

Pressemitteilung

PROPTECH-START-UP AUF ERFOLGSKURS: HAUSGOLD VERDOPPELT ERNEUT JAHRESUMSATZ

- **Start-up profitiert vom Immobilienboom**
- **Zusammenarbeit mit über 3.000 Maklern**
- **2019 Immobilien im Wert von über 4 Mrd. Euro an Makler vermittelt**
- **Für 2020 Verdreifachung des Transaktionsvolumens auf 12 Mrd. Euro erwartet**

Hamburg, 6. Februar 2020: Die enge Zusammenarbeit mit über 3.000 Immobilienmaklern macht das Hamburger PropTech-Start-up HAUSGOLD erneut zu einem der größten Unternehmen Deutschlands, wenn es um die Digitalisierung von Immobilienverkäufen geht. Und zu einem der erfolgreichsten: 2014 gegründet, konnte HAUSGOLD nun bereits zum dritten Mal das jährlich vermittelte Transaktionsvolumen, also den Wert aller über HAUSGOLD an kooperierende Maklerunternehmen vermittelten Immobilien, verdoppeln.

Das Hamburger Start-up rund um den Gründer Sebastian Wagner hat 2019 die Erwartungen der Investoren erneut übertroffen. „Wir haben 2019 wieder exzellent performt – und zwar sowohl was unsere eigenen Unternehmenskennzahlen angeht als auch in unserer Dienstleistung für Makler und Immobilienverkäufer. So konnten wir den mit uns zusammenarbeitenden über 3.000 regionalen Maklern Immobilien im Gesamtverkaufswert von über 4 Mrd. Euro vermitteln“, freut sich Wagner.

Ein Schlüssel zum Erfolg liegt dabei im beidseitigen Nutzen – für den Makler und den Immobilienverkäufer: HAUSGOLD bietet im stark fragmentierten Immobilienmarkt einfache und übergreifende technische Lösungen. Das Konzept ist einfach, schnell, skalierbar und hochfunktionell. Über verschiedene Touchpoints verbindet HAUSGOLD Makler und Verkäufer miteinander und fungiert gleichzeitig als Enabler, Vermittler, Moderator und Serviceplattform. Das Unternehmen hat keine eigenen Makler und tritt daher mit den kooperierenden Immobilienexperten auch nicht in einen Wettbewerb. So kann HAUSGOLD den Verkäufern stets den passenden Makler für ihr Objekt vermitteln und hält den Maklern gleichzeitig mit verschiedenen digitalen Tools den Rücken frei. Der gesamte Verkaufsprozess wird dabei für beide Seiten transparent und sicher.

Das Wachstum freut aber nicht nur die Investoren wie den Gründer der Scout24-Gruppe Joachim Schoss, die Deutsche Bank, Hanse Ventures oder Global Founders Capital, sondern überzeugt

auch immer mehr Makler von einer Zusammenarbeit mit HAUSGOLD. „Wir haben 2019 über 1.000 Kooperationsanfragen von Immobilienprofis erhalten, setzen bei unserer Partnerauswahl allerdings kompromisslos auf Qualität. Mit rund 20 Prozent aller Bewerber arbeiten wir dann letztlich zusammen – allesamt hoch qualifizierte Experten in ihrer jeweiligen Region und in ihrem Bereich“, so Wagner weiter.

Ein Blick in den Markt zeigt: Das Potenzial ist noch lange nicht erschöpft.

Die Grenzen des Wachstums liegen bei HAUSGOLD klar in der Sicherstellung der Kundenzufriedenheit – auch aufseiten der Immobilienverkäufer. Denn die Vermittlung von Eigentümern, die verkaufen wollen, ist letztlich die größte Herausforderung für den Makler. Sebastian Wagner: „Das Vertrauen in uns als Vermittler ist damit elementar für unseren Geschäftserfolg. Entsprechend hoch sind die Erwartungen, die wir an unsere Makler stellen. Denn wenn dieser nicht performt, werden letztlich auch unsere Kunden enttäuscht. Und das spricht sich schnell rum.“

Wer den Qualitätscheck besteht, bekommt mit HAUSGOLD einen Partner auf Augenhöhe, der nicht nur qualifizierte Kundenkontakte und ein kostenfreies Lead-Management-Tool für Smartphone und PC bereitstellt, sondern den Makler auch bei der Akquise, Ansprache, Vermarktung und Verwaltung unterstützt.

Über 60 Mitarbeiter stellen aktuell den Kundensupport sicher, optimieren bestehende oder entwickeln künftige digitale Angebote. Das Ziel ist klar: „Ein Blick in den Markt zeigt, dass das Potenzial noch lange nicht erschöpft ist. In Deutschland wurden auch 2019 wieder Verkaufsprovisionen auf Wohnimmobilien im hohen einstelligen Milliardenbereich gezahlt. Durch innovative neue Angebote werden wir davon weiter profitieren. Gerade erst haben wir dafür die Zahl der digitalen Entwickler*innen verdoppelt. Wir erwarten einen Break-even im Laufe des Jahres 2020. Im gleichen Jahr planen wir, das zugeführte Transaktionsvolumen auf 12 Mrd. Euro zu verdreifachen.“

Über HAUSGOLD

HAUSGOLD ist eine hoch skalierbare digitale Asset-Light-Plattform, die mit starker Technologiekompetenz Immobilienverkäufe für Makler und die verkaufenden Immobilieneigentümer wesentlich vereinfacht. Dabei bietet HAUSGOLD den Verkäufern maximale Transparenz in einem stark fragmentierten Umfeld und ermittelt die jeweils für das Verkaufsobjekt geeigneten Immobilienmakler. Darüber hinaus erleichtert HAUSGOLD mit seinen digitalen Maklermanagementtools die Immobiliengeschäfte für Makler und führt diesen wertvolle Kunden zu. Dank eines selbst entwickelten Algorithmus sowie der gesammelten Daten über den Immobilienmarkt und die

Performance von Maklern ist HAUSGOLD eine der größten und stärksten digitalen Immobilienplattformen in Deutschland und erreicht hier eine Marktabdeckung von 100 Prozent. HAUSGOLD sitzt in Hamburg, ist ein Service der talocasa GmbH und hat rund 60 Mitarbeiter. Das Unternehmen wird von Sebastian Wagner geleitet, der es 2014 auch gegründet hat.

Pressekontakt:

HAUSGOLD | talocasa GmbH

Freya Matthiessen

Stresemannstraße 29, 7. OG

D-22769 Hamburg

Telefon: +49 40 2261614 – 25

E-Mail: freya.matthiessen@hausgold.de