

Pressemitteilung

BIS ZU 20% MEHR FÜR IMMOBILIEN MIT HAUSGOLD

- **PropTechs: Makler im Mittelpunkt – jedoch mit großen Unterschieden.**
- **Innovativ: HAUSGOLD setzt auf unabhängiges Makler-Netzwerk.**
- **Analyse: Unabhängiges Makler-Netzwerk von HAUSGOLD erreicht einen um bis zu 20% höheren Verkaufspreis**

Hamburg, 19.02.2019 – Hohe Mieten, Wohnraummangel und explodierende Kaufpreise – das ist für Viele nichts Neues.

Und trotzdem: Die Nachfrage nach Kaufobjekten ist ungebrochen. Der daraus resultierende Immobilienboom sorgt vor allem bei den Immobilieneigentümern, die verkaufen wollen, für Hochstimmung. Denn sie erwarten ein gewinnbringendes Geschäft, vorausgesetzt, das Objekt wird richtig vermarktet. Bei diesem Thema, der richtigen Vermarktung, sind sich viele junge Immobilienunternehmen einig: Der Makler macht's.

„Erstaunlicherweise ist trotz des digitalen Fortschrittes das befürchtete „Maklersterben“ ausgeblieben, denn die Kompetenz eines Immobilienmaklers wird nach wie vor sehr geschätzt und auch gebraucht“, so Immobilienexperte und Gründer Sebastian Wagner. „Und das zu Recht“, erläutert Wagner weiter. Denn auf Immobilieneigentümer komme bei der Vermarktung eines Objektes weit mehr zu, als sie zunächst annehmen. Darüber hinaus erziele ein guter Immobilienmakler einen viel höheren Verkaufspreis, als ein Laie.

Genau das, nämlich den Mehrwert eines Maklers, haben viele junge Unternehmen erkannt. So gibt es Startups, die auf ein eigenes Makler-Netzwerk mit festangestellten Maklern setzen. Dass bei dieser Form der Maklervermittlung nicht an den besten Makler, sondern an den aus dem eigenen Netzwerk vermittelt wird, ist Teil des Geschäftsmodells. Für den Makler ist das ein lukratives Angebot, jedoch bleibt hierbei der Kunde und der Wunsch nach einem maximalen Verkaufspreis auf der Strecke.

Anders sieht das überlegene Modell der Firma HAUSGOLD aus – ebenfalls ein junges Unternehmen, das auf die Kompetenz der Makler setzt, dabei aber vor allem auf die Wünsche der Kunden eingeht und Sicherheit und individuelle Betreuung großschreibt. Das Konzept von HAUSGOLD ist

simpel und genial zugleich, denn es wird auf ein unabhängiges, kein eigenes, Makler-Netzwerk gesetzt. Das bedeutet, dass der Vermarktungsauftrag der Kunden nicht an den eigenen Makler oder Lizenzinhaber gegeben wird, sondern nur an den, der tatsächlich der passende und in seiner Region empfohlene Makler ist. Der passende Makler wird bei HAUSGOLD mit Hilfe eines eigens entwickeltem Algorithmus' ermittelt und verspricht so einen schnellen Verkauf bei maximalem Verkaufspreis mit dem passenden Makler.

Die Qualität der Makler steht bei diesem Konzept an oberster Stelle. So werden nur Makler vermittelt, die nachweislich Top-Leistung erbringen und von anderen Kunden als empfehlenswert beurteilt wurden. Ein weiterer Vorteil des unabhängigen Makler-Netzwerkes ist die regionale Abdeckung. Unternehmen mit eigens angestellten Maklern sind meist nur in den Metropolregionen vertreten. Gegenteiliges ist bei dem unabhängigen Makler-Netzwerk von HAUSGOLD der Fall – hier wird eine regionale Abdeckung zu 100% garantiert. Das heißt, auch in den kleinsten Gemeinden werden dank Datenanalyse und Algorithmus-Berechnung passende Makler ermittelt, geprüft und dann vermittelt.

Nicht nur das Makler-Netzwerk ist bei HAUSGOLD von herausragender Qualität – auch die Preise, zu diesen die Immobilien verkauft werden, lassen sich sehen. Nach interner Berechnung erreichen Makler aus dem HAUSGOLD Netzwerk einen um bis zu 20% höheren Verkaufspreis, als vom Eigentümer erwartet.

Das junge PropTech-Unternehmen HAUSGOLD ist eines der ersten und einzigen Unternehmen im deutschsprachigen Raum, das auf dieses transparente und serviceorientierte Konzept setzt. Mittlerweile ist HAUSGOLD eine etablierte Plattform für Verkäufer und Makler. „Die Nachfrage ist riesig, das freut uns natürlich sehr“, so Wagner. Und in der Tat – das Unternehmen wächst stetig weiter. Seit der Gründung im Jahr 2014 konnte HAUSGOLD Immobilien im Wert von über 8 Mrd. Euro an Makler vermitteln. Aktuell vermarktet das Maklernetz von HAUSGOLD mehr als 6.000 Immobilien. Damit hat HAUSGOLD mit seiner Plattformstrategie bereits jetzt zu den etablierten Immobilienunternehmen aufgeholt.

Der bisweilen größte finanzielle Erfolg des jungen Unternehmens ist die Millioneninvestition der Deutschen Bank, die Ende 2018 bekannt gegeben wurde. „Ich denke, unsere Investoren sind davon überzeugt, dass wir den Markt verstanden haben und mit unserem überlegenen Modell Marktführer werden“, so Wagner.

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