

Trotz Corona auf Erfolgskurs: Start-Up HAUSGOLD erreicht 2020 Breakeven

- **Proptech-Start-up beendet das Jahr trotz Corona-Krise profitabel**
- **Umsatzwachstum von 50 Prozent**
- **Über 200 neue Makler monatlich im Netzwerk**
- **2020 Immobilien im Wert von über 5 Mrd. Euro an Makler vermittelt**
- **Ausblick: Wachstum von 100 Prozent, Ausbau des Maklernetzwerkes, neue Finanzierungsrunde, Steigerung des an Makler vermittelten Transaktionsvolumen auf über 13 Mrd. Euro.**

Hamburg, 12. Januar 2021: Dank eines krisensicheren Business-Modells erreichte das Proptech-Startup HAUSGOLD aus Hamburg in diesem Jahr seinen Breakeven und wurde trotz erschwerter Corona-Bedingungen profitabel: Mit einem Umsatzwachstum von 50 Prozent konnten in diesem Krisen-Jahr Immobilien im Wert von über 5 Mrd. Euro an Makler vermittelt werden. Ziel von Gründer und CEO Sebastian Wagner sind für das kommende Jahr nun wieder die gewohnten 100 Prozent Umsatzwachstum und der Abschluss einer neuen Finanzierungsrunde.

Ein Schlüssel dieses Erfolgs lag vor allem in dem Vorteil, dass HAUSGOLD als Plattform für die Vermittlung passender Immobilienmakler ausschließlich mit unabhängigen Maklern zusammenarbeitet und alle Arbeitsprozesse online stattfinden. „Diese Makler haben auch während der Krise alles gegeben. Mit unserer Plattform haben wir sie in ihrer Arbeit unterstützt und ihnen dank unserer Technologie Arbeitstools an die Hand gegeben, so dass sie trotz Krise arbeiten konnten wie zuvor“, so Sebastian Wagner, Gründer und CEO von HAUSGOLD.

Das Proptech Startup, das sich darauf spezialisiert hat, Immobilienverkäufer und Makler zusammenzubringen, um den Verkaufsprozess der Immobilie transparent, einfach und vor allem erfolgreich zu machen, musste deshalb nicht mit starken Einbrüchen kämpfen. Um diesen Vorteil noch mehr auszubauen, wird das Maklernetzwerk auch in Zukunft stetig vergrößert: Aktuell treten monatlich mehr als 100 ausgewählte und geprüfte Immobilienmakler dem HAUSGOLD-Netzwerk bei. Zukünftig sollen sogar 250 Makler im Monat akquiriert werden, damit ein

Immobilienverkäufer den für sich idealen Makler findet und seine Immobilie zum bestmöglichen Preis verkauft.

Agile Arbeitsmodelle gewinnen in Zeiten von Corona

„Nach kurzer Schockstarre überall haben wir trotz Corona zügig weitergemacht. Dank eines agilen Arbeitsmodells, schlanken Strukturen und dezentraler Aufstellung sowie den Erfahrungen mit Homeoffice konnten wir schnell wie gewohnt weiterarbeiten – und mussten niemanden in Kurzarbeit schicken. So konnten wir weiterhin wachsen und wurden ab Mitte des Jahres sogar profitabel. Dass wir in diesem schweren Krisenjahr den Breakeven erreicht haben, macht uns umso mehr Stolz“, so Sebastian Wagner weiter.

So sieht es Wagner auch für das nächste Jahr sehr positiv: „Die 100 Prozent Wachstum sind unser auserkorenes Ziel. Wir konnten in Zeiten von Corona zeigen, dass wir ein überlegenes Asset-Light-Modell haben, dass auch Krisen und Herausforderungen meistert. Deshalb ist unser Plan zum einen: Wir wollen unser Wachstumstempo steigern. Zum anderen werden wir unsere digitale Plattform stetig weiterentwickeln. Dem Verkäufer bieten wir dann noch mehr digitale Lösungen im gesamten Verkaufsprozess an und dem Makler wiederum weitere Möglichkeiten, seinem Kunden mehr Service zu bieten. Weiteres Plus: Auch regionale Makler erhalten die Möglichkeit, am Markt präsent zu sein Unser Endziel: Mit dem besten Verkaufsprozess die unangefochtene Nr. 1 für den Immobilienverkauf zu sein“.

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