

Pressemitteilung

NACH UMSATZVERDOPPELUNG 2019: PROPTech-START-UP HAUSGOLD SCHLIEßT WEITERE FINANZIERUNGSRUNDE ERFOLGREICH AB

Hamburg, 6. Dezember 2019: Nach einem sehr erfolgreichen Geschäftsjahr 2019 hat das Hamburger PropTech-Start-up HAUSGOLD vor wenigen Tagen erfolgreich eine weitere Finanzierungsrunde abgeschlossen. In die 2014 gegründete Asset-Light-Plattform wurde damit ein mittlerer einstelliger Millionenbetrag, bestehend aus Eigen- und Fremdkapital, investiert. Der kontinuierliche Erfolgskurs des hochfunktionellen und skalierbaren Business-Cases überzeugte die Bestandsgesellschafter Deutsche Bank und Scout24-Gründer Joachim Schoss, mit der abgeschlossenen Finanzierungsrunde ihre Anteile zu erhöhen.

HAUSGOLD, der „hidden Champion“ der PropTech-Szene, ist weiter auf der Überholspur. Aktuell werden über die mit HAUSGOLD kooperierenden Makler mehr als 6.000 Immobilien vermarktet – deutschlandweit flächendeckend. Jährlich generiert das PropTech-Unternehmen über 100.000 Neukundenanfragen. Im letzten Jahr haben sich über 1.000 neue Makler um eine Zusammenarbeit mit HAUSGOLD beworben. Nach einer Umsatzverdoppelung 2019 wird Ende 2020 Break-even erwartet.

HAUSGOLD ist dabei seit der Gründung 2014 als digitales Rundum-sorglos-Paket für alle am Immobilienverkauf beteiligten Seiten konzipiert. Für den Makler ist HAUSGOLD keine Konkurrenz, sondern ein Partner auf Augenhöhe. Neben der Bereitstellung von qualifizierten Kundenkontakten und einem kostenfreien Lead-Managementtool für Smartphone und PC, über das der Makler auch die Kundenkommunikation abwickeln kann, hält HAUSGOLD den Maklern den Rücken frei und unterstützt sie bei der Akquise, Ansprache, Vermarktung und Verwaltung.

Für den Verkäufer findet der eigene selbstlernende HAUSGOLD-Algorithmus in jeder Region und für jede Immobilie den passenden Makler aus einer Datenbank mit mehreren Tausend Partnern. Dabei entscheiden verschiedene Parameter, wie bisheriger Verkaufserfolg, Erfahrung mit ähnlichen Objekten, aber auch Kundenzufriedenheit, wer dem Verkäufer tatsächlich vorgeschlagen wird.

Über diverse Tools hat der Verkäufer zusätzlich wichtige Statusinformationen, wie etwa die Zahl der bisherigen Besichtigungen bzw. Anfragen beim Makler, stets im Blick. Das Konzept ist einfach in der Anwendung, skalierbar und hochfunktionell und deshalb so erfolgreich.

Das Produkt ist einfach, transparent und erfolgreich

Und dieser Erfolg wiederum überzeugt die Bestandsinvestoren, unter anderem den Großinvestor Deutsche Bank oder den Scout24-Gründer Joachim Schoss, die ihre Anteile in der Runde nun weiter ausbauen.

„HAUSGOLD bietet im stark fragmentierten Immobilienmarkt eine zeitgemäße technische Lösung, von der Makler und Immobilienverkäufer gleichermaßen profitieren. Die Plattform hilft allen, den Immobilienverkauf einfacher, transparenter und erfolgreicher zu gestalten – vielleicht mein nächstes PropTech-Unicorn“, freut sich Investor Joachim Schoss.

Auch wenn Unternehmensgründer und Geschäftsführer Sebastian Wagner und sein rund 60-köpfiges Team allen Grund zum Feiern haben, wird in der Unternehmenszentrale im Hamburger Schanzenviertel weiter fleißig an der Zukunft des Immobilienhandels gearbeitet. Und in diese investiert: „Wir haben unsere digitale Plattform in den letzten Monaten intensiv weiterentwickelt, den Algorithmus optimiert und so die Immobilienverkäufe über HAUSGOLD noch transparenter gemacht. Vom verbesserten und erweiterten Service profitieren Verkäufer und Makler gleichermaßen“, sagt Wagner.

Das frische Kapital soll nun den weiteren Ausbau der digitalen Angebote und die Verstärkung des Managements ermöglichen, um kommendes Jahr weiter zu wachsen. Bereits für 2020 rechnen die HAUSGOLD-Macher mit Immobilienverkäufen im Gesamtwert von einer Milliarde Euro, die über die Asset-Light-Plattform erfolgreich vermittelt werden.

Die Erfolgsaussichten dafür sind ausgesprochen positiv, es gibt noch reichlich Potenzial: In Deutschland wurden 2018 über acht Milliarden Euro an Verkaufsprovisionen auf Wohnimmobilien gezahlt – ein wertvoller Markt, um den aktuell rund 70.000 Makler buhlen. Europaweit wartet gar ein 53 Milliarden Euro schwerer Markt, gerechnet auf die Maklerprovisionen.

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