

Pressemitteilung 6/2016, 26.09.2016

„Wir erkennen Trends im Vorfeld“

Hust & Herbold setzt auf strategische und weitsichtige Planung

Seit 1992 ist das Immobilienmaklerunternehmen Hust & Herbold in Karlsruhe (Stadt und Land) sowie der Südpfalz tätig und berät seine Kunden in allen Fragen rund um die Immobilie. In den knapp 25 Jahren ist es den Immobilienprofis gelungen, sich eine führende Position innerhalb des umkämpften Marktes der Fächerstadt zu erarbeiten und diese stetig zu behaupten. Die Basis für diese Erfolgsgeschichte bildet nicht zuletzt eine strategische und weitsichtige Planung.

„Es ist uns wichtig, nicht nur auf neue Entwicklungen und Trends zu reagieren, sondern diese schon im Vorfeld zu erkennen“, erklärt Christian Müller, der Geschäftsführer von Hust & Herbold.

Drei verschiedene Newsletter

Bestes Beispiel für diese Arbeitsweise ist das zukunftssträchtige Thema Online-Marketing, auf das Hust & Herbold seinen Fokus gelegt hat. Neben einer attraktiven Webseite und Aktivitäten auf den verschiedenen Social-Media-Kanälen setzt das Unternehmen verstärkt auf E-Mail-Marketing.

„Wir versenden mittlerweile drei verschiedene Newsletter – einen mit Wohnimmobilien, einen mit Gewerbe- und Investmentimmobilien sowie einen speziell für Immobilieneigentümer – an eine Vielzahl von Abonnenten und bekommen durchweg positive Resonanz“, erklärt Müller: „So stellen wir sicher, dass jeder Interessent optimal bedient wird.“

Innovativ und kundenfreundlich: das neue Exposé

Maßstäbe in puncto Kundenfreundlichkeit hat das Unternehmen mit seinem neuen Exposé gesetzt. Dieses wird im handlichen, schicken Querformat ausgegeben und besticht unter anderem durch seine vielen Emotionen weckenden Bilder. Eigens dafür arbeitet Hust & Herbold auch mit einem professionellen Fotografen zusammen, der die Immobilien optimal ablichtet.

Neues Rekordergebnis angepeilt

Auch andere große Herausforderungen hat das Unternehmen mit weitsichtiger und rechtzeitiger Planung gemeistert. So läuft zum Beispiel der Vermietungsservice trotz Bestellerprinzip und Mietpreisbremse erfolgreich.

Der Erfolg dieser Maßnahmen gibt den Immobilienspezialisten recht. Nach den ersten drei Quartalen 2016 liegt der Umsatz von Hust & Herbold über dem des Vorjahreszeitraumes. Daher peilt das Unternehmen auch in diesem Jahr wieder ein Rekordergebnis an.

Pressekontakt:

Sascha Schuler

Online-Marketing/PR

Ludwig-Erhard-Allee 1a

76131 Karlsruhe

Tel. 0721 98749-23

Fax 0721 98749-19

s.schuler@hust-herbold.de