

HEUTE HANDELN, MORGEN PROFITIEREN

Rufen Sie am besten gleich an, und vereinbaren Sie einen Termin für ein erstes kostenloses Beratungsgespräch:

Fon 0541 800493-0

STOLPUNDFRIENDS • seit 1989

• Marketinglösungen für die Wohnungswirtschaft

Am Schürholz 3
49078 Osnabrück

Fon 0541 800493-0
Fax 0541 800493-30
info@stolpundfriends.de
www.stolpundfriends.de

Partner im Netzwerk für die Wohnungswirtschaft
Consult-Partner des vdw Niedersachsen-Bremen

BAUEN SIE AUF LANGJÄHRIGE BRANCHEN-KENNTNIS

Profitieren Sie und Ihr Wohnungsunternehmen zukünftig von unserer Kompetenz, Erfahrung und Liebe zum Detail. Das bestätigen zahlreiche zufriedene Kunden, für die wir in über 20 Jahren erfolgreich tätig sein durften.



STOLPUNDFRIENDS • seit 1989

• Marketinglösungen für die Wohnungswirtschaft

WEITSICHT ZAHLT SICH AUS!

Nutzen Sie jetzt Ihre Kraft
für kluge Investitionen in
die Zukunft!

GUTES BESSER MACHEN

Gerade in beliebten Wohngebieten ist von Leerständen oft keine Rede. Die Zeiten sind gut, die Mieten fließen und Investitionen sind möglich. Doch unter verantwortungsvollen Wohnraumbietern setzt sich zunehmend der Trend durch, langfristig in die Zukunft zu planen. Denn aufgrund der Überalterung unserer Gesellschaft, wirtschaftlicher Veränderungen und der von Arbeitgebern immer stärker geforderten Mobilität wandeln sich die Wohnbedürfnisse Ihrer Mieter und die Fluktuation nimmt zu.

Wer in guten Zeiten rechtzeitig das eigene Unternehmen strategisch analysiert und neu positioniert, hat in Zukunft klare Vorteile gegenüber der Konkurrenz. Doch welche Strategie ist gut, welche ist die beste?

EIN BLICK IN DIE ZUKUNFT

Im Gegensatz zu herkömmlichen Werbeagenturen setzen die Marketingspezialisten von Stolp und Friends nicht nur auf ein paar bunte Bilder und einen flotten Spruch. Alle Strategien, Konzepte und Kampagnen sind langfristig ausgelegt und verfügen von Anfang an über eine streng analytische, wissenschaftlich fundierte Basis.

Zu diesem Zweck vergleichen wir in Zusammenarbeit mit dem renommierten Pestel-Institut Hannover zunächst den Status quo der sozioökonomischen Struktur Ihrer Mieter mit der aller Mieter in Ihrem Geschäftsgebiet.

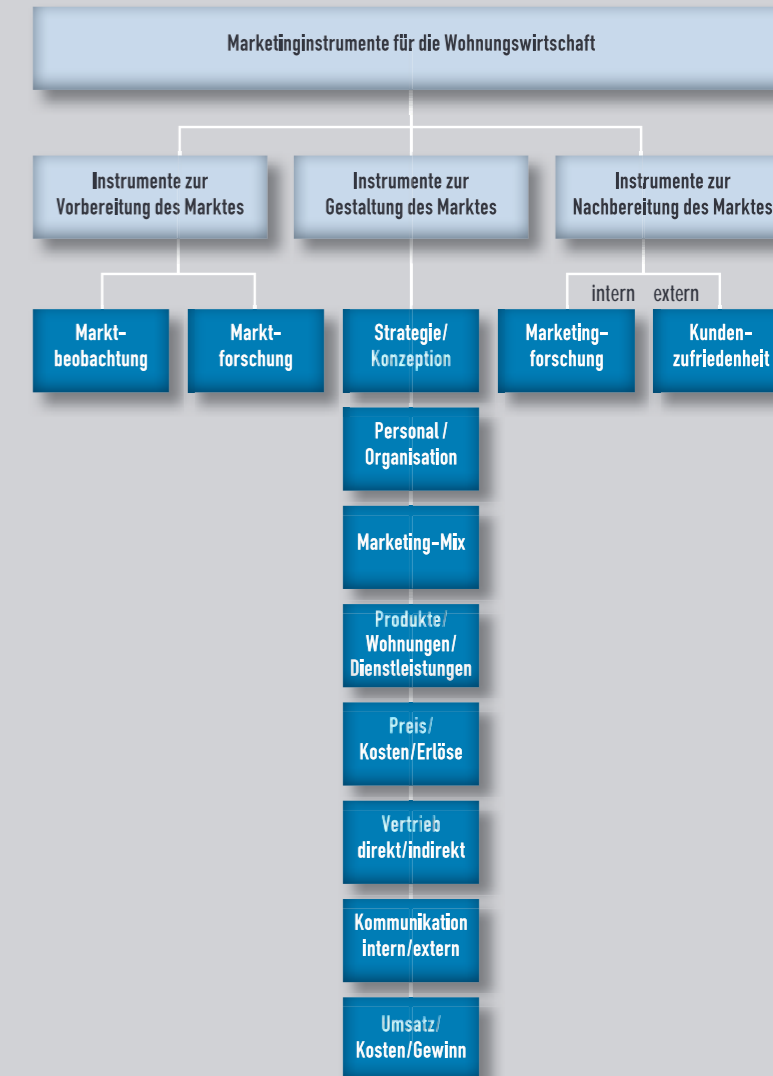
EINE KLUGE STRATEGIE IST DIE HALBE MIETE

Mit bewährten Verfahren wird anschließend die künftige quantitative Entwicklung der verschiedenen Mietertypen hochgerechnet, um die in 5, 10 und 20 Jahren zu erwartende Mietwohnungsnachfrage nach Größen und Qualitäten verlässlich abschätzen zu können.



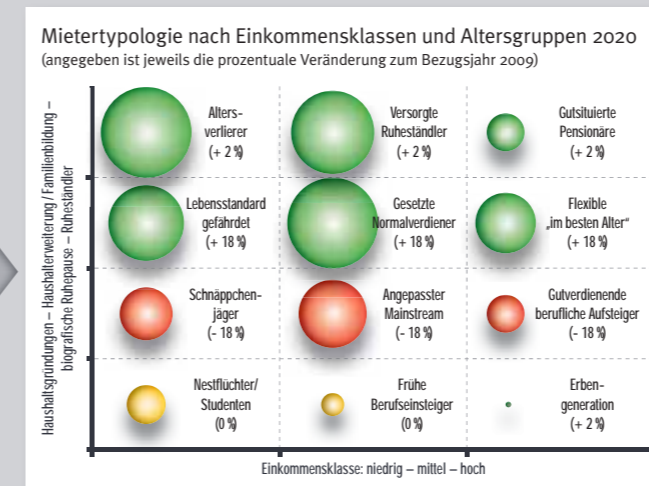
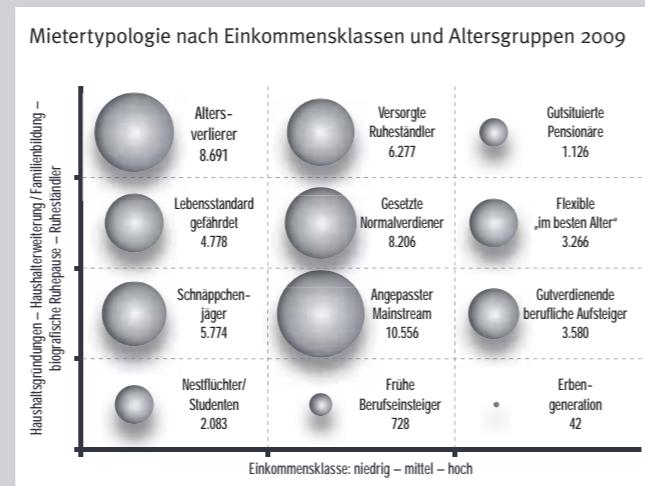
So erfahren Sie schon heute, wie die Bedürfnisse Ihrer Mieter von morgen aussehen, und können dieses Wissen als klaren Wettbewerbsvorteil nutzen!

MARKETING IST MEHR ALS WERBUNG



„Wenn du etwas als richtig erkannt hast, dann tu es – und zwar sofort.“

Jack Welch, amerik. Topmanager, 1988-2001 Präs. General Electric



Beispielhafte Mieterentwicklung in einer mittelgroßen Stadt von 2009 bis 2020 anhand bewährter Mietertypen.