

För fjärde året i rad ökar Hjärtevadshus mest på småhusmarknaden

Hjärtevadshus är ett expansivt husföretag som följer upp förra årets rekordökning med ännu bättre siffror för 2016. Företaget ökar mest inom sitt segment och ökar den totala marknadsandelen på småhusmarknaden från 3,8% till 4,8%. Ökningen är störst i Kalmar län, i Jönköpings län och i Västra Götaland.

Siffrorna är en del av en positiv trend för företaget som de senaste åren har expanderat kraftigt och återkommande tagit marknadsandelar från konkurrenterna. Hjärtevadshus har funnits sedan 1947 och både produktionen och utvecklingen sker fortfarande i småländska Hjärtevad.

Dagens husköpare uppskattar ett fast pris och spikat inflyttningsdatum

Hjärtevadshus jobbar och gör lite annorlunda. Företaget strävar hela tiden efter att göra det så enkelt som möjligt för kunderna och är därför noga med att erbjuda hus till ett fast pris och med ett spikat inflyttningsdatum.

– Vi tror att kunderna uppskattar den här tydligheten. När du väljer ett Hjärtevadshus har du samma valmöjligheter som hos konkurrenterna, men slipper samtidigt en massa osäkerhet kring pris och inflytt. Hos oss kan du gå från husdrömmare till husägare på bara 30 veckor och detta tror jag delvis förklarar framgångarna, säger Mikael R. Olsson som är marknads- och försäljningschef på Hjärtevadshus.

Ett spännande år ligger framför Hjärtevadshus

Även 2017 har börjar bra för Hjärtevadshus som förutom ett starkt erbjudande på småhusmarknaden också har vunnit en stor, nationell upphandling för SKL. Upphandlingen innebär att Hjärtevadshus kommer att blåsa liv i det anrika företaget Hultsfredshus igen och starta upp husfabriken på den småländska orten – där kommer det snart att tillverkas prefabricerade hus för kommuner och landsting.

– Vi breddar ständigt vår verksamhet och lär oss hela tiden något nytt. Vår säkra byggmetod går att översätta till en helt ny skala och vi tror att 2017 blir ett år då vi fortsätter att ta marknadsandelar och ett år då vi lär oss mycket nytt. Nya fördelar och kunskap som i slutänden kommer att gynna alla som köper ett Hjärtevadshus, avslutar Mikael R. Olsson.