

## **Experten-Interview mit Markus Zarte: Immobilien-Marketing das Individuelle vermarkten**

---

Berlin, 2. September 2010. Immobilien sind anders als beinahe alles, was Menschen sonst in ihrem Leben kaufen: Das Objekt muss genau zu den individuellen Ansprüchen des Käufers passen, kaum jemand würde bei einer Anschaffung dieser Dimension Kompromisse machen. Immobilien-Marketing muss damit mehr Individualität widerspiegeln und Detailgenauigkeit bieten, als die Vermarktung fast aller anderen Produkte.

Der marketingshop blog hat den Immobilien-Marketing-Experten Markus Zarte im Interview nach Besonderheiten, Herangehensweisen und Tipps für die Immobilien-Vermarktung gefragt. Nachzulesen ist das Interview unter <http://blog.marketingshop.de/interview-immobilien-marketing-warum-online-marketing-halt-was-es-verspricht/>. Markus Zarte ist Fachmann auf dem Gebiet der Online-Immobilien-Vermarktung. Er verfügt über jahrelange Erfahrung in der Branche und verbindet Immobilienfachwissen mit Marketingkompetenz. Mit der von ihm gegründeten Online-Marketing-Agentur Sondereinheit bietet er Marketing-Lösungen speziell für die Immobilienbranche.

Warum Online-Immobilien-Marketing hält, was es verspricht

Manche Immobilienunternehmen haben verstanden, dass sie mit Online-Immobilien-Marketing Interessenten gezielter ansprechen und zu Kunden wandeln können als über den Kanal Print, sagt Zarte im Interview. Online-Marketing sei günstiger und transparenter. Er rät deshalb allen Immobilienvermarktern, verstärkt auf online zu setzen: Unsere Auswertungen und Analysen zeigen immer wieder, welchen Erfolg Immobilienunternehmen mit Online-Marketing haben. Wichtig dabei sei vor allem eine fundierte Marketing-Strategie für jedes Objekt.

Wie Immobilienunternehmen im Online-Marketing konkret vorgehen können und was die wichtigsten Elemente dabei sind, das verrät Zarte im Interview unter

<http://blog.marketingshop.de/interview-immobilien-marketing-warum-online-marketing-halt-was-es-verspricht/>.

Der marketingshop blog unter <http://blog.marketingshop.de/> versteht sich als Anlaufstelle für alle, die sich für Marketing unter praktischen Gesichtspunkten interessieren. Checklisten und Listen mit wichtigen Tools, Fallbeispiele und Praxistipps helfen den Lesern im Marketing-Alltag weiter. In einer Interviewserie befragt der Blog führende Unternehmen und Marketing-Experten nach ihren Erfolgsrezepten. So wird erfolgreiches Marketing greifbar.

Über [marketingshop.de](http://marketingshop.de)

Marketingshop.de und der marketing shop blog sind Angebote der Berliner Media Innovation GmbH. Über [www.marketingshop.de](http://www.marketingshop.de) bietet das Medienunternehmen Serviceleistungen, Produkte und Systemlösungen in den Kategorien Neukundengewinnung, Online Marketing, PR, Online Reputation Management, Web Solutions und Content. Zur Zielgruppe gehören klein- und mittelständische Unternehmen, die durch ganzheitliche und performanceorientierte Marketingstrategien ihren Umsatz und Gewinn systematisch und nachhaltig steigern möchten.

Regina Deckart

Media Innovation GmbH

Auguststrae 75

10117 Berlin

Telefon: 030-2021513-0

Fax: 030-2021513-29

Internet: <http://blog.marketingshop.de>

E-Mail: [regina.deckart@media-innovation.de](mailto:regina.deckart@media-innovation.de)

<http://www.onejournal.de/item/marketing-vertrieb/29/experteninterview-markus-zarte-immobilienmarketing--individuelle-vermarkten-pr19813.ht>

ml

---