

Online Video-Advertising

Immobilienvermarktung der neuen Generation



Von Carsten Hartmann - ED Computer & Design GmbH & Co. KG

Das Internet eignet sich hervorragend als Medium für Werbezwecke im Immobilienbereich. In letzter Zeit sticht der Bereich des Video Exposés jedoch stark hervor und verzeichnet eine hohe Erfolgsquote. Doch noch nicht alle Immobilienmakler haben den Mut um diesen Vorteil für sich zu nutzen.

Auf Grund der stark im Web 2.0 und in Social Media verankerten Entwicklung von Onlinevideos werden zunehmend auch professionell erstellte Bewegtbildbeiträge ins Internet gestellt. Es gibt viele Anbieter, die diese Videos aus von ihnen ausgewählten Bildern erstellen. Damit der multimediale Effekt zur Gel-

tung kommt, wird das Video mit Musik und Kommentaren vertont. Viele Immobilienmakler arbeiten bereits mit einer Immobilienmaklersoftware, wie z.B. EDmois, und daher ist es natürlich auch unabdingbar einen direkten Import zu den Dienstleistern für Video Exposés zu schalten.

Doch wie funktioniert die Erstellung nun eigentlich und ist es auch für jeden Makler rentabel? Da ohnehin alle Bilder zu den Objekten in der Software enthalten sind, ist es natürlich kein großer Aufwand diese dem Dienstleister zur Verfügung stellen. Alles was dafür benötigt wird ist eine eigene Schnittstelle zu

Ihrem Anbieter im OpenImmo Format. Sollten Sie nicht im Besitz einer Immobilienmaklersoftware sein ist dies auch kein Problem. Sie können Ihre Bilder auch via E-Mail oder über ein Online-Tool an Ihren Anbieter weitergeben. Eine Mindestanzahl von acht Bildern muss gegeben sein, denn es bedarf einer bestimmten Länge der Videos damit der Effekt eines richtigen Films entsteht.

Haben Sie nun Ihre ausgewählten Bilder an Ihren Anbieter übertragen, verarbeitet ein Produzent Ihre Bilder und „verzoomt“ diese aus dem richtigen Winkel. So entsteht der Eindruck eines bewegten Bildes. Sind alle



Foto-Montage: TuBM

Ob beim Kundengespräch, im Messe-Einsatz oder Schaufenster – Video-Exposés sind vielfältig einsetzbar.

Bilder entsprechend bearbeitet, schneidet der Produzent die Bilder zusammen und legt harmonische und passende Musik in den Hintergrund. Je nach Auftragwunsch wird ebenfalls noch ein professioneller Sprecher engagiert, der Ihr Objekt auch nochmals genauer nach Ihren Angaben beschreibt. Diese Informationen können z.B. aus den mit übermittelten Objektdaten stammen.

Preislich ist ein Video Exposé von 39 Euro bis 79 Euro netto anzusiedeln – der Vorteil: Bei Verkauf der Immobilie haben Sie keine großen Kosten zu tragen, sondern diese amortisieren sich sofort. Es kommt dabei natürlich immer auf das Ausmaß des Videos an und die mit den verbundenen Zusatzfunktionen. Zum Beispiel ist es natürlich günstiger, nur Musik im Hintergrund zu implementieren, als einen Sprecher mit individuellem Text Ihre Immobilie beschreiben zu lassen. Diese lassen sich aber auch bequem auf der Internetseite und pro Video-Exposé einstellen. Viele Anbieter, z.B. World

Clip Experience, bieten auch Testzugänge an. Solche Testzugänge können hilfreich sein, um den eigenen Nutzen dieser neuen Marketingart zu analysieren – und auch Ihren Kunden zu präsentieren. Warum also nicht einfach testen?

Eine Menge Immobilienmakler haben bereits dieses Medium für sich entdeckt und schwören auf die Erfolgsgarantie der Video-Exposés. Nicht zuletzt, weil diese auch bei Portalen wie Immo-net.de immer mehr Beliebtheit finden. Selbstverständlich sind die Videos auch aus der Immobilienmakler-Software direkt zu den Portalen übertragbar, so dass auch hier wieder kein Mehraufwand für Sie nötig ist. Der große Vorteil bei Video-Exposés ist, dass der Interessent bereits, ohne dass er die Immobilie selbst gesehen hat, einen ersten positiven Eindruck bekommt. Bewegte Bilder gefallen oft besser als ein geschriebener Text mit zusätzlichen Fotos.

Mit einem Video kann ebenfalls mehr Emotion und Atmosphäre

an den Kunden übertragen werden, als bei langatmigen schriftlichen Exposés. Der Interessent möchte in den meisten Fällen einfach nur einen kurzen Überblick des Objektes haben und genau dies bietet das Video-Exposé. Es spart dem Interessenten viel Zeit – und hinterlässt gleichzeitig einen guten Eindruck Ihres Unternehmens.

Des Weiteren sind die Video-Exposés nicht nur für die Online-Nutzung ausgelegt. Selbstverständlich können diese auch auf Immobilienmessen oder in Ihren Schaufenstern abgespielt werden. Ihren Ideen sind hier keine Grenzen gesetzt.

Es gibt viele Wege diese Art der neuen Medien gewinnbringend für sich zu nutzen, doch ganz klar ist, dass der moderne Immobilienmakler von heute mit der Zeit gehen sollte. Je mehr Aufmerksamkeit auf die eigenen Objekte gelegt wird, desto erfolgreicher ist die Vermarktung und die Verkaufschancen steigen. Ihr Mut zum Neuen ist gefragt.