

VON
Sven
Johns

newsletter

01/21

DIE ACHT

IMMOBILIEN & DATENSCHUTZ

**8 THEMEN
IMMER AM 8.
UM 8
BE-8-ENSWERT**

**UNSER TOP-THEMA HEUTE:
LEADS EINKAUFEN ODER NICHT?**

Herzlich Willkommen zum Newsletter „Die Acht“, der **jeden 8. eines Monats, immer um 8, mit 8 Meldungen und Themen erscheint.** Alles, was uns aus der Welt der Immobilien und des Datenschutzes für wichtig erscheint und noch mehr, fassen wir hier für Sie zusammen. Die Leads bewegen aktuell die Maklerwelt, weshalb wir uns in dieser Ausgabe diesem viel diskutierten Thema zuwenden. Dazu da Bieterverfahren und die Klausel zum „wirtschaftlich gleichwertigen Geschäft in AGB und im Maklervertrag“ (nicht erlaubte Klausel). Melden Sie sich am (am besten gleich) zur **digiKonREAL am 27. und 28.10.2021** an.

www.die-acht.de



LEADS EINKAUFEN ODER NICHT? SCHWIERIGE FRAGE

Kaufen Sie Leads zur Eigentümergewinnung ein oder lehnen Sie Leads rundweg ab? Wohl kaum ein Thema polarisiert aktuell unter den Maklerbüros so stark, wie der Einkauf von Leads. In den großen Facebook-Gruppen für Immobilienmakler wurde noch nie so häufig zum Thema Leads diskutiert wie aktuell.

“ Der Einkauf von Leads ist eine Frage der Kostenabwägung und enthält rechtlich schwierige Folgefragen, die es zu beachten gilt.“

Rechtsanwalt Sven Johns

MOSLER+ PARTNERRECHTSANWÄLTE

Lesen Sie hier weiter zum Pro & Contra beim Einkauf von Leads und der Einwilligung von Kunden zum Anruf durch das Maklerbüro, das den Lead eingekauft hat.

Was kann mit einem Leadanbieter vereinbart werden?

Die Verträge der einzelnen Agenturen und Leadanbieter sind sehr unterschiedlich, auch beim Leistungsspektrum:

- reine Benennung von verkaufsbereiten Eigentümern
- Zuführung von Eigentümern, die eine kostenlose Wertermittlung durchgeführt haben
- umfangreiches Maßnahmenpaket, das darauf abzielt, dass verkaufsbereite Eigentümer ein Kontaktformular ausfüllen, deren Daten an ein Maklerbüro oder mehrere weitergeleitet wird
- Exklusive Leads, die zugeführt werden
- Nicht-exklusive Leads, die zugeführt werden und Regelung, wie viele weitere Makler diese Leads erhalten
- verschiedene Vergütungsmodelle (Zahlung je Kontakt, pauschale Vergütung, erfolgsabhängige Vergütung (?))
- Zahlung einer Einrichtungspauschale plus Etat für pay-per-Klick bei Google oder anderen Keyword-Kampagnen

In den Verträgen könnte darauf geachtet werden, dass nach Möglichkeit

- ein tragfähiges Zahlungsmodell ohne feste Abnahmeverpflichtung vereinbart wird
- eine Erstattung /Nicht-Berechnung von Leads zu Eigentümern, die gar nicht verkaufsbereit sind, vereinbart wird
- ein konkreter Vertragsumfang mit nachvollziehbaren Leistungen vereinbart wird, damit bei deren Nicht-Einhaltung diese auch gerügt werden kann
- die Einwilligung von Eigentümern zur Kontaktaufnahme zugesichert und nachgewiesen wird und der Text der Einwilligung auch festgehalten wird.

LEADS EINKAUFEN?

PRO

- ✓ Regelmäßig Neue Aufträge gewinnen
- ✓ Aquisition auslagern
- ✓ Automatisierte Prozesse in der Akquisition
- ✓ Neues Umsatzpotential
- ✓ Zeit für andere Arbeiten

CONTRA

- ✗ Kostenkontrolle schwierig
- ✗ Keine Gewährleistung für Qualität
- ✗ Leads oft nicht exklusiv
- ✗ Kosten gesamt zu hoch, z.B. Abnahmeverpflichtung
- ✗ Einwilligung zur Kontaktaufnahme?

WWW.DATENSCHUTZ.IMMOBILIEN

SPEZIAL

LEADS EINKAUFEN ODER NICHT EINKAUFEN?

um ein Thema polarisiert unter den Maklerbüros derzeit so stark, wie die Frage nach dem Einkauf von Eigentümer-Leads. Ein Blick auf das Thema, die dahinter stehenden Rechtsthemen und den Datenschutz.

Sind Sie ein Fan von eingekauften Leads oder kein Fan? Kaufen Sie aktuell Leads oder würden diese gern einmal einkaufen, wenn Sie einen ordentlichen Partner dafür hätten oder lehnen Sie den Einkauf von Leads rundweg ab?

Die schwierige Entscheidung bei den Leads

Warum ist die Entscheidung bei den Leads eigentlich so schwierig? Liegt es nur daran, dass viele Agenturen, die die schnelle Gewinnung von neuen Eigentümerkontakten nicht den Erwartungen der Maklerbüros entsprochen haben? Liegt es daran, dass die Akquisition die Königsdisziplin in Maklerbüros und damit Chefsache ist?

Leads und Digitalisierung

Die Digitalisierung soll helfen, Prozesse zu automatisieren, Zeitersparnis bringen und nach Möglichkeit Kostenersparnis mit sich bringen. Wenn dann noch eine gleichbleibende Qualität bei den digitalisierten Abläufen hinzukommt, ist schon sehr viel gewonnen auf dem Weg zum digitalen Erfolg. Gilt das für die Eigentümergewinnung nicht?

Selbstverständlich gilt das auch für die Eigentümergewinnung. Allerdings dürfen die wichtigen rechtlichen Fragen im Hintergrund nicht außer Acht gelassen werden.

Für wen kommt der Einkauf von Leads in Betracht?

Jedes Maklerbüro, das sich auf den Immobilienverkauf und den Umgang mit den eigenen Kunden konzentrieren

will, kommt grundsätzlich als Einkäufer von Leads in Betracht.

Was für den Einkauf von Leads sprechen könnte

- Gewinnung neuer Aufträge automatisieren
- Kosten auf eine Quelle der Gewinnung neuer Aufträge konzentrieren
- Regelmäßig neue Aufträge gewinnen
- Über digitale Kanäle Eigentümerkontakte erhalten, die ansonsten nicht entstehen würden
- Akquisition auslagern (evtl. zusätzlich den telefonischen Erstkontakt auslagern)
- Neues Umsatzpotential erschließen

Und was spricht gegen die Leads?

Es sind vorrangig die Kosten und die Kostenkontrolle, die gegen den Einkauf von Leads sprechen. Wie viele Leads muss ich im Monat abnehmen? Gibt es eine feste Abnahmeverpflichtung? Zudem bleibt die Unsicherheit, wie viele Leads eingekauft werden müssen, um einen Vermittlungsauftrag erfolgreich zu gewinnen.

Sind es 10 Leads, die dafür bezahlt werden, sind es 12 oder 15 oder mehr? Aus diesem Grund wird wohl vorrangig vor dem Ankauf von Leads zurückgeschreckt.

Zum zweiten wird immer wieder die Qualität der Leads angeführt, die zu schlecht sei, als dass es sich lohnen würde, weiterhin Leads einzukaufen. Dies kann bei einem Anbieter der Fall sein, beim nächsten Anbieter aber auch wieder besser werden.

Wie bei vielen anderen digitalen Maßnahmen wird auch hier gelten, dass die Qualität nur dann beurteilt werden





kann, wenn über einen gewissen Zeitraum ausprobiert wird, eine konkrete und detaillierte Erfolgsmessung unternommen wird, um so die Qualität beurteilen zu können.

Schwierige Rechtsfragen

Unter den mit dem Einkauf von Leads zusammenhängenden Rechtsfragen ist als erstes die Frage nach der ausdrücklich erteilten Einwilligung der Leads zur Kontaktaufnahme durch das Maklerbüro zu nennen. Hat sich der Lieferant der Leads diese Einwilligung ausdrücklich geben lassen? Kann dies im Zweifel nachgewiesen werden? Wie wird diese Einwilligung belegt? In dem abzuschließenden Vertrag mit dem Leadanbieter sollte dieser Punkt unbedingt geregelt werden.

Das gilt in wettbewerbsrechtlicher genauso wie in datenschutzrechtlicher Hinsicht. Am Ende wird das Maklerbüro, das mit einem potentiell verkaufsbereiten Eigentümer Kontakt aufnimmt, mit einer Beschwerde bei der Aufsichtsbehörde Datenschutz oder mit einer Abmahnung konfrontiert.

Immer wieder die Einwilligung

Maklerbüros sollten deshalb den Vertrag mit einem Leadanbieter oder einer Agentur auch auf diesen Punkt hin genau überprüfen. Empfehlung: Der Wortlaut der Einwil-

ligung, die Eigentümer, wenn diese digital gewonnen werden, sollte in dem Vertrag festgehalten werden. So gilt der zu verwendete Text einer Einwilligung als von der Agentur oder dem Leadanbieter zugesichert.

Sofern zusätzlich mit dem Leadanbieter geregelt werden kann, dass ein Kontakt, der gar nicht verkaufsbereit ist, auch nicht abgerechnet wird, ist ein wichtiger Schritt auf dem Weg zum Einkauf von Leads gegangen

Kostenabwägung

Neben den rechtlichen Fragen der Einwilligung zur Kontaktaufnahme per Telefon und/oder E-Mail, wird es um die Kostenabwägung gehen. Bei Leadanbietern, die ihre Services pauschal abrechnen und bei denen nicht je übermitteltem Lead bezahlt wird, kann die Kostenfolge sehr gut abgeschätzt werden. Dann geht es "nur" noch um die Frage, ob am Ende der mit den eingekauften Leads erzielte Umsatz so viel zum Betriebsergebnis des Maklerbüros beiträgt, dass ein effektiver Beitrag zum Unternehmensgewinn erfolgt.

Für rechtliche Fragen zum Leadvertrag oder dem Einkauf von Leads, wenden Sie sich gern an die **Kanzlei MOSLER+PARTNER-RECHTSANWÄLTE, München/Berlin.**

TIPP

Pflichtschulung GELDWÄSCHEGESETZ für Maklerbüros

Digitales Seminar am 16. November 2021 um 13.00 Uhr.

Jetzt **HIER** buchen!



SIE WÜRDEN GERN MEHR ZUM THEMA LEADS WISSEN UND WELCHE ERFAHRUNGEN ANDERE MAKLERBÜROS GEMACHT HABEN? DANN SCHENKEN SIE UNS GANZ KURZ IHRE ZEIT.

Kleine Umfrage zum Thema Leads einkaufen - Nur 3 Fragen

Bitte nehmen Sie an unserer kurzen Umfrage teil. [Hier Klicken](#)

Es geht um die Durchführung von Maßnahmen rund um Leads einkaufen und eigene Maßnahmen auf der Webseite zur Gewinnung neuer verkaufsbereiter Verkäuferkontakte. **3 Fragen - 3 Minuten Ihrer Zeit** - Ergebnisse im kommenden Newsletter



WOLLEN SIE GERN ZUM THEMA „LEADS EINKAUFEN“ IHRE ERFAHRUNGEN MITTEILEN?

Wir würden gern Ihre Meinungen dem Thema „Leads einkaufen“ sammeln und im nächsten Newsletter hier auswerten. Wir haben dafür einen Post auf unserer Facebook-Seite von **datenschutz.immobilien** angelegt.

Bitte [hier klicken](#) und dort **kommentieren**.

Ihre Meinung

LIVE VON DER BAUSTELLE

WAS UNS BESCHÄFTIGT



UNSERE VIDEORUBRIK

HEUTE: BAUSTELLE AUF DER WEBSEITE?

Einige Tipps live von der Baustelle
(bitte klicken Sie direkt auf das Video)



In dieser Videorubrik sendet Sven Johns „Live von der Baustelle“, so dass die Architektur der Neubauten in Verbindung gebracht wird mit den aktuellen Themen, die Sie gerade in Ihrem Büro haben.

In dieser Ausgabe geht es um die „Baustelle Webseite“ mit den erforderlichen Anpassungen in der Datenschutzerklärung, wenn neue Anwendungen in die Webseite integriert werden.



THEMA BIETERVERFAHREN FÜR MAKLERBÜROS

Bieterverfahren gehören auch zu den Themen, die ihre unbestreitbaren „Fans“ haben oder die rundweg abgelehnt werden. Wie stehen Sie zum Bieterverfahren?

Wir halten das Bieterverfahren für eine gute Möglichkeit, gemeinsam mit dem Eigentümer den Markt zu sondieren, in Zeiten des gehobenen Preisniveaus den am Markt möglichen Marktwert zu ermitteln oder auszuloten und somit (Achtung: Meinungsäußerung!) für den Eigentümer eine ausgezeichnete Dienstleistung zu erbringen.

In dieser Meinungsäußerung steckt zugleich unsere juristische Empfehlung:

Empfehlung: Innenprovision

Bieterverfahren können von Kaufinteressenten als Tätigkeit eines Maklerbüros wahrgenommen werden, die eher der Seite der verkaufenden Partei zugeordnet wird. Es gibt zwar noch keine Rechtsprechung, die das Bieterverfahren eindeutig dem Verkäufer zuordnet, so dass ein Provisionsanspruch als nicht gerechtfertigt oder verwirkt angesehen wird.

Es bietet sich daher an, das Bieterverfahren mit einer reinen Innenprovision zu kombinieren. Alternativ könnte die Makler-Provision gegenüber Verkäufer und Käufer auf der Basis der Mindestkaufpreisvorstellung zu berechnen und damit am letzten Teil des Preises nicht mehr mit der Provision zu partizipieren. Das unterstreicht die Neutralität des Maklerbüros bei der Preisfindung.

Ausgestaltung des Bieterverfahrens

Bei der Definition eines Bieterverfahrens haben sich mehrere Ansätze herausgebildet:

- offenes Bieterverfahren (von vornherein bekannt gegeben)
- offenes Bieterverfahren mit Nennung von Mindestkaufpreisvorstellung und Bietefrist
- nachträgliches Bieterverfahren, wenn mehrere Kaufinteressenten den gleichen Preis bieten (im Anschluss an die erste Vermarktungsphase)
- Bieterverfahren mit einer Art Bietestunde (aber ohne verbindlichen Zuschlag)

Jede dieser Varianten hat ihre Eigenheiten, sowohl bei der Vereinbarung mit dem Verkäufer als auch gegenüber den Kaufinteressenten.

Erfahrung:

Je später die Bedingungen für das (offene) Bieterverfahren festgelegt werden, umso schwieriger wird die Kommunikation der Bedingungen.

Es kommt umso häufiger vor, dass sich Kaufinteressenten beschweren, wenn diese erst nachträglich davon erfahren, dass nun ein Bieterverfahren durchgeführt werden soll und stellen dann auch die Neutralität des Maklerbüros eher in Frage, als wenn dies von vornherein klargestellt wird.

Bedingungen für das Bieterverfahren

Maklerbüros, die in Bieterverfahren anstreben, sollten

- mit dem Verkäufer vor dem Vermarktungsstart die Bedingungen festlegen
- die Bedingungen für das Bieterverfahren auch im Exposé benennen
- bei Einholung eines Kaufgebots eines Bietinteressenten diese Bedingungen ebenfalls erläutern
- schwierige Detailfragen im Vorfeld klären, z.B., ob das letzte Gebot offen gegenüber weiteren Kaufinteressenten kommuniziert werden soll oder ob ein verspätet eingegangenes Gebot an den Verkäufer weiterzugeben und von diesem nach dessen Vorstellung auch berücksichtigt werden kann.

Hinweis:

Am 21.09.2021 findet die Maklersprechstunde (www.maklersprechstunde.com) zum Bieterverfahren statt. Melden Sie sich gern unter diesem Link an.

Etwa am 20.10.2021 planen Georg Ortner und Sven Johns ein ausführliches Spezial-Webinar zum Bieterverfahren (Einladung folgt im kommenden Newsletter. Wenn Sie sich vormerken lassen wollen, schreiben Sie gern an office@datenschutz.immobilien).

Im Vertragspaket
Maklerrecht sind verschiedene
Vorlagen zum Bieterverfahren enthalten.
Die Sprechstunde Vertragspaket am
20.09.2021 behandelt diese Vorlagen
ausführlich. (Informationen -
hier klicken)

Werbung in eigener Sache: Das Vertragspaket Maklerrecht

PS: Die nächsten Termine für die Sprechstunden zum Vertragspaket sind am 20.09.2021 und am 18.10.2021



Bestellung unter:
www.maklerrecht-vertrag.de

Das Vertragspaket Maklerrecht

35 Vertragstexte und Vorlagen für
das Maklerbüro als beschreibbares
pdf oder zum Download.

SVEN R. JOHNS

Maklerverträge
neues Maklerrecht

Musterverträge, Alleinauftrag,
Innenprovision, geteilte Provision,
Suchauftrag, Widerrufsbelehrung,
Umstellung vorhandene Verkaufsaufträge

www.maklerrecht-vertrag.de



 www.datenschutz.immobilien

Termine - gleich anmelden

Wir haben einige Themen und Termine für Sie zusammengestellt 



21.09.2021 - MAKLERSPRECHSTUNDE BIETERVERFAHREN

27.09.2021 - START „100 TAGE ZUM ERFOLG“ MIT GEORG ORTNER

28.09.2021 - WEBINAR JAN KRICHELDORF ZU DEN
NACHBARSCHAFTSVERKÄUFEN

19.10.2021 - WEBINAR IVD BERLIN ZUR VERWIRKUNG DER PROVISION

20.10.2021 - FLOWFACT WEBINAR ZU REFERENZEN AUF DER WEBSEITE

27./28.10.2021 - DIGIKONREAL

16.11.2021 - PFLICHTSCHULUNG GWG MIT SVEN JOHNS

(alle Termine sind direkt verlinkt)



DAS „WIRTSCHAFTLICH GLEICHWERTIGE GESCHÄFT“ IM MAKLERVERTRAG UND IN DEN AGB (NICHT ERLAUBT)

In einem Urteil aus dem 2. Quartal dieses Jahres hat das LG Heilbronn die Klausel zum „wirtschaftlich gleichwertigen Geschäft“ in Maklerverträgen bzw. AGB für unwirksam erklärt. Gegenstand der Überprüfung war die Klausel:

„Die Provision ist auch zu bezahlen, wenn ein wirtschaftlich gleichartiges oder gleichwertiges Geschäft zustande kommt.“

In dem Maklervertrag/AGB waren dieser Klausel keine Erläuterungen hinzugefügt, wann ein solch wirtschaftlich gleichwertiges Geschäft vorliegen könnte. Hierbei ist zu beachten, dass die Rechtsprechung verschiedene Arten von wirtschaftlich gleichwertigen Geschäften, die konkret benannt werden, für unwirksam erklärt hat.

Dazu zählt auch die beliebte Formulierung „bei Kauf anstatt Miete“ oder „bei Miete anstatt Kauf“, die von der Rechtsprechung beide für unwirksam erklärt worden sind.

Übrigens ist auch bei einem angebotenen EFH/DHH und dem später erworbenen Miteigentum, verbunden mit dem Sondereigentum an dem erworbenen Gebäudeteil von der Rechtsprechung angenommen worden, dass keine wirtschaftliche Gleichwertigkeit vorliegt (Urteil des OLG Karlsruhe).

Das OLG Hamburg sah keine wirtschaftliche Gleichwertigkeit als gegeben an, als ein Erwerber ein Drittel eines Grundstücks, die übrigen zwei Drittel als Übernahme einer GmbH, die Eigentümer des Grundstücks war, übernommen wurde.

Die Fälle haben ziemlich häufig mit komplexen Sachverhalten und Gegebenheiten zu tun. Genau dort setzt auch das LG Heilbronn in seiner neuen Entscheidung an. Zitat:

„Eine unangemessene Benachteiligung (Anm.: des Kunden) kann sich auch daraus ergeben, dass die Bestimmung nicht klar und verständlich ist.“ (...) „Führt die Tätigkeit des Maklers zum Abschluss eines Vertrages mit anderem Inhalt, entsteht kein Anspruch auf Maklerlohn.“ (...) „Es reicht aus (Anm.: für den Provisionsanspruch), dass bei wirtschaftlicher Betrachtungsweise in persönlicher und inhaltlicher Hinsicht Kongruenz besteht.“

Laut LG Heilbronn enthält die hier beanstandete Klausel nur eine Aussage zur wirtschaftlichen, nicht aber zur persönlichen Übereinstimmung oder Gleichwertigkeit des Geschäfts, weswegen die Klausel nach § 307 BGB als intransparent gilt.

Empfehlung:

Streichen oder Ergänzen der Klausel zur Gleichwertigkeit des Geschäfts.

Vorschlag:

„Die Provision ist auch zu bezahlen, wenn ein wirtschaftlich gleichartiges oder gleichwertiges Geschäft zwischen den gleichen Vertragsparteien (Verkäufer als Auftraggeber und Kaufinteressent, gegenüber dem der Nachweis erfolgt ist, zustande kommt.“

Bei dieser Formulierung sind beide Teile der Kongruenz, auf die das Urteil abzielt (persönliche und wirtschaftliche Gleichartigkeit oder Gleichwertigkeit) erfasst. Offen bleibt allerdings weiterhin, was ein wirtschaftlich und persönlich gleichwertiges Geschäft am Ende darstellt und den Provisionsanspruch entstehen lässt. Vor diesem Hintergrund empfiehlt es sich, die Klausel ganz wegzulassen.



digiKonREAL^{4.0}

Die digitale Immobilienkonferenz

AM 27. UND 28. OKTOBER 2021

„Endlich mehr Verkaufsaufträge“

Das Thema der digiKonREAL Ende Oktober setzt bei dem großen Mangel an Nachschub bei Vermittlungsaufträgen an. Auf der digitalen Konferenz geht es um die nachhaltige Bearbeitung der digitalen Maßnahmen, für die sich ein Maklerbüro entscheidet

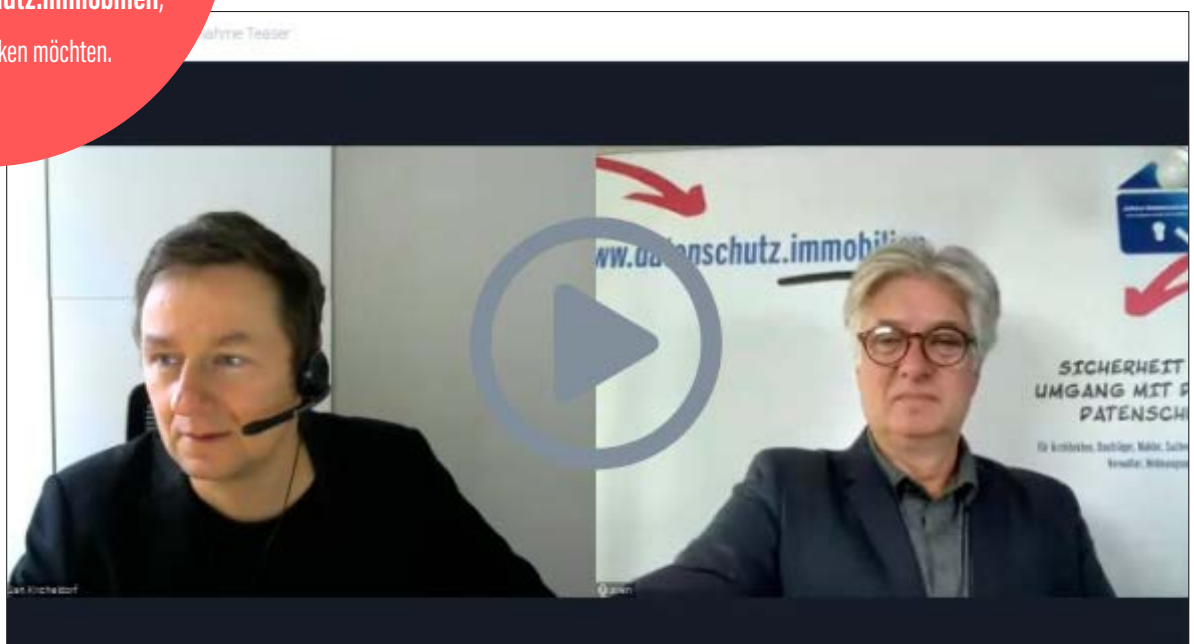
den hat, um neue Aufträge zu akquirieren. Insgesamt werden 10 Weiterbildungsstunden zertifiziert. In Interviews werden Maklerbüros erläutern, wie sie bei ihren digitalen Kampagnen vorgegangen sind. Wir werden zudem Kosten und Ergebnisse einzelner Kampagnen aus Maklerbüros vorstellen.

Melden Sie sich jetzt zur digiKonREAL an.

Eine Bitte:

Wir suchen **Interviewpartner** für die digiKon, die uns gern von ihren Erfahrungen berichten möchten. Bitte schreiben Sie eine Mail an office@datenschutz.immobilien.de, wenn Sie mitwirken möchten.

Kurze Videoeinstimmung auf die digiKonREAL mit Jan Kricheldorf und Sven Johns



PARTNER RECHTSANWALTSKANZLEI:



MOSLER+PARTNERRECHTSANWÄLTE



WORDLINER

Content • Video • Marketing

DIE ACHT
IMMOBILIEN &
DATENSCHUTZ

**8 THEMEN
IMMER AM 8.
UM 8
BE-8-ENSWERT**

Die nächste
Ausgabe von
„Die ACHT“
erscheint am
8. Oktober
um 8.

www.die-acht.de

Anregungen, Fragen, Kritik bitte an Sven Johns unter . Wenn Sie einen Auszug aus dem Newsletter gern für eigene Zwecke nutzen möchten, schreiben Sie uns bitte ebenfalls eine Mail. Wir erlauben unter Quellennennung (fast) alles.

Copyright © 2021 Johns Datenschutz GmbH), All rights reserved.

Kontakt:

Johns Datenschutz GmbH, GFin: Andrea Johns,
An der Kolonnade 11, 10117 Berlin, Tel.: 030 – 20 63 07 94
HRB AG Berlin Charlottenburg 197324
office@datenschutz.immobilien - www.datenschutz.immobilien

Verbraucherinformation

Online-Streitbeilegung gem. Art. 14 Abs. 1 ODR-VO: Die Europäische
Kommission stellt eine Plattform zur Online-Streitbeilegung bereit:
<https://ec.europa.eu/consumers/odr>