

DIE ACHT

IMMOBILIEN & DATENSCHUTZ

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

MEHR VERKAUFAUFTRÄGE?! | WIRD ES AUCH DAS THEMA DES JAHRES 2022?

In einer kleinen Umfrage unter Maklerbüros zu den wichtigsten Themen des Jahres 2021 wurde das Stichwort: „Woher bekommen wir mehr Verkaufsaufträge?“ als das drängendste Thema dieses Jahres von mehr als 74 % der teilnehmenden Maklerbüros genannt. Es sieht so aus, als hätten der Jahresverlauf 2021, die Ergebnisse der Bundestagswahl und damit die ungebrochen hohe Nachfrage nach Immobilien nicht grundlegend geändert.

„Mehr Verkaufsaufträge“ wird demnach auch 2022 sehr präsent in den Immobilienfirmen sein. Die digiKonREAL 4.0 hat sich Ende Oktober 2021 mit dem Thema „Endlich mehr Verkaufsaufträge“ unter ganz unterschiedlichen Gesichtspunkten befasst. Sie waren vielleicht dabei und

haben die Impulse der zweitägigen digitalen Konferenz mitgenommen (oder Sie haben sich aus guten Gründen gegen die Teilnahme an der Konferenz entschieden.) Zu unserer heutigen Ausgabe DIE-ACHT gehören deshalb einige Ergebnisse der digiKon.

Wie bereiten Sie die Akquisition neuer Verkaufsaufträge des Jahres 2022 vor? Die „richtige“ Antwort auf diese Frage kennt wohl niemand. In einer Umfrage, deren Ergebnisse wir in der nächsten Ausgabe vorstellen, werden wir Sie um Ihre Einschätzung bitten. Lassen Sie uns in den Dialog gehen: mit Ihren Erfahrungen, Ihren Ideen und den Impulsen aus Veranstaltungen wie der digiKonREAL.

PS: Das Bieterverfahren und die Vereinbarung der Innenprovision sind – mit den richtigen Argumenten – ebenfalls Aspekte, die zu mehr Verkaufsaufträgen führen können. Dazu die beiden Veranstaltungen am **15.11.2021** (BIETERVERFAHREN) und am **06.12.2021** (INNENPROVISION).



SIND WIRKLICH ODER NUR GEFÜHLT WENIGER IMMOBILIEN AM MARKT?

In der Maklersprechstunde wurde vor kurzem diskutiert, dass offensichtlich weniger Immobilien verkauft werden. Anlass war ein Gespräch eines Immobilienmaklers mit dem örtlichen Notar. Dieser hatte berichtet, dass viel weniger Notarverträge unter Einschaltung eines Immobilienmaklers von ihm beurkundet würden als im letzten Jahr.

Diese Beobachtung führt automatisch zu der Frage, ob wirklich weniger Immobilien in 2021 verkauft werden. Die Jahresberichte der Gutachterausschüsse (GAA) liegen in der Regel noch nicht vor. Aber einige GAA veröffentlichen Halbjahresberichte.

” Viele Gutachterausschüsse haben für das erste Halbjahr 2021 steigende Verkaufszahlen berichtet. Effektiv sind demnach mehr Immobilien verkauft worden als im ersten Halbjahr 2020. Das bedeutet nicht automatisch, dass auch wirklich mehr Immobilien am Markt sind. Es kommen vielleicht weniger Immobilien und Vermittlungsaufträge in den Maklerbüros an. „

Rechtsanwalt Sven Johns

MOSLER+ PARTNERRECHTSANWÄLTE

Der Vorsitzender Geschäftsstelle des Gutachterausschusses Berlin hat die aktuellen Zahlen der Hauptstadt kürzlich auf der digiKon vorgestellt und einen Blick auch andere Städte

und Kommunen geworfen, in denen ebenfalls Halbjahresberichte der GAA veröffentlicht werden. Die Tendenz ist eindeutig: Im 1. Halbjahr des Jahres 2021 sind durchgängig mehr verkaufte Immobilien erfasst worden als im Vorjahr. Berlin, Dresden, Leipzig, München, Stuttgart, Frankfurt und verschiedene Landkreise haben einheitlich mehr verkaufte Immobilien in der Statistik erfasst. Es sind demnach nicht weniger Immobilien am Markt und das mögliche Umsatzvolumen für die Maklerbüros ist nicht rückläufig.

Wenn dennoch (gefühlte oder real) weniger Vermittlungsaufträge in den Maklerbüros vorhanden sind, kann dies nur bedeuten, dass die Maklerquote unter den vermittelten Immobilien aktuell rückläufig ist. Wie gehen Sie in Ihren Maklerbüros dagegen vor? Welche Strategien haben Sie entwickelt, um den Zustrom an neuen Vermittlungsaufträgen wieder herzustellen?

In vielen Maklerbüros kompensieren steigende Kaufpreise und damit steigende Provisionen je Vermittlungsfall die vielleicht schon einsetzende Tendenz zu einem geringeren Bestand an Vermittlungsaufträgen. (Der englische Begriff des „inventory“, mit dem die Anzahl der als Vorrat zur Vermittlung bei Maklerbüros vorhandenen Aufträge bezeichnet, trifft es sehr gut. Gibt es eigentlich einen passenden Begriff im Deutschen dafür?)

Die digiKonREAL 5.0

findet am 27. und 28. April 2022 statt. Sie können sich jetzt schon mit einem vergünstigten Preis anmelden.

Jetzt **HIER buchen!**

TIPP



MAGAZIN
„IMMOBILIENMAKLER“ VON
SPRENGNETTER

VORBEREITUNG NEUER VERKAUFS-AUFTRÄGE FÜR 2022

Noch eine Anmerkung zu den aktuellen Maklerangeboten im Vergleich zu den privaten Angeboten. In der aktuellen Ausgabe des Magazins „Immobilienmakler“ aus dem Haus Sprengnetter wird die Maklerquote unter den TOP-10-Städten zwischen April 2021 und September 2021 veröffentlicht. In 9 der 10 TOP-10-Städte ist die Zahl der Maklerangebote relativ höher als 6 Monate früher. Auch das ist ein interessanter Aspekt, wenn es um die bei Maklern verfügbaren (und in diesem Fall veröffentlichten) Angebote geht.

Der folgende Link führt Sie direkt zu der Übersicht im Magazin „Immobilienmakler“.
https://shop.sprengnetter.de/media/44/04/0b/1635921490/IMMOBILIENMAKLER%202022_2021.pdf#page=44

Gehen Sie die Akquisition neuer Vermittlungsaufträge strategisch an oder ist es ein immer wieder guter Geschehensablauf, der sich zu Ihren Gunsten gewendet hat, wenn ein neuer Vermittlungsauftrag eingeht? Welche Maßnahmen haben Sie bei sich eingestellt.

Einige Anregungen:

- Empfehlungsgeschäft - aktiv Empfehlungen einholen oder auf die guten Kontakte vertrauen, die schon zu neuen Empfehlungen führen werden?
- Webseite streng auf die Akquisition von neuen Vermittlungsaufträgen ausrichten oder alles so lassen wie bisher?
- Eigene digitale Kampagnen zur Eigentümergeinnung einrichten oder abwarten?
- Digitale Kampagnen selbst einrichten und justieren oder mit Experten zusammenarbeiten und die Aufgabe delegieren?
- Und die vielfach diskutierte Frage, ob eingekaufte Leads wirklich zu mehr Aufträgen führen als die ausschließlich selbst erarbeiteten.

Akquise neuer Vermittlungs- verträge



UMFRAGE ZU IHRER PLANUNG VON NEUEN VERKAUFSAUFTRÄGEN IN 2022 SO PLANEN WIR UNSERE VERKAUFSAUFTRÄGE DES JAHRES 2022

(BITTE HIER KLICKEN FÜR DIE TEILNAHME AN DER UMFRAGE).

Bitte nehmen Sie an unserer Umfrage zur Planung der Erarbeitung neuer Aufträge teil, bitte auch dann, wenn Sie "nicht planen". Wir haben zwei Fragen vorbereitet, in der wir für Sie einige Antwortmöglichkeiten vorbereitet haben. Ihre Anmerkungen können Sie dort unter „Sonstiges“ eingeben. Ich werte Ihre Angaben aus und teile Ihnen die Ergebnisse in der nächsten Ausgabe von DIE-ACHT mit.



PS: Der nächste Termin für die Sprechstunde zum Vertragspaket ist am 25.11.2021 um 16:00 Uhr. Alle Kunden, die das Vertragspaket haben, erhalten eine gesonderte Einladung.



Werbung in eigener Sache:
Das Vertragspaket Maklerrecht

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



IMMER WIEDER GEHT ES UM „TO LEADS OR NOT TO LEADS“ WIE HALTEN SIE ES MIT DEM EINKAUF VON LEADS IN IHREM MAKLERBÜRO?

Über die Umfrage zu den digitalen Maßnahmen in Maklerbüros, die wir in der Ausgabe September 2021 des Newsletters DIE-ACHT.de, durchgeführt haben, konnten wir in Erfahrung bringen, dass etwa 50 % der teilnehmenden Maklerbüros von einem oder von mehreren Lead-Anbietern Leads einkaufen.

Auf der digiKonREAL im Oktober 2021 haben wir mittels einer Umfrage diese Ergebnisse gegengecheckt und ein vergleichbares Resultat erhalten.

Ergebnis der Umfrage DIE-ACHT.de vom September 2021 (179 Teilnehmer)

Gibt es gute und schlechte Leads?

Kurz gesagt: Für mich gibt es keinen Unterschied zwischen dem Tipp des Nachbarn, die Tochter der Freundin anzurufen (ist das ein "guter" Lead?) oder einen eingekauften Lead anzurufen (ist das ein "schlechter" Lead?), wenn am Ende ein Vermittlungsauftrag für das Maklerbüro entsteht.

Bitte lesen Sie hier den Artikel im Magazin. Der Link führt Sie direkt auf die Seite:

https://shop.sprengnetter.de/media/44/04/0b/1635921490/IMMOBILIENMAKLER%2002_2021.pdf#page=35

ANTWORTOPTIONEN	BEANTWORTET
ja, und zwar über einen Leadanbieter	16,76 %
ja, und zwar über verschiedene Leadanbieter	31,28 %
Nein, wir kaufen keine Leads, aber wir investieren in die Gewinnung neuer Kundenkontakte, z.B. durch eigene Kampagnen, Google Anzeigen, Facebook-Anzeigen usw.	27,93 %
Nein, wir kaufen keine Leads, haben aber das Angebot einer kostenlosen Wertermittlung oder die Information über e-Books auf unserer Webseite integriert	13,97 %
Nein, wir lehnen Investitionen dieser Art der Gewinnung von Eigentümerkontakten generell ab	10,06 %

Zur Ergänzung:

Der Link zum Beitrag aus dem letzten Newsletter DIE-ACHT auf der Webseite Johns Datenschutz [HIER](#) .

Was darf ich mit einem Lead machen?

In einem ausführlichen Beitrag habe ich mich zuletzt im Magazin "Immobilienmakler" aus dem Haus Sprengnetter mit dem Thema der "LEADS" befasst. Zwischen den unterschiedlichen Sichtweisen der Maklerbüros auf Leads möchte ich gern eine zusätzliche Sichtweise einführen. Dabei geht es mir um die frage, was ein Maklerbüro mit einem Lead machen darf.

LIVE VON DER BAUSTELLE

WAS UNS BESCHÄFTIGT



UNSERE VIDEORUBRIK

HEUTE: VOM SINN UND UNSINN
EINES BAUZAUNS, „UND WO WIR
UNSERE BAUZAUNE WIEDER
ABBAUEN SOLLTEN

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.

Heute geht es um den Bauzaun vor einer Baustelle, der alles verdecken soll, was dort entsteht. Warum eigentlich bauen wir Zäune vor unseren eigenen Baustellen auf?





VERANSTALTUNGSEMPFEHLUNG FÜR KURZENTSCHLOSSENE AM KOMMENDEN MONTAG, 15.11.2021

 Immobilien-Makler-Akademie

Webinar 02.11.2021

Bieterverfahren So geht's



Georg Ortner
Verkaufstrainer



Sven Johns
Rechtsanwalt



Andreas Habath
FIO SYSTEMS AG

inkl. signiertes Buch von jedem Referenten

- Argumentation mit dem Eigentümer
- Das Bieterverfahren im Marketing
- Akquise mit dem Bieterverfahren
- Der richtige Auftrag
- Online oder Offline

Jetzt anmelden:

maklersprechstunde.com/webinar



Hier zum digitalen
Seminar
Bieterverfahren
anmelden

Hier zum Webinar
Innenprovision
am 06.12.2021
anmelden

 Immobilien-Makler-Akademie

Webinar 06.12.2021 12:00 - 16:30

Schwierigkeiten bei der Innenprovision vermeiden.



Georg Ortner
Verkaufstrainer



Sven Johns
Rechtsanwalt

inkl. Weiterbildungs Zertifikat

- Vorteile der reinen Innenprovision
- Rechtsfragen des Verkäufergesprächs
- Gesprächseinstieg beim Verkäufer
- Welche Alternativen sollten Sie kennen?

Jetzt anmelden:

maklerrecht-innenprovision.de



 www.datenschutz.immobilien

Termine - gleich anmelden

Wir haben einige Themen
und Termine für Sie
zusammengestellt 



10.11.2021 - EXPOSEANGABEN - WAS IST VORGESCHRIEBEN,
WAS UNERLÄSSLICH

15.11.2021 - WEBINAR 4 STUNDEN ZUM BIETERVERFAHREN MIT
GEORG ORTNER UND SVEN JOHNS

16.11.2021 - PFLICHTSCHULUNG GWG MIT SVEN JOHNS

23.11.2021 - SPRECHSTUNDE VERTRAGSPAKET

06.12.2021 - SCHWIERIGKEITEN MIT DER INNENPROVISION VERMEIDEN

08.12.2021 - PFLICHTSCHULUNG DSGVO FÜR ALLE MITARBEITER:INNEN
IN IHREN BÜROS

26./27.04.2022 -



(alle Termine sind direkt verlinkt)



ERFAHRUNGSAUSTAUSCH MIT ANDEREN MAKLERBÜROS ZUM THEMA: „GEWINNUNG NEUER EIGENTÜMERAUFTRÄGE UND KOSTEN“

Auf der digiKonREAL ging es um Maßnahmen und Kosten von Maßnahmen zur Gewinnung neuer Eigentümer.

Was bezahlen die Kollegenbüros im Schnitt für digitale Maßnahmen? Wie sollte ich am besten in meinem Büro vorgehen, wenn ich mit der digitalen Eigentümergewinnung starten will?

Lesen Sie unter dem folgenden Link die Erfahrungen anderer Büros und meine Empfehlung, wie es bei Ihnen im Büro losgehen könnte mit der digitalen Eigentümergewinnung.

Hier geht es zum Beitrag „Erfahrungsschatz Kollegenbüros“



digiKonREAL^{4.0}
Die digitale Immobilienkonferenz

Melden Sie sich hier
für die **digiKonREAL 5.0**
am 26. und 27.4.2022
an

TREFFPUNKT DER DIGITALEN MAKLERBÜROS - RÜCKBLICK

Die Beiträge von Dr. Peter Hettenbach, Thomas Sandner vom Gutachterausschuss Berlin, Johannes Beul von Sistrix, Dr. Axel Jockwer von Bottimmo, Robert Kampczyk von RealxLab und von mir zum Umgang mit Bestandsdaten haben wir noch einmal unter dem folgenden Link für Sie zusam-

mengefasst. Alle Videos der digiKon stehen für die Teilnehmer zur Ansicht zur Verfügung, ebenso wie die Präsentationen der Referenten.

[Lesen Sie HIER unseren Rückblick auf die digiKonREAL 4.0](#)

PARTNER RECHTSANWALTSKANZLEI:



MOSLER+PARTNERRECHTSANWÄLTE



DIE ACHT
IMMOBILIEN & DATENSCHUTZ

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

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

www.die-acht.de

The banner features a large red number '8' on the left. The background is blue with white and red text. At the bottom right, there is a graphic of several overlapping white lines forming a grid-like pattern.

Anregungen, Fragen, Kritik bitte an Sven Johns unter office@datenschutz.immobilien. Wenn Sie einen Auszug aus dem Newsletter gern für eigene Zwecke nutzen möchten, schreiben Sie uns bitte ebenfalls eine Mail. Wir erlauben unter Quellen-nennung (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

Grafik

Angelika Lomitschka

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>