

VON
Sven
Johns

newsletter

05/22

DIE ACHT

IMMOBILIEN & DATENSCHUTZ

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

Ich bin wettbewerbsfähig! Bin ich wettbewerbsfähig?

Was ist Ihr erster Gedanke, wenn Sie das Wort "wettbewerbsfähig" lesen und darüber nachdenken?

Ist es

a) mein direkter Wettbewerb oder

b) die anderen und ich oder

c) kann ich mit den anderen mithalten? oder

d) meine eigene Dienstleistung in meinem Maklerbüro.

Würde Ihre Antwort anders ausfallen, wenn die Frage lauten würde: „Bin ich mit meinem Maklerbüro wettbewerbsfähig aufgestellt?“

**MEIN TOP-THEMA HEUTE:
ICH BLEIBE WETTBEWERBSFÄHIG?!**

(PS: Ich habe die Frage in Vorbereitung des Newsletters in der Maklersprechstunde gestellt. Ergebnis vorläufig: 60 % d) und 40 % c.)

In DIE ACHT dreht sich heute alles um die Frage, ob ich wettbewerbsfähig aufgestellt bin. Dazu zählt auch unsere kleine Umfrage, in der es darum geht, was für Sie zu der Wettbewerbsfähigkeit mit Ihrem Maklerbüro zählt.

Herzlich
Ihr Sven Johns

PS: Eine ganz neue Veranstaltung findet am 21.06.2022 zum Thema wertschätzende Sprache in der Immobilienwirtschaft unter dem Titel "POSITIVE WORDING" statt.

www.die-acht.de



WAS MEINT „WETTBEWERBSFÄHIG“?

Die Betriebswirtschaftslehre definiert den Begriff „wettbewerbsfähig“ als **Fähigkeit eines Unternehmens**, in seinem **relevanten Markt** seine Dienstleistung mit **Gewinn absetzen** zu können. Das kommt ein völlig neuer Blickwinkel auf die eigene „Wettbewerbsfähigkeit“, weil es nicht mehr um den Wettbewerb und die Mitbewerber, sondern nur noch um die eigene Dienstleistung geht.

Kann ich

- in meinem relevanten Markt
- meine Dienstleistung
- mit Gewinn absetzen?

Haben Sie demnach

- Ihren Markt
- Ihre Dienstleistung

- Ihre Gewinnerwartung
- den Absatz Ihrer Dienstleistung

richtig justiert und definiert? Die Frage nach Ihrer eigenen Wettbewerbsfähigkeit hängt an genau diesen Stellschrauben.



Ich freue mich, wenn Sie jetzt anfangen darüber nachzudenken:

- Markt (Zielgruppe, richtig eingeordnet und definiert?)
- Ihre Dienstleistung (wie kenntlich gemacht? auf die Zielgruppe zugeschnitten?)
- Ihre Gewinnerwartung (ehrliche Rechnung, wo besser werden? mehr Erlös?)
- den Absatz Ihrer Dienstleistung (Webseite, Akquisition, digitale Anwendungen ...)



WAS ZÄHLEN SIE ZUR EIGENEN WETTBEWERBSFÄHIGKEIT?

Dazu haben wir eine Umfrage (2 Fragen) erstellt und freuen uns über Ihre Teilnahme. Die Ergebnisse erhalten Sie in der kommenden Ausgabe von DIE ACHT.

Jetzt an der
Umfrage zur
Wettbewerbsfähigkeit
teilnehmen



DIE WETTBEWERBSFÄHIGE WEBSEITE

Ist meine Webseite wettbewerbsfähig?

Was gehört zu einer wettbewerbsfähigen Webseite? Aktuell, schnell, responsiv - und was noch?

Lesen Sie hier weiter, was alles zu einer wettbewerbsfähigen Webseite gehört (KLICK hier).



Ihre Webseite

CHECK_UP

AKTUELLE WEBSITE- THEMEN FÜR IMMOBILIENBÜROS

**Tools, Cookies, Wertermittlung,
Datenschutzerklärung & Co**

abc-immobilien.de

Haus Wohnung Grundstück

Wert-ermittlung e-Books Cookies

Datenschutzerklärung Cookie-Einstellungen Impressum

WAS WIRKLICH ERFORDERLICH IST
www.datenschutz.immobilien

LIVE VON UNTER

**WETTBEWERBSFÄHIG MIT
RICHTIGER ZIELGRUPPENANSPRACHE**

**HEUTE:
(NICHT VON MIR) - FREE AGER**



zukunftsInstitut



LEBENSSTILE

FREE AGER

Ich bin immer auf der Suche nach den richtigen Begriffen. Die Best Ager und die Generation 50+ haben mich hier richtig angesprochen. Den Begriff der Free Ager finde ich dagegen hervorragend.

Das Zukunftsinstitut hat Lebensstile in der Zukunftsforschung in kurzen Videos zusammengefasst. Ich verlinke Ihnen hier die FREE AGER (die mehr sind als Best Ager): Vielleicht interessieren Sie sich auch für die 17 weiteren Lebensstile. Bleiben Sie auch bei diesen Lebensstilen Up-to-Date und wettbewerbsfähig. Viel Spaß.



BIN ICH WETTBEWERBSFÄHIG? IM PODCAST - ANHÖREN (KLICK)



Bin ich wettbewerbsfähig, wie ich digital aufgestellt bin?

Diese Podcast-Folge von „§ MAL NACHGEDACHT“ haben Jan Kricheldorf, Roland Kampmeyer und Sven Johns live auf der digiKon 5.0 Ende April 2022 aufgezeichnet. Es geht darum, wann ein Immobilienbüro digital wettbewerbsfähig aufgestellt ist. Roland erläutert das aus Sicht des Maklerbüros und Jan nimmt die Messbarkeit von digitalen Maßnahmen vor.

Hören Sie einmal herein. Sie erreichen den Podcast und diesem Link (Klick)

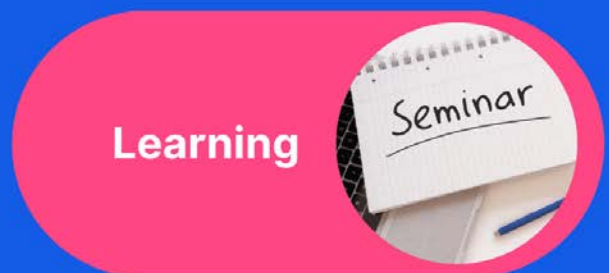


(alle Termine sind direkt verlinkt)

 www.datenschutz.immobilien

Termine - gleich anmelden

Wir haben einige Themen und Termine für Sie zusammengestellt 



UNSERE TERMINE - FÜR IHRE PLANUNG IM 2. QUARTAL 2022

- 10.05.2022 - WEBINAR FORMULARE EINSETZEN (U.A. VERTRAGSPAKET)
- 14.06.2022 - WEBINAR SMART HOME UND VERTRAGSGESTALTUNG
- 15.06.2022 - BIETERVERFAHREN
- 21.06.2022 - „POSITIVE WORDING“ IN DER IMMOBILIENBRANCHE
- 28.06.2022 - PFLICHTSCHULUNG GWG (NÄCHSTER TERMIN)
- 05.07.2022 - KNIFFLIGE EXPOSEFÄLLE MIT LIVE-CHECK IHRES EXPOSEES

Und hier melden Sie sich zu unserer Veranstaltung zum Positive Wording für Immobilienbüros an.



WETTBEWERBSFÄHIG IN JEDER HINSICHT - AUCH BEI DEN EIGENEN PFLICHTEN DIE PFLICHTEN DES MAKLERBÜROS NACH DEM GWG

Ich bin immer wieder überrascht, wenn ich Fragen zum GwG bekomme, von denen ich dachte, dass diese eigentlich klar sein sollten. In einem Forum habe ich gerade gelesen:

„Ich lehne mich entspannt zurück, wenn die finanzierende Bank die Überprüfung nach GwG gemacht hat. Die prüfen ohnehin viel schärfer als ich.“

Das reicht aber nicht aus. Wettbewerbsfähig ist ein Maklerbüro dann, wenn es seine eigenen Verpflichtungen kennt und einhält. Lesen Sie hier unsere Zusammenfassung zu den Pflichten des Maklerbüros nach dem GwG ([KLICK hier](#)).

Der nächste
Termin GwG-Schulung
ist am 28.06.2022



WETTBEWERBSFÄHIG MIT AKTUELLEN THEMEN

Riesenthema im Sommer 2022 - Die Grundsteuer

36 Mio. Eigentümer von Grundstücken und Immobilien müssen bis zum 31.10.2022 eine Grundsteuererklärung abgeben, damit der neue **Grundsteuerwert** für ihr Grundstück ermittelt werden kann. Ich habe für die FINMAS in einem Beitrag den aktuellen Stand zusammengetragen. Sie finden den Beitrag unter dem folgenden Link ([KLICK hier](#)).

Hier
Klick für ihre Anmeldung zum Seminar „Positive Wording“ - wertschätzende Sprache in Immobilienbüros

Kleiner **Fun-Fact** am Rand für Ihr neues Fachvokabular. In Zukunft sprechen Sie nicht mehr vom Einheitswert (1935 Ost oder 1964 West), sondern vom **Grundsteuerwert**.

Sie sollten Ihre Eigentümer bei dem Thema Grundsteuererklärung unterstützen können. Deshalb ist dieser Beitrag für Sie bestimmt sehr hilfreich. Und wenn Sie Fragen zu dem Thema "Grundsteuerreform" haben, schreiben Sie mir gern eine **E-Mail** an sven.johns@mosler-partner.com.

PARTNER RECHTSANWALTSKANZLEI:



MOSLER+PARTNERRECHTSANWÄLTE



DIE ACHT
IMMOBILIEN & DATENSCHUTZ

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

www.die-acht.de

Die nächste Ausgabe von „Die ACHT“ erscheint am **8. Juni 2022 um 8.**

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 Quellenennung (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>