

VON  
Sven  
Johns

# newsletter

# 07/22

## DIE ACHT

### IMMOBILIEN & DATENSCHUTZ

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

Wann ist die richtige Zeit, um neue Kontakte anzusprechen? Wenn sich der Wind am Markt dreht? Wenn die Zinsen steigen? wenn Preisvorstellungen von Eigentümern ins Unermessliche zu steigen scheinen?

**Genau!** Es ist die richtige Zeit, neue Kontakte anzusprechen, wenn Sie und ich eine neue Geschichte zu erzählen haben und sich die Rahmenbedingungen am Immobilienmarkt ändern. Muss die Widerrufsbelehrung in den Maklerverträgen angepasst werden, tritt der Jurist an seine Kontakte heran und erläutert den Hintergrund. Steigen die Zinsen und ändert sich das Marktumfeld oder müssen Eigentümer eine Grundsteuererklärung abgeben, ist es die Zeit, in der Immobilienmakler an neue Kontakte herantreten und diesen die Hintergründe erläutern.

**MEIN TOP-THEMA HEUTE:  
ICH MACHE NEUE KONTAKTE**

Seien Sie kreativ und seien Sie aktiv, wenn es um neue Kontakte geht. Die Zeiten sind ideal, um Ihren neuen Kontakten die aktuellen Geschichten am Immobilienmarkt zu erzählen. Wer jetzt genügend neue Kontakte macht, hat im Herbst und in Q4 die Auftragsbücher voll. Ich möchte Sie ermuntern, jetzt nach draußen zu gehen und Ihr Gesicht zu zeigen.

Ihr Sven Johns

*PS: Um die Weiterbearbeitung der neuen Kontakte, die Sie über Telefon und Webseite machen, geht es am 02.08.2022, 16.00 Uhr - Webinar zum Thema „Kontaktformulare richtig nutzen“ (KLICK für Anmeldung)*

*PPS: Und: Die 3. Auflage des Vertragspakets ist fertig und an alle Kunden im Rahmen des Aktualisierungs-Service verschickt. Sie haben die neue Auflage noch nicht erhalten? Bitte schreiben Sie uns eine Mail an [office@datenschutz.immobilien](mailto:office@datenschutz.immobilien)*

[www.die-acht.de](http://www.die-acht.de)



## MEHR NEUE KONTAKTE

### Welches sind die Stories, die Sie aktuell neuen Kontakten erzählen können?

- **Grundsteuererklärung** - alle Eigentümer zwischen 01.07. und 31.10.
- Welche Eckdaten müssen mit der Grundsteuererklärung abgegeben werden?
- Wer hilft bei der Beschaffung der Unterlagen in Ihrer Farm?
- Welche **Auswirkungen haben steigende Zinsen** auf Immobilienpreise?
- Was bedeuten **steigende Zinsen für Immobilienkäufer** und für die Preiserwartung der Eigentümer?

### Meine Empfehlung an Sie:

Sie erstellen viel Content für Ihre Webseite und Ihre Kunden. Es ist Zeit für diesen „neuen“ Content. Sprechen Sie mehr über den Markt und über die aktuellen Entwicklungen.

Mit Muster-Rechenbeispielen zu Finanzierungen oder mit Muster-Angaben zu Grundsteuererklärungen schaffen Sie neuen Content und ziehen das Interesse auf sich.

### Wie verhalte ich mich, wenn ich einen neuen Kontakt erstellt habe?

- **Einwilligung nach DSGVO** einholen (am besten direkt mit der Kontaktaufnahme)
- Interesse des Kunden ermitteln
- Es kommt die Zeit der **bezahlten/vergüteten Suchaufträge** - fangen Sie jetzt damit an, sich einen Bestand an vergüteten Suchaufträgen anzulegen
- **Telefonieren, telefonieren, telefonieren** - nehmen Sie sich am Tag eine bestimmte Anzahl an Anrufen vor und rufen diese neuen oder bestehende Kontakte, bei denen Sie die Einwilligung haben, an. So erhalten Sie das beste Gefühl für die Bedürfnisse Ihrer Kunden und den Markt.

40 oder 50 Anrufe in der kommenden Woche und Sie haben ein Bild.



**TIPP**

**Sie haben das Vertragspaket noch nicht?** Als Leser:in des Newsletters DIE ACHT geben wir Ihnen einen **Gutschein von 15,- EUR** auf den Kauf der 3. Auflage bis zum 31.08.2022. Schreiben Sie uns eine **E-Mail an [office@datenschutz.immobilien](mailto:office@datenschutz.immobilien)** und wir ziehen diesen Betrag von der Rechnung ab, wenn Sie DIE ACHT in der Bestellung erwähnen.



## VERTRAGSPAKET 3. AUFLAGE IST FERTIG

Wir haben die dritte Auflage des **Vertragspakets Maklerrecht** mit mehr als **35 Vertragsvorlagen und Mustertexten** fertig gestellt und alle Formulare auf den neuesten Stand gebracht. Alle Anwender:innen, die das Vertragspaket schon erworben haben, haben dieses bereits von uns zugeschickt bekommen. Wenn Sie es noch nicht erhalten oder gekauft haben, melden Sie sich doch bei uns und bestellen das Vertragspaket.



Oder Sie klicken auf diesen Link:

**Hier das Vertragspaket Maklerrecht - Kauf bestellen (KLICK)**

**NEU und ganz wichtig:** Die Texte für die Widerrufsbelehrung, das Muster-Widerrufsformular und die Aufforderung zur sofortigen Tätigkeit sind angepasst und auf den neuesten Stand gebracht.



## ICH WIEDERHOLE: DIE „NEUE“ WIDERRUFSBELEHRUNG - UNBEDINGT BEACHTEN



Seit 28. Mai 2022 gelten einige Änderungen bei den Widerrufsbelehrungen. Ich habe in einem kurzen Video für Sie zusammengefasst, was Sie nun beachten müssen.

**Klick hier für das Video und die weiteren Hinweise.**



### **Übrigens:**

Viele gute Kontakte nutzen gar nichts, wenn diese Kontakte anschließend nicht angeschrieben (falsche Einwilligung DSGVO) werden oder diese Kontakte den Maklervertrag widerrufen (falsche Widerrufsbelehrung).

Seien Sie auf der Höhe der Zeit!!

# LIVE VON DER BAU WAS ... TIGT

**HEUTE:  
SMART-HOME-ANWENDUNGEN  
UND DSGVO**



Ich habe aus einem Webinar, das ich vor kurzem zum Thema „**Smart Home Anwendungen und DSGVO**“ gehalten habe, ein kurzes Video mit einer Zusammenfassung erstellt.





## DER MARKT DREHT - STURM ODER LAUES LÜFTCHEN? IM PODCAST - ANHÖREN (KLICK)

### Wie sieht es aus am Immobilienmarkt im Sommer 2022?

In dieser Podcast-Folge von „3 MAL NACHGEDACHT“ haben Jan Kricheldorf, Roland Kampmeyer und Sven Johns den Immobilienmarkt untersucht. Die wichtigsten Eckdaten, die aktuellen Studien, die gestiegenen Angebote von Immobilien in den Datenbanken und eine wichtige Form von Zinsdemenz sind die Top-Stichworte für diese Folge.

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



FÜR IMMOBILIENBÜROS  
**PODCAST.**  
**3 (DREI)  
MAL  
NACHGEDACHT**

Podcast  
3 Perspektiven auf die Immobilienwirtschaft

**3 MAL  
3 MAL  
3 MAL  
NACHGEDACHT**

Jan Kricheldorf, Roland Kampmeyer, Sven Johns

**SIE HÖREN  
JAN KRICHELDORF, ROLAND  
KAMPMEYER, SVEN JOHNS**

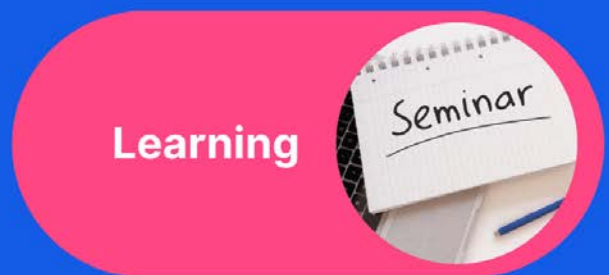


(alle Termine sind direkt verlinkt)

 [www.datenschutz.immobilien](http://www.datenschutz.immobilien)

# Termine - gleich anmelden

Wir haben einige Themen und Termine für Sie zusammengestellt 



## UNSERE TERMINE - FÜR IHRE PLANUNG

**20.07.2022** - SPRECHSTUNDE DATENSCHUTZ-POLICE ZUM BIETERVERFAHREN

**02.08.2022** - KONTAKTFORMULAR AUF WEBSEITEN

**24.08.2022** - PFLICHTSCHULUNG DSGVO

**20.09.2022** - PFLICHTSCHULUNG GWG - FÜR SIE UND ALLE MITARBEITER

**21.09.2022** - „POSITIVE WORDING“ IN DER IMMOBILIENBRANCHE

**29./30.11.2022** -

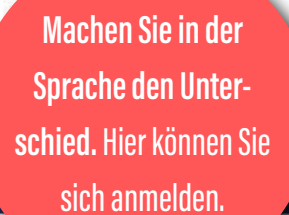


Und hier melden Sie sich zu unserer Veranstaltung zum „Positive Wording für Immobilienbüros“ an.



## MIT POSITIVER SPRACHE IHRE KUNDEN ÜBERZEUGEN UND MEHR UMSATZ MACHEN

Das ist das Thema der Veranstaltung am 21.09.2022. **Sie heben sich mit kundenfreundlicher und kundenzugewandter Sprache positiv von Ihrem Wettbewerb ab** und machen es einfach anders. Deshalb lassen Sie sich von Miriam Beul, Tanja Sessinghaus, Thilo Baum und Sven Johns zu mehr kundenfreundlicher und positiver Sprache in Ihren Exposees, Kundenanschriften, E-Mails, Social-Media-Posts und überall, wo Sie in der Immobilienwerbung Sprache einsetzen inspirieren.



Machen Sie in der Sprache den Unterschied. Hier können Sie sich anmelden.



## „UNDER CONSTRUCTION“ NICHT NUR BEI JOHNS DATENSCHUTZ

**Erinnern Sie sich, dass ich Ihnen vor einiger Zeit davon erzählt habe, dass wir für unsere Kunden „greifbarer“ werden wollen“.**

Ich habe deshalb die Rubriken „Live von der Baustelle“ und „Under Construction“ ins Leben gerufen.

In dieser Ausgabe von „Under Construction“ geht es um die Themen, die wir gerade auf dem Zettel haben und an denen wir im zweiten Halbjahr 2022 arbeiten.

Vielleicht ist es auch eine gute Anregung für Sie, dass Sie Ihre neuen Kontakte wissen lassen, woran Sie arbeiten. In einem Social Media Post können Sie Einblicke in die Objektaufnahme, in die Erstellung Ihres Marktberichts oder die Preisfindung und Verhandlung mit Kunden geben. Ihre neuen Kontakte bekommen so sehr schnell ein Gefühl von der Ernsthaftigkeit Ihrer Arbeit.



Hier geht zu  
„Under Construction“ bei  
Johns Datenschutz (KLICK)

## 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. August 2022 um 8.**

[www.die-acht.de](http://www.die-acht.de)

Anregungen, Fragen, Kritik bitte an Sven Johns unter [office@datenschutz.immobilien](mailto: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](mailto:office@datenschutz.immobilien) - [www.datenschutz.immobilien](http://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>