

VON
Sven
Johns

newsletter

06/22

DIE ACHT

IMMOBILIEN & DATENSCHUTZ

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

Was gehört dazu, wenn ich (mich) gut präsentiere?

Ist es die perfekte Webseite? Ist es das perfekte Exposé? Ist es die Top-Lage des eigenen Immobilienbüros? Ist es der umfangreiche Service? Ist es das perfekte Fachwissen?

In der letzten Ausgabe von DIE ACHT lautete das Thema „Bin ich wettbewerbsfähig?“ In einer Umfrage in unserem Newsletter haben wir Sie gefragt, was für Sie zur Wettbewerbsfähigkeit gehört.

In dieser Umfrage spielte die perfekte Webseite keine große Rolle. Viel wichtiger war den teilnehmenden Immobilienmakler:innen die perfekte Dienstleistung und eine hohe Anzahl von Immobilienangeboten.

MEIN TOP-THEMA HEUTE: ICH PRÄSENTIERE MICH PERFEKT!

„Bin ich wettbewerbsfähig?“ und „ich präsentiere mich perfekt“ hängen demnach eng zusammen. Lassen Sie sich inspirieren, wenn es um Ihre Präsentation geht. Ich habe wieder einige Themen dazu für Sie zusammengestellt.

Es geht heute um

- die Präsentation Ihrer Firma ■
- ein sehr gutes Exposé ■
- Ihre Kaufpreisverhandlungen mit dem Eigentümer ■
- und ein Top-Immobilien-Video ■

Ihr Sven Johns

PS: Um die Präsentation und Verhandlungen geht es auch in der Veranstaltung am 15.06.2022 „Schwierige Kaufpreisverhandlungen mit Eigentümern“. Seien Sie dabei (Klick hier)

www.die-acht.de



PERFEKT PRÄSENTIEREN IHRE FIRMA, IHRE DIENSTLEISTUNG, IHRE IMMOBILIEN

Wenn es darum geht, gut zu präsentieren, könnte die erste Frage lauten, was denn präsentiert werden soll.

- Immobilien
- Service
- die eigene Firma?
- die eigene Person?
- Das Gesamtpaket?



Haben Sie eine eigene Firmenpräsentation? Könnten Sie einen Elevator Pitch mit einer Dauer von 30 Sekunden zur Vorstellung Ihrer Firma und der Vorteile Ihrer Beauftragung halten? Könnten Sie eine 30-minütige Vorstellung Ihres Unternehmens vornehmen, wenn Sie jetzt sofort danach gefragt würden? Könnten Sie vor einem Publikum ihren Marketingplan in 15 Minuten so vorstellen, dass die interessierten Zuhörer:innen Ihnen hinterher einen Auftrag erteilen?

Meine Empfehlung an Sie:

Sie erstellen viel Content für Ihre Webseite und Ihre Kunden. Erstellen Sie doch Content in eigener Sache. Ein

Unternehmens-Video, drei oder vier unterschiedliche Präsentationen über Ihre Firma und Ihre Arbeit sind eine sehr sinnvolle Ergänzung Ihrer Präsentationen.

Vor kurzem erzählte mir ein Immobilienmakler, dass er aus einer solchen Präsentation oder einem Pitch mehrerer Maklerfirmen den Auftrag für die Vermarktung einer Villa mit einem 7-stelligen Kaufpreis erhalten hat.

Ich freue mich, wenn Sie an der Präsentation Ihrer eigenen Firma arbeiten und sich in noch besserem Licht darstellen.

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** und wir ziehen diesen Betrag von der Rechnung ab, wenn Sie DIE ACHT in der Bestellung erwähnen.



PERFEKT PRÄSENTIEREN DAS EXPOSÉ

Das Magazin „IMMOBILIENMAKLER“ - Liebe, was du tust - aus dem Haus Sprengnetter hat in seiner aktuellen Ausgabe einen großen Beitrag zum Thema „Expose“ von mir veröffentlicht. Unter dem Titel „Expose des Grauens“ geht es um Fehler in Exposés, die einer perfekten Präsentation eindeutig entgegenstehen.

Lesen Sie den Beitrag hier (KLICK)

Wer weiterlesen möchte – die Themen Metaverse, Google-Tipps und jede Menge Akquisegeschichten – findet das komplette Magazin unter:

(Klick hier für das gesamte Magazin)



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:

Zu einer guten Präsentation gehören auch immer die passenden und richtigen Rechtstexte.

Seien Sie auch hier immer auf der Höhe.



LIVE VON DER BAUWEITZ WAS BEFÄHIGT

**HEUTE:
EINES DER BESTEN
IMMOBILIENVIDEOS**



Als Inspiration für Ihre aller-
beste Präsentation habe ich ein
**außergewöhnliches Immo-
bilien-Video** gesucht.

Schauen Sie doch einmal
wie Storytelling per Video funk-
tioniert.



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

Termine - gleich anmelden

Wir haben einige Themen und Termine für Sie zusammengestellt 



UNSERE TERMINE - FÜR IHRE PLANUNG IM 2. QUARTAL 2022

14.06.2022 - WEBINAR SMART HOME UND VERTRAGSGESTALTUNG

15.06.2022 - BIETERVERFAHREN MIT GEORG ORTNER UND SVEN JOHNS

28.06.2022 - GWG - PFLICHTSCHULUNG (NÄCHSTER TERMIN)

05.07.2022 - KNIFFLIGE EXPOSEFÄLLE MIT LIVE-CHECK IHRES EXPOSEES

02.08.2022 - KONTAKTFORMULARE AUF WEBSEITEN

21.09.2022 - „POSITIVE WORDING“ IN DER IMMOBILIENBRANCHE

29./30.11.2022 -





ERGEBNISSE UMFRAGE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT



Der nächste Termin
GwG-Schulung
ist am 28.06.2022.



PERFEKT PRÄSENTIEREN IHR VERHANDLUNGSGESCHICK

Zur **perfekten Präsentation** gehört auch die Verhandlungsführung und das Verhandlungsgeschick. In der Seminarveranstaltung (digital) mit Georg Ortner und Sven Johns geht es um Ihre Verhandlungen mit den Eigentümern und den Wechsel von Kaufpreisverfahren zu Angebotsverfahren.

Schicken Sie uns gern Ihre schwierigen Verhandlungssituationen, damit wir auf diese in dem Seminar eingehen können.

Anmeldung:

(KLICK auf das Bild)

IMR Immobilien-Makler-Akademie

Webinar **Schwierige Kaufpreisverhandlungen oder Bieterverfahren?**

Georg Ortner
Verkaufstrainer

Sven Johns
Rechtsanwalt

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

+ Rechtsfragen
Kaufpreisabweichung

Jetzt anmelden:
www.datenschutz.immobilien

KAUFPREISVERHANDLUNGEN -
15.06.2022
www.datenschutz.immobilien

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. Juli 2022 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 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>