

VON
Sven
Johns

newsletter

04/23

DIE ACHT

IMMOBILIEN &
DATENSCHUTZ

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

MEIN TOP-THEMA HEUTE:
DIE EIGENE WEBSEITE -
WAS MUSS, WAS KANN, WAS DARF?

www.die-acht.de



Ein herzliche Hallo am langen Oster-Wochenende mit Lesestoff rund um die eigene Webseite in dieser Ausgabe von DIE ACHT.

Was muss, kann, darf auf der Webseite?

Ich habe bei meiner Recherche einen sehr bunten Beitrag auf der Webseite von [99designs](#) zu den aktuellen **Farbtrends auf Webseiten 2023** gelesen (KLICK hier für den Beitrag) und war schwer begeistert vom Farbtrend Nr. 4 „Ekstatische Farben“. Der Beitrag von [Exovia](#) zu **aktuellen Webtrends** hat mich zu den **interaktiven Elementen auf Webseiten** (meine Nr. 5 in dieser Ausgabe von DIE ACHT) inspiriert. (KLICK hier für den Artikel). **Hochformat in Video-Ads** habe ich u.a. in diesem Beitrag gefunden (KLICK hier für den Artikel von [Weels.video](#)).

Die **Rechtsthemen zur Webseite** stammen wie immer von mir (da gab es irgendwie auch keinen Beitrag für eine Inspiration ...). damit wissen Sie wieder ganz aktuell, was **MUSS** auf einer Webseite.

Viva Magenta ist die Farbe des Jahres. Das sagt Pantone auf seiner Webseite (KLICK hier, um den Beitrag zu sehen). Und das ist der Eindruck zu Viva Magenta. Sehr cool ist auch das **Adobe Color Wheel**, bei dem in einer Farbpalette Vorschläge zu weiteren Farben gemacht werden. (Probieren Sie es hier einmal aus KLICK). Für alle, die selbst Grafiken, Broschüren, Bilder für Social Media und für eigene Webseitenbeiträge usw. gestalten, ist dies eine ausgezeichnete Inspirationsquelle.

ChatGPT und Webseiten?

Natürlich darf das Thema **ChatGPT** nicht fehlen, wenn es um Webseiten geht. Auf der [digiKonREAL 7.0](#) am 09. und 10. Mai 2023 werden wir verschiedene Anwendungen von ChatGPT überprüfen. Thomas Brunner von eBay Kleinanzeigen **wird** am Abend des ersten Tages der [digiKonREAL](#) einen eigenen **Workshop zu den Anwendungen von ChatGPT** halten. Sie werden auf der [digiKon](#) viel rund um

ChatGPT lernen und können hinterher vor allem mitreden, wenn es um das Thema geht.

Interaktion auf Webseiten - auch bei Immobilien

Schauen Sie einmal auf die Webseite von [www.orb-space.com](#) (KLICK hier). Hier bekommen Sie einen Eindruck, wie bewegte Immobilienanzeigen auf einer Startseite einer Webseite zur Interaktion des Webseitenbesuchers animiert. Ich habe den Eindruck, dass da noch mehr geht, wenn ich mir die eine oder andere Immobilienseite ansehe.

Was ist die aktuelle Währung bei einer Webseite?

Was zeigt den Erfolg der Webseite an? Die Verweildauer auf der Webseite? Ist es die Kontaktaufnahme? Die Umsetzung des Call-to-Action auf der Webseite, die Conversion-Rate? Ist es die natürlich und organisch erlangte Position im Suchmaschinen-Ranking? Sie merken schon, dass es gar nicht so einfach ist, den Erfolg einer Webseite richtig einzuordnen. Finden Sie Ihren persönlichen Erfolgsweg für Ihre Webseite. Der kann auch darin liegen, es einmal ganz anders zu machen und etwas Neues auszuprobieren. Ich wünsche mir, dass diese Ausgabe von DIE ACHT viel Widerspruch, viele Rückmeldungen und viele Diskussionen anregt. Schreiben Sie mir, wenn Sie es ganz anders sehen, ein gutes Beispiel haben oder etwas sehr erfolgreich auf Ihrer Webseite umgesetzt haben. Wir setzen das Thema dann gern in der nächsten Ausgabe im Mai 2023 fort.

Herzlich
Ihr Sven Johns

PS: Ein richtig gutes Beispiel für erfolgreiches Marketing und eine schöne Idee hat mir Heike Schmidt-Dallüge, Immobilienmaklerin (IHK) von der IGB Ingenieurgesellschaft für Bauwesen und Grundstücksverwaltung Bad Liebenwerda mbH geschickt. Ihre Firma hat das Buch "Pauls Wohnwelt" als eigenes Giveaway der Firma für ihre Kunden in einer Auflage von 500 Exemplaren drucken lassen und erzählt Wohngeschichten aus dem Leben der Katze Paul. Das Buch ist sehr liebevoll illustriert und ein richtig schönes Geschenk für Kun-

„Immobilien-
vermarktung in
bewegten Zeiten“

Die **digiKonREAL 7.0**
am 09. und 10. Mai
2023



den und deren Kinder. Der Erlös des Verkaufs der Bücher wird
gespendet. Das Buch hat 40 Seiten und Heike Schmidt-Dallüge ist
auch die Autorin. Bei Interesse erreichen Sie sie über die Webseite
der IGB unter www.igb-badliebenwerda.de.

PPS: Wir sehen uns am 09. und 10. Mai hoffentlich auf der
digiKonREAL 7.0. Es haben sich schon mehr als 200 Teilnehmer:
innen angemeldet. Seien Sie auch dabei

IN DER AUSGABE 04-2023 VON DIE ACHT KOMMEN VOR ODER SIND ERWÄHNT:

- 99designs
- Adobe Color Wheel
- ChatGPT
- Datenschutz+Immobilien-
Police
- Deutscher Immoblientag IVD
- DigiKonREAL 7.0
- Exovia
- Facebook
- Georg Ortner
- Heike Schmidt-Dallüge
- IGB Bad Liebenwerda
- Immobilienverband IVD
- Instagram
- Jan Kricheldorf
- Johns Datenschutz
- LinkedIn
- Maklersprechstunde
- Maklerwerft
- MOSLER+PARTNERRECHTS-
ANWÄLTE
- Orb-space.com
- Pantone.com
- Podcast „3 Mal nachgedacht“
- Propertyguesser.com
- Roland Kampmeyer
- Spiegel Online
- Sprengnetter
- TikTok
- Viva Magenta
- Weels.video
- Wordliner.com
- Youtube

INHALT

- 1 (KLEINE) RECHTSKUNDE**
zur Webseite 2023 SEITE 4
- 2 GAMECHANGER WEBSEITENKOMMUNIKATION**
Thema auf der digiKonREAL 7.0
am 09. und 10. Mai 2023 SEITE 7
- 3 Gastbeitrag:
MAKLERWERFT ZU ERFOLGSFAKTOREN
EINER WEBSEITE** SEITE 8
- 4 LIVE VON DER BAUSTELLE**
Das Haus aus dem 3-D-Drucker SEITE 10
- 5 Trend:
MEHR INTERAKTIVE ANWENDUNGEN
AUF WEBSEITEN** SEITE 12
- 6 TERMINE PLANEN** SEITE 14
- 7 Hochformat oder quer für
VIDEOS AUF WEBSEITEN**
und vor allem für Video-Ads? SEITE 15
- 8 Das Thema
WEBSEITE**
im Webinar am 15.05.2023 nacharbeiten SEITE 16



(KLEINE) RECHTSKUNDE ZUR WEBSEITE 2023

Seit den vielen Google-Fonts Aufforderungsschreiben aus dem 2. Halbjahr 2022 sind die Rechtsfragen auf der Webseite wieder in den Fokus vieler Immobilienfirmen geraten.

Abmahnfähige Webseite?

- Ist unsere Webseite abmahnfähig?
- Haben wir alles richtig gemacht?
- Wo bestehen Möglichkeiten, dass Verstöße auf der Webseite geahndet werden?

Diese Fragen stellen sich viele Webseitenbetreiber:innen. Und die Antworten sind nie pauschal möglich, sondern erfordern immer den Blick auf die einzelne Webseite.

Datenschutzerklärung ist individuell

In der Datenschutzerklärung einer Webseite stehen die aktuellen Verarbeitungsvorgänge auf dieser Webseite. Nicht irgendwelche Vorgänge, sondern genau diejenigen Verarbeitungen und Übertragungen von IP-Adressen von Webseitenbesuchern, die auch tatsächlich auf der Webseite im Einsatz sind. Das ist auf jeder Webseite unterschiedlich. Deshalb müssen auch Datenschutzerklärungen individuell erstellt und können nicht von anderen Webseiten kopiert werden.

Impressum richtig?

Das richtige Impressum gehört zu den Basics jeder Webseite und es kann eine Abmahnung erfolgen, wenn nicht alle Pflichtangaben im Impressum enthalten sind oder nicht mehr zutreffende Angaben vorhanden sind. Häufige Fehler sind falsche Firmierungen und die falsche Angabe der Aufsichtsbehörde für das Immobilienunternehmen.

Übersicht über 8 Webseiten-Themen

In der Übersicht auf der nächsten Seite habe ich 8 Webseitenthemen zusammengefasst, die Sie für sich überprüfen können. Haben Sie bei einem dieser Punkte den Eindruck, dass die Webseite nicht richtig aufgestellt ist, sollten Sie die Webseite kontrollieren (lassen).

Drei einfache Überprüfungen auf der Webseite

Die folgenden drei Punkte sind für jede:n Webseitenbetreiber:in einfach zu checken:

- 1 Haben wir die **Widerrufsbelehrung** (richtiger Text !) in der Fußzeile der Webseite eingebunden?
- 2 Haben wir die **Cookie-Einstellungen** aus unserem Cookie-Banner in der **Fußzeile** der Webseite eingebunden?
- 3 Haben wir bei allen Exposees die fünf (!) **Pflichtangaben** aus dem Energieausweis vollständig genannt?

Einfacher Impressums-Check

Auch für das Impressum gibt es einen einfachen Check:

- 1 Ist die Firmierung richtig angegeben?
- 2 Ist der Link zur Verbraucher-Streitbeilegung im Impressum genannt und anklickbar? (zusätzlich die IVD-Streitbeilegung bei IVD-Mitgliedsfirmen einbinden)
- 3 Ist die richtige Aufsichtsbehörde mit Adresse, Telefonnummer und E-Mail-Adresse genannt?

Cookie-Banner sehr oft falsch

Seit dem Urteil des EuGH zur richtigen Einholung einer Einwilligung bei der Nutzung von Cookies muss ein Cookie-Banner im Einsatz sein, der die Anforderungen aus der Rechtsprechung erfüllt. Der Satz:

„Diese Seite verwendet Cookies. Wenn Sie die Webseite weiter nutzen, erklären Sie sich mit der Verwendung von Cookies einverstanden“

ist falsch und darf als Cookie-Banner nicht mehr im Einsatz sein. Zu oft sind falsche Cookie-Banner im Einsatz und stellen einen Verstoß gegen die DSGVO dar.

Zur richtigen Webseite gehört

- ein korrekt eingebundener Cookie-Banner, der alle Cookies benennt
- die Darstellung der Cookie-Einstellungen in der Fußzeile der Webseite
- eine aktuelle Datenschutzerklärung

- ein richtiges Impressum
- ein korrekt gestaltetes Kontaktformular (viele Verstöße gegen die DSGVO)
- die Einhaltung der Pflichtangaben im Impressum
- der Text der Widerrufsbelehrung in der Fußzeile der Webseite

Und noch ein Hinweis:

Wenn Sie auf andere Webseiten schauen und kopieren, was dort steht, kopieren Sie vielfach die Fehler, die dort gemacht werden. Der Schwarm ist selten schlau, wenn es um die rechtlich richtige Gestaltung der eigenen Webseite geht.

8 x

Webseite - Rechtsfragen

- 1 Wir halten unser Impressum aktuell und erfüllen die Informationspflichten auf der Webseite
- 2 Wir achten auf das richtige Impressum bei IS24, Google, Facebook & Co
- 3 Wir überprüfen unsere Datenschutzerklärung in 2023 und aktualisieren diese
- 4 Die Pflichtangaben Energieausweis sind in allen Exposees korrekt eingefügt
- 5 Die Haftungsfreizeichnung im Exposé ist individuell angepasst
- 6 Widerrufsbelehrung steht in der Fußzeile, genauso wie Cookie-Einstellungen
- 7 Wir fragen nur Mindestangaben im Kontaktformular ab, Einwilligungserklärung ist geprüft
- 8 Unser Cookie-Banner ist richtig eingebunden

Genau richtig für IMMOBILIEN-WEBSEITEN



DER WEBSEITEN_CHECK

IMPRESSUM

EXPOSEES

KONTAKTFORMULAR



COOKIES

COOKIE-BANNER

INFORMATIONSPFLICHTEN

USW.

USW.



RECHTSANWALT
SVEN JOHNS
& TEAM

Jetzt buchen unter

www.webseitencheck.immobilien



Johns Datenschutz GmbH, An der Kolonnade 11, 10117 Berlin, www.datenschutz.immobilien,
office@datenschutz.immobilien, HRB 197324B, GF: Andrea Johns, DIE ACHT März 2023



GAMECHANGER WEBSEITENKOMMUNIKATION THEMA AUF DER DIGIKONREAL 7.0 AM 09. UND 10. MAI 2023

„Immobilienvermarktung in bewegten Zeiten“ ist die Überschrift der digiKon 7.0, der siebten digitalen Veranstaltung für Immobilienprofis.

Nachfrageverhalten neu sortiert

Seit einem Jahr sind die Vorzeichen auf dem Immobilienmarkt anders. Das Nachfrageverhalten von kaufinteressierten Kunden hat sich drastisch geändert. Eine große Verunsicherung der Kaufkunden hat Einzug gehalten und viele Kunden, die weiterhin die Möglichkeit hätten eine Immobilie zu erwerben, trauen sich nicht, mit Maklerfirmen in Kontakt zu treten.

Neue Erklärungen erforderlich

Es sind deshalb neue Erklärungen für bislang bekannt geglaubte Sachverhalte erforderlich. Was kostet aktuell eine Finanzierung? Welche monatlichen Nebenkosten werden entstehen, wenn ich in diese Immobilie ziehe? Während Zins und Tilgung im alten Markt keine gravierende Rolle für Immobilienkäufer spielten, hat die Zinserhöhung dafür gesorgt, dass sich Kunden gar nicht mehr mit der Immobilienfinanzierung befassen.

Erschwinglichkeit in den Vordergrund rücken

Die individuelle Erschwinglichkeit einer Immobilie muss deshalb in den Vordergrund treten. Wie viel Eigenkapital bringt ein Erwerber mit? Welcher Zinssatz kann aktuell vereinbart werden? Reicht die Mindest-Tilgung von 1 % aktuell aus? In der Kommunikation auf der Webseite und in den Immobilien-Exposees sollte die Erschwinglichkeit der Immobilie in den Vordergrund gerückt werden.

Dazu können auch Rechenbeispiele in das Expose aufgenommen werden.

Gamechanger auf der digiKon

Damit Sie die Kunden-Kommunikation an die Marktgegebenheiten 2023 anpassen, spielt die Kommunikation von Kundenthemen auf der digiKon am 09. und 10. Mai 2023 eine wichtige Rolle.



[HIER für die digiKon 7.0
direkt anmelden \(KLICK\)](#)

Neue Ansätze in der Eigentümer-Kommunikation rund um den Wert der Immobilie und die Kommunikation der Erschwinglichkeit einer Immobilie werden auf der digiKon 7.0 gezeigt.

Die Erfahrungen aus den Kunden-Webinaren, die Jan Kricheldorf und Sven Johns in 2023 durchführen (zu den ersten beiden Terminen waren mehr als 600 Verbraucher angemeldet), werden ausgewertet und bieten wichtige Anhaltspunkte für die eigene Kommunikation auf der Webseite.

Jan Kricheldorf, Wordliner GmbH, sagt dazu:

„Gerade jetzt darf die Eigentümer-Kommunikation nicht aus den Augen verloren werden. Deshalb darf die Webseite nicht komplett auf Suchkunden umgestellt werden. Der Mix macht es aus.“

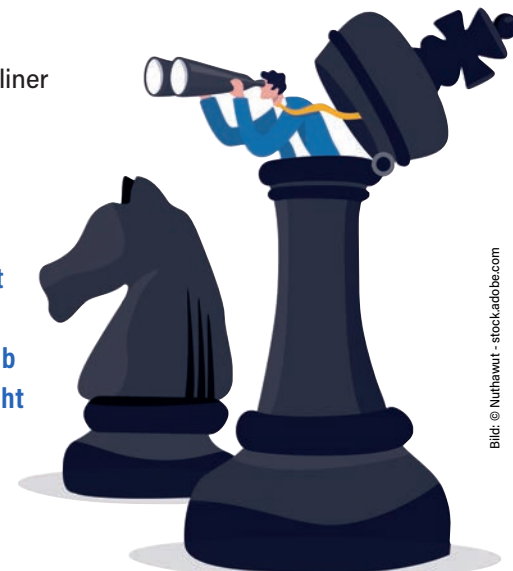


Bild: © Nuthawut - stock.adobe.com



GASTBEITRAG: MAKLERWERFT ZU ERFOLGSFAKTOREN EINER WEBSEITE



Wichtige Erfolgskriterien für eine Website - Voller Service für Kaufinteressierte und Verkaufende
Der Immobilienmarkt hat eine Kehrtwende vollzogen.

Eigentümer*innen fragen sich, ob es überhaupt noch Kaufinteressierte für ihre Immobilie gibt, denn die Nachfrage hat stark nachgelassen.

Doch das stimmt nur vordergründig, denn: Immobilien sind weiterhin gefragt, nur die Preisvorstellungen der Immobilienbesitzenden kann nicht mehr erfüllt werden. Suchende

sind vorsichtiger geworden und die Banken setzen die Preislimits.

Es gilt also, das Vertrauen von Verkäufer*innen zu gewinnen, indem glaubhaft versichert werden kann, dass Sie als Maklerunternehmen die richtigen Käufer*innen schon haben. Wer mit Leistungen überzeugt, kann auch als Expert*in hinsichtlich des Preises Überzeugungsarbeit leisten.

So werden Preisvorstellungen realistisch und schnelle Verkäufe möglich.

Kundendatenbank als Schlüssel zum Erfolg

Wer sich in den letzten Jahren nicht nur auf den Einkauf von Immobilien konzentrierte, sondern auch Zeit und Geld in die Kundenpflege auf Seiten der Suchenden investiert hat, hat nun einen Vorteil, denn diese Interessierten müssen „nur“ reaktiviert werden.

Neue Interessent*innen können durch Service-Leistungen akquiriert werden. Hierzu zählen Angebote, die ihnen gegenüber anderen Webseiten einen echten Mehrwert liefern. Dazu zählen:

- Die Einbindung von zusätzlichen Inhalten, wie Informationen zum Standort. Künstliche
- Intelligenz schafft hier eine neue Möglichkeit der Textgenerierung.
- Optionen, sich Merklisten und Vergleichslisten zwischen Immobilien anzulegen, um sich
- einen guten Überblick über die Marktlage zu verschaffen.
- Eine VIP-Suche, mit der Interessierte vor Veröffentlichung von Immobilienofferten vorab informiert werden und eine aktive Suche angestoßen werden kann.
- Finanzierungsrechner und Modernisierungsrechner, um potenziellen Käufer*innen schnell
- eine realistische Berechnung hinsichtlich der eigenen finanziellen Möglichkeiten aufzuzeigen.
- Die Möglichkeit einer Immobiliensuche über mehrere Plattformen. Das heißt, die Einbindung einer Suchmaschine, die auch Angebote außerhalb der eigenen Datenbank anzeigt – wie beim Immobilienradar der MaklerWerft. Denn Immobiliensuchende möchten sich nicht auf vielen verschiedenen Websites anmelden, um alle Angebote einer Region zu erhalten.

Relevante Informationen für Verkaufswillige

Eigentümer*innen möchten vor allem eines, wenn sie eine Immobilien-Website besuchen: Sie wollen wissen, wie sich der aktuelle Wert der eigenen Immobilie bemisst und wie lange eine Vermarktung dauert. Entsprechende Tools, wie der Akquise-Generator der MaklerWerft, bieten hierzu einen Anknüpfungspunkt.

Weitere Services können eingebunden werden, wie Online-Marktberichte und Referenzen von verkauften Immobilien.

Video-Aufnahmen bringen zusätzlich eine persönliche Ansprache und Emotionalität und zeigen die Menschen hinter dem Makler-Service.

„King Content“ – nicht nur für die Suchmaschinen

Wer auf der Makler-Webseite mit seinem Erstanliegen fündig geworden ist, wird sich weitere Informationen ansehen. Hierzu zählen Ratgeber und Blogbeiträge. Deswegen haben gute Inhalte für die Website nicht nur – aber auch – Relevanz für die Suchmaschinenoptimierung. Sie zeigen die eigene Expertise und können weiteres Vertrauen schaffen. Und Vertrauen ist die Basis für jedes Immobiliengeschäft.

Nur wenn Verkäufer*innen überzeugt sind von Ihrer Leistung als Maklerunternehmen, können sie auch davon überzeugt werden, die eigenen Preisvorstellungen an die aktuellen Marktgegebenheiten anzupassen. Und eine realistische Preisfindung sorgt für realistische Abverkäufe.

„King Content“ nicht nur für die Suchmaschinen

LIVE VON DER BAUSTELLE

HEUTE:
DAS HAUS AUS DEM
3-D-DRUCKER

WAS U...ÄFTIGT



Ja, es wird **virtueller, bunter** und **nicht mehr ganz so Mainstream**, wenn wir uns die Immobilien-Landschaft ansehen. Das heutige Video „Live von der Baustelle“ ist wieder einmal ein Baustellen-Video. Dieses Mal hat ein Team von Spiegel Online einen Beitrag zum „Druck“ eines **Hauses** aus einem **3-D-Drucker** gedreht. Ist das die Zukunft des Bauens? Vielleicht ein Teil davon ...





9./10. Mai 2023

digiKon **REAL** 7.0
Die digitale Immobilienkonferenz

jeweils ab 09:30 Uhr | am eigenen Rechner



**IMMOBILIEN-
VERMARKTUNG**

**IN BEWEGTEN
ZEITEN**

Bis zu
10 Stunden
Weiterbildung



www.digikonreal.de

In Kooperation mit



IVD Berlin-Brandenburg
IVD Nord, IVD West



TREND: MEHR INTERAKTIVE ANWENDUNGEN AUF WEBSEITEN

Was hält uns auf Webseiten, was veranlasst uns, eine Webseite zu verlassen und auf eine andere Webseite zu wechseln?

Perspektivwechsel

Mit diesem Perspektivwechsel können Sie auch Ihre eigene Webseite ansehen und die eigene Webseite mit der Brille eines externen Webseitenbesuchers ansehen.

Spielerischer Zugang

Ein überraschender, manchmal spielerischer Zugang zu einzelnen Themen auf Immobilien-Webseiten trägt dazu bei, die Verweildauer eines Nutzers auf der Webseite zu erhöhen. Für Immobilienprofis sind Rechner für die Wertermittlung oder für die Kosten einer Finanzierung auf der Webseite inzwischen selbstverständliche Tools. Für viele Kunden, die sich gerade zum ersten Mal mit dem Verkauf oder dem Kauf einer Immobilie befassen, sind diese Tools nicht selbstverständlich.

Im Gegenteil sorgen diese interaktiven Elemente für ein besseres Erlebnis auf einer Webseite und tragen zum besseren Verständnis für Kunden bei. Durch die ausgedehnte Befassung mit diesen Tools steigt die Verweildauer auf der Webseite, was wiederum die Bedeutung der Webseite für das Suchmaschinen-Ranking steigen lässt.

Weitere mögliche Tools


Damit Kunden auf Immobilien-Webseiten länger verweilen könnten deshalb weitere interaktive Elemente in die Webseite eingebaut werden.

Das können z.B. sein:

- **Erklärende Videos** zu verschiedenen Themen, die direkt in die Webseite eingebunden sind und den Kunden nicht auf eine andere Seite lenken. Sorgen Sie also dafür, dass die Videos eingebettet sind.
- **Umfragen** zur aktuellen Suchsituation eines Immobilienkunden; auch Umfragen lassen sich in eine Webseite direkt einbetten und erhöhen die Verweildauer von Kunden auf einer Webseite
- **Spiele**, ja Sie lesen richtig. Auch ein Spiel kann Kunden auf einer Webseite binden. Gehen Sie auf die Suche nach einem Immobilien-Spiel, das auf einer Webseite eingebunden werden kann (ein Beispiel ist das Schätz-Spiel für Hauspreise unter <https://propertyguessr.fun/> . Probieren Sie es einmal aus.
- **Quiz**, ein Immobilien-Quiz für Verkäufer oder Käufer kann Wissen abfragen, kann unterschwellig die erforderliche Expertise für den Verkauf einer Immobilie transportieren und als interaktives Element Kunden auf einer Webseite binden
- **Online-Termin-Vereinbarung**, die Möglichkeit einer Terminvereinbarung allein führt nicht zu einem interaktiven Element auf der Webseite, wird jedoch in einem kurzen Video auf der Terminvereinbarungsseite erläutert, was in einem digital vereinbarten Termin besprochen werden kann, steigt der Mehrwert für den Immobilienkunden enorm an
- **Visualisierungen und 360-Grad-Besichtigung mit Erläuterung**, wobei die digitale Besichtigung nicht direkt durchgeführt werden sollte. Es sollte eine Registrierung vorgeschaltet werden. Ja, eine Registrierung ist eine



(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

- 18.04.2023** - TOM - TECHNISCHE UND ORGANISATORISCHE MASSNAHMEN NACH DSGVO
- 23.04.2023** - START: 100 TAGE ZUM ERFOLG MASTERCLASS MIT GEORG ORTNER
- 9./10.05.2023** - DIE digiKonREAL 7.0 - WAS UNS DIGITAL BEWEGT
- 12.05.2023** - SPRECHSTUNDE VERTRAGSPAKET
- 15.05.2023** - WEBSEITE AKTUELL - WEBINAR DER DSP
- 15./16.06.2023** - DEUTSCHER IMMOBILIENTAG IVD - WAHL NEUE:R PRÄSIDENT:IN
- 27.06.2023** - PFLICHTSCHULUNG GWG
- 29.06.2023** - JAHRESSCHULUNG DSGVO - FÜR DAS GANZE TEAM
- 04.07.2023** - VERANSTALTUNG CYBERSICHERHEIT 2023
- 13.07.2023** - IMMOBILIEN-EXPOSEES RECHTSSICHER ERSTELLEN VERANSTALTUNG DER SPRENGNETTER AKADEMIE



HOCHFORMAT ODER QUER FÜR VIDEOS AUF WEBSEITEN UND VOR ALLEM FÜR VIDEO-ADS?

Diese Frage ist für Video-Anzeigen (Video-Ads) seit TikTok eigentlich beantwortet. Während bis vor ein paar Jahren das Querformat bei Videos und vor allem bei Videoanzeigen vorgeherrscht hat, dominiert inzwischen das Hochformat bei den Videoanzeigen. Vor allem die „Mobile First“-Strategie hat dazu beigetragen, dass sich Hochformat durchsetzt.

Immer häufiger werden Videos und Videoanzeigen auf dem Smartphone angesehen.

Wenn Sie die Conversion-Rate (also die Umwandlungsrate von Betrachtern zu Kontakt aufnehmenden Kunden) erhöhen wollen, versuchen Sie es einmal mit einem hochformatigen Video für eine Video-Anzeige.

Videos auf Webseiten dagegen sind meistens im Querformat auf der Webseite eingebunden. Allerdings können auch Videos im Hochformat in Webseiten eingestellt werden.

In vielen Blog-Beiträgen ist zu lesen, dass das Format des Videos abhängig ist von der Social Media Plattform, auf der

das Video genutzt und eingesetzt werden soll. Auf **Youtube** ist weiterhin das Querformat bei einem Video die richtige Wahl. Wenn also Videos für den Youtube-Kanal produziert werden, sollten diese im Querformat aufgenommen werden. Auch auf **Linked-In** gilt Querformat weiterhin als das richtige Format für Videos.

Bei **Facebook** herrscht weiterhin das Video im Querformat vor. Auf **Instagram** dagegen ist das Format fast schon egal und es kommen dort immer mehr hochformatige Videos zum Einsatz. Vor allem in den **Insta-Stories** ist Hochformat gängiger als das Querformat.

Die „**TikTokisierung**“ der sozialen Netzwerke schreitet voran. Welches Videoformat ist also richtig? Für Video-Ads sollte es das Hochformat sein. Das gilt auch für kurze Immobilien-Videos, die auf Instagram oder TikTok für Aufmerksamkeit sorgen sollen.

Wer ein Video nur einmal produzieren will, kann dieses zunächst im Hochformat aufnehmen und anschließend durch eine Videobearbeitung über einen Ausschnitt eine Übertragung in das Querformat vornehmen.

Die Termine der Datenschutz+Immobilien-Police 2023 sowie das Eventbook 2023 finden Sie Hier (Klick).



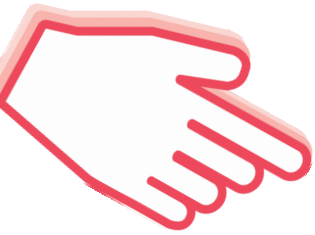


DAS THEMA WEBSEITE IM WEBINAR AM 15.05.2023 NACHARBEITEN

Sie wollen alle Themen aus diesem Newsletter DIE ACHT und Ihre Fragen noch einmal während eines Webinars besprechen und auch Antworten auf Ihre Fragen bekommen? Dann besuchen Sie das Webinar „Webseite 2023 aktuell“ der Datenschutz+Immobilien-Police am Montag, 15.05.2023 um 16.00 Uhr bis 17.30 Uhr. Wir befassen uns dort mit praktischen Beispielen zur rechtlich richtigen Gestaltung der eigenen Webseite.

(Das Webinar kann auf die Weiterbildungsverpflichtung angerechnet werden, weil am Ende eine Lernerfolgskontrolle durchgeführt wird. Sie können das Webinar nacharbeiten, weil Sie einen Link zur Aufzeichnung zugeschickt bekommen).

Sie finden das Webinar „Webseite 2023 aktuell“ hier (Klick)



FÜR IMMOBILIENBÜROS
PODCAST.
3 (DREI)
MAL
NACHGEDACHT

JAN KRICHELDORF, ROLAND KAMPMEYER, SVEN JOHNS

SIE HÖREN
JAN KRICHELDORF, ROLAND KAMPMEYER, SVEN JOHNS

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. Mai 2023 um 8** zum Thema „Mit Kunden in Kontakt kommen“.

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 Quellennennung (fast) alles.

Copyright © 2023 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>