

VON
Sven
Johns

newsletter

09/23

DIE ACHT

**IMMOBILIEN &
DATENSCHUTZ**

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

MEIN TOP-THEMA HEUTE:
DIE WICHTIGEN ZUKUNFTSTHEMEN

www.die-acht.de



25. Ausgaben des Newsletters DIE ACHT. Zeit, nach vorn zu blicken. Wirklich? Finden Sie das auch?

Wenn wir die Chaos-, Katastrophen-, Kriegs-, Wetter- und Schreckensmeldungen aus den Medien und sozialen Netzwerken weglassen, dann sind es vor allem Zukunftsthemen, die uns immer wieder beschäftigen. Ich meine das nicht im Sinn der Glaskugel, in die wir alle gern einmal schauen würden. Ich meine das im Hinblick auf z.B. die folgenden Zukunftsthemen, die in den Zeitungen, Zeitschriften, Online-Diensten, sozialen Netzwerken von Facebook über Instagram bis zu LinkedIn in der einen oder anderen Form immer wieder auftauchen.

- Optimierung (was kann ich morgen besser machen?)
- Prozesse (wie geht ein bestimmter Ablauf in Zukunft reibungsloser)
- Werbung (wie kann ich für morgen mehr Kunden gewinnen?)
- Wachstum (werden die Wirtschaft, die Aktienmärkte, die Immobilienpreise, die Arbeitslosenzahlen, das BIP, die Zinsen usw. morgen steigen oder sinken und welche Auswirkungen wird das auf mich, meinen Markt und mein Unternehmen haben?)
- Erfolg (wie stehe ich wirtschaftlich und persönlich morgen da?)
- Kommunikation (wie werde ich mit meinen Kunden morgen kommunizieren, per Newsletter, Funnel, Lead, Landing-Page, SEO, SEA usw.?)
- Strategie (was kann oder sollte ich morgen anders machen, um besser da zu stehen oder welche Fortbildung, Lehrgang, Masterclass usw. sollte ich besuchen, damit ich strategisch besser aufgestellt bin?)
- Arbeitsweise (welche Maßnahmen für Teambuilding, Optimierung meines Teams oder einen Ausgleich von Arbeit und Freizeit sollte ich morgen anwenden oder meinem Team bieten, damit wir erfolgreich bleiben oder werden?)

Da waren Sie wieder die acht Themen, die uns bei DIE ACHT durch jeden Newsletter begleiten.

Dieses Mal sind es acht Zukunftsthemen, die uns dazu bringen, eine Erwartungshaltung aufzubauen, deren Nicht-Erfüllung zu Enttäuschung und Unzufriedenheit führt.

Ich habe gerade das Buch „Der Almanach von Naval Ravikant“ gelesen und habe daraus den wirklich wertvollen Gedanken mitgenommen, dass Wünsche der Beginn der Unzufriedenheit sind. Ohne diesen Gedanken überstrapazieren zu wollen, tut es mir und vielleicht auch Ihnen gut, dass wir nicht so intensiv zukunftsorientiert sind.

Ist also die Ausgabe Nr. 25 von DIE ACHT eher ein Anlass im Moment zu verharren? Wie soll das für einen Newsletter funktionieren? Ich habe mich dazu entschieden, dass die die Botschaft zwar vermitteln, den Newsletter aber dennoch zukunftsorientiert aufstelle, um Ihnen Anregungen für morgen zu geben und Sie zum Nachdenken über die Themen, die ich mit dieser Ausgabe wieder setze, anzuregen.

Ich freue mich, wenn Sie DIE ACHT weiterhin gewogen bleiben und auf regen Austausch.

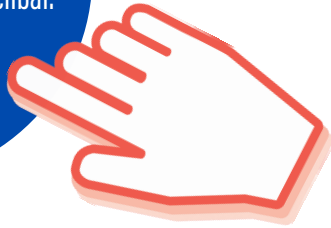
Herzlich
Ihr Sven Johns

Die Stichworte dieser Ausgabe:

Die am meisten geklickte Grafik aus DIE ACHT, digiKon 8.0, Make me Move Reloaded, Vertragspaket Vermietung, Vorlage für einen Vertrag Gemeinschaftsgeschäft, neues Maklerrecht? Zukunftsthemen zur Diskussion, Maklerbüro 2025, Rückblick auf 25 Ausgaben DIE ACHT, Weiterbildungsverpflichtung nach MaBV, Heizungsgesetz, Gamechanger Energie

Das **neue Vertragspaket** mit den Vertragsvorlagen **zum Vermietungsgeschäft** ist ab sofort bestellbar.

Nutzen Sie den Sonderpreis.



INHALT

1	8 ZUKUNFTSTHEMEN	SEITE 4
2	LINK DES MONATS	SEITE 6
3	„MAKE ME MOVE - RELOADED“ Die digiKonREAL 8.0	SEITE 8
4	LIVE VON DER BAUSTELLE Diskussion zum Maklerbüro 2025	SEITE 10
5	KLEINER RÜCKBLICK auf 25 Ausgaben DIE ACHT	SEITE 11
6	TERMINE PLANEN	SEITE 12
7	Das Heizungsgesetz – alle Infos auf der VERANSTALTUNG GAMECHANGER Energiewende am 26.09.2023!	SEITE 14
8	DIE AM MEISTEN GEKLICKTE GRAFIK in DIE ACHT (bisher)	SEITE 16



Heute in 10 Jahren ist der 8. September 2033. Welche Themen werden für uns in 2033 ganz normal sein?

Die Technik ist uralte, jetzt aber für die breite Anwendung tauglich

Ist deshalb die Diskussion um das Heizungsgesetz verständlich?

Handelt es sich nicht um Tech-

niken, die seit mehr als einem Jahrzehnt entwickelt werden und nun zu einem Massenmarkt werden, weil die Technik inzwischen Massenmarkt fähig ist? Wenn Sie übrigens ChatGPT fragen, wann die erste Wärmepumpe erfunden wurde, dann erfahren Sie, dass Lord Kelvin 1852 eine Anlage mit einem Kältemittel erfunden hat, die Wärme abgeben konnte.

Was hat uns vor 10 Jahren beschäftigt?

Ein kurzer Blick 10 Jahre zurück: Wir stehen am 08. September 2013 zwei Wochen vor der Bundestagswahl 2013 mit Peer Steinbrück und Hätte-Hätte-Fahrradkette, Jogi Löw wird ein Jahr vor der Weltmeisterschaft seinen Vertrag verlängern, in der folgenden Woche wird Vodafone die Firma Kabel Deutschland übernehmen, die Hypothekenzinsen haben bei ca. 2,75 % gelegen (Statista weist einer Grafik den Wert von 2,8 % Hypothekenzinsen für das Jahr 2013 aus. [\(KLICK hier zur Grafik\)](#))

Themen, die Ewigkeiten her erscheinen und doch erst 10 Jahre alt sind. Was hat sich seitdem getan?!

Beispiel Zankapfel Wärmepumpe

Die Zahl der Luftwärme-Pumpen, die im Jahr 2013 verkauft worden sind, lag bei ca. 39.000 Einheiten. Die Zahl der im Jahr 2022 verkauften Luft-Wärmepumpen ist auf etwa 210.000 Einheiten gestiegen. Das Ziel der Bundesregierung im Jahr 500.000 Wärmepumpen zu verbauen, wird 2023 und 2024 noch nicht geschafft werden. In den vergangenen 10 Jahren gab es jedoch eine rasante Entwicklung.

Wie wird der Absatz erst in 2033 aussehen?

Was kommt noch in den nächsten 10 Jahren?

So ähnlich könnte es doch auch mit anderen Themen funktionieren, die vor uns liegen und die sich in den kommenden 10 Jahren unbedingt weiterentwickeln werden.

ChatGPT und KI - ein MUSS

Chat GPT ist so ein Thema, von dem ich überzeugt bin, dass es unser aller Art zu arbeiten verändern wird. Es ist deshalb richtig und wichtig, dass wir uns damit befassen. Ich gehe davon aus, dass wir vielleicht noch im Jahr 2023 eine Anwendung für ChatGPT sehen werden, die vollautomatisch Exposés erstellt. Was werden ChatGPT und andere KI-Anwendungen dann erst in 2033 rund um das Thema Immobilienvermarktung, -vermittlung, -verwaltung und -bewertung können und als Standard-Anwendungen zu leisten im Stande sein?

Nicht abwarten, sondern anfangen

Was bedeutet das für uns alle? Wir sollten jedenfalls nicht abwarten, die Technologie schlecht reden oder diese im einfachsten Fall einfach ignorieren.

Wir sollten stattdessen schauen, was dort passiert und wie wir uns schrittweise diesen Anwendungen und ihren Möglichkeiten nähern.

Der Hype ist keinesfalls vorbei. Jetzt kommen die echten Anwendungen auf den Markt und halten Einzug in die von uns schon verwendete Software usw..

Die wichtigste Fähigkeit im 21. Jahrhundert?

Ich habe gerade bei Prof. Dr. Yasmin Weiß gelesen, dass die wichtigste Fähigkeit des 21. Jahrhundert ist, Neues zu lernen und nicht mehr benötigtes Wissen zu verlernen.

Je länger ich darüber nachdenke, umso mehr frage ich mich, was ich alles verlernen möchte und sollte. Wenn wir Dinge verlernen und aus unserem Kosmos streichen, schaffen wir Platz für Neues.

Platz für Zukunftsthemen schaffen

Schaffen Sie Platz für Ihre Zukunftsthemen. Hier habe ich ein paar Themen aufgeschrieben, von denen ich mir wünsche, dass diese in 2033 ganz normal sind.

Ihre Zukunftsthemen 2033

Welche Themen möchten und würden Sie gern ergänzen? Schreiben Sie mir. Ich werde die Liste im kommenden Newsletter mit Ihren Themen weiterführen.

8 Zukunftsthemen 2033 zur Diskussion



Solarenergie auf jedem Hausdach ohne Genehmigung plus große individuelle Energiespeicher im Haus

ChatGPT-Prompt für die automatisierte Erstellung von Exposés

Keine Grunderwerbsteuer

Häuser werden aus Holz gebaut

Einfacher Kauf und Genehmigungsprozess Immobilie mit digitalem Grundbuch und digitalem Bauantrag

Bundesweit arbeitende Maklerbüros/-gruppen als One-Stop-Agencies für Kunden

Politik lässt ausreichend Neubau zu und hält sich bei der "Regulierung" des Marktes zurück

One-fits-all Standards für Smart-Home, Smart-Meter und künftige Haustechnik

WWW.DATENSCHUTZ.IMMOBILIEN



LINK DES MONATS

Mein Link des Monats kommt vom und führt zum Zukunftsinstitut, das eine Auftragsstudie zur „Stadtwirtschaft von Morgen“ erstellt hat.

„Immobilien 2040: Wohnen in der Welt von morgen“

Hier geht es zu der Studie des Zukunftsinstitut (KLICK).



Genau richtig für IMMOBILIEN-WEBSEITEN



DER WEBSEITEN_CHECK

IMPRESSUM
EXPOSEES
KONTAKTFORMULAR
==== COOKIES
COOKIE-BANNER
INFORMATIONSPFLICHTEN
——
USW.



RECHTSANWALT
SVEN JOHNS
& TEAM

Jetzt buchen unter



www.webseitencheck.immobilien





„MAKE ME MOVE - RELOADED“ DIE digiKonREAL 8.0

Das Motto der digiKonREAL 8.0, der achten Ausgabe der digiKon, lautet: „Make me Move reloadad“. So wie es vor etwas mehr als 10 Jahren darum ging, die Akquisition auf völlig neue Füße zu stellen und einen innovativen Ansatz für die Eigentümeransprache zu wählen, geht es heute darum, die Kaufinteressenten mit einem neuen Ansatz anzusprechen und dazu zu bewegen, sich mit dem Erwerb einer Immobilie zu befassen.

Seien Sie auf der digiKon 8.0 dabei. Zum Erscheinungstermin dieser Ausgabe von DIE ACHT haben sich bereits etwa 175 Teilnehmende zur digiKonREAL 8.0 angemeldet. Wir rechnen wieder mit etwa 400 Teilnehmenden Immobilienexperten auf der digiKon.

Hier geht es zum Beitrag „Make me Move Reloadad“ (KLICK hier).

Mit einem
KLICK kommen Sie zur
Anmeldung für die digiKon-
REAL am 07. und 08. Novem-
ber 2023 (KLICK).

Sie dürfen nicht fehlen, wenn
Anfang November um „**Make me
Move Reloadad**“ geht.





07./08. November 2023

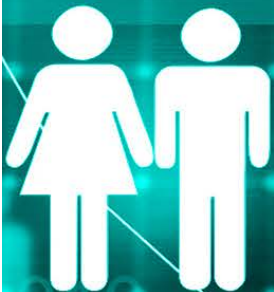
digikonREAL^{8.0}
Die digitale Immobilienkonferenz

jeweils ab 09:00 Uhr | am eigenen Rechner



**MAKE ME
MOVE**

RELOADED



Bis zu
10 Stunden
Weiterbildung

www.digikonreal.de

In Kooperation mit



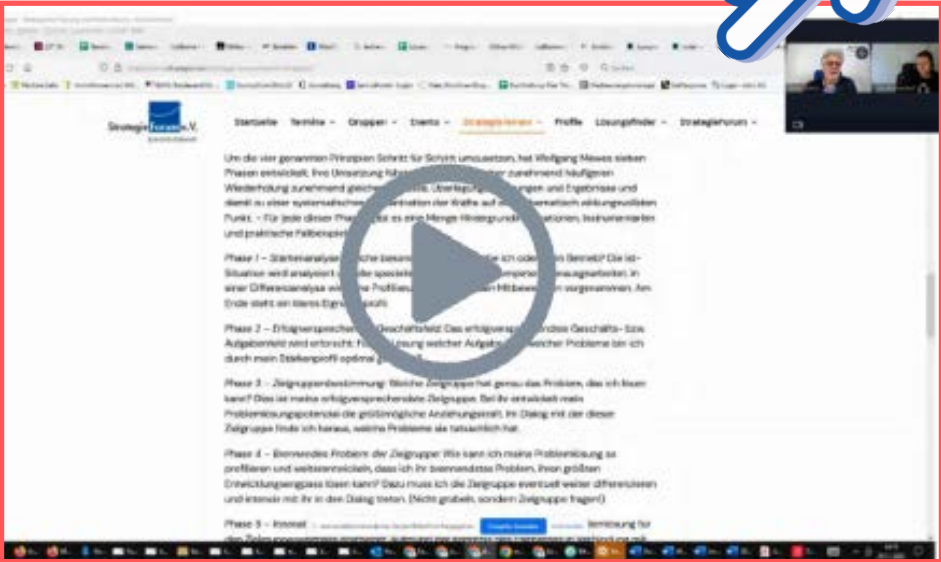
IVD Berlin-Brandenburg
IVD Mitte-Ost, IVD Nord,
IVD West

LIVE VON DER BAUSTELLE

WAS

STIGT

HEUTE:
DISKUSSION BIRGIT STRÖBEL, ROLAND KAMPMEYER, JAN KRICHELDORF UND SVEN JOHNS ZUM MAKLERBÜRO 2025



Auch in dieser Diskussionsrunde geht es um die **Zukunft des Maklerbüros** aus dem Blickwinkel 2025. Schauen Sie doch einmal hinein in diese Diskussionsrunde, die wir auf der digiKonREAL 6.0 geführt haben. Diese Diskussion und die Themen darin passen perfekt zum weiteren Werdegang in den Maklerbüros und die Zukunft der Maklerbüros.



Aus den letzten 25 Ausgaben von DIE ACHT fällt auf, dass vor allem vier Themen besonders gut geklickt waren:

- **Bieterverfahren** (Ausgabe 10/2021) (relativ am meisten Klicks)
- **Zahlen am Immobilienmarkt** (Ausgabe 08/2023) (absolut am meisten Klicks)
- **Mehr Verkaufsaufträge** (Ausgabe 11/2021)
- **Ich präsentiere mich perfekt** (Ausgabe 06/2022)

Diese 4 Ausgaben von DIE ACHT hatten die höchsten Klickraten. Unter den einzelnen Beiträgen hatten die Beiträge über die

- Änderung der Widerrufsbelehrung
- Gestaltung des Exposees und die
- eigene Skizze für den Marketingplan 2023

die höchsten einzelnen Klicks. Unter den Seminaren, die in DIE ACHT angekündigt waren, war das Webinar zu den **Kaufpreisverhandlungen** am meisten geklickt.

Innerhalb des Newsletters waren verschiedene Beiträge über **Success-Stories** aus einzelnen Maklerbüros vertreten, die auch als Vorträge auf den bislang sieben verschiedenen Veranstaltungen der digiKon gelaufen sind. Ich bin überrascht, dass die Klickraten darauf nicht annähernd so hoch waren, wie auf die weiter oben genannten Beiträge.

Mich interessiert Ihre Meinung: Kann ich daraus schließen, dass die Anleitung fürs eigene Büro beliebter ist, als die Success-Story anderer Büros? Schreiben Sie mir gern Ihre Meinung dazu.

Ohnehin habe ich aus der Auswertung der einzelnen Klicks und Beiträge für diese Jubiläumsausgabe etwas gelernt: Ich werde in den kommenden Ausgaben wieder ein **rechtliches Thema** stärker in den Mittelpunkt stellen.

Schreiben Sie mir auch gern, welche weiteren Themen Sie gern behandelt wissen würden. DIE ACHT wird auch in den nächsten 25 Ausgaben ihr aktiver Begleiter zu allen wichtigen Fragen für Immobilienfirmen sein.



(alle Termine sind direkt verlinkt)

 www.datenschutz.immobilien

Termine - gleich anmelden

Wir haben einige Themen und Termine für Sie zusammengestellt 



UNSERE TERMINE IM JULI 2023 - FÜR IHRE PLANUNG

- 14.09.2023 - IMMOBYTES BY FLOWFACT IN KÖLN
- 26.09.2023 - GAMECHANGER ENERGIE
VERANSTALTUNG VON SPRENGNETTER
- 10.10.2023 - BBIT2023 DES IVD BERLIN-BRANDENBURG
- 17.10.2023 - WEBINAR DSP - „SMART HOME-ANWENDUNGEN UND DSGVO“
- 19.10.2023 - SPRENGNETTER WEBINAR „EXPOSEES RICHTIG ERSTELLEN“
- 02.11.2023 - WEBINAR DSP - LÖSCHUNG VON KUNDENDATEN NACH
DSGVO RICHTIG ANGEHE
- 03.11.2023 - SPRECHSTUNDE VERTRAGSPAKET MAKLERVERTRÄGE
- 07./08.11.2023 - **digiKonREAL 8.0 (JETZT ANMELDEN)**

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





IHRE TERMINE IN DEN KOMMENDEN WOCHEN JETZT ANMELDEN

Kurze Info zur Weiterbildungsverpflichtung: Im Jahr 2018 eingeführt mussten in dem Zyklus 2018/2019/2020 erstmals 20 Stunden Weiterbildung in drei Jahren nachgewiesen werden.

Wer also in 2020 besonders viele Weiterbildungsstunden absolviert hat, kann diese Stunden für den Zyklus 2021/2022/2023, der Ende dieses Jahres endet, nicht mehr verwenden.

Im kommenden Jahr müssen für den **Zeitraum 2021/2022/2023** wieder **eigenständige 20 Stunden Weiterbildung** nachgewiesen werden.

Achtung bei Online-Angeboten: Achten Sie darauf, dass dort **Lernerfolgskontrollen** durchgeführt werden, weil das Gesetz eine nachgewiesene lernerfolgskontrolle im sog. begleiteten Selbststudium, also auch **bei Webinaren**, vorschreibt.



Wir sehen uns live auf den **IMMOBYTES 2023** am 14.09.2023 von **Flowfact** und **Propstack**. Ich freue mich, wenn Sie dabei sind und sich anmelden.

immobytes.com



DAS HEIZUNGSGESETZ IST AM 08.09.2023 (HEUTE) IM BUNDESTAG ALLE INFOS AUF DER VERANSTALTUNG GAMECHANGER ENERGIEWENDE AM 26.09.2023!!!

Am 08. September, dem Erscheinungstag von dieser Ausgabe von DIE ACHT, steht das neue **Heizungsgesetz** auf der Tagesordnung des Bundestages. Gehen Sie davon aus, dass das Gesetz verabschiedet werden wird. Das müssen wir natürlich umfassend diskutieren. Deshalb findet die zweite Veranstaltung „**Gamechanger Energiewende**“ im am 26.09.2023 statt. Sie erhalten alle Infos, die Sie für die Immobilienvermarktung benötigen. Als Makler oder Baufinanzierungsvermittler müssen Sie sich mit den neuesten Entwicklungen zu den rechtlichen und **praktischen Fragen der Energiewende** vertraut machen, um Ihren Kunden eine kompetente Beratung bieten zu können.

Ich freue mich besonders auf eine Zusammenstellung zu allen Heizungsformen und wie diese zu behandeln sind (vom Kamin bis zum Kohleofen usw.).

- Doch welche Veränderungen kommen auf uns zu?
- Wie wirkt sich die Energiewende auf den Immobilienmarkt aus?
- Und was bedeutet das für Ihre Arbeit als Vermittler?

Georg Ortner, Kerstin Nell, Christian Nessler, Oliver Böck, Markus Wetzel und Sven Johns referieren und Tanja Sessinghaus moderiert. Seien Sie dabei, wenn **die wichtigsten Energiethemen für Sie praxisgerecht aufbereitet** werden.

Melden Sie sich jetzt
zur Veranstaltung „**Gamechanger Energiewende**“
am 26.09.2023 an.



Das neue Vertragspaket Vermietung ist fertig

**SONDERPREIS bis
25.09.2023:** Schreiben Sie
uns eine Mail an
office@datenschutz.immobilien
und erhalten das Vertragspaket Vermie-
tung für 225,- EUR netto anstatt
299,- EUR netto.
(Angebot zum Jubiläum
von DIE ACHT)

Welche Vertragsvorlage im Vermietungsgeschäft fehlte Ihnen bislang?

Im neuen Vertragspaket
Vermietung finden Sie die
Makleraufträge für das **Ver-
mietungsgeschäft Wohnen
und Gewerbe**, verschiedene
Übergabeprotokolle und
weitere Vorlagen rund um das
Vermietungsgeschäft für
Wohnungsunternehmen, Haus-
verwaltungen, Maklerbüros usw.

Insgesamt **22 verschiedene
Vorlagen**, auch zur **Besich-
tigung und zum Datenschutz**,
finden Sie in dem neuen
Vertragspaket.

Die erste Sprechstunde zum
Vertragspaket Vermietung hat
am 07.07.2023 stattgefunden.
Der nächste Termin ist am
24.08.2023.

SVEN R. JOHNS



Vertragspaket Vermietung

**Formulierungshilfen für das
Geschäftsfeld Vermietung**

Wohnungen, Gewerberäume
private und gewerbliche Vermieter


Klicken Sie hier, wenn Sie sich über den Inhalt
informieren möchten und das Paket bestellen wollen
(**KLICK**).



DIE AM MEISTEN GEKLICKTE GRAFIK IN DIE ACHT (BISHER)

Die am meisten geklickte Grafik in den bisherigen 25 Ausgaben von DIE ACHT war die Skizze zum Marketingplan 2023, die ich noch einmal für all diejenigen verlinkt habe, die die Grafik noch nicht gesehen haben:

Skizze Marketingplan 2023
([KLICK hier](#))



	WOCHE 1	WOCHE 2	WOCHE 3	WOCHE 4
MÄRZ		Kunden-Webinare 2023 planen		
APRIL			Social Media Posts - Serie für Mai und Juni fertig stellen	
MAI	An der digiKon 7.0 am 09. und 10. Mai 2023 teilnehmen	3 Blog-Beträge für die Webseite fertig stellen (mit Gastautoren sprechen)		
JUNI		Treffen Makler sprechstunde am Bodensee teilnehmen 10.06.2023		
JULI				Planung Webseite z. Halbjahr 2023 abschließen

www.datenschutz.immobilien

Meine Lieblingsgrafik in DIE ACHT bisher war
([KLICK hier](#))



SO GEHTS LEICHTER MIT DER COMPLIANCE HIER: DSGVO	
Datenschutzhinweise in die E-Mail-Signatur (Infopflicht)	✓
Datenschutzerklärung Webseite aktuell halten	✓
Cookie-Banner richtig einsetzen - Einwilligung	✓
Kundenrechte beachten, Prozess Datenpanne melden	✓
Korrekte Einwilligung über Kontaktformular einholen und Kunden informieren	✓
Technische und organisatorische Maßnahmen DSGVO einhalten	✓
Mietanfragen nach 6 Monaten löschen, keine Daten "zu lange" aufbewahren	✓
Newsletter-Dienstleister mit Double-opt-in einsetzen	✓
Formulare DSGVO-konform anpassen, z.B Mietelbstauskunft	✓
Löschkonzept erstellen und DSGVO-konform Daten löschen	✓

www.datenschutz.immobilien für Immobilienfirmen

(Sehen Sie es mir nach, wenn Sie sich beim Klick auf diese Grafik wundern. Aber ich halte das Thema für sehr wichtig und in zu vielen Büros für vernachlässigt).



BIETERVERFAHREN ANBIETEN JA ODER NEIN?

Beim Bieterverfahren oder Angebotsverfahren wird die dem Maklerbüro von der Verkäuferseite zur Vermittlung anvertraute Immobilie nicht zu einem fixen Kaufpreis angeboten.

„Beim Bieterverfahren stellt sich zunehmend die Frage nach Neutralität des Maklerbüros, aber auch die Frage, ob ein Maklerbüro die Verkäuferseite über die Möglichkeit eines Bieterverfahrens aufklären muss, ob also über das Bieterverfahren als Möglichkeit der Preisfindung aufgeklärt werden muss.“

Rechtsanwalt Sven Johns

MOSLER+ PARTNERRECHTSANWÄLTE

Stattdessen erfolgt eine offene Preisfindung, indem Kaufinteressenten dazu aufgefordert werden, ein Angebot für die Immobilie abzugeben. Damit die Mindestervartung der Verkäuferseite erfüllt wird, erfolgt häufig die Nennung der Mindestkaufpreisvorstellung der Verkäuferseite, an der sich die Gebote orientieren können.

Immobilienmakler müssen in ihren Immobilien-Offerten darauf hinweisen, dass der Verkauf der Immobilie nicht zu einem bestimmten angegebenen Kaufpreis erfolgt und die Verkäuferseite weitere Angebote erwartet. Anderenfalls kann die Immobilienwerbung irreführend sein und zu einer Abmahnung führen.

Das offene Bieterverfahren unterscheidet sich von der Immobilien-Auktion darin, dass das beauftragte Maklerbüro keinen verbindlichen Zuschlag erteilt, auf dessen Basis, sich Verkäuferseite und Meistbietende Person dazu verpflichten, zu dem letzten Gebotspreis einen notariellen Kaufvertrag abzuschließen.

Da für eine Immobilien-Auktion eine eigene Gewerbe-erlaubnis nach § 34 b GewO erforderlich ist, müssen Maklerbüros bei Durchführung eines offenen Bieterverfahrens den Eindruck einer Auktion vermeiden. Deshalb sollte auch dieser Begriff nicht verwendet werden.

Oft will sich die Eigentümerseite vorbehalten, den Zuschlag nicht an den Meistbietenden zu erteilen, die Bedingungen für das Bieterverfahren anzupassen und dabei keinen Schadensersatzansprüchen ausgesetzt zu sein. Aus diesem Grund sollten die Bedingungen für das offene Bieterverfahren zwischen Maklerbüro und Verkäuferseite eindeutig festgelegt und diese Bedingungen auch in der Immobilien-Offerte eindeutig benannt werden.

Lesen Sie hier weiter zum Pro & Contra beim Einkauf von Leads und der wichtigen Klärung der Einwilligung von Kunden zum Anruf durch das Maklerbüro, das den Lead eingekauft hat.

Pflichtschulung GELDWÄSCHEGESETZ für Maklerbüros

Digitales Seminar am 16. November 2021 um 13.00 Uhr.

Jetzt **HIER** buchen!

TIPP



12 X BIETERVERFAHREN. WAS SOLLTE, KÖNNTE, MÜSSTE?

Unsere Empfehlungen zur Durchführung eines Bieterverfahrens:

1. **Bedingungen für das Bieterverfahren** mit der Verkäuferseite schriftlich fixieren. Am besten erfolgt die Festlegung des Bieterverfahrens zu Beginn der Vermarktung. Das nachgeschobene Bieterverfahren führt oft zu einer schwierigen Kommunikation mit den Kaufinteressenten
2. Diese Bedingungen in der Immobilien-Offerte offen **kommunizieren**
3. In der **Überschrift** des Exposés auf das Bieterverfahren hinweisen und dies offen benennen (andernfalls kann die Werbung als irreführend eingestuft werden)
4. Im Exposé oder als Anlage zu einem digitalen Exposé alle Angebotsbedingungen klären (im Bieterverfahren entstehen besondere **Treuepflichten** gegenüber den Kaufinteressenten, die zu berücksichtigen sind)
5. **Mindestkaufpreisvorstellung** der Eigentümerseite in der Immobilien-Offerte als Basis für die Angebote der Kaufinteressenten benennen; wenn als Kaufpreis „Gegen Gebot“ in der Immobilien-Offerte genannt wird, klären, dass diese Angabe auch wirklich rechtlich zulässig ist
6. Von vornherein festlegen, ob das **Höchstgebot kommuniziert** werden soll oder nicht
7. Festlegung treffen, ob das Bieterverfahren in **einer Runde oder in zwei Runden** erfolgen soll; bei einer zweiten Runde können z.B. die drei Höchstbietenden noch einmal aufgefordert werden, eine Anpassung ihres Angebots unter Nennung des bisherigen Höchstgebotes zu erwägen
8. Soll eine **Bietefrist** festgelegt werden? Wie lang ist diese? Wie wird die Bietefrist kommuniziert?
9. Sollen die Angebote an den Makler direkt gehen? Wie erfolgt die **Weitergabe** der Gebote an die Verkäuferseite?
10. Sollen **verspätet eingehende Gebote** weitergeleitet und zugelassen oder nur an die Verkäuferseite weitergeleitet werden?
11. Digitale Applikationen prüfen, die das Angebotsverfahren **transparent** gestalten können
12. **Vergütung festlegen** – Innenprovision, geteilte Provision, evtl. fixe Provisionsbasis bei geteilter Provision



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 Vorsitzende 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%202021.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 Eigentümergewinnung 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

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. Oktober 2023 um 8.

www.die-acht.de

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>