

von  
Sven  
Johns

**newsletter**

12/23

**DIE ACHT**

**IMMOBILIEN &  
DATENSCHUTZ**

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

MEIN TOP-THEMA HEUTE:  
JAHRESENDSPURT ODER -BUMMEL - WIE HALTEN SIE ES?

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



## Guten Morgen,

das Jahresende steht vor der Tür. Wenn ich Sie fragen würde, ein Wort, das mit Jahresend ... beginnt zu vervollständigen, was käme dann heraus? Wahrscheinlich der Jahresendspurt, die Jahresendrally, das Jahresendgeschäft, wohl eher nicht der Jahresendbummel, oder?

### Keine Anregung zum „Bummeln“, aber

Ich will Sie nicht zum „bummeln“ anregen. Aber ein schwieriges Marktumfeld erfordert auch einmal eine andere Sichtweise, einen neuen Denkansatz. Vor kurzem sagte der aus dem Fernsehen bekannte Arzt Dr. Wimmer: „wenn Sie im Stress sind, versuchen Sie doch heute einmal, alles drei Minuten früher zu machen.“

### 3 Minuten früher ...

Drei Minuten früher aufstehen, drei Minuten früher losfahren, drei Minuten früher beim Termin sein, drei Minuten früher im digitalen Meeting sein usw. Allein der Gedanke entschleunigt schon, oder?

Stellen Sie sich vor, Sie würden das Mindset für den Rest des Jahres ändern von: „Rally“ in „Bummel“. Also einerseits Tempo und andererseits Erwartungen verändern. Jede Beurkundung, die in diesen Wechsel fällt, ist plötzlich nicht mehr Planerfüllung oder „im Soll“, sondern ein „on top!“. Kann das helfen?

### Ziele 2024 - nur schneller, höher, weiter?

Genauso geht es mit dem Vorsatz von schneller, höher, weiter in 2024. „Wir werden das beste Jahr unserer Firmengeschichte schreiben“, „wir werden mehr Umsatz machen als im letzten Jahr“ usw.

Ja, das Vorhaben kann klappen, auch in einem schwierigen Marktumfeld. Wenn aber das eigene Mindset auf mehr Qualität anstatt Quantität, mehr Zeit für Fortbildung und Arbeit am unternehmen, als Arbeit im Unternehmen umfasst, kann das Jahr 2024 eine ganz andere Perspektive bekommen.

In der letzten Ausgabe von DIE ACHT haben wir über die Jahresplanung gesprochen. Heute schicke ich Ihnen die Ergebnisse der Umfrage mit und bin erstaunt, wie wenige Immobilienbüros überhaupt eine Planung im Jahr vornehmen. Ich finde: das können wir alle gemeinsam besser!

Ich wünsche Ihnen eine schöne Weihnachtszeit und freue mich, wenn wir uns in 2024 gesund wieder sehen, hören und lesen.

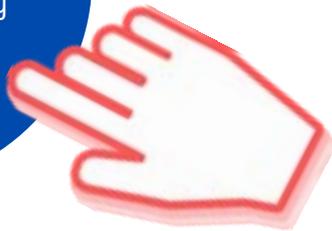
Herzlich  
Ihr Sven Johns

### Die Stichworte dieser Ausgabe:

Top-Immobilienthema des Jahres 2024, Inflationsrate sinkt, Jahresziele 2024, zu wenig Planung in den Maklerbüros, Nur ca. 20 % der Maklerbüros betreiben Farming, Untersuchung zu den Lebenshaltungskosten von IW und BBSR, Neues Verbraucher-Webinar, Risiken am Wohninvestmentmarkt, Rückblick digiKon 8.0, Make me Move Reloaded, Vertragspaket Vermietung, Weiterbildungsverpflichtung nach MaBV, Eventbook 2024 der Datenschutz+Immobilien-Police

Das **neue Eventbook**  
von **Johns Datenschutz**  
**GmbH** mit allen Webinaren und  
Sprechstunden ist fertig

Download  
(KLICK)



# INHALT

<b>1</b>	<b>WIE PLANEN SIE IHR JAHR</b> Ergebnisse der Umfrage	SEITE 4	<b>5</b>	<b>Diese UNTERSUCHUNG</b> diese sollten Sie kennen	SEITE 11
<b>2</b>	<b>Welches wird das TOP-IMMOBILIENTHEMA DES JAHRES 2024</b>	SEITE 7	<b>6</b>	<b>TERMINE PLANEN</b>	SEITE 12
<b>3</b>	<b>„MAKE ME MOVE - RELOADED“</b> Die digiKonREAL 8.0	SEITE 8	<b>7</b>	<b>INFLATIONSRATE</b> macht weniger Druck	SEITE 13
<b>4</b>	<b>LIVE VON DER BAUSTELLE</b> Live vom OLG Stuttgart zur Baustelle „Rechtsstreitigkeiten“	SEITE 10	<b>8</b>	<b>Das EVENTBOOK 2024</b> der Datenschutz+Immobilien-Police ist fertig	SEITE 14

**TIPP**

## Neues Verbraucher-Webinar:

**Wie viel Immobilie kann ich mir aktuell leisten?  
Jetzt mit Ihrem Maklerbüro für ihre Kunden mitmachen.**

Wir bieten ein neues Verbraucher-Webinar mit dem Thema **„Wie viel Immobilie kann ich mir in 2024 leisten?“** am 29.02.2024 an. Ein besonderes Datum für ein spezielles Thema.

Seien Sie mit Ihrem Büro dabei und laden Ihre Kunden dazu ein. Weitere Infos erhalten Sie mit einer E-Mail an

**office@datenschutz.immobilien**



## WIE PLANEN SIE IHR JAHR? ERGEBNISSE DER UMFRAGE

In der letzten Ausgabe von DIE ACHT habe ich nach Ihrer Planung für das Jahr 2024 gefragt. Die Ergebnisse der Umfrage sind nicht repräsentativ, geben aber ein interessantes Bild ab.

### Die für mich überraschendsten Ergebnisse:

- Kunden-Events werden öfter angeboten als gedacht (38% der befragten Firmen)
- Etwa 20 % der befragten Firmen führen Farming-Maßnahmen durch. Ich habe erwartet, dass dies mehr Firmen aktiv betreiben
- Keine der befragten Firmen gab an, in 2024 einen Marktbericht zu veröffentlichen. Hier werden viele Chancen vertan.
- Fast 40 % der Firmen nehmen keine Jahresplanung vor. Ich meine, dass es nicht ohne Planung geht und lege dringend ans Herz, das Jahr besser zu planen.
- 18 % wollen sich um eine Auszeichnung bewerben? Warum nutzen diese Form der Alleinstellung nicht mehr Firmen, z.B. durch den BELLEVUE BEST PROPERTY Agent oder andere.

Dazu die beiden folgenden Grafiken. Ich freue mich auf eine anregende Diskussion.



# ERGEBNISSE



# ANTWORTOPTIONEN

**H**ier noch die einzelnen Antwortoptionen und Ergebnisse zum Thema Planung. Ich bin wirklich sehr überrascht, wie wenige Firmen ihr Jahr planen und strukturieren. Vor allem die Planung von Kunden-Events,

Herausgabe Marktbericht, Kundenzeitung etc halte ich für so essentiell für Maklerbüros, das ich mich wirklich über die Ergebnisse der Umfrage gewundert habe.

ANTWORTOPTIONEN	BEANTWORTET
Als erstes plane ich meinen Urlaub und setze allen anderen Bürotermine und Planungen drumherum	9,09 %
Ich lasse es im wesentlichen auf mich zukommen, plane Urlaub nur rund um die großen Feiertage Ostern und Weihnachten und plane meine Büroaktivitäten ansonsten sehr flexibel	22,73 %
Wir haben bestimmte Aktivitäten, z.B. die Veröffentlichung unseres Marktberichts, ein Kundenfest o.ä., die als erster Termin bei der Planung festgesetzt werden	13,64 %
Wir haben je Quartale eine feste Kundenmaßnahme (Mailing, Flyer, Kunden-Event o.ä.), setzen dafür die Termine fest, planen einen Zeitraum für Resonanz und Auswertung und richten uns über das Jahr nach diesem Ablauf	9,09 %
Wir haben noch keine Erfahrungen mit einer festen Jahresplanung gemacht	15,91 %
Ich plane das Jahr nicht. Planen können wir aufgrund von Angebot und Nachfrage sowieso nicht	22,73 %





## WELCHES WIRD DAS TOP-IMMOBILIENTHEMA DES JAHRES 2024?

**A**n Top-Themen fehlt es bekanntlich nicht. Wohnen ist sicherlich eines der gesellschaftlichen TOP-Themen überhaupt. Deshalb verwundert es mich etwas, dass im Zukunftsreport 2024 des Zukunftsinstituts das Thema „Wohnen“ nicht präsent ist. Für uns alle, die wir in der Immobilienwirtschaft arbeiten und eng damit verbunden sind, darf es gern etwas spezieller sein, wenn es um das TOP-Immobilienthema des Jahre 2024 geht.

Ich habe ein paar Themenstellungen, die für mich im Jahr 2024 Spitzenreiterthemen sind:

- mehr Neubau (vor allem von günstigen Wohnungen)
- niedrigere Zinsen für Immobilienkäufer
- Streichung der Grunderwerbsteuer für Familien und Erstkäufer einer Immobilie
- eine klare Immobilienpolitik, die erkennen lässt, wofür die Bundesregierung beim „Wohnen“ steht

Die Fa. Schick Immobilien hat nach einer Umfrage unter ca. 2.000 Immobilienexperten die größten Risiken für den Wohninvestmentmarkt erfragt.

Die Verschärfung des Mietrechts wird als das größte Risiko eingestuft.

Für die Immobilienmaklerbüros habe ich noch mein TOP-Thema des Jahres 2024:

### Gemeinschaftsgeschäfte

Die Ausgabe 01-2024 von DIE ACHT wird ganz im Zeichen der Gemeinschaftsgeschäfte stehen.

Es bedarf einem „Zusammenrücken“ der Maklerbüros untereinander im Sinn von engem Austausch und enger Zusammenarbeit, um für die Kunden das beste zu ermöglichen.





## „MAKE ME MOVE - RELOADED“ DIE digiKonREAL 8.0

**Z**wei Tage digiKon standen Anfang November ganz im Zeichen von „Make me move reloaded“, also einem neuen Ansatz für die Kundenansprache mit dem Ziel mehr Kunden zur Kontaktaufnahme zu bewegen und sich „auf das Maklerbüro zu zu bewegen.“

### Make Me Move Reloadad

Dr. Sascha Krause von Google hat dazu ausführlich erläutert, wie es gelingt individuelle Leads über Google zu erlangen. Für mich war dies eines der wichtigsten Themen der digiKon 8.0. Leads entstehen an vielen Stellen. Um diese Leads bewerben sich immer mehrere Maklerbüros, wenn es um den Verkauf einer Immobilie geht. Wie schaffe ich es also, dass mir durch meine Kampagnen die Leads exklusiv zugeführt werden?

Dazu hat Dr. Krause erläutert, dass in Google eigene Daten der Customer-Journey, also offline erzielte Daten zugänglich gemacht werden müssen. So können Kampagnen zu Leadgewinnung besser ausgesteuert werden und erzielen bessere Ergebnisse. Das klingt ziemlich schlau und nachahmenswert.

### Telefonmarketing

Mit Mark Remscheidt haben wir ausführlich über die Strategien am Telefon und die richtige Reaktion auf Kundenreaktionen gesprochen und ihm dafür verschiedene Live-Aufgaben gestellt, auf die er am Telefon reagiert hat. Wichtigste Vorgabe dabei ist, dass Sie den Telefonhörer auch wirklich in die Hand nehmen und (ehemalige) Kunden anrufen.

Ich halte dies für die wichtigste Grundlage für neues Geschäft und Abschlüsse in diesem Marktumfeld.

### Bewertungen und Immobilieneinkauf

Mit andreas Habath haben wir ausführlich den Immobilieneinkauf diskutiert. Wie schaffen wir es, Verkäufer davon zu überzeugen, dass die Kaufpreisvorstellung zu hoch ist? Die Antwort: Mit Vergleichswerten, mit Anfragen von Kunden, mit Suchaufträgen in bestimmten Preisklassen. Das Fazit von Andreas Habath war, dass aktuelle Vergleichszahlen nie so wertvoll waren wie heute. Hier müssen die Maklerbüros weiter investieren, um an Daten zu gelangen.

### Seitwärtsbewegung am Markt

Prof. Dr. Harald Simons und Christian Sauerborn, Sprengnetter, haben die kommenden Monate so eingeschätzt, dass der Markt über alles wohl in eine Seitwärtsbewegung eintreten wird und die größeren Preisnachlässe bei Immobilien hinter uns und Ihnen liegen. Ausnahmen werden die Regel bestätigen.

### Super beliebt: Die Bürovergleiche

Sehr wichtig waren auch wieder die Diskussionen mit Maklerbüros über ihre erfolgreichen Strategien. So ist z.B. die Strategie eines gestärkten Back-Office als sehr erfolgreich dargestellt worden, um die Makler von den Büroarbeiten zu entlasten. Ein eindeutiges Plädoyer für eine (virtuelle) Assistenz, für das Auslagern von Arbeiten, für die Hinzuziehung von Dienstleistern, um mehr Freiräume für Kundengespräche und Telefonate zu haben. Ich kann diesen Ansatz nur unterstützen.

Auf der **digiKonREAL 9.0 am 07. und 08. Mai 2024** laden wir wieder Büros dazu ein, ihre erfolgreichen Strategien vorzustellen. Wenn Sie dabei sein möchten, dann schreiben Sie mir gern.

# 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](http://www.webseitencheck.immobilien)



# LIVE VON DER BAUSTELLE WAS U...FTIGT

**HEUTE:  
LIVE VOM OLG STUTTGART  
ZUR BAUSTELLE  
„RECHTSSTREITIGKEITEN“**





## DIESE UNTERSUCHUNG SOLLTEN SIE KENNEN

**D**ie Lebenshaltungskosten in den ca. 400 Kreisen in Deutschland hat das IW zusammen mit dem BBSR untersucht und eine Veröffentlichung inkl. einer digitalen Karte erstellt.

Das wichtigste Ergebnis: Die Lebenshaltungskosten neben den Wohnkosten variieren in den Kreisen nicht so sehr stark. Wer also „sparen“ oder günstiger leben will, muss sich eine Region aussuchen, in der die Wohnkostenbelastung nicht so hoch ist. Das eröffnet neue Möglichkeiten für die Mobilität. Und das erfordert neue Ansätze bei der

rage der Erreichbarkeit ländlicher Räume. wie komme ich an den Ort, an dem das Leben günstiger ist? Das wird eine große Herausforderung für die Regionalplanung sein. Für jedes Maklerbüro sind die Daten aus dieser Untersuchung eine wichtige Basis für die eigene Tätigkeit.

[Hier gehts zum Beitrag \(KLICK\).](#)

Das Foto zeigt einen Ausschnitt aus der interaktiven Karte und wie diese aufgebaut ist. In der Publikation des IW und des BBSR finden sich alle Detailzahlen.





(alle Termine sind direkt verlinkt)

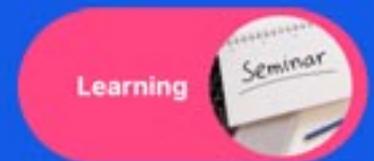
## IHRE TERMINE IN DEN KOMMENDEN WOCHEN - JETZT ANMELDEN!

### Kurze Info zur Weiterbildungsverpflichtung:

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.

Sie können im Dezember 2024 bei uns noch 6 Stunden Weiterbildung bescheinigt bekommen.



## UNSERE TERMINE IM DEZEMBER 2023 - FÜR IHRE PLANUNG

**08.12.2023** - JAHRESSCHULUNG GWG HEUTE

**12.12.2023** - WEBINAR DSP „DER AUSKUNFTSANSPRUCH NACH DSGVO“

**14.12.2023** - JAHRESSCHULUNG DSGVO FÜR IMMOBILIENBÜROS

**20.12.2023** - LÖSCHUNG VON KUNDENDATEN - ZUSATZTERMIN DSP

**20.12.2023** - SPRECHSTUNDE VERTRAGSPAKET - ZUSATZTERMIN TERMIN

**23.01.2023** - WEBINAR DSP „DSGVO 2024“

**14.02.2023** - WEBINAR DSP „DIE MIETSELBSTAUSKUNFT UND DER DATENSCHUTZ“

**21.02.2023** - SCHULUNG CYBERSICHERHEIT FÜR IMMOBILIENFIRMEN

**29.02.2023** - VERBRAUCHER-WEBINAR FÜR MAKLERBÜROS:  
„WIE VIEL IMMOBILIE KANN ICH MIR IN 2024 LEISTEN?“

**20.03.2023** - GAMECHANGER ENERGIEWENDE - VERANSTALTUNG MIT SPRENGNETTER

Die Termine der Datenschutz+Immobilien-Police 2024 sowie das Eventbook 2024 finden Sie Hier (Klick).





Laut Destatis ist die Inflationsrate im November 2023 in Deutschland auf 3,2 % zurückgegangen. In Europa beträgt die Inflationsrate laut Eurostat noch 2,4 %.

Der Druck auf die EZB, die Zinsen weiter zu erhöhen, ist demnach nicht mehr vorhanden.

[Link zu Destatis \(KLICK\)](#)

[Link zu Eurostat \(KLICK\)](#)



# Save the Date

**TIPP**

digiKonREAL 9.0 am 09. und 10. Mai 2024 | [www.digikonreal.de](http://www.digikonreal.de)



## DAS EVENTBOOK 2024 DER DATENSCHUTZ+IMMOBILIEN-POLICE IST FERTIG

**F**ür unsere Kunden und allen Immobilienfirmen, die auch gern die Datenschutz+Immobilien-Police buchen möchten, haben wir das Eventbook 2024 fertig gestellt.

Alle Termine der

- Webinare und
- Sprechstunden

finden Sie im Eventbook 2024.

Zum Download geht es hier (KLICK)



Datenschutz und DSGVO  
Die Veranstaltungen 2024

2024

Unsere Events  
auf einen Blick

DATENSCHUTZ ±  
IMMOBILIEN-  
POLICE

→ EVENTBOOK

DATENSCHUTZ &  
MEHR

office@datenschutz.immobilien

bitkom Mitglied im

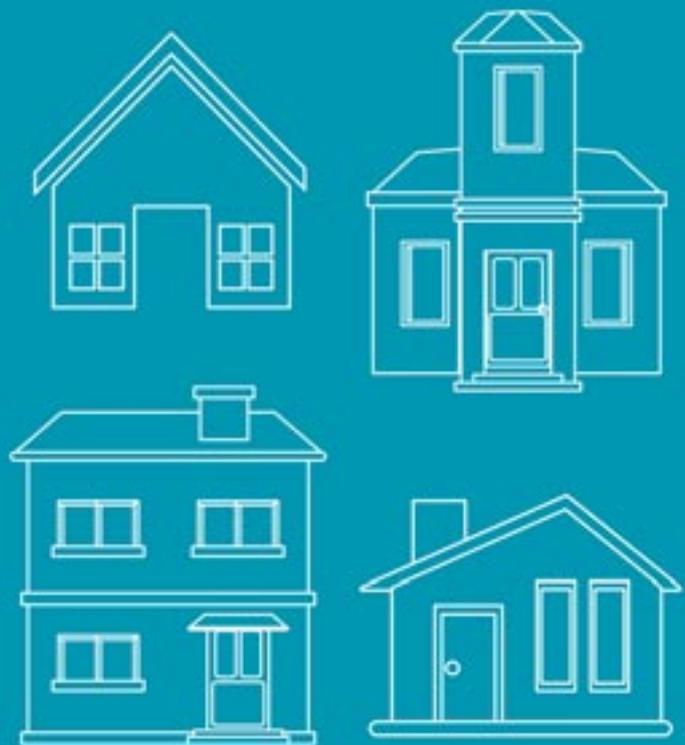
# Das neue Vertragspaket Vermietung ist fertig

Welche Vertragsvorlage im Vermietungsgeschäft fehlte Ihnen bislang?

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

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

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)**.

## PARTNER RECHTSANWALTSKANZLEI:



MOSLER+PARTNERRECHTSANWÄLTE



A promotional banner for "DIE ACHT IMMOBILIEN &amp; DATENSCHUTZ". It features a large red number "8" on the left. The text "DIE ACHT" is in large white letters, with "IMMOBILIEN &amp; DATENSCHUTZ" below it. Further down, it says "8 THEMEN IMMER AM 8. UM 8 BE-8-ENSWERT". On the right side, it states "Die nächste Ausgabe von „Die ACHT“ erscheint am 8. Januar 2024 um 8." The website "www.die-acht.de" is at the bottom left, and there is a stylized graphic of overlapping lines at the bottom right.

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 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](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>