

# Timeline

## 24 WOCHEN PLAN

Ablauf für Verkäufer und Makler



JF HOME ESTATE  
IMMOBILIEN

### Woche 1 - 2

Unterlagenaufbereitung

- Unterzeichnung Vertrag/Vollmacht
- Objektvorbereitung intern
- Unterlagen einholen
- (Planung) Vermarktungsstrategie
- Erstellung Energieausweis (falls notwendig)



### Woche 5 - 8

Private Sale

- Angebot an vorgemerkte Kunden
- Newsletter versenden
- Vorbereitung online Auftritte
- Kooperationspartner kontaktieren
- Ggfs. erste Besichtigungen



### Woche 15 - 19

Vermarktungsanpassung

- Neue Onlinevermarktung
- Ggfs. QAA anpassen
- Erneute Besichtigungsrunde
- Zusätzliche Premium-Platzierungen
- Verhandlungsgespräche



### Woche 3 - 6

Vermarktungsvorbereitung

- Grundrissaufbereitung
- Home Staging (bei Bedarf)
- Fotografieren/Bearbeiten
- Virtueller 360° Rundgang
- Erstellung Exposé
- Abnahme von Eigentümern



### Woche 7 - 14

Öffentliche Vermarktung

- Posting auf Social Media Kanälen
- Inserat auf Immobilienportalen
- Nachfassen vorgemerakter Kunden
- Werbeanzeigen schalten (Premium und Booster Platzierungen)
- Organisation Besichtigungstage



### Woche 20 - 24

Notartermin + Kaufabwicklung

- Kaufvertragsentwurf erstellen
- Finanzierungsabsicherung Käufer
- Finale Besprechungen
- Datenschutz & Geldwäschegesetz (Dokumentieren + aufbewahren)
- Notartermin vereinbaren/ durchführen