



RE/MAX®
VOGUE

Gayrimenkul Kiralamanın Yol Haritası



0530 152 81 86
0312 400 07 77
musa@remaxvogue.com.tr





Gayrimenkul Kiralamanın Yol Haritası

Merhaba

Mülkünüzü kiralamaya karar verdiniz. Hatta size ulaşmamı sağlayacak kadar bir pazarlama faaliyetinde bile bulundunuz. Ama profesyonel hizmet almak konusunda da çekinceleriniz var.

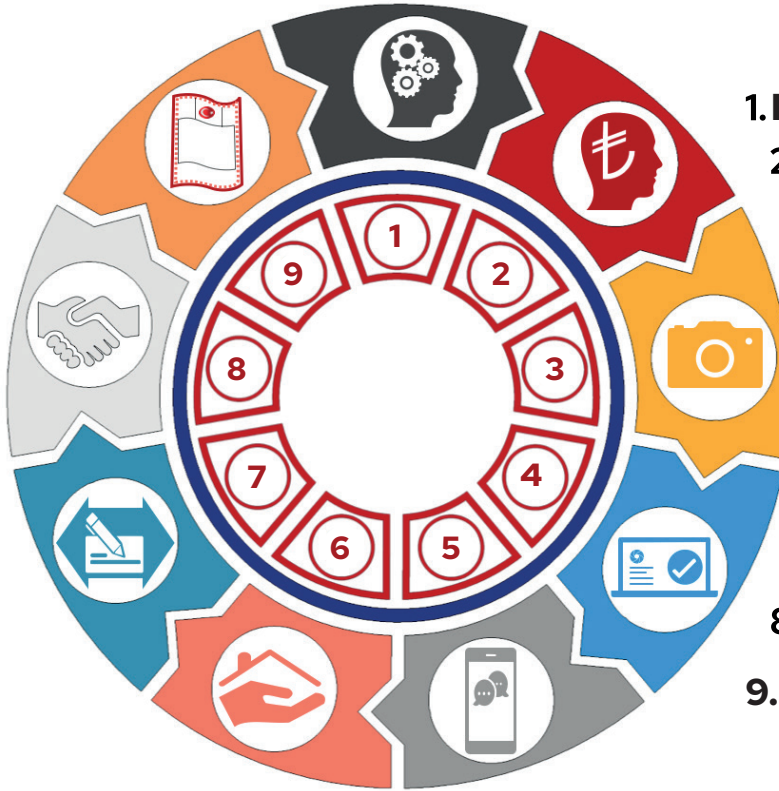
Ancak:

- > Yaptığınız pazarlama faaliyetleri mülkünüzü kiralamak için yeterli olacak mı?
- > Bundan sonra sizi neler bekliyor?
- > Sorunsuz bir kiralama süreci yaşamak için neler yapmalısınız?

İşte bu gibi soruların cevaplarını arıyorsanız o zaman doğru yoldasınız demektir. Tek ihtiyacınız bu sorulara doğru cevapları bulmak. Bu nedenle önünüzdeki zorlu süreçte size çok yardımcı olacak **Gayrimenkul Kiralamanın Yol Haritası** kitapçığını sizin için hazırladım.

Bu kitapçık ile size vermeyi teklif ettiğim hizmetin çok küçük bir kısmını oluşturan ancak profesyonel destek almadan da bu süreci olabildiğince az sorunla tamamlamanızı sağlayacak bazı püf noktalarını sizinle paylaşacağım.

Şimdi Gayrimenkul Kiralamanın Yol Haritasını birlikte gözden geçirelim!



1. Kiralama Kararı
2. Fiyat Analizi
3. Fotoğraf Çekimi
4. Pazarlama Planı
5. Kiracı Adaylarıyla Telefon Görüşmeleri
6. Mülkünüzün Kiracı Adaylarına Sunumu
7. Kiralama Şartlarının Müzakeresi
8. Kiralama Anlaşması
9. Kira Sözleşmesi



1 - KİRALAMA KARARI

Gayrimenkulünüzü kiralamaya karar vermek, kiralama sürecinde atmanız gereken ilk ve en önemli adımdır. Bu kararı alarak çıktığınız yolun henüz en başındasınız. Bir Gayrimenkul Danışmanı ile değil de yalnız devam etmeyi tercih ederek ikinci kararınızı da verdiniz. Artık kiralama kararını vermenizdeki "Nedeniniz" en büyük yardımcınız olacak!

"Neden Mülkünüzü Kiralamak İstiyorsunuz?"

İşte bu sorunun cevabını kendinize her verdiğinizde kiralamaya tekrar karar verebiliyorsanız "Ciddi Kiralayansınız" demektir. Ciddi Kiralayan olmak size bundan sonra atacağınız adımlar konusunda muhteşem bir motivasyon sağlarken, yanlış adımlar atma lüksünüzü de elinizden alacaktır. Çünkü ciddi olmayan kiralayanlara ait mülkler zamanla ilgiyi kaybeder ve bir süre sonra bölgenizdeki kiracılar tarafından göz ardı edilen mülkler haline gelirler. Unutmayın ki kiralamayı düşündüğünüz şey bir Gayrimenkul yani "Taşınmaz". Yani başka bir pazarda (adreste) kiralamayı tekrar deneyemezsiniz.

2 - FİYAT ANALİZİ

İkinci adım aslında en zoru çünkü bu noktada kendinize ait olan bir şeye değer biçiyorsunuz. Ve sizin belirlediğiniz değer de çoğunlukla sadece sizin için önemi olan; anılarınız, tadilatına yaptığınız harcama, zevkle seçilmiş malzemeler, iç tasarım ve hatta alış fiyatınız gibi etkenler olacaktır. Ne yazık ki kiracılar sadece piyasa fiyatları ile ilgilenirler. Başka bir ifade ile kiracılar sizin belirlediğiniz değerle değil mülkünüzün piyasadaki ederi ile ilgilenirler. Kısacası belirlediğiniz fiyat sizin mülkünüzün veya rekabet halinde olduğunuz mülklerin kiralamaını garantileyecektir.

Bir gayrimenkulün piyasadaki ederine karar veren etkenler ise aşağıdaki gibidir;

Bölgenizde yakın zamanda gerçekleşen fiyatlar:

Unutmayın internette gördüğünüz fiyatlar kiralama fiyatları değildir. Ve normal kullanıcıların bölgelerinde gerçekleşen fiyatları bulmaları için yakın zamanda kiralama veya aracılık yapan insanlara danışmaktan başka bir yöntemi yoktur. Günümüz şartlarında son 2 ayda gerçekleşenler dışında öğreneceğiniz tüm fiyatları göz ardı etmelisiniz.

Konumu:

Mülkünüzün önemli noktalara uzaklığı, çevresinde ne gibi imkanlar olduğu ve bu imkanların size ulaşan kiracı adayları için ne kadar önemli olduğu fiyata yüksek oranda etki eder. Ancak bu konum bilgilerini doğru değerlendirmeli ve uygun şekilde sunmalısınız.



Gayrimenkul Kiralamanın Yol Haritası

Gayrimenkulünüzün tadilat durumu:

Hem fiyata hem de kiralama süresine etki eden bir etkidir. Mülkünüz kiracılar tarafından ilk gezildiği anda onları olumsuz etkileyecek her aksaklığı gidermeli ve onu olabilecek en bakımlı haline getirmelisiniz.

Rekabet içinde olduğu diğer mülkler:

Potansiyel Kiracılar, sizin mülkünüzü – gerek fiyat gerekse de tadilat durumu olarak – yakın çevrede şu anda kiralık olan diğer mülklerle karşılaştıracaklardır. Kiracının dikkatini rakip mülklerden uzaklaştırmak ve sizin mülkünüze odaklanmalarını sağlamak için, fiyatta rekabetçi olmalısınız. Ayrıca mülkünüzün kiralamaya hazırlanması konusunda da çok farklı olmak zorundasınız.

Zamanlama:

Piyasaya çıktığımız ilk 30 gün çok önemlidir, bu süreyi dikkatli değerlendirmelisiniz. Kiracıların mülkünüzü gezecekleri ve kiralama kararı verecekleri zamandır. Biz buna “Fırsat Penceresi” diyoruz! Bu fırsatı kaçırmamalısınız.

Mülkünüzün ederini belirleyen bu ana etkenlerden sadece bir tanesini değiştirebilirsiniz. O da Gayrimenkulünüzün Tadilat Durumudur.

Kiralayanlar rayiç bedelin üzerinde bir fiyat talep ettikleri takdirde bir süre sonra piyasanın peşine takılıp fiyat indirmek zorunda kalırlar. Ancak yaklaşım olarak hep geç kalır ve rayiçlerin üzerinde fiyat belirlerler. Rayiç Bedel her zaman yapılan indirimlerin altında kalır.



3 – FOTOĞRAF ÇEKİMİ

Bu adımda yapacağınız tüm doğrular, mülkünüzü kiracı adaylarının görmek istemesi için gerekli cazibeyi yaratacaktır. Bu nedenle bu aşamada çok dikkatli olmalısınız. Mülkünüz ne kadar güzel ve bakımlı olursa olsun kötü çekilmiş fotoğraflar kiracı adaylarının mülkünüz ile ilgili göreceği en son şeyler olacaktır. Yapılan araştırmalara göre doğru şekilde çekilmiş fotoğraflar, diğerlerine göre %80 daha fazla kiracı adayını çekmektedir. Mülkünüzü daha fazla kiracı adayının dikkatini çekmesine yardımcı olması için size bir kaç önerim olacak;

- > Öncelikle fotoğrafları çekeceğiniz makina yüksek çözünürlükte ve yüksek diyafram açıklığında olmalı.
- > Fotoğraf çekimini günün aydınlık bir saatinde gerçekleştirmelisiniz.
- > Çekim yapacağınız sırada ortamın mutlaka temiz ve düzenli olmasına dikkat etmelisiniz.
- > Kadrajı yatay olarak kullanmaya çalışın çünkü internet sitelerinin resim görüntüleme ekranları yatay olarak dizayn edilmiştir.
- > Çektiğiniz tüm fotoğraflar geniş açıyla alınmalıdır. Bu noktada geniş açılı, profesyonel bir fotoğraf makinesi size çok büyük avantaj sağlayacaktır.



4 - PAZARLAMA PLANI

Bu aşamada artık elinizde çok miktarda fotoğraf ve bilgi olmalı. Şimdi bunların hepsini muhteşem bir pazarlama planı yapmak için harmanlamalısınız. Özellikle günümüzde en geçerli pazarlama aracı olan interneti çok iyi kullanmalısınız.

Gayrimenkul işi için sıkça kullanılan bazı internet siteleri (portallar) vardır. Olabildiğince fazla kiracı adayına ulaşmak için bu portalların çoğunu aktif bir şekilde yönetmelisiniz. Portallarda öncelikle üyelik işlemi yaptırmanız gerekiyor. İstenilen bilgileri eksiksiz olarak giriniz. Özellikle iletişim bilgileri çok önemli, unutmayın kiracı adayları size bu bilgiler sayesinde ulaşacaktır. Telefon numaranızı paylaşmak istemiyorsanız çeşitli portalların size sanal numaralar belirlediği hizmetler satın alabilirsiniz. Tabi ki işiniz üye olamakla bitmiyor. İlan vermek için yeni üyeliklere bir ay ücretsiz olmakla beraber, devam eden aylarda yüksek ücretler ödemek zorunda kalacaksınız.

Size ulaştığıma göre siz bunu zaten yaptınız. Hatta fotoğrafları yükleyip ilanınızı yayına aldınız bile. Ancak bu ilanınızın üst sıralarda yer almasını sağlamaz ne yazık ki.

Önemli bir soru en son baktığınızda ilanınız kaçınıcı sayfada yer alıyordu? Peki, bu portallarda üst sıralarda yer alan ilanlardan biri olmak için neler yapmanız gerektiğini biliyor musunuz? İşte sizin için hazırladığım bir kaç öneri;

- > Çektiğiniz fotoğraflar yüksek çözünürlükte olmalıdır.
- > Portallar fotoğraf sayısı çok olan ilanları benzer tarihlilere göre üst sıralarda görüntülemek üzere tasarlanmıştır. Bireysel kullanıcılara verilen fotoğraf hakkı 10 iken Profesyonel kullanıcılara 30 - 35 adettir. Bu nedenle zaten geride başladığınız yarışta hakkınızın tamamını akıllıca kullanın.
- > Fotoğrafları bir akışa göre, yani ilanınıza bakanlar evinizi geziyormuş gibi düşünün ve o sıralamada yükleyin.
- > Mülkünüzün özelliklerini iyi bilin. İlan portallarında yer alan özellikler kısmını dikkatlice gözden geçirin ve mülkünüze ait özellikleri eksiksiz şekilde işaretleyin.
- > İlan açıklamaları bölümüne özen gösterin. Ama uzun açıklamaları okuyan sayısının çok az olacağını da aklınızdan çıkartmayın. Sade ve yeterince açıklayıcı ilan açıklamaları her zaman daha ciddi kiracı adaylarını çekecektir.
- > En son ve en pahalı seçenek olarak ücretli yükseltmeler satın alabilirsiniz. Birçok portal bu konuda çeşitli seçenekler sunmakta, hangisinin sizin ihtiyaçlarınıza uyacağına karar vererek harcama yapmalısınız.

Artık ilan portalları ile ilgili bilginizin daha fazla olduğunu düşünüyorum. Tabi pazarlama stratejinizde en önemli kısım bu olsa da tek önemli kısım değil maalesef. Günümüzde pazarlama denilince akla gelen belirlenmiş kitlelere gerekli tanıtımın yapılmasıdır. Bu nedenle Facebook ve Instagram gibi sitelerde belirlediğiniz kiracı grubuna özel reklamlar satın alabilirsiniz. Bu çalışmalar, doğru kurgulanmış bir pazarlama planının dopingleri gibi olacaktır.



5 - KİRACI ADAYLARI İLE TELEFON GÖRÜŞMELERİ

Artık gereken her şeyi yaptınız ve bekliyorsunuz. Gelecek ilk telefon mülkünüzü kiralayacağınız kiracı adayından geliyor olabilir. Ancak şuna hazırlıklı olun ki sizi arayacakların sadece %5'i ciddi kiracılar olacaktır. Geri kalan kısmı benim gibi emlakçılar ve meraklı insanlardan oluşacaktır.

Her arayanla aynı enerjide ve ciddiyette konuşmalısınız, bu da işin en zor kısmıdır. Bu konuda size tavsiyem önceden bir konuşma metni hazırlamanız olur. Bu sayede mülkünüz ile ilgili detayların hiçbirini unutmadan anlatabilirsiniz.

Doğru belirlenmiş bir fiyat için alacağınız arama sayısı günde 10'a kadar çıkabilir. Bu aramaların hiçbirini kaçırmamalısınız. Cevap vermediğiniz bir arama zaten az olacak ciddi kiracı adaylarından birine ait olabilir. Sizin aramaya cevap vermemeniz sonrasında bir sonraki ilana geçer ve sizi tekrar aramayabilir. Unutmayın bu adımdaki tek amacınız olabildiğince fazla kişiye evi göstermek için randevu almak olmalıdır. Bu nedenle sabırlı olun ve insanları evi görmeleri konusunda ikna etmeye çalışın.

6 - MÜLKÜNÜZÜN KİRACI ADAYLARINA SUNUMU

Kiracı adayı ile randevulaştınız, artık mülkünüzü göstereceksiniz. Öncelikle şundan emin olun beklediğiniz kişi veya kişiler gerçekten gelecekler mi? Bu size garip geliyor olabilir ama insanlar sizinle konuştuklarını unutup başka planlar yapabilir. Bu gibi bir durumla karşılaşmamak için önceden kiracı adayını arayın ve teyit alın.

Her şey tamam, kiracı adayı kesin geliyor. Size bir öneri daha, mutlaka mülkünüzü kiracı adayından en az 15 dk. önce varın. Etrafı dikkatlice kontrol edin ve ortamı havalandırın. Şunu aklınızdan çıkartmayın bu işte ilk intiba her şeydir. Kiracı adayınızla tek seferlik bir şansınız var. O şansı kötü kullanmak gibi bir lüksünüz de yok. Kiracı adaylarının ilk ziyarette mülkünüzle ilgili olumsuz düşüncelerine neden olabilecek aşağıdaki yanlışlardan uzak durun.

Kötü kokular: Koku insanları duygusal olarak etkileyen bir unsurdur. Kötü kokan bir mülk kiracıların evin geri kalanı ile ilgilenmemesine neden olabilir.

Dağınık ve/veya temiz olmayan ortam: Mülkünüzde yaşayan olsun ya da olmasın ortam temiz ve düzenli olmalıdır. Kiracı adayları temiz ve düzenli ortamlarda kendilerini daha rahat hisseder ve bakış açıları daha olumlu olur.

Mülkünüzün tadilat ihtiyaçlarını öne çıkartan aksaklıklar: Mülkünüzü gezerken karşılaşılabileceğiniz akmış bir tavan, küflü bir duvar, bozuk bir lavabo gibi aksaklıklar mülkünüzün kiralama zorlaştırmakla beraber fiyatını da fazlasıyla düşürür. Bu tür aksaklıkları gidermek için harcayacağınız para ve zaman, size fazlasıyla geri dönecektir.

Karanlık bir ortam: Aydınlık bir ortam herkesin iyi hissetmesini sağlar. Bu sebeple mülkünüzü en aydınlık şekilde göstermeye özen gösterin. Gündüz ise panjur veya perdelerin açık olmalarını sağlayın. Gece ise tüm aydınlatmaların çalışır vaziyette ve açık olmalarına dikkat edin.



Gayrimenkul Kiralamanın Yol Haritası

Bütün hazırlıklarınızı doğru şekilde yaptınız ve kiracı adayları mülkünüzü gezmeye başladılar. Onları bir gölge gibi takip etmeyin ve onlara biraz alan tanıyın. Bu aşama için herşeyden zor olan kısmı yeni başlıyor. Kiracı adayları mülkünüzü size kötülemeye başlayacaklar. Çok beğenerek yaptırdığınız tadilatı, seçtiğiniz malzemeleri, size hoş gelen renklerini... Kısacası pazarlık yapmak için mülkünüz ile ilgili ne varsa size karşı kullanmaya çalışacaklar.

İşte şimdi sakın ve soğukkanlı bir şekilde bu itirazların kişisel olmadığını farkında olarak sadece teklif almaya odaklanın.



Mülkünüzü kiracı adaylarına sunma sayınız düşük ise belirlediğiniz fiyat piyasanın çok üstünde demektir.

7 - KİRALAMA ŞARTLARININ MÜZAKERESİ

Kiralama piyasalarında (kiralık evin çok, kiracının az olduğu) beklenti fiyatların düşeceği yönündedir. Bu nedenle istediğiniz fiyat ile aldığınız teklifler arasında uçurum olabilir. Günümüz piyasasında ciddi kiracıların az olması nedeni ile bir takım kişilerin fırsat yaratma çabasında olduklarını bilmelisiniz. Buna rağmen aldığınız teklif ne kadar düşük olursa olsun sakın kalın ve diyalogu kaybetmeyin. Unutmayın ki bu süreçte yapmanız gereken tek şey olabildiğince fazla teklif almaktır. Müzakere zorlu bir süreçtir. Bizim gibi bu işin eğitimini almış profesyoneller için bile kiralama sürecinin kilidi bu aşamadır. Ayrıca psikolojik olarak en yıpratıcı ve en çok hata yapılan kısmıdır.

Fiyatınızı doğru belirlemiş olsanız dahi piyasayı hala iyi kontrol etmeniz gerekmektedir. Mülkünüzü beğenen kiracı adayları sizinle kiralama şartlarını konuşurken dahi piyasadaki mevcut mülkleri ve hatta yeni çıkan mülkleri de takip ediyor olacaktır. Sizde en aza onlar kadar rakip mülklerle ilgili bilgi sahibi olmalısınız. Çünkü müzakereler sırasında rakip ilanlar ve komşuların fiyatınızla ilgili fikirleri gibi pazarlık konuları ile uğraşmalı ve süreci devam ettirmek için çaba sarf etmelisiniz.

Şu aklınızdan hiç çıkartmayın; aldığınız teklif, alacak olduğunuz teklifler arasında en yüksek olanı olabilir. Bu nedenle her teklifi değerlendirmeye alın. Unutmayın hiç bir kiracı adayı ilk teklifine kesin ret yanıtı veren bir satıcı ile tekrar pazarlığa oturduğunda daha yüksek bir teklif vermez. Aksine teklifini düşürür. Bu aşama ile ilgili bir başka konu ise mülkü kaç sene önce aldığınızdır. Bir gayrimenkulün satın alınmasını takip eden 5 yıl içerisinde tekrar satılması durumunda alış ve kiralama fiyatları arasında tapuda belirtilen rakamlar baz alınarak ciddi gelir vergileri ile karşı karşıya kalabilirsiniz.



Unutmayın; "Kiralama Piyasalarında" kiralayanlar geçmiş, kiracılar ise geleceği fiyatlar. Satıcı tarafı sürekli geçmişte benzer mülklerin kaç kiralandığını düşünürken, kiracı tarafı ise fiyatların daha ne kadar düşeceğini düşünür.

Şartların bu denli zorlu olduğu bir dönemde bir başka zorlukta mülklerinizi gezen ve/veya teklif veren kiracı adaylarından hangilerinin ciddi kiracılar olduğunu tespit etmektir.



8 - ANLAŞMA

Fiyat ve ödeme koşulları konusunda anlaştınız. Şimdi sıra bu anlaşmayı tamamlamaya ve yazılı hale getirmeye geldi. Kimse sözleşmenin imzalanacağı anda önceden konuşulmamış şartlarla karşılaşmak istemez. Bu nedenle anlaşılan tüm hususlar yazıya dökülmeli ve her iki tarafın imzası ile kesinleştirilmelidir. Kiralama sürecinin bu aşaması hem heyecanlı hemde stresli bir aşamadır. Başlangıçtan bu ana kadar verdiğiniz emeklerin karşılığını almaya bir adım kalmasına rağmen işler hala en başa dönebilir. Sizin için olabilecek en kötü şey ufak pürüzler yüzünden anlaşmanın masada kalması olacaktır.

Tabi ki kendinizi güvence altına almak için yapacağınız şeyler olacak. Bunların en başında Kiralama sözleşmesi ve kapora (kaparo) formu olmalı. Bu işte profesyonel biri olmadığınız için bu gibi belgelere sahip olmayabilirsiniz. Ancak özellikle kapora için bir belge düzenlemenizde büyük yarar var. Çünkü kanunlarımız nezdinde "Kapora" daha sonra iade etmek üzere alınmış ön ödemedir. Kiralamanın gerçekleşmemesi durumunda iade edilmesi gerekmektedir. İşte bu sebeple alınan kaporayı, sözleşme gününe kadar iyi muhafaza etmeli ve asla harcamamalısınız.

9 - KİRA SÖZLEŞMESİ

İşte geldik son adıma. Bu aşamada her şeyin sonuna gelmiş oluyor. Ama hala işlem kapanmış değil. Hala dikkat etmeniz gereken birçok şey var. Yapacağınız sözleşmenin sizi kanunen on bir yıl boyunca bağlayabileceğini unutmayın. Kira sözleşmesine yazılacak detaylar üzerinde düşünmeniz gerekecektir.



Artık Sahibinden gayrimenkul kiralamanın yol haritasını beraberce gözden geçirdik. Tüm bu süreç, her şeyin yolunda gitmesi durumunda dahi 100 güne yakın bir zamanınızı ve enerjinizin büyük kısmını alacaktır. Hatta sürecin bir aşamasında işler tıkanırsa her şey başa dönecek ve zamanınız boşa gidecektir.

Lütfen motivasyonunuzu bozmayın ve mülkünüzü neden kiralamak istediğinizi hatırlayın.



PEKİ BEN SİZİN İÇİN NE YAPABİLİRİM?

Bu kitapçığı hazırlamaktaki temel amacım sizin gibi danışmanlık hizmeti almak istemeyen potansiyel müşterilerime de yararlı olabilmektir. Umarım bu bilgiler ışığında istediğiniz sonucu alırsınız.

Ama yine de benim gibi bir profesyonel ile çalışmak size neler kazandıracak bahsedeyim.

- > Öncelikle sizin isteklerinizi, ihtiyaçlarınızı ve beklentilerinizi anlamak için zaman ayıracam, bütün sorularınıza cevap vereceğim, telefonlarınızı ve e-mail'lerinizi aynı gün cevaplandıracağım ve size karşı daima dürüst olacağım.
- > Tüm kiralama sürecinde belki de en önemli nokta olan Fiyat Analizi kısmında size en yüksek faydayı sağlayacağım. Kendimin ve şirketimin tüm imkanlarını mülkünüzün satılabileceği en yüksek fiyatı ve satın alması muhtemel kitlenin tespiti için kullanacağım.
- > Mülkünüzün tanıtımını yapmak ve mümkün olduğu kadar çok Kiracıya ulaştırmak amacıyla farklı mecralarda (uzman emlakçılarla paylaşım, SMS, mailing, promosyonlar, standlar, komşulara hazırlanan "Haberiniz var mı?" mektubu, sunum dosyası, özellikler sayfası, farklı kiralama portallarında ve gerektiğinde sosyal paylaşım sitelerinde ilanlar gibi) geniş kapsamlı bir Pazarlama Planı uygulayacağım.
- > Tüm medya görselleriniz için profesyonel bir çalışma yapılmasını sağlayarak mülkünüzün cazibesini arttıracam.
- > Tüm telefon trafiğini ben yöneteceğim. Emlakçılarla dahil, gereksiz tüm dialoglardan sizi kurtarıp sadece benimle muhatap olmanızı sağlayacağım.
- > Bütün kiracı adaylarına mülkünüzü gösterebilmek için aldığım tüm eğitimler doğrultusunda sizin adınıza hizmet verdiğimi daima hatırlayarak sabırlı ve sakin kalacağım.
- > Boş olan mülkünüz güvence altında olacak. Yetki sürem dahilinde mülkünüz sadece benim sorumluluğum altında olacak.
- > Eğer kiralamayı düşündüğünüz mülkünüzde halen yaşıyorsanız, sunum sürecini ailenizin durumunu ve ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak koordine edeceğim.
- > Gelen bütün teklifleri size sunacağım, tekliflerin olumlu veya olumsuz yönleri hakkında size danışmanlık yapacağım. Önerilerde bulunacağım.
- > Pazar şartlarına göre en iyi teklifi almak için sizin adınıza müzakereleri yürüteceğim.
- > Potansiyel Kiracınızın en uygun koşullarda konut kredisi kullanabilmesi için ona yardımcı olacağım. Böylelikle mülkünüzü daha kolay ve hızlı satabileceğiz.
- > Kiralama sözleşmesini markamızın yıllarca kazandığı tecrübe ile bütün hukuki detaylarına vakıf olarak hazırlayarak imzalanmasını sağlayacağım.
- > Kısacası tüm süreç boyunca SİZİN çıkarlarınızı daima ön planda tutacağım.



Tüm bu taahhütleri vermek elbette kolay değil.
Gayrimenkul işini profesyonel olarak yapabilmek ve size daima en iyi hizmeti verebilmek üzere çalışıyorum.
“Önce Müşterilerimiz Gelir” düşüncesi ile sürekli kendini geliştiren ve söz verdiğinin fazlasını gerçekleştiren, ekip arkadaşlarım ile beraber her zaman sizin tarafınızda olmayı ve size kazandırmayı hedefliyorum.
Tüm bu çalışmayı siz değerli müşterilerime kazan-kazan prensibi ile hizmet verebilmek için yapıyorum.
Size kazandıracak olan hizmetlerimden faydalanmak için benime iletişime geçmeniz yeterli.

“İnsanların en hayırlısı insanlara faydalı olandır.”
“Işıldayan gözler gülümseyen yüzler sana bağlı.”
“Görmek istediğin değişimin kendisi sen ol.”

İletişim ve Detaylı Bilgi İçin

