



RE/MAX®
VOGUE

Gayrimenkul Satmanın Yol Haritası



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





Gayrimenkul Satmanın Yol Haritası

Merhaba

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

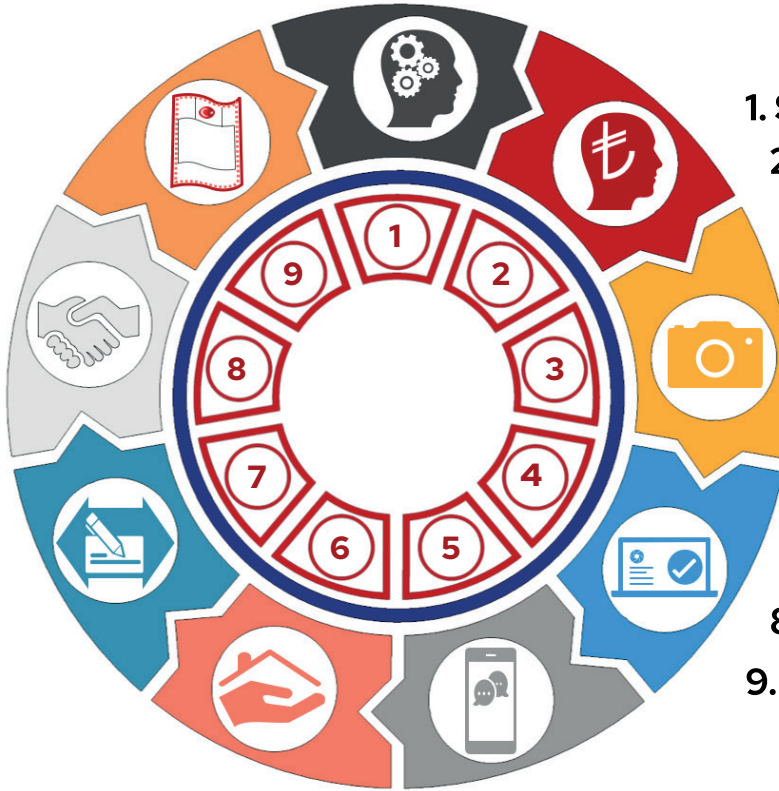
Ancak:

- > Yaptığınız pazarlama faaliyetleri mülkünüzü satmak için yeterli olacak mı?
- > Bundan sonra sizi neler bekliyor?
- > Sorunsuz bir satış 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 Satmanın 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 Satmanın Yol Haritasını birlikte gözden geçirelim!



1. Satış Kararı
2. Fiyat Analizi
3. Fotoğraf Çekimi
4. Pazarlama Planı
5. Alıcı Adaylarıyla Telefon Görüşmeleri
6. Mülkünüzün Alıcı Adaylarına Sunumu
7. Satış Şartlarının Müzakeresi
8. Satış Anlaşması
9. Tapu İşlemleri



1 - SATIŞ KARARI

Gayrimenkulünüzü satmaya karar vermek, satış 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 satış kararını vermenizdeki "Nedeniniz" en büyük yardımcınız olacak!

"Neden Mülkünüzü Satmak İstiyorsunuz?"

İşte bu sorunun cevabını kendinize her verdiğinizde satmaya tekrar karar verebiliyorsanız "Ciddi Satıcısınız" demektir. Ciddi Satıcı olmak size bundan sonra atacağınız adımlar konusunda muhteşem bir motivasyon sağlarken, yanlış adımlar atma lüksünüzü de elinizden alacaktır. Çünkü ciddi olmayan satıcılara ait mülkler zamanla ilgiyi kaybeder ve bir süre sonra bölgenizdeki alıcılar tarafından göz ardı edilen mülkler haline gelirler. Unutmayın ki satmayı düşündüğünüz şey bir Gayrimenkul yani "Taşınmaz". Yani başka bir pazarda (adreste) satmayı 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 alıcılar sadece piyasa fiyatları ile ilgilenirler. Başka bir ifade ile alıcılar sizin belirlediğiniz değerle değil mülkünüzün piyasadaki ederi ile ilgilenirler. Kısacası belirlediğiniz fiyat sizin mülkünüzün veya rekabet halinde olduğunuz mülklerin satışını garantileyecektir.

Bir gayrimenkulün piyasadaki ederine karar veren etkenler ise aşağıdaki gibidir;

Bölgenizde yakın zamanda gerçekleşen fiyatlar:

Unutmayın internette gördüğünüz fiyatlar satış fiyatları değildir. Ve normal kullanıcıların bölgelerinde gerçekleşen fiyatları bulmaları için yakın zamanda alım, satım 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 alıcı adayları için ne kadar önemli olduğu fiyata yüksek oranda etki eder. Ancak bu konum bilgilerini doğru değerlendirmeli ve uygun şekilde sunmalısınız.



Gayrimenkulünüzün tadilat durumu:

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

Rekabet içinde olduğu diğer mülkler:

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

Zamanlama:

Piyasaya çıktığımız ilk 30 gün çok önemlidir, bu süreyi dikkatli değerlendirmelisiniz. Alıcıların mülkünüzü gezecekleri ve en çok teklif 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.

Satıcılar 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 alıcı 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 alıcı adaylarının mülkünüz ile ilgili göreceği en son şeyler olacaktır. Yapılan araştırmalara göre doğru şekilde çekilmiş fotoğraflar, diğerlerine göre %80 daha fazla alıcı adayını çekmektedir.

Mülkünüzü daha fazla alıcı 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 makinası 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 alıcı 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 alıcı 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 alıcı 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 alıcı grubuna özel reklamlar satın alabilirsiniz. Bu çalışmalar, doğru kurgulanmış bir pazarlama planının dopingleri gibi olacaktır.



5 - ALICI ADAYLARI İLE TELEFON GÖRÜŞMELERİ

Artık gereken her şeyi yaptınız ve bekliyorsunuz. Gelecek ilk telefon mülkünüzü satacağınız alıcı adayından geliyor olabilir. Ancak şuna hazırlıklı olun ki sizi arayacakların sadece %5'i ciddi alıcılar 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 alıcı 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 ALICI ADAYLARA SUNUMU

Alıcı 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 alıcı adayını arayın ve teyit alın.

Her şey tamam, alıcı adayı kesin geliyor. Size bir öneri daha, mutlaka mülkünüze alıcı adayından en az 15 dk. önce varın. Etrafı dikkatlice kontrol edin ve ortamı havalandırın. Şunu aklınızdan çıkartmayın bu işte ilk intiba herşeydir. Alıcı adayınızla tek seferlik bir şansınız var. O şansı kötü kullanmak gibi bir lüksünüz de yok. Alıcı 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 alıcıların evin geri kalanı ile ilgilenmemesine neden olabilir.

Dağınık ve/veya temiz olmayan ortam: Mülkünüzde yaşayan olsun ya da olmasın ortam temiz ve düzenli olmalıdır. Alıcı 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 satışı zorlaştırmakla beraber fiyatını da fazlasıyla düşürür. Bu tür aksaklıkları gidermek için harcayacağınız para ve zaman, size fazlası ile 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 Satmanın Yol Haritası

Bütün hazırlıklarınızı doğru şekilde yaptınız ve alıcı adayları mülkünüzü gezmeye başladılar. Onları bir gölge gibi takip etmeyin ve onlara biraz alan tanıyın. Bu aşama için herşeyden zor olan kısmı yeni başlıyor. Alıcı 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 alıcı adaylarına sunma sayınız düşük ise belirlediğiniz fiyat piyasanın çok üstünde demektir.

7 - SATIŞ ŞARTLARININ MÜZAKERESİ

Alıcı piyasalarında (satılık evin çok, alıcının az olduğu) beklenti fiyatların düşeceği yönündedir. Bu nedenle istediğiniz fiyat ile aldığınız teklifler arasında uçurum olabilir. Günümüz piyasasında ciddi alıcıların 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 satış 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 alıcı adayları sizinle satış 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 alıcı 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 satış fiyatları arasında tapuda belirtilen rakamlar baz alınarak ciddi gelir vergileri ile karşı karşıya kalabilirsiniz.



Unutmayın; "Alıcı Piyasalarında" satıcılar geçmiş, alıcılar ise geleceği fiyatlar. Satıcı tarafı sürekli geçmişte benzer mülklerin kaçta satıldığını düşünürken, alıcı tarafı ise fiyatların daha ne kadar düşeceğini düşünür. Şartların bu denli zorlu olduğu bir dönemde bir başka zorlukta mülklerinizi gezen ve/veya teklif veren alıcı adaylarından hangilerinin ciddi alıcılar olduğunu tespit etmektir.



8 - ANLAŞMA

Fiyat ve ödeme koşulları konusunda anlaştınız. Şimdi sıra bu anlaşmayı tamamlamaya ve yazılı hale getirmeye geldi. Kimse tapu günü önceden konuşulmamış şartlarla karşılaşmak istemez. Bu nedenle anlaşılan tüm hususlar yazıya dökülmeli ve her iki tarafın imzası ile kesinleştirilmelidir. Satış 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 Satış 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. Satışın gerçekleşmemesi durumunda iade edilmesi gerekmektedir. İşte bu sebeple alınan kaporayı, satış gününe kadar iyi muhafaza etmeli ve asla harcamamalısınız.

9 - TAPU İŞLEMLERİ

İşte geldik son adıma. Bu aşamada her şeyin sonuna gelmiş oluyor. Ama hala işlem kapanmış değil. Hala dikkat etmeniz gereken birçok şey var. Bu adımı ikiye ayırmakta yarar var. İlki tapu günü sabahı, ikincisi ise tapu günü öğleden sonrası yapılacaklar. Tapu işlemleri tüm gününüzü alacaktır. Bu nedenle o gün için hiçbir plan yapmayın ve tüm gününüzü bu işleme ayırın. Tapu randevunuzu almayı unutmayın.

İlk olarak tapu günü sabahı yapılacaklar:

Satıcı olarak Belediye Tahakkuk Servisinden Rayiç Bedel Kağıdı almalısınız.

- > Rayiç Bedel Kağıdı
- > Satıcıya ait 1 adet vesikalık (İsteğe bağlı), kimlik aslı ve fotokopisi
- > Alıcıya ait 2 adet vesikalık (İsteğe bağlı), kimlik aslı ve fotokopisi
- > Geçerli bir DASK ile tapu dairesine başvurunuzu yapacaksınız.

Başvuru sırasında Rayiç Bedel Kağıdının alt kısmına resmi satış tutarını ve imzanızı atmayı unutmayın. Vezneden başvuru sonrası size verilecek başvuru numarasını lütfen kaybetmeyin. Devam eden tapu sürecinde bu numarayı kullanacaksınız.

Başvurunuzu tamamlamanız sonrasında cep telefonunuza bir mesaj gelecek. Bu mesaj sadece başvurunuzun alındığını belirtmek için gönderilmekte. Artık öğleden sonra gelecek ikinci mesaj kadar beklemeniz gerekiyor. İkinci mesajı aldınız. Bu mesajda tapu randevu saatiniz ve yatıracağınız harçlarla ilgili bir numara gelecek bu numarayı kullanarak bankamatik üzerinden ödemeyi gerçekleştireceksiniz. Ödeme sonrasında alacağınız dekontu saklayın, daha sonra ihtiyacınız olabilir.



Gayrimenkul Satmanın Yol Haritası

Randevu saatinde Tapu Müdürlüğüne gidin, boş olan bir vezneye başvuru numaranız ile müracaat edin. Şimdi imzalar için bekleme süreci başlıyor. İmza odasından isminiz ile seslenilene kadar bekleyeceksiniz. İmza odasına çağrıldığınız zaman içeride satılan mülkün bilgileri teyit edilecek ve satış işlemi ile ilgili alışverişin tamamlanıp tamamlanmadığı sorulacak. Bu aşamaya kadar lütfen para alışverişini tamamlayın. İmza odasında aksi yönde bir beyan vermeniz durumunda tapu işlemi askıya alınacaktır.

İmza odasındaki işlemin tamamlanması sonrasında yeni tapunun hazırlanması için bir süre daha beklemeniz gerekiyor. Bu işlem tamamlanıncaya kadar da her iki tarafında tapu müdürlüğünden ayrılmaması daha uygun olacaktır.

Artık Sahibinden gayrimenkul satmanın 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 satmak istediğinizi hatırlayın.

PEKİ BEN SİZİN İÇİN NE YAPABİLİRİM?



0530 152 81 86
0312 400 07 77

www.remaxvogue.com.tr
musa@remaxvogue.com.tr



Gayrimenkul Satmanın Yol Haritası

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 ayıracağım, bütün sorularınıza cevap vereceğim, telefonlarınızı ve e-mail'lerinizi aynı gün cevaplandıracağım ve size karşı daima dürüst olacağım.
- > Tüm satış 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 Alıcıya ulaştırmak amacıyla farklı mecralarda (uzman emlakçılarla paylaşım, SMS, mailing, promosyonlar, standlar, komşulara hazırlanan "Haberiniz var mı?" mektubu, sunum dosyası, özellikler sayfası, farklı satış 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 alıcı 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 satmayı 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 Alıcınızın en uygun koşullarda konut kredisi kullanabilmesi için ona yardımcı olacağım. Böylelikle mülkünüzü daha kolay ve hızlı satabileceğiz.
- > Tapu devri için belediyede, tapu dairesinde, bankalarda, vergi dairelerinde yapılması gereken tüm işlemleri sizin ile beraber yürüteceğim. Tüm süreç boyunca birinci günden başlayarak son güne kadar daima yanınızda olacağım.
- > Emlak alım-satım vergileri, gelir vergisi, gibi mali ve hukuki konularda size destek olacağım.
- > 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 verdiği için 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

