

PORTFÖY NASIL BULUNUR?

MÜLK SAHİBİ NASIL İKNA EDİLİR?

Emlak işi sabır ister, başarmak için atacağınız her adım son derece önemlidir. Emlak danışmanlarını en çok yoran umutsuzluğa sürükleyen motivasyonlarını bozan en önemli sorun PORTFÖY BULMAKTIR. Emlak sahipleri öncelikle mülklerini kendileri pazarlamak ister.



Bu işi profesyonel olarak yapan, para kazanmak ve süreci doğru işletmek isteyen her emlak danışmanları da mutlaka sözleşmeli mülk bulmak ve pazarlamak ister.

Ancak sektörde sözleşmesiz mülk pazarlayan ve bu yöntemle kolay mülk bulan danışmanlar ile sözleşmeli hizmet veren emlak danışmanları arasında uzun süredir devam eden kör döğüşünde kazançlı çıkan hep mülk sahipleri olmuştur.

Sözleşmesiz çalışarak **EMEKLERİNİ-ZAMANLARINI** şansa bırakan emlak danışmanlarının yarattığı karmaşa hep sıkıntı yaratmıştır.

İyi bir emlak Danışmanı gerektiğinde HAYIR demeyi bilmelidir.

Mülk sahipleri sizin efendiniz değil. Emеğınızı, paranızı, zamanınızı hiçbir bedel ödmeden sizi kullanmalarına izin vermeyin.

İyi bir emlak danışmanı; yüzüne kapanan kapılara, “**ben mülkümü kendim pazarlamak istiyorum. Müşterin varsa getir. Karşı taraftan hizmet bedelinizi alın**” sözlerin motivasyonunu bozmasına asla izin vermez.

“Taşınmaz Ticareti hakkındaki yönetmelik 15 Maddesi; Yetkilendirme Sözleşmesinin zorunluğundan söz etmektedir.”

Mülk sahibi ile görüşmeye gitmeden önce mutlaka yapmanız gereken şeyler;

- Kendinizi ve Emlak ofisinizi tanıtan mutlaka bir tanıtım dosyası hazırlayın.
- Mülkün bulunduğu bölge hakkında bilgi sahibi olun,
- Uzmanlık alanı çalışması yapan emlak danışmanı iseniz mutlaka bölgede satıp kiraladığınız mülkler hakkında bilgi verin.
- Benzer mülkler hangi sürede, hangi fiyata satılmış olduğu hakkında bilgi toplayın.
- Bölgede yapılacak(yol-okul-sağlık kuruluşu-imar değişikliği gibi konular hakkında bilgi sahibi iseniz bölge hakimiyeti için bunlardan söz edebilirsiniz.
- Mülkü aldıktan sonra nasıl bir pazarlama yapacağınızı anlatan bir Pazarlama planı,
- Bu gayrimenkul özel bir mülk ise(okul-Fabrika-hastahane- depo) ise bu mülk için nasıl bir pazarlama planı uygulayacaksınız.
- Bölge ile ilgili alıcılardan gelen itirazlar neler?
- Düzgün kıyafet, traş ,güzel koku ve mülakata giden bir öğrenci gibi ancak heyecansız, özgüvenli, güler yüzlü olun..!
- Randevu saatinde mutlaka olmanız gereken yerde olun,
- İlk intiba; zamana uymak-düzgün görünüm-düzgün diksiyon

Abartısız-yalansız doğru cevaplar.

Önce kendinizi ve firmanızı tanıtıp , orada bulunma sebebinizi izah edin

Hazırladığınız dosyayı sunun.

Bu hazırlıkları yaptığınızda kendinize güveniniz artar. Mülk sahibine karşı diğer emlakçılardan farklı olarak ne yapacağınızı ifade etmiş olursunuz Mülk sahibini İkna etmeniz kolaylaşır.

Mülk Ziyareti (yüzyüze ilk görüşme)

İlk görüşmenin amacı satılık gayrimenkulün detaylarını öğrenmek ve mülk sahibi ile sıcak bir ilişki kurmaktır. Gayrimenkul satışı uzun bir süreç olduğu için karşılıklı güven oluştuğunda ilerlemek kolaylaşır.

- Bu görüşmede çoğu konuşmayı mülk sahibinin yapmasını teşvik etmelisiniz.
- Ayrıca sorduğunuz sorular ile mülk sahibinin satış motivasyonunu ölçmelisiniz.
- Görüşme sırasında telefonunuzu sessize alarak sohbetin bölünme riskini ortadan kaldırın ve görüşmeye önem verdiğinizi gösterin.

MÜLK SAHİPLERİNDEN GELEBİLECEK İTİRAZLAR VE DİKKAT ETMENİZ GEREKEN HUSUSLAR;

- **Komisyon vermek istemediklerini,**
- **Sözleşme yapmadan ilgilen ben senin hakkını veririm.**
- **Bu mülkü kaçta satabilirsin?**
- **Müşterin var mı?**
- **Zaman benim için önemli ..!**
- **Diğer emlakçılar bizden para almıyor..!**

Mülk Sahibi : Siz çok komisyon alıyorsunuz. Diğer emlakçılar hiç almıyorlar..

Cevap : Anlıyorum, komisyon ödemek istemiyorsunuz. Ama benim sizin mülkünüz ile ilgili yapacağım işleri pazarlama planı olarak yazdım. Bugün buraya sizin ile tanışmak, mülkünüz hakkında bilgi sahibi olup, size bir değerlendirme raporu hazırlayıp mülkünüzün bedelini belirlemek isterim. Önce sizin için hazırlayacağım raporu görün, sonra hizmet bedelimizi konuşalım olmaz mı?.diyerek profesyonel olduğunuzu gösterin.

Mülk Sahibi : Madem bölgenin uzmanısınız, söyleyin dairemi kaçta satabilirsiniz..

Cevap : Mülkün satılabilir fiyatı hemen öğrenmek istiyorsunuz. Ancak mülk pazarlamak laf olsun diye rakam söylemek değil. Bu bölgede alıcıların evinize benzer dairelere ne kadar fiyat ödediklerini, hangi fiyatları ödemeyi reddettiklerini, ve şu an emsal mülklerin hangi fiyattan satışta olduğunu gösteren bir dosya hazırlayacağım. Doğrusu bu, tespit ettiğim rakama göre yola çıkmak daha doğru olur. Bunu için 2-3 gün içinde size bir değerlendirme raporu sunmak isterim. Bu daha doğru bir çalışma olur diye düşünüyorum.

Mülk Sahibi : Bizim fiyatımız nasıl sizce? Uzman olduğunuzu söylediniz. Sizce bu fiyattan evi ne kadar sürede satabiliriz?

Cevap : Mülkün ne kadar sürede satabileceğinizi hemen öğrenmek istiyorsunuz.? Haklısınız ama bir mülkün kısa surede satılabilmesi için doğru adımlar atılmalı. Peki siz mülkünüz için belirlediğiniz rakamı neye göre belirledinizi bana söyleyebilir misiniz? Aldığımız cevaba göre; bölge değerlemesi-yakın tarihte daha uygun fiyata satılan birkaç mülkten söz edebilir örnek verebilirsiniz. Satış bedeli için Pazar analizi yapılması gerektiğini vurgulayın. Sizin belirlediğiniz fiyat için bana vereceğiniz zamanda Bu bölgede alıcıların evinize benzer dairelere ne kadar fiyat ödediklerini, hangi fiyatları ödemeyi reddettiklerini, satışların ne sürede gerçekleştiğini ve şu an emsal mülklerin hangi fiyattan satışta olduğunu gösteren bir dosya hazırlayıp sunduğumda sorularınıza doğru cevabı bulacaksınız.

Mülk Sahibi : Hem uzman olduğunuzu söylüyorsunuz hem de fiyat vermiyorsunuz. Siz ne biçim uzmansınız?

Cevap : Ben bir profesyonelim. Sizde haklısınız; satılabilir fiyatı hemen öğrenmek istiyorsunuz. Ancak ; benim fikrimden ziyade alıcıların fikirleri önemli çünkü evinizi ben almayacağım, alıcılar alacak. Bugün ben size bir fiyat verirsem bu benim fiyatım olur. Bana izin verin size bir pazar analizi hazırlayayım, Mülkünüzün reel değerini neden ve nasıllarıyla yazılı bir rapor halinde sunmam daha doğru olur.

Mülk Sahibi : Yaklaşık bir fiyat verin, evi kaçta satabiliriz.?

Cevap : Bu mülkün sizin için ne kadar değerli olduğunu biliyorum. Bir mülke sahip olmak için nelerden vazgeçmiş olabileceğinizi düşündüğümde yaklaşık bir fiyat vermek yerine sizin bana vereceğiniz 2-3 gün içersinde satılabilir fiyatla ilgili doğru bilgi vermenin daha doğru olduğunu düşünüyorum.Mal sahibini belirlediği fiyat hakkında düşüncenizi açıklamak yerine ortamı germeden düşüncenizi genelleme yaparak bazen mülk sahiplerinin rakam belirlerken daha duygusal davrandıklarını, piyasadaki emsal mülkler göre & 15-20 fazla belirlenen bu rakamların gerçekçi olmadığını, ben size verilere dayanan net rakamlar vermek istiyorum, profesyonel danışmanlık bunu gerektiriyor. Sizi yanıltmak istemem, izin verin yarın size raporumu ile net fiyatlar sunayım

Mülk Sahibi : Ben sözleşme imzalamak istemiyorum.!

Cevap : Taşınmaz Ticareti hakkındaki yönetmelik bizim sizin mülkünüzü pazarlayabilmemiz için yetkilendirme sözleşmesini zorunlu kılıyor. Peki siz neden sözleşme imzalamak istemiyorsunuz. İnanın benim hazırladığım bu pazarlama raporundan sonra fikriniz değişecek, Lütfen sözleşme ve benimle çalışma kararınızı neler yapacağımı gördükten sonra karar verin. Bu durumu yazacağım rapordan sonra değerlendirmeniz daha doğru olmaz mı?

Mülk Sahibi : Benim o kadar zamanım yok, hemen 25-30 gün içinde satmam lazım.!

Cevap : Benim pazarlama anlayışında mülkün hızlı satılması sizde bu mülkü , hızlı satmak istiyorsunuz. Anlıyorum ama ben profesyonelim bölge uzmanlık alanım ve izninizle işimi yapayım , Doğru pazarlama süreci için doğru fiyatlama önemli alıcıların evinize benzer dairelere ne kadar fiyat ödediklerini gösteren bir dosya onun için önemli.

İlk görüşmenin sonunda **Ön Sunum Dosyanızı** mülk sahibine bırakıp. Sonraki randevu için anlayıp ayrılın.



SÖZLEŞME ALMA GÖRÜŞMESİ :

Mülk sahibi ile **telefon görüşmesini yaptınız ve randevu aldınız**. Ardından mülk ziyaretinde yüz yüze görüştünüz ve satış motivasyonunu ölçtünüz. Sıra geldi sözleşme alma görüşmesine.

- Kısa bir sohbet, hatır sorma,
- Hazırladığınız dosya-pazarlama planı-hedef pazar-hedef kitle ön bilgisi
- Rakip piyasa analizi ve tespit ettiğiniz fiyat
- Yazılı raporun sunumu,
- Vücut dili-konuşma ve ikna yeteneğiniz – mülkü pazarlama heyecanınızı mülk sahibine hissettirin
- Yetkilendirme sözleşmesini imzaladıktan sonra yapacağınız çalışmalardan da kısaca söz edin,
- Sonra mülkün fotoğraf çekimi için zaman uygunsa hemen değilse en kısa zaman için randevu alın
- En doğru açıdan mülkün fotoğraflarını çekin,
- Afiş için izin alın,en doğru yere afişinizi asın,
- Üyesi olduğunuz web sayfalarına güzel fotoğraflar-mülkün özellikleri –en doğru başlık ve hikaye ile ilanı girin,
- İlanı girdikten sonra mülk sahibine ilan linkini atın
- Pazarlama planına mutlaka uyun,

PAZARLAMA SÖZLEŞMEDEN BAŞLAYAN UZUN HEYECANLI VE KEYİFLİ BİR SÜREÇTİR.

SATIŞA GİDEN YOL İÇİN ÇOK ÇALIŞIN VE ASLA VAZGEÇMEYİN..!