

EMLAK SEKTÖRÜNDE UZMANLIK ALANI & BÖLGESİ;

Uzmanlık bölgesi demek bölge hakimiyeti demektir. Uzmanlık alanı hangi tür mülklerin(konut-işyeri-arsa) pazarlanmasına dair yapacağınız seçimidir Bu seçiminin emlak danışmanına yararı, o alanda çalışmasıyla başarıya atacağı doğru adımın başlangıcı olacaktır.

Bölgedeki satılık/kiralık portföylerin sahipleri ile başlayan ikili ilişkinin satış veya kiralıkla sonuçlanmasından sonra referans olacak müşteriler bilinirliğinizi artıracak+ kolay portföy bulmanızı sağlayacak+ sözleşmeli portföyle hedefe ulaşacağınız sihirli bir formülü;

BİLİNİRLİK+UZMANLIK+ GÜVEN+ KOLAY PORTFÖY BULMA= SATIŞ

UZMANLIK ALANI UZMANLIK BÖLGESİ NASIL BELİRLENİR.?

Emlak alanı konut-işyeri-arsa gibi seçeneklerden hangisini pazarlamak seni mutlu edecekse ona karar vermek ile başlar ona göre de önce uzmanlık ve bölge seçmek en doğrusudur.

Uzmanlık bölgesini belirlemek için uzmanlık alanını tespit ettikten sonra ki 2.adımdır.

- En kolay tercih insanın tanıdığı bildiği bölge seçmektir.
- Konut çalışacak ise belki ailesinin belki kendi oturduğu MAHALLE veya site en doğru adres olur.
- Çalıştığı ofise yakın bir bölge seçimi,
- İşyeri,ofis pazarlayacak ise iş merkezleri ve işyeri yoğun bir bölge seçmek,
- Konut+ işyeri çalışacak ise; her iki seçeneğin var olduğu bir cadde& hakim olabileceği bir bölge,
- Belki sanayi bölgesi seçmek,bu bölgeye yakın yere ofis açmak& o ofislerde çalışmak sizin ulaşım maliyetinizi azaltıp, bilinirliğinizi kolaylaştıracak doğru adım olduğunu unutmayın..!

Bu karardan sonra bölgenin özelliklerine göre çalışmaya başlamak sizi başarıya götürecektir. Seçiminiz sizin başarınızı etkileyeceğinden maliyetinizi düşürecek, kolay ulaşabileceğiniz, doğru iletişim kurabileceğiniz bölge seçmek son derece önemli bir tercih ve karardır.

UZMANLIK BÖLGE ÇALIŞMASI İÇİN NE YAPILMALI?

Uzmanlık bölgesi için ciddi bir ön hazırlık yapın; Bunun için teknolojiden yararlanın belge bilgi toplayın internetten elde edeceğin tüm bilgiler sizin bölgeyi tanımanız hakkında ön bilgi edinmenizi sağlar.

- **Google Maps** ve **Google Earth**'ten bölgenin haritasını oluşturun
- Reidin, Endeksa,Sahibinden, Zingat, Emlak jet- Hürriyet emlak gibi sitelerden bölge ile ilgili raporları edinin
- Endeksa bölge raporlarından bölge fiyat aralığını takip edinin,
- Web sayfalarından bölgenin demografik yapısı-okullar-resmi kurumlar eğitim ve yaş grup dağılımı hakkında bilgi edinin.
- Bölgede çalışan diğer emlakçıları emlak sitelerinden takibe alın,
- Bölgedeki kurum ve kuruluşlarını öğrenin ,
- Okul-kreş-sağlık ocağı-Cami gibi bölgede bulunan yerleri tespit edin,
- Bölgedeki emlak ofislerini ve bölge hakimiyetlerini kontrol edin,
- Web sayfasındaki bölgedeki satılık/kiralık portföylerin kimler tarafından pazarlandığı konusunda bilgi sahibi olun,
- Toplu taşıma duraklarını ve hangi araçların etkin kullanıldığını tespit edin,
- Bölgede devam eden inşaatların müteahhitleri ile tanışın,
- Belediyeden bölgenin imar durumu (emsal,TAKS/KASK)hakkında bilgi edinin,
- Bölgede bulunan sosyal donatılar(spor olanakları-yüzme havuzu..vs-dernek-vakıfları)inceleyin,gerekirse üye olun.
- Çocuk oyun parkları ,spor kompleksleri ve var ise doğal ortamları,piknik yerlerinin yerlerini,isimlerini sağladığı olanakları öğrenin,
- AVM'ler, semt pazarları hakkında bilgi edinin,
- Özel şirketler, hakim işkolları, küçük esnaf dokusu konusundan,
- Bölgede başlayan-devam eden, başlayacak inşaat ve gelişmelerden haberdar olun,

BÖLGEDE YAŞAYANLAR İLE İLETİŞİME GEÇİN;

- Mahalle muhtar ile tanışın,
- Bölgedeki Sitelerin yönetici-güvenlik ve kapıcıları ile iletişim kurun,
- Mahallenin küçük esnafı bölge hakkında ağızdan ağıza haber ve bilgi alma kaynağıdır. Mutlaka tanışın, tanıtım broşürlerinizi bırakın,
- Mahalle berber& kuaföründen, marketinden hizmet alın, güvenlerini kazanın ,
- Bakkalı, kasabı-taksi duraklarına mutlaka uğrayın tanışın, kartvizitinizi bırakın ağızdan-ağıza bilinirliği artıran gruplar son derece önemlidir.
- Cafe-restoran,mahalle kahvesi yüzünüzün tanınırlığını artıracak, kendilerinden biri olduğunuz mesajını verecektir.
- Mahallede bulunan dernek-vakıf kuruluşlardaki insanlara vakit ayırın.
- Mahallenin dokusu, sosyal yapısı dedikodusu size bazen ummadığınız kapıları açacaktır.

BÖLGE UZMANI OLMAK NEDEN ÖNEMLİ?

Bölge uzmanı olmak; Bölgede yaşayanlara sizlerden biriyim. Bölgeyi ve yaşayanları biliyorum mesajı vermek. Kurduğunuz bu iletişim sayesinde güven sağlamak. Sizinle ticaret yapmalarına neden olacağı için son derece önemli bir adımdır. (Mahalle dernekleri- mahalle sakinlerinin doğum-ölüm-düğün gibi duygusal olayların en yoğun yaşandığı ortamları doğru değerlendirin)

BÖLGE UZMANI OLARAK NASIL ÇALIŞMALISINIZ?

Oluşturduğunuz güven- topladığınız bilgiler bölge hakimiyetinizi artıracığı için rakiplerinizden bir adım önde olmanızı sağlayacaktır.

Portföy almak için iletişim kurduğunuz mülk sahiplerine bölge hakkında doğru bilgi vermek.

Emsal mülklerin satılık/kiralıklarından söz etmek. Hatta sattığınız veya kiraladığınızın mülkleri referans kullanmanız hem iletişim kurmanızı, hem pazarlamada mülklerin raporlanmasında ciddi bir envantere sahip olmanızı sağlayacaktır.

Danışılan, aranan birisi olmak demek kolay portföy bulmak demektir.

Bölgede marka olabilmek için yazılı belge –el ilanı ve diğer görsellerle çalışmalarınızı desteklemeniz çok önemlidir.

BÖLGEDE NASIL ARANILAN BÖLGE UZMANI VE MARKA OLUNUR?

- Uzmanlık bölgesinde en az 4 saatinizi geçirin.
- Bölgede kaldığınız sürede insanlarla sürekli iletişim halinde olun, müşteri randevularında 15-20 dakika önce giderek bölgedeki esnafla sohbet edin.
- Sizi unutmalarına asla izin vermeyin.
- Aracınızı sizin tanıtımınızı yapacak şekilde kaplatın, aracınızı mümkün oldukça merkezi noktalara park edin
- **“Ben kimim - Burada çalışmaya başladım”.** tanıtım broşürünü bölgedeki bütün konutlara- işyerlerine ulaşabildiğiniz her yerde dağıtın,
- Alışverişinizi bölge esnafından yapın, sizi tanıtabilecek veya pazarladığınız mülkler için hazırladığınız broşürleri bırakın,
- Marka kabiliyeti olan firmalarla (cafe-restorantlarda) ıslak mendil-maske-dezenfektan servislere reklam ortağı olun.
- Bölgedeki dernek_vakıfların ve iş yerleri ile ortak tanıtım faaliyetlerinde bulunun.
- Bölgeye özel dergi gazete var ise ona reklam verin.
- Aylık İnsert – genel bilgi broşürleri bastırıp, bölge halkına ulaşmasını sağlayın,
- Gayrimenkulle ilgili mevzuat-vergi-beyan vs konularda GSM ile uyarıda bulunun,
- Dijital Pazarlama aktiviteleri ile Uzmanlık Bölgenizi bilboardlarda reklam ve tanıtımlar yapın
- Aldığınız portföyleri tanıtan **“Haberiniz var mı?” “Duydunuz mu?”** broşürleri dağıtın, Pazarı aktif tutun..!
- Sosyal Medyada bölge ile ilgili duyurularda bulunun,
- Bölgenizdekilerin cenazelerine mutlaka katılın taziyeye gidin,
- Çağrıldığınız etkinlik, düğün –nişan gibi organizasyonlara katılın, çiçek gönderin,
- Bölgedeki **fiyatları, gelişmeleri anlatan bültenler** hazırlayıp dağıtın
- Sizin hatırlanmanızı sağlayacak promosyon malzemeleri dağıtın (bloknote, anahtarlık, kalem, takvim, maske. dezenfektan vs.)
- İnternette **bölgeniz ile ilgili Google aramalarında** ön plana çıkın
- Çalıştığınız bölgeye özel bir **YouTube kanalı açın** ve burada uzmanlık bölgeniz ile ilgili videolar yayınlayın. Portföyelerinizin tanıtımını yapın.
- Bölgede drone çekimleri yapın,

BU ÇALIŞMALAR SİZE PARA KAZANDIRACAKTIR. BAŞARILAR