



ÖZKAN ÖZEL
EMLAK

UZMAN EMLAKÇI
ORGANİZASYONU



Özkan ÖZEL

“Beşiktaş Uzman Emlakçısı”

 ozkanozel.com

 +90 530 380 8780

SATIŞ İŞİNİ UZMANINA BIRAKIN.

Bilgiler ve
Sosyal Medya
Hesapları için;



“Mutluluk Özel'dir”

Değerli Mülk Sahibi,

- › Gayrimenkulünüzün en hızlı şekilde, en yüksek fiyattan satılabilmesi için 4 başlık kritik öneme sahiptir.
- › Gayrimenkul sahibinin, doğru eksper çalışması yapılmış rekabetçi satış fiyatından mülkünün satılması konusunda net ve kararlı olması.
- › Gayrimenkulün optimum satış fiyatını ve süresini belirlemeye yönelik kapsamlı, bilimsel, rasyonel eksper çalışmasının yapılması.
- › Gayrimenkulün alternatifleri arasında tercih edilme sebeplerinin doğru ve kapsamlı tüm kanallara tanıtılması konusunda sürekli ve vizyoner satış & pazarlama çalışmalarının yapılması.
- › Alıcı ve satıcı beklentilerini, yaklaşımlarını doğru algılayarak sabır, bilinç temelinde süreci yöneterek gayrimenkulün satışını gerçekleştirme.
- › Oldukça yüksek sayıda alternatifin bulunduğu gayrimenkul sektöründe, profesyonel gayrimenkul danışmanlarını tercih edin.

“İş i uzmanına bırakın.”

Özkan ÖZEL
“Beşiktaş Uzman Emlakçısı”

Uzmanlık Alanlarımız

SATIŞ & KİRALAMA



Lüks Konut



Plaza Ofis



Plaza Dükkan



Rezidans



Komple Bina



Kentsel Dönüşüm



Proje Pazarlama & Satış



18

Çok dilli web sitemiz

4.250+

Yurtiçi profesyonel emlakçı network'ü



3.000+

Yurtdışı profesyonel emlakçı network'ü

YUVANIZA DEĞER KATAR.

- › istanbul Erkek Lisesi ve Dokuz Eylül Üni. İngilizce Ekonomi mezunu
- › Hizmet verdiği tüm gayrimenkullerde alıcı, satıcı ve kiracıdan **tam puan** hizmet geri dönüşü.
- › Tek yetkili çalıştığı gayrimenkullerde işleme dönüştürme oranı %92 dir.
- › İşleme dönüştürme süresi satılık gayrimenkullerde ortalama **76 gün**, kiralıklarda ise **34 gündür**.
- › Tek yetkili portföylerimiz dijital ortamda, alıcı havuzunda ve profesyonel emlakçılarla toplam **35.000+** kişiye tanıtılmaktadır.



Bilgiler ve
Sosyal Medya
Hesapları için;



**GAYRİMENKULÜNÜZE
EN HIZLI ŞEKİLDE,
EN DOĞRU
ALICIYI BULALIM.**

**GAYRİMENKULÜNÜZE DOĞRU ALICIYI BULMAK İÇİN
İZLENECEK YOL HARİTASI;**

1- GAYRİMENKUL KEŞFİNİN YAPILMASI

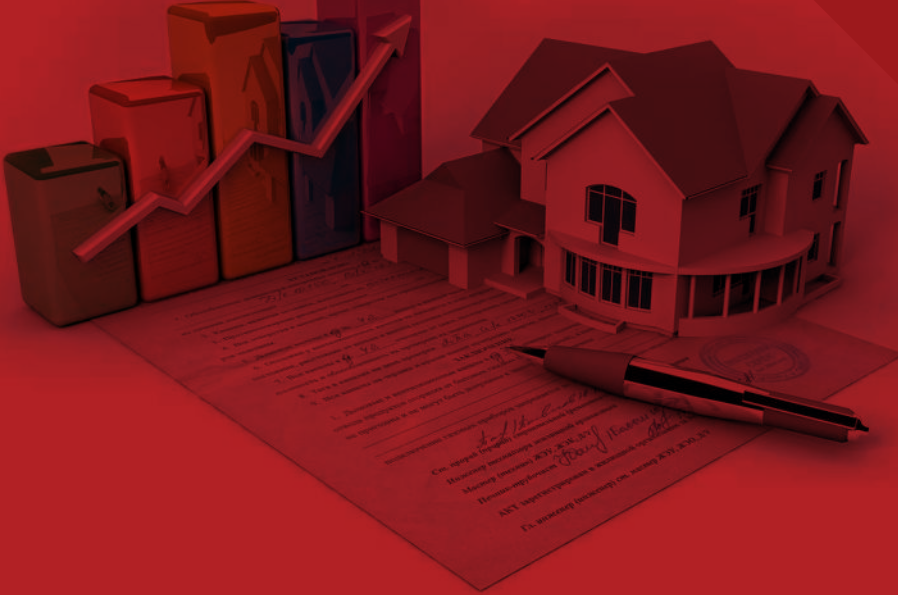
- › Tapu kopyası alınarak gayrimenkulün krediye uygunluğunun araştırılması.
- › Belediyeden kat planının çıkartılması.
- › Lazer metre ile kullanım alanının ölçülmesi ve kat planıyla karşılaştırılması.
- › Gayrimenkulün fiziki özelliklerinin tespit edilmesi.
- › Gayrimenkulde kalacak ve gidecek eşyaların belirlenmesi.
- › Binada yaşayanların incelenmesi, komşuluk ilişkilerinin içeriğinin belirlenmesi.
- › Gayrimenkul sahibinin mülkünü satma sebebinin ve beklentisinin belirlenmesi.

Bilgiler ve
Sosyal Medya
Hesapları için;



2- EKSPERTİZ RAPORUNUN OLUŞTURULMASI

- › Gayrimenkulün alıcıya fayda sağlayacak yönlerinin belirlenmesi.
- › Bölgede gerçekleşmekte olan ve planlanan projelerin netleştirilmesi.
- › Emsal gayrimenkul satış rakamlarının sunulması.
- › Endeksa, Tapusor, Fizbot değerlemelerinin sunulması.
- › Kısa vadeli genel ekonomik yapı ve gayrimenkul sektörüne yansımaları analizinin sunulması
- › Gayrimenkulün satış fiyatı ve süreciyle ilgili analizin detaylandırılması (Kira getirisi çarpanı, emsal değeri ve m² birim fiyat).



Bilgiler ve
Sosyal Medya
Hesapları için;



3- MÜLK SAHİBİNE EKSPERTİZ RAPORUNUN SUNULMASI

- › Gayrimenkulün pazara çıkış fiyatı son derece önemlidir.
- › Yüksek fiyattan çıkılması durumunda pahalı algısının oluşması satış sürecini ve fiyat seviyesini negatif yönde etkileyecektir.
- › Geleceğin son derece belirsiz olduğu mevcut ortamda satış sürecini doğru yönetmek son derece kritik öneme sahiptir.
- › Gayrimenkul sahibinin zihnindeki soruları, düşünceleri ve olası önyargıları işin uzmanı olarak aydınlatmak son derece önemlidir.

Bilgiler ve
Sosyal Medya
Hesapları için;



4- TEK YETKİ SÖZLEŞMESİNİN ALINMASI

- › Alternatif satılık gayrimenkul sayısı oldukça yüksektir.
- › Benzerleri içinde ön plana çıkarmak, tüm özelliklerini bilinir yapmak profesyonel satış, pazarlama faaliyetleri gerektirir.
- › Belirsizliğin yüksek olduğu dönemlerde geçen her saniye çok kıymetlidir.
- › Gayrimenkulün satış yetkisini bölgeye hâkim, tüm mesaisini o bölgeye harcayan uzmanına vermekle çok geniş alıcı adayına ulaşma fırsatı elde edilir.
- › Gayrimenkulün satışına yönelik yapılacak satış, pazarlama faaliyetlerine yönelik detaylı iş akış planı oluşturulur ve mülk sahibiyle paylaşılır

Gayrimenkulün emsalleri arasında çok daha fazla farkında ve olunmasına doğru fiyatla çok daha çabuk şekilde satılması sağlanır.

- › Uzman bir gayrimenkul danışmanı ile çalışmak farklı niyet ve beklentilere sahip alıcı adayları ve aracı kurumlarla iletişimde olmama huzur ve konforunu beraberinde getirir.

Bilgiler ve
Sosyal Medya
Hesapları için;



5- YAPILACAK SATIŞ – PAZARLAMA FAALİYETLERİ-1

- › Profesyonel fotoğraf çekimlerinin yapılması.
- › Gayrimenkul içi sanal tur çekiminin yapılması ve kat planının oluşturulması.
- › Gayrimenkulüne göre drone çekimle yaşam alanının sunulması.
- › Bir dakikalık tanıtım videosu çekilmesi.
- › Emlak portallarımızda yayınlanması: sahibinden.com, ozkanozel.com, istanbulrealestate.de
- › Dijital platformlarda 12.500+ potansiyel kiracıya ulaşıyoruz.
- › Çok dilli Beşiktaş bölgesine yönelik 18 ulusal ve uluslararası web sitemiz
- › Üç aylık yetki sözleşmesi sürecinde en az ayda bir ilan dopingi olarak (sahibinden.com) ilan aramalarında bir hafta boyunca en önde gözükməsi.

Bilgiler ve
Sosyal Medya
Hesapları için;



6- YAPILACAK SATIŞ – PAZARLAMA FAALİYETLERİ-II

- › Gayrimenkul dış cephesine afişlerin asılması.
- › Meta sosyal medya sisteminde hedef kiracı kitlesine yönelik paralı reklam verilmesi
- › Mevcut kiracı havuzundaki uygun alıcıların bilgilendirilmesi.
- › Nitelikli, uzman hedef emlakçı meslektaşlarımıza tek yetkili portföyümüzün tanıtılması
- › İstanbul genelinde 2.500+ emlak danışmanına periyodik portföy tanıtımı yapılması
- › Türkiye genelinde hedef illerde 1.000+ emlak danışmanına periyodik portföy tanıtımı yapılması

Toplu mailing ile 18.500+ yerli ve yabancı potansiyel kiracı kitlesine ulaşma

Bilgiler ve
Sosyal Medya
Hesapları için;



6- YAPILACAK SATIŞ – PAZARLAMA FAALİYETLERİ-III

- › Yurtdışı kiracılara yönelik çalışan 40+ acentayla portföylerimizin paylaşılması
- › Bölgedeki resmi kurumlar, esnaf ve bina görevlileriyle iletişimde olarak hedef kiracıya ulaşma çalışmalarımızı optimize ediyoruz.
- › İletişime geçen alıcı adaylarıyla telefonda ilk görüşmeyi yaparak uygun olanlara portföyümüzü sunuyoruz.
- › Tek yetkili çalıştığımız gayrimenkul sahibine belli aralıklarla mevcut durum hakkında bilgilendirme raporu sunuyoruz.
- › Doğru alıcı adaylarının analiz edilmesi ve uygun olanlara gayrimenkulün sunumunun bizzat tarafımca yerine getirilmesi.
- › Gayrimenkul sahibine belli aralıklarla mevcut alıcı talebi içeriğiyle ilgili rapor ve bilgilendirmenin yapılması.

Bilgiler ve
Sosyal Medya
Hesapları için;



7-GAYRİMENKUL SATIŞININ GERÇEKLEŞMESİ

- › Gayrimenkulü almaya niyetli alıcı adayından yazılı teklif alarak mülk sahibiyle beraber değerlendirmesini yapmak.
- › Alıcının nakit durumunun ve olası kredi kullanımının içeriğinin netleştirilmesi.
- › Gayrimenkulün rayiç bedelinin alınması.
- › Gayrimenkulün satış fiyatı konusunda tarafların anlaşması ve kaparo alınarak cayma akçesi ve satış sözleşmesinin yapılması.
- › Banka, belediye, tapu tarafında tüm süreci yöneterek alıcı ve satıcıya tapu devir süreci sonuna kadar destek ve rehberlik sunmak.

Bilgiler ve
Sosyal Medya
Hesapları için;



GAYRİMENKULÜMÜ BEN SATARIM EMLAKÇIYA NE GEREK VAR? –I

- › Bir emlakçıya neden bağlanayım ki, tüm emlakçılar çalışsın daha hızlı satarım?
- › Her gayrimenkulün bir alıcısı vardır, yüksek fiyattan ilan girerim elbet biri alır?
- › Beni arayıp gayrimenkulümü görmeye gelen alıcı hep düzgün niyetlidir, hem bana ne yapabilir ki?
- › Gayrimenkul değer artışı değerlemesi, gelir vergisi de neymiş satarım tüm paramı cebime koyarım?
- › Çevremde birçok emlakçı yakın arkadaşım varken tanımadığım bir emlakçıya tek yetki vermem?
- › Çevremden birisi gayrimenkulümü satmak isteyebilir onun için de emlakçıya hizmet bedeli ödemem?

Bilgiler ve
Sosyal Medya
Hesapları için;



GAYRİMENKULÜMÜ BEN SATARIM EMLAKÇIYA NE GEREK VAR? –II

- › Emlakçı benim haklarımı düşünmez, kazanacağı hizmet bedelini düşünür?
- › Gayrimenkulümün satılık fiyatını en iyi ben bilirim, tanımadığım biri mi satış fiyatını belirleyecek?
- › Çevremde benim gayrimenkulümden daha değerli hangisi olabilir ki, hemen satarım?
- › Karşı bina komşum evine şu kadar istiyor o zaman benimki de bu kadar eder?
- › Vaktim var kendim bizzat satarım, müşterilerin tekliflerine bakar kararımı veririm?
- › Alıcı emlak ofisine hizmet bedeli ödemek istemiyor, yeteri kadar masrafı var zaten?

Bilgiler ve
Sosyal Medya
Hesapları için;



SATIŐA DÖNÜŐTÜRMEYE YÖNELİK İSTATİSTİKİ BİLGİLERİMİZ

- › Tek yetki sözleşmesi alınmış bir portföyün satıőa dönme süresi ortalaması **76** gün.
- › Tek yetki sözleşmesi alınmış bir portföyün işleme dönmesi için alıcılara servis sayısı ortalaması **6** kere.
- › Tek yetki sözleşmesi alınan her **10** portföyden **9**'nun satışının gerçekleşmesi.
- › Tek yetki sözleşmesi alınan her **10** portföyden **3**'ünün dijital platformda ulaőtığımız müşterilerimizden olması
- › Tek yetki sözleşmesi alınan her **10** portföyden **2**'sinin kiracı havuzumuzdaki müşterilerimizden olması

Bilgiler ve
Sosyal Medya
Hesapları için;



%92 BAŞARI

- › Gayrimenkulün insan yaşamındaki en kıymetli varlıkların başlarında geldiğinin farkındayız.
- › Gayrimenkulünüzü hedeflemiş olduğumuz fiyat seviyesinde en kısa sürede satmak için tüm enerjimizi, kapasitemizi, tecrübemizi, yetkinliklerimizi ortaya koyacağımıza söz veriyoruz.
- › Sizi tüm süreç boyunca huzurlu ve güvende hissettireceğimizin garantisini sunuyoruz.



Özkan ÖZEL

“Beşiktaş Uzman Emlakçısı”

Bilgiler ve
Sosyal Medya
Hesapları için;



ozkanozel.com

+90 530 380 8780