

SİZE ÖZEL TEKLİF VE PAZARLAMA PLANI

Karşılaştırmalı Rayiç Bedel
#KRB

KW Keller Williams
Professional Gayrimenkul Değerleme
Pazarlama ve Satış

Çınarlı Mah. Ozan Abay Cad.
No.8 Z17 Ege Perla Konak IZMİR

Telefon: 05555409930
E-posta: kwcobans@gmail.com



Sayın: Örnek Satıcı

Telefon: (0555) 987 65 43

Adres: Ege Perla İzmir

Ada/Parsel 123/4567

Değer ve Değerlendirmelerimiz!

Sizin İçin Önemli;

Her gayrimenkul sahibi mülkünü satarken, doğal olarak duruma **kendi bakış açısıyla** yaklaşır.

Ancak unutmamak gerekir ki bir gayrimenkul **satışı**, alıcı ile mülk sahibinin çıkarlarının **kesiştği noktada** gerçekleşir.

Biz, KELLER WILLIAMS (KW Cobans Gayrimenkul) olarak, "Karşılaştırmalı Rayiç Bedel Raporumuzu" hazırlarken sadece mülk sahibinin değil, alıcı bakış açısını da göz önünde bulundurmanın en doğru yol olduğuna inanıyoruz.

Bu yaklaşım, daha gerçekçi ve zamandan tasarruf sağlayan bir süreci mümkün kılar. Bir gayrimenkul alıcısı, satın alma kararı vermeden önce ortalama **17 farklı mülk incelemekte ve çevredeki rayiç bedelleri çok iyi bilmektedir**. Bu yüzden doğru bir fiyatlandırma stratejisi, satış sürecini hızlandırmak için kritik öneme sahiptir.

Biz Kimiz?

Keller Williams Realty, 1983 yılında kurulmuştur ve kendisini 41 yıllık gayrimenkul deneyimiyle bir eğitim ve koçluk firması olarak tanımlar. 2018 yılında yaptığı büyük teknoloji yatırımlarıyla, "Emlak sektöründe faaliyet gösteren Türkiye'nin en büyük teknoloji destekli Emlak firmasıdır".

2024 yılı itibariyle Keller Williams, 5 kıtada, 50'den fazla bölgede, 1100'ün üzerinde bölge müdürlüğü ve 190.000'den fazla gayrimenkul danışmanı ile faaliyet göstermektedir. **Bölgenizde ise 550 kişilik satış ekibi** ile işlem adedi, işlem hacmi ve danışman sayısı bakımından sektörde bir numaralı markadır.

Keller Williams, 2019 yılında "Training Magazine" tarafından tüm sektörlerde dünyanın en iyi eğitim veren ilk 10 kurumu arasında gösterilmiştir.

Ayrıca, 2018 ve 2023 yıllarında, dünyanın en büyük iş arama siteleri CareerBliss ve Glassdoor tarafından **"Çalışılacak En İyi Yer"** ve **"Çalışanların En Mutlu Olduğu Şirket"** ödüllerini kazanmıştır.



Sizin İçin Neler Yapacağım?

Adım Adım Sürecimiz;

1. Mülk Değerlendirmesi:

- Mülkünüzü birlikte değerlendiriyoruz ve doğru fiyat belirliyoruz.

2. Pazarlama Planı:

- Hedef kitleyi belirleyerek mülke özel bir pazarlama planı oluşturuyoruz.

3. İlan Hazırlığı:

- Mülkünüzü öne çıkaracak fotoğraflar, videolar, dron ve 360 derece çekimleri, branda hazırlığı, ilan metinleri, sosyal (Google, Facebook, Instagram, LinkedIn vb.) açıklamalarla ilanınızı hazırlıyoruz.
- Sosyal Medya Duyuruları ile satış sürecini sosyal medyada paylaşıyor, geri bildirimler alıyoruz.

4. Görsel Sunum:

- Mülkünüzü fiziksel olarak hazırlıyoruz; temiz, düzenli ve cazip hale getiriyor branda, afiş, reklam tanıtım yazılarını kamuya açık (dilerseniz gizli) asıyoruz.

5. Açık Ev Düzenleme:

- Potansiyel alıcılara mülkü göstermek için açık ev (open house) günleri organize ediyoruz.

6. Gösterimler ve Geri Bildirim:

- Mülkünüzü alıcılara gösteriyor, geri bildirim alıyoruz ve gerekli stratejilerimizi güncelliyoruz.

7. Teklif ve Müzakere:

- Gelen teklifler üzerinden doğru alıcılarla müzakere ediyoruz.

8. Resmi İşlemler:

- Satış sözleşmesini hazırlıyor ve beraberce tapu işlemlerini gerçekleştiriyoruz.

9. Satış Sonrası Destek:

- Alıcıyla iletişimde kalarak her türlü desteği sağlıyoruz.

Biz, Gökhan ve Özlem Çoban olarak, KW Cobans takımıyla birlikte mülkünüzü en kısa sürede ve en doğru fiyattan satmanız için buradayız!

Gayrimenkul Satışında Dikkat Etmemiz Gerekenler!...

YAPALIM;

Doğru Fiyat Belirledik: Piyasadaki benzer mülklerin fiyatlarını analiz ederek, mülkünüz için doğru bir fiyat belirlenmiştir. Aşırı yüksek veya düşük fiyatlar, alıcıları caydıracaktır. Maksimum %10 altına ya da üstüne çıkalım. Doğru bir fiyatlandırma stratejisi hem alıcıların ilgisini çekmek hem de satış sürecini hızlandırmak açısından kritik öneme sahiptir.

Zaman Yarışı: İlk 4-8 hafta arası alıcıların en fazla talep ettiği dönemdir. Bu dönem sonrası gayrimenkulümüzün yüzü eskimeye başlayacak ve potansiyel alıcılar fiyatın düşmesi için daha çok bekleyeceklerdir.

Doğru Bilgiler: Alıcıların güvenini kazanmak için mülkünüzün tam ölçülerini net, bürüt, yaşam alanı mt2 gibi profesyonel bir şekilde belirleyip, alıcılar nezdinde güvenilirliğinizi artırır ve mülkünüzü daha cazip hale getirir.

YAPMAYALIM;

Gerçekçi Olmayan Fiyatlar: Mülk değerinizin üzerinde bir fiyat belirlemek, potansiyel alıcıları kaybetmenize yol açar ve mülkümüzün piyasa değerinin düşmesine neden olur! Aşırı fiyatlandırma, mülkünüzün **"yüzü eski"** bir gayrimenkul olarak algılanmasına ve alıcıların ilgisinin azalmasına yol açar. Bu durumda, satış süreci ciddi şekilde uzayabilir veya sonunda mülkümüzün **fiyatını aşağı çekmek zorunda kalır** ya da ilanlardan kaldırırız.



Mülkünüz Özelinde;

Brüt Alan m2	190
Net m2	140
Anlık Gerçek m2 Piyasa Değeri	₺ 47.500,00
KW Değerleme	₺ 7.837.500,00
Talep Edilen "Eder Değer" (Satıcı Gözünden)	₺ 9.000.000,00
Talep Görecek Değer (Alıcı Gözünden)	₺ 6.735.000,00
Tapu Kayıtlarına Göre Ay Bazında Piyasa Ortalama Satış Süresi Stok Erime Hızı (Teknik Adı)	5 Ay
Mülkümüzün Ortalama Satış Süresi Talep Edilen "Eder Değer" (Satıcı Gözünden)	Minimum 10 Ay
Mülkümüzün Ortalama Satış Süresi Talep Görecek Değere Göre (Alıcı Gözünden)	1 ile 2 Ay Arası
Mülkümüzün Ortalama Satış Süresi Değerlemeye Göre	3 ile 5 Ay Arası
Görüş	Nihai Satışa Döner :)
Nihai Satış Hedefi	₺ 7.857.500,00



*Veriler son 3 yıl baz alınarak yakın çevrenizden oluşan (TÜİK, Belediye İmar Servisi, TKGM, Tapusor, Parsel Sorgu ve sahibinden.com), datalar ile hazırlanmıştır.

*Danışanlarımıza hazırlanan KRB fiyatlandırması başarı oranı %89' dur.

*Unutmayalım piyasa her zaman değişiklik gösterebilir. Ben mülkümüzün piyasa değerini ve satışa hazır yüzünü eskitmeden en iyi fiyata satmak için buradayım.



cobangokhan.COM - Tüm Hakları Saklıdır. © 2024

Sorumlu ve Lisanslı Emlak Danışman No:17UY0333-5/0