



15 Aşamalı Pazarlama Planı

Gayrimenkulünüz için detaylı, profesyonel
ve sonuç odaklı pazarlama süreci



1. Aşama

Gayrimenkul Analizi

- Mülkün konumu, bina yaşı, cephe, kat ve kullanım durumu detaylı şekilde incelenir.
- Teknik özellikler, artılar ve eksiler net olarak belirlenir.
- Satış veya kiralamayı hızlandıracak avantajlar ön plana çıkarılır.
- Olası riskler baştan tespit edilerek strateji buna göre oluşturulur.

2. Aşama

Bölgesel Piyasa Analizi (CMA)

- Aynı bölgede satılmış ve aktif emsal mülkler analiz edilir.
- Güncel piyasa koşulları ve talep durumu değerlendirilir.
- Gerçekçi bir fiyat aralığı oluşturulur.
- Malik beklentisi ile piyasa dengesi sağlanır.

3. Aşama

Fiyatlandırma Stratejisi

- Mülkün piyasaya doğru fiyattan çıkması sağlanır.
- Yanlış fiyatlama dan kaynaklanan zaman kaybı önlenir.
- Talep oluşturacak başlangıç fiyatı belirlenir.
- Gerekirse kontrollü revizyon planı hazırlanır.



4. Aşama

Yetkilendirme Sözleşmesi

- Pazarlama süreci yazılı yetki ile güvence altına alınır.
- Mülkün tek elden profesyonel yönetimi sağlanır.
- Fiyat ve bilgi kirliliği önlenir.
- Malik süreci şeffaf şekilde takip eder.

5. Aşama

Hedef Kitle Analizi

- Mülkün hitap ettiği alıcı veya kiracı profili belirlenir.
- Yatırımcı, aile, öğrenci veya yabancı segmenti netleştirilir.
- Pazarlama dili hedef kitleye göre uyarlanır.
- Doğru müşteriyle hızlı sonuç alınır.



6. Aşama

Mülk Hazırlığı (Home Staging)

- Mülk gösterime en iyi şekilde hazırlanır.
- Temizlik, düzen ve sunum önceliklendirilir.
- Alıcıda olumlu ilk izlenim oluşturulur.
- Mülkün algılanan değeri yükseltilir.

7. Aşama

Profesyonel Fotoğraf & Video

- Profesyonel ekipmanlarla fotoğraf çekimi yapılır.
- Mülkün aydınlık ve ferah yönleri öne çıkarılır.
- Gerekirse video ve drone çekimi eklenir.
- İlanların tıklanma oranı artırılır.



8. Aşama

İlan Metni & Sunum Dosyası

- Mülkü doğru anlatan etkili ilan metni hazırlanır.
- Teknik bilgiler açık ve net şekilde sunulur.
- Kurumsal sunum dosyası oluşturulur.
- Güven veren profesyonel bir dil kullanılır.



9. Aşama

İlan Portallarında Yayınlama

- Önde gelen emlak portallarında ilan yayınlanır.
- Doğru kategori ve vitrin seçenekleri kullanılır.
- İlanlar düzenli olarak güncellenir.
- Maksimum görünürlük sağlanır.



emlak



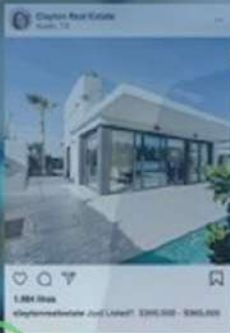
hürriyet
emlak.com



10. Aşama

Sosyal Medya Pazarlaması

- Sosyal medya platformlarında hedefli paylaşımlar yapılır.
- Instagram, Wechat, Tiktok, Facebook, Telegram ve LinkedIn aktif kullanılır.
- Reklamlarla erişim artırılır.
- Marka ve mülk bilinirliği güçlendirilir.



**ISTANBUL
BROKERS**
LOCAL REAL ESTATE CONNECTION

11. Aşama

Müşteri Veri Tabanı Paylaşımı

- Mevcut alıcı ve kiracı portföyüne bilgilendirme yapılır.
- Daha önce talep bırakmış müşteriler değerlendirilir.
- Hızlı geri dönüş alınması hedeflenir.
- Doğrudan satış/kiralama fırsatı oluşturulur.



12. Aşama

Randevu & Gösterim Yönetimi

- Gösterimler randevulu planlı ve kontrollü şekilde yapılır.
- Mülk profesyonel anlatımla sunulur.
- Malik zamanı verimli kullanılır.
- Ciddi müşterilerle görüşme sağlanır.



13. Aşama

Geri Bildirim & Revizyon

- Gösterimler sonrası geri bildirimler toplanır.
- Malikle düzenli bilgilendirme yapılır.
- Gerekirse fiyat veya strateji güncellenir.
- Süreç dinamik şekilde yönetilir.

14. Aşama

Pazarlık & Anlaşma Yönetimi

- Taraflar arasında profesyonel müzakere yürütülür.
- Malikin hakları ve beklentileri korunur.
- En iyi fiyat ve şartlar hedeflenir.
- Anlaşma süreci güvenle sonuçlandırılır.

15. Aşama

Sözleşme & Teslim Süreci

- Satış veya kira sözleşmesi hazırlanır.
- Tapu, kira ve teslim süreçleri takip edilir.
- Yasal prosedürler eksiksiz tamamlanır.
- Süreç sorunsuz şekilde sonuçlandırılır.





Istanbul Brokers, 15 aşamalı pazarlama planı ile her mülk için özel olarak kurgulanmış, sonuç odaklı bir yol haritası sunar ve mülklerin gerçek potansiyelini ortaya çıkarır.

Stratejik fiyatlandırma, hedefli pazarlama kanalları ve nitelikli alıcı yönetimiyle satış sürecini hızlandırırken; **Türkçe, İngilizce ve Çince** dillerinde sunduğu hizmet, güçlü yatırımcı ağı, şeffaf iletişim ve profesyonel yaklaşımıyla süreci baştan sona güvenle ve etkin biçimde yönetir.



TÜRKÇE, İNGİLİZCE VE ÇİNCE İLE ÇOK DİLLİ HİZMET SUNUYORUZ.

BİZE ULAŞIN!

www.istanbulbrokers.com
info@istanbulbrokers.com
[@istanbulbrokerscom](https://www.instagram.com/istanbulbrokerscom)

+90 532 470 30 68
+90 535 683 35 13
+90 212 807 09 37

