



**ÖZEL TEAM**  
"Expert Realtor"

**kw CADDE**  
KELLERWILLIAMS.



**Özkan ÖZEL**  
"Gayrettepe Emlakçısı"

  
[ozkanozel.com](http://ozkanozel.com)

  
[+90 530 380 8780](tel:+905303808780)

**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.

“İşi uzmanına bırakın.”

**Özkan ÖZEL**  
Gayrettepe Emlakçısı

Uzmanlık Alanlarımız

# SATIŞ & KİRALAMA



Konut



Ofis



İşyeri



Rezidans



Arsa



Proje



Kentsel  
Dönüşüm



300'ü

aşkın profesyonel ekip arkadaşımızla beraber..

# YUVANIZA DEĞER KATAR.

- › İstanbul 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 **46** gün, kiralıklarda ise **18** gündür.
- › İstanbul genelinde 1.500'ü aşkın uzmanlığı ve başarısı tescillenmiş profesyonel emlakçıyla sürekli ve düzenli olarak portföy paylaşımı yapılmaktadır.



Bilgiler ve  
Sosyal Medya  
Hesapları için;



# KELLERWILLIAMS *Luxury* INTERNATIONAL

## Keller Williams Realty Inc Hakkında;

Keller Williams Realty Inc, dünya çapında 1.000'e yakın Bölge Müdürlüğü ve 80.000'den fazla danışmanı ile dünyanın en fazla danışmana sahip gayrimenkul franchise markasıdır. Danışmanlar için sahip olmaya değer kariyerler, sahip olmaya değer işler ve yaşamaya değer hayatlar kurmak misyonuyla 1983 yılında, Gary Keller ve Joe Williams tarafından danışmanlar için kurulan Keller Williams, başarıya giden yolda benzersiz model ve sistemleriyle dünyada gayrimenkul danışmanlık sektörüne farklı bir yön vermektedir.

Keller Williams, sürekli ve kalıcı başarıyı her gayrimenkul danışmanı için mümkün kılacak tek bir ilke belirledi; şirketin başarısı, danışmanlarını ne kadar yukarıya taşıdığına bağlıdır. Bu prensibi iş felsefesi olarak benimseyen Keller Williams, 2013 yılında dünyanın en fazla danışmana sahip en büyük gayrimenkul danışmanlık firması oldu ve bir daha zirveden inmedi.

Sektöre farklı bir boyut getiren bu vizyon, 2013 yılında Keller Williams'ın dünyaya açılmasıyla birlikte globale yayıldı. Keller Williams, evrensel iş modeli ile dünyada bugün 50 ülkede faaliyet göstermektedir.2020 yılında Amerika'da tüm sektörler içinde en çok tercih edilen ilk 20 firma arasında yer aldı.

### **Keller Williams Türkiye**

Keller Williams Türkiye, 2014 yılının ocak ayında, 5 danışmanı ile ilk bölge müdürlüğünü açmıştır. Şu an 19 bölge müdürlüğü ve 2.500'ü aşkın danışmanı ile çalışmalarına hızla devam etmektedir.

Keller Williams Türkiye, gayrimenkul sektöründe 15 yılı aşkın deneyimli yönetim ekibiyle, Türkiye'deki gayrimenkul danışmanlık sektörüne yeni bir bakış açısı kazandırmak için kuruldu.

KELLERWILLIAMS  
*Luxury*  
INTERNATIONAL

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

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

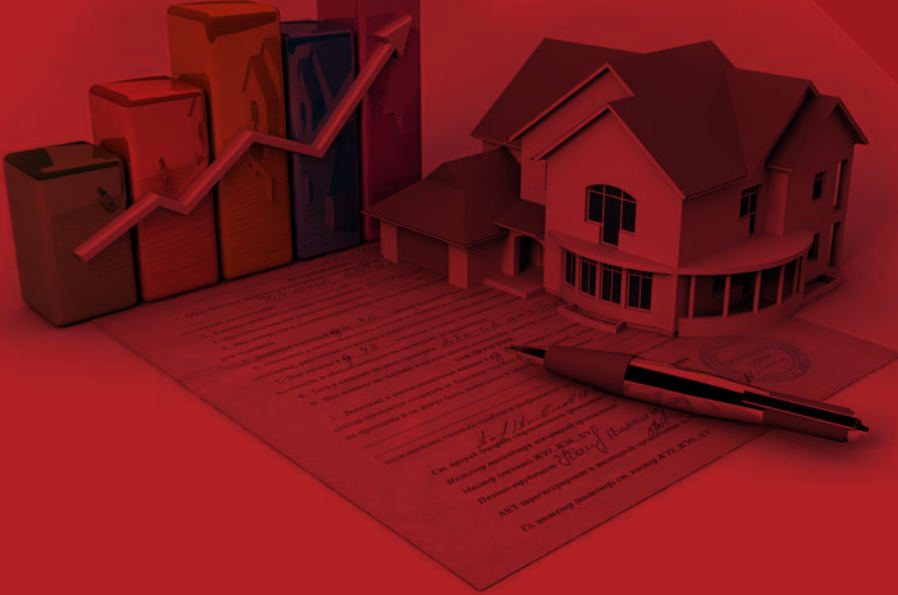
# 1- GAYRİMENKUL KEŞFİNİN YAPILMASI

- › 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.



## 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 m<sup>2</sup> birim fiyat).



### 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.



## 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.

# 5- YAPILACAK SATIŞ – PAZARLAMA FAALİYETLERİ-I

- › 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 platformlarında ilanların yayınlanması  
• (sahibinden.com, hurriyetemlak.com, zingat.com, kwkontrolpanel, ticarigayrimenkulgrubu.com)
- › Keller Williams havuzunda Türkiye genelinde 2.500'ü aşkın gayrimenkul danışmanıya paylaşım.
- › Güncel SEO çalışması yapılmış İngilizce ve Türkçe olarak hazırlanmış [www.ozkanozel.com](http://www.ozkanozel.com) / [www.gayrettepesatilikdaire.com](http://www.gayrettepesatilikdaire.com) / [www.gayrettepesaralsitesi.com](http://www.gayrettepesaralsitesi.com) / [gayrettepeticarigayrimenkul.com](http://gayrettepeticarigayrimenkul.com) / [www.gayrettepeselenium.com](http://www.gayrettepeselenium.com) / [www.seleniumtwins.com](http://www.seleniumtwins.com) sitelerinden uygun alıcı adaylarını portföylerimize çekme çalışmalarının yapılması.
- › Üç aylık yetki sözleşmesi sürecinde en az ayda bir ilan dopingi olarak (sahibinden.com) ilan aramalarında bir hafta boyunca en önde gözükmesi.

## 6- YAPILACAK SATIŞ – PAZARLAMA FAALİYETLERİ-II

- › Gayrimenkul dış cephesine afişlerin asılması.
- › KWCommand sosyal medya sisteminde hedef alıcı kitlesine paralı reklam verilmesi (facebook, instagram, Google adwords)
- › Mevcut alıcı havuzundaki uygun alıcıların bilgilendirilmesi.
- › Ofis ekip arkadaşlarına gayrimenkulün gösterilmesi.
- › Bölgedeki emlak danışmanlarına gayrimenkulün gösterilmesi.
- › İstanbul genelinde 1.500'ü aşkın emlak danışmanına belli aralıklarla ilan tanıtımı yapılması.
- › Toplu mailing ile hedef alıcı müşteri kitlesini bilgilendirme.



## 6- YAPILACAK SATIŞ – PAZARLAMA FAALİYETLERİ-III

- › Gayrettepe bölgesinde 170'i aşkın esnaf, resmi kurumla portföyün paylaşılması.
- › Gayrettepe bölgesinde 160'i aşkın bina görevlisiyle portföyün paylaşılması.
- › Ortadoğu vatandaşı profesyonel gayrimenkul danışmanlarımızın müşterilerine ve diğer acentalara gayrimenkulün sunumu.
- › Listglobally aracılığıyla dünyada 60 ülkede ilanlarımızın aynı anda ilan portalında yayınlanması.
- › 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.

# 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.

# 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?



# 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?

# SATIŐA DÖNÜŐTÜRMEYE YÖNELİK İSTATİSTİKİ BİLGİLERİMİZ

- › Tek yetki sözleşmesi alınmış bir portföyün satıőa dönme süresi ortalaması **46** 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**'sine bulunan alıcının, Keller Williams veri tabanına ait müşterilerden olması.
- › Tek yetki sözleşmesi alınan her **10** portföyden **4**'ünün kişisel veri tabanına ait müşterilerden bulunması.

# %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**  
Uzman Emlakçı

Bilgiler ve  
Sosyal Medya  
Hesapları için;



[ozkanozel.com](http://ozkanozel.com)

+90 530 380 8780