

ERDEM KILIÇ İLE  
EVİNİZİ GÜVENLE  
SATMA REHBERİ  
2024



RE/MAX CITY





# İÇİNDEKİLER

- 2 ÖNSÖZ
- 3 İHTİYAÇ ANALİZİ
- 4 DEĞERLEME VE PAZAR ANALİZİ
- 5 PAZARLAMA
- 6 PAZARLIK VE SATIŞ KAPAMA
- 8 REMAX TÜRKİYE HAKKINDA
- 9 HAKKIMDA
- 10 İŞ ORTAKLARIM
- 11 İLETİŞİM



## ÖNSÖZ

Bir ev satmak karmaşık olabilir. Fotoğraflar için evin hazırlanmasıyla başlayan ve anahtarın teslim edilmesiyle sonlanan süreç içerisinde yapılacak çok şey var.

Evinizi satarak yeni bir başlangıç yapmayı planlıyorsanız “Erdem Kılıç ile Evinizi Güvenle Satma Rehberi” ile ilk adımınızı atabilirsiniz.

Bu rehber; ev satış deneyiminde "satılık" ile "satıldı" arasındaki tüm yolculuğunuzda yardımcı olacak bir kaynaktır.

## İHTİYAÇ ANALİZİ

Satış sürecinde beklentilerinizi anlamak için en önemli bölümdür.

İhtiyaç analizi; satış planlamasının, hedeflerinize ve tercihlerinize göre kurgulanmasına yardımcı olur.

Daha az stresli bir satış sürecine sahip olmanın anahtarı; satıcı ile danışman arasında verimli bir dialog oluşturmaktır.

- Neden satıyorsunuz?
- Ne zamandır satmayı düşünüyorsunuz?
- Evinizi ne kadar sürede satmanız gerekiyor?
- B planınız var mı?
- Hangi bölgelere ve mahallelere taşınmayı düşünüyorsunuz?
- Fiyat konusunda ne düşünüyorsunuz?

Bu bilgiler, programımızı ihtiyaçlarınıza göre uyarlamamıza, mülkünüzü hızlı ve verimli bir şekilde satma şansınızı artırmamıza yardımcı olabilir.





## DEĞERLEME VE PAZAR ANALİZİ

Fiyat belirlemek, satış sürecinde kritik bir adımdır

İstenen fiyat mülkün gerçek değerini yansıtmalı ve bölgedeki benzer mülklerle rekabet edebilir nitelikte olmalıdır.

Adil ve gerçekçi bir fiyat, daha fazla potansiyel alıcı çekmemize ve mülkümüzü hızlı ve verimli bir şekilde satma şansını artırmamıza yardımcı olur.

### Eğer Belirlenen Fiyat ;



#### *Piyasa değerinin altındaysa*

- + Eviniz yüksek ilgi görecektir ve hızlı satılacaktır.
- Daha yüksek bir satış fiyatı için potansiyel fırsatlar kaçırılacaktır.



#### *Piyasa değerindeyse*

- + Mülkünüz için mümkün olan en yüksek satış fiyatını almanızı sağlamaya yardımcı olacaktır.
- + Adil ve gerçekçi fiyatlandırma potansiyel alıcılara da güven aşılayacaktır.



#### *Piyasa değerinin üstündeyse*

- + Sadece satış için belli bir süre beklemek zorunluluksa uygulanabilir.
- Satmak çok daha uzun sürecek.
- Piyasada ne kadar çok gün kalırsa, potansiyel müşterilere o kadar kötü görünecek.
- Hem satıcı hem de emlak danışmanı için zaman ve para kaybına neden olacaktır.

Ücretsiz gayrimenkul değerlemesi ve Pazar Analizi için;

<https://www.erdemkilic.com/evinizin-degerini-ogrenin/#form>  
adresini kullanarak veya yandaki kare barkodu okutarak  
forma ulaşabilirsiniz.



SCAN ME

# PAZARLAMA

## Mülkünüze özel kurguladığımız Pazarlama Stratejileri

- Profesyonel Fotoğraf Çekimi
- Remax.com İlan Paylaşımı
- erdemkiloc.com İlan Paylaşımı
- Sahibinden.com İlan Paylaşımı
- Hepsiemlak İlan Paylaşımı
- Emlakjet İlan Paylaşımı
- Zingat İlan Paylaşımı
- Branda/Afiş/Giydirme Uygulaması
- Komşulara Özel Tanıtım Mektubu
- Sosyal Medya Reklamları
- Broşür/Basılı Reklamlar
- Remax City Ofis Tanıtımı
- Remax City Ofis Yerde Gösterim
- Bölge Meslektaşlarına Tanıtım
- Müşteri Veritabanı Bilgilendirme
- Google Ads/Seo

Başarılı bir gayrimenkul pazarlaması basit bir satılık yazısından çok daha fazlasını içerir.

Günümüzde ev satın alanların büyük çoğunluğu aramalarını çevrimiçi yapmaya başladığından, emlak pazarlaması her zamankinden daha önemli hale geldi.

Etkili emlak pazarlaması, bir mülkün ne kadar hızlı ve hangi fiyata satıldığı konusunda önemli bir fark yaratabilir.

## PAZARLIK VE SATIŞ KAPAMA

Satış pazarlığı, bir mülkün alıcısı ve satıcısı arasında karşılıklı olarak kabul edilebilir bir anlaşmaya varma sürecidir.

Bu süreç; satın alma fiyatı, işlem tarihi ve satışın sonuçlandırılmasından önce yerine getirilmesi gereken herhangi bir koşul dahil olmak üzere tüm soru işaretleri üzerinde anlaşmaya varılmasını içerir.

Satış pazarlığı yapmak karmaşık bir süreç olabilir ancak doğru hazırlık, iletişim ve uzlaşma isteği ile hem alıcının hem de satıcının ihtiyaçlarını karşılayan başarılı bir anlaşmaya varma şansınızı artırabilirsiniz.


Satışı kapatmak, ev satış sürecindeki son adımdır.

Bu, evin mülkiyetinin resmi olarak satıcıdan alıcıya geçtiği zamandır.

Satışın kapatılması tipik olarak alıcı, satıcı ve ilgili temsilcileri arasında gerekli tüm belgelerin imzalandığı ve ücretin transfer edildiği son adımdır.

Kapanış tamamlandıktan sonra mülkün anahtarları alıcıya teslim edilir ve satıcı satıştan elde edilen geliri alır.

Kapanış sürecinde size rehberlik edebilecek, sorunsuz ve başarılı bir kapanış sağlamak için gerekli tüm adımların tamamlanmasını sağlayacak nitelikli bir gayrimenkul danışmanı ile çalışmak önemlidir.



Olduđun yeri beęenmiyorsan, hareket et.  
Sen aęaę deęilsin.  
Jim Rohn



## RE/MAX TÜRKİYE HAKKINDA

1973 yılında kurulan RE/MAX, bugün dünyada en çok gayrimenkul satışı gerçekleştiren kurumdur. 113 Ülkede, yaklaşık 7000 Civarı Franchise Ofisi ve 130.000'den fazla Gayrimenkul Danışmanı bulunmaktadır.

Ülkemizde 1997 yılında kurulan Remax Türkiye; 250+ ofisi ve 4000+ profesyonel gayrimenkul danışmanları ile yeni nesil pazarlama teknikleri kullanarak danışmanlık hizmeti vermektedir.

Türkiye'de gayrimenkul sektöründe birçok ilke imza atan RE/MAX Türkiye, ilk kurulduğu günden bugüne eğitimin gücünü başarısına yansıtmıştır.



## HAKKIMDA

10+ yıllık satış, pazarlama ve müşteri hizmetleri deneyimini takiben; Türkiye'nin en çok gayrimenkul satışı yapan firması olan Remax çatısı altında gayrimenkul sektörüne adım ve koca bir yılı geride bıraktım.

Güncel teknoloji ve analiz çözümleri ile geleneksel yöntemleri harmanlayarak tüm gayrimenkul işlemlerinizi için en doğru fiyatlandırmayı, en başarılı pazarlama tekniklerini sizlere sunuyorum.

Her bir işlemi başarıya ulaştırmak için danışanlarımın ihtiyaçlarını dikkatle dinliyor ve onlara özel çözümler sunarak en üst düzeyde hizmet vermeyi hedefliyorum.

Erdem KILIÇ



## İŞ ORTAKLARIM

**RE/MAX  
CITY**

**sahibinden.com**

**hepsiemlak**

**emlakjet**

**zingat**

**endeksa**

**Revy**

**Tapusor®**





+90(532) 154 10 12

[www.erdemkilig.com](http://www.erdemkilig.com)

[iletisim@erdemkilig.com](mailto:iletisim@erdemkilig.com)

Küçükbakkalköy mah. Ozan Veysel Sk. N:11  
Ataşehir / İstanbul

 ERDEM  
KILIÇ | RE/MAX  
CITY

Bu kılavuzda yer alan bilgiler yalnızca bilgilendirme ve eğitim amaçlıdır.  
Konunuza özel tavsiye için profesyonel destek almamız gerekmektedir.  
Bu kılavuzdaki bilgiler izin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi kullanılamaz.