

ERDEM KILIÇ İLE
EVİNİZİ GÜVENLE
SATMA REHBERİ
2026



RE/MAX CITY



İÇİNDEKİLER

- 3 ÖNSÖZ
- 4 STRATEJİK HAZIRLIK VE KARAR VERME
- 5 DOĞRU FİYATLANDIRMA VE DEĞERLEME
- 6 HUKUKİ RİSK YÖNETİMİ VE HAZIRLIK
- 9 PAZARLAMA VE TANITIM
- 12 TEKLİF YÖNETİMİ VE GÜVENLİ KAPANIŞ
- 14 NEDEN ERDEM KILIÇ İLE ÇALIŞMALISINIZ?
- 15 HAKKIMDA
- 16 RE/MAX TÜRKİYE HAKKINDA
- 17 İŞ ORTAKLARIM
- 18 İLETİŞİM



ÖNSÖZ

Bir ev satmak, fotoğrafların çekilmesinden anahtar teslimine kadar karmaşık bir süreçtir.

Evinizi satarak yeni bir başlangıç yapmayı planlıyorsanız, "**Erdem Kılıç ile Evinizi Güvenle Satma Rehberi**" ile ilk adımınızı atabilirsiniz.

Bu rehber, ev satış yolculuğunuzda "**satılık**" ile "**satıldı**" arasındaki tüm süreçte size yardımcı olacak bir kaynaktır.

Bu güncellenmiş versiyon, sadece bilgi değil, **hukuki riskleri** yönetebileceğiniz ve kazancınızı maksimize edebileceğiniz somut bir yol haritası sunmayı hedefler.

Evinizin satışını en güvenli ve en hızlı şekilde sonuçlandırmak için buradayız.

STRATEJİK HAZIRLIK VE KARAR VERME

Bir ev satışı, ilan vermeden çok önce başlar. Satış sürecinde beklentilerinizi anlamak, işin en önemli bölümüdür. Bu aşamada duygusal değil, stratejik kararlar almalısınız.

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

- 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.



Sıkça Yapılan Hata: Duygusal Zamanlama

Evinizi satmaya duygusal ve lojistik olarak hazır olduğunuz an en iyi zamandır. Birçok satıcı, evin gerçekten satılma ihtimaline ve sonrasındaki somut lojistik sürece (taşınma, yeni adres) zihinsel olarak hazırlıklı değildir. Satış sürecine girmeden önce, yeni hayatınıza ne zaman ve nasıl geçeceğinizin planını yapın.



DOĞRU FİYATLANDIRMA VE DEĞERLEME

Fiyat belirlemek, satış sürecinde kritik bir adımdır İstlenen fiyat mülkün gerçek değerini yansıtmalı ve bölgedeki benzer mülklerle rekabet edebilir nitelikte olmalıdır.

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

Eğer Belirlenen Fiyat ;



Piyasa değerinin altındaysa

- + Eviniz yüksek ilgi görecek ve hızlı satılacak.
- Daha yüksek bir satış fiyatı için potansiyel fırsatlar kaçırılacak.



Piyasa değerindeyse

- + Mülkünüz için mümkün olan en yüksek satış fiyatını almanızı sağlamaya yardımcı olacak.
- + Adil ve gerçekçi fiyatlamaya potansiyel alıcılara da güven aşılacaktır.



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.



Sıkça Yapılan Hata: Yüksek Fiyattan Başlamak

Fiyatı gereğinden çok yüksek tutmak, ciddi alıcıların evinize hiç bakmamasına neden olur. İlanınız eskidikçe, alıcılar evinizde bir sorun olduğunu düşünmeye başlar ve daha düşük tekliflerle gelirler. İlk fiyatınız, en doğru fiyatınız olmalıdır.

HUKUKİ RİSK YÖNETİMİ VE HAZIRLIK

1. Gerekli Belgeleri Hazırlama

Bir mülkün potansiyel alıcılar ve finansman kuruluşları (bankalar) tarafından incelenmesi ve tapu devir işlemlerinde sorun yaşanmaması için, hukuki ve finansal evrakların önceden eksiksiz ve doğru hazırlanması kritik öneme sahiptir.

- **Tapu Belgesi (Fotokopisi):** Alıcının belediye kontrolü veya konut kredisi başvurusu yapması için gereklidir. Hazır olması güveni artırır.
- **DASK Poliçesi (Zorunlu Deprem Sigortası):** Sigortanın geçerlilik süresinin devam ettiğinden emin olun. Önemli: Güncel DASK poliçesi tapu devri işlemi için mutlaka gereklidir.
- **Rayiç Değer Belgesi (Emlak Alım/Satım Değeri):** İlgili belediyeden alınmalı ve Tapu Başvurusu için WebTapu sistemine eklenmelidir.
- **Emlak Vergisi Borcu Yoktur Yazısı:** İlgili belediyeden alınacak bu belge, dairenin belediyeye herhangi bir borcu (emlak veya çevre temizlik vergisi) olmadığını gösterir.
- **İskan Raporu (Yapı Kullanma İzin Belgesi):** Özellikle yeni binalar için alıcı açısından önemlidir.

2. Kritik Güvenlik Önlemleri: Tapu Kaydı Kontrolü ve Önleyici Adımlar

Mülkünüz üzerinde satışa engel teşkil edebilecek durumlar veya olası sahtecilik risklerinden korunmak için önceden hazırlık yapılması hayati önem taşır.

- **Tapu Kaydının Kontrolü (Takyidat):** Tapu kaydı üzerinde haciz, ipotek, tedbir veya şerh gibi satışa engel teşkil edebilecek kısıtlamaların (takyidatların) bulunmadığından emin olun. Bu belge, mülkün hukuki durumunu gösterir.

HUKUKİ RİSK YÖNETİMİ VE HAZIRLIK

- **Koruma Kalkanı: "İşlem Yapılmaz Beyan Tesisi":** Olası sahtecilik ve habersiz satış risklerine karşı e-Devlet üzerinden veya Tapu Müdürlüklerinden bu beyanı tesis edebilirsiniz. Bu önleyici adım, sizin izniniz olmadan eviniz üzerinde resmi bir işlem yapılmasını geçici olarak engeller.

3. Olası Satışta Vergi ve Harç Yükümlülükleri

Mülkünüzün satılması durumunda (olası satışta) sorumlu olabileceğiniz mali yükümlülükleri bilmek, net kârınızı doğru hesaplamak için esastır.

- **Tapu Harcı (Alım-Satım Harcı):** Tapuda beyan edilen satış bedelinin %4'ü oranındadır. Mevzuata göre alıcı ve satıcı tarafından eşit (%2 + %2) ödenmelidir. Pazarlık konusu olmasıyla birlikte genellikle Alıcı tarafından ödenir.
- **Değer Artış Kazancı Vergisi:** Evinizi edinim (satın alma) tarihinden itibaren 5 yıl içinde satmanız durumunda, elde ettiğiniz kâr vergiye tabidir. Evinizi 5 yıldan uzun süre elinizde tuttuysanız, bu vergiden tamamen muaf olursunuz.



Sıkça Yapılan Hata: Hukuki Evrak Kontrolünü Ertelemek

Olası bir tapu randevusu aşamasında işlemi sekteye uğratan en büyük hata, hukuki evrak kontrolünün geciktirilmesidir.

- **Gizli Borç ve Kısıtlamalar:** Geçmiş bir kredi ipoteği, ödenmesi gecikmiş bir vergi borcu nedeniyle konulan şerh veya tedbir, tapu kaydında görünerek olası satış anında durdurabilir.
- **Ceza ve Gecikme Riski:** Bu tarz sorunların çözülmemesi, işlemi ileriye atabilir ve bu gecikme, alıcının işlem den vazgeçmesine yol açabilir. Cezai maddeler içeren Cayma Akçesi gibi belgeler imzalandıktan sonra fark edilen kısıtlamalar, satıcının yüksek maddi cezalar ödemesine sebep olabilir.



"Teknoloji dünyası hızla değişiyor, ancak bir binaya, bir daireye veya bir araziye olan ihtiyaç hiçbir zaman değişmeyecek."

Grant Cardone

PAZARLAMA VE TANITIM

1. Mülkü Satışa Hazırlama (Home Staging)

İlk izlenim, satış fiyatını doğrudan etkiler. Alıcılar, kolayca taşınabilecekleri, temiz ve bakımlı evlere daha yüksek teklif verme eğilimindedir.

- **Kapsamlı Temizlik:** Evin tüm detaylarını kapsayan bir temizlik yapın; özellikle mutfak, banyo ve pencereler pırıl pırıl olmalıdır.
- **Gerekli Onarımlar:** Sarkan kapı kolları, damlayan musluklar, yanmayan ampuller gibi küçük ama göze batan kusurları mutlaka giderin. Alıcılar bu küçük kusurları büyük masraflar olarak algılayabilir.
- **Kişiselleştirmeyi Kaldırma:** Aile fotoğraflarını ve çok kişisel sanat eserlerini kaldırın. Alıcının, kendi eşyalarını ve hayatını o evde hayal etmesine izin verin.
- **Aydınlatma ve Ferahlık:** Tüm perdeleri açın ve içerideki havayı tazeleyin. Aydınlık ve havadar bir ev her zaman daha çekicidir.



Sıkça Yapılan Hata:

Tüm banyoyu yenilemek gibi masraflı, büyük tadilatlardan kaçınin. Yaptığınız masrafı satış fiyatına yansıtma ihtimaliniz düşüktür. Yaptığınız tadilat, alıcı tarafından düzeltilmesi gereken bir sorun olarak görünebilir.

Odağı temizlik ve küçük kozmetik iyileştirmelerde tutun.



PAZARLAMA VE TANITIM



2- Pazarlama Stratejileri

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.

Mülkünüze Özel Pazarlama Stratejileri

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

PAZARLAMA VE TANITIM

3. Ev Gösterme ve İletişim Stratejisi

Gezmeler sırasında evin cazibesini koruyun ve profesyonel davranın. Doğru hazırlık ve iletişim, potansiyel alıcıların evinizle duygusal bağ kurmasına yardımcı olur.

Gösterim Öncesi Hazırlık ve Davranış

- **Hazırlık:** Her gösterimden önce evin havalandırıldığından ve ışıkların açıldığından emin olun.
- **Alıcıya Alan Tanıma:** Potansiyel alıcılar gelmeden hemen önce evden ayrılın veya arka planda sessiz kalın (özellikle danışmanla çalışıyorsanız). Alıcıların özgürce konuşmasına izin verin.
- **Duygusallıktan Uzak Durma:** Alıcının yaptığı olumsuz yorumlara kişisel tepki vermeyin. Odak noktanız, evin genel faydalarını ve değerini anlatmak olmalıdır.



Kritik Güvenlik Uyarısı:

Evini kendisi satanlar (bireysel satıcılar), dolandırıcıların ilk ve en kolay hedefidir. Kötü niyetli kişilerle yüz yüze görüşmek veya evde yalnız kalmak büyük risk taşır. Güvenliğinizi sağlamak, satış sürecindeki en öncelikli konunuz olmalıdır.

- **Fiziksel Güvenlik Önlemleri:**
 - **Yalnız Kalmaktan Kaçının:** Özellikle bireysel satış yapıyorsanız, evi gösterirken yanınızda bir arkadaşınızın veya yakınınızın bulunmasını sağlayın.
 - **Değerli Eşyaları Kaldırın:** Küçük, taşınabilir değerli eşyalarınızı (takı, cep telefonu, cüzdan vb.) kilitli veya güvenli bir yerde saklayın.

TEKLİF YÖNETİMİ VE GÜVENLİ KAPANIŞ

1. Teklifleri Değerlendirme ve Pazarlık Süreci

Başarıyla alıcı bulduktan sonra, sıra teklifleri yönetmeye ve karşılıklı kabul edilebilir bir anlaşmaya varmaya gelir.

- **Teklif Değerlendirmesi:** Gelen teklifi sadece fiyata değil, alıcının finansal gücü ve işlem süresi gibi faktörlere göre değerlendirin.
- **Pazarlıkta Profesyonellik:** Pazarlık sürecini duygusal değil, objektif pazar analizine (KPA) dayalı bir iş süreci olarak yönetin.
- **Kapora ve Sözleşmeler:** Ciddi bir teklif aldığınızda, yazılı ve hukuki bir kapora sözleşmesi (cayma akçesi dahil) ile her iki tarafın haklarını güvence altına alın. Kapora, alıcının niyetinin ciddiyetini gösteren ilk adımdır.

2. Tapu Devri ve Güvenli Kapanış İşlemleri

Satışı kapatmak, ev satış sürecindeki son ve mülkiyetin resmi olarak satıcıdan alıcıya geçtiği adımdır. Bu süreçte finansal güvenlik ve yasal adımlar büyük önem taşır.

- **Tapu Öncesi Hazırlık:** Randevu öncesi WebTapu sistemine tüm belgelerin (DASK, Rayiç vb.) eksiksiz yüklendiğinden emin olun.
- **Ödeme Güvenliği:** Para transferi kesinlikle tapu işleminden önce güvenli yöntemlerle tamamlanmalıdır. Tapu memuruna “**Para alışverişi tamamlandı**” beyanını verebilmek için, tüm ödemeyi mutlaka banka hesabınıza alın.
- Para alışverişi tamamlanmadan yapılan tapu işleminde memura doğru olmayan bir beyanda bulunmuş olursunuz.

TEKLİF YÖNETİMİ VE GÜVENLİ KAPANIŞ

- **Vergi Güvenliği:** Vergi cezalarıyla karşılaşmamak için tapu devir tutarını gerçek satış bedeliyle tam gösterin.
- **Anahtar Teslimi ve Tahliye:**
 - Eğer daire boş ise tapu sonrası anahtarı hemen teslim edebilirsiniz.
 - Eğer siz oturuyorsanız veya evde halen almanız gereken eşyalar var ise, üzerinde anlaştığınız tahliye tarihine istinaden alıcının talep etmesini beklemeden yazılı olarak bir **Tahliye Taahhütnamesi** vermeyi teklif edin. Bu, alıcıya güven verir ve ileri tarihlerde **sözlü taahhütlerin sıkıntı yaratmasını engeller.**

3. Aboneliklerin İptali

Tapu devri gerçekleştikten hemen sonra, mülk adına kayıtlı olan elektrik, su, doğal gaz ve internet gibi tüm aboneliklerinizi e-Devlet üzerinden veya ilgili kurumların şubeleri aracılığıyla iptal edin.



NEDEN ERDEM KILIÇ İLE ÇALIŞMALISINIZ?



Sadece Bir Danışman Değil, Gayrimenkul Varlığınızın Maksimum Getiri CEO'su.

Bizimle çalışmak, mülkünüzü duygusal değil, kurumsal disiplinle satmak demektir.

- Harçlar ve vergiler düştükten sonra cebinizde kalan net kârı maksimize etmeyi hedefleriz.
- Remax City Ataşehir ve Remax City Erenköy ofislerindeki 170'ten fazla danışmanın entegre alıcı havuzunu kullanırsınız.
- Kararlarımızı pazarın duygusallığına değil, en güncel analitik verilere dayandırırız.
- Tapu sürecinin kesintisiz ilerlemesi için evraklarınızın önceden eksiksiz hazırlanmasını sağlarız.

Harekete Geçin: Mülkünüzün satışını hızla, güvenle ve maksimum net kârla yönetmek için, hemen arayın.

Telefon: +90(532) 154 10 12

HAKKIMDA

Gayrimenkul sektörüne geçmeden önce 10 yılı aşkın süre kurumsal satış, pazarlama ve müşteri hizmetleri alanlarında edindiğim stratejik tecrübeyi, 3 yıldır Lisanslı Gayrimenkul Danışmanı olarak sizin varlıklarınızı yönetmek için kullanıyorum.

Remax City Ataşehir ve Remax City Erenköy ofislerinin entegre gücünü arkama alarak: derin saha tecrübesini en güncel gayrimenkul teknolojileri ve analitik çözümlerle birleştiriyorum.

Benimle çalıştığınızda, sadece bir danışmanla değil, gayrimenkulünüz için **maksimum getiriye** odaklanmış bir varlık yönetimi ortağıyla çalışırsınız.

Kanıtlanmış başarı inşa etme ve şeffaflık, her işlemdeki temel prensibimizdir.

Amacım, sizin uzun vadeli finansal başarınızı sağlamaktır.

ERDEM KILIÇ



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.



İŞ ORTAKLARIM



RE/MAX CITY

sahibinden.com





+90(532) 154 10 12

www.erdemkilig.com

iletisim@erdemkilig.com

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

 ERDEM
KILIC | RE/MAX
CITY

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