

BİLMEN GEREKEN HER ŞEY!

**EV SAHİPLERİ
İÇİN SATIŞ
REHBERİ**

MELİH KOCATÜRK

BİLMEN GEREKEN HER ŞEY!

**EV SAHİPLERİ
İÇİN SATIŞ
REHBERİ**

YAZAN MELİH KOCATÜRK

Bu rehberde yer alan tüm içerikler (metinler, başlıklar ve yapı dahil) aksi belirtilmedikçe Melih Kocatürk'e aittir ve telif hakkı kapsamında korunmaktadır. Rehberin tamamı veya bir bölümü, kaynak gösterilmeden kopyalanamaz, çoğaltılamaz, dağıtılamaz veya ticari amaçla kullanılamaz; kaynak belirtilerek yapılacak alıntılarda ise içeriğin anlamı değiştirilemez. Bu rehber yalnızca bilgilendirme amacıyla hazırlanmış olup, izinsiz kullanım durumunda yasal haklar saklıdır.

Melih Kocatürk
+90 546 566 55 09
<https://www.melihkocaturk.com>

İÇİNDEKİLER

1. Doğru Fiyatı Belirlemek
2. Evi Satışa Hazırlamak
3. Dikkat Çeken İlan Nasıl Hazırlanır?
4. Fotoğraflar Neden Önemli?
5. İlan Yayınlama ve Platform Seçimi
6. Gelen Aramaları Yönetmek
7. Evi Gösterme (Show Süreci)
8. Pazarlık ve Teklif Yönetimi
9. Tapu ve Hukuki Süreçler
10. En Sık Yapılan Hatalar
11. Profesyonel Destek Ne Zaman Gerekir?

GİRİŞ

Evini satmak ya da kiralamak söz konusu olduğunda çoğu kişi ilk olarak “Bunu tek başıma yapabilir miyim?” sorusunu sorar. Aslında bu sorunun cevabı sandığından daha net: Evet, doğru bilgiye ve doğru yaklaşıma sahipsen bunu kendin de yapabilirsin.

Bugün birçok ev sahibi, ilanını kendisi hazırlıyor, alıcılarla iletişim kuruyor ve süreci baştan sona yönetebiliyor. Çünkü bu işin temeli; birkaç kritik detayı doğru yapmak ve süreci bilinçli ilerletmekten geçiyor. Plansız hareket etmek süreci zorlaştırır, ama ne yaptığını bilerek ilerlemek işleri oldukça sadeleştirir.

Önemli olan, nerede dikkatli olman gerektiğini bilmek. Doğru fiyatı belirlemek, evini iyi sunmak, ilanını etkili hazırlamak ve gelen talepleri doğru yönetmek... Bunlar öğrenilebilir şeyler. Ve öğrendiğinde, sürecin aslında kontrol edilebilir olduğunu fark edersin.

Bu rehber tam olarak bunun için hazırlandı. Sana karmaşık anlatımlar sunmak yerine, süreci sade ve anlaşılır şekilde adım adım göstermek için. Okudukça, “Ben bunu yapabilirim” hissinin güçlendiğini göreceksin.

Sonrasında nasıl ilerleyeceğin ise tamamen senin tercihin olacak. İstersen süreci kendin yönetir, istersen daha hızlı ve rahat ilerlemek için profesyonel destek alırsın. Ama en önemlisi, artık ne yaptığını bilen biri olarak hareket edersin.

1.

DOĞRU FİYATI BELİRLEMEK

Evini satarken ya da kiralarken yapabileceğın en büyük hata, sürecin en başında yanlış fiyat belirlemektir. Çünkü fiyat sadece bir sayı değildir; ilanının kaç kişiye ulaşacağını, ne kadar sürede sonuç alacağını ve en sonunda cebine girecek parayı doğrudan etkiler.

İyi haber şu: Doğru fiyatı belirlemek düşündüğün kadar karmaşık değildir. Ama dikkat ve biraz araştırma gerektiriyor.

Piyasayı Doğru Okumak: İlanlara Bakmak Yetmez

Çoğu kişi fiyat belirlerken ilan sitelerine girer ve benzer evlere bakarak bir ortalama çıkarır. Bu iyi bir başlangıçtır ama tek başına yeterli değildir.

Çünkü gördüğün ilanlar **satılmamış fiyatlardır**. Yani o evlerin gerçekten o fiyata alıcı bulup bulmadığını bilemezsin.

Bu yüzden şuna dikkat etmelisin:

- * Uzun süredir yayında olan ilanlar genellikle **yüksek fiyatlıdır**
- * Yeni eklenen ve kısa sürede kaybolan ilanlar genellikle **doğru fiyatlıdır**

Kısacası piyasa sana sadece fiyatı değil, aynı zamanda **hangi fiyatın çalışmadığını** da gösterir.

Gerçekçi Karşılaştırma Nasıl Yapılır?

Kendi evini değerlendirirken şu kriterleri mutlaka göz önünde bulundur:

- * Aynı semt / aynı mahalle
- * Benzer metrekare
- * Bina yaşı
- * Kat durumu (giriş, ara kat, çatı dubleks vs.)
- * Cephe ve ışık durumu
- * Site içinde olup olmaması

Örnek verelim:

Aynı mahallede iki tane 2+1 daire olsun:

- * Biri 3. katta, ferah ve bakımlı
- * Diğeri giriş katta ve karanlık

İkisi de “90 m²” diye aynı fiyat olamaz. Metrekare aynı olsa bile **yaşam kalitesi aynı değildir.**

“Yüksekten Başlar, Sonra Düşürürüm” Hatası

En sık yapılan hatalardan biri budur. İlk bakışta mantıklı gibi görünür: “Nasıl olsa pazarlık olur.” Ama piyasa bu şekilde çalışmaz.

Yeni bir ilan ilk yayınlandığında en çok ilgiyi görür. Eğer bu dönemde yanlış fiyatla çıkarsan:

- * İlanın yeterince görüntülenmez
- * Ciddi alıcılar seni listesine almaz
- * İlan zamanla “eski ilan” gibi görünmeye başlar

Ve en sonunda fiyat düşürmek zorunda kalırsın. Ama bu sefer de alıcılar şunu düşünür: “Demek ki bunda bir sorun var.”

Küçük Bir Fiyat Stratejisi

Daha sağlıklı bir yaklaşım şudur:

- * Piyasadaki benzer ilanları incele
- * Gerçekçi bir aralık belirle
- * Bu aralığın **çok az altında veya tam ortasında** konumlan

Bu sayede:

- * Daha fazla kişiye ulaşırsın
- * Rekabet avantajı elde edersin
- * Daha hızlı geri dönüş alırsın

Kısa Bir Senaryo

Aynı mahallede benzer 3 ilan olduğunu düşün:

- * 3.200.000 TL
- * 3.150.000 TL
- * 3.100.000 TL

Sen evini 3.300.000 TL'den koyarsan:

→ Liste dışı kalırsın

Ama 3.090.000 TL gibi stratejik bir fiyat koyarsan:

→ En cazip seçenek haline gelirsin

Ve çoğu zaman bu, pazarlıkla tekrar yukarı çıkmanı bile sağlar.

Unutma

Doğru fiyat:

- * Seni zarara sokmaz
- * Tam tersine süreci hızlandırır
- * Ve çoğu zaman daha iyi bir sonuç almanı sağlar

Yanlış fiyat ise genelde şu üç sonucu doğurur:

- * Zaman kaybı
- * Stres
- * Beklenenden daha düşük satış

Bu yüzden fiyat belirleme aşamasına ayırdığın zaman, sürecin geri kalanını doğrudan etkiler.

2.

EVİ SATIŞA HAZIRLAMAK

Birçok kişi evini satarken ya da kiralarken şu hatayı yapar: “Evim zaten iyi, olduğu gibi satışa başlarım.”

Ama alıcı gözüyle bakıldığında durum çoğu zaman farklıdır. Çünkü sen o evde yaşıyorsun, alıcı ise o evi **ilk kez görüyor**. Ve ilk izlenim, düşündüğünden çok daha hızlı olur.

İyi haber şu: Evi satışa hazırlamak için büyük masraflar yapmana gerek yok. Doğru dokunuşlarla evin algılanan değerini ciddi şekilde artırabilirsin.

İlk Kural: Sadeleştirmek

Evin ne kadar düzenli ve ferah görünürse, alıcının gözünde o kadar değerli olur.

Bu yüzden ilk adım:

- * Fazla eşyaları kaldır
- * Ortalığı kalabalık gösteren objeleri azalt
- * Kişisel eşyaları minimuma indir

Özellikle şunlara dikkat et:

- * Aile fotoğrafları
- * Dağınık mutfak tezgahı

* G6z yoran dekorasyonlar

Amaç şu: Alıcı eve girdiğinde “başkasının evi” değil, “**ben burada yaşayabilirim**” hissini yaşamalı.

Temizlik ve Bakım: Küçük Detaylar Büyük Etki Yaratır

Temiz bir ev sadece hijyen değil, aynı zamanda güven verir.

şunları mutlaka kontrol et:

- * Camlar temiz mi?
- * Banyoda kireç ve lekeler var mı?
- * Duvarlarda kir veya izler bulunuyor mu?
- * Kapılar ve dolaplar düzgün çalışıyor mu?

Örnek bir durum:

Aynı özellikte iki ev düşün:

- * Biri tertemiz ve bakımlı
- * Diğeri küçük eksikleri olan ama “idare eder” durumda

Çoğu alıcı ikinci ev için şunu düşünür: “Buraya ekstra masraf çıkar.” Ve bu düşünce doğrudan fiyat algısını düşürür.

Küçük Masraflardan Kaçınmak Büyük Kayıp Olabilir

Boya badana, küçük tamiratlar gibi işlemler genelde ertelenir. Ama çoğu zaman bu küçük dokunuşlar, evin değer algısını ciddi şekilde yükseltir.

Örneğin:

- * Duvarlardaki birkaç leke → pazarlık konusu olur
- * Eski bir musluk → “ev bakımsız” hissi yaratır

Oysa küçük bir maliyetle:

- * Daha temiz bir görünüm elde edersin
- * Alıcının pazarlık gücünü azaltırsın

Işık ve Ferahlık: Evin Gizli Gücü

Evin ne kadar aydınlık görünürse, o kadar cazip hale gelir.

Bunun için:

- * Perdeleri aç
- * Gün ışığını içeri al
- * Loş ampuller yerine daha güçlü ışık kullan

Özellikle fotoğraf çekimi ve ev gösterimi sırasında bu fark çok net hissedilir.

Karanlık bir ev:

→ Küçük ve sıkıcı algılanır

Aydınlık bir ev:

→ Geniş ve yaşanabilir görünür

Koku Detayı (Çoğu Kişinin Unuttuğu Nokta)

Evin kokusu, alıcının farkında olmadan kararını etkiler.

Dikkat etmen gerekenler:

- * Yemek kokusu
- * Sigara kokusu
- * Kapalı ev kokusu

Evi göstermeden önce kısa bir havalandırma bile büyük fark yaratır.

Ama Abartıya Kaçma

Burada önemli bir denge var.

Amaç:

- * Evi olduğundan farklı göstermek değil
- * En iyi halini sunmak

Aşırı dekorasyon, yapay kokular veya gereğinden fazla müdahale ters etki yaratabilir.

Kısa Bir Gerçek

Alicılar çoğu zaman şuna göre karar verir: “Bu eve taşınmak ne kadar zahmetli olacak?”

Sen bu zahmeti ne kadar azaltırsan:

- * Karar süreci hızlanır
- * Pazarlık azalır
- * Sonuç daha kolay gelir

Unutma

Evi satışa hazırlamak:

- * Masraf değil, bir yatırımdır
- * Süreci hızlandırır
- * Ve çoğu zaman daha iyi teklif almanı sağlar

“Nasıl olsa biri alır” yaklaşımı ise genelde şu sonuca çıkar:

- * Daha uzun süre bekleme
- * Daha fazla pazarlık
- * Ve çoğu zaman daha düşük fiyat

Küçük dokunuşların büyük fark yarattığı yer tam olarak burasıdır.

3.

DİKKAT ÇEKEN İLAN NASIL HAZIRLANIR?

Evin ne kadar iyi olursa olsun, ilanının dikkat çekmiyorsa alıcıya ulaşamaz. Çünkü alıcılar onlarca, hatta yüzlerce ilan arasında çok hızlı karar verir. Çoğu ilan daha ilk saniyede elenir.

Sebepler genelde evin kötü olması değil, **ilanının kendini doğru anlatamamasıdır.**

İyi bir ilan, sadece bilgi vermez. Aynı zamanda merak uyandırır, güven oluşturur ve iletişime geçme isteği yaratır.

Başlık: İlk 3 Saniyede Karar Veriliyor

Başlık, ilanının en kritik kısmıdır. Çünkü kullanıcı önce başlığı görür, sonra tıklayıp tıklamamaya karar verir.

Zayıf bir başlık örneği:

* “Satılık 2+1 Daire”

Bu başlık yüzlerce ilan arasında kaybolur.

Daha iyi bir başlık:

* “Merkezi Konumda, Ferah ve Masrafsız 2+1 Daire”

Burada alıcıya net bir mesaj verilir:

- konum iyi
- ev kullanıma hazır
- yaşam hissi var

Ama abartıya kaçmamak önemli. Gerçekçi olmayan ifadeler güven kaybettirir.

Açıklama: Sadece Yazmak Yetmez, Doğru Anlatmak Gerekir

Birçok ilan açıklaması ya çok kısa olur ya da düzensiz ve okunması zordur.

İyi bir açıklama şu 3 şeyi yapar:

- * Net bilgi verir
- * Evin güçlü yönlerini öne çıkarır
- * Okuyan kişiyi yormaz

Basit bir yapı kullanabilirsin:

1. Kısa bir giriş: Evin genel özeti (konum + tip + en güçlü özellik)

2. Detaylar:

- * Metrekare
- * Oda sayısı
- * Kat bilgisi
- * Bina yaşı
- * Isınma tipi

3. Öne çıkan özellikler:

- * Ulaşım avantajı

- * Okul, hastane yakınlığı
- * Site özellikleri

Örnek:

Zayıf anlatım:

“Evimiz satılıktır. 2+1 olup temizdir.”

Daha iyi anlatım:

“Merkezi konumda yer alan bu 2+1 daire, ferah yapısı ve kullanıma hazır durumu ile öne çıkmaktadır. Toplu ulaşım yürüme mesafesinde olup günlük ihtiyaçlara kolay erişim imkanı sunar.”

Eksik Bilgi Güven Kaybettirir

Alıcılar ilanlarda en çok şunu arar: **netlik**

Eksik ya da belirsiz bilgiler:

- * Gereksiz telefon trafiği yaratır
- * Ciddi alıcıyı uzaklaştırır

Mutlaka yazılması gerekenler:

- * Net metrekare (brüt/net mümkünse)
- * Kat bilgisi
- * Isınma sistemi
- * Aidat durumu
- * Tapu durumu

İlanın Dili: Satmaya Çalışma, Anlat

Aşırı iddialı cümleler genelde ters etki yaratır.

Kaçınılması gereken ifadeler:

- * “Kaçırılmayacak fırsat!”
- * “Acil satılık!”
- * “Bu fiyata yok!”

Bu tarz cümleler:

- Güven düşürür
- İlanı sıradanlaştırır

Daha sade ve net bir dil her zaman daha etkilidir.

Listeleme Mantığı: Okuyanı Yorma

Uzun ve paragraf dolu ilanlar genelde okunmaz.

Bunun yerine:

- * Kısa paragraflar kullan
- * Önemli bilgileri ayrı satırlarda ver
- * Gözle taranabilir bir yapı oluştur

Unutma: İlanlar detaylı okunmaz, **taranır**.

Kısa Bir Gerçek

İyi bir ilan sana şunu kazandırır:

- * Daha fazla görüntülenme
- * Daha kaliteli aramalar
- * Daha az gereksiz iletişim

Kötü bir ilan ise:

- * Hiç aranmamaya

* Ya da sadece pazarlıkçuların aramasına neden olur

Küçük Bir Örnek Karşılaştırma

Aynı ev için iki farklı ilan düşün:

İlan 1:

- * Kısa başlık
- * Eksik bilgi
- * Düzensiz açıklama

İlan 2:

- * Net ve açıklayıcı başlık
- * Düzenli ve okunabilir metin
- * Öne çıkan özellikler vurgulanmış

İkinci ilan her zaman daha fazla ilgi görür. Çünkü alıcı neyle karşılaşacağını bilir ve güven duyar.

Unutma

İlan, senin yerine konuşur. Çoğu alıcı seni değil, önce ilanını değerlendirir.

Bu yüzden iyi hazırlanmış bir ilan:

- * Süreci hızlandırır
- * Daha doğru alıcıya ulaşmanı sağlar
- * Ve çoğu zaman daha iyi sonuç getirir

Kötü hazırlanmış bir ilan ise çoğu zaman fark edilmeden kaybolur.

Evin değil, ilanının görünmez olur.

4.

FOTOĞRAFLAR NEDEN ÖNEMLİ?

Bir alıcı ilanlara bakarken önce neyi inceler?

Cevap: Fotoğraflar.

Hatta çoğu zaman açıklamayı bile okumadan önce fotoğraflara bakar ve birkaç saniye içinde şu kararı verir: “Bu evi detaylı incelemeye değer mi, değil mi?”

Yani fotoğraflar sadece destekleyici değildir. İlanın kaderini belirleyen en güçlü unsurlardan biridir.

Kötü Fotoğraf = Kaçırılan Fırsat

İyi bir ev, kötü fotoğraflarla sıradan görünür. Ortalama bir ev ise iyi fotoğraflarla çok daha cazip hale gelebilir.

En sık yapılan hatalar:

- * Karanlık fotoğraflar
- * Dağınık odalar
- * Dar açıyla çekilmiş görüntüler
- * Eğik ve özensiz kadrajlar

Bu tür fotoğraflar alıcıda şu hissi oluşturur: “Bu ev içime sinmedi.”

Ve çoğu zaman ilan hiç şans bulamadan geçilir.

Telefonla Bile İyi Fotoğraf Çekebilirsin

Profesyonel ekipman şart değil. Ama bazı basit kurallar fark yaratır:

- * Çekimleri gündüz yap
- * Perdeleri aç, doğal ışık kullan
- * Odayı köşeden çekerek daha geniş göster
- * Kamerayı düz tut, eğik çekimlerden kaçın
- * Gereksiz eşyaları kadraja alma

Örnek:

Aynı salon düşün:

- * Biri loş ışıkta, dar açıyla çekilmiş
- * Diğeri gün ışığında, geniş açıyla ve düzenli

İkinci fotoğraf, aynı evi çok daha değerli gösterir.

Sıralama Bile Önemli

Fotoğrafları sadece çekmek yetmez, doğru sırayla sunmak da gerekir. İlk fotoğraf en kritik olanıdır. Çünkü ilan listesinde görünen görsel odur.

İyi bir sıralama:

1. Salon (en geniş ve ferah alan)
2. Mutfak
3. Yatak odaları
4. Banyo
5. Balkon / manzara

Alıcıya evi adım adım gezdiriyormuş gibi bir akış oluştur.

Az Fotoğraf da Sorun, Fazla Fotoğraf da

5 fotoğraf koymak yetersizdir. 30 tane benzer fotoğraf koymak ise sıkıcıdır.

İdeal olan:

- * Her alanı net gösteren
- * Tekrara düşmeyen
- * 10–15 arası kaliteli fotoğraf

Amaç çok fotoğraf değil, **doğru fotoğraf**.

Detayları Gizlemek Değil, Doğru Sunmak

Bazı ilanlarda özellikle kusurlar gizlenir. Bu kısa vadede işe yarar gibi görünse de genelde ters etki yaratır. Çünkü alıcı evi gördüğünde beklentisi ile gerçek arasında fark oluşur. Bu da güven kaybına neden olur.

Daha doğru yaklaşım:

- * Evin güçlü yönlerini öne çıkar
- * Ama yanıltıcı olmaktan kaçın

Güven, satış sürecinin en kritik unsurlarından biridir.

Küçük Bir Gerçek

Alıcılar genelde şöyle düşünür: “Fotoğraflar bu kadar özensizse, ev de mi özensiz?” Yani fotoğraf kalitesi, evin kalitesiyle ilişkilendirilir.

Bu yüzden:

- * İyi fotoğraf → güven ve merak
- * Kötü fotoğraf → şüphe ve ilgisizlik

Kısa Bir Karşılaştırma

Aynı ev için iki ilan düşün:

İlan 1:

- * Karanlık, eğik ve dağınık fotoğraflar

İlan 2:

- * Aydınlık, düzenli ve doğru açıyla çekilmiş fotoğraflar

İkinci ilan her zaman daha fazla tıklanır. Daha fazla tıklama ise daha fazla alıcı demektir.

Unutma

Fotoğraflar, evini ilk kez gösterdiğin andır. Ve çoğu zaman tek şansındır.

İyi hazırlanmış fotoğraflar:

- * İlanın öne çıkmasını sağlar
- * Daha fazla kişiye ulaşır
- * Daha doğru alıcıyı çeker

Kötü fotoğraflar ise çoğu zaman şu anlama gelir: İyi bir evin var, ama kimse fark etmiyor.

5.

İLAN YAYINLAMA VE PLATFORM SEÇİMİ

Bir ilan hazırladın, fotoğrafları ekledin ve yayına aldın. Peki şimdi ne olacak? Çoğu kişi bu noktada beklemeye geçer. Ama gerçek şu: İlan vermek sürecin başlangıcıdır, sonucu değil.

Doğru platformu seçmek ve ilanı doğru şekilde konumlandırmak, en az fiyat ve fotoğraflar kadar önemlidir.

Her Platform Aynı Değil

Türkiye’de en çok kullanılan platformlar genelde benzer görünür ama kullanıcı kitlesi ve davranışları farklıdır.

Örneğin:

- * Bazı platformlar daha fazla trafik alır
- * Bazılarında ilanlar daha hızlı kaybolur
- * Bazılarında daha ciddi alıcılar bulunur

Bu yüzden tek bir platforma bağlı kalmak yerine, mümkünse birden fazla kanalda yer almak avantaj sağlar.

İlan Koymak ≠ Görünür Olmak

En büyük yanılgılardan biri budur.

Bir ilan yayınlandığında otomatik olarak görünür olmaz. Özellikle yoğun bölgelerde ilanlar çok hızlı şekilde alt sıralara düşer.

Sonuç:

- * Görüntülenme azalır
- * Arama sayısı düşer

Bu yüzden ilanının **listede nerede görüldüğü** önemlidir.

İlk Günler Neden Kritik?

Bir ilan yayına girdiğinde platformlar onu genellikle daha fazla kişiye gösterir. Bu, en değerli zaman dilimidir.

Eğer bu süreçte:

- * Fiyatın doğruysa
- * Fotoğrafların dikkat çekiyorsa
- * İlanın net ve anlaşılırsa

Kısa sürede ciddi geri dönüş alırsın.

Ama yanlış başlarsan:

- * İlgi düşük olur
- * İlan hızlıca sıradanlaşır

Ve sonradan toparlamak zorlaşır.

Öne Çıkarma ve Vitrin Kullanımı

Çoğu platform ücretli olarak ilanı öne çıkarma seçenekleri sunar.

Bu özellikler:

- * İlanını üst sıralara taşır
- * Daha fazla kişiye gösterir

Ama burada önemli bir nokta var: Eğer ilanın temel olarak zayıfsa (fiyat, fotoğraf, açıklama), öne çıkarmak sadece **daha fazla kişinin aynı hatayı görmesini sağlar**. Yani önce ilanı doğru hazırlamak gerekir, sonra da desteklemek.

Doğru Kategori ve Filtreler

Basit gibi görünür ama çok kritik bir detaydır.

Yanlış kategori veya eksik bilgi:

- * İlanının filtrelerde görünmemesine neden olur
- * Doğru alıcıya ulaşmanı engeller

Örneğin:

- * Net metrekare girilmemesi
- * Kat bilgisinin eksik olması
- * Yanlış konum işaretleme

Bunlar küçük hatalar gibi görünse de görünürlüğü ciddi şekilde düşürür.

İlanı Güncel Tutmak

Zamanla ilanlar geriye düşer. Bu yüzden ilanı tamamen unutmak yerine ara ara güncellemek faydalıdır.

Yapabileceklerin:

- * Açıklamada küçük düzenlemeler yapmak
- * Fotoğrafları güncellemek
- * Fiyatı piyasa koşullarına göre revize etmek

Bu tür hareketler ilanını tekrar öne çıkarabilir.

Kısa Bir Gerçek

Aynı ev, farklı platform ve stratejiyle çok farklı sonuçlar alabilir.

Bir ilan:

- * Doğru yerde ve doğru şekilde yayınlanırsa → hızlı sonuç verir
- * Gelişi güzel yayınlanırsa → uzun süre bekler

Küçük Bir Senaryo

Aynı evi iki farklı kişi satıyor gibi düşün:

Kişi 1:

- * Tek platformda ilan
- * Güncelleme yok
- * Öne çıkarma yok

Kişi 2:

- * Birden fazla platform
- * Doğru kategori
- * Stratejik öne çıkarma

İkinci kişi her zaman daha fazla talep toplar. Çünkü sadece ilan vermemiştir, ilanını yönetmiştir.

Unutma

İlan yayınlamak pasif bir süreç değildir. Doğru yönetildiğinde aktif bir satış aracına dönüşür.

İyi bir platform ve strateji:

- * Görünürlüğünü artırır
- * Daha fazla alıcıya ulaşmanı sağlar
- * Süreci hızlandırır

Yanlış yaklaşım ise genelde şu sonuca çıkar: İlanın vardır, ama kimse görmez.

6.

GELEN ARAMALARI YÖNETMEK

İlanını yayınladın ve telefonlar gelmeye başladı. İlk bakışta bu iyi bir şey gibi görünür. Ama kısa sürede şunu fark edersin: Her arayan ciddi alıcı değildir.

Bu aşamada yaptığın yönetim, sadece zamanını değil, satış sonucunu da doğrudan etkiler. Çünkü doğru kişiye zaman ayırmak ile herkese aynı enerjiyi harcamak arasında büyük fark vardır.

Her Arama Değerli Değil

İlk hatalardan biri, gelen her aramayı aynı ciddiyetle ele almaktır.

Karşına çıkabilecek bazı arama tipleri:

- * Sadece fiyat öğrenmek isteyenler
- * “Piyasa yoklayan” alıcılar
- * Gerçekten ilgilenen ama kararsız kişiler
- * Ciddi ve hazır alıcılar

Amaç şu olmalı: Kısa sürede kimin ciddi olduğunu anlamak.

İlk 1 Dakika Çok Şey Söyler

Bir alıcının ciddiyetini anlamak için uzun konuşmalara gerek yoktur.

Dikkat etmen gereken sinyaller:

- * Soruları net mi, yoksa genel mi?
- * Evi ne zaman görmek istiyor?
- * Finansal durumu hakkında fikir veriyor mu?

Örnek:

“Son fiyat ne?” diye başlayan bir konuşma ile “Evi ne zaman görebilirim?” diye başlayan bir konuşma aynı değildir.

İkinci kişi genelde daha ciddidir.

Bilgi Vermek mi, Elemek mi?

Birçok kişi telefonda her detayı anlatmaya çalışır. Bu hem zaman kaybıdır hem de kontrolü kaybettirir.

Daha doğru yaklaşım:

- * Temel bilgileri net ver
- * Ama tüm süreci telefonda tüketme

Amaç, herkese uzun uzun anlatmak değil, **doğru kişiyi eve getirmektir.**

Aynı Sorulara Hazır Ol

Çoğu alıcı benzer sorular sorar:

- * “Son fiyat ne?”
- * “Aidat ne kadar?”
- * “Evin durumu nasıl?”

* “Ne zamandır satışta?”

Bu sorulara hazırlıklı olmak:

* Daha profesyonel görünmeni sağlar

* Güven oluşturur

* Süreci hızlandırır

Kısa, net ve tutarlı cevaplar her zaman daha etkilidir.

Pazarlık Telefonda Başlar

Birçok kişi pazarlığın sadece yüz yüze yapıldığını düşünür. Ama aslında ilk pazarlık telefonda başlar.

Örneğin:

Alıcı: “Biraz indirim olur mu?”

Sen: “Gelirseniz konuşuruz.”

Bu yaklaşım:

* Kontrolü korur

* Alıcıyı görüşmeye yönlendirir

Telefon üzerinden hemen fiyat düşmek ise genelde yanlış bir sinyal verir.

Zamanını Korum

En önemli konulardan biri de budur.

Her arayana:

* Uzun uzun anlatmak

* Her istediği saatte evi göstermek

Bir süre sonra seni yorar ve motivasyonunu düşürür.

Daha sağlıklı yaklaşım:

- * Belirli saat aralıkları belirlemek
- * Uygun olmayan talepleri nazikçe elemek

Unutma: Zamanını doğru yönetmek, süreci doğru yönetmenin bir parçasıdır.

Kısa Bir Gerçek

Bu aşamada yaşanan en büyük sorun şudur: Çok fazla arama olur ama ciddi alıcı çıkmaz.

Genelde sebep:

- * Yanlış fiyat
- * Zayıf ilan
- * Ya da arama yönetiminin iyi yapılmaması

Yani telefonların çalması tek başına yeterli değildir. Doğru aramaların gelmesi gerekir.

Küçük Bir Senaryo

İki farklı yaklaşım düşün:

Kişi 1:

- * Her aramayla uzun konuşur
- * Herkese evi gösterir
- * Gün sonunda yorulur ama sonuç yoktur

Kişi 2:

- * Kısa ve net konuşur
- * Ciddi alıcıyı ayırt eder
- * Sadece doğru kişilerle ilerler

İkinci kişi daha az yorulur ama daha hızlı sonuca gider.

Unutma

Gelen aramaları yönetmek:

- * Sadece iletişim değil, bir filtreleme sürecidir

Doğru yönetildiğinde:

- * Zaman kazandırır
- * Daha kaliteli görüşmeler sağlar
- * Ve süreci hızlandırır

Yanlış yönetildiğinde ise: Çok konuşursun, çok yorulursun... ama ilerleyemezsin.

7.

EVİ GÖSTERME (SHOW SÜRECİ)

Birçok kişi için ev gösterme süreci oldukça basit görünür: Randevu ayarlanır, kapı açılır ve alıcı evi gezer.

Ama gerçekte bu süreç, satışın en kritik anlarından biridir. Çünkü alıcı burada sadece evi görmez, aynı zamanda **karar verir**.

İlan ilgiyi çeker, telefon görüşmesi filtreler...

Ama satış çoğu zaman **ev gösterimi sırasında şekillenir**.

İlk İzlenim: Geri Dönüşü Yok

Alıcı kapıdan içeri girdiği anda ilk izlenim oluşur. Ve bu izlenimi sonradan değiştirmek çok zordur.

Bu yüzden gösterim öncesi küçük hazırlıklar büyük fark yaratır:

- * Ev havalandırılmış olmalı
- * Ortam temiz ve düzenli olmalı
- * Işıklar açık olmalı (gündüz bile olsa)

Basit ama etkili bir kural: **Evi, fotoğraf çekimine hazırlar gibi hazırlamak.**

Evi Değil, Hissi Satarsın

Alicılar sadece metrekareye veya oda sayısına bakarak karar vermez. Orada nasıl bir yaşam olacağını hayal eder.

Bu yüzden:

- * Evi aceleyle gezdirmek yerine
- * Alıcının alanı hissetmesine izin vermek gerekir

Örneğin:

- * Salonda birkaç saniye durmasına izin ver
- * Balkona çıktığında manzarayı fark etmesini bekle

Sessizlik bazen anlatımdan daha güçlüdür.

Anlatım Dengesi: Ne Fazla Ne Eksik

Bazı satıcılar evi hiç anlatmaz, bazıları ise sürekli konuşur. İkisi de hatalıdır.

Doğru yaklaşım:

- * Önemli noktaları vurgula
- * Ama alıcıyı bilgiye boğma

Örnek:

Yanlış:

- * Her detayı baştan sona anlatmak

Doğru:

- * “Bu oda gün ışığına güzel alır”
- * “Mutfak yeni yenilendi”

Kısa ve etkili bilgiler, alıcının dikkatini doğru yere çeker.

Alıcının Davranışlarını Oku

Gösterim sırasında alıcı aslında sana birçok sinyal verir.

Dikkat edebileceğin şeyler:

- * Hangi odada daha fazla vakit geçiriyor?
- * Hangi soruları soruyor?
- * Nerede sessizleşiyor?

Örneğin: Bir alıcı balkonda uzun süre kalıyorsa, bu onun için önemli bir kriterdir.

Bu tür detayları fark etmek, görüşmeyi daha doğru yönlendirmeni sağlar.

Herkese Aynı Enerjiyi Verme

Tıpkı telefon görüşmelerinde olduğu gibi, her gelen kişi ciddi alıcı değildir.

Bu yüzden:

- * Ön eleme yapmadan sürekli gösterim yapmak
- * Hem zaman hem enerji kaybına yol açar

Daha az ama doğru kişiye gösterim yapmak her zaman daha verimlidir.

Zamanlama da Önemlidir

Evi göstereceğin saat, algıyı doğrudan etkiler.

- * Gün ışığında gösterilen ev daha avantajlıdır
- * Akşam saatlerinde ev daha küçük ve karanlık görünebilir

Mümkünse:

→ Evi en iyi görüldüğü saatlerde göster

Küçük Bir Gerçek

Birçok satış şu yüzden gerçekleşmez: Alıcı evi beğenir ama “içine sinmez”.

Bu his genelde:

- * Ortamın yeterince iyi sunulmamasından
- * Ya da acele bir gösterimden kaynaklanır

Yani ev iyi olabilir, ama sunum zayıfsa sonuç değişir.

Kısa Bir Senaryo

İki farklı gösterim düşün:

Kişi 1:

- * Evi hızlıca gezdirir
- * Sürekli konuşur
- * Alıcıyı yönlendirmez

Kişi 2:

- * Evi hazırlar
- * Doğru yerlerde kısa bilgiler verir
- * Alıcının evi hissetmesine izin verir

İkinci yaklaşım her zaman daha güçlü bir etki bırakır.

Unutma

Ev gösterimi:

- * Bir formalite değil
- * Satışın en kritik aşamasıdır

Doğru yapıldığında:

- * Alıcıyla bağ kurulur
- * Karar süreci hızlanır
- * Pazarlık daha sağlıklı ilerler

Yanlış yapıldığında ise çoğu zaman şu olur:
Alıcı çıkar ve bir daha geri dönmez.

8.

PAZARLIK VE TEKLİF YÖNETİMİ

Evini beğenen bir alıcı buldun. Artık süreç bitmek üzere gibi hissedebilirsin. Ama çoğu zaman en kritik aşama tam da burasıdır: **Pazarlık ve teklif yönetimi.**

Çünkü bu aşamada yapılan küçük hatalar, ya satışın tamamen kaçmasına ya da gereksiz fiyat kaybına neden olabilir.

İyi haber şu: Pazarlık bir “çekişme” değil, doğru yönetildiğinde bir **denge kurma sürecidir.**

İlk Teklif Neden Önemlidir?

Alıcıdan gelen ilk teklif çoğu zaman düşündüğünden daha değerlidir.

Çünkü:

- * Alıcının bütçesi hakkında fikir verir
- * Ne kadar istekli olduğunu gösterir

En sık yapılan hata: İlk teklifi hemen reddetmek veya küçümsemek.

Oysa doğru yaklaşım:

- * Teklifi anlamak

* Gerekirse karşı teklif ile ilerlemek

Unutma: İlk teklif, sürecin başlangıcıdır.

“Son Fiyat Ne?” Sorusu

Bu soru neredeyse her pazarlıkta gelir. Burada yapılan en büyük hata, hemen net bir indirim söylemektir.

Daha doğru yaklaşım:

* “Evi gördükten sonra daha sağlıklı konuşabiliriz”

* “Ciddi bir teklif olursa değerlendirebiliriz”

Bu şekilde:

* Esnek kalırsın

* Pazarlık alanını korursun

Pazarlıkta Kontrolü Kaybetmemek

Pazarlık sırasında duygusal kararlar vermek en büyük risklerden biridir.

Özellikle:

* “Bir an önce satılsın” düşüncesi

* Uzun süredir sonuç alınamaması

Bu durumlar seni gereksiz taviz vermeye itebilir.

Ama şunu unutmamak gerekir: Alıcı da aynı şekilde fırsat arar.

Bu yüzden:

* Acele etmeden

* Kontrollü ilerlemek gerekir

Karşı Teklif Stratejisi

Bir teklif geldiğinde üç seçeneğin vardır:

- * Kabul etmek
- * Reddetmek
- * Karşı teklif vermek

En sağlıklı yöntem genelde üçüncüsüdür.

Örnek:

Alıcı: 3.000.000 TL teklif verdi

Sen: 3.150.000 TL karşı teklif sundun

Bu sayede:

- * Süreci devam ettirirsin
- * Ortak noktada buluşma ihtimali artar

Sessizlik Bazen Avantajdır

Pazarlık sırasında herkes konuşmaya çalışır. Ama bazen en etkili hamle hiçbir şey söylememektir.

Alıcı teklif yaptıktan sonra:

- * Hemen cevap vermek zorunda değilsin
- * Kısa bir düşünme payı bırakmak dengeyi korur

Bu, alıcıda şu hissi oluşturur: “Karşı taraf acele etmiyor.”

Teklifin Arkasını Sorgula

Her teklif aynı değildir.

Şu sorular önemlidir:

- * Nakit mi, kredi mi?
- * Ne kadar sürede işlem tamamlanacak?
- * Gerçekten hazır bir alıcı mı?

Bazen daha düşük bir teklif:

→ Daha hızlı ve sorunsuz sonuç anlamına gelebilir

Yani sadece fiyat değil, **şartlar da önemlidir.**

“Kaçırma Korkusu” Yönetimi

Bazı durumlarda alıcıya küçük sinyaller vermek faydalı olabilir:

- * “Başka ilgilenenler de var”
- * “Kısa sürede karar verilmesi gerekiyor”

Ama bu noktada dikkatli olmak gerekir. Gerçekçi olmayan baskılar güven kaybettirir.

Küçük Bir Gerçek

Birçok satış şu yüzden kaçırlır: Taraflar aslında anlaşabilecekken, süreç yanlış yönetilir.

Sebepler genelde:

- * Ego
- * Acele karar
- * Yanlış iletişim

Oysa doğru yönetilen pazarlık: Her iki tarafın da kazandığı bir sonuç yaratır.

Kısa Bir Senaryo

İki farklı satıcı düşün:

Kişi 1:

- * İlk teklifi reddeder
- * Katı davranır
- * Alıcıyı kaybeder

Kişi 2:

- * Teklifi değerlendirir
- * Karşı teklif sunar
- * Süreci yönetir

İkinci kişi çoğu zaman satışa ulaşır.

Unutma

Pazarlık:

- * Sadece fiyat konuşmak değildir
- * Süreci yönetme becerisidir

Doğru yapıldığında:

- * Daha iyi bir fiyat elde edersin
- * Süreci kontrollü ilerletirsin
- * Ve anlaşma ihtimalini artırırsın

Yanlış yapıldığında ise çoğu zaman şu olur: İyi bir alıcı gelir... ama elinden kaçır.

9.

TAPU VE HUKUKİ SÜREÇLER

Aliciyi buldun, fiyat konusunda anlaştın. Artık işin en önemli ama en az bilinen kısmına geldin: **tapu ve hukuki süreçler**.

Bu aşama çoğu kişiye karmaşık görünür. Aslında süreç bellidir, ama yapılan küçük hatalar ciddi sorunlara yol açabilir.

Bu yüzden burada amaç korkutmak değil, **ne yaptığını bilerek ilerlemek**.

Süreç Nasıl İlerler?

Genel akış şu şekildedir:

1. Alıcı ve satıcı anlaşır
2. Gerekirse kapora verilir
3. Tapu randevusu alınır
4. Gerekli belgeler hazırlanır
5. Tapuda devir işlemi gerçekleştirilir

Basit görünür, ama her adımın doğru ilerlemesi gerekir.

Kapora: Küçük Ama Kritik Detay

Kapora, süreci ciddiye alan bir adımdır. Ama yanlış yönetildiğinde sorun yaratabilir.

Dikkat edilmesi gerekenler:

- * Kapora mutlaka yazılı olarak kayıt altına alınmalı
- * Şartlar net olmalı (vazgeçilirse ne olur?)
- * Sözlü anlaşmalara güvenilmemeli

Aksi halde:

- Anlaşmazlık yaşanabilir
- Süreç uzayabilir

Gerekli Belgeler

Tapu işlemi için genelde şu belgeler gerekir:

- * Tapu belgesi
- * Kimlik
- * DASK (zorunlu deprem sigortası)
- * Belediye rayiç bedel belgesi
- * Fotoğraf (bazı durumlarda)

Eksik belge:

- Randevunun iptal olmasına
- Sürecin uzamasına neden olabilir

Masraflar Kim Tarafından Ödenir?

En çok karıştırılan konulardan biri budur.

Genelde:

- * Tapu harcı alıcı ve satıcı arasında paylaşılır
- * Döner sermaye bedeli ödenir

Ama bu tamamen taraflar arasında anlaşmaya bağlıdır.

Yani baştan netleştirilmezse:

→ Son anda sorun çıkabilir

Gerçek Satış Bedeli Meselesi

Bazı işlemlerde tapuda daha düşük bedel gösterme eğilimi olabilir. Bu kısa vadede avantaj gibi görünse de risklidir.

Olası sonuçlar:

- * Ceza ve yaptırımlar
- * İleride değer tespiti sorunları

Daha sağlıklı olan:

→ Gerçek satış bedeline yakın işlem yapmak

Kredi Süreci (Varsa)

Alıcı kredi kullanıyorsa süreç biraz daha uzar.

Bu durumda:

- * Banka ekspertiz gönderir
- * Ekspertiz değeri belirlenir
- * Kredi onayı beklenir

Burada önemli bir detay: Ekspertiz değeri, satış fiyatının altında kalabilir.

Bu da:

- Ek nakit ihtiyacı doğurabilir
- Süreci riske sokabilir

Dolandırıcılık ve Riskli Durumlar

Nadir de olsa dikkat edilmesi gereken durumlar vardır:

- * Kapora verilip vazgeçilmesi
- * Sahte dekontlar
- * Yetkisiz kişilerle işlem yapılması

Bu yüzden:

- * Ödemeleri kontrol etmeden işlem yapma
- * Resmi süreci aceleye getirme

Kısa Bir Gerçek

Birçok satış, anlaşma sağlandıktan sonra şu yüzden bozulur:
Resmi süreç doğru yönetilemez.

Yani alıcı bulmak işin yarısıdır. Diğer yarısı süreci hatasız tamamlamaktır.

Küçük Bir Senaryo

İki farklı yaklaşım düşün:

Kişi 1:

- * Süreci yeterince bilmez
- * Belgeleri eksik hazırlar
- * Son anda sorun yaşar

Kişi 2:

- * Süreci önceden araştırır
- * Belgeleri hazırlar
- * Adım adım ilerler

İkinci kişi daha az stres yaşar ve süreci sorunsuz tamamlar.

Unutma

Tapu süreci:

* Basit ama dikkat gerektiren bir aşamadır

Doğru yönetildiğinde:

* Sorunsuz ve hızlı tamamlanır

* Güvenli bir işlem gerçekleşir

Yanlış yönetildiğinde ise: Tüm emek verdiğin süreç, son anda riske girebilir.

Bu yüzden bu aşamada dikkatli olmak, en az diğer adımlar kadar önemlidir.

10.

EN SIK YAPILAN HATALAR

Evini satmak ya da kiralamak isteyen birçok kişi benzer hataları yapar. Üstelik bu hatalar genelde sürecin en başında fark edilmez.

Sorun: Küçük gibi görünen bu hatalar, zamanla büyür ve sonucu doğrudan etkiler.

İyi haber: Bu hataları önceden bilmek, büyük ölçüde önüne geçmeni sağlar.

1. Yanlış Fiyatla Başlamak

En yaygın ve en maliyetli hatadır.

Yüksek fiyatla başlamak çoğu zaman şu sonuçları doğurur:

- * İlan yeterince ilgi görmez
- * Ciddi alıcılar uzak durur
- * Süre uzadıkça fiyat düşürmek zorunda kalınır

Ve genelde şu olur: En sonunda, başta satabileceğinden daha düşük bir fiyata razı olunabilir.

2. Kötü Fotoğraflar Kullanmak

İlanın kaderini belirleyen en önemli unsurlardan biri fotoğraflardır.

Karanlık, dağınık ve özensiz fotoğraflar:

- * İlanın göz ardı edilmesine neden olur
- * Evin değer algısını düşürür

Sonuç: İyi bir ev, hak ettiği ilgiyi görmez.

3. Zayıf ve Eksik İlan Metni

Eksik bilgiler ve düzensiz açıklamalar:

- * Güven kaybı yaratır
- * Gereksiz telefon trafiğine yol açar

Alıcı şunu düşünür: “Bu ilan net değilse, süreç de net olmayabilir.”

4. Her Arayana Evi Göstermek

Ciddi alıcı ile meraklıyı ayırt edememek:

- * Zaman kaybına
- * Motivasyon düşüşüne neden olur

Bir süre sonra süreç yorucu hale gelir ve kontrol kaybolur.

5. Pazarlığı Yanlış Yönetmek

En kritik anlardan biridir.

Yapılan hatalar:

- * İlk teklifi direkt reddetmek
- * Telefonda hemen fiyat düşmek

- * Duygusal karar vermek

Bu tür hatalar çoğu zaman iyi bir alıcının kaybedilmesine neden olur.

6. Evi Hazırlamadan Satışa Çıkmak

“Olduğu gibi satarım” yaklaşımı genelde ters teper.

Hazırlıksız bir ev:

- * Daha az ilgi görür
- * Daha fazla pazarlık alır

Oysa küçük dokunuşlarla bu durum kolayca değişebilir.

7. İlanı Yayınladıktan Sonra Takip Etmemek

İlanı verip beklemek en pasif yaklaşımdır.

Yapılmayanlar:

- * Güncelleme yok
- * Strateji yok
- * Performans takibi yok

Sonuç: İlan zamanla görünmez hale gelir.

8. Süreci Hafife Almak

Belki de en temel hata budur.

Ev satışı:

- * Sadece ilan vermek değildir
- * Sadece evi göstermek değildir

Bu bir süreçtir ve her adımı önemlidir.

Hafife alındığında:

- * Süre uzar
- * Stres artar
- * Sonuç beklentinin altında kalır

Kısa Bir Gerçek

Bu hataların çoğu tek başına büyük görünmez. Ama birkaç tanesi bir araya geldiğinde süreç ciddi şekilde zorlaşır.

Ve genelde şu cümle kurulur: “İlan verdim ama bir türlü satılmadı.”

Küçük Bir Senaryo

İki farklı kişi düşün:

Kişi 1:

- * Fiyatı yanlış belirlir
- * Fotoğraflara önem vermez
- * Her arayana evi gösterir

Kişi 2:

- * Süreci bilinçli yönetir
- * Hatalardan kaçınır
- * Stratejik ilerler

İkinci kişi daha kısa sürede ve daha iyi sonuç alır.

Unutma

Bu süreçte başarı genelde büyük farklardan değil, küçük detayların doğru yapılmasından gelir.

Hataları minimize ettiğinde:

- * Süre kısalır
- * Stres azalır
- * Sonuç daha tatmin edici olur

Ama aynı hatalar tekrarlandığında çoğu zaman şu olur:
Ev satılır... ama olması gerekenden daha zor ve daha düşük bir fiyatla.

11.

PROFESYONEL DESTEK NE ZAMAN GEREKİR?

Bu rehber kadar geldiyse artık sürecin nasıl işlediğini biliyorsun. Doğru fiyat, doğru ilan, doğru yönetim...

Yani teorik olarak evini kendi başına satman ya da kiralaman mümkün.

Ama asıl soru şu: **Her şeyi kendin yapmak zorunda mısın?**

Bu sorunun cevabı, tamamen senin önceliklerine ve beklentilerine bağlı.

Zamanın Varsa ve Süreci Yönetmek İstiyorsan

Eğer:

- * Piyasa araştırması yapacak zamanın varsa
- * Gelen aramaları yönetebiliyorsan
- * Evi göstermek için uygun bir programın varsa

Bu rehberdeki adımları uygulayarak süreci kendin yönetebilirsin.

Doğru yapıldığında bu yaklaşım:

- * Komisyon maliyetini ortadan kaldırır
- * Süreci tamamen kontrol etmeyi sağlar

Ama Şu Durumlarda İş Zorlaşır

Gerçekçi olmak gerekirse, süreç her zaman planlandığı gibi ilerlemez.

Aşağıdaki durumlar varsa süreç zorlaşabilir:

- * Zamanın kısıtlıysa
- * Şehir dışında yaşıyorsan
- * Süreçle ilgilenmek istemiyorsan
- * Daha önce bu deneyimi yaşamadıysan
- * Hızlı sonuç almak istiyorsan

Bu noktada çoğu kişi şunu fark eder: Bilmek başka, uygulamak başkadır.

Profesyonel Destek Ne Sağlar?

Doğru bir danışmanla çalıştığında:

- * Doğru fiyatlandırma yapılır
- * İlan profesyonel hazırlanır
- * Doğru alıcıya ulaşılır
- * Pazarlık süreci yönetilir
- * Resmi işlemler sorunsuz ilerler

Yani aslında senin bu rehberde öğrendiğin tüm süreç, tek bir çatı altında yönetilir.

En Kritik Fark: Zaman ve Sonuç

Profesyonel destek genelde iki şeyi değiştirir:

- * Süreyi kısaltır
- * Hata riskini azaltır

Ve çoğu zaman:

→ Daha doğru fiyatla işlem yapılmasını sağlar

Bu da şu anlama gelir: Bazı durumlarda ödenen hizmet bedeli, yanlış yapılan bir satıştan daha düşük bir maliyet olabilir.

Ama Her Durumda Gerekli Değil

Bu önemli bir nokta.

Eğer:

- * Zamanın varsa
- * Süreci öğrenip uygulamak istiyorsan
- * Acele etmiyorsan

Profesyonel destek almadan da başarılı olabilirsin.

Kısa Bir Gerçek

Birçok kişi sürece şu düşünceyle başlar: “Ben hallederim.”

Ve çoğu gerçekten de bir noktaya kadar halleder.

Ama süreç uzadıkça genelde şu noktaya gelinir:

- * Çok fazla arama
- * Çok fazla gösterim
- * Ama net bir sonuç yok

İşte tam bu noktada destek almak, süreci tamamen değiştirebilir.

Küçük Bir Senaryo

İki farklı yaklaşım düşün:

Kişi 1:

- * Her şeyi kendi yapmaya çalışır
- * Süre uzadıkça yorulur
- * Fiyat kırarak satış yapar

Kişi 2:

- * Doğru noktada destek alır
- * Süreci profesyonel yönetir
- * Daha kontrollü ilerler

İkinci kişi genelde daha az stresle daha iyi sonuç alır.

Unutma

Bu bir tercih meselesidir. Ama şunu net söylemek gerekir: Ev satışı veya kiralama süreci basit değildir. Doğru yönetildiğinde kolaylaşır.

Eğer:

- * Zamandan kazanmak
- * Daha az stres yaşamak
- * Süreci daha kontrollü ilerletmek istiyorsan

Profesyonel destek ciddi bir fark yaratabilir.

Kararı verirken önemli olan: Sadece “yapabilir miyim?” değil,
“en doğru sonucu nasıl alırım?” sorusunu sormaktır.

TEŐEKKÜRLER

Okuduğunuz için teŐekkür ederim. Bu rehberin, evinizi satma veya kiralama sürecinde daha bilinçli adımlar atmanıza yardımcı olmasını umuyorum. Gayrimenkul dünyasına dair daha fazla bilgiye ulaşmak, güncel içerikleri incelemek ve süreci daha doğru yönetmek için [melihkocaturk.com'u ziyaret edin](https://www.melihkocaturk.com); burada alım, satım ve yatırım süreçlerine dair kapsamlı ve anlaşılır içerikler bulabilirsiniz.

Melih Kocatürk

+90 546 566 55 09

<https://www.melihkocaturk.com>