

RE/MAX® NOTE



**EYLEM
EĞRİCE**



ÖDÜLLÜ GAYRİMENKUL DANIŞMANI BÖLGEDE CİRO 1.Sİ

AVANTAJ REHBERİ

GAYRİMENKUL İŞLEMLERİNİZDE
BENİMLE ÇALIŞIRSANIZ
SİZLERE NE GİBİ AVANTAJLAR
SAĞLAYACAĞIM?

EVİNİZİ KENDİNİZ Mİ SATACAKSINIZ?

GAYRİMENKULÜNÜZÜN SATIŞINI
KENDİNİZ GERÇEKLEŞTİRMEK
İSTERSENİZ, NE GİBİ SORUNLARLA
KARŞILAŞACAĞINIZI BİLİYOR MUSUNUZ?

DOĞRU GAYRİMENKUL DANIŞMANI

GAYRİMENKUL PAZARLAMASINDA
YETKİLİ VE DOĞRU GAYRİMENKUL
DANIŞMANI İLE ÇALIŞIRSANIZ NE
GİBİ KAZANÇLAR ELDE EDECEKSİNİZ?

remax.com.tr/

eylemegrice@gmail.com

+90 538 832 03 14

SORUMLULUK **BİZDE!**

Evinizin ve iş yerinizin sorumluluğu emin ellerde. RE/MAX'li Gayrimenkul Danışmanıyla çalıştığınızda, gayrimenkulünüzün satılması ve kiralanması için maksimum zaman ve emek harcadığını bilirsiniz.



Giriş

Öncelikle burada yer alan bilgilerin, gayrimenkulünüzün satışı ile ilgili aklınıza takılan sorularınızdan bazılarına cevap bulmakta size yardımcı olacağını ümit ediyorum.

Bugünkü piyasa koşullarında mülkünüzün satışında size en iyi fiyatı sağlayabilecek, profesyonel ve kaliteli hizmeti sunmaya tamamen kararlı bir gayrimenkul profesyoneli ile çalışacağınıza sizi temin ederim.

EYLEM EĞRİCE 'nin müşterileri yoktur, uzun soluklu dostları vardır. Bu nedenle temel ilkem; geleceğe dönük güven ve dostluk temeli oluşturarak tüm yaşamımız boyunca birlikte çalışabilmek olacaktır...

"Güçlü nedenler, güçlü hareketler yaratır."

Shakespeare

Benim hayatımdaki en güçlü nedenim huzur ve güveni ailem ve dostlarımla paylaşabilmektir. Bunları başarmamın en anlamlı ve en güzel yolunun, çevremde huzur ve güveni tesis etmekten geçtiğini öğrendim. Tüm danışanlarımla huzur ve mutluluğu ilk ve en önemli amacımdır. Satışın tamamen güvene dayalı, keyifli yolculuğunda, sizin gayrimenkulünüzün en başarılı şekilde ve değerinde satılması benim için en büyük mutluluktur.

Bu meslekteki başarımla, tüm dostlarımla mutlak memnuniyetine bağlıdır. Gayrimenkul satışının huzurlu, mutlu ve güvenli sürecinde sizinle buluşmak üzere...

Sevgi ve saygılarımla



RE/MAX HAKKINDA



1973 yılında kurulan RE/MAX, bugün dünyada en çok gayrimenkul satışı gerçekleştiren kurumudur.



95 Ülkede, yaklaşık 500 Franchise Ofisi ve 96.000 Gayrimenkul Danışmanı bulunmaktadır.



1997 yılından beri Türkiye’de faaliyet göstermektedir.



Şu anda 230 ofis ve 2354 Gayrimenkul Danışmanı ile Türkiye’de de hizmet vermektedir.



RE/MAX bünyesinde sektörde en iyi ve en fazla satış yapan Müşteri Temsilcileri çalışmaktadır.



RE/MAX’ın Türkiye’deki 230 ofisinin 10.000’den fazla portföyüne www.remax.com.tr’den ulaşabilirsiniz.



RE/MAX Müşteri Temsilcilerine en son pazarlama teknikleri ile sektörde kendilerine en önde yer edinmelerini sağlayacak en iyi satış eğitimlerini sunar.



RE/MAX 1 yıl içinde dünyada 2.000.000’den fazla satış yapan bir gayrimenkul firmasıdır.

RE/MAX® NOTE ÖDÜLLERİM



2020 YILI
**YILDIZLAR
KULÜBÜ**
ÖDÜLÜ SAHİBİ

Eylem **EĞRİCE**'yi
Tebrik Ederiz..



Son Güncelleme: 31.03.2021 00:27:25

Yıllık Ödüllendirme Sırası: 214
İşlem Sayısı: 11,5 Rapor Adedi: 10
Ciro: *

İşlem Yapılan Ofis (1): RE/MAX Note
İşlem Sayısı: 11,5 Rapor Adedi: 10 Ciro: *

Bağlı Olduğunu Ofiste 18 Adet RE/MAX'li İçindeki Güncel Sırası: 1

Bu sene içerisinde yaklaşık

TL + KDV'lik daha net hizmet bedelli işlem gerçekleştirirse Yıldızlar Kulübüne girebilir.





EYLEM EĞRİCE KİMDİR



ALDIĞIM EĞİTİMLER

- *Re/max Power Start
- *Doğru Fiyatlama
- *16 Adımda Etkili Emlak Danışmanı
- *Yabancıya Satışta Hukuki Süreçler
- *Gayrimenkul Hukuku ve Mevzuat Eğitimi
- *Satış ve Dijital Pazarlama Eğitimi
- *Uzmanlık Bölgesi Çalışması
- *Tapu Eğitimi
- *Taşınmaz Ticareti
- *Kişisel Dönüşüm Akademisi
- *Actioncoach 10 Adımda Koçluk
- *Alıcılarla Çalışma
- *Pazarlama Planı
- *Dijital Pazarlama
- *Rakip Pazar Analizi Eğitimi
- *Canva Eğitimi
- *Fizbot Eğitimi

1975 doğumluyum..

1997 Kırıkkale Ün.v.
Mezunuyum. 2018

Anadolu Ün.v. EMLAK VE
EMLAK
YÖNETMENLİĞİNDEN
MEZUN OLDUM .
2018 Yılında RE/MAX' ı
oldum.

**Gayrimenkulde Piyasa
Analizi ve Pazarlama
Alanında Uzmanlık
Çalışmalarıyla Hizmet
Vermekteyim.**



İNSANLAR NE DEMİŞ?

Çalışkanlığınız ve enerjiniz sayesinde evimi çok kısa sürede kiraya verdiniz teşekkürler. Yorulmadan kısa sürede kiraya vermiş oldum evimi para kaybetmemi engellediniz. Her şey için çok teşekkür ederim Eylem Hanım sağolun

ERSİN KARA

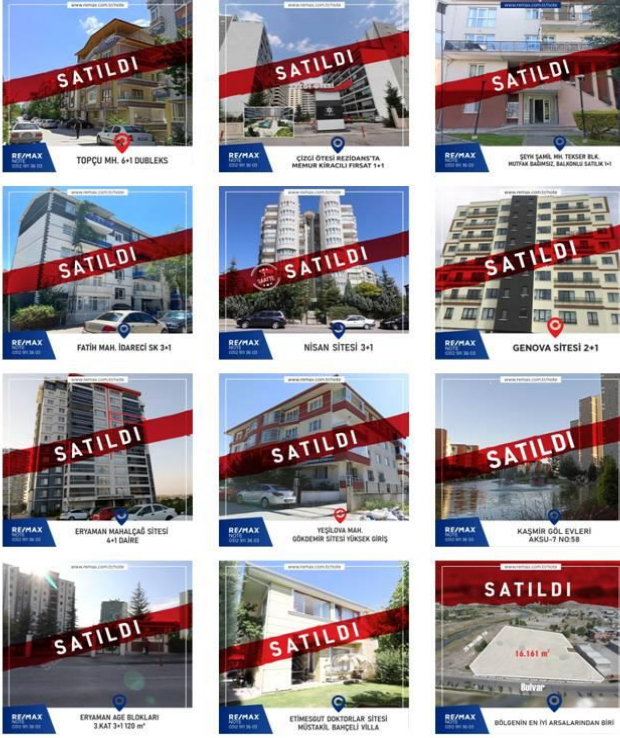
Kafamdaki o ilgisiz kötü emlakçı imajını değiştirdiniz, kafamda hiç bir soru işareti bırakmadan bütün sorularımın cevaplarını aldım. ilginiz ve herşey için teşekkürler, iyi çalışmalar

FULYA EVGEN

Ev almaktan vazgeçmiş olsamda gösterdiğiniz ilgi alakadan dolayı çok memnun kaldım. Daha sonraki yatırımlarımda sizinle çalışmaktan memnuniyet duyacağıma eminim. Teşekkür ederim.

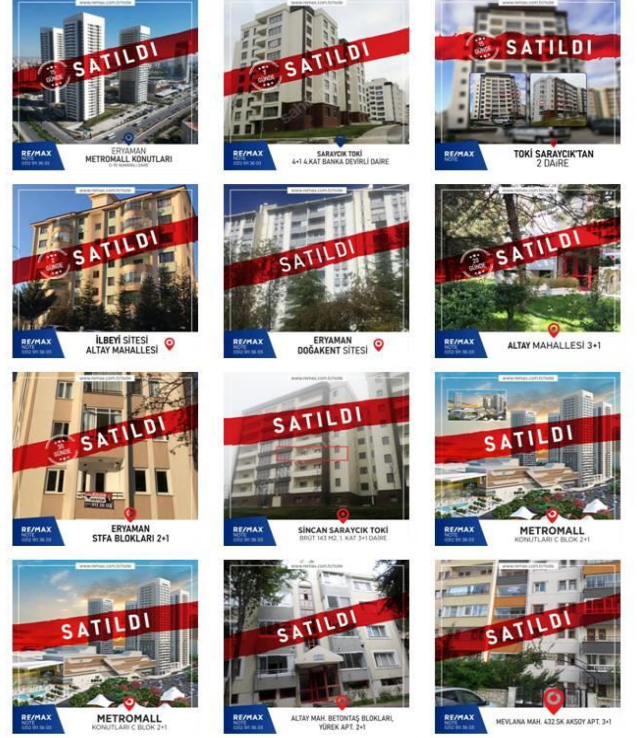
ENES FURKAN AKIN

SATILDI



RE/MAX NOTE

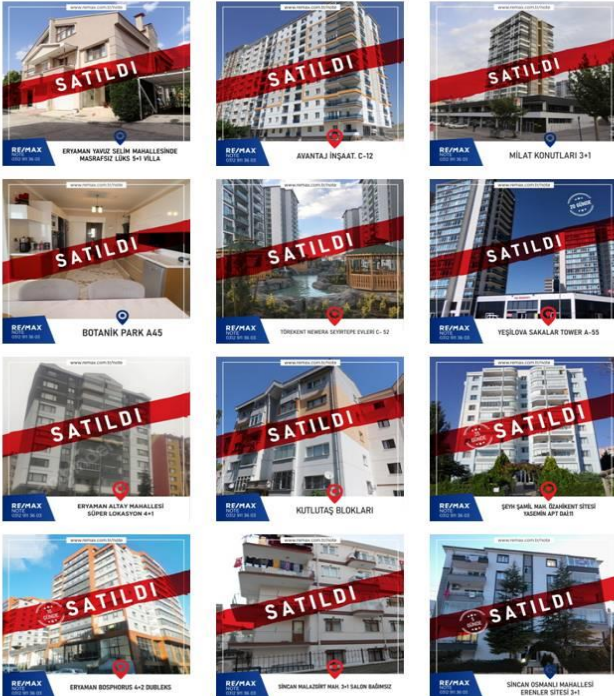
SATILDI



RE/MAX NOTE

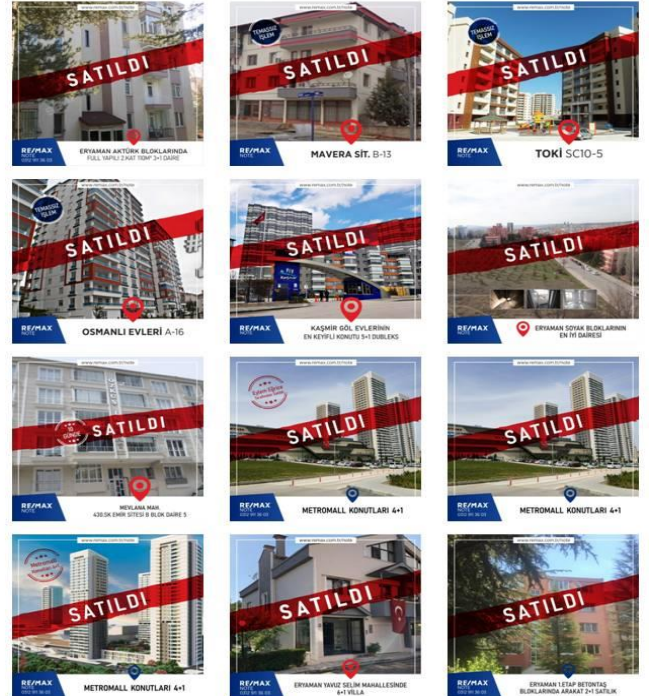
SONUÇLANDIRDIĞIM BAZI İŞLEMLERİM

SATILDI



RE/MAX NOTE

SATILDI



RE/MAX NOTE

SİZDE GAYRİMENKULÜNÜZÜN BURADA YER ALMASINI İSTİYORSANIZ BENİMLE İLETİŞİME GEÇEBİLİRSİNİZ.

PAZARLAMA PLANIM



RE/MAX TABELASI



ÖZELLİKLER SAYFASI



OFİS İÇİ PORTFÖY TANITIMI



HABERİNİZ VAR MI? KARTI



ÇÖZÜM ORTAKLARI İLE PAYLAŞIM



AÇIK DAVET



PAZARLAMA PLANIMI

BASILI MECRA İLANLARI



E-POSTA VE SMS



İLAN SİTELERİNDE YAYINLAMA



PROFESYONEL FOTOĞRAF VE VİDEO



REMAX.COM.TR İLANI



SOSYAL MEDYA İLANI



1.

FİYAT

Bu zorlu rekabet ortamında gayrimenkulünüz için en uygun satış fiyatına nasıl karar vereceksiniz?



2.

ZAMAN

Gayrimenkulünüzü satmak için her gün ne kadar zaman ayırmayı düşünüyorsunuz?



EVİNİZİ KENDİNİZ Mİ SATMAYI DÜŞÜNÜYORSUNUZ?



3.

TANITIM

Gayrimenkulünüzün pazardaki maksimum tanıtımını nasıl yapacağınızı düşündünüz mü?



4.

PAZAR ANALİZİ

Gayrimenkulünüzün gerçek değerini tam ve doğru olarak saptamak için pazar analizi yapacak mısınız?



5.

MÜŞTERİ DEĞERLENDİRME

Gayrimenkulünüze alıcı çıkacak potansiyel müşterileri değerlendirme işlemi konusunda deneyiminiz var mı?



6.

GÜVENLİK

Satış esnasında evinizin kapısını kime açıyor olabileceğinizi hiç düşündünüz mü?



MÜLKÜNÜZÜ BAŞARIYLA PAZARLAMAYA HAZIR MISINIZ?



7.

BÜROKRASİ

Gayrimenkul satışı esnasında ortaya çıkacak bürokratik işlemlerde alıcıya yardımcı olabilecek misiniz?

8.

DOĞRU TEKLİF

alıcının size önereceği fiyatın, gayrimenkulünüz için alabileceğiniz en iyi fiyat olup olmadığını nasıl anlayacaksınız?



RE/MAX®

ÖDÜLLÜ DANIŞMAN

EYLEM EĞRİCE

SİZLERE NE GİBİ AVANTAJLAR SAĞLAR?



İHTİYACI BELİRLEMEK

MÜLKÜNÜZÜN SATIŞI KONUSUNDAKİ
HASSASİYETLERİ BELİRLER VE
ONA GÖRE SÜRECİ PLANLAR.

RAKİP PAZAR ANALİZİ

MÜLKÜNÜZÜN PİYASADA
REKABETÇİ VE OPTİMUM
DEĞERİNİ BELİRLER.

YETKİ SÖZLEŞMESİ

SORUMLULUĞU ÜZERİNE ALAN
DANIŞMAN, MÜLKÜNÜZÜN
SATILMASI İÇİN MAKSİMUM
ZAMAN VE EMEK HARCAR.

MAKSİMUM TANITIM

HEDEF PROFİLE
UYGUN PAZARLAMA
KANALLARINDAN
ULAŞIR.



PAZARLAMA PLANI

MÜLKÜNÜZÜN DOĞRU FİYAT İLE
KISA SÜREDE SATILMASI İÇİN
GEREKLİ ADIMLARI
PLANLAR.

ADAY ARAMA

MÜLKÜNÜZE UYGUN HEDEF
PROFİL ÇALIŞMASI YAPARAK
POTANSİYEL ALICILARI
BELİRLER.

PAYLAŞIM

TÜM RE/MAX'Lİ VE
BÖLGEDE BULUNAN KURUMSAL
VE YEREL MESLEKTAŞLAR İLE
İŞBİRLİĞİ YAPAR.

**RE/MAX®**

ÖDÜLLÜ DANIŞMAN

EYLEM EĞRİCE

sizin için

NELER YAPAR?

ADAY DEĞERLENDİRME

MUHTEMEL ALICILAR İLE BULUŞMA
SAĞLAR, PAZARLIK YÜRÜTÜR
VE TEKLİFLERİ ALIR.

KAPARO VE SÖZLEŞME

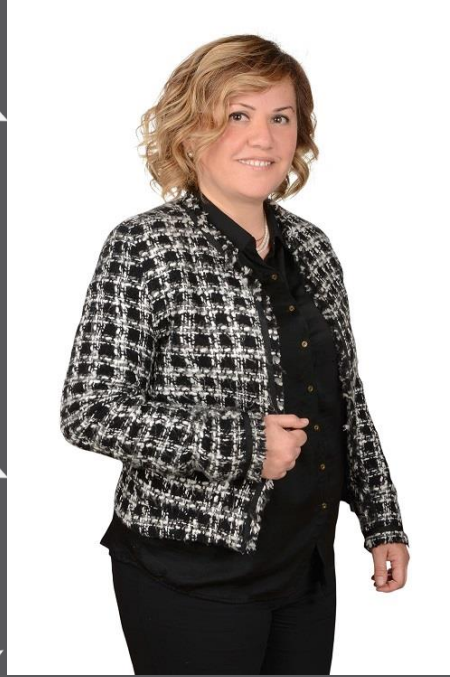
KABUL EDİLEN TEKLİF İÇİN
SÖZLEŞMEDEN SATIŞA
KADAR TÜM SÜREÇLERİ
PLANLAR

PARA TRANSFERİ

SATIŞ İŞLEMİ GERÇEKLEŞİRKEN
ALICI VE SATICI İÇİN
GÜVENLİ PARA TRANSFERİNİ
SAĞLAR.

RAPORLAMA

BAŞTAN SONA TÜM SÜREÇTE
YAPILAN BÜTÜN İŞLEMLERİ
DÜZENLİ PERİYOTLARLA
BİLGİLENDİRME YAPAR.



FİNANSAL DESTEK

ALICI ADAYLARI İÇİN
İHTİYAÇ DUYDUKLARI TAKDİRDE
EN UYGUN KREDİ
İMKANLARINI SUNAR.

SATIŞ SONRASI HİZMETLER

SATIŞ SONRASI GEREK DUYULAN
TÜM BÜROKRATİK İŞLEMLERİ
TAKİP EDER VE ÇÖZÜME
ULAŞTIRIR.

EĞİTİM

TÜM BU HİZMETLERİ
GELİŞTİRMEK İÇİN SÜREKLİ
OLARAK MESLEKİ EĞİTİMLERE
KATILIR.

MÜLKÜNÜZÜ SATACAK DOĞRU GAYRİMENKUL DANIŞMANI

Gayrimenkulünüzü satmak hayatınızda vereceğiniz en büyük kararlardan birisidir.

Bu kararı verirken, güvenilir ve tecrübeli bir gayrimenkul danışmanının sizi temsil etmesinin, çok büyük kolaylık, zaman ve para tasarrufu sağlayacağından emin olmalısınız.

Bir gayrimenkul danışmanı seçerken dikkat etmeniz gereken bazı noktalar;

Gayrimenkul danışmanı size güven telkin ediyor mu?

Gayrimenkul danışmanı sizin gayrimenkulünüze uygun müşteriyi bulabiliyor mu?

Gayrimenkul danışmanlık firması güvenilir, tanınmış ve kurumsal mı?

Gayrimenkul danışmanlık firması günümüzün teknolojilerini kullanıyor mu?

Emlak konusunda eğitilmiş mi?

Gayrimenkulünüzle ilgili çalışmaları size rapor ediyor mu?

Gayrimenkulünüze uygun satılabilir fiyatını analiz edebiliyor mu?



Eğer bu sorularınıza olumsuz veya kaçamak cevaplar alırsanız, başka bir temsilci aramanız akıllıca olacaktır.

Gayrimenkulünüzü pazarlayacak doğru insanı bulmak, diğer bütün unsurlar kadar önemlidir.

Gayrimenkul pazarlaması uzmanlık ister,

uzmanlık ise tecrübe ve eğitim

demektir.

Gelin gayrimenkulünüzü uzman ellere, eğitimli, profesyonel kişilere teslim edin.

Amacım;

Muhtemelen sıkıcı ve zor geçmesi beklenen, tatsız sürprizlerle dolu satış ve kiralama sürecini, sorunsuz bir şekilde noktalamak ve sadece bu gayrimenkulünüz için değil ömür boyu gayrimenkul danışmanınız olmaktır.

Profesyonel Gayrimenkul Danışmanınız;

- Sizin için çalışacak,
- Reklam masraflarını kendi karşılayacak,
- Sadece başarılı olursa hizmet bedeli alacak.

Birlikte çalışabilmek dileğiyle.
Saygılarımla



ÖDÜLLÜ DANIŞMAN

BÖLGEDE CİRO 1.Sİ

EYLEM

EĞRİCE

Gayrimenkul Danışmanı

eylemegrice@gmail.com



+90 538 832 03 14





2020 YILI KONUT SATIŞ ORTALAMAM 45 GÜN
KİRALAMA ORTALAMAM 15 GÜN



Eylem Eğrice

Gayrimenkul Danışmanı



- 0538 832 03 14
- eyleme@remax-note-ank.com
- www.remax.com.tr/note
- Eryaman Mah. Dildevrimi Cad.
285. Sok. No:5/4 06824
Etimesgut / Ankara



EYLEM EĞRİCE HİZMET TAHHÜTÜ

- **EYLEM EĞRİCE ile imzalayacağınız sözleşmeye dayalı olarak gayrimenkulünüzü en etkili biçimde pazarlamak için aşağıdaki hizmetleri sağlamayı taahhüt eder.**
- **1. Gayrimenkulünüzün satış eylem planı kapsamında; -Gayrimenkulünüzün en etkili ortamlarda tanıtımının yapılması -Gayrimenkulünüzün veri tabanımızdaki uygun alıcılara ve gayrimenkulünüzle ilgili soru soran alıcı adaylarına tanıtılması -Gayrimenkulünüzün internette, sosyal ağlarda ve şirketimizde sürekli olarak tanıtılması**
- **2. Fiyat Tayini: -Gayrimenkulünüzün tüm özelliklerinin ortaya koyulduğu ve bölgedeki benzer özelliklere sahip tüm diğer satılık emsallerle kıyaslamasının yapıldığı kapsamlı yazılı ve detaylı bir pazar araştırması hazırlanması -Gayrimenkulünüzün , özellikleri son dönemde satılmış diğer emsalleriyle kıyaslanarak , rekabetçi olabilmek için doğru fiyat belirlenmesi**
- **3. Gayrimenkulünüzü (gerekliyse) satışa en iyi nasıl hazırlayabileceğiniz konusunda danışmanlık -Mülkünüzün alıcılar gözündeki değerini yükseltmek için yapılması gerekenler konusunda danışmanlık yapılması -Uygun gördüğünüz düzenlemeler için yapılması gerekenler ile ilgili doğru çözüm ortaklarının sunulması**
- **4. Gayrimenkulünüzün profesyonel fotoğraflanması -Uygunsa, gayrimenkulünüzün bütün olumlu özelliklerini yansıtır şekilde fotoğraf veya video çekimi yapılması -Dijital ortamda mülkünüzü gören alıcı adayları gözünde mülkünüzü diğer kötü fotoğraflı mülklerin önüne çıkarılması**
- **5. Mülkünüzün Afişlenmesi -Mülkünüzün uygun yerlerine ve cephelerine , satılık afişlerin asılması (REMAX tabelası alıcılar için ciddi bir miktatıs görevi yapmaktadır)**
- **6. Alıcı Kayıt ve Takibi -Alıcılarla ilgili bilgilerin ve alıcıların gayrimenkulünüz hakkındaki görüşlerinin kaydedileceği basit bir form olan ev gösterme formu sayesinde ziyaretlerin kontrol altında tutulması**
- **7. Mülkünüzün , takımına ve diğer REMAX lılara ve diğer gayrimenkul profesyonellerine tanıtımı - Gayrimenkulünüzün ofisimdeki (tüm gayrimenkul danışmanlarına) satış ekibime, REMAX 'ın diğer ofislerindeki meslektaşlarıma ve uygunsa diğer gayrimenkul şirketlerine ve rakip şirketlerde çalışan gayrimenkul danışmanlarına tanıtılması (Gayrimenkulünüze en uygun alıcı, bunlardan herhangi birinden gelebilir)**
- **8. Gayrimenkulünüzün internette tanıtılması - Günümüz teknoloji çağında , internet siteleri pek çok alıcının araştırma yapmaya başladığı kanaldır . Mülkünüz remax.com.tr nin yanısıra en çok alıcının ziyaret ettiği hurriyetemlak.com, sahibinden.com'da da aktif bir şekilde yayınlanacaktır**
- **9. Alıcıya finansman konusunda yardımcı olunması - Gerekliyse alıcıya finansman olanakları konusunda yardımcı olabiliyoruz. Finansman, genellikle alıcının gayrimenkulü satın alıp alamayacağını belirleyicisi olmaktadır.**
- **10. Gayrimenkulünüzü satmak için yapılan bütün çalışmalar hakkında düzenli olarak , haftada 1 sözlü , her 4 haftada 1 yazılı olarak gayrimenkulün satılması için yapılmış tüm faaliyetler, alıcı ziyaretleri, tanıtım ve reklam çalışmaları, gayrimenkulünüzü görmüş olan alıcıların geri bildirimleri, vs. hakkında bilgiler içeren yazılı bir raporla bilgilendirilmeniz.**
- **11. Gayrimenkulünüze gelen bütün tekliflerle ilgili işlemlerin yapılması, fiyat ve koşullar hakkındaki pazarlık sürecinin yönetilmesi. Aracı olarak üstlendiğimiz görev, teklif ve sözleşme süreçlerini kolaylaştırmaktadır.**
- **12. Gayrimenkulün satış ve tapu işlemleri için gerekli tüm idari işlerin ve formalitelerin takibinin yapılması.**
- **Tarih : Adı-Soyadı : EYLEM EĞİRCE İmza :**