



# Beklentilerinizi Ertelemeyin...

GAYRİMENKULÜNÜZÜN SATIŞI / KİRALANMASI  
DANIŞMANINIZ HAKKINDA BİLMEK İSTEDİĞİNİZ HERŞEY...

## AVANTAJ REHBERİ

GAYRİMENKUL İŞLEMLERİNİZDE  
BENİMLE ÇALIŞIRSANIZ  
SİZLERE NE GİBİ AVANTAJLAR  
SAĞLAYACAĞIM?

## GAYRİMENKULÜNÜZÜ KENDİNİZ Mİ PAZARLAYACAKSINIZ?

GAYRİMENKULÜNÜZÜN PAZARLAMASINI  
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?



**ERDİNÇ AKTAY**

Akredite Ticari Profesyonel

**0 532 590 70 69**

**ACP**  
ACCREDITED COMMERCIAL  
PROFESSIONAL





**ERDİNÇ AKTAY**  
Ticari Gayrimenkul Danışmanı  
**0 532 590 70 69**



## MATEMATİK YALAN SÖYLEMEZ

### Sayın Müşterim;

Öncelikle burada yer alan bilgilerin, gayrimenkulünüzün satışı veya kiralanması ile ilgili aklınıza takılan sorularınızdan bazılarına yanıt niteliği taşıyacağını ve hakkımda bilgi sahibi olacağınızı 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.

Gayrimenkulünüz ile ilgili yapmak istediğiniz işlem için benim tarafımdan verilecek olan **Profesyonel** danışmanlığın sizlere en iyi kazancı veya karı sağlayacağı bunun yanında memnuniyetinizin en üst seviyede tutulmak suretiyle karşılıklı güven ve anlayış içerisinde sonuca odaklanacağımızı ve doğru adreste olduğunuzu bilmenizi isterim.

İş konusundaki ilkelerimden biri de müşterilerimin **her zaman benim müşterim olarak kalmasıdır**. Bu ilkeyle yola çıkarak gayrimenkulünüzün alımı, satılması veya kiralanması süreçlerini de sizin için stressiz ve güzel bir deneyim haline getirmeyi hedefliyorum.

Başarılarım, RE/MAX gibi uluslararası bir firmada çalışmama ve müşterilerimden gelen memnuniyete bağlıdır.

Sevgi ve Saygılarımla...





# ERDİNÇ AKTAY

Ticari Gayrimenkul Danışmanı  
0 532 590 70 69



## MATEMATİK YALAN SÖYLEMEZ

### Hakkımda

Merhaba **Erdinç AKTAY** Ben, Erzincan'da doğdum. Üniversite eğitimimi 2013 yılında **Danimarka VIA Collage University Makine Mühendisliği** bölümünden mezun olarak tamamladım. 2014 yılında **Eskişehir Anadolu Üniversitesi İşletme** bölümü ve 2015 yılında **İstanbul Üniversitesi Makine Mühendisliği Yüksek Lisans** eğitimine devam ettim.

Gayrimenkul ticari işlemlerine öğrencilik yıllarımda yurt dışında başlayarak öğrencilere uygun konaklama, cafe, yeme ve içme mekânları pazarlayarak devam ettim. Yurt dışı eğitimim sırasında öğrenim ve konaklama için gerekli tüm giderlerimi gayrimenkulden elde ettiğim gelirlerle sağladım.

Lise ve üniversite yıllarında birçok kulüp ve organizasyona **Kurucu Başkanlık** yaptım. Bunlardan birisi üniversite kurucu başkanlığını yaptığım **Satranç ve Briç** Kulübüdür. Üniversite öğrenimim esnasında, Türkiye Briç Federasyonu'nda Hakem eğitimlerini tamamlayıp, birçok Ulusal ve uluslararası briç organizasyonunda görev aldım. Amatör olarak satranç oynamaya devam etmekteyim. **Profesyonel** iş hayatım sırasında doğuş grubu olimpiyat oyunlarında her yıl dereceye girerek aldığım ödülleri, öğrenimim sırasında kazandığım birçok ödülün arasına eklemeyi başardım. Aktif olarak satranç oynayıp, **Milli Briç Hakemliği**ne devam etmekteyim.

2013 yılında Profesyonel iş hayatıma **Almanya Siemens** teknoloji sektörü ile başladım. 2014 yılında Türkiye döndüm ve Doğuş grubuna yönetici programıyla gelip 200 üzeri mavi ve beyaz yaka personelden sorumlu, **Volkswagen Satış Sonrası Hizmetler Müdürlüğü** görevini yerine getirdim. Grupta görev aldığım süre boyunca, öğrenimim esnasında başladığım sosyal sorumluluk projelerine yenilerini ekledim. Yöneticilik yaptığım yıllarda şirket için katma değeri yüksek projelere imza attım.

Türkiye'deki gayrimenkul sektöründeki hızlı büyüme dikkatimi çekti ve **Müdürlük** görevimden istifa edip, kurumsallığı ve günden güne artan marka bilinirliğinin yarattığı güven duygusu ile 2019 yılında Re/Max ailesine katıldım.

Şu anda RE/MAX ASTYLE Vadi İstanbul ofisinde **Ticari Gayrimenkul Danışmanı** olarak; Gayrimenkul alım, satım, kiralama ve yatırım işlemlerinde doğru ve hızlı işlem politikası kapsamında, Güven ve Dostluk temelleri üzerine kurulu Profesyonel hizmet vermekteyim.

Siz de Bu Hizmetlerden Faydalanmak ve Gerçek Bir **Girişimci**yle çalışmak için;

**HEMEN ARAYIN!!!**





# ERDİÑÇ AKTAY

Ticari Gayrimenkul Danışmanı

## 0 532 590 70 69



## MATEMATİK YALAN SÖYLEMEZ

### Kişisel Gelişim Eğitimlerim



Girişimcilik Sertifikası  
Kosgeb



Liderlik  
Bahçeşehir Üniversitesi



Proje Yönetimi  
Franklin Covey



Fark Yarat  
ICC



Finans  
Minerva



Profesyonel Davranış Yönetimi  
ICC



İlişki Yönetimi  
Era Danışmanlık



Liderlik Ve Toplum Gelişimi  
UCLAN



Sunuş Beceriler  
U2 Danışmanlık



# ERDİNÇ AKTAY

Ticari Gayrimenkul Danışmanı  
0 532 590 70 69



## MATEMATİK YALAN SÖYLEMEZ

### Kişisel Gelişim Eğitimlerim



Advanced 2 / C 2  
YDS



Referans Mektubu  
Berlin Almanyada EMR



Volkswagen Uluslararası  
Yönetici Sertifikası



TBF Brıç Hakem Sertifikası



TBF Brıç Hakem Sertifikası



EBL Brıç Hakem Sertifikası



EBL Brıç Hakem Sertifikası



EBL Brıç Hakem Sertifikası





**ERDİNÇ AKTAY**  
Ticari Gayrimenkul Danışmanı  
**0 532 590 70 69**



## MATEMATİK YALAN SÖYLEMEZ

### Gayrimenkul Eğitimlerim

- ✓ Power Start
- ✓ Accredited Commercial Professional
- ✓ Dijital Pazarlama
- ✓ Alıcıdan Ciroya
- ✓ Gayrimenkulde Müzakere
- ✓ Gayrimenkul Mevzuatı
- ✓ Duygu Odaklı Satış
- ✓ Gayrimenkul Değerleme
- ✓ MYK seviye 5 Sorumlu Emlak Danışmanı
- ✓ İtiraz Karşılama





# ERDİNÇ AKTAY

Ticari Gayrimenkul Danışmanı

0 532 590 70 69



## MATEMATİK YALAN SÖYLEMEZ

### Gayrimenkul Eğitimlerim

- ✓ Hayal Ettiğin Hayatı Nasıl Yaşarsın
- ✓ Nezaket Kurumsal Zarafet Kültürü
- ✓ Pandemi Döneminde İlişki Yönetimi
- ✓ Satışta Verimlilik
- ✓ At Şu Adımı
- ✓ Nefes Eğitimi
- ✓ 360 Sanal Tur
- ✓ Süreklilik Mucizesi
- ✓ Kintsugi
- ✓ Olağan Dışını Olağan Hale Getirmek



Gayrimenkul  
**Mevzuatı**

Gayrimenkul  
**Değerleme**





# ERDİÑÇ AKTAY

Ticari Gayrimenkul Danışmanı

## 0 532 590 70 69



### MATEMATİK YALAN SÖYLEMEZ

#### Misyonum



Müşterilerime emlak piyasasında olağanüstü düzeyde hizmet, mükemmellik ve uzmanlık sağlamaktır. Her gayrimenkul işleminin arkasında her zaman bir kurum, bir kişi, veya ailenin yer aldığını unutmamak gerekir. Tüm işlemlerimde tartışmasız etik hizmetler sunarak her zaman müşterilerimin menfaatine en uygun şekilde hareket ederim. Olağanüstü hizmet anlayışı ve en üst düzeyde müşteri memnuniyeti sunarak, müşterilerimle uzun yaşam boyu ilişkiler geliştirmektedir.

#### DEĞERLERİM

##### İŞİN HAKKINI VERİRİM

Kendimi mükemmel hizmete ve değişime yön göstermeye adanmışım.

##### İLETİŞİM

Önce anlamaya sonra şeffaf iletişim kurarak aşılmaya çalışırım.

##### SAYGI

Etrafımdakilerin düşüncelerine ve zamanına saygı duyarım.

##### LİDERLİK

Başkalarını eğitmek, motive etmek ve ilham vermek isterim.

##### İŞİ SAHİPLENMEK

Ben sorumluyum ve eylemlerim sorumluyum.

##### TAM DENGELİ

Taahhütlerimle ve mizacımla.

##### PROAKTİF OLMAK

Yenileniyorum ve sürekli iyileştiriyorum.

##### BİRLİKTELİK

BİRLİKTE bu yolculukta eğleniyor, teşvik ediyor ve kutluyoruz!





# ERDİNÇ AKTAY

Ticari Gayrimenkul Danışmanı

0 532 590 70 69



## MATEMATİK YALAN SÖYLEMEZ

### Vizyonum



Müşterilerimin memnuniyeti ana önceliğimdir. Amacım Gayrimenkul ile ilgili her şeyde referans noktası olmak, "hizmeti veremezsem bile bunu yapacak kişileri sizin için bulurum" diyerek rakiplerimden ayırıyorum. Gayrimenkul alım satımını mümkün olduğunca maliyette etkin hale getirirken, en üst düzeyde hizmet sağlarım. Doğru ve güncel bilgiler, başarısı kanıtlanmış analizler ve güvenilir emlak tavsiyeleri sunmanın yanı sıra, sürekli olarak yeni fikirler ve teknolojiler keşfederek, gayrimenkul satışını, alımını ve kiralama ları daha hızlı, daha az maliyetli ve daha kolay hale getirmek için çalışırım.

### DEĞERLERİM

#### MÜTEVAZİLİK

Minnettarım ve kapıda egomuzu kontrol ediyorum. Her şeyi, her bir ekip üyesine, ailelerimize ve müşterilerimin çabalarına borçlu olduğumu asla unutmam.

#### GÜVEN

Engel ne olursa olsun aciliyet duygusu ile çabalarım a devam ediyor, ekibimi ve müşterilerimi daima akılda tutuyorum.

#### BÜTÜNLÜK

Ekibimiz, işimiz ve müşterilerimiz için her zaman doğru olanı yapmaya söz veriyoruz ve karşılıklı başarıya ulaşıyoruz.

#### HİZMETÇİ LİDERLİK

Hizmet verdiğim topluluklarda geri verme konusunda tutkuluyum.

#### HESAP VEREBİLİRLİK

Mükemmelliğe olan bağlılığımı yerine getirirken tam sahiplenerek, yüksek düzeyde hesap verebilirlikle çalışıyorum.

#### YENİLİKÇİLİK

Birbirimizi her gün daha iyi olmaya zorlayarak ve sınırlama yerine olasılıkları görerek mükemmelliğin peşindeyiz.

#### ÇÖZÜM ODAKLILIK

Becerikliyim her zaman bir çözüm bulmaya çalışıyorum ve ortaya çıkan endişeler için seçenekler sunuyorum.





# ERDİNÇ AKTAY

Ticari Gayrimenkul Danışmanı

0 532 590 70 69



## MATEMATİK YALAN SÖYLEMEZ



### HAKKINDA

- 40 yılı aşkın tecrübesiyle; Dünya' da en çok gayrimenkul satışı gerçekleştiren RE/MAX, 100 ülkede, yaklaşık 7000 ofise sahip bir markadır. Marka bilinirliği franchise kategorisinde dünyada 8. sıradadır. Türkiye'de 20 yıldır büyüyerek, 260 'a yakın ofisiyle hizmet vermektedir. RE/MAX Invest, Dünya Lideri olan bu markanın Ayazağa bölgesindeki yeni üyesidir.
- 10 yıldır RE/MAX çatısı altında farklı ofis ve projeler yönetmiş olan, Ticari Gayrimenkul Uzmanı Talha Aydınbaş tarafından 2017 yılında kuruldu. RE/MAX Invest Ofisi, Kağıthane ve Ayazağa'nın tam ortasında, Vadistanbul Bulvarı'nda bulunuyor. Konumu itibarıyla birçok proje noktasında; gayrimenkul alım, satım ve kiralama hizmetinin yanı sıra müşterilerine farklı noktalarda çok özel yatırım fırsatları sunmayı hedeflemektedir.
- Deneyimli, alanında uzman danışmanlardan oluşan RE/MAX Invest ekibi; müşterilerine maksimum fayda ve memnuniyet sağlamak için sürekli eğitimlerle kendini geliştiriyor, dürüstlük ve güven ilkesiyle çalışmalarını sürdürüyorlar. Hizmet anlayışımızın ve ilgi odağımızın merkezinde her zaman müşterilerimizin memnuniyeti yer alır. Sizi anlamak, ihtiyaç ve beklentilerinize uygun çözümler sunmak öncelikli amacımızdır.

### Vizyonumuz

Bulunduğu sektöre yön veren, Sektöründe takip edilen, en güvenilir kurumlar arasına girmek.

### Misyonumuz

Müşterilerimizin gayrimenkulle ilgili tüm alım, satım ve kiralama ile ilgili danışmanlık ihtiyacında, en güvenilir bilgi kaynağı olmak ve bu süreçlerinin iyi ve karlı geçmesini sağlamak için varız.

### Değerlerimiz

Etik kurallara bağlılık, insanı öncelik alan bir anlayışla çalışmak, Müşteri memnuniyeti, Kaliteli ve profesyonel hizmet, Güvenilirlik, Şeffaflık, Sürekli gelişim, yenilikçilik







**ERDİNÇ AKTAY**  
Ticari Gayrimenkul Danışmanı  
**0 532 590 70 69**



## MATEMATİK YALAN SÖYLEMEZ

# RE/MAX®

- 1973 yılında kurulan RE/MAX, bugün dünyada en çok gayrimenkul satışı gerçekleştiren kurumudur. 105 Ülkede, yaklaşık 6.500 Civarı Franchise Ofisi ve 130.000'e yakın Gayrimenkul Danışmanı bulunmaktadır. Ülkemizde Tek Şirketler Grubu tarafından kurulan RE/MAX Türkiye Genel Müdürlük, Türkiye ve KKTC'yi kapsamaktadır. RE/MAX Türkiye ofisi ve gayrimenkul danışmanı tarafından yaygın modern ofisleri ile profesyonel gayrimenkul pazarlama ve danışmanlık hizmeti vermektedir. 1997 yılından bugüne ülkemizde faaliyette bulunan RE/MAX, ülkemizde yeni iş kurmak isteyenlere muhteşem fırsatlar sunmaktadır.
- Kendi işini kurarak gelir elde etmek isteyen girişimci ruhların adresi RE/MAX, son 20 yıldır Türk gayrimenkul sektöründe hep ilklere imza attı. Profesyonel gayrimenkul danışmanlığı hizmeti, tüm dünyada gayrimenkul pazarlama imkanı, en yeni teknoloji ile en kapsamlı eğitimler, yaygın network ağı, vb. bugüne kadar Türkiye'de ilk kez RE/MAX Türkiye tarafından hayata geçirildi.
- RE/MAX farkını yaratan en önemli etken eğitim... Eğitimlerin kapsamında dünyada uygulanan pazarlama teknikleri ve trendleri, teknolojiadaki son yenilikler, sistemin işleyişi ve sektörde yaşanan gelişmeler bulunuyor. Yurtiçinden ve yurtdışından alanında uzman, deneyimli eğitmenler tarafından RE/MAX Türkiye Broker/Owner ve gayrimenkul danışmanları sürekli eğitimlere katılarak bilgilerini yeniliyor.
- Siz de RE/MAX dünyasının size sunabileceği birçok fırsatı değerlendirebilirsiniz;
- Minimum riskle maksimum kazanç sağlayacağınız bir yatırımla kendi işinizi kurabilir, bir RE/MAX ofisi açabilirsiniz, ya da Türkiye çapında sayıları her geçen gün artan RE/MAX ofislerinden birinde Müşteri Temsilcisi olarak çalışabilirsiniz, ya da Sektörde profesyonel hizmet verebilmek amacıyla RE/MAX tarafından düzenlenen Gayrimenkul Seminerleri'ne katılarak Gayrimenkul Profesyoneli olmak için ilk adımı atabilirsiniz. Dilerseniz, Türkiye çapında faaliyet gösteren adet ofisin listesine ve portföylerine ulaşabilir, aradığınız gayrimenkule en kısa yoldan ulaşabilirsiniz.

### Vizyon

Her ailenin RE/MAX'li bir Gayrimenkul Danışmanı Olmasıdır.

### Misyon

Girişimcilikte öncü olarak çığır açmak.







# ERDİNÇ AKTAY

Ticari Gayrimenkul Danışmanı  
0 532 590 70 69



## MATEMATİK YALAN SÖYLEMEZ

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?



**MÜLKÜNÜZÜ  
KENDİNİZ Mİ  
SATMAYI veya KİRALAMAYI  
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?







# ERDİNÇ AKTAY

Ticari Gayrimenkul Danışmanı

0 532 590 70 69



## MATEMATİK YALAN SÖYLEMEZ



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.

### BÜROKRASI

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?







**ERDİÑÇ AKTAY**  
Ticari Gayrimenkul Danışmanı  
**0 532 590 70 69**



## MATEMATİK YALAN SÖYLEMEZ

### MÜLKÜNÜZÜ BAŞARIYLA PAZARLAMAYA HAZIR MISINIZ?

- ❌ Fiyat araştırmanızı iyi yapın; yanlış fiyatta iseniz herkes satar, siz bakarsınız...
- ❌ Afiş asarken dikkat edin, düşmeyin...
- ❌ Her türlü internet sayfasını bulun ve gayrimenkulünüzü girin; müşterinin nereden geleceği belli olmaz...
- ❌ Her türlü ilan, broşür komşuma mektup ve reklam çalışması için bir bütçe hazırlayın...
- ❌ El ilanları bastırın ve elden dağıtın; devir müşteriye doğrudan ulaşma devri...
- ❌ Emlakçılar sahibinden ilanlarının peşini bırakmaz; gece belli saatlerde telefonunuzu kapatın...
- ❌ Sabahları telefon sesi ile uyanmaya hazırlanın...
- ❌ İşyerinizden izin alın, toplantılarınızı erteleyin; bu iş çok vaktinizi alabilir...
- ❌ Evinize gelen yabancılara çok dikkat edin; hırsız da olabilir, katil de...
- ❌ Çok sevdiğiniz gayrimenkulünüzü kötüleyecek müşterilere hazırlıklı olun; bazen çok moral bozucu olabilir...
- ❌ Gayrimenkulünüzün dillenmesine hazırlıklı olun; bir hafta, on gün içinde iyi yanları değil her türlü defosu piyasada konuşulur hale gelecek...
- ❌ Müşteri takibi için çok iyi not tutun; tekrar dönmeniz gerekecek, neden geri aranmadıkları ile ilgili olarak...

**Ya da boşverin, herkes kendi işini yapsın;**

**Sizin de bir TİCARİ GAYRİMENKUL DANIŞMANINIZ olsun...**





**ERDİNÇ AKTAY**  
Ticari Gayrimenkul Danışmanı  
**0 532 590 70 69**



## MATEMATİK YALAN SÖYLEMEZ

### MÜLKÜNÜZÜ SATACAK DOĞRU GAYRİMENKUL DANIŞMANI SEÇERKEN

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 müşteri 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?
- ✓ Gayrimenkulünüze ait detayları önemsiyor mu?
- ✓ Çalışırken sonuç odaklı mı?
- ✓ Gayrimenkul danışmanı yapmamanın sorumluluğunu taşıyor mu?
- ✓ Gayrimenkulünüzü pazarlama yönelik bir pazarlama planı var mı?
- ✓ Gayrimenkulünüzün pazarlanması adına yetki alma sorumluluğunu üstleniyor mu?
- ✓ Gerektiğinde finansal ve hukuksal destek kaynaklarına ulaşabiliyor mu?
- ✓ Gayrimenkulünüzü pazarlarken tüm gayrimenkul ofisleri ve danışmanları ile paylaşımına açık mı?
- ✓ Gayrimenkulünüz üzerine çalışmaya hevesli mi?
- ✓ Gayrimenkulünüzle alakalı rapor verebiliyor 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.

**Benim tüm bu sorulara cevabım "EVET" olacaktır.**





# ERDİÑÇ AKTAY

Ticari Gayrimenkul Danışmanı  
0 532 590 70 69



## MATEMATİK YALAN SÖYLEMEZ

### AÇIK PORTFÖY



### Bir çok gayrimenkul danışmanı ile çalışma

- ⊗ Hiçbir gayrimenkul danışmanı kendini **sorumlu hissetmez** ve gayrimenkulünüzün satışına veya kiralamasına gerekli ilgiyi göstermez. Bu çalışma yönteminde öncelikle yürütülen pazarlama ile alakalı sorumluluk sahibi bir muhatap bulamamanız **en büyük bariyeriniz** olacaktır. Ayrıca birçok emlakçı olacağından fazlasıyla bilgi kirliliği olacaktır.
- ⊗ Sadece gayrimenkulünüzü satan veya kiralayan gayrimenkul danışmanı hizmet bedeli alacağından dolayı hiçbir gayrimenkul danışmanı bu belirsizlik sebebi ile satış için gereken çabayı nakit ve vakit olarak harcamak istemeyecektir. **Pazarlama yapmayacaktır.**
- ⊗ Kimin satacağı veya kiralayacağı belli olmadığından, gayrimenkul danışmanının gayrimenkulünüzü satmak veya kiralamak için motivasyonu son derece düşük olacak ya da hiç olmayacaktır. Satış veya kiralama süreci de otomatik olarak uzayacaktır. Birçok kişiyle paylaşım aynı zamanda **güvenlik sorunlarına** da beraberinde getirecektir.

### GÖZLEMLER

Açık portföylerde, mal sahibi açık portföy çalışan tüm gayrimenkul pazarlama firmaları ve gayrimenkul danışmanları ile bağlantıdadır. Fakat hiçbir, gayrimenkulünüzün olabilecek en doğru fiyatını belirlemek için yetkilendirilmemiştir. Gayrimenkulü satacak veya kiralayacak tek kişi olarak yetkilendirilmediğinden ve bu işten kazancı olup olmayacağını bilmediğinden, gayrimenkul danışmanı gayrimenkulünüzün satılıp satılmamasını, kiralayıp kiralanmamasını ya da itirazlarınız var mı yok mu **umursamaz.**





# ERDİNÇ AKTAY

Ticari Gayrimenkul Danışmanı

0 532 590 70 69



## MATEMATİK YALAN SÖYLEMEZ

### KAPALI PORTFÖY



### Tek bir Ticari Gayrimenkul Danışmanı ile çalışma

- ✓ Gayrimenkulünüzün satışı için satış veya kiralama yetkisini almış olan gayrimenkul danışmanı sorumlu olacaktır.
- ✓ Portföy satış veya kiralama yetkisi alan gayrimenkul danışmanı, hizmet bedeli alacağından, daha çok çaba sarf edecek, satış için gerekli reklamı ve tanıtım harcamalarını yaparak gayrimenkulünüze daha çok zaman harcayacaktır.
- ✓ Kimin satışa yetkili olduğu belirlendiğinden, gayrimenkul danışmanının gayrimenkulünüzü satmak için motivasyonu son derece yüksek olacaktır.

### GÖZLEMLER

Portföy satış veya kiralama yetkisi alan gayrimenkul danışmanı sadece RE/MAX gayrimenkul danışmanları ile değil, bağlantıda olduğu diğer itibarlı güvenilir gayrimenkul firmalarındaki seçilmiş müşteri temsilcileri ile de bağlantı kurarak portföyünüzün bilgilerini paylaşacaktır. Satıcı, sadece portföyün satış yetkisini verdiği gayrimenkul danışmanı ile temas halindedir. Müşteri temsilcisi gayrimenkulün satışında satıcısını en iyi şekilde temsil edecektir. Satıcı, sözleşmeli portföy ile, kaliteli ve kendisine maksimum fayda sağlayacak hizmeti almayı garanti eder.





**ERDİNÇ AKTAY**  
Ticari Gayrimenkul Danışmanı  
**0 532 590 70 69**



## MATEMATİK YALAN SÖYLEMEZ

### Erдің AKTAY ile çalışmak SİZLERE NE GİBİ AVANTAJLAR SAĞLAR?

#### RAKİP PAZAR ANALİZİ

MÜLKÜNÜZÜN  
PİYASADA REKABETÇİ  
VE OPTİMUM  
DEĞERİNİ BELİRLER.

#### İHTİYACI BELİRLEMEK

MÜLKÜNÜZÜN SATIŞI  
KONUSUNDAKİ  
HASSASİYETLERİ BELİRLER VE  
ONA GÖRE SÜRECİ PLANLAR.

#### PAZARLAMA PLANI

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

#### YETKİ SÖZLEŞMESİ

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

#### ADAY ARAMA

MÜLKÜNÜZE UYGUN  
HEDEF PROFİL ÇALIŞMASI  
YAPARAK  
POTANSİYEL ALICILARI  
BELİRLER.

#### MAKSİMUM TANITIM

HEDEF PROFİLE  
UYGUN PAZARLAMA  
KANALLARINDAN  
ULAŞIR.

#### PAYLAŞIM

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







# ERDİNÇ AKTAY

Ticari Gayrimenkul Danışmanı  
0 532 590 70 69



## MATEMATİK YALAN SÖYLEMEZ

### Erđinç AKTAY NELER YAPAR?

#### ADAY DEĞERLENDİRME

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

#### FİNANSAL DESTEK

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

#### 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.

#### SATIŞ SONRASI HİZMETLER

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

#### RAPORLAMA

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

#### EĞİTİM

TÜM BU HİZMETLERİ  
GELİŞTİRMEK İÇİN  
SÜREKLİ OLARAK MESLEKİ  
EĞİTİMLERE KATILIR.







# ERDİÑÇ AKTAY

Ticari Gayrimenkul Danışmanı

0 532 590 70 69



## MATEMATİK YALAN SÖYLEMEZ

REMAX İNVEST OFİSNİN GERÇEKLEŞTİRDİĞİ  
BAZI İŞLEMLER







# ERDİNÇ AKTAY

Ticari Gayrimenkul Danışmanı  
0 532 590 70 69



## MATEMATİK YALAN SÖYLEMEZ

### REMAX INVEST OFİSİNİN GEÇMİŞTE YÖNETTİĞİ PROJELER



VADİSTANBUL TERAS  
1100 KONUT



DİVAN RESİDENCE  
BOMONTİ 296 KONUT



FİNANSKENT 1000  
KONUT+TİCARİ ALANLAR



ASİSTANBULL  
91 KONUT



TUZLA EVORA  
5000 KONUT



TOPKAPI BEYAZ RESİDENCE  
132 DAİRE+31 DÜKKAN



MONO İNŞAAT  
ÇATALÇEŞME



MONO İNŞAAT  
ÇAĞLAR GÖZTEPE



MONO İNŞAAT  
ECE GÖZTEPE





# ERDİÑÇ AKTAY

Ticari Gayrimenkul Danışmanı

## 0 532 590 70 69



### MATEMATİK YALAN SÖYLEMEZ

## PAZARLAMA PLANI

### ÖZELLİKLER SAYFASI

Mülkünüzün tüm özelliklerini içeren ve çeşitli fotoğraflarının yer aldığı bir sunum sayfası hazırlanır. Buradaki amaç, mülkünüzün akılda kalmasını sağlamaktır.

### KOMŞUYA MEKTUP

Mülkünüzün alıcıya teşhirinde önemli bir etki oluşturan komşularınız, sosyoekonomik ve kültürel kimliğine en yakın alıcıyı kendisine çekmeyi başaracaktır. Bu nedenle en yakın konumda bulunan komşular bilgilendirilecektir.

### HABERİNİZ VAR MI KARTLARI

Mülkünüzün özellikleri ve irtibat numaralarını içeren kartlar, henüz herkesin diline düşmemiş, pazardaki en taze portföy hakkında bölge sakinlerini bilgilendirmeyi hedefleyen bir çalışmadır. Hazırlayacağımız bu kartlar bölgedeki sakinlere veritabanımız da ki muhtemel alıcılara gönderilecektir.

### REMAX TABELASI VE AFİŞLER

Mülkünüzün tanıtımı için 7/24 hizmet veren çok önemli bir araçtır. Özenle hazırlanan tabela/afişlerimiz, mülkünüzün teşhirini en iyi sağlayacak şekilde konumlandırılacaktır.

### REMAX.COM.TR VE İNTERNET SİTELERİ İLANI

Menkulünüzün satışı/kiralanışı internet'te Sahibinden, Hürriyet Emlak vb. sektörel sitelerde olduğu gibi, menkul almak/kiralamak isteyenlerin yoğun olarak girdikleri [www.remax.com.tr](http://www.remax.com.tr) sitesinde de potansiyel kiracılara duyurulacaktır.

### POSTALAMA

Mülkünüzün özellikleri ve fotoğraflarını içeren broşürler, ilgili bölgeye ilgisinin olabileceğini düşündüğümüz potansiyel alıcılara posta ve/veya elektronik posta yoluyla gönderilecektir.

### MESLEKTAŞLARIN BİLGİLENDİRİLMESİ

RE/MAX ailesine mensup yurt içi ve yurt dışındaki meslektaşlarımıza olduğu gibi bölgede faaliyeti olan diğer gayrimenkul danışmanları da ivedilikle bilgilendirilecek ve gelirin paylaşımına açık olduğu bildirilecektir.







**ERDİNÇ AKTAY**  
Ticari Gayrimenkul Danışmanı  
**0 532 590 70 69**



## MATEMATİK YALAN SÖYLEMEZ

### PAZARLAMA PLANI

#### VERİ TABANI SMS VE EMAILİNG

Elektronik veri tabanında kayıtlı bulunan uygun alıcıların mülkünüze yönlendirilerek muhtemel alıcı kitlesinin artırılması sağlanacaktır.

#### HEDEF PROFİL ÇALIŞMASI

Mülkünüzün özelliklerine ve muhtemel alıcı/kiracı profiline göre kişisel hedefler belirlenerek bu kişilere tanıtımlar yapılacaktır.

#### İLGİLİ MESLEK MENSUPLARI BİLGİLENDİRMESİ

Mimar, şehir plancısı, mühendis, avukat, sanayici, turizmci, esnaf gibi meslek erbabına ulaşılarak muhtemel alıcı/kiracı kitlesinin genişlemesi sağlanacaktır.

#### ÇAT KAPI

Konum itibarıyla merkezi ve şehrin ticaret hayatının yaşandığı yoğun bir bölgede bulunan RE/MAX İNVEST ofisine girip gayrimenkul alma/kiralama isteğinde olan kişilerin aradıkları özellikler uygun olduğu takdirde mülkünüze yönlendirilmeleri sağlanacaktır.

#### AÇIK DAVETLER VE ÇÖZÜM ORTAKLARI İLE PAYLAŞIM

Mülkünüzde açık davetler düzenlenerek yerinde tanıtım yapılacaktır.

#### GAYRİMENKUL HABER BÜLTENLERİ

Mülkünüz, elektronik posta yoluyla ve basılı olarak dağıtılan ve gayrimenkul dünyasından haberle birlikte portföyümüzdeki mülkleri tanıtan haber bültenlerimizde de yer alacaktır.

#### PORTFÖY GAZETESİ

Mülkünüz hakkındaki bilgilerin RE/MAX Türkiye bölge portföy gazetelerinde yayınlanması sağlanacaktır.





# ERDİNÇ AKTAY

Ticari Gayrimenkul Danışmanı

0 532 590 70 69



## MATEMATİK YALAN SÖYLEMEZ

### 360 HİZMET SÜRECİ



HUKUKSAL DESTEK

SATIŞ/KİRALAMA

PORTFÖY ANALİZİ

PAZARLAMA PLANI

HEDEF KİTLE - DATA

E-MAIL-SMS  
SOSYAL MEDYA

GAZETE VE  
BÖLGESEL İLANLAR

WEB SİTELERİ

BRANDALAR VE  
YÖN İŞARETLERİ

CRM VE  
OPERASYON PLANLAMA

SAFARI  
PORTFÖY GEZİLERİ

TEKLİF SÜREÇLERİ  
VE RAPORLAMA





**ERDİNÇ AKTAY**

Ticari Gayrimenkul Danışmanı

**0 532 590 70 69**



**MATEMATİK YALAN SÖYLEMEZ**

Bu kadar güçlü pazarlama araçlarına rağmen  
**EN İYİ PAZARLAMA ARACI**

# **DOĞRU** **RAYİÇ FİYATTIR**

**RE/MAX ve ERDİNÇ AKTAY MARKASI İLE**

**DOĞRU-RAYİÇ FİYATA**

**KISA SÜREDE**  
**KALİTELİ ALICI**  
**BULURUM**



# RE/MAX<sup>®</sup> ASTYLE

Gayrimenkul pazarlaması uzmanlık ister,

uzmanlık ise tecrübe ve eğitim demektir.

Gelin gayrimenkulünüzü uzman ellere, eğitilmiş, 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.



## Erdinç AKTAY

### 0 532 590 70 69

Akredite Ticari Gayrimenkul Danışmanı

[info@erdincaktay.com](mailto:info@erdincaktay.com)

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



# RE/MAX<sup>®</sup> ASTYLE

Erdinç AKTAY Sosyal Medya Hesapları

Fırsatlardan Haberdar olmak için Hemen Takibe Başla



<https://www.instagram.com/ErdincAKTAY>



<https://twitter.com/ErdincAKTAY>



<https://www.facebook.com/ErdincAKTAY>



<https://www.linkedin.com/in/ErdincAKTAY>



<https://www.erdincaktay.com>



[info@erdincaktay.com](mailto:info@erdincaktay.com)



<https://wa.me/905325907069>



+ 90 532 590 70 69

QR Kodu Hemen Kameraya Tarat  
Rehberine Kolayca Ekle Ara







## GAYRİMENKULÜNÜZÜN SATIŞI / KİRALANMASI

## DANIŞMANINIZ HAKKINDA BİLMEK İSTEDİĞİNİZ HERŞEY...

RE/MAX<sup>®</sup> AStyle