

15 Aralık -
15 Ocak 2023

Sektörden Haberler

Gayrimenkul Danışmanlarına Yeni Kazanç Kapısı

Airbnb 2007'de kurulan, ev sahiplerinin tatil ve iş gezileri gibi sebeplerden dolayı geçici olarak kalacak yer arayanlara evlerin bir kısmını veya tamamının kiralamasını sağlayan gayrimenkul sektörünün yıkıcı yeniliğinin öncüsü bir girişim.

Bir bakıma ülkemizde de çeşitli tatil yerlerinde görülen pansiyonculuk sisteminin sistemize edilmiş ve online olarak gerçekleştirilen bir versiyonu gibi düşünebilirsiniz. Bugünlerde yatırımcılar tarafından, danışmanlardan sıklıkla talep edilen şey Airbnb kısa dönem kiralıklarına çevrilebilecek uygun mülkler bulmaları.

Airbnb sisteminde, siteye kayıt olup bir ilan vermek ücretsiz ve oldukça kolay. Kiraya verilecek ev için resimler ekleyebiliyor, kiralama koşullarını ve açıklamaları yazabiliyor, kiralama zaman aralığı belirleyebiliyorsunuz. Yani ihtiyaç duyulan her şey mevcut fazlası da yok, site az ama öz olarak nitelendirilebilecek bir ara yüze sahip belki de bu yüzden bu kadar verimli.

Nasıl para kazandıkları konusuna gelirsek, belirli bir komisyon sistemi üzerinden gelir elde ediyorlar. Hem de bu komisyonu hem kiracıdan hem de ev sahibinden alıyorlar. Kira bedelinin 6-12%'sini kiracıdan, Airbnb'den sağladıkları kazancın yaklaşık 3%'ünü de ev sahibinden Airbnb komisyonu adı altında alıyorlar. Şu an bizde yıllardır pansiyonculuk adı altında manuel olarak yapılan bir işi, inovatif bir yaklaşımla sistemize ederek teknolojiye uyduran bu şirketin değeri tam olarak 31 milyar dolar ve 190 ülkeden 1.5 milyon gayrimenkul ilanına sahip.

Peki bundan gayrimenkul danışmanları nasıl faydalanabilir?

Airbnb'nin bu inanılmaz yükselişi ve değer kazancından sonra yatırımcıların Airbnb kiralık evlerine dönüştürmek üzere çeşitli evler aradığı ortada. En amatöründen en profesyoneline tüm yatırımcılar sektördeki gelir potansiyeline tanıklık ettikten sonra Airbnb'nin ciddi bir altın madeni konumunda olduğu konusunda hem fikirlere. Bu nedenle gayrimenkul danışmanları ve düzenli gelir akışı arayışında olan mülk sahipleri bir anlaşmaya varabilirler.

Çünkü anlaşmaya varıp Airbnb'nin kısa dönem kiralık pazarına dahil olabilmek iki taraf için de oldukça iyi bir kazanç sağlayan bir durum. Özellikle bir mülk sahibi, evi satılana kadar pasif bir biçimde yatırmak yerine Airbnb kiralığına dönüştürüp en azından bir satıcı gelene kadar düzenli para kazanabilir. Aynı şekilde bir danışman, size gelen ev sahiplerini Airbnb konusunda bilgilendirip onları, evlerini Airbnb kiralığına çevirmeye ikna ederek siteden alacağınız komisyonlar aracılığıyla yüksek gelirler elde edebilirsiniz. Tabii tüm bu konaklama koşullarının yasalar çerçevesinde gerçekleşmesi gerekiyor.



AİLE YURDU NEDİR?

Bir kimsenin bir evi veya tarıma veya sanayiye elverişli taşınmazları eklentileri ile beraber ailesine tahsis ederek ailesini koruyucu bir tesis (yurt) oluşturmasıdır.

Aile yurdu kurulduğu tapu kütüğün serhler sütununa yazılır.

epaemlak.com.tr

EPA
EMLAKTA GÜVENİLİR ADRES

2024 EĞİTİM TAKVİMİ

Kira Artış Oranları

EPA
EMLAKTA GÜVENİLİR ADRES

Ocak

TEMELE GAYRİMENKUL
DANIŞMANLIĞI EĞİTİMİEĞİTİMEN: AYLIN BAYRAKTAR
EĞİTİM YERİ: İZMİR
TARİH: 17/18 OCAK
SAAT: 09:30 - 16:30

Şubat

FOCUS

EĞİTİMEN: AYLIN BAYRAKTAR
UZAY NAZLI
EĞİTİM YERİ: ONLINE
TARİH: 3 ŞUBAT CUMARTESİ
SAAT: 10:00 - 12:00

Mart

BROKER TEMEL EĞİTİMİ

EĞİTİMEN: UZAY NAZLI
EĞİTİM YERİ:
TARİH: 1 / 2 MART
SAAT: 09:30 - 16:30

Nisan

TEMELE GAYRİMENKUL
DANIŞMANLIĞI EĞİTİMİEĞİTİMEN: AYLIN BAYRAKTAR
EĞİTİM YERİ: İSTANBUL
TARİH: 24 / 25 NİSAN
SAAT: 09:30 - 16:30

Mayıs

İŞ PLANI ATÖLYESİ

EĞİTİMEN: AYLIN BAYRAKTAR
UZAY NAZLI
EĞİTİM YERİ: ANKARA
TARİH: 17 MAYIS CUMA
SAAT: 09:30 - 16:30

Haziran

İLETİŞİM USTASI OLMAK

EĞİTİMEN: AYLIN BAYRAKTAR
UZAY NAZLI
EĞİTİM YERİ: ONLINE
TARİH: 8 HAZİRAN CUMARTESİ
SAAT: 10:00 - 12:00

2024 EĞİTİM TAKVİMİ

EPA
EMLAKTA GÜVENİLİR ADRES

Temmuz

VERİ BANKASI YÖNETİMİ

EĞİTİMEN: AYLIN BAYRAKTAR
UZAY NAZLI
EĞİTİM YERİ: ONLINE
TARİH: 6 TEMMUZ CUMARTESİ
SAAT: 10:00 - 12:00

Ağustos

YENİ SATIŞ PARADİGMASI

EĞİTİMEN: AYLIN BAYRAKTAR
UZAY NAZLI
EĞİTİM YERİ: ONLINE
TARİH: 3 AĞUSTOS CUMARTESİ
SAAT: 10:00 - 12:00

Eylül

TEMELE GAYRİMENKUL
DANIŞMANLIĞI EĞİTİMİEĞİTİMEN: AYLIN BAYRAKTAR
EĞİTİM YERİ: ANKARA
TARİH: 23 / 24 EYLÜL
SAAT: 09:30 - 16:30

Ekim

BROKER TEMEL EĞİTİMİ

EĞİTİMEN: UZAY NAZLI
EĞİTİM YERİ:
TARİH: 10 / 11 EKİM
SAAT: 09:30 - 16:30

Kasım

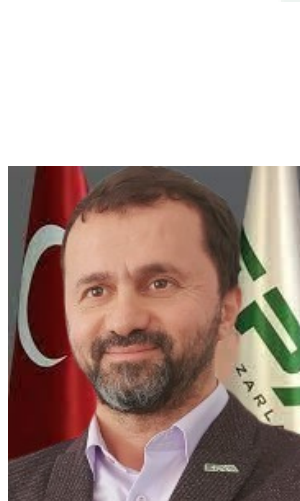
İTİRAZLARIN PSİKOLOJİSİ

EĞİTİMEN: AYLIN BAYRAKTAR
UZAY NAZLI
EĞİTİM YERİ:
TARİH: 8 KASIM CUMA
SAAT: 09:30 - 16:30

Aralık

TEMELE GAYRİMENKUL
DANIŞMANLIĞI EĞİTİMİEĞİTİMEN: AYLIN BAYRAKTAR
EĞİTİM YERİ: ANTALYA
TARİH: 05 / 06 ARALIK
SAAT: 09:30 - 16:30

Broker'larımızı Tanıyalım



Fahri YALÇIN

1975 yılında Amasya'da doğdum. İlk ve Ortaokul eğitimime Amasya'da devam ettim ve Çankırı askeri lisesinde eğitimimi tamamladım. 2008 yılında Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesinde ön lisansımı tamamladım. Türk Silahlı Kuvvetlerinin bir çok kademesinde 15 yıl hizmet ettim.

2008 yılında Türkiye'nin yerli bir markasında emlak sektöründe, Gayrimenkul Danışmanı olarak çalışmaya başladım, çok kısa zamanda ortağı ve daha sonra aynı firmanın temsilcisi oldum.

Kendi bölgem olan Çankaya - Yaşamkent'te aynı firmanın Francis'e temsilcisi olarak 8 yıl çalıştım. 2017 yılında Türkiye'nin yerli ve milli markası olan EPA Emlak Pazarlama A.Ş. Yaşamkent temsilcisi kurucu yol arkadaşları olarak çalışmaya başladım. Halen aynı yerde emlak ta güvenilir bir adres olarak hizmet etmekteyim. Evli ve üç çocuk babasıyım.

Fahri Yalçın'ın bölgesindeki sektör değerlendirmesi:

Gayrimenkul piyasası:

Normal şartlar altında, bu faiz durumuna göre bizim işlerimiz çok kötü olurdu. Fakat öyle değil, son 2 (iki) yıl yaşadıklarımız ve gayrimenkulün bu zaman içerisinde ki fiyat artışı, herkesin takibinde. Bu fiyat artışı ve hala devam eden maliyet artışından dolayı, insanlar gayrimenkulün fiyatının artacağını ve hala alım yapmanın doğru olacağını düşünerek yatırım yapmaya devam ediyor. Piyasa çok canlı diyemesem de hala alım satım yapılmaya devam ediliyor.

Bölge fiyatları:

Fiyat artık son 2/3 ay da normal sabit olarak devam ediyor, benim bölgemde sabit, fiyatlar geri gelmiyor. Belki ileri ki zamana göre, satıcıların ihtiyacına göre daire bazın da fiyatlar düşebilir.

Beklenti:

Bana göre biraz durgunluk olsa da, bu durgunluk fazla sürmeyecek ve piyasalar daha iyi olacak. Biz çalışmaya devam etmek zorundayız asla durmayacağız.

EPA YAŞAMKENT TEMSİLCİLİĞİ

GAYRİMENKUL HUKUKU

KİRA TESPİT DAVASI

Av. Ebru Çorbacıoğlu
FİDELİS Hukuk Bürosu

Kira Tespit Davasında;

Taraflar kira sözleşmesinde kira bedel artışına dair bir anlaşma gerçekleştirmemiş ise bir önceki kira yılının tüketici fiyat endeksindeki 12 aylık ortalamalara göre değişim oranını geçmemesi ve kira tespit davası şartları olması halinde hakim hakkaniyete göre belirleyecektir (Türk Borçlar Kanunu madde 344/2).

Kira tespit davası 5 yıl altında olan kira sözleşmelerinde taraflar kira artış oranı belirlememiş ise mahkeme tüketici fiyat endeksindeki 12 aylık ortalamalarına göre değişim oranı üzerinde karar veremez.

Kira bedelinin belirlenmesi talebiyle açılacak davada süre koşulu bulunmamaktadır. Dava her zaman açılabilir (Türk Borçlar Kanunu madde 345/1). Ancak kira sözleşmesinin yeni dönemi başlangıcından en geç 30 gün önceki bir tarihte açıldığı ya da kiraya veren tarafından bu süre içerisinde kira bedelinin artırılacağına yazılı bildirimde bulunması koşuluyla yeni kira dönemi sonuna kadar açılır ise belirlenen kira bedeli yeni dönemin başlangıcından itibaren geçerli olacaktır.

Daha fazla sorunuz mu var?

[Bize Ulaşın](#)

DİJİTAL MEDYA

GAYRİMENKUL SEKTÖRÜNDE DİJİTAL PAZARLAMADA ARAMA MOTORLARI REKLAMLARI

Gayrimenkul sektörünün gelişmesi ile birlikte çeşitli dijital pazarlama teknikleri kullanılmaya başlanmıştır. Bu çalışmada amaç Gayrimenkul pazarlamada önemli bir yere sahip olan Dijital pazarlama tekniklerinden Arama motoru reklamlarının kullanım biçimleri ile ilgili bilgiler vermek ve öneriler geliştirebilmektir. Gayrimenkul Sektörü bünyesinde sosyokültürel faktörler, teknolojik gelişmeler, Ekonomik ve düzenleyici değişkenler, Finansal sistem değişiklikleri gibi birçok değişkeni barındırmaktadır. Gayrimenkul sektöründe rekabetin artmasıyla geleneksel pazarlama anlayışı yerini daha farklı çağın gerektirdiği pazarlama anlayışına bırakmaya başlamıştır. Gayrimenkul sektöründe de tüketicilere ulaşmak için SEO çalışmaları, Google AdWords çalışmaları, Görüntülü Reklamcılık gibi Dijital Pazarlama unsurları kullanılmaya başlanmıştır. Gayrimenkul sektörünün gereksinimlerine göre şekillendirilen yeni bir pazarlama anlayışı, dijital ve geleneksel pazarlama teknikleri kullanılarak sistemleştirilmesi önerilmektedir

İnternette Emlak Reklamı Nasıl Yapılır ?

Video Platformlarında Yayın Yapın

Video organik trafikte artış sağlayan önemli bir unsurdur. Bu nedenle videoyu web sitesinin açılış sayfasında kullanmak veya YouTube platformunda paylaşmak emlak reklamları konusunda iyi bir alternatiftir. Öyle ki, araştırmalar YouTube'da video izleyerek geçirilen sürenin her yıl yüzde 60 oranında arttığını gösterir.

Sosyal Medyanın Gücünü Hafife Almayın!

Günümüzde internet ile sosyal medya aynı anlamda kullanılır oldu. İnsanların herhangi bir konuda bilgi ve tavsiye almak için sosyal medyadan yararlanması, şirketlerin odağını sosyal medyaya çevirmişken bir emlakçı olarak siz neden sosyal medyadan yararlanmıyorsunuz? Yararlanabileceğiniz sosyal ağlar şunlardır:

- Google
- Facebook
- LinkedIn
- Instagram
- YouTube
- Twitter

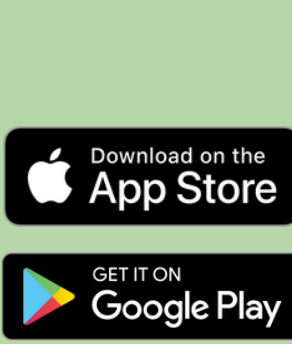
Emlak sektörü için en yararlı reklam platformu Google diyebiliriz. Arama motoru sonuçlarının yerini alan Google reklamları ölçülebilir, ölçeklendirilebilir ve esnek olmasıyla avantaj sağlar.

İnternet Emlakçılığında yararlanın!

İnternetteki emlak portalları sayesinde satışlarınızı artırabilirsiniz. İnternette vereceğiniz emlak ilanlarında özellikle şu kelimeleri kullanmanızı öneririz: Prestijli konum, taşınmaya hazır, lüks, okula yakın, masrafsız, park yakınında, geniş, depreme dayanıklı, uygun aidat, otoparklı, yenilenmiş, metroya yakın, anahtar teslim, büyüleyici manzara. “Hayalinizdeki eve sahip olun” şeklindeki emlak reklam sloganları da en etkili emlak tanıtım yöntemleri arasında bulunur.

Alanında Uzman Kişilerden Yardım Alın!

Dünya dijitalleşmeyle dönüşürken internet ve sosyal medya en iyi reklam aracı oldu. Elbette bu alanda pek çok meslek de türedi. Sosyal medya pazarlaması gibi alt dalları olan dijital pazarlama sizin için çok uzaksa önemli tüyolar almak için uzman kişilerden yardım almanızı öneririz. Vakit sıkıntısı yoksa modern satış teknikleri öğrenebilmek açısından dijital pazarlama ve sosyal medya yönetimi gibi konularda kişisel gelişim eğitimleri almanızda fayda var.



EPA Emlak Pazarlama Gayrimenkul Yatırım ve Danışmanlık Hizmetleri A.Ş. olarak 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nda tanımlı veri sorumlusu sıfatıyla işlediğimiz kişisel verilerinizin güvenliğine önem veriyoruz. Bu nedenle sizleri kişisel verilerinizin işlenmesine ilişkin olarak bilgilendirmek isteriz.

+90 (312) 447 44 47

info@epaemlak.com.tr



EPA TÜRKİYE GENEL MERKEZ:
Filistin Caddesi 51/2 Çankaya, ANKARA