

Gayrimenkul danışmanlığı, sadece alıcı ile satıcıyı bir araya getiren basit bir aracılık faaliyeti değildir. Taşınmaz Ticareti Hakkında Yönetmelik ve Borçlar Hukuku çerçevesinde, ağır sözleşme yükümlülükleri ve ciddi pazarlama bütçeleri gerektiren kurumsal bir yönetim sürecidir. Yöneticilerin ve danışmanların "sözlü güvene" dayalı iş yapma alışkanlıkları, ofisleri doğrudan komisyon kayıplarına, Ticaret Bakanlığı cezalarına ve yüksek danışman sirkülasyonuna mahkum etmektedir.

Gayrimenkul ofisiniz ve danışmanlarınız aşağıdaki ölümcül hukuki ve stratejik tuzaklara düşmediğine emin mi?

1. YETKİ BELGESİ VE SÖZLEŞME İHLALLERİ (HUKUKİ RİSK)

- Soru:** Portföyünüze aldığınız gayrimenkuller için Taşınmaz Ticareti Hakkında Yönetmelik kapsamında zorunlu olan "Yetkilendirme Sözleşmesi"ni eksiksiz imzalatarak, cayma durumlarında hizmet bedelinizi yasal güvence altına alıyor musunuz?
- Gizli Risk:** Yetkilendirme sözleşmesi olmadan yapılan pazarlama faaliyetleri hukuken geçersizdir. Satıcı aradan sizi çıkarıp alıcıyla anlaştığında, sözleşmeniz usulüne uygun değilse mahkemelerde hizmet bedelinizi (komisyonunuzu) talep edemezsiniz. Emek harcadığınız, reklam bütçesi ayırdığınız bir mülkün satışı üzerinden tek kuruş kazanamadığınız gibi, Ticaret Bakanlığı denetimlerinde "yetkisiz portföy pazarlama" gerekçesiyle ağır idari para cezalarıyla karşılaşabilirsiniz. Bu yasal zırhı sözleşmelerinize nasıl entegre edeceksiniz?

2. DİJİTAL PAZARLAMA BÜTÇESİNİN İSRAFI (FİNANSAL RİSK)

- Soru:** Sosyal medya ve ilan portallarına harcadığınız devasa bütçeler, gerçekten nitelikli alıcı (lead) üretiyor mu, yoksa stratejiden yoksun reklamlarla sadece görünürlük mü satın alıyorsunuz?
- Gizli Risk:** Hedef kitle analizi yapılmadan ve net bir "Değer Önerisi" sunulmadan çıkılan reklamlar, gayrimenkul ofislerinin en büyük gizli gider kalemidir. Yanlış konumlandırma, ofisinizi "lüks konut uzmanı" veya "bölge uzmanı" yerine "sıradan bir emlakçı" kategorisine sokar. Bu durum, nitelikli portföylerin kurumsal rakiplere kaptırılmasına ve reklam bütçesinin tamamen israf edilmesine yol açar. Dijital pazarlama bütçenizin geri dönüşünü (ROI) nasıl ölçeceksiniz?

3. DANIŞMAN SİRKÜLASYONU VE OFİS VERİMSİZLİĞİ (YÖNETİM RİSKİ)

- Soru:** Ofisinizdeki gayrimenkul danışmanlarını elde tutmak, aidiyet yaratmak ve performanslarını artırmak için kurumsal bir "Office Boom" stratejiniz ve adil bir kazanç paylaşım modeliniz var mı?
- Gizli Risk:** Gayrimenkul sektöründe bir broker'ın yaşayabileceği en büyük kayıp, aylarını verip yetiştirdiği ve portföy sağladığı başarılı danışmanların rakip ofislere geçmesidir. Kurumsal bir aidiyet kültürü, sürekli eğitim altyapısı ve şeffaf bir kariyer yolu kuramayan ofisler, sürekli eleman arayan hantal yapılara dönüşür. Bu sirkülasyon (turnover), ofisin bölgesel itibarını ve pazar payını doğrudan çökertir. Danışmanlarınızı ofisinize bağlayacak o kurumsal kültürü nasıl inşa etmelisiniz?

GAYRİMENKUL OFİSİNİ ULUSLARARASI STANDARTLARA TAŞIMAK

Eğer yukarıdaki kritik sorulara tereddütsüz ve mevzuata uygun net cevaplar veremiyorsanız, ofisinizin karlılığı ve kurumsal itibarı devasa bir risk altındadır. Bu krizleri komisyon kayıpları yaşadktan veya danışmanlarınızı kaybettikten sonra değil, uzmanlardan proaktif olarak öğrenmek zorundasınız. Süreçlerinizi yasal standartlara uygun yönetmek, kurumsal riskleri azaltmak ve ekibinize özel eğitim planlaması yapmak için Vizyonder Gayrimenkul Danışmanlığında Markalaşma ve Office Boom Eğitimi programına hemen başvurun.

VIZYONDER EĞİTİM DANIŞMANLIK VE TEKNOLOJİ A.Ş.

İSTANBUL	:	Meşrutiyet Mahallesi, Kodaman Sokak, Bahar Apartmanı No:6 Daire:7 Nişantaşı - Şişli / İSTANBUL
ANTALYA	:	Etiler Mah. Evliya Çelebi Cad. No:23 /106 Muratpaşa / Antalya
MERSİS NO	:	0925131571200001
İLETİŞİM	:	0.212 232 2016
GSM	:	0.545 335 2016
Eposta	:	bilgi@vizyonder.org.tr
TİCARET SİCİL NO	:	142629
KURUMLAR V.D.:	:	9251315712
Faks:	:	0.850 811 2016
	:	0.545 332 2016