

CANKAYA®
GAYRIMENKUL

Merkez : Cinnah Caddesi 28/5 Çankaya Ankara
Telefon : 0312 467 3001
Faks : 0312 467 4001

ube : Çayyolu Köyü 8. Cadde 159/1
Çayyolu / Ankara
Telefon : 0312 235 9 235
Faks : 0312 235 9 236

Eposta : info@cankayagayrimenkul.com
Web : www.cankayagayrimenkul.com

CANKAYA®
GAYRIMENKUL

EN İYİ SONUCA

GÖTÜREN SEÇİM

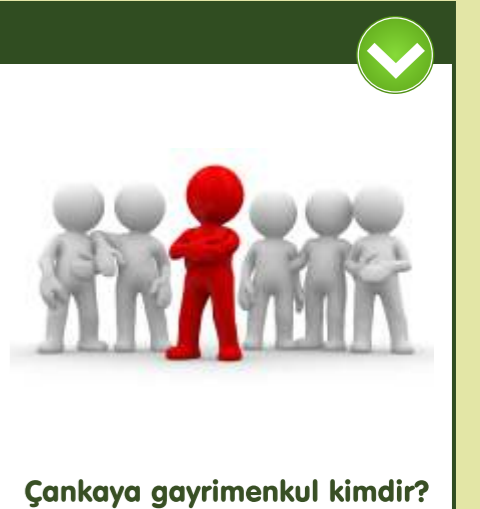
ÇANKAYA®
GAYRİMENKUL

Çankaya Gayrimenkul Kimdir?

Çankaya Gayrimenkul 2005 yılında gayrimenkul sektöründe profesyonel danışmanlık hizmetleri vermek üzere kuruldu. Kurulundan bu yana "Köylü Memnuniyeti" ilkesinden ödün vermeden, kendi alanında uzmanlaşarak (konut, ticari, arsa) deneyimli profesyonellerden oluşan güçlü ekibiyle, her türlü yatırım ve gayrimenkul danışmanlık hizmeti vermek üzere Çankaya Cinnah merkez ofisi ve Çayyolu şubesinde çalışmalarına devam ediyor. Gelişen hacmi oranında hızla büyüyen Çankaya Gayrimenkul şubelerine çalışmalarına tüm Türkiye'yi kapsayan hedefleriyle devam etmektedir.

Çankaya Gayrimenkul marka imajını "kalite" ve "güven" kavramları ile tanımlamaktadır. Teknolojik imkânları en üst düzeyde kullanan, detaylara önem veren, sorumluluk bilinci oturmumuş, çağdaş bir markadır.

Çankaya Gayrimenkul danışmanlarının her biri ilkelisi, güvenilir, sonuç odaklı profesyonellerdir. Alım / satımlarınızı doğru zamanda, doğru fiyatla, hızlı ve güvenilir bir şekilde sonuca ulaştırırlar.



- Bu zorlu rekabet ortamında mülkünüz için en uygun fiyata nasıl karar vereceksiniz?
- Mülkünüzün gerçek değerini tam ve doğru olarak saptamak için pazar analizini hazırlayabilecek misiniz?
- Kişisel güvenliğiniz ve ev güvenliğiniz sizin için önemli mi? Evinizin kapısını kime açıyor olabileceğinizi hiç düşündünüz mü?
- Mülkünüz için maksimum tanıtımı nasıl yapacağınızı düşündünüz mü?
- Mülkünüzü satmak için her gün ne kadar zamanınızı ayırmayı düşünüyorsunuz?
- Mülkünüzün pazarlanması için özel bir pazarlama planı hazırlayabilecek misiniz?
- Alıcının size önerdiği fiyatın, mülkünüz için alabileceğiniz en iyi fiyat olup olmayacağını nasıl anlayacaksınız?
- Mülkünüze alıcı olabilecek potansiyel müşterileri değerlendirme konusunda deneyiminiz var mı?
- Mülkün satılması esnasında ortaya çıkabilecek hukuksal-bürokratik işlemlere çözüm bulabilecek misiniz?
- Stresli bir satış sürecine hazır mısınız?
- İlan, telefon ve benzeri masraflara hazır mısınız?



Ücretsiz ekspertiz yaparız.



Gerekli durumlarda ücretsiz hukuksal destek veririz.

Doğru Değerleme: Bir gayrimenkulün satılabilmesinin temel koşulu doğru değerle piyasaya çıkmasıdır. Düşük fiyatla piyasaya sunulması mal sahibini maddi zarara uğratabileceği gibi alıcıların zihninde de soru işaretleri doğurur. Yüksek fiyat ise satış sürecini uzatır, yine bir gayrimenkulün uzunca bir süre piyasada kalması hem gayrimenkulün devalüe edilmesine hem de soru işaretleri oluşmasına neden olur. Ayrıca kaybedilen zaman kaybedilen para demektir. Kısacası doğru fiyat bu işin can damarıdır. Çankaya Gayrimenkul, müşterilerine gayrimenkulleriyle ilgili ücretsiz ekspertiz hizmeti verir. Çankaya Gayrimenkul Profesyonelleri doğru değerlendirme için aşağıdaki yöntemleri kullanır ve gayrimenkul sahibine bu analiz çalışmasını bir rapor olarak sunar.

- 1- Rakip Pazar Analizi: Çankaya Gayrimenkul Profesyoneli bu çalışmayı, satılması düşünülen gayrimenkul ile aynı avantaj ve dezavantajlara sahip, pazardaki diğer gayrimenkullerin satış fiyatlarını inceleyerek yapar. Söz konusu çalışma sayesinde hem fiyat hem de pazarlama stratejisi avantajı ile satışın tüm bu gayrimenkullerden önce gerçekleşmesini sağlar.
- 2- Satılanların Fiyat Analizi: Çankaya Gayrimenkul Profesyoneli kısa süre önce satış gerçekleşmiş benzer gayrimenkullerin satış rakamlarını araştırır.

Çankaya Gayrimenkul alım/satım işlemleri sırasında doğabilecek her türlü hukuksal sorun için konusunda uzman hukuk danışmanları ile ücretsiz danışmanlık hizmeti sağlar.



Gayrimenkulünüze özel satış stratejileri bulur, teknoloji ile birleştirir, tüm satış kaynaklarımızı kullanırız.



Farklı stratejiler uyguluyoruz.

Gayrimenkulünüzün Değerini Belirlerken...

Mülkünüzün Değerini Belirleyen Faktörler;

- Mülkün durumu ve lokasyonu.
- Piyasadaki emsal satılmış konutlar.
- Ekonomik dalgalanmalar.

Mülkünüzün Değerini Belirlemeyen Faktörler;

- Mülkünüzün size mal olma bedeli.
- İçine yaptığınız dekorasyon yatırımı.
- Elde etmek istediğiniz kar.

mülkünüzün değerini direkt olarak etkileyen unsurlar değildir.

Yanlış Fiyatlandırmanın Zararları;

- Yanlış fiyatlandırma, yanlış alıcı çeker.
- "Deneyelim vaktim var" demek, satış için en kritik ilk 4 haftanın boşa harcanmasına sebep olur.
- Zaman ilerledikçe mülkün değerinin altında işlem görme riski artar.
- Ciddi alıcı değerinin üstündeki bir gayrimenkule hiçbir zaman teklifte bulunmaz. Alternatifler her zaman vardır ve giden ciddi alıcı genelde geri gelmez.



Tüm ofis gayrimenkulünüz için çalışırız.



Mailing ve posta yoluyla gayrimenkulünüz ile ilgili olarak müşterilerimizi bilgilendiririz.

Çankaya Gayrimenkul Profesyonelleri sadece branda asarak ve internet ilanı vererek değil, ağıdaki diğer yöntemleri de kullanarak gayrimenkulünüzü pazarlar.

- Çankaya Gayrimenkul profesyonelleri prezantasyon sayfasını mailing ve posta yoluyla tüm müşterilerine ulaştırır. Çünkü bilgi bankamızdaki müşterilerimiz tekrar arayışa geçebilir ya da müşterilerimizin çevresi gayrimenkul almak istiyor olabilir.
- Yurtdışında yaşayan müşterilerimize gayrimenkulle ilgili bilgi verilir.
- Halihazırda gayrimenkul satın almak isteyen müşterilerimiz arasında arama yapar, bu gayrimenkulün alıcısı olabilecek müşterilerimize yüz yüze tanıtım yaparız.
- Gayrimenkulün bulunduğu çevredeki yaklaşık 500 eve "Haberiniz var mı?" kartı göndererek bu gayrimenkulün satılık olduğunu duyurusunu yaparız. Çünkü insanlar ya adıkları çevreye dost ve akrabalarını çekmek ister.
- Bütün sorumlu olduğumuz bölgeye broşür dağıtırız. Çünkü insanlar genellikle alışılagelmiş bölgede gayrimenkul ararlar.
- Bölgedeki sosyal, ticari ve kamusal alanın (esnaf, muhtar, banka, devlet daireleri vs.) aktörleri ile ikili görüşmeler yaparız. Çünkü gayrimenkul arayanlar o bölgedeki bu insanlara danışırlar.
- hurriyetemlak.com, sahibinden.com ve cankayagayrimenkul.com gayrimenkul ilan sitelerinde ilanlarımızı fotoğraflı olarak yayımlarız.
- Hürriyet gazetesi ve diğer basın organlarında düzenli ilan çalışması yaparız.
- Bütün Çankaya Gayrimenkul Ofislerinin katıldığı toplu ilan çalışmasında gayrimenkulünüzün tanıtımını yaparız.
- Özel Çankaya Gayrimenkul tabela ya da brandası asarız.
- Çankaya Gayrimenkul markasının en belirgin farklılığı, ekibimizdeki herhangi bir danışmana ait portföyle diğer danışmanlarımızın da ilgilenmesidir. Böylece siz 1 danışmanımıza yetki verirsiniz, biz 25 kişilik bir ekiple almak/satmak için uğraşırız ve mümkün olan en kısa sürede sonuç alırız.

DOĞRU FİYATLANDIRMA STRATEJİSİ, MÜLKÜNÜZÜN EN KISA ZAMANDA SATILMASINI SAĞLAR.

Pazarlama Tekniklerimiz...



Teknolojiyi kullanırız.



Alıcı ile satıcıyı karşılaştırırız.

Sorun Lütfen...

Gayrimenkulünüzü satacaksınız... Bu gerçekten çok önemli bir karar. Dolayısıyla çalı şa nız gayrimenkul danı manının niteli ide öyle... Çalı şa nız danı manın do ru ki i olup olmadı nı, u sorularla anlayabilirsiniz.

- 1- Tam zamanlı çalı şan bir gayrimenkul uzmanı mısınız?
Piyasada bu i i hobi ya da ikinci bir i olarak yapan binlerce insan var. Bu insanlarla çalı şmayın!
- 2- Mesle iniz ile ilgili e itim aldınız mı?
Satı ş, pazarlama, beden dili vb. e itimleri
- 3- Benim için uygulayabilece iniz bir pazarlama hareket planınız var mı?
Gazete ilanı ve tabela diyorsa çalı şmayın, bunu siz de yapabilirsiniz.
- 4- Piyasanın en son durumu ile ilgili bilgi verebiliyor musunuz?
Rakip pazar analizi ve pazarın genel e ilimi hakkında bilgi verebiliyor mu?
- 5- Gayrimenkulümün satı şını kolayla tıracak ya da hızlandıracak finansal argümanlar sunabiliyor musunuz?
En basitinden konut kredisi oranlarını sorun. Bilmiyorsa çalı şmayın.
- 6- Portföyünüzde bulunan gayrimenkullerin satılanlara oranı nedir?
Portföyünüze son üç ay içinde kaç gayrimenkul eklediniz, kaçını sattınız?
- 7- Portföyünüzde bulunan gayrimenkulleri satmanız için gerekli süre nedir?
Ço u gayrimenkul danı manı yüksek fiyatla satı şı üstlenir ve zaman içinde asılsız tekliflerle gayrimenkul sahibini yorarak satı şı kapatmaya çalı şır.
- 8- Satı şı üstlendi iniz fiyatla satı ş fiyatı arasındaki oran genelde nedir?
Yukarıdaki soruyu destekler.
- 9- Benimle hangi sıklıkta ileti şim kuracaksınız?
Anahtarı alıp bir daha arayıp sormayacaksa çalı şmayın.



Birçok farklı satış stratejisi kullanırsınız.



Gayrimenkul fiyatını yüksek söyleyip, olmayan tekliflerle aşağıya çekmeye çalışmayız.

Çankaya Gayrimenkul Profesyonellerinin Özellikleri;

- Artık ba arıda esas, bir alanda uzmanla ma ve o alanda en iyi olmaktır. Çankaya Gayrimenkul profesyonelleri uzmanlık alanının ya da belirlenen bölgenin dı nda çalı şma yapmaz.
- Çankaya Gayrimenkul profesyonelleri, gayrimenkul danı manlarının büyük ço unlu unun dü tü ü hataya dü mez. Mü teriye uygun ev bulmaya çalı şmaz. Gayrimenkulün mü terisini arar. Alıcıya de il, gayrimenkule odaklı çalı şma yapar.
- Çankaya Gayrimenkul profesyoneli, gayrimenkulün de erini do ru tespit eder. Di er gayrimenkul irketleriyle rekabet etmek adına, yüksek fiyat verip zamanla bu fiyatı asılsız tekliflerle indirmeye çalı şmaz.
- Çankaya Gayrimenkul profesyoneli tek yetkili olarak çalı şır. Çünkü bilir ki; gayrimenkul sahibi herkes benim için çalı şın diye dü ünse de aslında her ey gayrimenkul sahibinin aleyhine geli ir. Herkesin çalı ştı ı gayrimenkullerde i i en ucuza kapatabilen gayrimenkul danı manı ba arılı olur.
- Çankaya Gayrimenkul profesyonelleri, gayrimenkul sahiplerini, yaptı ı çalı şmalar hakkında her hafta sundu u raporla bilgilendirir.



Sonuç odaklı çalışırız.



Zamanla yarışırız.

Çalı tı ımız ve Hizmet Sundu umuz Bölgeler...

- Çankaya
- Yıldız
- Hilal Mahallesi
- Birlik
- Kırkkonaklar
- Or-an Sitesi
- ncek
- 100. Yıl Sitesi
- Çukurambar
- Çi dem Mahallesi
- Çayyolu
- Bilkent
- Ümitköy
- Beytepe
- Ba lıca
- A.Ayrancı/Y.Ayrancı
- Ho dere
- Esat
- Kavaklıdere
- Tunalı Hilmi
- Kızılay
- Maltepe
- Be evler
- Anıttepe
- Bahçelievler
- Emek
- Balgat
- Yeni Oran
- Dikmen
- Öveçler
- Iker
- Keklikpınarı

YETK BELGES

Gerek yurtdı ında, gerekse Türkiye'deki tüm mü terilerimize gayrimenkulünüzün tanıtımını yaparken, gayrimenkulünüzle ilgili her türlü tanıtım yetkisinin, irketimize ait oldu unu gösteren ve kanıtlayan bir belgedir.

Bu belge, gayrimenkulü gören mü teriler tarafından istenmektedir. Gayrimenkulün pazarlama yetkisinin irketimizde olup olmadı ı sorgulanmaktadır.

Ayrıca bir gayrimenkulle birden çok gayrimenkul irketi ilgilenmeye kalkarsa, aslında hiçbir gayrimenkul irketi var gücüyle, tüm imkânlarıyla ilgilenmemektedir. Çünkü hiçbirisi kendisinin sataca ından emin de ildir. Eme inin ve yaptı ı harcamanın bo a gitmesini istemez.



Gayrimenkulün fiyatı rayicinin üstendeyse kimse satamaz...



Yetki belgesiz çalışmayız...

CANKAYA®
GAYRİMENKUL

Yatırımlarınızı
Bizden Daha Hızlı
Değerlendirebileceğiniz
Tek Yer Monopoly

