

Sorumlu Emlak Danışmanı Seviye 5

UYGULAMA SINAVI

• 1. BÖLÜM

- Adaya bir rapor sunulacak, bu raporda yer alan verilere göre
 - Pazarlama stratejisi oluşturma
 - Müşteri veritabanına göre iletişim stratejisi oluşturma
 - Emlak satış/kiralama planı oluşturma
 - İş dağılımı yapma
 - Bütçe oluşturma

Kritik Adımlar

- Pazar ve hedef kitle verilerine göre strateji belirleme
- İş organizasyonu ve dağılımı yapma

➤ 2. BÖLÜM

- Adaya bir portföy sunulacak, bu portföyde yer alan verilere göre
 - Portföyün güncelliğinin kontrolü
 - Portföye ilave edilecek emlakla ilgili bilgi toplama
 - Parsel ve imar sorgulama
 - Güncel rayiç bedel tespitini kontrol etme
 - Portföye eklenecek taşınmazla ilgili gerekli belge/doküman/sözleşmelerin kontrolü ve imzalanması
 - Portföye eklenecek taşınmazın tanıtım/pazarlama yöntemine karar verilmesi
 - Portföye eklenecek taşınmazın satış/kiralama bedelinin belirlenmesi/onaylanması
 - Tapu işlemleri
 - Hizmet bedeli tahsilatı
 - Satış/kiralama sonrası hizmetler

➤ 3. BÖLÜM

- Adaya bir müşteri gönderilecek
 - Yatırım müşterisinin talep ve beklentilerinin tespiti
 - Talep ve eldeki verilere göre fizibilite yapılması
 - Fizibilitede yer alan alternatif yatırım yöntemlerinin karşılaştırılması
 - Raporlama (müşteri)