

17UY0333-5/00 SORUMLU EMLAK DANIŞMANI PERFORMANS SINAVININ KAPSADIĞI KONULAR

17UY0333-5/A2 Pazarlama Stratejisi Geliştirme ve İş Organizasyonu

Sıra	Konu (Ölçülmesi planlanan bilgi)
01	Hedef pazara ilişkin verileri pazarlama stratejisi açısından uygun yöntemle analiz eder.
02 *	Pazar ve hedef kitle verilerine göre, amaç ve hedeflere ulaştıracak stratejileri belirler.
03	Müşterilere özel uygulanacak kişiye özgü programları satış/kiralama çalışmalarında uygular.
04	Müşteri gruplarına göre müşteriye erişme, , yeni müşteri kazanma, sadık müşteri portföyü oluşturma, kaybedilen müşteriyi geri kazanma ve farklı işletmedeki emlak danışmanları ile birlikte çalışma konularında öneri geliştirir.
05	Müşteri gruplarına uygun geliştirilen pazarlama stratejilerinin satış/kiralama çalışmalarında uygulanmasını sağlar.
06	Emlak satış/kiralama planı oluştur.
07 *	Emlak satış/kiralama süreçlerine ilişkin iş organizasyonu yapar.
08	İş birliği içinde çalışması gereken personele görev dağılımı yapar.
09	İş birliği içinde çalışması gereken emlak danışmanına iş dağılımı yapar.
10	İşletmenin eğitim bütçesini hazırlar.
11	İşletmenin emlak satış/kiralama bütçesini hazırlar.

17UY0333-5/A3 Emlak Satış/Kiralama ve Sonrası İşlemleri

Sıra	Konu (Ölçülmesi planlanan bilgi)
01	Emlak portföyünün güncelliğini ve güvenilirliğini prosedürler doğrultusunda kontrol eder.
02	Emlak portföyüne ilave edilecek emlakın işletme tarafından belirlenen yöntemlerle toplanmasını sağlar.
03 *	Portföydeki emlaka ait bilgileri prosedürler doğrultusunda kontrol eder.
04 *	İlgili kurumlardan parsel ve imar sorgulaması yapar.
05	Emlak sahibinden emlak hakkında bilgi alınmasını sağlar.
06	Emlak için belirlenen güncel rayiç bedel tespit işlemini gerekli kriterleri dikkate alarak kontrol eder.
07 *	Emlak danışmanlarının emlak güncel rayiç bedel tespiti sürecini değerlendirerek nihai bedeli onaylar.

08 *	Emlak sahibi ile düzenlenecek belgelerin doldurularak imzalanması sürecini kontrol eder.
09	Emlaka ait bilgilerin, portföy veri tabanına prosedürlerine uygun olarak işlendiğini kontrol eder.
10	Emlak danışmanlarının önerdiği pazarlama yöntemini onaylar.
11	Emlak danışmanlarının önerdiği pazarlama yöntemini onaylar.
12	Belirlediği araç, gereç, malzeme ve hizmetleri temin eder.
13	Portföydeki emlakın satış/kiralama uygun hale getirilmesini sağlar.
14	Satış/kiralama bedeli ve pazarlık limitleri konusunda emlak sahibinden onay alınmasını sağlar.
15	Emlak danışmanının belirlediği emlakın nihai bedelini onaylar.
16	Emlak sahibi ile müşterinin bir araya getirilmesi yoluyla satış/kiralama bedelinin belirlenmesini sağlar.
17	Müşteri ile emlak sahibi arasında belirlenen son bedel üzerinden yapılacak satış özleşmesini/kira kontratını kontrol eder.
18	Emlak satış/kiralama işlemi sırasında gerekli olacak emlak sahibi ve müşteriye ait belgeleri kontrol eder.
19	Emlak sahibi ve müşterinin onayıyla emlak ile ilgili hukuki ve teknik süreçlerin yürütülmesini sağlar.
20	Tapu işlemleri sürecinin hizmet kalite kriterlerine göre yürütüldüğünü kontrol eder.
21	Emlakın müşteriye teslimi sürecini takip eder.
22	Müşteri/emlak sahibinden hizmet bedelinin tahsilatı ile ilgili işlemleri yapar.
23	Emlak danışmanlarınca yapılan satış/kiralama işlemleri sonrası portföy kontrolünü yapar.
24	Satış/kiralama sonrası hizmetleri yürütür.
25	Yatırım müşterisinin talep ve ihtiyaçlarını uygun yöntemleri kullanarak belirler.
26	Talep ve ihtiyaçlar doğrultusunda yatırıma yönelik fizibilite çalışmasını yapar.
27	Yatırıma yönelik fizibilite sonuçlarını analiz eder.
28	Analizler doğrultusunda yapmış olduğu değerlendirmeleri raporlar.

(*) Performans sınavında başarılması zorunlu kritik adımlar.