



ŞİRKET TANITIM DOSYASI

Serçeönü Mah.Ahmet Paşa Cad. Uğur Plaza Kat:1 No:5 Kocasinan / KAYSERİ

Tel & Fax: 0352 220 0 155

e-mail: bilgi@uzgrup.com

HİZMETLERİMİZ

- **GAYRİMENKUL ALIŞ, SATIŞ ve KİRALAMADA PROFESYONEL DESTEK**
- **MÜLKÜNÜZE ÖZEL PAZARLAMA PLANI**
- **MÜLKÜNÜZE ÖZEL FİYAT ve PAZAR ANALİZİ**
- **MÜLKÜNÜZE ÖZEL TANITIM, REKLAM ve PROMOSYON HİZMETLERİ**
- **BÜROKRATİK ve HUKUKİ İŞLEMLERDE UZMAN DESTEK**
- **MÜTEAHHİT FİRMALARA ARSA ÇÖZÜMLERİ**
- **HARİTA ve YER TESPİT HİZMETLERİ**
- **DEĞERLEME ve EKSPERTİZ HİZMETLERİ**
- **SEÇKİN BİREYSEL ve KURUMSAL FİRMALARA YATIRIM DANIŞMANLIĞI**
- **MÜŞTERİ ODAKLI HİZMET YÖNETİMİ**
- **GENİŞ ALICI VERİTABANI ve PAYLAŞIMA AÇIK PORTFÖY YÖNETİMİ**
- **ALICILARA ÖZEL FİNANSAL PLANLAMA (MORTGAGE ve KREDİ V.B)**
- **YATIRIM GELİŞTİRME HİZMETLERİ**
- **PROFESYONEL DANIŞMANLIK HİZMETLERİ**
- **EKİP ÇALIŞMASI ve HIZLI SONUÇ**

HAKKIMIZDA

- **UZ GRUP Gayrimenkul Yatırım Geliştirme Satış Pazarlama** firması olarak, geçmişten günümüze dünyanın en karlı yatırım aracı olan bir sektörde hizmet vermekteyiz. Bizi farklı kılan özelliğimiz; tecrübe ve bilgi birikimimizdir. Verdiğimiz hizmetlerdeki temel ilkemiz dürüstlüğü esas alan, kaliteli hizmetten taviz vermeyen ve müşteri memnuniyeti odaklı çalışmamızdır. Kurumsal kimliğimizi oluşturan ve ilkelerimizi bütün karların önünde görmemize sebep olan anlayışımız da, bu prensiplerden oluşmaktadır.
- Firma olarak konularında uzman ve profesyonel ekibimizle altı ana gruba çözüm ortaklığı yapmaktayız. Bunlar müteahhit firmalar, taşeron firmalar, arsa sahipleri, gayrimenkul sahipleri, gayrimenkul yatırımcıları ve nihai alıcılardır.
- * **Müteahhit Firmalara** yönelik pazar analizi, arsa temini, proje satışı, harita ve yer tespit hizmetleri, ikinci el takasta ekspertiz hizmetleri, hızlı satış desteği, ve pazarlama planından oluşmaktadır.
- * **Taşeron Firmalara**, ekspertiz hizmetleri, pazarlama ve satış hizmetleri, barter imkanları, hızlı satış desteğinden oluşmaktadır.
- * **Arsa sahiplerine**, seçkin müteahhit firmalarla kat karşılığı sözleşme imkanı, sözleşme sürecinden elde edilen gayrimenkullerin yapımına kadar işin takibi, bu gayrimenkullerin satış pazarlama hizmetlerinden oluşmaktadır.
- * **Gayrimenkul sahiplerine**, ekspertiz ve fiyat analizi, satış, pazarlama ve kiralama hizmetleri, takas imkanları.
- * **Yatırımcılar için**, talebe yönelik gayrimenkul araştırması, en verimli gayrimenkulün belirlenmesi, alım sürecinin takibi, pazarlama sürecinin takibi ve sonuçlandırılması, portföy yönetimi.
- * **Nihai alıcılara**, alternatifli gayrimenkul seçenekleri, cazip koşullarda gayrimenkul sahibi olma imkanı, erken alım fırsatları, anlaşmalı finans kurumlarından uygun kredi-mortgage çözümleri sunmaktayız.
- *Gayrimenkul sektöründe toplam kaliteye odaklanan hizmet anlayışımızla, sunacağımız çözümler ve farklı bakış açıları müşterilerimize yeni ufuklar açmaktadır. Müşterilerimizin kazancı, bizim memnuniyetimizi yansıtmaktadır.*



Zorlayıcı sorular...

Bir mülkün satışı ve/veya kiralınması görüldüğünden daha zordur, zaman ayırmak, bulunabilmek, özel eğitim ve derinlemesine pazar bilgisi gerektirir.

Biz profesyoneller olarak gayrimenkulünüzü kendi başınıza satma ve/veya kiralama kararı verirken göz önünde tutmanız gereken en önemli faktörlerin bazıları hakkında sizi uyarmayı görev biliriz.

Gayrimenkulünüzü bir kez pazara çıkardığınızda, gayrimenkulünüz diğer bütün satılık ve kiralık gayrimenkullerle rekabete girecektir.

Bu zorlu rekabet ortamında gayrimenkulünüz için en uygun fiyata nasıl karar vereceksiniz?

Gayrimenkulünüzün gerçek değerini tam ve doğru olarak saptamak için pazar analizi hazırlayacak mısınız?

Gayrimenkulünüzü satmak için her gün ne kadar zamanınızı ayırmayı düşünüyorsunuz?

Gayrimenkulünüzün pazarda maksimum tanıtımını nasıl yapacağınızı düşündünüz mü?

Gayrimenkulünüzün pazarlanması için özel bir pazarlama planı hazırlayacak mısınız?

Gayrimenkulünüze alıcı olabilecek potansiyel müşterileri değerlendirme konusunda deneyiminiz var mı?

Gayrimenkulünüzün satılması esnasında ortaya çıkacak bürokratik işlemlerde alıcıya yardımcı olabilecek misiniz?

Mülkünüzün kapısını kime açıyor olabileceğinizi hiç düşündünüz mü?

Alıcının size özel önereceği fiyatın, gayrimenkulünüz için, alabileceğiniz en iyi fiyat olup olmayacağından emin misiniz?

Mülkünüzü başarıyla pazarlamaya hazır mısınız?

Bu sorulara Kolay Cevap veremiyorsanız;

*** HİZMETİNİZDEYİZ ***



- **Başarılı bir satış için,**
- **Gayrimenkulünüzü pazarlarken neler yapılacaktır?**

Pazar Analizi

Pazarda ki sizinkine benzer özelliklerde ki rakip gayrimenkulleri ve son durumlarını içeren kapsamlı bir dosya hazırlayacağım ve pazarlamanın en önemli ayağı olan doğru rakamı belirlemenize yardımcı olacağım...

Fiyatlandırma

- Gayrimenkul için doğru fiyatlandırma yapmanın önemli olduğunu düşünüyorum. Eğer fiyat çok düşük ya da çok yüksek ise, gayrimenkulünüzün satışında size getireceği yararlardan faydalanamazsınız.

Uzman Yardımcı

- Sizin gayrimenkulün sahibi olduğunuzu asla unutmadan, hiçbir baskı yapmadan doğru kararlar vermenizde yardımcı olacağım (Siz istediğiniz takdirde).

Finans

- Alıcılara, çeşitli bankalar ve finans kurumları ile bağlantılarımızı kullanarak avantaj sağlayarak işlemin yapılmasını hızlandırmak için destek vereceğim...

Reklam Promosyon

- Doğru alıcının teklifini bulmak için gayrimenkulünüzün tanıtım ve reklamları nerede, ne zaman, nasıl verileceğini planlarım.



- **Başarılı bir satış için,**
- **Gayrimenkulünüzü pazarlarken neler yapılacak?**
- Kartlar ve broşürler
Kartlar ve broşürler gayrimenkulünüzü pazarlarken doğru alıcıyı bulmak için şansınızın artmasını güçlendirecek şekilde özel olarak hazırlanırlar.
- Özellikler sayfası
Evinizin olumlu özelliklerini açığa çıkartan özellikler sayfası hazırlayacaktır.

Meslektaşlarla Paylaşım

Mülkünüz için kişisel bağlantılarım, pek çok Müşteri Temsilcisi ve gayrimenkul pazarlama firmaları ile size çok geniş alıcı kitlesi oluşturacağım.

- Teknoloji
Gayrimenkulünüzün fotoğraflı ve detaylı bilgilerini gayrimenkul sitelerinin web sayfalarına yükleyerek yayımlayacaktır.



- Afiş
Gayrimenkulünüzün alıcı kitlesini arttırmak için afişleri dikkat çekici ve görünür yerlere asacağım..

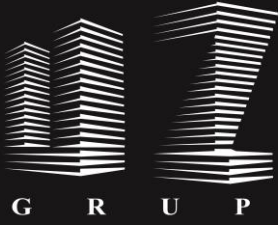




Gayrimenkul Firması seçerken...

- *Güven telkin ediyor mu?
- *Firma bilinen, kurumsal ve güvenilir bir firma mı?
- *Konusunda eğitimli mi?
- *Rapor verecek mi?
- *Doğru müşteri getirme potansiyeli var mı?
- *Çalışmaya hevesli mi?
- *Teknolojiden faydalanıyor mu?
- *Fiyat analizi yapıyor mu?
- *Detayları önemsiyor mu?
- *Sonuç odaklı mı?
- *Kendi işini yapmanın sorumluluğunu taşıyor mu?
- *Bir pazarlama planı var mı?
- *Tüm gayrimenkul ofisleri ile paylaşıma açık mı?
- *Sözleşme yapma sorumluluğunu üstlenebiliyor mu?
- *Gerektiğinde finansal ve hukuksal destek kaynaklarına ulaşabiliyor mu?

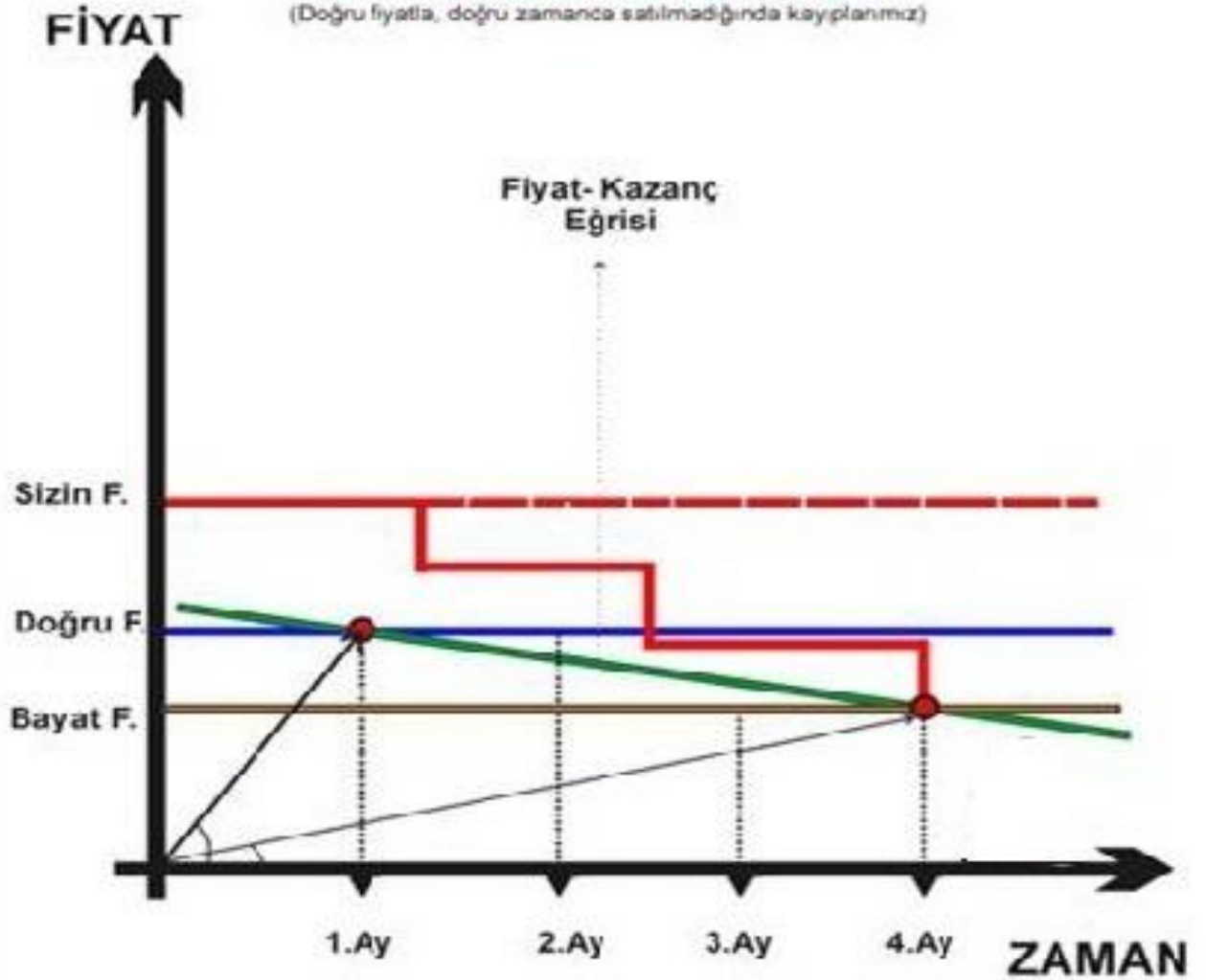
BİZİM TÜM BU SORULARA CEVAPLARIMIZ ‘EVET’ OLACAKTIR...



Gayrimenkul Yatırım
Geliştirme Satış Pazarlama

FİYAT ZAMAN GRAFİĞİ

(Doğru fiyatla, doğru zamanda satılmadığında kayıplarımız)



	1.Ay	2.Ay	3.Ay	4.Ay
Satış Fiyatı	100,00	100,00	100,00	90,00
Enflas. Faiz Farkı		0,75	1,50	2,25
Banka faiz Kyb.		1,25	2,50	3,75
Aidat Kaybı		0,15	0,30	0,45
Elinize Kalan	100,00	97,85	95,70	83,55

Not: Yıllık Enflasyon Tüketiciyi direkt etkileyen %25

Banka faizleri Aylık %15

Aidat 150 YTL olarak alınmıştır

Fiyat zaman açısı büyüdükçe karlılığımız artar.

Doğru Fiyatlama Stratejisiyle.

Mülkünüz daha çok alıcı ve kiracı çeker

En yüksek piyasa fiyatından satılır ve kiralanır.

Daha çabuk satılır ve kiralanır.



Dürüstlük İlkesinden Asla Taviz Vermeden,
İşimizin İnsan İşi Olduğunu Unutmayarak,
Müşteri Memnuniyetini En Üst Düzeyde Tutmayı Amaçlayıp İstikrarlı
Hizmet Vermek
Misyonumuzdur...

Sektörde Sistemin En Düzgün Şekilde İşleyişine Katkıda Bulunmak Ve
Adımızı En Dürüst Ve En Başarılı Gayrimenkul Firmaları Listesinin Başına
Yazdırmak
Vizyonumuzdur...

Müşterilerimizin İçinde Bulunduğu Her Durumu Anlayabilmek İçin Azami
Gayret Göstermek Ve Benzer Bir Durumda Biz Olsaydık Almak
İsteyeceğimiz Hizmeti Vermek
Sözümüzdür...

Değerli Müşteriler ...

Değerli Portföyler...

Değer Katan Çözümler...