

VAZGEÇME. SADECE MODELİNİ DEĞİŞTİR.

YENİ NESİL

BROKER DANIŞMAN MODELİ

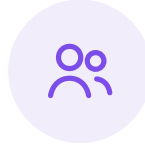
Hobby ile görüşmeden karar verme.

BUGÜN SENİ EN ÇOK NE YORUYOR?



Ofis Giderleri

Kira, aidat, faturalar...



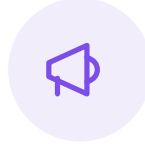
Personel Yönetimi

İşe alım, takip, motivasyon...



Operasyon

Evrak, süreç, koordinasyon...



Pazarlama

Reklam, sosyal medya, ilanlar...



Muhasebe

Fatura, vergi, tahsilat...



Düşük Kazanç

Emeğinin karşılığını alamamak.



Bunlar senin işin olmayabilir.

Biz operasyonu yönetelim, **sen satışa odaklan.**

Bunların hepsini **tek başına** taşımak zorunda değilsin.

MODEL NASIL ÇALIŞIYOR?

%92

Komisyon senin

5

Ücretsiz ilan hakkı

0 TL

Kira · personel · aidat

Yatırımın



Sabit yıllık üyelik bedeli



Düşük peşinat + taksit imkanı



Tüm kalemler sözleşmede — sürpriz yok



Şirketin varsa gider yazılabilir*

Karşılığında



Her işlemde komisyonun %92'si



Prestijli ofis & adres — masrafsız



CRM, eğitim & mentorluk



Hukuk & sözleşme desteği



Pazarlama & ilan desteği

* Gider ve KDV indirimi uygulaması danışmanın şahıs şirketi / serbest meslek statüsüne bağlıdır; mali müşavirinizle birlikte netleştirilir. Bedel ve koşullar yüz yüze görüşmede paylaşılır.

Ofis kazancını komisyonundan değil, **şeffaf tek bedelden** alır.

RAKAMLARLA MODEL.

Örnek hesap: İzmir'de ortalama bir konut **~5,7 Milyon TL** · %2 hizmet bedeli ile işlem başına brüt komisyon **~120.000 TL**.

1. EŞİK

2-3 SATIŞ

≈ 15 Milyon TL satış hacmi
Yıllık bedel amorti olur.
Sonrası %92 cebinde.

2. EŞİK

4. SATIŞ

≈ 23 Milyon TL satış hacmi
Geleneksel ofise göre net kazanç başlar.

ÖRNEK YIL

10 SATIŞ

≈ 57 Milyon TL satış hacmi
%92 payıyla 1.104.000 TL
brüt kazanç.*

10 SATIŞLIK BİR YILDA DANIŞMAN PAYI

BRÜT KAZANCIN

Geleneksel ofis (%50 paylaşım)

600.000 TL

Geleneksel ofis (%70 paylaşım)

840.000 TL

Yeni Nesil Model (%92)

1.104.000 TL + portföyün kontrolü sende

* Yıllık üyelik bedeli düşülmeden, İzmir ortalamaları üzerinden gösterge hesaptır; kazanç taahhüdü değildir. Yüksek değerli bölgelerde (Çeşme, Urla, Alaçatı...) eşikler çok daha erken aşılır. Bedel ve koşullar görüşmede netleşir.

Çok üreten için kurgulanmış bir model: **Ürettikçe fark açılır.**

İKİ MODEL, BİR KARAR.

Geleneksel Model

- × Kira
- × Personel
- × Aidat
- × Operasyon yükü
- × Reklam maliyeti
- × Komisyonun yarısına ortak

Yeni Nesil Model

- ✓ Tek sistem, tek şeffaf bedel
- ✓ Operasyon desteği
- ✓ Portföyün ve müşterin senin
- ✓ Daha fazla özgürlük
- ✓ **%92** kazanç

Aynı emek. **Daha fazla kazanç.**

AKLINDAKİ SORULAR.

S. Neden giriş bedeli ödüyorum?

Çünkü ofis kazancını senin komisyonundan değil, sabit ve şeffaf tek bedelden alır. %92 paylaşım ancak böyle mümkün olur. Ne kadar çok satarsan, bu modelin sana avantajı o kadar büyür — komisyonuna kimse ortak olmaz.

S. Bedelin tamamını peşin mi ödemem gerekiyor?

Hayır. **Düşük peşinatla başlayıp kalanını taksitle** ödeyebilirsin; ilk komisyonlarından mahsup seçeneği de konuşulabilir. Sana uygun ödeme planını görüşmede birlikte kurgularız.

S. Bu bedeli kaç satışta çıkarırım?

İzmir ortalamasında **2-3 satış** yıllık bedeli tek başına karşılar; **4. satıştan itibaren** geleneksel ofise göre net kazanca geçersin. Yüksek değerli bölgelerde bu eşik 1-2 satışa kadar düşer. Görüşmede kendi satış adedinle birlikte hesaplarız.

S. Karşılığında sadece masa mı kiraliyorum?

Hayır. Prestijli ofis ve adres, CRM, ücretsiz ilan paketi, pazarlama desteği, eğitim & mentorluk ve hukuk-sözleşme desteği pakete dahil. **Ofis açmanın tüm yükü bizde, üretimin tamamına yakını sende.**

VE İTİRAZLAR.

S. "Bazı markalarda giriş bedeli yok, neden sizde var?"

O modellerde bedel görünmez ama her satışından **%20'ye varan kesinti** ile ödersin — üstelik üst limite ulaşana kadar. Çok üreten danışman için yıl sonunda bizim modelde cebinde kalan daha fazladır. Ayrıca biz yerel bir ekibiz: birebir ilişki, hızlı karar, İzmir'i bilen destek.

S. "Piyasa durgunken bunun zamanı mı?"

Durgun pazarda kaybettiren şey satış değil, **sabit giderlerdir**. Az satış yapılan dönemde geleneksel ofisin %30-50 kesintisi daha çok acıtır; burada her satışın neredeyse tamamı sende kalır. Durgunluk, maliyet yapını yeniden kurmanın tam zamanıdır.

S. "Portföyümü ve müşterimi kaybeder miyim?"

Asla. Portföyün, müşterin ve itibarın **sana ait kalır** — sözleşmedeki portföy sahipliği maddesiyle güvence altında. Üstelik portföy taşıma ve CRM'e aktarım desteğini biz veriyoruz.

S. "Ofisim ve ekibim var, ben ne yapacağım?"

Sana özel geçiş paketimiz var: **ekibin ve portföyünle birlikte gel**, kira-personel-aidat yükünü bırak — bu tasarruf çoğu zaman giriş bedelini fazlasıyla karşılar. Üstelik **ekibiyle gelene sadakat primi + yüzdesel fark** uygulanır. Yazılı geçiş planını görüşmede sunarız.

BU MODEL KİMİN İÇİN?



Çok Üreten Danışman

Yılda 4+ işlem yapan,
emeğinin karşılığını
isteyen.



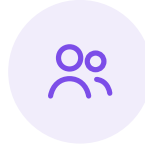
Bağımsız Ruhlu

Kendi işinin sahibi
olmayı seven, itibarını
koruyan.



Değerli Bölge Uzmanı

Yüksek değerli
portföylerle çalışan
danışmanlar.



Yorulan Broker

Ofisinin sabit gider ve
idari yükünden
kurtulmak isteyen.



Ekibiyle gelene sadakat primi!

Ofisini kapatmayı düşünen broker: ekibin ve markanla gel, sabit giderlerini
bırak — **sadakat primi + yüzdesel fark** seninle.

Bu model herkes için değil — **üretenler için.**

SINIRLI KONTENJAN

İLK 5 DANIŞMANA ÖZEL AYRICALIKLAR.



Kurucu Fiyatı + Fiyat Kilidi

İlk 5 danışmana özel giriş bedeli, sözleşmeyle sabitlenir.



İlk 2 Danışmana 10 İlan

Katılımdan itibaren 6 ay içinde kullanılmak üzere, ücretsiz.



Esnek Ödeme

Düşük peşinat + taksit; ilk komisyonlardan mahsup imkanı.



Sadakat Primi

Arkadaşını getirene prim, ekibiyle gelene prim + yüzdesel fark.

1

Tanışalım.

2

Modeli birlikte değerlendirelim.

3

Yeni başlangıcını planlayalım.

Kontenjan dolmadan **görüşelim.**

BELKİ DE YENİ BAŞLANGICIN BUGÜN BAŞLIYOR.

Görüşmek, karar vermek değildir.
Sadece **bir adım** atmaktır.



QR İLE
WHATSAPP



0552 422 11 88



@hobbygayrimenkul



hobbygayrimenkul.com.tr

Bu rehberdeki rakamlar gösterge niteliğindedir; kazanç taahhüdü içermez. Bedel ve koşullar yüz yüze görüşmede netleştirilir.

H O B B Y

GAYRİMENKUL & PROJE