

ALESTA

OCAK-ŞUBAT-MART
2023

ARSA VE PROJE GELİŞTİRME

www.alestaprojepazarlama.com

**2022 YILINDA SIFIR
KONUT SEKTÖRÜNDE
NELER OLDU ?**

**2023 İÇİN SIFIR
KONUT SEKTÖRÜ
TAHMINLERİMİZ**

**PANDEMİDEN
SONRAKİ KONUT
TERCİHLERİ**

**HOMEROS VİLLALARININ
BÖLGESEL AVANTAJLARI**

**BU PROJE KİMLERE
HİTAP EDİYOR?**

**ALESTA OLARAK NE
YAPIYORUZ?
2022 YILINI NASIL
GEÇİRDİK?**

**Alesta'nın arsa
operasyonlarında
çerçevesi nedir?**

**HOMEROS
VİLLALARI
YATIRIMCIYA
UYGUN MU ?**

**YABANCI
ALICIYA UYGUN
MU ?**

HOMEROS VİLLALARI

TÜM DETAYLARINI KONUŞUCAZ



0 00000 00000 1

Benim bir hayalim var!

Herkesin bir gün mutlaka SIFIR ev sahibi olması..
Bu uğurda ekibimle birlikte herkesin insan onuruna
yaraşır konfor sunan kendi evinde yaşayabilmesi
için 15 yıla yakın bir süredir kusursuz inşaat
projelerine öncülük etmeye devam ediyoruz...

Editor'den (Açılış-Tanışma)



Merhaba,
Ayşe GÜNEŞ ben ...

Arsa geliştirme ve projeden SIFIR KONUT satış ve pazarlaması ve yapan şirketim ALESTA'nın kurucusuyum. Bizi sadık takipçi kitlemiz biliyor ama bilmeyenler olabilir.. O yüzden tam olarak "ne yapıyoruz" konusunu açayım.. Otomotiv sektöründe bi Audi ya da Mercedes Bayisinin yaptığı şeyi biz konutta yapıyoruz. Yani onlar üretilmiş premium sınıf araçların nihai alıcıya ulaşması için aracılık ediyorlar. Biz de premium sınıf SIFIR konut projelerindeki evleri nihai alıcıya anahtar teslim yapıyoruz. Bazen projenin arsasını da biz sağlamış oluyoruz. (Genellikle arsa sahibi bize geliyor, işte benim bu arsama kaç daire çıkar, kim yapar şeklinde) ve muhtemelen proje geliştirmesini kendimiz yapmış oluyoruz bazen de üretimi başlamış olan yani inşası devam eden projelere entegre oluyoruz.

Peki nasıl karar veriyoruz çalışacağımız projeye..

Öncelikli olarak daha önce ürettiği projelerindeki anahtar teslim seviyesini inceliyoruz. Daha sonra finansal ve malî durumunu anlamak için bankalar nezdindeki itibarına bakıyoruz. Yani o projeyi bitirebilecek maddi gücü var mı, onu masaya yatırıyoruz. Daha sonra piyasalar nezdindeki itibarına bakıyoruz. En son projenin meslek gruplarına cevap verme şeklini ve daha onlarca parametreyle efektifliğini değerlendiriyoruz.



İşime olan aşkım sebebiyle nereye kazma vurulsa gidip tüm detaylarıyla tek tek incelediğimi bildikleri için telefon veya mail yoluyla "Ayşe Hn, şu projeyi biliyorsunuzdur. Rayiçleri, sosyal donatıları, rakip pazar analizi, m2 fiyatlarını da çıkarmışsınızdır, genel değerlendirmeniz nedir, o projeden daire alayım mı?" diye soruyorsunuz.

Bunca yıldır satış organizasyonlarını yürüttüğüm o markalı projeler kapsamında ev sahibi yaptığımız, satın almalarına yön verdiğim kişi ve aile sayısı gerçekten çok arttı.

Şöyleki; Proje Ofislerimden içeriye giren tüm ziyaretçilerden kayıt alındığı için asistanlarım bunu sürekli raporluyor, yılda ortalama bin beş yüz ailenin elini sıkıyorum.



Bu artışla beraber uzun yıllardır yurtiçi ve yurtdışından her projemden satın alma yapan çok güzel dostlar da biriktirdik. Tabi özellikle yurtdışında olanlar güvene dayalı soruyorlar. Ve ben bundan 2 (iki) yıl öncesine kadar münferiden bu sorularınıza cevap verebiliyorken şu anda olağanüstü yoğunluğum sebebiyle maalesef cevap veremiyor ve gerçekten çok üzülüyorum.



Bin bir meşakkatle elde ettiğiniz birikimlerinizi doğru yönetmek anlamında hediye olarak sunacağım bu bilgileri lütfen kaydedin.

SIFIR Ev sahibi olmanın kurallarını açıklıyorum.

Öncelikle bunca yıldır en büyük servetim olmuş güveninize hudutsuz-nihayetsiz şükranlarımı sunuyorum. Varolan bu sadık takipçi kitemize ve edindiğim tecrübeler nihayetinde bir yol haritası olması anlamında özellikle SIFIR KONUT sahibi olmak isteyen ya da düşünen tüm güzel insanlara özel bir podcast ayrıca video serisi başlattık. Ve bu seri aynı anda tüm dijital platformlarda yayınlanmaya başladı. Bir başka dile çevirmek isteyen yabancı dostlarımızda olursa ki Rusya ve Ukrayna'dan çok talep var, ilgili dijital platformun otomatik çevirisinde özellikle teknik terimlerde bir çeviri faciası yaşanmasın diye herkesin anlayabileceği dilden anlatıyorum.

Merak edenler takibe alırsanız çok mutlu oluruz.



Alesta Arsa vr Proje Gelistirme



Alesta Arsa ve Proje Pazarlama

2022 GAYRÎMENKUL RAPORU



2022 YILI KİMSENİN ÖNGÖREMEDİĞİ BİR YIL OLDU!

2022 yılı başında patlayan Rus-Ukrayna Savaşı maalesef tüm dünyanın dengesini değiştirdi. Hızla artan petrol fiyatları ve hemen arkasında yaşanan dolar devalüasyonu ve dolayısıyla yüksek seyreden enflasyon, arz-talep arasında yaşanan dengesizlik sebebiyle global anlamda çok sıkıntılı bir yıl geçirdik.

Bugüne kadarki kariyerimizin en yüksek konut satış-kira artış rakamlarını gördüğümüz bir yıl olan 2022 global anlamda herkeste şok etkisi yarattı.

AÇALIM BİRAZ KONUYU BAKIN...



2022 ÖZELİNDE..

Tabii ülkemizde inşaat ve gayrimenkul sektörünün en önemli göstergelerinden biri “konut satış” rakamları olduğu için TÜİK verilerini sürekli izledik/izliyoruz.

2022 ilk yarısı itibariyle kurdaki hareketlilik ve “borsa/ dolardan ziyade en güvenli yatırım, gayrimenkuldür” eğilimine döndü ve SIFIR konut satışı artarak devam etti ve 9.ayın sonlarında SIFIR & ikinci el totalinde 1 milyon satış rakamı aşıldı. İkinci 6 ayda artan fiyatlar, bankaların kredi vermek istememesi sebebiyle mortgage boğazı kapanınca ipotekli satışta %55 gibi son yılların en kritik düşüşü görüldü. Özellikle Eylül 2022 de satışlar bir önceki yılın aynı dönemine göre %22 lik sert düşüşle son 6 yılın Eylül ayı dibini gördü ve Ekim-Kasım-Aralık aylarında da aynı şekilde düşüş sürdü. Kii, yılın son 4 ayı rekor dönemi olarak bilinirdi. Sonrasında artan maliyetler sebebiyle konut üretiminin az olması ve buna bağlı oluşan fiyat dezavantjı sebebiyle ikinci el konuta yönelim oluştu. Böylelikle 2022 toplam konut satışı içinde ikinci el konut satışının payı %65 i geçti. Tüm bu sıkıntılar 2022 yılında konuttaki fiyat istikrarını zorlaştırdı.

Buna rağmen yabancıya satışın ivme kazanmasında; yakın coğrafyamızda yaşanan savaş, Lira’nın dolar karşısında gösterdiği performans, üçüncüsü ise ülkemizdeki gıda üretim çeşitliliği ve nitelikli yaşam projelerinin oturumluk/yatırımlık sunduğu fırsatlar çok etkili oldu.



BEKLENMEYENLER OLDU

2022 nin en çok satın alma yapan yabancılar listesinin zirvesine Nisan ayında %110 artışla Rus vatandaşları oturdu ve halâ zirvedeki yerini koruyor. Ruslar toplam 80 ülke vatandaşları arasındaki pastadan %20 nin üzerinde pay kaptı.

TÜİK
Verileridir

| 16.01.2023

Rus vatandaşlarının önümüzdeki 3 yıl daha yoğun akını devam edecek diye öngörüyoruz.



- Ülkemizi dost kapısı olarak görmeleri
- Akdeniz iklimi ve dört mevsim zenginliğimiz
- Gıda çeşitliliği

gibi sebepler ülkemizi tercih etmelerinde çok etkili oldu..

Yabancılar 2022 yılı içinde TOPLAM 67.490 konut satıldı. Bu bir önceki yıla göre %15,2 lik bir artışa tekabül etti.

ARAPLAR YİNE SERİN YERLERE AKTI...

Akdeniz iklimine hasret Rusların ağırlıklı olarak tercihi Antalya ve Bodrum olunca; yıllar sonra İzmir “En Çok Konut Satışı Yapan İller” sıralamasındaki 3.lüğünü kaybetmiş oldu. Karadeniz ise serin okyanusal ve bol yağışlı iklime sahip olması sebebiyle çöl ikliminde bunalmış Araplar için halâ cazibe merkezi olmaya devam etti.. İngilizler ise İzmir ve Aydın’a olan ilgisini yıl genelinde sürdürdü. İlgili kaynaklar tarafından yabancıya satışın ülke ekonomisine doğrudan katkısının 12-13 milyar doları aştığı bildirildi.



2022 yılı toplam satışlar içerisinde yabancılarla yapılan konut satışı payı %4,5 a ulaştı. Yerleşim tercihlerinde ilk sırayı İstanbul, Antalya ve Mersin izledi.

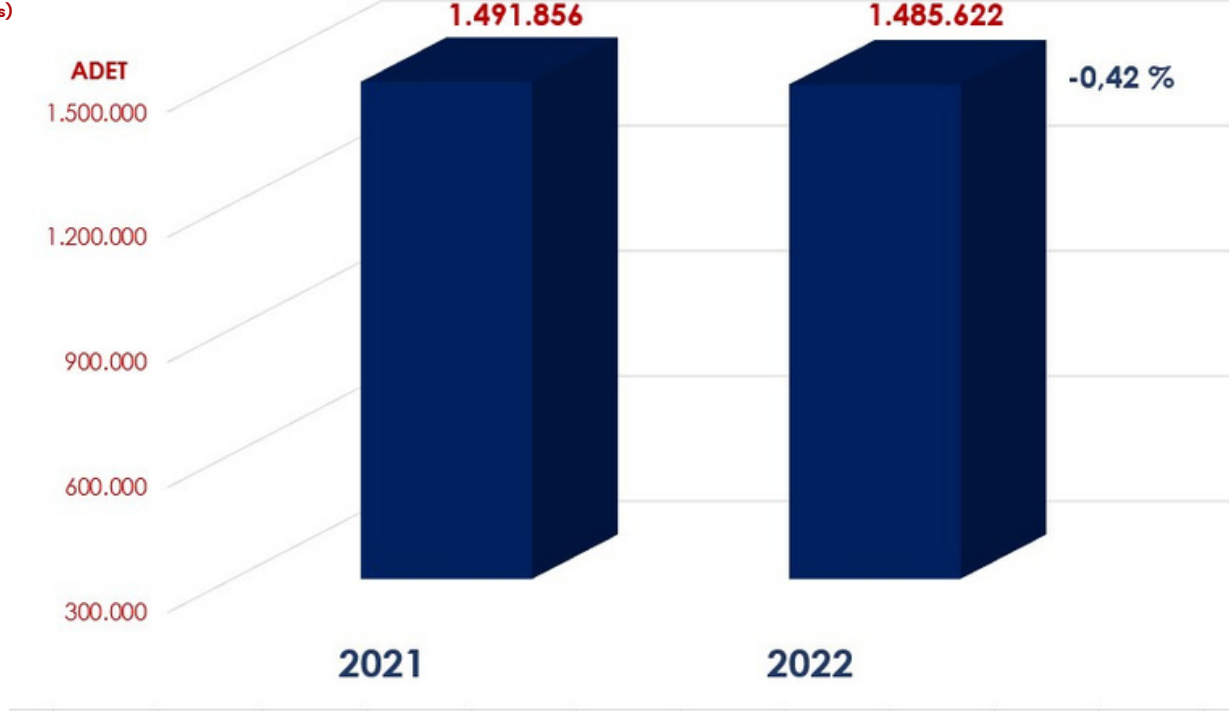
Arap dünyasından en çok İran, Irak, Kuveyt, Mısır, Suudi Arabistan ve Ürdün vatandaşları geldi.

2021 – 2022 YIL KAPANIŞI KARŞILAŞTIRMASI

(işlem sayısı)

2021 – 2022 YEAR CLOSING COMPARISON

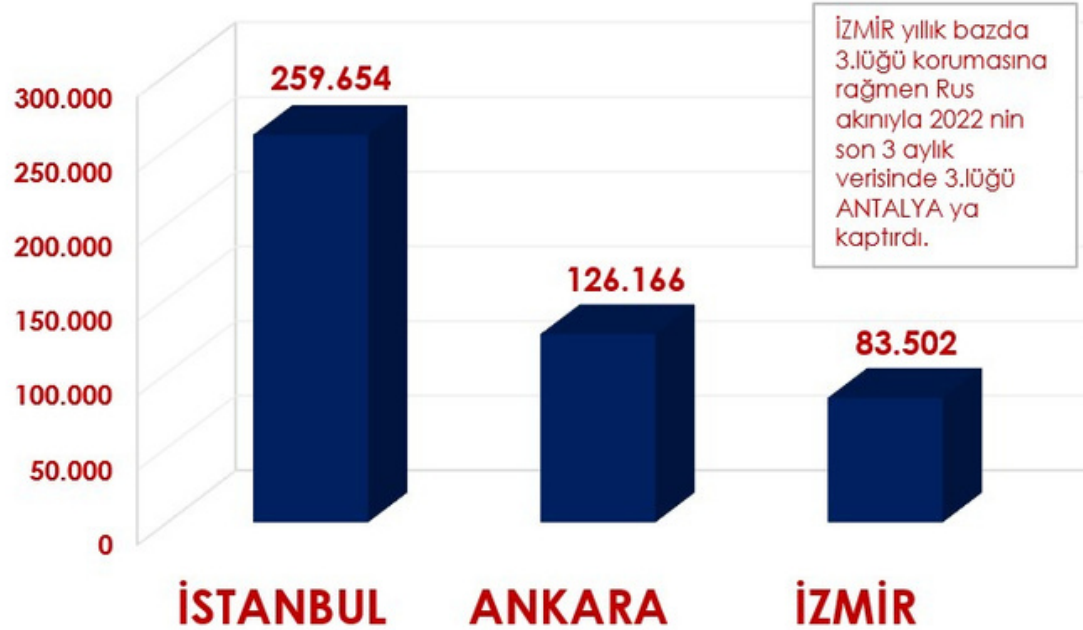
(Number of transactions)



2022 YIL KAPANIŞINDA 3 BÜYÜK İL SIRALAMASI

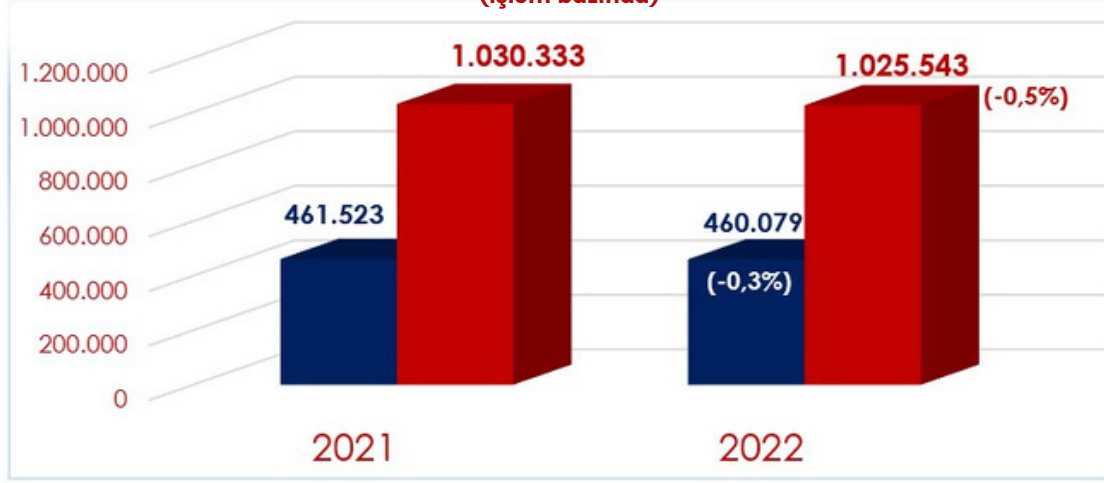
(işlem sayısı)

AT THE CLOSING OF THE YEAR 2022
3 BIG PROVINCIAL RANKINGS
(Number of transactions)



ZERO & SECOND HAND in 2022
HOUSING SALES SHARES
(on transaction basis)

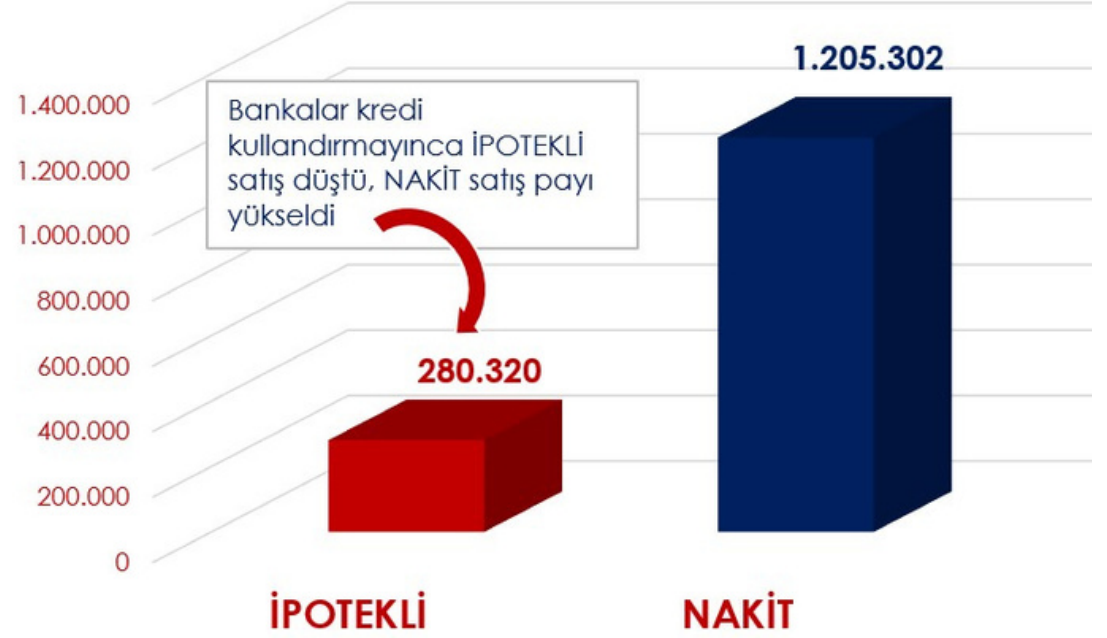
2022 yılı SIFIR & İKİNCİ EL
KONUT SATIŞ PAYLARI
(işlem bazında)



■ SIFIR ■ İKİNCİ EL

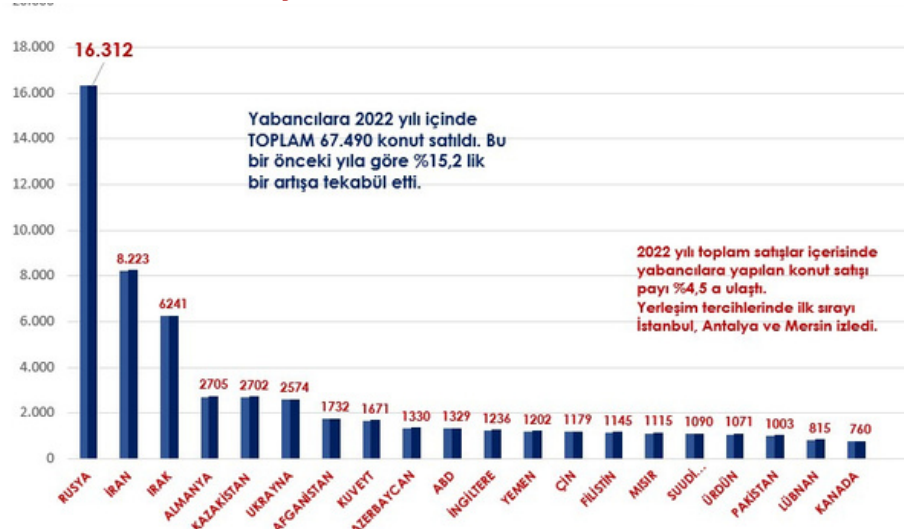
MORTGAGE / CASH in 2022
HOUSING SALES SHARES
(ON TRANSACTION BASIS)

2022 yılı İPOTEKLİ / NAKİT
KONUT SATIŞ PAYLARI
(işlem bazında)



2022 FOREIGN
HOUSING SALES
(on transaction basis)

2022 yılı YABANCIYA
KONUT SATIŞLARI
(işlem bazında)





BREAKING NEWS

TECRÜBEMİZ
IŞIĞINDA



2023 İÇİN ÖNGÖRÜLER DEDIĞİMİZDE..

2023 te de Rus-Ukrayna Savaşı küresel ekonomiyi etki eden önemli başlık olmaya devam edecektir ama yeni yıl müjdesi olarak geliştirilen ve 2023 Ocak ayı ilk haftasında açıklanan “Yeni Evim Finansman Programı” kapsamında SIFIR konut talebi ve arzının özellikle markalı SIFIR konut için hiper arz dönemine gireceği aşikârdır. Tabi şu anda sığ gibi görünen paketin önümüzdeki süreçte kapsamının genişletileceğini düşünüyoruz. Mahalle arasındaki yap-satçı müteahhide kadar tüm konut üreticisine ilham olması en büyük beklentimizdir.

0,69 faiz oranı ve ilk kez Avrupa mortgage sistemine yaklaştığımız 15 yıl vade ve %10 peşinatla sunulan bu kampanya da 3 hususun hedeflenmiş olduğu çok net olarak tarafımızca gözlenmiştir.

YENİ EVİM FİNANSMAN PROGRAMI HEDEFLERİ



Birincisi sadece SIFIR KONUT alışı için geçerli olmasının sebebi, yani asıl amaç tabi ekonomiyi canlandırmak, bunun yolu da kendisine bağlı direk veya endirek iki yüz farklı sektörü domine eden ve ekonominin lokomotif durumundaki inşaat sektörünü diri tutmak...

ikincisi daha önce hiç ev sahibi olmamış orta gelir grubunu bir an önce ev sahibi yapmak.

Çünkü 2022 yılında dar gelirliye yönelik TOKİ bünyesinde 500.bin konut müjdesi verilmişti. Orta gelir grubu küskündü, onlara destek olunmak hedeflenmiş, bunların çoğu orta ölçekli iş yapan (aylık 45.000-65.000 Lira geliri olan) ama kredi finansmanı sağlayamayan ailelerdi.



Ayrıca devlet tabi bununla 2.el ölü yapı stoğundan da kurtulmak istiyor. Çünkü her depremde enkaz altında kalan dünya kadar masum insan ve yerine yapılacak binalar için ağır maliyetler söz konusu oluyor...

**EKONOMİNİN KALICI İYİ HALİ
İÇİN BU DA ŞART**

Üçüncüsü de 2.el gayrimenkul pazarında oluşan köpüğü bertaraf etmek. SIFIR konut için %10 peşinatla 0,69 kredi veriliyorken kimsenin 2.el konut almayacağı net! Dolayısıyla 2. El konutta rakamlar ister-istemez gerileyecek, zaten Amerika'dan başlayarak 2.el konut fiyatları dünya genelinde gerilemeye başladı. Çünkü aylardır söylediğimiz gibi son derece gerçeklikten uzak bu rakamlara itibar ederek rantiyecilerin piyasayı sömürmesine izin vermeyin



diyorduk. Hep söylediğimiz gibi ev ararken önce yakın fiyatlara satılan SIFIR konut projelerini inceleyin deyip SIFIR konuta yönlendiriyoruz.

Lâkin yüksek seyreden enflasyon, artan parasal maliyetler, SIFIR konutta aşağı yönlü fiyat beklentisinin karşılıksız olacağı yönündedir. Çünkü şu anda 800 doları aşan m2 maliyetine, %50 arsa geliştirme ve proje geliştirme maliyetlerini de eklediğimizde fiyatlardaki düşüş beklentisinin mümkün olmayacağı görülmektedir.

Ve mortgage anlamında ikinci el konut piyasası için de etkili bir kampanya gelirse piyasanın oldukça hareketleneceği, efsane bir yıl geçeceği beklentimiz sabittir.



Pandemiden Sonraki KONUT TERCİHLERİ

İlk defa haftalarca evinden çıkmadan yaşamak zorunda kalan insanlar, aslında nasıl bir kafese sıkışmış olduğunu evde kalma süresi arttığında deneyimledi.

Ve artık tercihler başka yöne evriliyordu! Çünkü bir durumu bir kez tecrübe eden insan aynı şartların tekrar gündem olacağını düşünür.

(Zengin olan insanların iflastan sonra tekrar zengin olmaları eski durumunu tekrar tecrübe edeceğine inanması sebebiyledir.)

Pandemi sonrasında aldığımız sayısız telefon, mütalâa ve istek sonucunda oluşan temayül yoklama sonuçları ve genel tecrübemiz durumun tespitine yardımcı oluyordu.

Yoğun stres yükü altında darlanan insanlar artık bahçeli, teraslı, verandalı, müstakil yaşam sunan, üstelik hem yaza hem kışa hitap eden, bir de hem şehir merkezine yakın hem de bağımsız duruşu olan bir yaşam arzuluyordu.

İşte HOMEROS Villaları bu beklenti üzerine projelendirildi.



HOMEROS Villaları 2.Etap görüntüleridir.



Ayşe GÜNEŞ
EDİTÖR



Neslişah Acaroğlu
Kreatif Direktör



Tarık NAMLI
Çevirmen / Raportör



HOMEROS VİLLALARI

Kime hitap ediyor?

- **Projemiz %75 gibi yüksek bir oranda:**

27-55 yaş arası / orta gelir grubu / daha çok kendi işinin sahibi / bağımsız ve özgür ruhlu / zihin yoğun çalışan / trafikten ve m2 ye düşen insan yoğunluğundan bunalmış / bay-bayan / belirli dernek veya kuruluşlara üye / sosyal hobileri olan / İzmir merkez ilçelerde yaşayan ve büyüyen aile konseptine...



HOMEROS Villaları 2.Etap görüntüleridir.

- **Projemiz %15 gibi bir oranla:**

Orta yaş grubu dediğimiz 50 yaş üstü / kendi işinin sahibi / olarak çalışmış / orta gelir grubu / hayatı boyunca villada yaşamamış / koşturmacalarla geçmiş emektâr hayatının mükâfatını isteyen / teras hayatını seven / açık havada uyumak isteyen / zihnini dinlendirme ihtiyacında olan / kalabalıktan sıkılmış / emekliliğe hazırlanan aile konseptine...

- **Projemiz %10 luk payının ise:**

Yurt içi veya yurt dışında çalışıp kazanan, bir gün için gelecek nesilleri adına böyle bir kapısı olsun isteyen, o vakte kadar da kirada değerlendirecek olan yatırımcı kişilere hitap ettiği saptanmıştır.

- **Yabancı ALICI adayları için:**

Projemiz aynı zamanda yabancı aileler için de uygundur. Vatandaşlık ve oturma izni şartlarını taşımaktadır.



HOMEROS Villaları 2.Etap görüntüleridir.



HOMEROS VİLLALARI

Kimlere çözüm olur ?

Deprem Yönetmeliğine uygun olmayan bir evde yaşayan ve deprem korkusu olan / evinden işine-işinden evine giderken trafik gerginliği yaşayan - stresli bir lokasyonda olup evine girebilmek için

otopark savaşı veren / çok katlı apartman veya residence ta boğulmuş / Güneşe ve temiz havaya hasret / müstakil hayata özlem duyan / zihin yoğun çalışan / evine geldiğinde dinlenemeyen / evinde sokak gürültüsünden pencere açamayan / dinlenemedi işe gitmek zorunda olan / bu şartlardan zihni yorgun ve yaratıcı zekâsı bloke olmuş / evinde yeşile basamayan / balkon, bahçe ve teras özlemi çeken / çocuklarını site içinde güvenle ve doğayla barışık büyütmek isteyen / terasında dostlarıyla barbekü buluşmaları hayâl eden / kendini özel hissetmek isteyen / dokuz ayı yaz geçen bu şehirde teras yemeklerinden sonra hamağında yıldızları seyrederken uyuyakalmak isteyen / yazlığı olsa da yoğunluğundan gidemeyen / hem yazlık- hem dağ- hem şehir evi arayan...

Bu fiyata 2.el konut alıp kalabalıklar arasına karışmaktansa SIFIR Villada sakin hayat sürmek isteyen / orman yürüyüşleri yapmak / patili dostlarla sağlıklı yaşlanmak isteyen ve aldığı bu evi kendine hedef edinip ödül olarak görecektir herkese ilaçtır.

Lokasyon Bilgileri

HOMEROS Villaları Projemiz sağlam zemin etüdüyle bilinen BORNOVA Erzene Mahallesi sınırları içerisinde bulunmaktadır.

Homeros Vadisine çıkan yolun sonuna doğru sağlı-sollu ilerleyen, toplam 11 etaptan oluşan ve tamamı villa yaşamı sunan bir projedir. Her bir villanın mimarîsi ve iç planı aynıdır. Siteiçi peyzaj ve bahçe kullanım alanları farklılık göstermektedir.

Proje 2. Etapı Temmuz 2023 tarihinde anahtar teslim yapılacaktır.

Bornova 57. Topçu Tugayından ilk sağa girildiğinde yine ilk sağa yöneldiğinizde direk projemizin önüne gelmiş olursunuz.

Evka-3 Metro : 2 km

Bornova Merkez : 4 km

Park Bornova AVM : 5 km

Bahçeşehir Koleji : 5 km

FORUM Bornova : 7,5 km

Bayraklı : 10 km

Alsancak : 20 km

Karşıyaka : 22 km

Bornova Merkez ve Hükümet Konağına yaya olarak 10 dk dır.

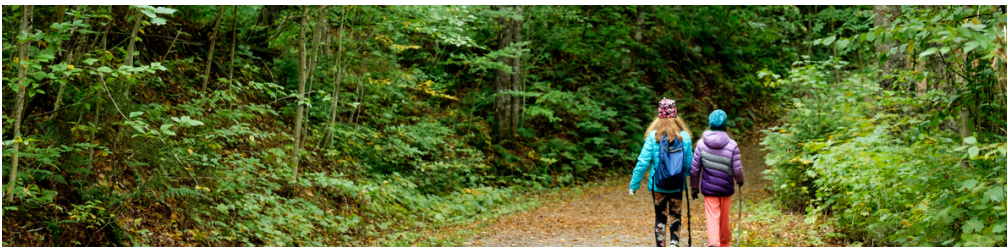


HOMEROS VİLLALARI

B BLOK GENEL DONANIMI

A ve B Bloğun diğerlerinden farkları ve Proje donanımı aşağıdaki gibidir:

- 3+1 / 2 banyo / 3 WC
- 75 m2 teras (kapalı oda oluşumuna ve kış bahçesine uygundur. Ayrıca mini bir mutfak alanı için elektrik ve su altyapısı mevcuttur)
- 2.80 tavan yüksekliği
- SIEMENS marka 3'lü ankastre set
- Bireysel (yoğuşmalı) kombi
- Sadece merdivenler hariç; banyo, wc ler dahil komple yerden ısıtma
- 10 mm lik laminant parke
- Temperli cam korkuluklu iç merdivenler
- Her villaya özel kaset tipi merkezi klima sistemi (Salon duvarına monte olmuş ana kumanda panelinden komuta edilecektir. Salon ve ebeveyn odası aynı anda soğuyacak, genç odası ve çalışma odası dilenirse sisteme ilave edilecektir. Görüntü kirliliği olmaması için ana üniteleri terasta konuşlandırılacaktır)
- Teras sızdırmazlığı kapsamında 4 kademeli ısı ve su yalıtımı
- Teras altındaki odalar için taş yünü ekstra ısı yalıtımı
- Çamaşırhane orta kattadır
- Cam bölmeli villa ana giriş kapısı
- Ardından çift kanatlı çelik kapı
- Sıfır kotta bahçeye açılır WİNSA marka pwc kapılar
- VİTRA armatürler
- HAFELE marka iç kapı mekanikleri



- Otomasyonlu akıllı ev sistemi (saat 23:00 te çimleri sula/ akşam 17:00 de evi 21 derece yap / 24:00 ten sonra 20 dereceye düşür)
- 6 VİLLAYA ÖZEL HAVUZ!
- Her villaya özel, münferit giriş-çıkış
- Damlama sulamalı münferit bahçe peyzaj alanı
- 6 villaya özel ortak havuz
- Proje tamamı 7/24 çalışan güvenlik sistemiyle izleniyor.

Projemiz statüğünde bohçalama ve radye temel tekniğiyle inşa edildi / ediliyor.

m2 ye düşen demir mevcudumuz standardın üzerindedir. Ayrıca sıralı villa olarak plânlandığı için villalar arası ısı ve ses yalıtımı var.

(Sosyal medya hesaplarımızdan inşa aşamalarımızı takip edebilirsiniz)

Erken alım fırsatları için lütfen randevu isteyiniz.

İletişim : 0 533 364 86 87 (Proje Satış Direktörü Şenol OKER)

ALESTA Arsa ve Proje Geliştirme, HOMEROS Villalarının tek yetkili satış ekibi ve çözüm ortağıdır. Proje içerisinde herkesin görev ve yetkisi kesin sınırlarla çizilmiştir. Lütfen ZETA İnşaatı aramayınız.. Çünkü o ekip yeni projeler üretmekle meşguldür. Anlayışınız için teşekkür ederiz.

En kısa sürede görüşmek dileğiyle.. Sevgiler!

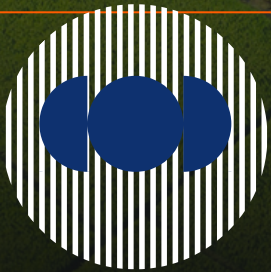
ALESTA Satış Ekibi olarak hiçbir müşteriden aynı-nakdi bir talepte bulunulmaz, farklı gerekçeyle hizmet bedeli talep edilmez.





ARSA VE PROJE GELİŞTİRME
olarak

ARSA OPERASYONLARINDA. ÇERÇEVEMİZİ BELİRLLEDİK



ÖN KOŞULLAR



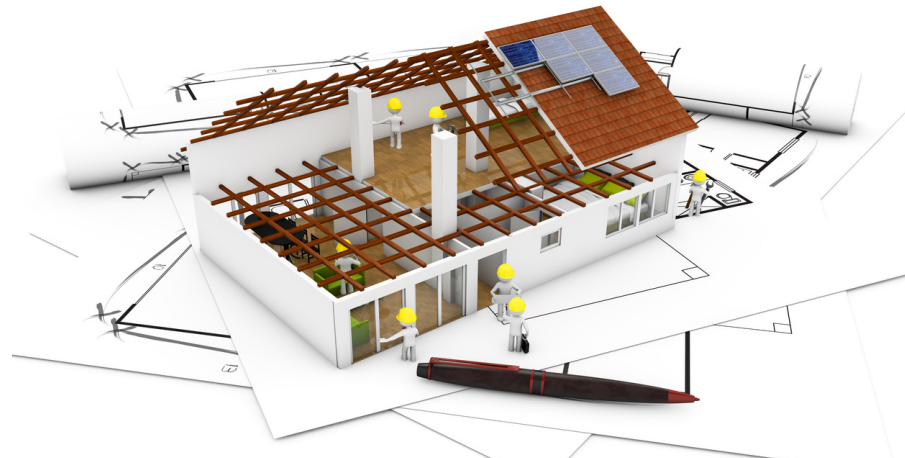


2022 yılına arsa operasyonlarıyla açılış yaptık ve üçünü tamamladık.

Bunlardan ikisi (sahipleri tarafından duyurulması istenmeyen) biri uygulama görecektir sanayi diğeri depo imarlı arsalardı. Alıcılar da satıcılar da sanayiciydi ve çok kısa sürede tamamlandı.

Bir tanesi aylar süren görüşmeler nihayetinde son anda masadan kalkılan ve sonuca gidemediğimiz büyük çaplı bir arsa operasyonuydu.

Bir tanesi de kamuoyuyla paylaştığımız ve arsa sahiplerinde olan MİA imarlı 5 parsel komple bir buçuk adayı anonim bir şirket adına çalıştığımız operasyondur. Çok ortaklı bir yapı olduğu için oldukça stresliydi. O operasyon sonrasında aldığımız net kararlar oldu.



ARSA OPERASYONLARINDA Bundan sonrası için;

1. Her şeyden önce arsa sahiplerinin ortak hareket etmeye gönüllü olmaları ilk koşullarımızdan biri, değilse arsa sahipleri olarak herkesin ayrı bir tarafa çektiği bir düzende zaten kimsenin kazanması mümkün olmuyor... Hem bunu arsa sahiplerinin çıkarları anlamında da şart koşuyoruz çünkü ortak hareket edilirse herkesi memnun edecek bir teklif söz konusu olabilir. Aksi mümkün değildir.

Örneğin MİA imarlı 3.000 m2 bir arsada 100 m2 hisse sahibi; kendi hissesine MİA imarla bir çalışma yapılabileceğini düşünüyor, uzlaşmaya yanaşmıyor oysa imâr adanın tamamına verilmiştir. Kimsenin bir başına hareket edebilmesi söz konusu değildir. Bu sebeple ortak karar yoksa çalışma yapamayacağımız konusunda çok netizdir.

2. Komple bir “ada” ya da çalışıyor olsak dahi en çok 30 hissedarlı bir yapılanma olması koşuluyla emek verebiliriz.

3. Ayriyeten ikinci üçüncü nesillere devrolmuş ve 30 yıl önce vefat eden aile büyüğü adına veraset ilişkisi kesilmemiş, intikali yapılmamış, mirasçılara intikali gerçekleştirilmemiş bir arsa operasyonunda da şartlar ne olursa olsun aracılık etmeyeceğimiz konusunda kararlıyız.

4.Yine 300 m2 yerde hepsi birbirinin aleyhinde 15 hissedar olan arsalara da / kişilere de emek vermemeye kararlıyız. Ancak ortak kararları varsa çalışmamız mümkün olacaktır.

5. İcra ve hacizli ortakları olan arsa sahiplerine de hizmet vermemiz mümkün değildir.

6. Miras yoluyla intikal olmuş 1000 m2 bir hisseyi ancak paylı mülkiyete geçilmiş olması koşuluyla çalışabiliriz.

Çünkü ilgili mevzuatta elbirliği mülkiyette hissedarlar münferit hareket edemiyorlar. Bu durumda da muhalif varsa sonuç alınması mümkün olmuyor. Tapu Kadastro sistemine göre de paylı mülkiyete geçmeyen hissedarın bir başına tapu devri yapması mümkün değildir.



alestaprojegelistirme@gmail.com



7. Kamuoyuna arz ettiğimiz arsamıza teklif verecek müteahhid gruplarla da ilgili güçlü özsermaye, iyi bir geçmiş, temiz bir sicil, piyasalardaki itibarı, tanınırlığı, hakkaniyet çerçevesinde adil olarak proje paylaşım oranı, trampa söz konusu olacaksa yani arsa sahiplerine başka bir projesinden hisse teklif ediyorsa adil bir teklif getirebilmesi, arsaya değer katacak bir proje ortaya koyması en net ön koşullarımızdır.





2020 ve sonrası

Digital dünyada
neler oluyor ?

Sosyal Medya GÜCÜ denen..

Tıpkı “kiralık ev” “satılık ev” aramalarının %90 oranında Google üzerinden araştırıldığı ve o mecralarda var olmanın bir zorunluluk haline gelmesi gibi, Instagram ve Facebook gibi mecraların kullanımının da talep oluşturmak için stratejik olarak son derece doğru olduğu konusunda çok net bir tecrübeye sahibiz.

Türk Telekom’un da verilerinde belirtildiği gibi; pandemi döneminde internette geçirilen sürede yüzde 50 nin üzerinde artış yaşanması, hiç kuşkusuz ki sosyal medya mecralarını da büyük oranda etkiledi.

Bu durum da kullanıcıların her gün bolca vakit geçirdiği bu mecralarda, doğru stratejiler ve hedeflemeler ile potansiyel müşterilerinizi markanıza çekebilmeniz için size büyük bir imkan sağlanıyor.



HERKESİN YAPTIĞINI YAPARAK RAKİPLERİNİZDEN FARKLI OLAMAZSINIZ

İçinde bulunduğumuz dönem; hem talep karşılama hem de talep yaratma dönemidir. Ve bunun en kestirme yolu sosyal medya üzerinden toplumun tüm segmentlerine ulaşım sağlanabilmektedir. Dijitalin daha da önemli olduğu bu dönemi tüm firmaların çok iyi kullanması gerekiyor.

Sosyal Medya ve Dijitalleşme





Gayrimenkul Sektöründe Sosyal Medya ve Dijital Gereklilik

Dijital dünyada var olmak bütün sektörlerde olduğu gibi gayrimenkul sektörünün de olmazsa olmazı haline geldi. Söz konusu varlığın doğru şekilde yönetilmesi, doğru bir yazılı ve görsel iletişim ile birleşmesi neticesinde potansiyel müşterilerin kazanılmasına imkân sağlıyor. Bu potansiyel müşterilerin gerçek müşteriye dönüşmesi için inşaat firmaları da bir an önce dijitalleşmeye yönelmeli.

Asgari ücretli kardeşimizin elinde dahi akıllı telefonlar varsa, toplumun tüm kesimlerine sesimizi duyurabilmemiz mümkün...

Şu anda sosyal medyayı iyi kullanan tüm şirketlerin hem dergisi, hem gazetesi, hem tv si var.. Bu imkânı değerlendiremeyen şirketler içinse sona gidişin ayak sesleridir.



2022 Haziran ayında Kuveyt’li yatırımcı bir grupla tanışmıştık. “Projelerinizle ilgileniceğim, sizi dostlarıma da anlaticam, peki sizi dijitalde nasıl bulabiirim” dedi; donduk kaldık. “Biz dijital ortamda projeler bazında varız” dedik. “Olmaz, neler yaptığınızı size özel bir çatı altında izlemek isteriz” deyince ivedilikle sosyal medya hesaplarımızı tüm mecralarda (Instagram, youtube, facebook)kurduk. 2023 yılı içerisinde de tecrübe paylaşımı anlamında podcast dünyasına giriş yapıcaz.

Zaten 2022 yılına kadar aslında “Proje Satış ve Pazarlama” hizmetini sağladığımız lâkin ilgili inşaat şirketiyle sözleşmelerimize “.....İnşaat adına çalışılacaktır, bu hizmetin dışardan sağlandığı deşifre edilmeyecektir” maddesi olduğu için ayrı hesap açamıyorduk. Bu saatten sonra kendi marka bilinirliğimizi sağlamaya karar verip onun için de tüm sosyal medya platformlarından geçtiğimiz yıl yayına başladık.

Bugün bulunduğumuz yerden tüm dünya ülkelerine yaptığımız işleri, sunduğumuz hizmetleri gösterip anlatarak en alt düzeyde fiziksel çaba, en üst düzeyde verimlilik, ikame ve yenilikle globale açılabiliriz. Çeviriler anlamında da dört ana dilde hemen hemen tüm ülke vatandaşlarının anlayabileceği dilden paylaşımlarımız mevcut..

Birçok firma gibi biz de online randevu, daireleri sanal gezdirme ve e-sözleşme hizmeti ile satış sürecini hızlandırıyoruz. Yurtdışı satışlarımız da tamamen dijital ortamda sunumlar yapıp, dijital imzayla satışı kapatabiliyoruz. Bu sürece erken adapte olan, dijitalleşmeyi başaran ve dijitalle önem veren firmalar birkaç adım önde olacaklar, biliyoruz.

Unutmamamız gereken bir nokta daha: Dijitalleşme herkese gerekli! Bunun için kaçınılmaz bir süreçteyiz ve zaman kaybetmeden bir yerden başlayın diyoruz. Şimdi başlasanız iki yıl sonra sahneye çıkacak rakiplerinize göre ciddi yol almış olacaksınız.

“Bana ne derler” demeyi bırakıp; umursamadan, korkmadan, çekinmeden, zaman kaybetmeden dijitalleşin!

Ayşe GÜNES

HEDEF TESPİTİ ÖNEMLİ

Sosyal medyadan beklentinizi, neler yapacağınızı ve ulaşmak istediğiniz hedefleri bilerek yola çıkmalısınız. Sosyal medyada kime sesleneceğinizi belirlemelisiniz. Hedef kitleniz kimler? Mevcut müşterileriniz, yeni müşteriler, ev almak isteyenler veya gayrimenkul sektörü oyuncularından hangisi?

Hedef kitlenize göre stratejinizi oluşturmalsınız. Bu, aynı zamanda sizin dijital pazarlama yönetiminizin en hassas noktası olacak.

Sponsorlu içerik paylaşmaya karar verdiyseniz, yine öncelikle hedef kitlenizi yer, meslek, ilgi alanları gibi kriterlere göre belirlemeniz gerekiyor. Özellikle Facebook ve Instagramda belirleyeceğiniz hedefler sayesinde istediğiniz kişiye bile görünür olabiliyorsunuz. Hangi sıklıkla aynı kişilere gösterilmesini belirleyebiliyorsunuz. Hatta istediğiniz marka telefonlarda reklamınızın görünmesini dahi sağlayabiliyorsunuz.

Alesta Arsa ve Proje Geliştirme





EV SAHİBİ OLMAK BİZE NEDEN BU KADAR İYİ GELİYOR?



1

Binlerce kişiyi ev sahibi yaptığım ve insanların ev sahibi olma noktasında yaşadıkları mutluluğu yıllardır deneyimlediğim için bunun insanlar ve insanlık tarihi üzerindeki etkilerini tüm boyutlarıyla araştırıp inceledim.

Ev sahibi olma güvencesi;
yaşamımızı, ailemizi,
şirketlerimizi ve toplumumuzu
daha iyi bir noktaya taşımak
için gerekli olan en temel
prensiptir.

2



DEVAMI GELİCEK SAYIDA

Bir dahaki sayıda konuyu zihinsel, fiziksel tüm boyutlarıyla irdeliyor olucaz...

Lütfen ama lütfen kendinize iyi bakın..
Sevgiyle kalın güzel insanlar!



- 3+1
- 2 Banyo
- 3 Wc
- Özel Bahçe Alanı

- 70 m2 Çatı Teras
- Yüzme Havuzu
- Akıllı Ev Sistemi
- Yerden Isıtma
- Münferit Villa Girişi



Temmuz 2023 te teslim 2.Etapta
Aralık 2023 te teslim 3.Etapta evinizi seçmek için lütfen acele edin..
Numune villayı görmek için iletişim: ☎ 533 364 86 87

İÇİNDEKİLER

Editör Blog	01-02
2022 Gayrimenkul Raporu	03-06
TÜİK Verileri	07-08
2023 Sektör Öngörüler	09-10-11
YENİ EVİM KAMPANYASI	11



28

Pandemiden Sonraki Konut Tercihleri	13
-------------------------------------	----

HOMEROS VİLLALARI	14-16
--------------------------	--------------



Arsa Operasyonlarında Çerçevemiz	17-19
----------------------------------	-------

Sosyal Medya Gücü denen..	20-24
----------------------------------	--------------

GELECEK Sayı	25
--------------	----

İÇİNDEKİLER	26
--------------------	-----------

**Merak ettikleriniz
ve yorumlar için**

Adres : Mansuroğlu Mh.288/4 Sk. Kahyaoğlu Plaza Ofis: 8 BAYRAKLI / İZMİR
Kurumsal Hat : 0 549 165 00 35
e-mail : alestaprojegelistirme@gmail.com
Web : www.alestaprojepazarlama.com



Alesta Arsa ve Proje
Gelistirme



Alesta Arsa ve Proje Pazarlama



Alesta Arsa ve Proje
Geliştirme