

Alışveriş Merkezi Satış Danışmanlığı

SATIŞ ÖNCESİ HAZIRLIK

İlk olarak alışveriş merkezine yönelik bilgi ve belgeler toplanır, arşivlenir.

Alışveriş merkezine ait ziyaretçi sayıları, ciro bilgisi, kiracı listesi vb kayıtlarının belirli bir düzen içerisinde tutulması sağlanır.

Ek olarak, çeşitli pazarlama aktiviteleriyle ziyaretçi sayısını artırmaya yönelik çözüm önerileri sunulur.

PAZARLAMA PLANI

Süreçteki tüm pazarlama adımlarının tanımlanarak, öngörüler ve tecrübeler baz alınarak zaman planlamasının yapılmasını ifade eder.

VERİ ODASI (Dataroom)

Web tabanlı bilgi paylaşım platformu oluşturularak, yatırımcıların mülk hakkında her türlü bilgiye kolaylıkla ulaşması sağlanır. Veritabanı altyapısı, ziyaretçi takibi (log tutma) ve güncelleme özelliğine sahiptir.

HEDEF YATIRIMCI LİSTESİ

Mülkün özelliklerine uygun potansiyel yatırımcılar listelenir, mal sahibinin onayının ardından bu yatırımcılarla temasa geçilir.

TANITIM DÖKÜMANLARI

Yatırımcıları mülkle ilgili bilgilendirmek amacıyla hazırlanan, mülke ilişkin detaylı bilgi içeren dokümanların oluşturulmasıdır.

PERFORMANS DEĞERLENDİRME/ÖLÇME

Sürdürülebilirliği öngörmek için kiracı bazlı ciro analizleri, kira kontratları takibi ve nakit akış (Cash Flow) analizlerini kapsayan çalışmadır.

GİZLİLİK ANLAŞMASI YÖNETİMİ

Veritabanı erişimi öncesinde hukuki danışmanların işbirliğiyle gizlilik sözleşmesinin hazırlanma, yatırımcılara sunulma ve müzakere süreçlerini kapsar.

YATIRIMCI İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ

Pazarlama planı doğrultusunda telefon, mail, toplantı ve saha gezileri ile mülkün pazarlama çalışmalarını yürütme; mülk ile ilgili her türlü konuda yatırımcıyı en doğru ve yeterli şekilde bilgilendirme ve yönlendirme sürecini ifade eder.

DETAYLI İNCELEME SÜRECİ (DUE DILIGENCE)

İlgili gayrimenkule yönelik vergisel, hukuki, finansal ve teknik incelemeleri kapsar. (Dışarıdan sağlanacak hizmetlerdir, KB koordinasyon görevini üstlenmektedir.)

HAFTALIK BİLGİLENDİRME RAPORU

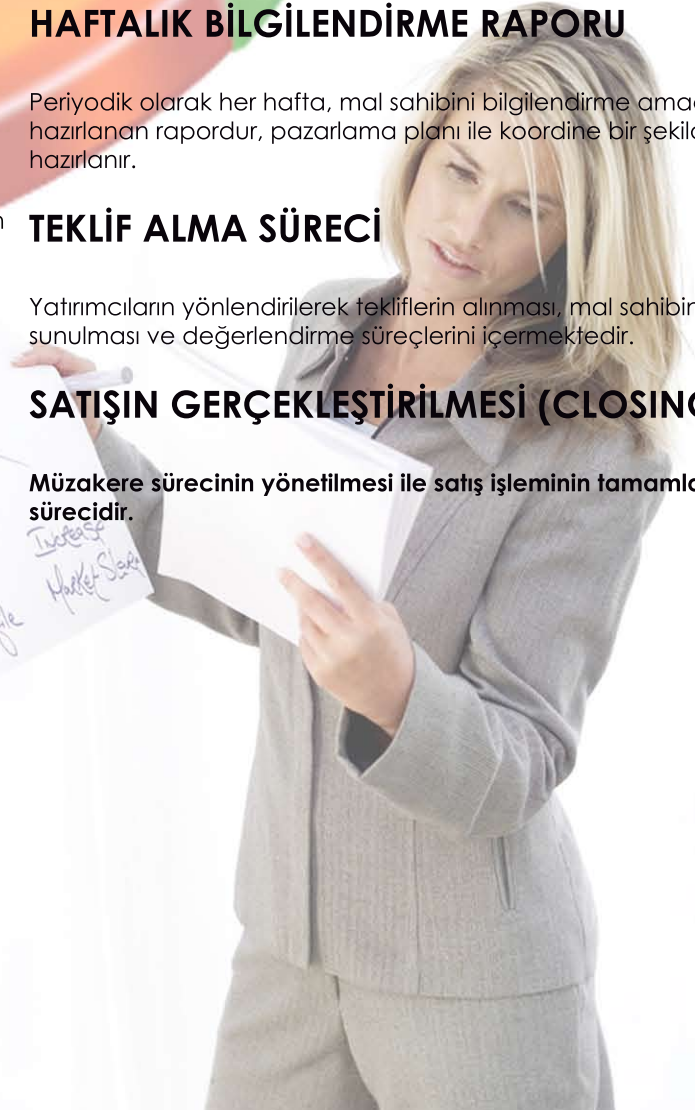
Periyodik olarak her hafta, mal sahibini bilgilendirme amaçlı hazırlanan rapordur, pazarlama planı ile koordine bir şekilde hazırlanır.

TEKLİF ALMA SÜRECİ

Yatırımcıların yönlendirilerek tekliflerin alınması, mal sahibine sunulması ve değerlendirme süreçlerini içermektedir.

SATIŞIN GERÇEKLEŞTİRİLMESİ (CLOSING)

Müzakere sürecinin yönetilmesi ile satış işleminin tamamlanma sürecidir.



Alışveriş Merkezleri
Yönetim Yazılımı



www.avmagent.com

KUZEY || BATI

+90 212 325 28 00 | www.kuzeybati.com.tr

scinvest@kuzeybati.com.tr