

RESICON ve KUZEYBATI işbirliği ile konut satışında yeni bir dönem açılıyor

RESICON ve KUZEYBATI; Türkiye’de yatırım yapmayı planlayan yerli veya yabancı gayrimenkul firmalarının, yatırım fonlarının ve inşaat şirketlerinin; konut, toplu konut, ev-ofis ve rezidanslar olmak üzere her nevi konut içerikli gayrimenkul projelerine; “Proje ve Konsept Geliştirme Hizmeti”, “Proje Satış ve Satış Yönetimi Hizmeti”, “Proje Pazarlama ve İletişim Hizmeti”, “Satış Sonrası Müşteri İlişkileri Yönetim Hizmeti”, vermek üzere işbirlikleri kapsamında oluşturdukları “Tam Kapsamlı Mülk Pazarlama ve Satış Modeli” ile konut satışında yeni bir dönem açılıyor.

Gayrimenkul Konut Sektörü’ndeki on iki yılı aşkın sürede toplamda yirmi bin adedi geçen konutun Pazarlama ve Satış’ında edindikleri konut geliştirme, pazarlama ve satış tecrübelerini; inşaat ve gayrimenkul firmalarına, gayrimenkul fonlarına ve GYO’lara; “Proje ve Konsept Geliştirme” ile “Proje Pazarlama ve Satış” alanlarında kapsamlı hizmet seçenekleri sunarak, yakın dönemde hizmet verdiği firmalar arasına Beyoğlu Grup, Torkam İnşaat, Nef ve Torunlar GYO’dan sonra Özak GYO’nun da katıldığını belirten RESICON CEO’su **Aybars Kızılsencer**;

“Konut sektöründe tüketici beklentilerine göre hazırlanmış, fark edilebilir projeler üreterek kârlı ve ideal sürede satabilmek, rekabetin daha da çetin hale geldiği günümüz piyasasında oldukça önemli hale geldi. Bu nedenle; daha proje ve konsept geliştirme sürecinden başlayarak, pazarlama ve satış stratejisi, iletişim dili, reklam süreç yönetimi, satış ekibi yönetimi ve müşteri hizmetleri gibi kademelerde profesyonel danışman desteği olarak “**Konut Pazarlama ve Satış**” işini outsource eden firmaların sayısı giderek artıyor. RESICON ve KUZEYBATI olarak oluşturduğumuz işbirliği kapsamında geliştirdiğimiz “**Tam Kapsamlı Mülk Pazarlama ve Satış Modeli**” ile firmalar böylece “**Konut Pazarlama ve Satış**” işini uzmanına emanet ederek kazanmış oldukları zamanı inşaat üretim süreçlerine daha fazla yoğunlaşarak değerlendirebilecekler” dedi.

1994 yılında kurulan ve uluslararası gayrimenkul danışmanı BNP Paribas Real Estate'nin Türkiye'deki tek yetkili iş ortağı olarak Türkiye'de ve dünyada uluslararası emlak hizmetlerini sunarak, bilgi sistemlerine yaptıkları yatırım ile 600.000’den fazla kişi veya şirket ile 100.000’den fazla mülkü görüntüleme kapasitesine sahip “**CRM Veritabanı Sistemi**” ile rakiplerinden ayrıldıklarını belirten KUZEYBATI CEO’su **Murat Ergin**;

“KUZEYBATI ve RESICON işbirliği ile KUZEYBATI’nın Gayrimenkul Sektörü’ndeki yirmi yılı aşkın tecrübesi ve oluşturduğu CRM ve Teknoloji-Veritabanı altyapısının tümünü kullanabileceğiniz; satış operasyonundan, e-pazarlamaya; çağrı merkezinden, hukuk desteğine kadar **tam kapsamlı Mülk Pazarlama ve Satış Hizmeti** almış oluyorsunuz “ dedi.

Detaylı Bilgi için: 0 850 622 7634 / www.resicongroup.com / www.kuzeybati.com.tr