

SORUMLU EMLAK DANIřMANLIđI SEVİYE – 5

MESLEKİ YETERLİLİK SINAVI

ÇALIşMA KİTAPÇIđI

Mesleki Yeterlilik sınavları, iki ayrı oturumda yapılmaktadır.

Birinci Oturum; TEORİK SINAV OTURUMU (90 DAKİKA)

İkinci Oturum; MÜLAKAT (SÖZLÜ) SINAV OTURUMU (30-60 DAKİKA ARASI)

NOT: Teorik sınavlar, grup halinde yapılır. Mülakat sınavları ise teker teker yapılır.

TEORİK SINAV OTURUMU

Bu oturumda adaylara 3 farklı konudan 20' şer olmak üzere toplam 60 tane Test sorusu yöneltilir. Sorular dört seçenekli çoktan seçmeli sorular şeklindedir. Yanlış cevaplar, doğru cevapları götürmez. Başarı notu en az 70' tir. Yani her konudan en az 14' er tane doğru cevaba ihtiyacınız olacak.

ÖNEMLİ: Teorik sınavda soruları dikkatli okuyup, cevap şıklarının tümünü okuduğunuzda geçme şansınız çok yüksek. Kalan adayların %90' ı soruları okumadığı, cevap şıklarının tümüne bakmadığı veya okuduğunu anlamadığı için kalmaktadır. Sorular, çok akademik dille yazılmış, anlaması güç cümlelerle yazılmamıştır. Sade bir dille ve kolay anlaşılabilir bir metin tekniğı ile hazırlanmıştır. Dikkatli okuduğunuzda çok büyük bir ihtimalle üç konudan da geçersiniz.

BİRİNCİ KONU: İř SAğLIğI VE GÜVENLİğİ, ÇEVRE VE KALİTE

Bu bölümde çıkan soruların alt başlıkları ve örnek soruları, aşağıdaki gibidir:

- **İSG KURALLARI**

ÖRNEK SORU: Aşağıdakilerden hangisi İř Sağlığı ve Güvenliğı kurallarındandır?

- A- Afiş asarken balkondan sarkmak
- B- Pankart asarken yüksekte çalışma kurallarına uymak
- C- Hızlı araç kullanmak
- D- Müşteriyi şantiyeye yalnız göndermek

- **TEHLİKE VE RİSKLER**

ÖRNEK SORU: Aşağıdakilerden hangisi tehlikeli bir davranıştır?

- A- Ofis lavabolarındaki zemini ıslak bırakmak
- B- Ofis dolaplarını duvara sabitlemek
- C- Oval toplantı masası kullanmak
- D- Döner koltuk kullanmak

- **ACİL DURUMLAR**

ÖRNEK SORU: Aşağıdakilerden hangisi iş sağlığı ve güvenliği talimatlarından birisidir

- A- Acil durum talimatı
- B- Maaş ödeme talimatı
- C- Banka EFT talimatı
- D- Banka havale talimatı

- **ÇEVREYİ KORUMA**

ÖRNEK SORU: Ofis ortamında ortaya çıkan kağıt atıkların, toplama süreci ile ilgili aşağıdakilerden hangisi doğrudur?

- A- Kağıt atıklar çöp kutusuna atılmalıdır
- B- Kağıt atıklar geri dönüşüm kutusuna atılmalıdır
- C- Kağıt atıklar yakılmalıdır
- D- Kağıt atıklar saklanmalıdır

- **DOĞAL KAYNAKLARIN İSRAF EDİLMEMESİ**

ÖRNEK SORU: Doğal kaynakların israf edilmesi, nasıl bir neticeye sebep olabilir?

- A- Doğal kaynaklara, sonraki yıllarda ihtiyaç olmayacağı için çok önemli bir neticeye sebep olmaz
- B- Doğal kaynakların hızla tüketilmesi, dünyayı daha yaşanabilir bir hale getirir
- C- Doğal kaynakların israf edilmesi, dünya genelinde yaşam unsurlarını olumsuz yönde etkiler
- D- Doğal kaynaklara, sonraki yıllarda çok ihtiyaç olacağı için hiç kullanılmaması gerekir

- **İŞ KALİTESİNİ GELİŞTİRME**

ÖRNEK SORU: Aşağıdakilerden hangisi, iş kalitesini geliştirmeye fayda sağlar

- A- Teknolojiyi yakından takip etmek
- B- Rakiplerin uygulamalarını izlemek ve değerlendirmek
- C- Yetkin personelle çalışmak
- D- Hepsi

- **MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ**

ÖRNEK SORU: Aşağıdakilerden hangisi, müşteri memnuniyetini olumlu yönde etkiler?

- A- Müşterilerle iletişimde şeffaf olmak
- B- Müşteri ile iletişimde göz teması kurmamak
- C- Müşteri ile telefon görüşmesi yapmamak
- D- Müşterinin isteklerine uygun olmasa da portföydeki mülkü, müşteriye satmak

İKİNCİ KONU: PAZARLAMA STRATEJİSİ VE İŞ ORGANİZASYONU

• BİLGİ TOPLAMA

ÖRNEK SORU: Aşağıdakilerden hangisi, bir emlak ofisinde haftalık olarak yapılan, satış pazarlama toplantısında bir gündem konusudur?

- A- Personelin özlük dosyalarını düzenleme
- B- Personelin sigorta prim ödemelerini gözden geçirme
- C- Tedarikçi performanslarını analiz etme
- D- Güncel gayrimenkul portföyünü gözden geçirme

• PAZARLAMA HEDEFLERİ

ÖRNEK SORU: Pazarlama hedefleri planlanırken hangi etken önemsenmelidir?

- A- Pazarlama bütçesi
- B- Hedef kitle
- C- Kurumsal kültür
- D- Hepsi

• İŞ ORGANİZASYONU VE PLANLAMA

ÖRNEK SORU: Emlak ofisinde personele görev dağılımı yapılması ile ilgili aşağıdaki bilgilerden hangisi yanlıştır?

- A- Tüm görevler bir personele verilmeli
- B- Personellere görev verilmemeli
- C- Her personelin yetkinliğine uygun görev verilmeli
- D- Personellere bilmedikleri konularda görevler verilmeli

• BÜTÇE

ÖRNEK SORU: Bir emlak ofisinde yıllık genel bütçe hazırlanırken, aşağıdakilerden hangisine bakılması gerekmektedir?

- A- İşletme sorumlusunun sosyal hayatına
- B- Çalışan personellerin ev kiralarna
- C- Planlaması yapılan faaliyetlerin maliyetlerine ve genel giderlere
- D- Çalışanların şahsi araç markalarına

• EĞİTİM VE GELİŞTİRME

ÖRNEK SORU: Personellerin gelişimi için yıllık bütçede ayrılan gider kalemi, aşağıdaki şıkların hangisinde doğru olarak verilmiştir?

- A- Reklam bütçesi
- B- Pazarlama bütçesi
- C- Eğitim bütçesi
- D- Ulaşım bütçesi

ÜÇÜNCÜ KONU: EMLAK SATIŞ/KİRALAMA VE SATIŞ SONRASI HİZMETLER

• PORTFÖY OLUŞTURMA

ÖRNEK SORU: Portföyde bulunan bir gayrimenkulün bilgilerinde eksiklik varsa nasıl tamamlanması daha uygun olur?

- A- Gayrimenkulün bulunduğu sokak sakinlerinden sorarak
- B- Resmi kayıtlara ulaşarak (tapu, rayiç vb)
- C- Gayrimenkulün önceki sahipleri ile görüşerek
- D- SGK kayıtlarına bakarak

• EMLAK DURUM TESPİTİ

ÖRNEK SORU: Aşağıdakilerden hangisi, durum tespiti yapılan bir gayrimenkulde son bakılacaklardandır?

- A- Boya kaç kat sürülmüş
- B- Tuğla kalınlıkları
- C- Tamirat ihtiyacı olup olmadığı
- D- Camların kalınlığı

• PAZARLAMA VE TANITIM

ÖRNEK SORU: Aşağıdakilerden hangisi pazarlama materyalidir?

- A- Afiş
- B- Pankart
- C- El İlanı
- D- Hepsi

• EMLAK SAHİBİ VE MÜŞTERİYİ ANLAŞTIRMA

ÖRNEK SORU: Aşağıdakilerden hangisi, emlak sahibi ile müşterinin mutabık kalarak imzaladığı sözleşmedir?

- A- Satış sözleşmesi
- B- İşbaşı sözleşmesi
- C- Transfer sözleşmesi
- D- Tapu

• SATIŞ VE KİRALAMA İŞLEMLERİ

ÖRNEK SORU: Aşağıdakilerden hangisi satış sürecinin sonundaki işlemlerden değildir?

- A- Tapu müracatı
- B- Kredi başvuruları
- C- Tapu harcı ödemesi
- D- Tadilat ve tamirat

- **TAPU İŞLEMLERİ**

ÖRNEK SORU: Aşağıdakilerden hangisi kat mülkiyetli bir dairenin satışı için tapu müdürlüğüne verilmesi gereken belgelerden değildir?

- E- Dairenin planı
- F- Tapu bilgileri
- G- Alıcı nüfus cüzdanı
- H- Satıcı nüfus cüzdanı

- **HİZMET BEDELİ (KOMİSYON) TAHSİLATI**

ÖRNEK SORU: Komisyon tahsilatı ile ilgili aşağıdaki bilgilerden hangisi yanlıştır?

- A- Gayrimenkulün satış rakamı üzerinden alıcı ve satıcıdan ayrı ayrı % 2 komisyon ödemesi talep edilir
- B- Komisyon oranlarına %18 KDV ilave edilir ve faturası kesilir
- C- Komisyon ödemesi elden alındı ise tahsilat makbuzu kesilir
- D- Kiralamalarda herhangi bir komisyon ödemesi alınmaz

- **SATIŞ SONRASI HİZMETLER**

ÖRNEK SORU: Bir emlakın satışından sonra yeni mülk sahibi hangi konuda, Sorumlu Emlak Danışmanı tarafından bilgilendirilmelidir?

- A- Emlak beyanını vermesi gereği ile ilgili
- B- Üye olması gereken çevredeki kulüplerle ilgili
- C- Yeni komşularının sosyal yaşantıları ile ilgili
- D- Bölgede yapılan önceki imar planları ile ilgili

MÜLAKAT (SÖZLÜ) SINAV OTURUMU

Bu oturumda adaylara 2 farklı konudan sorular yöneltilir.

BİRİNCİ KONU: PAZARLAMA STRATEJİSİ VE İŞ ORGANİZASYONU

İKİNCİ KONU: EMLAK SATIŞ/KİRALAMA VE SATIŞ SONRASI HİZMETLER

Sorular sözlü olarak da sorulabilir yazılı bir kâğıtta da verilebilir. Başarı notu her iki konudan da en az 70' tir. Bir de kritik adımlar vardır. Bu kritik adımları bilmeyenler, puanına bakılmaksızın sınavda başarısız sayılır.

ÖNEMLİ: Mülakat sınavında soruları size verilen bilgileri dikkatli okuyup, sizden ne istendiğini anladığınızda geçme şansınız çok yüksek. Kalan adayların %90' ı kendilerine verilen yazılı bilgileri doğru okumadığı veya anlamadığı için kalmaktadır. Sorular, çok akademik dille yazılmış, anlaması güç cümlelerle yazılmamıştır. Sade bir dile ve kolay anlaşılabilir bir metin tekniği ile hazırlanmıştır. Dikkatli okuduğunuzda çok büyük bir ihtimalle iki konudan da geçersiniz.

1- MÜLAKAT SINAVLARI NASIL YAPILIR?

- Birebir mülakat yolu ile yapılır
- Senaryo gereği, sınavın yapıldığı yer sizin emlak ofisinizdir
- Siz de bu ofisin Sorumlu Emlak Danışmanı olursunuz
- Sınavı yapan kişi, size yazılı bir bilgi verir, inceleyip değerlendirme yapmanızı ister. O yazılı belge ile işiniz bittiğinde başka bir yazılı belge verir. Onu da inceleyip değerlendirme yapmanızı ister
- Bu şekilde belge inceleyip değerlendirmeler yaparak sınav devam eder
- Aralarda sizin açıklamanıza göre sözlü sorular da yöneltilir
- Size verilen bu belgelerde eksikler olabilir. Bu durumda sizin bu eksiği görüp fark etmeniz ve giderilmesi için ne yapılması gerektiğini söylemeniz beklenir.

2- ÖRNEK

Size yazılı bir bilgi verilir. Burada;
Emlak ofisimizin politikası yazar
Emlak ofisimizin hedef kitlesi yazar
Emlak ofisimizin hedefi yazar
En sonunda sizden bir değerlendirme ister

ÖRNEK:

Emlak ofisimizin politikası: Sadece daire satışı yapıyoruz

Emlak ofisimizin hedef kitlesi: Sadece üniversite öğrencileri

Emlak ofisimizin hedefi: Yılda 50 daire satışı

Buradaki bilgilere göre bir pazarlama stratejisi oluşturunuz

Ne Olabilir?

Burada önce emlak ofisinizde bir daire portföyü oluşturmanız gerektiğinden bahsetmelisiniz. Bu portföyü nasıl oluşturursunuz? Bunları anlatmanız istenir. Örneğin saha çalışmaları yaparım, internet araştırmaları yaparım, müteahhitlerle görüşür, yeni projeleri gezerim ve daire portföyü oluştururum gibi...

Sonra hedef kitleye nasıl ulaşacağınızı da anlatmalısınız. Örneğin üniversite reklam panolarına ilan veririm. Kampüs önünde ilan dağıtırım. Bölgesel olarak internet reklamları oluştururum, ekibimi buna göre organize ederim gibi...

Bu şekilde yılda 50 daire satışını yakalamaya çalışırım şeklinde açıklamalar yapmanız beklenir.

3- MÜLAKAT SINAVLARINDA EN ÇOK YAPILAN HATALAR

YETKİLENDİRME SÖZLEŞMESİ: Yetkilendirme Sözleşmesi: Mülk sahibi ile emlak danışmanı arasında imzalanan, gayrimenkulün satış ya da kiralama işinin emlak ofisine verildiği sözleşmedir. Bu sözleşmenin süresi en fazla üç aydır.

1/5000 LİK PLAN: Binlik planlardan (nihai) önce yapılan son planlama çalışması

BELEDİYE RAYİÇ BEDELİ: Bir gayrimenkulün vergilendirilebilmesi için belirlenmiş resmi fiyatlandırma

PİYASA EMSAL DEĞERİ: Gayrimenkulün satış rakamını tespit edebilmek için yapılan emsal araştırmasının (bölge, özellik vb) akabindeki değeri

ARSANIN DURUMU: Belediyelerden öğrenilir (İmar servislerinden)

GAYRİMENKULÜN İMAR PARSEL SORGULAMALARI: Belediyeden (planları, durumu vb) ve tapudan (şerh, ipotek, satılamaz vb olup olmadığı) yapılıyor

PARSEL SORGULAMA: Parsel sorgulama www.tkgm.gov.tr (Tapu Kadastro Genel Müdürlüğü) internet adresinden yapılır. Burada size bir tablet, telefon vb verilir, bir de bir gayrimenkulün bilgileri verilir (ili, ilçesi, mahallesi, ada ve parseli). Tkgm adresinden girip bu bilgileri yerlerine yazarak sorgulama yapmanız ve parseli bulduğunuzda da o parselin üzerine tıklayarak parsel bilgilerini sınav değerlendiricinize göstermeniz gerekir.

KOMİSYON TAHSİLATI: Gayrimenkulün satış fiyatı üzerinden %2 alıcı, %2 satıcıya fatura keserim. Fatura keserken %18 KDV' leri de ilave ederim. Komisyon hakkımı elden nakit şeklinde alırsam tahsilat makbuzu da keserim demelisiniz. Ayrıca kira komisyonu sorulursa bir aylık kira bedeli + %18 KDV ilavesi ile fatura keserim demelisiniz

YATIRIM HİZMETİ: Size yatırım yapmak için gelen bir müşteri için dikkat etmeniz gereken iki durum var.

Birincisi müşteriniz ne istiyor (kira getirisi mi, plan içi bir tarla mı? Arsa mı ?....)

İkincisi bütçesi ne kadar?

Müşterinin istediği ve bütçesine en uygun gayrimenkulü, size verilen alternatifler arasından bulup bu gayrimenkulü önermeniz beklenmektedir.

SON OLARAK HEYECAN VE PANİK YAPMAYIP SAKİN OLUNUZ.

BAŞARILI BİR SINAV VERMENİZİ ÜMİT EDİYORUZ