İLK TEMAS

Sürekli yanlış anlaşılmalar göz önüne alındığında ve herkesin değerli zamanını boşa harcamasını önlemek için, sunduğumuz varlıkların neredeyse tamamı bizim için PAZAR DIŞI olan "**SOMUTLUK VE MEŞRUİYET**" ilkesine dayanan çalışma şeklimizi ve prosedürlerimizi kamuoyuna açıklığa kavuşturmak istiyorum.
Bu hotel ve yüksek hacimli gayrimenkullerin sunulması aslında şu anlama geliyor:
"**GAYRİMENKULLER SATIŞ İÇİN DEĞİL, SAHİBİNİN ALIM TEKLİFİ ALMAYA HAZIR OLDUĞU VARLIKLAR**" dır.

İlk adım, her zaman talebin doğrudan **potansiyel bir alıcıdan** mı yoksa **bir aracıdan mı** geldiğine bakarız.
Muhatabımızın rolü netleştirildiğinde, başvuru sahibi hakkında bir dizi bilgi almalıyız.
Örneğin: **ŞİRKET PROFİLİ, KİM OLDUĞU, KURUMSAL OLUP OLMADIĞI, WEB SİTESİ** var mı, fiziksel bir ofis/şirket varsa, **OFİS/ŞİRKET KAYITLI MI DEĞİLMİ, BU ALIMA ARACILIK YAPMAYA YETKİSİ VAR MI** gibi bilgi sahibi olmamız gerek.
Talebi gönderen sadece bir e-posta ve arkasında hiçbir kurumsal yapısı olmayan sadece bir bir telefon numarası olan birisimi bundan emin olmalıyız. **BİZ KONUŞTUĞUMUZ ve MUHATAP OLDUĞUMUZ İNSANLARI TANIMAK İSTİYORUZ**.
Aracılarla tabii ki çalışabiliriz, ancak her şeyden önce bazı gizli varlık bilgilerine erişim ve ardından sunduğumuz otellere doğrudan erişim için katı prosedürlerimiz var.

Portföyümüzdeki otellerin tamamına ulaşımımız mevcuttur. Satışa müsait ama her talepte güncelleme yapılması şarttır. Gayrimenkullerimize (%50-%60) alınan yetkiler ile hareket ediyoruz. Diğerleri ile biz veya partnerlerimiz direk irtibatta olup duruma göre hareket etmekteyiz ve meşruyuz. YETKİ EVRAKLARIMIZI ASLA ve hiçbir nedenle kimseye göndermeyeceğimizi bildirmek isteriz. Bunlar, diğer kişisel bilgileri veya ayrıntıları içeren kapsamlı sözleşmelerin bir parçalarıdır ve kişisel belgelerdir. Ancak çalışma ileri seviyeye taşındığında alıcı ve satıcı gayrimenkulün satın alımı için masaya oturma organizesi esnasında şahsi toplantılarda ibraz edilebilir.

İstisna durumlar dışında, sunuma kapalı ve gizli portföyler için bizlerden yetki belgesi gibi yazılar talep edemezsiniz. Piyasada satılık (gizli) olmayan ürünler için yetki belgesi olmaz. Ancak satın alma teklifleri almamızı veya bir potansiyel aracı ile görüşmeler başlatmamızı meşrulaştıran "**YETKİLER**" 'dir.
Bir potansiyel alıcı somut bilgiler ile ilgilenir. Pek çok durumda (istisnalar hariç) elimizde teferruatlı Bilgi Notları (BN), Satış Rakamları, hotel hakkında genel bilgileri mevcuttur. Genelde hiçbir zaman işletmeye ait gizli finansal bilgiler. Yoktur. Bu bilgiler hiçbir zaman, istisnalar hariç, aracılara teslim edilmez. "**Veri Odası**" diye adlandırdığımız mal sahibinin hukuk ve yetkili ekibi ile potansiyel alıcının hukuk ve yetkili ekibi arasındaki ilk toplantıda dosyalar ve veriler teslim edilir. **ARACILARA BU BELGELER ASLA TESLİM EDİLMEZ.**

Ancak (bizim kanaat getirdiğimizde) başvuran hakkında yeterli bilgiyi aldıktan sonra, talebi değerlendirip ve **GİZLİLİK ŞÖZLEŞMESİ EŞLİĞİNDE (NCNDA)** (şablonumuz) ile başlatılacaktır. Potansiyel alıcının **İŞ PROFİLİ** ve aracının potansiyel alıcı tarafından aracıya imzalanan **YETKİLENDİRME BELGESİ** ile ilk adımımızı ata ve aracılarla da bir sıkı bir iş ilişkisi başlatabiliriz. **Bu ön belgeler olmadan hiçbir talebi değerlendirmeye almayacağız.**

İlk belgeleri aldıktan sonra, talep edilen gayrimenkullerin adlarını, web sitelerini ve elimizde bulunan ve göndermeyi uygun gördüğümüz diğer tüm bilgileri sizlere ulaştıracağız.
Bizim çalışma prensibimiz bu şekildedir. Bu şekilde bizimle çalışmak istemiyorsanız lütfen ne siz yorulun ne de biz.

Şunu da söylememiz gerekir. Bu ön evrakları göndermekle işlem bitmiyor, takip edilmesi gereken başka adımlar daha var ama bunları şu anda konuşmanın gereksiz olduğunu düşünüyoruz.

REGNUM OÜ