Emlak Danışmanı Seviye 4 A2 Birimi (Pazarlama Süreci) Sınav Soruları

A2 Birimi: İş Planlama ve Piyasa Araştırması Sınav Soruları (1–15. Sorular)

1. Emlak danışmanının haftalık iş planını hazırlamadan önce aşağıdakilerden hangisini belirlemesi gerekir?

A) Rakip işletmelerin çalışanlarının kişisel bilgilerini
B) Yapılacak işleri, hedefleri, öncelikleri ve kullanılabilecek kaynakları
C) Müşterilerin gelecekteki bütün harcamalarını
D) Satışı tamamlanmış taşınmazların yeni tapu numaralarını

2. Emlak danışmanının hazırladığı iş planında bir faaliyetin tamamlanmasından sorumlu kişinin belirtilmesinin temel amacı nedir?

A) İşletmenin reklam giderlerini artırmak
B) Müşterilerin görevlerini belirlemek
C) Taşınmazların satış fiyatlarını eşitlemek
D) Görev dağılımını ve işlerin takibini kolaylaştırmak

3. Bir emlak danışmanı günlük çalışma süresinin 90 dakikasını piyasa araştırmasına, 120 dakikasını portföy çalışmalarına ve 60 dakikasını ilan hazırlamaya ayırmıştır. Bu faaliyetlerin toplam süresi kaç saattir?

A) 4,5 saat
B) 3,5 saat
C) 4 saat
D) 5 saat

4. Emlak danışmanı, belirli bir bölgede konut talebinin neden arttığını öğrenmek için potansiyel müşterilerle doğrudan görüşmeler yapmaktadır. Bu çalışma hangi bilgi toplama yöntemine örnektir?

A) İkincil veri analizi
B) Arşiv araştırması
C) Birincil veri toplama
D) Muhasebe denetimi

5. Emlak piyasasına ilişkin araştırmalarda Türkiye İstatistik Kurumu tarafından yayımlanan konut satış istatistiklerinin kullanılması hangi veri toplama yöntemine örnektir?

A) Doğrudan müşteri gözlemi
B) İkincil kaynaklardan veri toplama
C) Deneysel araştırma
D) Yüz yüze müşteri görüşmesi

6. Emlak danışmanı bir bölgede satılık konut sayısının arttığını, ancak satın almak isteyen müşteri sayısının azaldığını tespit etmiştir. Diğer piyasa koşulları değişmediğinde bu durum nasıl bir sonuç oluşturabilir?

A) Bütün konut fiyatlarının kesin olarak yükselmesi
B) Satılık konutların tamamının aynı gün satılması
C) Bölgedeki taşınmaz arzının tamamen ortadan kalkması
D) Satış sürelerinin uzaması ve fiyatlar üzerinde aşağı yönlü baskı oluşması

7. Bir bölgede konut talebinin mevsimlere göre değişip değişmediğini belirlemek isteyen emlak danışmanı hangi yöntemi kullanmalıdır?

A) Farklı dönemlere ait satış ve kiralama verilerini karşılaştırmalıdır.
B) Yalnızca bir günlük ilan sayılarını incelemelidir.
C) Sadece kendi konutunun değerini hesaplamalıdır.
D) Müşterilerin yaş bilgilerine bakarak karar vermelidir.

8. Emlak pazarlamasında pazar bölümlendirmesi (segmentasyon) ne anlama gelir?

A) Bir taşınmazın fiziksel olarak küçük parçalara ayrılmasını
B) Bir arsanın kadastro sınırlarının değiştirilmesini
C) Potansiyel müşterilerin benzer ihtiyaç ve özelliklerine göre gruplandırılmasını
D) Taşınmaz satış bedelinin taksitlere bölünmesini

9. Emlak işletmesinin belirli bir bölgedeki rakip işletmelerin ilanlarını, hizmetlerini ve pazarlama yöntemlerini incelemesinin temel amacı nedir?

A) Rakip işletmelerin müşterilerine ait gizli bilgileri elde etmek
B) Piyasa koşullarını ve rekabet ortamını değerlendirerek kendi pazarlama faaliyetlerini geliştirmek
C) Rakip işletmelerin yetki belgelerini iptal etmek
D) Bütün işletmelerin aynı fiyat üzerinden satış yapmasını sağlamak

10. Emlak danışmanlığında kullanılan SWOT (GZFT) analizinde aşağıdakilerden hangisi dış çevreden kaynaklanan bir fırsata örnektir?

A) İşletmenin personel eksikliği
B) İşletmenin deneyimli çalışanlara sahip olması
C) İşletmenin reklam bütçesinin yetersizliği
D) Faaliyet gösterilen bölgeye yeni bir metro hattının yapılması

11. Bir emlak işletmesi bir ay içerisinde 40 yeni taşınmazı portföyüne katmayı hedeflemiş, ancak 30 taşınmazı kayıt altına alabilmiştir. İşletmenin hedef gerçekleşme oranı yüzde kaçtır?

A) %75
B) %60
C) %80
D) %90

12. Emlak işletmesinin aylık pazarlama bütçesi 30.000 TL'dir. Bu bütçenin %40'ının internet ilanlarına ayrılması durumunda internet ilanları için kullanılabilecek tutar kaç TL'dir?

A) 8.000 TL
B) 10.000 TL
C) 12.000 TL
D) 15.000 TL

13. Emlak danışmanının pazarlama faaliyetlerinde kullandığı CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi) sisteminin temel işlevi nedir?

A) Taşınmazların tapu kayıtlarını değiştirmek
B) Müşteri bilgilerini, taleplerini, görüşmeleri ve takip süreçlerini düzenli olarak yönetmek
C) Belediyelerin imar planlarını hazırlamak
D) Bankaların kredi faiz oranlarını belirlemek

14. Emlak danışmanı tarafından hazırlanan bir iş planının uygulanması sırasında beklenmeyen gelişmeler nedeniyle bazı çalışmalar gecikmiştir. Bu durumda ne yapılmalıdır?

A) İş planı tamamen iptal edilmelidir.
B) Gecikmeler müşterilerden gizlenmelidir.
C) İşlerin tamamlanma süreleri dikkate alınmamalıdır.
D) İş planı mevcut koşullara göre gözden geçirilmeli ve gerekli düzenlemeler yapılmalıdır.

15. Emlak işletmesi pazarlama faaliyetleri için ölçülebilir bir hedef belirlemek istemektedir. Aşağıdakilerden hangisi bu amaca uygun bir hedeftir?

A) Bir ay içerisinde 15 yeni satılık konutu portföye kazandırmak
B) Gelecekte daha başarılı bir işletme olmak
C) Mümkün olduğu kadar çok çalışmak
D) Rakiplerden daha iyi hizmet vermeye çalışmak

A2 Birimi: Portföy Oluşturma ve Taşınmazların Durum Tespiti Sınav Soruları (16–30. Sorular)

16. Emlak danışmanının yeni taşınmazları portföyüne kazandırmak amacıyla aşağıdaki yöntemlerden hangisini kullanması uygundur?

A) Başka işletmelerin gizli müşteri kayıtlarını ele geçirmek
B) Taşınmaz sahiplerinin bilgisi dışında ilan yayımlamak
C) Bölge araştırmaları yapmak, müşteri referanslarını değerlendirmek ve taşınmaz sahipleriyle iletişim kurmak
D) Gerçekte bulunmayan taşınmazları portföye kaydetmek

17. Emlak danışmanı, portföyüne alacağı bir konutu fiziksel olarak incelerken aşağıdakilerden hangisini değerlendirmelidir?

A) Taşınmazın ısıtma sistemini, yapı durumunu, oda düzenini, cephelerini ve bakım ihtiyaçlarını
B) Taşınmaz sahibinin siyasi görüşlerini
C) Komşuların kişisel banka bilgilerini
D) Önceki kiracının özel hayatını

18. Gayrimenkul sektöründe takyidat kavramı aşağıdakilerden hangisini ifade eder?

A) Taşınmazın yıllık kira gelirini
B) Taşınmazın inşaat maliyetini
C) Taşınmazın iç dekorasyon özelliklerini
D) Taşınmaz üzerindeki hak, şerh ve hukuki sınırlamalara ilişkin kayıtları

19. Emlak danışmanı, portföyüne alınacak bir taşınmazın mevcut kullanım şeklinin onaylı mimari projeye uygun olup olmadığını araştırmak istemektedir. Hangi işlem yapılmalıdır?

A) Yalnızca taşınmazın dış görünüşü incelenmelidir.
B) Onaylı mimari proje ile taşınmazın mevcut fiziksel durumu karşılaştırılmalıdır.
C) Taşınmaz sahibinin gelir düzeyi araştırılmalıdır.
D) Binanın elektrik faturası incelenmelidir.

20. Bir binaya ait Enerji Kimlik Belgesi (EKB) aşağıdaki bilgilerden hangisini içerir?

A) Binanın mülkiyet sahiplerinin banka hesaplarını
B) Binada yaşayan kişilerin kimlik bilgilerini
C) Binanın enerji performansı ve enerji verimliliği sınıfına ilişkin bilgileri
D) Binanın güncel satış fiyatını

21. Emlak danışmanı, portföyüne alacağı bir iş yerinin tapuda mesken olarak kayıtlı olduğunu fark etmiştir. Bu durumda ne yapmalıdır?

A) Tapu niteliğini, kullanım şartlarını ve ticari faaliyete ilişkin gerekli izinleri araştırmalıdır.
B) Taşınmazın her türlü ticari faaliyete uygun olduğunu kabul etmelidir.
C) Tapu kaydını kendi yetkisiyle değiştirmelidir.
D) Taşınmazın kayıtlı niteliğini ilanda gizlemelidir.

22. Bir taşınmazın bulunduğu arsanın sınırlarının ve kadastro bilgilerinin incelenmesi amacıyla aşağıdaki belgelerden hangisinden yararlanılabilir?

A) Kira ödeme makbuzu
B) Elektrik abonelik sözleşmesi
C) Apartman yönetim karar defteri
D) Kadastro paftası

23. Bir taşınmazın zemin katında rutubet ve duvarlarda nem izleri bulunduğu tespit edilmiştir. Emlak danışmanı portföy bilgi formuna bu durumu nasıl yansıtmalıdır?

A) Taşınmazın tamamen yenilenmiş olduğunu belirtmelidir.
B) Tespit edilen nem ve rutubet sorunlarını kayıt altına almalıdır.
C) Sorunun kesinlikle önemsiz olduğunu yazmalıdır.
D) Taşınmazın fiziksel durumuyla ilgili hiçbir bilgi vermemelidir.

24. Taşınmazın pazarlama öncesi durum tespiti sırasında bina yaşı, deprem güvenliği ve taşıyıcı sistem hakkında bilgi isteyen emlak danışmanı nasıl hareket etmelidir?

A) Binanın boyasına bakarak deprem güvenliğini kesin olarak belirlemelidir.
B) Binanın satış fiyatından taşıyıcı sistemin durumunu tahmin etmelidir.
C) Mevcut resmî belgeleri incelemeli ve teknik değerlendirme gereken durumlarda uzman görüşüne başvurulmasını sağlamalıdır.
D) Binanın yeni görünmesi durumunda bütün teknik kontrolleri gereksiz kabul etmelidir.

25. Bir taşınmazın tapu kaydında elbirliği mülkiyeti bulunduğu görülmüştür. Bu durum aşağıdakilerden hangisini ifade eder?

A) Birden fazla kişinin belirlenmiş bireysel payları olmaksızın taşınmaz üzerinde birlikte mülkiyet hakkına sahip olmasını
B) Taşınmazın yalnızca belediyeye ait olmasını
C) Taşınmazın mülkiyetinin otomatik olarak kiracıya geçmesini
D) Taşınmazın herhangi bir malikinin bulunmamasını

26. Arsa üzerine inşa edilecek bir yapının yüksekliğini etkileyebilecek imar bilgisi aşağıdakilerden hangisidir?

A) Taşınmazın yıllık kira bedeli
B) Tapu harcı tutarı
C) Binanın elektrik tüketimi
D) İmar planında ve ilgili plan notlarında belirtilen yapı yüksekliği sınırı

27. Emlak danışmanı, aynı taşınmaza ilişkin portföy sisteminde iki farklı kayıt bulunduğunu fark etmiştir. Bu durumda ne yapmalıdır?

A) Her iki kaydı farklı taşınmazlar olarak pazarlamalıdır.
B) Kayıtları karşılaştırmalı, doğru bilgileri doğrulamalı ve mükerrer kaydı uygun şekilde düzenlemelidir.
C) Taşınmazın satış fiyatını iki katına çıkarmalıdır.
D) Portföydeki bütün kayıtları silmelidir.

28. Bir taşınmaz sahibinin pazarlama yetkisi vermek üzere imzalayacağı belgelerde aşağıdakilerden hangisine dikkat edilmelidir?

A) Sözleşme tarihinin boş bırakılmasına
B) Taşınmaz bilgilerinin tahmini olarak yazılmasına
C) Taraf bilgilerinin, yetki kapsamının, sözleşme şartlarının ve imzaların eksiksiz olmasına
D) Belgenin malik tarafından okunmasının engellenmesine

29. Emlak danışmanı, malikin taşınmaz için belirlediği satış fiyatını ve görüşmeler sırasında kabul edebileceği pazarlık sınırlarını öğrenmiştir. Bu bilgilerin nasıl kayıt altına alınması gerekir?

A) Malikin yazılı onayı alınarak yetkilendirme ve portföy kayıtlarına uygun şekilde işlenmelidir.
B) Yalnızca danışmanın hafızasında tutulmalıdır.
C) Malikin bilgisi dışında değiştirilmelidir.
D) Bütün potansiyel müşterilere doğrudan açıklanmalıdır.

30. Emlak danışmanının yeni bir taşınmazı aktif portföye eklemeden önce gerçekleştirmesi gereken temel işlem sıralaması hangisidir?

A) İlan yayımlama – rastgele fiyat belirleme – malik bilgisi alma
B) Satış işlemi – tapu devri – portföy kaydı
C) Reklam yayımlama – sözleşme iptali – taşınmaz inceleme
D) Taşınmaz bilgilerini toplama – durum ve değer incelemesi yapma – gerekli onay ve yetkilendirmeleri alma – portföy kaydı oluşturma

A2 Birimi: Rayiç Bedel Tespiti ve Gayrimenkul Değerlendirme Sınav Soruları (31–40. Sorular)

31. Bir konutun piyasa değerinin belirlenmesinde emsal karşılaştırma yöntemi kullanılırken aşağıdakilerden hangisi daha güvenilir bir veri kaynağıdır?

A) Taşınmaz sahibinin gelecekte ulaşmak istediği satış fiyatı
B) Benzer taşınmazlara ilişkin yakın tarihli ve doğrulanabilir gerçekleşmiş satış verileri
C) Başka bir şehirdeki farklı nitelikteki taşınmazların fiyatları
D) İnternet ortamındaki doğrulanmamış söylentiler

32. Aynı bölgede bulunan benzer özelliklere sahip üç konutun metrekare birim satış fiyatları sırasıyla 28.000 TL, 30.000 TL ve 32.000 TL'dir. Bu konutların ortalama metrekare birim fiyatı kaç TL'dir?

A) 28.000 TL
B) 29.000 TL
C) 30.000 TL
D) 32.000 TL

33. Metrekare birim fiyatı 35.000 TL olarak hesaplanan 140 metrekarelik bir konutun tahmini piyasa değeri kaç TL'dir?

A) 4.200.000 TL
B) 4.500.000 TL
C) 4.750.000 TL
D) 4.900.000 TL

34. Aynı binada yer alan ve diğer özellikleri benzer olan iki konuttan birinin manzarası daha iyi, doğal ışık alma süresi ise daha uzundur. Bu farklılık taşınmazın piyasa değerini nasıl etkileyebilir?

A) Olumlu fiziksel özellikler nedeniyle piyasa değerini artırabilir.
B) Taşınmazın mülkiyet hakkını ortadan kaldırabilir.
C) Tapu kayıtlarının geçersiz olmasına neden olabilir.
D) Taşınmazın satış bedelini zorunlu olarak düşürür.

35. Bir taşınmazın yıllık brüt kira geliri 360.000 TL'dir. Yıllık brüt kira getiri oranının %6 olması hedefleniyorsa bu varsayıma göre taşınmazın tahmini satış değeri kaç TL'dir?

A) 4.000.000 TL
B) 6.000.000 TL
C) 7.200.000 TL
D) 8.000.000 TL

36. Bir taşınmazın arsa değeri 1.800.000 TL, yapının yeniden inşa edilme maliyeti 2.400.000 TL ve hesaplanan yıpranma bedeli 300.000 TL'dir. Basitleştirilmiş maliyet yaklaşımına göre taşınmazın tahmini değeri kaç TL'dir?

A) 3.600.000 TL
B) 4.200.000 TL
C) 3.900.000 TL
D) 4.500.000 TL

37. Emlak danışmanı, incelemekte olduğu konutun satış fiyatını benzer nitelikteki konutlarla karşılaştırmıştır. Ancak emsal konutların tamamı yakın zamanda yenilenmiş, incelenen konut ise kapsamlı tadilat gerektirmektedir. Danışman nasıl bir değerlendirme yapmalıdır?

A) Bütün konutların piyasa değerini aynı kabul etmelidir.
B) Tadilat ihtiyacını değerlendirme dışında bırakmalıdır.
C) Tadilat gerektiren konuta her durumda daha yüksek değer biçmelidir.
D) Tadilat ihtiyacının piyasa değeri üzerindeki etkisini dikkate alarak uygun fiyat düzeltmesi yapmalıdır.

38. Bir konutun ilk ilan fiyatı 4.000.000 TL, gerçekleşen satış fiyatı ise 3.800.000 TL'dir. İlan fiyatı ile gerçekleşen satış fiyatı arasındaki fark, ilk ilan fiyatının yüzde kaçıdır?

A) %5
B) %8
C) %10
D) %12

39. Emlak danışmanı, bir arsanın piyasa değerini araştırırken bölgedeki diğer arsaların imar haklarının farklı olduğunu belirlemiştir. Bu durumda hangi yaklaşımı benimsemelidir?

A) Bütün arsaları aynı metrekare fiyatı üzerinden değerlendirmelidir.
B) İmar hakları ve yapılaşma koşullarındaki farklılıkları dikkate alarak karşılaştırma yapmalıdır.
C) Yalnızca arsanın sahibinin istediği fiyatı esas almalıdır.
D) Arsaların kullanım amaçlarını dikkate almamalıdır.

40. Emlak danışmanının yaptığı piyasa değer araştırması ile yetkili gayrimenkul değerleme uzmanı tarafından hazırlanan değerleme raporu arasındaki temel fark nedir?

A) Her iki belge de her koşulda aynı hukuki niteliğe sahiptir.
B) Emlak danışmanının hazırladığı fiyat tahmini bütün bankalar tarafından kabul edilmek zorundadır.
C) Piyasa araştırması tahmini fiyat belirlemeye yardımcı olurken yetkili değerleme raporu ilgili mesleki standartlar ve düzenlemeler kapsamında hazırlanır.
D) Gayrimenkul değerleme raporunda taşınmazın hiçbir özelliği dikkate alınmaz.

A2 Birimi: Emlak Pazarlama, Tanıtım ve Ön Hazırlık Sınav Soruları (41–50. Sorular)

41. Emlak danışmanı, portföyündeki lüks bir villanın tanıtımı için pazarlama yöntemi belirlemektedir. Aşağıdakilerden hangisi daha uygun bir uygulamadır?

A) Villanın özelliklerini dikkate almadan bütün müşterilere aynı ilanı göndermek
B) Yalnızca taşınmazın adresini içeren bir ilan hazırlamak
C) Taşınmazın fotoğraflarını kullanmadan tanıtım yapmak
D) Hedef müşteri kitlesine uygun profesyonel fotoğraf, video ve dijital tanıtım yöntemleri kullanmak

42. Emlak pazarlamasında açık ev (open house) yöntemi aşağıdakilerden hangisini ifade eder?

A) Önceden belirlenen zaman aralığında, gerekli izin ve güvenlik koşulları sağlanarak taşınmazın potansiyel müşterilerin ziyaretine sunulmasını
B) Taşınmazın kapılarının sürekli açık bırakılmasını
C) Taşınmaz sahibinin satış yetkisinin kaldırılmasını
D) Konutun herhangi bir sözleşme yapılmadan kiralanmasını

43. Emlak danışmanlığında kullanılan sanal tur uygulamasının temel amacı nedir?

A) Taşınmazın hukuki niteliğini değiştirmek
B) Potansiyel müşterilerin taşınmazı uzaktan ve etkileşimli biçimde inceleyebilmesini sağlamak
C) Taşınmazın tapu devrini otomatik olarak gerçekleştirmek
D) Taşınmazın yapı ruhsatını yenilemek

44. Emlak pazarlamasında kullanılan home staging (satışa hazırlama ve dekoratif düzenleme) uygulaması neyi amaçlar?

A) Taşınmazın bilinen kusurlarını müşterilerden gizlemeyi
B) Taşınmazın tapu kayıtlarını değiştirmeyi
C) Taşınmazın fiziksel özelliklerini doğru biçimde yansıtarak daha düzenli, ferah ve etkileyici görünmesini sağlamayı
D) Taşınmazın satış fiyatını herhangi bir inceleme yapmadan iki katına çıkarmayı

45. Emlak danışmanı, bir taşınmazın oda ölçülerini hızlı ve doğru şekilde almak istemektedir. Aşağıdaki araçlardan hangisini kullanması daha uygundur?

A) Nem ölçer
B) Termometre
C) Voltmetre
D) Lazer mesafe ölçer

46. Emlak danışmanı, bir konutun pazarlama fotoğraflarını çekerken aşağıdaki uygulamalardan hangisini tercih etmelidir?

A) Yeterli aydınlatma sağlayarak konutun gerçek özelliklerini ve mekân düzenini doğru biçimde görüntülemelidir.
B) Odaları olduğundan çok daha büyük gösterecek yanıltıcı düzenlemeler yapmalıdır.
C) Başka konutlara ait fotoğrafları kullanmalıdır.
D) Taşınmazın önemli bölümlerini kasıtlı olarak gizlemelidir.

47. Bir taşınmazın internet ilanı bir hafta içerisinde 2.000 kez görüntülenmiş ve ilan üzerinden 80 müşteri iletişime geçmiştir. İlanın görüntülenmeden müşteri başvurusuna dönüşüm oranı yüzde kaçtır?

A) %2
B) %4
C) %6
D) %8

48. Emlak danışmanı, bir taşınmazın tanıtımı için profesyonel fotoğraf çekimine ihtiyaç duymaktadır. Bu hizmetin temin edilmesi sürecinde aşağıdakilerden hangisini yapmalıdır?

A) İşletmenin bilgisi dışında istediği hizmeti satın almalıdır.
B) Hizmetin maliyetini ve kapsamını dikkate almamalıdır.
C) İhtiyaç duyulan hizmetin kapsamını belirlemeli ve işletmenin ilgili talep ve onay süreçlerine uygun hareket etmelidir.
D) Fotoğraf çekimi için müşterilerin kişisel bilgilerini kullanmalıdır.

49. Emlak danışmanı, portföyündeki bir konutun birden fazla internet platformunda pazarlanmasını planlamaktadır. İlanlarda hangi uygulamaya dikkat edilmelidir?

A) Her platformda farklı ve gerçeğe aykırı fiyatlar belirtilmesine
B) Taşınmazın özelliklerinin platformlara göre değiştirilmesine
C) İlanların satış sonrasında da sürekli yayında tutulmasına
D) Taşınmaz bilgilerinin, fiyatının ve güncel durumunun bütün platformlarda tutarlı olmasına

50. Emlak danışmanı, kiralamaya sunulacak boş bir konutun pazarlama öncesi hazırlıklarını tamamlamaktadır. Aşağıdakilerden hangisi doğru bir uygulamadır?

A) Malikin onayıyla gerekli temizlik ve düzenleme çalışmalarının yapılmasını sağlamak, taşınmazın durumunu kontrol etmek ve tanıtım materyallerini hazırlamak
B) Konutta bulunan önemli arızaları geçici olarak gizlemek
C) Taşınmazı incelemeden ilan yayımlamak
D) Malikin izni olmadan kapsamlı tadilat çalışması başlatmak

Cevap Anahtarı ve Açıklamaları

Soru 1 — Cevap: B. İş planı hazırlanmadan önce yapılacak faaliyetler, ulaşılması gereken hedefler, işlerin öncelik sırası ve kullanılabilecek kaynaklar belirlenmelidir. Bu hazırlık, emlak danışmanının zamanını ve çalışma imkânlarını verimli kullanmasını sağlar.

Soru 2 — Cevap: D. İş planında sorumlu kişilerin belirtilmesi görevlerin kimler tarafından gerçekleştirileceğinin anlaşılmasını sağlar. Böylece işlerin takibi kolaylaşır ve sorumluluk karmaşası önlenir.

Soru 3 — Cevap: A. Faaliyetler için ayrılan süreler toplanarak toplam çalışma süresi hesaplanır. Dakika cinsinden elde edilen sonuç 60'a bölünerek saate dönüştürülür.
Toplam süre = 90 + 120 + 60
Toplam süre = 270 dakika
Toplam süre = 270 ÷ 60
Toplam süre = 4,5 saat

Soru 4 — Cevap: C. Birincil veri toplama, araştırmayı yapan kişinin ihtiyaç duyduğu bilgileri doğrudan kaynağından elde etmesidir. Müşteri görüşmeleri, anketler ve saha gözlemleri bu yönteme örnektir.

Soru 5 — Cevap: B. İkincil veriler, daha önce başka kişi veya kuruluşlar tarafından toplanmış ve yayımlanmış bilgilerdir. TÜİK istatistikleri, sektör raporları ve yayımlanmış piyasa araştırmaları ikincil veri kaynaklarıdır.

Soru 6 — Cevap: D. Bir bölgede satılık konut arzının artmasına karşılık alıcı talebinin azalması, diğer koşullar değişmediğinde satış sürelerinin uzamasına ve fiyatlar üzerinde düşüş baskısı oluşmasına neden olabilir.

Soru 7 — Cevap: A. Mevsimsel talep değişikliklerinin belirlenebilmesi için farklı aylara veya dönemlere ait satış, kiralama ve müşteri talebi verileri karşılaştırılmalıdır. Tek bir döneme ait veriler mevsimsel değişimin anlaşılması için yeterli değildir.

Soru 8 — Cevap: C. Pazar bölümlendirmesi, potansiyel müşterilerin bütçeleri, ihtiyaçları, kullanım amaçları ve diğer ortak özelliklerine göre gruplandırılmasıdır. Böylece her müşteri grubuna uygun pazarlama yöntemleri geliştirilebilir.

Soru 9 — Cevap: B. Rakip analizi, faaliyet gösterilen pazardaki diğer işletmelerin hizmetlerinin, fiyatlandırma yaklaşımlarının ve pazarlama faaliyetlerinin incelenmesini sağlar. Elde edilen bilgiler işletmenin kendi pazarlama çalışmalarını geliştirmesinde kullanılabilir.

Soru 10 — Cevap: D. SWOT analizi; güçlü yönler, zayıf yönler, fırsatlar ve tehditlerin değerlendirilmesinden oluşur. Bölgeye yeni bir metro hattının yapılması, taşınmazlara olan talebi artırabilecek dış kaynaklı bir fırsattır.

Soru 11 — Cevap: A. Hedef gerçekleşme oranı, gerçekleşen faaliyet sayısının hedeflenen faaliyet sayısına bölünmesi ve 100 ile çarpılması sonucunda hesaplanır.
Hedeflenen taşınmaz sayısı = 40
Gerçekleşen taşınmaz sayısı = 30
Hedef gerçekleşme oranı = (30 ÷ 40) × 100
Hedef gerçekleşme oranı = %75

Soru 12 — Cevap: C. İnternet ilanlarına ayrılacak bütçe, toplam pazarlama bütçesinin ilgili yüzde oranıyla çarpılması sonucunda bulunur.
Toplam pazarlama bütçesi = 30.000 TL
İnternet ilanlarına ayrılan oran = %40
İnternet ilanı bütçesi = 30.000 × 0,40
İnternet ilanı bütçesi = 12.000 TL

Soru 13 — Cevap: B. CRM, İngilizce Customer Relationship Management ifadesinin kısaltmasıdır. Müşteri ilişkileri yönetimi anlamına gelir. Müşteri taleplerinin, görüşmelerin, iletişim bilgilerinin ve takip süreçlerinin düzenli şekilde yönetilmesine yardımcı olur.

Soru 14 — Cevap: D. İş planları çalışma koşullarında ortaya çıkan değişikliklere göre güncellenebilmelidir. Gecikmelerin nedenleri değerlendirilerek görevlerin öncelikleri ve tamamlanma süreleri yeniden düzenlenebilir.

Soru 15 — Cevap: A. Ölçülebilir hedeflerin belirli bir miktar ve zaman aralığı içermesi gerekir. Bir ay içerisinde 15 yeni taşınmazın portföye kazandırılması, gerçekleşme düzeyi sayısal olarak değerlendirilebilen bir hedeftir.

Soru 16 — Cevap: C. Bölge araştırmaları, müşteri referansları, taşınmaz sahipleriyle yapılan görüşmeler ve hukuka uygun pazarlama faaliyetleri emlak portföyünün genişletilmesinde kullanılabilecek yöntemlerdir.

Soru 17 — Cevap: A. Taşınmazın fiziksel durum tespitinde oda sayısı, kullanım alanı, cephe, ısıtma sistemi, yapı durumu, bakım ihtiyaçları ve diğer teknik özellikler incelenmelidir.

Soru 18 — Cevap: D. Takyidat, taşınmaz üzerindeki ipotek, haciz, şerh, irtifak hakkı ve benzeri hukuki kayıtları ifade etmek için kullanılan genel bir kavramdır. Bu kayıtlar taşınmazın hukuki durumunun değerlendirilmesinde önemlidir.

Soru 19 — Cevap: B. Taşınmazın mevcut fiziksel durumunun onaylı mimari proje ile karşılaştırılması, sonradan yapılan değişikliklerin ve projeye aykırı uygulamaların belirlenmesine yardımcı olur.

Soru 20 — Cevap: C. Enerji Kimlik Belgesi, binanın enerji tüketimi, enerji performansı, enerji verimliliği sınıfı ve ilgili diğer performans bilgilerini içeren belgedir.

Soru 21 — Cevap: A. Tapuda mesken olarak kayıtlı bir taşınmazın ticari amaçla kullanılabilmesi her durumda mümkün olmayabilir. İmar durumu, yönetim planı, iş yeri açma şartları ve ilgili mevzuat hükümleri incelenmelidir.

Soru 22 — Cevap: D. Kadastro paftası, taşınmazların konumlarının, parsel sınırlarının ve kadastro bilgilerinin gösterildiği teknik belgedir. Kesin sınır tespiti gereken durumlarda ilgili kadastro birimlerinden veya yetkili kişilerden destek alınmalıdır.

Soru 23 — Cevap: B. Taşınmazda tespit edilen rutubet, nem, tesisat arızaları ve diğer fiziksel sorunlar durum tespiti sırasında kayıt altına alınmalıdır. Bu bilgiler taşınmazın pazarlama hazırlıklarını ve fiyat değerlendirmesini etkileyebilir.

Soru 24 — Cevap: C. Binanın taşıyıcı sistemi ve deprem güvenliği yalnızca dış görünüşüne bakılarak belirlenemez. Mevcut teknik belgeler incelenmeli, gerekli durumlarda yetkili mühendislerin veya ilgili uzmanların değerlendirmesine başvurulmalıdır.

Soru 25 — Cevap: A. Elbirliği mülkiyetinde birden fazla kişi, belirlenmiş bireysel payları olmaksızın malın tamamı üzerinde birlikte mülkiyet hakkına sahiptir. Miras yoluyla edinilen taşınmazlarda bu mülkiyet türüyle karşılaşılabilir.

Soru 26 — Cevap: D. Bir arsada yapılabilecek yapının yüksekliği, ilgili imar planı, plan notları ve yapılaşma koşullarına göre belirlenir. Yapı yüksekliği bilgisi arsanın kullanım potansiyelini ve piyasa değerini etkileyebilir.

Soru 27 — Cevap: B. Aynı taşınmaza ait birden fazla portföy kaydının bulunması bilgi karmaşasına ve hatalı pazarlama faaliyetlerine neden olabilir. Kayıtlar karşılaştırılarak doğrulanmalı ve mükerrer bilgiler uygun şekilde düzenlenmelidir.

Soru 28 — Cevap: C. Yetkilendirme belgeleri hazırlanırken tarafların kimlik bilgileri, taşınmaz bilgileri, verilen yetkinin kapsamı, sözleşme şartları, tarihler ve imzalar kontrol edilmelidir. Eksik veya yanlış bilgilerin bulunması ileride uyuşmazlıklara neden olabilir.

Soru 29 — Cevap: A. Taşınmazın satış veya kiralama bedeli ile pazarlık sınırları konusunda malikin yazılı onayı alınmalıdır. Danışman, kendisine verilen yetkinin ve belirlenen pazarlık sınırlarının dışına çıkmamalıdır.

Soru 30 — Cevap: D. Portföy oluşturma sürecinde öncelikle taşınmazla ilgili bilgiler toplanır. Fiziksel ve hukuki durum incelenir, fiyat değerlendirmesi yapılır, gerekli onay ve yetkilendirmeler alınır. Ardından taşınmaz aktif portföye kaydedilir.

Soru 31 — Cevap: B. Yakın tarihli ve doğrulanabilir gerçekleşmiş satış verileri emsal karşılaştırmasında önemli bir bilgi kaynağıdır. İlan fiyatları taşınmazların talep edilen fiyatlarını gösterirken gerçekleşmiş satış verileri piyasa koşullarının değerlendirilmesinde daha güçlü bir dayanak sağlayabilir.

Soru 32 — Cevap: C. Ortalama metrekare birim fiyatı, emsal taşınmazların metrekare birim fiyatlarının toplanması ve emsal sayısına bölünmesi sonucunda hesaplanır.
Toplam birim fiyat = 28.000 + 30.000 + 32.000
Toplam birim fiyat = 90.000 TL
Ortalama birim fiyat = 90.000 ÷ 3
Ortalama birim fiyat = 30.000 TL/m²

Soru 33 — Cevap: D. Taşınmazın tahmini değeri, metrekare birim fiyatının taşınmazın karşılaştırmaya esas kullanım alanıyla çarpılması sonucunda bulunur.
Metrekare birim fiyatı = 35.000 TL
Konut alanı = 140 m²
Tahmini piyasa değeri = 35.000 × 140
Tahmini piyasa değeri = 4.900.000 TL

Soru 34 — Cevap: A. Manzara, cephe, doğal ışık alma süresi, kat konumu ve kullanım konforu gibi özellikler taşınmazın müşteri talebini ve piyasa değerini etkileyebilir. Olumlu fiziksel özellikler benzer taşınmazlara göre değer artışı sağlayabilir.

Soru 35 — Cevap: B. Yıllık brüt kira geliri ve hedeflenen brüt kira getiri oranı biliniyorsa taşınmazın bu varsayıma dayalı tahmini satış değeri hesaplanabilir.
Yıllık brüt kira geliri = 360.000 TL
Brüt kira getiri oranı = %6 = 0,06
Tahmini satış değeri = 360.000 ÷ 0,06
Tahmini satış değeri = 6.000.000 TL

Soru 36 — Cevap: C. Basitleştirilmiş maliyet yaklaşımında yapının yeniden inşa maliyetinden yıpranma bedeli çıkarılır. Elde edilen yapı değeri arsa değeriyle toplanır.
Arsa değeri = 1.800.000 TL
Yeniden inşa maliyeti = 2.400.000 TL
Yıpranma bedeli = 300.000 TL
Yapının tahmini değeri = 2.400.000 − 300.000
Yapının tahmini değeri = 2.100.000 TL
Taşınmazın tahmini değeri = 1.800.000 + 2.100.000
Taşınmazın tahmini değeri = 3.900.000 TL

Soru 37 — Cevap: D. Emsal karşılaştırmasında taşınmazların bakım durumu, yapı kalitesi ve tadilat ihtiyaçları dikkate alınmalıdır. Kapsamlı tadilat gerektiren bir konutun değeri, yenilenmiş emsal konutlara göre uygun şekilde düzeltilerek değerlendirilmelidir.

Soru 38 — Cevap: A. İlan fiyatı ile gerçekleşen satış fiyatı arasındaki yüzdelik fark, fiyat farkının ilk ilan fiyatına bölünmesi ve 100 ile çarpılması sonucunda bulunur.
Fiyat farkı = 4.000.000 − 3.800.000
Fiyat farkı = 200.000 TL
Yüzdelik fark = (200.000 ÷ 4.000.000) × 100
Yüzdelik fark = %5

Soru 39 — Cevap: B. Arsaların imar durumu, kullanım amacı, yapılaşma hakkı, konumu ve altyapı olanakları piyasa değerini etkileyen önemli faktörlerdir. İmar hakları farklı olan arsaların doğrudan aynı metrekare fiyatıyla değerlendirilmesi yanıltıcı sonuçlar oluşturabilir.

Soru 40 — Cevap: C. Emlak danışmanının piyasa araştırması, taşınmazın muhtemel satış veya kiralama fiyatının belirlenmesine yardımcı olur. Yetkili gayrimenkul değerleme uzmanları tarafından hazırlanan değerleme raporları ise ilgili düzenlemeler ve mesleki değerleme standartları kapsamında hazırlanır.

Soru 41 — Cevap: D. Pazarlama yöntemleri taşınmazın özelliklerine ve hedef müşteri kitlesine uygun şekilde seçilmelidir. Lüks taşınmazların tanıtımında profesyonel fotoğraflar, videolar ve hedef kitleye uygun dijital pazarlama yöntemleri kullanılabilir.

Soru 42 — Cevap: A. Açık ev yöntemi, taşınmazın önceden belirlenmiş gün ve saatlerde potansiyel müşterilerin ziyaretine sunulduğu bir tanıtım yöntemidir. Uygulama sırasında taşınmaz sahibinin izni, kişisel verilerin korunması ve güvenlik koşulları dikkate alınmalıdır.

Soru 43 — Cevap: B. Sanal tur uygulamaları, potansiyel müşterilerin taşınmazın odalarını, kullanım alanlarını ve fiziksel özelliklerini internet üzerinden incelemesine imkân sağlar. Taşınmazın uzaktan tanıtılmasını kolaylaştırır.

Soru 44 — Cevap: C. Home staging, taşınmazın satış veya kiralama öncesinde düzenlenerek daha etkileyici biçimde sunulmasıdır. Temizlik, mobilya düzeni, aydınlatma ve dekoratif hazırlıklar bu uygulamaya örnektir. Taşınmazın kusurlarının gizlenmesi anlamına gelmez.

Soru 45 — Cevap: D. Lazer mesafe ölçer, odaların uzunluk ve genişliklerinin hızlı şekilde ölçülmesini sağlayan cihazdır. Emlak danışmanları ön alan tespiti ve taşınmaz bilgi formunun hazırlanması sırasında bu cihazdan yararlanabilir.

Soru 46 — Cevap: A. Taşınmaz fotoğraflarının yeterli aydınlatmayla çekilmesi ve fiziksel özellikleri doğru şekilde yansıtması gerekir. Yanıltıcı görüntü düzenlemeleri müşteri güvenini ve hizmet kalitesini olumsuz etkileyebilir.

Soru 47 — Cevap: B. Dönüşüm oranı, ilan üzerinden iletişime geçen müşteri sayısının toplam ilan görüntülenme sayısına bölünmesi ve 100 ile çarpılması sonucunda hesaplanır.
İlan görüntülenme sayısı = 2.000
İletişime geçen müşteri sayısı = 80
Dönüşüm oranı = (80 ÷ 2.000) × 100
Dönüşüm oranı = %4

Soru 48 — Cevap: C. Pazarlama faaliyetlerinde ihtiyaç duyulan fotoğraf çekimi, video hazırlama, reklam ve diğer hizmetlerin kapsamı önceden belirlenmelidir. Hizmetlerin temin edilmesinde işletmenin ilgili onay, talep ve bütçe süreçlerine uyulmalıdır.

Soru 49 — Cevap: D. Bir taşınmazın farklı platformlarda yer alan ilanlarında fiyat, fiziksel özellikler ve satış veya kiralama durumu tutarlı olmalıdır. Yapılan değişiklikler bütün aktif ilanlara yansıtılmalıdır.

Soru 50 — Cevap: A. Taşınmazın pazarlama öncesinde temizlenmesi, düzenlenmesi, fiziksel durumunun kontrol edilmesi ve tanıtım materyallerinin hazırlanması satış ve kiralama faaliyetlerinin daha verimli yürütülmesine yardımcı olur. Yapılacak işlemlerde malikin izni ve danışmanın yetki sınırları dikkate alınmalıdır.