

Günlük Öğrenme Raporu — 13 Ekim 2026

Program: ABD emlak wholesaling öz-eğitimi (12 Kasım 2026'ya kadar her 6 saatte bir oturum)

Bugün işlenen notlar: 8 (001-008)

Kaynak: Bilgi bankası notları (eğitim/001-008, index.md). Bu rapor yalnızca notlardaki bilgileri özetler. Eğitim amaçlıdır; hukuki, mali veya yatırım tavsiyesi değildir.

001 — Motive satıcıya soğuk arama scripti ve nitelendirme

Önemli öğrenimler 1. Script bir satış konuşması değil, filtredir: Çoğu arama "hayır" ile biter. Amaç motive azınlığı bulmaktır. 2. Dört nitelendirme alanı var: motivasyon, zaman, mülkün durumu, fiyat (elde kalacak net tutar). Kurs fiyatı öne alır, birçok uygulayıcı önce motivasyon ve zamanı sorar. 3. Açık uçlu soru sor ve sus. Yaklaşık %20 konuş, %80 dinle. Telefonda rakam verme, aramayı belirli bir sonraki adımla kapat. 4. "Don't call me / take me off your list" bir itiraz değil, yasal opt-out talebidir. Kişiyi hemen iç DNC listesine ekle. 5. Assignment konusunda dürüst ol. Kendin almayacaksan "evi ben yenileyeceğim" deme.

Hazır cümleler - "Hi [Name], this is [Your name] with [Your company]. I'm calling about the property on [Street]. Did I catch you at a bad time?"

→ "Merhaba [Ad], ben [Şirket]'ten [Adınız]. [Sokak]'taki mülk için arıyorum. Kötü bir zamanda mı aradım?" - "If the numbers worked, what would you need to walk away with?"

→ "Rakamlar tutarsa elinize ne kadar geçmesi gerekir?"

002 — ABD'de arama ve SMS uyumu: TCPA, DNC, A2P 10DLC

Önemli öğrenimler 1. İki federal kural seti var: FTC TSR ve FCC TCPA. Kurstaki "ev alıyorum, satmıyorum, DNC beni bağlamaz" görüşü güvenli liman değildir. Listeyi her zaman DNC'ye göre temizle (scrub). 2. Arama saati arananın yerel saatiyle 08:00-21:00'dır. Florida gibi bazı eyaletlerde pencere daha dardır (08:00-20:00, 24 saatte en fazla 3 arama). 3. Listeyi kendi SAN numaralarıyla en geç 31 günde bir National DNC'ye göre temizle. İlk 5 alan kodu ücretsiz. İç DNC listesi zorunlu, opt-out en geç 10 iş günü içinde uygulanmalı (hedef: aynı gün). 4. Kayıtlı ses, yapay zekâ sesi ve ringless voicemail genelde önceden yazılı rıza (PEWC) ister. Soğuk listede bunları kullanma, mesajı kendi sesinle canlı bırak. 5. A2P 10DLC kaydı taşıyıcının şartıdır ve TCPA rızasının yerine geçmez. Rızasız toplu SMS gönderme. Cezalar ihlal başına 500 \$, kasıtlıysa 1.500 \$'a kadar.

Hazır cümle - "Done. You won't hear from me again. Thanks for your time."

→ "Tamam, sizi bir daha aramayacağım. Zaman ayırdığınız için teşekkürler." (Opt-out talebine verilecek tek cevap.)

003 — İtiraz yönetimi (script bankası)

Önemli öğrenimler 1. İtiraz bilgi demektir. Dört adımlı formül: **Kabul et → Netleştir → Cevap ver → İlerlet**. 2. En fazla 3 soru turu dene, sonra baskıyı bırakıp takip tarihi al. 3. Duyguyu adlandır ("It sounds like...") ve sonra sus. "Lowball" kelimesini kendin kullanma. 4. Satıcıya liste fiyatı yerine eline geçecek net tutarı göster. Listeleminin çoğu zaman daha fazla para getirdiğini dürüstçe kabul et; senin sunduğun hız, kesinlik ve evi olduğu gibi satılabilmektir. 5. Sahte son tarih, "bugün imzala" baskısı ya da eşi veya avukatı devre dışı bırakma yok. ProPublica'ya göre bu davranışlar kırmızı bayraktır.

Hazır cümleler - "Of course, it's a big decision. So I know what to follow up on: is it the price, the timing, or how the process works?"

→ "Elbette, büyük bir karar. Neyle ilgili dönmem gerektiğini bileyim: fiyat mı, zamanlama mı, yoksa sürecin işleyişi mi?" -

"That makes total sense. What do you think her biggest question will be?"

→ "Çok mantıklı. Sizce eşinizin en büyük sorusu ne olur?"

004 — Emsal analizi (comping), ARV, tamirat tahmini ve MAO

Önemli öğrenimler 1. En az 3 **satılmış** emsal kullan, son 12 ay içinden (yatırımcı pratiğinde 3-6 ay, yaklaşık 0,5 mil). İlandaki ve pending fiyatlar emsal sayılmaz, Zestimate ARV değildir. 2. ARV'yi aralık olarak yaz ve hesabı muhafazakâr alt uçtan yap. Düzeltilmiş değerler medyanın yaklaşık %10'u içinde toplanmalı. 3. Tamirat tahminine %10-20 yedek pay ekle. Bütçeler neredeyse her zaman aşılır. Alıcıya hafif, orta ve ağır olmak üzere üç senaryo göster. 4. **Çift MAO:** Alıcı MAO = ARV - tamirat - elde tutma - alış kapanışı - satış masrafı - finansman - alıcı kârı. Senin sözleşme tavanın = Alıcı MAO - assignment fee. Ücret en sona yazılır. 5. %70 kuralı yalnızca hızlı eleme içindir. Ucuz evlerde fazla cömert, pahalı evlerde fazla sıkıdır. Örnekte ARV'deki 15 bin \$'lık hata 10 bin \$'lık ücretin tamamını yiyor.

Hazır cümle - "Would it help if I sent you the sold comps I used?"

→ "Kullandığım satılmış emsalleri size göndermem işinize yarar mı?"

005 — Müzakere taktikleri

Önemli öğrenimler 1. Müzakere teklif anında değil, keşif aşamasında kazanılır. Satıcının asıl motivasyonu (Voss'un deyişiyle "black swan") senin kaldıracındır. 2. Hedef, açılış ve tavan rakamlarını önceden yaz. Tavan asla aşılmaz. BATNA'nı bil, satıcıyla net tutar üzerinden kıyas yap. 3. Çapa: Önce satıcının rakamını almaya çalış (Galinsky & Mussweiler 2001). Satıcı yüksek bir çapa atarsa dikkatini kendi hedefine ve satıcının gerçek alternatifine çevir. 4. Kesin, yuvarlak olmayan rakam kullan (ör. 71.460 \$). Mason ve ark. (2013): Karşı taraf daha küçük düzeltme yapıyor. Rakamın gerçek bir hesaba dayanması şart. 5. "Üst otorite" taktiği yalnızca otorite gerçekse kullanılır. Değilse otorite matematiktir. Ackerman modelinden azalan adım ve kesin son rakam fikrini al. Fiyat dışı tavizleri karşılıklı takasla ver (kapanış tarihi, temizlik vb.).

Hazır cümleler - *"It's not me being cheap — it's the math any cash buyer will run. Can I show you?"*

→ "Cimrilik ettiğimden değil, her nakit alıcının yapacağı hesap bu. Göstereyim mi?" - *"I can't move much on price, but I can move on terms. What matters most to you: the date, the cleanout, or the costs?"*

→ "Fiyatta fazla oynayamam ama şartlarda esneyebilirim. Sizin için en önemlisi hangisi: tarih mi, evin boşaltılması mı, masraflar mı?"

006 — Nakit alıcı listesi ve dispositions

Önemli öğrenimler 1. Dispo alıcının hesabıyla yürür: (alış fiyatı + tamirat) ÷ ARV. Fiyatı istediğin ücrete göre değil, alıcının oranına göre koy. 2. Asıl süre sınırı kapanış tarihi değil, inceleme süresidir. Alıcı imzalamış ve kaparosu süre bitmeden birkaç gün önce title şirketinde olmalı. 3. Önce alıcıyı bul (buyers-first). Kayıtlı alım geçmişli olmayan "nakit alıcı" henüz sadece bir lead'dir. Az sayıda gerçek alıcı, kalabalık ama sahte bir listeden iyidir. 4. Sattığın şey ev değil, sözleşmedir. Alıcının kaparosu en az seninki kadar olmalı, title şirketine yatırılmalı ve iadesiz olmalı. Havale talimatlarını bilinen bir numarayı arayarak doğrula (wire fraud). 5. Assignment ile double close arasında görünürlük, maliyet ve risk açısından fark var. Yatırımcı işlemlerini kapatan bir title şirketini sözleşmeden **önce** bul. JV yazılı değilse JV değildir.

Hazır cümle - *"The buyers I work with need to be all-in under about 78% of the fixed-up value, or they pass."* (yalnızca doğruysa)

→ "Çalıştığım alıcılar toplam maliyetin tadilat sonrası değerini yaklaşık %78'inin altında kalmasını istiyor, yoksa almıyorlar."

007 — SMS kampanya scriptleri (rıza sonrası)

Önemli öğrenimler 1. CRM'de rıza alanı yoksa otomatik SMS gönderilmez. Pazarlama SMS'i yazılı rıza (PEWC) ister ve rıza başka bir kampanyaya ya da şirkete devredilemez. 2. Her programda STOP ve HELP komutları çalışmalı. STOP'tan sonra tek bir onay mesajı gönderilir, sonra pazarlama mesajları durur. İptal en geç 10 iş günü içinde uygulanır. 3. Sessiz saatler: satıcının yerel saatiyle 08:00-21:00 dışında mesaj gönderme. Haftada en fazla 2-3 otomatik mesaj. 4. Rıza alındıktan sonra, diğer mesajlardan önce bir onay mesajı gönder: program adı, mesaj sıklığı, ücret ibaresi, STOP ve HELP. 5. "STOP sadece SMS içindir, aramaya devam ederim" diye varsayma.

Hazır cümleler - *"Would it be okay if I text you a couple of updates about the offer and appointment times? You can reply STOP anytime. Msg & data rates may apply."*

→ "Teklif ve randevu saatleriyle ilgili size birkaç bilgilendirme mesajı atabilir miyim? İstedığınız zaman STOP yazarak çıkabilirsiniz. Mesaj ve veri ücreti uygulanabilir." - *"[Company]: Confirmed — [day] at [time] [timezone] to discuss [address]. Reply C to confirm or R to reschedule. STOP to opt out."*

→ Randevu onayı: "Onaylamak için C, ertelemek için R yazın."

008 — Takip ritmi (cadence)

Önemli öğrenimler 1. Cadence = deneme sayısı × kanal × zamanlama. Aynı numarayı 4 kez aramak tek bir kanalı tekrarlamaktır. Kanalı ve mesajı değiştir. 2. Lead sıcaklığını (hot, warm, cold) davranışa göre belirle. Inbound lead'e ilk 1 saat (hatta ilk 5 dakika) içinde dön. 3. Her lead için CRM'e sonraki teması (sorumlu, tarih, kanal, amaç) ilk arama bitmeden yaz. Her temasın bir nedeni olsun, "just checking in" yazma. 4. Verdiğin sözü tut. Tutamadıysan açıkça özür dile. 6 temastan sonra cevap gelmiyorsa lead'i silme, yoğunluğu azalt. Bir çıkış durumu tanımla. 5. Opt-out ile "şimdi değil" farklıdır. Yas sürecindeki probate ailelerine ilk teması 7-14 gün sonra yap, ardından 2-3 haftada bir.

Hazır cümleler - *"I said I'd call you Tuesday and I missed that — that's on me. Are you free for 10 minutes today at 4, or tomorrow morning?"*

→ "Salı arayacağımı söylemiştim ve arayamadım, hata bende. Bugün saat 4'te ya da yarın sabah 10 dakikanız var mı?" - *"Last time you mentioned [spouse / repairs / timeline]. Has that part moved, or is it still the same?"*

→ "Geçen sefer [eşinizden / tamirattan / zamanlamadan] bahsetmiştiniz. O konuda bir değişiklik oldu mu?"

Doğrulanması gerekenler

Notlarda açıkça belirtilen uyarılar:

- **Genel:** Notların hepsi eğitim amaçlıdır, hukuki tavsiye değildir. Kampanyaya ve pazara başlamadan önce ABD'de lisanslı bir avukattan (TCPA, telemarketing, gayrimenkul) onay alınmalı.
- **DNC muafiyeti (002):** Kurstaki "wholesaler DNC'den muaftır" iddiası güvenilir değil. Mahkeme kararları çelişiyor, eyalet yasaları ayrı (ör. *Coffey v. Fast Easy Offer*, 2026).
- **Pennsylvania (002):** 2026 için bildirilen daha sıkı arama saatleri ve kapsamı birincil kanun metninden satır satır doğrulanmadı.
- **Rıza iptali (002, 007):** FCC'nin kanallar arası iptal kuralının ertelenmesi (Ocak 2027) ve Ekim 2026 güncellemesinin yürürlük tarihi değişebilir. Güncel 47 C.F.R. § 64.1200 metni avukatla kontrol edilmeli.
- **Ücretler ve cezalar (002):** DNC alan kodu ücretleri (85 \$ / yıllık tavan 23.425 \$) ve FTC ceza tavanı (53.088 \$) FTC sitesinden doğrulanmalı. § 227(c)(5) şartları avukatla teyit edilmeli.
- **Sessiz saatler (007):** Rıza alınmış mesajların sessiz saat kuralına tabi olup olmadığı mahkemelerde tartışmalı (*King v. Bon Charge*, tek bir bölge mahkemesinin kararı).
- **Yatırımcıya SMS (006):** Yatırımcıların cep telefonuna atılan mesajlarda "B2B muafiyeti" doğrulanmadı. Tüketici gibi davranıp rıza alınmalı.
- **Eyaletlerin assignment kuralları (006):** Maryland, Oklahoma, Tennessee, Connecticut, Illinois ve Ohio kuralları ikincil kaynaklardan alındı, birincil kanun metinleri açılmadı.
- **Emsal kuralları (004):** Freddie Mac ve HUD 4000.1 noktaları Squatters'ın aktarımı, metinlerin kendisi okunmadı. Bazı yatırımcı kaynakları yalnızca arama sonucu özetinden alındı. Örnekteki rakamlar gerçek piyasa verisi değil.
- **Değerleme ve lisans (004):** Bazı eyaletlerde değer görüşü vermek ya da wholesaling yapmak lisans gerektirebilir.
- **Görüşme kaydı (003):** Bazı eyaletlerde kayıt için tüm tarafların rızası gerekiyor.
- **Leaseback (005):** Tahliye ve sigorta riski var. Bu şart ancak son alıcının yazılı onayı ve avukatın hazırladığı ayrı bir anlaşmayla verilmeli.
- **Takip sayıları (008):** Temas sayıları blog ve satıcı kaynaklarından alınmış başlangıç şablonları. iSpeedToLead'in "31-180. gün" verisi bağımsız olarak doğrulanmadı.
- **Kaynak eksikleri (003):** Black Swan'ın accusation audit sayfası ayrıca okunmadı. ReadyDeals sayfası 404 verdi.

Sıradaki konular (index.md)

1. Assignment sözleşmesi ve eyaletlerin bildirim (disclosure) yasaları (Ohio bildirim, double close ne zaman yapılır)
2. Duygusal satış ve müşteri psikolojisi (acı noktası, kayıptan kaçınma, miras ve boşanma durumlarında dil)
3. Pazarlama kanalları: direct mail, PPC, driving for dollars ve kod ihlali listelerinin karşılaştırması
4. Title/escrow ile kapanış, HUD-1/CD okuma, kaparo ve inceleme süresi uygulamaları