

Günlük Öğrenme Raporu — 14 Ekim 2026

Program: ABD emlak wholesaling öz-eğitimi (12 Kasım 2026'ya kadar her 2 saatte bir oturum, günde 12 oturum)

Bugün işlenen notlar: 22 (011-032)

Kaynak: Bilgi bankası notları (egitim/011-032, index.md). Bu rapor yalnızca notlardaki bilgileri özetler. Eğitim amaçlıdır; hukuki, vergi, mali veya yatırım tavsiyesi değildir.

Not: 009 ve 010 numaralı notlar 13 Ekim gecesi, dünkü rapordan sonra eklendi; bu rapor yalnızca bugünün notlarını kapsar.

Günün en önemli 6 dersi

- Liste kanaldan önce gelir.** Pazarlamada sonucu büyük ölçüde liste kalitesi belirler. Ölçülecek şey yanıt oranı değil, sözleşme başı ve kapanan anlaşma başı maliyettir (011, 018, 027).
- Türkiye'den çalışan biri için varsayılan çıkış assignment'tir.** Double close'da yabancı sahipli tek üyeli LLC satıcı sayılır ve son alıcı brüt bedelin %15'ini FIRPTA stopajı olarak keser; assignment'ta stopaj yalnızca fee'nin %15'idir (021, 028).
- Yeni eyalet yasaları sıkılaşıyor.** Oklahoma (1 Kas 2025) ve Louisiana (1 Ağu 2026) double close'u da wholesaling sayıyor; Missouri (28 Ağu 2026) sözleşmeden en az 14 gün önce disclosure, Rhode Island (1 Oca 2027) 12 ayda birden fazla işlem için emlak lisansı istiyor (030).
- Kayıtlı ses ve ringless voicemail rızasız kullanılmaz.** FCC ringless voicemail'i "call" sayıyor; soğuk listeye kayıtlı mesaj yok, canlı kişi kendi sesiyle kısa ve dürüst mesaj bırakır (017).
- "Evinizi kurtarıyoruz" demek seni foreclosure consultant yapabilir.** Pre-foreclosure'da önce ücretsiz HUD danışmanına (800-569-4287) yönlendir; leaseback, geri alım ve subject-to yok (019, 023).
- Güven gerçeklerden kurulur.** Sahte, satın alınmış veya ödüllü yorum yasak (FTC 16 CFR 465, bilerek ihlalde ihlal başına 53.088 \$'a kadar ceza); uzaktan ekip olduğunu açıkça söyle, virtual mailbox'ı ofis gibi gösterme (026, 031, 032).

011 — Pazarlama kanalları karşılaştırması

Önemli öğrenimler

- Kanal seçimi bütçe, zaman, beceri ve uyum riski denklemdir. Liste kalitesi kanaldan önce gelir; list stacking (birden çok motivasyon sinyalinin çakıştırmaya) en motive sahipleri öne çıkarır.
- PPC küçük bütçe kanalı değildir: rekabetçi metrolarda tıklama başı 30-100 \$+, anlamlı veri için çoğu zaman ayda en az 3.000 \$ ve 3-6 ay gerekir.
- Konut reklamı özel kategoridir: Meta'da "Housing" kategorisi zorunlu (yaş, cinsiyet, ZIP hedefleme yok, en az 15 mil yarıçap).
- Posta mektubu CAN-SPAM kapsamında değildir, ama devlet belgesi veya fatura taklidi yasaktır. Bandit sign çoğu yerde yasa dışıdır; Emo önermez.
- Küçük bütçede sıra: ücretsiz devlet listeleri, driving for dollars, küçük stack'lenmiş posta partisi (3 dokunuş), DNC temizlenmiş manuel arama ve emlakçı ilişkileri.

Hazır cümle

- "I may close myself or assign to one of my buyers, and I'll put that in writing up front."
→ "Evi kendim alabilirim ya da alıcılarımdan birine devredebilirim; bunu baştan yazılı olarak belirtirim." (Emlakçıya ilk mesajdan)

012 — Kapanış: title/escrow, EMD, inspection, PSA

Önemli öğrenimler

1. Para kapanışta, title şirketi fonları dağıttığında kazanılır. Kapanış ortağını sözleşmeden önce seç ve PSA'ya adını yaz.
2. Satıcıya verilen EMD küçük, title/escrow'da ve inspection süresince iade edilebilir olmalı; son alıcıdan ise iadesiz EMD alınır.
3. Title commitment'ı oku: Schedule A (kim, ne, ne kadar), B-I (kapanış öncesi şartlar), B-II (sigorta dışı istisnalar).
4. Nakit alımda Closing Disclosure yoktur, ALTA Settlement Statement kullanılır. Assignment fee genelde alıcı tarafında ayrı satır olarak görünür; gizli kalacağını varsayma.

Hazır cümle

- "I'm calling before our closing date, not after, because I'd rather you hear it from me early."
→ "Kapanış tarihimizden sonra değil, önce arıyorum; çünkü bunu erkenden benden duymanızı isterim."

013 — Kapanış teknikleri: sözleşmeyi etik biçimde imzalatmak

Önemli öğrenimler

1. Kapanış = güven + net rakam + net sonraki adım. Baskıyla alınan imza sonradan iptal, şikâyet ve kötü itibar getirir.
2. Teklifte matematiği göster, kesin (odd) rakam ver, rakamı söyleyip sus.
3. Sözleşmeyi madde madde sade dille anlat: fiyat, EMD, inspection, kapanış tarihi, as-is, and/or assigns, erişim, title.
4. "Düşünmem lazım" cevabına tarihli bir sonraki adım koy. İmzadan sonraki 48 saat kritik: title'a dosya aç, satıcıya yazılı takvim gönder.

Hazır cümleler

- "I may assign this contract to another cash buyer. You're still owed the same price and timeline unless we change it in writing."
→ "Bu sözleşmeyi başka bir nakit alıcıya devredebilirim. Yazılı olarak değiştirmedikçe size aynı fiyat ve aynı takvim geçerlidir."
- "If this doesn't solve your problem, that's okay."
→ "Bu sizin sorununuzu çözmiyorsa sorun değil."

014 — Probate ve miras mülk lead'leri

Önemli öğrenimler

1. Satış yetkisi mirasçıda değil, letters (letters testamentary / of administration) almış personal representative'dedir.
2. California'da IAEA "full authority" ile satış çoğu zaman mahkeme onayı olmadan yapılabilir, ama NOPA ile ilgililere en az 15 gün bildirim gerekir.
3. Etik takvim: ölüm veya dosya açılışının ilk 2-4 haftasında agresif teklif yapma; pratisyenler dosyadan yaklaşık 4-8 hafta sonrasını önerir. Yasal süreler eyalete göre değişir.
4. Önce fiduciary'ye (PR'a) yaz. Probate lead'i TCPA ve DNC istisnası değildir.

Hazır cümle

- "If the family is keeping the home, has already engaged a realtor, or is not ready to discuss a sale, please disregard this letter."
→ "Aile evi tutacaksa, zaten bir emlakçıyla çalışıyorsa ya da satışı konuşmaya hazır değilse lütfen bu mektubu dikkate almayın."

015 — Telefonda güven (rapport) ve ses tonu

Önemli öğrenimler

1. Rapport = izin + dinlenmiş olma hissi. Gong verisine göre rapport aramanın başında (ilk yaklaşık %20'de) kurulduğunda daha etkili.
2. Üst performanslılar yaklaşık %46 konuşup %54 dinliyor; ortalama satıcı yaklaşık %68 konuşuyor.
3. Aktif dinleme araçları: 2 saniye bekleme, özetleme, "tell me more", Voss mirroring (son 1-3 kelime + sessizlik) ve labeling.
4. Kayıt dinlemeden gelişme olmaz. Distressed, yaşlı ve probate satıcıyla daha yavaş tempo ve daha uzun sessizlik.

Hazır cümleler

- "It sounds like the timeline is what's stressing you most."
→ "Sizi en çok zamanlama strese sokuyor gibi görünüyor."
- "Is now a bad time?"
→ "Şu an kötü bir zaman mı?" (Voss tarzı, "hayır" cevabına yönelik izin sorusu)

016 — Yaratıcı finansman: subject-to, seller financing, lease option

Önemli öğrenimler

1. Subject-to'da tapu alıcıya geçer, mevcut mortgage satıcının adında kalır; due-on-sale maddesi lender'a borcun tamamını çağırma hakkı verebilir.
2. Garn-St Germain yasasının istisna listesinde yatırımcıya yapılan normal satış yoktur.
3. Seller financing'de satıcı "banka" olur; en temiz hali mülkün borçsuz olmasıdır. Lease option kira + zorunlu olmayan satın alma hakkıdır.
4. Wholesaler çoğu zaman creative yapıyı kendisi tutmaz; ya nakit alıcıya devreder ya da creative bilen bir son alıcıya yapılandırır.

Hazır cümleler

- "What's more important for you right now — the highest possible price, or relief from the monthly payment and being done?"
→ "Şu an sizin için hangisi daha önemli: mümkün olan en yüksek fiyat mı, yoksa aylık ödemededen kurtulup bu işi bitirmek mi?"
- "I'm not an attorney, and I won't ask you to sign anything until you've had a chance to review it with your own counsel."
→ "Avukat değilim ve kendi avukatınızla incelemeden size hiçbir şey imzalatmam."

017 — Voicemail drop ve ringless voicemail (RVM)

Önemli öğrenimler

1. Üç farklı şey var: canlı bırakılan mesaj, kayıtlı voicemail drop ve telefon hiç çalmadan bırakılan ringless voicemail. Son ikisi hukuken "kayıtlı ses" sayılır.
2. FCC 22-85 (2022) cep telefonuna RVM'yi "call" saydı ve rıza şartına bağladı. AI veya klon ses de "artificial voice" sayılır (FCC 24-17).
3. Vendor kullanmak sorumluluğu kaldırmaz (Saunders 2025). Pennsylvania Act 47/2026 18 Ekim 2026'da yürürlüğe giriyor ve RVM'yi açıkça kapsıyor.
4. Varsayılan: soğuk listeye RVM ve kayıtlı drop yok. Canlı kişi arar, açmazsa kendi sesiyle kısa ve dürüst mesaj bırakır.

Hazır cümle

- "And if you'd rather I not call again, just tell me."
→ "Bir daha aramamı istemezseniz bana söylemeniz yeterli."

018 — Sanal wholesaling ekibi ve KPI'lar

Önemli öğrenimler

1. Önce sistem, sonra insan: rolü kendin yapmadan ve yazılı SOP'a dökmeden devretme. İlk işe alım genelde admin/data VA'dır.
2. Huni zinciri (arama, bağlantı, doğru kişi, nitelikli lead, randevu, teklif, sözleşme, kapanış) dönüşüm oranlarıyla izlenir. Kuzey yıldızı sözleşme başı ve kapanan deal başı maliyettir.
3. Takip para demektir: yaklaşık 10-15 yazılı teklif $\approx$ 1 deal. HBR (2011): online lead'e 1 saat içinde dönenler belirgin şekilde daha başarılı.
4. VA veya yurt dışı ekip kullanmak TCPA/TSR sorumluluğunu kaldırmaz. All-party consent eyaletlerinde kaydı baştan duyur.

Hazır cümleler

- "No, this is a real person — my name is Sarah with Oakline Home Buyers. We use public property records. I'm happy to remove your number right now if you prefer."
→ "Hayır, gerçek bir insanım. Kamuya açık tapu kayıtlarını kullanıyoruz. İsterseniz numaranızı hemen listeden çıkarırım." (Örnek isimler notta kurgudur.)
- "That's a great question for your attorney or CPA — I don't want to give you the wrong answer."

→ "Bu, avukatınıza ya da mali müşavirinize sorulacak çok iyi bir soru; size yanlış cevap vermek istemem."

019 — Pre-foreclosure lead'leri ve foreclosure consultant yasaları

Önemli öğrenimler

1. Pre-foreclosure kamuya açık bir "saat"tir (NOD / lis pendens'ten ihaleye). Servicer, kredi 120 günden fazla gecikmeden foreclosure başlatamaz.
2. Çoğu pre-foreclosure sahibi evini kurtarmak ister. İlk iş seçenekleri dürüstçe anlatıp ücretsiz HUD danışmanına (800-569-4287) yönlendirmektir.
3. Equity yoksa wholesale yoktur; iş short sale'e döner.
4. Asıl risk foreclosure rescue yasalarıdır (CA, NY, MD, IL, MN, FL, CO, WA...). "Foreclosure'ı durdururuz" demek seni consultant yapabilir. Owner-occupant foreclosure evinde leaseback, geri alım veya subject-to yok.

Hazır cümleler

- "If selling makes sense for you, we can make a cash offer. If you want to keep the home, a free HUD-approved counselor is the best first call."
→ "Satmak size mantıklı geliyorsa nakit teklif verebiliriz. Evi tutmak istiyorsanız ilk arayacağınız yer ücretsiz, HUD onaylı bir danışman olmalı."
 - "I'm a buyer, not your advisor. Please have your own attorney look at anything you sign."
→ "Ben alıcıyım, danışmanınız değilim. İmzalayacağınız her şeye lütfen kendi avukatınız baksın."
-

020 — REI CRM kurulumu, pipeline ve otomasyon

Önemli öğrenimler

1. Her lead'in bir sonraki adımı olmalı; next-touch'sız lead ölü lead'dir.
2. 4 Pillars (Reason, Timeline, Condition, Price) sıcaklığı belirler; varsayılan ritim Hot 2 gün, Warm 15 gün, Cold 45 gün.
3. Uyum CRM'de alan ve kilit olarak tutulur: rıza kaynağı ve tarihi, DNC durumu, opt-out, saat dilimi, eyalet bayrağı. STOP gelince tüm kanallarda durdurulur.
4. Kaynak takibi olmadan sözleşme başı maliyet hesaplanamaz; veri hijyeni haftalık iştir.

Hazır cümle

- "You mentioned selling wasn't a fit right now — totally fine. If things change with {Property Address}, I'm here. Reply STOP to opt out."
→ "Şu an satmanın uygun olmadığını söylemiştiniz, hiç sorun değil. {Mülk adresi} ile ilgili bir şey değişirse buradayım. Mesaj almak istemezseniz STOP yazın." (Yalnızca rızalı SMS için)
-

021 — ABD dışındaki wholesaler için LLC, vergi ve banka

Önemli öğrenimler

1. Tek üyeli ABD LLC genelde "disregarded entity"dir, ama Form 5472 + pro forma 1120 yükü olabilir. Kaçırma cezası 25.000 \$'dır.
2. Wyoming/Delaware/New Mexico'da kurmak, işlem yaptığın eyalette foreign qualification yükümlülüğünü kaldırmaz.
3. EIN SSN olmadan alınabilir (SS-4'te "foreign" veya "N/A").
4. Assignment fee "vergisiz yurt dışı gelir" sayılmaz; IRS satın alma hakkının devrini FIRPTA stopajına tabi tutar. Entity, eyalet wholesale lisansı sorununu çözmez.

Hazır cümle (notta CPA'ya sorulacak Türkçe soru listesinden çeviri)

- "Do I need to file Form 5472 with a pro forma 1120 this year?"
→ "Bu yıl Form 5472 ve pro forma 1120 vermem gerekiyor mu?"

022 — Direct mail mektup copywriting ve ikna

Önemli öğrenimler

1. Liste ve teklif kelimedenden önce gelir. Bir mektup = bir teklif + bir çağrı (CTA).
2. Kişiselleştirme: sahip adı + adres + mümkünse durum sinyali. P.S. çok okunur; tek somut fayda veya tek net adım koy.
3. Dürüstlük iknadan üstündür: sahte komşu, sahte resmî bildirim, sahte çek, uydurma son tarih yasal risktir.
4. Her versiyonu ayrı takip numarasıyla A/B test et. Ton lead tipine göre değişir (probate saygılı, pre-foreclosure seçenek + HUD).

Hazır cümleler

- "P.S. If now isn't the right time, tell me when to check back — I'll calendar it."
→ "Not: Şimdi uygun zaman değilse ne zaman tekrar yazmamı istediğinizi söyleyin, takvime not ederim."
- "P.S. This is a private inquiry, not a bill and not a government notice."
→ "Not: Bu özel bir sorudur; fatura ya da devlet bildirimi değildir."

023 — Short sale: lender onayı ve wholesaler'ın gerçek rolü

Önemli öğrenimler

1. Short sale'de karar sahibi ev sahibi değil, lender/investor'dır; süreç aylar sürer.
2. Fannie Mae Form 191 ve HUD addendum'u alıcı dahil herkesin "arm's-length, gizli anlaşma yok" diye yemin altında imzalamasını ister. Fannie tapuya 30 gün satış yasağı ve 90 güne kadar %120 fiyat tavanı koyar.
3. Klasik "bağla, devret, aynı gün fee al" çoğu short sale dosyasında ya imkânsız ya da dolandırıcılıktır; gizli double close "flopping" riskidir.
4. Meşru roller: satıcıyı lisanslı short-sale emlakçısına ve ücretsiz HUD danışmanına yönlendirmek, açıklanmış yatırımcı alıcı olarak alıp tutmak veya lender'ın yazılı onayıyla tam açıklanmış işlem.

Hazır cümle

- "I'm an investor-buyer, not your agent, not your attorney, and I don't charge you anything."
→ "Ben yatırımcı alıcıyım; ne emlakçınızım ne avukatınız ve sizden hiçbir ücret almam."

024 — Türkiye'den ABD telefon, dialer ve SMS altyapısı

Önemli öğrenimler

1. Numara almak kolay, güvenilir ve yasal hale getirmek zordur: SMS için A2P 10DLC Brand + Campaign, aramada SHAKEN/STIR ve gerçek işletme kimliği gerekir.
2. Türkiye'den "Sole Proprietor" yolu yok; gerçekçi yol ABD LLC + EIN. Yeni EIN'in doğrulama sistemlerine yayılması 30-90 gün sürebilir.
3. Kayıt rıza değildir; skip-trace listesine soğuk SMS risklidir. Güvenli varsayılan: manuel / click-to-call veya tek hatlı power dialer + insan sesi.
4. ET lead için arama penceresi Türkiye saatiyle 15:00-04:00, 1 Kasım 2026'dan sonra 16:00-05:00.

Hazır cümle

- "Our company is registered in [State], and part of our team works remotely, including overseas. Everything we do — the offer, the contract, and the closing — goes through a licensed local title company or closing attorney in [County]."
→ "Şirketimiz [Eyalet]'te kayıtlı; ekibimizin bir kısmı yurt dışı dahil uzaktan çalışıyor. Teklif, sözleşme ve kapanış dahil her şey [İlçe]'deki lisanslı bir title şirketi veya kapanış avukatı üzerinden yürür."

025 — Alıcı tarafı assignment agreement taslağı

Önemli öğrenimler

1. Assignment agreement PSA'nın yerine geçmez; alıcı senin satıcıyla yaptığın sözleşmedeki alıcı koltuğuna aynı şartlarla oturur. Devretsen de satıcıya karşı sorumluluğun sürer.
2. Alıcı fee'ni görecektir, buna göre fiyatla. Alıcının EMD'si title/escrow'da durur ve en az senin satıcıya yatırdığın EMD kadar olur.
3. Satıcının yasal iptal süresi (OK 2 iş günü, LA 5 takvim günü, CT 3 iş günü, PA/NC 30 gün) bitmeden iadesiz EMD alma.
4. AZ, MD, TX, TN, CT, OR alıcıya yazılı açıklama ister; eksikse "iadesiz EMD" maddesi boşa düşebilir.

Hazır cümle

- "The deposit goes to [Title Company]'s escrow, not to me, and it's credited to the fee at closing."
→ "Depozito bana değil, [Title şirketi]'nin escrow hesabına gider ve kapanışta fee'den düşülür."

026 — Sosyal kanıt, güven ve FTC yorum kuralı

Önemli öğrenimler

1. FTC 16 CFR 465 (21 Ekim 2024'ten beri): sahte, satın alınmış, belirli duyguya bağlı ödüllü ve açıklamasız çalışan/akraba yorumları yasak; bilerek ihlalde ihlal başına 53.088 \$'a kadar ceza.
2. Google her türlü teşvikli yorum istemeyi ve yalnız memnun müşterilerden seçici yorum toplamayı yasaklar. Herkese, teşviksiz, aynı dille iste.
3. Uzaktan çalıştığını gizleme; virtual mailbox'ı ofis gibi gösterme. Google virtual office'i Business Profile için uygun saymaz.
4. Alıcının proof of funds'ını kendininmiş gibi gösterme. İşletme adı, adres, telefon ve LLC adı her yerde aynı olmalı.

Hazır cümle

- "Our team works remotely, so I'm not down the street, but your closing will be at [Title Company / attorney] right there in [County]."
→ "Ekibimiz uzaktan çalışıyor, yani yakınınzda değilim; ama kapanışınız [İlçe]'deki [Title şirketi / avukat]'ta olacak."

027 — Direct mail operasyonu

Önemli öğrenimler

1. Her gönderimden önce sabit sıra: liste çek, stack/skorla, tekilleştir, iç suppression, CASS/DPV, NCOA, segment, kampanya kodu + takip numarası, proof, postala, seed ile doğrula.
2. Marketing Mail indirimi için adres son 95 gün içinde güncellenmiş olmalı (Move Update). Endorsement yazılmazsa teslim edilemeyen parça imha edilir ve geri bildirim gelmez.
3. Endorsement için ABD dönüş adresi gerekir; Türkiye'den çalışırken bu ABD sanal posta kutusu (CMRA, PS Form 1583) demektir.
4. Posta TCPA değildir ama telefon takibi TCPA'dır; DNC en geç 31 günde bir. Her kampanyaya ayrı takip numarası; geri dönen posta da veridir.

Hazır cümle

- "Do you run CASS/DPV and NCOALink on every order?"
→ "Her siparişte CASS/DPV ve NCOALink kontrolü yapıyor musunuz?" (Vendor'a sorulacak sorulardan)

028 — Double close ve transactional funding

Önemli öğrenimler

1. Double close iki gerçek satıştır: iki sözleşme, iki tapu, iki kapanış masrafı seti. Varsayılan araç assignment'tır; double close yapısal ihtiyaç varsa seçilir.
2. Yapılmayacağı yerler: short sale, FHA alıcı (90 gün kuralı) ve spread'in iki kapanış + funding maliyetini taşımadığı anlaşmalar.

3. Transactional funding saatlik köprüdür; şart: iki kapanış aynı gün ve aynı title şirketinde. Vendor beyanı ücretler: DoubleClose %1 (75 bin \$ altı 750 \$), Trinity %1-3 + 250-1.500 \$, Jaken %1-2.
4. FIRPTA: yabancı sahipli LLC'de son alıcı brüt bedelin %15'ini keser; bu yüzden Türkiye'den çalışan biri için double close çoğu zaman nakit akışı olarak imkânsızdır. Wire talimatını e-postadan değil, bilinen numaradan arayarak doğrula.

Hazır cümle

- "Before you wire anything, call [Title Company] at the number on their website — not a number in an email — and confirm the instructions verbally."
→ "Para göndermeden önce [Title şirketi]'ni e-postadaki numaradan değil, web sitelerindeki numaradan arayın ve talimatı sözlü olarak teyit edin."

029 — Surplus funds / overage recovery

Önemli öğrenimler

1. Surplus = ihale bedeli eksi borçlar ve masraflar. Kalan eski malike aittir ama otomatik gelmez, talep gerekir; önce junior lien sahipleri ödenir.
2. Finder ücret tavanları: Florida %12, Texas vergi fazlasında avukat olmayan ücret alamaz, California devlet unclaimed property'de %10.
3. Wholesaler surplus'u ürünleştirmez; bu foreclosure consultant ve equity skimming riskidir. Meşru sınır: ücretsiz olarak clerk, avukat veya legal aid'e yönlendirmek.
4. Kırmızı bayraklar: peşin ücret, "şimdi imzala yoksa para yanar", mahkeme gibi görünme, boş assignment, "tapuyu bize ver".

Hazır cümle

- "I don't handle surplus claims and I won't ask you to assign those rights to me."
→ "Surplus taleplerini ben yürütmem ve bu haklarınızı bana devretmenizi istemem."

030 — 2025-2026 yeni eyalet wholesaling yasaları

Önemli öğrenimler

1. Oklahoma SB 1075 (1 Kas 2025): double close da wholesaling; 2 iş günü iptal + 12 punto kalın NOTICE. Eksikse sözleşme wholesaler aleyhine geçersiz, EMD satıcıya. (009'daki OK satırı bununla düzeltildi.)
2. Louisiana Act 807 (1 Ağu 2026): assignment ve belirli double close; en az 5 takvim günü iptal, fiyatın %1'i depozito escrow'da.
3. Missouri §407.3600 (28 Ağu 2026): bağlayıcı sözleşmeden en az 14 takvim günü önce ayrı disclosure.
4. Rhode Island ch. 410 (1 Oca 2027): 12 ayda birden fazla işlem için RI emlak lisansı; 3 iş günü iptal. Arizona §44-5101 disclosure kuralı sürüyor.

Hazır cümle

- "I hold an equitable interest under a purchase contract — I do not hold legal title today and I may not be able to convey title if the seller or title company cannot close."

→ "Bir satın alma sözleşmesine dayanan hakkım var; bugün tapu bende değil ve satıcı ya da title şirketi kapanışı yapamazsa tapuyu devredemeyebilirim." (Alıcıya)

031 — Online itibar yönetimi: olumsuz yorum ve BBB

Önemli öğrenimler

1. Olumsuz yorum kamuya açık müşteri hizmeti sahnesidir. Hızlı, sakin, gerçeklere dayalı ve kişisel bilgi içermeyen yanıt ver; çözümü özelde yap.
2. BBB şikâyetine 14 takvim günü içinde yanıt; çoğu dosya yaklaşık 30 günde kapanır.
3. Sahte yorumu Google'a raporla, gerçek ama acı yorumu çöz. Yorum silmek için ödeme veya hediye yok.
4. Şantajda (1 yıldız yağmuru + "öde sileriz") ödeme yapma, Google'ın extortion formuyla kanıtla bildir. Düzenli izleme şart.

Hazır cümle

- "Please contact us at [phone] or [email] so we can review your file privately and help resolve it."
→ "Dosyanızı özel olarak inceleyip sorunu çözebilmemiz için lütfen [telefon] veya [e-posta] üzerinden bize ulaşın."

032 — Web sitesi / landing page uyumu

Önemli öğrenimler

1. Telefon/SMS pazarlaması için önceden yazılı açık rıza: kutucuk önceden işaretli olamaz, rıza satın alma şartı değildir ve arayacak şirketin adı net yazılır.
2. Oregon (1 Tem 2025'ten beri) wholesale konusu mülk için tüm reklamlarda disclosure ister. Texas §5.0205 yazılı equitable-interest açıklaması ister, yoksa işlem brokerage sayılabilir.
3. CAN-SPAM: ticari e-postada geçerli fiziksel posta adresi, opt-out ve reklam kimliği. Türkiye adresi şimdilik kullanılabilir, ileride ABD sanal posta kutusu tercih edilir.
4. Lisanslı broker gibi görünme, assignment'ı gizleme, uzaktan ekibi ofis gibi sunma.

Hazır cümle

- "I understand that consent is not a condition of purchasing any goods or services or of receiving a cash offer."
→ "Bu rızanın herhangi bir mal veya hizmet satın almanın ya da nakit teklif almanın şartı olmadığını anlıyorum." (Form rıza metninden)

Doğrulanması gerekenler

Notlarda açıkça belirtilen uyarılar:

- **Genel:** Notların hepsi eğitim amaçlıdır. Kampanyaya, şirket kurmaya ve ilk sözleşmeye başlamadan önce hedef eyalette lisanslı bir avukattan ve bir CPA'dan onay alınmalı.
- **Vergi ve şirket (021):** Assignment ile double close'un vergi ve FIRPTA sonucu, Form 5472, 1040-NR ve ABD-Türkiye anlaşmasının uygulanması CPA'ya sorulmalı. Stripe'ın Türkiye durumu birincil kaynaktan doğrulanamadı.

- **Missouri ve double close (028, 030):** MO yasası double close'u açıkça saymıyor; bu okuma yerel avukatla test edilmedi. Louisiana'daki "tüm fonu sağlamadan" ifadesinin yorumu açık. Florida §475.011 iddiası title şirketi blogundan.
- **Oklahoma reklam kuralı (032):** OK'de "her reklamda" disclosure zorunluluğu tam metinden ayrıca doğrulanmadı; Texas için Oregon tarzı reklam bloğu iddiası da doğrulanmadı.
- **Telefon altyapısı (024):** Türkiye'den WebRTC ile yapılan aramanın FCC 25-76 kapsamında ileride "yurt dışı kaynaklı" sayılıp sayılmayacağı belirsiz; FCC teklifleri henüz kesinleşmedi.
- **RVM ve rıza (017):** 5. Daire'nin Bradford kararı (sözlü rıza yeterli) yalnızca TX/LA/MS'de bağlayıcı; eyalet yasaları hâlâ yazılı rıza istiyor.
- **Pre-foreclosure (019):** Tapuyu almadan devreden wholesaler'ın CA "representative" / NY "equity purchaser" sayılıp sayılmadığına dair içtihat aranmadı.
- **Short sale (023):** VA, USDA ve portföy lender kuralları ayrıntılı taranmadı; her dosyada onay mektubu belirleyici.
- **Kapanış (012):** Avukat kapanışı yapılan eyalet listeleri kaynaklar arasında çelişiyor; yerelde teyit edilmeli.
- **Vendor rakamları (011, 018, 020, 027, 028):** Yanıt oranları, fiyatlar ve funder ücretleri satıcıların kendi beyanı; CRM araçları uygulamalı test edilmedi. Yerel numara ile toll-free farkı ve eyalet bazında posta opt-out kuralı doğrulanmadı.
- **Yorumlar (026, 031):** Kapanış sonrası yorum talebi e-postasının CAN-SPAM açısından "ticari" sayılıp sayılmayacağı avukata sorulmalı; Facebook yanıt şablonları doğrulanmadı.
- **Surplus (029):** Georgia'daki %10 tavan iddiası kanun metninden doğrulanmadı.

Sıradaki konular (index.md)

1. Son alıcı due diligence: POF ve kapanış geçmişi doğrulama, alıcı dolandırıcılığı ve wire fraud, alıcı LLC değişikliği
2. Referans programları: satıcı ve alıcı referansına ödeme, lisanssız referral fee yasakları ve FTC açıklama kuralları
3. Tax sale / tax deed lead'leri: Tyler/Pung sonrası fazla bedel, redemption süreleri, wholesaler ile yatırımcı alımı
4. Eyalet emlak lisansı eşikleri: uzaktan Türkiye'den ne zaman broker/sponsor gerekir, eğitim ve reciprocity