

# Günlük Öğrenme Raporu — 15 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 (035-056)

**Kaynak:** Bilgi bankası notları (egitim/035-056, index.md). Bu rapor yalnızca notlardaki bilgileri özetler. Eğitim amaçlıdır; hukuki, vergi, mali veya yatırım tavsiyesi değildir.

**Not:** 033 (son alıcı due diligence, POF, wire fraud) ve 034 (referral ücreti ve lisans) numaralı notlar 14 Ekim gecesi, dünkü rapordan sonra eklendi; bu rapor yalnızca bugünün notlarını kapsar.

## Günün en önemli 6 dersi

- Sözleşme mülkiyet değildir.** Equitable interest malik hakkı vermez. Anahtar almak, kilit değiştirmek, utility kesmek veya kiracıya baskı yapmak trespass ve dava riskidir; erişim yalnızca PSA'daki access maddesi ve satıcı üzerinden olur (038, 045, 048).
- "Title temiz" demek belediye dosyası temiz demek değildir.** Kayıtsız utility borcu (FL \$159.17), açık code ihlali, açık permit ve HOA borcu ayrı aramalar ister: municipal lien search, estoppel ve final read erken sipariş edilir, holdback yalnızca yazılı yapılır (041, 042, 053).
- Wholesaler'ın lead profili, sahte satıcı dolandırıcılığının profiliyle aynıdır.** ALTA 2026'ya göre en çok hedeflenen mülkler boş arsa (%82), absentee owner (%72) ve borçsuz mülk (%68). Bağımsız numaradan doğrulama, video kimlik ve title'ın onaylı noteri şart; reddedilirse deal yok (043, 047, 055).
- Eyalet telemarketer kaydı TCPA'dan ayrı bir rejimdir ve Türkiye'den aramak muafiyet değildir.** FL ve AL metinleri "other states or nations" der. Yatırımcıya deal satmak (dispo), satıcıdan ev almaktan daha net biçimde bu kanunlara girer (052, 054).
- Uyum puana değil kapıya bağlanır, ücret de öyle.** Setter ve closer rubriğinde uyum maddeleri otomatik FAIL'dir; komisyon ham arama veya booked randevuya değil, held ve nitelikli randevuya ve kapanan deal'e bağlanır (049, 051, 056).
- Aciliyet yalnızca gerçek tarihlerden gelir.** Alıcıya sunumda önce kötü haber verilir, ARV aralık olarak sunulur, EMD yazılı ve title'a alınır; "başka alıcı var" yalnızca doğruysa söylenir (FTC dark patterns raporu) (050).

## 035 — Tax sale / tax deed lead'leri

### Önemli öğrenimler

- Tax lien ile tax deed farklıdır: lien eyaletinde vergi alacağı satılır ve mülkiyet otomatik geçmez; deed eyaletinde mülkiyet (veya ona giden yol) satılır, yine de redemption ve title bulutu kalabilir.
- Redemption süreleri eyalete göre değişir: FL'de tax deed çıkana kadar, TX'te homestead için 2 yıl ve diğer mülkte 180 gün, CA'de satıştan önceki son iş günü, AZ'de genelde 3 yıl.
- Wholesaler'ın etik yolu ihaleye girmek değil, listeden sahibi bulup satış öncesi veya redemption penceresinde nakit PSA konuşmaktır.
- Tyler (2023) ve Pung (2026) kararlarından sonra surplus konusu: wholesaler surplus peşine düşmez, satıcıyı clerk'e, avukata veya legal aid'e yönlendirir.

5. "Vergi satışından kurtarırım" demek ve peşin ücret almak FTC açısından kırmızı bayraktır.

#### Hazır cümleler

- "I don't charge upfront fees to 'stop' a tax sale — that's a red flag in consumer protection rules."  
→ "Vergi satışını 'durdurmak' için peşin ücret almıyorum; bu, tüketici koruma kurallarında bir kırmızı bayraktır."
- "I'm not a surplus recovery company and I don't take a cut of your claim."  
→ "Ben bir surplus tahsil şirketi değilim ve alacağınızdan pay almıyorum."

## 036 — JV wholesaling anlaşmaları

#### Önemli öğrenimler

1. JV yazılı ve deal bazlı bir ortaklıktır: kim sözleşmeyi tutar, kim dispo yapar, fee nasıl bölünür, non-circumvent ve fesih yazılır. İmzasız "50/50" çöker.
2. Bird-dog (yalnızca tanıştıran) JV ortağı değildir; tanıştırmaya için nakit ücret birçok eyalette lisans riskidir.
3. PSA'da genelde satıcıyla imzalayan taraf durur; dispo ortağı alıcı tarafında veya pazarlamada kalır.
4. Fee'nin title/escrow tarafından her ortağa ayrı ödenmesi tercih edilir; "sonra öderim" değil.
5. Ortak satıcıyla fiyat konuşamaz, "agent" gibi davranamaz; pazarlamada "listed by" değil "equitable interest / assignment of contract" dili kullanılır.

#### Hazır cümle

- "You don't talk price with my seller, you don't say you're my agent, and you don't collect earnest money personally — title only."  
→ "Satıcımla fiyat konuşmazsın, benim agent'ım olduğunu söylemezsin ve kaparoyu şahsen almazsın; para yalnızca title'a gider."

## 037 — Eyalet emlak lisansı eşikleri

#### Önemli öğrenimler

1. Üç rejim var: lisans zorunlu, yalnızca disclosure/kayıt ve genel brokerage yasası. Satıcı adına danışmanlık, başkası adına müzakere veya "agent/team" iddiası çoğu yerde lisans ister.
2. Oklahoma SB 1075 lisans yaratmaz; disclosure, 2 iş günü iptal hakkı ve OK escrow şartı getirir (1 Kas 2025).
3. Rhode Island'da (1 Oca 2027) 12 ayda birden fazla wholesale broker sayılır; satıcı ve alıcıya 3 iş günü iptal hakkı var. Ohio SB 155 (2 Mar 2026) kalın, en az 12 punto disclosure ister ama lisans istemez.
4. IL, VA ve RI'da "12 ayda 2+" tarzı hacim eşikleri var; CRM'de yazılı takip şart.
5. Türkiye'den online lisans genelde yok; pratik yol lisanslı yerel partner veya (eyalet izin veriyorsa) tam disclosure ile yalnızca assignment.

### Hazır cümle

- "Are we required under [STATE] law to hold an active real estate broker or salesperson license, or is written disclosure sufficient?"  
→ "[Eyalet] yasasına göre aktif bir emlak broker veya satış lisansına sahip olmamız mı gerekiyor, yoksa yazılı bilgilendirme yeterli mi?" (avukat veya title'a sorulacak)

## 038 — Kiracılı ve eviction sürecindeki mülkler

### Önemli öğrenimler

1. Kiracı üçüncü taraf hak sahibidir; alıcıya "boş teslim" sözü vermeden önce gerçek durumu bil.
2. İzinsiz giriş trespass'tır; gösterim satıcı (ev sahibi) üzerinden, yasal bildirimle yapılır.
3. Cash-for-keys gönüllü, yazılı ve baskısız bir anlaşmadır, yasal tahliye değildir; LA ve Oakland gibi şehirlerde ayrıca dosyalama ve iptal hakkı vardır.
4. PTFA'ya göre foreclosure sonrası bona fide kiracıya en az 90 gün bildirim gerekir.
5. Kiracılı mülk boş isteyen flipper'a değil, kira geliri isteyen landlord alıcıya satılır; kilit değiştirme, utility kesme ve tehdit kesinlikle yok.

### Hazır cümle

- "We do NOT change locks or shut off utilities, and we won't pressure your tenant."  
→ "Kilit değiştirmiyoruz, elektrik veya suyu kesmiyoruz ve kiracınıza baskı yapmayacağız."

## 039 — Boş mülk ve force-placed sigorta boşlukları

### Önemli öğrenimler

1. Vacant (eşyasız, boş), unoccupied (eşya var, kimse oturmuyor) ve occupied farklı kavramlardır.
2. Tipik poliçelerde ev 60 ardışık günden fazla boşsa vandalizm gibi riskler kapsam dışı kalır; bazı şirketlerde süre 30 gündür, poliçe okunmalı.
3. Force-placed (lender'ın aldığı) sigorta pahalı ve dardır; tam ev sahibi sigortası yerine geçmez.
4. PSA imzaladın diye sigortalı olmazsın; satıcı poliçeyi iptal ederse hasar kimin cebinden çıkar sorusu doğar. Double close'da iki ayrı pencere için sigorta gerekir.
5. Title sigortası fiziksel hasarı karşılamaz; boşluk varsa kapanış kaydırılır veya deal bırakılır.

### Hazır cümle

- "Please keep your policy in force until we close. Canceling early can leave the property unprotected and can delay funding."  
→ "Lütfen kapanışa kadar poliçenizi yürürlükte tutun. Erken iptal mülkü korumasız bırakabilir ve ödemeyi geciktirebilir."

## 040 — Bandit signs ve yol kenarı reklam

### Önemli öğrenimler

1. Bandit sign, kamu alanına (direk, refüj, kaldırım kenarı) izinsiz konan "We Buy Houses" tabelasıdır.
2. TCPA tabelaları kapsamaz; burada yerel belediye kuralları ve eyalet ulaşım hukuku geçerlidir.
3. Texas Transportation Code ch. 393'e göre reklamı yapılan işletme de ceza alabilir; tabeladaki telefon "kim koydu" karinesi doğurur.
4. Uzaktan çalışan biri için VA'ya tabela diktirmek marka, ceza ve itibar riskidir; Emo bunu önermez.
5. Güvenli alternatifler: direct mail, driving for dollars, devlet listeleri, rızalı SMS ve referans.

### Hazır cümle (kaçınılacak örnek)

- "Guaranteed \$50k over market in 24 hours"  
→ "24 saatte piyasanın 50 bin \$ üstü garanti" (Notta yanlış ve kaçınılacak reklam dili örneği olarak geçiyor.)

## 041 — HOA / condo wholesale

### Önemli öğrenimler

1. Title temiz görünse bile association'ın estoppel veya resale belgesi, transfer ücreti, yönetim kurulu onayı ya da ön alım hakkı (ROFR) olmadan kapanış ilerlemez.
2. FL condo'da yeni malik, eski malikin ödenmemiş aidatlarından müteselsilen sorumludur (§718.116(1)(a)); bu yüzden estoppel şarttır.
3. Kiralama sınırı, landlord alıcıya satarken deal'i öldürebilir. CA §4741: kiralamayı tamamen yasaklayan veya %25'in altına düşüren kural genelde uygulanamaz.
4. Assignment'ta son alıcı onaylanmalı; double close'da iki ayrı onay riski vardır.
5. Special assessment (çatı, sigorta, rezerv) MAO'yu yer.

### Hazır cümle

- "We're not promising the end buyer exclusivity until we have a written waiver or approval."  
→ "Yazılı feragat veya onay gelene kadar son alıcıya münhasırlık sözü vermiyoruz."

## 042 — Code violation ve açık permit lead'leri

### Önemli öğrenimler

1. Belediye ihlal ve permit listeleri motivasyon sinyalidir, garanti değildir; kayıt eski olabilir.
2. Yalnızca kamuya açık kaynaklar ve resmi bilgi talepleri kullanılır; bu listeye rızasız soğuk SMS yok.
3. Standart title search açık ihlali, kaydedilmemiş günlük cezaları ve açık permit'leri çoğu zaman yakalamaz; ayrı municipal lien search gerekir.
4. As-is satış, bilinen belediye riskini alıcıdan gizlemeye izin vermez.
5. Seçenekler: uyum sağlayıp kapanmak, riski açıkça yazıp yatırımcıya devretmek, ceza indirimi istemek (FL §162.09) veya bırakmak.

### Hazır cümle

- "I'm not the city and I'm not threatening anyone — I'm a cash buyer who closes as-is when the numbers work."  
→ "Ben belediye değilim ve kimseyi tehdit etmiyorum; rakamlar tutarsa mülkü olduğu gibi alan nakit bir alıcıyım."

## 043 — Wire fraud tatbikatı ve title callback SOP'u

### Önemli öğrenimler

1. Wire talimatı doğrulanana kadar sadece bir iddiadır; e-postadaki numaradan değil, bağımsız bulunmuş numaradan aranır.
2. Güvenilir numara sözleşme gününde (title'ın web sitesinden veya ilk sipariş belgesinden) kaydedilir; sonradan gelen e-posta bunu değiştiremez.
3. "Talimat değişti" e-postası varsayılan olarak dolandırıcılıktır.
4. Wholesaler iki yönden hedeftir: kendi assignment fee'si ve sahte satıcı (seller impersonation).
5. Olay anında önce gönderen banka, sonra alıcı banka, sonra IC3 aranır; her çeyrekte 20 dakikalık tatbikat yapılır.

### Hazır cümle

- "We will never send or change payment instructions by email alone."  
→ "Ödeme talimatlarını asla yalnızca e-postayla göndermeyiz veya değiştirmeyiz."

## 044 — Randevu ayarlama ve no-show kurtarma

### Önemli öğrenimler

1. Randevu bir devir sözleşmesidir: doğru kişi, mülk, neden, zaman, karar vericiler, erişim ve beklenti.
2. Setter fiyat vermez; "around \$X" demesi closer'ı imkânsız bir çapaya bağlar.
3. Randevuyu 24-72 saat içine koymak önerilir; tarihi kişiye tekrar ettirmek ve takvimine yazdırmak kaçırmayı azaltır (sağlık araştırmaları).
4. SMS hatırlatma telefon kadar işe yarar ama yalnızca rıza varsa; teyit mesajında teklif olmaz, sessiz saatler 08:00-21:00 (alıcının yerel saati).
5. No-show bir "hayır" değil, sinyaldir: aynı gün tek arama ve tek mesaj; iki no-show sonrası nurture.

### Hazır cümle

- "Would tomorrow at 4:00 p.m. your time or Thursday at 11:00 a.m. work better?"  
→ "Sizin saatinizle yarın 16:00 mı, yoksa perşembe 11:00 mi daha uygun?"

## 045 — Boş mülkü güvenceye alma, kışlık hazırlık ve utility

### Önemli öğrenimler

1. Sözleşme mülkiyet değildir; yazılı satıcı yetkisi olmadan kilit, utility veya board-up işi trespass ve sorumluluk riskidir.
2. Güvenceye alma ve kışlık hazırlık malikin işidir; belediyeler kayıt ve permit yükümlülüğünü malike yükler (Dallas, Cleveland, Houston örnekleri).
3. Wholesaler bir işi koordine edecekse yazılı onay alınır ve faturalar satıcı adına olur.
4. Utility hesabı wholesaler adına açılmaz; final read ve kapanış title/escrow ile yapılır.
5. Mülkün gerçekten boş olduğu doğrulanmadan "vacant" varsayımı trespass ve taciz riskidir.

### Hazır cümle

- "We're under contract, but we're not the owner yet."  
→ "Sözleşmemiz var ama henüz malik değiliz."

## 046 — Nakit alıcı listesi hijyeni

### Önemli öğrenimler

1. Az ama POF'lu ve kapanış geçmişli alıcı, binlerce boş satırdan iyidir.
2. CAN-SPAM işletmeler arası e-postayı da kapsar: geçerli fiziksel adres, çalışan opt-out ve 10 iş günü içinde uygulama; ihlal başına 53.088 \$'a kadar ceza.
3. İşletmeye satış araması National DNC'den çoğu zaman muaftır ama kişisel cep telefonu ve TCPA kuralları ayrı kalır.
4. Suppression kalıcı bir iç kara listedir; otomasyon bu listeyi okumadan çalışmaz.
5. Eski POF bayattır, her deal öncesi yeniden istenir; EMD verip kaçan alıcı hemen suppress edilir.

### Hazır cümle

- "Do you still acquire [SFR/2-4] in the [X-Y] price range?"  
→ "Hâlâ [X-Y] fiyat aralığında [tek aileli / 2-4 daireli] mülk alıyor musunuz?"

## 047 — Satıcı kimlik doğrulama ve deed/title fraud izleme

### Önemli öğrenimler

1. Lead'in verdiği numara doğrulanmış kimlik değildir; vergi kaydındaki adres veya bağımsız numara üzerinden ulaşılır.
2. Foto kimlik malik kanıtı değildir; kimlik ile tapu adı eşleşmesi, kamuya kolay çıkmayan mülk bilgisi ve bağımsız geri arama birlikte gerekir.
3. LLC veya vekaletname (POA) ile satış daha yüksek risklidir; asıl malikle bağımsız temas ve title onayı şart.
4. County fraud alert kaydı engellemez, yalnızca haber verir; ücretli "title lock" ürünlerine karşı FTC uyarısı var.
5. Doğrulama reddedilirse (video yok, kimlik yok, title'ın noteri olmaz) deal yoktur.

### Hazır cümle

- "I won't market or assign a deal I can't verify."  
→ "Doğrulamadığım bir deal'i pazarlamam veya devretmem."

## 048 — Uzaktan mülk değerlendirme

### Önemli öğrenimler

1. Video kaba bir filtredir; gizli kusurları göstermez ve underwrite'ı bitirmez.
2. Önce kimlik ve erişim hakkı doğrulanır; kiracı varsa satıcı üzerinden yazılı bildirim yapılır.
3. İki katmanlı model: önce ücretsiz satıcı videosu, şüphe varsa ücretli yerel inspector veya fotoğrafçı.
4. Video turu InterNACHI sistemlerine göre yapılır: çatı, dış cephe, temel, HVAC, tesisat, elektrik panosu, çatı katı.
5. Alıcı paketi dürüst olur: bilinen sorunlar listesi ve "profesyonel inceleme değildir" uyarısı.

### Hazır cümle

- "Pause on any stains, cracks, or repairs. This is not a formal inspection."  
→ "Leke, çatlak veya onarım gördüğünüz yerde durun. Bu resmi bir inceleme değildir."

## 049 — Setter eğitimi, roleplay ve call scoring

### Önemli öğrenimler

1. Eğitim model, pratik, geri bildirim ve iş yerinde pekiştirmeden oluşur; iyi ve kötü örnek birlikte gösterilince transfer artar (Taylor ve ark. 2005).
2. Uyum maddeleri puana eklenmez, otomatik FAIL'dir; setter'ın fiyat vermesi de buna dahildir.
3. DNC eğitimi aynı zamanda yasal savunmadır (47 CFR 64.1200); eğitim kayıtları saklanır.
4. Kalibrasyon için hedef %80 uyum ve  $\kappa \geq 0,60$  (en az 30 karşılaştırma).
5. Kayıt her çağrıda ilk 10-15 saniyede duyurulur; CA, FL, WA, PA, MD ve MA tüm tarafların rızasını ister. İlk 30 gün sertifikasız canlı çağrı yoktur.

### Hazır cümle

- "I can't promise to stop anything, and I don't want to tell you something that isn't true."  
→ "Hiçbir şeyi durdurma sözü veremem ve size doğru olmayan bir şey söylemek istemem."

## 050 — Alıcıya deal sunumu, itirazlar ve EMD close

### Önemli öğrenimler

1. Satılan şey ev değil, sözleşme hakkıdır; Texas'ta bu yazılı açıklanmazsa brokerage sayılır (§1101.0045).
2. Alıcılar ilk olarak ARV ve tamirata saldırır; bu rakamlar aralık, kanıt ve hassasiyet tablosuyla sunulur.
3. Önce kötü haber verilir; pakette olmayan sorunu gösterimde bulan alıcı güvenini kaybeder.

4. EMD koşullu ve yazılı alınır, title'a yatırılır; wire talimatı bilinen numaradan doğrulanır.
5. Aciliyet yalnızca gerçek kısıtlardan gelir; kayıt yapılacaksa herkes bilgilendirilir.

#### Hazır cümle

- "Based on what you've seen, does this fit your box — yes, no, or not yet?"  
→ "Gördüklerinize göre bu sizin kriterlerinize uyuyor mu: evet, hayır, yoksa henüz değil mi?"

## 051 — Closer teklif görüşmesi QA'sı

#### Önemli öğrenimler

1. Closer rubriği setter rubriğinden farklıdır: ölçülen şey düşük rakam koparmak değil, şeffaf matematik ve satıcının anladığı sözleşmedir.
2. Uyum yine kapıdır: rol hakkında yanlış beyan, sahte aciliyet, uydurma "underwriter onayı" ve iptal hakkını saklamak otomatik FAIL.
3. Geri bildirim kişiye değil davranışa yönelir; Kluger ve DeNisi'ye (1996) göre geri bildirimlerin üçte birinden fazlası performansı düşürdü.
4. "Does that make sense?" gerçek bir anlama kontrolü değildir; sözleşme parça parça anlatılır ve satıcıdan kendi cümlesiyle tekrar etmesi istenir (teach-back).
5. İptal ve sözleşme sonrası fiyat düşürme (retrade), closer kalitesinin gecikmeli göstergesidir.

#### Hazır cümle

- "Before I give you a number, would it be okay if I show you exactly how I got there?"  
→ "Size bir rakam vermeden önce, ona nasıl ulaştığımı tam olarak göstermemin bir sakıncası var mı?"

## 052 — Eyalet telemarketer kaydı ve bond

#### Önemli öğrenimler

1. Üç ayrı soru var: arayabilir miyim (TCPA/DNC), aramadan önce eyalete kayıt ve bond gerekir mi (bu not), wholesale için lisans gerekir mi. Birine uymak diğerini karşılamaz.
2. Eyaletteki kişiyi aramak o eyalette iş yapmak sayılır; Türkiye'den aramak muafiyet değildir.
3. Satıcıdan ev almak için yapılan arama birçok metinde lafzen dışarıda kalabilir, ama LA, UT ve OH metinleri daha geniş; dispo aramaları rahatça kapsama girer.
4. Muafiyetin ispat yükü arayandadır; FL'de bazı muafiyetler noterli affidavit ister.
5. Kaydı "devlet onayı" gibi reklam etmek yasaktır; kayıt paketleri script ister, script değişince bildirim gerekir.

#### Hazır cümle

- "Does any exemption apply (isolated transaction, real estate licensee, business-to-business resale, prior consent/existing relationship)? Is an affidavit needed?"  
→ "Herhangi bir muafiyet geçerli mi (tek seferlik işlem, emlak lisansı sahibi, işletmeler arası satış, önceden rıza veya mevcut ilişki)? Affidavit gerekiyor mu?" (avukata sorulacak)

## 053 — Utility / municipal lien payoff

### Önemli öğrenimler

1. Su ve kanalizasyon borcu mülke yapışabilir; FL §159.17'ye göre ödenmemiş service charge vergiyle aynı öncelikte lien'dir ve kayda gerek duymaz.
2. Texas'ta belediye utility lien'i ordinance ile konur (§552.0025); homestead ve kiracı hesabı istisnaları vardır.
3. Vergi, HOA, code cezası ve utility borcu dört ayrı kovadır; karıştırılmaz.
4. Final read ve payoff letter kapanışın "son fatura" kanıtıdır; holdback yalnızca yazılı anlaşmayla yapılır.
5. Bloglardaki "standart 1.000–2.000 \$ holdback" rakamı doğrulanmadı; her dosyada title kendi tutarını belirler.

### Hazır cümle

- "Please order a municipal lien / city estoppel search covering utilities, code, open/expired permits, and special assessments."  
→ "Lütfen utility, code, açık veya süresi dolmuş permit'ler ve özel aidatları kapsayan bir belediye lien / şehir estoppel araması sipariş edin."

## 054 — Dispo tarafı telefon ve SMS uyumu

### Önemli öğrenimler

1. Yatırımcıya deal satmak, FL, AZ, OK ve KY telemarketing tanımlarına satıcıdan ev almaktan daha net girer.
2. TCPA/DNC, eyalet kaydı ve wholesale lisansı hâlâ üç ayrı katmandır.
3. İşletmeler arası muafiyet otomatik değildir: FL §501.604(10) koşullu ve çoğu zaman noterli affidavit ister; AZ'de %50 tekrar eden alıcı şartı var.
4. Yatırımcının kişisel cep telefonu ve TCPA kuralları National DNC muafiyetinden ayrı kalır.
5. Dispo script'leri versiyon kontrollü dosyalanır; e-posta CAN-SPAM'e tabidir.

### Hazır cümleler

- "I have one under contract at [address area] — assignment, not a listing."  
→ "[Bölge]'de sözleşmesi yapılmış bir mülküm var; bu bir sözleşme devri, ilan değil."
- "Do you have two minutes, or should I email the packet and stop calling this number?"  
→ "İki dakikanız var mı, yoksa paketi e-postayla gönderip bu numarayı aramayı bırakayım mı?"

## 055 — Noter / RON seçimi ve underwriter onayı

### Önemli öğrenimler

1. Noteri wholesaler değil, title seçer; FL §117.265(5)'e göre bağımsız bir online notere platform dayatılamaz.
2. RON yetkisi mülkün değil, noterin eyaletine bağlıdır; mülkün bulunduğu eyaletteki kayıt ofisi ve underwriter da belgeyi kabul etmelidir.

3. Kimlik doğrulama üç adımdır (MBA-ALTA): kimliğin uzaktan sunumu, credential analysis ve identity proofing. KBA tek başına yeterli değildir.
4. Zoom veya FaceTime RON değildir; onaylı platform şarttır.
5. Satıcının kendi seçtiği noter veya posta ile imza (mail-away) en riskli kanaldır; ısrar tek başına walk-away sebebidir.

#### Hazır cümle

- "We'll use whatever is on your/your underwriter's approved list; we won't arrange our own notary."  
→ "Sizin veya underwriter'ınızın onaylı listesinde ne varsa onu kullanacağız; kendi noterimizi ayarlamayacağız."

## 056 — Closer ve setter komisyon planı

#### Önemli öğrenimler

1. Ücret planı gizli bir script'tir: ekip paranın neye bağlandığını dinler. "A'yı ödüllendirip B'yi ummak" (Kerr 1975) burada booked randevuyu ödüllendirip kapanan deal ummak demektir.
2. Uyum FAIL'i o dosyada bonus ve komisyonu sıfırlar; anlamlı bir sabit taban bırakılır.
3. Ay sonu hızlandırıcıları zamanlama oyunu doğurur (Larkin 2014); satıcının yasal iptali closer'ı cezalandırmaz.
4. Holdback ve clawback ancak komisyonun ne zaman "hak edildiği" yazılıysa işler (CA §2751).
5. Senin adına arayan contractor'ın TCPA ihlali senin ihlalin olabilir (FCC, DISH 2013). Türkiye'de hizmet veren contractor için genelde 1099-NEC ve ABD stopajı yoktur, W-8BEN alınır.

#### Hazır cümle

- "Compliance is a gate, not a score. One compliance fail on a lead or deal means no bonus or commission on that file."  
→ "Uyum bir puan değil, bir kapıdır. Bir lead veya deal'de tek bir uyum ihlali, o dosyada bonus veya komisyon olmaması demektir."

## Doğrulanması gerekenler

Notlarda açıkça belirtilen uyarılar:

- **Genel:** Notların hepsi eğitim amaçlıdır. Kampanyaya, kayda ve ilk sözleşmeye başlamadan önce hedef eyalette lisanslı bir ABD avukatından onay alınmalı.
- **Telemarketer kaydı (052):** WA ve OH kayıt ücretleri, OH yenileme rejimi ve AZ ile OH'de kayıtsız aramanın cezası doğrulanmadı. Yurt dışında yaşayan bir sahip için surety şirketinin bond verip vermeyeceği belirsiz; sanal posta kutusunun FL adres şartını karşılamadığı (mail drop olamaz) not edildi. "Satıcıdan ev alma araması bu kanunlara girer mi" konusunda mahkeme kararı bulunamadı; değerlendirme metin okumasına dayanıyor.
- **Utility holdback (053):** Bloglardaki "1.000-2.000 \$ standart holdback" ve Houston/Dallas için "kapanıştan 10-14 gün önce final read" kuralı birincil kaynaktan doğrulanmadı.
- **Noter / RON (055):** Jumio, Onfido ve GBG'nin RON bağlamında underwriter kabulü doğrulanmadı. Türk noteri ve apostilli belgenin ABD kayıt ofisi ve underwriter tarafından

kabulü title'a sorulmalı. FL'de alım sözleşmesi assignment'ı için iki tanık şartının geçerli olup olmadığı FL avukatına sorulmalı.

- **Komisyon planı (056):** Türkiye tarafı (contractor'ın vergi ve SGK statüsü, Türk stopajı, iş hukukunda "işçi" sayılma riski) hiç doğrulanmadı; Türk mali müşavir ve avukata sorulmalı. Lisanssız kişiye işlem bazlı komisyonun eyalet bazında brokerage sayılıp sayılmadığı da doğrulanmadı.
- **Alıcı sunumu (050):** Yatırımcı alıcıya karşı sahte aciliyetin eyalet tüketici koruma (UDAP) yasalarına girip girmediği eyalete göre değişiyor, doğrulanmadı. Canlı sunumun dönüşüm etkisine dair bağımsız veri bulunamadı.
- **Closer QA (051):** Wholesaling'e özgü bağımsız bir "teklif çağrısı → sözleşme/iptal" çalışması bulunamadı; teach-back'in iptali azalttığına dair emlakta kanıt yok, yalnızca sağlık iletişiminde öneriliyor.
- **Setter eğitimi (049):** Türkiye'deki VA'nın kendi tarafında kayıt yapmasının Türk hukukundaki durumu doğrulanmadı.
- **JV ve kiracılar (036, 038):** Oklahoma dışındaki "team" kayıt kuralları, eyalet bazında ortak wholesale'in brokerage sayılıp sayılmadığı, Texas'ta gösterim için yasal bildirim süresi ve şehir bazında buyout kuralları yerelde doğrulanmalı.
- **Sigorta ve HOA (039, 041):** Her sigorta şirketinin boşluk gün sayısı poliçe nüshasından okunmalı; Texas condo'larında §207 uygulanmadığı için declaration ve ch. 82 ayrıca kontrol edilmeli.
- **Tax sale (035):** İlçe prosedürleri sık değişiyor; her dosyada yerel avukat ve tax collector ile redemption takvimi yazılı doğrulanmalı.

## Sıradaki konular (index.md)

1. Deal paketi fotoğraf ve video düzenleme SOP'u: liste dışı link, EXIF ve gizlilik, gönderim öncesi kontrol
2. Title commitment Schedule B istisnalarını okuma ve clearance mektubu: standart ve özel istisnalar, survey/erişim, mülkte oturanlar, belediye utility istisnası
3. Alıcı EMD anlaşmazlığı: liquidated damages ve specific performance, title'da tutulan depozitonun serbest bırakılması, temerrüt bildirim süreleri
4. ABD kredi geçmişi olmayan yabancı satıcı ve mirasçılarla kapanış: FIRPTA stopajı (Form 8288), biyometrik RON, konsolosluk ve apostil, çeviri ve kimlik kabulü
5. Türkiye'deki contractor ekibi için Türk tarafı uyum: serbest meslek faturası, Wise/Payoneer ödeme kanalı, KVKK ve ABD kayıt verisi aktarımı, mali müşavire sorulacaklar