

osöz
GAYRİMENKUL

www.osozgayrimenkul.com

22 Nisan 1990

BÖYLE BAŞLADIK...

İŞİMİZE GÖNLÜMÜZÜ KATTIK...

OSÖZ sadece, gayrimenkul alanında ihtisaslaşmış, gayrimenkul alım satım ve kiralaması denince, ilk akla gelebilecek ve özel müşterilere hitap eden bir şirkettir.

Niceliği değil, niteliği ön planda tutarız. Farklıyız. Odaklıyız. Ve işimize tutku ile bağlıyız. Kendimizi müşterimizin yerine koyarız. Önce kazandırmayı esas alırız. Değer üreten, dürüst, samimi, kalıcı ve uzun dönemli işbirliklerinden yanayız. Açıklık, şeffaflık ve dürüstlükten taviz vermeyiz. Olduğumuz gibi görünmek ve göründüğümüz gibi olmak ana şiarımızdır. Ürünlerimizde artıları ve eksileri, avantaj ve dezavantajları aynı anda ifade ederiz. Gayrimenkul konusunun bütün açımlarında, uzmanlığımızı sürekli geliştirmek esas prensibimizdir. Sürekli öğrenme ve bilgi paylaşımı, temel düsturumuzdur. En güçlü yanımız; işimize gönlümüzü katmamızdır. İşimizi, zihnimizde ve gönlümüzde anlamlandırmamızdır. Güven vermek, güvenilir olmak ve insanlara güvenmek, iş yaparken en önemli dikkat ettiğimiz hususlardır. Müşterilerimiz bizi; uzmanlığımız, dürüstlüğümüz, şeffaflığımız, uzun dönemli ilişkilerimiz, oluşturduğumuz değer ve empatik hizmet anlayışımız nedeni ile tercih ederler.

Kurumsal stratejimiz;

değerli gayrimenkul alım-satım, kiralama ve danışmanlıkta öncü ve örnek bir platform olmaktır. Müşterilerimize hizmet şiarımız; “danışman satıcı” anlayışı ile yaklaşmaktır. Müşterilerimize, alım satım kolaylığı sağlamak hedefindeyiz. Müşterilerimizin yakınında olmak müşteri hizmet anlayışımızın ana unsurudur. Yaptığımız işlerde, hizmetlerimizde ve ürünlerimizde (alım, satım, kiralama ve danışmanlık) farklı olmak iş anlayışımızın özünü teşkil eder. Müşterilerimize, yüksek değer oluşturmak temel bakış açımızı oluşturur.

Müşterilerimiz;

kendilerini her zaman değerli, önemli ve özel hissederler. Müşterimize sunduğumuz değer; prestijli lokasyon, finansal güvenlik ve verimlilik. Müşterilerimizin; itibar, saygı ve potansiyelini gerçekleştirme ihtiyacını karşılıyoruz.

Stratejik çözüm ortaklarımız;

gayrimenkul sahipleri, arsa stoku olan şirketler, parselizasyon yapan şirketler, gayrimenkul şirketleri ve yerli-yabancı finans kuruluşlarıdır. Operasyonel iş ortaklarımız; mali, hukuki, finansal, yönetim, değerlendirme ve bilişim-yazılım danışmanları ile ilgili kamu kurum ve kuruluşlarıdır.

Kısaca OSÖZ;

insanlık için zenginlik oluşturmak misyonu, öncü ve örnek bir kuruluş olma vizyonu, samimiyeti, dürüstlüğü, şeffaflığı ve yüzlerce yılın kültürel birikimini temel değerleri olarak özümsemiş bir kuruluştur.

VE BUGÜN...

GEÇMİŞTEN BUGÜNE, HEP DOĞRU HAMLELERLE...

30 yılı aşan tecrübesiyle OSÖZ Gayrimenkul, bugün geldiği noktada, inşaat ve gayrimenkul sektöründe danışmanlık, satış pazarlama ve proje üretimi alanlarında entegre faaliyetleri ve bütünsel destekleriyle özel bir konumda olmanın haklı gururunu yaşıyor.

- *Gayrimenkul pazarlama,*
- *Satış ve işletme danışmanlığı,*
- *Arazi değerlendirme,*
- *En iyi kullanım analizi,*
- *Fizibilite çalışmaları*

gibi yapı endüstrisinin çok erken safhalarından başlayarak geniş bir yelpazede, firmaların hedef ve çıkarlarını güvence altına alacak profesyonel hizmetlerimizle emlak sektörüne yeni bir soluk getirdiğimiz aşikardır.

SİZİ YÜKLERİNİZDEN ARINDIRIYORUZ...

Gayrimenkul sektöründe tüketici talepleri oldukça değişiklik göstermektedir. Değişen gelir düzeyi ve değişen sosyal hayatla beraber, tüketici için konut sahibi olmak, artık yalnızca yaşayacakları bir ev satın almak anlamına gelmiyor. Sosyal bir çevre, konutun sahip olduğu sosyal imkanlar ve nitelikler de tüketiciler için son derece önem kazanmıştır. OSÖZ Gayrimenkul olarak değişen çevre ve tüketici taleplerini sürekli takip ederek, inşaat firmalarının daha talep edilir projeler inşa etmelerini sağlamak ve bu projelerin verimli pazarlanabilmesi için gerekli satış faaliyetlerini profesyonel olarak yönetmek amacı ile proje danışmanlığı ve satış pazarlama danışmanlığını bir bütün olarak ele alıyoruz.

Osman Öztürk

OSÖZ Gayrimenkul
Yönetim Kurulu Başkanı

Bu nedenle biz, her zaman projelerin ilk aşamasından sonuna kadar işin içinde olmayı doğru buluyoruz. Pazarlama ekibinden yoksun kurgulanmış projelerin satış pazarlamasında çeşitli olumsuzluklarla

karşılaşılması kaçınılmaz olmaktadır. Bu nedenle; projenin yer aldığı lokasyona göre, hedef müşteri kitlesinin beklentilerini karşılayacak bir kurgunun hazırlanması gerekir. Bizim kurgumuz; mimari ekibi yönlendirmekle başlayıp, satış stratejisi, pazarlama kampanyaları, kreatif çalışmalar, PR, lansman ve reklam sürecinin tarafımızdan organize şekilde planlanması ve takibi ile devam eden, ardından teslimat kadar süren bir pazarlama-satış sürecidir.

İnşaat firmalarının son yıllarda “outsource” etmedikleri herhangi bir kalem kalmadı. Rekabetin de artmasıyla birlikte, pazarlama ve satış organizasyonu bizim gibi işin profesyonellerine teslim ediliyor. Yaptığımız bütünsel çalışmalarla, müşterilerimizi proje aşamasından teslimat kadar yaşayacakları büyük bir yükten kurtarıyoruz.

Bizce pazarlama, sürecin en son aşaması olarak görüldüğü müddetçe, pazarlama ayağında sıkıntılar yaşanması çok doğaldır. Projenin ilk aşamasında planlama bilgilerini sürece dahil edersek; hayata geçecek proje, hedef kitlenin beklentilerini karşılayacaktır ve sıkıntılar minimize edilecektir. Gayrimenkul yatırımcıları ve inşaat firmaları tarafından ihtiyaç duyulan tüm hizmetleri bir bütün halinde sunan, öncü, saygın ve deneyimli kimliğiyle algılanan bir firma olarak, gelecekte de bu algının artarak gelişmesini sağlamak bizi mutlu edecektir.

Bu gelecek vizyonu, OSÖZ Gayrimenkul’ün her bir ekip üyesinde inançla karşılık bulur; Bu vizyon, bizi heyecanlandırır, motive eder, gururlandırır, anlamlı bir bütünün ve parlak bir geleceğin motorudur. Bu OSÖZ Gayrimenkul’ün geleceğine yön veren ve hedeflerini şekillendiren, kurumsal yeteneklerini ve imajını geliştiren bu değişmez vizyondur.



ARAMANIZ GEREKLİ OLAN BİR HAMLE
VEYA EN İYİ HAMLE DEĞİL,
MANTIKLI BİR PLAN OLMALIDIR

ZNOSKO BOROVSKY



OSÖZ

GAYRİMENKUL

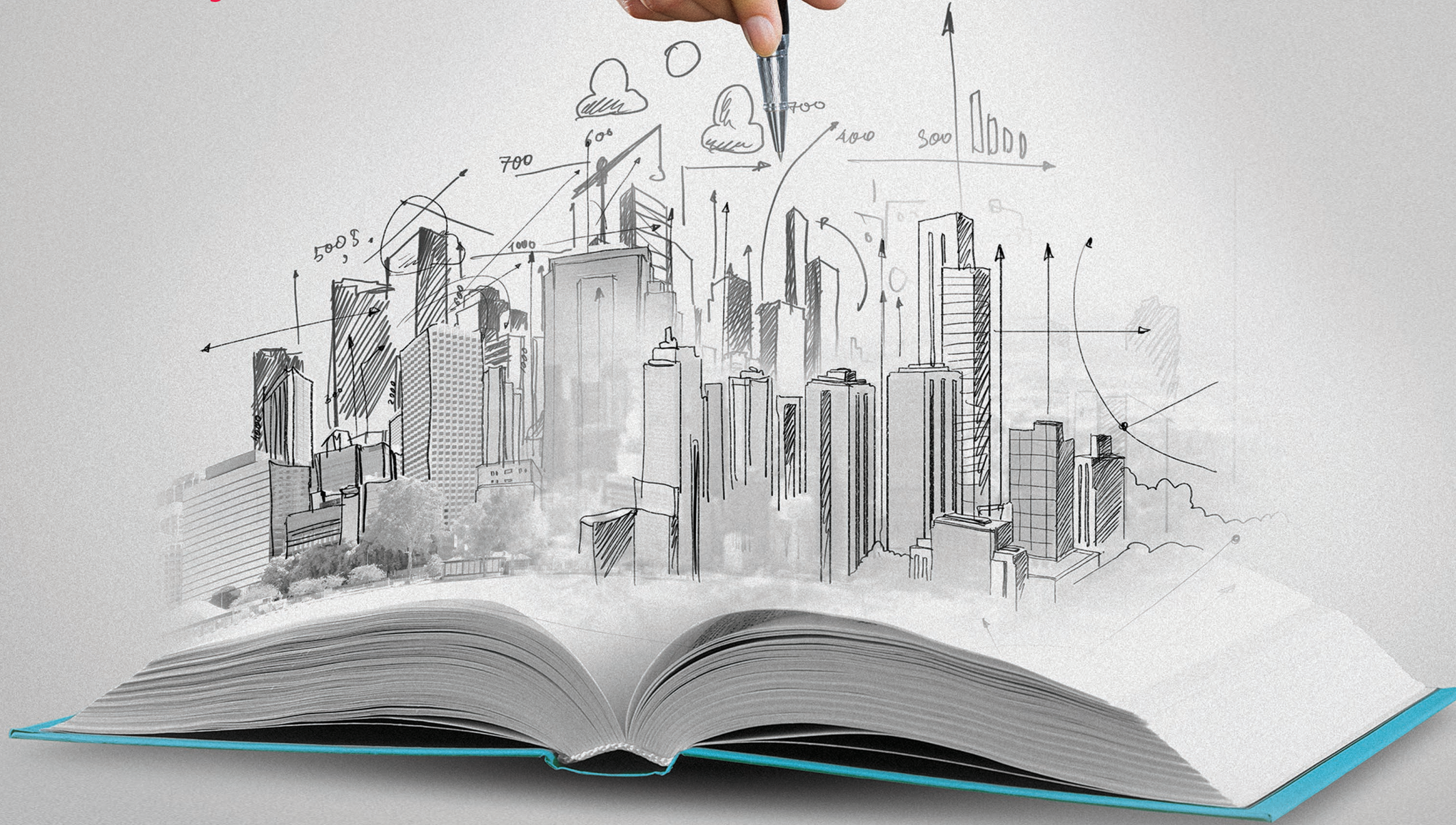
Gayrimenkul yatırımlarınızda değer üretimi iki aşamada gerçekleşir. Birinci adım yapım öncesi değerlerin belirlenmesidir.

Bu aşamada proje tasarlanır, fonksiyonlar belirlenir, tasarım konsepti ve donanımlar netleşir. İş potansiyelinin gerçek değerini bulması için bu adımın doğru atılması çok önemlidir. İkinci aşamada, yapım dönemi değerleri yer alır. Başarıya ulaşmanız için stratejik yönetim uzmanlığı gerektiren bu aşamanın en önemli etkinlikleri pazarlama ve satışır. Bu noktada başarı kazanmasını istediğiniz projenizin özelliklerinden, konseptinden ve hedeflediğiniz kitlenin beklentilerinden yola çıkılarak pazarlama yöntemleri belirlenir.

Doğru iletişim kanalları ve etkili mesajlarla, projenizin kamuoyunda en sağlıklı biçimde algılanmasını sağlayacak bu süreç, güçlü marka iletişimi ve satış yönetimi ile sizi başarıya götürecek yolun haritasıdır. OSÖZ Gayrimenkul olarak; uzman, deneyimli kadromuz ve esnek yönetim becerimizle, sizlerin hedef ve beklentilerinizi güvence altına almayı, geliştirmeyi, kısaca her alanda yanınızda olmayı görev biliyoruz.

Siz başardığınızda, biz de kendimizi başarılı sayarız...

PROJE DANIşMANLIğI...

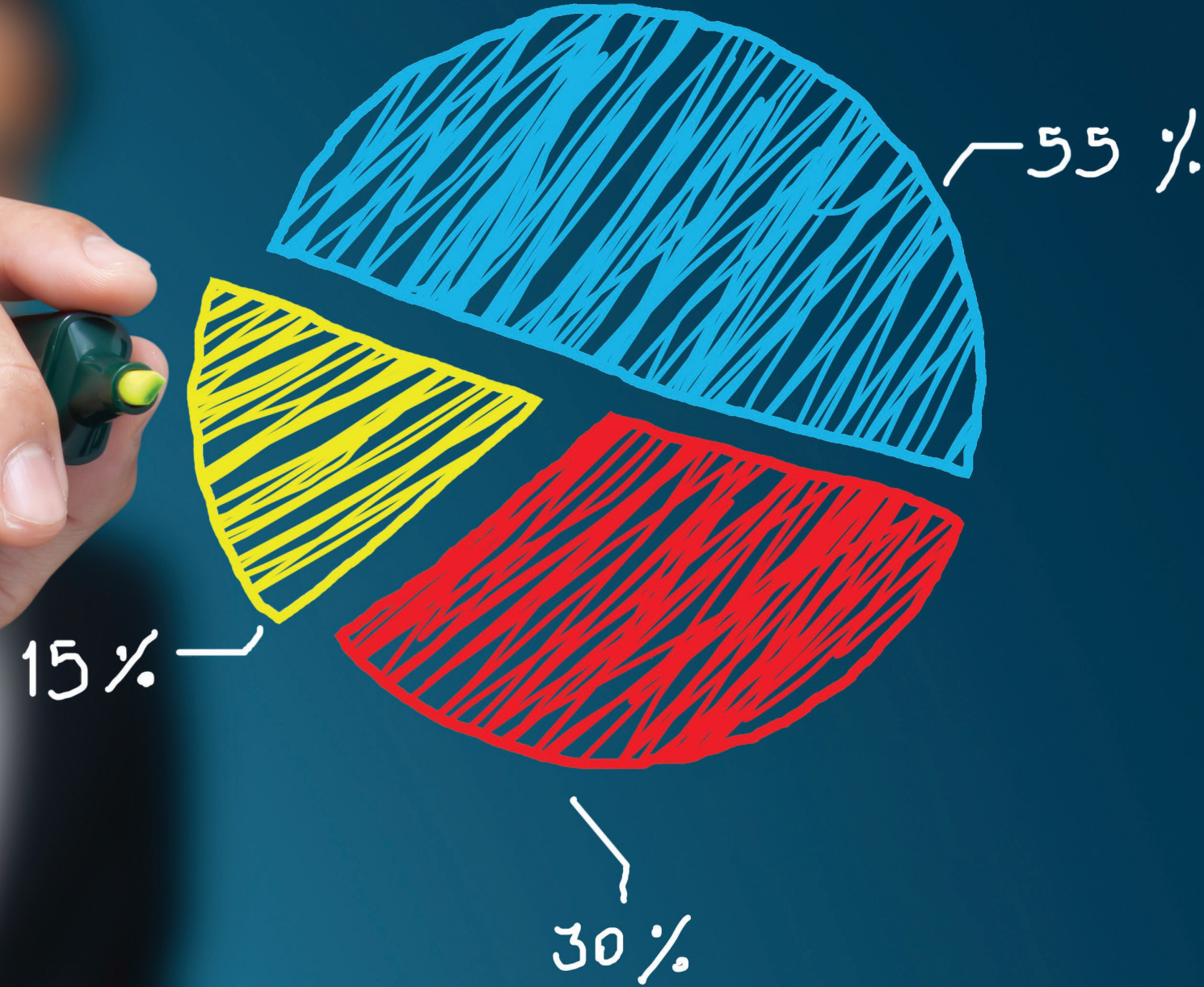


A. PROJEYİ PLANLAMA

DOğRU PLAN, DOğRU SONUCA GÖTÜRÜR...

Projeyi gerçekleştirmek için bir arsanız var ve değerlendirmek istiyorsunuz. Peki, burada ne tip konutlar yaparak yüksek satış rakamlarını yakalayabilirsiniz? Bu sorunuzun cevabını mimari ekip ile birlikte yapacağımız çalışmalar sonucu, size en uygun olan projeyi sunarak veriyoruz. Bunun için projenin bulunduğu lokasyonun analizini en ince ayrıntısına kadar yaparak, projenizin planlanma aşamasında ihtiyaç duyulan verileri titizlikle belirliyoruz.

- PAZAR ARAşTIRMASI
- VAR OLAN İNşAAT STOğU
- ARSA LOKASYONUyla İLGİLİ SWOT ANALİZİ
- POTANSİYEL MÜşTERİLERİN PROJE BEKLENTİLERİ (PROJE ÖZELLİKLERİ VE KONUT TİPLERİ)
- RAKİPLERİN FİZİKSEL şARTLARI, FİYAT VE REKABET STRATEJİLERİ
- PROJENİN Dİş CEPHE UYGULAMALARI, RENK SEÇİMLERİ, SOSYAL ETKİNLİKLERİN BELİRLENMESİ VE ALTERNATİF MAHAL LİSTELERİ



B. HEDEF KİTLENİN TESPİTİ

HEDEF KİTLENİZLE ARANIZDA KÖPRÜYÜZ...

Projenizin insanlar tarafından nasıl algılanacağı, hedef kitlenizi kimlerin oluşturacağı ve proje algısı ile hedef kitlenizin uyum ve iletişimi çalışmalarında etkin olarak rol oynarız.

Potansiyel müşterilerinizin projenizi nasıl algılayacakları, başarıya giden yolun en önemli basamağıdır. Bu nedenle, algılamayı etkileyecek unsurların kitleyle uyumlu planlanmasını organize etmek bizim işimizdir.

BUNUN İÇİN;

- PROJEYİ KİMİN İÇİN ÜRETTİĞİNİZ, POTANSİYEL MÜŞTERİLERİNİZİN SATIN ALMA DAVRANIŞLARINI ETKİLEYEN UNSURLAR
- POTANSİYEL MÜŞTERİLERİNİZİN DEĞERLERİ, İSTEKLERİ VE SATIN ALMA GÜÇLERİYLE PROJENİZİN FİYATLARI ARASINDAKİ UYUM
- PROJENİZİN RAKİPLERDEN FARKLARI VE BU FARKLARIN POTANSİYEL MÜŞTERİLERİNİZE YANSITILMASI GİBİ KONULARIN TÜM DETAYLARINI ARAŞTIRIP, İNCELEYEREK SİZE EN GERÇEKÇİ ÇÖZÜM YOLLARINI GÖSTERİRİZ.

C. FİYATLANDIRMA

PROJENİZİN, DEĞERİNİ BİLİYORUZ...

Projenizdeki fiyatların düzeyi, potansiyel müşterileriniz üzerinde çok etkili bir faktördür. Doğru fiyatlandırma, proje karlılığından satış sürecine kadar birçok unsuru içine alır. Projenizin yanlış fiyatlandırılması projenize ve projeyle iletişime geçen tüm tüketicilerin algısına ciddi zararlar verecektir.

OSÖZ Gayrimenkul olarak, projenizin fiyatını belirlerken, proje değeriyle tüketicinin ikna olacağı değer arasında gerçekçi bir yaklaşımla fiyatlandırma yapıyoruz. Şerefiye farklarından birim metrekare fiyatlandırmasına ve projenin satış süresince yapılacak artışlara kadar fiyatlandırma da en doğru değerleri bulmanıza yardımcı oluruz.

D. PAZARLAMA PLANI

BAŞARININ SIRRI, AYRINTILARDA GİZLİDİR...

Başarıya ulaşmanız için size önerdiğimiz pazarlama ve satış fikirlerinde, her konuyu en ince detaylarıyla ve titizlikle hesaplıyoruz. Pazarlama planında projenin hangi özelliklerinin ön plana çıkarılacağından, reklam ve halkla ilişkiler çalışmalarında nerelerde, nasıl ve hangi sıklıkla yer almanız gerektiğine kadar çok geniş perspektifte size yol gösteriyoruz.

Satış stratejimizi; bulunduğunuz lokasyondaki rekabet koşulları, ülkenin ekonomik durumu gibi değişkenlere göre sürekli gözlem ve kontrol anlayışıyla geliştirerek, pazarlama ve satış sürecinin sağlıklı işlemlerini sağlıyoruz.



E. RAKİP ANALİZİNDE SÜREKLİLİK

GÖZLERİMİZ, RAKİPLERİNİZİN ÜZERİNDE...

Günümüzde rekabet, çok çetin koşullarda sürdürülüyor. Özellikle, Türkiye ekonomisinin lokomotifini olan inşaat sektöründe rekabetin yoğunluğu daha belirgin biçimde hissediliyor. Aynı lokasyonda birden fazla projenin varlığı; müşterinin bölgedeki tüm projeleri ziyaret ederek, kendisi için uygun olan projeyi tercih etmesini kaçınılmaz kılıyor. Bu noktada yapılacak olan rakip analizi çok önemli. Sizin için rakip projelerin fiyatlarını, güçlü ve zayıf yönlerini, reklam kampanyalarını, avantaj ve dezavantajlarını inceleyerek projenizi ön plana çıkaracak, benzerlerinden farklılaştıracak yeni fikir ve stratejiler belirliyoruz.

F. REKLAM ÇALIŞMALARI

DOĞRU BİLGİLENDİRMEYLE GELEN DOĞRU İLETİŞİM STRATEJİSİ...

Reklam çalışmaları için reklam ajansınızı doğru bilgilendirir, kafalarında soru işareti kalmayacak biçimde tüm detayları onlara aktarırız. Reklam ajansının çalışmalarında; projenin doğru algılanmasını sağlayacak yaklaşımın belirlenmesine, iyi bir konumlandırma ile projenin diğerlerinden farklılaştırılmasına ve tüm çalışmaların dikkat çekici bir yapıda olmasına dikkat ederiz. Projenizin adı, logosu ve sloganının belirlenmesi, kurumsal kimlik çalışmaları, proje kataloğu, web sitesi, promosyon malzemeleri gibi tüm iletişim gereçleri, satış ofisinin içinde ve proje çevresinde kullanılacak indoor ve outdoor gibi çalışmaları projenizin satışına başlamadan önce bitirerek, sonraki pazarlama iletişimi süreçlerine odaklanırız.

G. SATIŞ OFİSİ

MÜŞTERİLER, GÖRDÜKLERİNE İNANIRLAR...

Müşterilerin projeyi doğru algılaması amacıyla; satış ofisinde gerekli olan üç boyutlu mimari çizimlerin, satış ofisinin ve örnek dairenin hazırlanmasından, satış ekibinin projeyi temsil kabiliyetine kadar gerekli çalışmaların yapılmasını koordine ederiz. Çünkü; ortaya çıkan çalışmaların, müşteri beklentilerine uygun olması gereklidir. Tüketici ve proje ilişkisinde, tüketicinin projeye sempatisini uyandıracak işlerin ortaya çıkarılması bizim koordinasyonumuzda gerçekleşir.

H. SATIŞ KAMPANYASI

SUNDUĞUNUZ AVANTAJLAR, SİZE KAZANÇ OLARAK DÖNECEK...

Uygun fiyat politikası ve tüketicileri ikna edecek satış kampanyalarının, doğru bir analiz ve buna bağlı pazarlama stratejileriyle ortaya konması, projenin tüketici algısında doğru bir noktaya konumlamasını sağlar.

Tüketicinin ilgisini canlı tutmak için yapılacak kampanyalarda; piyasa koşullarını iyi takip edebilmek, rakiplerin hamlelerini gözlemlemek ve tüm bunların değerlendirmelerini yaparak, mevcut proje avantajlarının müşteriye ikna edecek biçimde oluşmasını sağlamak, öncelikli görevlerimizdendir.

PROJE SATIŞ PAZARLAMA...

A. SATIŞ BELGELERİNİ HAZIRLAMA

SİZ RAHATINIZA BAKIN, KONTROL BİZDE...

Teknik ekip ve proje avukatı tarafından hazırlandıktan sonra müteahhit onayına sunulan satış belgeleri, projenin kurumsal yapısı ile uygun olmalıdır.

BU BELGELER;

- MÜŞTERİ BİLGİ FORMLARI, FİYAT LİSTELERİ, KAPORA BELGELERİ VE OPSİYON LİSTELERİ,
- SATIŞ VAADİ SÖZLEŞMELERİ, TEKNİK ŞARTNAME, MAHAL LİSTESİ, KAT VE VAZİYET PLANLARI,
- BANKA KREDİ EVRAKLARI VE KREDİ HESAPLAMA TABLOLARI
- VEKALETNAMESLER, ÇEK-SENET TABLOLARI VE MUVAFAKATNAMESLERDEN OLUŞUR.

Konunun uzmanı ekiplerimiz, proje satışa başlamadan önce satış sürecinde kullanılacak her türlü dokümanın belirlenen satış politikalarına uygun şekilde hazır olmasını organize eder.

B. SATIŞ EKİBİNİN YÖNETİMİ

HER ADIMIMIZ, EN İYİYİ YAKALAMAK İÇİN...

Projenin satış başarısındaki en önemli faktörlerden biri satış ekibinin gerekli bilgi ve donanıma sahip olmasıdır. Müşteri ilişkilerini birebir yöneten satış ekiplerimiz yüksek oranda başarı sağlanması için periyodik eğitimlerden geçer. Potansiyel müşterilerle yapılacak telefon görüşmeleri, mail trafiği, müşterilerin karşılanması, projenizin hem maket üzerinde hem de örnek dairede ayrıntılı olarak anlatılması, müşterilerin merak ettiklerinin yanıtlanması, fiyat ve kampanya görüşmeleri, müşterilerle yapılan pazarlıklar, sözleşme evraklarının hazırlanması ve imza süreci, bankalarla ilişkiler, müteahhit firma muhasebe departmanı ile koordinasyon gibi işler satış ekibimizin görev alanı kapsamına girer.

C. MÜŞTERİ İLİŞKİLERİNDE SÜREKLİLİK

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNE ODAKLANMAK, BAŞARIYA ODAKLANMAKTIR...

Müşteriye projenizi anlatmak, tek başına yeterli değildir. Projenizi satış temsilcileri aracılığıyla öğrenmiş potansiyel müşterilerin yanı sıra, projeden gayrimenkul satın almış olan müşterilerinizle kesintisiz iletişimin sürdürülmesi gerekir. Çünkü; müşteriyle kurulan sıcak ilişki satış sonrasında da devam ederse, müşterinin yakınlarına projeniz ve şirketinizin diğer yatırımlarıyla ilgili olumlu referans verme olasılığı çok yüksektir.

Biz vadeli satışlar sonrası bankalarla müşteri ilişkilerini takip eder, kredi süreçlerinde müşterinin kredisini kısa sürede alması için gerekli girişimlerde bulunuruz. Gayrimenkul satışı sonrası tapu devir sürecinde, müşterinin evraklarını takip etmek de bizim görevlerimiz arasında yer alır.

Eğer müşterinin talep ve şikayetleri varsa; bunları size ileterek, çözüm yolları sürecinde sizinle birlikte hareket ederiz. Kısaca; müşterilerinize, her zaman onların yanında olduğumuzu hissettiririz.



BİR TAKTİSYEN TAHTA ÜZERİNDE
YAPILACAK BİR ŞEY VARKEN NE YAPILACAĞINI BİLİR,

**BİR STRATEJİST TAHTA ÜZERİNDE HİÇBİR
ŞEY YOKKEN NE YAPILACAĞINI BİLİR.**

GERALD ABRAHAMS

OSÖZ

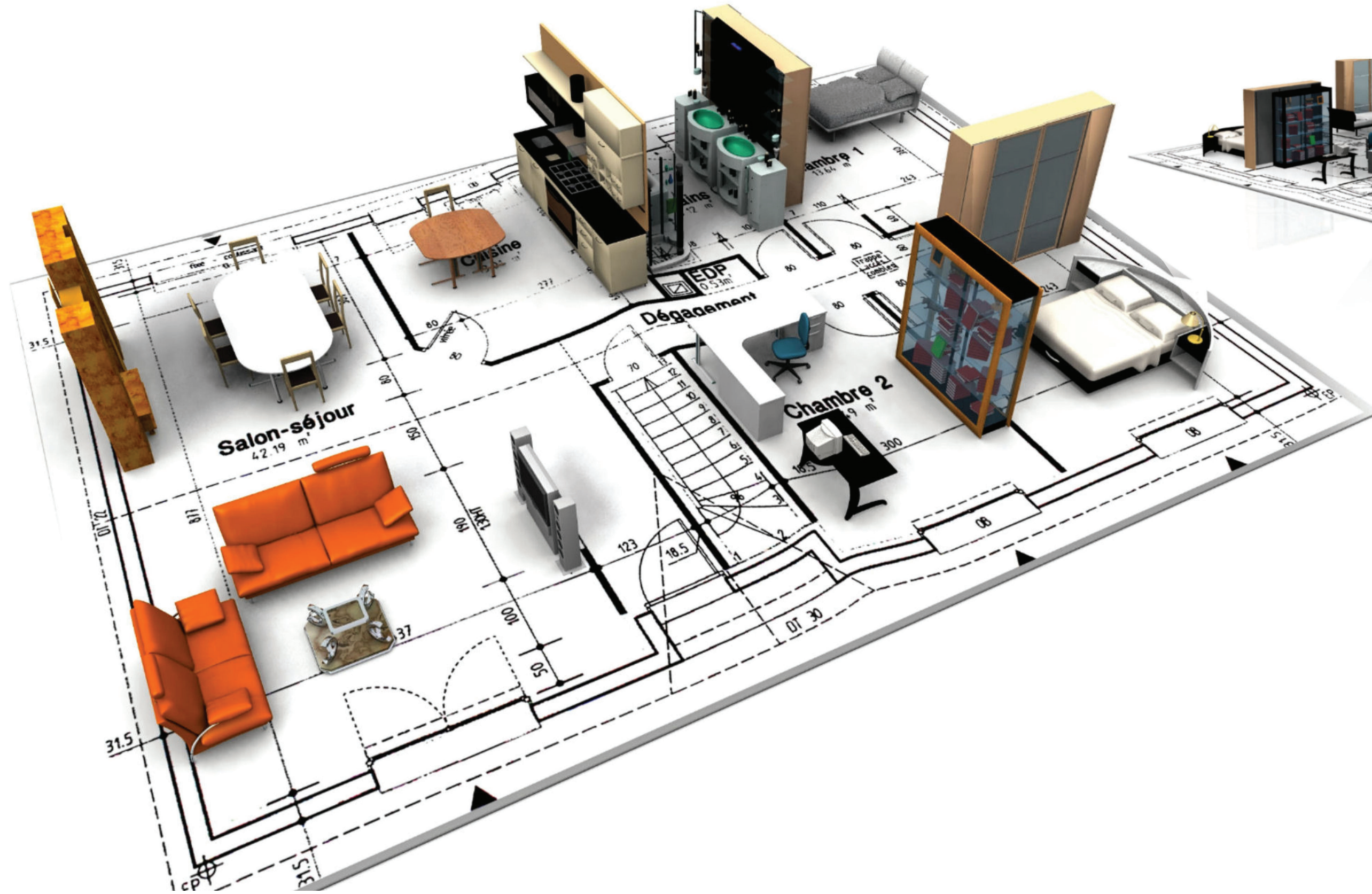
GAYRİMENKUL

OSÖZ Gayrimenkul portföyünde yer alan gayrimenkullerle, bireysel yatırımcılar ve yatırımcı şirketler için yüksek gelir getiren yatırımların önemini farkında olan bir çözüm ortağı olmayı başarmıştır. OSÖZ Gayrimenkul, 'ilk günden geri dönüş' prensibiyle yatırımcılar açısından geri dönüşü olan kira getirili mülkleri de portföyünde bulundurmakta, iş ortaklarının ihtiyaç ve isteklerine yönelik olarak; satış, kiralama, kat karşılığı, hasılat paylaşımı, proje geliştirme danışmanlık konularında köklü deneyimiyle cazip çözümler önermektedir.

OSÖZ Gayrimenkul, kurulduğu günden bu yana önemli konut, residence, ofis, AVM ve otel projelerine imza atmıştır.

Ayrıca şirketimiz yılların verdiği birikimle arazi danışmanı olarak da hizmet vermektedir. Şehir içi ve dışı konut, ticari, sanayi, depolama, tarım arazileri konusunda satış değerlendirme ve proje danışmanlık konuları OSÖZ Gayrimenkul'ün uzmanlık alanı içinde yer alır.





1. ARACILIK HİZMETLERİ

BAŞARIYA ULAŞMANIZDA ARACIYIZ...

Sektörde, yatırımcılarla beraber proje geliştiren ve üreten firmaların çıkarlarını korumak, geliştirmek, maksimum düzeyde kârlılık ve fayda sağlamak adına, doğru girişim ve yatırım fırsatlarını yakalamak giderek daha fazla önem kazanıyor.

Tasarlanan veya planlanan projelerin ve hedeflenen yatırım girişimlerinin toplam başarısı için; finansman ihtiyacının makul koşullarla sağlanması; doğru lokasyon ve proje eşleştirmesiyle risk minimizasyonunun garanti altına alınması, OSÖZ Gayrimenkul'ün hayati önem verdiği konulardandır.

Mal sahibi temsilciliği, alıcı temsilciliği, tapu işlem temsilciliği, gayrimenkul finans temsilciliği gibi alanlarda, OSÖZ Gayrimenkul'ün desteğini her zaman arkanızda bulacaksınız.

2. DANIşMANLIK VE YATIRIM HİZMETLERİ

YOL ARKADAşINIZ SAĞLAM OLMALI...

OSÖZ Gayrimenkul, çözüm ortağı inşaat şirketleri ve yatırımcı müşterileri için doğru lokasyonda doğru projenin tasarlanmasını sağlar. Hangi projenin hangi lokasyonda uygulanmasının daha kârlı ve sonuç alıcı olduğunun fizibilite çalışmasını yapar.

Gayrimenkul sektöründe yılların kazandırdığı birikimle faaliyetlerini sürdüren OSÖZ Gayrimenkul; konut, AVM, ofis, endüstriyel tesis, otel ve çeşitli mülk alanlarında; değer ve performans analizi, raporlama ve ekspertiz hizmeti sunmakta ve karma iş stratejisinin bir gereği olarak satılık, kat karşılığı, hasılat paylaşımı gibi çeşitli yöntemleri kullanmaktadır. Gayrimenkul yatırım projelerinizin arazi geliştirme aşamasından başlayarak; projelendirme, finansman sağlama, inşa etme, satış/kiralama ve satış sonrası süreçlerini koordine etmek, sizi tüm iş yüklerinizden arındırmak için bizim tarafımızdan yapılır.

Piyasa değer analizi, yatırım performans analizi, yatırımcıya uygunluk analizi, müşteri temsilciliği, müşteri danişmanlığı gibi konulardan hangisine ihtiyaç duyarsanız duyun, size her türlü desteği vermeye hazırız.

REFERANSLARIMIZ...

*VIP müşteriler için; Fabrika, Otel, Rezidans,
AVM, Villa, Konut ve Arsa projeleri...*



Marmara Mah. Önder Cad.
Büyük  arşı  st Kat No: 6 / 62
Beylikdüzü - İstanbul

osmanozturk.tr@gmail.com

+90 532 202 39 05

www.osozgayrimenkul.com