



Emlak Mimarı

Gayrimenkulde Şeffaf ve Teknolojik Dönüşüm

Emlak Ağı'na Hoş Geldiniz.

www.emlakmimari.com | msalih.ozertz@gmail.com | Sancaktepe, İstanbul, Türkiye



Kırık Bir Sistem: Güven Kaybı ve Yüksek Maliyetler

Gayrimenkul sektörü büyük yapısal sorunlarla karşı karşıya. Bu sorunlar hem alıcılar hem de satıcılar için zaman, para ve güven kaybına yol açarken sektörün kârlılığını baltalıyor.

1. Güven Eksikliği

Yanlış, eksik ve manipülatif bilgiler; müşteri güvenini zedeler ve satış iptallerine yol açar.

2. Yüksek Komisyonlar

Hem alıcıdan hem satıcıdan alınan yüksek ücretler, işlem maliyetlerini şişirir.

3. Teknoloji ve Veri Yoksunluğu

Doğru konum verisi, analitik ve 3D görselleştirme eksikliği belirsizlik yaratır.

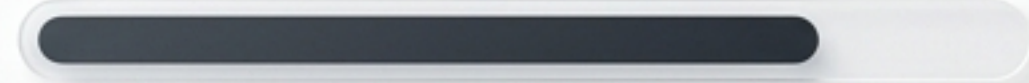
4. Yetkinlik Boşluğu

Süreçte verimsizliğe, tutarsızlığa ve ciddi zaman kayıplarına neden olur.

Pazarın Sesi: Kanıtlanmış Acı Noktaları

34 kişilik pilot anket çalışmasının çarpıcı sonuçları, pazarın acil bir değişim talep ettiğini gösteriyor.

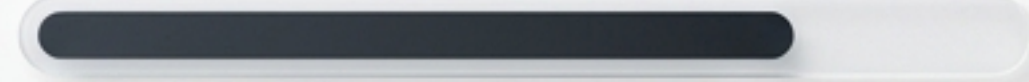
Güven & Etik



%79.4 Emlakçılara karşı güvensizlik.

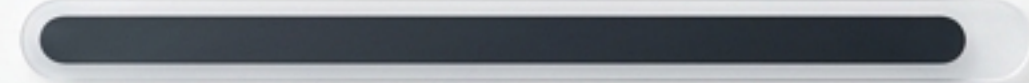


%76.5 Mesleki etik eksikliği algısı.

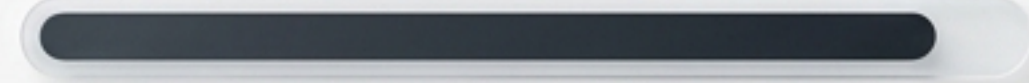


%76.5 Sektörel yetkinlik eksikliği şikayeti.

Maliyet & Manipülasyon

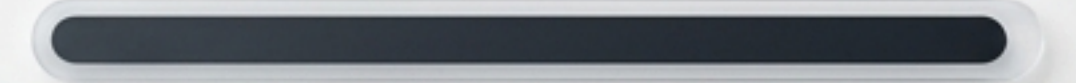


%94.1 Fiyatların manipüle edildiği düşüncesi.

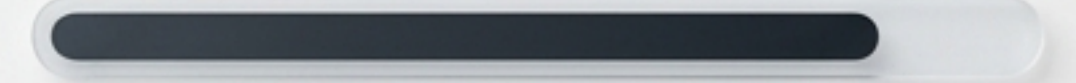


%91.2 Komisyon oranlarının aşırı yüksek bulunması.

Çözüm Talebi (Fırsat)



%97.1 Kesin bir şeffaflık ve net fiyat/komisyon politikası talebi.



%85.3 3D turlar ve teknolojik çözümlerle işlem yapma isteği.

Müşterilerin neredeyse tamamı şeffaflık arıyor ve teknolojik yenilikleri benimsemeye hazır.

Şeffaf, Veri Odaklı ve Uygun Maliyetli Ekosistem

Gayrimenkul sürecini güvenilir ve tamamen dijital bir deneyime dönüştürüyoruz.

Emlak Mimarı

Doğrulanmış İlan Sistemi

Tapu kayıtları ve yerinde fiziksel kontroller aracılığıyla %100 doğrulanmış, manipülasyondan uzak ilanlar.

Veri Odaklı Fiyat Analizi

Bölgesel veri içgörülerini ile doğru fiyatlandırma ve algoritmik alıcı-satıcı eşleştirmesi.

3D & Kesintisiz Teknoloji

Her zaman, her yerden kullanıcı dostu Web & Mobil erişimi.

Düşük Komisyon + Teşvik

Sadece alıcıdan %2 komisyon. Satıcı için sıfır maliyet. Portföy getiren satıcılara büyüme teşvikleri.

Fiziksel Sınırları Aşan Dijital Deneyim

1

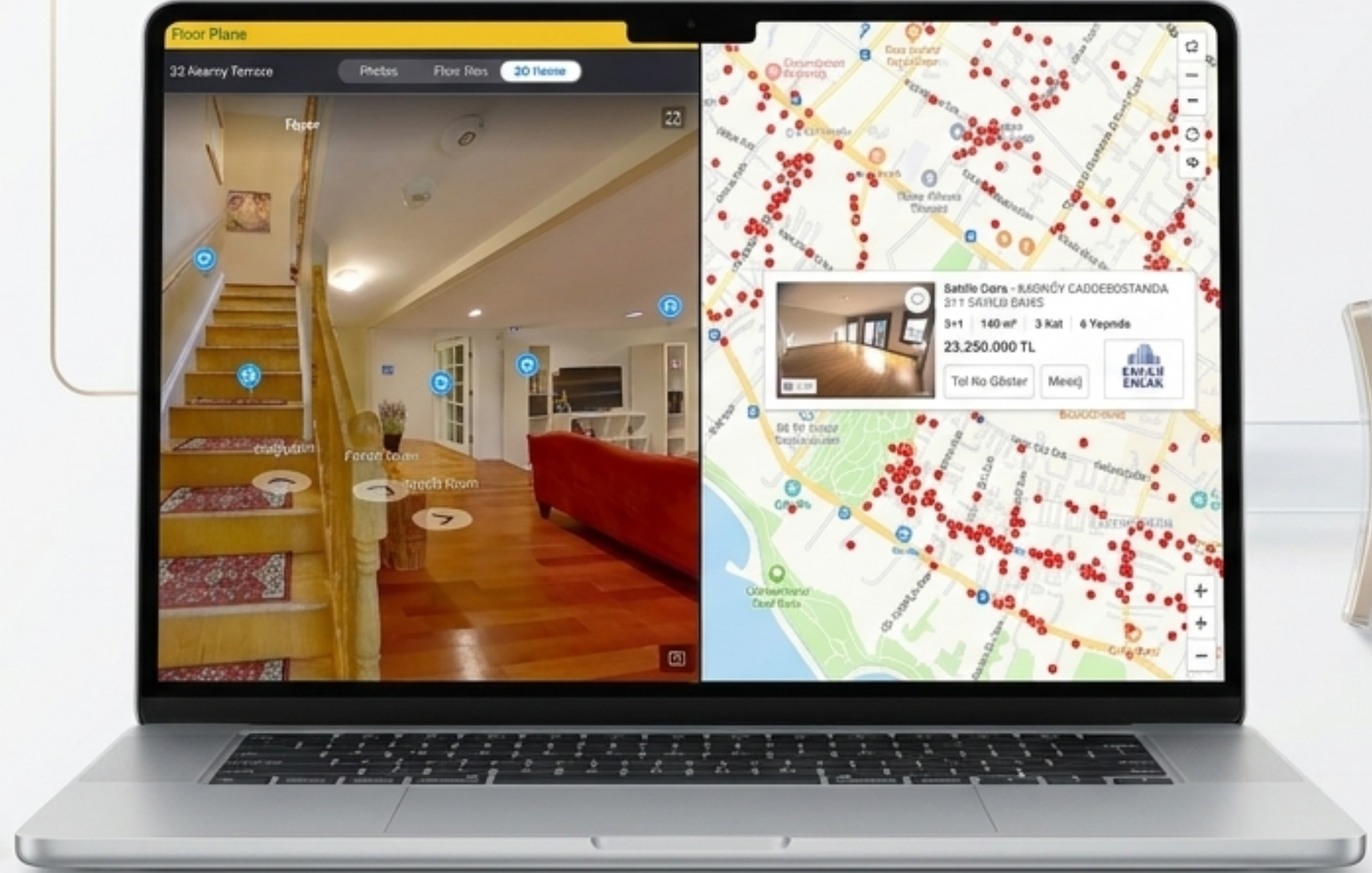
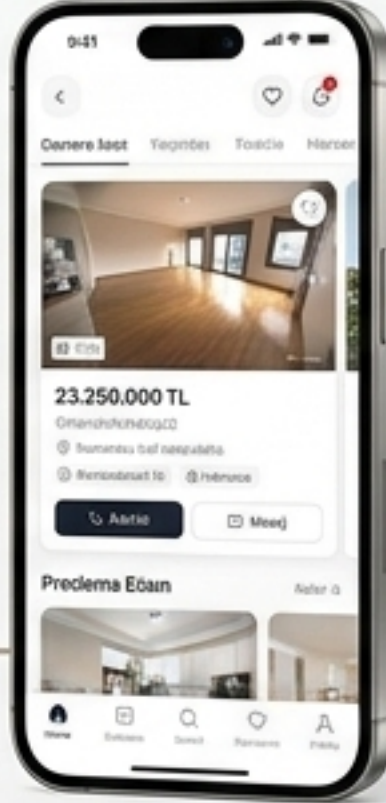
İnteraktif 3D Sanal Turlar:
Fiziksel ziyaret zorunluluğunu ortadan kaldıran, yüksek çözünürlüklü dijital ikizler ve hassas kat planları.

2

Dinamik Harita Görünümü:
Doğrulanmış konumlar üzerinden, mikro bölgesel veri analizi ve akıllı filtreleme.

3

Entegre Randevu Sistemi:
Alıcı ve satıcılar için anında senkronize olan, güvenli uçtan uca iletişim ve randevu planlama modülü.



Pazar Hacmi: İstanbul'un 1.15 Trilyon TL'lik Potansiyeli

Makro Hedef (2025 Tahmini)

İstanbul'da 230.000 konut satışı.

Toplam Pazar Hacmi

Ortalama Birim Fiyat: ~5.000.000 TL

Toplam: 1.15 Trilyon TL

Emlak Mimarı 1. Yıl (Base) Hedefi

Sadece %0.1 Pazar Payı

Gerçekleşecek İşlem: 230 konut satışı

İşlem Hacmi: 1.15 Milyar TL

İlk Yıl Komisyon Geliri (%2):
23 Milyon TL (~ 676.000 USD)

Rekabet Matrisi: Geleneksel Çözümlerin Ötesinde



Dolaylı (PropTech CRM) ve doğrudan rakipler ya sadece teknoloji satıyor ya da sadece aracılık yapıyor.
Emlak Mimarı, ikisini birleştirerek maliyeti düşüren tek platformdur.

Ölçeklenebilir ve Çeşitlendirilmiş İş Modeli

Gelir Kalemleri (Revenue Streams)

Ana Motor: %2 İşlem Komisyonu
(Sadece alıcıdan).

Kiralama: Bir aylık kira bedeli komisyonu.

Premium Hizmetler: Satıcılar için öncelikli ilanlar ve öne çıkan mülkler.

Abonelik Modeli: Sektör profesyonelleri için veri analitiği ve raporlama paketleri.

B2B Reklam Alanları: Geliştiriciler ve finans kurumları için hedefli reklamlar.

Maliyet Yapısı (Cost Structure)

Yazılım geliştirme ve bulut altyapısı.

Agresif dijital pazarlama.

3D ekipman operasyonları.

Büyüme Dinamiği: 'Gayrimenkul Getir, Kazan' modeli ile düşük maliyetli (organik) portföy edinimi.

Lansmandan Globale Yol Haritası

2026: Lansman & İspat Aşaması (İstanbul)

- En dinamik pazarda (İstanbul) pazar nüfuzu.
- Ücretsiz 3D tur ve profesyonel fotoğrafçılık ile kullanıcı çekimi.
- "Gayrimenkul Getir, Kazan" kampanyası ile hızlı portföy inşası.

2027: Büyüme & Entegrasyon

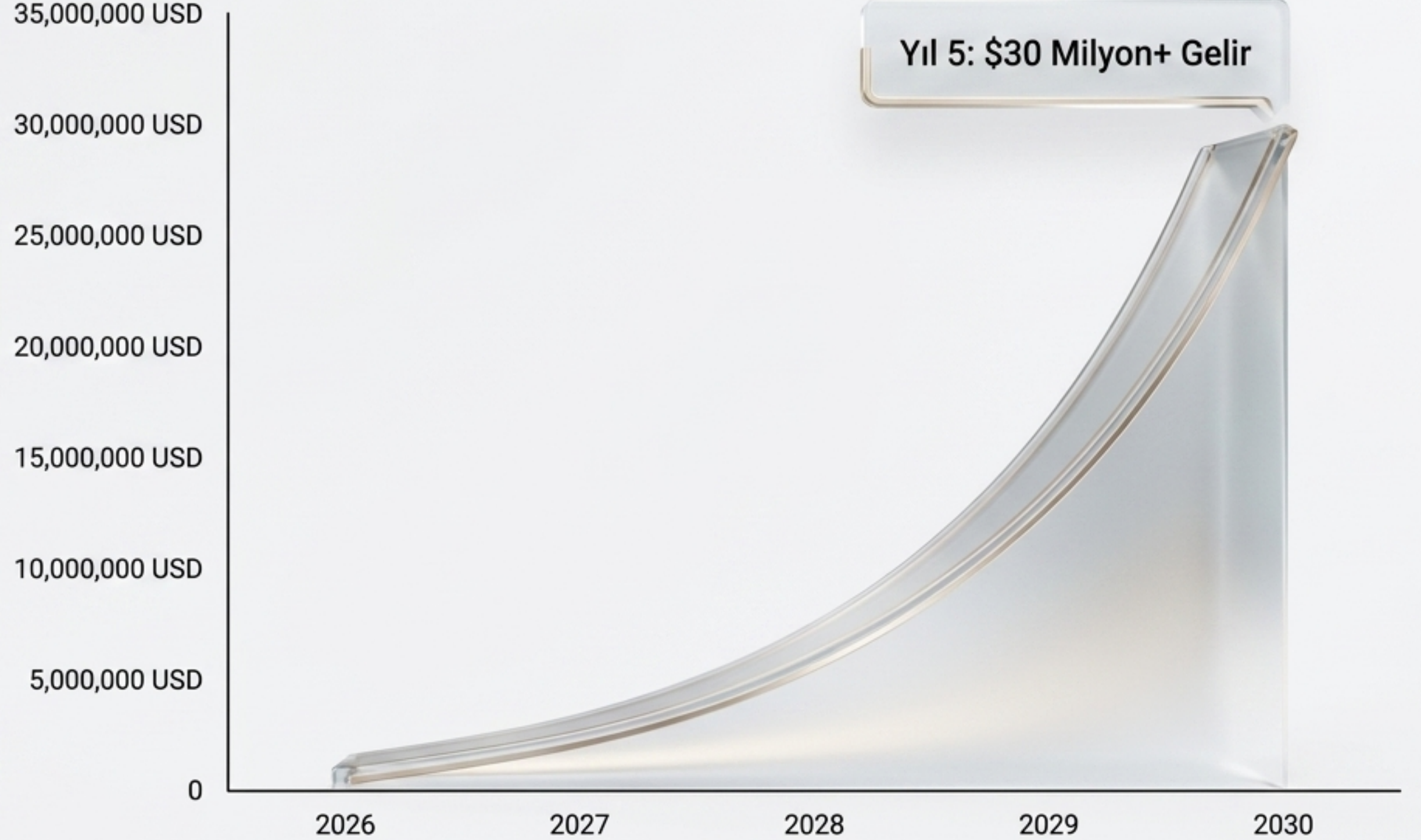
- Banka ve mortgage şirketleriyle API/ortaklık entegrasyonları.
- Ankara ve İzmir pazarlarına genişleme.
- Influencer ve büyük çaplı pazarlama operasyonları.

2028+: Ölçeklenme & B2B İhracat

- Tüm Türkiye çapında operasyon.
- 3D tur teknolojisinin otel, turizm ve ticari gayrimenkullere uyarlanması (SaaS modeli).
- Uluslararası pazarlara teknoloji lisanslama.

5 Yıllık Projeksiyon: Hızlanan Kârlılık Eğrisi

Şeffaf, teknoloji odaklı ve düşük maliyetli büyüme modeli sayesinde güçlü Yatırım Getirisi (ROI). Kâr marjları, yazılım otomasyonu ile otomasyonu ile her yıl geometrik olarak genişler.

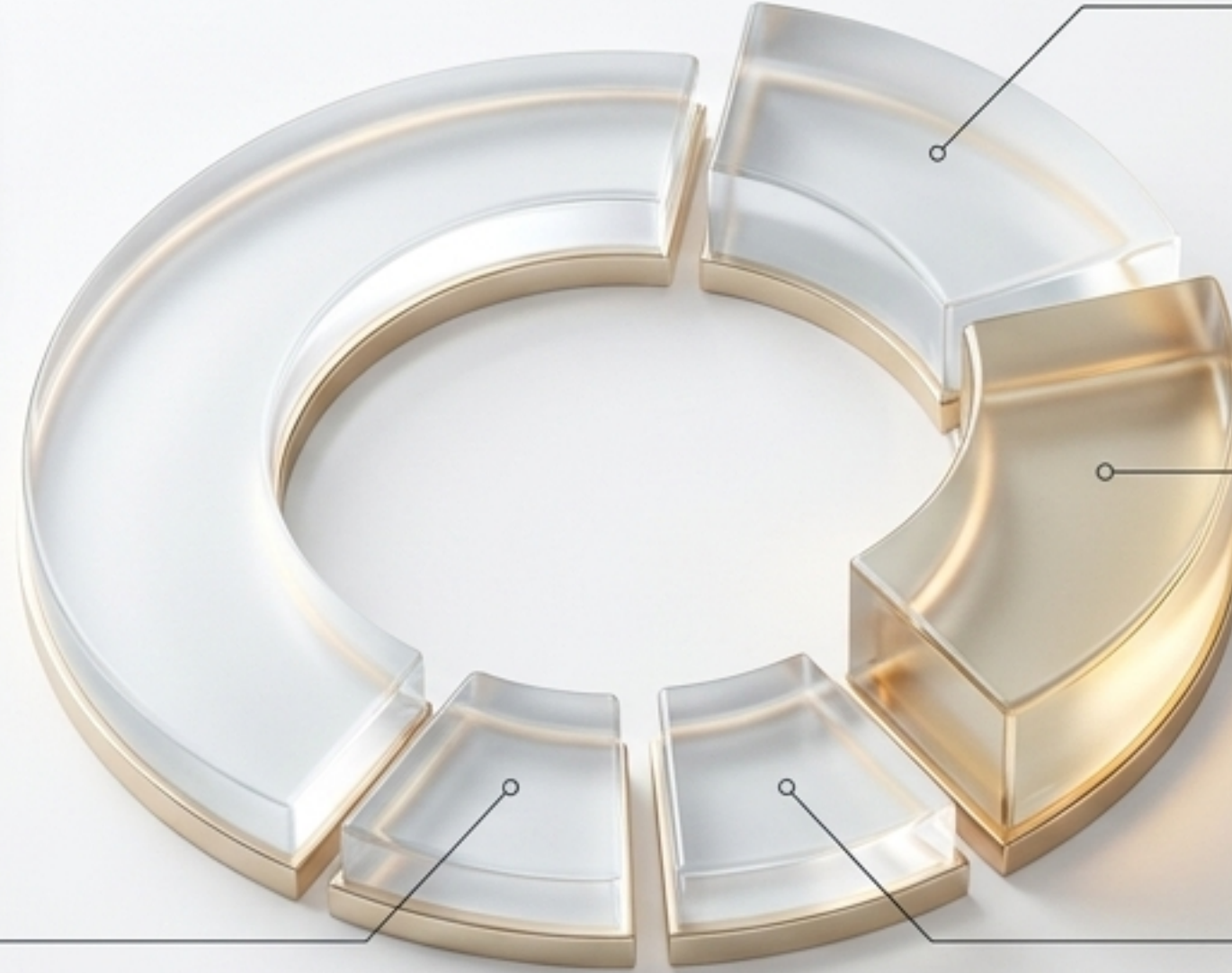


Büyümenin Yakıtı: Yatırım ve Stratejik Dağılım

The Ask

Gerekli Fon: 250.000 USD

Teklif Edilen Hisse: %20 – %30



%20 – Ekipman

Yüksek çözünürlüklü kameralar, ışıklandırma ve 3D çekim sistemleri.

%60 – Pazarlama & Reklam

Agresif müşteri edinimi, dijital kanallar, SEO ve kampanyalar.

%10 – Kurumsal Giderler

Operasyonel araçlar, çekirdek personel ve hukuki süreçler.

%10 – Yazılım Geliştirme

Mobil/Web altyapısının iyileştirilmesi, sunucu giderleri, algoritma bakımı.

Hedef: Operasyonel kârlılığa (Break-even) ve tam yatırım geri dönüşüne ivmelenme hedeflenmektedir.

Vizyonu Hayata Geçiren Ekip

CO-FOUNDER (Yazılım Mühendisi)

Muhammed Salih Özer

CO-FOUNDER (Finansal Uzman)

Yusuf Yaşargün

CMO (Avukat)

Osman Salih Yaşargün

**Emlak Mimarı:
Gayrimenkulde
Şeffaf Geleceğe
Yatırım Yapın.**

www.emlakmimari.com
msalih.ozertz@gmail.com
Sancaktepe, İstanbul, Türkiye

Vaktiniz ve ilginiz için teşekkür ederiz.