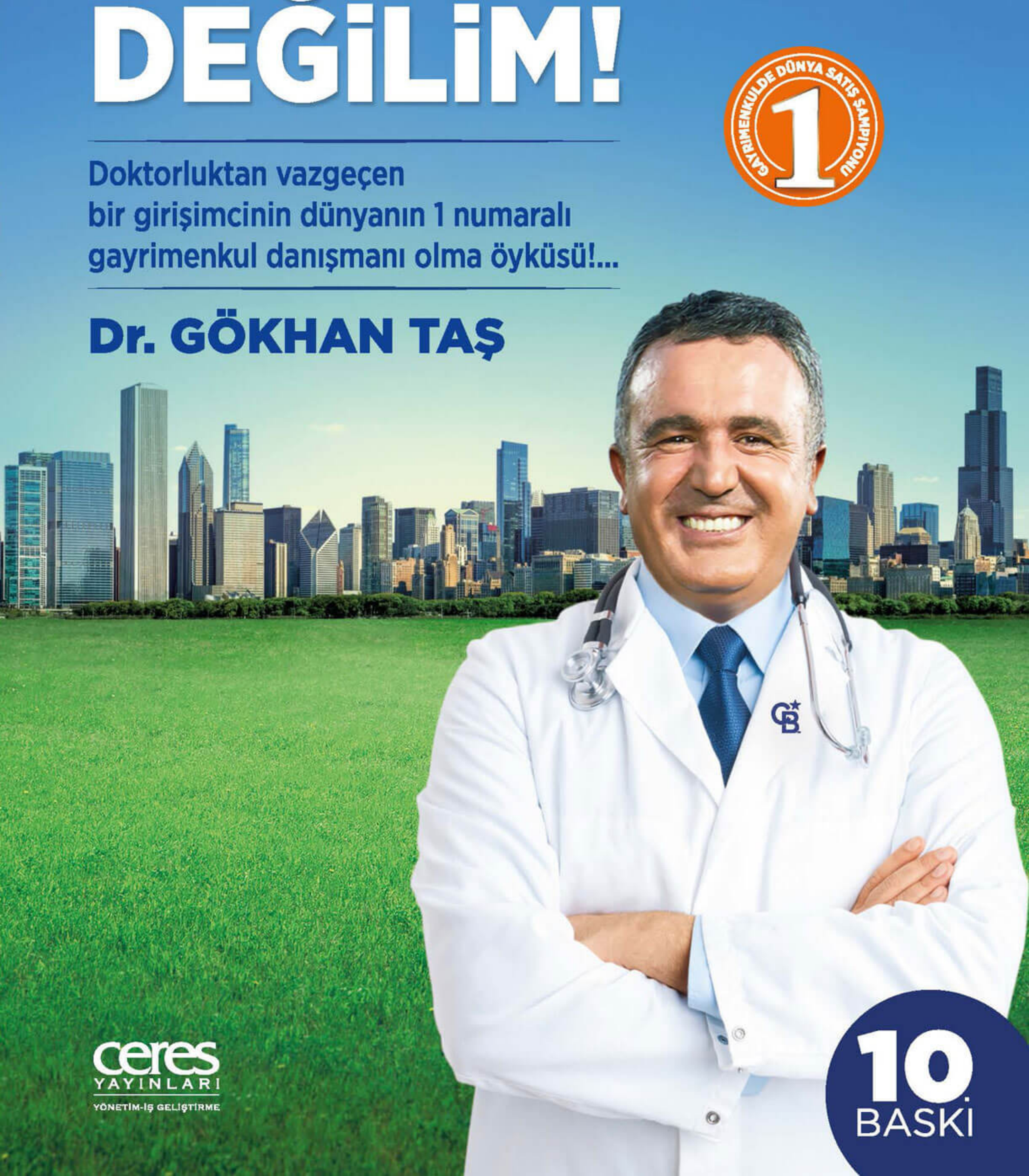
ÇEKİLİN BEN DOKTOR DEĞİLİM!

Doktorluktan vazgeçen
bir girişimcinin dünyanın 1 numaralı
gayrimenkul danışmanı olma öyküsü!...

GAYRİMENKULDE DÜNYA SATIŞ ŞAMPİYONU 1

Dr. GÖKHAN TAŞ



ceres YAYINLARI
YÖNETİM-İŞ GELİŞTİRME

10. BASKI

ÇEKİLİN BEN DOKTOR DEĞİLİM

DR. GÖKHAN TAŞ

CERES | YÖNETİM-İŞ GELİŞTİRME

CERES YAYINLARI 79
Yönetim-İş Geliştirme 2

Çekilin Ben Doktor Değilim!
Dr. Gökhan Taş

Dr. Gökhan Taş © Ceres Yayınları

1. Basım, Mart 2017
10. Basım, Haziran 2020

Yayın Yönetmeni: Tuğba Dedeoğlu Demir
Editör: Nur Özmel Akın
Kapak Tasarım: Yusuf Soylu
Mizanpaj: Hakan Demir

Baskı ve Cilt
Dörtel Matbaacılık San. ve Tic. Ltd. Şti.
Esenyurt-İstanbul
Matbaa Sertifika No: 40970

Gökhan Taş İletişim:
Tel: +90 212 488 00 00
www.cb.com.tr
info@cb.com.tr

CERES EĞİTİM VE YAYINCILIK TİC. LTD. ŞTİ.
Fahrettin Kerim Gökay Cad. Emin Sağlam Apt.
No: 227 K:7 D:15 Göztepe, Kadıköy İstanbul
Tel: 0216.566 15 51
www.ceresyayinlari.com
iletisim@ceresyayinlari.com
Yayınevi Sertifika No: 40075

ISBN: 978-605-4910-67-0

Bu kitabın tüm yayın hakları Türkiye'de Ceres Yayınları'na aittir. Tanıtım için yapılacak kısa alıntılar dışında yayıncının izni olmaksızın hiçbir yolla çoğaltılamaz.

ÇEKİLİN BEN DOKTOR DEĞİLİM!

Doktorluktan vazgeçip
gayrimenkulde dünyanın zirvesine
tırmanan bir adamın öyküsü

DR. GÖKHAN TAŞ

ceres
YAYINLARI

Beni hayata
getirmediği halde
hayata hazırlayan
doyuran, yoğuran
ve büyüten
iki yiğit kadına
annem Kızbes ve Akgül'e

İÇİNDEKİLER

Önsöz 11
Çocukluk 13
İlk ticaret 23
Şans bulduklarınızdır. Başarı değiştirebildikleriniz 27
Parmak kaldıran olmak 29
Okumak, küçük ve yalnız bir şehirden
dünyaya açılan pencere 31
Kazanmak ve kaybetmek 33
Gerçek anne babayı öğrenme 37
İstanbul, koca bir dünya 39
Satış nedir? 41
İlk kez gördüğüm fabrika 43
Kendi başıma iş yapmak istiyorum 44
Kars'a dönüş 46
Evin erkeği olma 47
Lise hayatı 49
Tıbbiye dönemi 53
Hayata yeniden başlamak 57
İş hayatına giriş 59
Kaybetmek 63
Satış müfettişi 67

Komili Su.....69
İlk satış görüşmeleri.....73
Trakya Tıp.....81
İlk evim.....83
Girişimcilik: Hayal ettiğin her şeyi gerçeğe çevirmek.
Kendi işimi kurmalıyım.....87
Yaş 24, ilk şirket kuruluyor.....99
Her köyde bir evin olsun.....103
Deprem.....109
Felakete gidiş.....113
Erikli su, bir markayı zirveye taşımak.....127
Rahat ve yeni bir hayat.....131
Yeni girişimler.....139
Gayrimenkul yatırımcılığı.....143
Gayrimenkul danışmanlığı dünyasına giriş.....157
Franchise alıyorum.....161
Ofisimi açıyorum.
İlk denemeler, ilk hatalar, ilk vazgeçişler.....169
Büyücü ile tanışma: Değişim başlıyor.....193
Broker'lıktan gayrimenkul danışmanlığına geçiş.....209
Gayrimenkul danışmanlığı kaptanların değil
korsanların işidir.....215
20. Yüzyıl emlakçıların yüzyılıydı.
21. Yüzyıl gayrimenkul danışmanlarının yüzyılı olacak.....221
Yer gösteren değil, yol gösteren olun.....225
Yeni çalışma modeli ile başarıya yolculuk.....233
Krizde zenginlik aynıdır, zenginler değişir.....237

Patron değil lider ol!.....245
Milyonerden milyonere:
Bir satışın anatomisi 249
Türkiye Şampiyonluğu ve daha büyük hedefler 261
Bir gayrimenkul satışından
1.000.000 $ para kazanmak.....267
Hedef: Dünya şampiyonluğu 269
Gerçekleşen hayal: Dünya şampiyonu bir Türk.....273
Dünyada gayrimenkul sektörünü yaratan
Coldwell Banker'ı Türkiye'de yeniden yaratmak 277
Ufuk noktasından gökyüzüne çıkmayı
hayal eden çocuk 283

Önsöz

Nefes alarak gözlerimizi açıyoruz dünyaya ve ilk anda aldığımız o nefesi vererek gidiyoruz dünyadan.

Bu iki nefes arasında öğrendiklerimiz, kazandıklarımız, yenilgilerimiz ve zaferlerimiz bizimle beraber yok olup gidiyor. Öldükten sonra bir insanın aklında ve yüreğinde kalabilmenin yolu, ona öğrettiklerimizden geçiyor. Dünyada şu an nefes alabilen yedi milyar insandan herhangi birisiyim yalnızca. Bunun farkındayım. Belki de hiç tanışma fırsatı bulamayacağım insanlara bu topraklarda yaşadıklarımı, sokakların diliyle ulaştırabilmek adına bu kitabı yazdım. Hikâyemin bu kitabı okuyan bir kişinin hikâyesinden farklı olmadığını göstermek için de çocukluğumdan başladım.

Şampiyon olmak çok güzeldir, flaşlar patlar, herkes sizi çılgınca, ayakta alkışlar. Fakat kimse bu alkışların öncesinde ne kadar ter ve gözyaşı akıttığınızı bilmez, ne kadar sayıda yere düştüğünüzü, canınızın kanadığını, yeniden ayağa kalktığınızı... Evet bir şeyleri başardım... Ama defalarca kez yenilerek, yere düşerek... Ama yenilenip tekrar doğrularak...

Şampiyon olduğunuzda sizi kaç kişinin alkışladığı değil, öldüğünüzde kaç kişinin arkanızdan ağladığı ile ilgili bir serüvendir hayat diye düşündüğüm için yazdım bu kitabı.

Bu kitap bunun hikâyesidir ve bu amaçla yazılmıştır.

Anadolu'nun herhangi bir köyünde doğup, Türkiye'nin en küçük

şehirlerinden birinde büyüyüp, dünyanın zirvesine yürüyen bir Türk gencinin, doktorluğu değilde girişimciliği tercih etmesinin ve süt satarak başladığı satış serüveninde gayrimenkul satışında dünyanın 1 numarası olmasının hikâyesidir.

Umarım kitabı okuyup bitirdiğinizde siz de kendinizden bir şeyler bulur ve dünyada ikna etmeniz gereken en önemli kişiyi yani kendinizi, "en iyi" olacağınıza inandırmış olursunuz.

Doğarken aldığımız ilk şey nefes ve onu vererek ayrılıyoruz bu dünyadan. Bu iki nefes arasında elde ettiklerimizin adına da "servet" diyoruz. Sonra da onları çocuklarımıza bırakıp gidiyoruz. Ben zenginliğin kazanılan para olduğuna inanmıyorum. Bu servetin dışında dünyaya bıraktığımız zenginlikler olduğuna inanıyorum. Yaşadıklarımdan öğrendiklerimi anlatarak bir anlamda bu dünyadan aldıklarımı benden sonraki insanlara aktararak gitmek istiyorum. Bu kitabı yazma amacım tam da bu. Tanımadığım insanların benim yaptığım hataları yapmamasını sağlamak ve bir nebze olsun başarı denilen o zahmetli yolun uzunluğunu göstermek.

Çocukluk

Ardahan'ın Çıldır ilçesine bağlı Tezeköy'de 16 Mayıs 1974'te başlamış hikâyem. Öğretmen bir baba ve ev hanımı bir annenin dördüncü çocuğu olarak dünyaya gelmişim. Sonrası hayli ilginç. Dedem Musa Taş, annemin babası, marangoz, hem de iyi marangoz. Herkesin sevdiği, saygı duyduğu çalışkan bir adam. İki kızı olmuş, annem ve teyzem. Oğlu olmamış. Sırf bir erkek çocuk sahibi olmak için ikinci bir kadını da ilk anneannem Kızbes'in üstüne kuma olarak almış. O da benim diğer anneannem Akgül. Ondan da hiç çocuğu olmamış ne yazık ki.

Sonra annem büyümüş, evlenmiş. Dedem, annem bana hamileyken gelip gitmeye başlamış Kars'tan. "Çocuk erkek olursa ben alacağım!" diye de şart koymuş. Ve ben doğduğumda gelmişler almaya. Babam altı ay direnmiş, ama altı ay ısrar etmiş dedem ve anneannem.

İlk ölümümü ve yeniden doğuşumu o zaman yaşamışım. Bu bir kimlik değişimi olmuş aslında. Gökhan Tunç olarak ölüp Gökhan Taş olarak hayata yeniden başlamışım.

Dedemi yani resmi olarak babam Musa Taş'ı hayal meyal hatırlıyorum. Beyaz saçlı, beyaz sakallı gülümseyen bir adam. Öldüğü günü hatırlıyorum ama. Ağıtları, çığlıkları, ağlayışları... Dört yaşındayken ölümün ne olduğunu tam olarak anlayamamıştım. Fakat ölenlerin bir daha eve gelmeyeceklerini öğrenmiştim.

İki anneannem oldu. Birisi resmi olarak annem Kızbes, diğeri ise

Akgül. İkisi de çalışkan, yürekli kadınlardı. Ben hem köyde hem de Kars'ta, şehirde, koskoca evlerde büyüdüm.

Ne fakirdik ne de zengin. Gerçi zenginliğin de ne olduğunu pek anlamazdım. Herkes hemen hemen aynı şeyi yer, aynı şekilde giyer, aynı derecede çalışır, aynı şeye üzülür aynı şekilde sevinirdi.

Annemler okuma-yazma bilmezdi. Bu, hayatımdaki en önemli avantajım oldu. Köyde, tüm köylüler sütleri Zavot'a verirlerdi. Zavot Kars'ta peynir imalathanelerinin genel adıdır. Sistem şu şekilde işlerdi: Peynir yapılacak sütlerin parası erken ve ucuz bir ödemeyle önceden alınırdı. Eylül veya Ekim ayından geçen yıl vermiş olduğumuz süt miktarının karşılığı olan parayı peşin olarak alırdık. Gelecek yıl Mayıs ayında da süt vermeye başlardık. Kısacası, ne kadar süt verdiğimiz, bunun kaç para tuttuğu, daha ne kadar süt vermemiz gerektiği gibi hesapları okula gitmeden öğrendim.

Sayılarla, hesaplamayla ve parayla erkenden tanıştım. Bu üniversite sınavlarında tüm matematik sorularının tümünü doğru yanıtlayan üç kişiden biri olmamın en temel başlangıcı olmuştu. Annemler okuma yazma bilmedikleri için, yaptığım her şey onlar açısından çok büyük başarı olarak görülüyordu belki de. Hâlbuki bildiğim her şeyi onlardan öğrenmiştim. Bana öğretmedikleri tek şey "Sen yapamazsın"dı.

Evimiz Kars'ta Sukapı Mahallesi'nin en üstünde, Cumhuriyet İlkokulu'nun hemen bitişiğindeydi. O zamanlar Eğitim Enstitüsü, şu an Kafkas Üniversitesi'nin olduğu öğretmen ve memur lojmanlarının yanı başındaydı. Üst tarafımızda da tarihi Rus binalarının olduğu askeriye vardı.

> Gerçi zenginliğin de ne olduğunu pek anlamazdım. Herkes hemen hemen aynı şeyi yer, aynı şekilde giyinir, aynı derecede çalışır, aynı şeye üzülür aynı şeye sevinirdi.

Kaç yaşında olduğumu hatırlamıyorum ama okula daha başlamadığım bir zamandı. Gökyüzüne çıkmaya karar verdim! Şu andaki ben,

o anki benden ne kadar farklıydı, bilmiyorum. Bir karar verdiğimde onu gerçekleştirmek üzere sonsuz çaba ve azimle bir yol denerim. O olmuyorsa yeni bir yol bulmaya çalışır, bütün gücümle uğraşırım. Gökyüzüne çıkmak, size komik gelebilir ama o an benim için çok basit ve hiç de komik olmayan bir karardı. İlk günkü denemem tam bir hüsranla sonuçlandı. Gökyüzü ile yeryüzünün kesiştiği nokta ufuk... Benim gökyüzüne çıkma noktam yani... Önce koşarak bir an önce hedefe ulaşıp gökyüzüne çıkacaktım... Hayatım boyunca hiçbir oyunda mızıkçılık yapmadığıma inanıyorum. Gerçi bunu benimle oynayanlara da sormak lazım ama, ufuk noktası çok mızıkçı çıktı. Ben koştukça o ileriye gitti. Git gide hızlanan ayaklarım ve minicik adımlarımla mızıkçı ufuka ne kadar hızlı yaklaşabiliyordum bilmiyorum. Bir zaman uğraştıktan sonra akşam oldu. Eve dönmem gerektiğini, gökyüzüne güneş varken çıkmak istediğimi hissettim. Zaten evden de çok uzaklaşmıştım.

Eve döndüğümde hırsla ve hınçla annemlere o gün gökyüzüne çıkmak istediğimi anlattım. Ama tam yakalayacakken daha ileriye gittiğini söyledim. İşte o sırada şunu söylediler başımı okşayarak. "Yerde giden araba gibi, gökyüzünde giden uçak diye bir şey var ve sen bir gün onunla gökyüzüne çıkabileceksin." Buna rağmen gökyüzüne çıkmaya çalışmaktan bir süre daha vaz geçmedim. Ertesi gün, bir sonraki gün devam ettim. Sonra zaten uçakla çıkarım diye vazgeçtim...

Kışları Kars şehrinde küçük bir mahallede, yazları 35-40 haneli Davul köyünde yaşayarak büyüdüm. Kendimi hatırladığımdan beri bana ait bir atım oldu. Bu çok önemli ve yaşadığım yere göre çok özel bir şeydi. 50-60 koyunumuz, 15-20 ineğimiz, 50-60 kovan arımız, tavuklarımız, kedilerimiz, köpeklerimiz vardı hep. Annemleri hayatım boyunca, hiç güneş doğduktan sonra uyurken görmedim. Kaderlerini kabullenen, birbirine inanan, güvenen, nasırlı elleriyle ölünceye kadar çalışan, gülen, düşünen, eğlenen, Allah'a inanan iki nur yüzlü insandı onlar.

Kızbes annem evin beyniydi. Alımı, satımı, kararları, geçmişi ve geleceği o tayin ederdi. Akgül annem aslında üvey anneannem -bakmayın üvey dediğime her gün biri ile uyurdum ama Akgül annemle daha çok uyurdum- biraz daha görev insanıydı. Bir o kadar da kural

tanımayan, deli, inatçı ama çok çalışkandı. Şimdi kendime bakıyorum da galiba ben ikisinin ortasıyım. Hayatı boyunca çalışan, kimi zaman akıllı, kimi zaman da kendisinden başka kimsenin inanmadığı hayallerinin peşinde koşan... Tek başına ve hiç durmadan...

Her şeyi "dalından yemek" derler. Sütü inekten, koyundan, yumurtayı tavuktan, balı kovandan... Öyle beslenerek büyüdüm. Ben peynirin memleketinde hayatımda peynir yemeyerek büyüdüm. Anneme hep sorardım "Bir şey mi oldu da yemiyorum" diye. "Doğuştan" derdi. Kızlarımın biri ve yeğenlerimden bir kaçı da yemiyor ve şimdi anlıyorum ki doğuştan gelen bir özellik bu. Peynir yememem çok işe yaradı çocukluğumda... Bana özel teneke kutuda helvalar, zeytinler, pekmezler, elmalar, portakallar... Şimdi size tuhaf gelebilir. O zaman benim yaşadığım yerde bunları yiyerek büyümek her çocuğa nasip olan bir şey değildi. Bir de kaz... *Kaz Kars'ta yaşayan insanlar için neredeyse kutsal bir yemektir ve çok değerlidir.* Herkesin en fazla 15-20 kazı olur, yetiştirilmek üzere. Kimileri bir kısmını satar, ellerinde 8-10 kazları kalır. Kazın yarısı pişirilir. Evin önünden geçenler kokuyu alıp da gelir diye kapının altı yastıklarla iyice kapatılırdı. 5-6 kişilik ailede baba but kısmını alır, çocuklara ne kalırsa kalır, herkes tabağındakini yerken, başkası yediğinden almasın diye diğer eliyle tabağını kapatırdı... Böyle bir seremonidir kaz olgusu... Ben hep but yedim, evin tek erkeği olarak. Hem de 4-5 yaşından itibaren...

Kışın Kars'ta olurduk, hayvanları ise dışarıda değil hep ahırda, otla, samanla, yemle beslerdik. Her gün okula gitmeden önce Kars Çayı'na suya, ilkbaharda kar biraz kalktığında da otlatmaya götürürdük. Komşu çocuklar arasında sabahçı olanlar öğlenci olanlardan devralırdı nöbeti... Mayıs'ın başında da köye götürürdük hayvanları. En zoru, eriyen kardan dolayı şiddeti artan, hırçınlaşan derelerden kucağında geçirmek olurdu kendin kadar olmuş kuzuları, danaları...

Çok büyük ve güzel bir lükstü evin tek erkeği olmak. Ama aynı zamanda, çok küçük yaşta evin sorumluluğunu almak... Sünnet olduğum sene olduğu için hatırlıyorum; ilkokul üçteyim, evin alım-satım sorumluluğuna yeni başladığım zamanlar. Gerçi ilk tecrübelerim pek güzel değildi, Annem Ardahan'da yaşayan dayımla beni, artık süt vermeyen

bir ineğimizi "mal meydanı" denilen, hayvan alınıp satılan pazara gönderdi. Paşa dayım bir gözü ineklere ot verirken boynuz darbesi ile kör olan, cam göz, genç, mert, atılgan bir delikanlı. Cambazlar (Mal meydanında ucuza alıp pahalıya satan insanlara verilen ad cambaz) geldiler, gittiler. İnek etine dolgun, iyi et çıkar. Ama her biri memesine el attılar. Sanki onu besleyecek, doğurtacak, sütünü sağacakmış gibi. Hatırlamıyorum ne verdiklerini ama şimdiki zamana uysun diye biz 2.000 TL dedik, biri 1.200 dedi, diğeri 1.400, biri geldi 1.600 dedi. Dayım 1.800'e indi, adam eliyle ineğin memesini aldı.

-Valla bu ineğin memesi süt vermez, 1.400 bile çok dedi.

Dayım;

-Bu gözüm önüme aksın bir kova çıkıyor bu ineğin altından 1.800'den aşağı olmaz dedi.

1.600'e anlaştılar. Herkes mutluydu ama ben mutsuzdum, çünkü iki annem de bana o güne kadar ne yaparsan yap hırsızlık, arsızlık, nursuzluk ve yüzsüzlük yapma ve asla yalan söyleme demişti. Bana dürüst olmayı öğretmişlerdi. İneğin memesi süt vermez haldeydi ve biz ineği bu yüzden satıyorduk. Dayım yalan söylemişti. İneği sattık, dayım mutluydu ama ben dayıma küsmüştüm. Adam ineği aldı, biz de parayı. Mal meydanı bitti ve biz dışarı çıktık. Biraz yürüdük. Bize 1.000, 1.200, 1.400 TL verenler tüm aldıkları hayvanları birlikte götürüyorlardı. Her biri ayrı değildi aslında. Bize ayrı ayrı gelen, aynı organizasyonun farklı üyeleriydi sadece. Ben 9 yaşındaydım, küsmüştüm dayıma, elimden tutmaya çalışıyor elini itiyordum, konuşuyor dinlememek için ya geride kalıyor ya da ileri gidiyordum. Elimden değil, hırsla kolumdan tuttu, kurtulmak için silkelendim daha sert tuttu...

Dayım:

- Ne oldu? dedi...

- Seninle konuşmuyorum!

- Neden?

- Çünkü yalan söyledin!

- Ben yalan söylemedim, oradaki cambazların hepsi üç kağıtçı zaten, onlara doğruyu söylemedim sadece.

- Hayır! Yalan söyledin ve bunun için yemin ettin.

- Ben ne yalan söyledim ne de boş yere yemin ettim. Bu ineğin altından bir kova çıkıyor dedim. Kova dolu mu boş mu bir şey demedim, bu gözüm önüme aksın diye yemin ettim, gözüm kör zaten.

Mazeret insanın kendine söylediği en büyük yalandır ve yalan başkasını kandırmanı sağlar. Eğer sen özellikle kendine yalan söyleyerek kendini kandırmıyorsan sonunda kazanan hep sen olursun. Kendini kandıranlar, sonunda hep kaybederler. Ben ikna olmadım. Dayım parayı verirken mutluydu. Anneme anlattım, annem dayımın o adamı bulmasını istedi. Ertesi gün dayımla mal meydanına gittik. O cambazı bulduk. Dayım, ineğin süt vermeyeceğini söyledi. Adam güldü, "Dayı, biz ineği zaten sütü için değil eti için aldık. Dün de kestik iyi et çıktı, Allah senden razı olsun, sana fiyatı düşürmek için süt vermez demiştik" dedi. Pazarlık herkesin her şeyi kullandığı bazen doğruların olmadığı ilginç bir şeymiş. Dokuz yaşında biraz biraz bunu anlamaya başladım.

İlkokulun üçüncü sınıfından itibaren annem mal meydanına beni göndermeye başladı. Kurtların içinde kuzu gibiydim. Şimdi düşünüyorum da ben çocuklarımı ortaokuldan sonra hem de arkalarından takip ederek bakkala göndermeye başlamıştım. Bana verdiği sorumluluk ne kadar büyük ve önemliymiş. Bir gün beş tane kuzu verdi. Kuzulardan biri, koçluk kuzuydu: Çok iri ve güzel, ikisi fena değil, diğer ikisi zayıf. Beni özellikle şöyle tembihledi: "Herkes koçluk kuzuyu almak isteyecek ve ona iyi para verecek, onu tek başına sakın satma, onu satarsan diğerlerini satamazsın."

Mal meydanına gittim. Cambazlar başıma üşüştü, hepsine 1.500 TL istiyordum yani tanesine 300 TL. Gelenler koçluk kuzuyu istiyor. Tek birini satmadığımı söylüyordum. Koçluk kuzuya 400 veren oldu, 500 ve sonunda 600. Pazarlık yapmayı, pazarlıkla kazanmayı veya zarar etmeyi o yaşlarda öğrendim.

Annemin bana öğrettiği en önemli şeylerden biri şuydu: "Hayır demeyi bilmelisin. Hayır diyebilmen sana kazandırır. Hayır diyemezsen, kaybedersin." Kendimce hesap yaptım. Eğer 600'e koçluk kuzuyu satarsam, diğerlerini zaten 225'ten satarım dedim. Biraz daha tek satmıyorum ısrarından sonra 650'ye koçluk kuzuyu verdim. Hayırlı olsun dedik el sıkıştık.*Ben "Hayırlı olsun"dan sonra tüm hayatım boyunca*

bir daha pazarlık yapmadım. Çok sonra öğrendim ki, İstanbul'da hayırlı olsun dedikten sonra da pazarlık yapılıyormuş. Dört kuzu ve ben baş başayız. Saatler geçti, fiyat soran yok. İnancınız ve zaman birbiriyle çatışır. Bir şeye inanırsanız zaman geçtikçe inancınızı sorgulamaya başlarsınız, bir zaman sonra inancınız zayıflamaya başlar ve sonunda inanmamaya başlarsınız. Mal meydanı sona erdi. Ben eve giderken yolda satarım belki diye inancımı korumaya çalışıyordum. Evi görmeye başlayınca kalan dört kuzuyu artık satamayacağımı anlamıştım. Kars'taki evimiz de köydeki evimiz de toprak damlı evlerdi. Annemler evin damında beni bekliyorlardı. Yaklaştıkça bana gülümsediklerini gördüm. Onlar gülümsedikçe ben kendime kızıyordum.

Bana daha 9-10 yaşında her şeylerini arkaya bakmadan teslim eden, yapacağım şeyleri nasıl yapmam gerektiğini söyleyen, yaptıklarıma karışmayan, hatalarımı anlamam için beni kendi başıma bırakan bu bilge iki insan tarafından büyütüldüm.

Kışın Kars'ta okulda olurdum. Yazın annemin biri Mayıs ayında köye giderdi. Ben Haziran'a kadar diğer annemle kalırdım. Okul bitince birlikte köye giderdik. Okul, bizim evimizin yanındaydı. Okulda soba sabahtan öğlene kadar yakılır, öğlen sönen kömürler boşaltılır, yeni kömürlerle tekrar yakılırdı. Öğlen yanan sobanın kömürleri akşama doğru bizim evimizin yanına dökülürdü. Tabii hepsi yanmamış olurdu. Onları ayıklar, ertesi gün yanmamışları kızakla çarşıya götürür kahvehanelere satardım. Önceleri bana gönüllü yardım eden arkadaşlarımla bir zaman sonra profesyonel koşullarda çalışmaya başladık. Onlar kömürleri topluyor ve taşıyordu. Birlikte kahvehanelere götürüyorduk. Müşterileri ben buluyor, pazarlığı ben yapıyordum. Paranın yarısını ben

"Ben "Hayırlı Olsun"dan sonra tüm hayatım boyunca bir daha pazarlık yapmadım. Çok sonra öğrendim ki, İstanbul'da hayırlı olsun dedikten sonra da pazarlık yapılıyormuş."

alıyordum, diğer yarısını da onlara dağıtıyordum. Herkes mutluydu. Akıllı insan kendi kârını, aptal insan karşısındakinin kârını hesap eder. Ben onların kârını hesap etmiyordum onlar da benim kârımı. Sonuçta kömürün döküldüğü yer bizim evin yanıydı.

Kış çok uzun sürerdi. Her sabah inekleri Kars Çayı'na sulamaya götürür, sonra okula giderdim. Okuldan sonra da öğretmen ve memur lojmanlarına %25 prim ile süt dağıtımına. Annemler süt parasından %25 prim dışında ne zaman ne kadar istesem bana ilave harçlık verirlerdi. Hayatım boyunca hep düşünmüşümdür, insanlar neden hırsızlık yapar? Çocuklar ise, belki de mecbur kaldıkları için çalarlardı. Anneleri veya babaları, süt satmaya gönderdikleri çocuklarından kazancın tamamını isterler ve onlara hiç para vermezlerdi. O çocuklar da 4 litrelik süt kaplarına, ilk litreden sonra su katarlardı. Bu bazen 1, bazen 1,5 litre su ilave etmek demekti. Ben satış için süt yetiştiremez ve sürekli zam yapardım. Fakat onlar müşteri bulamazdı. Bir zaman sonra, dürüstlüklerine inandığım ve ineklerine güvendiğim birkaç komşunun da sütünü %25 prim ile satmaya başladım. Kars'ta günler kısadır, erkenden akşam çöker. Sık sık elektrikler kesildiği için karanlıkta yürümeyi de o lojmanlardaki merdivenlerde öğrendim. İşte o zamanlarda çalmamayı, iyi malı iyi fiyata satabiliyor olmayı öğrenmeye başladım.

Arkadaşlarımın çoğu haftanın her günü ayakkabı boyamaya giderdi, ben ise sadece cumartesileri giderdim. Abonelerim vardı, benim dışımda kimseye ayakkabı boyatmazlardı. Beni severlerdi. Kim bilir belki de yetim bir çocuk diye acırlardı. O zamanlar ayakkabı boyacılığına devrim niteliğinde bir yenilik getirmiştim. Bir müşterim berberdi. Sürekli ayaktaydı ve iş yerinde terlik giyerdi. O müşterilerini tıraş ederken, ben kenardaki ayakkabısını boyardım. Ondan esinlenerek bir çift terlik almıştım. Ayakkabısını boyadığım müşterilere terlik verirdim. Ben ayakkabıları boyarken onlar rahatça işlerine devam ederlerdi. Böylece çoraplarının boyanma ihtimalini ortadan kaldırırdım.

Kars'a Pazartesi gününün gazetesi, Çarşamba günü gelirdi. Banka emeklisi süt verdiğim bir müşterim vardı. Türkan Teyze. Her gün Hürriyet gazetesi ve 1 litre süt alırdı. Türkan Teyze bir gün önce okuduğu gazeteyi bana verirdi. Ben de en ince ayrıntısına kadar okurdum.

İlkokul üçüncü sınıftan itibaren gazete okumak bende bir alışkanlık haline gelmişti. Çocukluğumdan itibaren etrafımdaki birçok insandan daha bilgili, düşünceli ve kavrayışlı olmamı sağlayan bu önemli alışkanlığım hala devam ediyor.

İşe çıktığımda yanımda o haftaya ait Hürriyet gazeteleri olurdu. Müşterilerim kendi işlerini yaparken veya gazete okurken, ben de diğer tarafta ayakkabılarını boyardım. Bu da getirdiğim ikinci yenilik ve artı bir hizmetti. Çok iyi ayakkabı boyardım. Arkadaşlarım çoğunlukla ön tarafına boya ve cila sürer, müşteri bakmıyorsa maliyeti azaltmak adına arkasını boyamazlardı bile. Ben ayakkabının her tarafına iki kez boya ve cila sürer, kadife ile parlatırdım. Fırçam da at kılıydı.

Ayakkabı boyacılığı bana şunları öğretti: Yaptığım işte çalmamam gerekir. İşime yatırım yapıp hep en iyi malzemeyi kullanmalıyım. Beklentinin üzerinde ve farklı hizmetler sunmalıyım. Beni seven ve benden memnun olan insanlar, fiyatım diğerlerinin üstünde olsa dahi beni tercih ve tavsiye ederler.

İlkokul dördüncü sınıftayım. İlkbahar aylarıydı. Ayakkabı boyacılığından iyi para kazanıyordum. Hatta günlük kâğıt para kazanır hale gelmiştim. Bunları biriktirmeye ve hedefler koymaya başladım. Annemler de bu birikimi teşvik etmeye devam ediyorlardı. Ben ne kadar para kazanırsam onlarda o kadar para üstüne koyuyorlardı. Çelik kumbarada biriktirdiğimiz paraları İş Bankası'na yatırıyorduk. Hayalim büyüktü hem de çok büyük. Komşumuz Zeki Amcalar sıfır kilometre Renault Toros araba almıştı. Ben onun ön koltuğunda oturunca uzunca süre hayran hayran bakakalmıştım. Bir gün ben de bir araba alabilir miydim? Fiyatını öğrenip çok detaylı bir hesap yaptım. Bu hiç bir zaman gerçekleşmeyecek bir hayaldi. Bütün inekleri, koyunları ve belki evleri bile satsak araba alacak para etmiyordu... Bu durumda çalışınca başarabileceğim hayallere yöneldim. Bisiklet ve meşin top almaya karar verdim. İkisi de çok ama çok sükseli şeylerdi. Kars'taki mahallede sadece birkaç kişinin bisikleti ve meşin topu vardı. Benim yaşımdakilerin böyle bir hayali bile yoktu. Hesap yapıyordum. Kömür ve sattığım sütten aldığım %25 kâr payı ve ayakkabı boyacılığı ile ancak iki yılda bu sükseli şeyleri alabilirdim. Daha büyük bir iş yapmam gerekiyordu.

İlk ticaret

Bir gün evden çarşıya ayakkabı boyamaya giderken Millet Bahçesi'nin yanındaki demir köprünün üzerinde -ki o köprü araç trafiğine kapalıydı- okuldan tanıdığım, bizim mahalleden ve yaşı benden bir hayli büyük Bahtiyar adındaki bir arkadaşımın çekirdek sattığını gördüm. Bahtiyar'a kaça alıp, kaça sattığını, günlük ortalama ne kadar para kazandığını sordum. "Ben de bu işi yapabilir miyim?" dedim, "Tabi ki" dedi.

O an müthiş bir sevinçle gözlerim parladı, nasıl daha büyük para kazanacağımı çözmüştüm. Sonuçta aldığı fiyatla sattığı fiyat arasında elde ettiği kâr müthişti. Hem tepsiyi ve bardağı evden aldığımda sermaye olarak sadece tepsiye koyacağım kadar çekirdek parası yeterliydi ve bende bunun çok daha fazlası vardı. Eve döndüm. Parlak fikrimden annemlere bahsettim. Annemler çok mutlu oldular. Tepsiyi ve çay bardağını aldım. Boya sandığımı da yan çevirince tezgah da hazırdı. Çarşıya gittim. Annemin öğrettiği basit bir şey vardı.

> İnsan kazanarak öğrenmez,
> kaybederek öğrenir.
> Ve kaybetmeyi göze alan
> insan kadar
> güçlü kimse yoktur.

"Her paranı başka paran yokmuş gibi harca. Bir şey alacakken asla birkaç yere sormadan ve yapabiliyorsan pazarlık yapmadan alma." Fiyatlar Bahtiyar'ın söylediğinden düşüktü. Beş kilo çekirdek aldım, köprüye geldim. Bahtiyar köprünün diğer ucunda idi. Sandığımı koydum. Üstüne tepsiyi yerleştirdim ve çekirdekleri tepsiye döktüm. Günlerden Cumartesiydi, hava güzeldi ve herkes bahçeye geliyordu.

Tezgâh açtığınız yer ticarette çok önemlidir. Bahtiyar'ın yeri avantajlıydı. Ben nehrin çarşı tarafındaydım, o bahçe tarafında... Mahalleden veya çarşıdan bahçeye gelenler hep onun önünden geçiyor. Benim dezavantajım mahalleden gelenlerin benim önümden geçmemesi. Sadece çarşıdan gelenler önce benim sonra da Bahtiyar'ın önünden geçiyorlar. Daha bir saat önce gülerek konuştuğumuz Bahtiyar beni, tezgâhımı ve çekirdekleri görünce şoke oldu. Hızla ve hınçla yanıma geldi.

- Sen ne yapıyorsun burada?
- Çekirdek satıyorum... Sen bu işi tabii ki yapabilirsin demedin mi?
- Dedim... Ama sen yerinin burada olduğunu söylemedin
- Sormadın ki...
- Burada bu işi yapamazsın!
- Yaparım!

Bahtiyar benden daha büyük ve daha iriceydi. Ama ben çok küçük yaşta öğrenmiştim cesaretin en büyük güç olduğunu. Dünyadaki en acımasız insanlar çocuklardır. Babam yoktu, kardeşim yoktu. Yani bir kavgada ya acımasızca dövülecek ya da zaten kaybedeceğim için en azından sonuna kadar dövüşecektim. Çok kavga ettim, çok dövüldüm defalarca başım, dişim kırıldı. Dayak yedim ama hiç kaçmadım. Zamanla beni dövenler bile bana saygı duymaya başladılar. Güçlenmiştim. Bir zaman sonra da benden büyük çocukları bile dövmeye başladım. *İnsan kazanarak öğrenmez, kaybederek öğrenir. Ve kaybetmeyi göze alan insan kadar güçlü kimse yoktur. Ve bir zaman sonra şunu fark etmiştim: Kaybetmeyi göze alacak kadar cesursan, karşındakinin gözlerinden başlayıp tüm vücuduna yayılan ve tedavisi çok zor bir hastalık olan korkuyu görebiliyorsun.*

Bahtiyar durdu. O an neleri göze aldığıma baktı. Hiç konuşmadım ama gözlerimden kararlılığımı anladı. İnancınız en büyük gücünüzdür.

İnandığınız bir şey için her ne pahasına olursa olsun, savaşmayı göze almışsanız, bu cesaretiniz karşısında kimse duramaz. Bahtiyar da duramadı ve gitti.

Tezgâhtaki çekirdek çok kısa sürede bitmişti. Hemen çarşıya gittim. Topladığım tüm para, aldığım çekirdeğin parasına ancak denk geldi. Bir terslik vardı ama neydi? Toptancı amca gülümseyerek, "Hangi bardakla sattın?" dedi. Büyük çay bardağını çıkarınca iyice güldü. "Oğlum bu onunla satılmaz!" dedi. Küçük bir shot bardağı çıkardı. "Bu benim sana ilk ticaret hediyem olsun" dedi. Tekrar satışa geldim. Bu sefer çok para kazandım. İşler o kadar iyiydi ki, köye Haziran'da gitmedim, Temmuz'da da. Köydeki ot biçimine kadar Kars'ta kaldım. Bisiklet ve meşin topumu aldım.

Bisiklet benim için bir rüyaydı. Bisiklet tamiri yapan, ikinci el bisiklet satan bir Bekir amca vardı. Bir ay boyunca haftada iki gün uğrar fiyat sorardım. Yeşil bir bisikleti gözüme kestirmiştim. O bisiklet belki eski sahibi için vazgeçilmiş bir haz, alınmış bir hevesti. Benim için ise yepyeni bir başlangıç. Zaten param da pazarlıkla ancak ona yetiyordu. Üç gün süren pazarlıktan sonra bisikleti aldım. Ben ne elde etmek istediğini bilen ama elde ettiğinde ne yapacağını daha bilmeyen birisiydim. Hayatım boyunca hiç bisiklet kullanmamıştım ki. Orada öğrenmeye çalıştım. Oysa ne zor işmiş. Her iki dizim ve dirseğim kan içinde kaldı. Biraz zaman sonra pes ettim. Hele bisikleti o yokuştan çıkarırken kendime kızdığım için söylediklerimin haddi hesabı yoktu. Zor bela eve getirdim. Bisiklet ve ben birbirimize bakıyorduk. Günlerce denedim. Sonunda anladım yol almadan dengede duramazsın. Düşmemek için pedalı sürekli çevireceksin ve hep önüne, ileriye bakacaksın. Yıllar sonra ticaretin de bisiklet sürmek gibi olduğunu anlayacaktım, Hep yeni müşteri bulacaksın. Arkana değil önüne bakacaksın, yoksa batarsın. O yıl Kars'tan 28 km uzaktaki köye bisikletle gittim. Yanımda da meşin top.

Ben küçücük köyümde o köyde doğup, başka hiçbir köy dahi göremeden ölen insanlar tanıdım. Dolasıyla hiç bisiklet görmemiş çocuklar da vardı. O yaz hayatımın en muhteşem yazıydı. Meşin top sadece bende vardı. Meşin top deyip geçmeyin... Köydeki tek top! Kimi istersem

onu oynatma lüksü ve sahada nerede istiyorsam orada oynama lüksü. Dünyanın en büyük lüksüydü o zaman benim için.

Ayrıca bisikletimi sevdiğim arkadaşlarıma vererek onların da bisiklet kullanmayı öğrenmelerini sağladım.

Şans bulduklarınızdır. Başarı değiştirebildikleriniz

Çocukken kendi adıma işler yaptım hep. Birinin yanında para için çalıştığımı hatırlamıyorum. Kars'ta ki evimizin yakınında Kars Çayı'nın yanında bostanlar olurdu. Genelde buraların sahipleri Trabzon'dan gelirdi. Oraları kiralar, bizden birilerini tutar, çapalatır, bizim şehrimizde yaşayanlara satar ve giderlerdi. Kapitalizmin ne olduğunu bilmiyordum ama bunun kapitalist sistemin işleyişi olduğunu o zaman anlamıştım. Annemler de kapitalistti belki. Kışın Kars'tayken evde iki veya üç halı tezgâhı kurdurur, köyden ilkokulda bile doğru düzgün okutulmayıp sonra zaten okutulması düşünülmeyen kızları getirir, halı dokuturlardı. Bu işten her yıl ciddi para kazanırdık.

Kader hepimizin inanması ve kabullenmesi gereken bir şeydir. Doğduğun, büyüdüğün, yaşadığın zaman ve mekân biraz da senin kaderindir. İnsan bazı şeyleri değiştiremiyor. Doğduğu yer, cinsiyet, milliyet, anne-baba

Şans bulduklarınızdır,
başarı ise
değiştirebildikleriniz...

ve kardeşler, din bizim irademiz dışında, içine doğduğumuz özelliklerimiz. Bunları belirleyemiyoruz, sonradan da değiştiremiyoruz. Ölünceye kadar çalışıp çabalasak, doğduğumuz anda sahip olduklarımızı çok öteye taşısak da, birilerinin doğduğu anda sahip olduklarına ulaşamayabiliyoruz. İşte bunlar bizim kaderimizdir ve biz dünyaya gelirken ailemizin imkânları ve varlıkları ise şansımız.

"Şans bulduklarınızdır, başarı ise değiştirebildikleriniz."

Şimdi düşünüyorum da köyde büyümüş ve hali hazırda Kars'ta şehir merkezinde evi olmayan bir ailenin çocuğu olsaydım büyük bir ihtimalle okuyamayacaktım. Köyde yazın birlikte yaşadığım arkadaşlarımın kışın köydeki okulda aldıkları eğitim şöyleydi. Tek odalı bir sınıf, tek öğretmen. Sabahtan 1. Ders 1. Sınıflara, 2. Ders 2. Sınıflara, 3. Ders 3. Sınıflara, 4. Ders 4. Sınıflara, 5. Ders 5. Sınıflara. Günde sadece 1 ders yapılarak alınan eğitim!

Benden çok daha zeki ve iyi arkadaşlarım da vardı köyde ama hiç biri ne yazık ki lise dahi okuyamadı. Bu onların kaderinin en kötü yanı ve doğarken üzerlerine yapışmış en büyük şanssızlıklarıydı.

Parmak kaldıran olmak

Tüm okul hayatımda hiçbir zaman sınıf başkanı olamadım. Sınıfın ve genelde okulun en yaramaz çocuğuydum. Şimdilerde benim o zamanki durumuma modern çağın yeni yetme anne-babaları hiperaktiflik diyorlar. Yerimde durmazdım, ya koşar oynar ya da arkadaşlarımdan biri ters bir şey söylese veya yapsa anında kavga ederdim. Ali kıran baş kesendim anlayacağınız. Derste ise bambaşka bir çocuk olurdum. Lise bitinceye kadar bir gün bile ders çalıştığımı hatırlamıyorum. Fakat ders başladığında dünya dururdu. Ben ve bana ders anlatan öğretmenim dışında her şey cansızlaşırdı, sınıftaki arkadaşlarım bile... *Hayatım boyunca beni birçok insandan ayıran en temel farkım bu oldu. O ana odaklanmak! O an neyi düşünüyor ve yapıyorsam başka hiçbir şeyi aklımdan geçirmiyorum.* Arkadaşlarım dün gördüğü dersi, o hafta seyrettikleri filmi unuturlar, iki yıl önce hangi takımın hangi takımı yendiğini, golü kimin attığını unutmazlardı. Ben belki o maçın galibinin kim olduğunu hatırlamazdım ama öğretmenimin

Hayatım boyunca beni birçok insandan ayıran en temel farkım o ana odaklanmak oldu. O an neyi düşünüyor ve yapıyorsam başka hiçbir şeyi aklımdan geçirmiyorum

derste anlattığı her şeyi hatırlardım. Her insan zekidir ama her insan ana odaklanamaz. Bunun için aklında her şey kalmaz, unutur ve anı kaybeder. Öğrenmek için de tekrar eder durur.

Öğretmen "Anlamadığınız bir şey var mı?" diye sorardı. Eğer anlamamışsam parmak kaldırır, anlamadığım her şeyi sorardım. Vücutlarının her halinden anlamadığı belli olan arkadaşlarım anlamadıkları halde sormaya cesaret edemez, susardı. Öğretmen "Bilen var mı?" diye sorar, özellikle matematikte, soruyu bitirdiği an cevap verirdim. Bildiğim her soruda parmak kaldıran oldum. Bu benim kuşağımdaki insanlar için onlara fark atmamı sağlayan temel özelliklerimden biridir. Anne-babalarının sürekli "Hayır, olmaz, sen çocuksun, sen nereden bileceksin, biliyorsan da sus, eğer doğru bilemezsen rezil olursun, çok konuşma, söz gümüşse sükut altındır." sözleri olumsuz sonuçlar doğurmuştur. Böyle ortamların çocukları, bildiği şey için bile parmak kaldırmayan, hakkını aramak için bile konuşamayan, susan, hatta öğretmen bir şey sorduğunda ayağa kalkacak takati olmayan, titreyen korkan çocuklardı.

Okumak, küçük ve yalnız bir şehirden dünyaya açılan bir pencere

Annemlerin bana defalarca "Bildiğin bir doğruyu her yerde söyle, doğru bildiğin yolda hiç durmadan yürü, öğren ve ne öğrendiysen kim sorarsa söyle, bilmeyen kim varsa öğret." dediğini hatırlıyorum. Ben kendi kuşağımdan farklı olarak şimdinin Y ve Z kuşağının büyütüldüğü gibi eğitildim ve büyütüldüm.

Şanslıydım. İlkokulu Kars'ta çok iyi bir okulda, çok iyi öğretmenlerle okudum. Şanslıydım, çok ama çok iyi iki kadın büyüttü beni. Bir şeyi yapamadığımda ağlardım. Akgül annem beni alırdı ve konunun en iyi öğretmeni kimse akşam onun süt verdiğimiz evine götürürdü. O öğretmen konuyu ben anlayıncaya kadar anlatırdı.

Satranca ve tiyatroya hep ilgim oldu. Bu ilginin ardında Süleyman Amcamın çocuğu olan kuzenlerim vardır. Aziz Nesin kitapları ve diğer birçok şey en çok zevk aldıklarımdı. İlkokul beşte Kars Halk Eğitim sahnesinde başrol oynadım ve ayrıca okulda tüm öğrencilere tek kişilik pandomim sundum. Allah benim ya korku adındaki ya da utanıp sıkılma adındaki damarımı almıştı. Bir kere bile, hata yaparsam, başaramazsam diye korkum ve tereddütüm olmamıştı. Sahne ile çok erken yaşta tanışmış, ayakta alkışlanmaya belki de çok erken yaşta alışmıştım.

Okumak çocukluğumdaki en büyük hobimdi. Duvarları sınırlı yalnız ve küçük bir şehirden beni kocaman bir dünyaya taşıyan sonsuz bir limandı. Her gün Türkan Teyze sayesinde okuduğum Hürriyet Gazetesi dışında kendi kazandığım parayla Milli Eğitim Yayınevi'nden hemen hemen her hafta bir kitap alır okurdum. Okuma sevgim ve merakım, hayata başladığımda direncimi, sorunlara her defasında ayrı çözümler bulabilme becerimi geliştirmemi sağladı.

Satranç ile üçüncü sınıfta tanıştım. Önce seyrederek, oyunda Şah denileceğini öğrendim. İlk galibiyetim öncesi yanlışlıkla vezir demiştim. Satrançta çok büyük başarılarım oldu, ilkokulda ve ortaokulda Kars'ta defalarca birinci oldum. Satranç, bir konuda karar alırken olası riskleri, sorunları görmemi ve düşünerek hesap etmemi sağladı.

Toprağı yararak tohumlar ektik, yetişen buğdayı değirmende öğüterek un ve o undan da ekmek yaptık. İnekten sağdığımız sütten kaymak, yoğurt, yağ -ben yemesem de- peynir ürettik. Beslediğimiz tavuktan yumurtayı, kırptığımız koyundan yünü, cehre eğirerek iplik yaptık. O yün ipleri büyük kaynar kazanlarda boyadık. Halılar dokuduk. Kısacası kendi emeğimiz ve üretimimiz ile beslendik, geçindik. Ürünlerimizi satarak diğer ihtiyaçlarımızı karşılayacak parayı kazandık. Ben böyle büyüdüm. Çalıştığın zaman, ne toprak, ne de yem verip beslediğin hayvanlar nankör olur. Onların, verdiklerimizin kat be katını bize geri verdiklerini öğrendim. Ya emeğinle, ya sermayenle ya sevginle sen verdikçe onlar da ancak sana kat kat geri verir.

Kazanmak ve kaybetmek

İlkokul beşte bir kaç sınava girdim. Neyi kazandığımı bilmeden köye gittim. Kars'taki evimiz yazın kapalı olurdu. Ben ve iki annem yazın köyde olurduk. Eylül ayında geldiğimizde hiçbir şeyden habersiz Kars kalesinin hemen altındaki 30 Ekim Ortaokuluna kayıt oldum.

Artık ortaokula başlıyordum. Daha önce montum, kazağım, gömleğim olmuştu ama hiç ceketim olmamıştı. Sümerbank'a gittik. Şimdi anlıyorum ki Sümerbank o zaman devletindi. Ceket bakmak istediğimizi söyledik. Üçüncü denemede siz alsanız da almasanız da benim kazancım değişmiyor suratı vardı karşımızdaki memurun. Ben o gün ilk kez ceket almıştım!

Bir gün demir köprünün yanındaki çeşmede Murat'la - ilkokuldan sınıf arkadaşım- karşılaştık. 1985 yılı aylardan Eylül. Okuldan çıkmıştık, hava çok sıcak. Kana kana su içtikten sonra Murat'ın, benim üstümdekilere göre çok güzel ve değişik olan ceket-pantolonu dikkatimi çekti ve konuşmaya başladık.

- Sen hangi okulda okuyorsun?
- Anadolu Lisesi.
- Nerede o okul?
- Hastanenin orada.
- Çok uzakmış neden o okula gittin ki?
- Ben orayı kazandım
- Oraya sınavla mı giriliyor?

- Evet, ben yedektim, kayıt yaptırmayanlar vardı, onların yerine kayıt yaptırdım...

- Oraya sınavla mı giriliyor, ben niye o sınava girmemişim?

- Bilmem belki girmişsindir sınava ama kazanamamışsındır.

- Senin yedek kazandığın bir şeyi ben zaten kazanmışımdır.

- Bana ne söylüyorsun, git öğretmene söyle...

Bu sohbetten sonra soluğu okulda almıştım. Okul evimizin bitişiğindeydi. İlkokul öğretmenim adı Ekrem Senen'di.

- Öğretmenim ben niye Anadolu Lisesi sınavına girmedim dedim.

O an o güzel insanın yüzündeki kahroluşu görmeliydiniz...

- Oğlum sen Anadolu Lisesi'ni kazandın, kayıt yaptırmadın mı... diyebildi...

- Ben o okulun ne olduğunu ve o okulun sınavını kazandığımı bilmiyorum ki dedim. Bir hastayı ölmek üzereyken kurtarır gibi kolumu tuttu "Hadi biran önce gidelim" dedi... Yolda defalarca kendine kızdığını, söylendiğini hatırlıyorum...

- Ben seni niye kayıt ettirmedim, niye kayıt olup olmadığını takip etmedim diye...

Okula gittik, müdürün odasına girdik. Okul başlayalı 2 hafta olmuştu. Öğretmenim müdüre; benim Anadolu Lisesini kazandığımı, aileme yardım etmek için yaz tatili boyunca köyde olduğumu, annemlerin okuma yazma bilmediğini ve benim de hangi sınava girip ne kazandığımı bilmediğimi, o yüzden kayıt yaptırmadığımızı anlattı. Müdür bana baktı, benimle yakınlığı aslında sadece öğretmenim olan o aydın insana baktı, biz içeri girerken gülümseyen suratı o an asıktı...

- Ben bir şey yapamam, kayıtlar kapandı, kayıt olmayanların yerine yedeklerin kaydı yapıldı, dedi.

> Özgürlük;
> yapmak istediğiniz her şeyi
> yapmak değildir.
> Özgürlük;
> yapmak istemediğiniz şeyleri
> yapmamaktır...

Öğretmenim "Ama bu çocuğun burada okumasını sağlamamız lazım" dedi.

Okuldan çıktık, her Çocuk Bayramı'nda önünde dizilip çok gösterişli nutuklar atan büyüklerimizi canla başla alkışladığımız Vilayet Binasına gittik. Öğretmenim Milli Eğitim Müdürü ile görüştü. Ben bu konunun neden bu kadar önemli olduğunun farkında bile değildim. İnsana bir şeyi başaramamaktan çok başardığı ve kazandığı halde kaybettiği şey acı verir. Kazandığım okulu kaybetmiştim ama neyi kaybettiğimi bilmiyordum ki... Milli Eğitim Müdürü Ankara'dan bir yerleri aradı, gerçekten uğraştı... Her aramadan sonra umudunun biraz daha azaldığını, keyfinin kaçtığını görüyordum...

- Olmuyor, dedi...

Dışarı çıktık. Sonradan çok göreceğim bir duruma ilk o an şahit oldum. Bir şeyi yapabilecekken veya yapması gerekeni zamanında yapmayan birinin pişmanlık gözyaşlarını... Birinin kendisinin olmayan bir çocuğun geleceği için ağlayabileceğini... Öğretmenim o kara binanın koca merdiveninde ağlıyor, ben onu teselli ediyordum:

- Öğretmenim ben belki de kazanmayabilirdim Anadolu Lisesini. Sizin en iyi öğrencinizdim, şu an okuyorum, okuduğum okulda da en iyi öğrenci olacağım ve sonunda en iyi okulu kazanacağım!

30 Ekim Ortaokulunda benden 3 yaş büyük kuzenim de okumuştu. Yabancı dili Almancaydı. Eğer ben İngilizce okursam kitap parası verecektik. Sırf onun kitaplarını kullanırım ve para vermeyiz diye Almanca okudum.

Bir zaman sonra, üniversitede ve daha sonrasında da çok hayıflandım. Keşke Anadolu Lisesinde okuyabilseydim, keşke annemler okur-yazar olsaydı beni takip edip yönlendirebilselerdi, hak ettiğim okula kaydımı yaptırsalardı diye...

Sonra insan kayıplarını hesap ettiği kadar kazançlarını da hesap etmeye başlıyor...

Okuma-yazma bilmeyen annemler sayesinde daha okula bile gitmeden toplamayı, çıkarmayı, hesap yapmayı öğrenmiştim. Bu tüm hayatım boyunca hem çok işime yaradı hem üniversite sınavında Türkiye'de tüm matematik sorularını doğru yanıtlayan üç kişiden biri olmamı

sağladı. Özgürlük yapmak istediğiniz her şeyi yapmak değildir yapmak istemediğiniz şeyleri yapmamaktır. Beni özgür büyüttüler, yaptığım her şey onların gözünde gerçekten müthiş bir başarıydı. Benimle her zaman gurur duydular, bana destek oldular. Kitaplarda olmayan bilgilerden hayatı, çalışmayı, emeği, değeri, insan olmayı, olabildiğince sevmeyi ve sevmeyi öğrettiler. Ortaokulda ve lisede Almanca okumam ise, İngilizce sınıflarında 50-60 kişi varken 15-20 kişilik sınıflarda neredeyse özel okulda okuyormuşçasına eğitim almamı sağladı.

Şartlar zor ise insan çok erken yaşta güçlenir.

Ortaokul çok güzel başladı. Yeni öğretmenlerim, arkadaşlarım, dostlarım oldu. Ders dışı etkinliklerden tiyatroyu seçtim. Okul tam gündü. Sabahtan öğlene kadar ders yapar, öğlen yürüyerek eve gelir, öğleden sonra okula dönerdik. Bizim mahallemizin üstünde, 3-4 km ötede Çakmak Köyü vardı. Akan diye bir arkadaşım vardı. At ile gelir, atını kiralık ahıra bırakır akşam gene at ile dönerdi. Eğer fırtına ve tipi var ise gelemez, geldikten sonra tipi veya fırtına çıkmışsa ahırda yatardı. Yoldayken de tipi çıkardı bazen. O zaman yolda olanın vay haline... Şimdi ortaokula başladıklarında bile çocukları evin karşısındaki bakkala korkarak gönderiyoruz. Şartlar zor ise insan çok erken yaşta güçlenir.

Orta birinci sınıf çok güzel geçti. Kaleci olarak oynadığım maçta 1.90 boyundaki resim öğretmeni İsa hocamızla kafa topuna çıkıp altında kalıp sol kolumun çıkmasını hesaba katmazsak. Galiba hayatım boyunca çıkmak istediğim yeri düşünürken boyumu hesaba katmadım.

> Şartlar zor ise
> insan çok erken yaşta güçlenir.

Ortaokulda çok daha kolay ve kârlı bir işim olmuştu. Bir fotoğraf makinesi almıştım ve tüm okulun fotoğraf ihtiyacını ben karşılıyordum. Süt satmaya devam tabii.

Gerçek anne babayı öğrenme

Orta birinci sınıfın yaz tatilinde çok önemli bir gelişme oldu hayatımda. Bir akşam annem "Artık zamanı geldi sana çok önemli bir şey söyleyeceğim" dedi.

Bir yandan merak etmiş ama bir yandan tedirgin olmuştum. Yüzündeki ifade aslında hiç de güzel bir şey anlatmıyordu.

- Nedir?
- Sen aslında bizim öz oğlumuz değilsin!
- Nasıl yani?
- Sen bizim torunumuzsun.
- Peki kimin oğluyum?
- Ziya ve Sultan'ın oğlusun.

Tuhaf olmuştum. Aklıma ilk gelen şey sevinçti. Enişte**m** yani aslında öz babam, ablamla yani aslında öz annemle yazları Kars'a bizim yanımıza gelirlerdi. Benden küçük iki yeğenimle yani aslında kardeşlerimle bizde kaldığı sürece beni hep kontrol etmeye çalışır, dediği şeyleri yapmadığımda kızardı. O zamanlar onu hiç sevmezdim. Güldüm, annem şaşırdı. *Memleket ne doğduğun yer ne doyduğun yerdir, memleket büyüdüğün yerdir. Anne-baba da öyle... Ne seni doğuran, ne de bir yerlere geldiğinde elinden tutandır.* Her anlarını, her şeylerini gerekirse canlarını bile vererek seni büyütenlerdir. "İyi ki sizler benim annemsiniz ve iyi ki sizin oğlunuzum. Benim için beni kimin doğurduğunun bir önemi yok, siz bana bugüne kadar ne istediysem ve

neye ihtiyaç duyduysam gerektiğinde yoktan var edip verdiniz!" Birbirimize sarıldık. Annemler mutluluktan hıçkıra hıçkıra ağlıyordu. Oysa bana daha önce de söylemek istemiş aslında ama neden korktuklarını anlamadığım halde söylememişlerdi. Böylelikle on iki yaşında gerçek anne babamı öğrendim.

Gerçek annem, babam ve kardeşlerim 1980'den beri İstanbul'da yaşıyorlardı.

Ortaokulun ilk yaz tatilinde babam İstanbul'a gelmemi istedi. Ben istemedim. Annemler ısrar ettiler. "Korkma seni orada hepten tutamaz. Hem küçük ablan buraya gelecek, seni ondan sonra oraya göndereceğiz" diye. Ablam geldi. Ablamı ilk kez görüyordum. Benden iki yaş büyüktü. Kan çekti galiba çok sevdim.

> Memleket ne doğduğun yer
> ne doyduğun yerdir,
> memleket büyüdüğün yerdir.
> Anne-baba da öyle...
> Ne seni doğuran,
> ne de bir yerlere geldiğinde
> elinden tutandır.

İstanbul, koca bir dünya

Sultan annemle İstanbul'a gittim. Gittiğim yılın Mayıs ayında Kars Çayı taşmış, evleri su basmış iki kişi ölmüştü. Otobüs Harem'de yolcuları indirmek için durduğunda ilk defa denizi gördüm. Tuhaf bir tedirginlik girdi içime, otobüsün benden biraz büyük muavinine şunu sorduğumu hatırlıyorum:

- Bu deniz taşar mı?

Gülmüştü...

- Deniz de taşar mı?

- Kars çayı taşmış!

O an o da düşünmüş ama sonra:

- Deniz nehir gibi değil taşmaz, demişti. Ama bana bu pek inandırıcı gelmemişti.

Sonra Topkapı otogarına ulaştık. Bana İstanbul büyük demişlerdi. Kitaplarda, gazetede hep okumuştum ama bu kadar büyük olduğunu tahmin etmemiştim. Kars'taki tüm arabalardan daha çok araba orada bir aradaydı. Köydeki çocuk kasabayı merak eder bir gün gitmek ister, kasabadaki şehri ve şehirdeki İstanbul'u. Ben İstanbul'a gelmiştim ama denizden, Boğaz Köprüsü'nden, Topkapı'dan korkmuştum.

Bağcılar'daki eve ulaştık. Tüm aile, kardeşlerim beni gördükleri için çok sevinçliydi. Onlar öteden beri benim onların kardeşleri olduğumu biliyordu, bana göre ise onlar benim yeğenimdi ve ben o an onları hayatımda ilk kez görüyordum. Benim dışımda beş kardeşim daha

vardı. İki ablam, bir kız kardeşim, ağabeyim ve bir erkek kardeşim.

Evde babamın mutlak otoritesi hâkimdi. Babam çok disiplinli ve çok çalışkan bir öğretmendi. Amcam da öğretmendi.



Satış nedir?..

Babamın amcam ile ortak bir minibüsü vardı. Okul zamanı sabah 06.00'da ilk servisi alıp 07.00'de ikinci servisi yapıp okula gidiyorlar, sabahçı olan babam ders verirken amcam minibüsü devralıyordu. Bir ekip ve çalışma yöntemi oluşturmuşlardı. O dönemin yeni ürünü olan Emsan marka çelik tencere satıyorlardı. Amcam okula döndüğünde ekip ile babam çıkıyordu. Şimdi tatildi ve her ikisi beraber çalışıyordu. Büyük ablam liseyi daha yeni bitirmişti ve o da çalışıyordu. Ben de hafta içi onlarla birlikte gitmeye başladım. Çok zevkliydi. Hiç tanımadığınız birinin evine gidiyordunuz. Kapısında dilenci ve satıcı giremez yazan apartmanlarda satış yapmaya çalışıyordunuz. Gerçek anlamda satışın nasıl bir iş olduğunu orada öğrenmeye başlamıştım. Babam minibüste ekiptekilerle her sabah toplantı yapardı ve şöyle derdi:

"İnsanlar sizin sattıklarınızı almaz, ihtiyaçlarını alırlar. O yüzden onlara bir şey satmaya çalışmayın, önce neye ihtiyaç duyduklarını sorun, ihtiyaçlarını anladıktan sonra alabilecek paraları olup olmadığını anlayın sonra almalarına ikna edin."

Bunu her sabah söylerdi. Ben babamla birlikte hiç çalışmadım, satış da yapmadım ama satışın ne olduğunu en yalın haliyle ve birebir yaşayarak ilk ondan öğrendim. Babam ciddi bir iş disiplini ile beni sıkmaya devam etse de babamı sevmeye başlamıştım.

Ekip gencecik insanlardan oluşuyordu. Çoğu üniversitede okuyordu.

Tam bir girişim savaşçısıydılar. Bir kapıyı çalıyor, kapıyı açan kişiye kendilerini tanıtıyor, o kişi istemiyor ve hatta bazen kovuyor olsa da öbür kapıyı biraz önce hiçbir şey olmamış gibi çalıyorlardı. Ve her ekip üyesi neredeyse her gün satış yapıyordu. Çelik tencere yeni çıkmıştı ve taksit imkânı insanlara cazip geliyordu.

> İnsanlar ihtiyaçlarını alırlar.
> Onlara bir şey satmaya çalışmayın.
> Neye ihtiyaçları olduğunu sorun.
> Sonra alabilecek paraları
> olup olmadığını anlayın.
> Ve almaları için ikna edin.

İlk kez gördüğüm fabrika

Abim benden üç yaş büyüktü. Yaz tatilinde Pepsi fabrikasında çalışıyordu. Kasalara farklı konan meyve suyu, gazoz veya kola şişelerini ayırıyorlardı. Bir gün onunla birlikte işe gittim. Sonraki yıllarda benim de iki yıl çalışacağım bu fabrika inanılmaz büyük ve güzeldi. Kasalardan ayrıştırılmış şişeler el değmeden otomatik olarak alınıyor, yıkanıyor, dolduruluyor kapatılıyor ve kasalara konuyordu.

Modern bir fabrikayı ilk kez görmüştüm ve makinelerin insana göre her şeyi çok daha hızlı ve kolay yapabileceğini ilk kez fark etmiştim. Bir de en güzeli içebildiğin kadar gazoz, kola ve meyve suyunun bedava olmasıydı. Biz Kars'ta oynamak için meşrubatın kapağını bile bulamazken havuç tarlasına düşmüş tavşan gibiydim. Boğazıma kadar gazoz ve kola içmiştim.

Kendi başıma iş yapmak istiyorum

Hafta sonları denize giderdik. Çok eğlenceli olurdu. Tabii deniz suyunun tuzlu olduğunu yutarak anlamamı saymazsak..
Bir zaman sonra babam, ablam ve amcamlarla işe gitmekten sıkıldım. Babama "Kendim bir iş yapmak istiyorum" dedim. Ona çekirdek satarak bisiklet ve meşin top aldığımı anlattım. Burada da bir şeyler satabilir veya ayakkabı boyayabilirdim. Bu isteğim babamın çok hoşuna gitmişti. Temkinli davransa da o da beni seviyordu.

Bakırköy'de su satmaya başladım. Sonra kocaman bir su dağıtım şirketim olacaktı ama o zamanki su satışım da bence kocamandı. Su öyle sıradan su değil, Terkos suyu idi. Bakırköy'de Yüce Spor top sahası, yanında da lunapark vardı. Lunaparkın içinde kahvehane ve yan tarafında buzhane bulunuyordu. Kahvehaneden Terkos suyunu, buzhaneden buzu alıp biraz ilerideki minibüs duraklarında, bazen daha aşağıdaki otobüs duraklarında su satıyordum. Bir zaman sonra limonata da satmaya başladım. Sonraları sakız da ekledim. İşler bayağı büyüdü. Otobüsle gelip giderken minibüse terfi etmiştim. Şoförler müşterim olduğu için çoğu zaman para bile almıyorlardı. Babamla anlaşmamız vardı. Kazandığım tüm parayı ben alacaktım. Anneme veriyordum kazandığım paraları ve günü gününe hesabını tutuyordum.

Yanımda tezgâh açmaya çalışan birkaç çocukla ettiğim kavgayı, su veya limonata içtiği halde parasını ödemeyen veya az ödemek isteyen

müşterileri saymazsak işim çok temiz, kolay ve kârlıydı. Yalnızca Kars'ta çekirdek sattığım müşterilerin çoğunun ismini bilirdim. Burada ise ismini bildiğim sürekli müşterim olan minibüs şoförleri dışında, su alan müşterileri bir daha görmüyordum bile.

Treni keşfetmiştim. Hava yağmurluyken pek satış olmuyordu. Trene binip Sirkeci'ye gidiyor. Sultanahmet'i, Topkapı Sarayı'nı, Yerebatan Sarnıcı'nı, Kapalıçarşı'yı, Mısır Çarşısı'nı, Beyazıt'ı dolaşıyordum. Sonra Eminönü otobüsü ile eve dönüyordum. Ama bunu benim dışımda kimse bilmiyordu.

Kars'a dönüş

Çok güzel bir yaz geçirmiştim. Çok para kazanmış, Kars'taki annemlere radyolu teyp, elbise birçok şey almıştım. Ama gurbetteydim. Annemleri, şehrimi, arkadaşlarımı, okulumu çok özlemiştim. Babam ısrarla kalmamı istedi, ben ısrarla gitmek istedim. Hatta eğer göndermezse kaçacağımı söyledim. Sonunda babam anladı, ben aileme dönmek istiyordum. Gerçek ailem de çok iyiydi; kardeşlerim, ağabeyim, ablam, annem, babam... Ama gerçekte benim başka bir ailem, ait olduğum bir yerim ve annelerim vardı.

Kars'a döndüğümde iki koca yürekli kadınla birbirimize sarılıp, mutluluk gözyaşları içinde bayram ettiğimizi hatırlıyorum. Ben gitmiştim ama onları terk etmemiş, tam tersine tercih etmiştim.

Orta ikinci sınıfta İstanbul görmüş biri olmanın ayrıcalığını yaşıyordum. Kara lastik yerine deri ayakkabılar ile okula gitmeye başlamıştım. İstanbul'u görmüş olmak ve deri ayakkabı giymek okulda çok özel şeylerdi.

Evin erkeği olma

Ortaokul ikinci sınıfın yaz tatili gelmişti. Annemler bana ot biçip, biçemeyeceğimi sordular. "Biçebilirim" dedim. Ot biçebiliyor olmak çok önemli bir mertebeydi. Çünkü artık adam olmuştun. Ancak çok zorlandım. Minicik bedenim ve kısacık boyumla kocaman tırpanı sallayıp, kestiğim otları kenara getirmek için bayağı çabalıyordum. Bu iş her gün akşama kadar sürüyordu. Günlerce yaptıktan sonra, vücudum gelişti galiba ve bir zaman sonra kolay gelmeye başladı. Artık on üç yaşındaydım ve evin kişisi olmuştum. O yıldan sonra boğalar, inekler, koyunlar, bal, süt, peynir dâhil tüm satılacakları, saman, yem, ot ve erzak dâhil tüm ihtiyaçları ben satın almaya başladım. Kasa hâlâ annemdeydi ama aslında artık evi ben yönetiyordum. Koyun beslemek çok zahmetli ve getirisi, inek ve arılara göre çok az olan bir işti ve her iki annem de artık yaşlanıyordu... Bir yıl sonra tüm koyunları sattık. Yerine inek ve arı aldık. Kışın yün alarak, halı dokutmaya devam ettik.

Orta üçüncü sınıfta Yakup Yıldırım adında çok değerli bir Fen Bilgisi öğretmenim oldu. Yıl boyunca, toplam altı yazılı yaptı. Bize "İlk iki yazılıda üst üste on alana dolma kalem, üçüncü ve dördüncü yazılıdan on alana meşin top, tüm yazılılardan on alana bisiklet alacağım" dedi. Atatürk'ü çok seven, çok kitap okuyan, kısacık boylu, siyah kuşak sahibi karateci, yerinde durmayan, ender bir kişiydi. Bana birçok kitap verdi. Okul dışında ağabeyim gibiydi. Bana birinin daha iyiye

giderek ilerlemesi için yol göstermeyi, yardım etmeyi öğretti. Bu arada Nazım Hikmet ve Pablo Neruda ile şiirle, Ümit Kaftancıoğlu ve Taner Akçam'la hikâyeyle tanıştım. Dolma kalemi, meşin topu ve bisikleti ben kazandım. Dolma kalemi ve meşin topu aldım ama bisikletim zaten vardı. Bisikleti almadım, çok ısrar etti. "Siz bana ondan çok daha değerli şeyler öğrettiniz ve kazandırdınız. Ben bunu alamam" dedim. O yıl Fen Lisesi birinci basamak sınavını çok iyi bir puanla kazandım.

İkinci basamak sınavı Erzurum'daydı ve eğer kazanırsam annemleri bırakıp gitmem gerektiği için gitmedim. Fakat ortaokulu da -ilkokuldaki gibi- birincilikle bitirdim.

Ortaokulda iki kez tiyatro oyunu sahneledik. Gerçekten çok ses getiren, günlerce tebrikler alan oyunlar oldu.

Lise hayatı

Liseye Alpaslan Lisesi'nde başladım. Kars'taki en büyük ve köklü okul oydu. Ben artık oldukça büyümüştüm. Annemlere yardım etmesi için sürekli bizimle çalışan birini bile işe almıştım. Galiba ilk patronluğu da ırgat çalıştırma dışında o zaman öğrenmeye başladım. Alpaslan Lisesi'nde iki yıl okudum. Lise üçüncü sınıfta babamlar İstanbul'da iyi bir dershaneye gitmem gerektiği konusunda ısrar ettiler. Annelerim de bunun gerekli olduğunu ve gitmemi istediklerini söyledikleri için İstanbul'a gittim. İzzet Ünver Lisesi'ne kayıt oldum. Ve yetim çocuk kontenjanından Bakırköy'deki Çağdaş Eğitim Dershanesi'ne ücretsiz olarak kayıt oldum.

Okulun ilk zamanları okula, çevreye ve arkadaşlarıma alışmakta çok zorlandım.

- Nerelisin?

- Karslı...

- Kürt müsün?

- Hayır değilim... Terekemeyim.

- Terekeme nedir?

- Azerice konuşuruz, onlar Şii'dir, biz Sünni'yiz, bize Karapapak da derler.

- Yalan söyleme! Kürt'sün...

- Hayır değilim!

- Alevi misin?

Hayatım da ilk kez Alevi kelimesini duymuştum.

- O nedir?

- Hz. Ali'yi seven...

- Evet Aleviyim.

Akşam eve gelince Sultan Anneme sormuştum. "Anne biz alevi miyiz" diye. Annem sanki küfür etmişim gibi sinirden ne yapacağını şaşırmıştı. Babam gelince ona sordum. O da Alevilerin kimliğini ve ne kadar aydın insanlar olduklarını anlatmıştı. Öğrendim ki Aleviler bizim oradaki Türkmenlermiş ve benim birçok Türkmen arkadaşım vardı. Hepsi de mert, çok dürüst insanlardı. Yıl 1990'dı. Kürt ve Alevi sorunu anlamsız bir şekilde liseye kadar sıçramıştı. *Hâlbuki ben Kars'ta çoğunluğun azınlığa ne denli hüküm kurduğunu, azınlığı ne denli ezdiğini fark etmeden yaşamış hatta o durumun bir parçası bile olmuştum.* Türkler Kürtler'e göre fazlaydı. O gariban Kürt çocuklarını -doğru düzgün yiyecek bile bulamayışları bir yana- bizim gibi Türkçe konuşmadıkları için sürekli aşağılardık.

Türkmenler'e sanki başka Tanrı'ya inanıyorlar gibi yaklaşırdık, Şii Azerilere hep şüphe ve kaygıyla bakardık. Ben özellikle ortaokuldan sonra okudukça belki de aydınlandıkça bunlardan uzak kalmıştım ama yaşadığım şehirde bunlar olurdu.

Ve şimdi bu yapılanlara ben de anlamsız halde maruz kalmıştım. İlk hafta bu olanlardan sonra şunu düşündüm. Velev ki Kürdüm veya Aleviyim bunu değiştiremem ve bana Kürt veya Alevi diyen arkadaşlarımdan her konuda çok daha iyi olsam da onların mertebesine ulaşamazdım. İlk hafta bu yaşadıklarım tüm hayatım boyunca mezhep ve etnik kimliğe bakışımı değiştirdi. Kim olursa olsun sadece insana bakmam ve o insanın

"Ben Kars'ta çoğunluğun azınlığa ne denli hüküm kurduğunu, ne denli ezdiğini fark etmeden yaşamış, hatta o durumun bir parçası olmuştum."

özüne odaklanmam gerektiğini kötü bir tecrübe ile öğrenmiş oldum.

Lise üçte hayatımda ilk kez ders çalışmaya başlamıştım. Her gün sabah okula gidiyor, oradan Bakırköy'e dershaneye geçiyordum. Akşama kadar hafta içi test çözüyorduk. Hafta sonunda ders ve yine test çözümü...

Birinci basamak sınavım çok iyi geçti. Sayısalda tüm soruları, sözelde birkaçı hariç tüm soruları doğru yapmıştım.

Tıbbiye dönemi

Nedenini bilmiyorum ama Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği'ni istiyordum. Babam öteden beri GATA'ya gitmemi, Askeri Doktor olmamı istiyordu. Ona göre doktorluk çok kutsal bir meslekti ve askerler o zamanki Türkiye'nin birinci sınıf yurttaşlarıydı. Hem okul tüm ihtiyaçlarını karşılıyor üstüne de maaş veriyordu. Bense hiç mi hiç askerliği ve birinden emir almayı istemiyordum. Doktorluk ise bana sıkıcı ve zor geliyordu. Sonunda onun istediğini yapmayı kabul ettim. Son gece GATA'yı ilk tercihe yazdım. Sınav çok iyi geçti. Tüm matematik sorularını doğru bilen Türkiye'deki üç kişiden biri olarak GATA'yı kazandım.

Sınav sonuçları daha açıklanmadan Temmuz ayında yine babamın isteği ile Hava Harp Okulu sınavlarına da girdim. Gördüğüm disiplinli ortam karşısında şoktaydım. Tek kişi koşarak, iki kişi uygun adım, üç kişi marş söyleyerek yürüyorsun. Oradakilere "GATA'da böyle miymiş" diye sordum, "Orası bize göre cennet" dediler. Hiç olmazsa cennete gitmek için cehenneme bir hafta dayandım. Birinci haftanın sonunda ne mutlu ki koşularda elendim.

Sınav sonuçları Ağustos'ta açıklandı. Beklediğim gibi GATA'yı kazanmıştım. O sırada köydeydim ve tahıl biçiyorduk. Annem köyden koşa koşa bizim biçin yaptığımız tarlaya geldi. Yüreği ağzında gibiydi, heyecan ve sevinçten konuşamıyordu. Ömrünü birine adamış ve o gün o adanmışlığın sonucunu almıştı. Alnımı, yüzümü, elimi öpüyordu.

Ona göre oğlu hiç kimsenin hayal bile edemeyeceği bir başarıyı yakalamıştı. Hem doktorluğu hem de subaylığı kazanmıştı. Hayatımda o ana kadar kendisi mutlu olabilmek için beni mutsuz edecek hiçbir şeyi benden istememişti. *O kutsal insan büyüttüğü, bin bir çabayla doyurduğu, eğittiği, emeğini, ürününü, kuzusunu, balını, koyununu, davarını, parasını yani her şeyini daha 8-10 yaşında teslim ettiği oğlunun başardığını görüyordu.*

Akşam köyde resmen bayram vardı. Kurbanlar kesildi, tüm köy bizim evde toplandı, köyden ilk kez bir çocuk böyle bir okul kazanmıştı. Herkes gurur duyuyordu. Özellikle her iki annemin yüzünden okunan gururu onlara yaşatıyor olmam paha biçilmezdi.

İstemiyorum ön yargısı artık yok olmuştu. Bir hafta sonra Ankara'ya gittim. Okul kocaman bir şehir gibiydi. Kaydımı yaptırdım. Hava Harp Okulu'ndan alışık olduğum ama o kadar sıkı olmayan sağlık kontrolü ve mülakat yapıldı. Hatta koşu bile yaptırmadılar.

Boyumda bir sorun oldu, baraj 1.63'tü benimki 1.61 onu da görmezlikten geldiler daha uzar diye, ki uzadım. Birkaç ay sonra boyum birden uzadı ve 1.73 oldu.

Okul bir aylık intibak eğitimi -yani giden gitsin kalan sağlar bizimdir- ile başladı. Benim ve tüm arkadaşlarım için enteresan bir ay oldu. Saçlarımız sıfıra vurulmuştu, ziyarete gelen annelerin oğlum diye kendi oğluna değil de başka arkadaşlarıma sarıldığını biliyorum. Yerleri sulayıp sonra süründüğümüzü de.

Bölük komutanımız Selçuk Yüzbaşı'nın gür sesini her sabah 7.00 içtimasında duyuyorduk:

- Devlet size bulgur pilavı veriyor hemi de salçalı, gıymatını bilin, gıymatını anlamayan varsa def olup getsin!

Kalmak istemediğimi ve gitmek istediğimi babama söyledim.

- Saçımız sıfıra vuruldu, diyordum.

- Olsun kökü sende değil mi?

- Toprağı sulayıp sürünüyoruz! diyordum...

- Elbisedir kirlenir sonra temizlenir... diyordu.

İkinci tercihime geçme hakkım vardı. Babam istemedi, Kars'ı annemleri aradım. O iki koca yürekli kadının farkı burada da ortaya çıktı.

Benim GATA'yı kazanmama çok ama çok sevinip, gurur duymuş olmalarına rağmen;

- Oğlum neyi istiyorsan onu yap. Biz seni biliyoruz! Sen bir şeyi ancak istersen yaparsın. Orayı istemiyorsan zaten eninde sonunda yapmayacaksın o zaman oradan ayrıl bir sonraki tercihine git, dediler.

Şaşırıp kalmıştım, ne yapmak istemediğimi biliyor ama bunu nasıl yapacağımı bilmiyordum. Babam ikinci hafta sonu Ankara'ya okula geldi ve bana şunları söyledi:

"Hayatında ilk kez kendin için değil de başkası için bir şey yap. Seni ben büyütmedim, dedeni kıramadığım için seni onlara verdim. Hayatımın her günü bunu sorgulamakla geçti. Bir zaman sonra sen onlara, o iki iyi insan da sana etle tırnak gibi yapıştınız, ayıramadım. Hayatın boyunca uzaktan da olsa senin yanında oldum. Beni kırma. Zamanla sevecek, isteyip benimseyeceksin, sen iyi bir insansın insanların yaralarını sarıp, dertlerine derman olacaksın. O zaman bu mesleği benimseyerek tutku ile bağlanacaksın."

"Tamam!" dedim ve okula başladım.

GATA'da dört yıl okudum. 1991-1995 arasında. Bu dört yıl boyunca kendimle mücadele ettim. Ben bu işi yapmak istemiyordum. Amaçsız ve nedensizce bedenimi o dersten o derse, o sınavdan o sınava sürükleyip duruyordum. Okul, okuldaki arkadaşlarım, arkadaşlıklarım çok iyiydi ama mutlu değildim. Bana ait olmayan bir amaç için bir ömrü harcamak üzere devam ediyordum. *Belki de özgürlüğü bir an için de olsa tatmak için paraşüte başladım. Kendimi her atlayışta gerçekten özgür hissediyordum.* Son yıl karar verdim. Ben doktor olmak da asker olmak da istemiyordum. Vazgeçmek gerçekten güçlü olmayı ve her şeyi göze almayı gerektirir. Bazen daha iyi bir şey için bazen de ne yapacağını bilmeden sırf o an onu yapmak istemediğin için elindekilerden vazgeçersin. *Özgürlük yapmak istediğin her şeyi yapabilmek değildir, yapmak istemediğin bir şeyi yapmamaktır. Ben ne yapmak istediğimi bilmiyordum ama ne yapmak istemediğimden artık emindim.* Dördüncü yılın sonunda geçen yıl kaldığım bir dersten iki yıl üst üste kaldım ve resmi olarak okuldan atıldım. Çünkü okuldan ayrılmak istediğinizde ayrılamıyordunuz resmi olarak atılıyordunuz. Ya disiplin

yoluyla, yüz kızartıcı suç, evlenme ve benzeri sebeplerle atılıyordunuz ki disiplin yoluyla atılırsanız bir daha başka hiçbir üniversitenin hiçbir bölümüne giremiyordunuz. ya da başarısızlık yoluyla atılıyordunuz. Ben resmi olarak başarısızlık yoluyla atıldım. Okulla ilişiğim kesildiği gün babamı aradım. Aramızdaki konuşma o andan itibaren tüm hayatımı şekillendirecekti.

- Bitti, bugün ilişiğim kesildi... dedim.

Tüm hayali elinden alınmış bir insanın tepkiselliğiyle konuştu:

- Oğlum sana saygı duyuyorum. O okulda okuman için dört yıl uğraştım ama sen istemedin. Şimdi senin bana saygı duymanı istiyorum. Bundan sonra neyi istiyorsan onu yap. Ama bize gelme nereye istiyorsan oraya git!

> Belki de özgürlüğü bir an için de olsa
> tatmak için paraşüte başladım.
> Kendimi her atlayışta
> gerçekten özgür hissediyordum.

Hayata yeniden başlamak

Otogara geldim. Yapmak istediğim şeyi yapmıştım ama ne yapacağımı bilmiyordum. İki büyük valizim vardı. Ve dünyada o valizlere sığdırdığım geçmişim dışında artık hiçbir şeyim yoktu. Oturdum... O hay huy içinde çığırtkanların sesini bile duymamaya başladım. Birçok insan o otogara bin bir umutla, heyecanla, amaçla veya yenilgiyle geliyor, yeni limanlara yol almak üzere bir daha dönmemek üzere o şehri terk ediyordu.

Neredeyse sadece Kars'a veya İstanbul'a gidecek kadar param vardı. Herhangi bir yerde bir hafta çalışmadan yaşayacak kadar bile param yoktu. Doğu Kars otobüs firmasının gişesine geldim ve bileti aldım.

Kars'a indiğimde benim için artık geri dönüşü olmayan yeni bir hayat başlamıştı. Mutluluk gözyaşları ile okula uğurlayan her iki annem biraz üzülmüş olsalar da gene mutluluk gözyaşları ile beni karşıladılar. Kuzenlerim Kars'ın önde gelenlerindendi ve tüm çocukluğumda da, okul hayatımda da bana her zaman çok destek olmuşlardı. Serhat Radyo onlarındı. Naif Ağabey "Gel istersen akşam radyoda çalış gündüz de bizim dershaneye gidersin" dedi. Başladım.

Dershanede benden dört yaş küçük gencecik arkadaşlarım oldu. Onların hayal bile edemediğini benim elimin tersiyle itmemi anlamlandıramıyorlardı. Küçükken çarşıdan bizim eve giden, bana çok uzun gelen o yolun ne kadar dar ve kısa olduğunu görüyordum. Şehir aynı kalmıştı ama ben sanki büyümüştüm. Çocukluğumda idealim olan

ağabeylerin işsiz, beş parasız her gün kahvelerde boş oyunlar oynayan sıradan insanlar olduğunu görmeye başlamıştım. Annem bir sabah olanca aydınlığıyla yüzümü okşayarak uyandırdı. "Oğlum sen artık buraya sığmıyorsun. Sen İstanbul'a git. Orada dershaneye git, biz sana her ay para göndeririz" dedi...

Top oynadığınız sahanın büyüklüğü sizin topa vurduğunuz kuvvet kadardır. Bir yıl İstanbul'da dört yıl Ankara'da okumuştum. O güzel ve yalnız şehir birkaç adımda bitiyordu ve sokaklar yüzüme vuruyordu.

Annemlerin helalliklerini ve desteğini alarak İstanbul'a doğru yola çıktım. 21 yaşındaydım ve artık onların parasını yemek istemiyordum. Yoldayken bir işe girmeye ve hafta sonu bir dershaneye gitmeye karar verdim.

İstanbul'da büyük ablamın evinde kalmaya başladım. Bir yandan iş arıyor bir yandan dershane bakıyordum. Bir kuzenim Sultanahmet adliyesinin postanesinde çalışıyordu. Beyazıt meydanındaki telefon, kart ve jeton bayinin kendisinden jeton ve kart aldığını, büfesini öğlen açtığını onunla konuşup öğlene kadar orada jeton ve kart satabileceğimi söyledi. Başladım. Gayet de güzeldi. Öğlene kadar jeton ve kart satıyor, öğleden sonra iş arıyordum.

"Top oynadığınız sahanın büyüklüğü sizin topa vurduğunuz kuvvet kadardır..."

İş hayatına giriş

Bir tanıdığım vesilesiyle Pepsi de iş buldum. Müdür Selçuk Bey çok iyi bir insandı. İş Merchandising işiydi. Zincir marketlere her gün ayrı bir rut (rota) düzeninde gidiliyor, Pepsi ürünlerinin dolap, raf veya sergi düzeni kontrol ediliyor, gerekirse depodan mallar çıkarılıyor ve diziliyordu. Bana "Yapabilir misin?" diye sordu. İki aydır iş arıyordum ve artık iş seçecek halim yoktu. Soğukta ve yağmurda tir tir titreyerek jeton satmaktan daha iyiydi. "Yaparım" dedim... "Zaten ehliyetin de var" dedi. "Evet" dedim... Ama başka bir şey ilave etmedim. İnsan bazen yalan söylemek zorunda kalır ve en büyük yalanı hiçbir şey söylemeyerek söyler. Ehliyetim vardı ama araba kullanmayı bilmiyordum. Günlerden Çarşamba idi. "Pazartesi evraklarını hazırla ve gel başla" dedi.

Çıktığımda sevinçliydim. Asgari ücretin yaklaşık bir buçuk katı maaş alacaktım, daha da önemlisi o iş tutunacak dalım olacaktı. Ablama artık daha fazla yük olmak istemiyordum. O bana karşı çok iyiydi ve onlarda kaldığım için mutluydu ama bir ailesi vardı ve ben o aile düzeninde davetsiz misafir olarak sonsuza kadar kalamazdım. Daha işe bile başlamadan ev bakındım ve bu sırada inanılmaz bir şok yaşadım. İki odalı güneşi küçücük bir camdan gören bodrum kattaki evlerin bile kirası asgari ücret kadardı. Sultan annemle de görüşüyordum. Bana bir öneride bulundu. Babamların halam ve amcamla birlikte yaptıkları apartman beş katlıydı. Girişte her birinin garajı vardı. Birinci katta

amcamlar, ikinci katta babamlar, üçüncü katta halamlar oturuyordu. Dördüncü katta üç oda yapmışlar odaların camını çerçevesini ve kapılarını takmışlar ama sıva ve boya yapmamışlardı. Çatısı da yoktu o katın. Annem babamın görmemesi ve bilmemesi koşuluyla orada yaşayabileceğimi söyledi.

Artık bir işim ve yaşayacak bir yerim vardı. Annem o hafta sonu bir karyola, yatak ve soba hazırladı. Odada elektrik vardı ama babamın görmemesi için akşam yakmamalıydım. İki büyük kara bavulumla oraya taşındım. İlk gece güzeldi.

Sabah uyandım ve Güneşli'deki genel müdürlük binasında Pepsi'de işe başladım. Arkadaşlarla tanıştım, hoş bir ortam vardı. Hepsi genç ve düzgün insanlardı. Selçuk Bey, Şahin adında bir arkadaşla çalışacağımı ama önce Merter'deki fabrikaya gidip araç bakım şefi Şenol ustadan araç kullanım onay belgemi imzalatmam gerektiğini söyledi. Yalan söyleyememiştim bile ama gerçeğin bu kadar çabuk ortaya çıkacağını da tahmin etmiyordum. Arabaya bindik. Şahin'e "Ben araba kullanmayı bilmiyorum" dedim. Şahin Fidan hayatımda tanıdığım en iyi insanlardan biriydi. "Ehliyetin varsa biliyorsun demektir zamanla pratik yapar, iyice geliştirirsin" dedi.

Okuldan ayrıldığıma bin pişmandım. Günde dört öğün dört çeşit yemek yiyen ben bir daha ne zaman yemek yiyebileceğim belli olmadığı için, bir kap yemekle iki üç gün karnımı tok tutacak kadar ekmek yiyordum. *Her ortamda babam yaşındaki insanlar beni ayağa kalkarak karşılarken, artık sokakta yürürken görenlerin karşı kaldırıma geçtiği itibarını kaybetmiş birine dönmüştüm.* İtibarımı yeniden kazanmak ve ayakta durmak zorundaydım. Pişmandım... Olduğum yerin farkında olmadan ne için ve ne olmak istediğimi bilmeden kaybettiğim şeyin çok gerisinde, sadece ve sadece hayatta kalmak için çabalıyordum.

Çok ama çok küçükken benden çok büyük bir çocukla yaptığım kavgada kaybettiğim korkuyu tüm hücrelerime sindirerek yeniden yaşıyordum ve bunu vücudumdan atmam gerekiyordu. Bu iş benim için bir fırsattı ve ben kaybetmekten korkuyordum.

Merter'deki fabrikaya gittik. Şahin beni sakinleştirmeye çalışsa da daha arabadan indiğimizde bacaklarım titriyordu. Şenol Usta'nın

yanına oturduk. Usta Aksaray'dan parça alacaktı. "Hadi birlikte gidelim" dedi. O odayla arabanın kapısının arası birkaç adımdı ve o birkaç adım bana idam sehpasına götürüldüğüm uzunca yol gibi geliyordu. Arabaya bindik. Ayağım, elim, beynim birbirine karışmıştı. Arabanın içinde Şenol Usta'ya tüm hikâyeyi anlattım ve "Araba kullanmayı bilmiyorum" dedim. Usta bana acıdı.

Selçuk Bey'le görüşecek ve benim için bir ay deneme süresi alacaktı. "Sen bir ayda öğrenirsin" dedi.

Şahin'le beraber fabrikadan çıktık. Biraz rahatlamıştım. O gün iş çok keyifliydi. Bakırköy bölgesine bakıyorduk. Akşam iş yerine döndüğümüzde Selçuk Bey gülümseyerek, "Araba kullanmayı bilmesen de seni işe alırdım keşke bana söyleseydin boşuna fabrikaya göndermeseydik. Bir ay süren var, bu sürenin sonunda muhteşem araba kullanacaksın eminim" dedi. Bana güvenmişti.

Tanıdığım tüm yakınlarıma durumu anlatıp bana araba kullanmayı öğretmelerini istedim. Hepsinin çok işi vardı ve yardımcı olamazlardı. Fakat daha o gün tanıştığım ve beraber çalıştığım biri ise -yasak olduğu halde- işten atılma tehlikesini göze alarak araba kullanmayı öğretmeye başladı. Hayat garipti. Hayatta iyi insanlar vardı ve size hiçbir karşılık beklemeden yardıma hazırlardı.

Şahin'le birlikte her gün bölgeye gidiyorduk. Gün içinde tenha güzergâhlarda arabayı bana veriyordu. Artık korkumu atmış, araba kullanmaya başlamıştım. Bir ay sonra sınavdan geçtim. İlk maaşımı aldığımda mutluluktan uçuyordum. Hayata yeniden tutunmaya başlamıştım. Her ay iki kasa meşrubat alıyordum, mahalle bakkalı Zihni Amca'ya veriyor her sabah 06.00'da kalkıp onun dükkanına gidiyor, onunla kahvaltı ediyordum. Akşam ise ekmek arası bir şeyler alıp odama çekiliyordum. Soğuk ve yağmur dışında bir sorunum olmuyordu. Annem her akşam sobayı hazırlıyordu, akşam geldiğimde yakıyordum. İhlas'ın ısıtıcısını almıştım. Soba sönünce onu açıyordum. Yağmur kötüydü. Çok yağdığında tavandan sular damlıyordu. Karyolayı damlamayan bir yer buluncaya kadar gezdiriyordum. Ve sonunda bir çözüm bulmuştum, Bir muşambayı çok yağmurlu günlerde yorganın üzerine çekip uyuyordum.

Cumartesi veya Pazar günleri marketlerde sabit kalıp nöbet tutuyorduk. Şimdilik okumamaya karar vermiştim. Dershaneye de gitmemeye.

Bir masa ve bir masa lambası almıştım ve her akşam kitap okuyordum. İki yıl böyle geçti. İş yerinden bekar evi tutup birlikte kalan arkadaşlarım vardı. Bana da gel birlikte kalalım teklifinde çok bulundular, artık para da kazanıyordum ve giderlerimi karşılayacak gelire de kavuşmuştum. Ama hem para biriktirmek hem kendimi cezalandırmak için o odada belki zaman zaman tir tir titreyerek, belki yağan yağmurda yorganın üzerine muşamba sererek uyuyarak iki yıl yaşadım.

Kaybetmek

1996 Kasım ayında Kızbes annem rahatsızlandı. Sultan annem Kars'a gitti. Kars'taki hastaneden tam teşhis için Erzurum'daki hastaneye gönderdiler. Kanser teşhisi konunca İstanbul'a getirdik. Mideden başlayan illet, her geçen gün büyüyordu. Nerelere sıçramış olduğunu bilmiyordum. Okuldan ayrıldığım için yaşadığım pişmanlık geçmişti ama doktor olmadığım için ilk kez pişman oluyordum. Hiç bir şey yapamaz haldeydim. Küçük ablamın eşinin amcası Ali Akyüz Çapa cerrahinin başındaydı. Onun ameliyat yapmasına karar verdik. SSK'lıydım ve bir SSK hastanesinden Çapa'ya sevk yaptırmam gerekiyordu.

Samatya'da bir tanıdığım vasıtasıyla bir doktor buldum, durumu ve kendi durumumu anlattım. Sevk etmek için benden neredeyse tam maaşım kadar para istedi. Zamanla yarışıyordum ve çaresizce vermek zorunda kaldım. Çapa'daki ilk ameliyat umudumuzun azalmasına yol açtı. Hastalık mideden komşu organlara sıçramıştı. İkinci ameliyat yapıldı. *Gün içinde çalışıp gece tüm çocukluğumda yaptığım gibi yanında uyuyordum. Yaralı bedenine rağmen sabaha kadar bir an olsun elimi bırakmıyordu.* İkinci ameliyattan da sonuç alamadık. Ali Akyüz hoca hastalığın çok yayılmış olduğunu ameliyatta hepsini temizleyemediklerini söyledi. "Yapacak bir şey yok, çok geç kalmışsınız" dedi. Babamların evine götürdük. Babam annemden dolayı eve girip çıkmama bir şey demedi. Kızbes annem burada iki hafta kaldı ve ısrarla

Kars'a gitmek istedi. Uçakla Kars'a gönderdim, 4 Ocak 1997'den, 11 Mart'ta ölünceye kadar on dört kez otobüsle Kars'a gittim. Durumu ağırlaştığında arıyorlardı gidiyordum. Belki de beni gördüğü için biraz toparlıyordu üç-dört gün kalıp geri dönüyordum. Her gittiğimde günden güne eridiğini görüyordum. Akgül annem de çok hastaydı ve sürekli yatıyordu. *Bir ömür, koca bir ömür el ele ne emek, çaba ve dayanışmayla o güne getirdikleri hayat, kurdukları düzen her geçen gün birbirlerinin ellerinden bile tutamayacak hale gelerek kayboluyordu.* 8 Mart 1997'de Kars'a gittim yine. O gün belki de yediği son şey olan çileği ve pudra şekerini almak için çarşıya gittim. O sırada vali televizyon kanalı ile bizim eve gelmiş, Kızbes anneme ve Akgül anneme çiçeklerle yılın annesi ödülünü vermişti. Geldiğimde gülümsüyordu. Yılın Emekçi Kadını ödülünü bize verdiler oğlum dedi. Hayatım boyunca hep gurur duyduğum insan ölmek üzereyken bile beni gururlandırmıştı. Ve üstelik benimle gurur duymasını sağlayacak hiç bir şeyi görmeden bu yalan dünyadan çekip giderken.

Aldığı ödül sanki onu iyileştirmişti. O iyi haliyle bana şunları söyledi:

Oğlum,
Varım,
Yoğum,
Yokluğum,
Yoksunluğum,
Yoktan varettiğim,
Herşeyim,
Darlığımda Varlığım,
Var olduğun için Var olduğum,
Varlık nedenim...
sakın ama sakın düşlediğin bir şeye bu gün kavuşamadın diye düşüne son verme,
Sakın ama sakın kendi düşüne kavuşmak için başkasının düşünü yok etme,
Kazanman için başkasının kaybetmesini bekleme,
senin kazanman için birinin bir şey kaybetmesine gerek yok,

Doyacağın kadar parayı Emek verdiğin her gün için Allah sana her zaman verir,
para kazanmaya değil insan kazanmaya çalış,
Derdin para olursa hızlı koşar,
Çabuk yorulursun,
Derdin para olunca Insanı ve Dostluğu çabuk unutursun,
Para kazanmaya değil,
İnsan kazanmaya çalış,
İnsanlar sana Para vermeyebilir,
ama Para kazanmanı sağlayacak Fikir verirler,
Öğren,
Daha iyi İnsan olmayı öğren,
Daha iyi İş yapmayı öğren,
Aldığını verirsen büyürsün,
Büyürsen İnsan olursun...
Dünyaya gelirken aldığın tek şey Nefes...
Ve giderken sadece onu vererek gideceksin...
Dünyadayken aldığın her şeyi,
Dünyadayken
ver...
Aldığını ver...
Hiç ol...
Ayna ol...
Sesi çıkamayana Ses ol...
Olabilirsen olabildiğince İnsana Nefes ol...

Dünyaya gelirken aldığın tek şey Nefes...
Ve giderken sadece onu vererek gideceksin...
Dünyadayken aldığın her şeyi,
Dünyadayken ver...
Aldığını ver...
Hiç ol...
Ayna ol...
Sesi çıkamayana ses ol...
Olabilirsen olabildiğince insana nefes ol...

İş yerimden aldığım tüm izinlerimi kullanmıştım. Selçuk Bey'in yerine gelen yeni müdürüm Halil Bey de sonuna kadar bana destek olmuştu. 10 Mart'ta İstanbul'a doğru yola çıktım. Otobüs Bolu'da iken haber geldi. Geri dön dendi. Onu kaybetmiştim. Ölümle dört yaşında tanışmıştım ama anlamamıştım. Hayatımda birçok kez sevdiğim şeyleri kaybetmiş, üzülmüş, yıkılmıştım. İlk kez o gün gerçek bir kaybı anladım. *Gücümü, yüreğimi, aklımı, geçmişimi, beni var edeni, yoğuranı, doyuranı, besleyip büyüteni, eğitip yetiştireni kaybetmiştim.*

Hayatımda gün doğduktan sonra uyuduğunu görmediğim, kadersiz doğup bir hayatı bir hayali, benim çocuklarımı, işimi geleceğimi görmek hayaliyle elleri nasır tutarak çalışan ve elleri nasırlı ölen annemi kaybetmiştim.

Cenazesine yetişemedim. Kim olduğunu bilmediğim insanların verdiği kararla ben gelmeden defnetmişlerdi.

Ona hiç bir şey verememiştim ama o gün onun adını sonsuza kadar yaşatmaya karar vermiştim. Anadolu'nun o küçük ve yalnız şehrinde çarpan minik yüreklerin kaderleri küçük duvarlara çarpıp yok olmasın diye adına okul yaptıracaktım. Onun adını verip, okuduğu için kaderini değiştiren birçok çocuğun yüreğinde yaşatacaktım annemi.

“Gücümü, yüreğimi, aklımı,
geçmişimi, beni var edeni,
yoğuranı, doyuranı,
besleyip büyüteni,
eğitip yetiştireni kaybetmiştim.”

Satış müfettişi

Bir buçuk yıl sonra Pepsi'de şirketin en genç satış müfettişi oldum. Artık asgari ücretin üç katı maaş alıyordum. 23 yaşındaydım ve şirket akşamları da bende kalan özel araba vermişti. Sucular diye tabir edilen, genelde asıl gelirleri lokantalara cam şişede su, pepsi ve meşrubat satan bayilere bakıyordum. Avrupa yakasında Cem diye bir arkadaşımla çalışıyorduk. Bayilerden iş teklifleri almaya başlamıştım ama henüz değişiklik düşünmüyordum. Bir çalışma prensibi edinmiştim. Eğer bir yerde çalışacaksam patronunu tanımadığım ve patronun o şirkette olmadığı bir yerde çalışacaktım. Yeni müdürüm, Ahmet Bey tuhaf ve tutarsız bir insandı. Bir gün epeyce yağmur yağarken bize çağrı cihazından mesaj bıraktı. O zaman benim de Cem'in de cep telefonu alacak kadar paramız yoktu. Sarıyer'de idik. Verdiği numaradan kendisini aradık. Samatya'da olduğunu ve acilen yanına gitmemiz gerektiğini söyledi. Hava kararmak üzereydi. Biz koştura koştura Samatya'ya vardık. Bir meyhanede birileriyle sohbet ediyordu. Biraz içmişti. Bizi görünce sevindi. Masadakilerle tanıştırdı. Sonra bizi alarak dışarı çıkardı. Yağmur çok fena yağıyordu. Arabası çalışmıyormuş ve bizden itmemizi istedi. Biz Cem'le birlikte sırılsıklam bir vaziyette arabayı ittik ve araba çalıştı. Camı açtı bize teşekkür etti, yarın görüşürüz dedi ve hızla gitti! Şaşkınlıkla birbirimize baktık. Bizi neden çağırdığını unuttu diye düşündük. Ertesi gün sabah şirkette odasına giderek "Ahmet Bey dün ne vardı, unuttunuz galiba, bize ne söyleyecektiniz?" diye

sorduk. "Araba çalışmıyordu sizi itmek için çağırdım" dedi gülerek... Ben de gülerek "Gerçekten ne vardı?" dedim.

- Gerçekten bunun için çağırdım, dedi.

An aslında çok uzun bir zamandır. Öyle bir an gelir ki o anda birçok şeyi düşünür, hesap eder ve o an karar verirsiniz. Benim verdiğim emek ve çabayı yöneticim hak edecek biri değildi. O an karar verdim.

- Ahmet Bey ben işi bırakıyorum!

Gülümseyen suratı bir anda buz kesti. Sonra kendini toparladı.

- Bırakırsan bırak!

Odadan ayrılırken Cem kolumdan tuttu:

- Yapma evlenmeyi düşünüyorsun. Boş ver, başka bir bölüme geçersin.

- Yok, ben iş bulurum.

Hayatım boyunca onurumu kaybederek bir şey kazanmadım. Bir işyerinde onursuzca çalışmaktansa, aç ve işsiz kalmayı tercih ettim.

O gün nedenlerini de belirterek istifa dilekçemi sundum. Şirketin insan kaynakları yöneticisi çok iyi bir insandı. Normalde isteseler ödeme yapmayacakları halde tüm haklarımı fazlasıyla almamı sağladı. Ve çok daha büyük bir iyilik yaptı: "Komili damacana su üreten bir şirket kuruyor ve bildiğim kadarıyla satış yönetmeni arıyor. İstersen görüş" dedi. Telefon numarasını ve yetkili kişinin ismini verdi.

Komili Su

O gün aradım. Ertesi gün Satış müdürü Murat Kutal ile görüştüm. Birbirimizi çok sevdik. Bir hafta sonra başlayabilecektim. Üstelik asgari ücretin beş katı maaşla! İstifa ettikten bir gün sonra çok daha iyi bir iş bulmuştum. Bu yeni işin ticaretine girip piyasanın en büyüklerinden biri olacağımı henüz bilmiyordum.

1997 yılı hayatımın en önemli yıllarından biri olmuştu. Annemi kaybetmiş, yeni bir işe başlamış, evlenmiş artık yeni bir evde yeni bir hayata adım atmıştım. O yıl yükseköğrenim affı çıkmıştı. Trakya Üniversitesi'nin Tıp Fakültesine başladım.

Komili Su olarak Türkiye'ye ilk damacana suyu getirmiştik. Şirketin altı satış yönetmeninden biri bendim ve Haliç ötesi Trakya'ya kadar olan bölge bendeydi. Görevim, bölgemdeki şirketlerle irtibata geçip günlük su ihtiyaçlarını karşılamaktı. Şirketler de bireyler de su ihtiyaçlarını benzin istasyonlarındakine benzer pompalarla karşılıyorlardı. O sıralarda az sayıda şirket veya şahıs pvc şişedeki kapalı sulardan alıyordu. Yirmi litre istasyon suyu, şimdiki rakamla 1 TL, eve veya iş yerine servis yapılırsa 2 veya 3 TL, pvc şişede koli olarak alınırsa 5 TL idi. Bizim 19 litre polikarbon damacana su fiyatımızsa 10 TL idi. Üstelik bu pahalı şeyi nasıl satacağımı kimse öğretmemişti. Kendimce bir kurgu oluşturdum. Bu istasyonda satılan su gibi sağlıksız değildi, o yüzden o suyun istasyondaki fiyatı ile bu damacana ile şişelenmiş fiyatının karşılaştırılması doğru olmazdı. Ancak ve ancak pvc koli su ile

kıyaslanabilirdi. O da 4'lü kolilerde 20 litresi 5 liraydı. Öyleyse bunlara ilaveten alıcının kapısına kadar getiriyor olmamızın da bir dağıtım ve hizmet bedeli olacaktı tabii ki. Ayrıca damacanayı üstüne takarak sıcak-soğuk suyu aynı anda alabiliyor olmalarını ilk gören herkes yirminci yüzyılın neredeyse en büyük icadı diye düşünüyordu. Dolayısıyla sunum yaparken bakın ne kadar sağlam diye üstünde zıpladığımız su makinelerimizde vardı. Gerçi sonuçta su makinesi su alımının dışında isteğe bağlı bir ihtiyaçtı. Aylık 10 dolar kirası veya 500 dolar satış bedeli vardı.

Satış müdürümüz Murat Bey'in istediği şey mümkün olduğu kadar bu işin ürünün tanıtımını yapmamızdı. "Olabildiğince randevu alın, gidin ve sadece anlatın, müşteriler zamanla bize geri dönecek" diyordu. Ben işi çok sevmiştim. Böyle işlerde markanın ne denli önemli olduğunu anladım. Komili, herkes tarafından güvenilen bir gıda ve temizlik markasıydı.

Su gibi kimsenin aslında farkında olmadığı ve bir anlamda önemsemediği bir ürünle güvenilir bir marka olarak pazara girmiştik. Türkiye'de insanların ilk kez gördüğü bir ambalajla, sağlıklı bir şekilde alıcının kapısına kadar ürünü getirecek sistemi kurmuştuk. Pazardaki diğer ürünleri ve fiyatları orta, ortanın üstü ve üst segment biçiminde konumlanmıştı.

Benim çalışma şeklim şuydu. Haftanın iki günü bizi arayan müşterilerle randevulaşarak görüşüyordum. Haftanın diğer iki günü bir bölge belirliyor, oradaki fabrika, şirket bekçileri ve güvenlik görevlilerinden o şirketin su alımıyla ilgili idari işler, satın alma veya insan kaynakları yetkililerinin isim ve telefonunu alıyordum. Burada şu yöntemleri geliştirdim. Bir şirketin yetkili kişisinin rehberden telefonunu bulsam da sekreterler her gün o kişileri bir günde çok arayan olduğu için telefonları bağlamıyorlardı. Ama bölge çalışması ile o şirkette kimin yetkili olduğunu öğrenip, yetkili kişinin ismini vererek aradığımda ve Komili Su'dan arıyorum dediğimde görüşüp randevu alabiliyordum. Randevu alamadığım kişileri bir-iki gün sonra yine Komili Su'dan arıyorum dediğimde bağlamıyorlarsa, bir hafta sonra da o kişiyi adıyla isteyip bir şekilde -tanıdığıyım adım Gökhan vs.- diyerek görüşebiliyordum.

Sonuçta herkesin Gökhan adında bir tanıdığı oluyordu. Tahmin ettikleri Gökhan dışında beni karşılarında bulduklarında ise durumu açıklığa kavuşturuyordum. *"Bir kaç defa arayıp ulaşamadım, Komili Su'dan arıyorum. Görüşmek için başka çarem kalmadı" diyordum. Çoğunun hoşuna gidiyordu. Bu nedenle bana kızan biri olduğunu hatırlamıyorum.* Her gün üç sunum hedefimiz vardı. Ben yürüyerek o kadar çok ve doğru veri topluyordum ki, günde en az beş sunum yapıyordum. Haftanın iki günü topladığım veriyle dört gün sunum yaptığım halde görüşmelere yetişemez duruma gelmiştim. Sunuma başladığım anda tüm dünya ile ilişkim kesiliyordu.

İlk satış görüşmeleri

Komili Su'ya başladığım 23 yaşından beri cep telefonu kullanıyorum yani yaklaşık 20 yıldır. Ve 20 yıldır satış yapıyorum. 20 yıldır telefonum hiç bir zaman sesli çalmadı. Hep titreşimdedir. Bazen ses kilidi açılır ve sesliye geçer, cebimde çalan telefon sesinin bile benim telefonuma ait bir ses olduğunu anlamam. Hiç bir satış görüşmesinde cebimdeki titreşimi anladığımda bile çıkarıp kim arıyor diye bakmadım. Bunun karşımdaki insana olan konsantrasyonumu düşüreceğini veya yok edeceğini, ona saygısızlık olacağını düşündüm hep. Çoğu kimse görüşeceğiniz kişi ve şirket hakkında bilgi alarak ve önceden hazırlanarak gidilmesini söyler. Başlarda bunu denedim. Ancak sorular şaşırtıcı oldu. Ama bu şekilde bilgi alarak gitmemin bende olumsuz önyargılara neden olduğunu anladım. Güvenlik görevlisinin tarif ettiği, sekreterin, muhasebede çalışanın, eşinin, arkadaşının veya rakibinin tarif ettiği kişinin benim tanışıp bir saat sohbet ettikten sonra bana anlatılandan çok farklı olduğunu gördüm. *Her insan yanında çalıştırdığı, birlikte çalıştığı insanlara, müşterilerine veya dostlarına farklı davranır. Önemli olan size karşı tavrı ve sizin onda uyandırdığınız hislerdir.*

Görüşmelerin hiç bir bölümünde bacak bacak üstüne atmaz, vücut dilimle karşı tarafa duyduğum saygıyı her zaman yansıtırdım. Satış dinleme sanatıdır. Soru sorarak dünyada hiç kimse yalan söyleyemez. Soru sorarak karşı tarafın güvenini kazanırsınız. Hiç kimse sizin

sattıklarınızı almaz, eğer onun ihtiyacına uygun bir ürününüz varsa ve size ödeyeceği bedelin alacağı ürüne değer bir bedel olduğunu düşünüyorsa sizin sattığınız şeyi alır. *Hayatım boyunca konuştuğu için görmeyen, susmasını bilmeyen, karşısındakini anlamayan, duymayan ve o kadar çaba harcıyorum ama olmuyor diyen onlarca satıcı gördüm.* Kendilerini satışçı zannediyorlardı.

Görüşmenin başında karşımdakinin kim olduğunu anlamaya çalışırdım. Bolca soru sorardım: Nerelisiniz, nerede oturuyorsunuz, ne mezunusunuz, daha önce nerede çalıştınız, kaç yıldır burada çalışıyorsunuz, kaç çocuğunuz var, çocuklarınız kaç yaşında, kaçı kız kaçı erkek, nerede okuyorlar, dersleri nasıl, büyüyünce ne yapmak istiyorlar, şirketiniz ne üretiyor veya satıyor, şirketiniz kaç yıldır bu işi yapıyor, satış yeriniz burası ise fabrikanız nerede, gibi sorular.

Bu sorular o insanın belki de akrabalarının, ailesinin veya dostlarının bildiği özeline girmemi sağlıyordu. Yaklaşık otuz dakika içerisinde o kişinin kim olduğunu, nereden geldiğini, nasıl bir eğitime ve aileye sahip olduğunu, bu şirketten önceki işlerini, ne kadar süredir bu şirkette olduğunu, şirketin ne iş yaptığını, kimlerle çalıştığını öğreniyordum. Bu öğrendiğim şeyler içinde mutlaka sohbeti derinleştirebileceğim bir bağlantı çıkıyordu. İnsan kendine özel çok şeyi anlattığı birisini de merak eder, tanımak ister. Bu kez onlar bana soruyordu. Kimim, ne mezunuyum veya nerede okuyorum, bu işte hedefim nedir, nasıl bir ailem var, çocuğum var mı gibi.

> Her insan, yanında çalıştırdığı birlikte çalıştığı insanlara, müşterilerine, dostlarına farklı davranır. Önemli olan; size karşı tavrı ve sizin onda uyandırdığınız hislerdir.

Bir saat içinde karşımdakiyle neredeyse dost oluyordum. Giderek sunumum bir anlamda iki dostun birbirinin ihtiyacını çözmek adına bir el uzatma girişimine dönüyordu.

Sunuma başlamadan önce nereden ve ne kadar süredir o

firmadan su aldıklarını, neden orayı tercih ettiklerini, şikayetleri olup olmadığını, haftada kaç litre su kullandıklarını, suyu içme dışında yemek veya çay için kullanıp kullanmadıklarını mutlaka soruyordum. İlginç bir ayrıntı vardı yemek ve çayda kullandıkları su arıttıkları veya tanker ile aldıkları su değil de istasyondan aldıkları su ise kış dönemi su kullanımı yaz döneminin neredeyse iki katı oluyordu. Çünkü insanların ortalama iş yerlerinde kışın yarım litre olan günlük içme suyu ihtiyacı yazın bir litreye çıkıyordu. Yemek ve çay için de içme suyu kullanılıyorsa kışın iki litre olan günlük ihtiyaç yazın bir buçuk litreye hatta bir litreye kadar düşüyordu. Çünkü yazın çay kullanımı azalıyor, su ihtiyacını başka şeylerden karşılama eğilimi artıyor, yemekte su kullanımı azalıyordu.

Tüm bu bilgileri aldıktan sonra sunuma başlıyordum. Komili'nin 1876'dan beri faaliyet gösteren Türkiye'nin en köklü gıda ve temizlik şirketlerinden biri olduğunu, Komili Su'yun Halis Komili ve Sedef Tersanesi sahibi Aykut Gürlek'in ortaklığı olduğunu, suyun Istranca dağlarından çıktığını, sert bir su olduğu ve sert suyun günlük mineral ihtiyacını önemli ölçüde karşıladığını anlatıyordum. Sert suyun kireç oranının yüksek olduğunu (Su almaya başladıklarında çaydanlık kireç tutuyor itirazına önden cevap vermek için) polikarbonun bebek biberonlarında kullanılan, camdan sonra en hijyenik ambalaj şekli olduğunu, hijyenik koşullarda tekrar dolum yapılabildiği için geri dönüşümlü olduğunu ve çevreye hiç bir zararının olmadığını belirtiyordum. Sıcak-soğuk su makineleri ile yanına konacak paket çay-kahve ile çaycı-garson maliyetini ortadan kaldırdığını, sadece bu maliyet kaleminin bile şirketin tüm su bedelini karşılayabileceğini açıklıyordum. Çok güçlü bir dağıtım ağımız

> İnsanlar, fiyatı düşürmek için sözle itiraz edebilirler ama bunu vücutlarıyla yapamazlar. Ağızları yalan söyleyebilir ama vücutları kolay kolay yalan söyleyemez.

olduğu için belki şu an kullandıkları veya daha önce bu sebeple bıraktıkları firmalarla yaşadıkları (Suyun geç gelmesi veya gelmemesi, hijyen gibi) sorunlarla asla karşılaşmayacaklarını anlatıyordum.

Karşımdakilerin her anlattığıma tepkilerini vücut dillerinden an be an takip ediyordum. İnsanlar fiyatı düşürmek için beğendikleri halde beğenmedim diyerek herhangi bir nedenle sözleriyle itiraz edebilirler ama bunu vücutlarıyla yapamazlar. Ağızları yalan söyleyebilir ama vücutları kolay kolay yalan söyleyemez.

Sonra yanımda götürdüğüm sıcak-soğuk su makinesine el değmeden özel kapak sistemli Komili Su'yu özenle yerleştiriyordum. Bu çok önemliydi. O an karar ne olursa olsun personelin bu sistemi görmesini, görüştüğüm yetkiliye olumlu yönde baskı yapmasını sağlamaya çalışıyordum.

Sunumun hemen hemen her bölümünde anlaşılmayan kısımları açıklıyor veya soruları cevaplıyordum.

Sattığım ürünün faydalarını, ihtiyaçlarına cevap verip vermediğini, beğenip beğenmediklerini sorarak teyit etmeden asla fiyata geçmiyordum. Sunumun her hangi bir anında gelen fiyat ne kadar sorusuna,

- Fiyata geleceğiz şunu da anlatayım veya sunumum bitsin tabii ki fiyatı konuşacağız diyerek fiyatı hep sona bırakıyordum.

Sunum bittikten, tüm sorular cevaplanıp, vücut diliyle olumlu mesajı aldıktan sonra o sihirli ana geçiyorduk yani fiyata.

- Fiyat ne kadar?
- Fiyatımız 19 lt. polikarbon damacana Komili Su 10 TL.
- Ama fiyat çok yüksek!
- Neye göre?
- Bizim aldığımız suyun fiyatına göre.
- Sizce aldığınız su ile bu aynı ürün mü?
- Değil ama nihayetinde şu ana kadar onunla ihtiyacımızı çözdük çok büyük bir sorun da olmadı.
- Peki, yarın bir personeliniz veya personelinizin hepsi zehirlenir veya kullanılan sudan dolayı bir sağlık problemi yaşarsa aldığınız su firması bunun arkasında durabilir mi?
- Bilmiyorum, sanmıyorum ama sizin fiyatınız yukarıya sunabileceğim

bir fiyat değil aldığımız suyun fiyatının 3 katından bile fazla.

- Size bir şey sorabilir miyim?

- Tabii ki...

- Personel için biraz önce söylemiştiniz en iyi catering firmasından yemek alıyor veya catering firmalarının yaptığı yemeği beğenmiyor kendiniz şirket mutfağında yemek yaptırıyorsunuz doğru mu?

- Evet.

- Yarı fiyatının da altında yemek ihtiyacınızı karşılayabilirsiniz ama bunu değil de en iyisini tercih ediyorsunuz doğru mu?

- Evet.

- Şirketinizin ne kadar köklü, büyük, başarılı olduğunu söylemiştiniz doğru mu?

- Evet.

- Ortalama bir personel maliyetinizin asgari ücretin iki buçuk katı olduğunu tahmin ediyorum doğru mu?

- Evet.

- Yani, bir personelin 20 çalışma günü üzerinden 3.000 TL maaş, 450 TL yemek, 450 TL yol maliyeti var ve bunlara vergi ve sosyal güvenceler dahil değil doğru mu?

- Evet, ama bunların ne alakası var?

- Bir kişinin günlük çalışma maliyeti 150 TL, yemek maliyeti 22.5 TL, yol maliyeti 22.5 TL yani günlük size maliyeti vergi ve sigorta hariç 190 TL

- Evet.

- Ve bir personelin günde içtiği su 1 litre, yemek ve çayda bile bizden alacağınız suyu kullansanız maksimum 2 litre, öyle değil mi?

- Evet.

- Türkiye'de bu suyu kullanan ilk şirketlerden biri olacaksınız, kafanız her yönden

> Yapmanız gereken
> müşterinizin elinden
> samimiyetle tutmak.
> Elden kalbe giden bir yol uzanır.
> O yolu yürümek içinse,
> elinizin sıcaklığını
> karşınızdakinin kalbine
> taşımak gerekir.

rahat olacak, tüm personel böyle bir karar aldığınız için mutlu olup size teşekkür edecek ve bunun maliyeti sadece günlük en fazla 1 TL. Siz sektörünüzün en iyi şirketlerinden birisiniz. Personelinizin günlük maliyeti 190 TL, 1 TL daha ödeyip Türkiye'nin en iyi suyunu ilk siz kullanmak istemez misiniz?

Cevap genelde "Ben hiç böyle düşünmemiştim aslında haklısınız ama ben bunu üst yönetime/patrona kabul ettirebilir miyim?" oluyordu.

Böylece ilk aşama tamamlanıyordu. *Zamanla şunu öğrenmiştim görüştüğünüz kişi sizi severse ve ikna olursa sizinle çalışmak için elinden gelen her şeyi yapar. Yapmanız gereken gerçekten onun elinden samimiyetle tutmak. Elden kalbe giden bir yol uzanır. O yolu yürümek içinse elinizin sıcaklığını karşınızdakinin kalbine taşımanız gerekir.*

Bir iş yerinde personelin çoğu bir şey istiyorsa genelde o istenen olur. O şirkete 2-3 hatta 4 su makinesi kuruyor, makine başına 10 şişe suyu denemeleri için bırakıyordum. Sabah neredeyse bagajının altı yere sürten arabam her akşam rahatlıyordu.

Tüm görüşmelerimizde personel bu makineyi ve suları kullansın ondan sonra yönetime sunun diyordum.

İlk müşterim Halkalı Caddesi'nde bulunan Filiz Makarna oldu. Sonra ardı ardına bir çok müşteriye hizmet vermeye başladım.

> Müşterilerinizden,
> sizin için çalışan
> bir ordu yarattığınızda,
> kimse sizin elde edeceğiniz
> zaferlerden daha düyük bir zafer
> elde edemez...

Görüştüğüm, satış yapabildiğim veya yapamadığım her müşteriye şu altın soruyu soruyordum.

- Bildiğiniz veya tanıdığınız görüşebileceğim biri var mı?

Dünyadaki en kolay ve güzel satış birinin tavsiyesi ile görüştüğünüz kişiye yaptığınız satıştır.

Her başlangıç zordur, ama bir süre sonra müşterileriniz

olur. Onlardan sizin için çalışan bir ordu yarattığınızda, kimse sizin elde edeceğiniz zaferlerden daha büyük bir zafer elde edemez.

Komili'de işe başlayalı üç ay olmuştu. Diğer beş kişinin yaptığı toplam satıştan daha fazla günlük su satıyordum. Şirketin en genç personeliydim. Daha 23 yaşındaydım. Bana en yakın yaştaki satış yönetmeni 33 yaşındaydı. Bire bir müşterilerin yerinde görüşerek, onları kendi yerlerinde ikna ederek, her gün yeni insanlarla tanışarak, her gün yeni müşteriler kazanarak satış yapmayı çok ama çok sevmiştim. Zaten bana göre yüksek olan maaşım kadar prim almaya başlamıştım. Çok iyi para kazanıyordum.

Trakya Tıp

Bu sırada okul affı çıktı. GATA'dan ayrılanlar kontenjanlar dahilinde Türkiye'deki tıp fakültelerine yerleştirileceklerdi. Tekrar tıp fakültesine dönmeyi hiç düşünmedim bile. Her gün akşam satış müdürümüz Murat Bey'le telefonla görüşüyorduk. Bir gün bana "Okul affı çıktı, sen okul affını ne yaptın?" diye sordu... "Bir şey yapmadım okumayı, doktor olmayı düşünmüyorum" dedim. "Yarın sabah şirkete gel" dedi. "Yarın randevum var" dedim. "Ertele sabah 08.00'de bekliyorum seni" dedi. Murat Kutal ile ben birbirimiz için çok önemliydik. Bana çok şey öğretmişti. Hayal bile etmediği şirketlere hayal edemeyeceği miktarlarda satışlar yapıyordum.

Bana "Dört yılını okula verdin. Doktorluk dünyanın en itibarlı mesleklerinden biridir. Yapmak istemediğini biliyorum, yapmak istemiyorsan, yapamayacağın bir meslek olduğunu da, bitirirsen yapmayacağını da, ama bence bitir" dedi. Uzun bir süre konuştuk. Ailesinden bir kaç kişi doktordu. Beşinci sınıfta küçük stajların olduğunu, 6. sınıfta sınav olmadan intern doktor olunduğunu biliyordu.

Ona elimden geleni yapacağım diye söz verdim. O da bana "Burada çalışmana devam ederek okuyabilmen adına şartları sonuna kadar zorlayacağım" diye söz verdi. Yaklaşık bir hafta sonra Ankara'ya YÖK'e gittim. İstanbul Çapa ve Cerrahpaşa'nın kontenjanı doldu, Trakya Tıp ve Kocaeli Tıp Fakültesi olabilir dediler. Edirne'deki Trakya Tıp Fakültesi'ni tercih ettim. Kayıt yaptırmam için üç günüm kalmıştı.

Ankara'dan Edirne'ye geçtim. Ertesi gün sabah kaydımı yaptırdım. Kaldığım ders için 15 gün sonrasına sınav hakkı verdiler. Bu süre boyunca kampa girip çalıştım ama sınavı geçemedim. Ders salı ve cuma günleri sabahtan öğlene kadardı. Şirkete gelip Murat Bey'e durumu anlattım. "İşe devam et, salı ve cuma günü sabahtan şirket arabası ile okula git, öğleden sonra Çorlu ve Çerkezköy bölgelerindeki fabrikalara çalış" dedi.

Her salı ve cuma saat 05.00'de yola çıkıp 7.30'da Edirne'de oluyor, 12.00 civarında dersten çıkıp Çorlu ve Çerkezköy'e geliyordum. Fabrikamız Çerkezköy/Saray'da idi. Kısa sürede Çorlu/Çerkezköy bölgesinde Gümüşsuyu Halı, Dünya Halı, Bilim İlaç, Valftaş Armatür, Yünsa gibi birçok fabrikayı müşterilerimiz arasına kattım.

Birilerinin önüne geçtiğinizde arkanızdan konuşmalarına veya çelme takmalarına da o dönem ilk kez şahit olmaya başladım. Komili Holding'e beni ve satış müdürüm Murat Bey'i birlikte çalıştığım arkadaşlarım dönem dönem şikâyet etmişler. Kendinin istediğini bir başkasının elde ediyor olmasının tek nedeninin daha akıllıca ve daha çok çalışmak olduğunu benim yaşım kadar tecrübesi olan o insanlar çözememişlerdi.

Kazandığım para ile Komili Su'da işe başlamadan önce 12 taksitle aldığım arabamın altıncı ayında fazla faiz ödememek için borcun tamamını kapattım.

İlk evim

1997 yılı Aralık ayının ortalarına doğru bir zamandı. Şirinevler'de araba galerisi işleten bir kuzenime ziyarete gittim. Yanında Muhsin adında iki büklüm oturan biri vardı. Muhsin Bey'in kuzenime borcu varmış ve uzunca süredir ödemiyormuş. Adamın Gürpınar'da havuzlu bir sitede, bir kooperatif evi varmış, içi yarı tamamlanmış. Kuzenime borcuna karşılık onu vermeyi teklif ediyordu. Evin bedeli şimdiki rakamla 120.000 TL'ydi. (Bu benim o zaman -1998- aldığım Fiat Uno arabanın yaklaşık üç katıydı. 2005'ten sonra ev fiyatları araba fiyatlarına oranla kat kat artmıştı.) Kuzenim "Eve ihtiyacım yok ve evi satmakla uğraşamam hem orası deprem bölgesi ve toprak kayması var, kimse oradan ev almaz" dedi. O ana kadar ev almayı hayal bile etmemiştim. Evin 3'te 1 bedeli kadar bir arabam vardı, 3'te 2 bedelini belki bulabilirim diye düşündüm. Çok enteresandır, o zaman bankalar ev için kredi vermeyi pek istemiyorlardı. Konut kredi faizleri araç kredi fazilerinin çok üzerindeydi. Aynı miktarda

> Hayatımda çok defa yaptığım şeyi
> yine yapmıştım;
> Ateş et, nişan al, hazırlan...

krediyi araç için sorunsuz veren bankalar daha yüksek faizli olmasına rağmen ev için kredi kullanmak istediğinizde genelde kredi vermiyor veya çok geciktiriyorlardı.

Böyle olduğunu da şirket idari işler müdürü bir müşterimin anlattıklarından biliyordum. Ev almak için kredi kullanmak isteyip alamayan ama aynı miktarda krediyi araç için bir günde alan biriydi bu kişi.

Evi ben alabilirim dedim. Düşüncemi açıkladığımda Muhsin Bey de, kuzenim de şaşırmıştı. İsterseniz birlikte gidip eve bakalım dedim. Birlikte Gürpınar'a gittik. Köykent diye Kayalar İnşaat'ın yaptığı şirin bir kooperatif sitesiydi. Dört bloktan oluşuyordu ve ortasında sosyal tesisleri ile birlikte kocaman olimpik bir yüzme havuzu vardı. Evin her santimetre karesinin elden geçmesi gerekiyordu. Kuzenimin 30.000 TL alacağı vardı. Ve onun tüm amacı o 30.000 TL'yi alabilmekti. Eve en az 60.000 TL harcamak gerektiği için maliyeti 180.000 TL'ye gelecekti. Benim zaten sadece 40.000 TL'lik arabam vardı. "Burayı 120.000 TL'ye alıp içine de 60.000 TL harcayamazdım. Kuzenim Muhsin Bey'in yanında bana "Araba 40.000 TL, sen üstüne 60.000 TL bulabilir misin?" dedi. Nereden bulabileceğimi bilmiyordum ama "Bulabilirim" dedim. Muhsin Bey'e döndü ev 100.000 TL'ye hayırlı olsun dedi. Muhsin Bey kabul etti. "Tamam, hayırlı olsun" dedi. El sıkıştık. Ben evi almıştım. Arabamı satsam bile 60.000 TL daha ödemem gerekiyordu ve bunu nasıl çözeceğimi bilmiyordum. *Hayatımda çok defa yaptığım şeyi yine yapmıştım, Ateş et, Nişan al, Hazırlan...*

Ev kooperatif hisseliydi dolayısıyla zaten kredi kullanmam imkânsızdı. Tanıdığım bir kaç insandan borç istedim. Borç istediğim tüm insanları yanlış seçmiştim. Çünkü maalesef hiç birinin parası yoktu. Son çare satış müdürüm Murat Bey'le görüştüm.

- Murat Bey ben bir ev buldum ve bana şirket olarak biraz yardım etmenizi istiyorum.

- Ev ne kadar?

- 100.000 TL.

- Sen ne kadar istiyorsun?

- 60.000 TL.

- *Oğlum bana biraz yardım eder misin diye soracağına bana ev*

alırmısın desene, dedi gülerek. Bu miktar çok yüksek. Şirkete kabul ettirebileceğimi düşünmüyorum ama elimden geleni yapacağım, bir hafta bekle.

İnsanın babasının yapmadığını bir başkasının yapmak istemesi bile gördüğü değer açısından olağanüstüydü. Murat Bey bunu benimle aynı pozisyonda çalışan hangi arkadaş için yapmaya çalışırdı bilmiyorum. Sonrasındaki on sekiz yıllık patronluğumda şunu gördüm. *Hayat, yarar değer ilişkisi üzerine kuruludur. Sizin için elinden gelen her şeyi yapan insana ihtiyacı olduğunda elinizdeki her şeyi verebilirsiniz.*

Bir hafta dolmadan Murat Bey "Tamam" dedi. 5.000 TL maaşı olan biriydim. 5.000 TL'ye yakın da prim kazanıyordum. Borcumu altı-yedi ay içinde ödemem gerekiyordu. Bana verilen bu destekten dolayı daha da fazla çalışmaya başladım. Beş ay içinde verilen borcun tamamını kapattım. Maaşım ve primimin tamamını borcuma karşılık şirketten almıyordum, eşimin maaşı ile geçiniyorduk. Eşimin maaşı ile biriktirdiklerimiz ve birazda borçlandıklarımızla evin içini tadil etmeye başlamıştık. Evi aldıktan beş ay sonra taşındık. Kendi kazancımızla 23 yaşında arabamız ve evimiz olmuştu, 24 yaşında evimizin içini tadil ederek oturulacak hale getirmiştik. Olmuştu.

Komili Su'da bir yıl çalıştım. Şirket ve işler çok büyüdü. Her geçen gün müşterilerimize yeni müşteriler katıyorduk. Bu arada yeni markalar 19 lt. damacana su üretimine başlamıştı.

O yıl dersimi geçmiştim. İşe devam etmeyi düşünmekle birlikte, bir an önce okulu bitirmek de istiyordum.

> Hayat; yarar değer ilişkisi üzerine kuruludur. Sizin için elinden gelen her şeyi yapan insana ihtiyacı olduğunda elinizdeki her şeyi verebilirsiniz...

Girişimcilik:
Hayal ettiğin her şeyi gerçeğe çevirmek.
Kendi işimi kurmalıyım

1998 Temmuz ayı başıydı. Her sabah 07.00 gibi şirkette oluyordum. Genelde şirketi çay ocağındaki Haşim ile beraber açıyorduk. Bir sabah biz şirketteyken saat 08.00 civarında iri yapılı ve uzun boylu 4-5 kişi şirkete geldi. Kim olduklarını anlamadık. Bize Holding merkezinden geldiklerini ve biraz sonra da Halis Komili Bey'in geleceğini söylediler.

Arkadaşlar da geldi. Satış müdürümüz Murat Bey'e ulaştık. Halis Komili'nin ortağı Aykut Gürlek ile şirketi yönetme ile ilgili sorun yaşadığını ve %55 ortak olan Halis Bey'in şirket yönetimine el koyduğunu öğrendik. Murat Bey, Aykut Gürlek vesilesiyle bu işe başlamıştı, yani kendisi de işten çıkarılmıştı. Hepimiz şoktaydık. Biraz zaman sonra Halis Bey geldi. Onu ilk kez görüyorduk. Durumu anlattı. Kendisinin böyle bir karar vermek zorunda kaldığını, bundan sonra üst yönetime yeni insanların başlayacağını söyledi. İşten ayrılmak isteyen herkesin haklarının verileceğini söyledi.

Ben orası sanki bana ait bir şirketmiş gibi bir an olsun durmadan her sabah altıdan her akşam sekize dokuza kadar çalışmıştım. O an, o

sabah çok önemli bir şeyi anlamıştım. Orası patrona aitti. Daha önce sadece bir yerde çalışmış ve kendi isteğimle ayrılmıştım. Fakat şirketin olduğu yere gelmesi için canla başla çalışan Murat Bey gibi ben de yaptıklarıma ve katkılarıma bakılmaksızın işten çıkarılabilirdim. *Nihayetinde orada bir çalışandım. Kendimce çok iyi para kazanmış, o şirketin desteğiyle ev almış daha da önemlisi bire bir satış yapmayı öğrenmiş birçok insan tanıyarak bir müşteri kitlesi edinmiştim.* Murat Bey'in olmaması benim de orada kalmamam gerektiğini gösteriyordu. Ne yapmak istediğimi bilmiyordum. Ama orada artık çalışmak istemediğimi anlamıştım. O akşam eve geldim. Saatlerce düşündüm. Ne yapabilirdim? Tamamen okula dönmek istemiyordum. Sıfırdan başlatıp bir yıl gibi bir sürede patronlarının bile bu başarıdan dolayı şirketi ele geçirmek için kavga etmesine neden olan satış müdürümüz Murat Bey ve tüm ekip bu başarıları zerre kadar önemsenmeden kapı önüne konulabiliyordu. *Yeni bir işte, geleceğimin başka birinin kararına bağlı olmasını artık istemediğimin farkına vardım. Kendi işimi yapmak istiyordum. 24 yaşındaydım. Bir evim vardı. Başka hiçbir şeyim yoktu. Ama o gece içimde tohumlarının atıldığı bir hayalim vardı. Kendim için çalışmak, kendi geleceğime kendim karar vermek ve artık kendi işimin patronu olmak!*

Ertesi gün şirkete gittim ve ayrılmak istediğimi söyledim. İki hafta daha çalışmamı istediler. Bu süreçte tüm müşterilerimi ziyaret edip işten ayrıldığımı, belki okula devam edeceğimi, belki yeni bir iş kuracağımı, ama artık bir yerde maaşla çalışmayacağımı söyledim. Müşterilerimle gayet dostane bir şekilde sarıldık, helalleşip vedalaştık. Tüm müşterilerimi yeni satış ve dağıtım ekibine devrettim ve şirketten ayrıldım. Aldığım tazminat ve haklarım ile ev tadilatından kalan borçlarımızın hepsini ödedim. Edirne'ye gittim. Okul kaydımı yeniledim.

İşten ayrılmıştım. Okula başlamıştım. Benden sonra kalan tüm arkadaşlarım ve tüm dağıtım ekibi işten çıkarılmıştı. *Okuldaydım ama aklım kurduğumu hayal ettiğim şirketimdeydi.* Ben kendi işimi kurma hayalindeyken o sırada yeni üretime başlamış olan iki marka benimle irtibata geçti. Edirne'den İstanbul'a geldim.

Benimle görüşmek isteyen şirketlerden birisi Beykoz'da üretim

yapan Aqua Su, diğeri Sanko Holding'e bağlı Sansu idi. İki şirketle de görüştüm. Sansu o dönem daha nasıl bir yolla işe başlayacağının bile kararını vermemişti. Aqua Su'yun sahibi İsmet Yolaç inşaat mühendisi diploması olan müteahhitlik yapmış biriydi. Beykoz'da özel orman statüsündeki araziyi ortakları ile birlikte villa yapmak için almış, ama çok güçlü bağlantılarına rağmen imar izni çıkaramamıştı. Birilerinin tavsiyesi ile artık hiçbir işine yaramayan bu arazide su fabrikası kurmuş, modern bir tesis yaratmıştı. Kendisi ile uzun uzun görüştük. Kendisi benim orada maaşla çalışmamı istedi. Ben kendi adıma bu işi yapmak istediğimi söyledim. Ama hiç sermayem yoktu. Bunu nasıl söyleyeceğimi de, ne isteyebileceğimi de bilmiyordum. Gençtim ve kendimce çok şey yaşamıştım. Gerçi yaşadıklarımın sonradan ne kadar az olduğunun farkına varacaktım ama, o an için birçok tecrübem vardı. Satış yapmayı, bire bir satış yapmayı, o koca şirketleri müşteri olarak portföyüme katmayı sevmiştim. Ama artık bunu kendi adıma yapmak istiyordum. İsmet Yolaç'a bir damacana suyu ne kadara sattıklarını sordum. Şimdiki rakamla "10 TL" dedi. "Peki, bayiler kaça alıyor?". "6 TL" dedi. Komili Su'da işten ayrıldığımda günlük 600 damacana aylık 15.000 damacana su satışı yapıyordum. Su fiyatı Komili Su ile aynıydı. Belki sermayem yoktu ama cesaretim vardı.

"Ben sizden bayilik alsam bana indirim yapabilir misiniz? Benim müşterilerim büyük şirketler ve alımları çoktur, bundan dolayı indirim almak isterler, onlara sunacağım teklif perakende fiyatının altında olmalıdır. Benim Komili Su'dan aldıkları fiyattan daha düşük bir fiyatla onların karşısına çıkmam lazım" dediğimde İsmet Yolaç şaşırmıştı. İşe almak için görüşmeye davet ettiği 24 yaşında bir çocuk ondan bayilik istiyordu. Bir an durdu düşündü:

- Yapabilir misin?
- Yaparım! Hem de çok iyi yaparım.
- Olabilir.
- Peki, tüm İstanbul geneli kurumsal bayi olabilir miyim?
- İstanbul kurumsal bayii yani?
- Evet
- Olabilir.

İyice cesaretlenmiştim.

- Başka birine vermemeniz lazım ama.

Bana şöyle bir fıkra anlattı. "Bir gün adamın biri bilmediği bir köyden başka bir köye gidiyor, köy meydanında yaşlı bir adama "Diğer köye ne kadar zamanda giderim?" diye soruyor. Yaşlı adam bilmiyor, soran adam söylene söylene yürüyor. Kaç yaşında adamsın daha yan köyüne ne kadar zamanda gidilebileceğini bilmiyorsun diye... Yaşlı adam arkadan bağırıyor. Yarım saat, yarım saatte gidersin. Soran adam dönüyor, "Biraz önce sorduğumda neden söylemedin?" Yaşlı adam cevap veriyor: "Nasıl yürüdüğünü bilmiyordum ki."

İsmet Yolaç bu fıkradan sonra sen bir yürü görelim ona göre bakarız dedi

Bir saat geçmişti, konuştukça birçok şeyi hayal etmeye başlamıştım... En önemli soruya gelmiştik.

- İsmet bey ben bu işi yapmak istiyorum ama benim hiç param yok, bir evim var ve onu satamam bana destek olur musunuz?

Kahkahası kocaman odada yankılanmıştı.

- Bu kadar konuştuk. Sen bana bayilik verir misin derken bana bayilik kurar mısın diyorsun aslında.

- Bir anlamda öyle.

- Seni ve özgüvenini gerçekten sevdim.

Babasının çalıştığı Zonguldak'taki maden ocağında lise ve üniversite yıllarında bir bakkal dükkânı açtığını ve orada çok para kazandığını, o kazandığı parayı sermaye yaparak müteahhitliğe başladığını anlattı. "Sende kendimi görüyorum" dedi.

İsmet Yolaç çok zeki ve çok kurnaz bir adamdı. İşine yaramayan bir araziye çok iyi bir fabrika kurmuş, iyi bir kaynağı olan suyu üretmeye başlamıştı. Ama bunu nereye ve nasıl satacağını bilmiyordu. Su boşa akıp gidiyordu. O iki saatlik görüşmede ben onun hayal bile etmediği müşterilerden bahsetmiş, su işinin nasıl yapılabileceğine dair ona çok geniş bir vizyon sunmuştum. Ondan sonra bana son söylediği şu oldu. "Sana İstanbul Kurumsal bayiliğini veriyorum. Suyu bizden 3 TL'ye alır müşterilerine 7 TL'ye satarsın. Emanet su makinesi veya su damacanası vermem. Dağıtım arabası alabilir hale gelinceye kadar

bizim kamyonetlerden birisini kullanırsın. Şoförü, yakıtı ve tüm giderleri senden olur. En kısa sürede bir şirket kurar ve bir dağıtım yeri tutarsın." El sıkışıp "Hayırlı olsun" dedik.

Dışarı çıktığımda paraşütle atlarken bile kendimi bu kadar havada hissetmemiştim. Bir şeye sahip olmanın hayali insana o şeye sahip olmaktan çok daha fazla mutluluk verir...

Dağıtım kamyonlarından en yakın otobüs durağına beni bırakmasını istemiştim. Beykoz'dan Gürpınar'a gelirken ki sevincimi anlatamam. Kafamda öyle büyük bir şirketim vardı ki tüm İstanbul'a su satıyordum. *İnsan o an ne hissediyorsa dünyayı öyle görür. Her gün önünden geçtiği binalar, ağaçlar, insanlar gülümser kendisine, o da insanlara, hayata gülümser.*

Akşamı iple çekmiştim. Eşim kapıdan içeri girdiğinde sevinçle kendisine sarıldım. Mutluluğumun ne olduğuna anlam verememişti. Bir an önce anlatmak istiyordum.

Gün boyunca o anı beklemiştim. Görüşmeyi tüm detayıyla anlattım. Ve sonunda ben şirket kurup bu işi kendim yapacağımı söyledim. Beni tebrik edip mutluluktan boynuma sarılmasını beklerken tuhaf bir şekilde gülümseyerek "Hayırlı olsun" dedi.

- Bizim hiç paramız yok bunu nasıl yapacaksın?

- Başta yer tutmama gerek yok şirket kurmam yeterli.

- Şirket kurman için bile para yok.

- Kredi kartından çekip kurmayı düşünüyorum.

- Bir evimiz var, onu iki yılda aldık, kaybedersek onu kaybederiz kaldı ki kaybedersek de önemli değil, yeniden çalışır alırız. Ev, işin kazandırdığı kadar para kazandırmaz ama iş birçok ev almamızı sağlayacak parayı kazandırır.

Bir şeye sahip olmanın hayali insana o şeye sahip olmaktan çok daha fazla mutluluk verir...

Bu sözleriyle eşim bana gerçekten çok büyük destek vermişti. Bir şeye karar verdiğimde onu yapıncaya kadar vazgeçmeyeceğimi iyi biliyordu, belli etmiyordu ama korkuyordu. İnsanların çoğunda kaybetme korkusu kazanma isteğinin çok çok üzerindedir. İnsanlar büyük emek ve çaba ile dişlerinden, tırnaklarından arttırarak bir şeylerin sahibi olurlar. O şeyi kaybetmemek için daha çok kazanacaklarını bildikleri halde kaybetme korkusundan dolayı daha çok kazanmaya adım atamazlar. Kazandıklarını kaybetmeyi göze alamazsan asla daha büyük şeyler kazanamazsın.

Korku bir insanın yakalanabileceği en kötü hastalıktır. Tedavisini kendisinden başka hemen hemen hiç kimse yapamaz. Bu hastalığı bir başkası da size bulaştırabilir, zamanla yaşadıklarınızdan dolayı siz de içinizde büyütebilirsiniz.

Beni büyüten iki koca yürekli kadın bana yapamazsın'ı öğretmemişlerdi, öğrettikleri en önemli şey ise korkmamaktı.

Sabaha kadar Komili Su'dayken çalıştığım ve su vermek için görüşme yaptığım tüm müşterilerimin listesini çıkardım. Sabah ilk iş olarak Komili Su'da birlikte çalıştığım dağıtım görevlim olan Fikret'i aradım. "Ben işi kuruyorum, benimle var mısın?" dedim, "Sonuna kadar!" dedi...

Sabah erkenden evde bir odaya kapandım. Orada tüm müşterileri aramaya başladım.

> Korku; bir insanın yakalanabileceği en kötü hastalıktır. Tedavisini kendisinden başka hemen hemen hiç kimse yapamaz.

Ben Aqua Su'yun İstanbul Kurumsal bayisi oldum.

- Aqua Su nedir?

- Fabrikamız Beykoz'da, çok güzel bir su gelince anlatırım.

-Bu ara çok yoğunum, bir ara uğrar mısın?

İçim kıpır kıpırdı ama sonuç pek iç açıcı değildi. Kendimce çok çok iyi diyaloğum olduğunu düşündüğüm

normalde randevu bile almadan giderim dediğim birçok müşteri çeşitli bahanelerle görüşmeyi bile kabul etmemişti. Sadece dört randevu alabilmiştim. Bazı müşterilerde ise benim tanıdıklarım ya ayrılmış ya da başka birime geçmişlerdi.

İlk ziyaretim Birleşik Basın Dağıtım'ın idari işler müdürü Muzaffer Bey'e oldu. Heyecanla anlattım. Okulu askıya aldığımı, kendi işime başladığımı söyledim.

- İş yerin nerede?
- İkitelli'de.
- Kaç kişi çalışıyor?
- Bir şoförüm var.
- Kimlere su veriyorsun?
- Şu an ilk sizinle görüşüyorum.
- Suyun adı neydi?
- Aqua Su.
- Nereden geliyor?
- Beykoz.
- Beykoz suları da iyidir.
- İsterseniz denemeniz için bırakayım?
- Yok yok gerek yok zahmet etme, bizim şu an Komili Su ile ilgili bir sorunumuz yok olursa ararım.

İkinci görüşmem Avcılar'daki Vestel, üçüncü görüşmem Topkapı'daki Akşam Gazetesi, dördüncü görüşmem ise İTO ile olmuştu.

Hepsinde cevaplar aynıydı. "Şu an Komili Su'dan memnunuz, bir sorun olursa söz ilk seni arayacağız."

Randevu alamadığım yerlere çat kapı gitmeye başladım. Gayet güzel karşılanıyor, boynum bükük uğurlanıyordum. Her defasında geçmişi bırakıp bir sonraki görüşmede olumlu bir sonuç için umutlanıyordum. Kendi adıma görüşmelere başlayalı yaklaşık bir ay olmuştu. Komili Su'da iken çalıştığım tüm şirketlere uğramıştım. Görüşme yaptığım ve daha çalışmaya başlamadığımız şirketlere de. Hepsinde cevap aynı olmuştu. Sen bir başla, belki seninle çalışırız. Komili Su ile bir sorun yaşarsak sana döneriz, biz seni ararız. *Hayal, umut ve gerçek. Hayali aklıdır insanın. Umutları ve gerçekler ise ayaklarıdır. Ne kadar*

kabul etmese de gerçekler üzerinden yürüdüğü ayağı tökezlemeye, topallamaya başlar. Bir zaman sonra koca vücudu tek başına yürütmeye yetmez umudu. O da yorulmaya, durmaya başlar. Hayal ne kadar git dese de ayaklar ilk hızında gitmez. Umudu kaybolmaya başlar. Gerçekler insanın aklında hayallerinden daha çok yer edinir. Hayatım boyunca 'Hayır'ı bir cevap olarak kabul etmedim. Onu 'Evet'e çevirmek için inançla, inatla, tutkuyla ve bazen hırsla mücadele ettim. Ama bu sefer 'Hayır' tüm vücuduma sinmeye başlamıştı. Umudum ve inancım bitiyor, hayalim yok oluyordu.

Artık pes etmek üzereydim. Randevusuz ziyaret listemin sonlarına doğru gelmiştim. Güneşli ve Yenibosna birimlerine önceden su verdiğim Ericsson Türkiye'ye görüşmeye gittim. Genel müdürlükleri Maslak'ta Spring Giz Plaza'da idi. Bulundukları kata çıktım. Ofis asistanları beni tanıyordu.

- Hoş geldiniz Gökhan Bey, dedi. Uzunca süredir görmüyordum sizi.

- Komili Su'dan ayrıldım, dedim. Şu an Aqua Su suyun İstanbul Kurumsal Bayiliğini yapıyorum. İdari işler müdürünüz ayrıldı galiba, yerine bakan biriyle tanışmak için gelmiştim.

- Ayrılmadı, çıkarıldı! Yerine Genel Müdür Yardımcımız Fatih Görman Bey bakıyor. Ben kendisiyle görüşeyim. Biraz bekleyin.

> Hayal, umut ve gerçek...
> Hayali aklıdır insanın.
> Umutları ve gerçekler ise
> ayaklarıdır.

Yaklaşık yarım saat sonra "Fatih Bey sizi bekliyor" dedi. Odaya girdim. Merhaba diye gülümseyerek uzattığım elimi sıkmayan ve yüzüme bile bakmayan bir adam vardı karşımda.

- Buyrun. Benimle görüşmek istemişsiniz.

Ben anlatmaya başladım. Komili Su'da çalıştığımı, ayrıldığımı, Aqua Su suyun İstanbul Kurumsal Bayiliğini

aldığımı. Ericsson'la daha önce Yenibosna ve Güneşli birimlerine Komili Su'dayken su verdiğimi söyledim.

Lafı çok uzatmadı. Daha önce idari işlere bakan kişinin araç kiralama, personel servisi gibi alımlarında hakkında bazı şaibeler olduğu için çıkarıldığını, onun çalışmakta olduğu hiç bir firma ile çalışmama kararı aldıklarını, Komili Su ile çalışmayı da sona erdireceklerini, ben de daha önce Komili Su'da çalıştığım için benimle de çalışmayacaklarını söyledi.

İnanmak... Senin dışında kimse sana inanmıyor, boşu boşuna uğraşma, yapamayacaksın, elinde avucunda ne varsa kaybedeceksin diye düşünürken ikna etmen gereken en önemli kişiyi yani kendini ikna etmişsindir. Sadece kalbinle değil, tırnaklarınla, ellerin, ayaklarınla, gözlerinle, beynin, dilin ve her alıp verdiğinde nefesinle inanmış, o inancın gücüyle sokaklarda iz bırakır gibi adımlar atıp, her yüzüne kapanan kapıdan sonra kendini toparlayıp bir sonraki kapıyı heyecanla çalıp, derin bir nefes alıp her defasında bu kez başaracağım dediğin inancın...

Tüm vücudumun feri gitti. Ayaklarım çekildi, o an artık bu işin olmayacağını anlamaya başladım. Hayal kurmuş bu hayali gerçekleştirmek için her kapıyı çalmış, çok didinmiş çok uğraşmıştım ama o an inancımın sonuna gelmiştim. Kendimi toparladım ayağa kalktım, kapıya doğru gittim, gözlerimdeki yaşlar yüreğimden akarak, çok sevdiği oyuncağı elinden alınmış ürkek bir çocuk gibi titreyen ses tonuyla:

- Teşekkür ederim Fatih Bey, dedim... Ben size şirketim var ve bu işi yapıyorum dedim. Ama benim bir şirketim yok. Onlarca şirketle görüştüm, hiç birisi benimle çalışmadı, bu işi çok iyi yapacağıma inanıyordum. Ama artık yapamayacağımı anladım. Zaten okula kayıt olmuştum. Okula geri döneceğim. Koskoca bir holdingle baş edebilme gibi çocukça bir hayalim oldu sadece, size teşekkür ediyorum.

Elim kapının tokmağında, kapıyı açmış, odadan çıkarken başını kaldırarak sordu:

- Nerede okuyordun?

Döndüm. Gözümden yaşlar akmak üzereydi. Sesim titreyerek:

- Trakya Üniversitesi Tıp Fakültesi'nde.

- Nasıl yani? dedi. Sen tıpta okuyup doktor olacağına bu işi yapmayı mı düşünüyorsun?

- Evet.

- *Gel otur şuraya, oğlum sen manyak mısın? Doktorluğu bırakıp sucu mu olacaksın?*

Bunu beni tanıyan herkes söylüyordu zaten.

- *Hayır, sucu olmayacağım iş adamı olacağım!*

Kaybedecek hiç bir şeyi kalmayınca gerçekten çok rahatlıyormuş insan.

- Herkesin ulaşmak istediği bir şeyi sen elinin tersiyle itecek kadar bu işi başarabileceğine inanıyor musun?

- Evet, başlayabilseydim başarabilirdim!

O asık suratlı adam gitmiş, gülümseyen bir adam gelmişti. Sohbet etmeye başladık. Kim olduğumu, ne olduğumu, nereden gelip nereye gitmek istediğimi tüm detaylarıyla anlattım...

Tarsus Amerikan Koleji'ni ve Boğaziçi Üniversitesi'ni bitirmişti. Gençken kendi işini kurmayı hayal etmiş ama bunu gerçekleştirememişti. Şimdi karşısında böyle bir hayali yok olmak üzere olan bir genç vardı. O kapıdan hiçbir şey söylemeden çıksaydım, ne olurdu bilmiyorum. Ama o an, o son an, hayatımın dönüm noktası olmuştu. O hayale o güzel insan sayesinde kavuşmuştum.

"Oğlum sen manyak mısın?
doktorluğu bırakıp
sucu mu olacaksın?"
"Sucu olmayacağım, işadamı olacağım."
Kaybedecek hiç bir şeyi olmayınca
gerçekten çok rahatlıyormuş insan.

- Tamam, dedi... Seninle çalışacağız. Su makinelerini kaça satıyorsun.

Su makinelerinin kaça alındığını bilmiyordum ama Komili Su'da 500 dolara satıyorduk. Onu söyledim. Ankara ve İzmir bölge birimlerini de aradı. "Toplam 32 tane makine alacağız" dedi. "Damacanalara depozito almam lazım emanet veremem" dedim. Kabul etti.

- Yalnız bunları alıp size vermem için bana önceden ödeme yapmanız lazım bu bahsettiğimiz şeyler yaklaşık 20.000 dolar tutuyor.

Biraz düşündü, muhasebeyi aradı, avans vermeyi onaylattırdı.

- Git yarın yerini tut ve şirketini kur, hayırlı olsun.

Fatih Görman hayatımı değiştirdi.

Ben inancımı kaybettiğim anda Allah o insanı karşıma çıkarmıştı. Çok defa yere düşmüş ve yeniden ayağa kalkmıştım. Yüze yakın şirketle görüşmüş her defasında o lanet kelimeyi duymuştum. Hayır! *Daha çocukken öğrenmiştim insan en çok söylediği veya yaptığı şeyden değil de, söyleyemediği veya yapmadığı şeyden pişman olurmuş. Her hayır cevabında inancımı sorgulamıştım ama vazgeçmemiştim...*

Yaş 24, ilk şirket kuruluyor

Ertesi gün ilk iş muhasebeci bulmak oldu. Muhasebeci şirket kurmam için yer tutmam gerektiğini söyledi. Bir yandan yer, diğer yandan su makinesi satan şirket bakmaya başladım. Sektör yeni kuruluyordu ve su makinesi satan iki-üç firma vardı. Bunlarla görüşüp makine fiyatlarını öğrenince şok olmuştum. Güney Kore'den ithal edilen su makinelerinin bana maliyeti sadece 180 dolardı. Komili Su olarak belki de ilk olmanın avantajıyla hem sudan hem teçhizattan şirket çok iyi para kazanmış ve kazanmaya devam ediyordu. Bakırköy Yüce Spor sahasının yanında başlayan suculuk maceram artık başka bir boyuta taşınıyordu. Dükkânı tutmuş şirketi kurmuştum. Gerçi bunları kredi kartından para çekerek yapmıştım ama olsun bana güvenip para veren kimsem olmasa da en azından geri ödeyeceğime inanan bir banka, kimse bilmese de bana bayilik veren bir marka ve benden mal almaya hazır bir müşterim vardı. *Vira Bismillah, gerisi Allah kerim...*

İkitelli Organize Sanayi Bölgesi, Avrupa yakasında ve

> Vira Bismillah,
> gerisi Allah kerim...

henüz bomboş olduğu için dükkân kiraları çok ucuzdu. Burası aklıma ilk gelen yerdi. İpkas Sanayi Sitesi'nde zemini 120, asma katı 40 olmak üzere toplam 160 metrekarelik bir dükkân kiraladım. Topkapı'da Çilingirler Mobilya'dan çok uygun fiyatlı ofis mobilyası, bir masa, bir sekreter ve iki misafir koltuğu aldım. Kırtasiyeden aldığım faturayı noter onaylattım. Ericsson'a gittim o günkü kur üzerinden ilk faturamı Fatih Bey'le birlikte keserek ona bıraktım. En yakında Garanti Bankası vardı, orada hesap açmıştım. Ertesi gün para hesaba yattı. Ümraniye'deki su makinesi satan şirketten Fikret ile birlikte Aqua Su'ya ait kamyonetle makineleri aldık Maslak, Yenibosna ve Güneşli'ye ilk sularla teslim ettik. Ertesi gün Ankara'ya bir sonraki gün İzmir'e... Su makinelerini 220 $'dan %25 peşin geri kalanını 90-120 ve 150 günlük senetlerle almıştım. Elimde 15.000 $'a yakın para vardı. KDV ve vergiler, devlet istemediği sürece ödemem gereken bir şey değilmiş gibi geliyordu bana. Bir an önce dağıtım için kamyonet almam gerekiyordu. Şirket yeni olduğu için almayı düşündüğüm hiç bir araç modeli için kredi çıkmadı. Yaklaşık araç bedeli 30.000 $'dı ve benim 20.000 $ gibi bir kredi kullanmam gerekiyordu. Aylık faizler %5 civarındaydı. Fiat Uno arabamı aldığım Beylikdüzü'ndeki satış temsilcisi arkadaş, Bahçelievler Yayla'da bir bayinin elinde bir yıldır satamadığı 1997 model bir Fiat Ducato olduğunu, onların belki yardımcı olabileceğini söyledi. Oraya gittim, uzunca bir sohbetin ardından Koç Finans'tan kendi kefaletleri ile kredi çıkarabileceklerini ama ödeyemezsem koşulsuz olarak kamyoneti elimden alacaklarını söylediler. Başka çarem yoktu, zaten ödeyecektim. Kabul ettim ve bir hafta sonra kamyoneti aldık.

Birlikte işe başladığım şoförüm Fikret çok çalışkan ve Of'lu olduğu için çok zeki biriydi. Beraber çalıştığımız üç yıl boyunca ona yapmasını söylediğim bir şeyi bir daha söylediğimi hatırlamıyorum. Bu arada Edirne'ye okula gidip kaydımı bir yıl süre ile dondurmuştum.

Artık her şey tamamdı. Kamyonete çok güzel bir giydirme yaptırmıştım. İkitelli Türk Telekom'da görevli hemşehrimden 0212 549 7575 diye çok güzel bir telefon numarası alıp bağlatmış onu da araca yazdırmıştım.

Sadece bir müşterimiz ve yeni müşteri bulabilmek için sabahtan

akşama her gün sonsuz bir zamanımız vardı.

Daha önce görüştüğümde bana "Sana ödeyeceğimiz para benim cebimden çıkmıyor ama yeni kurduğun bir işte eğer hizmet veremez ve bize sorun yaşatırsan bu benim işten çıkarılmama bile neden olabilir, o yüzden şimdi senden su alamam" diyen DHL Yenibosna'dan Kaan Adar ikinci müşterimiz oldu.

Üçüncü müşterim, Komili Su'dayken görüşüp fiyattan dolayı anlaşamadığım İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'nden Ertuğrul Burgazlıoğlu'ydu.

Müşteri sayımız 7-8'e çıkmıştı ama tıkanmaya başlamıştık. Görüştüğüm müşterilerin hemen hemen hepsi su makinesi ve damacanayı emanet istiyordu. Ve benim bunu finanse edebilecek gücüm yoktu. Aqua Su'dan damacana için, su makinesi aldığım Dijit Su firmasından da su makineleri için daha fazla vade yapmasını istedim. Garanti Bankası'ndan şirket adına çek aldım.

Kamyonete raf yaptırmıştım ve 150 su yükleyebiliyorduk. Bir şirkete eğer haftalık tüketimi 150'yi aşmıyorsa bu miktarın %20 fazlasıyla damacana emanet veriyordum. Dolar 280.000 TL idi. Suyu 1.000.000 TL'ye veriyorduk. Yani 4 $'a, damacana depozitosu 3.000.000 TL, 12 $ idi. Bir şirket üç hafta su kullandığında damacana depozitosuna ödediğim para kadar kazanıyordum. Haftalık 10 su kullanımı içinde bir makine emanet veriyordum. Yani yaklaşık 250 $ yatırımı 2 $ kazançla çıkarmam için 125 su kullanılması, 13 hafta/3 ay su alınması gerekiyordu. Bir ay da damacana depozitosu için toplam dört ay yatırım maliyetim tutuyordu.

Sadece bir müşterimiz ve yeni müşteri bulabilmek için sabahtan akşama her gün sonsuz bir zamanımız vardı.

Her köyde bir evin olsun

Her geçen gün yeni müşteriler eklenmeye ve iş büyümeye başladı. İkinci ve üçüncü kamyonetimizi aldık. Personel sayımız beşe çıktı. Taksim'deki Al'İtalia Havayolları müşterimizdi. Buradaki yetkili kişi Bayan Pagi tüm iş hayatım boyunca yaptıklarımı anlattığım, akıl aldığım dostlarımdandı. Kızbes annem her köyde bir evin olsun derdi. Bunu o zamanlar anlamaya başlamıştım. *Her yerde bir dostun olsun. Her dostun sana para vermeyebilir. Ama verdikleri fikirler ile çok para kazanabilirsin.* Sizinle dostluğu dışında bir çıkarı olmayan bilge insanlar o sakinlikleri ve dinginlikleri ile kendi hızınız sırasında görmediğiniz şeyleri görür ve size gösterirler.

Bayan Pagi ile her ay sohbet ediyordum. Bana her ay ne yaptığımı soruyor, o ay yeni başladığım müşterileri, işleri veya sıkıntıları anlatıyordum. Bir gün bana şöyle dedi:

- Türk gibi başlıyorsun umarım Avrupalı gibi devam edersin.

- Ne demek istediğinizi anlamadım?

- Gelecek sefer gelirken çalıştığın müşteriler ile yaptığın sözleşmeleri getirir misin?

25'e yakın müşterim vardı ve sadece dört tanesiyle o da onlar istediği için sözleşme yapmıştım. Diğerleri ile herhangi bir sözleşmem yoktu. Bana şu fikirleri verdi:

"Avrupalılar genelde sözünde durur ama her çalışmalarında mutlaka anlaştıkları şeyi yazar ve imzalarlar. Türkler ise genelde

konuştuklarını unutur ve hiç bir şeyi yazmazlar. Sen müşterilerine emanet teslim tutanağınla su makinesi ve damacana veriyorsun. Sadece onlara yaptığın bu yatırımın karşılığını alabilmen için bile en az altı ay çalışman gerekiyor. Altı ay sonra seninle çalışmayı bırakırlarsa onlar için almış olduğun makineleri, büyük bir ihtimalle başka müşteri istemeyecektir. Müşterilerinle sadece altı ay çalışmak gibi bir niyetin yoksa, başlangıçta iki yıllık bağlayıcı sözleşme yap. *Her insanın içinde iyilik meleği de, şeytan da vardır. Biz baştan önlem almadığımız için zamanla o insanın içindeki şeytanın ortaya çıkmasına yol açarız."*

Dedikleri çok doğruydu. O gün ona söz verdim. O ana kadarki tüm müşteriler ile iki yıllık sözleşmeler yaptım ve sonrasında sözleşme yapmadan hiç bir müşteri ile çalışmaya başlamadım.

Hayatımda daha iyiye yönlenmem için yol gösterenlerden biri de Edirne'de fabrikaları, Topkapı'da genel merkezleri ve depoları bulunan Tekstiplik'in yöneticisi herkesin ismini Murat diye bildiği Yahudi kökenli Bay Moris'di. *İlk görüşmemizde beni uğurlamak için kapıya kadar gelmiş ve istememe ısrarıma rağmen paltomu tutmuştu.*

Bir sonraki görüşmemde böyle yaparak beni mahcup ettiğini söyledim. *"Ben sana 1,5 saat verdim. Belki o 1,5 saatte aklında kalacak bir şey yapmadım ama ilave verdiğim 1,5 dakika ile kalbini aldım. Birinden bir şey alırken de, ona bir şey satarken de onu elinden geldiğince iyi ağırlamalı ve uğurlamalısın."*

> Her yerde bir dostun olsun.
> Her dostun sana para vermeyebilir.
> Ama verdikleri fikirler ile
> çok para kazanabilirsin.

Bay Moris enteresan bir insandı. Bana hep yerini görmeden kimseden mal alma ve kimyese mal satma derdi. Her Cuma günü nakit ödeme yapardı. Ödemeler hiç bir zaman en büyük para ile yapılmazdı. Mesela 200 TL'lik banknotlar yerine 20 TL'lik banknotlar kullanılırdı ve bunların hepsi bir gün

öncesinde Merkez Bankasından alınan taze paralardı. Bu şekilde hem Tekstiplik'ten her ödeme alan kişi sanki değerinin üstünde para almış gibi hisseder, hem herkes oraya mal verebilmek için yarışırdı. Bu da Bay Moris'in belki de daha uygun fiyata alım yapmasını sağlardı. *Siz mal verdiğiniz halde, ödemeleri gereken parayı üstündeki Atatürk resmini ağlatmadan vermeyen birçok şirkete göre Tekstiplik küçük ama çok iyi bir müşteriydi. Taze paranın inanılmaz kokusuna ve göz kamaştırıcı parlaklığına Bay Moris'le alışmaya başlamıştım.*

Onunla çalışmaya başladıktan 3-4 ay sonra bir gün sordu:

- Ortağın var mı?

- Yok.

- Çok iyi.

- Sattığın şeyleri nasıl alıyorsun ödemesini nasıl yapıyorsun?

- Çek ile.

- Peki, çek ile ödemeyip peşin alsan daha uygun fiyata alır mıydın?

- Tabi. Suyu, damacanayı, su makinesini de peşin fiyattan söyledikleri rakamdan bile pazarlıkla daha aşağısına alabilirdim. Vadeli aldığım için aylık ortalama %5 vade farkı ile alıyorum.

- Yani mesela su makinesini 200 $'a alabilecekken dört aylık vadede 240 $'a alıyorsun değil mi?

- Evet.

- Eğer bu parayı bir-iki-üç-dört aylık eşit taksitlerle ödüyorsan bunun ortalama vadesi iki aydır.

- Aslında doğru.

- Ve senin ödediğin aylık faiz %10'a gelir.

- Evet aslında.

- *Sen farkında değilsin ama senin çok acımasız bir ortağın var ve bir an önce ondan kurtulmalısın. Ortağın yanında taşıdığın çek*

> Birinden bir şey alırken de
> ona bir şey satarken de
> onu elinden geldiğince
> iyi ağırlamalı ve uğurlamalısın.

defterin. Böyle devam edersen büyürsün ama para kazanamazsın. Şunlar benim dersin ama hiç biri senin olmaz. Kazanan sadece çek defterin olur.

Moris Bey'in dediğini o zaman pek önemseyip, anlamayacak sonra o ortağımdan dolayı çok sorun yaşayacaktım.

Zamanla birçok müşterimiz oldu. Çalıştığım şirketlerdeki insanlar yaşım küçük olduğu için neredeyse abim, amcam gibi olmaya başladı. Onlardan tanıdık şirket veya şirket yetkilisi soruşturuyordum. Bu benim tüm satış hayatım boyunca fark yaratmamı sağlayan en basit ama en önemli alışkanlıklarımdan biriydi. Sonra referans alıp tavsiye ettikleri kişilerle görüşmeye gidiyordum. Örneğin Çukurova İthalat'ın şirket yetkilisi Muhittin Bey, Genel Sigorta'yı arayıp bana randevu alıyor, böylece Genel Sigorta da bizim müşterimiz oluyordu. Genel Sigorta'dan Hakan Bey beni Baytur'dan Salih Bey'e, Salih Bey de Yapı Kredi'den Ahmet Bey'e yönlendiriyordu. Çok kısa bir zamanda Tüm Çukurova Holding şirketlerine su vermeye başlıyordum. Holdinglerin bir şirketi ile çalışmaya başlamam yeterli oluyordu. Zamanla diğer şirketleri ile de çalışıyordum.

Hürriyet Gazetesi elde etmek istediğim çok önemli bir kaleydi. O ana kadar basın sektöründen Akşam, Cumhuriyet ve Birleşik Basın Dağıtım'a su veriyordum. Sabah gazetesi arıtma su kullanıyordu. Hürriyet aynı zamanda Milliyet'in de anahtarıydı. Bina müdürü Metin Kalkavan'a bir türlü ulaşamıyordum. Her defasında telefonuma çıkmıyordu. Hadımköy'de Doğan Print Center adlı basım tesisleri vardı ve Yay-Sat orada faaliyet gösteriyordu.

> Sen farkında değilsin ama
> senin çok acımasız bir ortağın var
> ve bir an önce
> ondan kurtulmalısın.
> Ortağın; yanında taşıdığın
> çek defterin.

Aynı grup şirketlerinin referansı çok önemlidir ama rakiplerin de birbiriyle ilişkileri vardır. Yetkililer birbirlerini

tanır ve eğer bir şirketin rakibi ile çalışıyorsanız aynı hizmeti kendisine de vermenizi ister. Bunu anlamıştım. Birleşik Basın Dağıtım'dan Muzaffer Bey vasıtasıyla Yay-Sat'tan Mustafa Bey ile görüştüm. Mustafa Bey ile görüşmemizde istediği makine ve damacana sayısı kullanımlarına göre, dört ayda finanse edebileceğimden çok daha fazlaydı. Kabul ettim. Yay-Sat'a su vermeye başladık. Bir ay sonra Doğan Print Center'a da. İki ay sonra Metin Bey ile görüşebildim. Hürriyet'e her ne pahasına olursa olsun su vermek istiyordum.

Ticaretin bir tek amacı vardır para kazanmak. Eğer bir yere para kazanmadan satış yapıyorsanız o hamallıktır. Hele ki zarar ediyorsanız o ahmaklıktır. Bunu aslında Genel Sigorta'nın idari işler ve satın alma müdürü Hakan Bey'den öğrenmiştim. Bir gün kendisini ziyaretimde poliçe basımı için -ki çok yüklü miktarda poliçe basımları oluyordu- bir matbaa ile görüşmesine şahit olmuştum. "Önceki çalıştığım matbaa şu fiyata yapıyor, şu an o fiyatın şu kadar altında teklif var eğer siz şu fiyatın altına çalışırsanız sizinle çalışabilirim" demişti görüştüğü kişiye. Görüştüğü kişi bayağı hesap yapmış en sonunda Hakan Bey'in istediği fiyatı kabul etmişti. Sonrasında Hakan Bey'le baş başa kaldığımızda bana "Sevildiğini bil. Seninle sana zarar ettirmeden çalışıyoruz. Çoğu tedarikçi bir sonrakinde kazanırız diye ilk defasında zararına çalışır, ben de her defasında daha sonra kazanırım umuduyla zarar ettirecek yeni birini bulurum ve bu hep böyle gider" demişti. Hürriyet gazetesi ile görüşmemde durum neredeyse aynıydı. Metin Bey orada tam gün bina içinde su dağıtımı yapacak bize ait bir personel, 100 adet su makinesi ve 500 damacanayı emanet istiyordu. Günlük tüketimleri 150 adetti. Ve suyu çok uygun bir fiyata vermemi istiyordu.Sürekli "Bizden para kazanamasan da bizim referansımız ile çok müşteri kazanırsın" diyordu. Ona bu kadar yatırımı finanse edebilecek gücümün olmadığını söyleyebildim sadece. İlginç bir öneride bulundu, "Yönetim ile konuşur sana makine ve damacana bedeli kadar avans veririz" dedi. En azından faiz maliyetinden kurtulmuştum. "Tamam o zaman" dedim. *Dışarı çıktığımda çok büyük bir zafer kazanmış gibiydim. Oysaki çocukken hep şunu duyardım: "Mamoş almış 5'e, satmış 3'e, 2 lira kâr?!" Kabul ettiğim şartlarda en büyük kârımız zarar etmemekti.*

Bazen zarar etmemenin de kâr olabileceğini o gün öğrendim. Ama amaç kazanmak olmalı. Hürriyet Gazetesi ile çalışmak için ne kaybettiğime veya kaybetme ihtimalim olmasına bakmamıştım.

İşe başlayalı neredeyse bir yıl oluyordu. Çek ve senet ödemeleri artık yeni müşteri bulmamı engelleyecek şekilde tüm zamanımı alıyordu. Büyüyorduk, beş aracımız ve birçok müşterimiz vardı. Her şeyimiz borçla ve faizle alındığı için gelen para ile günü kurtarıyorduk.

Haziran 1999'da sektörden tanıdığım Pınar Su İstanbul satış müdürü Sebahattin Taş (Aynı soyadını taşıyorduk ama akraba değildik) beni ziyarete geldi. Şirketin ikinci derecede bir bayi hedefi koyduğunu, bunun için benimle formalite bir şekilde sözleşme imzalamak istediğini söyledi. Sebahattin Bey sevdiğim biriydi. Hiç düşünmeden şirket adına sözleşmeyi imzaladım.

> Ticaretin bir tek amacı vardır;
> para kazanmak.
> Eğer bir yere para kazanmadan
> satış yapıyorsanız
> o hamallıktır.
> Hele ki zarar ediyorsanız
> o ahmaklıktır.

Deprem

17 Ağustos 1999'da deprem oldu. Gürpınar'da oturuyorduk ve oturduğum yer deprem bölgesiydi, bunu biliyordum. Deprem olmaya başladığı an uyanmış, ne yapacağımı şaşırmış, anlamsızca giriş katta oturduğum halde ve hemen dışarı çıkabilecekken depremin bitmesini ve evin yıkılmasını beklemeye ve dua etmeye başlamıştım. "Allah'ım, biz öleceğiz ama inşallah çok kimse ölmez." Şok yaşamanın nasıl bir durum olduğunu en derin şekilde o gece öğrenmiştim. Ancak deprem bittiğinde, eşim beni kolumdan tutup evden çıkarmıştı. Oturduğumuz sitede bir hasar oluşmamıştı ama depremin şiddetini sitenin ortasındaki havuzdan anlamıştık. Depremin bitmesinden dakikalar sonra bile yarı suyu çalkalanarak boşalmış, dalgalanma ve su boşalması devam ediyordu. Radyo dışında hiç bir yerde haber yoktu. Radyoda taksicilerle yapılan bağlantılarda anlatılanlara insanın abartıyorlar demekten başka bir şey demek içinden gelmiyordu. Büyük ablam o zaman Beylikdüzü'nde oturuyordu, o gece erkek kardeşimde bizim evdeydi. Birlikte ablamlara gittik. Telefon şebekesi çökmüştü kimseye ulaşamıyorduk. Ablamları tesadüfen evlerinin yakınındaki sokakta yolda gördük. Onlar ve herkes sokaklardaydı.

Ertesi gün işe gittim. Gürpınar'dan İkitelli'ye giderken genelde otobanı kullanırdım. Gittiğim güzergâhta herhangi bir sorun gözükmüyordu. İş yerine geldiğimde ilk personelim olan Fikret'in işe gelmediğini gördüm. Telefonlar hala çalışmıyordu. Kendisine ulaşamıyordum.

Araç yüklemelerini yapıp araçları dağıtıma gönderdik. Ben Fikret'in oturduğu Bayrampaşa'ya gittim. Manzara inanılmaz kötüydü. Birçok ev yıkılmıştı. Fikret'in evi sağlamdı ve yaşıyordu ama komşu binası yıkılmış birçok tanıdığı enkaz altında kalmıştı ve bir şeyler yapmaya çalışıyordu. Tekrar iş yerine döndüğümde Avcılar'da babamın dayısına ait evin çöktüğünü ve babamın dayısını ve eşini kaybettiğimizi öğrendim. Öğlen durum daha da netleşti. İzmit ve Adapazar'ı yerle bir olmuştu. Aqua Su İsmet Yolaç ile görüştüm. Tüm araçları beraberimde Beykoz fabrikaya yönlendirdim. Beş araca tamamen su doldurup deprem bölgesine gittik. Bayrampaşa'da gördüğüm manzara İzmit'te gördüğüme göre aslında ne kadar hafifti. Bayrampaşa'da bir sokakta birçok bina sağlamken, yıkılmış birkaç bina vardı. İzmit Gölcük'te her yer su altında kalmış ve çoğu yıkılmış binanın yanında 1-2 bina ayakta kalmıştı. Tüm suları dağıttık. O günün sonunda tüm Türkiye felaketin boyutunun farkına vardı. O gece, ertesi gün tekrar gitmek üzere geri dönerken yolda birçok müşterim beni aramaya başladı. Deprem bölgesine su yardımında bulunmak istiyorlardı. Biz zaten oradaydık ve yarın da gidecektik. Ama onlar kendi adına bu yardımı yapmak istiyorlardı. Ve damacana depozitosundan dolayı pet su istiyorlardı. Gece Sebahattin Bey'i aradım. Depoda kaç kamyon su olduğunu sordum. Bana 20 kamyon su ayırabileceğini söyledi. Hepsini alarak beni arayan tüm müşterilere döndüm. Ertesi gün sabah 20 kamyon suyun hangi şirket adına nereye götürüleceğinin organizasyonunu yaptım. Biz de Beykoz'dan suları doldurup tekrar bölgeye gittik. Hem kendimiz, hem de müşterilerimiz adına götürdüğümüz suların, üç gün boyunca bölgede kalıp günde 2-3 saat araçta uyuyarak dağıtılmasını sağladım.

Türk halkının acı karşısında birbiriyle nasıl kenetlendiğini o günlerde anladım.

Bir hafta boyunca araçlarımız deprem bölgesine sürekli su taşıdı ve bölgede dağıttı.

Yapı kalitesinin ne kadar önemli olduğunu o zaman gözlerimle gördüm. Belki de o felaket olmasaydı 2001 yılındaki yasa çıkmayacak ve Türkiye daha büyük bir yıkımla karşı karşıya kalacaktı. O felaketten dolayı çıkan yasa, en azından 2001'den sonraki yapıları güvenilir

hale getirdi. Depremde, müşterilerimin bölgeye yardım için aldığı 20 kamyon sudan gelen parayla o an için ödeme zorluğum ortadan kalktı. Sonrasında biraz daha rahatlamıştım ve yeni müşteriler aramaya başlamıştım.

> Türk halkının acı karşısında birbiriyle nasıl kenetlendiğini o günlerde anladım...

Felakete gidiş

Bir müşterim vasıtasıyla Garanti Bankası Yenibosna şube müdürü Ünal Bey ile tanışmış, onlara ve onun vesilesiyle de Etiler'de ki Doğuş Hümanitas insan kaynaklarına su vermeye başlamıştım. Humanitas insan kaynaklarından Hakkı Bey sayesinde hizmet kalite standartlarımızı oluşturup o yıl ISO-9001 kalite belgesi aldık. Neredeyse tüm su sektöründe bu belgeyi alan ilk dağıtım şirketi olduk. Aynı zamanda Garanti Bankası Genel Müdürlüğü'ne hizmet vermeye başlamıştık. Garanti Bankası ile çalışmaya başlamamız NTV, Doğuş Holding, Doğuş Otomotiv, Garanti Sigorta, Garanti Leasing, İxir gibi şirketlerle zaman içinde çalışmaya başlamamızı sağladı. Bu sayede diğer banka genel müdürlükleri ile çok güçlü bir şekilde görüşebildik.

Çok hızlı büyüyorduk. Her yeni müşteri yeni yatırım demekti. Damacanayı ve su makinesini hem üstüne faiz ödeyerek hem de $ ile alıyordum. Dolar sürekli artıyor ama ben su fiyatlarını arttıramıyordum. Araç ve personel sayımız da artıyordu. Bir yere doğru hızla gidiyorduk ama nereye gittiğimizin farkında değildim.

Bir gün Pepsi'de çalışan bir arkadaşımdan o gün ödemem gereken bir çek için çekin eksik kalan tutarını borç istedim. Çek yaklaşık 15.000 $ idi, arkadaşımdan istedim. "2.000 $ var, hemen göndereyim" dedi. Oysa benim eksik kalan tutarım 5.000 $ idi ve haftada neredeyse 15 000 $'lık iki çek ödüyordum. Hayata birlikte başladığım birçok insana göre çok büyük paralarla oynuyordum ama oynadığım rakamların

büyüklüğü eğer başıma ticaretten kötü bir şey gelecek olursa birilerinden borç isteyebileceğim limitleri geçmişti.

Moris Bey aklımdan çıkmıyordu. Çek, tüm giderlerini benim ödediğim, şirkette tüm kârı alan ve gidere karışmayan ortağım olmuştu.

Nakit akışını dengelemem gerekiyordu. Bana Beyoğlu'nda bulunan ve Aqua Su'nun bir ortağı olan Hasan Bey'in eşi Sitare Hanım ve aktif banka şube müdüreliği yapan Sevim Hanım'ın sahibi olduğu bayiyi devralmamı önerdiler. Bunu öneren Aqua Su'nun sahibi İsmet Yolaç idi. Dükkân Tarlabaşı Bulvarı üzerinde yolun Beyoğlu tarafında bir yerdi. İstenilen para bayinin Aqua Su'ya olan borcu kadardı. İki İstanbul hanımefendisi insan can sıkıntısından bu işe girmiş kendilerince iyi bir bölge seçmiş ama beceremeyişlerdi. Biz o sırada günde 1000'e yakın su satışı yapıyorduk. O bayinin günlük su satışı 200 olarak söylenmişti.

Bir hafta bayiye gidip satışlara baktım. Telefonlar hiç susmuyordu. Küçük Suzuki panelvanla bir şoför ve el arabası ile dört personel sürekli su dağıtıyorlardı. Miktar günlük 200'e yakındı. Özellikle kurulmuş limited şirketleri olduğunu o şirketi kapatmalarının zorluğundan dolayı devralmam gerektiğini söylediler.

"Tamam!" dedim "Ben devralıyorum."

Geçmişten çıkabilecek borçların kendilerine ait olduğunu teyit ederek şirketi devraldım. Aqua Su'ya ise onların borçlarına karşılık devraldığım yeni şirket adına ben borçlandım. Biz başladığımızda dağıtım yapan üç personel kendileri çalışmak istemeyerek hemen işten ayrıldı. Zaten zaman olarak zorlukla götürdüğüm bir işim varken bölünmeye ve yeni aldığım yere odaklanmaya başladım. Kurumsal bayiliğimdeki dağıtım yapan personelin bir kısmını Beyoğlu'na aktardım. Kurumsal bayilikte gerçekten çok iyi işleyen bir rut (rota-yol) planı kurmuştum. Hiç bir müşteri hiç bir gecikme yaşamadan su ihtiyacını karşılıyordu.

Personelin bir kısmını Beyoğlu'na kaydırdıktan sonra sorunlar çıkmaya başladı. İşin en kötü yanı bir hafta sonra satışın aslında günlük ortalama 60-70 olduğunu öğrenmemizdi. Siparişler biz devraldıktan sonra bıçak gibi kesilmiş ben buna anlam verememiştim. İşten ayrılan bir personel bir akşam çıkışta gelmiş ve bana her şeyi anlatmıştı.

Telefonlar Sitare Hanımlar tarafından aranıyor o ayrılan üç kişi de sanki sipariş varmış gibi ayarladıkları bir yere dolu suyu götürüyor oradan boş şişe getiriyordu. Sonrasında bir daha Sitare Hanım ve ortağına defalarca aramama rağmen ulaşamadım. Aqua Su İsmet Yolaç "Son ay ortalama alımları günlük 200 olmuştu, sen bana şu an ne kadar alıyorlar diye sormuştun, ben de sana doğruyu söyledim" demişti. Organize bir şekilde kandırılmıştım, çalıştığım, günlük 3.000 olan toplam su üretiminin 1.000'ini sattığım ana firma tarafından, küçücük bir alacağını kurtarmak için kandırılmıştım.

Dağıtım sistemim bozulmaya başlamış, nakit akışını düzeltmek için yaptığım hamle ile daha da içinden çıkılmaz bir hale girmiştim. Bir ay sonra Beyoğlu'ndaki bayiliği kapattım. Günlük yaklaşık 40 civarındaki kurumsal su satışını İkitelli dağıtımına ekledim.

1999 Kasım'da düzenim bozulmuştu. Çekleri ödeyemez hale gelmiştim. Birçok müşterim ve alacağım vardı ama tahsil edebildiğim paralar o günkü ödememe yetmiyordu. Çekleri ve araç kredilerini ödemekte çok zorlanıyordum. Onca bankaya başvurmuş hiç birisinden kredi alamamıştım. Daha önce bana ortaklık teklif eden bir tanıdığımdan borç para istedim. Tefeci faizine yakın bir faizle borç verebileceğini söyledi. Kabul ettim. 50.000 $ para aldım aylık %10 faizle 6 aylık 80.000$'lık çek verdim.

Aklıma depremde ölen İsrafil Dayım gelmişti o an. Esenyurt'ta kuru yemiş dükkânı vardı. Akşamları eve giderken ona uğrardım bazen. 1998 yılbaşına yakın bir akşam yılbaşında satmak için yüklü miktarda meşrubat ve kuru yemiş almış onca parayı nakit vermişti. Pepsi'den o kadar alım yapanların vadeli olarak da ödeme yapabileceklerini bildiğim için "İsrafil dayı neden çekle ödemiyorsun?" diye sorduğumda "Ben çek nedir bilmiyorum oğlum" demişti. Aylar sonra bir çeki ödemek için ondan para istediğimde bana o günü hatırlatmış ve şunu anlatmıştı. Ardahan Hanak'ta bir tekstil atölyesi kurmuş, oradaki gariban insanlara iş imkânı vermiş, işi büyütmüş, çek ile mal satmış, kendi yaptığı tüm ödemeleri nakit yapmış, aldığı çekler ödenmeyince batmış, var olan her şeyini satmış, Esenyurt'ta bir kuru yemiş dükkânında hayata yeniden başlamıştı. Aynı durumdaydım, fiilen batmıştım. 30.000 $'a

araba alıp 60.000 $ ödüyordum ve o gerçekten hor kullanılan dağıtım arabaları şu an 20.000 $ bile etmiyordu. 200 $'lık su makinelerini 250 $'a vadeli alıp müşterilere vermiştim ama şu an ödemesini bile yapamıyordum. Su aldığım ana firma bırakın destek göstermeyi çeklerimin belki de yazılmasını bekliyordu.

Yaptığım ticaret çekirdek satmaya benzemiyordu. Orada edeceğim zarar vazgeçtiğimde karşılayabileceğim kadardı, burada ettiğim zararı karşılayabilecek kimsem yoktu. Okulu olmayan ticaretin neden bu kadar önemli olduğu ve hayatın ta kendisi olduğu halde neden okulu olmadığını öğreniyordum. Bu işe girdiğime, okula devam etmediğime bin pişmandım. Artık işin içinden çıkamaz haldeydim.

Tefeciden aldığım para var gücümle çalışmamı ve tahsilatları çok daha sıkı yapmamı sağladı. Vadesinde ödeme alamadığım yere su vermemeye başladım. Bu çok işe yarayan bir yöntem oldu. Bir gün susuz kalan tüm müşteriler vadesi geçen tüm ödemeleri yapmaya başladılar. Neredeyse bir ayda tüm nakit dengem oturdu ve hesapta ilk kez para birikmeye başladı.

Yeni müşterileri istedikleri her adette su makinesi ve damacanayı vererek bağlarken, yavaş yavaş "Size şu kadar emanet su makinesi ve damacana verebilirim" aşamasına geçmeye başladım. Bu o ana kadar ki satış hayatımdaki en önemli gelişme olmuştu. Hayır demeyi zorunlu da olsa öğrenmiştim. Karşımdaki insanların hayır cevabının tonuna bakıyor onu evete çeviriyordum, ama benim hayırım kesindi. Hayır diyerek belki para kazanamıyordum ama zarar da etmiyordum.

Aqua Su ile pazarlık yapıp var olan borcumu vadelere bölmüş, yeni su alımlarını peşin fiyata daha uygun şartlarda yapmaya başlamıştım. Bay Moris'in tedarikçilerine yaptığını ben İsmet Yolaç'a yapmaya başladım. Ödeme yapacağımız günün bir gün öncesi bankaya sıfır 20 TL'lik banknotları getirtiyor ertesi gün parayı poşetle götürüyor, İsmet Yolaç'a elden veriyordum. Tüm parayı kendi alıp sayıyor, zaten aslında destelerinden belli olan parayı sayarken kendinden geçiyordu.

Bir gün İş Bankası'ndan Tahsin Bey ile yeni taşınacakları İş Kuleler için görüştüm. Görüşme çok olumlu geçti. Oradan ödeme yapmak için Beykoz'a fabrikaya gittim. İsmet Yolaç'a tüm heyecanımla görüşmeyi aktardım.

Normalde sevinmesini beklerken yüzü asılır gibi oldu. Anlam veremedim. Dışarıda fabrikada üretimden sorumlu akrabası çok düzgün ve dürüst bir adam olan Rahmi Bey vardı. Ona İş Bankası'nı bağlamak üzere olduğumu bunu İsmet Yolaç'a anlattığımda İsmet Yolaç'ın pek de sevinmediğini söyledim. Bana "Kendine dikkat et, büyümenden korkuyorlar, her an bir şey yapabilirler" dedi. Üsteledim, ötesinde bir şey söylemedi. Anlam verememiştim. Ben en çok su satan, markalarını marka yapan bayileriydim. Benim hakkımda neden böyle bir şey düşünebilirlerdi ki? Artık durumum iyileşiyordu ve bu onlar için neden korkutucu olabilirdi ki?

Ertesi gün öğleden sonra İş Bankası'ndan Tahsin Bey aradı. Hangi firmayla çalışacaklarını belirleyemediklerini ama bizden su almamaya karar verdiklerini söyledi. Neden bizimle çalışmama kararı verdiklerini anlamamıştım. "Neden?" diye sorduğum da cevap vermek istemedi. Israr edince yüz yüze görüşmeyi kabul etti. Görüştüğümde şok olmuştum. O sabah Aqua Su fabrikasından birileri kendisiyle görüşmeye gitmiş, benim verdiğim fiyatın çok altında bir fiyat vermiş. "O bizim her hangi bir bayimiz, biz fabrikayız, suyu bizden almanız sizin için daha iyi hem o bayimizin durumunun ne olacağı belli değil" demiş.

İş Bankası, bayisi için böyle davranan ve etik dışı bir teklifte bulunan bir marka ile çalışmama kararı almış. Ne yapacağımı şaşırmıştım. O ana kadar birçok olumsuzluk yaşamıştım ama onları bırakmayı ve başka markalarla görüşmeyi dahi hiç düşünmemiştim. Ama bu bana karşı yapılan ikinci büyük hata ve haksızlıktı. Artık en azından önlem almam gerektiğini anlamıştım.

Benimle görüşmek isteyen birçok firma vardı. Bunların içerisinde en iyisi Erikli Su idi. Yeni bir markaydı ama iyi bir şekilde büyüyordu. Komili Su kapanmış, oradan satış yönetmeni arkadaşım Oray Zap Erikli Su'da kurumsal satış müdürü olmuştu. Onun ısrarı ve aracılığıyla Erikli Su ile görüşmeye başladım.

Günlük kurumsal su satışları 250 civarındaydı. Fabrika Bursa'daydı. Nakliyeden dolayı fiyatları Aqua Su'dan biraz fazlaydı. Ama en iyi yanları bayinin yerine teslim yapmalarıydı. Biz Aqua Su'da, kendimiz kendi damacanamıza fabrikada dolum yaptırıyorduk. Bu hem ciddi bir

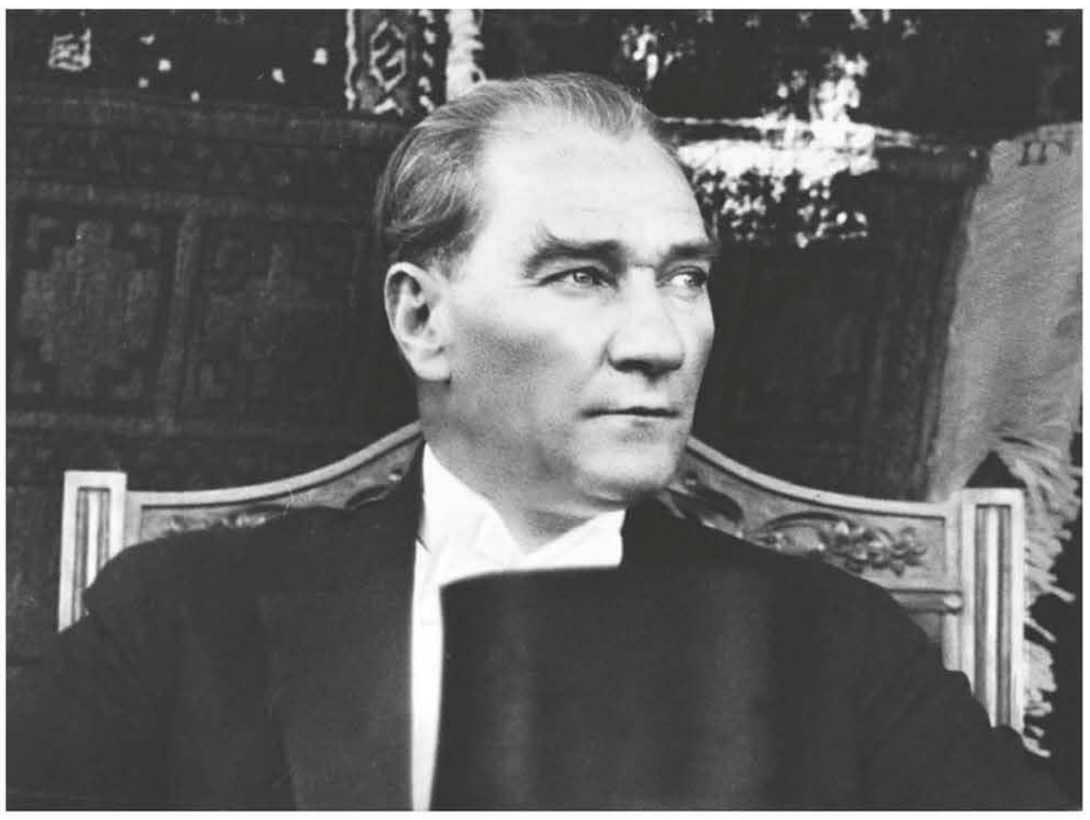
zaman kaybı ve nakliye maliyeti oluşturuyordu hem bayiler damacana artık yıpranıp delinerek dolum yapılamayacak hale gelinceye kadar dolum yapıyordu. Biz ise yıpranmış damacanalara delik olmasa da dolum yapmayarak hurdacıya veriyorduk. *Dolayısıyla siz ne kadar iyi ve titiz olursanız olun marka bir bütündür ve o bütünün içinde bir parça düzgün değilse bütünü etkiler ki bizim dışımızdaki parçaların çoğu düzgün değildi o sıralar.*

Bir marka kaybetmekten korktuğu için kaliteden ödün vermeye başladıkça yavaş yavaş yok olur. Marka yönetimi, her anını kontrol etmeniz ve olması gerekenden taviz vermemenize dayalı bir süreç yönetimidir. O an para kaybetmemek için kaliteden taviz verirseniz kalitesiz bir marka olarak anılmaya başladığınızda müşterilerinizi dolayısıyla geleceğinizi kaybetmiş olursunuz. Ve o anki kazancınız için gelecekte elde edeceğiniz kazançları da yok edersiniz. Erikli Su bu yönden çok iyiydi. Hem bayinin yerine teslim yapıyor hem de bir damacana havuzu oluşturarak eskimiş damacanalara dolum yapmıyordu.

Erikli Su'dan Gökay Gecebeği ile tanıştım. Kendisi Hasan Aslanoba'nın ortağıydı. Hasan Bey Bursa'da üretime ve pazarlamaya, Gökay Bey İstanbul'da dağıtıma ve satışa bakıyordu. Arkasında yazan Atatürk'ün büyük olmak için yazısını çok beğenmiştim. O yazıda hayatım boyunca benim belkide yegane önderim olarak okumamın, aydınlanmamın, bu günlere gelmemin sebebi olan Atatürk;

"Büyük olmak için kimseye iltifat etmeyeceksin, hiç kimseyi aldatmayacaksın, ülke için gerçek amaç ne ise onu görecek ve o hedefe yürüyeceksin. Herkes senin aleyhinde bulunacaktır, herkes seni yolundan çevirmeye çalışacaktır. Fakat sen buna karşı direnecek-

Bir marka kaybetmekten korktuğu için kaliteden ödün vermeye başladıkça yavaş yavaş yok olur. Marka yönetimi, her anını kontrol etmeniz ve olması gerekenden taviz vermemenize dayalı bir süreçtir.



"Büyük olmak için hiç kimseye iltifat etmeyeceksin.
Hiç kimseyi aldatmayacaksın.
Ülke için gerçek amaç ne ise, onu görecek,
o hedefe yürüyeceksin.
Herkes senin aleyhinde bulunacaktır; herkes seni yolundan
çevirmeye çalışacaktır, fakat sen buna karşı direneceksin.
Önüne sonsuz engeller de yığacaklardır.
Kendini büyük değil, zayıf, araçsız, hiç sayarak, kimseden
yardım gelmeyeceğine inanarak bu engelleri aşacaksın.
Bundan sonra da sana büyük derlerse,
bunu söyleyenlere güleceksin."

Mustafa Kemal ATATÜRK



COLDWELL BANKER

TÜRKİYE

yığacaklardır; kendini büyük değil küçük, zayıf, araçsız, hiç sayarak, kimseden yardım gelmeyeceğine inanarak bu engelleri aşacaksın. Bundan sonra da sana büyük derlerse, bunu söyleyenlere güleceksin" diyordu ve ben o yazıyı okuduğum andan itibaren masama, her düştüğümde bakmak için karşıma ve ileride Coldwell Banker'ı aldığımda ilk basılı materyal olarak ofislerimin girişine koyacaktım...

Olumlu bir ön görüşme geçti. Daha sonra yine görüşme kararı aldık.

Doğru alternatifi bulmuştum. Ama doğru zaman değildi. Erikli Su daha kaliteli bir markaydı, en azından yeni müşterilere bu alternatifi sunabilirdim. Aqua Su ile karşı karşıya gelmeden önce güçlü olmam ve borçlarımı ödemem gerekiyordu.

Tanıdığımdan aldığım borcun üzerinden üç ay zaman geçmişti. Daha 3 ay vardı. Ama ben anapara ve üç aylık faizi kadar parayı disiplinli bir tahsilat ve yeni satış stratejisi ile biriktirmiştim. Kendisini aradım. Paranın hazır olduğunu ve 3 ay daha faiz ödemek istemediğimi söyledim. Bana 3 ay sonra ödeyeceğim miktara göre kendisini ayarladığını, şimdi ödemek istiyorsam tüm çek miktarını ödemem gerektiğini her hangi bir indirim yapmayacağını söyledi. Daha fazla faiz ödemek istemiyordum. Israrla aldığım paranın %30 fazlasıyla şimdi ödemek istediğimi söyledim. Kabul etmeyince sinirlenerek "Ödemiyorum o zaman" dedim ve telefonu kapattım.

Anlam verememiştim ama yakında anlayacaktım.

Vergi borcum ciddi anlamda birikmişti. Devlet bir şey istemiyor ama her ay %5 faiz işletiyordu. Bu banka faizlerinin çok çok üzerindeydi. Sudan kazandığım para ile emanet su makinesi ve damacana alıp şirketlere veriyordum. Bu su makineleri ve damacanalar stokumda gözüktüğü için ise elimde para olmadığı halde resmi olarak para kazanmış görünüyordum. Böylece de bu kazanca vergi tahakkuk ettiriliyordu. Aynı şekilde aldığım araçların bedelini faizi ile birlikte kazandığım paralarla ödüyordum. Aracın maliyeti beş yıl amortismana bölünüyordu. Kazandığım paranın bir kısmını da araç bedelleri için ödediğim halde kâr olarak görünen paranın vergisi tahakkuk ettiriliyordu. Ve ben bunun böyle olduğunu altından kalkamayacağım bu fatura karşıma çıkınca öğrenmiştim.

Muhasebecim vergi dairesinin araçlara ve banka hesaplarına her an haciz koyabileceğini, bir an önce borcu kapatmam gerektiğini sürekli söylüyordu.

Biriktirdiğim tüm parayı faizle para aldığım kişi erken ödememi kabul etmeyince, ertesi gün vergi borcuma ve birikmiş faizine istinaden vergi dairesine yatırdım. Yatırdığım 70.000 $'a karşılık yaklaşık 40.000$ anapara 30.000 $ faiz ödemiştim.

Birçok kez aptal yerine konulmaya çalışılmış ve bazen de konulmuştum. Ama hiç birisi devletinki kadar ağır gelmemişti. Ödemeyi o gün yaptığım için başıma bir sürü şey gelmişti. Hâlbuki dört ay sonra vergi affı çıkmış, tüm faizler silinip anapara neredeyse faizsiz 18 taksite bölünmüştü. Tüm hayatım boyunca devletin vergi faiz affı ve taksitlendirme kararını duyduğumda daha önce ödeme yaptığım için kendimi aptal yerine konulmuş hissettim. Şimdiye kadar hiçbir zaman bu derece aptal yerine konulmuş hissetmemiştim. Tabi o gün öyle düşünmemiştim. Borcumu ödemiş ve rahatlamıştım.

Önümde üç ay süre vardı ve ödemem gereken 80.000 $'lık çek. Bir hafta sonra yeni bir müşteri görüşmesindeyken çalıştığım bankadan beni bir kaç kez aramışlar. Görüşmeden çıkıp bankayı geri aradığımda mesai saati bittiği için bizimle ilgilenen müşteri temsilcisine ulaşamamıştım. Önemli bir şey olmadığını düşünerek akşam şirkete geri dönmüştüm. Depo yöneticim olan Serkan Bey o gün bankadan aradıklarını, bir çekimiz olduğunu ve çekin yazılmak istendiğini iletmişti. Ben de o güne çekimiz olmadığını herhalde bir yanlışlık olduğunu söylemiştim.

O günlerde yedi aracımız olmuştu, bunlardan biri piston kırdığı için tamirde altısı faaliyetteydi. On personelimiz vardı. Sabah araçlara toplu yakıt alımı yapıp şirkete dönmüştük. İki araç yakıt alımından sonra direk dağıtıma çıkmıştı. Şirkette o an dört araç vardı. Araçlar aşağıda yükleme yaptığı sırada odama orta yaşlı bir kadın girdi. Ben depo yöneticimiz Serkan Bey'in annesi zannettim. Ayağa kalkıp içtenlikle gülümseyerek hoş geldiniz dedim. Yer gösterip buyur ettim. Kadıncağız şaşırdı bir şey diyemedi. Ardından iki takım elbiseli adam ve iki polis girdi. Ne olduğunu kavramaya çalışırken Hanımefendi, "Beyefendi biz

Küçükçekmece İcra Dairesi'nden geliyoruz, Tuncay Yıldız adına ödemediğiniz ve yazılmış olan çek için haciz işlemi yapmaya geldik" dedi.

Kendimden gayet emin "Hanımefendi bir yanlışlık var galiba o çekin vadesine daha üç ay var" dedim. Hanımefendinin arkasında duran -sonradan Tuncay Yıldız'ın avukatı olduğunu öğrendiğim- beyefendi gülümseyerek şöyle dedi:

- Beyefendi çekte vade yoktur. Bankaya ibraz edildiği an karşılığının bankada olması gerekir. Biz geçen hafta çeki tahsil için gittiğimizde bankada o an karşılığı olmadığı için çekinizi yazdırdık. Ve şu anda da alacağımızı tahsil etmek için buradayız, eğer ödeme yapmazsanız araçlarınızı fiilen haczedeceğiz.

Ticaret yaşadıkça öğrendiğiniz bir serüvendi ve ben o gün yeni bir şey daha öğrenmiştim. ÇEKTE VADE YOKTUR.

Tüm çabalarıma rağmen dört aracı da haciz edip götürmüşlerdi. Ve avukat "Normalde sizin yedi aracınız gözüküyor diğer üçü nerede?" diye sormuştu. Gelen haciz memuresine bizim borcumuzun dört araç bedelinin çok altında olduğunu, hepsini alırlarsa dağıtım yapamayacağımızı söylemiştim ama nafile, araçlar gitmişti. Bir Mitsubishi kamyon, üç Hyundai panelvanı götürmüşlerdi. Tamirde bir Hyundai panelvan ve servise çıkmış iki Fiat Ducato vardı elimizde.

Böyle zamanların Allah'ın insanları sınadığı zamanlar olduğunu düşünmüştüm. Her şey bittiği yerden başlar. Ve benim bu duruma göre her şeyi planlamam gerekiyordu. Yenilmek yoktu. Düşmek vardı ama pes etmek yoktu.

Oturmuş tüm rutlara bakmıştım. Mesai saatlerinden sonra, hatta gece hangi müşterilere dağıtım yapabileceğimizi çıkardım. Personeli topladım, her şey onların gözünün önünde olmuştu. Çektiğim bunca sıkıntıya rağmen personelimin maaşını bir gün bile geciktirmemiştim. Hiç birisi bir gün bile sigortasız çalışmamıştı. Maaşları dışında her ay evleri için ayrıca erzak almış, onlarla yemiş, onlarla içmiş gerektiğinde onlarla su dağıtmaya çıkmış o güne birlikte gelmiştik.

"Benimle var mısınız?" dedim. Hepsi "Sonuna kadar!" dedi. "Gece ve gündüz iki gerekirse üç vardiya yapacağız dağıtımı aksatmayacağız" dedim. "Tamam" dediler.

Mesai saatleri dışında dağıtım yapabileceğimiz müşterileri aradım. Çoğuna durumu anlattım. Uygun olanlara dağıtımı mesai saatleri dışında yapacağımızı söyledim. Bazıları çok da memnun olarak, bazıları destek vermek için, ama çoğu kabul etti. Akşam veya gece de dağıtım yapacaktık.

Hem durumu bildirmek, hem artık kamyonumuz olmadığı için depomuza onların kamyonu ile su almak, hem de bu durumda yardım istemek için Aqua Su'ya gittim. İsmet Yolaç kurtulması artık imkânsız bir hastaya bakıyormuş gibi baktı bana. Onlara o güne kadar tüm ödemelerini belirlediğimiz tarihte ve aksatmadan yapmıştım. O güne kadar hiçbir çekimiz yazılmamıştı. Markalarını tüm Türkiye'nin en büyük şirketlerine taşımış tanınmalarını sağlamıştım. Emanet verilen tüm su makinesi ve damacanaları kendim finanse etmiş, para belki kazanamamış ama yatırım yapmıştım.

Bana parasal olarak hiç bir yardımda bulunamayacaklarını nakliye bedeli karşılığında peşin ödeme koşuluyla depomuza su götürebileceklerini söyledi. Beklentim o kadar azalmıştı ki bu bile iyiydi. "Tamam" dedim ve çıktım. 80.000 $ para bulmam gerekiyordu.

Tanıdığım herkesi aradım. Bazı müşterilerim geciken ödemelerini yaptılar, bazıları vadesi gelmediği halde ödeme yaptılar. Ama bu aldığım ödemeler yetmedi. Şirket kârlı görünmesine rağmen kredi çıkmıyordu. Eşimin, üç arkadaşımın ve müşterim olan iki şirketin idari işler müdürü adına bir bankadan bireysel kredi kullandık. Daha vadesi gelmemiş ödemeyi, işletilen faizi, haciz bedelleri ve avukat ücretiyle yatırdık. 80.000 $ üç hafta içinde masrafları ile neredeyse 90.000 $ olmuştu. Akşam haczedilen araçları almak için Avcılar'daki yediemin otoparkına gittim. Otopark ücretini duyduğumda inanamamıştım.

> Ticaret yaşadıkça öğrendiğimiz bir serüvendi ve ben o gün yeni bir şey daha öğrenmiştim. ÇEKTE VADE YOKTUR!

Normal günlük park ücretinin neredeyse on katı gibi bir rakam çıkmıştı karşıma. Sorduğumda "Bu işler böyle" demişlerdi. Düzen böyleydi demek. Benimle ortak olmak isteyen birinden borç almış, hacizden sonra bunları aslında şirketi ele geçirmek için yaptığını anlamış, kabul etmeyince de sonuçlarına katlanmıştım. Ama artık son raddeye gelmiştim.

Ertesi gün otoparka ödemeyi yaptık ve araçları aldık. Cebimde beş kuruş para kalmamıştı. Ben Mitsubishi kamyonu kullanıyordum. Yolda haczedildiği gün tam depo doldurduğumuz kamyonun mazotunun bitmek üzere olduğunu anladım. Benden önce çıkmış olan diğer araçları aradığımda onlar da yakıtlarının bitmek üzere olduğunu söylediler. Otoparkta aldıkları onca para yetmiyormuş gibi araçların deposundaki mazotu da çekmişlerdi!

Basın Ekspres Yolu hayatım için en anlamlı yollardan biridir. O yol gayrimenkul brokerlığım döneminde uzmanlık alanım oldu, o yola cephe binaları satarak Türkiye ve Dünya'da bir çok şampiyonluklar elde ettim ve çok paralar kazandım. Ama o yol o gün hayatımda belki de bir daha yaşamayı hiç istemeyeceğim kadar yok olmuşluğuma, bitmişliğime sebep ve şahit oldu. Basın Ekspres Yolu üzerinde kamyonun mazotu bitti. Oradan bir önceki kavşağa, benzin istasyonuna kadar yürüdüm. Mazot almam gerektiğini yolda kaldığımı söyledim. Ne param, ne kredi kartımda bir TL limit yoktu. Marketteki görevliye kimliğimi bırakıp "Yarın ödeyip alırım" dedim. Görevli çekmeceyi açtı, içindeki bir çok kimliği gösterdi, bunlara karnımız tok der gibi gülümseyerek. *"Yeni kimlik çıkarmak buradan aldığınız yakıtın bedeline göre çok daha ucuza geliyor, o yüzden kimlikle yakıt vermiyoruz"* dedi.

Akıl tutulması yaşıyordum. Düşünme kabiliyetimi kaybetmiştim. Şirketin yakınındaki cari hesap çalıştığımız benzinlikten benden önce gidenlere bir damacana mazot aldırıp getirtmek aklıma bile gelmemişti. Görevliye kolumdaki saati çıkarıp verdim yarın ödemeyi yapmazsam senin olur dedim. Saatin beş litre mazota göre daha değerli olduğunu anladı. Beş litrelik bir su ambalajını açıp suyu boşaltıp beş litre mazot verdiler. Yürüyerek kamyonun yanına geldim. Saat 16.00'ya 10 vardı. Kamyonların o zaman 16.00'dan sonra trafikte olmaları yasaktı.

Mazotu depoya koydum. Kamyon çalışmadı. Aşağı inip kamyonun kelle denilen oturma yerini kaldırdım. Kamyonun yakıt sistemi hava yapmıştı, yakıt bittiğinde daha öncede yolda kalan aracımız olduğu için biliyordum, pompanın havasını almam gerektiğini. O sırada trafik polisi geldi.

- Ehliyet ruhsat, dedi.

Çıkardım verdim.

- Ne oldu, neden buradasın?

- Mazot bitti.

- Kardeşim mazotun bittiğini gördüğün halde neden mazot almadan yola çıkıyorsun?

- Şimdi biter işim.

- Bir dakikan var, saat 16.00 olduğu gibi cezayı yazarım.

Kamyonun haczedildiğini, diğer araçlar da dahil full depo olan mazotunun yediemin otoparkında çekildiğini söyledim.

- Beni ilgilendirmez!

Aceleyle bir yandan pompadan hava alıyor sonra kelleyi oturtup aracı çalıştırmaya uğraşıyordum. Tam araç çalışıp gideceğim sırada ruhsatı ve ehliyeti almak için indim. Yanıma geldi. Ceza makbuzu düzenlemişti. Sonrasını hatırlamıyorum. Cinnet geçirmenin ne olduğunu o an anladım. Sanki tüm yaşadıklarımın acısını sonradan dost olduğum polis memuru arkadaşım Hikmet'ten çıkarmaya başlamıştım. Diğer polis memuru ve yoldan geçenler araya girmiş, o sırada ben geciktiğim için beni merak edip geri dönen şirketten arkadaşlar kavgayı görmüş. Gelip evrakları da göstererek durumu izah etmişler. Onlar da beni karakola götürmek üzereyken bırakmışlardı.

> Basın Ekspres Yolu hayatım için en anlamlı yollardan biridir. Ama aynı yol hayatımda belki de bir daha yaşamayı hiç istemeyeceğim kadar bitmişliğime şahit oldu.

Kendime geldiğimde

şirketteydim. Elim ve yüzüm acı içindeydi. Ertesi gün Hikmet'i ve arkadaşını bulup ziyaret ettim. Durumu anlatıp özür diledim. Çok büyük bir erdem gösterdi. O da benden özür diledi. Helalleştik ve hâlâ görüşen iki dost olduk.

Erikli Su
Bir markayı zirveye taşımak

Tam her şeyi toparladık derken eve tapu dairesinden haciz ihbarı geldi. Bu kez Aqua Su onlarda bulunan çekleri gününden önce yazdırmış ve şahsen arkasını ciro edip verdiğim için evin tapu kaydına haciz koydurmuştu. Arabalardansa ev daha garanti gelmişti. Banka da benden umudu kesmiş olacak ki çekler yazdırılırken aramamıştı bile. Nedense Aqua Su'nun bu yaptığı canımı yakmamıştı. *İnsanın canı çok yanınca acıya alışıyor.*

Aradığımda bir şey yapmayacaklarını, olası kötü bir duruma karşı tedbir aldıklarını söylemişlerdi. Bardağı taşırmışlardı. Ve artık benim temelli bir tedbir almamın zamanı gelmişti. O gün Erikli Su ile tekrar görüştüm. Erikli Su'yu Aqua Su'yu aldığım fiyatın biraz üzerinde, benim de müşterilerime izah edebileceğim bir farkla alacaktım. Tüm iade damacanaları ücretsiz değiştireceklerdi. Vade farksız 120 gün vadeyle ödeme yapacaktım. Eğer Aqua Su normalde yazdırdıkları halde vadesi geldiğinde ödememi kabul ettikleri çekler ile ilgili haciz işlemini satışa çevirirse o miktar kadar parayı gerekirse borç olarak vereceklerdi.

Aqua Su'yun, bana Beyoğlu bayiliğinden kalan tek varlığı olan ikinci şirketim adına sözleşme imzaladık. Beni kandırarak aldırdıkları şirket onlardan kurtulmamı sağlıyordu. Aqua Su ile sözleşmemizde şirket olarak başka bir marka ile çalışmayacağım yazıyordu, ama şahıs olarak başka bir şirkete ortak olup bu işi yapamayacağım yazmıyordu.

Onlarla yaptığım anlaşmada tüm damacanaların depozitolu olduğu ve onlara iade edeceğim zamanki güncel bedel üzerinden geri alacakları yazıyordu.

Ertesi gün Erikli Su'dan bu dönüşüm sürecinde bana emanet damacana vermelerini istedim. Beş bin damacana emanet vermeyi kabul ettiler. Bu 50.000 $ demekti ve benim Aqua Su'ya borcum o kadardı. Aqua Su'ya ödemelerimi kendilerine iade ettiğim ve iade almak zorunda kaldıkları damacanalarla yapmaya başladım.

Tüm müşterilerimi ziyaret ederek numune Erikli Su'lar bırakmaya başladım. İşe yeni başlamış gibiydim. Bir kısmı dönüşümü kabul etti. Erikli Su'yu duyan çok yoktu, ama hem tadını beğeniyorlar hem de bana güveniyorlardı. Fiyat farkını nakliye mesafesinin uzak olmasıyla izah ediyordum. Ve gerçekten de öyleydi aslında. Doğuş grubunun ve Çukurova grubunun tamamını iki ayda Erikli Su'ya geçirdim. Aqua Su ile görüştüm. Çok kabul etmek istemeseler de bu sürecin kendi tutumları yüzünden başladığını biliyorlardı. Bir anlamda kabul etmek zorunda kaldılar. Süreç sonunda iade ettiğim damacanaları borçlarıma sayarak verdiğim çekleri peyder pey aldım. Günlük satışımız 1.250 damacanaydı ve bunun 500 damacanası Erikli Su olmuştu.

Erikli Su'ya başladıktan üç ay sonra inanılmaz bir şey oldu. Sağlık Bakanlığı tüm sular için inceleme yapmış Erikli Su en iyi su çıkmış, Aqua Su'da bakteri tespit edilmişti. Bu aslında Aqua Su'yun mikroplu olduğu anlamına gelmiyordu. Erikli Su damacana kapağının altına köpüğe benzer ilave bir malzeme koyuyor o yüzden damacana yatay olduğunda da damlatmadığı için hava almıyor ve bakteri oluşmuyordu. Aqua Su ve benzer su markaları ise bu üç kuruşluk maliyetten kaçmak için -ki

> İnsanın canı çok yanınca
> acıya alışıyor...

bu markaların içinde o zaman Danone grubuna ait Hayat Su'da vardı- tahlillerde bakterili çıkmışlardı. *Ben şansa inanmam. Bir şeyin olması için elinizden geleni yaparsınız ve bazen olmaz, bu belki şanssızlıktır. Şans bana göre emeğe, düşünmeye ve çabalamaya bağlıdır.*

Doğduğumuzda elde ettiklerimizdir belki şans, ama mücadele ede-rek kazandıklarımızda yoktur diye düşünürdüm hep. O gün çok şanslı olduğumu anladım. Eğer o kötü süreçleri yaşamamış olsaydım Erikli Su ile hiç görüşmeyecek, o kriz patlak verdiği gün onları arayan birçok su bayiinden biri olacaktım. Belki de bana cevap dahi vermeyeceklerdi. Onlarla üç ay önce çok iyi koşullarda çalışmaya başlamıştım. Bu şanstı. O gün hem kendi müşterilerim hem son üç ayda görüştüğüm tüm müşteriler beni aradı. Hepsi panik içinde hemen Aqua Su yerine Erikli Su getirmemi, daha önce görüştüğüm ve bir türlü çalışmaya başlamadıklarım ise hemen Erikli Su olarak başlamamı istiyorlardı. Erikli Su tercihi gerçekten şanstı. İki gün içerisinde iade damacana almadan 12.000 su sevk etmişlerdi bize, o an bunu yapabilecek güçte başka bir marka yoktu zaten.

Tam beş gün boyunca yirmi dört saat çalıştık. Çok iyi bir organizasyonla affedilebilir gecikmelerle eski, yeni tüm müşterilere suları ulaştırıp tüm değişimleri tamamladık.

1.250 olan günlük satışımız bir haftada 2.000'e çıktı. Yeni müşterilerin hepsine damacanaları depozito alarak vermiştik. Sonradan öğrenmiştim günlük 4.000 olan Aqua Su satışı günlük 500'e düşmüştü.

Ben şansa inanmam.
Şans emeğe, düşünmeye
ve çabalamaya bağlıdır.

Rahat ve yeni bir hayat

2001 yılı başlarıydı. İkiz kızlarım dünyaya gelmeden uğurları gelmişti. İki yıldan fazla süredir ticaret yapmaya başlamış, çok çalışmış, çok sorunlar yaşamış, batma noktasına gelmiş, fiilen batmış ama hiç müşteri kaybına uğramamış, yaşadıklarımla öğrenmiş, ayakta kalmış, başarmıştım. Artık borçlarımı kapatmaya başlamış rahata ermiştim. Şubat 2001'de ekonomik kriz oldu. Hiç döviz borcum yoktu. Rahattım. Krizi bahane edip bize ödemeyi durduran şirketlere öğrendiğim basit çözümü uyguluyordum, su sevkiyatlarını durdurmak. Her seferinde çok etkili bir çözüm oluyordu.

Bundan dolayı hiç bir müşteri de bizimle çalışmayı bırakmıyordu. Hem olsa da çok önemli değildi.

5 Nisan 2001'de ikiz kızlarım Hayal Ceren ve Öykü Şirin dünyaya geldi. Çocuk sahibi olmak tuhaf bir duyguydu. Prematüre doğmuşlardı ve gerçekten çok küçüktüler. Her akşam bir an önce onlara kavuşmak istiyor, sabah onların uyanmasını bekleyip onları sevmeden işe gitmek istemiyordum. Onlar daha doğmadan Gürpınar'daki evimizi kiraya verip, Kiptaş'tan Başakşehir'de cüzi bir peşinat ve memur maaşına endeksli artışlarla bir ev almıştık. Bir de sıfır Opel Vectra bir binek araba. 2001 Haziran'ında ise tüm kamyonetleri yenilemiş hepsini Ford Transit'e çevirmiştik. 8 Ford Transit, 2 Mitsubishi kamyon toplam 10 araç ve artık muavinle çalışan 22 kişilik kadroya çıkmıştık.

O dönem yaşadığım iki şey personele karşı tutumumu gözden

geçirmemi sağladı. Birincisi şöyleydi: Anlaştığımız benzin istasyonundan aldığımız mazot fişlerini her on günde bir hesaplıyor, fatura kestiriyor, bir hafta içinde de havale ile ödüyorduk. Yeni araçlar alınınca sırf km başına ne kadar yaktıklarını kontrol etmek için araç km'lerini tutmaya başladığımızda bir aracın neredeyse her gün yakıt aldığını görmüştük. Yaptığı km'ye baktığımızda ise diğer aracın birim km harcamasının yaklaşık iki katıydı. Bundan şüphelenip aracın yakıt aldığı zamanların kamera kaydı ve pompadaki tutarlarını denetlediğimizde, alınan yakıtın iki katı fişler düzenlendiğini tespit etmiştik. Biz o aracı kullanan personelin ilişiğini kestik. Benzin istasyonu da kendi personelini işten çıkardı. Taşıtmatik sistemi ile yakıt alımını, araç takip sistemi ile araçları takip etmeye başladık. Büyüyen işlerde kişisel denetim yerine otomasyona geçmenin önemini o zaman anlamıştım.

Yaşadığım ikinci olaysa bende çok daha fazla etki bıraktı. Hamit adında bir şoförümüz vardı. Gazete ilanıyla gelmişti. İşe başlatmıştık. Hatta ilk gün hiçbir personelin gitmek istemediği Yenibosna Yalçın Koreş'teki Ericsson binasına göndermiştik onu. Çalışanların hiçbiri buraya su götürmek istemezdi. Buraya personelin su götürmek istememe nedeni ise şuydu: Haftada yaklaşık 50-60 civarında su alıyorlardı. Su depoları, üçüncü kattaydı ve binada asansör yoktu. Giden bir kişi yarım günden fazla sürede ancak su veriyor, çoğunlukla iki kişi gönderiyorduk ve neredeyse artık sırayla gidiliyordu. Diğer tüm müşterilerin su depoları giriş kattaydı, her araçta Amerika'dan sipariş ederek getirttiğim dört su taşıyabilen alüminyum taşıma arabaları vardı. Sular, dağıtım arabalarımıza özel yaptırdığımız raflardan alınıp, alüminyum taşıma arabaları ile kolayca taşınıyordu. Bir araç, tek şoförle ortalama günlük 200-250 su dağıtıyordu. Gerçi, son dönem muavinle hiç verim alamamıştık. Çünkü şoförler, sulara elini sürmemeye başlamış sadece bizim yanımızdayken çalışır hale gelmişlerdi. Tek kişi 200 su dağıtan araç, iki kişi ile 250'ye çıkmıştı sadece.

Tüm rutları ben yapar ve o zaman navigasyon cihazı olmadığı için dönecekleri kavşakları, hangi binayı gördüklerinde sapacaklarını Büyükçekmece'den, Gebze'ye çizerek gösterirdim. Tarif etmek için ezberlediğim, ihtiyacım olduğu için aklımda tuttuğum o binaları, tek tek

biliyor olmam, Gayrimenkul Brokerlığımda o kadar işime yaramıştı ki, bana hangi bina söylense yanında şu şirketin olduğu bina mı diye sorardım. Karşımdakinin aklına gelen çoğunlukla şu olurdu: Evet bu arkadaş, gayrimenkul konusunda çok iyi, tüm binaları biliyor. Karşımdaki bilmiyordu ki, ben bunların hepsini su götürecek şoförlerime gidecekleri yeri anlatabilmek için öğrenmiştim.

Hamit'e Ericsson Yenibosna'yı tarif ettim. Arabasına 60 su yüklettim ve gönderdik. Hamit neredeyse bir saat sonra geri geldi. Beylikdüzü'ne gönderdiğim şoförlerin, Gebze'den 0262'li numaradan aramasına alışık olan ben, Hamit'in tarif ettiğimiz Erıcsson Yenibosna binasını bulamadığı için su veremeden geri geldiğini düşündük. Depo yöneticisiyle birlikte aşağı indiğimizde, aracın akslarının yukarıda olmasından, aracın boş olduğunu gördük. O bölgede, birçok müşterimiz vardı. Hamit herhalde yanlış birine su verdi dedim içimden. "Hamit suyu, Ericcson'a verdin değil mi?" dedim. "Evet" dedi. "İrsaliye burada, Aykut Bey diye biri teslim aldı." "Peki, tüm suları üçüncü kata çıkardın mı?" dedim. "Evet, asansörü yoktu binanın o yüzden biraz zorlandım. Ama hepsini çıkardım" dedi.

Hemen artık zaten arkadaşım olan Aykut İnanç'ı aradım. "Evet geldi tüm suları yukarı çıkardı, saydım teslim aldım" dedi. İnanamamıştım. Diğer arkadaşların iki kişiyle ancak 4-5 saatte verip, her gidenin şikayet ettiği ve kimsenin gitmek istemediği yere Hamit bir saatte su verip dönmüştü. *Şunu anlamıştım insanlar kendi zorlandıkları şeyi bir başkasına sen hiç yapamazsın diye anlatıyor bunu duyan insan o işe daha başlamadan başaramayacağına inanıyordu.* İş kendine zor geliyor bitmek bilmiyordu. Hamit'e oranın zor olduğunu kimse söylememişti. Ve Hamit ilk kez yaptığı bu işte, ilk kez gittiği o yere suyu bir saatte verip geri gelmişti. *Bir şeyi başlarken bilmemek başkalarından o işin ne kadar zor olduğunu duyup daha başlarken yenilmekten çok daha iyiydi.* Hamit bana bunu öğretmişti. Bir yıl geçti ve en iyi çalışanlardan biri oldu hep. Sonraki zorlukları diğer çalışanlardan öğrenmişti ama o diğerleri gibi davranmadı hiç. Onların hep zor dedikleri bir türlü yapmak istemedikleri işleri Hamit yarı sürede yapmış, hiç bir işten de kaçmamıştı.

Üç çocuğu vardı ve son çocuğu kızlarımla aynı ay doğmuştu. Diğerleri de çok küçüktü.

Bir gün gider belgelerini incelerken bir alım makbuzu dikkatimi çekti. Garantisi biten araçların bakımına ve yedek parçalarına yan sanayi kullanan veya ucuza tamir yapan yerlerden çözüm buluyorduk. Mitsubishi kamyonların garantisi bitmişti. 3 hafta önce birinin stop lambası kırılmış ve bir personel 200 TL'ye bir stop lambası satın almıştı. Karşımda yeni düzenlenmiş makbuzda ise Hamit'in 500 TL'ye stop lambası aldığı yazıyordu. Fiyatın geçen sefer alınandan çok çok fazla olduğunu görünce orijinal stop lambası aldığını düşündüm ve o yüzden fiyat farklı dedim kendimce. Her sabah 7.00'de gelip akşam 8.00'de çıkıyordum genellikle. Bu kaderim hemen hemen hiç değişmedi. *Çalışırken de patronken de en erken ben geliyor, en geç ben çıkıyordum.* Akşam çıkarken aklıma stop lambası geldi. İki Mitsubishi kamyonumuz vardı. İkisinin de stop lambaları Çerkes markaydı. Bunlar orijinalini bildiğim için orijinal değillerdi. Kendi kendime herhalde Hamit'e fazla fiyat verdiler dedim. Ertesi gün sabah Hamit'i çağırdım. Hamit geldi, oturdu.

- Hamit stop lambasını nereden aldın?

Hamit'in rengi attı, duraksadı, önce bir şey söylemedi. Sonra bir yerin adını verdi. İnsanların diliyle ne söylediği önemli değildir, vücutları ile çoğunlukla yalan söyleyemezler.

- Hamit o lambayı ne kadara aldın?

Durdu, yere bakıyordu...

- Hamit neden yalan söyledin? dedim.

Ağlamaya başladı. Asgari ücretin bir buçuk katı maaş veriyorduk. Bu az değildi ama o an o anlatınca anladım ki çok da değildi:

"Üç çocuğum var. Biri

> Bir şeyi başlarken bilmemek
> başkalarından o işin ne kadar
> zor olduğunu duyup
> daha başlarken yenilmekten
> çok daha iyiydi...

yeni oldu, biri de hâlâ daha çocuk bezi kullanıyor, pazardan onlara defolu bez almaya bile para yetiştiremiyorum. Ben ortaokul mezunuyum. Başka işte çalışsam bu işte kazandığımdan fazla para kazanamam. Bir evin bodrum katında oturuyorum. Daha düşük kiralı bir ev yok oturduğum yerde. Ama çocuklarımın karnını bile zor doyuruyorum. O yüzden aldığım fiyattan fazla fiyat yazdım makbuza" dedi

Hamit'in bu suiistimalinden yıkılan ben, anlattıklarını duydukça daha da yıkılmıştım. Ne yapacağımı şaşırdım. Piyasada kimin bu iş için kaç para verdiğine bakmış maaşları hep ona göre belirlemiştim. Biraz zaman sonra çalışanların eve bazen para vermediklerini öğrenmiş aylık asgari ücretin yarısı kadar evlerine teslim edilmek üzere erzak vermeye başlamıştım. Maaş ve erzak dışında yemek fişi veriyordum. Ama Hamit'in sadece ve sadece yaşamak için gereken ihtiyacının hesabını yaptığımda işin içinden çıkamamıştım. Hamit hırsızlık yapmıştı ama bunu yeni doğmuş bebeğine mama almak için yapmıştı. Hamit'e bir gün izin verdim. Seni şu an işten çıkarmıyorum yarın sabah geldiğinde görüşürüz dedim. O gün kendime de izin verdim aslında. Her çaresiz veya çözümsüz kaldığımda yaptığımı yaptım. Bolu Dağı'na gittim. İsmail'in yerine. Ormanın sessizliğinde, yüreğimin sesini dinlemeye. Akşam döndüm ve ertesi gün sabah tüm çalışanları topladım. Her dağıttığınız 100 su için ilave 50 TL prim alacaksınız bundan sonra dedim. Bu ortalama olarak maaşları kadar zam demekti. Hepsi mutlu oldu. En çok da Hamit.

O gün yaptığım şey belki doğru değildi, ama benimle çalışan herkesin hiç bir şeye tamah etmeyecek kadar para kazanıyor olmasını istemiştim.

Yeni sistem çok da işe yaradı. Bölgeler ayrılmış her yeni müşteriyi biraz hüzünle karşılayan çalışanlar su verdiğimiz müşterilerin komşularını bildirir onlara da su vermemizi ister hale gelmişlerdi.

Erikli Su İstanbul pazarında yeni yeni büyüyen bir markaydı. Diğer markalara göre en önemli avantajları şunlardı:

Damacana su nihai tüketicinin kullandığı hizmet ve zaman olarak kaliteli ve hızlı olunması gereken bir üründü. Gerek ambalajı, gerekse telefonda muhatap olunan, kapıya su getiren kişilere kadar müşteri

ile bire bir iyi ilişkiler kurulması gerekiyordu. Aslında ürün demek de belki doğru değil, ürünün zaten kaliteli olması gerekir, bu işe bir dağıtım ve müşteri memnuniyeti organizasyonu demek daha doğru sanırım. Kalitesini üretim hattına yapılan yatırımlarla, kurulan damacana havuzu -ki bunu maliyetli bulduğu için çoğu marka yapmamıştı- ve nakliyede kullanılan plastik taşıma raf sistemi ile sağlamıştı. *Çok defa kendime sormuşumdur; bir markayı başarıya kendi yaptıkları mı rakiplerinin yapmadıkları mı taşır? Erikli Su'nun başarı hikayesinde hem şirketin üretim ve dağıtımdaki kalite anlayışı ve vizyon farkı, hem de rakiplerinin yetersizliği çok rol oynamıştı.* Rekabeti ucuza üretip ucuza satmak diye gören 20. yüzyıl aklı rakiplerin karşısında, Erikli Su'nun rekabet anlayışı yenilemek, değişmek, gelişmek ve ürününü de en iyi fiyata satmaktı. Erikli Su'nun yaptığı bir diğer doğru hamle pet su bayilerini ayrı organize etmekti. Pet su ise kâr edilerek tüketiciye ulaştırılan ayrı bir pazardı. Erikli pet su pazarında rakiplerinden fazla fiyatından dolayı çok kimsenin tercih etmediği bir ürün ve markaydı. Erikli Su'da benim de büyük katkılar vererek başardığımız şuydu:

Başladığım dönem ev tüketimi çok azdı. Evlerde de Erikli Su tüketimini yaygınlaştırmak için hizmet verdiğimiz tüm şirketlerde bir kampanya yaptık. Bu kampanya neredeyse bir yıl sürdü. Su verdiğimiz kurumsal müşterilerimizin çalışanlarının evlerindeki kullanıma özel ilk su, damacana ve pompa, damacana değişimi ücretsiz ve ilk 4 su için % 25 indirim... Bu kampanyanın broşürlerini her su makinemizin üzerine koyduk. Sabahtan akşama kadar çalıştıkları şirkette Erikli Su içtikleri ve artık tadına alıştıkları için birçok insan bu kampanyayla ev müşterisi oldu. Tüm şirketlere ücretsiz, değişim ve indirim fişleri bıraktık. Su fiyatını

> Çok defa kendime sormuşumdur; bir markayı başarıya kendi yaptıkları mı, rakiplerinin yapmadıkları mı taşır?

daima ama daima en yüksek fiyatlı su olarak tuttuk. İnsanlar belki en iyi arabaya binmiyordu, en iyi yerde oturmuyordu. En iyi suyu içmenin bedeli haftalık tüketilen bir üründe hiç bir zaman bir paket sigara tutarı kadar bile değildi. Diğer markalar fiyat ile rekabet etmeye çalışıp aşağılara doğru indikçe biz fiyatı onların hepsinin daha da üzerinde tutarak markayı en iyi diye konumlandırdık. Burada yaptığımız bir başka küçük ama çok önemli detay daha var. Su fiyatını her zaman küsuratlı rakamlarda tuttuk. Mesela diğer markalar damacana su fiyatını 6 TL olarak belirlerken bizde 19 lt. damacana su fiyatı 9.30 TL veya 9.70 TL oldu hep. Bunun nedeni servis yapan personele bahşiş kalmasını sağlayarak personelin devamlılığını ve çalışma isteğini arttırmaktı. Başka markalarda hizmet veren personel sürekli değişirken ve onlar yeni personel bulamazken Erikli Su'da evinize su getiren personel kolay kolay değişmezdi.

Zamanla iş yerlerinde Erikli Su kullanan insanlar evlerinde de kullanmaya başladı. Ev dağıtımı yapan bayiler çoğaldı. İstanbul Kurumsal Bayi olarak biz, lokal bayilikler almaya başladık.

İş yerlerinde ve evlerinde Erikli Su kullanan insanlar gittikleri restorandan, büfeden, marketten Erikli Su istemeye başladılar. Belki başlarda işletmeler buna direndi ama bir zaman sonra diğer suları ayrı Erikli Su'yu ayrı fiyata satmak koşuluyla pet olarak da pazarda yaygınlaşmaya başladı. Bizim iş yerlerinde başlattığımız kampanyalar bir anlamda tüm pazarda markanın kaliteli-en iyi olarak konumlanmasını sağladı.

Yeni girişimler

2001 yılında artık rahatlamaya başladım. Yerleşmiş ve kazandıran bir düzen oluşmaya başladı. Dondurduğum okul kaydımı yeniledim ve okula başladım. 15 günlük küçük stajlardan oluşan derslerim vardı. Her dersin hocasıyla konuşup genelde İstanbul'da gerektiği zamanlarda Edirne'de oldum. Tüm hocalara şu yeminim vardı. *"Hocam yemin ederim doktorluk yapmayacağım, diploma için buradayım."*

Çoğu yardımcı ve destek oldu. 2004'te okulu tamamladım ama Tıbbiyeden ara sıra doktor çıkar derler, ben çıkmayanlardandım. Yarım doktor adamı candan eder derler, bir gün bile doktorluk yapmadım.

2001 yılı sonlarına doğru hem kriz, hem de piyasaya giren rakipler etkisini göstermeye başladı. Büyük, başka işler yapan, bilinen, tanınan ve güvenilen markalar 19 litre damacana su pazarına girdi. Pınar Su, Nestle, Sabancı, Saka Su, Coca-Cola, Turkuaz Su ve diğerleri. Hepsinin yaptığı en temel hata şu oldu: Bunun bir hizmet işi olduğunun farkına varmadılar. Her piyasaya giren bir öncekinden daha düşük fiyatla girdi. Onların fiyatı düştükçe bizim satışlarımız arttı. Sonuçta ne şirketler, ne konutlar Erikli Su ile diğerlerinin arasındaki farkı ödeyemeyecek durumda değillerdi. Su insanların en temel ama aynı zamanda en ucuz ihtiyacıydı.

2002 başlarında günlük 3.000 damacana satışa ulaşmıştık. Müşterilerimiz şunlardı: Hürriyet, Milliyet, Doğuş Holding, Garanti Bankası,

Yapı Kredi Bankası, TEB, Denizbank, Bank Kapital, Akşam Gazetesi, Cumhuriyet Gazetesi, Yaysat, Birleşik Basın Dağıtım, İstanbul Üniversitesi, İTÜ, Sabancı Üniversitesi, Migros, Phillip Morris, DHL, TNT, UPS, Eczacıbaşı Holding, Eczacıbaşı Avon, Vestel, Swiss Otel, Movenpick Hotel, Armada Otel, The Plaza Otel, Digitürk, Telsim, Genel Sigorta, Pamukbank, Baytur İnşaat, Çukurova Holding, Çukurova İthalat, Çukurova Ziraat, Metro Gross Market, Borusan Holding, Garanti Sigorta, Ericsson, Bosch, Renault-Mais, Bohringer- İngelheim, Merck Sharp Dohme İlaç, Adidas vb. Fakat rakipler bazı müşterilerimize bir yıl ücretsiz su vermeyi bile teklif eder hale gelmişlerdi.

Gökay Bey'den lokal bayilikler istedim. Eminönü, Beyazıt-Laleli ve İkitelli-Başakşehir bayiliklerini aldım. Buralarda hiç de zorlanmadan kısa sürede tanıtım ve promosyonlar yaparak günlük azımsanmayacak satışlara ulaştık.

2002 yılı ortalarında ilk kez fiyattan dolayı müşteri kayıplarına başladım. Daha uygun fiyat verebilmek adına Adapazarı-Sapanca'da üretim tesisi bulunan Lido Su ile anlaştım. Gökay Bey'in de onayını aldım ve ikinci marka olarak Lido Su satmaya başladım.

Erikli Su olarak kaybettiğim satış adetlerini lokal bayiliklerle arttırarak ve nakit kâr elde ederek tamamladım. Lido Su ile günlük 1.000 damacanayı bulan bir satış adedi yakaladık.

2003 yılı ortalarında ise ticaret bakımından çok yanlış bir hamle yaptım. Günlük 4.000 adet satışa, 22 araç ve 40 personele ulaşmıştık. Uzunca süredir bana İstanbul Avrupa Yakası Pet-su bayiliği teklif eden Nestle suya "Tamam" dedim.

Satış yöneticileri, satış temsilcileri, dağıtım araçları ve personeli ile ciddi bir şirket yapılanmasına gittik. Yeni ve büyük bir şirket kurduk. Ben o ana kadar ister kurumsal müşterilerde ister lokal müşterilerde hiçbir zaman çok büyük bir tahsilat sorunu yaşamadım. Müşteriler bizden aldıkları suyun parasını lokalde nakit, kurumsalda belli vadelerle ödüyorlardı.

Ama Nestle pet su distribütörlüğünün daha üçüncü ayında, dönen müşteri çekleri olmaya başladı. *Satış parası cebinize girdiği an tamamlanır. Bunun dışında ne kadar yer bağladığınız, bağladığınız yerlere*

ne kadar mal verdiğiniz, eğer tahsilatını yapamıyorsanız, hamallık ve ahmaklık dışında bir şey değildir.

Pet su distribütörlüğünün altıncı ayının sonunda şunu gördüm. Damacana suyu ortalama 4 TL'den alıp kurumsalda 6 TL'ye satarken 2 TL brüt, 0,5 TL net kazanç elde ediyorduk. Pet suyu 4,5 TL'ye alıp, 5 TL'ye satıyorduk. 0,5 TL'lik kazancın yarısı giderdi, 0,25 TL koli başı kâr ediyorduk. Bu da %5 kâr demekti. Yani sattığımız 20 kamyon suyun 19 kamyonunun parasını tahsil etmek koşuluyla sadece biri bizim kârımızdı. Ciddi miktarda zararımız vardı ama bu zarar altından kalkabileceğimiz bir büyüklükteydi. *Bazen ticarette daha fazla zarar etmemek kârdır.* 6. ayın sonunda pet su distribütörlüğüne son verdim. Sonrasında o işten dolayı mal verdiğimiz ve kalan birçok alacağımızı da tahsil edemedik.

O yıl sonu Sefaköy-Küçükçekmece Erikli Su bayiliğini devraldık. Aylık 3.000 damacana satışı vardı ve başa baş noktasındaydı. Diğer lokal bayilik tecrübesiyle üniversitede okuyan gençlerden çok iyi bir ekip kurup iki ayda tüm bölgeyi sokak sokak, ev ev taradık ve tanıtım yaptık. Gündüz ulaşamadığımız evleri not alıp akşam 18.00'den sonra tekrar ziyaret ediyorduk. Genelde bu evlerde kadın ve erkek çalıştığı için, bizi daha çok tercih ediyorlardı. Dört ayda aylık satış 8.000 adete geldi, bayilik aynı araç ve personel sayısı ile ciddi miktarda kâr elde etti.

2004 yılında Erikli Su aynı zamanda Gümüş Su adında başka bir markayla da üretime başladı. Lido Su ile anlaşarak Lido Su müşterilerinin tamamına Gümüş Su vermeye başladık.

2004 yılının sonuna doğru çok önemli bir gelişme oldu. Biz lokal bayiliklerimizle birlikte 28 araç ve 60'a yakın personelle büyük bir dağıtım

> Satış;
> parası cebinize girdiği an
> tamamlanır.
> Tahsilatını yapamıyorsanız
> hamallık ve ahmaklık
> dışında bir şey değildir.

şirketi haline gelmiştik ve aylık ortalama 60.000 su satıyorduk. Bu ortalama günlük 100.000 insanın su ihtiyacının karşılanmasıydı. Kurumsal bayilikte 18 araç ve 40 personel, lokal 4 bayilikte 10 araç ve 20 personel çalışıyordu.

Nestle Global Erikli Su ile birleşerek şirketin %60'ını çok iyi bir fiyata satın aldı. Şartları Erikli Su yönetiminin beş yıl süre ile işin başında kalması ve bu sürede su sektöründe başka iş yapmamasıydı.

Gökay Bey çok güzel bir teklifte bulundu bize. İstanbul kurumsal bayiliğimizi araçlar hariç merkez şirkete devretmemizi, Erikli Su markasına o ana kadar çok büyük katkılarımızın olduğunu, artık kurumsal dağıtımın iyice kârsız hale geldiğini, Nestle görüşmesinde bana ait bayiliğinde devrini onaylattıklarını söyledi. Dedikleri doğruydu. Çok büyük emek ve çaba harcamış bir yerlere gelmiştim. Bir çok badire atlatmıştım. Hizmetimiz artık oturmuş, sağlam bir kadroya sahip olmuştuk ama çok para kazanmıyorduk ve işin devamı iyiye değil kârlılık anlamında kötüye gidiyordu. Teklifini kabul ve kendisine teşekkür ettim.

Yedi yıllık bir emekle bir değer oluşturmuştum ve o değeri ederinin üzerinde devretmiştim. 30 yaşındaydım. Kendime ait bir evim, lüks bir arabam, hâlâ devam eden dört bayiliğim ve o bayiliklerde aylık 20.000 su satışı, tüm borçlarımı, araç kredilerimi kapattıktan sonra da elimde büyük bir param vardı...

> Bazen ticarette daha fazla zarar etmemek kârdır.

İki ay içinde müşteri devirlerini yaptık. Dağıtım araçlarını, forkliftleri sattık. Kurumsal bayiliğimizde çalışan tüm personelin Erikli Su kadrosuna geçmesini sağladım ve tazminatlarını ödedim.

Gayrimenkul yatırımcılığı

Ben çalışmayı, yeni müşteriler edinmeyi, her gün çıkan sorunlarla başa çıkmayı ve para kazanmayı öğrenmiştim ama param varken o parayla ne yapacağımı bilmiyordum. Öğrendiğim şey çalışarak para kazanmaktı, bir zaman sonra asıl para kazanma yönteminin para ile para kazanmak olduğunu çözecektim.

2005 yılı Şubat ayında Kiptaş Başakşehir, beşinci etap satışlarına başladı. Gayrimenkule hiç bir zaman ilgim olmamıştı. 1998'de ilk evimi almıştım. 2001'de Başakşehir dördüncü etaptan bir ev alıp oraya taşınmış sonrasında Gürpınar'daki ilk aldığım evi satmıştım. 2001 yılında 27 yaşında ilk BMW'mi aldığım zaman Erikli'nin sahibi Gökay Bey kendinin Yeni Sahra'da Adana Dostlar Ocakbaşı'nın bitişiğindeki arsayı arabaya verdiğim paraya yakın bir paraya ortak olarak alabileceğimizi söylemiş, ben istememiştim.

Bir arkadaşımla birlikte Kiptaş'ın Beşyüzevler'deki Genel Müdürlüğüne Başakşehir beşinci etaptaki projesine bakmaya gittik. Amacım ev almak değildi. Ben Başakşehir'de oturduğum için arkadaşım beni aramış beşinci etabın satışta olduğunu, birlikte bakmak istediğini söylemiş, onun için projeye bakmaya gitmiştik. 3+1 126 metrekare bir evde oturuyorduk. Ve iki çocuğumuzla birlikte evimiz aslında ihtiyacımızı karşılıyordu. Akşamları biraz otopark sıkıntısı yaşıyorduk, bir de çocuklar için park.

Beşinci etabın en büyük artısı daire başına iki otopark yerinin

olmasıydı. 150 metrekare dairelerde her katta iki daire ile üç yandan da güneş gören cephe, büyük bir salon ve 15-20 bloğa özel güvenlikli girişle ayrılmış, çocuklar için park, büyükler için oturma alanları vardı. Orada satış müdür yardımcısı Bayram Bey'le tanıştık. Akşam vaktiydi ve çok kimse yoktu. Kendisiyle uzunca bir süre sohbet ettik. Kendisine param olduğunu ve ne yapacağımı bilmediğimi söyledim. Bana sorular sormaya başladı.

- 126 metrekare daireyi ne zaman aldın?
- 2001 yılında.
- Kaça aldın?
- 40.000 TL'ye.
- Şu an kaç para biliyor musun?
- Bilmiyorum.
- Şu an 120.000 TL.

O zaman bir sürü araç almıştım. Ve her zaman için bu araçların ikisi diğer araçlar arızalanınca kullanmak için yedek olarak aldığım çoğunlukla boş duran araçlardı.

Ben fazla faiz vermemek için her defasında olabildiğince yüksek peşinatla araçlar almıştım. Hatta 2001 yılında aldığım evin bedeli bir Ford Transit kamyonet veya, BMW 5.20 aracımın yarısı kadardı. Bırakın yıllar içinde araçların kullanıldıkça değer kaybını şu an evin bedeli ile en az üç Ford Transit alınabiliyordu.

Bayram Bey "Bence buradan olabildiğince daire al, teslim edildiğinde çok kâr edersin" dedi. O akşam oradan 4 tane 150 m² daire alarak çıktım. Amacım değer kazandığında satmak değildi. 126 m² oturduğum ev 120.000 TL'di ve 800 TL'ye kiraya verilebiliyordu. Hem para ile ne yapacağım derdinden kurtulmuş olur, hem daha geniş ve konforlu bir dairede oturur, hem de diğer daireleri 1000 TL'ye kiraya veririm diye düşündüm.

Arkadaşım daire almadı. Ona göre fiyatlar zaten çok yükselmişti ve yakın zamanda düşecekti. Ve bana "Çok büyük hata yaptın" dedi.

2005 yılı hayatımın en kayıp yılı oldu. Dört bayiliğim vardı. Eminönü ve Beyazıt'a haftada iki yarım gün, Sefaköy-Küçükçekmece'ye haftada bir yarım gün gidiyordum. Diğer zamanlarda İkitelli-Başakşehir'de

oluyordum. Sorunsuz işleyen bir sistemle her bayilikte bir yönetici ve günlük tutulan hesaplar vardı. Satışlarımız gün geçtikçe yavaş da olsa artıyordu. Ama ben bir şey yapmamaktan, bir işe yaramamaktan ve mücadele etmeden para kazanıyor olmaktan sıkılmıştım.

O yıl çocuklarımla daha önce ilgilenmediğim kadar ilgilendim. Bir anlamda onların farkına vardım. Her sabah ana okuluna bırakıp saat 16.00 gibi alıyordum. Birlikte oyunlar oynuyor, masallar okuyordum. Sıkılmış olmama rağmen yeni ve farklı bir iş yapmayı hiç düşünmüyordum.

2003 yılında yaşadığım Nestle Avrupa Yakası pet su bayiliği tecrübesinden sonra bilmediğim bir işe girmekten korkuyordum. Emekli olmanın ne olduğunu o yıl yaşamış, emekliliğin bana göre bir şey olmadığını anlamıştım. Ama farklı hiç bir arayışta da olmamıştım.

2006 yılında beşinci etap yavaş yavaş ortaya çıkmaya başladı. 2006 yılının Ocak ayının bir pazar günü -ki o günün sabahında o günün hayatımı değiştirecek gün olduğunu bilmiyordum- aldığımız dairelere bir bakalım dedik.

Çocuklarla birlikte hemen karşımızdaki beşinci etaba gittik. Bekçi Salih Bey normalde inşaat devam ettiği için girilmesi yasak olan dairelere ricamız üzerine belki de o gün çalışma olmadığı için bizi götürdü. Daireyi görünce pek de beğenmedik. Oturduğum daireye göre biraz büyük odalar, farklı olarak ebeveyn banyosu ve biraz daha büyük bir salon. Ve salonun ortasına konmuş kocaman balkon vardı. Balkon salonu L harfi şekline getirmişti.

Bir yerde çalışan bekçilerin o ana kadar çok faydalarını gördüm. Gayrimenkul Danışmanlığı hayatımda da öyle oldu. Satış yapmaya başladığım ilk zamandan beri en doğru bilgiyi en yalın ve çıkarsız olarak onlardan aldım. Ve onların bana bu kadar yardım etmelerini sağlayan şey çok basitti. Ne bir çıkarları oldu benden ne de bir beklenti veya kazançları. Onlara sadece o şirketin sahibine veya yöneticisine nasıl ve ne kadar değer verdiysem o kadar değer verdim. Şirketlerde en uzun süre çalışan onlardı. O şirkette çalışıp, sabah önlerinden geçerken selam bile vermeyen onca çalışana göre hem o şirkete bağlılıkları hem o şirketin geçmişi, durumu ve geleceği hakkındaki bilgileri her

zaman diğer şirket çalışanlarına göre çok daha fazlaydı. Adlarıyla hitap edip, nereli olduklarını öğrenip, çocuklarını önemseyip, bunu bir sonraki geldiğinizde de unutmamış, sormuş ona değer vermişseniz size vermeyeceği hiç bir sır ve ikram etmeyeceği hiçbir şey yoktur. Kendi şirketinin sizinle çalışmasını istemekten öteye o sokakta sizin için çalışan biri haline gelmiştir.

Çok defa 0538-0546'lı numaralarından bana çağrı yaparak bekçisini tanıdığı sokaklarında veya çevrelerindeki şirketin çalıştığı firmadan memnun olmadığını ve arayışta olduğunu öğrenmiş, gidip o şirketlerle görüşmüş ve çalışmaya başlamıştım. Karşılığında onlara verdiğim tek şey değer olmuştu. Bir de yılbaşında onları unutmadığımı göstermek adına dağıttığım ajanda veya kalem gibi çok değerli olmayan hediyeler.

Salih Bey daireyi beğenmediğimizi anladı. Bize "Aşağı tarafta Vadi'ye bakan 193 m² daireler var, isterseniz birlikte onlara bakalım, belki onları beğenir, dairenizi satar o dairelerden alırsınız" dedi. Birlikte gittik. Daireler gerçekten çok güzeldi. Sonrasında profesyonel olarak Gayrimenkul Danışmanlığı yapmaya başladığımda bir müşteri gösterdiğim gayrimenkulün sunum yaptığım zaman içini nasıl yerleştireceğini düşünmeye ve yanında ki kişi ile bu konuyu konuşmaya başladığında hep o gün ve o an aklıma gelir. Daire 4+1'di. Biz çocukların odalarını ayırmış, salonda nereye ve nasıl bir oturma odası ve yemek odası takımı koyacağımızı kararlaştırmış, balkona hamak bile almıştık. Aslında evi almıştık. Dışarı çıktığımızda aklımız ve gönlümüz o evde kalmıştı.

Bekçiler her şeyi ama her şeyi bilirdi. Hatta çalıştıkları şirketlerin ne kadar kazandıklarını bile. Belki de canları çok sıkıldığı için her şeyi sorup öğrenmek isterlerdi ve öğrenirlerdi.

Salih Bey "Bu dairelerden Kiptaş'ta kalmadı. Bunu ancak devir etmek isteyenlerden alabilirsiniz" dedi. "Devir edenlere de en kolay emlakçılardan ulaşabilirsiniz. Hem sizin 150 m² dairenizi devreder, hem size 193 m² devir etmek isteyen daire bulurlar."

32 yaşındaydım. İlk evimi alalı 9 yıl olmuş, hayatımın 8 yılı ticaret yaparak geçmişti. Ama hiç emlakçı ile çalışmamış, hiç bir emlakçıyı tanımamış, nedense emlakçılardan beni kandırırlar diye hep korkmuş,

onların gayrimenkulü göstermek gibi basit bir iş için istedikleri veya aldıkları parayı duyduğumda bunu hiç bir zaman hak etmediklerini düşünmüştüm.

Oturduğum dairenin iki blok ötesinde, giriş katta bir emlakçı vardı. Korka korka da olsa oraya gittim. Sun Emlak Nezir Bey. 150 m² bir dairem olduğunu devir etmek istediğimi ve 193 m² bir daire devir almak istediğimi söyledim. Daha daire kuraları çekilmemişti. Şerefiye farkları da oluşmamıştı. Nezir Bey koltuğun ucuna oturduğumu, korktuğumu ve rahat olmadığımı anladı. "Gökhan Bey rahat olun. Siz bir şey demediniz ama ben tedirgin olduğunuzun farkındayım. Bizler insanları ev sahibi yaparız, işimiz bu ve bu işten para kazanırız, eğer size önerdiğimiz şey size kazandırmazsa zaten bir alım-satım yapmazsınız. O zaman da biz zaten para kazanamayız yani siz kazanıyorsanız ancak biz kazanırız" dedi. Biraz rahatlamıştım. Koltuğa iyice sırtımı yaslamaya başladım. 150 m² dairelerin 250.000 TL, 193 m² dairelerin 300.000 TL civarında olduğunu söyledi. Normalde alım satımlarda %3 komisyon olduğunu ama benden %1 komisyon alarak bu işi yapabileceğini, elinde hem 150 m² alıcısı olduğunu hem de 193 m² devredebilecek müşterileri olduğunu söyledi. İnanamamıştım. 150.000 TL'ye aldığım daireler bir yılda 250.000 TL olmuştu. O parayla daire almadan önce başka bir çok seçenekle yatırım yapmayı düşünmüş tesadüfen gayrimenkule yatırmıştım. Ve o gün inanamadığım bu kazancın ileride gayrimenkul yatırımcısı olarak buz dağının sadece görünen yüzü olduğunu öğrenecektim.

Sohbet ilerledi. Dördüncü ile beşinci etap arasında Kiptaş tarafından Sular Vadisi Projesi yapılacağını, 193 m² dairelerin tamamının beşinci etabın Sular Vadisi'ne bakan tarafından olacağını ve diğer dairelere göre kuralardan sonra daha fazla değer kazanacağını öğrendim.

Projenin çizimini gösterdi. Dedikleri mantıklı geliyordu ama bunu söyleyen nihayetinde bir emlakçıydı. Aklımın bir yeri tüm duyduklarıma şüphe ile bakmam gerektiğini söylüyordu. Sonuçta ben 150 m² daireleri satıp 193 m² daireler aldığımda o para kazanacaktı. Bunun için söylüyor olabilirdi. Diğer dairelerden bahsetmedim. Bana 1-2 gün müsaade etmesini, araştırıp, düşünüp karar vereceğimi söyledim.

Ertesi gün Başakşehir'deki bir kaç emlakçıya daha gittim. Fiyatlar Nezir Bey'in söylediği gibiydi. Ve tüm emlakçılar Sular Vadisi Projesi'nden sonra 193 m² dairelerin diğer dairelere göre daha fazla değer kazanacağını söylüyordu. O zaman anlamıştım. *Gayrimenkulde hayaller her zaman gerçeklerden daha pahalıya satılıyordu.*

Aklıma yatmıştı. Dört tane 150 m² daireyi satıp dört tane 193 m² daire alacaktım. Bu kararımı uygulamadan önce Kiptaş'tan Bayram Bey'e uğradım. Nihayetinde benim bu hamlemden onun bir çıkarı yoktu. Ona düşüncemi söyledim. Çok doğru düşündüğümü Sular Vadisi Projesi'nin iki aylık bir proje olduğunu ve onaylandığını söyledi. O olmasaydı böyle bir yatırıma girmemiş olacağımı ve dolayısıyla böyle bir kazanç elde edememiş olacağımı söyleyip kendisine teşekkür ettim.

Ertesi gün sabah Nezir Bey'e gittim. Benim dört tane 150 m² dairem olduğunu bunları satıp yerine dört tane 193 m² daire almak istediğimi söyledim. Ama bunu bir kaç emlakçıya daha vereceğimi ve kendimin internet sitelerine sahibinden satılık olarak koyacağımı da. Bu arada o yıllarda da sahibinden.com, hürriyetemlak.com gibi siteler vardı. Bana bunu yapmakta özgür olduğumu ama bunun sakıncaları olduğunu söyledi: "Birincisi bir alıcı birçok emlakçıya gidecek ve birçok emlakçı sizi alıcım var" diye arayacak. Siz birçok alıcı var zannedip belki fiyatta pazarlık yapmayacaksınız. İnternetten alıcılar sizi arayacak fiyat düşürmek için ağrınıza gidecek bir şeyler söyleyecek siz bunları üzerinize alınacak o kişiye belki satmayacaksınız. Benzer şeyleri daire almak istediğinizde de yaşayacaksınız. Satıcı aslında bir kişi olacak ama siz birçok emlakçıdan yer bakacağınız ve birçok emlakçıdan aynı kişiyi aratacağınız için satıcı birçok alıcı olduğunu düşünüp fiyat indirmeyecek. Satıcıya siz

Gayrimenkulde hayaller her zaman gerçeklerden daha pahalıya satılıyordu.

direkt ulaştığınızda ise ciddi alıcı olduğunuzu görüp belki de fiyatı arttırmaya kalkacak. Bir emlakçı ile de çalışsanız birçok emlakçı ile de çalışsanız ödeyeceğiniz para aynı aslında. O yüzden bence bir emlakçı ile çalışın ama yine de siz bilirsiniz."

Söyledikleri mantıklıydı. "Tamam. Başka bir emlakçı ile çalışmayacağıma söz veriyorum. Ama kendim sahibinden olarak ilan girece-ğim. Getirdiğiniz müşteri olursa size de %1 vereceğim" dedim.

İlanı gece girdim. Sabahtan itibaren bir çok insan aramaya başladı. Hemen hemen hepsi emlakçıydı. Emlakçılara Sun Emlak Nezir Bey ile çalışıyorum müşteriniz varsa ona götürün dememe rağmen ısrarla en son fiyat ne olur sorularıyla sürekli karşılaştım. Bir kaç alıcı aradı. Biri hemen görüşmek istedi. Akşama bir kafede buluştuk. Kendisinin de bir yıl önce aslında Kiptaş'tan daire almak istediğini ama vazgeçtiğini o zamanki fiyatları bildiğini, fiyatların emlakçılar tarafından suni olarak şişirildiğini, kimsenin benim istediğim rakamlara satamadığını ve satamayacağını, çok kâr ettiğimi çok uygun bir rakama inersem almayı düşüneceğini söyledi. Ona o daireleri neden sattığımı birkaç kez anlatıp, almak istediğim dairelerin de 200.000 TL'den 300.000 TL'ye çıktığını ve benim bu fiyatla almaya hazır olduğumu belirtmeme rağmen ısrarla "Çok kâr etmişsin fiyatı indir" deyip durdu.

Bir noktadan sonra sinirlendim.

-Akıllı insan kendi kârını, aptal karşısındakinin kârını hesap eder. Benim burayı kaça aldığım seni ilgilendirmez, işine geliyorsa alırsın, işine gelmiyorsa almazsın, dedim ve çıktım.

Bu iş zor bir işti. Bunu ilk gün anlamıştım. Ertesi gün tacizler yine devam etti. Bir emlakçı Nezir Bey ile sorun yaşadığını kendisinin onunla karşı karşıya gelmek

Akıllı insan kendi kârını,
aptal karşısındakinin kârını
hesap eder.

istemediğini ama benim istediğim fiyata alıcısı olduğunu ve görüşmek istediğini söyledi. Ben böyle bir durumda kendi tarafımdan ödeyeceğim bedeli eğer işlem olursa Nezir Bey'e ödeyeceğimi söyledim. "Tamam" dedi.

Akşam kendisiyle buluştuk. Bana alıcısını da getireceğini söylemişti. Buluştuğumuzda alıcısının vazgeçtiğini başka bir emlakçının alıcısı olduğunu ona satabileceğimizi söyledi. Ben "Fark etmez aynı şartlar geçerli ben Nezir Bey'e öderim, siz kendi aranızda bölüşürsünüz" dediğimde, "Olur mu ben sizden alırım diğer emlakçı arkadaş alıcısından alsın" dedi.

İşin içine girdikçe ve oynanan oyunları gördükçe birkaç günde korkmakta haklı olduğumu anladım. *Hayatım boyunca karşı taraf sözünü tuttukça sözümden dönmedim, bazen karşımdaki verdiği sözden dönse bile ben sözümde durdum, ama o anda o piyasada bunlar para kazanma adına önemli şeyler değildi.*

Ben Nezir Bey'e söz verdiğimi eğer emlakçı kanalıyla bir alıcı gelirse bu işlemi Nezir Bey'le yapacağımı söyledim. Böyle biriyle ilk kez karşılaşmış gibi davrandı. Bana "Farz edin bu alıcı direkt size geldi" dedi. "Farz edemem çünkü öyle değil" dedim. Ayrıldık.

Bir yandan internette 193 m² satılık ilanı olan sahibinden satıcıları arıyordum. 295.000 TL yazan sahibinden ilanların çoğunu aradığımda ilanda sahibinden görünen portföylerin aslında emlakçılara ait olduğunu ve o portföyün satıldığını ellerinde 310.000 TL'ye 193 m² daire olduğunu öğreniyordum.300.000 TL bir sahibinden ilanında satıcı "Burası benim kendi yerim ve ben gerçek satıcıyım" dedi. Ertesi gün buluştuk. Şöyle dedi:

- 300.000 TL'ye hazır müşteri var, sen üstüne bir fiyat verirsen sana satarım.

- Daha dün konuştuk, ben size ikramınız olursa görüşelim dedim, siz bana cüzi de olsa bir şey yaparız yarın görüşelim dediniz. Şimdi fiyatı arttırmaya çalışıyorsunuz.

- Sizden sonra biri aradı ve istediğim fiyatı verdi. Ben biraz daha üstüne satabilmek için buradayım.

Sekiz yıl ticaret yapan biri olarak daha sekiz gün bile olmadan

yaşadıklarıma inanamamıştım. Birbirinin arkasından dolanıp iş yapmaya çalışan emlakçılar, gerçek alıcı olduğunuzu anlayınca fiyat yükselten satıcılar, fiyatı aşağı çekmek için her türlü kurguyu yapan alıcılar. "Bu nasıl bir iş!" dedim kendi kendime...

Nezir Bey ile görüşmemin üzerinden bir hafta geçmişti. Bir Pazar günü beni aradı. "Birkaç alıcı ve satıcı var, müsaitseniz uğrayın bir çay içelim."

Öğlen yanına gittim. Yaşadıklarımı anlattım. Gülümseyerek *"Bu iş böyledir. Bazıları para kazanmanın peşinde koşar, bazıları insan kazanmanın. Paranın peşinde koşanlar çabuk yorulur ve yok olur, insan kazananlar yorulduğunda, o insanlar onu ayağa kaldırır. Bunu bu işteki çok kimse anlamaz"* dedi.

Artık daire satışları ile ilgilenmeyeceğimi, bir aracı ile çalışmanın gereğini anladığımı, dairelerimi satmasını ve bana 193 m² daireler bulmasını söyledim. İnternetten ilanımı kaldırdım. Sonrasında beni arayanları da Nezir Bey'e yönlendirdim.

İki hafta içinde ortalama 250.000 TL'den dört daireyi de sattık ve ortalama 300.000 TL'den dört daire aldık.

Ocak ayının sonunda kuralar çekildi. Kuraları kızlarım çekti. Kura sonucu çıkan dairelerin hepsi güney cephe idi. İki daire Sular Vadisi'ne sıfır iki daire ön boşluğundan Sular Vadisi'ni görür şekilde bir arka cephedeydi. Birine kendimiz taşınacaktık, Kendimize seçtiğimiz dairenin içinde hemen tadilata başladık. Bir yandan yeni mobilyalar aldık. Çıkacağımız daire ve diğer dairelere ise sahibinden kiralık afişleri astık. Alım-satımı emlakçı ile yapmıştım ama kiralamada hem kiracıyı kendim tanımak istediğimden hem kiracının emlakçıya para ödemek istemeyeceğini düşünüp geç kiraya verme endişesinden, sahibinden kiralık afişi asmıştım. Bu afişlerden arayanlar oluyordu. 1.500 TL aylık kira istiyordum ama 1.300-1.400 TL'ye verecektim.

O hafta sonu taşınmaya hazırlanırken bir yandan da kiracı adayları ile görüşüyordum. Bir akşam daha önceki dairelerin satışı için beni arayan bir emlakçı her emlakçının her seferinde istisnasız söylediği o parlak cümleyi söyledi:

- Daireniz için çok ciddi bir müşterim var.

Ben telefonda kimdir, ne iş yapar, gibi sorularla kiracı adayının kim olduğunu anlamaya ve araştırmaya çalışırken

- Kim olduğunun önemi yok kiralamak değil satın almak istiyor.
- Ben satmıyorum.
- 380.000 TL veriyor.

Daire Sular Vadisi'ne bir arka paralelden bakıyordu. Bir ay önce 300.000 TL'ye almış, iki hafta önce kuralarını çekmiştim. Ve şimdi 380.000 TL'ye müşterisi olan bir emlakçı vardı. Bu bana göre imkansız bir şeydi ve emlakçının o an yalan söylediğini düşündüm. Sırf denemek için "400.000 TL olursa satarım" dedim. Ben sizi arayacağım dedi ve kapattı. Yaklaşık 20 dakika sonra aradı. "Hayırlı olsun 20.000 TL kapora aldım, yarın sabah gelin alın, Pazartesi günü de Kiptaş'ta devir yaparız" dedi.

Allah'ım bu nasıl bir şeydi! Bir yıl içindeki değer artışını faizlerin düşmesi, doların sabit seyri ve gayrimenkulün hemen hemen tüm İstanbul'daki artışına bağlamıştım ama bir ayda 300.000 TL'ye aldığım bir gayrimenkul 400.000 TL olmuştu. Kendi kendime ilk kez gayrimenkul almaya ve satmaya daha önce başlamalıymışım demiştim. İnsan en çok yaptıkları için değil de yapmadıkları için pişman olur. Sabah kaporayı almaya giderken aklımda "Acaba acele mi ediyorum, fiyat daha da artar mı?" sorusu da vardı ama söz bir kere ağızdan çıkmıştı.

> Bazıları para kazanmanın peşinde koşar,
> bazıları insan kazanmanın.
> Paranın peşinde koşanlar
> çabuk yorulur ve yok olur.
> İnsan kazananlar yorulduğunda
> o insanlar onu ayağa kaldırır.

O gün kaporayı aldım, o hafta sonu 193 m² dairelerimizden birine taşındık, Pazartesi kaporasını aldığımız dairenin satışını yaptık. Parayı alıp bankaya yatırdım. O gece internetten bir kaç kez hesapta paranın olup olmadığını ve o günkü satışın bir hayal değil de gerçek olduğunu kontrol ettiğimi hatırlıyorum.

O daireyi sattığımı duyan ve başka dairelerimin de

olduğunu bilen emlakçılar aramaya başladı. Arka taraftaki daire için 400.000 TL olursa ön tarafta ki oturmadığımız daire için 430.000 TL olursa satabileceğimi söyledim Bir kaç gün sonra bir emlakçı aradı. Bir başka emlakçının benim dairem için çok ciddi müşterisi olduğunu müşterinin kendisinin ofisinde akşam benimle görüşmek istediğini söyledi. Akşam ben gittiğimde beni arayan emlakçı, diğer emlakçı ve emlakçının müşterisi oradaydı. Biraz sohbetten sonra müşteri bana dönerek;

- Gökhan Bey bizim paramız hazır, biz hayırlısıyla sizin dairenizi almak istiyoruz, siz 360.000 TL istiyormuşsunuz eğer 340.000 TL olursa biz burayı alacağız.

Ben ne olduğunu anlamamıştım.

- Beyefendi ben 400.000 TL'nin bir kuruş altında satmayacağımı söyledim bu fiyat nereden çıktı?

Beni arayan emlakçı müdahil oldu;

- Siz öyle söylediniz ama ben pazarlıkla 380.000 TL'ye biter diye düşündüm.

Diğer emlakçı 'Bana arkadaş 380.000 TL olabilir deyince bende 360.000 TL bitirebiliriz dedim."

Müşteri de "Ben 360.000 TL denilince 340.000 TL'ye almak için buraya geldim."

Gülümsedim... Hatta kahkaha attım. Olabilirlik hesabının geldiği nokta ortadaydı. Aynı sitedeki diğer daireyi 400.000 TL'ye sattığımı, dairenin üstünde kiralık afişi olduğunu, asıl amacımın kiraya vermek olduğunu, emlakçıya ısrarla 400.000 TL'nin altında satmayacağımı söylediğimi, onun bu fiyata müşteri olduğunu söylediği için geldiğimi ve daha aşağısına kesinlikle satmayacağımı söyledim. Adamcağız şaşırmıştı. Aslında fiyatları öğrenmiş, kendince diğerlerinin çok altında bir daire bulduğunu düşünerek başkası almadan hemen harekete geçmişti. Ama öyle olmadığını da anlamıştı. Yavaş yavaş insanların bu işi yapanlara karşı neden tepkili olduklarını anlıyordum. Ne bir tanıtım, ne bir vizyon, ne bir emek ne de pazarlık dahi hiç bir katkı yoktu. İşini Nezir Bey gibi gerçekten iyi yapanlar vardı ama çoğu cebinde parası var mı yok mu araştırmadan her hangi bir daire soran müşteriyi

sizin karşınıza getiriyor, siz müşteriyle bir anlamda kafanız gözünüz yarılarak pazarlıklar yapıyorsunuz. Ola ki anlaşırsanız o da avucunu açıp sizden komisyon istiyordu. İstediğim son fiyata rağmen imkansız bir fiyata almak isteyen bir müşteri ile neden beni tanıştırdıklarını ise sonra anlamıştım.

Bir kaç gün sonra benim Erikli Su bölge bayiliği yaptığımı öğrenen müşteri şirketten beni aramıştı. Dönüp aradığımda görüşmek istediğini söyledi. Kendisinin onları benimle buluşturan emlakçıların müşterisi olduğunu o emlakçılar olmadan görüşmemin doğru olmayacağını söyledim.

Emlakçılara çok dargın hatta çok kızgın olduğunu söyledi. *Bir insan rakamı ne olursa olsun her hangi bir şeyi daha ucuza alabileceğini düşünüp de daha üstünde bir para ödediğinde, her kuruş o insana koyar.* Allah yaratırken her insana bu duyguyu vermiştir ve tüm alımlar için bu geçerlidir. Adamcağız burayı kendisine söylenen 360.000 TL'ye göre 340.000 TL'ye almak istemiş, hatta en son 360.000 TL'ye alabileceğine inanmıştı. Görüştüğümüzde de bunun olamayacağını anlamış, başka dairelere bakmış, bu dairenin konumunda diğer dairelerinde en az 400.000 TL olduğunu görmüştü. Emlakçıların sırf "Sizi biz tanıştırdık, burayı ne kadardan alırsanız da, satarsanız da bize komisyon ödemek zorundasınız" demek için aslında olmayacağını bildikleri halde bizleri tanıştırdığını ikimiz de anlamıştık. Bu halde zaten 360.000 TL diye hayal ettiği bir daireye 400.000 TL ödeyip üstüne de komisyon adı altında tanıştırma bedeli ödemek istemiyordu. 400.000 TL'ye almaya hazır olduğunu söyledi. Nedeni ne olursa olsun emlakçılar vasıtasıyla geldiğini onlara ödeme yapmadan ona daireyi satamayacağımı söyledim. Çok ısrar

> Emlakçı, "Biz normalde % 3 ile çalışıyoruz." dedi.
> Yaptığınız normal değil ki dedim.
> Devam etmedi...

etti. Kabul etmedim. Beni arayan emlakçıyı aradım. Durumu anlattım. Müşteriyi aramalarını, taktiklerini hem benim hem müşterinin anladığını ama yine de onları devre dışı bırakmak istemediğimi, uygun bir rakam talep etmeleri ve anlaşmaları halinde ancak o daireyi o müşteriye satabileceğimi söyledim.

Emlakçı biz normalde %3 ile çalışıyoruz diye başladı, yaptığınız normal değil ki dedim, devam etmedi.

İki gün sonra alıcı aradı emlakçılarla anlaştıklarını ve daireyi 400.000 TL'ye almaya hazır olduğunu söyledi. Beni arayan emlakçıyı aradım. Teyit etti. Alıcıyı aradım "Tamam, hayırlı olsun" dedim. Ev için kredi kullanacağını, kapora vermek istediğini, 15 gün müsaade edip etmeyeceğimi sordu, olur dedim. Başakşehir'deki evler Kiptaş tarafından yapılmıştı ve hiç birisinin tapusu yoktu. Sadece katılım bankaları kredi kullandırıyordu. Kredi Kiptaş kefaletinde olduğu için çok kolay çıkıyordu. Bir hafta sonra kredi çıktı ve devri yaptık.

Daireleri sattığımı duyan emlakçılar aramaya başladı. O dönem gerçekten ciddi bir hareketlilik vardı. Fiyatlar neredeyse her gün yükseliyor bunu gören alıcılar bir an önce gayrimenkul almak için acele ediyordu. Bu ortamda Al-Sat yapmaya başladım. Uygun fiyatlı gördüğüm evleri biraz daha pazarlık yaparak alıyor, bazen iki-üç günde bazen bir aya kadar satıyordum. Başakşehir Erikli Su bayiliği çok işe yaramıştı. Satıcı bana blok ve daire numarasını söylediği an cephesini, okula, çarşıya veya camiye yakınlığını daha daireyi görmeden anlıyordum. Çok kolay bir işti. Zaten tüm daireleri Kiptaş yapmıştı. Dolayısıyla üreticinin farklı olmasından kaynaklanan bir fiyat farkı yoktu. Genelde kış çok soğuk olduğu için güney cephe daireler hem daha hızlı hem biraz daha yüksek fiyata satılıyordu. Küçük çocuklu aileler için okula yakınlık, evin kadını çalışmıyorsa çarşıya yakınlık ve tüm alıcılar için camiye yakınlık daha yüksek fiyata ve daha hızlı daire satışı demekti. Başakşehir muhafazakar insanların oturduğu bu tür insanların büyüyen talebi ile fiyatların arttığı, Migros ve Carrefour'da bile alkol satışının olmadığı daha doğrusu alkol satılan bir tane dahi yerin olmadığı sadece dördüncü ve beşinci etapta yaklaşık 10.000 konutun olduğu bir projeydi.

Al-Sat çok kolay ve çok risksiz bir işti. Daireyi ya sahibinden ya da emlakçıdan buluyor, devir işlemini yapıp, parayı ödüyor, bir alıcı bulunca da parayı alıp devir yapıyordum. Sadece Başakşehir Erikli Su bayiliğinde beş araç ve on personelle aylık 10.000 su satıyor, her damacanaya emek verip alın teri akıtarak ayda 10.000 TL civarında para kazanıyorduk. Oysa bu işte sabah 220.000 TL'den aldığınız bir daireyi akşam 230.000 TL'ye satabiliyordunuz. İşin en güzel yanlarından birisi bunu yaparken kimseye ihtiyaç duymuyordunuz. Su işinde siz ne kadar yatırım yapmış olursanız olun personel eğer müşteriye iyi davranmaz veya suyu zamanında teslim etmezse o müşteriyi kaybedebiliyordunuz, burada o anlamda da birine bağımlı değildiniz.

Bir zaman sonra daha fazla daire almak için katılım bankalarından kredi kullanmaya başladım. Size tuhaf gelebilir ama Kızbes anneme söz verdiğim için hayatım boyunca hiçbir zaman bankaya yatırdığım herhangi bir paradan faiz almadım. O ana kadar da ticaret hayatım faiz ödemekle geçti ama Al-Sat yaparken kullandığım kredi sayesinde daha çok alım yapıp ödediğim faize göre o kredi sayesinde o faizin kat kat üstünde para kazanıyordum. Gerçi aslında kredi aldığım katılım bankaları da benden aldıkları fazla paraya faiz değil kâr payı diyordu. Ve gerçekten de bana ettirdikleri kârdan pay ödüyordum.

Gayrimenkul danışmanlığı dünyasına giriş

Nisan ayının ortasına doğru bir emlakçı elinde çok uygun fiyata müstakil bir villa olduğunu, sahibinin acilen bunu satması gerektiğini söyledi. Villalar ortalama 500.000 $'dı, ama hızlı satılmadıklarını da biliyordum. Çok ısrar edince gidip dışarıdan baktım. Dördüncü Etap Birinci Kısımda bulunan V1K 108 numaralı villanın konumu ne iyi ne kötüydü. Emlakçı villa sahibini aradı. Bize villayı evin hanım efendisi gezdirdi. Eşi uluslararası bir akaryakıt şirketinin gaz bölümünde genel müdürdü. Villaya güzel tadilat yapılmıştı.

Eşinin iş yeri Anadolu yakasına taşındığı ve çok seyahati olduğu için o yakada bir projeden çok uygun bir fiyata bir ev bulduklarını anlattı. Burada muhafazakâr komşularıyla pek ilişki kuramadıklarını söyledi. Fiyattan söz açmak istediysem de "Biz buranın satışıyla ilgili, sizi getirmiş olan emlakçı beyefendiye yetki verdik" dedi. Emlakçı burayı bir ayda 500.000 $'a satarım diyordu. Ben ısrarla mal sahibiyle yüz yüze görüşmek istememe rağmen, sahibinin İstanbul'da çok az bulunabildiğini, kendisinin tam yetkili olduğunu ileri sürdü. Ayrıca: "Abi sen bize güvenmiyor musun? Biz sana yanlış yapar mıyız? Sen artık bu piyasanın en önemli oyuncularından oldun, sürekli Al-Sat yapıyorsun. Sana yanlış yapacak olursak, itibarımızı kaybederiz" gibi laflar söyledi. "En son 400.000 $ olur" dedi. "Sen ne istiyorsun?" dedim. "5000 $" dedi. "Satıcıdan alıyor musun?" dedim. Kırıldığını belli eder şekilde

yüzünü asarak; "Abi sen Al-Satçısın, Al-Sat işinde tek taraftan alınır, inşallah burayı biz sattığımızda o zaman senden bir %1 daha alırız" dedi.

Artık sürekli olarak yanında her an kapora vermek için para taşımaya başlayan ben çıkarıp 5.000 $ kapora verdim. Kapora aldığına dair bir belge aldım. Villa sahibiyle Alım-Satım sözleşmesini düzenleyip imzalattıktan sonra bana vereceğini söyledi. İnanmıştım. O villanın Gayrimenkul Danışmanlık sektörüne girmemi sağlayacağını, bırakın 500.000 $'a satmayı aynı fiyata bile bir yıl sonunda satamayacağımı, beş yıl o villada oturmak zorunda kalacağımı o an bilmiyordum.

Bir hafta içinde Türkiye Finans Katılım Bankası İkitelli şubesinden 320.000 $ kredi çıktı. Emlakçıyı aradım, günlerden salıydı. Biraz sonra döndü. Cuma günü devir yapabileceğimizi söyledi. Cuma günü saat 09.00'da satıcıyla beraber bankada buluşuruz diye randevulaştık. Cuma sabah bankaya gittiğimde emlakçı yoktu ve satıcıyı tanımıyordum. Şube müdürü geldi, "Gökhan Bey villa satıcısı benim odamda, sizi sordu, siz gelinceye kadar ben odama aldım sohbet ediyorduk" dedi. Şube müdürünün odasında mal sahibiyle tanıştık. Ben gerekli evrakları imzaladıktan ve üzerine vermem gereken nakit parayı şubeden aldıktan sonra şubede görevli bir personel de, yanında devirden sonra satıcıya vermek üzere aldığı günlük bloke çekle birlikte bizimle geldi.

Emlakçıyı bir-iki kez arayıp ulaşamamıştım. Satıcı da ulaşamamıştı. Kiptaş Genel Merkeze gittiğimde orada bulunan emlakçılara bize villayı satan emlakçıyı sormuş babasını kaybettiği için gece memleketine gittiğini öğrenmiş, çok üzülmüştüm.

İçeriye gereken evrakları verdik. Devir işlemimizin hazır olduğunu söylediklerinde görevli personelin masasının önüne satıcıyla birlikte karşılıklı oturduk. Ben devirden önce "Çekin üstüne ödemem gereken parayı ödeyeyim" dedim. Çantadan 10.000 $'lık desteleri sehpanın üstüne koymaya başladım. bir- iki-üç-dört deste, elim çantada. Satıcı "Hayırlı olsun" dedi. Önce anlamadım. 320.000 $ bloke çek. 40.000 $ nakit para varken satıcı "Tamam, hayırlı olsun" demişti.

- Siz burayı bana kaça satıyorsunuz?

- 360.000 $.

İnsan iki şeyi asla kabullenemez. Adam yerine konulmamayı ve aptal yerine konulmayı. Sinirden ellerim titremeye başladı. Emlakçı beni aptal yerine koymaya kalkmış, her şey ilahi bir adaletle ortaya çıkmıştı. Orada bir şey söylemedim. Devri yaptık, dışarı çıktık, satıcı emlakçının iki gündür kendisine "Sen yoğunsun, bana vekâlet ver seni uğraştırmayayım" dediğini, o sabah aslında ona vekâlet vereceğini, ona ulaşamayınca kendisinin geldiğini söyledi.

Satıcıya emlakçının o villayı bana 400.000 $'dan sattığını söylediğimde o benden daha kötü oldu. O gün Allah o insanın babasını öldürmüştü. Allah böyle bir şey yapmamış olsaydı ve emlakçının bize yaptığını anladığımız an o emlakçı orada olsaydı ben de satıcı da ona ne yapardık bilmiyorum.

"İnsan iki şeyi asla kabullenemez.
Adam yerine konulmamayı
ve
aptal yerine konulmayı."

Franchise alıyorum

Arabaya oturdum. Düşündüm... Sadece son dört ayda onlarca ev alıp satmıştım. Ev aldığım ve sattığım insanlar gözümün önünden geçti, tüm ticari hayatımı düşündüm...

Gayrimenkul bir insanın hayatı boyunca aldığı veya sattığı en değerli şeydi, insanlar 5, 10. 20 yıl çalışıp bir gayrimenkul alabiliyorlardı. Ve bunun için gerçek anlamda danışmanlık alabilecekleri, bu işi dürüst bir şekilde yapan, bir eli onların elindeyken öbür eli onların cebinde olmayan profesyonellere ihtiyaçları vardı. O gün yaşadığım o olaydan sonra Emlak Ofisi açmaya karar verdim...

Hayatım boyunca basit ilkelerim oldu ve bunu her zaman uygulamaya çalıştım. Neyi yapıyorsan yap elinden gelenin en iyisini ve mümkünse en iyisiyle yap. Erikli Su ile markanın ne kadar önemli olduğunu neredeyse sıfırdan başlayan bir markada zirveyi görerek anlamıştım. Sıradan olmak istemiyordum. Bir marka ile yürümenin hem yaşadığım emlakçı tecrübelerinden hem piyasadaki algıdan dolayı en iyisi olacağını biliyordum.

Emlak markalarını araştırmaya başladım. Türkiye'de o zaman 300 ofisi olan bir markanın Başakşehir Dördüncü Etapta iki ofisi vardı. Bunlar normal emlakçı gibi çalışan bir ofis sahibi, yanında bir-iki elemanı olan ofislerdi, diğer yerleri de görünce genelde aynı olduklarını anladım, 15-20 m^2'lik bir alan yeterliydi. Bölgeden ve semtten ziyade bulunduğunuz sokağa, hatta aynı cadde üstünde bile birkaç ofis

verebiliyorlardı. Cazip bir franchise bedelleri vardı, aylık sabit bir ücret veya kazanılan komisyondan pay almıyorlardı. Bir şey veremedikleri için bir şey alamadıklarını düşündüm ve onları eledim. Global olduğunu söyleyen ama doğduğu Amerika'daki ofis sayısı Türkiye'dekinden az olan başka bir marka, Başakşehir için ayrı, başka bölgeler için ayrı fiyat istedi. Zaten uygun olan fiyatı pazarlıkla biraz daha indi. *Kural yoksa kurumsallık olamaz.* Tek amaçlarının benden almak istedikleri başlangıç bedeli olduğunu ve bunda bile "Ne alırsak kârdır" zihniyetinde olduklarını anladım. O markayı da eledim. Dünyada en fazla ofis sayısına sahip olduğunu söyleyen bir markanın ise bana avantajlarını anlatırken "Biz, aylık sabit şu kadar bir para alıyoruz ve beş yıl boyunca hiç artmıyor, diğer bir marka her yıl arttırıyor, franchise bedelimiz de diğerinin altında" demesi bende şüphe uyandırdı. "Siz bizim kazanacağımız komisyondan %8 almıyor musunuz? Aylık ofis giderlerimi hesap ettiğim zaman zaten istediğiniz aylık tutarı %8 ile karşıladığımda ben para kazanmıyorum ki" dedim. Daha yeni tanıştığımız yetkili bana "Siz yabancı değilsiniz bizde %8 kimse ödemez. O yüzden bizim amacımız sadece aylık sabit alacağımız paradır" dedi. Siz bölgenizde ne kadar iyi olursanız olun, eğer marka bir bütün olarak iyi değilse, o markanın içinde çok iyi bir yere gelebilirsiniz ama paraya bu kadar muhtaç ve kendi koyduğu %8 kuralını aylık alacağı sabit para için uygulamaktan aciz bir marka, başarılı olamazdı. Onu da eledim.

> Kural yoksa kurumsallık olamaz.

Biraz araştırınca ve franchise veren diğer şirketlerle de görüşünce Remax'ın o an için en iyi seçenek olduğunu anladım. Franchise Satış Danışmanı Ufuk Şevki ile görüştük.

Remax'ın Başakşehir Dördüncü etapta bir ofisi vardı ve ben Başakşehir

Beşinci etapta ikinci bir ofis istedim. Diğer markaların bir ofisleri olduğu halde bana ikinci ofisi, ya da ikinci ofisleri olduğu halde üçüncü ofisi vermeyi kabul ettiklerini söyledim. Ufuk Şevki ne başlangıç franchise bedelinden ne de aylık zorunlu ödemelerden hiçbir indirim yapmadı. Diğer tüm markaların daha kısa süreli ve genelde sadece başlangıç eğitimi verdiklerini ama bunu ücretsiz yaptıklarını hiç olmazsa benim için belli sayıda danışmana başlangıç eğitimini ücretsiz yapmalarını istedim, bunu da kabul etmedi. "Başka markadan alırım" dedim, "Yapacak bir şey yok" dedi.

Bir akşam saat 17.00'de başlayan toplantı gece 24.00'de bitti. Ben Başakşehir Dördüncü etapta bir Remax Ofisi olduğunu ve Beşinci etapta bir ofis açmak istediğimi söyledim. O kendilerinin diğer markalar gibi küçük ofisler vermediğini, büyük bölge ofisleri verdiklerini Başakşehir'de ofisleri olduğu için oraya da ofis vermeyeceklerini söyledi. Bir yıl sonra o ofisin franchise süresi bitecek, o zaman bana o bölgeyi de vermeyi düşünebilecekler, ama o anda İkitelli Organize'de ofis verebileceklerdi. Ben;

- İkitelli Organize'yi istemem.

- Neden?

- Orada herkes tüccar, neden bir aracıya ihtiyaç duysunlar ki?

- Sen yıllarca şirketlere hizmet verdin, oradaki çalışanlar bu işi yapan profesyonel biri varken neden kendileri yer arasınlar ki?

Benim ticari gayrimenkulü çok iyi yapabileceğimi, bu alanda Remax içinde de sektörde de boşluk olduğunu, bunu doldurabileceğimi, Remax'da bölge sınırı olmadığını istersem Başakşehir'de de çalışabileceğimi söyledi. Bölgenin çok iyi bir bölge olduğunu da.

- Peki, bu kadar iyi bir bölge ise neden daha önce biri almamış?

- Kalabalık bir meydanda yerde bir para bulursan ne yaparsın?

- Ayağımla basar çekerim biri misinayla şaka mı yapıyor diye?

- Sonra.

- Alıp cebime koyar, biraz ileride güneşe tutarım sahte mi değil mi diye?

- Birçok insan bu gerçek değildir diye eğilip almaz. Bu bölge seçimi de öyle. Bir çok bölgede daha önce bir çok ofis başarısız olup

kapatmışken biri ofis açıp çok başarılı olabiliyor. Marka başlamanı sağlar, sonunu ve sonucunu sen belirlersin.

- Sizin logonuzda balon var, bu balon patlamasın?
- Biz sürekli gaz veriyoruz, korkma patlamaz.
- Hayırlı olsun.
- Murat Bey bizim bölge direktörümüz onunla tanışacaksın o onaylarsa biz hayırlı olsun diyeceğiz.

İki gün sonra tekrar Genel Müdürlüğe gittim. Odada Murat Bey'i beklerken uzun boylu benim yaşlarımda genç bir arkadaş odaya girdi, biraz sohbet ettik. Kalkarken "Hayırlı olsun" dedi. Ben görüştüğümün kim olduğunu anlamamıştım ve "Ben Murat Bey ile görüşecektim daha" dedim. Gülerek "Murat benim" dedi.

Emlakçıdan kazık yiyeli bir ay olmuş ve ben üç hafta içinde İkitelli Organize Sanayi bölgesi için Remax Franchise almıştım. Ofisimin adını Extra koydum ve böylece Remax Extra doğdu.

Marka Yetkilileri yer seçimi konusunda Basın Express yolunun devamı olan Atatürk Bulvarının doğru olacağını düşünüyordu. Onlara göre tarif edilebilirlik, tabela cephe görünürlüğü çok önemliydi ve sanayi sitelerinin içlerine girmemeliydim.

Atatürk Bulvarındaki binaların giriş katları mağaza ve dükkânlar, üst katlar ise 2.500 veya 5.000 m^2 üretim alanları olarak kullanılıyordu. Ofis alanı hemen hemen hiç yoktu. Bulvarın girişinde iki katlı İpekyol Mağazasının üstünde devren kiralık yerden başka da kiralık yer yoktu. Üç haftalık bir arayıştan sonra Basın Express yolunun devamı Atatürk Bulvarının girişinde iki katlı İpekyol Mağazasını 60.000 $ vererek devraldım. 6.500 $ kirası vardı. Cephesinin 1/3'ünü böldüm ve üst kata giriş için merdiven koyarak ofisim için tadilat yapmaya başladım. O zaman bana "Çok heyecanlısın, çok para harcıyorsun" diyen dostlarım bir-iki yıl sonra "Çok doğru yapmışsın" demeye başladı. Alt katı daha bizim tadilat bitmeden 40.000 $ devir, 4.500 $ aylık kira bedeli ile Görgülü Pastanelerine devrettim. 20.000 $ devir bedeli ile 300 m^2 bir ofisin 1 TL bile harcamadan tavan ve tabanını çözmüştüm ve aylık kiram 2.000 $'a düşmüştü. Yani 6,5 $/$m^2$'ye İkitelli Organizede Atatürk Bulvarı üzerinden girişi, cephesi ve tabela değeri olan dükkân tutmayı

bırakın, o fiyata depo bile bulunmazdı o dönem.

Franchise sözleşmesini imzaladıktan ve ofisi tuttuktan sonra bölgedeki tüm emlak işi yapan ofisler ve kişilerle tanıştım. Bana ihtiyacı olmadığı halde bir maceraya atılmış zavallı bir insan gibi davrandılar. Kendi iş yapma kültürleri ve şekilleri ile oluşturdukları ön yargıları bu işin doğası ve gerçeği gibi anlattılar. Hepsi, ama hepsi benim de kendi oluşturdukları o gerçeklere göre hareket etmem gerektiğini söyledi Bölgemde daha önce hiçbir kurumsal gayrimenkul ofisi tutunamamıştı. İşler ilişkilerle, çok amatör bir şekilde ahbap-çavuş ilişkisi ile yürüyordu. Komisyon parası alamadıklarından yakınıyorlardı. (Komisyon, hizmet vermediğiniz, pazarlama çalışması yapmadığınız, değer katmadığınız, pazarlığında olmadığınız ve sonucunu sizin tayin etmediğiniz işlerde alınan tanıştırma bedelidir bence. Bunun yerine cüz'i bir miktar tanıştırma bedeli öder. Hak edilerek alınan bedelden ziyade müşteri tarafından istenmeyerek ödenen bedeldir.) Çoğu komisyon alamadıklarını, ancak kendilerini geçindirdiklerini, benim kariyerime, ünvanıma ve geçmiş deneyimlerime göre yanlış bir seçim yaptığımı ve bu işe harcadığım ve harcayacağım zamana yazık edeceğimi söyleyerek bana acıdı. Bir kısmı ise bıyık altından gülümsüyordu. Hiç unutmuyorum birisi, ki hala kendisi ile görüşürüm:

- Doktor, aracılıktan para kazanamazsın ama öyle işler gelecek ki varisler fiyatını bilmeyecek, mesela Almancı olacak müşteri, zaten çok ucuza aldığı gayrimenkulü sen ne fiyat dersen satacak. Batanlar olacak dönem dönem ve gayrimenkullerini 3-5 kuruş kalsın diye çok düşük fiyata satacaklar, senin paran var, sen bu işte ancak onları alıp satarak para kazanırsın, dedi.

Yaklaşık yedi yıl aracılık yaptım. Ne bana ne de ofisimdeki bir gayrimenkul danışmanıma öyle bir satıcı veya portföy hiç gelmedi. Ne şekilde elde ederse etsin, gayrimenkulünün değerini eksik bilen birine de rastlamadım. *Bazen bir işte ne yapmanız gerektiğini öğreten olmaz ve o işi çok iyi yapanlar yöntemlerini kimse ile paylaşmayıp sır gibi saklarlar, ama ne yapmamanız gerektiğini öğretecek ve o işi kötü yapan onlarca insan vardır.* Ben bu ziyaretlerde kendimce ne yapmamam gerektiğini öğrenmiştim. Gerçi birinci yılın sonunda onların dili ve

kültürü ile iş yapmaya başlamış ve işi bırakma noktasına gelmiştim, ama en azından o anda bu işi onların düşündüğü ve yaptığı gibi yapmamam gerektiğinin farkındaydım.

Ofise daha tadilata bile başlamadan bulunduğum markanın Antalya Limak Limra Oteldeki kongresine gittim. O kongre ufkumu ve işe bakış açımı tamamen değiştirdi. Benim bir ofis alırken ana amacım şuydu: Danışmanlar alırım, onlar uygun fiyatlı portföyler bulurlar, bunları satarım oradan para kazanırım, danışmanları maaşla da çalıştırabilirim ve gayrimenkul danışmanlarının kazanacağı para ofisimin aylık giderlerini karşılasa da olur, şeklindeydi. O kongrede işin ne kadar büyüyebileceğinin ve aslında zaten büyük olduğunun farkına vardım. Burada öğrendiğim bir diğer şey ise şu oldu: En çok ciro kazananlara madalya vermişlerdi ve onlar biraz da havalı biçimde etrafta geziniyorlardı. Girdiğim ilk andan kongre bitene kadar kahvaltıda, öğlen yemeğinde, akşam yemeğinde, seminer aralarında, kokteyl ve ödül törenlerinde neredeyse tüm madalya takanlarla tanıştım ve konuştum. Marka yetkililerinin franchise alırken örnek verdiği kişilerle konuştuğumda gözümde büyüttüğüm kadar zor ve imkânsız şeyler yaparak değil, söylenenleri uygulayarak başardıklarını anladım. Onların başardıklarını ben de başarabilirdim ve hatta başarılı olmuş birçok arkadaştan yaş olarak küçük olmama rağmen hem ticaret hem de satış tecrübemin daha fazla olduğunu anladım. Orada hayatım boyunca bana her zaman ve her koşulda destek olan Yusuf Güleryüz ve Adnan Bozbay gibi çok değerli iki insanla tanıştım. Bu iki insan bana bildikleri her şeyi verdiler ve yaptığım şeyleri denetleyerek beni daha ileriye götürdüler. Ayrıca sorularıma cevap vermeyen, beni küçümseyen, nasıl başardığını ya anlatmayan veya

> Bir gayrimenkulün fiyatını çok basit bir şekilde komşular belirler.

yaptığı gibi anlatmayan insanlarla da tanıştım. Öğrendiğim bir başka şey sahneye çıkmanın ve ödül almanın insanı değiştirmesiydi belki, belki de benim gibi yeni başlamış birçok insanın sorduğu sorular karşısında onlarında kafalarının bulanmasıydı. Bilmiyorum...

Ofise döndüm; tadilata başladım. Tadilat süresince eğitim aldım. O dönem görevli Franchise Geliştirme görevlileri her konuda olduğu gibi eğitim konusunda da bana ciddi destek verdi. Tadilat uzadı, mobilyaları hazır almak yerine sipariş ile yaptırdım, bu da hem daha pahalıya mal oldu, hem de mobilyaları geç teslim aldığım için ofisi geç açmama neden oldu.

Ofis yavaş yavaş oluşmaya başladı. Al-Sat yapmaya devam ediyordum. Ama Başakşehir bölgesinde hiç aklıma gelmeyen bir tepki ile karşılaşmaya başladım. Emlakçılar artık bana bilgi vermiyordu. Çünkü ben de artık Emlak işindeydim ve verdikleri portföy bilgisini eğer satın almazsam emlakçı olarak almamdan korkuyorlardı. Neden artık Al-Sat yapabilecek yer söylemiyorsunuz diye sorduğumda ise bazıları bunu açık açık söylemişti. Bu hiç aklıma gelmemişti ama böyleydi. Ben onların müşterileri iken artık rakipleriydim. Hepsi tek yetkili olmadan ve sözleşme ile garanti altına almadan çalıştıkları için, bunu artık rakip gördükleri bana söylemiyorlardı.

Çok heyecanlıydım özellikle eğitimlerle birlikte sözleşme yapılmadan çalışılmaması gerektiğine tam olarak ikna olmuş, Recruiting denilen danışman işe alma ve Gayrimenkul sahipleri ile portföy alma görüşmelerine başlamıştım. Bölge uzmanı olmanın ne kadar önemli olduğunun farkındaydım.

> Fiyatını başkasına sorarak öğrendiğin gayrimenkulü satamazsın.

Doğru fiyatlandırılmamış bir gayrimenkul satılmaz. Çünkü gerçekten akıllı ve cebinde parası olan insanlar o

bölgedeki hemen hemen satışta olan tüm gayrimenkulleri görür. Sizin sattığınız gayrimenkul pazardaki diğer benzer gayrimenkullerin fiyatının altında değilse sizinle pazarlığa dahi girmez. O yüzden bir gayrimenkulün fiyatını çok basit bir şekilde komşular belirler. O sokaktaki, sitedeki satılıkta olan eş değer mülklerin fiyatının üzerinde bir fiyat isterseniz yükselen bir piyasada olsanız dahi en azından hızlı satamazsınız. Yani fiyatı belirlemeniz için en son komşunuzun gayrimenkulünü kaça sattığını, şu andaki gayrimenkulünü satışa çıkarmış komşuların ne fiyat istediğini hatta ve hatta oradaki 1-3-5 yıl önce fiyatları bilmeniz gerekir. Bunun adına da bölge uzmanlığı denir. Ben buna da inanmıştım. *Parolam şuydu; fiyatını başkasına sorarak öğrendiğin gayrimenkulü satamazsın.*

Ofisimi açıyorum
İlk denemeler, ilk hatalar
ilk vazgeçişler

2006 yılı 1 Temmuz'unda ofisi açtık. Genç bir asistanımız ve yemek de yapması konusunda anlaştığımız çaycımızla birlikte start verdik. Kariyer sitelerine, sahibinden.com, hürriyetemlak gibi sitelere üyeliklerimizi yaptırmıştık. Gayrimenkul danışmanlarıma rakip olmayacağım kararındaydım. Gayrimenkul danışmanları alacak, onlara bu işi öğretecek, uzmanlık bölgeleri belirleyecek, kazandıkları paradan para kazanacaktım. Tanıdığım tüm insanlara bu işe başladığımı haber veriyordum.

Slogan basitti!

- Tanıdığınız gayrimenkul almak, satmak veya kiralamak isteyen birisi var mı?

- Kendi işinin patronu olmak isteyen birini tanıyor musunuz?

Birçok kişi ile görüşmeye başladım. Çok büyük bir heyecanla bu işin ne kadar büyük olduğunu, çok para kazanabileceklerini, büyük bir sermayeye gereksinim duymadan kısa sürede sonuç elde edebileceklerini görüyordum. Belirli bir süre sonra o heyecanı karşımdakilere de bulaştırdığımı fark ediyordum ama görüşmelerden söyle sonuçlar çıkıyordu:

- Maaş kaç para?

- Dediğiniz kazançları kazanamazsam bana ne vaad ediyorsunuz?
- Sigorta yapacak mısınız?
- Araba veriyor musunuz?
- Her şeyi ben karşılayacaksam siz neyi karşılayacaksınız?
- Eğitim neden zorunlu, neden ücretli, eğitim ücretini biz neden veriyoruz, eğitim ücretini siz neden vermiyorsunuz?
- Markanızı ben ilk kez duydum, sizin markanızı tanıtmak için ben mi para ve zaman harcayacağım?
- Yani ben emlakçı mı olacağım?
- İnsanlar emlakçıya portföy vermez ki.
- Siz sözleşme yapmak zorundayız diyorsunuz, kimse sözleşme imzalamaz ki.
- Herkes mülkünü kendi satmak ister.
- Siz tek yetkili olacağız diyorsunuz kimse bir yere bağlı olmak istemez ki.
- Alıcı sahibinden satılan yerlere bakar, emlakçıdan bakmışsa bile emlakçıyı devre dışı bırakır.
- Benim şu an bir işim var ve böyle bir macera için işimi bırakamam ki.
- Burada kaç kişi çalışıyor, anlattığınız kadar iyi ise neden çalışan kimse yok?
- Siz de bu işe yeni başlamışsınız ve daha bir şey yapmamışsınız, zaten kendiniz işi bilmiyorsunuz bana ne öğreteceksiniz ki?
- Bu bölgede bir Amerikan markasıyla kimse çalışmaz!

Bunun gibi itirazlarla görüşme sonlanıyordu. Bu itirazlara cevap vermeye çalışsam da pek başarılı olamıyordum.

En kötüsü de çok iyi geçen görüşmeden sonra "Ailem, eşim, annem-babamla son kez görüşeyim sonra başlayabilirim" diyenler ne dedikleri gün geldiler, ne de telefona cevap verdiler. Bir zaman sonra farklı telefon numaralarıyla ulaştığım gayrimenkul danışmanı adaylarından, yakınlarından ve ailelerinden Sultan annemin bana böyle bir iş kurma kararımdan sonra verdiği cevabı söylüyorlardı.

- Oğlum Allah akıl fikir versin, sen deli misin? Bunca yıl okuyup, bunca iyi işler yaptıktan sonra emlakçı mı olacaksın, ben oğlum

emlakçılık yapıyor mu diyeceğim?

Konuşmalar bazen şöyle oluyordu;

- Gökhan Bey siz bir başlayın, ben sonra kesinlikle aranızda olacağım.
- Benim hiç param yok maaş verirseniz olabilir.
- Benim şu kadar borcum var onları kapatırsanız sizinle çalışabilirim" diyenler bile oldu.

Günler, haftalar geçmişti. Onca görüşme yapıp hiç gayrimenkul danışmanı alamamıştım. *Başarısızlık insanın başaracağına olan inancını önce sorgular daha sonra yok eder hale gelebilir. Bunun en büyük nedenlerinden biri hata yapıyor olduğunu düşünmemek ve nerede hata yapıyor olduğunu anlamamaktır.*

Diğer taraftan gayrimenkul danışmanım olmadığı için sahibinden satılık olan portföy görüşmelerini ben yapmaya başlamıştım.

Ben; Bulunduğum marka dünyanın şu kadar ülkesinde, şu kadar ofis ve şu kadar danışmanla çalışıyor, eğer portföyünüzü bana verirseniz dünyadaki şu kadar danışman portföyünüzü satmak için çalışacak.

Satıcı; Ben daha söylediğiniz markayı ilk kez sizden duydum.

Ben; Olur mu, dünyada bizim markamızdan daha fazla kimse gayrimenkul satmıyor (Gerçi bu iddiayı sonrasında birçok marka söylemeye başlamıştı)

Satıcı; Dünyada ne sattığı önemli değil. Siz burada nereleri sattınız?

Ben; Sizin portföyünüzü pazarlamak için ilan sitelerine, gazeteye ilan gireceğiz, afiş asacağız.

Satıcı; Onları ben de yaparım zaten

Ben; Bölgedeki diğer emlakçılara da haber vereceğiz.

Satıcı; Hepsi biliyor zaten ama diyelim ki portföyü sana verdim benden ne istiyorsun?

Ben; Tek yetkili sözleşme.

> Başarısızlık,
> insanın başaracağına olan inancını
> önce sorgular, daha sonra yok eder
> hale gelebilir.

Satıcı; Ben bir yere bağlı kalmam sana tek yetki versem bile sözüm söz ama imza atmam!

Satıcı; Sen komisyonunu alıcıdan al ben komisyon ödemem. Ödeyecek olsam bile %3 ödemem, %1 en fazla öderim fatura da istemem.

Satıcı; Bana müşteri gelirse kendim satarım.

Satıcı; Bana bu yeri aldıran emlakçıyı ve şu sokaktaki emlakçıyı kıramam onları sana yetki versem de bu yetkinin dışında tutarım.

Satıcı; Yan komşu 500.000 TL isteyebilir ama benim dükkanım daha dekoratif, daha güzel, o yüzden seninle çalışır yetki veririm ama 650.000 TL'den bir kuruş aşağıya satmam.

Satıcı; Ben gayrimenkulümü başka gayrimenkul almak için satmayı düşünüyorum bana bir yer bulursan burayı satarım.

Gibi onlarca itiraz oluyordu görüşmenin sonunda.

Zamanla kendimi Müslüman mahallesinde domuz eti satan kasap gibi hissetmeye başlamıştım. Başlayalı üç aya yakın olmuştu. Düşük değerli bir kaç portföy alabilmiş ama bir gayrimenkul danışmanı başlatamamıştım ofisime.

İnanç, zaman, para ve başarı... Bir insanın ayakta kalabilmesi için dört bacak üzerinde yürümesi gerekir bana göre. İnanarak bir işe başlarsanız, bunun için yapmanız gereken yatırımı yapar, harcamanız gereken parayı harcarsınız. Zamanla başarı elde ettikçe para da kazanırsınız ve başlarkenki inancınızın aslında başardıkça olandan daha az olduğunu hissedersiniz. Giderek inancınız, paranız ve başarınız artar. İnanmak Allah'ın insana verdiği en büyük güçtür. Bu yüzden mesela insanlar Allah'a en güçlü şekilde inanır. Bazen inanmamakta çok büyük bir güçtür. Başlangıçta inandığınız bir şeyi başaramadığınızı ve bırakın para kazanmayı zamanla harcadıklarınız artmaya başladıkça önce inancınızı sorgularsınız. Acaba bu iş doğru bir iş değil mi? Ben yanlış bir işe mi girdim? Bunu bu şekilde yapmaktansa diğerlerinin yaptığı gibi mi yapmalıyım? Bu işte çok başarılı birkaç insan var ama başaramayan onlarca yüzlerce insan var. Bu iş bu şekilde yapılmaz. En son verdiğim karar bu oldu.

- Bu iş bana anlatıldığı gibi Amerika'da, Kanada'da olur ama Türkiye'de olmaz.

- Tamam, İstanbul Anadolu yakasında başarılı ofisler var ama oradaki müşteri kitlesinin kültür düzeyi çok yüksek, hem diğer emlakçılar da söylemişti. Burası İkitelli burada dediğin şekilde ne bir gayrimenkul danışmanı bulabilirsin ne de bir müşteri sana portföy verir.

- Tamam, Levent'teki ofis başarılı ama o orada yıllardır faaliyette, hem bölgesinde herkes markayı tanıyor, hem birçok iş yaptığı eski müşterileri var. Oturmuş bir ekipleri ve danışman adaylarına anlatabilecekleri bir başarı hikayeleri ve tecrübeleri var.

O yüzden bu iş başka yerlerde olur ama İkitelli'de olmaz. En azından bulunduğum markanın sistemiyle olmaz demeye başladım.

Mazeret insanın kendisine söylediği en büyük yalandır derler. İnsan başarısızlığının nedenini kendinde aramaktansa başkalarında aramaya, başkalarını suçlamaya başlar. Başarısız olmasının nedeninin kendisi olduğunu bir türlü kabul etmez. Ve zamanla inancını kaybetmeye ve başarısızlığını kabul etmeye başlar. Ben de öyle oldum. Hata yapmadığımı düşünüp bölgeyi, müşterileri, gayrimenkul danışmanlarını ve en önemlisi sistemin zorunlu dediği şeyleri suçlamaya, başarısızlığımın mazereti olarak kendime bunları söylemeye başladım. Ama kendimi hiç suçlamadım. Ben denilenleri işi harfiyen yapıyordum ama İkitelli'de bu iş galiba böyle yapılamazdı.

Gayrimenkul danışmanı görüşmelerinde eğitimin zorunlu olduğunu ama ücretini benim verebileceğimi söylemeye başladım. Sefaköy-Küçükçekmece Erikli Su bayiliğini ofisi açtıktan kısa süre sonra devrettim. Buradan kalan arabalardan iki Renault Kangoo'yu koltuk ve cam ekleterek binek araç haline getirdim ve araba isteyen gayrimenkul danışman adaylarına araba verebileceğimi söylemeye başladım. İşe başladığım

> Bir insanın dört bacak üzerinde yürümesi gerekir:
> İnanç, zaman, para ve başarı.

sırada 5.20 BMW arabam vardı ve Franchise Satıcısı "Bence bu aracı değiştir, göze batmayacak bir araç al. Hem müşteriler, hem gayrimenkul danışmanları, sanki onların sırtından çok para kazanıyorsun zannederler" demişti. Nedenlerden biri de bu olabilir diye 5.20 BMW'yi satıp Ford Mondeo araba aldım. Maaş isteyenlere; aylık belli bir miktar para verebilirim demeye başladım.

Müşterilere ise "Söz verip bana güveniyorsanız ben de size güveniyorum sözleşmeye imza atmanıza gerek yok" demeye başladım.

Başakşehir'den Hüseyin Bey adında emekli bir devlet memuru, bir arkadaşımın tavsiyesi ile başvurdu. Her şeyi konuştuk, çok istekliydi. "Zaten evde boş oturuyorum ve canım sıkılıyor hiç olmazsa bir meşgale olur benim için" dedi. Artık öyle bir hale gelmiştim ki karşımdaki daha itiraz etmeden tüm tavizleri verir olmuştum. Eğitim ücretini eğer başlarsa karşılayacağımı söyledim. Her şeyde anlaştık. Şöyle bir ofise baktı; "Şu an kaç kişi çalışıyor burada?" dedi. O an gözlerine baktım, herkes ilk olmaktan korkar ama hayatı boyunca memurluk yapmış, bir iş kurma cesaretini hiçbir zaman bulamamış, başka yapacak işi olmadığı için bu işe başvurmuş biri ilk olmaktan başkalarının korktuğundan daha çok korkar. Ona o an ilk sizsiniz dersem başlamayabileceğini düşünerek yalan söyledim:

- Şu an dört kişi var.

- Neredeler?

- Bölge çalışmasında.

Ben sadece ileride gerçek olacağını bildiğim bazı şeylerde o an yalan söylerdim. Bu anlamda söylediğim her yalan ileride gerçek olurdu. Hüseyin Bey iki gün sonra evraklarını tamamladı ve geldi. Sabah erken bir saatti ve ben 2 güne 4 gayrimenkul danışmanı daha alamamıştım.

- Kimse yok.

> Mazeret;
> insanın kendisine söylediği
> en büyük yalandır.

- Hiç olmadı.

- Anlamıştım, dedi gülümseyerek.

Eylül ayında, sözleşme imzaladıktan beş ay, ofisi açtıktan üç ay sonra ilk gayrimenkul danışmanımı eğitime gönderebilmiştim.

Hüseyin Bey'in tek olarak başlamış olması dahi, inancımı tekrar toparlamamı sağladı. Daha önce görüşmüş olduğum maaş, araba, eğitim ücreti isteyenleri tekrar aradım.

Hasan Bey adında Başakşehir'de oturan yine memur emeklisi bir aday daha eğitim ücretini ödemem koşulu ile başladı. Sonra Muhterem Bey, sonra araç ve maaş vermem koşuluyla Fatih Bey ve Çetin Bey. Eylül ayı sonunda beş kişiye çıktık. Tüm gayrimenkul danışmanlarıma hem Başakşehir'den, hem İkitelli Organize Sanayi Bölgesinden hem de Basın Express'ten uzmanlık bölgeleri veriyordum.

Başakşehir o zaman için 1, 2, 4 ve 5. Etapla birlikte Onurkent denen 3. Etap yerine kooperatif olarak yapılan toplamda yaklaşık 20.000 konuttan oluşan ve Onurkent'teki 4.000 konut dışında tamamını KİPTAŞ'ın yaptığı büyük bir projeydi. Daireler 2+1 67m², 2+1 87m², 3+1 126m², 3+1 150m², 4+1 193m² ve villalardan oluşuyordu. Fiyatlar ortalama 67m² 100.000 TL, 87m² 120.000 TL, 125m² 150.000 TL, 150m² 300.000 TL, 193m² 400.000 TL; villalar ise 400.000 $ ile 750.000 $ arasında değişiyordu. Kiralar 67m² 500 TL, 87m² 700 TL, 125m² 850 TL, 150m² 1.000 TL, 193m² 1.500 TL, villalar ise 2.000 $ idi.

İkitelli Organize Sanayi Bölgesi ise 1983 yılında projelendirilmişti. 1994 yılında yavaş yavaş teslim edilmeye başlanmış 38 sanayi sitesinde HASEYAD denilen Haliç'ten taşınan fabrikalara verilen 5.000m²-10.000m² arsalı her katı 2.500 ve 5.000 m²'den oluşan büyük binalar vardı. Diğer 37 sanayi sitesi 50 m² ile 500 m² arasında zemini olan ve toplamda 40.000'e yakın dükkan ve imalathaneden oluşuyordu. Burası Türkiye'nin GAP'tan sonra en büyük projesiydi. Doluluk oranı 2006'da %60 civarındaydı. Bazı sitelerde bu oran %100 iken bazı sitelerde ise % 20'ye kadar düşüyordu. Dükkan başına satılık fiyatları Aykosan çok katlı bölümlerinde 50 m² 50.000 TL ile başlarken Fatih Sanayi Sitesinde 200 m² 300.000 $'a kadar çıkıyor, yine dükkan başı kiralar 500 TL ile 5.000 TL arasında değişiyordu. HASEYAD'a ait

binalarda ise arsa m²'si 750 $'dı, satılık bina yoktu. Kiraların m²'si 7$ civarındaydı.

Basın Express ise sol tarafında Mahmutbey, Bağcılar, Güneşli, Yenibosna ve Çobançeşme olarak devam ediyor, Sağ tarafta Halkalı'daki Sefaköy olarak ilerliyordu. Halkalı'daki parsellerden sonra Sefaköy tarafında Halkalı köprüsünden E-5'e kadar bulunan lojistik alanına kadar imar verilmemişti. Mahmutbey yeni MİA alanı ilan edilmişti, imarlı arsaların m²'si 1.500 $ civarındaydı. Emsal 2,00 idi. Güneşli ve Bağcılar'da kalan bölümde de emsal 2,00 idi ve burada arsa m²'leri 1.200 $ civarındaydı. Yalçın Koreş Caddesi Bağcılar ile Bahçelievler ilçelerinin sınırının olduğu yerdi. Bu caddeden sonraki yerler Bahçelievler Belediyesi sınırları içerisinde kalıyordu, burada emsal 1,5 idi. Arsa m² fiyatları 1.000 $ civarındaydı.

Yolun sağ tarafı Küçükçekmece Belediyesine aitti. İkitelli organize çıkışından başlayan küçük parselli arsalardaki binaların caddeye cepheli olanları ticari olarak değerli olup arkasında iskansız evler vardı. Halkalı köprüsünden sonra Halkalı Kağıt'tan başlayan ve Fatih Kolejinde biten bölümde ise o anda imar yoktu. Tarla vasfındaki bu yerler ise m²'si 400 $'dan el değiştiriyordu.

Bölge çok büyüktü ve bizden başka kurumsal olarak faaliyet gösteren bir ofis yoktu. Lokal olarak bu işi yapıp gerçek anlamda başarılı olan 2-3 emlakçı vardı ve onlar bize o an için gördüklerinde gülümsüyorlardı. Avantajlıydık çünkü ilktik, dezavantajlıydık çünkü kimse kurumsal bir marka ile nasıl çalışılması gerektiğini bilmiyordu.

Çalışmaya başladık. Her danışmanıma hem Başakşehir konut, hem İkitelli Organize Sanayi dükkan hem de Basın Express Endüstriyel bölge uzmanlıkları vermeye başladım. Bu şekilde uzmanlık bölgeleri belirlemem, bu işte onları yönlendirirken yaptığım ilk temel hataydı. Bir tarafta konut müşterileri ile görüşürken oradaki tutum, beklenti ve tepkiyi daha çözemeden apayrı bir formattaki İkitelli Organize mülk sahibi profili ve Basın Express'te büyük sanayici müşteriler arasında daha yeni işe başlamış insanlar olarak çok zorlandılar. İnternet veya afiş üzerinden sahibinden satılık olan portföy bilgilerine ulaşıyor, zar zor randevu alıyor, görüşüyorduk.

Ortada bir av vardı ve onu avlamaya çalışan bizden çok daha tecrübeli 20-30 avcı. Ve diğer rakiplerimizin müşteriden istediği tek şey kendi afişimi asabilir miyim? Biz sözleşme istediğimiz noktada tıkanıyorduk. Ofiste hepimizde bende dahil sözleşmeyi zorunlu tutmasak her şeyi çözeceğiz gibi bir ön yargı oluşmaya başladı. Herkese 3 portföye kadar sözleşmesiz çalışma yetkisi verdim.

Kendim de sözleşmesiz portföy almaya başladım. Prensip olarak aracılık yapmıyordum ve aldığım portföyleri o bölgenin uzmanı veya yakınındaki gayrimenkul danışmanlarına vermeye başladım. Sadece bölgenin çok dışındaki portföyleri kendim çalışıyordum.

İşe her gün 8.30'da başlıyorduk. Ofisi, asistanımız ve çaycımız birlikte açıyorduk. Gayrimenkul Danışmanlarımız 9.30-10.00 gibi geliyordu. Çoğuna maaş veya para yardımında bulunmadığım için hiç olmazsa öğlen yemeği verelim düşüncesiyle her gün öğlen yemeği veriyorduk. Bir şekilde bölgelerinde olan tüm danışmanlar 11.30 gibi ofise geliyor ve saat 13.00-13.30'a kadar yemek ve sohbet için ofiste kalıyorlardı.

Her gün recruting görüşmelerine devam ediyordum. Bu görüşmeler neticesinde yeni gayrimenkul danışmanları ekibimize katılmaya başladı. Bu danışmanlar daha genç ve girişimci insanlardı. Eskilere en iyi bölgeleri biraz da büyükçe vermiştim. Yeni başlayan arkadaşlara verdiğim bölgeler hem diğerlerine göre daha dar hem de daha verimsiz bölgelerdi.

1998 yılından itibaren İkitelli organizede iş yerim olmuştu. 2001 yılından itibarense Başakşehir'de oturuyordum. Basın Express bölgesinde ise müşterilerim. Bölgeyi ve bölgede yaşayan insanların ve faaliyet gösteren şirketlerin yapılarını iyi biliyordum.

İpkas Sanayi Sitesinde su dağıtım şirketimizi kurup işe başladığımız günden beri 8 yıl süreyle kapı komşumuz olan Ferit Bey bir gün dükkanını satmak istediğini söyledi. Konuştuk sistemi anlattım, sadece bizimle çalışacağını eğer emlakçılar müşteri getirirse ve alıcılar direkt ona ulaşırsa bile bize yönlendirmesi gerektiğini söyledim. Kabul etti. Normalde sözleşme imzalatmamız gerekiyor ama bunu şimdi sana sanki güvenmiyormuş gibi imzala diyemem dedim ve imzalatmadım.

Portföyü o bölgeye bakan bir gayrimenkul danışmanıma verdim. O zamanlar danışmanlarımızın çoğunun portföy görüşmelerini ve ciddi alıcıları ile ilk sunumlarından sonraki süreçleri beraber yürütüyorduk. Portföyle almak isteyen bir alıcının ilgilendiğini söyledi danışmanım. Sitede en son dükkan 180.000 $'a satılmıştı. Biz 210.000 $ istiyorduk ve 200.000 $'a verecektik. Alıcı ofise geldi. En son 190.000 $'a kadar portföyü alabileceğini söyledi. Eğitimlerde "Alıcıya portföy için ne kadar teklifiniz var diye sorun ve bunu yazılı olarak alıp mal sahibine iletin" diye öğretiliyordu. Bunun aslında bizleri ne kadar yanlışa götüren bir uygulama olduğunu görecek, öğrenecektim. Ama bu bizim bir portföy için aldığımız ilk yazılı teklif oldu. 190.000 $ yazılı teklif aldık. Bunu hemen Ferit Bey'in yanına giderek kendisine ilettik. Ferit Bey alıcı ile görüşmek istedi. Alıcıyı arayıp Ferit Bey'in sattığımız dükkanında görüştük. Ferit Bey kalp krizi geçirmiş, artık işi bırakmak istediği için dükkanını satılığa çıkarmıştı. Acilen satması için bir nedeni olmadığını, fiyatını düşürmeyeceğini söyledi. Alıcı ise komşu Eskop Sanayi sitesinde kirada bulunduğunu acil bir arayışı olmadığını ve 190.000 $'dan fazla veremeyeceğini söyledi. Kilitlenmiştik. Moralimiz bozuk bir şekilde oradan ayrıldık.

İkitelli Organize'de Atatürk Bulvarı üzerinde Değirmen adında pizza ve fast-food yiyecekleri olan bir restoran vardı. Akşamları bazen orada yemek yiyorduk. Zamanla işletmecisi ile samimi olmaya başlamıştık. Bir gün bana; "Hem Bahçeşehir'deki hem İkitelli'deki yeri aynı anda işletemiyorum ve İkitelli'yi devretmek istiyorum" dedi. Satışlarda Alıcı ve Satıcıdan %3+ KDV istendiğini, kiralamada kiracıdan yıllık kiranın % 12+KDV'sinin istendiğini ve genelde de bunların alınamadığını biliyordum ama devir edenden ne alınacağını kimse bana söylememişti. Bulunduğum markanın merkezini aradım. Bir restoranın devir etmek istediğini ve nasıl ve ne kadar bir hizmet bedeli almamız gerektiğini sordum. 4-5 kişiyle konuştuktan sonra bu konuda bir bilgisi olan ve bana net bir öneride bulunabilecek kimsenin olmadığını gördüm. Markanın merkez ofisinde daha önce Gayrimenkul Danışmanlığı veya Brokerlik yapan hiç kimse çalışmıyordu, işin içinden gelmediklerinden dolayı sorduğum bazı sorulara cevap veremiyorlardı.

Her bilinmezde olduğu gibi Adnan Bozbay ve Yusuf Güleryüz'ü aradım. Onlarda net bir oran veremediler. Ne tutturursan al gibi bir hizmet bedeli çıktı ortaya. Devir etmek isteyen Egemen Bey bedel olarak 400.000 TL istiyordu. Eğer devir edebilirsem devir bedelinin %10+KDV'sini hizmet bedeli olarak istedim. Kabul etti. Sözleşme yapmak istedim, "Benim zaten kira kontratımda devir hakkım yok, o yüzden benimle sözleşme yapmanın pek anlamı olmaz dedi. Mal sahibi de böyle bir şeyi imzalamaz. Sen bana güvenerek bu işi yürüt" dedi. Bu arada çalışanların da devir edildiğini anlamaması için internete fotoğraf koymamamı istedi. "Müşterin olduğunda bana haber ver, birlikte benim bir arkadaşımmış gibi dolaştırırız restoranı" dedi.

İkitelli Organize Bölgesi Atatürk Bulvarı o dönem Başakşehir'e gitmek isteyenlerin tek geçiş yoluydu. Bizim ofisimiz yolun sağ tarafında benzinlikten sonraki kavşağın hemen başındaydı. Buradan bir sonraki kavşağa kadar bankalar ve restoranlarla çok canlı bir bölgeydi. Yol oradan sağdan Başakşehir 4-5. Etaba soldan da İkitelli Organizeye doğru gidiyordu. Devamında sağda bulunan Galvano Teknik Sanayi Sitesi'nin caddeye bakan cephesi duvarlarla kapalıydı. Sonrasında büyük parselde binaların giriş katları vardı. Ama hem trafik az olduğu için hem de talep olmadığı için bu binaların giriş katlarında işletmeler yoktu. Yolun bulvar boyunca sol tarafında ise Demirciler, Dolapdere, Güngören-Bağcılar, Sefaköy ve Eskop Sanayi Siteleri vardı ve bu siteler de caddeye cephe bölümlerini duvarlar ile kapatmışlardı. Buralardaki caddeye cephe dükkanlar arka dükkanlara göre tabela değerinden dolayı biraz daha fazla rağbet görüyordu ama arka dükkanlardan çok da pahalı değillerdi.

Atatürk Bulvarının sağ tarafındaki bizim ofisimizde olan bölge HASEYAD Sanayi Sitesi olarak geçiyordu. Bu bölgeyi uzmanlık alanı olarak, dayısının da içinde binasının bulunduğu, yıllarca o bölgede çalışarak emekli olmuş olan Muhterem Bey'e vermiştik. Ben aracılık işlemi yapmayacağımı taahhüt ettiğim için bu bölgeden gelen talepleri ve o bölgede yaptığım çalışma sonucu edindiğim portföyleri de Muhterem Bey'e veriyordum. Bulvarın 2. Kavşaktan sonraki bölümünü hareketlendirebileceğimizi düşünerek o bölgede yoğunlaşmaya başladık.

Mimpaş yapıya ait bulvar üzerinde giriş katı 2.500 m^2 olan kiralık bir yer vardı. Sahibiyle görüşme imkanımız yoktu. Yetkili kişi ise kimseye tek yetki vermediklerini, zaten kendisinin profesyonel olarak sadece bu iş için bu şirkette çalıştığını, afiş asabileceğimizi, bizim getirdiğimiz müşteri olursa bizi devre dışı bırakmayacaklarını söyleyerek portföyü bize verdi. Biz de en azından afişimizle reklam yapmış oluruz diyerek sözleşme yapmadan portföyü aldık.

Bir gün internet ilanından devir ettiğimiz restoranla ile ilgili bir müşteri aramış. Gayrimenkul Danışmanımız kendisini ofise davet etmişti. Ve bu görüşmede benim de olmamı istemişti. Müşteri ofise geldi. Kendisi Konyalıydı, etli ekmek işi yapacağını, Başakşehir'de oturduğunu ve bölgenin potansiyelini iyi bildiğini söyledi. Devretmek isteyen restoranı, ismini, m^2'sini, aylık kirasını ve devir bedelini söyledik. Bize teşekkür etti. Ayağa kalktı. "Ne yapalım, birlikte yeri görmek ister misiniz?" diye sorduk.

Size gerek yok zaten söylediğiniz yeri biliyorum, ben gider bakarım dedi. Bu cevap üzerine yer gösterme formunu doldurtmak istediysek de, ben hiçbir şeyi imzalamam diyerek ofisten çıktı gitti. Gayrimenkul Danışmanım ve ben dumur olmuş vaziyette birbirimizin yüzüne bakakalmıştık. Resmen aptal yerine konmuştuk. Hemen devir etmek isteyen Egemen Bey'i aradık. Ali Bey adında birine yer ile ilgili bilgi verdiğimizi, kendisinin yeri görmek için oraya gideceğini ve bizi gelişmeler ile ilgili bilgilendirmesini istedik. Telefonda gayet kibar bir şekilde;

- Ne demek Gökhan Bey tabii ki, dedi.

İki gün sonra arayıp "Ali Bey ne oldu geldi mi?" dediğimde, önce "Hangi Ali Bey?" dedi, müşteriyi tarif ettiğimde;

- Ha o Ali Bey, o geldi, görüştük düşünürüm dedi ama devir bedeli yüksek geldi o burayı devralmaz dedi.

Bulvar üzerindeki Mimpaş'a ait afişli yerimiz için, çok iyi bir pazarlama çalışması yaptık. (Bu arada afişli yer deyimini özellikle kullanıyorum, bu bir Emlakçı deyimidir. "Anahtarı Bizde"nin bir üst sahiplik kategorisidir,) Bölgede artık diğer emlakçılardan çok da farkımız olmadan çalışmaya başlamıştık. Portföyün fiyatına bakmadan yüksek

fiyat da olsa, kısa süreye de ikna etsek, sırf sözleşme almak için her portföyü almaya çalışıyor, bunu beceremiyorsak sırf afiş asmak için her portföyü alıyorduk. Sözleşme yapmadan çalışmanın, yer gösterme formu doldurmadan portföy sunmanın ne gibi sonuçlar doğuracağını o zaman için bilmiyorduk. Market, hırdavat ve otomobil markaları gibi gayrimenkulü kiralayabileceğine inandığımız birçok sektörü aradık. Bölgede daha küçük m^2'de çalışan birçok işletmeye gidip "Cadde üstünde uygun fiyata 2500 m^2 yere geçmek istemez misiniz?" diye sorduk.

Bir gün Dappy Merkez marketlerinin sahipleri geldi. Hem depo olarak kullanabilecekleri hem de mağaza yapabilecekleri bir yer arayışında olduklarını, bizim pazarladığımız portföyün bu ihtiyaca cevap verebileceğini söylediler. Çok uzun bir sohbet ve görüşme oldu, hatta görüşme esnasında namaz vakti geldiği için danışman ve müşterilerimizin ibadet için ayırdığımız bölümde namaz kıldılar. Yer gösterme formunu, bu kadar dürüst insanlar bize yanlış bir şey yapmaz, diye imzalatmayı bile teklif etmedik. Portföyü gördüler ve çok beğendiler. Hemen hemen tüm ihtiyaçlarını çözüyordu. Hemen mal sahibiyle görüşmek istediler. Yetkili kişiyi aradık, randevu aldık. Birlikte gittik, fiyat aylık 8 \$/m^2+KDV idi. Bir Gayrimenkul, şahsa ait ise kira fiyatıyla birlikte kiracı ayrıca stopaj öder, eğer gayrimenkul sahibi şirket ise şirket fatura keser. Biz daha stopajlı yer ile KDV'li yerin ne olduğunu bile bilmiyorduk. Bulunduğum markada o zamanlar Ticari Gayrimenkul Eğitimi yoktu ve bu konu gibi aslında her Ticari Gayrimenkul Danışmanlığı yapan kişinin bilmesi gereken şeyleri de kimse bize söylememişti. 5 günlük sadece portföy görüşmesi ve pazarlamayı içeren Quick Start adında bir eğitim vardı. Bulunduğum marka Türkiye'de başlayalı 8 sene olmuş, 160 ofise ve 1200 Gayrimenkul Danışmanına gelmiş ama ne başlangıç, ne ileri düzey dediğimiz eğitimlerine, kat irtifakı ile kat mülkiyetinin farkını bile anlatan konular koymamıştı. Özelinde Ticari Gayrimenkul Eğitimi ise o günlerde hayaldi. Belki de bunun nedeni Ticari Gayrimenkule karşı çok zor olduğu ön yargısından dolayı pek kimsenin çalışmıyor olmasıydı. Biz öğrenmemiz gereken birçok şeyi ihtiyaç duydukça öğreniyorduk.

Gerçi öğrendiğimiz halde beceremediğimiz ve yapamadığımız birçok şeyde ise sistemi suçlayıp bu Amerika'da olur İkitelli'de olmaz diye işin içinden hemen çıkıyorduk. O yüzden öğretilmedi de mazeret değildi, öğretilseydi iyi olurdu ama yaşayarak öğrenilen kadar hiçbir eğitim etkili değildi.

Kiranın faturalı olmasına gelince 8 $/m²+KDV fiyat üzerinden yer kiralayan bir işletme KDV'yi matrahından mahsup ediyor. 8 $ ham fiyattan ise %20 gider vergisi düşerek kirayı 6,4 $/m² net maliyete getiriyordu. Aynı yerin sahibi şahıs olup Gayrimenkul kirası stopajlı hale gelince kiracı 8 $ üzerinden ayrıca %25 stopaj ödüyor, kira 10 $'a çıkıyor, bu toplam bedel üzerinden %20 gider vergisi düşerek, net maliyeti 8 $'a geliyordu. Yani ham fiyat olarak ödenen rakamda eğer Gayrimenkul bir şirkete ait ise sahibi şahıs olan bir gayrimenkule göre kiralamada %20 daha avantajlıydı. Dappy merkezin sahibi başta bu fiyatın pazarlıksız bir fiyat olduğunu söylememize rağmen masada neredeyse istenilen rakamın yarısını teklif etti. Bunda bizim yeri sunarken "Mal sahibi 8 $+KDV istiyor ve bunun altına inmek istemiyor ama sizin teklifiniz nedir, biz onu mal sahibine yazılı olarak alıp ulaştıralım" dememizin de etkisi oldu. Fiyat doğruydu ama biz sanki daha uygun bir fiyata da verebilecekmiş gibi sırf yazılı teklif alabilmek adına "Siz ne kadardan düşünürsünüz?" diye sormuştuk ve bir anlamda müşterinin kafasında "Demek ki ben burayı daha düşük fiyata da alabilirim" düşüncesi masada karşımıza büyük bir sorun olarak çıkmıştı. Dimpaş'ın yetkilisi 8 $/m²+KDV'den indirim yapma yetkisi olmadığını, patronları ile görüşeceğini söyledi. Kartvizitlerini birbirlerine verdiler. Müşteri kalkarken en son 6 $/m²+KDV'ye yeri kiralayabileceğini söyledi.

Gayrimenkul Danışmanı sayımız 10'a çıkmıştı. Emekli danışmanlarımız genelde saat 10'da geliyor, ofiste bulunan diğer emekli danışmanlarımızla çok koyu sohbetlere dalıyor, genç danışmanlarımızla ise anlattıkları anılarını belki 3-4 defa tekrar anlatıyor, öğlen yemeklerini yiyip kahvelerini içiyor, öğleden sonra da bölgelerine çıkıyorlardı. Mutfak ofisin yönetim yeri haline gelmişti. Her gün işin ne kadar zor olduğunu, artık zorunlu olmasını kaldırdığımız halde sözleşmeli çalışma ve %3 komisyon bedeli olmasa ne kadar başarılı olacaklarını

yenilere anlatıyorlardı. Ben ise bir taraftan Gayrimenkul Danışmanı almaya, diğer taraftan ise onlara portföy sağlamaya ve işlem yapmaya çalışıyordum. Hala heyecanlıydım. Sözleşmeli alınan her portföye pasta kesiyorduk. 10 Gayrimenkul Danışmanımız ve ben haftada bir bazen iki tane sözleşmeli portföy ancak alabiliyorduk. Ekim 2006'da ofis ilk işlemini yaptı. İhsan Bey adındaki danışmanımız Metal-İş Sanayi Sitesi'nde 2'li dükkan kiraya verdi. Yıllık kiranın %12'sini, yani aylık kiranın 1,44'ünü bırakın bir kira dahi alamamıştık. Aylık kira 3.500 TL iken 2.500 TL komisyon almıştık. Ama olsundu, ilk işlem ilk işlemdi. Ofisteki sevincimizi görmeliydiniz. Yıllardır çocuğu olmayan bir ailenin ilk çocuğunun doğum haberi gibiydi. Hepimiz birbirimize sarılmıştık.

Ardından benim ilk işlemim geldi. Ofisi açtığım Temmuz ayında o zaman 5 yaşında olan kızlarımın anaokulu yıl sonu gösterisinde, Silivri Kumburgaz'daki Mükremin Bey ile tanıştım. Kendine ait, bir site içindeki deniz manzaralı natamam portföy sözleşmesini alarak, aynı sitede ailesi ile yaşayan İstanbul Üniversitesinde öğretim üyesi Doç. Dr. Aliye Hanıma sattım. Çok fazla bir çalışma yapmadan sırf afiş asarak bu satış işlemini gerçekleştirmiş her iki taraftan da %3 komisyon almıştım. Ekim 2006'da yani ofisi açtıktan dört ay sonra ilk satışımı yapmıştım. İkinci satışımı ise Kasım 2006'da Harem'deki bir portföyü satarak yaptım. Benden Erikli Su Eminönü bayiliğini devir almak için gelen kimya mühendisi İlker Bey'e su işinin sakıncalarını anlattım. Onu gayrimenkul işine davet ettim ama ikna etmeyi başaramadım. İlker Bey'in emekli albay babasından kalan portföyü alıp, oradaki lokal emlakçı Ayşe Hanım'la satıcı tarafını bölüşmemek üzere satması konusunda anlaştım. O bölgede gayrimenkul toplayan tersane sahibi bir müşteriye sattım. Yani ilk iki satışımı bölgemle hiç alakası olmayan biri Silivri'de diğeri Üsküdar'da konut satışı olarak yapmıştım. Ve kendi bölgemde hem portföy almak hem de işlem yapmak için bu kadar zorlanırken bu satışları yaparken hiç de zorlanmamıştım. *Bu satışlarla bulunduğum markada öğretilen illa "Bir bölgede uzmanlaşın, bölge dışından gelen portföyleri refferal yani satıcı veya alıcı olarak gönderdiğiniz ofisten gönderdiğiniz müşteriden işlem olursa alınan bedelin %25'i*

kadar komisyon paylaşım sistemiyle çalışın" tavsiyesinin ne kadar saçma olduğunu düşünmeye başlamıştım. Silivri'deki portföyü orada bulunduğum markanın ofisi olmadığı için kendim afiş asıp çalışmış, Üsküdar'daki portföyü ise orada bulunan bulunduğum markanın ofisi refferal dışında paylaşımı kabul etmediği için lokal bir emlakçı ile satıcı tarafından aldığım komisyon bedelini hiçbir paylaşıma girmeyerek satmıştım. Bu iki satıştan sonra kendime şunu söylemiştim; Sonuçta bölgem dışındaki bir portföyü ben de satsam o bölgedeki bulunduğum markanın ofisi de satsa markamın kazancı değişmiyor. Bulunduğum marka her işten alınan komisyondan %9 alıyor. Ben cebime girecek parayı niye başka bir ofise vereyim ki. Sistemin neden böyle bir tavsiyede bulunduğunu daha sonra anlayacaktım ama o an için biraz erkendi.

Yaptığım bu iki satış da, kendime güvenimi artırdı ve önceden daha temkinli yaklaştığım ve ofisteki Gayrimenkul Danışmanlarıma tavsiye etmiyorum dediğim tüm İstanbul'da portföy alma ve portföyleri bulundukları bölgenin ofisi ile paylaşmama konusundaki düşüncemin karara dönüşmesini sağladı.

Zaman ilerliyordu ve biz artık bırakın sözleşme alamasak da afiş astığımız yerleri, afiş bile asamadığımız yerlere müşteri götürmeye ve oraları da pazarlamaya başlamıştık. Kiralama işlemleri olmaya başlamıştı ve bunların çoğu, sözleşmesiz yerlerdi. Sırtımızı dayadığımız bir güvencemiz olmadığı için komisyon konusunda diretemiyor, müşteriyi ve işi kaçırmamak adına teklif edilen her bedele razı geliyorduk. Sözleşme yaptığımız portföylerde ise zaten fiyat yüksek, süre kısa olduğu için portföyü işleme çeviremeden afişleri indiriyor "Biz kurumsal bir markaya verdik ama satamadı" efsanesinin başlamasına neden oluyorduk.

Bir gün ofise yaşlı bir adam geldi. Yanında 30-35 yaşlarında oğlu da vardı. İkitelli Organize'de Atatürk Oto Sanayi Sitesi'nde içinde kiracı olan dükkanını satmak için, gayrimenkul danışmanlarımızdan Atakan Bey'in bir müşteri bulduğunu anlattı. Atakan yaşlı amcanın dükkanını müşteriye sunabilmesi için bir belge imzalaması gerektiğini söylemiş. Kendisi de o belgeyi imzalamış, ama Atakan Bey o müşteriyi götürmeyerek kendisi başka bir alıcı bulmuş. Yaşlı adam Atakan'ın, imzalattığı

belgeye göre %3 alıcı adına %3'te kendisi adına toplam %6 komisyon istediğini, hasta olduğunu ve tedavi masraflarını karşılamak için bu dükkanı sattığını ağlayarak anlattı. İnanamamıştım, benim bir Gayrimenkul Danışmanım bir insanı resmen kandırarak sözleşme yapmıştı. Atakan Bey'i hemen aradım, durumu anlattım, öfkeyle böyle bir şeyi nasıl yapabileceğini sordum. Atakan Bey olayın yaşlı amcanın anlattığı gibi olmadığını, kendisinin portföyü alırken ayrıntılı bir şekilde bilgi verdiğini, tüm müşterileri kendisine yönlendirmeleri gerektiğini izah ettiğini ve o gayrimenkule ciddi bir alıcısı olduğunu söyledi. İki arada kalmıştım. Bir yanda 65-70 yaşlarında hasta olduğu için gayrimenkulünü sattığını ve Atakan Bey'in kendisini kandırdığını ağlayarak anlatan yaşlı bir adam, bir yanda birlikte çalıştığım ve olayın anlatıldığı gibi olmadığını söyleyen gayrimenkul danışmanım. Atakan Bey itiraz etse de zorla kimsenin gayrimenkulünü satamayacağımızı söyleyerek sözleşmeyi yaşlı amcada bulunan nüshası ile birlikte iptal ettim. Yaşlı amca hayır dualarıyla ofisten ayrıldı.

Aradan bir hafta geçti. Bir akşamüstü bir Gayrimenkul Danışmanı adayıyla görüşürken Atakan Bey hem cebimden hem de ofisten defalarca beni aramıştı. Görüşme bitince kendisini geri aradım ve duyduklarıma inanamadım O ağlayarak "Kandırıldım" diyen yaşlı amca mülkünü, Atakan Bey'in görüştüğü alıcıya satmış. Bu oyun yeni oynamaya başladığım tuhaf bir oyundu. İşin ucunda para vardı ve o parayı vermemek için gözyaşı bile dökerek yalan söyleyebilecek yaşlıca adamlar. Atakan'a "Emin misin?" dedim. Emindi. Kendi müşterisi olan alıcılar dükkandaki kiracıya sabah gelmişler, "İki ay süre ile bedelsiz otur ama ondan sonra çıkacaksın" demişler. Kiracı da yeri Atakan'ın sattığımı düşünerek hem yer bulmak için hem de tebrik etmek için aramış. Site yönetimine gidip durumu teyit etmiş.

Kızgındım, kendime kızgındım. Böyle bir şey aklımın ucundan geçmemişti. Ama sonuçta bu zararın tamamı kendime ait değildi birlikte çalıştığım gayrimenkul danışmanıma inanmamış ve onun da hem motivasyonunu hem kazancını kaybetmesine neden olmuştum. Bu yaşadığımla şunu öğrenmiştim; kimseyle zorlayarak çalışamayız ama sözleşmeyi iptal etmeyerek en azından sözleşmenin süresi boyunca

devre dışı bırakılmayı önleyebiliriz. Atakan Bey'den özür diledim. Kendisine böyle bir satış olduğunda alması gereken paylaşım olarak vermem gereken %6 komisyon bedeli tutarının %48'ini ödeyebileceğimi söyledim. Gerek yok dedi. En azından bu teklif onun kızgınlığını ve kırgınlığını biraz hafifletmişti.

Ofis 08.30'da açılıyordu. Akşam 18.00 gibi çıkıyor, Cumartesileri 15.00'e kadar çalışıyorduk. Pazar günü ise bir danışmanımız nöbetçiydi. Sözleşmeli veya afişli portföylerin kime ait olduğu belliydi, sözleşmesiz portföylerde ise bir portföy listesi oluşturmuştuk. Buraya portföy bilgisini ilk yazdıran portföyü sahipleniyordu. Bir zaman sonra bu liste 200'ü bulmaya, kimse sözleşme almamaya başladı. Zamanla bir çok gayrimenkul danışmanı şöyle bir itirazla ortaya çıktı: "O sözleşmesiz portföyün sahibiyle bir tanıdığım vasıtasıyla ben de görüştüm, bana bizim listede yazdığından daha uygun fiyata satabileceğini/kiraya verebileceğini söyledi. Ben alıcı adayımı sırf listeye biri daha çabuk yazdırdığı için listedeki portföy onunmuş gibi götürecek ve alacağım bedeli onunla paylaşacaksam, ben bölgeye çıkayım, tüm sahibinden satılık olarak afişli yerleri getireyim, internete girip sahibinden portföyleri listeye yazdırıp hepsini ben sahipleneyim o zaman" demeye başladı.

Açık portföy çalıştığımız bu dönemde çok kötü bir tecrübe de yaşadık. Bir gün ofise iki kişi gelip kiralamış oldukları gayrimenkulü bizim ofisimizden bir gayrimenkul danışmanı aracılığıyla kiraladıklarını söylediler. Gayrimenkulün içine yapacakları tadilatı kiradan düşecekleri konusunda anlaştıklarını ve daha bir ay bile geçmeden mal sahibinin "Ben böyle bir şey söylemedim" diyerek bunu kabul etmediğini ileri sürdüler. İşlemi yapan gayrimenkul danışmanının bu problemi çözmesini istediler. Açık portföy listesi ve işlem listesine baktığımızda böyle bir portföyün listemizde görünmediğini ve bu işlemin ofise bildirilmediğini anladık. Gayrimenkul Danışmanını arayıp kiracıların probleme çözüm aramak için ofise geldiklerini, kendisinin ofise gelmesi gerektiğini söyledik. O gayrimenkul danışmanı bir daha bizim ofisimize hiç gelmedi. Sözleşmesiz çalışmanın bir sakıncası da buydu.

Sözleşmesiz portföyleri liste yapma ile ilgili listeleme ve o portföyü

bir gayrimenkul danışmanının sahiplenmesi ile ilgili sorunlar had safhaya çıkmıştı. Ve o dönem ortak bir karar ile açık portföy listesi tutup bunun listeye önce yazdırana verilmesinden vazgeçtik.

Hepimiz kendi başımıza bir şeyler yapmaya çalışıyorduk. Bir mahalleyi nasıl inşa edeceğimizin planları, haritaları varken her birimiz kendi kafamıza göre bir ev inşa ediyorduk. Sonuçta inşa ettiğimiz ev gecekondu gibiydi, çizilmiş bizi başarıya götürecek 4-5 şeritli yollar varken biz patika yollardan yeni bir yol çiziyorduk ve o yeni yolun bizi nereye götüreceğini de bilmiyorduk.

Başakşehir 4. Etapta bir arkadaşımın tanıdığının gayrimenkulü ile ilgili 120 gün süre ile satış yetkisi almıştık. Villanın sahibi Alaattin Bey çok iyi bir yabancı şirkette üst düzey yöneticiydi. İyi bir pazarlama sürecinden sonra 60. gün civarında Serdar Bey adında bir alıcıya yer gösterme formu doldurarak sunum yapmıştık. İki hafta sonra Alaattin Bey beni aramış görüşmek istemişti. Akşam görüştüğümüzde ise bizim aslında hiçbir şey yapmadığımızı, tesadüfen bir alıcı bulduğumuzu, kendisinin villayı o alıcıya sattığını, avukatının uyarısı sonucu bizimle görüşmek zorunda kaldığını şu an alıcı adına da bizimle görüştüğünü ve toplam % 1 gibi bir bedel ödeyerek ibralaşmak istediğini söyledi. Sözleşme ve yer gösterme formu ilk kez işe yaramıştı. İki hafta öncesine kadar yaptığımız pazarlama çalışmalarından ve profesyonelliğimizden hayranlıkla bahseden birisi, bizim getirdiğimiz müşteriye yeri satmış ve sırf bizle sözleşme var diye para ödemek durumunda kalmış, bunu yaparken de emeğimizi, çabamızı görmezden gelerek bedeli düşürmek için bizi aşağılamıştı. Görüşmeyi portföyü pazarlayan genç gayrimenkul danışmanı arkadaşımla birlikte yapmıştık. Gayrimenkulü yeri gösterdiği alıcı olan Serdar Bey'e Alaattin Bey'in sattığını öğrenince dehşete düşmüştü. Halbuki Alaattin Bey'e çok güvenmişti ve ağzından "Demek ki o yüzden siz de Serdar Bey de benim telefonuma çıkmıyordunuz" sözleri döküldü.

O akşam iki şey öğrendik birincisi devre dışı bırakan müşteriler telefonlara çıkmıyordu, bir müşteriniz bunu yapıyorsa nedeni sizi devre dışı bırakmak olabilir. İkincisi sözleşme ve yer gösterme formu işin sonunda size hiçbir bedel ödemek istemeyen insanlara karşı tek

güvencenizdir. Akşam Alaattin Bey'le görüşmemizde bu yaklaşımlarından dolayı hiçbir indirim yapamayacağımızı, baştan kendisine de alıcıya da % 3+KDV komisyon bedelimizi deklare ettiğimizi, kendilerinin bunu kabul ettiğini, şu anda da bunu ödemeleri gerektiğini söyledim. Kendisinin de alıcının da dindar insanlar olduklarını ve hak yemenin en büyük günahlardan biri olduğunu da ekledim. Yine de "Biz bu kadar ödemeyeceğiz" dedi ve gitti. Ertesi hafta nedendir bilmiyorum ama satıcı da alıcı da gelip komisyon bedelini eksiksiz ödedi.

Bir hafta sonra İpkas Sanayi Sitesi'nde halen faaliyette olduğumuz İkitelli-Başakşehir Erikli Su bayiliğime uğradığımda komşumuz Ferit Bey'in dükkanının kapalı olduğunu gördüm. Bu imkansız bir şeydi. Aklımdan kötü şeyler geçmeye başladı. Ferit Bey'e bir şey oldu dedim, inşallah sağlığı iyi durumdadır. Yoksa hayatta dükkan açmamazlık yapmaz. Kendisini aradım ulaşamadım, oğlunu aradım. Telefonu açtı, ben kaygıyla dükkan kapalı, korktum inşallah kötü bir şey yoktur dedim. Oğlu gayet sakin; "Yok Gökhan abi. Babam sana söylemedi mi biz dükkanı senin getirdiğin alıcıya sattık" dedi. Yüzümdeki korkunun an içinde nasıl hiddete dönüştüğünü anlatamam, elim ve sesim titreyerek;

- Bizim getirdiğimiz müşteriye mi sattınız?"

- Evet, dedi. Babam seni arayıp söyleyecekti unuttu galiba.

Ferit Bey, Ferit Abi! Sekiz yıl komşuluk, ödenmeyen çeklerinde ödediğimiz para, aynı sofradan yediğimiz, içtiğimiz dostumuz... Türk filmlerinin en yakın arkadaşı tarafından ihanete uğramış mağduru gibiydim.

Oğluna; "Baban evde mi?" dedim. "Evde" dedi. Evlerini biliyordum. Gidip yüzüne bakmak ve bu yaptığını gözümün içine bakarak nasıl söyleyeceğini görmek istiyordum.

Evlerine gittim. Eşi gerçekten çok iyi bir insandı. "Ne içersiniz?" dedi. Ferit Abi gülerek; "Soğuk bir su içer Gökhan" dedi. Elim ayağım hala titriyordu ve sinirli olduğum her halimden belliydi. O kadar yıl komşuluk yaptığım, dar gününde yanında olduğum, abi olarak gördüğüm, güvendiğim ve saygı duyduğum insan beni hem aptal yerine koymuş hem de o anki tavırları ile adam yerine koymamıştı. Ferit Abi gayet sakindi. 8 yıldır tanıdığım insan değildi.

- Ferit abi satmışsın dükkanı hayırlı olsun, bari haber verseydin.
- Gökhan'cığım arayacaktım, unuttum.
- Kaça sattın?
- 195.000 $'a.
- Hani 200.000 $'ın bir kuruş aşağısına vermiyordun?

- Getirdiğin alıcı bir gün sonra bana geldi. "Ben 190.000 $'a dükkanı aldığımda emlakçıya yaklaşık 6.000 $ komisyon ödeyeceğim, sen 200.000 $'a satarsan eline emlakçıya ödediğin komisyondan sonra 195.000 $ geçecek, emlakçıya bu kadar komisyon ödemeye ne gerek var, 195.000 $ vereyim bu işi bitirelim" dedi. Ben önce Gökhan'a ayıp olur ben yapamam bunu dedim. Sonra siz başka müşteri getirmediniz, alıcı da arayıp duruyordu, kabul ettim, dedi. Sana 3-5 bir şey atarız çok da önemseme bunu.

- Ferit abi senin bir dükkanın var. Benim o dükkan gibi 10-15 dükkan alacak param, derdim para değil, ben dilenci değilim. Ben ve gayrimenkul danışmanım orayı satmak için ciddi çaba ve para harcadık. Oraya bir alıcı bulduk. Onu sana getirdik. Yapmamız gereken her şeyi tam anlamıyla yaptık. Sen gayrimenkulü bizim getirdiğimiz alıcıya, bize haber bile vermeden satmışsın. Sen bize saygı duymuyorsun, bu yaptığınla bizim bu işe olan inancımızı da harcadın, ben seni tanıyamamışım, dedim ve çıktım.

Beni çok iyi tanıyan birinin gözünde bile saygınlığımı, işime ve emeğime karşı saygımı yitirmiştim. Dilenci yerine konmuştum. Yaşadığım bu olay tanıdığım, tanımadığım ve tanışacağım tüm müşteriler ile sözleşme yapmadan çalışmamam gerektiğini, dost bildiğim bir insanı kaybederek öğrenmeye başladığım benim açımdan bu işteki o ana kadarki en öğretici tecrübelerden biriydi. Bir insan bu işte devre dışı bırakıldığında onu ne eşi, ne çocukları ne de başka hiç kimse tekrar motive edemiyor. Ben ve o portföyü birlikte çalıştığım gayrimenkul danışmanı arkadaşım bir hafta boyunca bedeni her yerde aklı devre dışı bırakıldığımız o işte dolaştık.

Yaklaşık iki hafta sonra ise Dimpaş Yapı'ya ait yerde afişimizin indiğini gördüm. İçeride tadilat yapanların yanına gidip; "Hayırlı olsun kim kiraladı burayı?" dedim. "Dappy Merkez Market" dediler. Dappy

merkezin sakalı göğsünde sahibini aradım, tüm devre dışı bırakan müşteriler gibi cevap vermedi, mesaj attım geri dönmedi. Hemen Dimpaş Yapı'nın yetkilisine gittim. "Gökhan Bey kiracılar bir tanıdıkları vasıtasıyla patrona ulaşmış, benim haberim yokken görüşmüş, anlaşmışlar. Ben patrona da onlara da bu müşteriyi sizin getirdiğinizi söyledim, patron da müşteri de sen karıştırma işi dediler. Ben de emir kuluyum size bile haber veremedim." dedi. Bir ay sonra depo ve marketi açtılar. Açılıştan sonraki bir gün üstte bulunan ofislerine gittim. Sekretere başka isim söyledim, sahibi odama gelsin demiş. Beni gördüğünde şeytan görmüş gibi oldu. Hiç tanımıyormuş gibi davranarak "Buyurun ne var?" dedi.

Vizontele filminde müteahhit Fikri'den tamir ettiği radyonun parasını almaya giden deli Emin gibiydim, zavallı, çaresiz, hakkımı ararken bile yutkunarak konuşan... Sesim bir türlü normal çıkmıyordu. Kelimeler boğazımda düğümlenerek konuşmaya başladım.

- Burayı size biz gösterdik.

- Ee ne olmuş? Onlarca yer var kiralık gel ben de sana göstereyim. Sonuçta pazarlığı siz bitirmediniz, biz kendimiz bir ay uğraştık ve istediğimiz fiyata tuttuk. Benden yer gösterme parası mı istiyorsunuz, neyi hak ettiniz ki ne istiyorsunuz?

Bana o an arabasının camını o istemediği halde zorla silen çocuk muamelesi yapmıştı. Yapacak bir şey yoktu ayağa kalktım. "Siz Allah'a inanan insansınız, Allah eğer bir hakkım varsa bunu size haram etsin ve yedirmesin" dedim. Güldü sadece. Hiçbir şey yapamamıştım. Sadece beddua edebilmiştim.

Yer gösterme formu imzalatmadan portföy sunumu yaptığınızda ya nefesinizin kuvvetli olması gerekiyor ya da nefesi kuvvetli bir hoca ile anlaşmanız. Benim nefesim kuvvetli çıktı galiba. Dappy Merkez dört ay sonra yangın geçirerek kullanılamaz hale geldi. Buradaki zararlarını sigortadan aldılar. Tekrar faaliyete geçtiklerinde ise içerideki is kokusunu gideremediklerini görüp sil baştan tekrar tadilata girdiler, hem çok ciddi müşteri kayıpları oldu hem de ikinci tadilatın bedelini sigortadan tahsil edemediler. Nefesimin kuvvetli olduğunu sonradan anladım ama o an bu işin bir dua, beddua işi olmadığını da anlamıştım. Ferit Bey'le

yaşadığım tecrübeden sonra sözleşmenin, Dappy Merkez ile yaşadığım tecrübeden sonra yer gösterme formunun önemini anlamıştım. Alaattin Bey'in satıcı Serdar Bey'in alıcı olduğu işlemde ise sözleşme ve yer gösterme formu olduğunda komisyon bedelimizi tam olarak alabildiğimizi görmüştüm. *Sözleşme ve Yer Gösterme formu hayat kurtarır.* Yaşadığımız bu olaylar aynı zamanda şunu öğrenmeye başlamamı sağlamıştı. İşi bitiren yani pazarlığı bitiren olmak. Sorun yaşadığımız ve devre dışı bırakıldığımız her olayda her müşterinin söylediği arkasına sığındığı bahaneydi. Devre dışı bırakan müşteriler koro halinde "PAZARLIĞI SİZ BİTİREMEDİNİZ. İŞİ BİZ BİTİRDİK!" diyordu.

Bir ay sonra ise Değirmen Restoranın tabelasındaki değirmenin kanatlarının sökülmekte olduğunu gördüm. Restorandaki masalar toplanmıştı. Tadilat vardı. İçeri girdiğimde ise yaptığımız pazarlama çalışmaları ile ofisimize gelen, ağırladığımız, yer gösterme formu imzalatmadan tüm bilgileri verdiğimiz ve yer gösterme formu imzalamadan giden Ali Bey vardı. Durum belliydi, kendisine hiçbir şey söylemedim ve çıktım. Arabada kendime söylediklerimi ise şu an buraya yazamıyorum.

Ne yapmamız, nasıl yapmamız gerektiğini bilmiyordum ama ne yapmamamız gerektiğini öğrenmiştim. Sözleşme olmadan kim olursa olsun hiçbir satıcının gayrimenkulünü pazarlamamak gerekiyordu. Yer gösterme formunu imzalatmadan pazarladığımız hiçbir gayrimenkulü hiçbir alıcıya sunmamamız gerekiyordu ve alıcıya yeri sunduktan sonraki tüm süreci, özellikle pazarlığı bizim kontrol etmemiz ve işi bizim bitirmemiz gerekiyordu.

> Ne yapmamız, nasıl yapmamız gerektiğini bilmiyordum.
> Ama ne yapmamamız gerektiğini öğrenmiştim.
> "Sözleşme ve Yer Gösterme Formu" hayat kurtarır.

Şubat 2007'de yani ofisi açtıktan sekiz ay sonra sözleşmesiz çalışmama, yer gösterme formu imzalatmadan

portföy sunumu yapmama kararı aldım. Oniki olan gayrimenkul danışmanı sayımız bir anda yediye düştü. Ayrılanların hepsi "Bu koşullarda bu iş yapılmaz" dedi. Nedense hepsi sözleşmesiz de çalıştığımızda iş yapamayan gayrimenkul danışmanları idi. Aradan 3 ay geçti. Yeni 2 danışman daha alabildim. Durumu iyi olmayan ve artık yardımda bulunmadığım 4 danışman daha ayrıldı. Ofisimizde 5 gayrimenkul danışmanım kalmıştı. Sözleşme yapmadan çalışmama kararı aldığımız 3 ayda toplam 11 portföy alabilmiş, 3 kiralama, 1 küçük satış yapabilmiştik. Aylık ofis giderimiz 20.000 TL civarındaydı ve Nisan sonunda 3 aylık 60.000 TL gidere karşılık bitirilen 4 işlemde de benim katkım olmasına rağmen Gayrimenkul Danışmanları ile paylaşımdan sonra ofise 21.000 TL kalmıştı. Bu işin kesinlikle sistemin söylediği kurallar ile yapılması gerektiğine ama bunu bizim bu bölgede yapamayacağımıza karar verdim süreç sonunda. Uzunca süredir Al-Sat da yapamıyordum. Bulunduğum markadan Franchise Geliştirme Yöneticisini aradım ve ofisi kapatmaya karar verdiğimi söyledim. Franchise geliştirme yöneticisi çok şaşırmıştı. Ofisi açtığımız dönemden sonra kendisi ile yaşadığımız sorunlar ile ilgili konuşma şansımız pek olmamıştı. 3 saate yakın süren telefon görüşmesinde ne hedef ne hayallerle bu işe girdiğimi, neler yaptığımı anlattım. Yapmamam gereken şeyleri biliyorum ama galiba ben bu işi beceremiyorum dedim. Bana iki hafta sonra Gil Ostrander adındaki Kanada'lı eğitim gurusunun RESM adında ileri broker satış ve liderlik eğitiminin başlayacağını, o eğitimi aldıktan sonra nasıl yapacağımı öğrenebileceğimi, eğer o eğitimden sonra da kapatma kararım değişmezse o zaman ofisimi kapatabileceğimi söyledi. Bir eğitmenin bu kadar uğraşmama rağmen beceremediğim ve yenilgiyi kabul ettiğim bir sonucu nasıl değiştireceğini bilmiyordum.

Büyücü ile tanışma: Değişim başlıyor

İki hafta sonra eğitim başladı. Aksakallı göbekli tonton ama ukala bir adam vardı karşımda.

Eğitimin başında diğer arkadaşlar gibi bende kendimi tanıttım. Yaklaşık bir yıllık süreçte ne yaptığımı ve o an için aslında işi bırakma kararı aldığımı söyledim. Doktorluk bir usta çırak ilişkisidir. Hocalarınız size kitaplarda yazılanların gerçek hayattaki karşılığını göstererek öğretir. Doğru teşhisi koyamaz iseniz uygulayacağınız tedavinin hastaya hiçbir faydası olmaz hatta yanlış tedavi ile onun ölümüne bile neden olabilirsiniz. Hastanın onu tedavi edecek en iyi hekim olduğunuza inanması gerekir en başta, derdini tüm ayrıntıları ile size anlatabilmesi için. Yani ona güven vermeniz gerekir. Bu ne kadar başarılı bir hekim olduğunuzu ona anlatarak sağlayabileceğiniz bir şey değildir. Bu ancak duruşunuzla ve tedavi ettiğiniz sizi tanıyan hastaların sizi tanımayan insanlara sizi anlatarak tavsiye etmesi ile olur. Doğru teşhisi koyabilmeniz içinse hastanın size güvenmesini sağlamanın dışında şunları da bilmelisiniz: Hastanın geçmişte geçirdiği hastalıkları, ailesini, şu an yaşadığı sağlık problemini ailesinden yaşayan olup olmadığını, ne kadar süredir bu sağlık sorununu yaşadığını, buraya gelmeden önce bu sağlık sorunu ile ilgili başka bir doktora gidip gitmediğini, bir tedavi görüp görmediğini... Ve ne kadar iyi doktor olursanız olun doğru teşhisi koyabilmek adına kan, idrar tahlilini, bazen tomografisini

çektirmeniz, yani başkalarından yardım almanız gerekir. Gil bana "Akşam yemek ısmarlar mısın? Seni gerçek anlamda bir doktora dönüştüreceğim" dedi. "Görüşmenin sonunda hak ettiğine inanırsam, ben öderim" dedim. Güldü. Gil bu işin ustası idi. Ben ise onun hastası olan çırağı. Beni tedavi etmek için sorunlarımı nedenleri ile beraber anlaması gerektiğini ancak ondan sonra beni başarıya ulaştırabilecek tavsiyelerde bulunabileceğini ve bu işin zekâ veya akıl ile ilgili bir iş olmadığını yapma yani söylem değil eylem işi olduğunu belirtti. İşe başlarken iyi olmanın sadece avantaj olduğunu, ancak çalışmalarımın sonucu değiştirebileceğini, onun tavsiyelerini sokakta, sahada ve ofisimde uygularsam başarıya ulaşabileceğimi ve ustalaşabileceğimi söyledi. O gün eğitimin sonunda karşımdaki kişinin bir büyücü olduğunu anlamıştım ve o tükenmişlikte gerçekten beni ancak bir büyücü hayata döndürebilirdi.Benim insanları büyüleyecek kadar başarılı olmam için bu büyücüye ihtiyacım olduğunu sonradan anlayacaktım.

Akşam 18.00'de oturduk. O gün, bir sonraki gün devam etti eğitim sonrası özel usta-çırak görüşmemiz.

Ona geçmişte ne yaptığımı, su şirketimi nasıl kurup büyüttüğümü, bu işe neden ve nasıl girdiğimi, yaklaşık bir yıldır hem bir broker olarak nasıl bir ofis kurduğumu hem de bir gayrimenkul danışmanı olarak satıcı ve alıcılarla bire bir yaşadığım süreci anlattım. O an karşımda 35 yıldır bu işi yapan danışman olarak başlayıp sonrasında brokerlik, Franchise satıcılığı, Master Franchise yöneticiliği yapmış, bulunduğum markayı ve markanın Avrupa ülkelerindeki yapılanmasını kuranlardan biri olmuş, markayı Avrupa'da büyütmüş, bu işin insan işi olduğunu çözmüş ve sonrasında kendisini insanların bu işi öğrenmesine adamış bilge biri duruyordu. Durmadan soruyordu ve her cevabı not alıyordu.

Bana ilk sorduğu soru şu oldu;

- Senin bu işi yapmaktaki amacın nedir?

- Tabii ki para kazanmak.

- Herkes bu işe denemek için başlar, para kazanmak için girer. Hem de bir an önce para kazanmak için. Başta çok hızlı olurlar, hızlı giden insan çabuk yorulur, oysa bilmezler bu iş denenmiş bir iştir ve insanları dener, sadece başarı hedefi olanları tutar, diğerlerini ya atar ya da

sıradanlaştırır. Şimdi tekrar soruyorum; amacın para kazanmak mı, başarılı olmak mı?

Onun düşündüğü gibi düşünmemiştim bu işi. Başlangıçta insanlara yol göstermek, onlara gerçek anlamda gayrimenkul konusunda danışmanlık yapmak için başlamıştım. Tam o noktada bana şunu da sordu;

- Şu an bir ofisin olmadığını tekrar su işinde olduğunu farz et. Erikli Su'nun sahibi şirkete bir yönetim danışmanı alacak olsa sana göre nasıl birini, hangi özellikleri olan birini alması gerekirdi?

Sıralamaya başladım.

Güvenilir, işini bilen, tecrübeli, kendine güvenen, çalışkan, azimli, dürüst, saygın, saygılı, ona hatalarını söyleyebilecek kadar cesur, iyi analiz edebilen, sonuç odaklı, geleceği görebilen, iyi giyimli, kendisini rahat ve iyi bir şekilde sunabilen, kendisine ihanet etmeyecek, yarı yolda bırakmayacak, birlikte çalışacağı şirket sahibine, şirketin yaptığı o işe, o şirkete, o şirketin geleceğine inanan, o işi o işten kazanacağı paraya olan ihtiyacından öteye başarmak için yapan biri olarak tanımladım.

"Evet" dedi. "Benim uzunca bir konuşma ile gelmek istediğim noktaya sen aslında hemen geldin. Senin ve ekibinin gayrimenkul danışmanı olmadan önce gerçek bir danışman olmanız gerekiyor. İnsanlar ve şirketler yıllarca birikim yaparlar ve bunu gayrimenkul alarak değerlendirirler. Gayrimenkul onların hayatları boyunca aldıkları en önemli alım veya satım kararıdır. Ama bu alım satım işlemlerini ve gayrimenkul ile ilgili gelecek vizyonlarını karşılarında gerçekten bu işteki en iyi olarak gördükleri danışman vasfında birini bulamadıkları için el yordamıyla çözerler. Gayrimenkul Danışmanının başındaki Gayrimenkul unvanını

> "Parayı aklından çıkar" dedi.
> "Bu işte yaşadığın yenilgileri de..."
> "Bugün geri kalan hayatının ilk günü
> ve son bir yılda öğrendiklerin
> kaybettiğin paradan
> çok daha değerli..."

kaldırdığımızda kalan Danışmanın anlattığın özelliklerinin sende ve ekibindekilerde olduğunu hissetmelerini sağlamanız gerekiyor. Bunu anladıkları an sana gerçekten teslim olurlar ve söylediklerini dikkate alıp itibar ederler. Gayrimenkul işi bir oyundur, aslında kimin kime ihtiyacı olduğu, kimin kimi yönlendirebildiği ile ilgili bir oyun."

Sözlerini sürdürdü. "Öncelikle senin Broker veya Gayrimenkul Danışmanı olmaktan öteye Danışman olmaya dönüşümünle başlayacağız. Sonra insanların senin gibi danışmanları nereden, nasıl bulacağını belirlemeye ve bir lider olarak onların sana inanıp bu yolda seninle yürümelerini, senden vazgeçmemelerini sağlamaya."

"Parayı aklından çıkar" dedi. "Bu işte yaşadığın yenilgileri de. Ben 33 yaşında karşıma geçip bu kadar şey başarmış az kişi tanıdım. Bugün hayatının geri kalanının ilk günü ve son bir yıl yaşadıklarından sonra öğrendiklerin, kaybettiğin paradan çok daha değerli. Para bu işin sonuçlarından sadece biridir. Bir gün insanların hayatlarındaki en büyük alım-satım kararını senle alıp sana yetki verdiklerinde, sana inanarak tüm geçmişlerini bir kenara koyup, geleceği seninle inşa etmek için gayrimenkul danışmanların ofisinde başladığında ve başardıklarında, müşterilerinin itirazlarını karşılayıp her iki tarafı da mutlu edecek öneri ve çözümler bulduğunda, zorlu pazarlıkları bitirdiğinde, hayallerindeki veya ihtiyaçları olan gayrimenkullerine onları kavuşturduğunda, tapularını ve anahtarlarını teslim ederken aldığın haz onlardan para aldığından çok daha fazla olacak ve o zaman kimsenin kazanamayacağı kadar para zaten kazanacaksın, bu daha güzel değil mi?" diye sordu.

> Pes etmediğin sürece başarısız olmazsın. Başarı, başarısızlığın bir adım önündedir.

Durdum bir an düşündüm. Ben hayatım boyunca sadece başarılı olmak ve elimden gelenin en iyisini yaparak o işin zirvesine çıkabilmek için

çalışmıştım, burada neden para için çalışıyordum ki. Yanlış baktığımı ve yanlış yaptığımı anladım.

- Peki, başarılı olmam, gerçek bir danışmana ve iyi bir lidere dönüşmem için ne yapmam gerekiyor.

- Sistemin söylediklerini sorgulamadan, yargılamadan uygulamalısın. Ben zorlandığın şeyleri nasıl çözeceğini sana öğreteceğim.

- Çok basit şeyler dedi. Pes etmediğin sürece başarısız olmazsın. Başarı, başarısızlığın bir adım önündedir. Başarı başarısızlıktan kaçınmak değildir, başarı asla vazgeçmeden denemektir. Başarı ihtimali 100'de 1 ise 100 kez denemekten vazgeçmemektir. Bu işi kariyerin olarak gör. Eğer kariyer olarak görürsen kariyer sana sürekli kazanç sağlar. O yüzden kazanmak için değil öğrenmek için çalışmaya başla. Kaybetmeyi göze alamayan kazanamaz. Ve insan kazanarak öğrenmez, kaybettiğinde öğrenir ve öğrendiğinde kazanır. Ve öğrenmeye başladığında iyi olduğunu sakın düşünme. İyi mükemmelin düşmanıdır. Daha iyi olmaya çalışmayan iyi olarak da kalamaz. Hep daha iyisini öğrenmeye, denemeye, bulmaya ve yapmaya çalış. Ve bir hedefin olsun her sabah kalktığında, her arabaya bindiğinde, her görüşmeye girdiğinde, her başarı elde ettiğinde yani düştüğünde ayağa kaldıracak, başarılı olduğunda şımarmamanı sağlayacak bir hedefin...

- Bana bunu öğretirsen sana söz veriyorum Bu işte DÜNYANIN 1 numarası olacağım!

Eğitim bittiğinde üç gün boyunca oturup neyi doğru, neyi yanlış yaptığımı çıkardım. Hatalarımı yazdıkça başarısızlığımın nedenlerini bir bir görmeye başlamıştım:

İlk iki satışım bölgemin çok dışında olmuştu. Bundan dolayı tüm İstanbul'u satmaya çalışmıştım. Her yerden portföy almış, bunların fiyatlarını çok iyi analiz edememiş, çoğuna gerekli pazarlama çalışmaları yapamamış, yeri alıcılara göstermeye bile gidememiştim...

Gayrimenkul Danışmanlığı işinde sizin sattığınız tek şey zamanınızdır. Gayrimenkul değil. Dolayısıyla her gün başıboş bir mermi gibi oradan oraya dolaşmış, bir bölgeye ve bir hedefe yoğunlaşamadığım için sonuç alamamıştım...

Portföy pazara çıktıktan sonra afişten, gazeteden ve internetten

portföy sahibine ulaşmaya çalışmış, sahibinden satılık portföylerde çoğunlukla randevu bile alamamıştım. Randevularda ise benden önce veya sonra satıcıyla görüşen, hem bulunduğum markada başka gayrimenkul danışmanı, hem de emlakçı olduğu için sıradanlaşmış, farkımı ortaya koyamamıştım. Yeni ve cazip bir şey söyleyemeden yetki sözleşmesi istemiş ve satıcıları yetki sözleşmeleri vermeleri konusunda ikna edememiştim...

Bir kaç portföy belki almıştım, ama benzer portföyler almayarak ihtiyaçlarına cevap veremediğim alıcılara alternatif yaratamamıştım...

Kendimi tanıtmak ve duyurmak yerine portföyleri tanıtıp, satmaya çalışmış hem kendimi tanıtma fırsatlarını kaçırmış hem de portföyleri satamamıştım...

Bu işin bir süreç işi olduğunun ve tüm süreci iyi yönetirsem sonucun alınabileceğinin farkına varamamıştım. Bir an önce sonuç elde edebilmek için sabırsız davranmış, satıcı ve alıcılara sabırsızca baskı yaparak onlarda "Hata mı yapıyorum?" düşüncesinin oluşmasını, sonucun kendi hatalarımla olumsuz olmasını sağlamıştım.

Satıcı ve alıcıların gayrimenkul alma veya satma kararlarının hayatları boyunca verdikleri en önemli karar olduğunun farkına varmayıp, onları müşteri olarak görmüş, dostluk kurmamış, atacakları bu en önemli adımda yavan bir müşteri ilişkisinden dolayı tavsiyelerime önem vermemelerine neden olmuştum.

Sözleşme almaya odaklanmış, doğru fiyatlandırılmamış portföyü hiçbir alıcının almayacağını unutmuş, bedava çalışıp zaten olumsuz olacak sonuç için paramı, emeğimi ve inancımı harcamıştım. Satılamayacak fiyata alınmış bir portföyün kendimi kandırmak olduğunun farkına varmamıştım. Sırf sözleşme alabilmek adına çoğu portföyü çok kısa süre ile almış, portföye ciddi alıcılar gelmeye başladığında portföyün süresi bittiği için sonuca ulaşamamıştım.

Sonuca ulaşamadığım portföyler hem sahibinin hem de bölgedeki komşuların gözünde süre bitip afişlerim inmeye başladıkça bu işi başaramayan kişi-ofis imajının oluşmasını sağlamıştı.

Alıcı analizini iyi yapamamış, olması gereken fiyatın çok altında almak isteyen alıcılar için hiçbir zaman bulunmayacak fiyatta portföyler

aramış, yetkisini alabileceğimiz portföylere ham alıcıları götürmüş, hem portföy sahiplerinin "Başka alıcın olursa getir" diyerek yetki vermemesini sağlamış hem de boşuna zaman kaybetmiştim.

Sırf sözleşme alabilmek için düşük komisyon bedelini kabul ederek portföyü pazarlamaya başlamış ve bu portföyler satış aşamasına geldiğinde komisyon bedelinde baştan taviz verdiğim için işin sonunda komisyon bedelinin daha da düşmesine ve bazen sırf iş olsun diye her iki tarafın toplam komisyon bedelinde bile %3'ün altını kabul etmeye başlamıştım.

Satıcılara portföyü alırken verdiğim sözleri tutmamış, portföy için özel çalışmalar yapmamış, komşulara haber vermemiş, sırf alıcı olduğunda portföy ile ilgilenmiştim. Bazen portföyün afişi düştüğünde bile haberim olmamıştı.

Hem kurumsal çalışan hem yerel emlakçılar ile iş birliği yapmamış, onları rakip olarak görmüş, onları bedava çalıştırmak ve iş birliği yaparak onların da benim portföyüm için çalışarak sonuç elde etmesini sağlamak varken, portföyleri onlardan saklamıştım. Bu onların satıcılara ve alıcılara yani bölgedeki bizden önce veya bizden sonra onlara giden potansiyel tüm müşterilere beni-bizi kötülemelerine neden olmuş, onların desteğini arkama-yanıma alacağıma onları karşıma almıştım.

Sözleşmesiz çalışarak, ofisimin sözleşmesiz çalışmasına göz yumup sonrasında onay vererek hem kendimin hem Gayrimenkul Danışmanlarımın seçenekler içinde kolay varken zora yönelmeyeceklerini unutmuş, hem satıcılar hem alıcılar tarafından devre dışı bırakılmamızı sağlamış, itibarsızlaşmamıza, motivasyonumuzu ve enerjimizi yitirmemize neden olmuştum.

> Başarısız olduğum her sonucun nasıl başarabileceğim yolunda bir öğretmen olduğunu unutmuş, başarısız oldukça umutsuzluğa kapılmıştım.

Komisyonun yer gösterme ve mal sahibi ile tanıştırma

bedeli olduğunun, hizmet bedelinin ise bunun çok ötesinde bir hizmet verme, pazarlama planı oluşturma, süreç içerisinde bu planı uygulama ve işin sonucunda pazarlığı başlatma, yürütme ve bitirme olduğunu anlayamamıştım. Bunu satıcı veya alıcıya hissettirememiş ve komisyon bile vermek istememeleri ile karşı karşıya kalmış, bunun nedenini benim verdiğim hizmetin eksikliği olduğunu anlayamamıştım.

Satıcı ve alıcılar için yapmam gereken en doğru şeyler ne ise onu uyguladığım zaman satış olacağını unutmuş, paraya odaklanmıştım. Para, sonuçlardan sadece biriydi. En doğru neyse onu yaptığımda tarafların bana para ile birlikte değer verebileceğini ve beni başkalarına da tavsiye edebileceklerini, saygınlığa ve sürekliliğe odaklanmam gerektiğini başarısız olunca anlamıştım.

Başarısız olduğum her sonucun nasıl başarabileceğim yolunda bir öğretmen olduğunu unutmuş, başarısız oldukça umutsuzluğa kapılmıştım.

İşi bir domino gibi kafamda kurgulamaya başladım. Sürekli anlatılan bölge çalışmasının bu domino etkisinin ilk halkası olduğunun farkına vardım. Bölge çalışması ile o bölgede bulunan ve şimdilik gayrimenkulünü satmayı düşünmeyen insanlarla tanıştım. Özellikle bölgenin güncel satılmış ve satılmakta olan gayrimenkul fiyatları, bölgede yaşanan gelişmeler ve bunların bölgenin geleceğine olan etkisini, gayrimenkul sahiplerinin şirket ve gayrimenkulleri ile ilgili yakın ve uzak vadede hedeflerinin ne olduğunu öğrendim. Şu an ve yakın zamanda gayrimenkulünü satmak isteyen bir arkadaş, komşu veya tanıdıklarının olup olmadığını araştırdım. Her ziyaretin sonunda onların referansıyla görüşebileceğim birilerini sordum. Çok ama çok etkili sonuçlar almaya başladım.

> Akşama kadar
> üç tavşan kovalarsan
> eve aç gelirsin...

HAFTALIK ÇALIŞMA PROGRAMI					
PAZARTESİ / SALI / ÇARŞAMBA / PERŞEMBE / CUMA			CUMARTESİ		
7.00	9.00	**BÖLGE ÇALIŞMASI**	8.00	10.00	**OFİS KAHVALTI**
9.00	9.30	**ALICI TELEFON ARAMASI**	10.00	12.00	**GAYRİMENKUL DANIŞMANI ROLL PLAY**
10.00	12.00	**PORTFÖY GÖRÜŞMESİ**	12.00	13.00	**SEKTÖREL BİLGİ PAYLAŞIMI**
12.00	13.30	**ESKİ MÜŞTERİ ZİYARETİ**	13.00	17.00	**BÖLGE PORTFÖY SAFARİSİ**
13.30	15.00	**POTANSİYEL MÜŞTERİ TANIŞMA**			
15.00	17.00	**ALICIYA SUNUM**			
17.00	19.00	**OFİS ÇALIŞMA**			

"Akşama kadar üç tavşan kovalarsan, eve aç gelirsin" derdi rahmetli annem. O yüzden bir tavşanın peşinden koş. Bu benim için, danışmanlarım ve ofisim için yaşadığım onca olumsuz tecrübeden sonra anladığım basit bir kuraldı. Odaklanmamız gerekiyordu. Sadece bir alana odaklanmaya karar verdim. Başakşehir'deki konut çalışmalarını sonlandırdık. Sadece ticari gayrimenkul çalışmaya ve bölgemize odaklanmaya başladık. İkitelli Organize'de uzmanlık alanlarını yeniden oluşturmaya başladık. İkitelli Organize'de gayrimenkul danışmanlarım çalışıyordu onlara rakip olmama adına ben Basın Express bölgesinin özellikle Çobançeşme tarafında çalışmaya başladım. Şu anda Adli Tıp Kurumu'nun bulunduğu E-5 cepheli bölgeden İstwest'in olduğu bölgeye kadarki bölümü kendime uzmanlık alanı olarak seçtim. Her sabah saat 06.00'da kalkıyor, 07.00 gibi bölgede olup, burada ki bekçiler ile dostluklar kurmaya başladım. Kahvaltıyı bölgedeki börekçilerde yapıyor, öğlen yemeğini aradaki seyyar pilavcı, kokoreççilerde veya bölgede bulunan restoranlarda yiyor, sadece akşamları ofise geliyordum. Başarısız olmamdaki en büyük nedenlerden birinin günlük zaman planım ve olmazsa olmaz olarak tanımlamış olduğum günlük hedeflerimin olmadığının farkına vardım. Kendime günlük hedefler koydum.

Her gün mutlaka bir portföy görüşmesi yapacak, bölgeden en az bir tanımadığım kişi ile tanışacaktım. Gene her gün mutlaka geçmişte

tanıştığım, çalıştığım, beni tanıyan birini ya arayıp kendimi hatırlatacak ya da ziyaret edecek veya onunla yemek yiyecektim.

Günlük zaman planlamam ise şöyleydi:

Sabah 07.00'de **bölgeye varış,**

07.00-08.00 arası bölgede bekçiler ile veya erken işe geldiğini bilip samimi olduğum şirket sahipleri ile sohbet.

08.00'den 09.00'a bölgede bulunan esnafın yerinde, şirket sahipleriyle ya onların şirketlerinde ya da bölgedeki lüks bir işletmede kahvaltı.

09.00-09.30 arası bir gün önce arayan alıcıları arama.

10.00-12.00 ilk portföy görüşmesi,

12.00-13.30 eski müşteri ziyareti.

13.30-15.00 bölgedeki potansiyel müşteriler ile tanışma.

15.00-17.00 alıcıya sunum

17.00-19.00 ofis çalışma.

Disiplin yoksa başarı da yoktur. Disiplin küçük şeylerle başlar ve yavaş yavaş büyür. Satış işinde başarı kişisel değişim süreciyle elde edilebilir. Önce kendimizi değiştirmeye başlayarak müşterilerin bize bakışını değiştirebiliriz. Hiç kimse istemeden başarılı olamaz. İstemek başlangıçtır. Başarı bir motivasyon sağlar. Başarı isteği büyük bir motivasyon kaynağıdır. *Motivasyon başlamanı, disiplin başarmanı, tutku zirvede kalmanı sağlar. Aslında insanın tüm mücadelesi ve yarışı kendisi iledir.* Sabah çok erken güne başlamak, işe saat 10.00'da gelen birine göre çok şey yapmanızı sağlar. Sabah erken kalkmak zor gibi görünebilir ama eğer

Motivasyon başlamanı,
disiplin başarmanı,
tutku zirvede kalmanı sağlar.

uyku düzeninizi kontrol eder ve oturtur, bunun size sağladığı birçok avantajı görürseniz bunu alışkanlık haline getirebilirsiniz. Ben gün ağardıktan sonra uyuduğunu görmediğim insanlar tarafından büyütüldüm belki bundan dolayı tüm hayatım boyunca çok erken kalkmak zaten alışkanlığımdı. Gayrimenkul danışmanlığında ise disiplini bozan ve hem zaman hem de günlük çalışma hedefinizi engelleyen en önemli faktör alıcılardır. Hele ki sizi portföyün önünden arayıp sizin hemen hizmet vermenizi isterlerse... Buna kendimce çok kolay bir çözüm buldum. Ofisten gün içinde arayan hiç bir alıcıya o gün dönmüyordum. Ertesi gün sabah 09.00 gibi onları arıyordum. Bir gün sonra aradığımda ölen hiç bir alıcı veya bir gün de ben geç aradığım için gayrimenkul satın almaktan veya kiralamaktan vazgeçen bir alıcı görmedim. Disiplinli ve programlı çalışmak en önemli kararlarımdan birisi oldu.

Mayıs 2007'de başladığım yeni çalışma tarzı ile sadece üç ayda birçok şeyin değiştiğini görmeye başladım. Bölge çalışması ile özellikle bekçilerden ve hedefsiz gayrimenkul sahibi ziyaretlerinden, ciddi anlamda satışa çıkmamış, fikir aşamasında olan birçok portföy bilgisine ulaştım. Bu şekilde bir satıcı ile görüşmenin ne kadar konforlu ve kolay olduğunun farkına vardım. Kendime şu soruyu sordum:

Satıcıların bir emlakçı ile çalışmak istememelerinin nedeni nedir?
Bir gayrimenkul profesyoneli olarak neden benimle çalışmalılar?

Neden çalışmadıklarını düşündüğümde kafalarında şu soru ve sorunların olduğunu gördüm. Görüştüğüm satıcılar portföylerini satmak için neden bana yetki vermiyorlardı? Tüm itirazlarını, korku ve kaygılarını yazdım.

- Bir kişiye bağlı kalmak istemiyorlardı.
- Benim onları yanıltacağımdan korkuyor ve güvenmiyorlardı.
- % 3 komisyon bedeli ödemek istemiyorlardı ve çoğu benim yapacaklarımı kendilerinin de yapabileceğine inandığı, onlara fazla bir hizmet sunmadığımı düşündükleri için bu bedelin adına komisyon diyor ve ödemek istemiyorlardı.
- Alıcıdan da, kendisinden de alınacak bedelin fiyatı arttırıp yerin satışını engelleyeceğini düşünüyorlardı.
- Sözle yetki verip imza atmak istemiyorlardı.

- İstediğim yetki süresinin fazla olduğunu düşünüyorlardı.

- Çalıştıkları ve tanıdıkları başka emlakçıyı kırmamak veya bana yetki verirlerse onların portföyün satışı için çalışmayacağını düşündükleri için yetki vermiyorlardı.

- Sözleşme kelimesinden ve böyle bir belgeyi imzalıyor olmaktan korkuyorlardı.

- Satıcı olarak kendi verecekleri ve alıcıdan alınacak komisyon bedelini, gayrimenkulun satış fiyatının üzerine koyarak bu parayı da kendileri kazanmak istiyordu.

- Daha önce aynı markada çalıştığım başka bir gayrimenkul danışmanı veya emlakçı ile çalışmış, kötü tecrübeler yaşamış ve sonuç alamamışlardı. Bunu benimle de yaşayacak olmaktan korkuyorlardı.

- Benimle aynı markada çalışan diğer Gayrimenkul Danışmanı veya emlakçılar yetki istemiyorlardı veya aynı markadaki diğer Gayrimenkul Danışmanları veya emlakçılar portföy sahibine "Ben daha yüksek fiyata satarım" diyorlardı.

- Portföy sahibinden benimle aynı markada çalışan diğer Gayrimenkul Danışmanları veya emlakçılar ben satıcıdan %3 hizmet bedeli isterken "Biz portföyünüzü %1 komisyon ile satarız" diyorlardı.

Tüm bu kaygıları ben de yaşamıştım bu işe başlamadan önce, ama bu işte yaşadığım bir yıl onların bu düşüncelerinin, yerinde olmadığını öğretmişti. Beni emlakçı gibi görmeleri, aynı markada çalıştığım başarısız ve belki de ayrılmak veya batmak üzere olan gayrimenkul danışmanları veya brokerlarla karşılaştırmaları ve kaygıları ise tamamen benim kendi farkımı ortaya koyamamamdan kaynaklanan güven problemiydi.

> Gayrimenkul satışı
> satıcı, aracı ve alıcı arasında
> paraya ve o işin bitmesine
> kimin en çok ihtiyacı var ise
> onun kaybettiği bir oyundur.

Portföy görüşmeleriyle ilgili kendime kurallar koymaya başladım. Bir portföy

görüşmesine girerken o portföyün yetkisini almış değildim. Dolayısıyla çıkarken yetki almamış olduğumda da bir şey kaybetmemiş olurum diye düşünmeye başladım. *Hayatta da, bu işte de başarısızlığın en büyük nedenlerinden biri korkudur. Özellikle kaybetme korkusu. Kızım Ceren ilkokul 2. sınıfa giderken bana korku ile ilgili çok önemli bir şey öğretmişti. Erikli Su bayiliğimizin şirket merkezinin bulunduğu İPKAS Sanayi Sitesi'nde komşumuz Ferit beylerin Panama adında bir köpekleri vardı ve Ceren o köpekten gerçekten çok korkuyordu. Öyle ki şirkete giderken daha yaklaştığımızda bile arabada titremeye başlıyordu. Ben daha biz gitmeden şirkettekilere haber veriyor, Panama'yı Ceren'in görmediği bir yere götürmelerini sağlıyordum. Buna rağmen Ceren Panama'nın sesini duyduğunda bile çok korkuyor, ben arabadan indiğimde kucağıma alıyor ve ofise öyle çıkarıyordum. Bir gün şirkete giderken Ceren sakin bir şekilde 'Baba bana kalem, kağıt verir misin' dedi.' Sonra kağıda bir şeyler yazıp, o yazdığı şeyleri yırttı ve bana 'Biliyor musun, ben artık Panama'dan korkmuyorum, drama dersinde korkuların bizim yarattığımız şeyler olduğunu ve onu bir kağıda yazıp, yırtıp attığımızda yokedebileceğimizi öğrettiler, bende Panama'nın adını yazdım, yırttım ve attım. Panama benim kendi yarattığım bir korkuydu ve şu an onunla ilgili korkum yok olup gitti' dedi... Arabadan indiğimizde normalde kucağımda bile korkudan titreyen kızım, onu kucağıma almamı istemedi, Panama'nın havlamalarına aldırış etmeden, yanından yürüdü ve üst kattaki ofise çıktı. Bende tüm yapamadıklarımı ve korkularımı bir kağıda yazdım ve aynı Ceren gibi yırttım attım.* Portföyü almış olmam bile bir şeyi kazanmış olmam anlamına gelmiyordu ki alamamış olduğumda bir şeyi kaybetmiş olayım. Bu korkuyuda atmam beni çok rahatlattı. Portföyü almaktan ziyade o insanı tanımaya, yaptığı işi ve o işi yaparken yarattığı farkı çözmeye, ihtiyacının gerçekte ne olduğunu, birlikte çalışabilmenin bana ne katabileceğini, benim ona ne faydalar sağlayabileceğimi çözmeye odaklanmaya başladım.

Her gün aynı bölgeden portföy görüşmesi yapıyor olmak beni çok rahatlattı. Zamanla şunu hissetmeye ve hissettirmeye başladım. Bölgedeki geçmişi çok iyi bilmeye, o anda bölgedeki güncel hareketleri

kontrol etmeye ve bölgenin geleceğini analiz etmeye başladım. Benim görüştüğüm kişinin o portföyünü almaya ihtiyacım yoktu ama sahibinin satmaya, bana, en azından ben olmasam bile benim gibi birine ihtiyacı vardı.

Gayrimenkul satışı satıcı, aracı ve alıcı arasında paraya ve o işin bitmesine kimin en çok ihtiyacı var ise onun kaybettiği bir oyundur. Benim paraya ihtiyacım yoktu. Amacım başarmaktı ve bunun için hem seçeneklerim çoktu hem de yeterince sabrım ve zamanım vardı artık.

Gayrimenkul satış işi sizi tanıyan insanların sizi tanımayan insanlara sizi nasıl tavsiye ettiği ile ilgili bir iştir. Ben bu işi görücü usulü ile evlenmeye benzetirim. Siz uzun sürecek bir evlilik için dürüst ve iyi bir insan ararsınız. Böyle birini tanıyan kişi o insanın tüm özelliklerini size anlatır ve tavsiye eder. Aynı şeyi tanışacağınız insana da yapar. Sizi ona anlatır ve tavsiye eder. Siz o kişi ile tanışmadan önce onun hakkında birçok şeyi duyar, bilir ve öğrenirsiniz. Aradaki insan sizi ve diğer kişiyi yakından tanıdığı için söylediklerine inanır ve ona güvenirsiniz. Tanıştığınızda çok büyük korku ve kaygılarınız yoktur. Yaptığınız sadece aradaki insanın siz tanışmadan önce anlattığı kişiyi biraz daha yakından tanıma çabası olur. Bölge çalışması da bir anlamda budur. Bölgede tanıştığınız insanlar veya geçmişte iş yaptığınız müşteriler, sizi başka insanlara anlatır ve tavsiye eder. Aynı şekilde o kişi ile tanışmadan önce onunla ilgili de size bilgiler ve fikirler verir. Dolayısıyla bölge çalışması ile tanıştığınız insanlar, o bölgedeki diğer insanlara en etkili şekilde sizi anlatarak yeni birçok müşterinin kapısının kolayca açılmasını sağlar.

> Gayrimenkul satış işi sizi tanıyan insanların sizi tanımayan insanlara sizi nasıl tavsiye ettiği ile ilgili bir iştir.

Zaten çoğunu bölge çalışması ve tanıdık referansı ile yani görücü usulü ile aramaya başladığım satıcılarla,

görüşmelerimin tamamında çok büyük bir özgüven ve dinginlikle görüşmelere başlar olmuştum. Satıcılar ile portföy görüşmesini, alıcılara portföy sunumunu ve pazarlığı çok detaylı olarak ileride yazacağım kitapta sizlerle paylaşacağım ama şunu söyleyebilirim, satıcı ile portföy görüşmesinin bir anlamda güven temelli bir dostluk oluşturma görüşmesi olduğunu çözdüm. Bunu çözmem beni çok rahatlattı. Nelere ve neden itiraz ettiklerini çıkardıktan sonra bu itirazların herbirine çözümler buldum.

Broker'lıktan Gayrimenkul Danışmanlığına geçiş

Muhterem Bey'den bahsetmişken, Muhterem Bey aslında yaşadığımız bir işlem süreciyle beni gayrimenkul danışmanlık sektörüne gayrimenkul danışmanı olarak kazandıran kişidir. Onunla yaşadığım işleme kadar ben sadece brokerlık yapan, aldığı tüm portföyleri gayrimenkul danışmanlarına veren ve bölgedeki tüm işlemleri gayrimenkul danışmanları adına yapan biriydim. İkitelli Organize'de Atatürk Bulvarı üzerinde bulunan ofisimiz kendisine vermiş olduğumuz uzmanlık bölgesiydi. Bir gün yan komşumuz olan Vestel Bayii Sadık Bey ofisimize geldi. Bu iki komşu arasında rutin sohbetlerden biri olarak başlayan görüşme, ayrı yerde başka Vestel bayiliği de olduğunu ve burayı devretmek istediğini söylemesiyle gelişti. İçine yaptığı tadilat için aslında çok daha fazla para harcamış olmasına rağmen, aynı kişi olan gayrimenkul sahibimize 6 aylık kira borcuna karşılık 60.000 TL devir bedeline razı olduğunu ve bu bedel üzerinden dükkanı devretmek istediğini söyledi. Erikli Su bayiliğinde yıllarca komşumuz olan Ferit Bey ve Değirmen Pizza'dan Egemen Bey'den dili yanmış olan ben, Sadık Bey ile yetki sözleşmesi yaptım. Kendisinden devir bedeli üzerinden hizmet bedeli istediysem de zor durumda olduğunu, ödeyemeyeceğini söyledi. Yetki belgesini o gittikten biraz sonra ofise gelen

o bölgeye bakan Gayrimenkul Danışmanız olan Muhterem Bey'e verdim. Birlikte portföyle ilgili ciddi bir çalışma yaptık. Muhterem Bey faktoring şirketlerini aradı, ben bölgede olmayan bankaları aradım. Bir süre sonra GSD Bank bana portföyü görmek için geri dönüş yaptı. Ben de Muhterem Bey'e ilettim. Muhterem Bey müşteri ile benim ilgilenmemi istedi. GSD Bank Genel Müdürü Hakan Bey ile çok zorlu bir süreç yürüttük. GSD Bank'ın sahibi Turgut Bey gayrimenkulü kiralarken ilk aşamada devir bedeli ödemek istemedi. Bunun için 2-3 kez görüştük, devir bedeli ödemeyi kabul ettiler, bize hizmet bedelini 1 aylık kira+KDV ödemek istediler, bu itirazlarını da 2-3 kez görüşerek ancak çözebildim. En sonunda bizim mal sahibimiz "GSD Bank ile yapacağımız kira sözleşmesini, eski kiracı Sadık Bey bana olan borcunu ödemeden imzalamam" dedi. Sadık Bey ise bankanın ödeyeceği bedeli mal sahibine ödeyeceğini söylese de mal sahibi kabul etmedi. Banka ise kira sözleşmesi imzalanmadan devir bedeli ödeyemeyeceğini söyledi. İşin olması için mal sahibine ödenmesi gereken 60.000 TL'yi ben ödedim. Mal sahibi kira sözleşmesini imzaladı. Ben banka Sadık Bey'e devir bedelini ödeyince Sadık Bey'den mal sahibine ödediğim 60.000 TL'mi alabildim. Portföyü 10.000 TL'den kiraya verdik ve GSD Bank'tan 14.400 TL+ KDV hizmet bedelini tam aldık.

Bu paranın %48'i olan 6.912 TL+KDV'yi bir kuruş kesinti yapmadan Muhterem Bey'e ödedim.

Aradan bir ay geçti. Vestel Sadık Bey bir gün beni aradı. Caddede bulunan Vestel Totemini Vestel Genel Müdürlüğü'nün yaptırdığını, Genel Müdürlüğü arayarak totemi iade almalarını istediğini ama eski totemi bir yerde kullanamayız diyerek kullanımı onlara bıraktıklarını anlattı. GSD Bank'ın da zaten kendi kurumsal standardına göre küçük bir totem yaptırmış, kendi bulunduğu dükkanda ise zaten totem olduğundan, istiyorsam totemi benim kullanabileceğimi söyledi. Kendisine teşekkür ettim ve mutlu oldum. Çünkü totemin yapım bedelinden ziyade, ofisi açtığımda ben de totem yaptırmak istemiş ama müsait yer bulamamıştım. GSD Bank'ınki gibi küçük bir totem yaptırmak istemediğim için sadece tabela yaptırmıştım. Bu haberle cadde üstünden geçen herkesin göreceği bir totemimiz olmuştu. Hemen reklam

şirketimizi aramış ölçü aldırarak, iki gün sonra toteme ofisimizin reklamının takılmasını sağlamıştım. Toteme bizim reklamımızın takıldığı günden sonraki gün, sabah ofise gittiğimde ofis asistanımızın bana çok sert bir bakışla baktığını ve günaydın bile demediğini fark ettim. Neden böyle yaptığına anlam verememiştim. Odama çağırıp ne olduğunu sorduğumda, sert bir ifadeyle;

- Ben size çok güveniyordum, sizin bir insanın hakkını yiyebileceğiniz aklımın ucundan geçmezdi, bu yaptığınız şeyi duyunca çok kırıldım, size karşı güvenimi kaybettim, bugün bir başkasının hakkını yiyen, yarın da benim hakkımı yer! dedi.

Şoktaydım. Aylardır yanımda çalışan ofis asistanım bana bunları söyledi ve ben neden böyle konuştuğunu bilmiyordum bile:

- Ne oldu, neden bunları söylüyorsunuz, ben kimin hakkını yemişim?

- Siz daha iyi bilirsiniz.

Biraz üsteleyince;

- Muhterem Bey'in hakkını neden yediniz?

İyice anlamsızlaşmıştı konuşma.

- Ne hakkı, ben Muhterem Bey'in ne hakkını yemişim.

- Bence siz daha iyi bilirsiniz, 10.000 TL onun müşterisinden para almış ona bunu söylememişsiniz dahi.

Ne olduğunu gerçekten anlamamış, aptallaşmıştım.

- Ben Muhterem Bey'in hiç bir müşterisinden para almadım, bu nereden çıktı anlamadım.

- Kendisi gelince size izah eder, ofisteki tüm gayrimenkul danışmanı arkadaşlar bu olaydan dolayı size çok kırgın ve kızgın, dedi ve odadan çıktı.

Yaklaşık 1 saat sonra Muhterem Bey ve diğer gayrimenkul danışmanı arkadaşlar ofise geldi. Hepsiyle, Muhterem Bey'le birlikte toplantı odasında toplandık.

Muhterem Bey'e olayın ne olduğunu ve benim hangi müşterisinden ondan gizli 10.000 TL aldığımı sordum:

- Vestel benim müşterimdi, Vestel'den yeri devrettiğimiz için totem almışsınız ve ben reklam şirketine sordum o totem yeni yaptırılırsa

10.000 TL tutar, totemi benim işleme karşılık almış oldunuz, dolayısıyla bana 10.000 TL üzerinden % 48 yani 4.800 TL ödemeniz gerekirdi.

Başından sonuna mal sahibi, devir eden ve kiralayanların hiç birini Muhterem Bey tanımamış ve hiç bir görüşmeye katılmamıştı. Süreci ben yürütmüş, işin olması için bankanın ödeyeceği devir bedelini mal sahibine ben ödemiş, sonra ödediğim parayı geri almıştım. Sırf ben aracılık yapmıyorum sadece Brokerlık yapacağım dediğim için, portföy onun bölgesinde olduğundan alınan tam hizmet bedelinden hiçbir kesinti yapmadan bulunduğum marka sisteminin ön gördüğü paylaşım ile % 48 ödeme yapmıştım. İşlemin 1 ay sonrasında devir edenin belki de çürümeye bırakacağı totemi, bizim talebimiz olmadığı halde bize vermek istemesinden dolayı o totemin sıfır bedelinin % 48'ini gayrimenkul danışmanımın istemesi ile karşı karşıya kalmıştım.

Durumu anlattıktan sonra diğer gayrimenkul danışmanı arkadaşlara, sizce bu durumda ne yapmamız lazım diye sordum. Hepsi böyle bir durumda Muhterem Bey haksız bir talepte bulunuyor, bize olayı farklı anlattı, siz devir edenden sanki onun haberi olmadan 10.000 TL para almışsınız gibi bize söyledi, bizce Muhterem Bey'in böyle bir şey talep etmemesi gerekir dediler. Buna rağmen onlar da oradayken reklam şirketi yetkilisini ofise çağırdım. Totemi hurda olarak kendisinin 2.000 TL'ye alabileceğini böyle bir totemi ikinci el olarak bize 5.000 TL'ye bulabileceğini söyledi. Muhterem Bey'e o gün 5.000 TL'nin %48'i olan 2.400 TL para ödedim!

Bu olayı Mayıs 2007'de yaşadık. O dönem Gil'den yeni eğitim almıştım. Üstüne yaşadığım bu olay ile birlikte ben de artık gayrimenkul danışmanlığı yapmaya karar verdim. Muhterem Bey beni gayrimenkul danışmanlık sektörüne kazandırmış oldu. Yaşadığım bu olay aynı zamanda ofisimi yeniden kurgulamama ve hangi gayrimenkul danışmanları ile yürümemi de sorgulamama neden oldu.

İşe başlamamın ilk bir yıllık sürecinde belki iyi gayrimenkul danışmanlarını kötü bölgelere vererek veya işi tam bilmediğim için onları iyi yönetemeyerek ve yönlendiremeyerek başarısızlıklarının sebebi olarak kendimi görmüştüm. Ama o bir yıllık süreçte yaptığım temel hatanın benimle aynı hayal, hedef ve inanca sahip olmayan insanlarla

birlikte yürümek olduğunu sonra anlamıştım. Onlara balık tutmayı öğretmek yerine, onlar yakalayamaz veya kaçırırlar kaygısıyla balığı tutup, temizleyip, pişirip, kılçıklarını ayırıp, bıçakla parçalara bölüp, çatalla ağızlarına koymuştum. Bu da Muhterem Bey ile yaşadığımız olayda olduğu gibi bir anlamda öğretme ve liderlik etme olan işimi, işi onlar adına bizzat benim yapar duruma çevirdiğim için, karşımdaki insanların kendi kazandığından çok benim kazandığımı hesap eder hale gelmesine ve her işin içine beni sokmak istemelerine yol açmıştı. *Yaşadığım bu olaydan sonra ben de bir uzmanlık bölgesi seçtim, onlara yapılması gerekeni söyleyen değil de bunu yaparak gösteren birine dönüştüm.* Onlara portföy alıp veren değil de nasıl portföy alındığını beraber görüşmeler yaparak öğreten, onlara pazarlığı hem anlatarak hem birlikte benim pazarlıklarıma dahil olmalarını sağlayıp yaşatarak öğretmeye başladım. Muhterem Bey bir kaç hafta ofise geldi, gitti.

Bu bir kaç haftada bedeni ofiste olan ruhsuz biriydi. Kendisine, kendisince hak ettiğine inandığı parayı verdiğim halde neden böyle olduğunu sorduğumda

- Size para kazandırmak içimden gelmiyor artık.

- O zaman siz de kazanamazsınız ama.

- Ben yıllarca 4.000 TL maaşla çalıştım, şu an 1.500 TL emekli maaşı alıyorum. Yıllarca kazandığım paraya göre bu işte bayağı para kazandım.

Size inanmayan insanlarla yürümenin, etrafınızdaki size inananları zehirlemesinden başka bir anlamı yoktur. İnsanlar ağızlarından değil kulaklarından zehirlenirler. Vücudun zehirlenmesi tedavi edilebilir, ama size karşı düşüncenin, fikrin ve aklın zehirlenmesini tedavi edemezsiniz. Bu konuşma üzerine Muhterem Bey ile

İnsanlar ağızlarından değil kulaklarından zehirlenirler. Size inanmayan insanlarla yürümenin, etrafınızdaki size inananları zehirlemesinden başka bir anlamı yoktur.

yollarımızı ayırdık. Ben bu işin zirvesini hedefliyordum ve boş bir tualde birlikte çizeceğimizi anlattığım zirve resmine inanan, enerji dolu girişimcilerle ancak o hedefe yürüyebileceğimi gördüm. Ofiste oturup Allah'tan portföy ve alıcı bekleyen, bölgesine çıkıp çalışmayan, tek iş olarak sahibinden aramalar yapıp çoğundan randevu bile alamayan, evde seyredemediği diziyi gündüz internetten kahve eşliğinde ofiste izleyen gayrimenkul danışmanları ile yollarımızı ayırdık. Öğlen verdiğiniz 3-5 TL'lik yemeğin onların bölgelerinde iletişim kurabilecekleri en önemli zamanı yok ettiğinin farkına vardık ve ofiste yemek verme uygulamasını kaldırdık.

Bölgemde portföy sahibi olarak tanıştığım ve daha önce gayrimenkul danışmanlığı yapan Robert Koleji ve İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunu Oğuz Bey'i ofis müdürü olarak işe aldım. Yeni bir yapılanmaya gittik. Gayrimenkul danışmanlarını seçerken dört kriter getirdik. Evi, ailesi, arabası ve parası olmayan kimseyi ofisimize gayrimenkul danışmanı olarak almamaya başladık. *Gayrimenkul danışmanlığı için uygun olmayan insanları seçtiğinizde onları eğitimle bu işe uygun hale getiremezsiniz.* Evi olmayan birinin aylık sabit giderleri vardır ve bizim işimiz sabit geliri olmayan bir iştir, dolayısıyla evi yoksa veya evi olmasa da geçimini sağlayacağı harici bir geliri yoksa o insanların bu işte çok başarılı olamadığını gördüm. Ailesi olmayan, değer verdiği insanlar için çabalamayan ve başarılı olmayı onlarla paylaşmak istemeyen insanların hedefleri konusunda kendilerini çok da zorlamadıklarını, ofise bildirmeden işlem yapmak konusunda çok da utanmadıklarını gördüm. Arabası olmayan veya araba kiralayamayacak durumda olanların zaten sattığımız tek şey olan zamanı etkili kullanamadıklarını, geç gelip erken gitmek zorunda kaldıklarını, verdikleri hizmeti aksattıklarını gördüm. *Para yoksa kural yoktur. Parası olmayan insanların ise siz hangi kuralları koyup, o kurumsal kurallarla çalışacağız derseniz deyin, bunlara uyamadıklarını hem kendim yaşadım hem de gördüm.*

Gayrimenkul Danışmanlığı kaptanların değil korsanların işidir

İyi satıcıların çoğunun en kötü özellikleri kazandıklarından çok harcamalarıdır. Yatırım yapma alışkanlıkları yoktur. Onlara bunu şöyle gösterdik. Önce Clio olan arabalarını 4-5 yaşındaki BMW, Jaguar veya sıfır bir araçla değiştirip, prestiji arttırarak bu işte daha çok kazanabileceklerdi. Aldıkları 50.000 TL hizmet bedelinden yeri geldiğinde ofis payını borç vererek Tekirdağ ve Çorlu'da 1 yıl sonra değeri 100.000 TL olacak tarlalar aldırıyordum. Yatırımın önemini buna benzer şeylerle kavramalarını sağladık.

Satış işine yeni başlamış gayrimenkul danışmanlarının hemen hemen çoğunda başarılı olduklarında yakalandıkları, benim *'zengin zenci sendromu'* dediğim bir hastalık vardır. Özellikle genç veya geçmişini maaş alarak yaşamış olanlarda bunu

İyi satıcıların çoğunun
en kötü özelliği
kazandıklarından çok
harcamalarıdır.

görebilirdiniz. İşe girerken belirledikleri hedefin üstünde ciro veya tek işlemden yüksek hizmet bedeli alanlar, bir veya birkaç işlem yaptıklarında kazandıkları bu para ile birlikte şöyle bir değişime uğrarlar. Hemen altın diş, dövme, kolye, küpe, künye veya her parmağa yüzük takarak, ters şapka takan zenciler gibi yürümeye başlarlar. Konuşma tarzları değişir, ofisteki diğer arkadaşlarını küçümsemeye başlarlar, bölge çalışmasını bırakıp portföy görüşmelerini azaltırlar. *Liderliğinize en fazla ihtiyaç duydukları an, onlar için bu anlardır. Öncelikle onları anlamalı, kabullenmelisiniz. Onlara istediği her şeyi söyleyenin, istemediği her şeyi duyabileceğini anlatmalısınız.* Daha büyük başarılar elde edebilecek potansiyelde olduklarını ama bunu bu şekilde değil de daha çok çalışarak yapabileceklerine ikna edip onları bu hastalıktan kurtarmalısınız.

Gayrimenkul danışmanlığı, kaptanların değil korsanların başarılı olduğu bireysel bir ekip işidir. Herkes bireysel olarak çalışır ama bu bireyler ortaya her gün yeni portföyler çıkarırlarsa ofis bölgede inanılmaz bir güce ulaşır. Bunu bireysel olarak yaparken yeni limanlar keşfetmeyi, mevcut haritayla seyir edebilen kaptan olmaktansa bir korsan gibi sevmek ve istemek gerekir. *Korsanlar korkusuz insanlardır. Korku bir seçimdir. Korku hayal gücünün ürünüdür. Ancak çok uzağa gitmek isteyen insanlar zamanla kapasitelerinin farkına varırlar. Korsanların bir B planı yoktur. Bir insanın B planının olması A planını her zaman olumsuz etkiler. Korsan terk ettiği limanı yakarak yola çıkar. Çıktığı yoldan geri dönüş yoktur.* Bu iş ne kadar iyi giyinirseniz giyinin, ki her zaman çok iyi giyinmeniz gerekir, salon işi değildir, saha işidir. Kaptan köşkünden ziyade güvertede ayakta durabilen biri olmanız gerekir. Bir gün bir hazineye

Gayrimenkul danışmanlığı, kaptanların değil korsanların başarılı olduğu bireysel bir ekip işidir.

sahip olmak istiyorsanız bunun için bedel ödemeye hazır olmanız ve yeri geldiğinde o bedeli ödemeniz gerekir. *Kimse siz istemezseniz sizi başarılı yapamaz. Bu iş verdiği paranın üstünü bile isteyemeyenlerin yapabileceği bir iş değildir. Bir daldan düşmemek için tutunduğunuzda eninde sonunda o daldan düşersiniz. Bir dalı ancak koparmak için var gücünüzle tutarsanız o dalı koparabilirsiniz. O yüzden güçlü, yeni limanlar keşfedip büyük hazinelere sahip olmak isteyen ve gittiği yolda karşısına çıkabilecek her türlü zorlukla savaşabilecek korsanlar bu işi yapabilir. Ve sizin o korsanlardan oluşan bir ordu kurmanız gerekir. Her gün yeni müşteriler ile tanışmaktan, onları hazine olarak görüp kalplerini kazanarak o hazineye sahip olmaktan çılgınca zevk alan korsanların olduğu bir ekip...*

Biz bir zaman sonra gerçekten böyle bir ekip kurduk. Hepimiz her sabah bölgelerimizde oluyor, bölge çalışmasından yeni insanlar ile tanışıyor, o insanlardan pazara daha çıkmamış portföy bilgileri ediniyor, o satıcılarla zorlanmadan ve çoğunlukla tavsiye edilerek telefonla randevu alıyor, kendimizi en güzel şekilde ifade edebileceğimiz dostluklar kuruyor, onlara sağlayacağımız faydaları çok iyi izah ediyor ve yeni portföyler alıyorduk.

İlk yıl 10 gayrimenkul danışmanı ile daha önce ortalama 20 olan bölgedeki portföy sayımız, ikinci yılımızda yeni danışmanlar ile 20'ye ulaşan ekibimizle 200'e çıkmaya başladı. *Bölge çalışmasında öyle bir hale gelmiştik ki uzmanlık bölgemizdeki sokak köpekleri bile bizi gördüğünde kuyruk sallıyordu.* Bölgede 200 portföye sahip olmak bizim açımızdan şunu ifade ediyordu. Her türde ve her yerde 100 m²'den 20.000 m²'ye kadar satılık, 50 m²'den 50.000 m²'ye kadar kiralık portföylerimiz

Bölge çalışmasında öyle bir hale gelmiştik ki; uzmanlık bölgemizdeki sokak köpekleri dahi bizi gördüğünde kuyruk sallıyordu...

vardı. Ofis içi işlem sayımız çok arttı. Ofise gerçek bir alıcı geldiğinde, alıcısı olan gayrimenkul danışmanı arkadaş o alıcıya ofisten başka bir veya birkaç alternatifini hemen ve hızlıca sunuyordu. Çok portföy, çok alıcı ve çok işlem getiriyordu. Biz artık portföylere alıcı bulmak için çalışma yapmaktan ziyade çalışmalarımızı bölgede portföy bulmak için yapar hale gelmiştik. İlk ekibimizin aksine yeni ekibimizdeki gayrimenkul danışmanlarımızın hemen hemen hepsi görüştükleri alıcı, ilgili portföyü satın almaz veya kiralamazsa, başkalarının geleceğinden emin, olası alıcılar karşısında onlara muhtaçmış gibi davranmayıp, dik durur hale gelmişlerdi.

Sadece ekmek ve kola satan bir bakkaldan, bir grossmarket haline gelmiştik. Ofisimizde sağlamış olduğumuz bu düzen ile birlikte ofis içi ortak işlem oranımız %50'nin üzerine çıkmıştı. Yani işlemlerimizin yarısını ofisimizdeki gayrimenkul danışmanı arkadaşlardan birisinde satılık veya kiralık portföy varken öbür gayrimenkul danışmanı arkadaşımızın alıcı müşterisi ile ortak işlem şeklinde oluyordu. Ofisimiz onların para kazandıkları, kendileri gibi çalışan, düşünen ve sonuç elde eden insanlarla birlikte iş yaptıkları ve ayrılırlarsa bu ortamı başka yerde bulamayacakları gayrimenkul danışmanlarından oluşur bir hale gelmişti. Ofisimiz, yarattığı sinerji ile her gayrimenkul danışmanımız için ciddi bir iş potansiyeli sunar olmuştu. Kimse dönemsel olarak bazı sorunlar yaşasak da ofisten ayrılmaya cesaret edemiyordu.

> 6 ay veya 1 yıl
> çok iyi arayan adam olursanız,
> 1-2 yıl içinde bölgenizde
> tanınan adam olmaya,
> ancak 2 yıl sonra
> aranan adam olmaya
> başlarsınız...

Bu sürece şu şekilde geçtik. Her birimiz küçük denilebilecek uzmanlık bölgeleri aldık. İlk önce yaptığımız bu bölgelerdeki sahibinden satılık portföylerin sahiplerine ulaşarak biraz pahalı da olsa o portföyün uzun süre ile yetkisini almak oldu. Sonra tekil olarak o portföye özel, özellikler sayfası bastırdık.

> Gayrimenkul danışmanlığı
> bir marketing oyunu değildir, bir ilişki oyunudur.
> Müşterinize gönderdiğiniz
> her mailin üzerinde çarpı işareti,
> yolladığınız her mesajın yanında sil tuşu,
> ulaştırdığınız her broşürü okuduğu
> masanın yanında bir çöp kutusu vardır.
> Ama bir insanın elini sıkmanın ve
> gözüne bakmanın yerini dolduran
> bir marketing keşfi daha yapılmamıştır.
> Bizim işimiz gayrimenkul işi değildir,
> bizim işimiz insan işidir.

Ofisimizin dergisi ile birlikte, portföye ait özellikler sayfasını o portföyün tüm komşularına tek tek dağıtmaya ve bu bahane ile komşular ile tek tek tanışmaya başladık. Amacımız o portföye alıcı bulmak değildi, o portföy sayesinde komşular ile tanışmaktı. Ama komşularda tekil bir portföy için yaptığımız bu çalışmadan dolayı şu düşünce oluşuyordu. Bunlar bir portföy için kapı-kapı dolaşıyorlarsa, benim gayrimenkulüm için veya şu an gayrimenkulünü satmakta olan arkadaşımın gayrimenkulü için de bunu yapabilirler. Kapı kapı yaptığımız bu çalışmayla hem bölgedeki insanlarla tanıştık, hem bu çalışmayla bir çok yeni portföy edindik, hem de bu çalışmalarla bir çok alıcı adayı bulduk.

Bu çalışmalarla bölgemizde kimsenin bilmediği markamızı ve ofisimizi de kendimizle birlikte tanıtmış olduk. Gayrimenkul danışmanlığında ilk yıl ne yapmamanız gerektiğini öğrenirsiniz. Eğer işin içinde kalmayı başarmışsanız ikinci yılın sonunda ne yapmanız gerektiğini

öğrenirsiniz. Bu sektöre başlayanların beşinci yılın sonunda % 57'si elenir. Sadece % 43'ü beşinci yılın sonunda sektöre devam eder. Kalıcı olmak için 'neden başaramıyorum'dan çok 'nasıl başarırım'a odaklanmanız gerekir. Bu bir kişisel dönüşüm ve değişim işidir. Başarınız, ortalama portföy fiyatınız, yıllık işlem sayınız ve almış olduğunuz hizmet bedeli oranına bağlıdır. Gayrimenkulünü satmak isteyen insanların % 60'nın aklına bu iş ile ilgili sadece bir gayrimenkul danışmanı gelir, % 85'inin aklına iki gayrimenkul danışmanı gelir. Amacınız bölgenizde yaşayan insanların aklına ilk gelen olmayı sağlamak olmalıdır. 6 ay veya 1 yıl çok iyi arayan adam olursanız 1-2 yıl içinde bölgenizde tanınan adam olmaya, ancak 2 yıl sonra aranan adam olmaya başlarsınız. O yüzden sabırlı olmanız ve istikrarlı bir şekilde çalışarak bölgenizdeki her insanla sistematik olarak tanışmanız, onların aklında kalır bir duruşla görüşmeniz, onlara kendinizi sürekli hatırlatmanız gerekir. Bu işten kazanacağınız para, müşterilerinizin kimler olduğuna ve servetlerinin miktarlarına bağlıdır. O yüzden her yıl hem ortalama portföy fiyatınızı, hem işlem sayınızı arttırmanız hem de hizmet bedelinizi tam almanız gerekir.

20. Yüzyıl emlakçıların yüzyılıydı. 21. Yüzyıl gayrimenkul danışmanlarının yüzyılı olacak

Geçen yüzyıl ile içinde bulunduğumuz 21. yüzyılın en temel farkı şudur. 20. yüzyıl sermaye azlığından dolayı üretimin kısıtlı olduğu, herkesin yatırım gücüne sahip olmadığı ve az üretenin olmasından dolayı, üretilen her şeyin istenilen fiyata ve çok rahat satıldığı, üreticilerin yüzyılıydı.

21. yüzyıl ise, bankaların parayı yani sermayeyi kasalarında tutmak için bırakın faiz vermeyi, kasada tutma parası istedikleri, sermayenin bol olduğu, müşteri potansiyeli, satabilenlerin istediği üretimi istediği yerde çok rahat yaptırabildikleri, yüksek rekabetin olduğu, pazarı olanların ve satanların yüzyılıdır. Bu gayrimenkul piyasası için de geçerlidir. 20. yüzyılda insanlar sadece temel ihtiyaçları için gayrimenkul alıyordu ve üretim azlığından dolayı seçenekleri sınırlıydı. Her ürün, çok rahat hem sıfır hem ikinci el olarak alıcı bulabiliyordu. Bu alımları alıcılar finansman araçlarıyla değil de çoğunlukla kendileri biriktirebildikleri paralarla nakit olarak karşılıyordu. 21. yüzyılda ise hem üretim sayısı artmış, hem m^2 ve kalite olarak çeşitlenmiş, hem de alıcılar

ulaşabildikleri ucuz finansman modelleriyle rahat alım yapabilir hale gelmişlerdir. Sıfır veya ikinci el gayrimenkullerde de birbirine rakip aynı türde onlarca seçenek oluşmaya başlamıştır. Bu yüzden gayrimenkul danışmanına ihtiyaç her geçen gün artmıştır ve artmaya da devam edecektir. Ülkemizde 20. yüzyılda Anadolu'dan, köylerinden, kasabalarından gelen insanların çocukları okumuş, çok güçlü bir orta sınıf ortaya çıkmıştır. Türk insanının ruhunda olan girişimcilik ile birlikte her gün yeni iş kuran yani ofise, dükkana, fabrikaya, depoya ihtiyaç duyan binlerce insan vardır. Aynı şekilde çoğu Üniversite mezunu olan yüzbinlerce insan, eğitiminden sonra nitelikli iş gücü olarak iyi maaşlarla çalışma hayatına başlayıp kendilerine ait evler almakta, geç evlenmekte ve 20. yüzyıla göre 21. yüzyılda çok daha rahat boşanmaktadırlar. Konut edinme yaşı ortalaması her geçen gün düşmekte ve çok iyi eğitim almış olan bu insanların gayrimenkul alırken kurumsal ofislerde çalışan gayrimenkul danışmanlarından hizmet alma talebi ve ihtiyacı artmaktadır. *20. yüzyıl üretenlerin, 21. yüzyıl satanların yüzyılıdır. 20. yüzyıl emlakçıların yüzyılıydı, 21. yüzyıl ise profesyonel gayrimenkul danışmanlarının yüzyılı olacaktır.*

Kurumsal bir gayrimenkul markasında çalışmanız başarılı olmanız için gerçekten çok ama çok önemlidir. Bireysel çalıştığınızda, ne kadar iyi olursanız olun tüm müşterilerin olumsuz ön yargılarıyla karşı karşıya kalırsınız. Sizin bulduğunuz veya size gelen müşterilerin siz gerçekten bu işi iyi yapan ve dürüst birisi olsanız dahi sırf markasız olarak bu işi yaptığınız için size karşı güvensizlikleri olabilir. En önemli kaybınız ise size hiç gelmeyen ve sizin hiç bilmediğiniz müşterilerdir. Kurumsal bir marka ile bu işi yapmamanın bir zararı da, kurumsal bir marka

> 20. yüzyıl üretenlerin,
> 21. yüzyıl satanların yüzyılıdır.
> 20. yüzyıl emlakçıların yüzyılıydı.
> 21. yüzyıl
> profesyonel gayrimenkul
> danışmanlarının yüzyılı olacak.

ile çalışan müşterinin sonuçta yapılan iş aynı olduğu halde isimsiz bir emlak işi yapana %1 bile vermeyi istememesidir. Bir başka nedense kurumsal bir gayrimenkul markasında verilen eğitimler ile işinizi nasıl daha iyi yapabileceğiniz ve kendinizi geliştirebileceğinizle ilgili sürekli sunulan fırsatları kaçırmaktır.

İster kurumsal bir markada, ister sadece sokağınızdakilerin sizi tanıdığı küçücük bir dükkânda bu işi yapın, bu iş markanın onca avantajı olmasına rağmen sizin çalışmanıza, yani size bağlıdır. *Marka başlamanızı sağlar, sonunuzu ve sonucu siz belirlersiniz. Marka kapıyı çalmanızı sağlar, kapınızın çalınmasını portföyleriniz sağlar.* Kurumsal bir gayrimenkul markasında birinci yıl ortalama 500.000 TL'lik 6 satış yapıp tek taraftan % 3 hizmet bedeli alarak 180.000 TL ciro yapan bir gayrimenkul danışmanının, beşinci yıl sonunda ortalama 1.500.000 TL'lik 20 satış yaparak 900.000 TL yıllık ciroya ulaşması ve bu hizmet bedelini kazanması bir hayal değil, çalışmalarını doğru bir şekilde sürdürdüğü takdirde yaşayacağı bir gerçektir.

Tekrar bana ve ofis olarak yaptığımız çalışmalara dönersek, bölge çalışmaları doğru ve el değmemiş portföylere ulaşmamızı sağlıyor, artan portföy sayımız hem bölgedeki güç imajımızı arttırıyor hem de her portföyden gerçek alıcı gelmesini sağlıyordu.

Yer gösteren değil, yol gösteren olun

Ben gayrimenkul danışmanlığı yaptığım 6,5 yıl boyunca kendim olarak yapmayacağım hiçbir şeyi satıcı veya alıcı müşterilerime önermedim. Bu vicdani bir kanaattir ve çok önemlidir. Yani kendim o gayrimenkulün sahibi olsam satmayacağım bir fiyata gayrimenkul sahiplerine satın demedim, yine ihtiyacım için bir gayrimenkulü kendi alabileceğim fiyata, alıcının almasını sağlamaya çalıştım.

İnsanlara gayrimenkul danışmanı olmayın, gayrimenkul konusunda danışmanları olun, bu işi sizden daha iyi yaptığını bildikleri kimse olmasın, onlar için bu işi en iyi bilen ve onlara bu konuda en doğru kararları verdirerek en çok faydayı sağlayan siz **olun.**

Yer gösteren değil yol gösteren olun. O zaman o insanlar her kararlarında sizinle yürürler, tanıdıkları tüm insanların gayrimenkul ile ilgili ihtiyaçları olduğunda size danışmalarını isterler ve sizi tavsiye ederler. Tavsiye

Yer gösteren değil,
yol gösteren olun.
O zaman insanlar
her kararlarında
sizinle yürürler...

edilen kişi olmanız için kurumsal bir ofiste çalışıyor olmanız müşteriler nezdinde çok önemli ve değerlidir.

Kurumsal bir gayrimenkul ofisi algısı yaratmak sadece kendi giyiminizden ve tavırlarınızdan değil o an ofiste bulunan asistan ve çaycıdan tutun gayrimenkul danışmanlarının giyimine kadar bir bütündür. Ofiste kullandığınız bilgisayarın ve televizyonun markası, müşteriye ikram ettiğiniz suyun, çayın, kahvenin markasına ve bardağına kadar bir bütünün küçük detaylarıdır. Ben ofisimi de kurumsal bir ofise dönüştürürken; her gün giyindiğim takım elbisenin ve her gün olduğum tıraşın, kullandığım parfümün her an kiminle tanışılacağı ve görüşüleceği belli olmayan ortamımızda her zaman işime yaradığını gördüm. Benim gibi ak sakallılar dışında kendisine sakal yakışan arkadaşlar bu görüşümün dışındadır. Burada gözlemlediğim bir konuyu da sizinle paylaşmak istiyorum. Dikkat çekmek için şık giyinmek yerine şuh giyinen kadın gayrimenkul profesyonellerinin, başlangıçta avantaj gibi gördükleri bu tarzlarının, işin sonunda anlamsızca kendilerini değersizleştirmiş olduğunu ve bu giyim tarzıyla, çoğunun kendilerini değersizleştirdiğini anlayamadıklarını gördüm.

Siz ne anlatırsanız anlatın insanların aklında gördükleri kalır. Ve insanlar bütünü görürler. Dolayısıyla, ofise harcadığınız para da, cimrilikle tasarruf yaptığınızı zannederek harcamadığınız para da, alıcılar veya satıcılar ofisinize geldikçe çoğu zaman farkına varmasanız da fayda veya zarar olarak size geri döner.

O yüzden şık bir ofisiniz yoksa ya ofisinizi yenileyin ya da siz ofis değiştirin bence. İnsanlar neyi çok iyi yapar ve para harcarlarsa somuçta ne elde edeceklerini bilirler, ama çoğunlukla yapmadıkları yatırımla ne kaybettiklerini hesap etmez ve bilmezler.

Ben başladıktan bir yıl sonra Ford Mondeo aracımı satıp tekrar BMW ama bu kez X5 almıştım. Aracınızda bluetooth sistemi var ise kapatmayı da unutmayın. Sonra benim gibi, bir portföyü alıcıya sunduktan sonra fiyatı düşürmek için portföyü kötüleyen birinin aynı araçtayken buraya yazamayacağım görüş ve fikirlerini alıcının duymasını sağlamayın.

Bu iş, telefonla görüşüp, bilgi alıp, ofise davet edip, portföyü sunup,

pazarlık sürecini yürütme ve işi sonlandırmaya doğru her aşamasında tavır, tutum, davranış, beden dili, soru ve konuşmalarınıza dikkat etmeniz gereken bir süreçtir. Biz hizmet sektöründeyiz ve insanlara hizmet veririz bunu hizmetkarlık yapmayla karıştırmamanız gerekir. Gayrimenkul danışmanlığı bir duruş ve tavır işidir. Bir şirket danışmanı nasıl giyinir, nasıl konuşur, nasıl durur, nasıl davranırsa biz de insanların hayatlarındaki en önemli kararlarının danışmanı ve yol göstereni olarak öyle durmalı ve konuşmalıyız. Alıcıların veya satıcıların çoğu başlarken kabul ettiği hizmet bedeli oranını işin sonunda ödemek istemeyebilir bu son bir pazarlık ve daha az ödeme yapma isteğidir. Bu insansal bir davranıştır ve bence normaldir. Siz buna karşı elinizde belgelerle öyle olmayacağı konusunda diretebilirsiniz ama başta netleşmemiş bir oranı, hele ki Türkiye'de geleneksel olarak emlak sektöründe % 1,5-2 ile işlem yapma oranını işin sonunda %3+ KDV diye diretirseniz bunu hiç bir alıcı veya satıcı ödemez. Bu ödeme yapamayacak güçte olmalarından kaynaklanmaz. Sizin bu konuyu baştan netleştirmeyerek onları kandırdığınızı düşünebilirler. Böyle bir durumda işin sonunda %3+KDV olarak ödeme yapsalar dahi siz onlardan bir kereliğine para almış ama onları kaybetmiş, gelecekte alabileceğiniz servetten mahrum kalmış olursunuz. Aynı şekilde, baştan netleştirmediği halde %3+ KDV alacağını düşündüğü bir işte, işin sonunda %2+KDV almak hiç bir gayrimenkul danışmanını sevindirmez. Aldığı % 2'ye sevinmez, alamadığı % 1'e üzülür. Ne müşterilerinizin üzülmesini ve kırılmasını ne de kendinizin işin sonunda kahrolmasını istemiyorsanız, gayrimenkul danışmanlığı oyunu gayet açık bir oyundur, her şeyi baştan açık açık konuşun. % 2 aldım diye hiç bir işlemde sevinmeyin, % 3 alamadım diyerek kendinizi suçlayın, % 2'yi müşteri zaten verir, % 3 alıyorsanız ben başardım ve aldım deyin. *Sloganımız neydi; % 100 Tam Hizmet, %3+KDV Tam Hizmet Bedeli.*

Alıcı ile ofiste tanışma ve yer göstermede yaptığımız duruş ve tavır hatalarına bir örnek vermek istiyorum. Ofisimde gayrimenkul danışmanı olarak başlayan emekli Astsubay Kaan Bey en çalışkan gayrimenkul danışmanlarından biriydi. Zaman içinde mükemmel denilecek kadar eksiksiz yaptığı bölge çalışması ile hem bölgesine tam anlamda

hakim olmuş hem de değişik m²'lerde satılık ve kiralık bir çok portföy almıştı. Kaan Bey orduda yaklaşık 25 yıl görev yapmıştı ve bunun son 10 yılında üst düzey komutanların emir astsubayıydı. Bu tecrübesinin bizim işimiz açısından hem iyi hem kötü sonuçları olmuştu.

Amerika'da Gayrimenkul Danışmanlığı yapanlara baktığımızda, oradaki insanlar çocukluktan itibaren sistematik bir şekilde kurallara bağlı ve söylenilenleri harfiyen yapan bireyler olduğu için, Gayrimenkul Danışmanlığı yaparken de markanın, sistemin, ofisin ve brokerın söylediğini sorgulamadan uygulayan ve sonuçlandıran insanlar olduğunu görürüz. Türkiye'de ise genelde, benim ilk bir yılda yaptığım gibi, kafamıza yatmayan ve işimize gelmeyen bölümleri sorgularız. Markanın ve sistemin yapılmasını istediği şeylerin çoğuna bir kulp takarız. Broker ve Gayrimenkul Danışmanı olarak her birimiz ayrı sistem kurmaya çalışır, ya yok olup gideriz ya da varlıkla yokluk arasında hiç olarak devam eder, markaların sayılarında dolgu malzemesi olur dururuz. Gayrimenkul Danışmanlığı düşünce işi değil sistemin söylediklerini sorgulamadan ve yargılamadan yapma işidir. Bu işte başarılı olmuş tüm insanların ortak özelliği, başlangıçta olmasa da eninde sonunda sistemin yapın dediği şeyleri harfiyen yapmalarıdır. Her yıl milyonlarca dolar kazancın olduğu bir işte o kadar marka ve insan eğer başka bir yöntemle daha başarılı olacağını görmüş olsa emin olun birlikte çalıştığı insanlara keşfettiği o yeni başarılı olma formüllerini öğretir.

Bu anlamda geçmişinde emir almaya ve aldığı emirleri sorgulamadan ve yargılamadan uygulamaya alışık olan Kaan Bey sistemi tam olarak uygulayarak kısa sürede doğru fiyatlı birçok portföy aldı. Eşi öğretmenlik yapan çok iyi bir Cumhuriyet kadınıydı. Bizim ofisimizde işe başladığında kızı üniversiteyi yeni bitirmiş, oğlu üniversiteyi yeni kazanmıştı. Ofisimizde başladığı zamana kadar eşi ile birlikte 25 yıl çalışarak Başakşehir 1. Etapta 100 m² daire, Oyakkent'te 87 m² daire, ki bu dairenin ödemesi devam ediyordu, Renault Clio araba almıştı. 1.900 TL emekli maaşı alıyordu. Emekli dediğime bakmayın. 45 yaşında ofisimizin en dinamik ve atletik delikanlısıydı.

Kaan Bey'de keşfettiğim ilk sorun portföy görüşmelerinde oldu. Ben yeni gayrimenkul danışmanlarımla 3 portföy görüşmesine birlikte

gider, sonra onların çalışmalarını takip ederdim. Gayrimenkul danışmanları sürecin tamamında hata yapmazlardı, ama genelde aynı hataları her görüşmede yaparlardı. Bunu da ben birlikte görüşmeye gitsem de anlamazdım. Nedense benimle birlikte görüşme yaptıklarında normalde görüştükleri gibi görüşme yapmazlardı. Gayrimenkul danışmanları genelde ya sıcak temas ve dostluk kurmadan direkt işi görüşmeye başlarlardı ya da müşteri direkt işi görüşmek istediğinde müşteriyi sorularla yönlendirerek sıcak sohbeti başlatamazlardı. Bazen de sohbeti dostluk kurmanın ötesinde sulandırır müşteriyi iş ile ilgili ciddiyete, sulanmış sohbetten dolayı getiremezlerdi. Müşteriye ya yapacakları çalışmanın diğerlerine göre farkını kavratamazlardı veya reel piyasa değerini müşterinin anlamasını sağlayamazlardı. Kimi zaman %3+KDV tam hizmet bedeline, bu bedel belki kendilerine de fazla geldiği için, müşteriyi ikna edemezlerdi. Yetki Belgesine bir türlü imza attıramazlardı. Hiçbir gayrimenkul danışmanım bu hataların hepsini birden yapmazdı. Ama yaptığı bir hatayı hemen hemen tüm görüşmelerinde yapardı. Ben ise her gayrimenkul danışmanımın nerede hata yaptığını anlamak için onun 2 veya 3 portföy görüşmesini ses kaydına aldırırdım. Akşamları evde bu ses kayıtlarından o gayrimenkul danışmanımın genelde hatasını anlar, sonra onunla sadece o konuya odaklanır, çok fazla roll-play yapar ve genelde birkaç haftada onun o hatasını birlikte çözerdik.

Kaan Bey'in bölge çalışmasında, portföy görüşmesinde ve alıcı görüşmesinde yaptığı ilk hata tanıştığı tüm müşterilerle görüşürken "Efendim" demesiydi. Siz birisine sürekli "Tabi efendim", "Olur efendim", "Arz edeyim efendim" derseniz, o insan kendisini efendi sizi de kendisinin kölesi olarak görür.

İnsanlar kölelerinin kendisinden yapmasını istediği hiçbir şeyi yapmaz ve kölelerinin kendisinin istediği her şeyi boğaz tokluğuna yapmasını ister. Biraz zaman aldı ama bunu çözdük. İkinci hata ise şuydu. Kaan Bey yıllarca az para kazanmıştı. Bu işte alınması gereken paraları kazanmaya hazır değildi ve bizim almamız gereken hizmet bedelleri ona fazla geliyordu. Ben bu işe başladığımda benim için de geçmişte az para kazandığımdan değil ama al-sat yaptığımda az bedel ödediğimden

fazla geliyordu. Ben de bir anlamda ofis giderlerini göğüslemeye başladığımda %3+KDV hizmet bedeli almamız gerektiğini ve zamanla bu bedelin alınabilir olduğunu ve alınamamasının asıl nedeninin benim tam hizmet vermiyor olduğumu anlayınca değişmiştim.

Ses kayıtlarından Kaan Bey'in konu hizmet bedeline gelince sesinin hep kısıldığını görmüştüm. Kaan Bey'in müşteriye kısık sesle efendim biz %3+KDV istiyoruz dediğinde, müşterinin Kaan Bey siz ne yapıyorsunuz bu kadar büyük bir işte hiç %3 olur mu itirazına, Kaan Bey'in; "Efendim fatura istemezseniz kesmeyiz dolayısıyla KDV ödemezsiniz. Oran olarak %3 olmaz diyorsanız siz ne düşünürsünüz?" diye sorduğunu, bu noktadan sonra belki %2 ödemeyi kabul edecek müşterinin %1 bile zor verdiğini, broker olarak benimle müşteri arasında sıkışan Kaan Bey'in de arada ezildiğini anlardım. Ses kayıtlarında "Bizim broker çok aksi biri, %3 altına pek inmiyor ama ben akşam onunla konuşup yarın size geleceğim" dediğini duyardım ve akşam karşımda odaya girerken ne söyleyeceğini bildiğim Kaan Bey'in iki büklüm halini görürdüm. Genelde şu şekilde bir konuşma geçerdi aramızda;

- Gökhan Bey çok iyi bir portföyün sahibi ile görüşme yaptım.

- Evet Kaan Bey.

- Gayrimenkul sahibini doğru fiyata ikna ettim ve portföyü çok rahat satabileceğime inanıyorum.

- Evet, Kaan Bey.

- Ama müşteri hizmet bedeli olarak %1 veriyor. Daha da yukarısını kesinlikle vermiyor.

- Kaan Bey düzeltin lütfen. Müşteri bize %1 olarak hizmet bedeli değil komisyon veriyor. Müşterinin verdiği %1 komisyondur ve biz komisyoncu değiliz. Biz profesyonel Gayrimenkul Danışmanlarıyız. Söyleminizi şu şekilde düzeltirseniz daha iyi sonuçlar alabiliriz. Müşteriden %3+KDV almayı bir türlü başaramadım. Kendisi %1 verdi, ben almamız gereken ilave %2'yi alamadım. Yani müşteri %1 verdi dediğinizde suç müşterininmiş gibi görürsünüz. Ben %3 alamadım derseniz suçu kendinizde bulur ancak o zaman kendinizi değiştirebilirsiniz.

- Evet, haklısınız Gökhan Bey.

- Her defasında beni ikna etmeye çalışacağınıza müşteriyi ikna etmek için çabalasanız bu işi başaracağız.

Böyle birkaç portföy görüşmesinden ve bu görüşmelere ait ses kaydını dinleyip bu konudaki hatayı anladıktan sonra gerek onun görüşmelerinin birkaçına birlikte giderek, gerek roll-playler yaparak bu konuyu da zaman içinde çözdük.

Sonra birçok iyi portföy ve birçok alıcı varken Kaan Bey'in ya sunumda zorlandığını ya da ofisteki toplantı odasında kapıyı açık tutturarak bizzat duyduğum ve kabul ettikleri %3+KDV tam hizmet bedelini işlem bittiği zaman bir türlü ödemek istemediklerini gördüm. Kaan Bey para kazanıyordu ama alıcılardan başta ikna etmesine rağmen sonunda bir türlü %3+KDV hizmet bedeli alamıyordu. Ben bunun, kullandığı Renault Clio marka arabadan kaynaklandığını düşündüm, zaten para kazanan Kaan Bey'e sıfır Renault Megane araba aldırdık. Sorun devam etti. Alıcı sunumlarını beraber yapma kararı aldık. İlk sunumda alıcıyla birlikte Kaan Bey'in arabası ile portföyün önüne vardığımızda, arabayı durdurur durdurmaz sanki bir saldırıya uğramışız gibi arabadan hızla indiğini gördüm ve refleks tepki olarak korktum. Nereye gideceğini ve ne yapacağını anlamaya çalışırken Kaan Bey'in arkada oturan alıcının kapısını açtığını gördüm. Sonrasını görmeme gerek yoktu. Arabadan inmedim bile. Ofise döndük. Yolda Kaan Bey'in alıcı ile konuşmalarını ve portföy sunumunda alıcılara karşı beden dilini de görünce alıcıların ofiste kabul ettikleri %3+KDV'yi neden ödemek istemediklerini iyice anladım.

Müşteri ofisin önünde kendi aracına binip gitti. Kaan Bey "Niye arabadan inmediniz?" diye sordu. "Gerek kalmadı ki" dedim. "Birinin kapısını açan olursan senin kim olduğunu ve ne iş yaptığını unutur ve sana sadece bahşiş vermeye kalkar, sizde tıkandığımız nokta buymuş. Biz efendim demeden konuşmayı çözdük, ama köle gibi hizmetkâr olmayı çözememişiz". Kaan Bey biraz da mahcup nerede hata yaptığını anladı. Halen ofisin en başarılı gayrimenkul danışmanlarından birisi mesleğine devam ediyor.

Gelelim tekrar bizim alıcıya portföy sunumumuza;

Ben genelde müşterilerimi çok iyi analiz etmeye çalışır, onlara bir

veya iki portföy sunardım. Bazı gayrimenkul danışmanlarının kendilerine ait olan veya başka emlak ofislerinden veya sahibinden bildikleri tüm portföyleri kendilerince ciddi gördükleri her alıcıya, alıcıyı kaybetme korkusu yüzünden sunmuş olduklarını biliyorum, ama böyle yaptığı için kazanan, hele ki çok iyi para kazanan gayrimenkul danışmanı da görmedim. Portföyü sunmaya alıcılarla aynı araçla giderdik. Portföylerin bekçileri ve kapıcıları ile gerçek anlamda dostluk ve samimiyet kurmanız gerekir. Bu, hem bir alıcıyla birlikte gittiğinizde o insanların size davranışı ve verdiği değeri alıcının görmesini sağlamak, hem de götürdüğünüz veya başka alıcıların portföye sizden habersiz gittiklerinde size haber vermeleri açısından önemlidir. Ben alıcının en önemli ihtiyacı portföyün hangi bölümü ise o bölümden sunmaya başlarım. Daha önce analiz ettiğim ihtiyaçlarını sunduğum bölümün karşılayıp karşılamadığı ile ilgili sorular sorar, her bölümde ihtiyacını karşıladığını teyit ederek yeni bölüme geçerdim. Yanımda mutlaka dijital metre olurdu. Müşteri, gittiğimiz yerlerde bu bölüm kaç m^2 diye sorduğunda, genelde bunu bildiğim halde onların yanında bunu dijital metre ile ölçerek söylerdim.

Dijital metre ile yaptığım bir ölçümleme bile alıcının gözünde ofiste başlattığım, Gökhan Bey işini iyi yapan profesyonel bir gayrimenkul danışmanı, algısını pekiştirmek adına çok fayda sağlardı.

Yeni çalışma modeli ile başarıya yolculuk

2007 yılı ortalarından itibaren portföy görüşmesi, portföy bazlı marketing planı, arayan alıcılara telefonla yaklaşım, ilk görüşme, portföy sunum süreci ve özellikle pazarlık kısmı ile ilgili ciddi bir değişim ve dönüşüm yaşadım. Bu dönüşüm sürecinde farkına vardığım ve geliştirdiğim en önemli konu pazarlıktı. Gayrimenkul danışmanlık sektöründe kurumsal gayrimenkul şirketlerinde çalışan danışmanlar, portföy görüşmesi ve pazarlama sürecini çok iyi uygulamalarına rağmen pazarlık sürecini bir türlü doğru bir şekilde yürütmemektedirler. Kurumsal olmayan emlak ofislerinde emlak işi yapan arkadaşlar ise pazarlık sürecini çok iyi bilmelerine ve bunu çok iyi yürütmelerine rağmen kendilerini ifade etmede hatalar, görüşme ve pazarlama sürecinde eksiklikler yaşamaktadırlar. Ben gayrimenkul danışmanlığının dünyadaki en önemli mesleklerden biri olduğunu düşünüyorum. Bu mesleği yapan insanlar, eksik kaldıkları ve hatalı oldukları yanları tespit ederek değiştirmeli ve kendilerini geliştirmelidir. Üniversite sınavında 52'de 52 matematik sorusu çözmüş yani zeka problemi olmayan, 24 yaşında kendi işimi kurmuş ve kitabın başında anlattığım gibi ticareti yaparak ve yaşayarak öğrenen biriyim. Gayrimenkul danışmanlığına başlamadan önce sekiz yıl ticaret yapmama ve zeki birisi olmama rağmen bir yıl çok büyük hatalarım oldu. Bu hataların farkına varıp gayrimenkul danışmanlığının bir kontrol, yaklaşım,

tarz, duruş ve insan işi olduğunu çözmeye başlayıp kendimi değiştirerek ve geliştirerek yukarıda örnek verdiğim satıcı ve alıcı süreçleri ile ilgili değişimden sonra iyi sonuçlar almaya başladım.

Benim değiştirdiğim ve çalışmaya başladığım yeni iş modeli, aslında bulunduğum markada sistemin, ta başında uygulamam halinde başarılı olacağımı söylediği ama bunu nasıl uygulayacağımı bir türlü söylemediği modeldi. Ben bir yıl boyunca kendimce yeni yollar bulmaya, ayrı ve kendime özgü metotlarla sonuca ulaşmaya çalışmış, sonuçta başarısız olmuştum. Sonrasında sistemin söylediği kuralları nasıl uygulayacağımı çözüp Türkiye'nin sokaklarındaki dille bunu anlatmaya başladığımda ve ülkemizin iş ve yaşam kültürüne bunu entegre edip kendimce her sorunu çözmeye başladıkça başarılı olmaya başladım. 2007 yılında bulunduğum markada Ticari Gayrimenkul dalında İstanbul Avrupa yakasında 1., Türkiye'de ise en çok ciro üreten 3. kişi oldum. 2007 sonunda ofis düzenimiz ise tam anlamıyla oturdu.

2008 yılında daha yüksek fiyatlı portföylerle çalışmam gerektiğini 100.000 TL'lik bir portföye de, 1.000.000 $'lık bir portföye de 10.000.000 $'lık bir portföye de aslında aynı zaman, emek ve parayı harcadığımı, aynı çalışmaları yapmış olduğum halde düşük fiyatlı portföyden hem çok daha az para kazandığımı hem de bu hizmet bedelini alırken zorlandığımı anladım.

Şöyle ki; 5.000.000 $'lık bir portföyün alıcısı da, satıcısı da hayatlarında ilk kez bir gayrimenkul alıp, satmıyor genelde. Böyle bir portföyün hem pazarlanabilmesi, hem de pazarlığının yürütülebilmesi için profesyonel bir danışmana 100.000 $'lık bir portföye göre daha fazla ihtiyaç duyulur. 5.000.000 $ satış fiyatı olan bir gayrimenkulün fiyatı 4.500.000 $'a indiğinde ertesi gün sabah birileri almak için sıraya girmez. Dolayısıyla yüksek fiyatlı portföylerde süreç uzun ve işlem yapabilme olasılığınız düşük olmasına rağmen kazanma ihtimaliniz olan hizmet bedelini eğer tüm süreci olgunlaştıran ve işi bitiren sizseniz sorunsuz alma ihtimaliniz daha yüksektir. 100.000 TL'lik bir portföyde satıcı size ödeyeceği %3+KDV bedelden sonra 96.500 TL almaktadır. Aynı yer alıcıya 103.500 TL'ye mal olmaktadır.

Böyle bir portföyde 103.500 TL istenen gayrimenkul 96.500 TL'ye

zaten bir aracı olmadan da rahat bir şekilde alıcı bulabilmektedir. Bir sıkıntı da 100.000 TL'lik portföy alıcı veya satıcısının kültürel olarak böyle bir hizmete yatkın olmamasıdır. Aynı zamanda 100.000 TL'lik bir gayrimenkul alan insan, aylık ortalama 2.000 TL gibi bir kazanca sahiptir. Bu kazançla zaten portföy peşinatını zor biriktirip, alacağı kredinin taksitlerini nasıl ödeyeceğini düşünürken aracıya ödenen 6.000 TL'yi üç aylık maaşı olarak görmekte ve ödemek istememektir. 1.000.000 $ üstü portföylerde ise mesela 5.000.000 $'lık bir portföy, 5.500.000 $'a satıldığında pahalı, 4.500.000 $'a satıldığında ucuz değildir. Bu gayrimenkullerin alıcı veya satıcıları kültürel olarak bu işlemlerini gayrimenkul profesyonellerinden hizmet alarak yapmaya daha yatkın insanlardır. Bu serveti edininceye kadar aldıkları bu faydanın karşılığını ödemeleri gerektiğini defalarca görmüşlerdir. Benim kendimle ilgili farkına vardığım bu bakış açısını sizlerle paylaşmamın amacı sizlerin her birinin 1.000.000 $ üstü portföylere çalışmanızı teşvik etmek değil. Amacım bölgenizin en ucuz gayrimenkullerine değil, bölgenizdeki ortalama değerin üzerinde portföylere çalışmanızı önermek. En ucuz portföylerde hem bu tür problemlerle karşılaşabilirsiniz hem de o pazarda çok daha yoğun bir rekabet vardır.

2008 yılı benim açımdan iki bölüme ayırabileceğim enteresan bir yıldı. Ağustos ayına kadar olan bölümde çok ciddi işlemlere aracılık ettim. Piyasa yükseliyordu. Sattığınız bir portföyden sonra, bir daha aynı fiyata satılık portföy bulmak imkansız hale geliyordu. Yani bir gayrimenkulü 1.200.000 $'a sattığınızda hemen bitişiği ve aynı özelliklerdeki bir gayrimenkul 1.300.000 $'a satılabiliyordu. Satıcılar bekledikçe fiyatın istedikleri noktaya geleceğinin, alıcılar ise bir an önce ihtiyaçlarına uygun bir gayrimenkul almadıkları takdirde fiyatın artabileceğinin farkındalardı. Yükselen piyasada portföy yetkisini uzun süreli almak ve satıcıları doğru fiyata ikna etmekte zorlanabilirsiniz. İkna etmenize yarayan en önemli bilgi, satıcıların neden o gayrimenkulü sattıklarıdır. Yüksek fiyatlı portföylerin en önemli dezavantajı, piyasada yaşanan olağan dışı hareketlerden hemen etkilenirler ve alıcı talebi bu durumda bıçak gibi kesilir. Örneğin USD kuru 1.30 iken birden 1.60 TL'ye çıkabilir. Siz bir gayrimenkule 2.000.000 $ yani

2.600.000 TL isterken, gayrimenkul bir anda 3.200.000 TL'ye çıkar. Siz gayrimenkulün fiyatını TL bazında 2.600.000 TL'ye USD bazında 1.625.000 $'a indirseniz de insanlar o anki havadan etkilenir. Piyasa iyiyken 2.000.000 $'a almayı düşündükleri gayrimenkulü TL olarak eski rakama mal edebilecekken, siz dolar olarak TL'nin değer kaybı kadar indirim yaparak 1.625.000 $'a indirseniz bile satamazsınız. Bu yüksek fiyatlı gayrimenkullere danışmanlık yapıyor olmanın kaderidir ve buna hazırlıklı olmanız gerekir. Alıcıların bu artışın geçici mi kalıcı mı olduğunu ve özellikle ülkenin gidişatının piyasaya etkilerini görmesi gerekir. Başka olumsuz etki yoksa 1-2 ay sonra tekrar alıcı talebi oluşmaya başlar. Dolayısıyla satıcılara portföy alırken yükselen piyasada havanın şu an için güneşli olduğunu, bizim gibi gelişmekte olan ve kırılgan piyasalarda her an yağmur yağabileceğini hatırlatmak gerekir. Yine satıcıların çoğu başka bir gayrimenkul almak için gayrimenkullerini satarlar. Yani yükselen piyasada biraz daha bekleyip daha fazla fiyata satmak isterken, almayı düşündükleri gayrimenkullerin de fiyatının yerinde durmayacağını, yüksek fiyata satarak elde etmek istedikleri fazla fiyatın belki çok daha fazlasını kendi alacakları gayrimenkullerde ödemek zorunda kalabileceklerini hatırlatmak gerekir. Yükselen piyasalarda düşük m^2'li ve düşük fiyatlı gayrimenkullerin fiyatı süreç içinde artarken büyük m^2 ve fiyatlı gayrimenkullerde artış oranı hem daha fazla hem daha hızlı olur. Örneğin 2007'de ortalama 250.000 $ olan İkitelli Organize'deki bir dükkân 2008'de bir yılda 300.000 $'a gelmişken 2007'de 1.500.000 $ olan Mahmutbey MİA bölgesindeki 1.000 m^2 arsanın 2008'de 2.000.000 $'a daha hızlı gelmiş olduğunu gördüm.

Krizde zenginlik aynıdır zenginler değişir

2008 yılı tüm bu yaşadığım ve öğrendiğim şeylerle birlikte aldığım sonuçlar açısından da çok iyi başladı ve iyi geçti. Birçok satış ve kiralama işlemi yaptım. Fiyat yükselen satıcı piyasasında, örneğin bizim 8.000.000 $ isteyip alıcının 7.000.000 $ verdiği portföylerde bir zaman sonra 7.500.000-8.000.000 $ bandında satabileceğimi düşündüğüm için, durumu kötü satıcılarda bile 7.000.000 $'a indirebilecekken bunu yapmadım. O insanlara fayda sağlamaya çalışırken, böyle düşünerek aslında o insanlara zarar verdiğimi sonra anladım. 2008 Ağustos ayında küresel kriz oldu. Ben de, piyasa oyuncuları da: bir iki ay Türkiye'deki rutin USD artışına benzer bir şey oldu ve düzelir diye baktık önce. Krizin ne kadar büyük ve derin olduğunu zamanla anladık. Bankalar faizlerini zaten çok yükseltikleri halde yeni kredi vermemeye, mevcut kredilerden ödeme güçlüğü çekenleri takibe almaya başladılar. Bir anda bir çok firma satış yapamamaya, ödeme alamamaya ve ödemelerini yapamamaya başladı. Benim müşterilerimden gayrimenkulünü zaten durumu iyi olmadığı için satanların durumu daha da kötü olmaya başladı. Ben o ana kadar bir gayrimenkul satılmıyorsa fiyatı yüksektir, fiyatını indirdiğinizde hâlâ satılmıyorsa fiyatı hâlâ yüksektir diye düşünürdüm. Portföy fiyatlarımızı geçmişte alıcıların teklif ettikleri fiyatın altına bile indirmemize ve bunu dönüp sıcak soğuk tüm alıcı datasına neredeyse tek tek

arayarak duyurmamıza rağmen, alıcı yoktu. Alıcının ne olduğunu, ne kadar önemli olduğunu onlar kaybolunca çok daha iyi anladım. 2008 Ağustos ayından 2009 Şubat ayına kadar 1.000.000 $ üstü bir portföy satışımız, 10.000 $ üstü bir kiralamamız bile olmadı. Ofisin ve ofisin işlem yapıyor olmasının, küçük portföylerin öneminin ne olduğunu o zaman daha iyi anladım. Bu altı aylık süreçte İkitelli Organize'deki portföylerimizi kiraya vererek tek tük de olsa satarak ayakta kaldık. Krizde kimsenin kimseye yardım etmediğini ve ne kadar acımasız bir ortam olduğunu anladım. Kirada bulunduğumuz ve o ana kadar bir gün bile aksatmadan kirasını ödediğimiz mal sahibimizden, işlerimiz kötü, piyasa düzelinceye kadar bir kaç ay bizi idare etmesini istememe verdiği cevap bunu öğretti.

- Gökhan Bey piyasa beni ilgilendirmiyor, sen çok kazanınca bana fazla kira mı ödedin ki, şimdi kazanamadığında ben seni idare edeyim.

Ticarette o ana kadar kazanmış olduğunuz para değil, o an ne kadar paranız olduğu önemlidir. Ben kazandığım her parayı gayrimenkule yatırmış ama krize para ile değil gayrimenkul ile yakalanmıştım. Nakit sıkışıklığımı gidermek için bana ait gayrimenkullerin en düşük fiyatlı olanlarını zaten çok uygun fiyata almış olmama rağmen, o fiyatın %15-20 altına satarak rahatladım ve bir anlamda kendi ticaretimde kriz yaşamadım.

Ticarette o ana kadar kazanmış olduğunuz para değil, o an ne kadar paranız olduğu önemlidir.

Bölgede ise satılık bir çok yeni portföy aldık, eski portföylerin çoğunun fiyatını düşürerek süresini uzattık. Alıcı zaten yoktu, ölücü hatta dişçi bile bulamıyorduk.

Ben ilk kez böyle bir durumla karşılaşmıştım. Piyasanın aslında sürü halinde hareket etmekte olduğunu, insanların olumlu havadan etkilenerek bazen ihtiyaç duymadıkları yatırımları bile

yaptıklarını, oluşan hava ve algı kötüyse de ihtiyaçları ve paraları olsa bile genel gidişatın seyrine göre hareket etmek istediklerini anlamıştım.

Pazarladığımız portföylerden 8.000.000 $ istediğimiz daha önce 7.000.000 $'a satmadığımız Gayrimenkulleri 6.000.000 $'a bile satamıyorduk. O gayrimenkul sahiplerinin genelde 1.000.000 $ civarında olan evlerini bulundukları bölgelerdeki arkadaşlarla 750.000-800.000 $'a satmaya başladık. Büyük portföylerde ise fiyatı 1.000.000 $ indirsek bile satamıyorduk ama 1.000.000 $ lık evi, 800.000 $'a indirince satabiliyorduk. Bir zaman sonra önce gayrimenkulden dolayı çıkan global krizin sonuçta gayrimenkul olarak patladığını, ama sebebinin bankaların olmayan parayı ödeyemeyecek insanlara bile kredi vererek sağladığını Türkiye'dekiler anladı. Bizim durumumuz o anlamda çok sağlamdı. Bizde kredi ödeme kabiliyeti varsa, bir kişi veya kuruma kredi sağlanıyor. Gayrimenkul, işin garantisi olarak alınıyordu. Amerika'da kişinin ödeme gücü olmasa da kişiye para veriliyor, gayrimenkul ipotek olarak alınıyor, Gayrimenkul Değerleri bir anlamda suni olarak şişirilip, ödemeyen insanlara biraz daha fazla kredi vererek ödemeleri sağlanıyordu. Amerika ve Avrupa'da olanla bizdeki farklıydı.

2008 yılı, Ağustos ayına kadar çok iyi, Ağustos ayından Şubat 2009'a kadar çok kötü geçti. Ama ben yine de bulunduğum markada 2008 yılında Ticari Gayrimenkulde Türkiye'de en çok ciro üreten ikinci kişi oldum ve o dönem 2009 ile ilgili piyasadan dolayı hiç umudum yoktu.

Ben başlangıçta ne olduğunu tam anlayamamışken bir zaman sonra krizin ne denli büyük ve etkili olduğunu anlamaya ve hiç işlem yapamamaya başladım.

Dolar kuru bir anda 1,20 TL'den 1,70 TL'ye, faizler aylık 0,65 oranından 1,30'a fırlamıştı.Telefonlarımız hiç çalmamaya, daha önce fiyatların yükseldiği dönem bir an önce gayrimenkul almak için bizi arayan insanlar telefonlara bile çıkmamaya başlamıştı. Sattığımız yerlere alıcı bulmak imkansız hâle gelmiş, "Ölücü" ve hatta "Dişçi" arar olmuştuk. Alıcılar bir anda yok olmuştu. Gerçekten çok büyük çaba ile kurduğum ve emek vererek yetiştirdiğim gayrimenkul danışmanlarım

ya ayrılmaya ya işe gelmemeye ya da gelip hiçbir şey yapmamaya başlamış, kendimce portföy fiyatlarımı indirdiğim halde hiç bir sonuç alamayan ben bu durumda onlara hak vermeye ve hiç bir şey diyemez hâle gelmiştim.

Gayrimenkul işindeki en önemli sermayeniz inancınızdır, zamanla başarısız olmaya başladıkça bu sermayeyi eritmeye, tüketmeye başlarsınız. Bir insanın kendi inancı yoksa başka insanların inançsızlığını yok edemez. Piyasaya bir çok yeni portföy çıkmış, ben zaten elimdekileri bile satamadığım için bunları takip etmeyi bırakmış, yeni portföy görüşmesi bile yapmaz hâle gelmiştim. Krize kendimde para ile değil Al-Sat yapmak için aldığım gayrimenkuller ile yakalanmıştım. Alırken zaten çok uygun fiyata aldığım gayrimenkulleri bile, aldığım fiyata satamamıştım. Bir zaman sonra şunu görmeye ve şunu düşünmeye başlamıştım, alıcıların eski $ kuru üzerinden verdiği tekliflere elimdeki portföylerin fiyatını TL olarak getirmeye, daha önce dolar 1,20 TL iken 3.000.000 $ olan istediğim yani 3.600.000 TL tutan portföyleri 2.000.000 $'a yani 3.400.000 TL'ye indirmeme rağmen alıcı olmadığını görmüştüm. İyi portföylerim varken ve her gün aranırken değer vermediğim, önemsemediğim alıcıların önemini anlamıştım. Yeni müşteri aramaktan vazgeçmiş yeni portföyler alsamda o portföyleri kimsenin alamayacağını düşünmeye başlamıştım. Giderlerimi kısmaya, reklam harcamalarını sıfırlamaya başlamıştım. İnsan böyle durumlarda genelde kendi ile aynı durumda olan insanlar olduğunu görmeye, kendisiyle aynı durumda olan insanlarla daha çok görüşmeye ve konuşmaya başlıyor, en azından kötü durumda olanın sadece kendi olmadığını görmek insanı bir anlamda rahatlatıyor. Onlarla konuştuğumda kötü durumda olanın

Gayrimenkul işindeki en önemli sermayeniz inancınızdır, zamanla başarısız olmaya başladıkça bu sermayeyi eritmeye tüketmeye başlarsınız.

sadece ben olmadığımı görmeye ve başka insanlara da piyasanın düzelmeyeceğine dair inancımı anlatmaya başlamıştım. Benden kaynaklanmayan nedenlerle bende başka bir çok insan gibi iş yapamamaya alışmıştım. Çaresiz bir hastalığa yakalanmış, ölümü bekleyen çaresiz insanlar gibi tümörün tüm vücuduma yayılmasını, kıvranarak seyretmeye başlamıştım. Bir gün; daha önce büyük bir gayrimenkulünü kiraya verdiğim İstoç'tan bir müşterim aradı.

Kartal arabanın arkasında çelik tencere satarak başladığı iş hayatında kendi sektörünün en büyüğü olmayı başarmış, çok zeki ve esprili bir insandı.

- Seninle bu aralar görüşmem gerekiyor, yarın kahvaltıya gel, dedi...

Her sabah şirkette kimse işe gelmeden 6.00'da işinin başında olurdu.

Görüşmeye başladığımızda, gülen gözlerle bana;

- Bu aralar sen kazandığın parayı koyacak yer bulamıyorsundur, tam fırsat zamanı, bir sürü satış yapıyorsundur. Benimde krizden dolayı biraz fazla kazanma şansım oldu, elinde gelecekte değer kazanacak uygun fiyatlı yerler nereler var, biz senden ne satın alabiliriz diye çağırdım, dedi...

Şaka gibiydi ve ben gerçekten şaka yaptığını, benimle dalga geçtiğini düşündüm...

- Abi şaka mı yapıyorsun, bırak parayı koyacak yer bulmayı, giderleri karşılayacak kadar bile para kazanamıyorum, piyasa çok kötü, herkes batıyor ve bir tane bile alıcı yok, bu piyasada iş mi olur? dedim...

Çok şaşırmış bir halde;

- Sen ciddi misin, dedi...

- Evet ciddiyim, böyle giderse ki gidecek, işi bile bırakmayı düşünüyorum, sen benimle dalga geçer gibi konuşuyorsun, dedim...

Bana, ciddileşen bir ifadeyle, biraz şaşırarak, biraz da kızarak;

- Piyasa kötü diyorsun ha, dedi...

- Piyasa kötü...

- Emlak işindesin, işini şu ana kadar çok iyi yapan birisisin ve böyle bir ortam için "Piyasa Kötü" diyorsun,

- Sen ne kadar iyisin?

- Piyasa iyi iken ne kadar iyiydin?

- Normal zamanlarda ve piyasalarda hiçbir satıcı gayrimenkulünü düşük fiyata satmak istemez, o portföy sahiplerini düşük ve olması gereken fiyata ikna etmekte gerçekten zorlanırsın, kriz zamanlarında insanlar gayrimenkullerini satmak zorunda kalırlar, fiyatı neredeyse bankalara veya piyasaya olan borçlarının biraz üzerine kadar indirmeye başlarlar ve sen böyle bir piyasayı yakalamışken, bu piyasaya kötü mü diyorsun, dedi...

- Tabii ki piyasa kötü, Dolar kuru arttı, faizler arttı, elimdeki portföylerin çoğunun fiyatını indirmeme rağmen, doğru düzgün telefon bile çalmıyor, ofisimden bir çok gayrimenkul danışmanı ayrıldı, kalanların çoğu işe bile gelmiyor, artık onlara hak veriyor ve hiç bir şey söyleyemiyorum ve sadece bizim değil ki, bu işi yapan herkesin işleri çok kötü, her gün beni onlarca kişi arıyor ve işlerin ne kadar kötü olduğunu söylüyor, durum buyken sen bu piyasa için nasıl iyi diyorsun anlamadım, dedim...

- Bak, dedi...

- Krizlerde zenginlik aynıdır. Ama zenginler değişir... Sen gayrimenkulün sahipleri değişirse, değişmek zorunda kalırsa daha kolay iş yaparsın. Kriz birilerinin işlerinin kötü gitmesine, batmasına neden olur. Batanların piyasasını her zaman başkaları alır, onlar yeni zenginler olur. Dolar kurunun arttığından şikayet ediyorsun, bu elinde döviz olanlar, ihracat yapanlar için ciddi bir fırsattır, ihracat yapan insanların giderleri TL olarak sabit kalır ve hatta bazen düşer, oysa gelirleri birden bire ciddi bir şekilde artar. Gayrimenkul işi yapan ve kapanan ofislerde çalışan bir çok insan boşta kalır, çalışacak ayakta kalmış emlak ofisi arar. Bunun dışında bir çok insan gayrimenkul fiyatlarının çok artacağını düşünerek çok riskli bir şekilde borçlanır, krizle birlikte işten atılır, gelirlerinden mahrum kalır, boşanır ve bu insanların ilk yaptıkları hangi fiyattan olursa olsun gayrimenkullerini satmaya çalışmaktır.

Seninle aynı işi yapan bir çok insanın işlerinin kötü gittiğini söylüyorsun, kendisi başaramayan insanlar seninde başarılı olmanı istemezler, onların çoğu iyi piyasada da vasat, sıradan insanlardır, onlar kendileri çalışmadığı, değişen piyasa koşullarında kendilerini

değiştirmedikleri, daha çok çalışmaya başlamadıkları, daha farklı şeyler yapmadıkları için başarısız olurlar.

Ve "İnsan Yediklerinden değil Duyduklarından Zehirlenir." O tür insanlar herkesi zehirlemeye, kendi beyinlerindeki vebayı herkese bulaştırmaya çalışır, onlardan uzak dur. Onlar aynaya baktıklarında yüzlerinin yaralı bölümüyle bir türlü karşı karşıya gelip kendileri ile yüzleşmek istemezler, yüzlerinin yarasını hep kendilerinden gizlerler, sen onlara ayna ol ve bak, gizlemeye çalıştıkları yaralarını, dikkatlice baktığında hemen farkedeceksin, sende onlar gibi senin dışındaki her şeyi ve herkesi suçlama, piyasanın bu hâle gelmesinin nedeni sen değilsin ve piyasayı sen değiştiremezsin, sen sadece kendini değiştirebilirsin, böyle havalarda ne batanlar hayata küstüklerinden ve kimseyi görmek istemediklerinden dolayı ortaya çıkarlar ne de daha da çok iş yapıp para kazanma derdinde olan yeni zenginler, onların hiçbirisi seni aramaz, gidip onları senin bulman lazım, inancını ve zamanını bu güne kadar boş yere harcamış ve tüketmişsin, geçmişi değiştiremezsin ama bu gün hayatının geri kalanının ilk günü, bu günden başlayarak geleceği değiştirebilirsin.

Kaybettiğin şeyler için üzülme, insan kazanarak öğrenmez, kaybederek öğrenir ve ancak öğrenince kazanır,

Şimdi Git ve Adam Gibi Çalış,...

Bana da yer bulmayı unutma, dedi...

O gün şunu anlamıştım,

Piyasa değil ben kötüydüm.

Değiştirebileceğim piyasa değil bendim.

Krizlerde zenginlik aynıydı, zenginler değişiyordu.

İşi bırakmayı düşünen ben, işini ve gayrimenkulünü bırakmak zorunda kalan onlarca insan buldum, onları piyasanın yeni zenginleri ile buluşturdum...

> Krizlerde zenginlik aynıdır.
> Ama zenginler değişir...

Bu görüşme bir anlamda işe ve krize bakış açımı değiştirdi.

O görüşmeden sonra, 2006 yılından itibaren oluşturduğum tüm alıcı ve satıcı datasını tek tek irdeledim. Durumunun iyi olduğuna inandığım tüm müşterileri listeledim. Hepsini ziyaret etmeye hem kendilerine, hem tanıdıklarına gerçekten çok uygun fiyatlı portföyler sunabileceğimi söylemeye başladım. Bu şekilde çalışma kısa sürede sonuç vermeye başladı. 2009 Şubat ayında daha önce 12.000.000 $ istediğimiz ve 10.000.000 $ alıcı varken, satıcı Sezai Bey'in görüşmek dahi istemediği portföyü neredeyse tüm aşamalarını yazdığımda, kitap olabilecek bir süreçle 8.000.000 $'a Faik Bey'e sattım. Faik Bey, bu gayrimenkulü alırken, bana hiç bir krizin sonsuza dek sürmeyeceğini, krizlerin kendi aldığı gayrimenkulde olduğu gibi parası olanlar için çok büyük fırsat olduğunu, birilerinin battığı gibi birilerinin de o batanların piyasasını ele geçirerek büyüdüğünü ve hiç ummadığı fırsatlar yakaladığını söylemişti. O satışla birlikte şunu anlamıştım. Krizlerde, zenginlik aynıydı. Ama zenginler değişiyordu. Ben de Gayrimenkul Danışmanı olarak zenginler değiştikçe bu değişime aracılık etmesi gereken biriydim. Elimdeki portföyleri, alıcılara içinde bulunduğumuz durumun çok iyi bir fırsat olduğunu ve yakın zamanda bu fırsatın olmayacağını söyleyerek ve düşündükleri fiyatı biraz arttırmalarını sağlayarak yavaş yavaş satmaya başladım. Kiralık Gayrimenkulleri gayrimenkullerini satmış olduğum ve sattığım gayrimenkullerden çıkmak zorunda olan müşterilerime kiraya vermeye başladım.

Patron değil lider ol!

2009 yılı muhteşem bir yıl oldu benim için. Her şey gayet iyiyken 2009 Eylül'de bölgemde sel oldu ve tüm bölgeyi su bastı. Herkes bu olayın etkisiyle bölgenin değerinin düşeceğini, birçok şirketin bölgeden gitmek isteyip artık hiçbir şirketin gelmek istemeyeceğini düşündü. Krizde tecrübe ettiğim gerçekler burada çok yarar sağladı. Satıcılara selden dolayı kimsenin bu bölgede gayrimenkul almayı veya kiralamayı düşünmeyeceğini söyleyerek fiyat indirmemiz gerektiğini anlattım. Alıcılara ise selin 15 yılda bir olduğunu ve bu yaşanan felaketle birlikte devletin buna kalıcı çözüm bulacağını, şu an düşmüş olan fiyatların gayrimenkul almak veya kiralamak için bir fırsat olduğunu, altı ay sonra herkesin her şeyi unutacağını söyleyerek, uygun fiyatlı birçok satış ve kiralama yaptım. Kendi açımdan işler gayet iyi giderken, ofiste yaşadığım kötü bir tecrübe, broker olarak Gayrimenkul Danışmanlarına bakışımı değiştirdi.

> "Patron parayı verendir,
> size parayı ben veriyorum,
> yani patron benim..."
> Çiçek Abbas'ın minibüs
> aldığını gören Şakir gibiydim...

Ofisimizde 2008 krizinden sonra, altı ayda

danışmanlarımızın yarısını kaybetmiştik. 2009 şubat ayından sonra yeni Gayrimenkul Danışmanları alarak kadroyu büyütmeye başladık. 2008'den beri bizimle olan ve git gide daha başarılı sonuçlar almaya başlayan danışmanlarımızdan Ender Bey adındaki bir danışmanım bir gün benimle bir görüşme yaptı:

- Gökhan Bey, siz kiraya verenden alınan Hizmet Bedelini, her arkadaş her müşterisinden alamadığı için, ortak işlem olduğunda bu bedeli, alıcı ile işlem yapan arkadaş ile bölüşüme sokmayarak, kiraya veren tarafı temsil eden gayrimenkul danışmanına bonus olarak veriyor ve o bedeli sadece ofisle bölüştürüyorsunuz değil mi?

- Evet.

- Peki bir anlamda, kiraya verenden bedel alınmamasını kabul ediyorsunuz yani?

- Evet.

- Benim kiralama işlemlerinde kiraya veren taraftan aldığım bedelden ofis olarak bir pay almayın ve farz edin ki ben kiraya verenden almıyorum.

- Ben bunu farz edemem, ofiste yeri geldiğinde satıcı ve alıcıdan %2 alanlar oluyor ve ben bilgim dâhilinde bunu onaylayabiliyorum. O zaman %3 + KDV alan gayrimenkul danışmanım da yarın ofiste başkaları %2 üzerinden de bölüşüm yapıyor, ben %3 aldım ama ofis payını, %2 üzerinden ödemek istiyorum diyebilir ve ben bu işin içinden çıkamam. O yüzden teklif ettiğiniz şeyi kabul edemem, dedim.

"Bu ofiste patron kim? dedi.

Ben de saçma bir espriye güler gibi "Tabii ki benim" dedim.

Bu olaydan sonra Ender Bey birçok işlem yaptı. Gerçekten çok iyi bir gayrimenkul danışmanıydı. Ofisimiz ortak işlem oranı, enerjisi ve sinerjisiyle birçok gayrimenkul danışmanının çalışmak istediği bir ofis haline gelmişti. Bulunduğumuz markada, ciro başarısında hep en üst sıralarda oluyorduk. Bu da hem başka ofislerden Refferal olarak, bölgede bizden sonra, bu bölge çok iyi diye ofis açılmış olmasına rağmen, bize portföy verilmesini, hem de birçok gayrimenkul danışmanı adaymın yönlendirilmesini sağlamıştı. Biraz da bunun verdiği öz güvenle, gayrimenkul danışmanlarımızı artık çok fazla önemsememeye,

fikirlerine çok değer vermemeye, broker olarak onlar olmasa da ben zaten bu işi yapıyorum demeye başlamıştım.

İnsanlar sizin ustalığınıza inanarak, yanınızda çırak olarak başlar. Bir zaman sonra, onlar önce kalfalığa sonra ustalığa geçerler. Sizin o süreçte artık üstatlığa geçmeniz gerekir. Siz o zamana kadar üstat olamamış, usta olarak kalmış ve ustalığa yükselen gayrimenkul danışmanınızın artık usta olduğunu anlamamışsanız, o ustadan en iyi verimi alacakken onu kaybedersiniz. Giden usta, sizin ofisinize aldığınız çırak ve kalfa gayrimenkul danışmanlarınızı da alır. Sizin karşınıza ofis açar. Ondan sağlayacağınız kazançtan artık mahrum kalmaktan öteye, götürdükleri çırak ve kalfalardan ve hatta bazen ustalardan dolayı, size verdiği zararlarla uğraşırsınız. Ender Bey'de öyle oldu. Bir gün 30.000 $'lık bir kiralama işlemi yapıp, odamda parayı bölüştüğümüzde bana,

- Gökhan Bey, ben size patron kim diye sormuştum hatırladınız mı? dedi,

- Evet, hatırladım dedim, gülümseyerek.

- Patron benim demiştiniz

- Tabii ki, dedim,

- Patron, parayı verendir, size parayı ben veriyorum, yani patron benim, dedi gülümseyerek ve devam etti.

- Ve bugün işinize son veriyorum, artık size para vermeyeceğim, bırakın size patron olarak para vermeyi, ofisten bir arkadaşla ayrılıp ofis açacağız, belki size zarar bile verebiliriz dedi.

Çiçek Abbas'ın minibüs aldığını gören Şakir gibiydim. Yüzüm gülümser bir şekilde donup kalmıştı ama gözüm artık gülümsemiyordu. "Neden?" diyebildim. "Bana ve ofisteki birkaç arkadaşa, son zamanlarda en azından kendi işinin patronu insanlarmışız gibi değil de, sizin yanınızda çalışan işçilermişiz gibi davranıyorsunuz. Siz bizi işe alırken kendi işinizin patronu olacaksınız diye aldınız ama şu an bize patronluk yapıyorsunuz. Siz bizim patronumuz değilsiniz, biz size para veriyoruz, biz sizin patronununuz ve bugün de işinize son veriyoruz" dedi ve odadan çıktı gitti.

O zaman, olgunlaşmaya başladığım zamandı, karşımdaki bu kararı alan insanları, nankörlükle suçlayıp, bu işi benim onlara öğrettiğimi

düşünmektense, bu kadar iyi hale geldiklerinde ve hepsinden tam verim alacakken neden kaybettiğimi ve hatalarımı düşündüm. Ender Bey'in dediği doğruydu bir anlamda, parayı veren yani, patron onlardı. Onlara patron gibi olmasa da, iş ortağı gibi davranmak gerekirken, ben ona bazen maaş verdiğim ve bana bağlı çalışan insanlara bile davranmamam gerektiği gibi davranıştım. Onların geliştiğini, değiştiğini, ustalaştığını, anlamamış, süreç içinde üstatlaşmamıştım. Bu olaydan sonra, Gayrimenkul Danışmanlarıma bakış açım da, davranışlarım da değişti. Onların her biri, artık benim "İş ortaklarım" idi.

Liderin rehberlik ettiğini, patronun çalıştıran olduğunu anlamıştım. O günden sonra, onlara patronluk eden biri değil de, rehberlik eden bir lider olmaya çalıştım.

Milyonerden milyonere: Bir satışın anatomisi

Satış, soru sorma ve kelimeleri yerinde kullanma sanatıdır. Bir insana; "Siz çok şanssızsınız, evladınızın ölümünü göreceksiniz" de diyebilirsiniz, "Evladınız çok şanslı sizin ölümünüzü görüp üzülmeyecek" de diyebilirsiniz. Her iki durumda sonuç aynı, karşı tarafın hissettiği şeyler farklıdır.

2009 yılı, bunun her anlamda farkına vardığım ve süreçlerin çoğunda artık uyguladığım bir yıl oldu.

Sizlerle, daha sonra yazacağım Miyonerden Milyonere kitabındaki satış hikayelerimden biri ile, kendi satış sürecimi nasıl yürüttüğümü paylaşmak istiyorum. 2009 yılının ortaları idi. İşte belli bir noktaya gelmeye başlamıştım. Sahibinden aramaları sona erdirmeye, aranmaya başlamıştım. Bölgemde çok kişiyi tanıyordum. Tanımadığım biri çıktığında ise çok kısa sürede onu çok yakından tanıyan biri ile irtibata geçip aradaki

> Satış;
> soru sorma ve
> kelimeleri
> yerinde kullanma
> sanatıdır.

tanıdığımın referansı ile bağlantı kuruyordum. Daha yeni güzel bir işlem yapmıştım. Uzunca süren bir satış hikayesi sonlanmıştı. Benim için yeni sonlanmış olan iyi bir satış biraz tedirginlik demekti. Sattığım portföyümün yerine en az 5 yeni portföy koymalıydım vitrinime.

İyi mükemmelin düşmanıdır. Satışta elde edilen hiçbir başarı ertesi güne devretmez. O yüzden güzel bir satıştan sonra yapmamız gereken daha büyük başarının bir öncesinde attığımız adımmış gibi görmektir o satışı... Elde ettiği büyük bir satış başarısını gelebileceği en büyük noktaymış gibi gören bir çok balonla doludur gayrimenkul danışmanlık sektörü. Balonlar içi boş şeylerinde yükselebileceğini gösterir. Ama bir süre sonra ya gözden kaybolup uçar giderler ya da sönüp düşerler.

Bizim işimiz mağaza işletmeye benzer. Ne kadar bol çeşitte ürünün varsa o kadar çok müşterin olur. Ürün sayın ve fiyat çeşitliliğin fazla ise sana gelen gerçek müşterinin mağazandan boş çıkması zordur. İki yönlü çalışmamız gerekir. Mağazaya mal koymamız ve koyduğumuz malları iyi duyurmamız. Gayrimenkul danışmanlarının en büyük yanılgılarından biri bulundukları markadan veya ofisten dolayı satıcı veya alıcıların kapılarını çalacaklarını zannetmeleridir. Oysa marka kapıyı çalmamızı sağlar, kapımızın çalınmasını değil. Kapımızın çalınmasını portföylerimiz ve o portföylerle ilgili tanıtımlarımız sağlar. Alıcılar iyi portföylerin yan ürünleridir. O yüzden iyi bir satıştan sonra o an daha da çok portföy almamız ve çalışmamız gerekir.

Gayrimenkul işi tamamen bir hedef işidir. Hedefiniz nedir?

Bu soru ve verdiğiniz cevap her an karşınızda olmalıdır. Her yerde bu cevabı gözünüzün önüne getirmelisiniz. Bu hedefe inanmalı ve bunu gerçekleştirebilmek için var gücünüzle çalışmalısınız. Bu hedefe tüm vücudunuzla iliklerinize kadar inanmalı ve hissetmelisiniz. Ve her şeyinizi buna adamalısınız. Benim hedefim o dönem bölgemdeki ve ülkemdeki en başarılı gayrimenkul profesyoneli olmaktı... Kendi analizimi ve bölgemdeki rakiplerimin analizini çok detaylı bir şekilde yapmıştım. En negatif yanım ise sabırsız ve agresif olup sadece sonuca odaklanarak süreci önemsememdi. Bunu zaman içinde değiştirmeye çalıştım ve bir nebze başarılı da oldum. Rakiplerim ise kurumsallıktan uzak ne giyimleriyle ne ofisleri ile, ne de ekipleri ile müşterinin

hayatındaki en büyük karar olan gayrimenkulünün satışına aracılık edecek ciddiyete sahip değillerdi. Her gün sanki o gün çok önemli bir görüşmeye gidecekmişim gibi giyinirdim çünkü her an öyle bir görüşme olabilirdi ve genelde her gün bir portföy görüşmesi yapardım zaten. Aracım, bugün de olduğu gibi ismim, resmim ve iletişim bilgilerimin büyük ve görünür bir şekilde olduğu bir giydirme ile kaplıydı.

Gayrimenkul Danışmanlığı kaptanlardan ziyade korsanların başarılı olduğu bir iştir. Yol haritanız hedeflerinizle ilgili makro anlamda olmalıdır ama gün içinde her an yeni hazineler bulma adına bölgenizdeki her metrekareyi geminizle aşındırmalısınız. Çobançeşme'de sürekli benzin aldığım bir istasyonda yanaştığım pompacı ile güzel bir sohbet başladı. Bölgede size hizmet veren her insan sizin hedef kitlenize de hizmet verir. Onlara yaklaşımınız, onların zaten işine yaramayan bir bilgiyi; gayrimenkulünü satan veya kiraya veren mülk sahibinin bilgisini size vermesini sağlar. Bu bazen sohbetle olur bazen de sizin bu işi yaptığınızı anlatmaya çalışan yaka kartı, araç giydirmesi veya onlara hediye ettiğiniz bloknot, kalem gibi düşük bütçeli ama onlar için onlara verdiğiniz değeri gösteren ufak hediyelerle. Ama asıl önemli olan onlara verdiğiniz önemi ve değeri onlara hissettirmektir. Çünkü çoğu insan onlardan emek ve hizmet aldığı halde onları adam yerine bile koymaz. Ortaya koymanız gereken tek şey samimiyettir.

Elbiseme takılmıştı gözü, "Abi çok şıksın." dedi. Konuşma ilerledikçe araçtaki kocaman giydirmeye bakarak "Siz emlakçı mısınız?" diye sordu. Ben ne kadar gayrimenkul danışmanıyız desem de kırmamak adına "Siz tabii onlar gibi değilsiniz ama emlak işi yapıyorsunuz yani, değil mi?" diye sordu. Evet dedim. Nazif'ti benzinlikte çalışan güleryüzlü insanın

> Karşındakine ondan alacağın paraya ihtiyacın olmadığını her an hissettirmen lazım. Yoksa kimse sana hakettiğin parayı da, söylediğin söze değeri de vermek istemez.

ismi. Abi dedi bizim abone bir müşterimiz var çok büyük, onlar karşıda Ümraniye'de bir yer yaptırmışlar oraya taşınacaklar galiba. Bir konuş istersen yer sahibi ile, kiraya verebilir orayı belki de satar. Arabamda çok ilgisini çekmişti. Emlak işi yapan birinin X5 arabaya biniyor olması, takım elbise giyiyor olması onun gözünde çok değerli bir yere oturtmuştu beni. Bu işe yeni başladığımda başarılı gördüğüm bir çok insandan bu işe dair başarı sırlarını öğrenmek istemiştim. Bir çoğunun bunu yapmak istemediğini, kendine bir rakip yaratmaktan korktuklarını veya birşey söylüyorlarsa da, ya yapmadıklarını ya da yaptıkları gibi söylemediklerini görmüştüm. Steril aile ortamlarında büyümüş plazada yaşayan, hayatında bir kere portföy görüşmesi dahi yapmamış, gayrimenkul danışmanı olarak bir kere satış yapmamış, başkalarının sermayeleri ile reklam satışları yapmış, şirketler batırmış, Amerika'da yazılanları Türkçe kitap yaparak ve Türkçesini okuyarak eğitim verdiğini zanneden, öğrenilmiş el sıkma teknikleriyle ilişki kuran, sözde eli sizin elinizde öteki eli sizin cebinizde olan, sokakta nefes bile alamayacak kendini sosyal medya fenomeni olarak gösteren eğitimcilerdense bu işi yapmış insanların telkinleri önemliydi benim için. Bu anlamda bana bu işi öğrenmemde ve başarılı olmamda verdiği karşılıksız emek ve destekle hayatımda çok önemli yeri olan rahmetli Yusuf Güleryüz abimin sözlerini uyguluyordum. Gayrimenkul danışmanlığı bir itibar yönetimi işidir. "Karşındakine ondan alacağın paraya ihtiyacının olmadığını her an hissettirmen lazım. Yoksa kimse sana hakettiğin parayı da, söylediğin söze değeri de vermek istemez." derdi. "Aracınla, giyiminle ve durursunla bunu her zaman karşındakine hissettirmelisin. Ama sende ancak ona kazandırırsan kazanacağını bilmelisin."

Bilgi tam anlamıyla el değmemiş çok değerli bir bilgi idi. Nazif'e çok teşekkür ettim. Eğer orayla ilgili bir işlem olursa sana bu takım Elbisenin aynısından alacağım diye söz verdim. Bilgi karşılığında herhangi birine bir banknottan daha fazla para tutacak hediye vermemelisiniz. Bu onları işin sonunda neredeyse aldığınız bedel ne ise onun yarısını ve hatta daha fazlasını isteyecek hale getirir. Size onun verdiği bilgi olmasaydı bu işin olmayacağını söylerler. O yüzden hediye vermelisiniz. Ama bu hediye sizin kazandığınız parayı hesap edip onların

sayesinde kazandığınızı düşündürecek kadar değerli olmamalı ve işin sonunda ne gibi bir hediye vereceğinizi, size bilgiyi verdikleri anda ilan etmelisiniz sonrasında problem çıkmaması için.

Yarım günlük bir araştırmadan sonra portföy sahibine beni refere ederek arayacak iki kişiye ulaştım. Randevu aldırdım. Gittiğimde karşımda orta yaşta, zeki ve tüccar birini buldum. Bu tür insanlarla çalışmayı çok seviyordum ve nedense müşterilerimin çoğu çok aklı başında düzgün insanlardı. Sahibinden satılık dönemlerim geçiyordu. Ortada bir av varken onu avlamaya çalışan ve kendini ifade bile edemeyen 15-20 kişiden biri değildim artık. Bölge çalışmasının ne kadar önemli olduğunu oradaki mülk sahiplerine onlar bir yeri satma kararı almadan tanışmanın seni tanımalarını, dinlemelerini, anlamalarını, sana ve verdiğin bilgilere değer vermelerini sağladığını görmüştüm. Portföy arayışını ve görüşmesini evlenmeye çalışan birinin kız aramasına benzetirim hep. Böyle bir arayışın olduğunu tanıdığın herkese bildirmen gerekir ki sana böyle bir kız olduğunun haberini verebilsinler. En güzel kız isteme şekli "Görücü Usülüdür." Aradaki kişi hem kız hakkında her türlü bilgiyi sana verir hem seni kıza ve ailesine çok iyi bir şekilde lanse eder. Sen istemeye gittiğin an senden önce övgüyle bilgilerin gitmiştir. Üzerindeki bakışlar gülen gözlerledir sadece. Hakkında anlatılanları teyit etmek isterler anlatana güvendikleri için şüphe içinde değildirler. Gayrimenkul işinde tavsiye edilir olmak budur. Bu noktaya geldiğinizde iş çok kolaylaşır. Güzel bir görüşmeden sonra bölge ile ilgili detaylı bilgi verdim. Şu anda bölgenin ne durumda olduğunu, projeleri, gelecekte ne olacağını, kiralık ve satılık güncel gerçekleşmiş işlem fiyatlarını ve şu an fiyat olarak istenenleri... Ne yapmak istediklerini sordum, kararsızlardı. Büyük bir kağıt şirketleri vardı. Gayrimenkul yatırımını çok iyi biliyorlardı... Daha önce aldıkları tarlaların değer artışından dolayı kazandıkları paranın şirketlerinin yürüttüğü işlerden dolayı kazandıkları paranın çok üzerinde paralar olduğunu söylemişlerdi... Bir yeri satmaya ihtiyacı olmayan insanları doğru fiyata ikna etmek zordur, satmaya karar verseler de benzer mülkleri olan komşularının istediği fiyattan daha yüksek fiyata satmak isterler ve buda portföyün aldığınız yetki süresinde satılmasını engeller. Onları doğru fiyata ikna etmenin

yolu buranın 1 veya 2 yıl sonraki değer artışından çok daha fazla değeri artacak yerlere yönlendirerek daha çok kazanmalarını ve bu portföylerini uygun fiyata çekmelerini sağlamaktır. Kendilerine o dönem gelecekte çok değer artışı olabileceğine inandığım Arnavutköy ve Yalova ile ilgili bilgi verdim. Çok ilgisini çekti. Benden 1 hafta süre istedi. O bölgeleri araştıracağını eğer gerçekten anlattığım şeyleri teyit ederse bu binayı satacağını ve oralardan yatırım yapacağını, değilse bile en kötü ihtimalle kiralamada benimle çalışacağını söyledi.

Bir hafta sonra tekrar görüştük önerilerimle ilgili benden bile daha detaylı çalışma yapmış, bölgelere gitmiş hem yerel emlak işi yapanlarla hem üst düzey devlet yetkilileri ile görüşmüştü. Satalım, hatta bir an önce satalım dedi. İyi bir reel piyasa değeri analizinden sonra hemen satış fiyatı ile portföyü aldım. Kriz yeni sona ermiş, faizler düşmüş, borsa toparlanmış, döviz fiyatı inmişti. Ortam tam gayrimenkul alma ortamıydı, ihtiyaç sahibi alıcılar için.

Portföyü 9.000.000 dolara satmak üzere 10.000.000 dolardan satışa çıkardık. Hemen çalışmalara başladım. 6,5 yıllık kariyerimin son 4 yılında yaptığım tanıtım çalışmalarının hepsinde öncelikli amacım alıcı aramaktan ziyade kendimi tanıtmaya çalışmak, başka satıcılara ulaşmak oldu ve ayrıca hiçbir alıcı için yerde aramadım. Şunu kendime sormuş cevabını kendime vermiştim. Alıcılar nereden geliyordu? En doğrusu portföy üzerindeki afişten, gazete ilanlarından, haber verdiğim komşulardan, internetten, kendimdeki ve ofisimdeki sıcak ve soğuk datadan. Ve en önemlisi bölgemdeki ve bölgem dışındaki emlak işi yapanlardan. O zaman zaten alıcıların beni bulması için gereken herşeyi yapıyordum. Onlar beni bulacaktı, benim onları bulmaya ihtiyacım yoktu.

> Alıcı için yer aramamamın
> temel nedeni;
> onların arayıp bulamadığı bir şeyi
> nereden, nasıl bulacağım
> bilememekti.

Emlak sektöründe kurduğunuz network ve kendi kişisel marka tanınırlığınız çok önemlidir. Markaya siz marka oluncaya kadar ihtiyaç duyarsınız. Amacınızın markanın size ihtiyaç duyacağı hale gelmek olduğuna inanıyorum. Marka başlamanızı sağlar sonunu ve sonucunu siz belirlersiniz.

Gazete ilanlarına her ay neredeyse 2.500 TL harcadığım, sürekli "GÖKHAN TAŞ-BASIN EKSPRESS" diye punto ilan verdiğim ve hemen hemen hiç satış yapamadığım ama bölgede hem adımın marka olmasında çok büyük katkısı olan, hem de ilanlardan alıcı olarak fiyat soran ve bana farklı ad söyleyerek kaydettiğim bir çok numaranın sonrasında, portföyünü satma kararı aşamasında iken o bölgedeki mülk sahibi satıcılar olduğuna çok defa şahit olduğum insanlarla tanışmamı sağlayan, hem bölgemdeki hem bölgem dışındaki birçok emlak işi yapanla hem tanınmamı, hem tanışmamı, hem bir network oluşturmamı sağlayan faydaları oldu. Komşulara haber vermemdeki amaç da, o portföyü satmaktan ziyade, yarın yerlerini satabilecek o insanlarla tanışmaktı. Alıcı için yer aramamamın temel nedeni ise, en basit anlamda onların arayıp bulamadığı birşeyi nereden nasıl bulacağımı bilememekti. Alıcıların yaptığından farklı ne yapacaktım ki; çıkıp bölgede afişlere, internette ilanlara veya emlak işi yapanlara bakacaktım. Bunları zaten onlar yapıyorlardı. Onların bulamadığı neyi onlara bulup sunacaktım ki? Onlar adına bir arayışta ise özellikle sahibinden satılık olanlara bir müşteri için gittiğimde, hem benim hem ofisimden bilmediğim halde o portföyü almaya çalışan bir arkadaşımın, o portföyü bir daha yetkili olarak alamamasına neden olduğumu, alıcı için gittiğimde satıcıların gözünde değersizleştiğimi ve kontrolün bende olmadığını gördüm. Bende

> Aracılar size alıcı getirdiklerinde, tüm süreci sizin yöneteceğinizi ve bunu iyi yaptığınızı bildiklerinden sizi neredeyse her müşterisi için arayan, bir orduya dönüşür arkanızda.

ve ofisimde olan portföy varsa alıcılara sunardım. Yoksa onlar için yer aramazdım. Bana alıcı genelde bir portföyüm için gelirdi o alıcı o portföyü almasa da portföyün fiyatı uygun oldukça ben o portföyü zaten satardım. O yüzden alıcıya yer aramazdım hep yeni satıcı ve satabileceğim portföy arardım.

Bölgenizdeki emlak işi yapanlarla portföy paylaşımız çok önemlidir. Bu hem portföy sahibi satıcılara verdiğiniz bir sözdür ve tutmanız gerekir, hem çoğunluğu alıcı için çalışan bir çok insanı "Bedava" çalıştırmanızı sağlar, hem de onları arkanıza, yanınıza almasanız da karşınıza almamanızı ve hakkınızda kötü konuşan ve size zarar veren büyük bir ordu yaratmamanızı. Gayrimenkul satışı zor, sert ve net bir iştir. Günümüzde de artık portföyü pazarlama bir çok insanın iyi yaptığı bir şeydir. Alıcı, satıcı veya aracı, pazarlığı kim bitirirse parayı o alır, eğer aracının o pazarlıkta etkisi yoksa temsil ettiği taraf ona para vermek istemez. Alıcı için çalışan bir çok insanın onlara portföyü sunarken alıcıların araç kapılarını bile açtıklarını sonrasında işlem olduğundada "Bahşiş tutarı" niteliğinde bir bedel ödenmek istenmesiyle ortak işlemlerimin çoğunda karşılaştım. Aracılar size alıcı getirdiklerinde tüm süreci sizin yöneteceğinizi ve bunu iyi yaptığınızı bildiklerinden sizi nerdeyse her müşterisi için arayan bir orduya dönüşür arkanızda. Gayrimenkul danışmanlığında eğer bir ortak portföy sunma söz konusu ise paylaşım kurallarınızı baştan daha müşteriye sunum yapmadan belirtmeniz gerekir. Bu işte birçok şeyi layıkıyla yapamadığı için alıcısından para isteyemeyen insanlar, sizin aldığınız bedele gelince mahir bir şekilde bölüşmek ister. Bu tür ortak işlem girişimlerinde herkesin kendi müşterisinden ama fiyatın üstüne koymadan almasını sağlamak en adil olanıdır.

> Gayrimenkul satışı bir kontrol işidir.
> Alıcı, satıcı veya aracı,
> kim o işlemin bir an önce olmasını istiyorsa, o kaybeder.

Bu çalışmalardan sonra Zeytinburnu'nda emlak işi yapan Zeki Bey adında yaşlı bir amca aradı. "Çok ciddi bir müşterim var" klişesinden öteye, belki çok iyi konuşma tarzı olmayan ama işi uzun süredir yaptığı sorduğum sorulara verdiği cevaplardan ve sorduğu sorulardan belli olan düzgün biri idi. Anlattığına göre portföy müşterisinin tüm ihtiyacını karşılıyordu. Başka alternatiflerde var diyerek ofise davet ettim. Kendi alıcı adaylarımı da, başkalarının adaylarını da mutlaka ofise davet ederdim. Hem kontrol için, hem yer gösterme formunu doldurmak için, hem o portföy dışında alternatifleri oluşturup onların ihtiyacını daha iyi analiz etmek için. Ama onları ofiste beklemezdim. Çoğunlukla dedikleri zamanda gelmezlerdi ve hatta bazen hiç gelmezlerdi. Ofiste alıcı beklemek, trafik ışığı çalışmayan ve çok yoğun araba geçişi olan bir kavşakta karşıdan karşıya geçmeyi beklemek gibidir. O yüzden alıcıya verdiğim randevu saatinde yakında bir yerde, arandığımda hemen gelebileceğim bir mesafede bölgemde olurdum. Beklediğim gibi oldu biraz geç geldikleri için beni biraz beklediler.

Alıcı adayı büyük bir basım şirketinin sahibi idi. 11 yıl önce ilk işyerini Topkapı'da Zeki Bey'den kiralamış, 4 yıl önce Bayrampaşa'da şu an oldukları yeri Zeki Bey'den satın almış, Zeki Bey'e çok inanmış güvenmişti. Arayışının Zeki Bey üzerinden olması, direkt bana gelirse daha yüksek bedel ödeme ihtimalinden mi kaynaklanıyordu bilmiyorum.

Portföyün her yerine detaylı bir şekilde baktık. Ofiste iken ihtiyacını söylediği her şeyin ihtiyacını karşılayıp karşılamadığını her bölümde sordum ve teyit aldım. İhtiyaca portföyümüz bire bir uyuyordu. Zeki Bey'in heyecanını görmeliydiniz, belki de hayatının en büyük işini yapacaktı. *Gayrimenkul Satışı bir kontrol işidir. Alıcı, satıcı veya aracı, kim o işlemin bir an önce olmasını istiyorsa, o kaybeder.* Alıcı daha ihtiyatlıydı. Zeki Bey "Hemen satıcıya gidelim." dedi. Ben satıcıya gidersek pazarlık şansımızı kaybedeceğimizi pazarlığı benim yürütmemin daha faydalı olacağını, zaten satıcının bu yeri satmaya ihtiyacı olmadığını, çok istekli olursak bırakın fiyat düşürebilmeyi, belki fiyatın yükselebileceğini ilettiğimde, Zeki Bey'in suratının biraz asıldığını gördüm ama alıcı anlamıştı demek istediklerimi. Son fiyatı

sordu. "10.000.000 dolara alırsak çok iyi bir iş yapmış oluruz." dedim. "Zaten fiyat 10.000.000 dolar, sizin pazarlığı ben yürütürsem iyi olurdan kastınız nedir?" dedi. "Bu fiyatın artmamasını sağlamak." dedim. "Biz burayı almak istiyoruz. Son ne olur?" dedi. Alıcıdan satıcı ile anlaştığımız son rakamı veya satıcıyı ikna edebileceğime inandığım bir rakamı almadan ilk sunum rakamından asla bir kuruş fiyat indirimi yapmazdım. "8.000.000 dolar olur mu?" dedi alıcı. Bu tür tekliflerde hep hayatımda duyduğum en komik espriye güler gibi gülerdim. "Peki ne olur en son?" dediler. "Bakın." dedim. "Sizin burayı almanızı inanın sizden çok ben isterim. Çünkü ben ancak siz burayı alırsanız bu işten para kazanıyorum, ama burayı bu fiyatlara almanız imkansız. 9.500.000 dolara burayı fiyat olarak indirmeyi başarabilirsem ve siz bu fiyata alabilirseniz çok iyi bir iş yapmış olursunuz." "9.500.000 dolar çok, 9.000.000 dolara bu işi bitirin." dedi. Bunun imkansız olduğunu ama elimden geleni yapacağımı söyledim. Zeki Bey'le telefonda hizmet bedeli paylaşımı yapmayacağımı, ama onun bu işten kazanabileceği en yüksek kazancı elde etmesi için yardımcı olacağımı söylemiştim. Alıcının Zeki Bey'e ne kadar ödeyeceğini sordum. İş biterse helalinden 10.000 dolar ödeyeceğini söyledi. Çok üzülmüştüm. Bu işe yıllarını vermiş insanların yaptıkları yaklaşım tarzı hatalarından ve duruşlarından dolayı karşılarındaki insanlara kazandırdıkları halde kendilerinin kazanamıyor olmasına. Bu bedelin çok az olduğunu ve kabul edemeyeceğimi söyleyip Zeki Bey'e siz ne düşünüyorsunuz diye sorduğumda, kendiside alacağı paranın büyüklüğü karşısında işlem kaçar diye korkan Zeki Bey'in, kısık sesle %1 olursa iyi olur cevabını duyunca iyice üzüldüm. Alıcı pek yanaşmasada "O fiyata bitirin ben %1 veririm." dedi. Ona yer gösterme formunun bizim adımıza imzalatıldığını orada %3 hizmet bedeli yazdığını, eğer buna uymazsa problem olacağını belirterek ayrıldım.

Satış bitmişti... Bundan sonrası, her iki tarafında kendilerini yaptıkları bu işte iyi hissetmelerini sağlama ve bu satışta benim rolümün ne kadar önemli olduğunu, dolayısıyla alacağım hizmet bedelini hakettiğimi göstermekti. 2 gün sonra satıcıya gittim... Piyasanın aslında açılmadığını şu an nakit para ile yatırım yapılacak bölgelerde çok

avantajlı olunacağını, yerle ilgili yaptığım çalışmaların sonucunda bazı alıcı adaylarımın olduğunu söyledim. 8.000.000 dolara bir teklif olduğunu belki 8.500.000 dolara yükseltebileceğimi söyledim. Fırsatları görüyordu, bir an önce parayı alıp yatırıma dönüştürmek istiyordu, fakat verdiği son fiyatın uygun olduğunu da biliyordu. "Gökhan Bey 9.000.000 dolar iyi bir rakam, o fiyata bitirebilirsen çok iyi olur, daha fazla düşmeyelim." dedi. Ona da elimden geleni yapacağımı söyledim. 9.000.000 doları herhangi bir fiyat artırma riskine karşı sabitlemiştim. Şimdi işi ve alacağımız hizmet bedelini garantiye alma zamanı gelmişti. 2 gün sonra alıcıya gittim 9.000.000 dolara ikna edebilmem için "Yazılı teklif" almam gerektiğini söyledim. Aldım. 3 gün sonra satıcıma götürüp benim ve Zeki Bey'in alacağı hizmet bedelide yazan yazılı teklifi onaylattıktan sonra satış sözleşmelerini yaptık. 3 hafta sonrada tapu işlemlerini.

İşlemden sonra Nazif'i ve Zeki Bey'i alarak Damat Outlet Mağazasına gittik. Onlara da kendime de hediye olarak birer takım elbise aldım. Sonrasında Eminönü'ne güzel bir balık ekmek ziyafetine gittik.

Bu işteki herkes çok mutluydu. Satıcı değerinde yerini satmış, aldığı para ile çok güzel yatırımlara yönelmiş, alıcı ihtiyacını tamamen çözen çok uygun fiyatlı bir gayrimenkul almış, ben yaptığım araç reklam giydirmesi sayesinde bölgemde bana referans olacak bir satışı daha başarmış 270.000 dolar para kazanmıştım. Zeki Bey 10.000 dolara razı iken 90.000 dolar, Nazif ise çok şık bir takım elbise kazanmıştı. Ama daha önemlisi şu an hala görüşen 5 dost olmuştuk.

Türkiye Şampiyonluğu ve daha büyük hedefler

2009 yılında bulunduğum markada, Ticari Gayrimenkul dalında elde ettiğim ciro ile hem Türkiye hem Avrupa birincisi oldum. 2010 yılı şubat ayının sonunda, kongre ve ödül töreni için ilk kez Amerika'ya gittim. Bu ilk seyahatin vizyonumu değiştirdiğini söyleyebilirim. Manhattan'ı görmem, bulunduğum Basın Express bölgesinin, ileride nereye gidebileceğini görmemi; katıldığım ödül töreni ise daha gidebileceğim ve elde edebileceğim başarıların ne kadar gerisinde olduğumu anlamamı sağladı. Ben Avrupa birincisi olarak bir anlamda, kendimle gurur duyarken, orada neden Amerika'yı ve Kanada'yı da geçemeyeyim, bunun için benim dışımda önümde bir engel yok ki dedim. *Kazanmak ve kaybetmek bir alışkanlıktır. Kazanmaya başladığınızda ve bunu başardığınızda daha başarılı olmak için yaptıklarınızı daha iyi nasıl yapabileceğinizi ve hiç kimsenin yapmadığı neyi yapabileceğinizi*

> Rekabet,
> başarılı insanların
> besin kaynağıdır.

düşünmeye ve araştırmaya başlarsınız. Sadece namazda gözü olmayanların, ezanda kulağı olmaz. Başarmak isteyen insanlar sorar, dinler, bulur, uygular. Rekabet, başarılı insanların, besin kaynağıdır. Başarılı olanlar, rekabet olmazsa oynadıkları ligin sonuncusu olacaklarının farkında olur. Rekabetin, sizi ateşleyen büyüsünü, tutkuyla birleştirdiğinizde ve siz elinizden geleni yaptıktan sonra sonuçları önemsemeyecek kadar çok finalde olduğunuzda iş tadına doyulmaz bir hal alır. Başarmak bir kaplanın, sırtına binmek gibidir. Kaplanın sırtına binmiş olan bir daha inemez. Bir taraftan da bir kaplanı sürebiliyor olduğu için istemez. Bir insanın boyunun, iki katı kadar yükseğe ulaşabilmesi için, o engele gelmeden hızlanmış olması gerekir. Ben Amerika'da katıldığım o kongreden sonra, geçen üç yılın toplamında 1.000.00 $'ın üzerinde hizmet bedeli almış ve bulunduğum markada bunu ilk kez başarmış biri olarak, kendime yılda 1.000.000 $ ciro hedefi koydum ve bu hedefi başarmak için yeterince hızlanmış olduğumun farkındaydım.

İşe başlarken, "Emlakçı mı oldun? Yazıık, yemeğe ihtiyacın olursa, sana açlıktan ölmemen için, yiyecek bir şeyler veririz" diyen insanlar, "Ben de bu işi yapmak istiyorum, nasıl yapabilirim?" diye sormaya başladılar. 2010 yılı benim için enteresan bir yıl oldu. Hem yeni gayrimenkul danışmanlarıyla ofisimizi büyüttük, hem mevcut danışmanlarımız ile gerçekten profesyonel bir ekip olmayı sağladık. 2010 yılında, 2006 ve 2007 yıllarında portföylerdeki kiracılar, ya daha büyük portföy arayışlarına girdiler veya artık gayrimenkul sahibi olmak istediler. Ben de onlara ya daha büyük yer kiraya verdim ya da doğal alıcım olarak gayrimenkul satmaya başladım. Onların bulundukları ve çıkacak oldukları gayrimenkullere, daha içindeyken afiş bile asmadan, mal sahiplerini neredeyse içindeki kiracının oturduğu eski kira rakamlarına ikna ederek, çok kolay kiralamalar yaptım. Eski kiracılara yeni ve büyük yerler kiraladım ve gayrimenkuller sattım. Uzunca süredir ektiğim ekini biçmeye, ilk yıl ile dördüncü yılın farkını anlamaya ve sonuçlarını almaya başlamıştım. Hemen hemen tüm yıl boyunca hiçbir sahibinden satılık portföyü aramamış, daha önceki müşterilerimin tanıdıklarının veya komşularının tavsiyesi ile beni arayan, bölgedeki etkinliğim ve başarılarımdan dolayı bana ulaşan, alıcı veya satıcı olarak daha önce

benimle çalışmış ve artık benim müşterim olan insanlarla görüştüm. Çok kolay ve rahat bir şekilde, istediğim sürede, istediğim fiyattan ve %3+KDV tam hizmet bedeli ile portföyler almaya ve bu portföyleri zaten bölgedeki, ortalama 300 olan portföy sayımızdan ve bölge dışındaki başarılarımız nedeniyle tanınırlığımızdan dolayı bize müşteri yönlendiren başka emlak ofisleri ile kiralama ve satış yaptık. Bize başka bölgelerden ortak çalışma için arayıp satıcı bilgisi vermek isteyenlere çoğunlukla o satıcıyla zaten görüşmüş olduğumuzu bildirirdik. Alıcı için arayanlar, alıcının sektörünü söylediğinde, alıcı ismini söyleyerek çoğunun da zaten ilk bizimle görüşmüş olduğu bilgisini vermeye başlamıştık. Portföyü işleme çevirme süremiz çok büyük portföyler de çalışmamıza rağmen 53 güne inmişti. Ama hem ofisim hem ben bu kadar iyi bir noktaya gelmiş olmama rağmen ilk başladığım yıl 9 portföy görüşmesinden bir portföy alıp, aldığım her 7 portföyden birini işleme çevirirken, çok iyi olmaya başladığım 2010 yılı ve sonrasında 2 portföy görüşmesinden birini alabilir ve aldığım her iki portföyden birini işleme çevirebilir hale gelmiştim. Yani ilk yıllarda 63 kişiyle görüşüp 62 kez başarısız olmuş buna rağmen yılmadan yorulmadan durmadan düşüp kalkarak ama en önemlisi asla vazgeçmeyerek devam etmiş ve başarısızlık oranımı dörtte üçe indirip, başarı oranımı dörtte bire çıkarabilmiştim. Dolayısıyla hala bulunduğum markada Türkiye'nin en iyisiyken bile üç kere başarısız olmayı göze aldığımda bir kere başarabiliyordum.

Ben gayrimenkul danışmanlığını boksa çok benzetirim. Özünde inanç, kararlılık, odaklanma ve en çok da katıksız tutku gerektirir. 9-10 yaşında bir çocukken başlar insanlar, bu spora. Kendini, vücudunu, aklını, duruşunu ve tavrını sürekli geliştirerek devam ederler. Tek amaç

> Her kazandığınız maç sizi
> daha önemli bir maça, ayrı ve
> daha büyük bir arenaya taşır.
> İyi bir maç çıkardığınızda insanlar
> sizi takdir eder.
> Ve sadece kazandığınızda alkışlar...

vardır, bölgenin, şehrin, ülkenin ve en sonunda Dünya'nın Şampiyonu olmak.

Boksta ilk ve en temel amaç, maç sonuna kadar ayakta kalabilmektir. Bunun için kollar kadar vücudun tümünün güçlü olması çok önemlidir. Şampiyonluk hedefleyen tüm boksörlerin hayatı, gözünün açık olduğu her anı antrenman ile geçer. Amaç günlerce, haftalarca, aylarca hatta yıllarca kendisini 12'ye bölünmüş 36 dakikaya hazırlamak, o ana zihinsel olarak hazırlanmaktır. Ve ilk amaç yenmek değil yenilmemektir. Nakavt etmek değil nakavt olmamaktır.

Boks bir temas sporudur. Salladığınız yumruğun karşınızdakine isabet etmesine bakmaksızın karşınızdakine temas edinceye kadar onlarca, yüzlerce kez yumruk sallarsınız ve buna maç bitinceye kadar devam etmeniz gerekir. Temas ettiğiniz andan itibaren amacınızın, karşı tarafı yoruncaya dek ardarda onlarca yumrukla üzerine gitmek olması gerekir. Bunun için odaklanmanız gerekir. Bunu yaparken yumruklar yersiniz, canınız yanar, canınız kanar, teriniz kanınıza karışır, yorulursunuz, aylarca, yıllarca onca ağırlığı kaldırmış ayaklarınız sizi taşıyamaz hâle gelir ama pes edemezsiniz, pes etmek bir daha dönmemek üzere yok olmaktır. Dayan dersiniz... En büyük gücünüz, tek gücünüz inancınız olur. Sizi ayakta tutar. Toparlanır ve yeniden başlarsınız. Vücuduna vurduğunuz her yumruk karşınızdakinin yavaş yavaş pes etmesini sağlar. Herkes tek bir yumrukla sonucun nakavt olduğuna inanır ama o son yumruktan önce temas etmeyen onlarca güçlü yumruğu boşa sallamanız, temas ettiğiniz andan itibaren onu yorup gardını düşürünceye kadar vurmanız, onu o son vuruşa hazırlamanız gerekir.

> Hiç bir boksör maçı
> yere düştüğü için kaybetmez.
> 10'a kadar sayıldığı halde
> ayağa kalkamadığı için
> kaybeder.

İşte bu yüzden boks gayrimenkul işi gibidir. Her kazandığınız maç sizi daha önemli

bir maça, ayrı ve daha büyük bir arenaya taşır. İyi bir maç çıkardığında insanlar sizi takdir eder. Ve sadece kazandığınızda alkışlar... Daha büyük maçları kazanmanın yolu ise daha yoğun, yorucu ve zahmetli antremanlardan geçer. O ana kadar ki en iyi sizi, her kazandığınız maçtan sonra geçmeniz gerekir. İnsanın kendisiyle yarışı en zor olandır. Insanın kendine acımadan, kendini geçmesi gerekir. Ve zihninde o günü, o anı, finali hayal edenler, o gün için her gününü feda edenler, kendini buna adayanlar, onlarca maç sonunda hala ayakta kalanlar ve yenilmeyenler şampiyon olur sadece...

Onlarca kişiyle tanışmanız ve duruşunuzla her tanıştığınız insanın aklında kalmanız gerekir. Bu sizin günlük antremanınızdır. Defalarca telefon görüşmesi yapıp randevu almanız gerekir. Bu sizin boşa salladığınız yumruklardır. Onlarca portföy görüşmesi ve alıcı sunumu yapıp, pazarlığa girmeniz gerekir. Bu sizin temasınızdır. Pes etmemeniz ve devam etmeniz gerekir. Bu kırılma anınızdır. İstisnasız her gün ve tam gün yaptığınız antremanlar sonunda, salladığınız onca yumruktan sonra, attığınız ve yediğiniz onca yumruktan sonra tutku ile hala ringteyseniz kazanırsınız.

Antreman bile yapmadan çıktığınız her maçı nakavt ederek almak gibi bir hayaliniz varsa gerçek dünyada bunu başarabilen biri yok şu ana kadar...

Sizin hedefiniz nedir? Şampiyonların antreman lokması olmak mı? Onların kazandığı onlarca maçın herhangi birinin ismi hatırlanmayan figüranı olmak mı? Yoksa şampiyon olmak mı?

Şampiyonları kimse unutmaz...

Hiç bir boksör maçı yere düştüğü için kaybetmez, 10'a kadar sayıldığı halde ayağa kalkamadığı için kaybeder. **Şu an başarısız olabilirsiniz.** Ne olur başarısız olmaya devam edin. Ben ilk yılımda 62 kez başarısız olup 63.de başarabildim. Yani ayağa 63'e kadar sayıldığında kalkabildim. En iyi olduğumda bile yere düştüm. Dört kez düştükten sonra bir kez ayağa kalkabildim. Her düştüğümde ancak dörde kadar sayıldığında tekrar ayağa kalkabildim. *Satış, okulu olmayan sadece yaşayarak ve kaybederek öğrenebileceğiniz bir sanattır bence. Tek şart her ne olursa olsun kaybettiğinizde yok olmadan, düştüğünüzde ise pes*

etmeden ayağa kalkabilmenizdir. 2010 yılı bu yaşadıklarımla hala bir şeyler öğrendiğim ama öğrenmiş olduklarımla çok daha hızlı ve güzel sonuçlar aldığım bir yıl oldu. *O yıl bulunduğum markada daha önce kimsenin başaramadığı, yılda 1.000.000 $ hizmet bedeli kazanma sınırını aşarak ciro birincisi oldum. Artık hedefim tek işlemde 1.000.000 $ üstü ciro yapma ve dünya birincisi olmaydı.*

Bir gayrimenkul satışından 1.000.000 $ para kazanmak

2011 yılı tek işlemde 1.000.000 $ ciro yapma ve dünya birincisi olma hedefimden dolayı daha yüksek fiyatlı gayrimenkulleri portföy olarak almam ve düşük fiyatlı portföyleri ofisimdeki Gayrimenkul Danışmanlarına yönlendirmem gerektiğinin farkında olduğum bir yıldı. 3.000.000 $'ın altında satılık, 15.000 $'ın altında kiralık hiçbir portföyü şahsen almamaya ve ofisimdeki Gayrimenkul Danışmanlarına yönlendirmeye başladım. *Hedefim çok net, hedefe nasıl ulaşacağım da çok berraktı. Benim her işi değil, hiç kimsenin yapamayacağı işleri başarmam gerekiyordu.* 2011'in Haziran ayında 34.000.000 $'lık Kent Çikolata'ya ait gayrimenkulü, Şölen Çikolata'nın sahibi sevgili İsmail Çoban'a satarak 1.020.000 $+KDV satıcı taraftan hizmet bedeli aldım. Alıcıyı emlak işi yapan başka bir arkadaşım temsil etmişti. Tek işlemde 1.000.000 $ üstü hizmet bedeli almayı başardım. Bu

Benim her işi değil, hiç kimsenin yapamayacağı işleri başarmam gerekiyordu.

neredeyse iki yıldır hedeflediğim Türkiye'de bunu başarabilen ilk kişi olma hayalimi gerçeğe dönüştürmüş olmam demekti. Geriye bir hayalim kalmıştı. Bulunduğum markada dünya birincisi olmak... 2011 yılı bunun için gerçekten çok çalıştığım, mücadele ettiğim ve birçok satışa ve kiralamaya profesyonel olarak Gayrimenkul Danışmanlığı yaptığım güzel bir yıl oldu. O yılın sonunda kendime ait tüm rekorları kırdım. Türkiye'de yine ciro birincisi oldum. Dünya'da ise Kanada dışında Amerika dahil, Dünya birincisi, 53.000 $ farkla Kanada ve Amerika dahil Dünya ikincisi oldum.

Hedef:
Dünya Şampiyonluğu

2012 hem kendimi hem de bulunduğum markada dünyadaki herkesi geçmem gereken, bunun için de hem daha akıllıca hem daha çok çalışmam gereken bir yıldı.

2012 Mart ayında 40.000.000 $'lık bir satış yaptım. Alıcıyı yine başka bir emlakçı arkadaşım getirmişti. Satıcı taraftan 1.200.000 $+KDV hizmet bedeli aldım. Hem kendi rekorumu kırdım hem de yılın başlarında gelen bu satışla üstümdeki bir an önce ciro yapma baskısını hafifletmiş oldum.

Biraz gülmeniz için bu satışta yaşadığım iki olayı sizlerle paylaşmak istiyorum.

Satış işlemi için tapuya müracaat edip bankaya ödemek üzere satıcı ve alıcı tarafın harç yatırma belgelerini hazırlattık. Bu belgeleri yanımızda götürdüğümüz çanta içerisindeki nakit parayla banka gişesinde ödemek istediğimizde, gişedeki görevli kadın memur ısrarla "Beyefendi, harç makbuzuna gayrimenkulün satış bedeli olan 800.000 $ yazdırmışsınız, gidin tapu dairesinden bu rakamı düzelttirin, %2 olan 16.000 $'ı yazdırın" dedi. Gayrimenkulün 40.000.000 $'a satıldığını ve sadece tapu harcının 800.000 $'dan, toplam 1.600.000 $ olduğunu anlatmaya çalışmış, anlatamamış, harç ödemek için getirdiğimiz 1.600.000 $ ve daha önceden hazırlatmış olduğumuz 40.000.000 $'lık bloke çeki kendisine gösterdiğimizde harç makbuzunda yazan rakamların doğru olduğunu anlatabilmiştik.

O satışta yaşadığım bir diğer olay ise şu olmuştu: Ankara'dan yeni başlayan bir Gayrimenkul Danışmanı aramış, kendisinin bölgesinde 1.200.000 $'lık satılık portföy bulunmadığını ve hayalinin bir gün 1.200.00 $'lık bir gayrimenkul satmak olduğunu, onun hayal ettiği şeyi ben başardığım için beni tebrik ettiğini söylemişti. Bense bozuntuya vermemiştim. Aynı kişi beni birkaç gün sonra tekrar aramış, 1.200.000 $'ın satılan gayrimenkulün bedeli değil de, benim aldığım hizmet bedeli olduğunu anlamış, bunu şimdilik hayal bile edemediğini anlatmıştı. Ona "Ben de başlarken bırak bir işlemden, 1.200.000 $+KDV hizmet bedeli almayı, 1.200.000 $'a bir gayrimenkul satıp o satıştan %3+KDV tam hizmet bedeli bile almayı hayal etmemiştim" dedim. *"Gayrimenkul danışmanlığı, üç adım atlamaya benzer. En uzağa atlaman için yavaş yavaş koşmaya başlayıp, yeterince hızlanman gerekir. En hızlı olduğunu hissettiğin anda, ilk sıçramanı yaparsın. İlk adımın sonrasında, yani ilk başarıdan sonra daha yükseğe ve daha uzağa sıçrayarak, ikinci adımı atman gerekir. Ve üçüncü adım için, ikinci adımın da ötesine, tüm vücudunla, daha uzağına geçmen gerekir. Daha yolun başındasın. Ben bunu hayal bile edemem dediğin, şu an seyirci olarak gördüğün ve alkışladığın ben, senden farksızım. Herkes sahneden gördüğü en uzağa atlayan beni düşünüyor, benim de o atlayışı yapmadan önce ufak ufak adımlarla koşmaya başladığımı ancak bir zaman sonra hızlandığımı, en hızlı anımda iken tüm vücudumu sıktığımı ve zorlandığımı, ondan sonra ikinci adımımı daha uzağa atabildiğimi ve üçüncü adımı ancak atabildiğimi bilmiyor. Benim senden hiçbir farkım yok, ben de başladığımda bir yeniydim. Defalarca yenildim. Koşmaya başladığımda defalarca kez düştüm. Dizim, elim, yüzüm kanadı, canım yandı ama her defasında*

Gayrimenkul danışmanlığı,
üç adım atlamaya benzer.
En uzağa atlaman için
yavaş yavaş koşmaya başlayıp
yeterince hızlanman gerekir.

yeniden kalktım. Yeniden başladığım yere döndüm. Her dönüşümü, bir okun yayda daha ileri gitmesi için daha çok gerilmesi gibi gördüm. Daha hızlı koşmaya başladım, daha az düşmeye, düştüğümde daha çabuk kalkmaya ve her koştuğumda biraz daha uzağa atlamaya. Dolayısıyla düşmeye hazırsan, canın kanadığında ellerinle kanayan yerini tutup, tekrar kalkacak gücü bulabilirsen ve kendini geçmeye cesaret edebilirsen, ben dahil herkesi geçebilirsin. Yarış benimle veya bir başkasıyla değil!... Yarış kendinle, yarış seninle, seni geçebilirsen, kimi geçebildiğinin bir önemi yok. Her gün kendini geç ve bunu her gün yap. Bir gün dünyada herkesi geçmiş olduğunu anlayacaksın. Benim yaptığım buydu ve sana bunu tavsiye ediyorum."

2012 yılında bu satıştan sonra da birçok satış ve kiralama işlemi yaptım. Kasım ayı itibariyle açıklanan listede Dünya ikincisi idim ve yarışın böyle biteceğini düşündüm. Kasım ve Aralık aylarında da satış yapmaya devam ettim. 2012 yılında da yine bulunduğum markada hem ofis hem şahıs olarak Türkiye birincisi oldum.

Gerçekleşen hayal: Dünya Şampiyonu bir Türk

2013 yılı Şubat sonu ödül töreni için Las Vegas'a gittik. Sahnenin arkasında biraz ürkek, şaşkın ve biraz da mahcup, ödüllerin dağıtılmasını bekliyor, kaçıncı olduğumu bilmiyordum. Sondan başa doğru ödül alanlar sırayla çıkıyordu. Her ismi okunan sahneye çıkmadan ödülünü alıp heyecan ve sevinçle sahneye doğru yöneliyordu. Arkada üç kişi kalmıştık ve benim adım hala anons edilmemişti, Dünyada ilk üçteydim. Sonradan Amerikalı olduğunu öğrendiğim kişinin ismi anons edildi. Arkada geçen yıl benden 53.000 $ fazla ciro yaparak birinci olan Kanadalı Ruby Sangha ile ben kalmıştık. Birbirimizin yüzüne bakıyorduk, bu sahneyi geçen yıl da yaşamıştık. Ruby'nin ismi okunduğunda Ruby gülümsemiş, bana sarılarak beni tebrik etmişti. Arkada yalnız kalmıştım.

> Re-Max markasının doğduğu Amerika ve büyüdüğü Kanada dışından ilk kez biri Dünya Ticari Ciro Şampiyonu olmuştu.

Yalnız başıma Anadolu'nun kimsenin bilmediği bir köyünde doğup küçük bir şehrinde büyüyüp, herkesin

olmak istediği doktorluğu elimin tersi ile itip bundan dolayı çok defa pişman olup, yağmur yağdığında yorganımın üstüne naylonlar sererek uyuyup, sıfır sermaye ile ticarete atılıp o ticarette birkaç kez fiilen batıp, sonrasında kocaman bir dağıtım şirketine sahip olup, şirket satıldıktan sonra, al-sat yaparak gayrimenkul sektörüne geçip, bir emlakçıdan kazık yiyince gayrimenkul danışmanlığına girip, defalarca kez başarısız olup, yenilip ama her defasında yenilenip sahnenin arkasında birçok kez kaybedip o sahneye "Dünya Birincisi" olarak çıkmak üzere bekliyordum. O kısacık anda beni büyüten o iki meleğin yanımda olamasalar bile dualarıyla gülümseyerek beni seyrettiklerini biliyordum. Sahneye çıktığımda büyük bir alkış tufanı koptu. Sahnenin en önünde kızlarım vardı. Onların bana bakışlarından duydukları gururu görmek harikaydı. Ben artık dünya şampiyonu idim.

2013 Mart ayı başında Türkiye'ye döndüm. Çalışmalarım tüm hızıyla sürüyordu. *Daha iyi olmaya çalışmayan iyi olarak da kalamaz.* Mart ayında da iki büyük satış yapmış ve ciddi anlamda cirolar elde etmeye devam etmiştim.

Gayrimenkul Sektörüne gireli 6,5 yıl olmuştu. Gerçekten başarılı bir ofisim, çok geniş bir etki çevrem oluşmuş ve sektör içinde birçok insanın tanıdığı bir marka haline gelmiştim. Girdiğim ilk yıl olan 2007'de İstanbul Avrupa Yakasında Ciro Birincisi olmuştum, 2008'de tüm Türkiye'de Ciro ikincisi 2009'dan itibaren Türkiye'de Ciro birincisi olmaya başlamış, 2010'da 1.000.000 dolar üstü ciro elde eden ilk ofis olmuş, 2011'de tek işlemde 1.000.000 dolar üstü kazanç hedefimi yakalamış Kanada dışında Dünya birincisi olmuş, 2012'de Kanada ve Amerika dahil Dünya birincisi olmuştum. Bir anlamda artık elde edebileceğim başarı ve koyabileceğim bir hedef kalmamıştı. Mutluydum. Ama içimde adını koyamadığım bir huzursuzluk vardı. Remax bu işe başlamamı, işi öğrenmemi, birçok değerli insanla tanışmamı, insanların beni tanımasını sağlamıştı. Bir markada elde edilebilecek tüm başarıları elde etmiştim. Ama Dünya birincisi olduktan sonra artık başka bir başarı hedefim kalmamıştı, o bir ayda enteresan bir şekilde heyecanımı yitirdiğimi görmeye başlamıştım. 16.000.000 $'lık bir satışta tek taraftan 480.000 $+KDV hizmet bedeli almış, parayı hesapta gördüğümde

çok sevinmemiştim bile. Bu işte yapılması gereken tüm hataları yapmış, öğrenilmesi gereken birçok şeyi yaşayarak öğrenmiş, elde edilebilecek tüm başarıları elde etmiştim. Çok yakın bir iki arkadaşıma ve dostuma artık gayrimenkul danışmanlığı yapmaktan zevk almadığımı söylemeye başlamıştım. *Para kazanmak bir zamandan sonra işin sonuçlarından sadece birisidir.*

Dünyada gayrimenkul danışmanlık sektörünü yaratan Coldwell Banker'ı Türkiye'de yeniden yaratmak

Bir anlamda artık elde edebileceğim başarı ve koyabileceğim bir hedef kalmamıştı. Yeni bir yoldan gitmek istiyordum ama bunun ne olduğunu bilmiyordum. Tüm bilgimi, tecrübemi, hatalarımı, öğrendiklerimi insanlarla paylaşmak istiyordum. Remax'ta son yıllar içerisinde ticari gayrimenkul eğitimleri ve seminerler vermeye başlamış, bu eğitimlerle insanlara bir şeyler öğretmenin beni ne kadar mutlu ettiğinin farkına varmıştım.

Ancak tam olarak ne aradığımı bilmiyordum. Ne aradığımı gelen bir telefon ile anladım. Bir portföyüm için Coldwell Banker Türkiye Genel Müdürü Gökhan Işık arıyordu. Kendisi beni ve bulunduğum markadaki konumumu iyi bilen ve takip

> Yola çıkmadan önce
> yol arkadaşını iyi seçeceksin.
> Çöle eskimo ile,
> kutuplara bedevi ile gidilmez.

eden biriydi. Portföy sunumu için buluştuğumuzda bana; "Coldwell Banker Türkiye haklarının sahibi ve benim de ortağım olan Abdullah Çiftçi başka birçok ve büyük işi olduğu için Master Franchise hakkını devretmeyi düşünebilir, sen böyle bir işi çok iyi yapabilecek ve bu işi başarabilecek birisisin. Böyle bir şey düşünür müsün?" diye sordu. O soru hayatımı değiştiren soruydu. Bildiklerimi, gördüklerimi ve yaşadıklarımı onlarca kişiye aktarma, dünyanın ilk markasını dünyada olduğu gibi Türkiye'de de bir numaraya taşıma fırsatıydı bu soru.

Coldwell Banker'ı, Amerika seyahatlerimde hem Florida'da hem Calofornia'da özellikle lüks konutlarda ve Coldwell Banker Commercial olarak büyük ticari gayrimenkullerde afişlerini sıklıkla görmüştüm. Türkiye'de bir kaç ofisini biliyordum. Ama nasıl bir marka olduğunu ve hikâyesini bilmiyordum. Gökhan Bey beni aradıktan sonra onlarla görüşmeden önce markayı araştırmaya başladım. Araştırma sonunda markanın gücünü, saygınlığını ve büyüklüğünü görünce çok şaşırdım.

Coldwell Banker 1906'da San Fransisco'da Colbert Coldwell ve Arthur Banker tarafından kurulmuş, Dünyanın ilk Global Gayrimenkul Danışmanlık markasıydı. Colbert Coldwell 1965'te, Arthur Banker ise 1967'de ölmüştü. İkiside ölene kadar işin başında bulunmuş ve neredeyse Gayrimenkul Danışmanlık sektörünü yaratmış, markayı tüm Amerika'da yaymışlardı. Coldwell Banker daha 1933'te dünyada sinema filmleri arasında gayrimenkullerinin reklamlarını veren ilk markaydı. Ticari gayrimenkul, konut ve lüks konutu uzmanlık alanı olarak ayırmış, birçok ilki başlatmış, sektörü yaratmıştı. Coldwell Banker 1980'e kadar franchise vermemiş, NRT adındaki 700'e yakın ofisi ile kendisi gayrimenkul danışmanlığı yapmıştı. Franchise vermeye başladıktan sonra da bu 700 ofisini kendisi işletmeye devam etmiş, işin içinden gelen ve hâlâ içinde olan ilk ve tek markaydı. Dünyada 50 ülkede, 3.600 ofis ve 100.000'e yakın gayrimenkul profesyoneli ile 250 milyar dolar yıllık gayrimenkul satışı ve 6 milyar dolar aracılık komisyon geliri ile en yakın rakibinin iki katından fazla gelire sahip, yüz yılı aşkın süredir gayrimenkul danışmanlığında açık ara dünyanın bir numarası olmuş, dünyanın en prestijli gayrimenkul danışmanlık markasıydı.

Türkiye'de 2006 yılında Master Franchise hakkı ilk kez verilmiş,

ilk alanlar faaliyete başlamadan 2007'de başka ticari faaliyetlerinden dolayı batmıştı. Abdullah Bey'de ticari alacaklarına karşılık Master Franchise hakkını almış, devam eden birçok büyük ticari faaliyetleri olduğu için Coldwell Banker Türkiye Master Franchise organizasyonu ile hiç ilgilenmemiş, sonradan öğrendiğim şekliyle Coldwell Banker Global bin bir anlamda önerisi ve zorlamasıyla benimle irtibat sağlamışlardı.

Abdullah Bey ile görüşünce yürümek istediğim yeni yolun ne olduğunu anladım. Remax'ta bulunduğum 6,5 yıl boyunca Gayrimenkul Danışmanlığı ve brokerlik anlamında ne yapmam ve ne yapmamam gerektiğini öğrenmiştim. Sıfırdan başlamış, başladığıma defalarca kez pişman olmuş, yenilmiş, düşmüş, paramparça olmuş, her defasında küllerimden yeniden doğmuş, dirilmiş, ayağa kalkmış, dişimle tırnağımla mücadele etmiştim. Her kaybettiğimle nasıl başarabileceğimi bir daha öğrenmiş, giderek Türkiye'de gayrimenkul danışmanlığından en çok kazanç elde eden kişi olmuş, dünyada da zirveye gelmiştim.

Yola çıkmadan önce yol arkadaşını iyi seçeceksin, çöle Eskimo ile kutuplara Bedevi ile gidilmez. Bu yolun her santimine ayak basarak gelmiş biri olarak gayrimenkul danışmanlık sektöründe yer gösteren değil de yol gösteren olmayı birçok insana öğretme fırsatıydı bu görüşme benim için. Görüşmenin sonunda pazarlığımız on dakika sürdü. Gayrimenkul Danışmanlığında kazandığım paranın sadece bir kısmıyla o an bulunduğum markadan çok daha büyük bir markanın, gayrimenkul danışmanlığında dünyanın bir numarası Coldwell Banker'ın Türkiye Master Franchise hakkını almıştım.

Bir markada broker ve gayrimenkul danışmanı olarak 1 Temmuz 2006'da başlayan maceram 19 Nisan 2013'de çok daha büyük bir markanın Türkiye isim hakkını alarak devam ediyordu. Ben artık COLDWELL BANKER Türkiye Ülke Başkanıydım.

> Coldwell Banker olarak amacımız;
> bizimle her etkileşimin
> gülümseme ile sona ermesidir.

Artık kişisel olarak elde ettiğim bu başarıyı, sektörel bir başarıya çevirmem gerektiğini iliklerime kadar hissediyordum. Sektörde bu işi en iyi yaptığını söyleyenlerin eksiklerini görüyor, ne yapmam gerektiğini biliyordum. Ben ilkel yöntemlerden biri olan deneme yanılma yöntemiyle, çok fazla yıpranarak öğrenmiş ve başarıya ulaşmıştım. Ama bu işte başarılı olmak isteyenler için böyle olması gerekmiyordu. Gayrimenkul Danışmanlığı işi Türkiye'de de itibarlı bir meslek olmalıydı ve gerektiği gibi yapılmalıydı. Bu mesleği yapmak isteyen insanlara yol göstermeli ve ışık tutmalıydım. Dünyanın en köklü Gayrimenkul Danışmanlık markası olan Coldwell Banker işin içinden gelen ve hâlâ işin içinde olan tek marka olarak "Amacımız; bizimle her etkileşimin gülümseme ile sona ermesidir" diyen bir kültürü ve "Biz girişimcilerin küçük sermayeler ile büyük işletmeler kurmasını sağlıyoruz" vizyonu ile bu hayalimi gerçekleştirmem için gereken tüm niteliklere ve alt yapıya sahipti.

Doktorluk herkesin yapmak istediği ama yapan kişinin ancak yapmak isterse insanlara çok faydalı olabileceği bir iştir. Satış işi ise belki birçok insanın istemeyerek ve zorunda kaldığı için yaptığı ama çok az kişinin çok başarılı olduğu bir iştir. Ben satış yapmayı hep sevdim ve ölene kadar bunu severek yapacak, bildiğim her şeyi, bu toprakların ve sokakların diliyle, ihtiyaç duyan herkese anlatacağım. Gayrimenkul satış danışmanlığı ise bence satış işinin en yüksek mertebesidir. Bu işi, insanların benim aracılığımla o kocaman gayrimenkulleri almalarını satmalarını sağlamayı çok severek ve isteyerek yaptım. Sıfırdan başlayıp nereye gelebileceğiniz, benim yaşadıklarım, sizler tarafından görülecek ve anlaşılacak olursa, bu benim ödülüm olur. Gayrimenkul Danışmanlığı bir markada broker olarak başlayan birinin daha büyük bir markanın master franchise hakkını alabilecek kadar kazanç elde edebildiği dünyanın en güzel işidir.

> Coldwell Banker olarak, girişimcilerin küçük sermayeler ile büyük işletmeler kurmasını sağlıyoruz.

Hiçbirimiz kral veya kraliçelerin çocuğu olarak doğmayabilir ve büyüyünce prens veya prensesler olamayabiliriz. Ama her birimiz girişimci olarak çocuklarımızın geleceğini değiştirebiliriz.

Şans bir kez daha yüzüme gülmüştü. Ben çok şanslı biriydim, şanssız bir şehirde doğmuş, o şehrin gün doğduktan sonra uyuduğunu gördüğüm, elleri nasırlı ölen, en iyi iki annesi tarafından büyütülmüştüm. Onlardan dürüst olmayı, hiç durmadan ve yorulmadan çalışmayı, korkmamayı, hatalarımın sorumluluğunu almayı ve asla vazgeçmemeyi öğrenmiştim. Bana öğretmedikleri tek şey "yapamazsın"dı sanırım. Şanslıydım, çok iyi öğretmenlerden okumayı, yazmayı, düşünmeyi, anlamayı ve anlatmayı öğrenmiştim. Şanslıydım, çok iyi insanlarla dostluklar kurmuş, satış yapmayı ve kazanmayı öğrenmiştim. Coldwell Banker benim için, yollarına ışık tutabileceğim birçok insanla birlikte yürümek şansıydı. Tarlada izi olmayanın, ekinde sözü olmazmış, yıllardır ektiklerimi ve birikimlerimi ekin olarak alma, bildiklerimi paylaşma ve yeni bir yol açma şansının adı Coldwell Banker'dı artık.

Gayrimenkul danışmanlığı bir insanın çalışarak kazanabileceği en yüksek gelirin elde edildiği bir iştir. Bu süre içinde ve bu sektörde benim dolar bazında elde ettiğim başarıları elde eden hiç kimse yoktu ve şu an hala yok. Amacım bildiğim her şeyi sadece kendi markama değil, sektördeki her insana aktararak beni geçecek insanlar yaratmak ve sektörü yukarı taşıyarak ülkemde kurumsal gayrimenkul danışmanlık sektörünün dünya standartlarına ve dünyadaki saygınlığına gelmesine katkıda bulunmak. Coldwell Banker Ülke Başkanı olarak başladığımız günden bu güne iş arkadaşlarımla birlikte markayı altı ofisten şimdilik 100 ofise ve 1.500 gayrimenkul profesyoneline taşıdık. *Vizyon, olmayanı yapmak ya da olanı daha iyi ve farklı yaparak ileriye götürmektir. Vizyon Buzkıran*

> Vizyon;
> buzkıran olup
> arkanızdan gelenlerin
> önünü açmaktır.

olup arkanızdan gelenlerin önünü açmaktır. Biz sektörün önüne sektörün içinden gelen insanlar olarak bir vizyon koyduk. Kullandığımız teknoloji, organizasyonlarımız, verdiğimiz eğitimler, televizyon ve dijitalde yaptığımız inovasyon ve marketing çalışmaları ve işbirlikleri ile sektöre yön vermeye başladık ve buna devam edeceğiz. *Sektörün içinden gelen ve bu işi yaşayarak öğrenen ve öğrendiklerini sahada öğreten çok değerli bir yönetim kadrosu ile markayı dünyada olduğu gibi Türkiye'de de bir numara yapmak için canla başla çalışıyoruz. Zirveye çıkıncaya ve o zirvede kalıncaya kadar çalışmaya devam edeceğiz.*

Tüm bu emeğin ve çabanın sonucunda Coldwell Banker Global 2018 yılında Coldwell Banker Markasının en üst düzey Onur Ödülü olan CHANDLER BARTON ödülünü bana verdi...

Bu ödül dünyada 50 ülkede, 3.700 ofis, 100.000 gayrimenkul profesyonelleri içinde ilk kez ABD dışında ve 15 yıldan az süredir Coldwell Banker'lı olan bir profesyonele verildi...

Bu ödülü almak, hayatımda yaşadığım en büyük GURUR'du...

Tutkunuzun, inancınızın, azminizin görülmesi ve takdir edilmesi ve ülkem adına böyle bir ödüle layık görülmek paha biçilemez bir duyguydu.

2019 sonunda ise Amerika'da ki çatı kuruluş olan REALOGY bir başka ilk için onay verdi. Aynı kişiye bir ülkede 2 markanın Master Franchise hakkını vererek 2019 sonunda 1971'de kurulan, özellikle Avrupa ve Uzakdoğu'da çok büyük başarılarla zirveyi zorlayan ERA Real Estate'in Türkiye ve Kıbrıs Master Franchise haklarını Can Ekşioğlu'ndan satın aldık. Amacımız ERA'yı da Coldwell Banker gibi büyütmek ve zirve yarışına sokmak.

2020 yılında ise MUZAYEDE.COM'u ve GAYRİMENKUL.COM'u satın alarak hem teknoloji tarafına hem proptech tarafına yatırım yapmaya başladık. MUZAYEDE.COM ile banka, şirket ve kurumların gayrimenkullerini ofislerimizin üzerinden, hem canlı salon müzayedeleri hem de online müzayede ile satmayı, filo kiralama ve şirket filo araçlarını online veya canlı müzayede ile satmayı hedefliyoruz. Böylece sadece gayrimenkul değil araç pazarına da girmiş olacağız. GAYRİMENKUL.COM ile ne yapacağımız ise sürpriz olsun..

Ufuk noktasından gökyüzüne çıkmayı hayal eden çocuk

Birilerinin birinin oğlu olarak doğduğu gün elde ettiğini ben öle ne kadar çalışarak elde edemeyeceğim. Kaderi veya hayatın adaletini sorgulayacak durumda değilim. Ama şunu biliyorum, hayat, en azından doğduğum günkü kaderimi değiştirebilecek fırsatları verecek kadar adil. Doğuştan varlıklı insanlara göre ise kendimi gerçekten şanslı görüyorum. Onlar hayatları boyunca doğarken elde ettiklerini kaybetmemek için çalışacaklar, benimse çalışarak üzerine koyacağım her şey başarım ve kazancım olacak. Onlara göre çok şanslıyım, onlar kendi kaderlerini değiştiremeyecekler ama ben kendi kaderimi değiştirdim ve Coldwell Banker ile birçok insanın kaderini değiştirebilme **fırsatına sahibim.**

Okullarda en başarılı insanlar hiç hata yapmayanlardır. Hayatta, ticarette ve satışta ise başarının sırrı hiç hata yapmamak değil hataların en iyi öğretmenler olduğunu bilerek yılmadan,

Okullarda en başarı insanlar hiç hata yapmayanlardır. Hayatta ve ticarette ise başarının sırrı hataların en iyi öğretmenler olduğunu bilmektir.

yorulmadan çalışmaktır. Ama hayatta insanların çoğu hata yapmamak adına hiçbir şey yapmadıkları ve hata yapmaktan korktukları için cesaretlerini kaybetmiş olarak karşımıza çıkarlar ve en iyi ihtimalle bir kaç denemeden sonra cesaret bularak başladıkları girişimden mücadele bile etmeden yenilgiyi kabul ederek vazgeçerler. Mücadele bir yoldur ve bir hayat boyu sürer. Mücadele o ana ait değildir. Mücadeleci insanların asla bir B planı yoktur, onlar sadece A planı için çalışır. İlk izlenimin, ilk deneyimin, ilk yenilginin her zaman ikinci bir şansı vardır. Çoğu insan bir şeye başlayıp kaybettiğinde veya başarısız olduğunda, yenildiğini düşünür ve vazgeçer. Oysa mücadele kaybettiğinde başlar ve ancak başardığında yenisine başlamak üzere biter. Mücadeleci insanlar için her kayıp ve her yenilgi, başarmak için daha farklı bir yol bulunması gerektiğinin habercisidir. Mücadeleci insanlar için iyi mükemmelin düşmanıdır. Mücadele ruhu olan insanların iyi ile yetinmeyenler olduğunu mükemmeli aradığını görürsünüz. Çalışmamak, durmak, bırakmak o insanların asla yapmadıkları belki de yapmayı bir türlü başaramadıkları özelliklerdir. Mücadele benim için de, bu özelliğe ve ruha sahip birçok insan içinde bir yaşam tarzıdır. O an elde ettiğiniz zafer hayatta kazandığınız veya kazanabileceğiniz zaferlerden sadece birisidir, tıpkı yenilgi gibi. Mücadeleci insanlar için zaferler ve yenilgiler sıradandır. Zaferler elde ettiklerinde bunu normal karşılayıp elde edilen zaferin yeni bir mücadelenin sadece bir adım öncesi olduğunun farkında oldukları gibi, yenilgilerinde de bir kabulleniş vardır. Sıradan insanlar için yenilgi onları yok eden ölümcül bir yara iken, mücadeleci insanlar için yenilgi vücuttaki bir çizik gibidir. Yenilgilerin izini vücutlarında bir ömür taşırlar ama yaraları çok çabuk iyileştirir ve kapatırlar.

> Yeryüzü ile gökyüzü
> arasındaki noktanın
> peşinden koşan çocuğun
> gökyüzüne çıkma isteğidir
> bu yaşadıklarım...

Özgürlük bir insanın istediği her şeyi yapması değildir, istemediği şeyi yapmak zorunda bırakılmamasıdır. Doktorluk bir insanın başka insanlara sağladığı fayda açısından en kutsal meslektir. Birlikte okuduğum ve bu mesleği gerçekten çok iyi bir şekilde yapan, insanların dertlerine derman olan birçok arkadaşım var ve ben onlarla gurur duyuyorum. Babamın neden benim askeri doktor olmamı istediğini ve bunun için neden bu kadar mücadele ettiğini 15 yaşında ikiz evlat sahibi biri olarak şimdi daha iyi anlıyor ve ona da gerçek anlamda saygı duyuyorum. Ama doktorluk istemediğin halde yapılabilecek bir meslek değil ve insanların önünde babalarının düşlediği yol dışında birçok yol var. *Ben doğuştan bir girişimciyim ve bana ne iş yapıyorsun, mesleğin nedir diye sorduklarında, mesleğim girişimcilik ama aslen doktorum demekten gurur duyuyorum.* Hayatınızın hiçbir döneminde kaybettiğiniz şeyler için çok fazla üzülmeyin. Bu gün kayıp olarak gördüğünüz şeyler çok büyük kazançların başlangıcıdır. Ben gayrimenkul profesyoneli ve yatırımcısı olarak çok iyi bir doktorun kazandığının kat be kat fazlasını kazandım yıllarca.

Hayat insanların önüne birçok fırsat ve o fırsatların önüne türlü engeller koyar. Ben bu kitapta sizlerle yaşadıklarımı paylaştım. *Daha ilkokula bile gitmezken yeryüzüyle gökyüzü arasındaki noktanın peşinden koşan çocuğun bitmek tükenmek bilmeyen gökyüzüne çıkma isteği aslında tüm bu yaşadıklarım. Anadolu'nun küçük ve yalnız bir şehrinden dünyanın zirvesine doğru devam eden bir yolculuk benimkisi. İnanmak başarmanın en büyük sermayesi. Ama asıl önemli olan, inandığın şeyi başarmak için sonsuz bir azim ve kararlılıkla çalışmak, çalışmak, çalışmak... Yapacağımı söylediğimde kimsenin inanmadığı, herkesin güldüğü bir çok şeyi*

> Ticarette en büyük hile dürüstlüktür.
> Kendine, yaşadığın topluma, çalıştığın insanlara ve müşterilere karşı dürüstlük.

başardım şu ana kadar. Ve o ufuk çizgisine ulaşmaya çalışan çocuğun daha başarmak istediği çok şey var. O çocuğu kimi zaman çok üzdüm, kırdım, kızdırdım, ağlattım, ama onu hiç öldürmedim. İçimdeki o çocukla hep dertleştim, güldüm, oynadım hep içimde yaşattım onu.

Hayal ettiğiniz her şey gerçektir. Ben o çocukça hayaller için aklımı, kalbimi, ayaklarımı, ellerimi, yani tüm vücudumu, hayatımı, servetimi, varlığımı, her şeyimi adadım her seferinde ve o çocuğun hayallerini gerçekleştirebilmek için her şeyimle, her şeyimi adamaya devam edeceğim hep...

Şu anda 42 yaşındayım. 24 yaşında kendi işimi kurdum. 18 yıldır ticaret yapıyorum. Hayatım boyunca karşımdaki sözünde durduğu sürece sözümden dönmedim, bilerek kimsenin hakkını yemedim, hak etmediğimi yemedim. *Ticarette en büyük hile dürüstlüktür. Kendine, yaşadığın topluma, çalıştığın insanlara ve müşterilerine karşı dürüstlük. Ticaretin bir okulu yok, ya yaşayarak ya da yaşayandan öğreniyorsunuz.* Yaşadıklarımla benim kadar sıkıntı çekmeden veya aynı hataları yapmadan bir şeyleri öğrenmenize vesile olabildiysem ne mutlu bana.

Pes etmediğiniz sürece başarısız olmazsınız. Başarı, başarısızlığın bir adım önündedir. Başarı başarısızlıktan kaçınmak değildir, başarı asla vazgeçmeden denemektir. Başarmak, başarı ihtimali yüzde bir ise yüz kez denemekten vazgeçmemektir. Yaptığınız her işi kariyeriniz olarak görmeniz gerekir. Eğer kariyer olarak görürseniz kariyer size sürekli kazanç sağlar. O yüzden kazanmak için değil öğrenmek için çalışmaya başlayın. Kaybetmeyi göze alamayanlar, kazanamazlar. Ve insan kazanarak öğrenmez, kaybederek öğrenir ve öğrendiğinde kazanır. Öğrenmeye başladığınızda iyi olduğunuzu sakın düşünmeyin. Hep daha iyisini öğrenmeye,

> Dünyadaki her zengin insan
> çok zekidir ama her çok zeki insan
> zengin değildir.
> Girişimcilik zeki insanların
> zengin olmasını
> sağlayan anahtardır.

denemeye, bulmaya ve yapmaya çalışın. Ve bir hedefiniz olsun; her sabah kalktığınızda, her arabaya bindiğinizde, her görüşmeye girdiğinizde, her başarı elde ettiğinizde ya da her düştüğünüzde sizi ayağa kaldıracak, başarılı olduğunuzda şımarmamanızı sağlayacak bir hedefiniz... Ancak o zaman başarabilirsiniz, ancak o zaman yaptığınız işin şampiyonu olabilirsiniz...

Dünyadaki her zengin insan çok zekidir ama her çok zeki insan zengin değildir. Girişimcilik zeki insanların zengin olmasını sağlayan anahtardır.

Bundan sonraki hayatımda temel amacım bir girişimci olarak hatalarımı ve doğrularımı benden sonrakilere aktarmak, sıradan gibi görünen o insanlara mücadele ruhunu aşılayarak sıra dışı sonuçlar ve başarılar elde etmelerine katkıda bulunmak...

Eğer sen de en azından kendi kaderini değiştirmeyi düşünüyorsan bu gün hayatının geri kalanının ilk günü ve bunu bu günden başlayarak yapabilirsin... Şimdilik senin dışında hiç kimse sana inanmıyor olabilir ama şunu unutma ikna etmen gereken en önemli kişiyi ikna etmiş durumdasın, sonrası zaten gelir... Şimdi inandığın şeyi yarın başardığında, sonuçlarına sen bile inanamayacaksın zaten...

Motivasyon başlamanızı, disiplinli çalışma başarmanızı, tutku zirvede kalmanızı sağlar...

İnandığı yolda yürüyenler yorulmazlar.

Yollarımızın başka bir kitapta, bir seminerde, hiç ummadığımız bir zaman ya da bir yerde kesişmesi dileğiyle.

Hoşçakalın...

Eğer sen de en azından kendi kaderini
değiştirmeyi düşünüyorsan
bu gün hayatının geri kalanının ilk günü
ve bunu bu günden başlayarak yapabilirsin...
Şimdilik senin dışında hiç kimse
sana inanmıyor olabilir
ama şunu unutma ikna etmen gereken
en önemli kişiyi ikna etmiş durumdasın,
sonrası zaten gelir...
Şimdi inandığın şeyi yarın başardığında,
sonuçlarına sen bile inanamayacaksın zaten...



Kızbes Annem



Akgül Annem



4 yaşımdayken



Babam ile



ilkokul 5. sınıf



ileride üniforma giyeceğim belliymiş



GATA



GATA Yemin Töreni sonrası.
Sultan Annem, babam ve İskender dayım



GATA, ATAT Kampı

İlk paraşüt atlayışı öncesi



Kardeşlerim, annem, babam



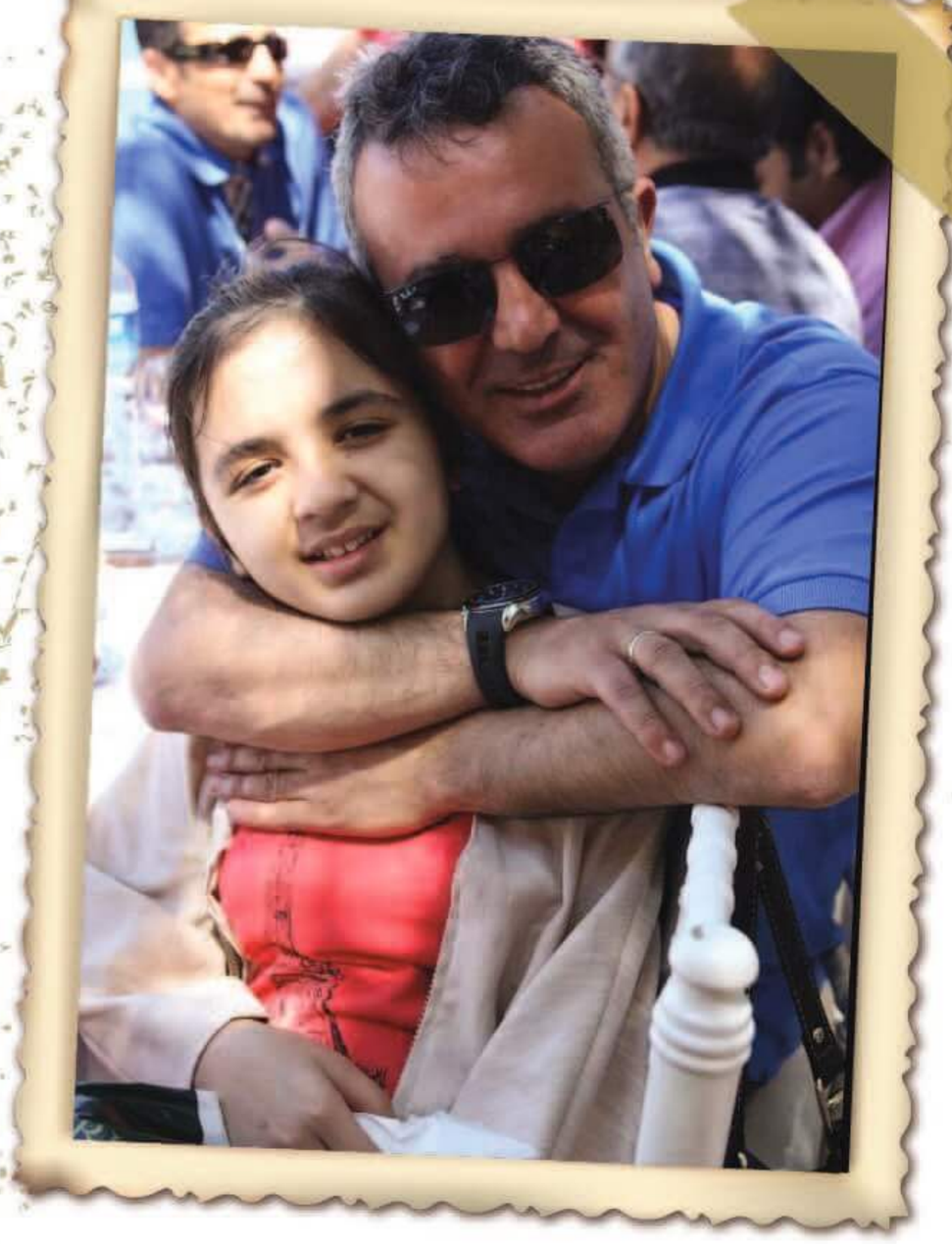
Yaş 27, ilk BMW



Kızlarım Hayal Ceren ve Öykü Şirin



Ailemle



Kızım Öykü Şirin



2019'da çok güzel bir şey nasip etti hayat bana. Hayal Ceren ve Öykü Şirin'in kendileri gibi ikiz erkek kardeşleri oldu.
Umut Yaman ve Deniz Boran geldi dünyamıza.



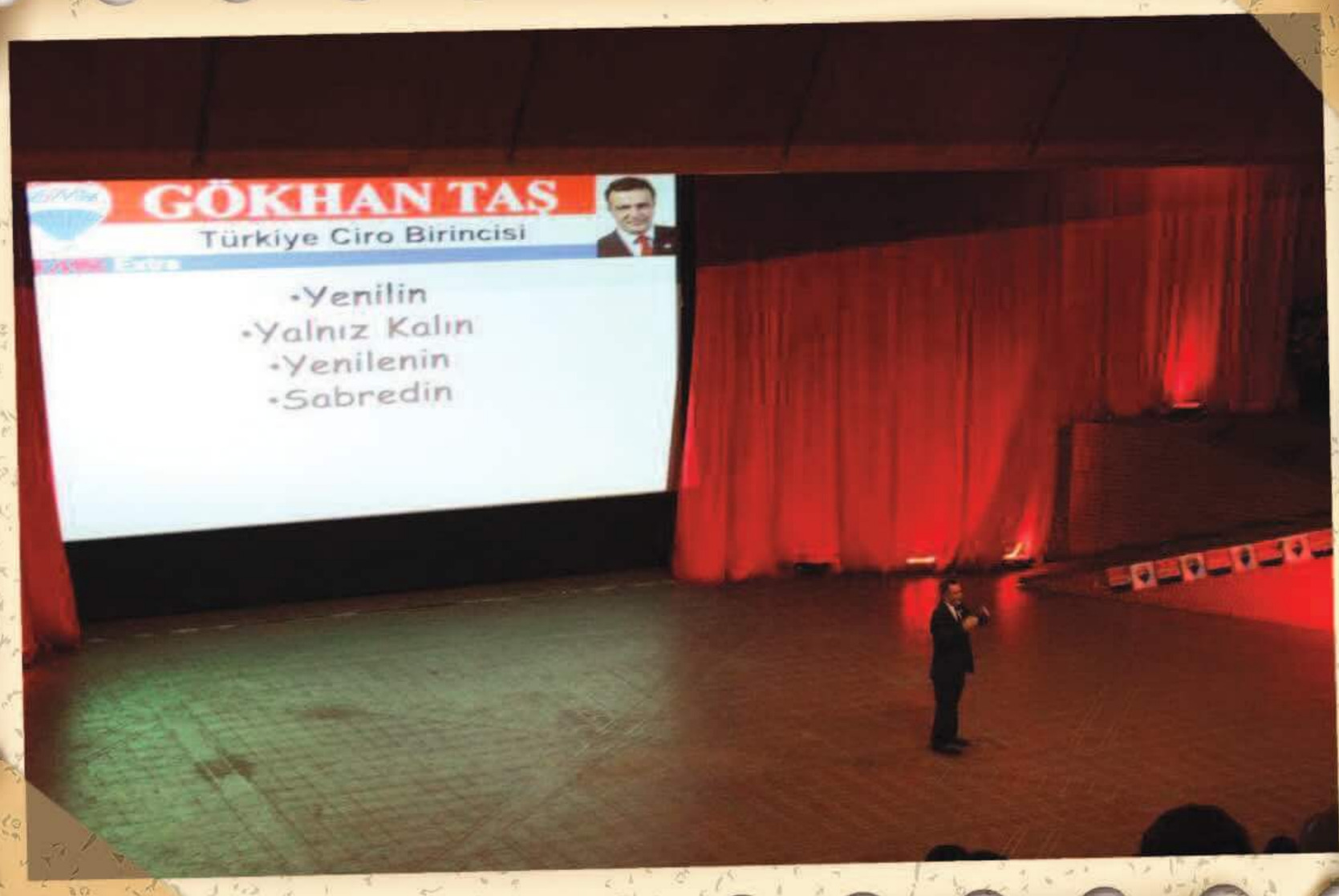
2006,
Remax başlangıç



2007, Remax



Remax Eğitim ve seminerler





Remax
Dünya
Şampiyonluğu



Dünya Şampiyonu bir Türk...



Türkiye Şampiyonluğu

Top 50 Networkwide Individuals

Commercial Commissions Only

January - December 2012

Report date: 02/21/2013

TOP 100 RE/MAX

Rank	Associate Name	Office	City	Province/ State	Country
1	Gokhan Tas	RE/MAX EXTRA 2	Esenler	-	Turkey
2	Ruby Sangha	RE/MAX EXCEL REALTY LTD	Markham	ON	Canada
3	Tim Walsh	RE/MAX FORT MCMURRAY	Fort McMurray	AB	Canada
4	Hasan Can	RE/MAX 7 TEPE	Istanbul	-	Turkey
5	Benjamin J. Hsiang	RE/MAX COMMERCIAL & INVESTMENT REALTY	Los Angeles	CA	United States
6	Robert L. Pratt	RE/MAX PRO REALTY	Charleston	SC	United States
7	Mark B. Thiessen	RE/MAX PROFESSIONALS	Winnipeg	MB	Canada
8	Robert Hovsepian	RE/MAX OPTIMA	Glendale	CA	United States
9	Noel Llewellyn	RE/MAX COMMERCIAL ADVANTAGE	Vancouver	BC	Canada
10	Al Spizzirri	RE/MAX 2000 REALTY INC	Toronto	ON	Canada
11	Raymond Leung	RE/MAX REAL ESTATE SERVICES	Vancouver	BC	Canada
12	Jonathan D. Taksa	RE/MAX COMMERCIAL & INVESTMENT REALTY	Los Angeles	CA	United States
13	William J. Ruane	RE/MAX ESTATE PROPERTIES	El Segundo	CA	United States
14	Greg Astorian	RE/MAX TRI-CITY REALTY	Glendale	CA	United States
15	John Hetzler	RE/MAX RENAISSANCE REALTORS	Chattanooga	TN	United States
16	Alexander S. Metaxas	RE/MAX COMMERCIAL & INVESTMENT REALTY	Los Angeles	CA	United States
17	Arthur Mangassarian	RE/MAX TRI-CITY REALTY	Glendale	CA	United States
18	Shawn W. Pryhitka	RE/MAX BLUE CHIP REALTY	Yorkton	SK	Canada
19	Frank J. Roberts	RE/MAX LANDMARK	Terrell	TX	United States
20	Maurice Benitah	RE/MAX PREMIER REALTY	Irvine	CA	United States
21	Ryan Schwertz	RE/MAX COMMERCIAL ADVANTAGE	Vancouver	BC	Canada
22	Gordon Macpherson	RE/MAX COMMERCIAL ADVANTAGE	Vancouver	BC	Canada
23	Craig P. Snow	RE/MAX NOVA	Halifax	NS	Canada
24	Roy E. Kelley	RE/MAX REAL ESTATE (EDMONTON)	Edmonton	AB	Canada
25	Ulvi Kocalik	RE/MAX YILDIZ	Istanbul	-	Turkey
26	Amin R. Jadavji	RE/MAX ALL STARS REALTY INC	Markham	ON	Canada
27	Stanley H. Rutstein	RE/MAX ALLIANCE GROUP	Bradenton	FL	United States
28	Tomislav Zurej	RE/MAX PRO NEPREMICNINE	Ljubljana	-	Slovenia
			Metairie	LA	United States

Dünya'da 1 Numara olmak



Remax kurucusu Dave Liniger



Kızım
Hayal Ceren'in
duyduğu gurur



Avrupa Ticari Ciro Şampiyonluğu, 2009



19 Mayıs korteji



Tüm Türkiye'yi maviye boyayıncaya kadar tutku disiplin ve azimle çalışmaya devam edeceğiz...



2017 yılında 100.000 kişi arasında ilk kez Amerika dışından birinin aldığı, Coldwell Banker markasının en büyük Onur Ödülü olan Chandler Barton Adanmışlık ödülüne layık görüldüm.



10 Kasım 2018 itibari ile ERA Real Estate Türkiye Kıbrıs Master Franchise'ına başladım.



5. yılımızı yüzlerce mavi yıldızla birlikte kutladık...



Coldwell Banker

ÇEKİLİN BEN DOKTOR DEĞİLİM!

Dr. GÖKHAN TAŞ

YÖNETİM-İŞ GELİŞTİRME

COLDWELL BANKER TÜRKIYE•KIBRIS

ERA REAL ESTATE TÜRKİYE KIBRIS

muzayede.com

Siz doktor olmak gibi garanti bir kariyer fırsatını reddedip, sonunu bilmediğiniz ticari bir maceraya atılır mıydınız? Üstelik diplomanız cebinizdeyken! Kars'ta başlayan yaşamına, genç yaşta pek çok başarı sığdıran, gayrimenkul danışmanlık sektöründe "Dünya Satış Şampiyonu" olmuş ve dünyanın bir numarası olan Coldwell Banker'i Türkiye'ye getiren Gökhan Taş'ın cesaret dolu girişimcilik öyküsünü keyifle okuyacaksınız.
Bir yaşam öyküsünden çok, bir girişimcinin hatalarını, yenilgilerini ve sonrasında nasıl başarı elde ettiğinin formüllerini veren bu kitapta kendinize ait pek çok şey bulacaksınız.
Kendi kariyer basamaklarınızı yeniden kurgulayabilmek için de bir başvuru kitabı edineceksiniz.

"Başarılı olmam için ne yapmam gerekiyor? dedim. Çok basit şeyler, dedi. Pes etmediğin sürece başarısız olmazsın. Başarı başarısızlığın bir adım önündedir. Başarı, başarısızlıktan kaçınmak değildir, asla vazgeçmeden denemektir. Başarı ihtimali yüzde bir ise, yüz kez denemektir. Bu işi kariyerin olarak gör. Eğer kariyer olarak görürsen, kariyer sana sürekli kazanç sağlar. O yüzden kazanmak için değil, öğrenmek için çalışmaya başla. Kaybetmeyi göze alamayan kazanamaz.
İnsan kazanarak öğrenmez, kaybederek öğrenir ve öğrendiğinde kazanır. Daha iyi olmaya çalışmayan iyi olarak da kalamaz. Hep daha iyisini öğrenmeye, denemeye, bulmaya ve yapmaya çalış. Ve bir hedefin olsun, her sabah kalktığında, her arabaya bindiğinde, her görüşmeye girdiğinde, her başarı elde ettiğinde, yani düştüğünde ayağa kaldıracak, başarılı olduğunda seni bir sonraki hedefe ulaşman için motive edecek..."

ceres YAYINLARI
www.ceresyayinlari.com
iletisim@ceresyayinlari.com
/ceresyayinlari
/ceresyayinlari
www.ceresdukkan.com
₺32
ISBN 978-605-4910-67-0
9 786054 910670