



Ders Bilgi Formu

Ders Adı	Kodu	Yerel Kredi	AKTS	Ders (saat/hafta)	Uygulama (saat/hafta)	Laboratuvar (saat/hafta)
Emlak Pazarlama	EML2192	3	5	3	0	0

Önkoşullar	Yok
------------	-----

Yarıyıl	Bahar
---------	-------

Dersin Dili	Türkçe
-------------	--------

Dersin Seviyesi	Ön Lisans Seviyesi
-----------------	--------------------

Ders Kategorisi	Uzmanlık/Alan Dersleri
-----------------	------------------------

Dersin Veriliş Şekli	Yüz yüze
----------------------	----------

Dersi Sunan Akademik Birim	Emlak ve Emlak Yönetimi
----------------------------	-------------------------

Dersin Koordinatörü	Atanmamış
---------------------	-----------

Dersi Veren(ler)	
------------------	--

Asistan(lar)ı	
---------------	--

Dersin Amacı	Bu dersin amacı, emlak pazarlama ile ilgili teorik ve uygulamalı konuları tanıtmaktır. Gayrimenkullerin ve gayrimenkul projelerinin pazarlama sistemlerinin incelenmesi, kullanılan pazarlama sistemlerinin nasıl daha etkin ve verimli duruma getirileceği tartışılarak, bu tür çözüm ve sistemlerinin geliştirilmesi için kullanılacak yöntem ve metodolojiler derste açıklanacaktır. Öğrencilerin, bu dersi aldıktan sonra, emlak sektörü, sektör öğeleri, düzenleyicileri, enstrümanları gibi çekirdek konularda temel bir kavrayış ve bilgi birikimine sahip olmaları beklenmektedir.
--------------	--

Dersin İçeriği	Emlak danışmanının tanımı ve özellikleri ile görevleri, müşteri çeşitleri, Gayrimenkul portföy yönetimi ve uygulaması, gayrimenkul pazarı ve yatırımlarının özellikleri, sözleşmeler, pazarlama teknikleri, proje analiz ve uygulaması.
----------------	---

Opsiyonel Program Bileşenleri	Yok
-------------------------------	-----

Ders Öğrenim Çıktıları

1	Danışman tanımı ve özellikleri
2	Danışmanın görevleri
3	Müşteri çeşitleri
4	Gayrimenkul portföy yönetimi
5	Gayrimenkul portföyü oluşturma ile ilgili uygulama örneği
6	Gayrimenkul pazarının ve yatırımlarının özellikleri
7	Gayrimenkul yatırımlarının avantajları ve riskleri
8	Konut alım rehberi
9	Arsa yatırım rehberi
10	Gayrimenkul aracılık işlemlerinde kullanılan sözleşmeler
11	Pazarlama teknikleri, SWOT (AFET) analizi
12	Özel proje analiz ve uygulaması

Haftalık Konular ve İlgili Ön Hazırlık Çalışmaları

Hafta	Konular	Ön Hazırlık
1	Danışman tanımı ve özellikleri	Bölüm 1
2	Danışmanın görevleri	Bölüm 2
3	Müşteri çeşitleri	Bölüm 3
4	Gayrimenkul portföy yönetimi	Bölüm 4
5	Gayrimenkul portföyü oluşturma ile ilgili uygulama örneği	Bölüm 5
6	Gayrimenkul pazarının ve yatırımlarının özellikleri	Bölüm 6
7	Ara Sınav	Bölüm 7
8	Midterm 1 / Practice or Review	
9	Konut alım rehberi	Bölüm 9
10	Arsa yatırım rehberi	Bölüm 10
11	Gayrimenkul aracılık işlemlerinde kullanılan sözleşmeler	Bölüm 11
12	Pazarlama teknikleri, SWOT (AFET) analizi	Bölüm 12
13	Özel proje analiz ve uygulaması	Bölüm 12
14	Özel Proje Uygulama Ödevi	Bölüm 12
15	Özel Proje Uygulama Ödevi	Bölüm 12
16	Final	

Değerlendirme Sistemi

Etkinlikler	Sayı	Katkı Payı
Devam/Katılım	1	10
Laboratuvar		
Uygulama		
Arazi Çalışması		
Derse Özgü Staj		
Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği		
Ödev	1	30
Sunum/Jüri		
Projeler		
Seminer/Workshop		
Ara Sınavlar	1	20
Final	1	40
Dönem İçi Çalışmaların Başarı Notuna Katkısı		60
Final Sınavının Başarı Notuna Katkısı		40
TOPLAM		100

AKTS İşyükü Tablosu

Etkinlikler	Sayı	Süresi (Saat)	Toplam İşyükü
-------------	------	---------------	---------------

Ders Saati	14	3	42
Laboratuar			
Uygulama			
Arazi Çalışması			
Sınıf Dışı Ders Çalışması	14	3	42
Derse Özgü Staj			
Ödev	5	8	40
Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği			
Projeler			0
Sunum / Seminer	1	8	8
Ara Sınavlar (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)	1	6	6
Final (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)	1	6	6
Toplam İşyükü			144
Toplam İşyükü / 30(s)			4.80
AKTS Kredisi			5

Diğer Notlar	Yok
--------------	-----