

Marmaris Gayrimenkul sektörü onun adını 18 yıl önce duydu, kapıdan içeriye giren İngiliz müşterisine on dakika içinde yaptığı satış çok konuşuldu. Bu ilk satışı da değildi üstelik. İşini ilk gün heyecanı ile yapan Volkan Bilin alanında bir çok illere de imza attı. Sürekli kendini yenileyen dinamik yapısıyla güvenilir ilişkiler kuran Volkan Bilin, büyük mücadelelerle kurdukları Muğla Emlak Danışmanları Esnaf Odası (MEDEO)'nın Marmaris temsilcisi de oldu. Hepimizin bir doktoru, kuaförü, avukatı olduğu gibi bir de Profesyonel gayrimenkul danışmanı olması gerektiğini savunan Step İn Gayrimenkul kurucusu Volkan Bilin, işini profesyonelce büyük bir titizlikle yapıyor. Şirket ortağı Özlem Hanım ve eşinin de büyük desteği ile mesleğinin zirvesinde olan Volkan Bilin Alanya'daki Moonlight projesi ile de Türkiye'de büyük bir başarıya imza atıyor. Başarılarının sırrını, günümüz gayrimenkul sektörünün değerlendirmesini ve gelecek planlarını konuştuğumuz Volkan Bilin röportajı sizlerle.



Gayrimenkul Sektörünün Zirvesindeki Broker: Volkan Bilin

Sayın Volkan Bilin Sizi yakından tanıyabilir miyiz?

Ankara doğumluyum. Hacettepe Üniversitesi Turizm ve Otelcilik bölümü mezunuyum. Ardından da İşletme fakültesini bitirdim. Antalya'da Sheraton Voyager Hotel de çalışmaya başlayarak turizm sektöründe başlangıç yaptım. Ege – Akdeniz bölgelerinde çeşitli otellerde çalıştıktan sonra 28 yaşında Ankara'nın en genç Otel Genel Müdürü oldum. 2001 yılında Marmaris'teki bir Otel'den aldığım cazip iş teklifini kabul ederek Marmaris'te yaşamaya karar verdik. Daha sonra bir Otel grubunda uzun yıllar yöneticilik yaptım.

Gayrimenkul sektörüne girmeye nasıl karar verdiniz?

Otelimize gelen yerli ve yabancı misafirlerin bir çoğu Marmariste yaşamayı hayal ettiklerini ve yazlık ev almak istediklerini anlatırlardı. Bana da çok güvendikleri için ısrarla kendilerine mülk alımı konusunda yardımcı olmamı isterlerdi. Bu arada turizm sektörünün her yıl geriye gitmesi, uzun saatler çalışma temposu beni çok yormuştu. Sezon bitmiş, otelimiz kapanmıştı. Artık turizm sektöründe kazandığım tecrübelerimi, yöneticilik vasfımı, geliştirdiğim çevremi, insan ilişkilerimi kendi işimde kullanma zamanı geldi diye düşündüm ve emlak sektörüne girmeye karar verdim. 2005 yılında bir hayalle başladı yolculuğumuz.. Hayaller, hedeflere ve gayrete

başlıktır. Biz de ilk önce Emlak danışmanlığı kursuna giderek sertifikamızı aldık. Ailemin ve özellikle kız kardeşim Özlem hanımın da desteği ile Marmaris'te emlak ofisimizi açarak profesyonel bir şekilde hizmet vermeye başladık. Aldığım bu radikal karar ile Otelcilik kariyerime veda ederek kurumsal markamızı oluşturmak için hedeflerimize doğru adım adım ilerledik. Bugün iyi ki dediğim, aldığım bu cesur karar, hayatımızın dönüm noktası oldu. Kendimize olan inancımız ve azimli çalışmamız sayesinde, gayrimenkul sektöründe ilk başladığımız ofiste, ilk günkü heyecanımız ile STEP IN GAYRIMENKUL olarak 18 yıldır faaliyetimize devam ediyoruz.

Marmaristen sonra çok daha büyük bir pazar olan Alanya'dasınız. Bu fikir nasıl oluştu?

Yerli ve yabancıların gözde yeri, turizmin kalbi olan Antalya için yoğun talepler alıyorduk. Yaklaşık 6 boyunca müşterilerimiz için her geldiğimizde bölgenin dinamiklerini, satın alma oranlarını, alıcıların yapısı, hangi tip konutların satıldığı, fiyat aralıkları gibi konularda pazarı iyi analiz etme fırsatımız oldu. Markamız çok daha üst bir noktaya getirme arzusu ile kendimize meydan okuyarak, büyük bir şehirde yeniden başlamak, daha büyük hedeflere koşmak ve yeniden bir başarı hikayesi yazma tutkusu beni Alanya'ya getirdi. Doğru zamanda, doğru yerde olduğum

muza inanıyorum. Değişmeyen tek şey değişimdir. Hayatta her zaman kendimizi geliştirmeli ve değişimlere açık olmalıyız...

Başta Rusya ve Ukrayna olmak üzere Avrupa, İngiltere ve Ortadoğu'da satışını yaptığınız "THE MOONLIGHT VILLAGE" projesinden biraz bahsedebilir misiniz?

Öncelikle 1986 yılından itibaren İnşaat sektöründeki tecrübesi ile çok başarılı işler yapan Danış Group AŞ. Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Fatih Danış Bey'e tarafımızca göstermiş olduğu samimi yaklaşıma, verdiği desteğe, Step in markasına güvenerek bizleri tercih etmesinden dolayı kendilerine çok teşekkür ediyorum. Projemiz TheMoonlight Village, Alanya'nın Konaklı



bölgesinde denize sadece 280 mt uzaklıkta bulunmaktadır. Projemiz, 27.800 m2'lik çok geniş bir alan içerisinde; 28 blok, 156 adet Deniz manzaralı Konut, 6 adet Dükkan, Kapalı garaj, 2 adet Restaurant – Cafe, AVM ve Sosyal Aktivitelerden oluşmaktadır. Sosyal aktiviteler; 2 adet büyük havuz, 1 adet kapalı havuz, Sauna, Türk hamamı, Spor salonu, Tenis kortu, Çocuk oyun salonu, Toplantı salonu ve Alışveriş merkezinden oluşmaktadır. Denizin kıyısında, keyifli ve huzurlu bir yaşam hayal edenlerin tercih edeceği, Alanya'nın en prestijli projelerinden bir olan THE MOONLIGHT VILLAGE'de kendinizi özel hissedebilirsiniz... Bu muhteşem proje motivasyonumuzu artırarak vizyonumuzu genişletti. Alanya'da Satış – Pazarlama yetkisini alarak doğru bir başlangıç yapmanın mutluluğunu ve gururunu yaşıyoruz. 2022'nin yaz ayında hızlı bir şekilde oluşturduğumuz Satış ofisimizde yerli ve yabancı misafirlerimize hizmet vermeye başladık.

Alanyanın en prestijli projelerinden biri olan The Moonlight Village'ta 5 ayda çok hızlı satışlar yaptınız. Bu başarınızın sırrı nedir?

İnanmak! Önce kendimize sonra da projeye çok inandık. İşimizin hizmetimizin kalitesinden ödün vermeden, yeni bir başlangıç yapmanın heyecanı ile Alanya'nın en prestijli ve büyük projelerinden birindeyiz. 18 yıllık tecrübemiz, pazarlama stratejilerimiz, yurt içi ve dışındaki güçlü partnerlerimiz, güvenilir markamız sayesinde Step in Proje Pazarlama olarak gerçekten harika bir başlangıç yaptık. Turizm sektöründen gelmem sebebi ile artık dünyanın her yerinden gelen misafirin ne istediğini, ne şekilde davranmamız gerektiğini, kültürel özelliklerini çok iyi biliyorum. Dolayısı ile iyi iletişim hızlı ve başarılı sonuçlar getiriyor. Aslında başarı sürekli bir büyüme yolculuğudur. Büyük başarılar, istikrarlı, disiplinli küçük çabaların bir sonucudur. Aslında başarı da başarısızlıkta geçicidir ve gerçek anlamda önemli olan hedefleri-



mize devam etme cesaretidir. Elbette her erkeğin başarısının arkasında bir kadın vardır. Ben çok daha şanslıyım. Çünkü üç harika kadın var. Biri Marmaris ofisimizde şirket ortağım, kız kardeşim Özlem hanım, diğeri sevgili eşim Liudmyla hanım. Bir de evimizin sultanı, bize duasını eksik etmeyen Annem. Bu hayattaki en kıymetli hazine, insanın ailesidir. Hepsine destekleri için sonsuz teşekkür ederim.

Turizmin ve gayrimenkulün en yoğun olduğu Antalya - Alanya bölgesindeki emlak sektörü ile ilgili neler gözlemlediniz? Özellikle son iki yıldır yabancı satışlarının artış sebebi nedir?

TÜİK verilerine göre özellikle Rusya – Ukrayna savaşından sonra Yabancılar konut satışı geçen yıl bir önceki yıla oranla %15,2 yükseldi. İstanbul, Antalya ve Mersin bölgeleri satışlarda ilk sırayı aldı. 2022 yılında yabancılara yaklaşık 6 milyar dolarlık konut satıldı. Antalya'da Resmi rakamlara göre 200 bin kadar Rus vatandaşı ikamet etmektedir. Gazipaşa havaalanına 45 km mesafede olan Alanya'da 400 noktaya doğrudan uçuş bulunmaktadır. Mega projelerden olduğu bölgede, projeden alıp kazanmak isteyen yatırımcılar için de cazip fırsatlar bulunmaktadır. Şehrin doğal güzellikleri, eşsiz manzaraları, tarihi zenginlikleri, 70 km uzunluğundaki sahil şeridi ile Alanya'da yaşam çok huzurlu. Özellikle mavi bayraklı Kleopatra plajı, muhteşem gün batımı ile en popüler yerlerden biridir. Her yıl ortalama 300 güneşli günün ılıman bir iklimin yaşandığı Alanya'da konserler, festivaller, su sporları, spor turnuvaları vb. daha pek çok eğlenceli, keyifli etkinlik gerçekleşiyor.

18 yıl içerisinde yaptığınız en hızlı satış hatırlıyor musunuz?

Gerçekten çok renkli samimi bir kişiydi kendisi, İngiltere'de yaşayan bir Türk iş insanıydı. Hala her yaz gelir kahvemizi içmeye görüşürüz. Hatta geçen yaz ofise geldiğinde ben yoktum. "En hızlı satış yaptığın müşterin geldi" diye not bırakmıştı

sekreterimize. Kemeraltı bölgesinde bir dublex dairenin sunumunu yapmıştık. 10. dakika içinde cebinden yaklaşık 500 gbp parayı salonun ortasında çıkardı ve bunu depozit olarak veriyorum hayırlı olsun dedi

Tapu ofisinden çıktığınızda unutamadığınız bir satış var mı?

Bir çok satışımızın güzel hikayesi var. Ancak geçen yıl unutamayacağım, hayatımdaki en özel an, bizim en kıymetli varlığımız olan Anneme ve Babama aldığımız evdi. Tapudan çıkarken çok yoğun duygular içindeydik ailece. İnanılmaz mutlu olduğumuz bir gündü. Annemizin sevgisini katarak, bize güzel pastalar yaptığı o çok sevdiği evini alabilmeyi de Rabbim nasip etti...

Step in Gayrimenkul olarak özellikle Yabancılara satışlar yapıyorsunuz. Burada süreç nasıl işliyor, hangi konulara dikkat etmek gerekiyor?

Sadece satmak istediğiniz konut veya proje hakkında bilgi sahibi olmanız yabancıya satış için yeterli değildir. Ülkenizin banka sistemi, yabancıların yatırımlarında hukuki süreçleri, ikametgah izni, vatandaşlık alma süreci, ayrıca yatırım yapacak olan kişinin ülkesindeki finans kurallarına kadar birçok konuda bilgi sahibi olmalısınız. Yabancılar satış yaparken onların detaylı sorularına cevap veremezseniz müşterinizi kaybedersiniz. Aslında uluslararası emlak satışının hiç de kolay olmadığı bir ülkede pazarlama yaptığımızı asla unutmamalıyız. Karşınızdaki insanla empati kurmalısınız. Siz hiç bilmediğiniz bir ülkede yatırım yaparken hangi konularda korkularınız olduğunu, ne kadar bilgi sahibi olmak isteyebileceğinizi düşünerek, karşınızdaki yabancı müşteriyi bilgilendirmez ve sabırla süreci yönetmeniz gerekmektedir. En önemlisi de şeffaf ve dürüst bir şekilde her detayı anlatmalıyız.

stepin.com.tr
@stepingayrimenkul
+90 (532) 375 25 63

Röportaj: Seycan AKMAN