

T.C.  
MİLLÎ EĞİTİM BAKANLIĞI



# MEGEP

(MESLEKİ EĞİTİM VE ÖĞRETİM SİSTEMİNİN  
GÜÇLENDİRİLMESİ PROJESİ)

**PAZARLAMA VE PERAKENDE**

**FRANCHASİNG (İSİM HAKKI)**

ANKARA 2008

Milli Eğitim Bakanlığı tarafından geliştirilen modüller;

- Talim ve Terbiye Kurulu Başkanlığının 02.06.2006 tarih ve 269 sayılı Kararı ile onaylanan, Mesleki ve Teknik Eğitim Okul ve Kurumlarında kademeli olarak yaygınlaştırılan 42 alan ve 192 dala ait çerçeve öğretim programlarında amaçlanan mesleki yeterlikleri kazandırmaya yönelik geliştirilmiş öğretim materyalleridir (Ders Notlarıdır).
- Modüller, bireylere mesleki yeterlik kazandırmak ve bireysel öğrenmeye rehberlik etmek amacıyla öğrenme materyali olarak hazırlanmış, denenmek ve geliştirilmek üzere Mesleki ve Teknik Eğitim Okul ve Kurumlarında uygulanmaya başlanmıştır.
- Modüller teknolojik gelişmelere paralel olarak, amaçlanan yeterliği kazandırmak koşulu ile eğitim öğretim sırasında geliştirilebilir ve yapılması önerilen değişiklikler Bakanlıkta ilgili birime bildirilir.
- Örgün ve yaygın eğitim kurumları, işletmeler ve kendi kendine mesleki yeterlik kazanmak isteyen bireyler modüllere internet üzerinden ulaşılabilirler.
- Basılmış modüller, eğitim kurumlarında öğrencilere ücretsiz olarak dağıtılır.
- Modüller hiçbir şekilde ticari amaçla kullanılamaz ve ücret karşılığında satılamaz.

# İÇİNDEKİLER

AÇIKLAMALAR .....	iii
GİRİŞ .....	1
ÖĞRENME FAALİYETİ-1 .....	3
1. FRANCHASİNG (İSİM HAKKI).....	3
1.1. Franchasing Kavramları .....	4
1.2. Franchasing Unsurları .....	6
1.3. Franchasing Amacı .....	7
1.4. Franchasing Türleri .....	8
1.4.1. Sistemin Uygulandığı Ülkeye Göre Franchasing Türleri .....	8
1.4.2. Sunulan Fırsatlar Açısından Franchasing Türleri .....	9
1.5. Dünyada Franchasing Sisteminin Yapılanması .....	9
1.6. Türkiye’de Franchasing Sistemi .....	10
1.7. Franchasing’de Temel İlkeler .....	11
1.7.1. Dürüstlük İlkeleri.....	13
1.7.2. Yönlendirici İlkeler.....	13
1.7.3. Açıklık İlkesi .....	14
1.7.4. Franchise Alanı(franchisee) Bulma, Reklam ve Bilgilendirme .....	16
1.7.5. Bireysel Franchise Alanın(franchisee) Seçimi .....	17
1.7.6. Franchise Anlaşması.....	17
1.8. Franchisee Açısından Yararları ve Sakıncaları .....	18
1.9. Franchisor Açısından Yararları ve Sakıncaları .....	19
1.10. Franchasing – Bayilik Sistemleri .....	21
1.11. Franchasing – Acentelik Sistemleri .....	21
UYGULAMA FAALİYETİ .....	23
ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME .....	24
ÖĞRENME FAALİYETİ-2 .....	27
2. EMLAKTA FRANCHİSİNG SİSTEMİ .....	27
2.1. Emlak Franchise Adayını(Franchisee)Araştırma .....	27
2.1.1 Potansiyeliniz.....	28
2.1.2 Hedefleriniz .....	29
2.1.3. Özellikleriniz .....	30
2.1.4. Yaşanan Zorluklar .....	30
2.1.5. Emlak Franchise Veren Neye Göre Seçer?.....	31
2.1.6. Emlak Franchise Alan Neye Para Öder? .....	31
2.1.7. Emlak Franchise Kimden Alıyorsunuz? .....	33
2.1.8. Fiyatı Değerlendirme .....	33
2.2. Franchise Vereni( Franchisoru ) ve Markayı İnceleme.....	34
2.2.1. Niyet ve Kabiliyet Testi.....	34
2.2.2. Kaydi Bilgiler .....	35
2.2.3. Emlak Franchisor Bilgileri .....	36
2.2.4. Finansman.....	37
2.2.5. Yayılma .....	37
2.2.6. Franchise Destekleri .....	37
2.2.7. Ödemeler .....	38
2.2.8. Bilgi Kaynakları .....	38
2.2.9. Emlak Franchisor’un Seçiminde Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar .....	39

2.3. Hizmetleri İnceleme .....	41
2.3.1 Ne Satacağız? .....	41
2.3.2. Marka Araştırma .....	41
2.3.3. Fiyat Araştırma .....	41
2.3.4. RAKİP ARAŞTIRMA .....	41
2.4. Yer Seçimi Ve Bölge Potansiyeli .....	42
2.4.1 Yer Seçimi Kararı .....	42
2.4.2. Bölge Koruma .....	42
2.4.3. Bölge İnceleme .....	42
2.4.4. Ciro Tahmini .....	42
2.4.5. Yeri İnceleme .....	43
2.5. Anlaşma ve Pazarlık .....	43
2.5.1. Devredilen Haklar .....	44
2.5.2. Ödenen Ücretler .....	44
2.5.3. Karşılıklı Çıkarlar .....	46
2.5.4. Yaptırımlar .....	46
2.5.5. Yasa Ve Kurallar .....	47
2.5.6. Anlaşmanın Başlıkları .....	48
2.5.7. Anlaşmanın Ekleri .....	49
2.5.8. Anlaşmanın İncelenmesi .....	50
2.6. Çeşitli Franchising Sözleşmeleri .....	52
2.7 Türkiye'deki Emlak Franchise Veren Firmalar .....	89
UYGULAMA FAALİYETİ .....	90
ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME .....	91
MODÜL DEĞERLENDİRME .....	94
CEVAP ANAHTARLARI .....	97
ÖNERİLEN KAYNAKLAR .....	98
KAYNAKÇA .....	99

# AÇIKLAMALAR

<b>KOD</b>	<b>341TP0028</b>
<b>ALAN</b>	<b>Pazarlama ve Perakende</b>
<b>DAL/MESLEK</b>	<b>Emlak Komisyonculuğu</b>
<b>MODÜLÜN ADI</b>	<b>Franchasing ( İsim Hakkı Kullanımı)</b>
<b>MODÜLÜN TANIMI</b>	Franchasing ile ilgili bilgi ve becerilerin kazandırıldığı öğrenme materyalidir.
<b>SÜRE</b>	40/32
<b>ÖN KOŞUL</b>	
<b>YETERLİK</b>	Franchasing yöntemiyle emlak işlerini gerçekleştirmek
<b>MODÜLÜN AMACI</b>	<b>Genel Amaç</b> Geçerli şartlara uygun Franchasing anlaşmasını yapabileceksiniz. <b>Amaçlar:</b> <b>1.</b> Franchisor firmalarını araştırabileceksiniz. <b>2.</b> Franchasing sözleşmesini yapabileceksiniz.
<b>EĞİTİM ÖĞRETİM ORTAMLARI VE DONANIMLARI</b>	<b>Ortam:</b> sınıf, franchisor işletmesi <b>Donanım:</b> form belgeler, bilgisayar, bilgisayar masası, sarf malzemeleri, yazıcı, projeksiyon, tepegöz
<b>ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME</b>	Modülün içinde yer alan her faaliyetten sonra, verilen ölçme araçları ile kazandığı bilgi ve becerileri ölçerek kendi kendinizi değerlendireceksiniz. Öğretmeniniz modül sonunda size ölçme aracı uygulayarak modül uygulamaları ile kazandığınız bilgi ve becerileri ölçerek değerlendirecektir.



# GİRİŞ

## Sevgili Öğrenci,

Maaşlı olarak çalışmak size göre değil, kendi işinizi kurmak istiyorsunuz, ya da birikiminizi değerlendirip ticarete başarılı olmayı hedefliyorsunuz diyelim. Artık “Nasıl iş bulurum?” değil, “Nasıl iş kurarım?” sorusuna yanıt arıyorsanız, çok sayıda fırsat arasından en doğru mesleği “Emlak Komisyonculuğu” mesleğini seçmeniz gerekiyor.

İlginç fikrinizi yatırıma dönüştürerek para kazanmanın yanı sıra emlak komisyonculuğu alanında faaliyet gösteren yabancı ve yerli markaların bayisi olabilirsiniz. Ancak maddi ve manevi olarak hayal kırıklığı yaşamamak için öncelikle doğru tercihi yapmak gerekiyor. Dışarıdan kolay bir iş gibi görünse de girişimci olmak birbirinden bağımsız alanlarda bilgi sahibi olmayı gerektiriyor.

Tanınmış bir markanın franchise’ını almak, iş başvurusu yapmaktan daha zorlu bir süreç gerektiriyor. Çoğu zaman, tek başına franchise bedelini ödemek yeterli olmuyor. Franchise veren firmalar öncelikle girişimcinin işin başında olmasını şart koşuyor. Faaliyet gösterilen sektöre göre deneyim ve tecrübe önem kazanıyor. Ayrıca franchise alınarak açılacak iş yerinin konumu da oldukça önemlidir.

İleride popüler mesleklerden biri olacak olan emlak komisyonculuğunda elinizdeki modül ile daha başarılı olacaksınız. Alacağınız emlak komisyonculuğu sertifikası ile meslektaşlarınızın yanında farkınızı yansıtabileceksiniz.

İki yıllık meslek yüksek okuluna geçiş yapabilecek yada dört yıllık fakülte için avantaj sağlayacaksınız. İleride düşünülen emlak müşavirliği için şimdiden adım atmış olacaksınız.

Elinizdeki modül ile alanımızda kullanılan emlak komisyonculuğunda Franchising işlemleri ile ilgili terimler, tanımlar, kısaltmalar, belgeler ve formlar size sunulmaktadır.

Bu modüldeki mesleki bilgileri kazandığınız takdirde emlak komisyonculuğunda ya franchisor ya da franchisee olarak işlemleri kolay ve hızlı bir şekilde yapabileceksiniz.





# ÖĞRENME FAALİYETİ-1

## AMAÇ

Franchisor firmalarını araştırabileceksiniz.

## ARAŞTIRMA

- Franchising sistemi ile çalışan bir emlak komisyoncusuna giderek şartların neler olduğunu not alarak sınıfa getiriniz.
- Franchisee ve franchisorun anlamlarını araştırınız.
- Franchising'in hangi avantajlar sağladığını franchisee firmaya sorunuz.

## 1. FRANCHASİNG (İSİM HAKKI)



Resim 1.1: Franchasing nedir?

Franchasing en geniş anlamı ile başarılı bir markanın (lisansın) isim hakkının kullanılmasıdır.

Franchise (veya Franchasing), bir sistem ve markanın imtiyaz hakkı sahibinin, belirli ve organizasyonuna ilişkin sürekli bilgi ve destek sağlayarak(know-how), belirli bir bedel karşılığında, bağımsız yatırımcılara sistem ve markasını kullandırmasına dayanan, uzun vadeli ve sürekli bir iş ilişkisidir.

Franchise, başarılı bir iş fikri etrafında toplanmış küçük girişimcilerin, büyük firma gibi davranmasını sağlar.

Franchasing, sistemin oluşma ve ilk uygulama yeri olan ABD' de başlamıştır. Bu sistem ile çalışan yaklaşık 60 iş kolu mevcuttur. Bunlar arasında; otomobil kiralama, otomobil servis ürünleri, iş yardım servisleri, iş araçları, giyim ve ayakkabı, yapı dekorasyon, bilgisayar, kozmetik, perakende satış mağazaları, eğitim, yiyecek, sağlık ürünleri, ev aletleri, kuru temizleme, fast-food, otelcilik ve lokanta ve emlak vb. sektörler bulunmaktadır.

Türkiye'de ilk yerli Franchasing uygulaması 1985 yılında TURİYAP ile başlamıştır.

Türkiye'de ilk yabancı Franchasing uygulaması ise dünya'nın en büyük franchise vericilerinden biri olan Mc. Donald ile 1986 yılında başlamıştır.

Franchasing sisteminin yaygınlaşması sonucunda, bu sistemin gelişmesi, sağlıklı bir şekilde yerleşmesi ve yürütülmesi, sisteme güven duyulmasının sağlanması amacıyla 1991 yılında Ulusal Franchasing Derneği (UFRAD) kuruldu.



**Resim1.2:UFRAD'nın logosu**

Franchasing'in Türkiye'de yasal alt yapısı gelince başlangıçta ülkemizde Franchasing konusundaki hukuki düzenlemeler mevcut genel kanunlar çerçevesinde yürütülmekteyken, 1994 tarihli 'Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanun' ve bu Kanun uyarınca 1998 yılında Rekabet Kurulu tarafından çıkarılan 'Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği' ile daha sağlıklı şekilde uygulama imkânına kavuşmuş durumda.

Kısacası, Franchasing ürünlerin veya verilen hizmetlerin dağıtılması metodudur. Diğer bir anlatımla, Franchasing başarılı bir markanın isim hakkının kullanılmasıdır.

Franchise sistemini iyi öğrenmek, tam anlamak markasını büyütme isteyen her girişimcinin görevi. Buradan vereceğimiz kısa açıklamalarla buna katkıda bulunabilmeyi umuyoruz.

## **1.1. Franchasing Kavramları**

Franchise veren ve alan, basitçe iki taraf olarak görünse bile, yetkilerine ve üstlendikleri işlere göre değişik şekillerde adlandırılırlar.

- **Franchise veren** (franchisor, franchiser)  
Sistemin ve markanın haklarına sahip olan ve franchise anlaşması ile bu hakları üçüncü yatırımcılara kullandıran kişi veya kuruluştur.

Franchise veren, sistemi kuranın kendisi olabileceği gibi, sadece franchise haklarını satma yetkisine sahip bir başkası da olabilir. Franchise verenin aynı sistemle çalışan kendi işletmesi veya işletmeleri olabilir veya olmayabilir. Franchise veren, sistemin gereği olan araştırma, eğitim, denetim, vb. gibi destekleri üstlenir.

- **Franchise alan** (franchisee)  
Bir malı veya sistemi bedel karşılığında franchisorun ticari adını/markasını, know-how'ını (bilgi ve destek), iş görme ve teknik yöntemlerini, sistemini ve diğer sınaî/fikri mülkiyet haklarını anlaşma ile alarak kullanan taraf(bağımsız yatırımcı) demektir.

- **Bölge franchise alan** (area franchisee)  
Franchise veren, pazarın belli yükümlülüklerini ve haklarını belli bir coğrafi alanda bölge franchise alana devreder. Bölge franchise alan bazı sistemlerde alt franchise alanlara işletme açtırabilir, bazı sistemlerde sadece kendisi işletmeler açabilir. Bölge franchise alan, sistemin gereklerine göre, adeta bir franchise veren gibi alt franchise alanın seçimi, işletme yeri seçimi, eğitim, denetim, mal temini vb. gibi işlevlerin bir veya bir kaçını üstlenebilir.

- **Alt franchise alan(sub franchisee)**  
Bölge franchise alan tarafından, tek bir sistemi ve markayı kullanma hakkı anlaşma ile verilen kişi veya kuruluştur.

Bazı sistemlerde anlaşma doğrudan bölge franchise alan ile alt franchise alan arasında yapılırken, bazı sistemlerde franchise veren anlaşmaya kendisi taraf olmaktadır.

- **Master franchise alan** (master franchisee)  
Bir franchisor firmanın, bir ülke ya da belli bir bölge için, bir başka kişi ya da firmaya, kendisi adına franchise verme yetkisini tanınmasıdır. Franchisor firma kendi ülkesi dışındaki ülkelerde tek tek franchise vermek yerine, o ülke için bir master lisansör bulur ve o ülke içinde franchise verme yetkisini devreder. Bu yetkiyi içeren sözleşmeler, master lisans bazen yalnız bir ülkeyi değil birkaç ülkeyi kapsayabilir.

- **Sistem** (franchise system)  
Franchise ilişkisi kapsamındaki kural ve görevlerin bütünü tanımlar. Faaliyet konusu emlak komisyonculuğu işinin yer seçimi, kurulması, işletme prosedürleri, hizmet teknikleri, markaların kullanımı, personelinin eğitimi, işletmenin denetimi, franchise alanların seçimi, franchise anlaşması gibi konular belirlenir.

- **İşletme** (outlet, store)  
Perakende işinin yapılmasına kullanılan fiziki ortamı tanımlar. Genellikle ürün veya hizmet satışında kullanılan mağaza, dükkân, restoran, otel, ofis, depo gibi yapılardır. Telefon veya internet üzerinden sipariş alınarak müşterinin yerinde satılan veya postayla/internetle gönderildiği ürün veya hizmetler (örn. temizlik, bakıcılık, web hizmetleri, vb.) söz konusu olduğunda ev, ortak kullanılan ofis, bilgisayar, internet, depo, vb. işletmeyi oluşturan unsurlardır.
- **Franchise giriş bedeli** (franchise fee)  
Franchise alanın, isim, marka veya sistemi kullanma hakkı karşılığında franchisora ödediği başlangıç bedeli anlamına geliyor. Diğer bir ifade ile sisteme girmek için başlangıçta franchise verene ödediği bedeldir.
- **Franchise kullanım bedeli(lisans bedeli)** (royalty, lump sum fee)  
Her yapılan işlemde genel müdürlüğe ödenen kâr payıdır, yapılan hâsılatla göre belirlenen bedeldir. Eğer işlem yapılamazsa veya hâsılat elde edilemez ise lisans bedeli ödenmez.
  - Sözleşmenin akdi ile yapılan toplu ödeme (ön ödeme/ lump sum fees)
  - Devamlı ve belli dönemler halinde yapılan ödemeler (royalty)
- **Reklâm fonu** (Advertising fee)  
Çoğu sistemlerde merkezden yapılan toplu reklam harcamaları için bir fon kurulur ve işletmelerden katkı bedeli toplanır. Bu bedel genellikle ciro ile orantılı tanımlanır.

## 1.2. Franchising Unsurları

Franchise (veya Franchising), bir sistem ve markanın imtiyaz hakkı sahibinin, belirli süre, koşul ve sınırlar içinde, işin yönetim ve organizasyonuna ilişkin sürekli disiplin ve destek sağlayarak, belirli bir bedel karşılığında, bağımsız yatırımcılara sistem ve markasını kullandırmasına dayanan, uzun vadeli ve sürekli bir iş ilişkisidir.

Franchise sisteminin **üç ana unsuru** vardır:

Sistem / marka: Franchise vermek için öncelikle ortada başarılı çalışan bir işletme, denenmiş bir sistem, tanınmış bir marka olmalıdır. Ancak başarısı kanıtlanmış bir iş başkalarına satılabilir.

Bireysel yatırımcı, eğer kendi olanakları ile becerebileceğinden daha fazla kazanacağına, daha verimli çalışacağına, işinin daha başarılı ve kalıcı olacağına inanırsa böyle bir ilişkiye girmek ister. Hiç kimse, kendi becerebileceğinden daha az kazanmak için başkasının sistemini kullanmaz, başkasının markası için çalışmaz.

**Disiplin / destek:** Franchise işinde, katı disiplin kuralları geçerlidir. Taraflar aralarında uzun süreli bir anlaşma yaparlar. Sistemin uygulama esasları net olarak belirlenmiştir. İş başarıya götüren çalışma kuralları kesin olarak tanımlanmıştır.

Aynı markayı taşıyan her işletmede standart ürün ve hizmet sunulur. Hizmet kalitesini sağlamak için başlangıçta ve sonrasında çalışanlara ve yatırımcılara sürekli eğitim verilir. İşletme süresince sıkı denetim uygulanır.



**Resim 1.3: Disiplinsiz hayat düşünülemez.**

**Bedel:** Yapılan işi “franchise” olarak adlandırmak için, franchise verenin, franchise alan yatırımcıdan bir bedel alması şarttır.

Franchise vermek bir anlamda “sistem / marka satmak” olarak da adlandırılabilir. Dolayısıyla satılan marka veya sistem **para etmelidir**. Eğer franchise veren bunun karşılığında hiç bir bedel talep etmiyorsa, **sistem satmıyor** demektir. Bu durumda franchise sisteminin gereği olan çalışmayı yapması ve desteği vermesi de beklenemez.

Franchise, esasen bir “pazarlama” yöntemidir. Yalnız burada pazarlanan bir ürün veya hizmet değil, bir sistemdir, yatırımcılara “hazır iş” satılır. “Franchise işi” bazen yanlış anlaşılır ve yapılan ürünle(hizmetle) karıştırılır. Franchise, “ev inşa etmek”, “araba kiralamak” vb. gibi bir iş değildir. Franchise satmak, “emlak satma işini” veya “araba kiralama işini” pazarlamaktır.

### 1.3. Franchising Amacı

Franchise amacını genel olarak ikiye ayırabiliriz:

- **Para kazanmak:** Bir franchise sistemi, öncelikle her bir işletmesinde iyi gelir elde edebilmelidir.

Ortada bölüşecek pasta yoksa franchise da olamaz. Franchise alan kendi başına kazanabileceğinden daha para kazanmayacaksa işi sürdürmez. Franchise veren

özgün iş fikri ve modeli ve ortaya koyduğu eforu ile kazancı artıramıyorsa içinden kendine menfaat sağlayamaz, işini öğretmez, markasını kullanırmaz, sistemi yürütmez.



**Resim 1.4: Dürüst kazanç iyidir.**

- **Dengeli paylaşmak:** Franchise veren ve alan, sistem ve marka sayesinde yaratılan katma değeri dengeli şekilde paylaşmalıdırlar.

Denge, her birinin koyduğu para, bilgi ve çabayla kendi kazanabileceği kadar alması, ilave karın ise tarafların güçleri ile orantılı paylaşılması hâlidir.

## 1.4. Franchising Türleri

Franchising sistemleri, önceleri üreticiler tarafından ürünlerinin pazarlamasında kullanılmıştır. Zaman içinde sistemin yararını keşfeden hizmet üreticileri de, aynı yöntemleri kullanarak işlerini franchise etmişlerdir.

Franchising sistemini uygulamaları açısından iki grupta incelemek mümkündür. Sistemin uygulandığı ülkeye göre: Ulusal ve Uluslararası Franchising'den söz edilebilir. Sunulan fırsatlar açısından: Ürün-Marka Franchising'i ve İşletme Sistemi Franchising'i şeklinde sınıflandırma yapmak mümkündür.

### 1.4.1. Sistemin Uygulandığı Ülkeye Göre Franchising Türleri

- **Ulusal Franchising:** Franchising sözleşmesi bir ülke sınırları içerisinde, şehirler ya da bölgeler arasında yapılıyorsa ulusal Franchising'den söz edilir.
- **Uluslararası Franchising:** İki ülke arasında yapılıyorsa uluslararası Franchising'den söz edilir.

## 1.4.2. Sunulan Fırsatlar Açısından Franchasing Türleri

- **Ürün ve marka franchise sistemi (product and tradename Franchasing):**  
Belirli ürünlerin benzer görünümdeki bağımsız işletmelerde pazarlanması sonucu, üretici ile imaj birleşmesi sağlanmaktadır. Bu tür Franchasing'de esas olan belirli bir marka ya da ticari unvanın kullanılmasıdır.

Ayrıca imtiyazı veren firma karşı taraf üzerinde sevk ve idare dâhil, geniş ve sürekli bir denetim hakkına sahiptir. Bazı basit konularda, franchise alan kuruluş üretim safhasına da girebilir. Otomobil satıcıları, benzin istasyonları bu tür Franchasing'in en tipik örneklerini oluşturmaktadır.

- **İşletme sistemi franchise sistemi (business format Franchasing)**  
Franchisee ve franchisor arasında sadece ürün, servis ve marka alanında değil, bir bütün olarak işletme sistemi içerisinde pazarlama ve üretimle ilgili tüm faaliyetler yer alır. Çok basit bir anlatımla, bu tür Franchasing, "akıl satmak" şeklinde tanımlanabilir.

Oteller, restoranlar, perakende satış mağazaları, **emlak komisyonculuğu**, kiralama ve danışmanlık hizmetleri bu sınıflandırma içerisinde yer alır. Son yıllarda işletme sistemi Franchasing'inin büyüme hızı diğer Franchasinglere göre daha fazladır.

İşletme sistemi Franchasingi diyebileceğimiz "Business Format Franchasing" sözleşmesinde yer alan 4 temel unsur şunlardır:

- Franchisor sahip olduğu belirli bir ismin veya markanın kullanılması için Franchisee'ye izin verir.
- Franchisee üzerinde, sözleşme süresince devam eden bir denetimi mevcuttur.
- Yine sözleşme boyunca franchisor, franchisee'ye belirli yardım ve hizmetlerde bulunur.
- Bu imtiyaza karşılık bedelin ödeme şekli olan "royalty" nin miktarı periyodik ödemeler şeklinde tespit edilir.

## 1.5. Dünyada Franchasing Sisteminin Yapılanması

Franchasing yapılan her ülkede yalnızca bir dernek kurulmuştur. 1995 sonu itibarıyla 36 ülkenin her birinde tek bir franchise derneği faaliyettedir. Bu ülkeler sırasıyla; Almanya, ABD, Arjantin, Avustralya, Avusturya, Belçika, Brezilya, Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Çin, Danimarka, Endonezya, Finlandiya, Fransa, Güney Afrika, Hollanda, Hong Kong, İngiltere, İrlanda, İspanya, İsrail, İsveç, İtalya, Japonya, Kanada, Macaristan, Malezya, Meksika, Norveç, Polonya, Portekiz, Romanya, Singapur, Slovakya, Yunanistan'dır.

Franchising konusunda uluslararası örgütlerin en eskisi IFA (Uluslararası Franchise Derneği) ABD'de kurulmuştur. Amerika dışından franchise veren firmalardan 800 üyesi bulunmaktadır. Bütün ülkelerdeki dernekler, UFRAD da dâhil olmak üzere IFA'da kardeş dernek statüsündedir.

Avrupa'daki franchise derneklerinin üst kuruluşu ise, EFF-Avrupa Franchise Federasyonudur. UFRAD'ın EFF'ye üye olabilmesine izin veren Bakanlar Kurulu kararı çıkmış, üyelik için başvurulmuş, işlemleri hâlen sürmektedir.

Her ülkede yalnızca bir tek derneğin olması, franchise derneklerine bir takım fonksiyonlar yüklemiştir. Devletten beklenecek hizmetlerin bir kısmını da bu dernekler üstlenmişlerdir. Örneğin EFF, 'Dürüst Franchise İlkeleri' ile uygulamaya belli standartlar getirmiş ve üyelerinin uymasını zorunlu tutmuştur. ABD'deki ve Kanada'daki dernekler de kendi üyelerine yönelik benzeri ilkeler getirmişlerdir. Franchise konusunda bilgi ve istatistiklerin toplanma yeri de dernek olmaktadır. Araştırmacılar ve yatırımcılar aradıkları bilgileri derneklerden edinmektedirler. Dernekler fuar düzenlenmesinde de öncü rol oynamaktadır.

## 1.6. Türkiye'de Franchising Sistemi

Türkiye'de 24 Ocak 1980 kararları sonucu bürokratik engellerin kalkmasıyla, Türkiye yabancı yatırımcılar için cazip hâle gelmiştir. Ekonominin dışa açılmasıyla Türkiye pazarına giren yabancı firmaların sayısı hızla artmıştır. Yabancı firmalar, kendi marka adlarını, işletme yöntemlerini kullanma haklarını yerel pazar koşullarını daha iyi bilen Türk yatırımcılara Franchising olarak vermeye başlamışlardır.

Yabancı firmalar, Türkiye'de bir firmaya franchise verme yetkisi vererek ya da kendileri bir şirket kurarak faaliyetlerini sürdürmektedirler. Kendi işini kurmak isteyenler önceleri bayi, acente açarlarken, günümüzde tanınmış bir firmadan franchise alarak kendi işlerinin sahibi olmaya başlamışlardır.

Franchising'ın Türkiye'de doğru bir şekilde öğrenilmesi ve gelişmesi, isteyenleri bilgilendirerek ücretsiz danışmanlık yapmak, Türk hukuk sistemi içerisinde yerini bulması için gerekli çalışmaları yapmak, Franchising konusunda hatalı uygulamalarda bulunan üyelere karşı yetkili bir yer olarak tarafların uyum içerisinde çalışmalarını sağlamak ve Franchising'ı ülke içinde yaymak üzere 1991 yılında İstanbul'da Ulusal Franchising Derneği (UFRAD) kurulmuştur.








Ulusal Franchising Derneği'ne üye firmalar, belirlenmiş bazı şartları yerine getirmek yükümlülüğünü taşırlar. Her şeyden önce yeterli finansal şartlara sahip olmak ve UFRAD'ın belirlediği ilkelere uymak zorundadırlar. Bu ilkeler aynı zamanda Avrupa Franchise Federasyonu (EFF) nun deklare ettiği ahlak ilkeleridir. Eğer bir firma yeterli franchisee verme şartlarına haiz değilse Ulusal Franchising Derneği eğitim programları desteği ile ve de bünyesindeki danışman firmalar vasıtasıyla franchise verebilme ve uygulayabilme şartlarını firmaya aktarır. Sonuç itibarıyla üyelik şartlarını taahhüt eden ve de uygulayan firmalar üyeliğe kabul edilirler. Franchise ilkelerini eksik ve kasıtlı uygulamalar denetim



sonucunda firma üyeliğinin iptaline giden yoldur. Ulusal Franchasing Derneği bir IFA (Uluslararası Franchise Derneği) ve EFF(Avrupa Franchise Federasyonu) üyesidir ve Türkiye'de Franchasingin doğru ve sağlıklı işlenmesini gözetir.

## Hizmetler

### Gayrimenkul Danışmanlığı

<p><b>Online Emlak Ofisi</b> Gayrimenkul Danışmanlığı Franchise veriyor 5.000 USD Türkiye Geneli</p>		<p><b>Barnas</b> Gayrimenkul Danışmanlığı 18.000 USD Franchise veriyor Türkiye Geneli</p>		<p><b>RE/MAX</b> Gayrimenkul Danışmanlığı Franchise veriyor 24.000 USD Türkiye Geneli</p>	
<p><b>Retürk</b> Gayrimenkul Danışmanlığı Franchise veriyor 7.000 YTL Türkiye Geneli</p>		<p><b>Beyaz Konut</b> Gayrimenkul Danışmanlığı Franchise veriyor Türkiye Geneli</p>		<p><b>C Emlak</b> Gayrimenkul Danışmanlığı Franchise veriyor 2.500 USD Türkiye Geneli</p>	
<p><b>Sefa Gayrimenkul</b> Gayrimenkul Danışmanlığı Franchise veriyor Türkiye Geneli</p>		<p><b>Realty World Int.</b> Gayrimenkul Danışmanlığı Franchise veriyor 25.000 USD Türkiye Geneli</p>		<p><b>Turyap Emlak</b> Franchise veriyor 15.000 USD Türkiye Geneli</p>	
<p><b>Arthur Miller</b> Gayrimenkul Danışmanlığı Franchise veriyor 15.000 USD Türkiye Geneli</p>		<p><b>Bir Emlak Bilgi Merkezi</b> Gayrimenkul Danışmanlığı Franchise veriyor 13.000 USD Türkiye Geneli</p>		<p><b>Talip Yörükoğlu</b> Gayrimenkul Danışmanlığı Franchise veriyor 5.000 Euro Türkiye Geneli</p>	
<p><b>İlkon Emlakçılık</b> Gayrimenkul Danışmanlığı Franchise veriyor 6.000 USD Türkiye Geneli</p>		<p><b>Freehomemarket</b> Gayrimenkul Danışmanlığı Franchise veriyor 20.000 Euro Türkiye Geneli</p>		<p><b>Koçak</b> Gayrimenkul Danışmanlığı Franchise veriyor Türkiye Geneli</p>	
<p><b>Altın Emlak</b> Gayrimenkul Danışmanlığı Franchise veriyor 3.500 Euro Türkiye Geneli</p>					

Resim 1.5: Türkiye’de emlak sektöründe UFRAD’a üye Franchasing veren kuruluşlar.

## 1.7. Franchasing’de Temel İlkeler

Avrupa’da ve Amerika’da franchise sektörüne disiplin getirmek ve franchise alan yatırımcıları korumak için konmuş olan ilke ve yasalar 1995 yılında UFRAD tarafından kabul edilmiş ve tüzüğe işlenerek üyeleri için zorunlu hâle getirilmiştir.

UFRAD üyelerinden franchise alınması hâlinde bu ilkelere uyulmasını istemek franchise alanların hakkı ve bilinçli yatırımcı / basiretli tacir olarak yükümlülüğüdür.

UFRAD üyesi olmayan franchise verenlerin dürüstlük ve açıklık ilkelerine uyma zorunluluğu yoktur.



Resim 1.6: UFRAD fuarda Franchising bilgilendirme seminerleri düzenliyor.

UFRAD üyelik için başvuran firmaları aşağıdaki ölçütlere göre incelemekte ve kabul etmektedir:

- **Dürüstlük**
- **Yönlendirici**
- **Açıklık**
- **Franchise alanı bulma, reklâm ve bilgilendirme**
- **Bireysel franchise alanın seçimi**
- **Franchise anlaşması**
- **Dürüst franchise ilkeleri ve master franchise sistemi**

Şimdi bu ilkeleri açıklayalım.

### 1.7.1. Dürüstlük İlkeleri

Bu ilkeler, aşağıdaki özellikleri kapsar:

- Franchise veren, Franchasing sisteminin yönlendiricisidir.
- Franchise veren, Franchasing ağını kurmadan önce en azından bir ticari projeyi makul bir süreden beri bir pilot proje ile başarılı olarak uygulamış olmalıdır.
- Franchise veren, Franchasing konusu olan sistemin sahibi olmak veya bunları başkalarına kullandırma hakkını verebilmek için o sistemin lisansına sahip olmak zorundadır.
- Franchise veren, her franchise alana eğitim hizmetlerinin yanı sıra, sözleşme boyunca sürekli olarak gerekli ticari ve teknik yardım hizmetlerini vermek zorundadır.
- Franchise alanlar kendi işletmelerinin gelişmesi ve büyümesi için gerekli performansı ve sistemin imajının ve markanın korunması için gerekli gayreti göstermek zorundadır.
- Franchise alanlar, franchise verenlere veya onun görevlendireceği kişi ve kuruluşlara denetleme için gerekli belgeleri göstermek ve inceleme yapmalarına izin vermek zorundadır.

### 1.7.2. Yönlendirici İlkeler

Franchisor, kendisi ve bireysel franchisee'lerinden oluşan franchise sisteminin kurucusu ve uzun vadeli koruyucusudur.



Resim 1.7: Sistemdekiler her şeyden sorumludur.

- **Franchisor' un yükümlülükleri:** Franchisor aşağıdaki şartları yerine getirmelidir:

- Bir iş sistemini franchise zinciri hâline getirmeden önce, makul bir süre boyunca ve en azından bir örnek işletmede işini başarıyla yürütmüş olmalıdır.
  - Zincirin isim, marka ve diğer ayırt edici özelliklerinin sahibi olmalı veya yasal olarak kullanım hakkına sahip olmalıdır.
  - Anlaşma süresince bireysel franchisee'ye başlangıçtaki eğitimi ve sürekli ticari ve/veya teknik desteği vermelidir.
- **Bireysel Franchiseenin Yükümlülükleri:** Bireysel Franchisee aşağıdaki şartları yerine getirmelidir;
- Franchise işletmesinin gelişmesi ve franchise sisteminin ortak kimliği ve saygınlığının korunması için azami gayreti göstermelidir.
  - Franchisorun verimli yönetimi için, Franchiseenin performansının ve mali durumunun belirlenmesini kolaylaştıracak doğrulanabilir işletme bilgilerini vermelidir. Franchisorun talebi üzerine, Franchisorun ve/veya temsilcisinin, bireysel Franchiseenin işletme kayıtlarında makul zamanlarda araştırma ve çalışmasına izin vermelidir
  - Anlaşma süresince ve bitiminden sonra Franchisorun verdiği know-how'ı üçüncü şahıslara açmamalıdır.
- **Her iki tarafın sürekli yükümlülükleri:**
- Taraflar birbirleriyle ilişkilerinde dürüst davranmalıdırlar.
  - Franchisor anlaşmasının her ihlalinde bireysel franchiseesini yazılı olarak ikaz etmeli ve kusurun giderilmesi için makul süre tanımalıdır.
  - Taraflar şikâyet, tasa ve anlaşmazlıklarını samimiyet ve iyi niyet ile dürüst ve makul temas, doğrudan temas ve müzakere ile çözmelidir.

### 1.7.3. Açıklık İlkesi

- Franchise Veren Hakkında Bilgiler: Franchise veren ana firma veya Türkiye temsilcisinin adı, adresi, statüsü faaliyet konusu, ne kadar süredir Franchising sistemi ile isim hakkını sattığı
- Yöneticileri ve yönetim kurulu üyelerinin isimleri ve iş tecrübeleri: Şirket sorumlularının son 5 yılı kapsayan iş tecrübeleriyle ilgili bilgiler, eğer bölge temsilcisi veya franchise komisyoncusu varsa, bu şahıslarla ilgili bilgiler

### 1.7.3.1. Dava Kayıtları

2. maddede belirtilen kişilerin veya franchise verenin son 10 yılda taraf olduğu tüm hukuki davalar

- Konkordato veya iflas geçmişi: Franchise verenin veya yöneticilerinin son 15 yılda yaşadıkları iflas ve konkordato
- Franchise sisteminin tanımı: Franchise veren ürün ağı, içinde bulunduğu sektör ve pazar
- Franchise Alanın İlk Yatırımı: Franchise alanın franchise hakkını alması ve işletmeyi kurması için gerekli tüm yatırım miktarı, ödeme şekli, ödeme zamanı ve yatırımın iade edilebilir kısmı, tavsiye edilen işletme sermayesi her franchise alandan aynı ücretin alınıp alınmadığı, alınmıyorsa bu ücretin belirlenmesinde kullanılan yöntem ve formül franchise veren aldığı parayı genel anlamda ne amaçla kullandığı
- Tekrarlanan Ödemeler: Franchise verene ödenecek tüm dönemsel ödemeler (franchise giriş bedeli, franchise kullanım bedeli, leasing, royalti, reklam fonu, kira vb.)
- Belirtilen veya onaylanan kaynaklardan belirli özellikler dahilinde alışveriş zorunlulukları: Franchise veren franchise alana bu tür zorunluluklar getiriyorsa, hangi satıcıları, hangi amaçla kullanacağı ve bu satıcılarla kendisinin bir iş ilişkisi bulunup bulunmadığı, franchise alanın satın alması, kiralaması veya finansal kiralaması gereken tüm ekipman, envanter, tabela ve diğer hizmet ve malzemelerin listesi, bunlar için uygulanan özellik ve zorunluluklar
- Finansman paketi: Franchise verenin, finansman konusunda franchise alana sağlayacağı veya aracı olacağı tüm yardımlar
- Franchise verenin franchise alana karşı sorumlulukları: Franchise verenin açılış öncesi ve sonrası yapacağı tüm yardımlar, sağlayacağı hizmet ve sorumluluklar, verilecek eğitim, eğitimin süresi ve yer seçiminde gösterilecek yardım
- Satışa ve korumalı bölgeye uygulanan kısıtlamalar ve yasaklar: Franchise alanın satacağı ürün ve hizmetlerin ve satışı yapabileceği coğrafi bölgenin tanımı, uygulanan her kısıtlama için bir açıklama, franchise alana verilen bölgenin korunması için gerekli bir satış hacmi (var ise)
- Tescilli tüm ticari marka, logo, sembol ve isimler ile ilgili bilgi: Tescilli tüm trade mark, logo, sembol ve isimler ile ilgili tüm bilgiler, varsa hukuki problem

### 1.7.3.2. Patent ve Marka Tescili

Tescilli tüm patent ve marka tescilleri ile ilgili bilgiler

- Franchise alanın işletmesinde kendisinin bulunma zorunluluğu: Franchise alanın katılımı zorunlu ise, yapması gereken tüm katılım aktiviteleri ve işletme sorumlulukları
- Franchise Anlaşmasının İptali, Değiştirilmesi, Devri, Tekrar Satın alınması, Uzatılması;

Bu türlü durumlarda franchise alanın ve franchise verenin yapması gerekenler, hakları ve sorumlulukları

- İstatistik bilgiler: Franchise alanlara ve franchise verene ait kaç tane işletme olduğu, franchise verilmiş fakat henüz açılmamış işletmelerin sayısı, gelecek bir yıl içinde kaç tane franchise satılması hedeflendiği son üç yıl içinde kaç tane anlaşmanın fesh edildiği, yenilendiği veya değiştirildiği
- Ünlülerin sistem içinde varlığı: Eğer toplum tarafından ünlü bir kişi franchise sistemi ile ilgili bir faaliyette bulunuyorsa, ilişkinin tür ve şekli
- Franchise verenle ilgili mali bilgiler: Yıllık bilânçolar ve ödenen vergiler
- Dokümanlar: Örnek franchise anlaşması ve diğer imzalanması gereken kontratların örnekleri
- Teyit: Franchise alanın franchise bilgi paketini aldığına dair imzalayacağı bölüm, koparılabilir sayfadan ibarettir ve franchise veren için franchise bilgi paketini verdiğinin kanıtıdır.

### 1.7.4. Franchise Alanı(franchisee) Bulma, Reklam ve Bilgilendirme

Bireysel franchise alanı bulmaya yönelik reklâmlar belirsiz ve yanıltıcı olmamalıdır.

Bireysel franchise alanının gelecekteki olası sonuçlar, rakamlar ve kazançlarına ilişkin doğrudan veya dolaylı bilgi içeren, franchise alan arama, reklam ve tanıtım malzemeleri tarafsız olmalı, yanlış ve yönlendirici olmamalıdır.

Bireysel franchise alan adaylarının her tür bağlayıcı belgeye tam bilgilendirilmiş olarak katılabilmeleri için onlara işbu Dürüst Franchise İlkeleri'nin güncel bir kopyası ve franchise ilişkisi hakkındaki tüm bilgiler, tam ve doğru olarak, yazılı halde, bağlayıcı belgelerin yürürlüğe girmesinden makul bir süre önce verilmelidir.

Bir franchise veren, bireysel franchise alan adayının bir ön anlaşma imzalamasını şart koşarsa, aşağıdaki ilkeler kabul edilmelidir;

Herhangi bir ön anlaşma imzalanmadan önce, ön anlaşmanın amacı, ön anlaşma süresince ve ön anlaşma nedeniyle doğacak masraflar için franchise verenden ödemesi istenebilecek karşılıklar bireysel franchise alan adayına yazılı olarak verilmelidir. Franchise anlaşması yürürlüğe girdiğinde söz konusu ödemeler geri verilmeli veya bireysel franchise alanın ödeyeceği olası başlangıç bedeline sayılmalıdır.

### **1.7.5. Bireysel Franchise Alanın(franchisee) Seçimi**

Franchise veren, bireysel franchise alan( franchisee) olarak makul bir araştırma sonucu, franchise işini yürütmeye, yeterli temel yeteneklere, eğitime, kişisel niteliklere ve finansal kaynaklara sahip olduğu anlaşılan kişileri seçmeli ve kabul etmelidir.

### **1.7.6. Franchise Anlaşması**

Franchise anlaşması, ülke hukukuna, Avrupa Birliği ve uluslararası hukukuna ve işbu Dürüst Franchise İlkeleri'ne ve onun her türlü ülkesel ekine uygun olmalıdır.

Anlaşma, franchise verenin sınaî ve fikri mülkiyet haklarını koruma ve ortak kimliği ve saygınlığı sürdürme konusunda franchise zinciri mensuplarının çıkarlarını yansıtmalıdır. Franchise ilişkisiyle bağlantılı tüm anlaşmalar ve anlaşmaya bağlı düzenlemeler yazılı olmalı, Franchise alanın bulunduğu ülkenin resmi dilinde yapılmalı veya yeminli tercüman kanalıyla resmi diline çevrilmelidir. İmzalanan anlaşmalar derhal bireysel franchise alana verilmelidir.

Franchise anlaşması, belirsizliğe yer vermeden, tarafların karşılıklı yükümlülük ve sorumluluklarını ve ilişkiyi ilgilendiren diğer tüm hususları düzenlemelidir.

Anlaşmada mutlaka yer alması gereken önemli konular şunlardır;

- Franchise verene tanınan haklar
- Franchise alana tanınan haklar
- Bireysel franchise alana sunulacak olan mal ve hizmetler
- Franchise verenin yükümlülükleri
- Bireysel franchise alanın yükümlülükleri
- Bireysel franchise alanın yapacağı ödemelerin şartları
- Bireysel franchise alanın ilk yatırımını çıkartmasına yetecek uzunlukta olması gereken anlaşma süresi
- Anlaşmanın yenilenme şartları
- Bireysel franchise alanın franchise işini devir ve satışına hak tanıyan şartlar ve Franchise verenin olası ilk alım hakkı
- Bireysel franchise alanın Franchise verenin ayırt edici işaret, ticari ad, ticari marka, hizmet markası, ofis tabelaları, logo ve diğer ayırt edici belirtilerini kullanma şartları
- Franchise verenin franchise sistemini yeni ve değişen yöntemlere uydurabilme hakkı
- Anlaşmanın sona ermesinin şartları

- Anlaşmanın sona ermesinin akabinde franchise verene veya başka kişilere ait maddi ve gayri maddi şeylerin teslim şartları

## 1.8. Franchisee Açısından Yararları ve Sakıncaları

Franchising sisteminin franchisee açısından yararları:

- Daha önce denenmiş, başarısı kanıtlanmış ve tanınmış bir marka ile birlikte, işletme sistemine ait teknikleri ve prosedürleri kullanmak mümkün olmaktadır.
- Franchising veren kuruluşun adını kullandığı için yeni iş kurma problemi ve müşteri bulma sorunu olmayacaktır.
- Network(bilgisayar ağları ile) ile franchiseeler arasında iletişimi kolaylaştırarak hizmetin her bölgeye yayılmasını sağlar.
- Stok maliyeti yoktur.
- Marka ile birlikte ulusal veya uluslararası standarda ve kaliteye sahip olunmaktadır.
- Tanınmış markaların sağladığı sürekli müşteri ve iş yapma imkânı doğmaktadır.
- Franchise veren işletme franchiseeye eğitim hizmetleri ve uzman personel desteği sağlamaktadır.
- Kaliteli personel bulma, işe alma ve yetiştirme konularında franchise veren işletmenin tekniklerinden yararlanılmaktadır.
- Mali, ticari ve personel konularında sağlanan destekle, teknik işlemlere ağırlık verilip başarı şansı artırılmaktadır.
- Franchisor ile ortak hareket edilerek küçük işletmelerin karşılaşacakları risk ve işletmecilik sorunları minimize edilmektedir.
- Franchise veren işletmenin mali ve hukuk danışmanlarından yararlanılmaktadır.
- Franchisorun sürekli olarak yaptığı araştırma ve geliştirme çabalarından yararlanılmaktadır.
- İşletmenin kuruluş aşamasında ve kuruluş yerinin seçiminde bilimsel tekniklerin kullanılması mümkün olmaktadır.
- Kuruluş aşamasında leasing vb. kaynaklardan finansal destek sağlanması mümkün olmaktadır.
- Reklam ve tanıtma giderlerinden tasarruf sağlanmaktadır.
- Franchising sistemi, girişimcinin yalnızlığını ortadan kaldırarak, kendi işini kurmanın getirdiği riskleri azaltmaktadır.
- Franchisora yapılan ödemeler, başlangıçta, yeni bir işin ön yatırımından daha fazla olmasına rağmen, denenmemiş bir iş için yapılacak hata bedellerinin toplamından azdır.
- İşletmeler için standart yönetim, muhasebe, satış ve stoklama fonksiyonları mümkün olmaktadır.





Resim 1.8: Franchisor firma bu avantajları sağlamalı

Franchisee açısından sakıncaları:

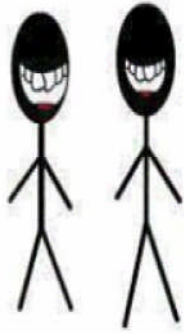
- Yaratıcı faaliyetler kısıtlanmaktadır.
- Franchisorun koyduğu bir takım kurallara ve kısıtlamalara uyma zorunluluğu ortaya çıkmaktadır.
- Sözleşme aşamasında yeterli araştırma yapılmadığında, kârın önemli bir kısmı franchisora gitmektedir.
- Sözleşme konusu ürünün yaygın kullanımı, giriş aidatlarını yükseltmektedir.
- Anlaşma gereğince franchisordan alınması zorunlu bazı ürünlerin piyasadan daha ucuza alınması mümkün olabilmektedir.
- Sözleşmelerde boşlukların olması durumunda sistemin franchisor lehine çalışması mümkün olabilmektedir.
- Franchisorun franchiseeye güvensizliği, sözleşme ile sağlanan hak ve imkânların sınırlı tutulmasına neden olmaktadır. Bu durumda taraflar arasında sürtüşmeler doğmaktadır.

## 1.9. Franchisor Açısından Yararları ve Sakıncaları

Franchisor açısından yararları:

- Franchise alan işletmelerin yapacağı giriş ödentisi vb. ödemeler yeni yatırım yapmaksızın franchisorun kârını artırmaktadır.
- En az maliyetle büyüme ve gelişme sağlamaktadır.
- Hiçbir altyapı, kuruluş ve sabit masraf yapmayacaktır.
- Franchisorun firmanın kurulması ve işletilmesi giderleri ve personel giderleri olmayacaktır.

- Franchisor kurulan firmanın hiçbir idari ve işletme problemi ile ilgilenmeyecek, ancak firmaların idari ve işletme prensiplerini ortaya koyarak yol gösterici olacaktır.
- Büyüme ve iş hacminin artması sonucu verimlilik ve iktisadilik artmaktadır.
- Mal ve hizmetlerin daha fazla satılması, franchisorun finansal kuruluşlardan kredi bulma imkânını artırmaktadır.



- Daha hızlı ve selektif bir dağıtım söz konusu olmaktadır.
- Dağıtım sisteminin denetimi mümkün olmaktadır.
- Pazar ile ilgili hızlı ve sürekli bilgi akışı sağlanmaktadır.

Franchisor açısından sakıncaları:

- Sisteme giriş aidatlarının bazen tahsil edilememesi söz konusu olmaktadır.
- Franchisee işletmelere sağlanan mal, hizmet vb. bedellerini tahsilinde güçlükler söz konusu olmaktadır.



- Franchisee işletmelerin, sistemin sağlayacağı yararları tek taraflı olarak franchise veren işletmelerden beklmeleri, iş birliği anlayışını zedelemektedir.
- Franchasing veren tarafından uzun denemeler sonucunda yaratılan imaj ve ismin Franchasing alanın bir hatası yüzünden yok olma riski vardır. Bu riski yok etmek için Franchasing verenin çok etkili bir kontrol mekanizması kurması gerekmektedir.

## 1.10. Franchasing – Bayilik Sistemleri

Bayilik ile Franchasing birbirinden farklı kavramlar. Bayiler franchise olamazlar, çünkü bayi kapısına kendi adını asar. Bunun için bayi ana firmaya para ödemez, aksine bayiye kar payı bırakılır.

Bayi toptancıdan kendi adına aldığı malı müşterisine satan, tamamen bağımsız üçüncü şahıs yani üretici ile tüketici arasındaki aracıdır. Franchisee ise isim hakkını satın aldığı markanın çatısı altında belli bir ürün veya hizmeti, belli standartlar çerçevesinde üreten veya pazarlayan yatırımcıdır.

Franchisee bayilikten farklı olarak markayı kullanmak için başlangıçta veya Franchasing sözleşmesi boyunca bir bedel öder.

Franchise alan ulusal reklâm ve tanıtım kampanyalarına mali olarak katılır.

Franchise işletmeler iş yerinin görüntü ve dekorasyonu olarak, gerekse işletmecilik prensipleri açısından birbirinin tıpatıp aynıdır. Ancak emlak firmalarında ise dekorasyon aynı olmasa da görüntü açısından birbirine benzerler.

Franchasing sözleşmelerinde bayiliklerin aksine markayı kullanma süresi ve kullanma yetki alanı (yalnız bir mahal ve bölge) yer alır.

Franchise ilişkisi, ana şirket-bayilik ilişkisi ile karşılaştırıldığında çok daha hassastır. Bağımlılık ve bağımsızlık ölçütleri açısından incelendiğinde her ne kadar franchisee'den kendini bağımsız olarak hissetmesi istense de (ki büyük ölçüde böyledir) bayi ile karşılaştırıldığında bayi çok daha bağımsızdır. Bayi seçiminde bayiinin sahip olduğu dükkan veya iş yeri bayi nin mali gücü gibi ölçütler önem kazanırken, franchisee seçiminde şahsın kişisel özellikleri ve iş tecrübesi ön plana çıkar.

## 1.11. Franchasing – Acentelik Sistemleri

Franchise şartlarının hiçbiri acentelikte yoktur. Acentelikte, marka ve isim birliği bulunmaz, destek sadece mal ve bölge ile sınırlı kalır.

Satış veya cirodan bedel ödenmesi de söz konusu değildir.

Acentelik ağırlıklı olarak ticari aracılık ve ilgili muamelelerin takibinden oluşur.

İki sistem arasındaki farkı daha iyi anlamak için Türk Ticaret Kanunu'nun 116-134 maddelerindeki acentelik tanımına bakmak lazım. Bu maddelere göre; "Acente ana firma hesabına kendi adına ticaret yapar. Ana firmanın Türkiye'de şubesi yoksa ana firma adına da yapılabilir. Ana firma adına hak koruma amacı ile hareket eder, dava açar, kendisine dava açılır, para tahsil edemez (özel izin gerekir), mukavele yapamaz (özel izne tabi), piyasa hakkında ana firmaya bilgi verir, alım satım dışında yaptığı hizmetler karşılığını ana firmadan isteyebilir."

Sözleşmenin akdi ile 'Lump Surn Fees' denilen bir ön ödeme yapılıyor. Ayrıca 'Royalty' adında devamlı ve belli dönemler hâlinde yapılan ödemeler söz konusu. Royalty ödemeleri genellikle brüt ciro üzerinden hesaplanıyor ve cironun bir oranı şeklinde saptanıyor. Nadiren aylık maktu ücretler halinde de belirlenebiliyor. Franchisor verdiği destek hizmetleri için ek ödemeler de isteyebiliyor. Ödemelerin ne şekilde yapılacağı da (nakit, açık hesap, akreditifli ödemeler) sözleşmenin bu başlığı altında düzenleniyor.

## UYGULAMA FAALİYETİ

İşlem Basamakları	Öneriler
<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Franchasing avantajlarını tespit ediniz.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Emlak komisyoncusuna giderek avantajların neler olduğunu öğreniniz.</li><li>➤ Franchisor firmalarından öğreniniz.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Franchasing dezavantajlarını tespit ediniz.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Franchisee emlak ofisinde öğreniniz.</li><li>➤ İnternetteki emlak sitelerinden araştırınız.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Franchasing – bayilik sistemleri arasındaki farkı sayınız.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Bayi sitemine göre çalışan firmalardan sistemin özelliklerini öğrenerek farkı bulunuz.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Franchasing – acentelik sistemleri arasındaki farkı sayınız.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Acente olarak çalışan firmalardan sistemin özelliklerini öğrenerek farkı belirleyiniz.</li><li>➤ Hangisinin daha avantajlı olduğuna karar veriniz.</li></ul>

## ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME

### A. OBJEKTİF TESTLER

Aşağıdaki sorulara doğru (D),yanlış (Y) olarak cevap veriniz

	Doğru	Yanlış
1. Franchise bir markanın isim hakkının kullanılmasıdır.		
2. Know-how, bilgi ve destek sağlamaktır.		
3. Franchasing sözleşmesinde tek taraf vardır.		
4. Franchise alana franchisor denir.		
5. Franchasing amacı para kazanmak ve dengeli paylaşmaktır.		

Aşağıdaki soruların cevaplarını yuvarlak içine alınız.

6. Bir franchisor firmanın yetkilerini bir ülke için başka bir firmaya vermesine ne denir?
- A) Master franchisee  
B) Sub franchisee  
C) Franchisee  
D) Area franchisee
7. Franchisee verdiği lisans bedeline ne denir?
- A) Franchise fee  
B) Royalty  
C) Advertising fee  
D) Hiçbiri
8. Aşağıdakilerden hangisi Franchasingin unsurlarındandır?
- A) Sistem  
B) Disiplin  
C) Bedel  
D) Hepsi

9. Emlak komisyonculuğu hangi franchise türüne girer?
- A) Ürün ve marka franchise sistemi  
B) Ulusal Franchasing  
C) İşletme sistemi franchise sistemi  
D) Uluslararası Franchasing
10. Aşağıdakilerden hangisi franchiseenin yükümlülüğu **değildir**?
- A) Franchise işletmesinin saygınlığını korumak  
B) Bilgilerini üçüncü kişilere açmak  
C) Franchisorun işletme kayıtlarını araştırmasını izin vermek  
D) Franchisora karşı dürüst davranmak
11. Aşağıdakilerden hangisi franchisee açısından franchisin'gin yararlarından **değildir**?
- A) Sürekli müşteri ve iş yapma imkânı sağlar.  
B) Kaliteye sahip olur  
C) Reklâm ve tanıtma giderleri artar.  
D) İşletmecilik riskini azaltır.
12. Aşağıdakilerden hangisi franchisor açısından Franchasingin yararlarından **değildir**?
- A) En az maliyetle büyüme ve gelişme sağlar.  
B) Sabit masraf yapmayacaktır.  
C) Personel gideri olacaktır.  
D) Kârını artıracaktır.
13. Aşağıdakilerden hangisi Franchasing- bayilik sistemleri arasındaki farklardan birisidir?
- A) Markayı kullanmak için başlangıçta bir bedel ödenir.  
B) Ulusal reklâm ve tanıtım kampanyalarında mali olarak katılır.  
C) Şahsın kişisel özellikleri ve iş tecrübesi ön plana çıkar.  
D) Hepsi

## DEĞERLENDİRME

Cevaplarınızı modülün sonundaki cevap anahtarı ile karşılaştırınız. Doğru cevap sayınızı belirleyerek kendinizi değerlendiriniz. Yanlış cevap verdiğiniz ya da cevap verirken tereddüt yaşadığınız sorularla ilgili konuları faaliyete geri dönerek tekrar inceleyiniz.

Tüm sorulara doğru cevap verdiyseniz diğer faaliyete geçiniz.

## B.UYGULAMALI TEST

Öğrenme faaliyeti ile kazandığınız beceriyi aşağıdaki ölçütlere göre değerlendiriniz.

- Franchasing ile bayilik arasındaki farkları belirleyiniz.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ	Evet	Hayır
1. Bayide ana firma kar payı bırakırken, Franchasingde franchisee franchisora kâr payı bırakır.		
2. Bayi bir aracıdır, franchisee ise bir yatırımcıdır.		
3. Bayi ulusal reklâmlara mali katkıda bulunmazken, franchisee bulunur.		
4. Bayilerin dekorasyon ve görüntüleri farklıdır, ama franchiseelerde aynıdır.		
5. Bayilerde markanın kullanma süresi ve yetkisi süreye bağlı olmazken franchisee’ de bir süre vardır.		
6. Bayi franchisee göre bağımsızdır.		

- Franchasing ile acentelik arasındaki farkları belirleyiniz.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ	Evet	Hayır
1. Acentelikte, marka ve isim birliği bulunmaz, Franchasingde birlik vardır.		
2. Acentelikte satış veya cirodan bedel ödenmezken franchisee öder.		
3. Acentelikte ticari aracılık ve ilgili muamelelerin takibinden oluşurken Franchasingde mal ve hizmet satılır.		
4. Acentelikte giriş ücreti ödenmezken Franchasingde ödenir.		

## DEĞERLENDİRME

Yapılan değerlendirme sonucunda “Hayır” şeklindeki cevaplarınızı bir daha gözden geçiriniz. Kendinizi yeterli görmüyorsanız öğrenme faaliyetini tekrar ediniz. Cevaplarınızın tamamı “Evet” ise bir sonraki faaliyete geçiniz.



# ÖĞRENME FAALİYETİ-2

## AMAÇ

Franchising sözleşmesini yapabileceksiniz.

## ARAŞTIRMA

- Franchising sözleşme örneğini internetten bularak sınıfa getiriniz.
- Bir emlak komisyoncusuna giderek yapmış olduğu sözleşmenin örneğini isteyerek sınıftaki arkadaşlarınızla paylaşınız.
- Emlak franchise veren firmaları araştırınız.
- Emlak franchise veren firmaların giriş ücretlerini araştırınız.

## 2. EMLAKTA FRANCHISING SİSTEMİ

Franchise almak, güvenli ve markalı yatırım yapmanın en uygun yoludur. Birçok yarar sağlarken, doğal olarak bazı riskler de getirir.

Emlakta franchise araştırırken 5 kademeli araştırma yapılmalıdır:

- Franchise adayını(franchisee) inceleme
- Franchise vereni ve markayı inceleme
- Hizmetler
- Yer seçimi ve bölge potansiyeli
- Anlaşma ve pazarlık

ayrı ayrı ve kapsamlı olarak araştırılmalıdır.



### 2.1. Emlak Franchise Adayını(Franchisee)Araştırma

Franchise alan adayın(franchisee) araştırılması en önemli aşamadır. Ne beklediği ve ne yapabileceği anlaşılmadan başlanan işler genelde hayal kırıklığı yaşatır. Öncelikle kendinizi incelemelisiniz. Bu inceleme konuları şunlardır:

- Potansiyeliniz
- Hedefleriniz
- Özellikleriniz
- Yaşanan zorluklar
- Franchise veren neye göre seçer
- Franchise alan neye para öder
- Kimden alıyorsunuz
- Fiyatı değerlendirme

### 2.1.1 Potansiyeliniz

Emlak için franchise alan adayı, öncelikle kendi isteklerini, potansiyelini ve yola çıkıştaki amaçlarını iyi değerlendirmelidir. Aşağıdaki sorulara gerçekçi yanıtlar vermeli, buna göre riskler üstlenmelidir:



- **Yatırım kapasiteniz**
  - Ne miktar yatırım yapmaya gerçekten hazırsınız?
  - Bunun ne kadarını kaybetmeyi göze alabilirsiniz?
  - İşten başlangıçta para kazanamazsanız neyle geçineceksiniz?
  - Bu miktardan fazla gerekmesi hâlinde nasıl tamamlamayı düşünüyorsunuz?
  - Kredi alma olanağınız var mı, bunun için neleri teminat gösterip riske atacaksınız, ne oranla bulacaksınız?

- Borç alma olanağınız var mı, aileden, arkadaşlardan ne vadeyle ne miktar borçlanabilirsiniz?
- Yatırımı vadeli karşılamak için uygun tedarik kaynaklarınız var mı?
- Ortaklık planınız var mı, gerekirse ortak bulabilir misiniz, ortaklığı yürütebilecek yapıda mısınız?

➤ **Becerileriniz**

- Emlak ile ilgili bir tahsiliniz var mı?
- Emlak komisyonculuğunun gereği olan teknik becerilere sahip misiniz?
- Emlak komisyonculuğuna kendinizden katacağınız neyiniz olduğunu düşünüyorsunuz?

➤ **Deneyiminiz**

- Geçmişte benzer bir iş kolunda profesyonel olarak çalıştınız mı?
- Yöneticilik tecrübeniz var mı?
- Geçmişte kendi işinizi yaptınız mı?
- Ailenizde kendi işini yapan yakın akrabalarınız var mı?
- Geçmişte kendi işinizi batırma, sorun yaşama, sorun çözme deneyimleriniz oldu mu?

➤ **Çevreniz**

- Size müşteri getirecek çevreniz var mı?(etki çevresi)
- İşletmenizin konuşulmasını sağlayacak, ilgi odağı olacak veya tavsiye edebilecek çevreniz var mı?

## 2.1.2 Hedefleriniz

- Emlak franchise adayı, işten ne beklediğini net ifade etmelidir.
- İşten kazanmayı beklediğiniz ortalama aylık gelir nedir? Tek gelir kaynağınız bu mu olacak, başka işleriniz de sürecektir mi?
- Emlak komisyonculuğunun size nasıl bir hareketlilik getirmesini bekliyorsunuz? Bütün gün ayakta geçen yoğun bir çalışma temposu, ağırlıklı oturarak beklenen bir iş günü, insanlarla sürekli konuşmayı gerektiren bir iş, ağırlıklı olarak ofiste kağıt işiyle uğraşacağınız bir yöneticilik fonksiyonu, teknik becerinizi kullanacağınız ve sahada yapılan bir uzmanlık .. Tercih sizin!
- Çalışma saatlerinizin ne kadar uzamasına tahammülünüz var? İş belli saatlerde bırakmak zorundaysanız önceden planlamalı, ona göre iş kurmalısınız.

- Emlak ofisini kendiniz mi yöneteceksiniz, bir yönetici mi istihdam edeceksiniz?
- Emlak komisyonculuğunu kaç sene sürdürmeyi planlıyorsunuz?
- Aynı işin benzerlerini başka yerlerde açmayı ister misiniz?

### 2.1.3. Özellikleriniz

- Emlak franchise alan aday, emlak işinin karakterlerine uygun olmasına dikkat etmelidir.
- İşin başında durmaktan, insanlarla ilişkiye girmekten sıkılmayan, küçük bir ekibe liderlik edip motive etmekten hoşlanan, küçük başarılarla mutlu olup kendini motive etmeyi beceren bir yapıda olmalıdır.
- Kurallara uymaya hazır olmalıdırlar. Kuralların içerisinde gelişmeye açık düşünmek, uygulamadan önce önermek, izin almak ağır gelmemelidir.
- İyi bir yönetici olmalı, işletmeyle, çalışanlarla başa çıkabilmelidir.
- İyi emlak komisyoncusu olmalı, müşterilerle bizzat ilgilenmeli, isteklerini veya şikâyetlerini anlamalı ve çözmelidir.
- Yaptıkları işten heyecan duymalı ve bunu etraflarına yansıtmalıdırlar
- İnsan kaynakları konusunda etkin olmalıdır.

### 2.1.4. Yaşanan Zorluklar

Emlak franchise alan adayın geçmiş iş yaşamı ve deneyimine göre bazı zorluklar tipik hâle gelmektedir:

- Profesyoneller genelde iş yaşamında kalabalık ve uzman bir kadroyla çalışmış olurlar. Bazı insanlara bu sorumluluk ağır gelir.
- Erken emekli olanlar, kendi işini kurmak hayaliyle emlak komisyoncusu olarak franchise alırlar. İşin temposu meslek yaşamı boyunca profesyonel dönemde alıştığından çok daha ağır gelebilir.
- Kriz nedeniyle işten çıkarılanlar, özellikle orta kademe yöneticileri, kendi işlerini kurdukları zaman büyük bir güvenceye sahip olduklarını düşünürler. Tersine, işin yürümesinin tek teminatı kendileridir. Kendilerinden kaynaklanan bir sorun yaşarlarsa sadece işlerini değil, yatırdıkları parayı da kaybederler.
- Çiftler, özellikle genç çiftler birlikte çalışmak için emlak franchise alırlar. Aralarında yaşanan kişisel sorunlar işe yansır, olumsuz etkiler.

- Sermayedar ortak almış emlak komisyoncuları, işler gelişip sermaye biriktirdiklerinde birlikte hareket etmek ve karı paylaşmak istemezler.
- Daha önce emlak komisyonculuğunu bireysel yapan kişi emlak franchise aldıklarında, sektörden gelen farklı alışkanlıklarını sisteme aykırı da olsa terk edemezler.
- Yerlerini kiraya vermektense kendileri değerlendirmek için emlak komisyonculuğu franchise alanlar, kazançlarını sürekli oturdukları yerden kazanacakları gelire karşılaştırırlar. Genelde de beğenmez, çalışmaktan sıkılırlar.

### **2.1.5. Emlak Franchise Veren Neye Göre Seçer?**

Emlak franchise satmak, kolay bir iştir. Çünkü markanın büyümesine, işleyen dükkânların hevesine kapılan girişimciler franchise almak için ısrarcı davranırlar. Zor olan, franchise almak isteyenler arasından en doğru adayı seçmektir. Yanlış seçim sıklıkla kötü işleyen bir dükkân, memnuniyetsiz bir yatırımcı, sürekli sorun çıkaran bir işletme ve eninde sonunda ya kapanan veya devredilen bir franchise demektir.

Franchise veren bütün adaylardan aynı parayı alacağına göre, aralarından kendine en yararlı olacağı seçecektir. Onun gözünde “en yararlı” olmanın şartlarını bilerseniz, en iyi bölgeyi, en iyi şartlarla alma olanağınız olur.

Maddi yeterlilik, aranan önemli şartlardandır. Bunun için maddi durumu kritik olmamalıdır. Franchise işletmenin gerektirdiği yatırımı borçlanmadan yapabilecek gücü, kazandıracağı parayla yetinecek bir yaşam tarzı olmalıdır. Ödemelerini aksatmamalı, arada sarkanlar olsa bile bunu umursamazlıkla alışkanlık hâline getirmemelidir.

Sorun yaşatmayacak olmak, önemli bir ölçütlerdir. Kurullarla ve sistemle uyum içinde çalışacak, franchise verenin çalışanlarıyla ekip havasına girecek, arada destek alamasa da kendi sorunlarını çözebilecek, yerine göre kendi geliştirdiği çözümleriyle sisteme yenilikler getirecek kişiler çok sevilir.

Müşteri şikâyeti getirmeyen işletmeler değerlidir. Çoğunlukla müşterilerle doğru yöntemle muhatap olduğunda şikâyetler anında yerinde çözülür. Franchise alan merkeze şikâyet yansıtmayacak kadar iyi müşteri ilişkileri yürütebilmelidir.

### **2.1.6. Emlak Franchise Alan Neye Para Öder?**

Franchise sisteminin içinde belli bedeller, riskler vardır. Doğal olarak aynı bedel bir yatırımcıya pahalı gelirken diğeri ucuz bulabilir. Aynı işletme bir yatırımcıya para kazandırırken öbürünü batırabilir. Emlak franchise alanın fiyatı ve şartları kendi ölçütlerine göre değerlendirmesi şarttır. “Fiyatı bu, ne yapalım”, “Herkes veriyor, demek ki ediyor.” türünden ezberci yaklaşımlar çok sakıncalıdır.

Emlak franchise zincirine girerken neye para ödendiği şöyle sıralanabilir:

- Hemen başlayacak, hemen müşterisini bulacak, hemen öğrenilecek hazır emlak işine girilmektedir. Bir anlamda hazır iş devralınmış gibi olmaktadır. Emlak işine çok yabancıysanız ve başka türlü giremeyecekseniz, bu devrin değeri sizin için yüksektir, biraz masraf ve zahmetle işin temelini öğrenebilecekseniz devre para vermek yazıktır.
- Yıllara dayanan deneyim, el kitabı ve eğitimle aktarılmaktadır: Eğer ortada yazılmış bir kitap, tutarlı bir eğitim, güvenilir bir kadro yoksa, söz konusu deneyim var olsa bile aktarılamaz. Kendiniz çabalayıp öğrenmek zorunda kalırsınız. Bunun için bir bedel ödemeniz gerekmemelidir.
- Ticari sırlar aktarılacaksa, ortada gerçekten sır sayılacak kıymette bir bilgi olmalıdır. Eğer herkesin bildiği, düşük ücretli bir uzmanı alınca erişilen bilgiler söz konusuysa bunun için yüksek bedel ödemek gerekmemelidir.
- Marka kullanım hakkı belli bir süre için kiralanmaktadır. Eğer marka değerliyse, müşteri nezdinde itibar görüyorsa bu bir değer ifade eder. Müşteri farkında değilse veya umursamıyorsa, markanın değerinden söz etmek olanaksızlaşır. Kendi markanızla iş yapmanız hâlinde hiç olmazsa günden güne değer kazanacak olan sizin markanız olur.
- Zorluklar yaşandığında merkezden alınacak desteğin değeri büyüktür. Bazen toplu iş gönderir kâr sağlar, bazen akıl verir tasarruf sağlar, bazen sadece önlem aldırır riski yok eder, ama muhakkak her franchise alan için farklı değerde bir maddi karşılığı vardır. Eğer ihtiyaç duyduğunuzda destek alamıyorsanız, bu karşılığı yok sayabilirsiniz.
- Toplu reklam ile önemli bir avantaj sağlanır. Kendi başınıza yapacağınız reklamın değerini hesaplayın, iş olarak geri dönüşünün toplu reklam yapıldığında daha etkin olacağını varsayın, belli bir değer biçin. Eğer firma reklam yapmıyor veya etkisiz reklamlara para harcıyorsa, bu değeri yok saymalısınız.
- Denetim, franchise zincirlerin verimliliğinin güvencesidir. Denetimler yapıcı, yanlışları önleyici, destek olucu mahiyette sürdürülmelidir. İşletmenin diğerleriyle ve geçmişteki kendi durumuyla rakamsal karşılaştırması denetimden çıkmalıdır. Eğer denetim yasak savma kabilinden, nesnel gözlemlere dayanmayan, “teftiş” havasında yapılıyorsa, bu franchise alan için önemli bir değer kaybı ve risk unsurudur.
- Franchise anlaşması ile uzun süreli bir bağlantı yapılmaktadır. Sürenin kaç yıl olduğu, uzatılmasındaki şartlar, biterse ne olacağı iyi anlaşılmalıdır. Sanki anlaşma bittiğinde işletmenin hiçbir değeri kalmayacakmış, franchise alan ceketini alıp çıkacakmış gibi hesap yapılmalı ve süre içinde edilecek kârlar hesaplanmalıdır. Gerisi için hiçbir güvence olmadığı unutulmamalıdır.

- Franchise verenin geçmişte kaç işletmesinin kapandığı, kaç işletmecisinin devrettiği, kaçıyla mahkemelik olduğu tam bilinmelidir. Her şeyi iyi gözükse bile, sizin de sorun yaşama olasılığınız aynı oranda mevcuttur.

### 2.1.7. Emlak Franchise Kimden Alıyorsunuz?

- Emlak franchise alırken kiminle muhatap olduğunuza dikkat edin.
- Size satan kişi satıştan prim alan bir satış elemanı mı, bir daha yüzünü görmeyeceğiniz bir aracı mı, işin sahibi mi, yıllarca içinde bulunmuş bir üst düzey yetkili mi, kendi yerini devreden bir işletmeci mi, her zaman franchise alanlarla çalışan bir kuruluş mu tam olarak öğrenin.
- Sizi kandırır ve zarar etmenize neden olursa ne kazanacak, ne kaybedecek?
- Daha önce franchise sattıkları, aldıkları bilgiden ve sağladıkları ticari sonuçtan memnun mu?
- Sonradan ilişkiniz sürececek mi, üzerinde bir yaptırımınız var mı?
- Memnun kalmamanız halinde iş size yük haline gelirse sizi bu yükten kurtarabilir mi? Sonradan ondan ne gibi bir talepte bulunabilirsiniz?

Sistem hakkındaki bilgileri aldığımız kişilerin işe ne kadar vakıf olduğunu, bilgilerin yaşanmış olaylara mı dayandığını, kulaktan dolma bilgiler mi olduğunu, bir başkasının süzgecinden geçip mi verildiğini, ne derede doğru olduğunu araştırın.

### 2.1.8. Fiyatı Değerlendirme

- Emlak franchise verenler, başlangıçta talep ettikleri giriş bedelini bazen belli hesaplara dayandırarak bulurlar, bazen de talebe ve rakiplere bakıp belirlerler.
- Franchise giriş bedeli ve kullanım bedeli, borsa fiyatı gibi veya rakiplere göre belirlenemez. İş yapmak isteyen girişimci, işin getirisine göre karar verir. Yatırımına en hızlı ve güvenli geri dönüşü sağlayacak olan işi seçer.
- Kendi çabası ve bilgisiyle yapacağı işin geri dönüş süresi 1 yıl olursa, markalı ve güvenli olduğu için franchise işin 2 yılda geri dönmesine razı olur, ama 5 yılı göze almaz.
- Örneğin 100 liraya yapılacak bir yatırım, ayda 10 lira kâr sağlarsa, kendini  $100/10=10$  ayda geri öder.
- Eğer aynı yatırımı franchise olarak yapar ve üzerine 20 lira franchise giriş bedeli koyarsanız yatırımınız 120 lira olur, ayda 10 lira kazanarak kendini 12 ayda geri öder. Yani %20 uzar.

- Cirodan %5 franchise kullanım bedeli öderseniz, kârınız ayda 9,5 liraya iner. Yatırımın geri dönüşü  $120/9,5 = 12,5$  ay olur, yani süre işi kendiniz yapmaya göre %25 uzar.

Küçük boyutlu bir perakende yatırımının geri dönüşünün işi kendiniz yaptığınızda 1-2 yıl, franchise alındığında 2-3 yıl olması ülkemizde yatırımcılar tarafından normal karşılanmaktadır.

Ekonomi stabil hâle geldikçe, iş yapmanın garantisi arttıkça daha çok para işe girmekte, yatırımın geri dönüş süresi uzamaktadır. Gelişmiş ülkelerde küçük yatırımın geri dönüşü normal şartlar altında 5 yıl olarak beklenmektedir. Ülkemizde de enflasyon düşüp kredi olanakları arttıkça hızla bu duruma gelinecektir.

Hesabı yaparken yatırım yaklaşık bilinir, gelir tahmin ve umut edilir. Bu konuda varsayımlarla değil, büyüklük ve çevre olarak benzer işletmelerin yaptıkları gerçek cirolarla yola çıkmak daha sağlıklı olacaktır. Ancak sonuçta yapılacak ciro ve kâr işletmecinin becerisine kalacaktır, başka işletmenin karlı çalışması ancak ölçü olabilir, garanti olamaz.

## 2.2. Franchise Vereni( Franchisoru ) ve Markayı İnceleme

Franchise vereni (franchisor) ve markayı incelerken şu konulara bakılır:

- Niyet ve kabiliyet testi
- Kaydi bilgiler
- Franchise bilgileri
- Finansman
- Yayılma
- Franchise destekleri
- Ödemeler
- Bilgi kaynakları
- Franchisor seçiminde dikkat edilmesi gereken hususlar

### 2.2.1. Niyet ve Kabiliyet Testi

Emlak franchise alan(franchisee)adayı, öncelikle franchise verenin niçin ve nasıl franchise verdiğine, yani “niyetine” ve “kabiliyetine” bakmalıdır.

Franchise vermekteki niyetini anlarsa, gelişmeleri ve yazılı olmayan kuralları çok daha kolay tahmin edebilir. Örneğin,

- Dedesinden kalan meşhur markasını, bu işin okulunda okumuş oğluyla birlikte franchise etmek için yola çıkan girişimci, markasına halel getirecek hiçbir şey



yapmaz, yaptırmaz, risk almaz. İşten emin olmadan, kendi felsefesini paylaşmayan birine, tutmayacak bir yere franchise vermez. Franchise alınca yanılma ihtimali düşüktür.

- Maddi olarak batmakta olan ve kendini kurtarmak için markasının haklarını satan biri, işi önüne gelene verir, çoğu başarısız olur, kendisi de gereği gibi yönetmeye kaynak ayırmaz. Franchise almanın sonu büyük ihtimalle hüsrana olacaktır.

Emlak franchise verenin kabiliyetinin anlaşılması ise aynı derecede önem taşır. Marka sahibi iyi niyetle istese bile, franchise sistemini ve markasını yönetmeyi beceremeyebilir, Sonuçta başarı sağlanamaz. İşletmeler kendi başlarına kalırlar:

- Hiç iş ve marka yönetmemiş, hep dükkânın başında esnaflık yapmışsa, franchise sisteminin gereklerine, iş dünyasının akışına vakıf değildir, işin üzerinde öğrenmesi ise zordur, hatalar yapar. Büyük ihtimalle her yerden tasarruf hevesine kapılır, işi kilitler.
- Hiç ekip yönetmemişse, eğitimi yetersizse, kaliteli ve pahalı elemanları çalıştıramaz, işini bilen sağlam bir kadro kuramaz. Birkaç kere çalışanlarını değiştirir, sonra kendi gibilerle, kendisine sadık ama yetersiz bir kadroyla kalır. Büyük ihtimalle kısır çekişmelere dalar, iş çıkaramazlar.
- Hissi davranan, hırslı, aklı havada, aşırı risk alan, kişisel ispat kavgası veren vb. gibi “tehlikeli” ortaklar veya yöneticiler işin başındaysa, firmanın içi kısa sürede cadı kazanına döner. Menfaat çatışmaları, dedikodular, güvensiz yaklaşımlar ortalığı kaplar. Büyük ihtimalle alınan risk gerçekleşir, ama faturayı riski alan değil franchise alanlar öder.

Franchise alan adayı, “niyet” ve “kabiliyet” testinden geçen marka ve firmaları incelemeye başlamalıdır.

### 2.2.2. Kaydi Bilgiler

Firma hakkında aşağıdaki bilgiler mümkünse kaynakları görülerek alınmalıdır:

- Firmanın maddi varlıkları nedir, bilançosuna yansıyan hangileri, ortakların şahsında olan hangileri?
- Firmanın ödeme gücü ne durumda, vergi, SSK gibi devlet borcu var mı, banka kredisi ne düzeyde, ödeyebiliyor mu?
- Firma onaylı bilanço veriyor mu?
- Marka tescili firmaya mı ait, başkasına ait olan markanın kullanım hakkını mı satıyor?

- Firmanın tek işi mi var, birden fazla markanın satışıyla mı ilgileniyor?



### 2.2.3. Emlak Franchisor Bilgileri

- Firmanın franchise geçmişi başarılı sayılabilir mi? Kapanan, batan, rakipler karşısında ezilen bayileri olmuş mu?
- Kendi işletmeleri ile mi başlamış, yoksa işletme deneyimi yok mu?
- Tüm franchise işletmelerin adres ve telefonlarını verdi mi, yoksa bazılarını sakladı, kendisi hakkında iyi konuşacak işletmelere mi yönlendirdi?
- İşletmeler kendinin mi, franchise mı?
- Kısmen kendisi işletiyorsa hangi yerleri kendinde tutuyor, becerebildiği yerde kendisi para kazanmak gibi bir felsefesi mi var?
- İşletmeler birbirine rakip olabilir mi, örneğin emlak bürolarında olduğu gibi merkezin ofisi olması müşteriyi oraya kaydırır mı?
- İşlemeyen yerleri devralıp, rehabilite edip, franchise etme modeli var mı?
- Büyükşehir ve İstanbul deneyimi yeterli mi?
- Kaç yıldır faaliyette, kaç yıldır franchise veriyor?
- Sahiplerinin iş geçmişi ne, yöneticileri hangi firmalardan nasıl bir deneyimle gelmişler ?
- Anlaşmayı ve firma bilgilerini ne zaman veriyor, imzadan önce okumaya zaman tanıyor mu, yoksa aceleye mi getiriyor?

#### 2.2.4. Finansman

- Finansman destek paketi var mı?,
- Bankalar nezdinde makbul bir firma mı?
- Marka, bankalardan kredi bulmayı kolaylaştırıyor mu?
- Yatırım miktarı için kesin rakamlar verebiliyor mu ?
- Söylediği fiyatlara çıkarabiliyor mu, diğer franchise alanlar ne diyor?
- Yatırım harcamalarını vadeli ödetiyor mu?
- Yatırım harcamaları içinde açıklanamayan pahalılık unsurları var mı?

#### 2.2.5. Yayılma

- Nerelerde işletme açtırmış?
- Ne kadar süre içinde nerelere yayılacak?
- Başarılı ve başarısız olduğu tipik semtler, bölgeler var mı?
- Kendine ait işletmeleri nerelerde açmayı tercih ediyor?
- Birden fazla yer işleten franchise alanlar var mı, nerelere açmışlar?
- Yeni açılacak yerlere bakan uzman ekibi var mı?
- Yapılacak yerlerin projesini ücretli mi veriyor ücretsiz mi?

#### 2.2.6. Franchise Destekleri

- Pazarlama planı var mı, ne zaman ne etkinlik yapacaklarını biliyorlar mı?
- Eğitim altyapısı var mı, veriyor mu, ücretli mi?
- Denetim sistemi var mı, etkin mi?
- Destek için yeterli personeli var mı?
- Eleman temininde yardımcı olacak mı?
- Özel bilgisayar programları var mı, etkin mi?
- Yerel tanıtımın rolü ne, etkin yöntemler geliştirmiş mi?
- Kendine has yöntemleri var mı?
- El kitabı var mı?
- Satış teknikleri etkin mi?

### 2.2.7. Ödemeler

- Merkezi reklam payı ne kadar, nasıl alınıyor?
- Reklâm fonunun harcamaları raporlanıyor mu, franchise alanlar doğru kullanıldığını düşünüyorlar mı?
- Franchise alanların reklâm fonunun kullanımını üzerinden söz hakkı var mı?
- Giriş bedelleri ve royalti yörelere göre farklı mı?
- Duruma, zamana, adama göre farklı ödeme miktarı veya vadesi mümkün mü?

### 2.2.8. Bilgi Kaynakları

Emlak franchise alma öncesinde dikkatli bilgi toplamak gerekir. Ancak temel bilgi kaynağı firma olacağı için alınacak bilgiler yetersiz kalabilir. Franchise alanlara gidildiğinde bazen yanlış yönlendirmeler yaşanabilir. Örneğin adayın açmak istediği yere kendi açmak isteyen veya başka yer açılmamasını isteyen birine sorulursa caydırmaya yönelik konuşur.

- Rakip görmeyenler doğru bilgi verirler.
- İşleyen dükkânlar en iyi bilgi kaynaklarıdır. Dikkatli bir göz tüm işletme sorunlarını, ciroyu, müşteri memnuniyetini kolayca çıkarır.
- Rakiplerin işletmelerinden de bilgi alınabilir. Genelde sohbet etmek için ziyaret etmek ve doğrudan niyetini söylemek, iyi sonuç vermektedir.
- Gazetelerin ve dergilerin girişim sayfaları, her ne kadar firmalardan gelen bilgileri yayınlasalar da, iyi bir derlemedir.
- UFRAD'ın her yıl yayınlanan rehberi, sürekli ve kapsamlı bilgi sunmaktadır.
- Franchise fuarları, UFRAD tarafından desteklenmekte ve sektörün birçok firmasını, aynı zamanda yurt dışından gelen markaları kapsamaktadır. Birçok yatırımcı kararını fuar sonrasına ertelemekte, fuarda tüm markaları bir arada görme olanağını kaçırmak istememektedir. ( Bayim olur musun? Franchising ve markalı bayilik fuarı adında 07-10 aralık tarihleri arasında İstanbul'da düzenlenmektedir.)
- UFRAD tarafından düzenlenen Anadolu seminerleri, "road show" adı altında da yapılmakta, İstanbul dışındaki illerde yatırımcılara marka alternatiflerini sunmaktadır.

**Resim 2.1: UFRAD'ın düzenlemiş olduğu fuardan bir emlak firmasının standı**

Franchise alma kararı öncesinde en iyi bilgi kaynağı, daha önce emlak franchise alanlardır. Birden fazla franchise alanla konuşmak ve şu konulara açıklık getirmek şarttır:

- Başlangıçta verilen bilgiler doğru muydu?
- Yatırım miktarı doğru tahmin edildi mi, beklenmedik harcama çıktı mı?
- Sağlanan donanım ve ekipman uygun muydu?
- Destek hizmetleri hızlı ve etkin mi, elemanları işten anlıyor mu?
- Gereksinimden önce destek veriyor mu, yoksa sorun çıktığında mı aranıyor?
- Eleman sorunları vb. den ötürü destek veremediği durumlar yaşandı mı?
- Başa baş noktası nerede yakalandı?
- Başlangıçta yeterli eğitim verdi mi, işbaşı eğitimi anlaşma boyunca sürüyor mu?
- Kârlılık öngörülen seviyede mi?
- İş bırakan neleri geri verebiliyor?
- Ciddi anlaşmazlıklar oldu mu, nasıl çözüldü?
- Hakemlik kurumu var mı?
- Sorun yaşandığında makul süre tanıyor mu?
- Mahkemeye intikal eden anlaşmazlık var mı?
- Sürekli verilen raporlar neler?
- Raporlar incelenip değerlendiriliyor mu?
- Merkezi reklam etkin mi?
- Yerel tanıtıma destek oluyor mu?
- Sözleşmenin hangi maddelerini değiştirmek isterdi?
- Franchise alacaklara ne tavsiye eder?

### **Resim 2.2: Diğer bir emlak franchisorun standı**

## **2.2.9. Emlak Franchisor'un Seçiminde Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar**

Franchisor firmanın verdiği bilgilerin neler olması gerektiği ABD'de kesin olarak tanımlanmıştır. Ülkemizde ise kesin bir tanımı yoktur. ABD'de franchisee'lerin ve bayilerin ortak bir derneği vardır : "American Associated of Franchisees & Dealers". Dernek, franchise almayı düşünenlere, franchisor seçerken dikkat edilmesi gereken hususları 7 başlık altında belirtmiştir.

- **Franchisor firma öncelikle hizmetini satmaya çalışmalıdır.**

Bazı firmalar öncelikle franchise satmayı tercih ederler. Kısa vadede hızla satılan dükkânlardan gelen para, uzun vadede dükkânların gelirinden alınacak yüzdelerden daha cazip olabilir. Bu durumda franchisee kendini kısa süre sonra yalnız bulabilir.

- **Franchisor firma pazarlama kanalı olarak öncelikle franchisee'lerini kullanmalıdır.**  
Satışının çoğunu kendi dükkânlarında yapan ve hizmeti, katalog, tv gibi değişik kanallardan pazarlayan franchisorlar tercih edilmemelidir. Franchisor, pazarlamada franchiseeye muhtaç durumda ise daha iyi ilişkilerin kurulması doğaldır.
- **Hizmetin hazır bir pazarı olmalıdır.**  
Pazarı doymuş bağımsız işletmelerden alınmaya alışılmış bir hizmet söz konusu ise zincirin halkası olmak, beklenen verimi getirmeyebilir.
- **Marka iyi bilinmeli ve tanınmalıdır.**  
Yatırımcıyı franchise almaya yönlendiren en önemli etken markadır. Markanın hangi kesimlerce, nasıl bilindiği üzerinde durulmalıdır. Değişik müşteri gruplarının görüşleri alınmadan franchise almaya karar verilmemelidir.
- **Franchisor firma yeterli eğitim, sürekli destek ve etkili bir pazarlama sunabilmelidir.**
- **Franchisor firmanın franchisee'leri ile ilişkileri iyi olmalıdır.**  
Sistemin işleyişi, eğitimin yeterliği açısından franchisor'ın bilgisi sorgulanmalıdır. Franchisor aleyhine açılmış dava olup olmadığı, gerekçeleri ve sonuçları öğrenilmelidir.
- **Franchisee veya franchisor tarafından işletilen dükkanların satış ve maliyetlerinin detayları açıklıkla verilmelidir.**

Bunların dışında, franchise-veren firmanın Ulusal Franchising Derneği'nin açıkladığı dürüstlük ve açıklık ilkelerini taahhüt edip etmediğinin araştırılması gerekir.

Franchising sözleşmesinin imzalanmasından önce ise, anti-tröst yasaları, tescil yasaları, Borçlar Kanunu'nun 19., 20. maddelerinin incelenmesi ve sözleşmenin Franchising tecrübesi olan bir avukat rehberliğinde imzalanması uygun olacaktır.

**Resim 2.3 : Franchisor seçerken markanın tanınmasına ve ödül almasına dikkat ediniz.**

## 2.3. Hizmetleri İnceleme

Hizmetleri inceleme konuları şunlardır:

- **Ne satacağız?**
- **Marka araştırma**
- **Fiyat araştırma**
- **Rakip Araştırma**

### 2.3.1 Ne Satacağız?

Sistem kapsamında sunulan hizmetler, işin esasını oluşturur. Franchise dünyasının birinci kuralı, **hizmet iyi olmalıdır**. Kötü bir hizmet ne kadar pazarlama becerisi gösterirse gösterebilir, hiç bir yere gidilmez.

Franchise alan yatırımcının öncelikle ürüne(hizmete) inanması ve arkasında durması şarttır. Ürünü(hizmeti) sevmeyen, beğenmeyen, kendine layık görmeyen işletmeci satamaz da.

### 2.3.2. Marka Araştırma

- Marka tescili ve ürün patenti var mı?
- Pazarlama bütçesi var mı, markaya destek sürüyor mu?
- Marka kaç yıllık, şekil veya imajda değişiklik gündemde mi?

**Resim 2.4: örnek bir marka tescil belgesi**

### 2.3.3. Fiyat Araştırma

- Hizmet kalitesi ve fiyatı uygun mu?
- Müşterinin komisyon algısı nedir?
- Rakiplerin fiyatlarına göre nasıl?

### 2.3.4. Rakip Araştırma

- Piyasadaki esas rakipleri kimler?
- Rakipler arasında yeni gelecek yabancılar var mı?
- Rakipler maddi, insan kaynağı ve ürün olarak firmadan güçlü mü?
- Rakiplerin uzun vadeli hedefleri neler?

- Rakipler düzgün çalışan firmalar mı?

## 2.4. Yer Seçimi Ve Bölge Potansiyeli

Yer seçimini ve bölge potansiyelini etkileyen faktörler şunlardır:

- Yer seçimi kararı
- Bölge koruma
- Bölge inceleme
- Ciro tahmini
- Yeri inceleme

### 2.4.1 Yer Seçimi Kararı

Yer seçimi, emlak işinde en hayati karardır. Önemini vurgulamak için başarının en önemli üç faktörünü “yer, yer, yer” diye sayarlar.

Franchise alırken çoğunlukla bir korumalı bölge verilir ve bir dükkân yeri seçilir. Franchise veren firmanın yetkilileri her ne kadar bu konuda uzman olsalar dahi, sonuçlarını franchise alan taşıyacağı için işi incelemek ve doğruyu yanlış anlamak zorundadır.

### 2.4.2. Bölge Koruma

Bölge koruma, anlaşma ile verilen bir haktır. Rekabet kanununa göre bir bölgede başkasının satış yapmasını engellemek yasaktır. Yani her franchise alan isterse başkasının bölgesine satış yapabilir.

Ancak franchise anlaşmasında o bölgede başka emlak ofisi açtırılmayacağı garantisini verilebilir. Bununla birlikte franchise alanların birbirlerinin bölgesine girmeleri karşılıklı olarak her ikisini de yıpratacağı için sadece tavsiye ile de kontrol altında tutulabilir, bölge ihlalleri engellenebilir.

### 2.4.3. Bölge İnceleme

Bölgenin kapasitesi, potansiyel müşteri hesabıyla çıkarılır. Bölgede yaşayan ve alışverişe gelen müşteri sayısı bulunur. Nispeten kapalı ekonomili şehir ve semtlerde nüfus doğrudan bilgi veren bir büyüklüktür.

### 2.4.4 Ciro Tahmini

İş yapılacak dükkân seçildikten sonra, orada ne ciro ve kâr edileceğine dair tahminlerde bulunulur. Tahmin yaparken tüketimden ve gelirden hareketle ayrı ayrı hesap



yapılmalıdır. Yani potansiyel müşterilerin alışkanlıkları ölçülerek dükkanda ne gibi hizmetlerin verileceği tahmin edilebilir.

### 2.4.5 Yeri İnceleme

Franchise verenin uzmanlarının yer seçiminde nasıl destek olduğu, ne gibi incelemeler yaptığı, neyi kime raporladığı bilinmelidir.

- Müşteri kaynakları (metro çıkışından günde 25.000 kişi, yakında 1100 yataklı hastane, 3500 öğrencisi olan üniversite, öğrenci yurdu, 600 koltuklu sinema, alışveriş merkezine gelen haftada 45.000 kişi, otobüs durağı, vb.)
- Alışveriş merkezleri (civarda ne nitelikte müşteri var, civardaki alışveriş yoğunluğu başka nerede toplanıyor, ileride yakınlarda açılacak alışveriş merkezi var mı, aynı alışveriş merkezinde hangi markalar olacak, kaçınıcı katta, nerede yer alınması öneriliyor, vb.)

## 2.5. Anlaşma ve Pazarlık

Üretim, işletme ve pazarlamadan oluşan bir sistem olan Franchising, franchise veren ile franchise alan arasında ilk tanışma ve temasla başlar, müzakerelerle gelişir, sözleşme imzalanması ile yürürlüğe girer.

Eğer iş karlı, franchise alan memnun, franchise veren ilgiliyse, ilişki pürüzsüz yürür. Franchise alanın, sözleşmeyi detaylı okumadan imzalaması ve yıllarca kapağını açmaması sık rastlanan bir durumdur ve çok da sağlıklıdır.

Franchise alanın sözleşmenin detaylarını araştırması, açıklarını araması, hukukçulara danışması halinde, sürtüşme başlamış demektir. Sonuçta kimin haklı, kimin güçlü, kimin kazançlı çıktığı genellikle fark etmez. Hata ilişkidir. Sorunun nedeni, franchise alanların yanlış seçilmesi, yanlış beklentiler yaratılması, yanlış pazarlama yapılması, eksik destek verilmesi, rekabete ayak uydurulamaması, vb. olabilir. Her durumda hata tek taraflı olamaz.

Franchise ilişkisinin sürekli ve karşılıklı memnuniyet verici olabilmesi için, denge içinde yürütülmesi şarttır.

Tarafların güçleri, sisteme katkıları, sistemden sağladıkları yararlar ve beklentileri denge içinde olmalıdır.

### Resim 2.5: Anlaşmayı dikkatli yapınız.

Franchise ilişkisinde taraflardan biri bilgisi, markası, yatırımı, pazarı, çalışması, mağaza yeri vb. karşılığında hak ettiğini alamazsa veya alamadığını düşünürse, motivasyonunu kaybeder, sistemi bozma eğilimine girer. Franchise alan bu duygu içindeyse, genellikle kendisine kısa vadede daha fazla kazandıracak fakat sistemi bozucu davranışlar gösterir. Franchise veren bu duygu içindeyse sisteme verdiği destek zayıflar. Her iki durum

da bindiği dalı kesmekten farksızdır.

Franchise sisteminde sıkça rastlanan bir sorun da, yanlış beklentilerle yola çıkan girişimcilerin uğradıkları hayal kırıklığıdır. Franchise verenin gayret göstermeden, sadece markasını kullandırma karşılığında para kazanacağını düşünmesi veya franchise alanın, parayı verip anlaşmayı imzaladığında işlerin kendiliğinden yürüyeceğini, paraların akacağını sanması gibi. Kaçınılmaz olan hayal kırıklığı, sistemi içinden çürütecektir.

Bu sorunun çaresi, franchise almadan önce tam bilgilenmek, yanlış beklentilere yer vermemek, boş vaatlerde bulunan franchise vereni tanıyıp inanmamaktır.

### 2.5.1. Devredilen Haklar

Franchise sözleşmesi ile belirli bir süre için devredilen haklar, sözleşmenin kapsamına göre şunlar olabilir.

- Ticaret markası kullandırılır.
- İşletme ve pazarlama sırları ile edinilmiş deneyimler el kitabı ve eğitimle aktarılır.
- Patent hakları kullandırılır.
- Fikir ve sanat eserleri sayılacak haklar kullandırılır.
- Bina kullanım hakkı verilir (yer franchise verenin ise)

Franchise veren, devre konu olan hakların (marka, lisans, patent, know how, vs.) sahibi olmak zorunda değildir.

Söz konusu hakların kullanım hakkına sahip (mutasarrıf) olabilir, irtifak hakkına (kısmen kullanma hakkı) sahip olabilir, intifa (kullanma) hakkına sahip olabilir (marka başkasına satılsa bile kullanmaya devam edebilir), kiralamış ve kiraya verme hakkı olabilir.

Franchise almadan önce, parayı alan kişinin, devredilen haklar üzerinde ne gibi bir tasarrufu olduğunu araştırmak, franchise alanın yükümlülüğüdür.

### 2.5.2. Ödenen Ücretler

Franchise sözleşmesi ile franchise alan belli zamanlarda belli ödemeler yapar. Genellikle royalti ve isim hakkı olarak tanımlanan ödemeler, bazı durumlarda değişik esaslara bağlanabilir.

- **Franchise yenileme bedeli:** Franchise anlaşmasının süresi bittiğinde, taraflar anlaşmayı yenilemek istediklerinde franchise alanın bir ücret ödemesi istenir. Bu ücret yaygın uygulamada başlangıçta verilen miktar kadar olmaz. Franchise

alanların ilgi ve güvenini kazanmak için yenileme ücretinin ne kadar olacağı da baştan belirlenmelidir.

- **Ek hizmet ücreti:** Franchise veren, bazı ek hizmetler sunarak karşılığında franchise alandan bir bedel isteyebilir. En sık rastlanan örnek, franchise verenin ham madde ve yardımcı maddeleri temin etmesi, karşılığında ürün bedeli ve nakliye bedelini almasıdır. Bunun dışında Amerika’da muhasebe tutma, çek düzenleme, sigorta, emeklilik programı gibi örneklere de rastlanmaktadır. Bu tür hizmetlerin tek elden verilmesi sinerji ve tasarruf sağlıyorsa, katılım zorunlu değilse, sisteme güç katmaktadır. Franchise veren anlaşmadan aldığı güçle franchise alanlarını kendisinden ürün veya hizmet almaya zorluyorsa, sistem zarar görmektedir.
- **Bölge tekeli ücreti:** Franchise alanlar, başarılı oldukları takdirde aynı sistemin başka noktaları için de talip olmaktadır. Bu gibi durumlarda birden fazla franchise işletme açma olanağı tanıyan bir bölgenin tahsisi, bedel karşılığında yapılmaktadır.
- **Reklam fonu katkı payı:** Franchise sistemlerinin vazgeçilmez unsuru, etkin reklam ve tanıtımdır. Franchise veren, franchise alanlardan genellikle cirolarıyla orantılı olarak bir reklam katkı payı toplar. Bu fonun yönetimi çoğunlukla franchise alanların da katıldığı komiteler tarafından yapılır.

Reklam fonunun harcanma yeri franchise alanlar arasında sürekli bir huzursuzluk kaynağıdır. Ortak fonun harcama yeri, tüm franchise alanların ortak yararına olabilecek, kitlelere hitap eden medyalar olmalıdır.

Reklam fonu için fatura kesilirse, KDV eklenir, tüm masraflar da katılımcılara bölünerek faturalanır, KDV mahsup edilir. Reklam fonu için yaygın olarak fatura kesilmez, KDV eklenmez. Para bir anlamda “emanete” alınır, parayı verenler adına harcanır. Bu durumda yapılan franchise veren ve alan için masraf yazılamaz.

- **Ödenen bedelin amortismanı:** Franchise alınırken ödenen franchise giriş bedeli, franchise veren açısından amortismanı tabi gayrimaddi haktır. Franchise kullanım bedeli ödemeleri ise doğrudan masraf yazılır. Franchise alan her ikisini de masrafa yazar.
- **Sözleşmelerde pazarlık:** Sözleşmeler, franchise veren tarafından hazırlanmış tek tip sözleşmelerdir. Franchise veren çoğunlukla sözleşmenin hiç bir maddesini değiştirmez. Sadece (varsa) korumalı bölge pazarlık konusu olabilir.

Genelde pazarlık etmeyi seven insanımız, Franchising sistemine güven duyduklarından, sözleşmenin detaylarına fazla girmez. Bazı yatırımcılar ise sözleşmedeki her maddeyi pazarlık konusu yapmak isterler.

Yeni franchise almak isteyen kişilerin ise başvuracakları ilk bilgi kaynağı, eski franchise alanlardır. Dolayısıyla bir franchise alana verilen taviz, kısa süre sonra genel bilgi haline gelir, istemek ve almak şart olur.

Franchise verenler bunun bilincinde olarak mümkün olduğunca az taviz vermeye çalışır. Franchise alan pazarlık psikolojisi içinde taviz isterse, önemsiz maddelerde değişikliğe giderler. Zaten sözleşmelerin pek çok maddesi franchise vereni mükerrer olarak korumaktadır.

### 2.5.3. Karşılıklı Çıkarlar

Sözleşme franchise sisteminin içindeki ilişkileri düzenler ve her konuya temel teşkil eder. İyi bir sözleşme, karşılıklı başarılı çalışmayı teşvik eden yapıda olmalıdır.

Gelecekte oluşacak anlaşmazlıklar sözleşmedeki maddeler ile çözülebilmelidir.

Sözleşmedeki hükümlerin adil ve karşılıklı olmasını istemek franchise alanın doğal hakkıdır.

Sözleşme iki taraf için de geçerli ve bağlayıcı olmalıdır. İki taraf ta sözleşmede bir maddeyi çığnediklerinde hangi sonuçlara maruz kalacaklarını net olarak bilmelidir

### 2.5.4. Yaptırımlar

#### ➤ Suç ve ceza dengesi

Franchise alanın anlaşmaya uymaması hâlinde uygulanabilecek yaptırımlar ve hangi durumda anlaşmanın feshedileceği belirtilmelidir.

Franchise anlaşmalarında genellikle kolay yol seçilip, franchise verenin kolayca anlaşmayı feshetmesine olanak sağlayan maddeler konur. Bu şekilde elinde “çok güçlü” bir anlaşma olduğunu düşünen franchise veren, esasen yanılır. Çünkü anlaşmayı iptal etmek, en son başvurulacak çaredir. Amaç, anlaşmayı tam olarak uygulamak ve bu süreçte karşılıklı para kazanmaktır.

Anlaşma iptal edildiğinde yerin kirası franchise alanın üzerineyse işletmeden tabela iner. Bu ise franchise zinciri için itibar kaybıdır.

#### ➤ Kademeli yaptırımlar

Franchise anlaşması kademeli olarak yaptırımlar öngörmelidir. Franchise alan hangi kusurunda ne cezaya uğrayacağını bilmelidir. Yaptırımlar iyiye yönlendirici, yanlıştan caydırıcı olmalı ancak haksız iptal yetkisi vermemelidir.

Örneğin ödemelerde gecikme halinde faiz uygulaması, bildirimlerde hata varsa ceza uygulaması, kotalar tutturulamadıysa parasal yaptırımlar, denetim sonucuna göre ödül ve yaptırımlar gibi ayrımlara gidilmelidir.

Sır saklama yükümlülüğü genelde istenir. Ancak ileri giderek çalışanlar tarafından ihlal edilirse kullanılmak üzere çalışanlardan teminat da istenmektedir ki, bu Çalışma Kanunu'na aykırıdır. Uygulanması zor ve ihtilafli olsa da, varlığı yeterli caydırıcılığı sağlar.

➤ **Fesih yetmezse**

Anlaşmanın feshi ve marka kullanımının men edilmesi hukuken mümkün olmayabilir veya gecikmeli uygulanabilir. Franchise veren bu gibi durumlar için maktu cezalar öngörür. Alınan teminatlar nakde çevrilirken yine hukuki engeller yaşanır. Bu nedenlerle,

- Tabela, totem, dış cephe elemanları franchise verene ait olup, sorun çıktığı anda derhal indirilmesi
- İşletme yerinin kirası franchise veren üzerinde tutulup, franchise alanın alt kiracı veya müstecir olması
- Anlaşmanın bitiminden sonra kullanılmaması için önemli telefonların franchise veren adına alınması

gibi önlemler alınmaktadır.

## 2.5.5. Yasa Ve Kurallar

Franchising'in uzun yıllardır uygulandığı ülkelerde, franchise alan yatırımcıların ve tüketicilerin korunması ön planda tutulmaktadır.

Avrupa Birliği (AB), bilindiği gibi Avrupa ülkeleri arasında sınırları kaldırmış, tek politika, tek kanun, tek ekonomi, tek para olma yolunda ilerlemektedir.

AB'nin, her konuda yazılı yasaları yoktur. Her bireysel olayda şikâyetler değerlendirilir, alınan kararlar kanun yerine geçer. Franchise konusunda belirleyici kararların alınmasına neden olan dava, "Pronuptia" davasıdır.

Pronuptia de Paris GmbH adlı Alman firması Hamburg ve civarı için franchise vermiş, fakat franchise alan anlaşmada belirtilen ücreti ödememiştir. Franchise veren dava açar ve kazanır. Franchise alan anlaşmanın Roma Anlaşmasınının 85. maddesine aykırı olduğunu, rekabeti engelleyici hükümler içerdiğini ve geçersiz olacağını söyleyerek temyiz gider. Üst mahkemenin AB Adalet Divanına başvurusu üzerine çok önemli olan şu karar alınır.

- Rekabet sınırlaması getirilemez.
- Bölge koruması verilemez.
- Franchise verenin yeni franchise vermesi engellenemez.
- Franchise alanın başka işletme açması engellenemez.
- Franchise sistemler işletme sırlarını koruyabilirler.
- Franchise veren marka, unvan ve ününü korumak için önlemler alabilir.

- Tek satıcılık kısıtlamaları franchise için geçerli değildir.

Ardından 1988’de rekabeti korumak için çıkarılan yasaların, franchise konusunda tavizlerini içeren “blok muafiyet tüzüğü” yayınlanır. Yani franchise sistemlerin hangi maddeleri içermeleri halinde genel kısıtlamalardan muaf olacağı belirlenmiştir.

Franchising konusunda Avrupa Franchise Federasyonu tarafından hazırlanan “Dürüstlük İlkeleri” Pronuptia davasından sonra yenilenmiştir.

Türkiye de AB tam üyeliği için başvurmuş olduğundan, kanunlarını AB’ye uyumlu hale getirmeyi kabul etmiştir. Bu açıdan da AB kuralları bizim için önem kazanmaktadır. Franchising’i ilgilendiren Marka ve Patent (1995) ve Rekabeti Koruma (1994) Yasaları, bu çerçevede çıkmıştır. Yine AB kurallar çerçevesinde Rekabet Kanunu’nda yer alan franchise muafiyetleri 2002’ de kaldırılmıştır. Detaylı bilgi [www.rekabet.gov.tr](http://www.rekabet.gov.tr) adresinden alınabilir.

Franchising anlaşması, sürekli borç ilişkisi doğuran tipik bir sözleşmedir. Franchise anlaşmasına uygulanan mevzuat, şunlardır:

- Rekabet Kanunu
- Patent, marka, endüstriyel tasarım, fikir ve sanat eserleri mevzuatı
- Borçlar Kanunu
- Medeni Kanun
- Türk Ticaret Kanunu
- Vergi Usul Kanunu
- Tüketiciyi Koruma Kanunu



### 2.5.6. Anlaşmanın Başlıkları

Bir franchise sözleşmesinde ana hatlarıyla şu konular yer alır:

- Taraflar, kişiye veya kuruma franchise verilmesi tercihi, kefiller
- Anlaşmanın süresi
- Anlaşmanın kapsamı; sektör, sistem, know how tanımı
- Markalar ve ilişkin haklar, muhtemel değişiklikler
- Tekel bölgesi, faaliyet sınırlaması, öncelikli çalışma bölgesi
- İşletme yeri, onaylı proje ve yerleşimi
- İşletmenin açılışı için tanınan süreler ve yaptırımlar
- Franchise verenin hak ve yükümlülükleri
- Franchise alanın hak ve yükümlülükleri

- Sır saklama yükümlülüğü ve rekabet kısıtlaması
- Sistemin standart ve prosedürleri, çalışma saatleri, tutulacak stoklar, vb.
- Franchise veren tarafından getirilecek değişiklikler, talimat ve genelgeler
- Başlangıç eğitimi ve sürekli eğitim, katılma zorunlulukları
- Denetim sistemi, istenen raporlar ve yaptırımlar
- Franchise giriş bedeli
- Franchise kullanma bedeli, istisna ve indirimler, ödememe, gecikme veya yanlış bildirimde bulunma hâlinde yapılacaklar
- Franchise alandan alınacak teminatlar ve kapsamaları
- Franchise verenden veya belli kaynaklardan alınması zorunlu mal ve hizmetler, satış şartları
- Çalışma kotaları, tutulmaması hâlinde yaptırımlar
- Reklam ve tanıtım yükümlülükleri, reklam fonu ödemeleri ve kullanımı
- İşletmenin satışı hâlinde nelerin dahil olduğu ve şartları
- Sözleşmenin sona ermesinin şartları ve yapılacaklar
- Sistemden ayrılma şartları
- Franchise verenin ilk alım hakkı
- Sözleşme bitiminde geri verilecek, satılacak veya imha edilecekler
- Tazminat ve sorumluluğun sınırlanması, hasarları tazmin
- Devir şartları, ölüm halinde yapılacaklar ve miras hakları
- Yaptırılacak sigortalar
- Karşılıklı bildirimler
- Uygulanacak hukuk ve tahkim
- Mücbir sebepler

### **2.5.7. Anlaşmanın Ekleri**

Anlaşmanın genelde ekinde yer verilen hususlar şunlardır:

- Sistemin standart ve prosedürlerini tanımlayan el kitabı
- Geçerli satış şartları, istenen teminatlar
- Anlaşma kapsamındaki yükümlülükler için alınan teminatlar
- Korunmalı veya tahsisli bölgenin tanımı

- İşletme planı, proje ve dekorasyon, teşhir ve çalışma alanları
- İşletmede franchise verene ait şeyler
- Anlaşmayı imzalayanların yetki belgeleri veya imza beyannameleri
- Anlaşmaya taraf olanların kuruluş ve faaliyet belgeleri

### 2.5.8. Anlaşmanın İncelenmesi

Franchise anlaşması, aşağıdaki çerçevede incelenmeli ve pazarlık konusu edilmelidir.

- **Maddi hususlar**
  - Sözleşme pazarlık konusu edilebilir mi ?
  - Sözleşmede franchise alanı koruyan madde var mı?
  - Franchise kullanım bedeli belirgin mi, mala mı gizlenmiş?
  - Franchise kullanım bedeli makul mü?
  - Franchise kullanım bedeli ne sıklıkta ödeniyor?
  - Kâr edilmese de franchise kullanım bedeli ödeniyor mu?
  - Franchise giriş bedeli makul mü?
  - Franchise giriş bedelinde vade var mı?
  - Franchise giriş bedeli bölgeye göre değişiyor mu?
  - Yatırım ne sürede çıkartılabilir?
  - Özel adlar altında ek ödemeler var mı?
  - Merkezi reklam fonu ödemeleri nedir?
  - Merkezi reklam kararına katılmıyor mu?
  - Yerin kirası franchise verene mi ödeniyor, makul mü?
  - Yerin kira sözleşmesi franchise anlaşmasının süresine uygun mu?
  - Franchise alan ne gibi tazminat yükümlülüklerine giriyor?
  - Franchise veren zarara neden olursa tazminat yükümlülüğü var mı?
- **Destek hizmetleri**
  - El kitabı var mı, yeterli mi?
  - Eğitimin içeriği ve süresi belirtilmiş mi,?



- Denetim bir silah gibi kullanılabilir mi?
- Markayı ve itibarı koruma güvencesi var mı?
- Franchise verenin sözlü vaatleri anlaşmada yer alıyor mu?
- Gelişen teknoloji franchise alanlara aktarılacak mı?
- Gereken yasal izinleri almaya yardım edecek mi?
- Eleman temin ve takviyesinde yardım edecek mi?

➤ **Fesih ve devir**

- 
- Sözleşmenin devir hakkı var mı?
- Devire olanak sağlıyor mu?
- Devirden gelir talep ediyor mu?
- Sözleşmenin yenilenmesinin şartı ne?
- Franchise alanın anlaşmayı iptal hakkı var mı?
- Anlaşmanın franchise veren tarafından iptal gerekçeleri neler?
- Hataların düzeltilmesi için zaman tanınıyor mu?
- Hastalık ve çalışmama hâlinde ne olacak?
- Ölüm hâlinde ne olacak?
- Aciz veya iflas hâlinde ne olacak?
- Anlaşmazlıkta mahkeme veya hakem kim, nerede?
- Rekabet yasağı var mı, süresi?

## 2.6. Çeşitli Franchising Sözleşmeleri

**Örnek 1:** Bir firmanın Franchising anlaşması.

### 3. HİZMET ÖZELLİKLERİ

#### a-Ofis özellikleri:

Temsilcilik ofisleri Emlak Komisyoncuları [Mecburi Standart Tebliği](#)'ne uygun olarak düzenlemek ve bu tebliğe mutlak suretle uymak zorundadırlar.

- Temsilcilik bürosu, kat mülkiyeti kanunun belirlediği şekilde bağımsız olmalı, iş yerinde; en az idari büro ve müşteri kabul yeri ile müşterek veya münferit kullanma özelliğinde teknik özelliğinde teknik özellikleri TS 8357' ye uygun wc-lavabo bulunmalıdır.
- İş yeri tabii olarak havalandırılmalı, mekanik havalandırma tesisatı bulunması halinde bu tesisat TS 3419 ve TS3420 'ye elektrik tesisatı TS IEC 60364-1' e, güvenlik koruması,TS TS IEC 60364-4-41 'E göre yapılmalı,su tesisatı TS 628'e, temiz su TS 266 'ya uygun olmalıdır. TS 4019'a uygun ilkyardım çantası, TS 12201 'e uygun çöp kutusu bulunmalı ve yangınla ilgili olarak TS 4156 da belirtilen tedbirler alınmalıdır.
- İşyeri uygun bir sistemle ısıtılmalı ve ısıtmada yetkili makamlarca belirlenen yakıt kullanılmalıdır.
- Emlak komisyonculuğu hizmetlerine yönelik işlerin yapılmasında kullanılan teknik cihaz ve donanımına uygun büro mobilyası ve müşterilerin kabulüne uygun oturma grupları düzenlenmelidir.
- Temsilcilik bürosunda; merkez tarafından temin edilen veya ilgili odalarca kullanıma sunulan matbu evraklar bulunmak zorundadır.
- Temsilcilik bürosu resmi belge hüviyetinde olacak şekilde, faaliyetleri ile ilgili kayıtlar tutulmalıdır.
- Temsilcilik ofisinde bilgisayar, modem, yazıcı, telefon, faks, şerit metre, pusula, fotoğraf makinesi, el feneri ve tercihen televizyon, video ve kamera bulundurmak zorundadır.
- Şirketin amblemini taşıyan afişler bulundurmak zorundadır.

#### b-Çalışanlarla ilgili kurallar:

- Temsilcilik bürosunda, yeterli sayıda eleman bulunmalı,bu elemanlar mal sahipleri ile müşterileri bir araya getirdiklerinde,onlara hukuki yönden yeterli bilgi verebilmeli ve mevzuatın gerektirdiği işlemlerde yardımcı olabilmelidir.
- Reklâm, tanıtım ve pazarlama ile ilgili elemanlar müşteri ilişkilerinde güvenilir ve inandırıcı olmalıdır.
- Temsilci, üyesi olduğu Ticaret Odası veya Sanayi ve Ticaret Odası veya Esnaf Sanatkarlar Odası bünyesinde bulunan Emlak Meslek Odalarınca düzenlenmiş kurslara katılmış olmalıdır.,
- Temsilciler diğer temsilciliklerle birlikte yapacakları işlerden elde edilen geliri eşit oranda %50-%50 olarak paylaşmak zorundadırlar.(Paslaşma)
- Temsilcilik;

### **Kiralama ve satış kapsamında;**

- Müşteri temsilcisi ve yardımcı elemanların iş dağılımı
- Alan çalışması
- Yayınların emlak ilanlarının sayfalarının incelenmesi
- Müşteri portföyünde arz,talep yönünden değerlendirilmesi
- Emlak kayıtlarının bilgisayar ortamında güncelleştirilmesi
- Taşınmazın pazarlık üzerine hazır duruma getirilmesinin sağlanması
- Taşınmazda oturan varsa göstermek için randevuların alınması, pazarlama stratejisinin hazırlanması
- Taşınmazın pazarlanmasındaki gidişat konusunda periyodik olarak müşteriye bilgi verilmesi
- Diğer temsilciliklerle ortak çalışmaların yürütülmesi
- Tarafların bir araya getirilmesi
- Tapu işlerine ilişkin randevuların alınıp işlerin takip etmesi işlevlerini yapmakla sorumludur.

### **Aracılık ve danışmanlık hizmeti kapsamında;**

- Satış
- Pazarlama
- Konut kredisi
- Mortgage kredisi
- İpotek
- Kat irtifakı
- Kat mülkiyeti kurma, ifraz ve tevhid
- Trampa
- Cins değişikliği
- Hibe
- Taksim
- Düzeltme
- Aplikasyon
- Harita ve belediyelerden bölge imar planı çıkartma
- Kadastro müdürlüklerinden röperli kroki ve çap belgesi alma
- Vergi muafiyeti belgesini alma
- Veraset vergi dairelerinden ilişik kesme veya temiz kağıdı alma
- Emlak beyannamesi düzenleme
- Noterden satış vadi sözleşmesi yapma
- Kira akit sözleşmesi yapma işlevlerini yapabilmelidir.

### **4-ŞİRKETİN ( FRANCHISOR) YÜKÜMLÜLÜKLERİ**

**a-**Temsilcilik alan firmanın şirketin misyonu,vizyonu,kalite politikası ve değerleri doğrultusunda çalışıp çalışmadığını denetleyerek hizmetin en iyi şekilde verilmesini sağlamak.

**b-**Destek hizmetleri sunmak:

- **Eğitim desteği:** Broker, gayrimenkul danışmanı ve ofis çalışanlarına ücretsiz olarak konunun uzmanları tarafından, yetki sözleşmesi imzalama ,zaman yönetimi,afiş bağlantısı yapma teknikleri, şirket sistemi hakkında bilgilendirme,iletişim,müşteri hizmetleri istenildiği taktirde genel merkez tarafından verilecektir.
- **İnsan kaynakları desteği ; temsilciliklerde görev alacak gayrimenkul danışmanları ve müşteri temsilcilerinin seçiminde ve alınmasında yardımcı olunacaktır.**
- **Web sitesi ve emlak programı:** Temsilciliklerin arz ve talepleri [WWW.ZZZZ.COM](http://WWW.ZZZZ.COM) sitesinde yayınlanacak ve temsilciliklerin bu sitemden yararlanabilmeleri için ayrıca kullanıcı adı ve şifresi ile o temsilciliğe ait bir adet mail adresi genel merkezce verilecektir.Temsilciliklerin kullanacakları emlak programı 30 haziran 2006 tarihine kadar ücret karşılığı,bu tarihten sonra sisteme katılanlara ücretsiz olarak verilecektir.
- **Ücretsiz danışmanlık desteği;** Temsilcilik ofisinin ilk kurum aşamasında veya daha sonraki dönemlerde sistemin kurulması,işletilmesi ve takıldığınız konularda bireysel ve teknik olarak danışmanlık hizmeti verilecektir.
- **Hukuki destek:** şirketimizin anlaşmalı avukatı tarafından hukuki problemlerle ilgili destek verilecektir.

**c-Sisteme ait sözleşme,broşür,afiş ve logo gibi basılı malzemeleri hazırlayarak bedeli karşılığında dağıtmak.**

**d-Temsilcilikler arası işbirliğini temin etmek ve temsilcilikler arası portföy paylaşımını sağlamak için belirli zamanlarda toplantılar düzenlemek**

**e-Temsilciliklerin; şirketin ticari itibarını ve müşteri ilişkilerini zedeleyecek, basiretli tüccar anlayışına ters düşecek davranış içerisinde olması ve bunu sürdürmekte ısrar etmesi halinde markayı ve diğer temsilciliklerin itibarını koruma açısından sözleşmeyi tek taraflı fesh etme hakkına sahip ve yükümlüdür.**

## **5-TEMSİLCİLİKLERİN ( FRANCHİSEE) YÜKÜMLÜLÜKLERİ**

**a-Her temsilcilik bağımsız bir kuruluştur. Bu nedenle ilgili odalara ve vergi dairesine kayıt yaptırmak zorundadır.**

**b-Emlak komisyoncuları Mecburi Standart Tebliği'ne uymak yükümlülüğündedirler.**

**c-Sözleşmenin 3.maddesinde belirtilen hususlardan yükümlüdürler.**

**d-Sözleşme başlangıcından itibaren 3 gün içerisinde sisteme katılım ücreti ile aylık isim hakkı kullanım bedelini şirketin hesabına yatırmak yükümlülüğündedir.**

**e- Sistemin işleyişine yönelik (temsilcilik tabelası, matbu evraklar, matbaa giderleri, ofis dekorasyon giderleri vb.) masrafları temsilcilik kendisi karşılar. İsterlerse ücreti karşılığı bu hizmetler genel merkez tarafından verilir.**

**f-Temsilcilikler; şirketin misyon, vizyon, kalite politikası ve değerlerine uymak zorundadır.**

**g-Temsilcilikler; kendilerine ait işyerin SSK, maliye, belediye ve benzeri resmi**

kuruluşlar ile 3. şahıslara ait borç ve yükümlülüklerini yerine getirmek zorundadır. Bundan doğan hiçbir sorumluluk şirkete (franchisor) rucü ettirilemez, yükletilemez.

**h-**Temsilcilikler her ayın sonu itibari ile satış raporlarını genel merkeze bildirme yükümlülüğündedir.

**i-**Temsilciler işletmenin gelişmesi ve temsilcilik sisteminin ortak kimliği ile saygınlığının korunması için azami gayret göstermek zorundadır.

**j-** Şirketin markasını ve logosunu sözleşmede belirtilen adreste kullanmak zorundadır.

**k-**Temsilcilik hakkını sadece sözleşmede belirtilen iş yeri adresinde kullanabilir, aynı kişiye ait olsa bile başka bir iş yerinde kullanamaz. Kullandığı tespit edildiğinde sözleşmenin fesh edilme sebebi sayılır

**l-**İşbu sözleşmeyi şirketin onayı olmadan 3. şahıslara devredemez.

## **6-SÖZLEŞMENİN YENİLENMESİ-FESH EDİLMESİ**

**a-Sözleşmenin yenilenmesi:** *Herhangi* bir nedenle sözleşme fesh edilmezse 10 yılın sonunda tarafların 30 gün içerisinde isteklerini yazılı olarak bildirmeleri ile 5 yıl süre ile yenilenir.

**b-Sözleşmenin feshi:** İşbu sözleşmedeki yükümlülüklere uyulmaması,yerine getirilmemesi veya yapılan ihtara rağmen 3 gün içerisinde önlem alınmaması halinde sözleşme şirket(franchisor) tarafından tek taraflı olarak fesh edilir.

- Sözleşmesi fesh edilen işyerinden;tabela,afiş,broşür ve benzeri şirkete ait markayı taşıyan tüm malzeme bedelsiz olarak alınır.Aynı iş yerinde şirketin hiçbir logo ve markası kullanılamaz.
- Sözleşmenin feshi halinde; afiş,tabela ve broşürlerde kullanılan telefonlar 3. şahıslara satılamaz ,şirkete devredilir veya 3 ay süre ile kapatılır.

İş bu sözleşme 6 ana madde ve bunların alt başlıklarından oluşmuş olup, taraflarca imzalandıktan sonra yürürlüğe girer. Anlaşmalıklardan doğan ihtilaflarda ANKARA TİCARET MAHKEMELERİ yetkili kılınmıştır.

FRANCHISEE (TEMSİLCİLİK) FİRMA  
(ŞİRKET)

FRANCHISOR

**Örnek 2:** Sözleşme sonunda franchisorun verecekleri ile ilgili örnek

.....işletmesinin BAYİLERİNE VERECEKLERİ

- ..... EMLAK İNTERNET SAHİFESİNDE BİLGİ GİRİŞ HAKKI 5 MB'LIK AYRICA
- <mailto:yenibayi@.....emlak.com.tr>.....kullanım kullanım hakkı
- BAYİLERE ÖZEL ŞİFRE VE KENDİ TÜM PORTFÖYLERİNİ AYRI BİR PLATFORMDA GÖREBİLMELERİ SATILAN KİRALANAN YERLERİ SİLEBİLME FİAT DEĞİŞİMLERİ YAPABİLME HAKKI
- KARTVİZİT LOGOSU STANDART KULLANIM HAKKI----1000 adet hazır ilk logolu kartvizit
- İSİM HAKKI LOGOSU STANDART KULLANIM HAKKI
- GENEL İLANLARIMIZDA BAĞLI BULUNAN ŞUBELERİMİZİN ADI TELEFONLARI VE ADRESLERİ
- STANDART 11 ADET SÖZLEŞME ÖRNEKLERİ
  1. YER GÖSTERME SÖZLEŞMESİ
  2. KİRAYA VEREN SÖZLEŞMESİ
  3. SÜRELİ SATILIK SÖZLEŞMESİ
  4. SÜRESİZ SATILIK SÖZLEŞMESİ
  5. ALIM SATIM KOMİSYON PROTOKOLU
  6. EKSPERTİZ İŞLEMLERİ
  7. TELEFONDA İLK KARŞILAMA FORMU ARZ -TALEP
  8. KİRA KONTRATI YAZILIM PROGRAMI
  9. DAİRELER İÇİN EXPERTİZ ŞABLONU
  10. İŞYERLERİ İÇİN EXPERTİZ ŞABLONLARI
  11. ARSALAR İÇİN EXPERTİZ ŞABLONLARI
- STANDART BRANDA AFİŞ YAPTIRMA HİZMETİ
- HİZMET TARİFE LİSTESİ 50 \* 70 EBADINDA
- .....KAPLICALARINDA 2 Cİ EL DEVREMÜLK SATIŞI
- ..... KAPLICALARINDA DEVREMÜLK KİRALAMA
- ..... KAPLICALARINDA 2 Cİ EL DEVREMÜLK SATIŞI
- ..... KAPLICALARINDA DEVREMÜLK KİRALAMA
- EXPERTİZ YAPMA İŞLEM HAKKI
- BÜYÜK ŞEHİRLERDE ANA BAYİLİKLER TEK İSME VERİLEREK ALT BAYİLİKLERİN OLUŞTURULMASI
- ALTIN EMLAK KİTABI

- ..... EMLAK AİT EMLAK OFİS İÇ PROGRAMI VE ÖĞRETİM HİZMETLERİ (BU PROĞRAM İLE 3 SANİYEDE TELEFONDA SATILACAK GAYRİMENKULLERİN DETAYI İLE BİLGİ VERİLEBİLMEKTEDİR)
- ..... EMLAK AİT EMLAK WEB SİTESİNİN KULLANIMI VE ÖĞRETİM HİZMETLERİ
- BAYİLERİMİZİN İŞE ALMIŞ OLDUKLARI PERSONELİN EĞİTİMLERİ(KONAKLAMA HARIÇ)
- ..... EMLAK LOGOLU TABELA YAPTIRMA HİZMETİ
- YER SEÇİMİ, YER TAYİNİ
- KURULUŞ PLANI
- PAZAR ARAŞTIRMA / İSTATİSTİK
- ELEKTRONİK NETWORK, ..... EMLAK WEB SİTESİNE ÜCRETSİZ KAYIT
- ORGANİZASYON YÖNETİM
- BİRLEŞTİRİLMİŞ SATIN ALMA
- İÇ DENETİM
- BAYİLER ARASI KOORDİNASYONUN SAĞLANMASI
- HUKUKİ DANIŞMANLIKLAR
- ÖZEL PROJELER İLE İLGİLİ YÖNETİM
- OFİS İÇİ BİLGİSAYAR AĞI KURULUMU İNTERNET WEB SİSTEMİNİN ADSL BAĞLANTILARININ KURULUMU (BAĞLANTI –KABLOLAMA MALZEMLERİ HARIÇ)

### **EĞİTİM İÇERİKLİ**

- PERSONELİNE EMLAKÇILIK SEMİNER VE KURSU TEMEL EĞİTİMİ BAYİLİK SÖZLEŞMESİ İMZALANMADAN ÖN EĞİTİM
- AYLIK SEMİNERLER
- YERİNDE EĞİTİM
- TELEFONLA DANIŞMANLIK
- SATIŞ TEKNİKLERİ
- YER ZİYARETİ
- BİLGİSAYAR EĞİTİMİ
- PAZARLAMA VE SATIŞ EĞİTİMİ

**Örnek 3:** Bir franchisorun, franchisee' den istekleri ile ilgili örnek

.....GAYRİMENKUL A.Ş.'NİN BAYİLERİNDEN İSTEDİKLERİ

- EN AZ 35-65 M2 OFİS GENELDE AYAKDÜZÜNDE(TAVSİYE EDİLİR) OLACAK
- MAĞAZANIN DURUMUNA GÖRE TABELA
- EN AZ 2 NORMAL TELEFON 1 İNTERNET HATTI VE FAKS OLARAK KULLANILACAK TELEFON
- ELEMANLARININ MUTLAKA EĞİTİLMİŞ OLMASI
- AYNI LOGO VE KARAKTERDE KARTVİZİT
- UYGULANAN FORMLARIN KULLANILMASI
- DEVAMLİ İLETİŞİM
- BÖLGESEL FUARLARA İŞTİRAK. İSTEĞE BAĞLI
- EN AZ BİR ADET BİLGİSAYAR VE DONANIMLARI
- BAYİLİK VERİLEN BÖLGEDE İSİM HAKKI KİŞİLERE VERİLMEKTE OLUP ONLARINBU İŞİ YAPTILARI VEYA USUL VE FURUĞUNCA DEVAM ETMELERİ HALİNDE BAYİLİK BEDELİ 1 DEFA ALINMAKTADIR.DEVİR ETMEK İSTEDİKLERİ TAKDİRDE ..... EMLAK AŞ NİN YÖNETİM KURULUNCA TASVİB EDİLEN KİŞİLERE DEVİR EDEBİLİRLER.
- BAYİLİK ÜCRETİ BİR DEFAYA MAHSUS 3500 EURO OLUP AYRICA ARZU EDEN BAYİLERİMİZE ANAHTAR TESLİM PROJELERİMİZ GENEL MÜDÜRLÜK TARAFINDAN PROJELENDİRİLMEKTEDİR.
- DİĞER SİSTEMLERDEN FARKIMIZ SADECE 125.-YTL AİDATINIZ OLUP SATIŞLARDAN AYRICA KOMİSYON TALEP EDİLMEZ.
- İLAN VE REKLAMLARA KATILIM BEDELİ İSTEĞE BAĞLIDIR.
- BAYİLERİMİZİN AY İÇİNDE ENAZ 10 ADET RESİMLİ İLAN KAYDI YAPMALARI MECBURİDİR.



#### **Örnek 4:** Genel bir Franchasing sözleşmesi örneği

##### **xxxxxxx GAYRİMENKUL**

1991 yılından beri çeşitli konularda faaliyet gösteren firmamız, 2005 yılı itibariyle emlak sektöründe de kurumsal çalışmanın yapılaşmasında yerini alabilmek amacı ile xxxxxx **GAYRİMENKUL DANIŞMANLIĞI** adı altında xxxxx **GAYRİMENKUL** markası ile kurulmuştur.

Kuruluşumuzun farkı; **GÜÇLÜ, GÜVENİLİR ve GÜNCEL** sloganlarımız ile öne çıkmakta olup yapacağınız yatırımların, örneklerine olduğu gibi, zaman içinde hibe olmaması doğrultusunda bu yatırımların %50'sinin sektörde sizler için yapacağı yatırımlar ile geri dönüşüm / katkı payı sağlaması ve diğer %50'si ile çatısı altında bulunacağınız xxxxxx **GAYRİMENKUL SİSTEMİ**'nin sektörde önder konumda olması yolunda kullanılacağını bilginize arz ederiz.

Yapılaşmamız 81 ilde, İl Bölge Müdürlükleri bünyesinde gerçekleşmekte olup, pilot bölge İstanbul hariç diğer illerde sadece ilçe bazında açılacak franchise ofislerimiz aracılığı ile gerçekleştirileceği bilginize arz olunur.

#### **OFİSLERDE ARANAN ÖZELLİKLER**

- Minimum 70 m<sup>2</sup> büyüklüğünde, ana arter ya da işlek cadde üzerinde olması (Tercih sebebidir.)
- Ulaşımı kolay ve otopark imkanı olması
- İşyeri, okul, toplu konutlar, alışveriş merkezi gibi yoğun bölgelerde olmalı
- Tercihan giriş, giriş üzeri veya konumuna göre 1.katta olmalı
- Haftasonu çalışma izni olan bir binada yer almalı
- Tabela asılabilir bir binada konumlanmalı
- 7\* Standart ofis donanımına sahip olmalı(Personel sayısına göre gerekli sayıda mobilya, fax, bilgisayar, mutfak ve tuvalet alanları)

#### **OFİS YAPISI**

Tercihen; il bölge müdürlükleri için; ofis sahibinin tercihi doğrultusunda maksimum 200 m<sup>2</sup>'ye kadar çıkması ve personel sayısının nisbi oranlarda arttırılmış olması merkez ofis tarafından tercih sebebi'dir.

Ofis yöneticisi, yönetici asistanı, sekreteryaya (resepsiyon) ve müşteri temsilci odaları olmalıdır.

Her ofiste bir toplantı salonu bulunması zorunludur.

Mobilyalar, özenle seçilmiş ve franchise renklerini içeren ya da anımsatacak renklerde

olmalıdır.

Ofis dış cephesine; kurumsal kimlik kurallarına uygun ışıklı tabela asılması zorunludur.

Kurumsal kimlik altında ya tüzel kişilik ya da şahıs şirketinden oluşmuş her ofis (bölge müdürlüğü dahil), gerekli yasal belgelerini, merkez ofis tarafından istenildiğinde hazır bulundurmak üzere muhafaza edeceklerdir.

## **XXXXXXXXXX GAYRİMENKUL® FRANCHISE OFİSLERİNDE ÇALIŞMA TAKVİMİ**

Genel Zorunlu Çalışma Takvimi ; her ofis, haftanın minimum altı iş günü, ofislerini olası müşteri hareketine bağlı olarak açık tutmak zorunda olup, mesai saatleri, merkez ofis bilgisi dahilinde, ofis sahibinin inisiyatifine göre belirlenecektir. Yılbaşı, dini ve resmi bayramlarda çalışma; ofis sahibinin tercihinin bağlı olup merkez ofise güncel bilgisi verilmelidir.

### **Franchise Alanlara Sağlanacak Destekler**

- Know-How ve XXXXXXXXXXXX Gayrimenkul Sistem Kılavuzu
- Franchise Alanın Ticari ve Teknik Konularda Korunması Desteği
- Ticari İsim ve Marka Kullandırma Hakkı
- Yönetim Danışmanlığı
- Markayı Rekabetçi Ortamda Belli Bir Standartta Tutma ve Yüceltme
- Yer Seçiminde Yönlendirme ve Yardım
- Sistem Mevzuat Eğitimi – Çağdaş Pazarlama Eğitimi (Ofis Sahibi, Müşteri temsilcisi, Hukuksal Destek)
- Emlak Danışma Bulma, Yetiştirme ve Eğitim Verdikten Sonra Ofislere Yönlendirme
- Ücretsiz 10 M2 lik Satılık / Kiralık Afiş Desteği
- Evden Eve Ücretsiz Nakliye Hizmeti
- Promosyon ve Tanıtım
- Tanıtım Amaçlı Asgari Bazda Yıllık Promosyon Malzemeleri
- Mevcut Merkez Portföy Ortak Paylaşımına Açılımı
- Merkezi Satın Almalar / Tedarik Organizasyonu
- Yurt İçi ve Dışı Yoğun Marka Tanıtım Faaliyetleri ve Reklam Çalışmaları (Gazete – Dergi – Televizyon)

- Tüm Franchise Ofisler Arası Uyumlu Çalışma İçin Verimliliği Arttırıcı Toplantılar
- Standart Dokümantasyon Sunumu
- Satış Performansını Arttırıcı Tatil Paket Desteği

### **xxxxxxxxx Gayrimenkul'den Full Franchise Almanın Avantajları;**

- xxxx' alana yatırım şirketi kanalı ile olası geri dönüşüm katkısı sağlamak
- Sistemin devamlılık yönünde ekonomik avantajları

### **Franchise Alanın Avantajları;**

- Kendini işinizi kurmak
- Sistemin parçası olmak
- Denenmiş ve kanıtlanmış iş
- Yüksek standartlar
- Tanınmış marka
- Bilmediğiniz işe girebilme
- Hukuki destek
- Ortak haberleşme ağı kullanımı
- Verimli ortak reklam
- Verimli yerel tanıtım
- Yönetim teknikleri
- Düşük yatırım
- Hızlı karlılığa geçiş
- İtibar
- Düşük risk

### **Franchise Alanın Yükümlölükleri;**

- Etik olmak/Yaratılmış farklılığı taşıyabilmek
- Sisteme giriş ücreti ödenmesi
- Yıllık "Royalty" ödemesi / Ay bazında

- Sistem prensiplerine sözleşmeyle bağlanmak
- Sözleşme gereği raporlama sistemine uyum
- Belli ölçüde ve standartlarda ofis düzeni

## **Franchise Ödemeleri**

### **Giriş Bedeli**

xxxxxxxxxxx Gayrimenkul Franchise Sistemine Giriş Bedeli, Bölge Müdürlüğü veya Alt Ofis seçeneğine göre ve il bazında farklılık gösterir. Lütfen müracaat ettiğiniz il bazında belirlenen, Bölge Müdürlüğü veya Alt Ofis giriş ücretini Genel Müdürlüğümüzden öğreniniz.

Franchise sistemimize yeni katılacak olan Bölge Müdürlükleri ve Alt Ofisler için Giriş Bedeli ödemeleri, küçük bir peşinat sonrasında kalan bakiye 12 aya bölünerek taksitlendirilir.

Giriş bedeli 5 yıl için bir defaya mahsus olmak üzere alınır. İkinci 5 yılın başında, giriş yenileme bedeli, ilk 5 yılda ödenen miktarın %50si olarak alınır. Üçüncü 5 yılın başında giriş yenileme bedeli, ikinci 5 yılda ödenen bedelin %50si olarak alınır.

Başarı kıstası kapsamında 5 yıllık süre toplamında, ortalama minimum asgari beklentinin %25 fazlasını gerçekleştirmiş ve yükümlülüklerini yerine getirmiş ofislerin sözleşmeleri otomatikman, 3 yıl daha hiçbir yeni giriş ücreti alınmaksızın, devam eder.

### **Aylık Lisans Bedeli**

Franchise ofisleri; xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx Gayrimenkul ailesine katılım tarihlerinden itibaren ilk bir yıl (12 ay) için Aylık Lisans Bedeli'nden muaf olacaktır.

Lisans Bedeli cironun %7 si olup bu oranın içine, Ulusal Reklam Fonu'na ait olan %2'lik pay da dâhildir.



kursu ve işleri düzgün yapabilmek için idari ve pazarlama tekniklerini içeren eğitimidir.

**E. KNOW-HOW: Yyyyy ISO** sistemini yönetme prosedürleridir.

**F. EĞİTİM ÜCRETİ:** Eğitimci kişi başına 20 Euro (her saat için) seyahat, otel ve yemek ücreti artı **KDV**'dir.

**G. Yyyyy NET:** Sistemin ve Yyyyy Konsepti işinin tüm detaylarını içeren internet tabanlı işletme programıdır.

**H. MARKALAR:** Tablo 3'te açıklanan "YYYYY" ticari markasıdır (ve Yyyyy bağlantılı diğer ticari markalardır).

**I. OFİS TASARIMI:** Tablo 4'de detayları gösterilen genel YYYYY ofis sistemi minimum gereklilikleridir.

**J. SİSTEM:** Tarafımızdan Know-how kullanılarak geliştirilen emlak pazarlama ve satış işine entegre edilmiş işletme metodlarıdır.

**K. SÜRE: ?/?./200?.** ?de başlayan beş (5) yıllık bir süredir.

**L. TİCARİ DONANIM:** Zaman zaman tek takdir yetkimiz saklı kalarak değiştirilebilen belirli renk şemalarımız, sloganlarımız, işaretlerimiz, amblemlerimiz, yazılı tasarımlarımız ve dizaynlarımız detaylı bir şekilde anlatılmıştır.

**M. "SİZİN YYYYY ?UNUZ":** Bizim diğer Franchise'larımızdan birisi gibi sizin kendi bağımsız işinizdir.

**N. "MÜŞTERİ TEMSİLCİSİ":** Sizin tarafınızdan kontrat ile istihdam edilen ve sizi temsil eden emlak hizmetleri yapan kişidir. (MT, Müşteri Temsilcisinin kısaltılmış hali olacaktır).

#### **4. BİZİM YÜKÜMLÜLÜKLERİMİZ**

A. Biz size Ana Eğitimi temin edeceğiz. YYYYY Konsepti İşini oluşturmanıza ve yürürlüğe koymanıza yardımcı olacağız, YYYYY NET sizin YYYYY işinizi başlatabilmeniz için gerekli olan Araç-gereç ve Hizmetler konusunda tavsiyeler verip Ana Paketi size temin edeceğiz.

B. Biz: Gerek gördüğümüz zamanlarda periyodik olarak bilgi tazeleme kursları düzenleyeceğiz.

C. YYYYY NET'in günümüze uygun olduğunu gerekli değişiklikleri yaparak, sistemdeki ve YYYYY Konsepti içindeki gelişmeler ile birlikte garanti etmek.

## 5. MARKA KULLANIMI

A. Size Markaları sadece YYYYYY Konsepti İşini bu anlaşmanın süresi zarfında sadece tanıtmak amacıyla kullanma yetkisi veriyoruz.

B. Markalardaki iyi ünümüze ve iyi niyetimize zarar verecek hiçbir şey yapmayacağınızı kabul ediyorsunuz.

C. Markalarla ilgili veya onların hiçbir bölümü veya onların renkli taklitleri ile ilgili hiçbir koşulda başka bir ticari ve hizmet markası ile ilgili kayıt için müracaatta bulunmayacaksınız.

## 6. SIZIN YÜKÜMLÜLÜKLERİNİZ

A. Sistemin ve YYYYYY Konsepti İşinin yüksek standartlarını elde etmek için ve burada kabul ettiğiniz kişisel mülkiyet haklarımızı ve franchise (imtiyaz) ağı için genel kimlik ve iyi ün sağlamak.

B. Bizim rızamız olmadan hiçbir sorumluluk almamak ve hiçbir zararı ödememek.

C. Başka isimler kullanmadan sadece markalar altında YYYYYY işinizin devamını sağlamak.

D. Ana eğitimi alıp tarafımızdan yeterli olduğunuz onaylandığı zaman YYYYYY İşinize başlayabilirsiniz. Ana Eğitimin sonunda veya eğitim süresinde tarafımızdan belirlenen gerekli standartlara ulaşmadığınız bir durumda, bu Anlaşmayı bitirmeye tek başına yetkiliyiz.

E. Bize bütün (temel) müşteri şikayetlerini size ulaştıktan yirmi dört (24) saat içerisinde ulaştırmak zorundasınız. Size gelen şikayetleri bizim size verdiğimiz talimatlar doğrultusunda ele almanız gerekmektedir.

F. Bütün ilgili Türkiye, Avrupa ve diğer güvenlik standartlarına uymak ve bütün yerel ve diğer yetkililerin kurallarına ve kanunlarına uymak.

G. Bu anlaşma süresi veya bununla ilgili yenileme süresi içerisinde elde ettiğiniz ticari sırlar, dokümanlar, prosedürler, anlaşma örnekleri veya diğer gizli bilgileri başka bir kişiye ifşa etmeyecek veya bizim amaçlarımızın dışında kendi amaçları için kullanmayacak (Müşteri Temsilcilerinizin ve bütün işçilerinizin sizinle işe başlamadan hemen önce (bizim onaylanmış işe alma kontratımızı) imzalamasını sağlamak ve eğer siz bir ortaklı franchise iseniz bizim onayladığımız gizlilik ve rekabet etmeme belgesini imzalatmanız gereklidir.

H. Tahsis edilen franchise?i sadece onaylanmış ofisinizden kullanmak, onaylamadığımız herhangi bir yeri irtibat ofisi şube vs. olarak kullanmamak.

I. Sizin işinizdeki yönetiminizde Müşterilere hukuki anlamda talep edilen bilgileri

saklamamak veya yanlış yönlendirmeler ve tanıtımlar yapmamak.

J. Ofisinizin her bölümünün boyanmış, temizlenmiş, bakımı yapılmış ve bizim isteklerimize uygun olarak dekore edilmiş olmasını temin etmek.

K. YYYYYY konsepti işi ile ilgili tüm konularda en üst çabayı ve en yüksek standartları temin etmeniz ve sizin YYYYYY işinizi özenle ve bizim için tatminkar olan bir davranışla ve malzemeyle ve zaman zaman bizim imajımızı ve iyi ünümüzü korumak amacıyla talep ettiğimiz zaman yerine getirmek.

L. Sizin YYYYYY işini yönetmenizin sonucunda bize gelebilecek bütün zararlar, ziyanlar ve borçlara karşılık peşinen kefil olmak ve bunu sürdürmek.

M. Sizin YYYYYY İşinizi yönetmenizdeki, halk ve işveren sorumluluğu açısından bütün risklerin sigortasını iyi ünlü bir sigorta şirketine yeterli miktarda sigorta ettirmeniz.

N. Kendinizi YYYYYY?un sahibi olarak göstermemeniz ve izah etmemeniz veya hiçbir şekilde kredimizi düşürücü hareketlerde bulunmamanız ve ofisinize "Tarafınızdan ve işletilen bağımsız ve YYYYYY adı altında çalışan bağımsız bir franchise?dır" yazan bir tabela asılması. Ayrıca gerektiğinde sizin bizim bağımsız franchise?larımızdan bir tanesi olduğunuzu belirtmeniz.

O. Bizim daha önceden yazılı onayımız olmadan veya yeni ofislerin bizim tüm planlarımıza ve taleplerimize uygunluğu onaylanmadan YYYYYY işinizi onaylı ofisinizin dışında başka hiçbir yerden devam ettirmemeniz.

P. Sizin YYYYYY işinizle ilgili bize formatı tarafımızdan belirlenen düzenli (aylık) raporlar vermeniz.

Q. Bireylerle kurduğunuz ilişkilerde yüksek standartları koruyacak ve Markaları kötü duruma düşürecek bir şey yapmayacaksınız.

R. Kişisel mülk haklarımızı korumak için ve genel kimlik ve iyi ün elde etmek için ve ağın YYYYYY Konsepti İşinin kalite spesifikasyonlarına uygun olmasını sağlamak için tüm çabanızı göstereceksiniz.

## **7. DEVİR HAKKI**

Bu anlaşmayla size verilen franchise?ı başka birine devretmeye hakkınız yoktur. Ancak bizim yazılı onayımızı aldıktan sonra sizin YYYYYY işinizi satabilirsiniz. Sizin YYYYYY işinizi satın alan ("Alıcıya") sizin YYYYYY işinizin satışından geçerli olmak şartıyla 5 (beş) seneden az olmamak şartıyla o anda geçerli olan ve franchise?larımıza uyguladığımız standart anlaşma yapmayı vaat ediyoruz.



## 8. ANLAŞMANIN SONA ERMESİ

A. Size yazılı olarak bildirerek bu anlaşmayı aşağıdaki durumlarda bitirebiliriz.

a. Yükümlülüklerinizle ilgili herhangi bir ihlal yapmış olabilirsiniz veya bizden yazılı olarak aldıktan 28 (yirmi sekiz) gün içerisinde düzeltilebilecek hatayı düzeltmediyseniz.

b. Bu anlaşma çerçevesinde ödenmesi gereken herhangi bir meblağ ödeme tarihinden en geç 14 (on dört) gün içerisinde ödenmemişse,

c. Bir suçtan dolayı hüküm giymişseniz veya bir sahtekarlığa karışmışsanız,

d. Bizim ve kendinizin iyi ününü zedeleyecek davranışlarda bulunmuşsanız,

B. Bu anlaşmanın bitmesi durumunda bizim kişisel mülkiyet haklarımızı ve iyi ünümüzü korumak amacıyla:

a. **YYYYY** işinize son vereceksiniz. Markaları gösteren bütün tabelaları kaldıracaksınız. Markalarımızı kullanma hakkınızı iptal etmek için bizim isteyeceğimiz gerekli işlemleri yapacaksınız.

b. **YYYYY** Konsepti işi ile ilgili gizli bilgilerini, know-how?ını markalarını, dokümanlarını veya bu anlaşmadan doğan avantajları hiçbir yerde kullanmayacaksınız

## 9. TELİF HAKKI

**YYYYY** NET?deki, yazılım, web sayfaları fotoğraflar ve bizim tarafımızdan temin edilen diğer dokümanların ve diğer gizli bilgilerin telif hakları bizim mülkiyetimizdedir ve tarafımızdan temin edilen **YYYYY** NET?i, yazılımı, fotoğrafları, web sayfalarını ve tarafımızdan temin edilen diğer dokümanları yazılı, izinsiz hiçbir şekilde kopyalayamazsınız veya içeriğini veya fikrini başka şahıslara veremezsiniz.

## 10. GENEL KONULAR:

Bu anlaşma **YYYYY** NET ve ekleri sizin ve bizim aramızdaki tüm Anlaşmayı ifade eder ve bu konu ile ilgili diğer görüşmelerin ve önceki anlaşmaların üzerindedir ve:

A. İkimizde teyit ederiz ki tüm görüşmelerimiz ve niyetlerimiz bu Anlaşmanın içeriğine dahil edilmiş ve tüm isteklerimiz açık olarak ifade edilmiştir.

B. İkimiz tarafından başka yazılı bir belge imzalanmadığı takdirde bu Anlaşma hiçbir şekilde değiştirilmeyecektir.

C. İlgili zamanda tarafımızdan yazılı olarak belirtilmediği müddetçe ya da **YYYYY** NET?de belirtilmediği müddetçe hiçbir şekilde tanıtım veya hak iddia etmeyecek **YYYYY** Konsepti işi veya Sizin **YYYYY** Konsepti işinizle ilgili

müşterilere veya potansiyel müşterilere garanti veya kefalet vermeyeceksiniz. Burada bu anlaşmadaki maddelerin herhangi birinde yapacağınız ihlalden doğabilecek her türlü talep, zarar, masraf ve harcamalardan bizi muaf tuttuğunuzu beyan ediyorsunuz.

- D. Bu anlaşma yürürlüğe girmeden tam bir hukuki yardım aldığınızı garanti ediyorsunuz
- E. Bu anlaşmaya girip girmeyeceğinize karar verebilmeniz için kendimiz ve YYYYYY Konsepti İşi ile ilgili her türlü bilgiyi size verdiğimizizi burada onaylıyorsunuz.

## 11. AÇIKLAMA

Bu Anlaşmanın Açıklamasında:

- A. Tekil çoğulu da içermektedir ve bunların tam tersi de aynı şekilde birbirini içermektedir ve bir şirket ya da firma dahil, tek bir kişiden fazlası tarafından taahhüt edilen yükümlülükler müşterek ve ayrı yükümlülüklerdir.
- B. Bir kişiye yapılan referans doğal kişileri ve ortakları, firmaları ve bağımlı olmayan, bağımlı olan diğerlerini kapsayacaktır.
- C. Bu anlaşmanın dışında yer alan tablolar ve ekler bu anlaşmanın tamamına dahil edildiği zaman yürürlüğe girecektir ve bu Anlaşmaya tablolar ve ekler dahildir.

## 12. ONAYLAR

Bu anlaşmayla ilgili herhangi bir onay veya arıza yazılı olarak verilecektir ve sadece yazılı olarak verildiği takdirde geçerli olacaktır.

## 13. BİLDİRİLER

Bu Anlaşma için tarafımızdan verilecek herhangi bir bildiri "Bildiri" bu Anlaşmada gösterilmiş olan ilgili posta, faks, kurye veya YYYYYY personeli ile elden teslim edilecektir. Posta ile bildirilmiş bildiri, postaya verilişinden iki (2) gün içerisinde yürürlüğe girecek. Faksyla gönderilen bir bildiri ise ertesi iş günü yürürlüğe girecektir.

## 14. HAKEM

Taraflar arasındaki anlaşmanın uygulanmasından doğan uyuşmazlıklar öncelikle ve ivedilikle uzlaşma ile çözülecektir. Uzlaşma olmaması durumunda hakem tayini aşağıda belirlenenler sırasıyla geçerli olacaktır.

- A. Tarafların beraberce üzerinde anlaşacakları bir hakem ile veya;
- B. İstanbul Ticaret Odasının tayin edeceği bir hakem ile veya;

C. İstanbul Barosu'nun tayin edeceği bir hakem ile

## **15. KANUN VE YARGI SEÇİMİ**

Bu Anlaşma **TC** Kanunlarına göre yönetilecek ve yorumlanacaktır. Hakem ile çözüm sağlanamayan anlaşmazlık halinde **TC** İstanbul Mahkemeleri yetkilidir.

Taraflar aşağıda yazılı gün ve senede burada bu anlaşmayı imzaladılar. X  
Tarih

**Örnek 6:** Bir emlak franchisor'un Franchising anlaşması aşamaları şöyledir:

Firmanın ismi Xxxxx olarak değiştirilmiştir.

1.Firmadan bilgilendirme semineri için belge gelir.

Doğru işi yapmak için,  
İş doğru yapmak için,  
Bir .....ofisi açmak için, Beni arayın  
Ağustos 2BİN6

Sayın Fatih ÖZLER

Türkiye'deki gayrimenkul sektöründe yaşanan değişiklikleri medyadan da takip ediyorsunuz. Yıpranmış bir meslek olan "emlakçılık, AB uyum süreci içerisinde batıdaki örneklerine benzer standartlara sahip olmaya başlayarak bizim tanımımızla "Gayrimenkul Danışmanlığı" haline gelmeye başladı.

Gayrimenkul alım-satım- kiralama konusunda arabuluculuk hizmeti verme, herkesin yapabileceği bir iş olmaktan çıkarak güven-bilgi-uzmanlık-hizmet-dürüstlük-paylaşım-profesyonellik ilkelerini taşıyan insanlar yani sizler tarafında yapılmaya başlandı.

Hâlihazırda içinde bulunduğunuz ve/veya girmek istediğiniz sektör-kurum hakkında bazı ön bilgileri ekteki sayfalarda bulabileceksiniz.

Benimle irtibata geçin. Sizin sektör-kurum hakkında daha detaylı bilgilendirebileceğim seminerlerimizin ve ikili görüşmelerimizin tarihlerini birlikte belirleyelim.

Selam ve saygılarımla,

Xxxx xxxxxx  
Franchise danışmanı

2. Emlak franchisor, kendi şirketinin tanıtımı ile ilgili belgeler yollar.

**Xxxxx nedir?**

..... .. kelimesinin baş harflerinden oluşan. Xxxxx , 1973 yılında .....'de kuruldu. 63 ülkede 6.000 den fazla ofis ve 115.000 den fazla Gayrimenkul Danışmanı ile gayrimenkul sektöründe dünyanın en ileri Franchising sistemidir.

**Xxxxx Türkiye kimdir?**

İki yıldır bir altyapı çalışmasından sonra 1997 yılı sonunda Türkiye, KKTC ve Türki Cumhuriyetlerini de içeren master franchise haklarını alan Sn..... önderliğinde Xxxxx Türkiye, bugün 150 den fazla ofisi ve 1.000 den fazla Gayrimenkul Danışmanı faaliyetlerine hızla devam etmektedir.

#### **Bir Xxxxx franchise ofisi olmak?**

- SİZ (tecrübeleriniz, deneyimleriniz, kişiliğiniz, hedefleriniz) ve Xxxxx işbirliğini sağlayabileceğimiz ortak noktaları belirleyebileceğimiz bilgilendirme görüşmeleri ve yazışmalarını yapmanız gerekmektedir.
- Ekteki “Aday Bilgi Formu”nu doldurup tarafıma ulaştırdığınız takdirde yeni bilgilendirme formları ve görüşmeler için sizinle iletişime geçmiş olacağız,
- Karşılıklı yapılan görüşmeler-bilgilendirmeler sonucun da yapacağımız mutabakatlarla birlikte sözleşmemizi imzalamanız halinde Xxxxx ailesine katılarak Xxxxx ayrıcalıklarından faydalanmaya başlayacaksınız,

#### **Xxxxx ayrıcalıkları ve faydaları**

İş mi işletme mi?

Xxxxx ile bir iş değil işletme sahibi olursunuz; işletmeler “devredilebilir, satılabilir ve gelecek nesillere bırakılabilir” yatırımlardır.

Birlikte çalışacağınız Gayrimenkul Danışmalarını bizzat kendiniz belirleyerek işletmenizin karakterini oluşturabilirsiniz.

**Sayfa 1/6**

Doğru işi yapmak için,  
İş i doğru yapmak için,  
Bir Xxxxx Ofisi açmak için,  
Beni arayın

**Saygınlık:**

- Xxxxx markasının vermiş olduğu imajdan hemen yararlanmaya başlayabilirsiniz.
- Kendinizi ve ofisinizi çalışanlarınıza- müşterilerinize karşı ispatlamak için daha az çaba- zaman harcar, ulusal-uluslar arası kredibiliteden faydalanabilirsiniz.,

**Eğitim:**

Sürekli ve bölgesel olarak yapılan eğitimleri Türkçe olarak uzman kişilerden alabilirsiniz,

Ofis sahipliğine (Broker/Owner) ve ileri satış tekniklerine yönelik eğitimler yabancı uzman Xxxxx'liler tarafından çevirmen aracılığı ile verilir,

Önceden belli olan eğitim takvimi ile bir yıllık ajandanızı önceden belirleyebilirsiniz,

Düşük sermaye ile yüksek gelir;

ABD'de yayınlanan yyyyyy dergisinin yapmış olduğu araştırmaya göre sermaye/gelir oranı en düşük dördüncü franchise sistemi Xxxxx'dir.

**Teknoloji:**

Sürekli gelişen iletişim ve teknolojik fırsatlara en kısa sürede ulaşabilir ve kullanabilirsiniz,

Aradığınızı (gayrimenkul, ofis, çalışan, ajanda, eğitim....) en rahat bulabildiğiniz ve en çok ziyaret edilen internet adresinde ofisinize ve Gayrimenkul Danışmanlarınıza sayfa oluşturabilirsiniz; ayrıca ofisinize özel internet sayfası oluşturabilirsiniz. Google tarafından desteklenen www.alex.com adresinden www.Xxxxx.com.tr sayfasının reytinglerini karşılaştırmalı olarak teyit edebilirsiniz.

0212 ..... nolu telefon ile internet sayfamızda yayınlanan tüm portföylere ve ilgili Gayrimenkul Danışmanlarına ulaşabilirsiniz.

Özel Türkçe Xxxxx bilgisayar programı (intranet) ile kurum iç i maximum iletişim-paylaşım a (ulusal-uluslar arası) ulaşabilirsiniz.

**Satış – Yönlendirme Desteği:**

Bir Xxxxx'li olduğunuz takdirde sistemde kayıtlı olan tüm portföyleri, alıcılarınızla paylaşabilir ve satışını gerçekleştirerek gelirden payınızı alabilirsiniz,

Xxxxx Türkiye ofisine gelen satıcı-alıcı bilgileri ilgili bölge ofislerine direkt yönlendirilir (Xxxxx Türkiye ofisi, ofisleri ile rekabet etmez ve hiçbir zaman gayrimenkul alım-satım-kiralama işlerine girmez, destek verir),

**Sayfa 2/6**

Doğru işi yapmak için,  
İş i doğru yapmak için,  
Bir Xxxxx Ofisi açmak için,  
Beni arayın

### **Pazarlama Desteği :**

Portföylerin daha rahat satılabilmesi için finans kuruluşları ile yapılan özel anlaşmalardan faydalanırken gelir elde edebilirsiniz,

Gayrimenkul ili ilgili ulusal-uluslar arası fuar-kongre-toplantılara katılım için düzenlenen organizasyonlara katılabilirsiniz,

Ulusal medya (yazılı-görsel) kuruluşları ile yapılan özel anlaşmalardan faydalanabilirsiniz,

Ege ve Akdeniz bölgesinde faaliyette bulunan ofislerin portföylerinin yabancı alıcılara pazarlanabilmesi için ortak bir dergi çıkarılacak ve yurt dışındaki organizasyonlara birlikte katılma imkanı bularak sinerjiden maximum fayda sağlayabilirsiniz,

### **Ödüllendirme ve Motivasyon ;**

Aylık-dönemsel-yıllık uluslar arası ödüllendirmelerle ofis ve kişisel motivasyonu artırma programları ile performansınızı ölçebilirsiniz,

Recharge, Broker Kampı, Ulusal- Uluslar arası Kongre gibi aktiviteler ile Xxxxx'lileri bir araya getirerek bilgi ve tecrübe paylaşımını hızlandırırken kişisel-kurumsal diyalogların gelişmesine katkıda bulunabilirsiniz,

### **Paylaşım:**

Alıcı- satıcı bilgilerini ulusal-uluslar arası paylaşımına açma ve elde edilen gelirden katkınız oranında (referral-cooperation) kazanç sağlama imkanına ulaşabilirsiniz,

Sektör ortalamasının çok üzerinde olan danışmandan danışmana aracısız referral programı ile başarılı Gayrimenkul Danışmanları ile birlikte çalışma ve maximum gelir elde etme fırsatına sahip olabilirsiniz,

Gayrimenkul Danışmanlarının elde edecekleri paylardaki standardizasyon sebebi ile performans-gelir dengesinin adil dağılımı ile maximum memnuniyet, minimum transferler gerçekleşir,

### **Etik Kurallar:**

Tüm dünyada aynı etik kurallar ile çalışan Xxxxx ofisleri ve Gayrimenkul Danışmanları ile kurum iç i kurallar önceden belirlenerek sorunlar ortadan kaldırılmıştır.

### **Maximum Pazar Payı:**

İçine girdiği bölgede maximum Pazar payını hedefleyen başarılı insanlar ile birlikte çalışma imkanı bulabilirsiniz,

Sayfa 3/6

Doğru işi yapmak için,  
İş i doğru yapmak için,  
Bir xxxxEmlak Ofisi açmak için,  
Beni arayın

**Profesyonellik :**

Kurulduğu günden itibaren sürekli büyüme ve gelişme grafiği gösteren Xxxxx başarısına katkıda bulunan kişilerin deneyimlerinden faydalanma ve birlikte çalışma imkanı ile başarısı ispatlanmış bir sistemin parçası olabileceksiniz,

**Medya :**

Gayrimenkul sektöründe basına en çok reklam veren Franchasing markasının adını kartvizitinde taşıma imkanı bulursunuz,

Türkçe dahil 13 dilde yayınlanan Xxxxx Timas gazetesi ile Xxxxx dünyasından haberler alabilirsiniz,

Türkiye'nin en büyük dört ulusal gazetesi ile (şimdilik) beş bölge için yapılan özel anlaşmalar sayesinde portföylerinizi yayınlama imkanı (yakında tüm Türkiye'de) bulabilirsiniz,

Radyo reklamları ve TV'de portföy yayını ile satış-pazarlama desteği alabilirsiniz,  
Özel Xxxxx uydu TV kanalı intranette yayınlanması ile eğitim ve haber desteği alabilirsiniz,

**Promosyonlar:**

Gayrimenkul Danışmanları ve Müşterileri memnun edecek etkili promosyonlar için onaylı üreticiler listesine ulaşabilirsiniz (zorunluluk yoktur),

**Ofis Kuruluşu:**

Standart bir Xxxxx ofisinin kurulabilmesi için Ofis Kurulum Eğitimi desteği alabilirsiniz,

Ofis malzemelerinin marka-üretici seçimlerinde zorunluluk yerine tavsiyeler alırsınız ve ofisinizi kendi imkan-hedeflerinize uygun kalitede tesis edebilirsiniz,

**Büyüme fırsatları:**

Orta vadede 300 ofis ve 3.000 Gayrimenkul Danışmanı, uzun vadede 1.000 ofis ve 15.000 Gayrimenkul Danışmanını aşarak Türkiye'de hedeflerine uygun pozisyon ve gelişme fırsatı bulabilirsiniz,

Hedef, imkan ve fırsatlarına paralel olarak ofisinizi dikey (maximum sayıda Gayrimenkul Danışmanı ile çalışma fırsatı) veya yatay (birden fazla ofis sahibi olma fırsatı) olarak geliştirebilirsiniz.

Sayfa 4/6



Doğru işi yapmak için,  
İş i doğru yapmak için,  
Bir Xxxxx Ofisi açmak için,  
Beni arayın

#### **Gayrimenkul Danışmanları:**

- Ofisinizde performansa dayalı prim metodu ile görev alacak bağımsız müteahhit statüsündeki Gayrimenkul Danışmanlarının bulunması konusunda deste alabilirsiniz (yenibir.com ile yapılan özel anlaşmadan yararlanabilirsiniz).
- Recruiting çalışmaları ve Gayrimenkul Danışmanı aktif/pasif kaynakları konusunda eğitim desteği alabilirsiniz,
- Xxxxx Türkiye'ye ulaşan Gayrimenkul Danışmanı olmak isteyenlerin ilgili bölge ofislerine yönlendirilir.

#### **Toplumsal Organizasyonlar:**

Gayrimenkul sektöründeki çalışmalarımızın dışında özellikle çocuklara yönelik sponsorluk faaliyetlerinde bulunabilirsiniz,

- 2004 yılında Adapazarı deprem bölgesindeki altı prefabrik okuldaki çocuklarımızın yaptığı resimlerin müzayede ile satımından elde edilen tüm gelirin okullara bağışlanması
- 2005 yılında Şanlıurfa Sokak Çocuklarına yardım kampanyası,
- Formula 1 yarışlarında..... sponsorluk anlaşması,

#### **Danışmanlık :**

Hukuk, teknoloji, kişisel gelişiminize katkıda bulunabilecek kişi/kurumlardan özel şartlar ile danışmanlık hizmeti alabilirsiniz,

#### **Gizli Müşteri Projesi:**

Vermiş olduğumuz hizmetin kalitesinden emin olabilmek için anlaştığımız profesyonel bir firmanın ofislerimiz ziyaret etmesi sonucunda Gayrimenkul Danışmanı/ofisiniz hakkında ürettiği rapordan faydalanabilirsiniz,

Sayfa 5/6

Doğru işi yapmak için,  
İş i doğru yapmak için,  
Bir Xxxxx Ofisi açmak için,  
Beni arayın

**Bilinirlik :**

Dünyanın en ünlü 30 logosu içerisinde yer alan Xxxxx sıcak hava balonu ile birlikte çalışacağınız Gayrimenkul Danışmanları ve müşterilerinizi size en kısa sürede tanınmasını sağlayabilirsiniz,

**Mülkiyet ve Gelişim:**

Tüm dünyada mülkiyeti ve liderliği gayrimenkul profesyonelleri tarafından yapılan Xxxxx paylaşım ağı, gayrimenkul profesyonellerinin ihtiyaçları ve müşterilerin beklentilerine göre sürekli olarak geliştirilir,

**Uzmanlık Alanı:**

Uzmanlık alanı çalışmaları ve özelleştirilmiş bölgeler ile ürün bazında ihtisaslaşarak ofisinizin bulunduğu bölgedeki maximum Pazar payına ulaşabilirsiniz,

**Genel Müdürlük Desteği:**

Konusunda uzman ve tecrübeli “Franchise Geliştirme”, “ İş Geliştirme” , “Reklam ve Halkla İlişkiler”, “Mali İşler” departmanı yetkilileri size her zaman yardımcı olmaya hazırdır,

**Franchising sistemi:**

Xxxxx Türkiye ile yapacağınız sözleşme öncesinde bölgenizi tespit ederken Franchising bedelini de ödeyerek Xxxxx ismini kullanım hakkını beş yıllığına kiralamış olursunuz.

Saygılarımla

Franchise Danışmanı

Sayfa 6/6

## 2. Aday bilgi formu

franchise müdürünün ismi	
firma ismi	
<b>Aday Bilgi Formu</b>	
İsim soyadı :	
Adresi (iş/ev) :	
Telefon (iş /ev) :	
Mobile :	
FAKS :	
E-mail :	
Doğum günü:	
Evlilik tarihi :	
Mesleği :	
Bölge/semte talebi:	
Formun doldurulma tarihi:.....	
Lütfen bu formu doldurup...xxxxxxxxxx 'in dikkatine gönderiniz.	
Fax:0212.....	adres
FOTOGRAF	KARTVİZİT

### 3. Xxxxx ofis açılış şartları belgesi

#### XXXXXX OFİS AÇILIŞ ŞARTLARI

#### XXXXXX TÜRKİYE TARAFINDAN SAPTANMIŞ BÖLGEDE

- Ana arter, cadde üzeri
- En az 100–150 m2
- Giriş katı veya birinci kat
- Fark edilirlği yüksek
- Ön cephede
- Işıklı tabela asmaya müsait
- Otoparkı olan
- Hafta sonu ve resmi tatillerde açık olan bir binada

Aşağıdaki ofis detaylarını içeren bir ofis gerekmektedir.

- Standart halı
- Her müşteri temsilcisi için 8 m'lik alçipenlerle ayrılmış bölmeler
- Her müşteri temsilcisi için bir masa, bir koltuk, iki müşteri koltuğu ve dosya dolabı (standart mobilya)
- Girişte Sekreter/Resepsiyonist Bankosu
- Müşteriler için bekleme bölümü
- En az 5 hat telefon (pbx-otomatik santral)
- Renkli printer
- Fotokopi makinesi
- Fax
- Genel müdür odası
- Toplantı bölümü
- Girişte metal Xxxxx yazısı
- Dijital fotoğraf makinesi
- TSE tebliğinde istenen şartların sağlanması

Xxxxx Türkiye  
P.K 11111111 Türkiye  
Ofis tel:  
Fax:  
e-mail:

#### 4. Franchise adayı gerekli evraklar için gönderilen belge

##### Franchise Adayı Gerekli Evraklar

###### Şahıs

- İkametgah
- Savcılık belgesi
- Nüfus cüzdanı fotokopisi
- İmza beyannamesi
- 2 adet resim

###### Tüzel kişilik

- Ticari sicil gazetesi
- İmza sirküleri
- Vergi levhası
- Faaliyet belgesi

Xxxxx Türkiye  
P.K 11111111 Türkiye  
Ofis tel:  
Fax:  
e-mail:

## 5. Teklif formu

### TEKLİF FORMU

Aşağıda imzası bulunan ben Fatih ÖZLER, Xxxxx Türkiye Gen. Müdürlüğü'ne 24.000 Amerikan Doları karşılığında KADIKÖY KÜÇÜKBAKKALKÖY .000 \$ kaparo vererek aşağıdaki koşullarla bir Xxxxx franchise'ini ...../...../..... tarihinde alma ve bir Xxxxx Gayrimenkul Ofisi açma teklifini yapıyorum.

#### A) Ödeme şekli

	Nakit	22.000\$	
	Vadeli	24.000\$	

Depozito miktarı, ödeme şeklindeki tutarın en az % 10'u olmalıdır.  
Fiyatlara KDV ilave edilecektir.

#### B) Kuracağım Ofisin Detayları

İlk ayda 1-2 1-2  
müşteri  
temsilcisi:

Ofis Açılış Tarihi:		
Ofis alanı		
Tam Gün Çalışan Sekreter	Evet	Hayır
:		

#### C) Katılacağım Eğitim Programları

Genel Eğitim	Müdür	Evet	Hayır
Quick Start Eğitim	Satış	Evet	Hayır
Teknoloji Kullanımı Eğitim		Evet	Hayır

İsim soyad:  
**İmza:**

**6. Xxxxx Türkiye franchise başvuru formu 2006 doldurulur. Ve son olarak da Franchasing sözleşmesi imzalanır. Franchasing sözleşmesi örneği firma tarafından verilmediğinden burada gösterilememektedir.**

Xxxxx Türkiye  
Franchise Başvuru Formu  
2006

Bu form bir başvuru formu olup, sorular genel bilgiler edinmek amacıyla hazırlanmıştır.  
Şirket ve başvuru sahibi üzerinde hiçbir bağlayıcı hükmü yoktur.  
Verilen yanıtlar ticari bir sır niteliğinde olup,  
Xxxxx Türkiye’de gizli tutulacaktır.

Bu formda yer alan bilgilerin tarafımdan doldurulduğunu ve doğruluğunu, gerektiğinde  
Xxxxx Türkiye’nin verdiğim bilgilerin doğruluğunu araştırmaya yetkili olduğunu kabul,  
beyan ve taahhüt ederim.

Başvuru sahibinin adı- soyadı:  
Başvuru sahibinin imzası:

Tarih:

Sayfa 1/7

**FRANCHİSE BAŞVURU FORMU**  
(Bu bir anlaşma değildir)

**Başvuru sahibinin:**

Adı-soyadı :  
Doğum tarihi, yer :  
Anne adı :  
Baba adı :  
Vergi sicil no :  
Tabiyeti :  
Nüfusa kayıtlı olduğu yer :  
Medeni durumu :  
Eşinin adı-soyadı(varsa) :  
Eşinin doğum tarihi :  
Çocuk sayısı(varsa) :  
Çocukların doğum tarihleri:  
Ev adresi :  
Ev tel :  
İş tel :  
Cep telefonu :  
e-mail :  
ilçe :  
Şehir :  
Posta kodu :  
Ne zamandır bu adreste oturuyorsunuz?  
Ev sizin mi? :  
Bir önceki adresiniz :  
İlçe :  
Şehir :  
Posta kodu :

**EĞİTİM**

Öğrenim durumunuz :  
Yabancı dil bilginiz :  
Eşinizin öğrenim durumu :  
Eşinizin yabancı dil bilgisi :



Üye olduğunuz

dernekler:.....

.....

Abone olduğunuz

dernekler:.....

.....

**İŞ TECRÜBESİ:**

Daha önce emlak sektöründe faaliyet gösterdiniz mi?

**SİZİN:**

TARİH	FİRMA	POZİSYON	YILLIK GELİR
-------	-------	----------	-----------------

**EŞİNİZİN:**

TARİH	FİRMA	POZİSYON	YILLIK GELİR
-------	-------	----------	-----------------

Alacağınız franchise nasıl işletmeyi düşünüyorsunuz?

KENDİM      ORTAK      DİĞER

Eğer ortak çalışmayı düşünüyorsanız:

Ortaklığın cinsi :.....

Hisse oranınız :.....

(Not: her bir ortak için bu formu çoğaltıp doldurunuz.)

İşin başında yönetici olarak kim bulunacak?.....  
Sayfa 3/7

YÖNETİCİNİN İŞ TECRUBESİ

TARİH

FİRMA

POZİSYON

YILLIK GELİR

Öğrenim durumu :

Yabancı dil bilgisi:

Türk Ceza Kanunu'na göre hüküm giydiniz mi?

(küçük trafik suçları dışında):.....

Daha önce hiç iflas ettiniz mi?.....

Eğer iflas ettiyseniz, tarih, firma adı, gerekçe:.....

Hakkınızda açılmış bir dava var mı?

Xxxxx'in franchise verdiğini nereden öğrendiniz?

İşletmenizi hangi bölgede kurmak istiyorsunuz?

İkinci tercihiniz:

Üçüncü tercihiniz:

Bu iş için kullanabileceğiniz kendi yeriniz var mı?

Varsa, açık adresi:.....

Mülkün tamamı size mi ait?

Değilse, ortakların adları.....

Kiracıysanız kalan süresi

Kira bedeli:

İşinizi kurmayı düşündüğünüz, ofis şuan hangi amaçla kullanılıyor?

Kaç kat:

Kaç m2

Dış cephe m2

(Not: Kendinize ait bir yeriniz varsa lütfen kuşbakışı bir krokisini forma ekleyiniz.)

Sizin veya eşinizin aşağıdaki konulardaki tecrübeleriniz nelerdir?

Perakende satışlar:.....

müşteri ziyaretleri:.....

Muhasebe.....

Yöneticilik.....

Prezantasyon.....

gayrimenkul sektörü.....

Eğer onaylanırsanız, eğitime ne zaman başlayabilirsiniz?.....

Eğer onaylanırsanız, yatırım kaynağınız ne olacaktır?.....

Sayfa 4/7

### KİŞİSEL REFERANSLAR

1. İSİM  
POZİSYON  
TEL  
ADRES
2. İSİM  
POZİSYON  
TEL  
ADRES
3. İSİM  
POZİSYON  
TEL  
ADRES
4. İSİM  
POZİSYON  
TEL  
ADRES

### TİCARİ REFERANSLAR

1. İSİM  
POZİSYON  
TEL  
ADRES
2. İSİM  
POZİSYON  
TEL  
ADRES
3. İSİM  
POZİSYON  
TEL  
ADRES
4. İSİM  
POZİSYON  
TEL  
ADRES

Sayfa 5/7

Gelecek için hedefleriniz nelerdir?

- 1.
- 2.
- 3.

Aşağıdakileri, amaçlarınıza uygunluk derecesine göre 1'den başlayarak 5'e kadar sıralayınız.

Kendi işimi kurmak.....  
azaltmak.....  
Meslek değiştirmek.....

Gelirimi artırmak.....  
Diğer.....

Riskimi

#### MALİ YAPINIZ

##### **A1- Varlıklarınız**

##### **Mevduatınız (YTL)**

Vadeli.....

Vadesiz.....

##### **Menkul kıymetleriniz**

Hisse senedi.....

Tahvil.....

Diğer.....

##### **Gayrimenkulleriniz(\*)**

Cinsi:

Adresi:

##### **B1- Gelirleriniz**

Aylık net (YTL)

Sizin:

Aile fertlerinin:

Yıllık ücret ilaveleri

Gayrimenkul kira geliriniz

Diğer aylı net geliriniz

\*gayrimenkulleriniz ipotekli ise ilgili satırda belirtiniz.

A1

B1

A2- BORÇLARINIZ (\*\*)

Banka borçlarınız.....  
Tüketici kredisi.....  
Otomobil borcu.....

Dayanıklı tüketim mali borcu:.....  
Cinsi tutarı

Diğer borçlarımız:  
Cinsi tutarı

A2- borçlarınızın toplamı:

B2- GİDERLERİNİZ

aylık kira gideriniz.....  
Aylık kooperatif gideriniz.....  
Diğer aylık giderleriniz(\*\*\*).....  
Cinsi tutarı

B2- Giderlerinizin toplamı:

\*\* mevcut borçlar bakiyesi

\*\*\* Giyecek, beslenme, sosyal ve kültürel vb. harcamalarınız.

Sayfa 7/7

NET VARLIKLAR

(A1-A2)

NET GELİRLER:

(B1-B2)

## 2.7 Türkiye'deki Emlak Franchise Veren Firmalar

- On-Line Emlak Ofisi
- Altın EmlakGayrimenkul Danışmanlığı
- RE/MAX Türkiye
- İlkon Emlakçılık
- Arthur Miller
- Barnas
- Beyaz Konut
- Bir Emlak Bilgi Merkezi
- C Emlak
- Free Home Market
- Koçak
- Realty World İnt.
- Retürk
- Talip Yörükoğlu Emlak
- Turyap

## UYGULAMA FAALİYETİ

İşlem Basmakları	Öneriler
➤ Sözleşme şartlarını inceleyiniz.	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Örnek bir sözleşme temin ediniz.</li><li>➤ Sözleşme şartlarını tek tek inceleyiniz.</li><li>➤ Kendi durumunuzu belirleyiniz.</li><li>➤ Franchasing sistemiyle çalışan bir emlak komisyoncusuna giderek şartların nelerden oluştuğunu öğreniniz.</li><li>➤ İnternette emlak veren Franchasing şirketlerini araştırınız.</li></ul>
➤ Sözleşmeyi düzenleyiniz.	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Sözleşmenin süresine dikkat ediniz.</li><li>➤ Bölge şartlarına dikkat ediniz.</li><li>➤ İsim ve soyadınızın doğru olmasına dikkat edilmelidir.</li><li>➤ Giriş ücretinin nasıl ödeneceğine dikkat ediniz.</li><li>➤ Franchasing sistemiyle çalışan bir emlak komisyoncusuna giderek sözleşmenin getirisini öğreniniz.</li></ul>

Bu faaliyet ile hangi bilgileri kazandığınızı, aşağıdaki soruları cevaplayarak belirleyiniz.



## ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME

### A. OBJEKTİF TESTLER.

Aşağıdaki sorulara doğru (D),yanlış (Y) olarak cevap veriniz:

1. ( ) Franchise sisteminin hiç riski yoktur.
2. ( ) Franchise alan öncelikle kendini incelemelidir.
3. ( ) Emlak komisyoncusu yaptığı işten heyecan duymalıdır.
4. ( ) Franchisor bütün franchisee' lerden aynı ücreti almaz.
5. ( ) Franchisee' nin sözleşmesi sona erdiğinde yeni sözleşme için tekrar bir ücret ödemez.

Aşağıdaki soruların cevaplarını yuvarlak içine alınız.

6. Franchisee almak isteyen emlak komisyoncusu kendisi hakkında neyi incelemelidir?
  - A) Potansiyelini
  - B) Hedeflerini
  - C) Özelliklerini
  - D) Hepsi
7. Emlak komisyoncusu aşağıdaki özelliklerden hangisine sahip olmalıdır?
  - A) A) Çalışanları motive etmemeli
  - B) B) Müşterilerle bizzat ilgilenmemeli
  - C) C) Müşterilerle sohbet etmekten sıkılmamalı
  - D) D) Hiçbiri
8. Emlak franchise almak isteyen emlak komisyoncusu franchisor araştırırken aşağıdakilerden hangisini inceler?
  - A) Ödemeler
  - B) Franchise bilgileri
  - C) Yayılma
  - D) Hepsi

9. Franchisora aşağıdaki ücretlerden hangisi **ödenmez**?
- A) Komisyon
  - B) Ek hizmet ücreti
  - C) Reklam fonu katkı payı
  - D) Franchise yenileme bedeli
10. Aşağıdakilerden hangisi yer seçiminde önemli değildir?
- A) Bölge koruma
  - B) Ofisi inceleme
  - C) Bölge inceleme
  - D) Yer inceleme

## DEĞERLENDİRME

Cevaplarınızı modülün sonundaki cevap anahtarı ile karşılaştırınız. Doğru cevap sayınızı belirleyerek kendinizi değerlendiriniz. Yanlış cevap verdiğiniz ya da cevap verirken tereddüt yaşadığınız sorularla ilgili konuları faaliyete geri dönerek tekrar inceleyiniz.

Tüm sorulara doğru cevap verdiyseniz diğer faaliyete geçiniz.

## B. UYGULAMALI TEST

Öğrenme faaliyeti ile kazandığınız beceriyi aşağıdaki ölçütlere göre değerlendiriniz.

1. Emlakta franchise alırken hangi kriterlere göre araştırma yapılır?

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ	Evet	Hayır
1. Franchise alanı araştırdınız mı?		
2. Franchise verini ve markayı araştırdınız mı?		
3. Hizmetleri araştırdınız mı?		
4. Yer seçimi ve bölge potansiyelini araştırdınız mı?		
5. Anlaşma ve pazarlık araştırması yaptınız mı?		

2. Emlak franchise almak isteyen franchisee aşağıdaki ölçütlere inceleyiniz?

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ	Evet	Hayır
1. Potansiyeli incelediniz mi?		
2. Hedefleri incelediniz mi?		
3. Özelliklerini incelediniz mi?		
4. Fiyatı incelediniz mi?		

3. Fiyat araştırmasını aşağıdaki ölçütlere göre değerlendiriniz.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ	Evet	Hayır
1. Hizmet kalitesi uygun mu?		
2. Müşterinin komisyon algısını anlayabildiniz mi?		
3. Rakiplerin komisyon ücretlerine göre belirlediğiniz fiyat uygun mu?		

## DEĞERLENDİRME

Yapılan değerlendirme sonucunda “Hayır” şeklindeki cevaplarınızı bir daha gözden geçiriniz. Kendinizi yeterli görmüyorsanız öğrenme faaliyetini tekrar ediniz. Cevaplarınızın tamamı “Evet” ise bir sonraki faaliyete geçiniz.

# MODÜL DEĞERLENDİRME

## A. OBJEKTİF TESTLER

1. Bir firmanın kullanım hakkını kiralayanlara ne denir?
  - A) Franchisor
  - B) Franchisee
  - C) Sub franchisee
  - D) Hiçbiri
2. Aşağıdakilerden hangisi franchisorun yükümlülüğü **değildir**?
  - A) Bir işletmede işini başarıyla yürütmüş olmalıdır.
  - B) Markanın yasal olarak kullanım hakkına sahip olmalıdır.
  - C) Sürekli ticari ve teknik destek vermelidir.
  - D) Franchiseeye royalty ücreti ödemelidir.
3. Aşağıdakilerden hangisi franchisee açısından Franchisingin zararlarından **değildir**?
  - A) Kârın önemli bir kısmı franchisor'a gitmektedir.
  - B) Giriş aidatları yüksektir.
  - C) Uzman personel desteği sağlar.
  - D) Yaratıcılık yok olmaktadır.
4. Aşağıdakilerden hangisi franchisor açısından Franchising'in yararlarından **değildir**?
  - A) İmajına zarar verebilir.
  - B) Sürekli bilgi akışı sağlar
  - C) Hizmet bedellerini tahsilde güçlükler söz konusudur.
  - D) Giriş aidatlarında sorun yaşayabilir.
5. Franchising-acentelik sistemleri arasındaki fark aşağıdakilerden hangisidir?
  - A) Marka ve isim birliği Franchising'de vardır
  - B) Franchisingde cirodan bedel ödenir.
  - C) Royalty bedeli Franchisingde vardır.
  - D) Hepsi
6. Türkiye'deki Franchising sisteminde yetkili olan dernek hangisidir?
  - A) UFRAD
  - B) İFA
  - C) EFF
  - D) TÜFE

7. Franchisee franchisorun aşağıdaki hizmetlerinden hangilerini inceler?
- A) Markayı
  - B) Fiyatı
  - C) Rakipleri
  - D) Hepsini
8. Emlak franchise alan franchisee aşağıdaki haklardan hangisi devredilir?
- A) Personel seçim
  - B) Yer seçim
  - C) Patent hakkı
  - D) Malzeme seğme hakkı
9. Aşağıdakilerden hangisi bölge seçiminde önemli faktörlerdendir?
- A) İnsan ve araç yoğunluğu olan yer
  - B) Fabrikalar
  - C) Bakkallar
  - D) Manavlar

## B.PERFORMANS TESTİ (YETERLİK ÖLÇME)

Modül ile kazandığınız yeterliği aşağıdaki ölçütlerine göre değerlendiriniz.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ	Evet	Hayır
1. Franchasingin avantajlarını biliyor musunuz?		
2. Franchasingin deavantajlarını biliyor musunuz?		
3. Franchasingin ve bayilik sistemeleri arasındaki farkları sayabilir misiniz?		
4. Franchasingin ve acentelik sistemeleri arasındaki farkları sayabilir misiniz?		
5. Franchasingin sözleşmesinde şartların uygun olup olmadığını belirleyebilir misiniz?		
6. Franchasingin ile hangi hakların devralındığını biliyor musunuz?		

## DEĞERLENDİRME

Yaptığınız değerlendirme sonucunda eksikleriniz varsa öğrenme faaliyetlerini tekrarlayınız.

Modülü tamamladınız, tebrik ederiz. Öğretmeniniz size çeşitli ölçme araçları uygulayacaktır. Öğretmeninizle iletişime geçiniz.

# CEVAP ANAHTARLARI

## ÖĞRENME FAALİYETİ 1 CEVAP ANAHTARI

1	D
2	D
3	Y
4	Y
5	D
6	A
7	B
8	D
9	C
10	B
11	C
12	C
13	D

## ÖĞRENME FAALİYETİ 2 CEVAP ANAHTARI

1	Y
2	D
3	D
4	Y
5	Y
6	D
7	C
8	D
9	A
10	B

## MODÜL DEĞERLEME CEVAP ANAHTARI

1	B
2	D
3	C
4	A
5	D
6	A
7	D
8	C
9	A

## ÖNERİLEN KAYNAKLAR

- [www.tkgm.gov.tr](http://www.tkgm.gov.tr)
- [www.bayimolurmusun.com](http://www.bayimolurmusun.com)
- [www.ufrad.org.tr](http://www.ufrad.org.tr)



# KAYNAKÇA

- ASILKAN, Özcan, Uluslararası İşletme Yönetimi Ders Ödevi, 2003,
- BİLGE, Osman, Franchise Danışmanı, Franchise and More Şirketi, İstanbul, 2006
- CEBECİ, Rıfat, KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Merkezi, Ankara, 2005.
- ÖZLER, Fatih, Yayınlanmamış ders notları, Mersin,2006.
- UFRAD, Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği
- Tebliğ No: 1998/7
- İş girişim rehberi-1, www.aksam.com.tr
- www.mortgagebankturk.com
- www.foreigntrade.gov.tr
- www.franchise.com.tr
- www.franchisemore.com
- www.kobifinans.com.tr
- www.ufrad.org.tr
- www.franchiseturkey.com
- www.ilkon.com
- www.turpa.com.tr
- www.um-tr.com
- http://tr.wikipedia.org
- http://tr/10sorudafranchise.asp

## **RESİMLER:**

- www.paraofisi.com
- www.masterfranchise.fr
- www.mikxi.com
- www.okculuk.com
- www.yeni-genclik.com
- www.baldim.com
- www.frandirect.com/services

- [www.hukuk.selcuk.edu.tr](http://www.hukuk.selcuk.edu.tr)
- [www.frandirect.com/services](http://www.frandirect.com/services)
- [www.sanalcarsi.com](http://www.sanalcarsi.com)
- <http://forum.cydd.org.tr>
- [www.cocukca.com](http://www.cocukca.com)
- <http://one-step-at-a-time.blogspot.com>
- [www.gelisimplatformu.org](http://www.gelisimplatformu.org)
- [www.headerphoto-contact.com](http://www.headerphoto-contact.com)
- [www.aydo.com.tr](http://www.aydo.com.tr)
- [www.tanclean.com/news\\_images/award.jpg](http://www.tanclean.com/news_images/award.jpg)
- [www.howto-franchisemybusiness.com/g/partner.jpg](http://www.howto-franchisemybusiness.com/g/partner.jpg)
- [www.kenthaber.com/Resimler/2006.07.04.00040334.jpg](http://www.kenthaber.com/Resimler/2006.07.04.00040334.jpg)