



اتفاقية العميل

كجزء من أهدافها، تقدم شركة Luxury signature العديد من الخدمات لعملائها قبل البيع وهي مميزة في خدماتها للعميل بعد البيع لأن Luxury signature يتطلع إلى علاقة طويلة مع عملائه ليس فقط للبيع.

خدماتنا ما قبل البيع:

1. الاتصال بالعميل من قبل فريقنا المحترف بلغات مختلفة (العربية - الإنجليزية - التركية - الفارسية - الروسية) قبل زيارته وشرح عن العقارات في تركيا ومن المهم للأشخاص الذين يرغبون في الاستثمار أو العيش في تركيا من خلال إظهار الخرائط والخصائص والعروض.
2. ضمان أفضل النصائح من فريقنا المحترف وتقديم دراسات واقعية حول الجدوى الاقتصادية للاستثمار المطلوب.
3. عمل خطة لكل عميل لزيارته للمشاريع والتأكد من معرفته بالمناطق والخدمات في مجال المشاريع.
4. زيارات مجانية للمشاريع في جميع أنحاء اسطنبول.
5. نصح الزبون للمدارس والجامعات لأبنائه إذا أراد الانتقال إلى تركيا.
6. ننصح بأفضل الفنادق للإقامة في اسطنبول، فنحن نعرف المناطق وأفضل الأماكن للإقامة في اسطنبول حتى تتمكن من تقديم المشورة وفقاً لطلب العميل وميزانيته.
7. تدقيق المستندات للعملاء للتأكد من أنها واضحة.
8. بعد أن يقرر العميل المشروع. التأكد من أن جميع المستندات والإجراءات القانونية واضحة وصحيحة.
9. ضمان أفضل العروض من شركات المقاولات وأفضل خطة سداد.
10. ضمان أفضل سعر عند إتمام الصفقة.
11. توصيل مجاني من المطار إلى مكان الإقامة.

Luxury
Signature



Luxury
Signature

خدماتنا ما بعد البيع:

1. عملية الحصول على الجنسية مع محامينا المحترف الذي يقوم فقط بعملية الجنسية.
 2. عملية تصريح الإقامة للعميل
 3. استخراج الرقم الضريبي والمساعدة في فتح الحساب المصرفي
 4. تطبيق ومتابعة سند الملكية.
 5. إعادة بيع الشقق إذا أراد العميل بيع شقته مرة أخرى.
 6. إدارة الأملاك: يمكننا التعاقد مع العميل لإدارة شقته
 7. المتابعة مع إدارة المشروع
 8. المتابعة مع شركة المقاولات ومتابعة التطوير
 9. العناية بكافة الإجراءات القانونية.
 10. لدينا قسم خاص للتصميم والأثاث يديره فريق هندسي ذو خبرة ومتخصص في التصميم الداخلي
- وكما ذكرنا من قبل، فإن هدفنا هو إقامة علاقة طويلة مع العميل مما يعني أن خدماتنا ستستمر ولن تنتهي بعد البيع فقط

