

AĞUSTOS 2026

E-BÜLTENİ



"Batık Maliyet"
Yanılışına Dikkat



Ben Değil Biz Kültürü-2



Temmuz Ayı Konut
Satış İstatistikleri

Kaizen Ekibi

SEVİLAY KUL ÖZKAN
İNAN ÖZBEK
ENES ÖZKAN



BATIK MALİYET YANILGISINA DİKKAT

İnsan, doğası gereği bir işe belirli bir emek, para ve zaman harcadığında o iş umduğu gibi gitmese de ve sürecin sonunda zararlı çıkacağı açıkça ortaya çıksa da mantıksız bir şekilde o işi sürdürür ve çoğu zaman sonuna kadar gider.

Söz konusu bu süreçte kaybı gitgide artsa da kişinin akılcı olmayan bir biçimde çabasını sürdürmesinin sebebi nedir acaba?



TURKYAP
Diamond

İnsan psikolojisinden doğan çeşitli yanılsamaların ve ön yargı eğilimlerinin, kişinin finansal kararları üzerindeki etkilerini inceleyen ve giderek önem kazanan ‘Davranışsal Finans’ yaklaşımına göre kötü gidişin her an tersine dönebileceği umudu ve başarısızlığı kabullenememe eğilimi, bireyin çoğu zaman kötü gidişatı sürdürmesine neden olur.

Davranışsallık ekolünün kurucu babalarından Kahneman’ın, “gittikleri filmi beğenmeyen çoğu kişinin, sinema bileti için para vermiş ve de zaman ayırmış olmalarından ötürü filmi terk etmeyip sonuna kadar izlemeleri” örneğiyle çok yalın bir biçimde açıkladığı ‘batık maliyet yanılgısı’ zaman zaman hepimizi tuzağına düşürebilir ne yazık ki...



İnan ÖZBEK

BEN DEĞİL BİZ KÜLTÜRÜ-2

Geçtiğimiz hafta ziyaret ettiğim bir müşterimin yanında kalabalık bir arkadaş grubu vardı. Sohbet biraz ilerlediğinde içlerinden biri: “Emlakçı değil misiniz, hepiniz insanları komisyon olarak görüp bir şekilde paralarını almanın peşindesiniz!”

Beyefendiyi çok iyi anlıyorum. Geçen sayıda da bahsetmiştim. Hangi meslekten olursa olsun korku kültüründe ve ben-merkezci yetişmiş insanlar, yaptığı işi amiri-müdürü gördüğü müddetçe yapar. İçinde bulunduğu ekibe karşı asla sorumlu hissetmez ve kimsenin görmediği yerde de işten kaytarır.

Değerler kültüründe yetişmiş kişiler için durum tamamen farklı. Bu kültürde yetişmiş bir kişi yaptığı işi kimse görmese bile, kendine karşı samimiyetini korumak adına kusursuz yapmaya çalışır. Kendini bireysel olarak görmez, bir ekibin üyesi olarak görür ve böylece ekibinin çıkarını öncelikli olarak korumaya çalışır

Rahmetli Cüceloğlu “Ekip olmanın en temel değerlerinden biridir; güven olmazsa “biz” olmaz, mümkün değil!” derdi kitabında.

Beyefendiye bundan bahsederek imzaladığımız yetki sözleşmesinin aslında mülk sahibiyle emlakçıyı bir ekip yaptığını anlatmaya çalıştım. Mülk sahibiyle emlakçının iş birliğiyle yapılan başarılı işlerden bahsettim. Pek ikna olmadığını gözlerinden anladım.

İki sayıda da “biz kültürü” üzerine yazıyorum. Cüceloğlu’ndan çok önce Şerif Mardin de “norm-değer ayrımı”ndan bahsetmiş ve toplumumuzda kimsenin görmediği yerde her şey nasıl mübah oluyor izah etmişti.

Mobeselerin olmadığı yerde kırmızı ışıkta geçen mülk sahiplerini yürüyen komisyon gibi gören emlakçılar olacaktır, elbette!



Enes ÖZKAN

Konut Satış İstatistikleri

Türkiye genelinde konut satışları Temmuz ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %17 azalarak 123.603 oldu.

Konut satış sayısı, Temmuz 2026

	Temmuz			Ocak-Temmuz		
	2026	2025	Değişim (%)	2026	2025	Değişim (%)
Satış durumuna göre toplam satış	123 603	148 939	-17,0	823 119	870 767	-5,5
İlk el satış	42 529	46 514	-8,6	264 016	266 175	-0,8
İkinci el satış	81 074	102 425	-20,8	559 103	604 592	-7,5
Satış şekline göre toplam satış	123 603	148 939	-17,0	823 119	870 767	-5,5
İpotekli satış	23 888	19 315	23,7	166 682	127 299	30,9
Diğer satış	99 715	129 624	-23,1	656 437	743 468	-11,7

Türkiye genelinde ilk el konut satış sayısı Temmuz ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %8,6 oranında azalarak 42 bin 529 oldu. İkinci el konut satışları ise Temmuz ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %20,8 oranında azalarak 81 bin 74 oldu. Toplam konut satışları içinde ilk el konut satışlarının payı %34,4, ikinci el konut satışlarının payı %65,6 oldu.

Türkiye genelinde ipotekli konut satışları Temmuz ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %23,7 oranında artarak 23 bin 888 oldu. Diğer konut satışları ise Temmuz ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %23,1 oranında azalarak 99 bin 715 oldu. Toplam konut satışları içinde ipotekli satışların payı %19,3 diğer satışların payı %80,7 olarak gerçekleşti.

Yabancılar yapılan konut satışları Temmuz ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %1,9 oranında artarak 2 bin 120 oldu. Temmuz ayında toplam konut satışları içinde yabancılar yapılan konut satışının payı %1,7 olarak gerçekleşti.

Denizli’de konut satışları Temmuz ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %5,3 azalarak 1521 oldu.

	2026 Temmuz	2025 Temmuz	Değişim%
Satış şekline göre toplam satış	1521	1606	-5,3
İpotekli satış	382	295	29,5
Diğer satış	1139	1311	-13,1
Satış durumuna göre toplam satış	1521	1606	-5,3
İlk el satış	566	459	23,3
İkinci el satış	955	1147	-16,7

Denizli’de ipotekli konut satışları Temmuz ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %29,5 oranında artarak 382 oldu. Diğer satışlar %13,1 azalarak 1139 olarak gerçekleşti. Toplam konut satışları içinde ipotekli satışların payı %25,1, diğer konut satışlarının payı %74,9 oldu.

Denizli’de ilk el konut satış sayısı Temmuz ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %23,3 artarak 566 olurken, ikinci el konut satışları ise %16,7 azalarak 955 oldu.

Denizli’de toplam satışlar Temmuz ayında geçen yılın aynı ayına göre %5,3 azaldı. Ancak dikkat çeken durum, ipotekli satışların ve sıfır konutların satışında geçen yıla göre artışın yaşanması. Özellikle sıfır konutlar son 5 yılın temmuz ayı satışları içinde zirvede olduğu gibi, 2026 Ocak-Temmuz döneminde de en yüksek satış rakamına ulaştı.

*Kaynak TÜİK



Sevilay KUL ÖZKAN

Bu Ay Hizmet Verdiğimiz Bazı Müşterilerimiz



Hizmet Vermeye Devam Ettiğimiz Gayrimenkullerin Bazıları

Selçukbey Mahallesi'nde Devren Kiralık İş Yeri

- Gül Meydanı'nda
- 255 m²
- 25.000 TL kira
- İç ve Dış Alan
- Bölgedeki Tek Ev Yemeği İşletmesi



Teras Park AVM Yanında Sıfır Villa

- 385 m² Arsa İçinde
- 7+1 ve 420 m²
- Ticari Kiralamaya Uygun
- Havuz ve Peyzaj Hazır