

HAZİRAN 2025

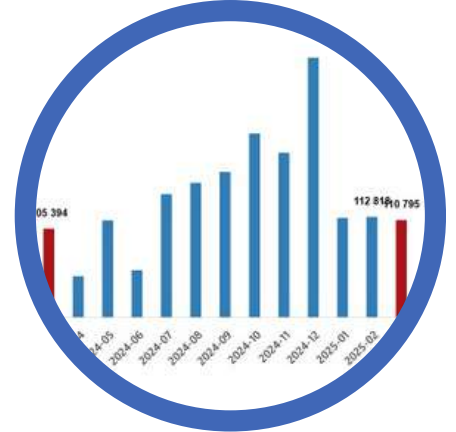
E-BÜLTENİ



Gayrimenkule Doğru
Salınmaya Başlayan
Ekonomi Sarkacı



Fırsat Cenneti Mi
Yoksa Durgun Deniz Mi?



Mayıs Ayı
Konut Satış
İstatistikleri

Kaizen Ekibi

SEVİLAY KUL
İNAN ÖZBEK
ENES ÖZKAN



GAYRIMENKULE DOĞRU SALINMAYA BAŞLAYAN EKONOMİ SARKACI

Küresel ekonomik sistem ve tabi ki ölkemiz ekonomisi de tıpkı bir sarkaç gibi salınır.

Ortalama 10'ar yıllık devreler halinde salınan ekonomi sarkacı, düşük enflasyon oranları, düşük faiz hadleri ve yüksek büyüme oranlarını kapsayan istikrar ve makroekonomik denge dönemleriyle, yüksek enflasyon, yüksek faizler ve de düşük büyüme oranlarının yaşandığı makro dengesizlik ve durgunluk dönemleri arasında gidip gelir.

Kabaca 2013 yılından itibaren dengeleri bozulan, 2021 yılından sonra ve özellikle de 2023'te zirveye ulaşan makro sorunlar sonucunda girilen enflasyon-faiz sarmalının negatif etkileri, azalmış olmakla beraber günümüzde de devam etmekte.

Tasarrufların, oldukça yüksek mevduat faizleri, yükselen döviz kurları ve de hızlı yükselen altın fiyatları nedeniyle çoğunlukla söz konusu alanlara yatırım olarak yönelmiş olması, gayrimenkul talebini belirgin biçimde azaltmış oldu. Sonuç olarak, uzun süredir emlak fiyatları olması gereken seviyelerin altında seyretmekte.

Ancak; 2023 yılı ortasından itibaren küresel ekonomik toparlanmaya paralel bir biçimde, ülkemizde uygulanmaya başlanan yeni ekonomi politikası ile birlikte, enflasyon oranları 2024 yılı ortasından başlayarak düşüş trendine girmiş oldu.

Enflasyonu takiben politika faizinin kademeli olarak düşürülmeye başlanması ve piyasa faizlerinin de yavaş da olsa inmeye başlamasıyla son aylarda gayrimenkul talebi artmaya başlamış oldu.

Geçtiğimiz Mart ayında yaşanan siyasi gerilim sonucunda, faizler tekrar yükselmiş olsa da bu durumun geçici olduğu ve uzun vadede düşüş trendinin devam edeceği aşikâr. Bu da demek oluyor ki; gayrimenkul fiyatları görünür gelecekte talep artışına bağlı olarak yükselme eğilimine girecektir.

Unutmayalım ki; piyasaları doğru okumak kazançlı yatırımın ilk şartı.

Hem ne derler; ‘para jilet gibidir ister tıraş olursunuz, isterse intihar edersiniz’



İnan ÖZBEK

FIRSAT CENNETİ Mİ YOKSA DURGUN DENİZ Mİ?

Yıllar önce Nokta Dergisi'nin Taksim'de yapmış olduğu bir sosyal deney günümüze ışık tutacak cinstendir. Deneyde siyah pardösülü iki kişi elinde megafonla oradan geçenlere kimlik kontrolü yapmış ve hatta bazı kişilere “yüzünü duvara dön, ellerini kaldır” emri vermişlerdir. İşin ilginç yanı hiç kimse de bu kişilere “siz kimsiniz” dememiş, verilen talimatları yerine getirmiştir. Toplumumuzun otorite gördüğü figürlere böyle inanması üzerine düşünmek gerekir.

Bir önceki yazımızda insanların gayrimenkul alımında algısal hareket ettiklerinden bahsetmiştik. Bu algısal davranış anında bir otorite figürü olarak belirmek, karşınızdaki kişiyi ikna etmenizi kolaylaştırmaz mı?

Basit bir soruyla devam edelim. Ev almak isteyen müşterilerin baktıkları bölgedeki emlakçılardan da ev sahiplerinden de daha bilgili oldukları bir gerçek. Bu durum onları satıcılar karşısında karizmatik bir otorite haline getirmez mi?

Bu piyasada “başarılı bir satıcının, müşterilerin saygı duyacakları kadar bilgili ve özgüvenli olması gerekir” dersek sanırım yanılmış olmayız. Öyleyse emlakçıların ve mülkünü satışa çıkaran ev sahiplerinin bölge dinamiklerine çok iyi hâkim olması gerekir.

“Geçen ay bu daire şu fiyata satıldı demek” bu piyasada bazen yeterli olmayabilir. Üstelik karşınızdaki kişi “iki hafta önce o dairenin üst katındaki daire şu fiyata satıldı ama” derse, otorite figürü yerle yeksan olacaktır. Kısa bir hikâyeyle yazımızı noktalayalım:

Ayakkabı firması satışlarını artırmak için yeni pazarlar arayışındaydı. Firma sahibi pazarlama departmanından iki kişiyi Afrika’ya göndererek saha araştırması yapmakla görevlendirdi. Bir süre sonra ilk personelin raporu patronun eline ulaştı: “Afrika’da kimse ayakkabı giymiyor, dolayısıyla şirket için burada hiçbir fırsat yok! Birkaç gün sonra diğer personelin raporu da geldi: “Burada hiç kimsenin ayağında ayakkabı dahi yok. Burası keşfedilmeyi bekleyen sonsuz bir fırsat cenneti!”

Fırsatlar yalnızca görebilenler içindir. Gayrimenkul piyasasının durgun olduğundan dem vurmak yerine, alıcıların davranış biçimlerini izlemek ve onları anlamak sizi Afrika’nın ayakkabı kralı yapabilir.



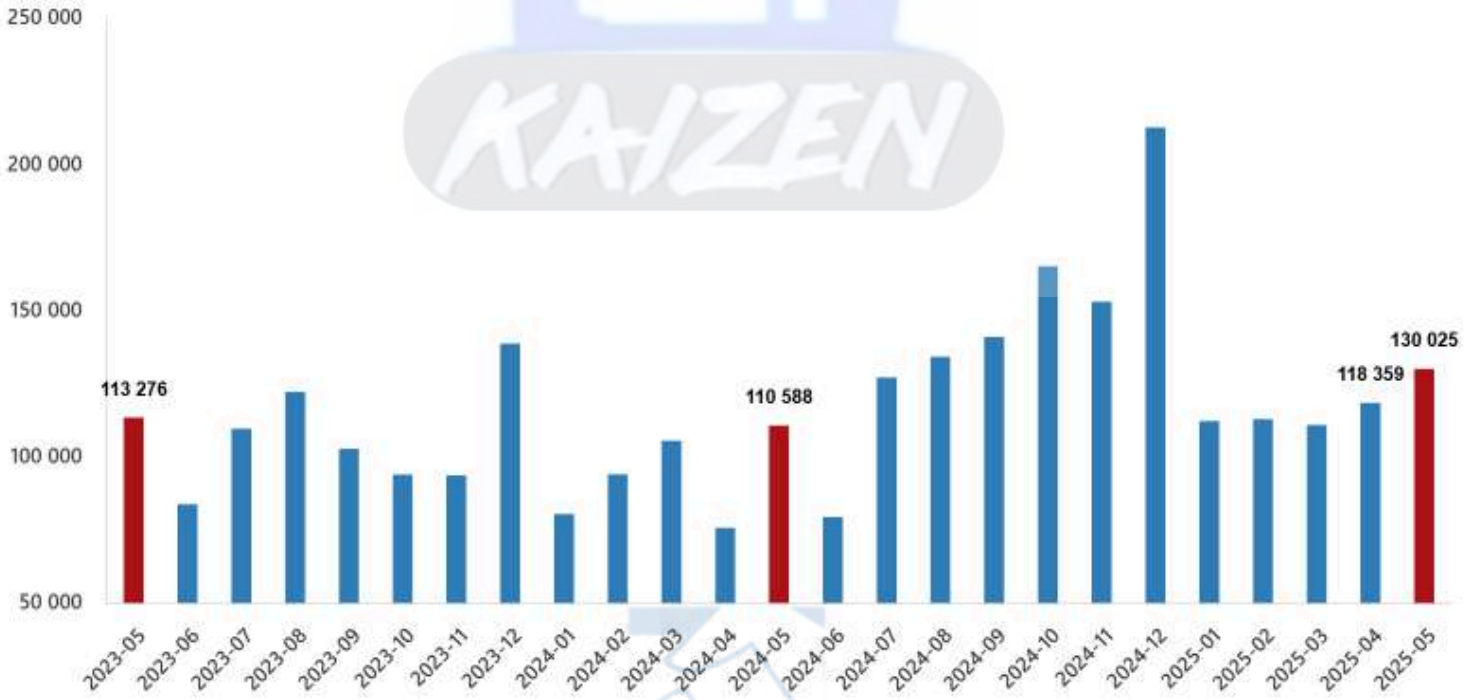
Enes ÖZKAN

Konut Satış İstatistikleri

- Mayıs ayında Türkiye genelinde konut satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %17,6 oranında artarak 130 bin 25 oldu.
- Ocak-Mayıs döneminde ise bir önceki yılın aynı dönemine göre %25,4 oranında artarak 584 bin 170 olarak gerçekleşti.

Konut satışı, Mayıs 2025

(Adet)



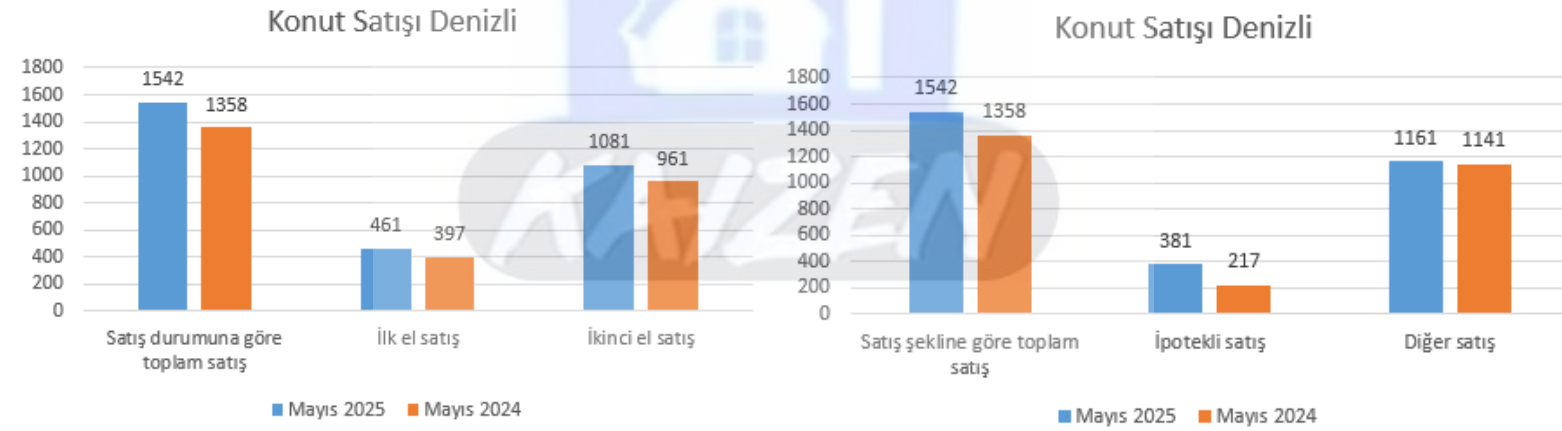
Türkiye genelinde ipotekli konut satışları Mayıs ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %95,9 oranında artarak 19 bin 412 oldu. Toplam konut satışları içinde ipotekli satışların payı %14,9 olarak gerçekleşti.

Konut satış sayısı, Mayıs 2025

	Mayıs			Ocak-Mayıs		
	2025	2024	Değişim (%)	2025	2024	Değişim (%)
Satış şekline göre toplam satış	130 025	110 588	17,6	584 170	465 761	25,4
İpotekli satış	19 412	9 909	95,9	88 606	44 602	98,7
Diğer satış	110 613	100 679	9,9	495 564	421 159	17,7
Satış durumuna göre toplam satış	130 025	110 588	17,6	584 170	465 761	25,4
İlk el satış	39 546	35 558	11,2	174 055	147 899	17,7
İkinci el satış	90 479	75 030	20,6	410 115	317 862	29,0

Denizli’de konut satışları Mayıs ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %13,5 arttı

Denizli’de Mayıs ayında toplam 1542 konut satışı gerçekleşti. Geçen yılın aynı ayına göre %13,5 oranında bir artış meydana geldi. Toplam konut satışları içinde diğer satışların oranı %75,3, ipotekli satışların oranı %24,7 oldu.



Denizli konut satış sayısı, Mayıs 2025- Mayıs 2024

Mayıs			
	2025	2024	Değişim%
Satış şekline göre toplam satış	1542	1358	13,54
İpotekli satış	381	217	75,57
Diğer satış	1161	1141	1,75
Satış durumuna göre toplam satış	1542	1358	13,54
İlk el satış	461	397	16,12
İkinci el satış	1081	961	12,48

Denizli’de Mayıs ayında ipotekli satışlar geçen yılın aynı ayına göre 217’den 381’e yükselerek %75,5 oranında artış gösterdi

*Kaynak TÜİK



Sevilay KUL

Kurban Bayramınız
Mübarek Olsun



Bu Ay Hizmet Verdiğimiz Müşterilerimiz



Hizmet Vermeye Devam Ettiğimiz Gayrimenkullerin Bazıları



Satılık Fabrika

Zafer Mahallesi
1140 m² Kapalı Alan
3 Bağımsız Bölüm
1095 m² Parsel Alanı

Şelale Konakları

Şemikler Mahallesi
3+1 ve 170 m²
Site İçinde Havuzlu
7/24 Güvenlik



Sinpaş Aquacity

4+1 ve 182 m²
Koruluk Manzaralı Ara Kat
Ekstra Dolaplar
Tüm Sosyal Olanaklar

