

AĞUSTOS 2025

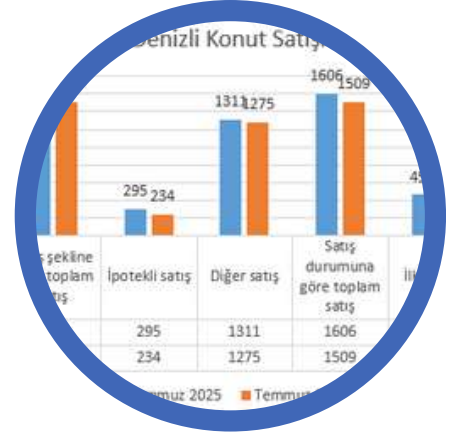
E-BÜLTENİ



Halkımızın Gayrimenkul
Tercihinin Sosyoekonomik
Kökenleri



Emlak Sektörüne
Janus'un Yüzüyle
Bakmak



Temmuz Ayı
Konut Satış
İstatistikleri

Kaizen Ekibi

SEVİLAY KUL
İNAN ÖZBEK
ENES ÖZKAN



HALKIMIZIN GAYRİMENKUL TERCİHİNİN SOSYOEKONOMİK KÖKENLERİ

Anadolu’da bir deyiş vardır: ‘Dünyada mekân ahirette iman’ denir.

Bir toprak parçasının, bir evin sahibi olmak insanımız açısından eşsiz önemde görülür.

Bu durumun çeşitli sosyopsikolojik ve ekonomik nedenleri var kuşkusuz. En başta geleni; çoğu zaman geçim kaynağı olan toprağın ya da o çok önemseddiği ve yuvam dediği evinin sahibi olmak düşüncesi olsa gerek.

Diğer bir sebepten varlık fiyatlarının çoğu zaman istikrarlı olmayışıdır. Sık yaşanan enflasyon olgusu ve ekonomik dalgalanmalarla birlikte, fiyatların hızlı değiştiği ve çoğunlukla arttığı ülkemizde, söz konusu bu durumun yarattığı güvensizlik ve korkunun, her daim kazançlı bir yatırım olan emlak alımını devamlı olarak teşvik etmesidir.

Örneğin; bugün bir birime aldığı gayrimenkulün değerinin, kısa zaman içerisinde üç birime ulaşabileceği düşüncesi gerek kullanma ve gerekse de alıp satma amacıyla emlak talebini hep öncelikli bir duruma getirir.

Ülkemizde finans piyasalarının yeterince gelişmemiş ve derinleşmemiş oluşu da, öteki yatırım araçları karşısında emlak yatırımını ilk seçenek konumuna yükseltmektedir.

Son bir neden de geleneksel olarak aile bağları güçlü olan ve çocuklarına mutlaka bir şeyler bırakmak isteyen insanımızın, sahiplenici ve özverili tavrı gayrimenkul düşkünlüğünün bir başka nedenidir.



İnan ÖZBEK

EMLAK SEKTÖRÜNE

JANUS'UN YÜZÜYLE BAKMAK

Janus, bir yüzü sağa bir yüzü sola bakan iki yüzlü bir Roma tanrısıdır. Janus'un yüzlerinden biri kentten içeri girenlere, öteki ise kentten çıkanlara bakar. Böylece kent, güvenlik içinde yaşamasını sürdürür. Batı dillerinde Ocak ayını anlatan January, Janvier, Januar gibi sözcükler Janus'tan gelir. Bunun nedeni Ocak ayının bir yönüyle geçen yıla, bir başka yönüyle de gelecek yıla bakmasıdır.

Peki emlak sektörüne Janus'un yüzüyle bakarsak?.. Alıcı/satıcı ve emlakçı gözüyle gayrimenkul sektörünü okumaya kalksak...

Mülk sahipleri ve alıcıları tek bir paydada toplamak zor. Zira satıcılar mülkünün en kısa sürede piyasadaki en yüksek fiyata satılmasını isterler. Ayrıca kendisine bu hizmeti verecek emlakçıya da %2 hizmet bedeli ödemekten imtina edebilirler.

Alıcı müşteriler ise beğendikleri evi piyasadaki en kelepir fiyata alabilmek isterler. Bunun için emlakçının kendileri adına sıkı bir pazarlık yapmasını beklerler ancak işlem bitiminde %2 hizmet bedeli ödemek zor gelebilir. Bu iki beklentiyi şöyle somutlaştırabiliriz:

Gece ayazında kollarında odunlarla bir köşeye oturmuş, tombul göbekli sobasına bağırان adam, “*Bana sıcaklık verdiğin zaman sana odun atacağım*” diyordu.

Peki Janus'un öteki yüzü, emlakçılar?..

Para, sevgi, mutluluk ve insan ilişkilerinde unutulmaması gereken şey önce istediğinizi vermektir, insan sonra istediğini fazlasıyla alır.

Önceliđi müşterisine stres ve yorgunluk seviyesi azaltılmış bir gayrimenkul pazarı sunmak isteyen emlakçı, sahayı yalnızca müşterisiyle birlikte taramamalı, sahaya her an sahaya hâkim olmalı ve en doğru fiyatlı mülkleri bir çırpıda listeleyebilmelidir. Kısa bir hikâyeyle noktalayalım:

Aynı müteahhitin 30 yıldır mobilya işlerini yapan usta artık emekli olmaya karar vermiş ve bu fikrini müteahhite açmıştı. Müteahhit, bu inşaat biter bitmez son bir villa yapalım, seni sonra emekli edelim dediğinde ustanın yüzü düşmüştü. Emekli olma planları en az altı ay daha ötelenmiş olacaktı. Fakat 30 yıllık bir ilişkiyi de bozmamak adına kabul etmişti.

30 yıldır her inşaatın mobilyalarını özenerek yapan usta, emekli olmasına engel olarak gördüğü villanın mobilya işini bir an önce bitirebilmek için bu kez işini biraz çalakalem yapmıştı. İş bitiminde müteahhit villaya adım atmadan ustaya anahtarı uzattı ve “emeklilik hediye” diyerek villanın anahtarını ustaya teslim etti.

Janus’un öteki yüzü de emlakçılara bakarak şunu söylüyor: “Hiç kimsenin sizi görmediği, çalışmanızı bilmediği bir anda dahi dürüstlükten taviz vermeden çalışmak gerekiyor.” Hizmet bedelini düşünmeden hizmet eden emlakçı, bedelsiz bir kazancın kapılarını aralıyor demektir.



Enes ÖZKAN

Konut Satış İstatistikleri

- Türkiye genelinde konut satışları Temmuz ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %12,4 oranında artarak 142 bin 858 oldu.
- Ocak-Temmuz döneminde ise bir önceki yılın aynı dönemine göre %24,2 oranında artarak 834 bin 751 olarak gerçekleşti.

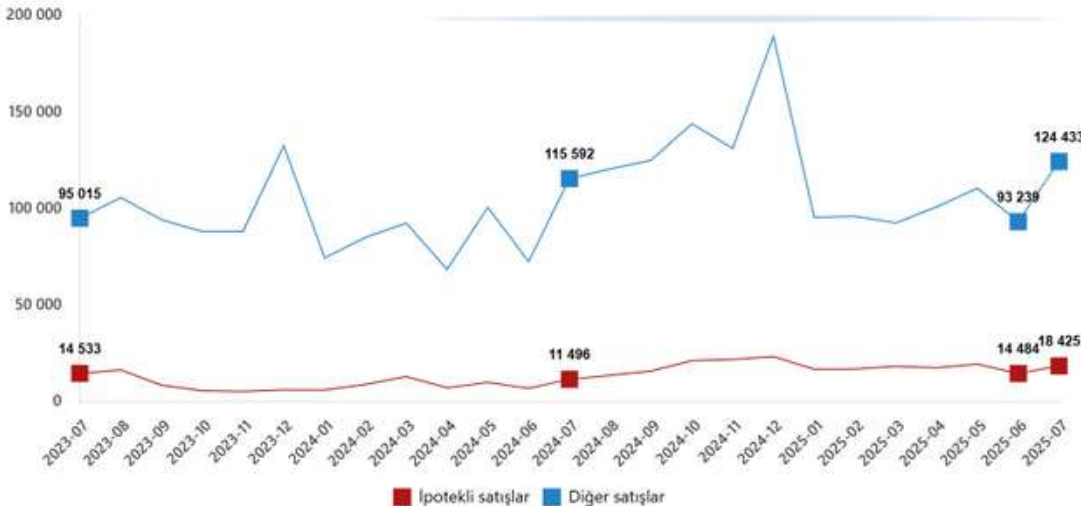
Konut satış sayısı, Temmuz 2025

	Temmuz			Ocak-Temmuz		
	2025	2024	Değişim (%)	2025	2024	Değişim (%)
Satış şekline göre toplam satış	142 858	127 088	12,4	834 751	672 162	24,2
İpotekli satış	18 425	11 496	60,3	121 515	62 911	93,2
Diğer satış	124 433	115 592	7,6	713 236	609 251	17,1
Satış durumuna göre toplam satış	142 858	127 088	12,4	834 751	672 162	24,2
İlk el satış	43 984	40 784	7,8	251 608	214 108	17,5
İkinci el satış	98 874	86 304	14,6	583 143	458 054	27,3

- Türkiye genelinde ipotekli konut satışları Temmuz ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %60,3 oranında artarak 18 bin 425 oldu. Toplam konut satışları içinde ipotekli satışların payı %12,9 olarak gerçekleşti.
- İlk el konut satış sayısı ise Temmuz ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %7,8 oranında artarak 43 bin 984 oldu. Toplam konut satışları içinde ilk el konut satışının payı %30,8 oldu.

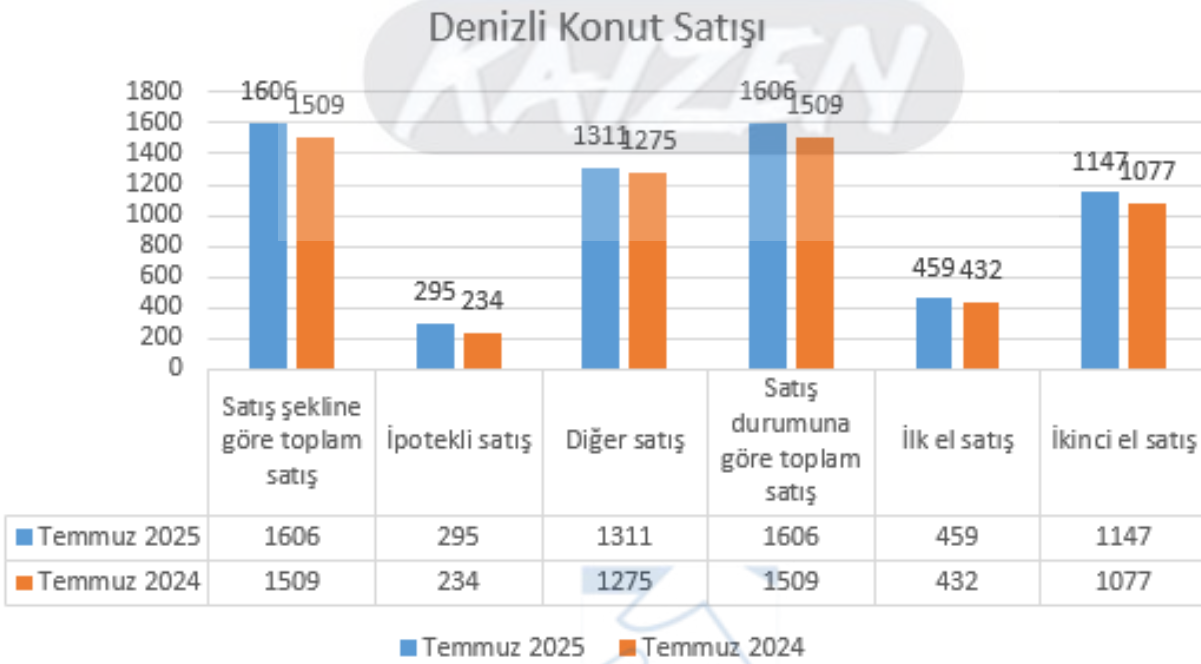
Satış şekline göre konut satışı, Temmuz 2025

(Adet)



Denizli’de konut satışları Temmuz ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %6,42 arttı

- Denizli’de Temmuz ayında toplam 1606 konut satışı gerçekleşti.
- Toplam konut satışları içinde ipotekli satışların oranı %18,36 olurken, bu oran Ocak-Temmuz dönemi içindeki en düşük ipotekli satış oranı oldu.
- Temmuz ayında toplam satışların içinde ilk el satışların oranı 28,58, ikinci el satışların oranı 71,42 olmuştur.



-Denizli’de Temmuz ayında 1606 satış ile Ocak-Temmuz dönemindeki en yüksek satış rakamı gerçekleşmiştir. Buna karşılık aynı dönemde ipotekli satış oranının en düşük seviyede gerçekleşmiş olması, birikimini mevduatta bekleten konut alıcısının harekete geçtiğine işaret olabilir.

*Kaynak TÜİK



Sevilay KUL

Bu Ay Hizmet Verdiğimiz Bazı Müşterilerimiz



Hizmet Vermeye Devam Ettiğimiz Gayrimenkullerin Bazıları



Devren Kiralık

- Forum Çamlık'a Yakın
- Sabit Müşteri Potansiyeli
- Köşe Konum

Değirmenönü Satılık Daire

- 2+1 ve 134 m²
- Asansörlü
- İçi Yenilenmiş



Zümrüt Mahallesi Satılık Dupleks

- 3+1 ve 152 m²
- Açık&Kapalı Otopark
- 8 Yaşında

