

MAYIS 2025

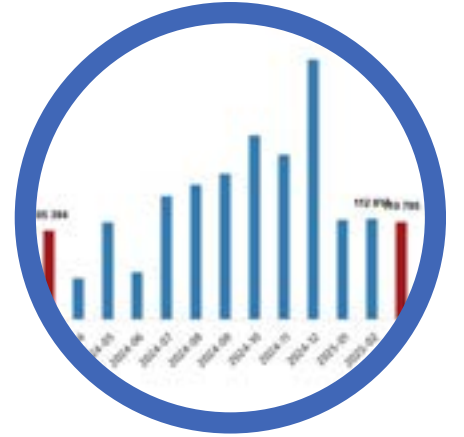
E-BÜLTENİ



Gayrimenkul Almak
İçin
Doğru Zaman Mı?



Mülkünüzü Satarken
Pazarlıkta Nasıl
Kazanabilirsiniz?



Nisan Ayı
Konut Satış
İstatistikleri

Kaizen Ekibi

SEVİLAY KUL
İNAN ÖZBEK
ENES ÖZKAN



Gayrimenkul Almak İçin Doğru Zaman Mı?

Bireyler gerek ikamet etmek, gerekse de yatırım amacıyla öteki deyişle kiraya vermek ya da bir süre sonra satmak için gayrimenkul alacakları zaman piyasayı irdeliyecekler ve altın, mevduat, döviz gibi öteki yatırım araçlarının güncel getirilerine bakarak bir karar vereceklerdir kuşkusuz.

Öte yandan, kredi kullanılarak gayrimenkul alınmak istenmesi durumunda da, kredi faizleri belirleyici olacaktır.

Az gelişmiş ve gelişmekte olan bir ekonomiye sahip ölkemizde, makro ekonomik dengenin sağlandığı istikrar dönemleri maalesef uzun süreli olmadığı, ekonominin tıpkı bir sarkaç gibi bir o yana bir bu yana salındığı ölkemizde, gayrimenkul satın almak ya da satmak gibi önemli finansal kararlar vermek, çok boyutlu düşünmeyi gerektiren ve kolay olmayan adımlar olmakta.

Yakın tarihimizde, kabaca 2003 yılından 2013 yılına kadar devam eden; düşük enflasyon rakamları, düşük faiz oranları ve de dengeli döviz kurları itibariyle, mevduat getirilerinin cazip olmaması öte yandan konut kredilerinin bol ve düşük faizli olması, gayrimenkul alımını teşvik etmiş, dolayısıyla da başta konut olmak üzere gayrimenkule olan talep düzenli bir biçimde artmıştı.

2013 yılından itibaren adım adım gelişen süreçte, Dünya ekonomisinde ki bozulmaya paralel olarak sarsılmaya başlayan ekonomimiz, ülkemize özgü sorunların da bozulma sürecine eklenmesiyle, irtifa kaybetmeye başlamıştı ne yazık ki.

Günümüzde de devam eden söz konusu sürecin ortaya çıkardığı yüksek enflasyondan dolayı, gayrimenkul fiyat endeksleri çoğu zaman enflasyonun altında kalsa da, öteki deyişle emlak fiyatları reel olarak gerilese de kısa vadeli bir bakışla gayrimenkul yatırımının zamanı değil dedirten bu manzaraya, uzun bir zaman ufkuyla bakıldığında gördüklerimiz değişmekte, tam da böylesi dönemlerde emlak alımının oldukça akılcı bir karar olacağı görülmekte aslında.

Şöyle ki; talep azlığından dolayı fiyatların düşük seyretmesi, ayrıca mevcut yüksek enflasyonun neden olduğu inşaat maliyetlerindeki artışların piyasa tarafından fiyatlanmaması sonucunda, yeni yapıların fiyatlarının da olması gereken seviyelerin altında seyretmesi, bu sürecin mutlaka tersine döneceği düşünüldüğünde, söz konusu bu dönemin gayrimenkul alımı için doğru zaman olduğunu açıkça göstermekte.

Hem ne derler; akıllı yatırımcı çoğunluğa karşı durabilen, fiyatlar düşerken alan ve de beklemeye sabrı olandır, kitle psikolojisiyle herkesin yaptığını yaparak piyasa yükselirken alanlar ise kazandıklarını zannederken aslında kaybedenlerdir.

İnan ÖZBEK

Mülkünüzü Satarken Pazarlıkta Nasıl Kazanabilirsiniz?

Son günlerde mülkünü satmak isteyen yüzlerce ev sahibi ev almayı düşünen bir avuç müşteriye yakalamaya çalışıyor. Peki satıcının bu kadar çok, alıcının ise bir o kadar az olduğu bir piyasada mülkünüz üstelik fiyat düşmeden nasıl satılabilir?

Emlak sektörünün son yıllarda içinden geçtiği zorluk ev sahiplerini müşteriler karşısında savunmasız bırakabiliyor. Bunun önüne geçebilmek için unutulmaması gereken birkaç püf nokta var.

1)Alıcılar asla en ucuz evi almazlar. En çok beğendikleri mülkü en uygun fiyata almak isterler. Bu esnada büyük oranda algısal hareket ederler. Şunu unutmamak gerekir, insanlar ev almak gibi hayatlarını derinden etkileyecek kararları duygusal olarak alırlar. Fakat bu kararlarını mantıksal olarak açıklarlar.

Unutmayın! Bu piyasada en ucuz mülk asla satılmaz. En pahalı mülk ise müşterilerden telefon dahi alamaz!

2)Alıcıların algısal hareket ettiklerinin en bariz göstergesi beğendikleri mülkü kötülemeleridir. Yapılan araştırmalar göstermektedir ki insanlar pazarlık edecekleri bir mülk için pazarlıkta argüman olarak kullanmak üzere mülkü kötülemeye eğilimlidirler.

3)Böyle alıcı az satıcı çok piyasalarda **fiyat düşürmek intihar etmektir.** İlan fiyatınızın bir kez düşmesi alıcılar tarafından “ben evimi satamadım ve ödeme günüm yaklaştı. Burayı acilen satmam gerek” olarak yorumlanmaktadır. Böyle durumlarda alıcılardan istediğiniz oranda bir teklif alamayabilirsiniz.

Bununla ilgili hoş bir hikayeyle yazımızı sonlandıralım.

Köpek ormanda dolaşıyor, özgür gezintisinin tadını çıkarıyordu. Kelebekler çiçekler içinde atlayıp zıplarken birden evinden çok uzaklaştığını fark etti. Artık geri dönmesi gerekiyordu. Nasıl gitsem diye etrafına bakınırken bir leoparın kendisine doğru hızla yaklaştığını gördü.

“İşte şimdi başım dertte!” deyip ne yapsam diye kara kara düşünürken etrafta yere saçılmış bazı kemik parçaları olduğunu fark etti. Eğilip bir kemik parçasını ağzına aldı, iştahla kemirmeye başladı. Leopar neredeyse birkaç metre gerisine kadar yaklaşmıştı ki köpek kendi kendine konuşmaya başladı: “Ne kadar da lezzetli bir leoparmış. Acaba etrafta bir tane daha var mıdır? Onu da yerdim ne güzel...”

Köpeğe saldırmak üzere olan leopar bu sözleri duyar duymaz bir anda donup kaldı. Hemen yakındaki bir ağacın dallarına tırmanıp saklandı. İçinden “Tam zamanında kurtuldum yoksa yem olacaktım.” diye düşünüyordu. Biraz sakinleşince kaçması gerektiğini düşünen leopar, daldan dala atlayarak oradan hızla uzaklaştı. Köpekten yeterince uzaklaştıktan sonra kaçmayı bıraktı ama karnı hala açtı. Ne yesem, diye etrafa bakınırken bir ağacın dalında aylaklık eden maymunu fark etti; sessizce yaklaşarak onu kısıvrak yakaladı. Maymun akıllıydı, üstelik biraz önce olan biteni de görmüştü. Bildiklerini anlatırsa kendisini leopara yem olmaktan kurtarabileceğini düşündü. Maymunu dinleyen leopar duyduklarına çok sinirlenmişti. Hiddetlenerek “Atla sırtıma hadi, hemen gidip şu köpeği yakalayalım!” dedi. Birlikte köpeğin olduğu yere doğru yola koyuldular.

O sırada köpek hızlı adımlarla evini yolunu tutmuştu ama leopar için ona yetişmek çocuk oyuncağıydı. Bir iki dakika kadar sonra sırtındaki maymunla uzakta belirdiğinde zavallı hayvanın kalbi yeniden gümbür gümbür atmaya başladı. Yine kaçmaya teşebbüs etmedi, yine onları görmemiş gibi yaptı. Tam leopar saldıracakken de yüksek sesle söylendiği duyuldu: “Şu aptal maymun da nerede kaldı yahu? Yarım saat önce bir leopar daha getirsin diye yolladım, hâlâ haber yok!”

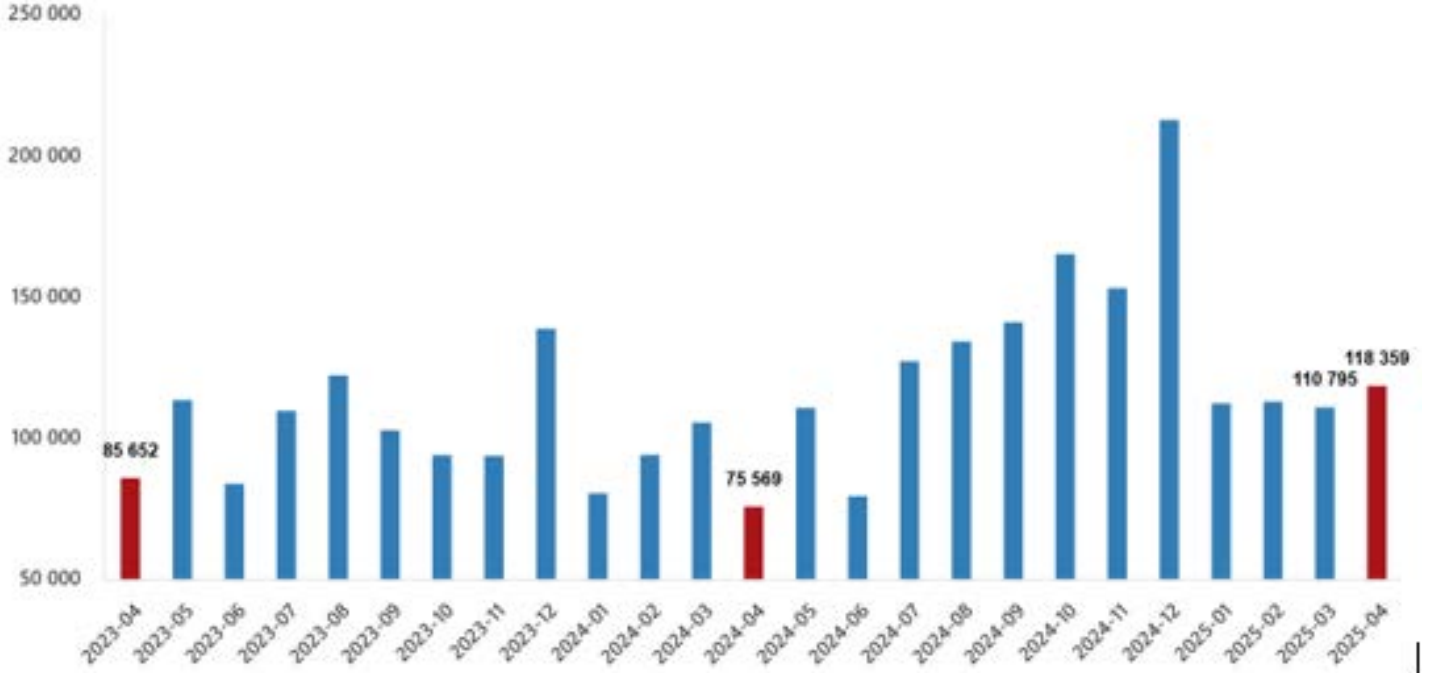
İş hayatında diplomatik davranabilmek önemlidir. Bazen rakibinizi alt etmek için blöf yapmanız gerekir. Zekâ kaba gücü her zaman yener. (Kürşat Tuncel, Yöneticilere Hikâyeler, s.134-135)

Konut Satış İstatistikleri

Türkiye genelinde konut satışları Nisan ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %56,6 oranında artarak 118 bin 359 oldu.

Konut satışı, Nisan 2025

(Adet)



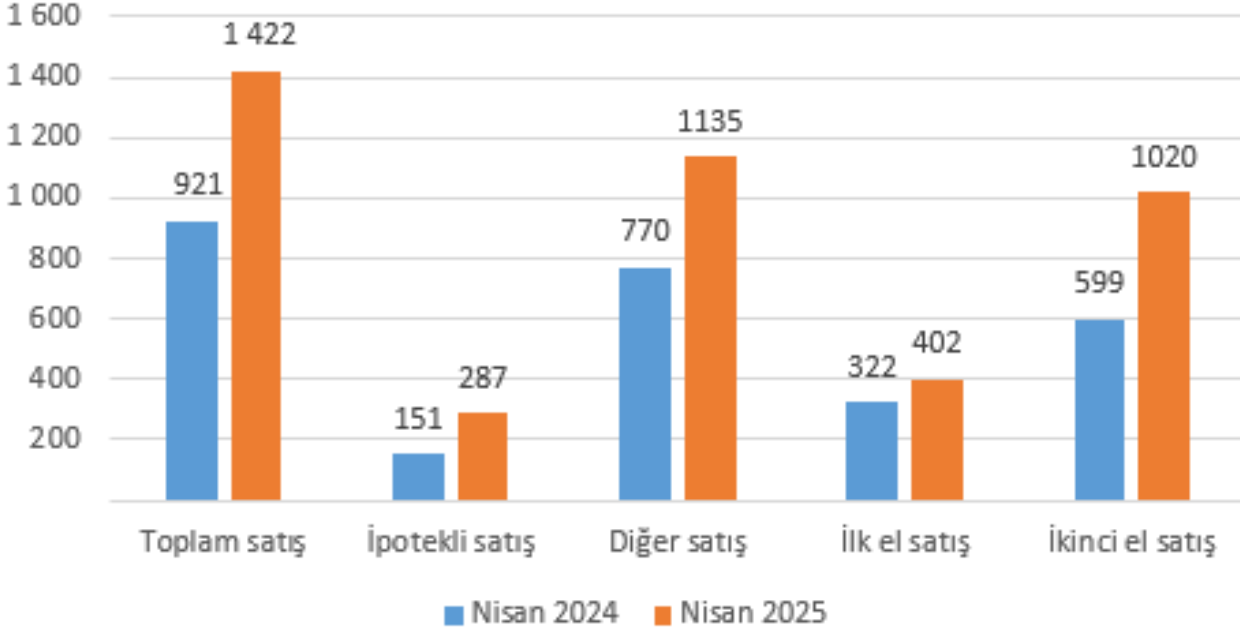
Konut satış sayısı, Nisan 2025

	Nisan			Ocak-Nisan		
	2025	2024	Değişim (%)	2025	2024	Değişim (%)
Satış şekline göre toplam satış	118 359	75 569	56,6	454 145	355 173	27,9
İpotekli satış	17 465	7 071	147,0	69 194	34 693	99,4
Diğer satış	100 894	68 498	47,3	384 951	320 480	20,1
Satış durumuna göre toplam satış	118 359	75 569	56,6	454 145	355 173	27,9
İlk el satış	34 633	24 085	43,8	134 509	112 341	19,7
İkinci el satış	83 726	51 484	62,6	319 636	242 832	31,6

Konut satışları Ocak-Nisan döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre %27,9 oranında artarak 454 bin 145 olarak gerçekleşti.

Denizli’de konut satışları Nisan ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %54,3 arttı

Konut Satışı Denizli



Denizli’de Nisan ayında toplam 1422 konut satışı gerçekleşti. Geçen yılın aynı ayına göre %54,3 oranında bir artış meydana geldi. Toplam konut satışları içinde diğer satışların oranı %79,8, ipotekli satışların oranı %20,2 oldu.

	Nisan		
	2024	2025	Değişim (%)
Satış şekline göre toplam satış	921	1 422	54,3
İpotekli satış	151	287	90
Diğer satış	770	1 135	47,4
Satış durumuna göre toplam satış	921	1 422	54,3
İlk el satış	322	402	24,8
İkinci el satış	599	1 020	70,2

Denizli’de Nisan ayında ipotekli satışlar geçen yılın aynı ayına göre 151'den 287'ye yükselerek %90 oranında artış gösterdi

Sevilay KUL

*Kaynak TÜİK



Bu Ay Hizmet Verdiğimiz Müşterilerimiz

