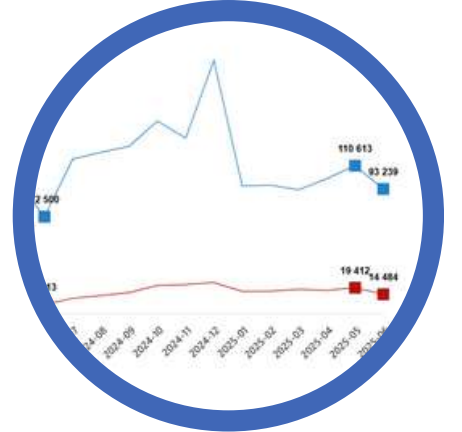


TEMMUZ 2025

E-BÜLTENİ



Türk Halkının Yatırım
Alışkanlıkları ve
Gayrimenkul Yatırımı-Faiz
İlişkisi

Aynı Piyasada Herkes
Mi Şikâyetçi Olmalı?

Haziran Ayı
Konut Satış
İstatistikleri

Kaizen Ekibi

SEVİLAY KUL
İNAN ÖZBEK
ENES ÖZKAN



TÜRK HALKININ YATIRIM ALIŞKANLIKLARI VE GAYRİMENKUL YATIRIMI-FAİZ İLİŞKİSİ

Halkımızın tasarruf ve yatırım alışkanlıklarının uzun vadeli geçmişine bakıldığında, gayrimenkul ve altının geleneksel yatırım araçları olarak, birikimlerin yaklaşık %80'i gibi ağırlıklı bir bölümünü oluşturduğu görülmekte.

Ülkemizde para ve sermaye piyasalarının yeterince derinleşmemiş olması ve de sık aralıklarla tekrarlanan ekonomik krizler, gayrimenkulün güvenli bir enstrüman olarak kolay kolay kaybettirmeyeceği ve uzun vadeli getirisinin öteki yatırım araçlarından çok daha fazla olacağı genel algısına yol açmış ve böylelikle emlak insanımız açısından öncelikli yatırım seçeneği durumuna gelmiştir.

Piyasa faizlerinin yükseldiği dönemlerde gayrimenkul talebi düşse ve bu düşüş 1 puanlık faiz artışının emlak talebini yüzde 1 düşürmesi gibi bir korelasyon sergilese de, yukarıda da anlatıldığı üzere uzun vadede gayrimenkul talebinde kayda değer bir düşüş olmamakta ve emlak öncelikli yatırım alanı olma özelliğini korumakta.

Emlak yatırımı ve faiz ilişkisi esas olarak iki boyutludur. Birincisi mevduat faizlerindeki yükselişler yatırımcı açısından alternatif getirinin artması demek olacağı için, gayrimenkul talebi doğal olarak azalacaktır. İkinci boyutuyla ise; konut kredisi faizlerindeki yükselişler, konut yatırımının kişiye toplam maliyetini arttıracığı için, gayrimenkul talebi de yine azalacaktır.

Son olarak; ekonomi ve finansta uzun vadede ‘ortalamaya dönüş’ ilkesi geçerlidir ve bu da demektir ki gayrimenkul yatırımı önemini daha uzun bir süre koruyacaktır.



İnan ÖZBEK

AYNI PİYASADA HERKES Mİ ŞİKÂyetçi Olmalı?

Televizyonda, internette maddi şartların bireyleri geçim sıkıntısına düşürdüğüne dair haberler okuyoruz. Üstelik yalnızca alt kesim değil büyük firmaların da konkordato ilan ettiklerini duyuyoruz. Merkez Bankası hızla yükselen enflasyonu kontrol altına alabilmek için sıkı para politikası uyguluyor. Bu da iç piyasayı bir hayli daraltıyor.

Peki bu piyasada herkesin mi porsiyonları küçülüyor?

Bu sorunun yanıtı pek de düşünüldüğü gibi değil. Bazı firmaların yatırımlarını artırması gibi bazı kişiler de lüks tüketim harcamalarını artırabiliyor. Peki bunu nasıl başarıyorlar?

Geçen sayımızda yazdığımız ayakkabı hikâyesinde olduğu gibi krizler aslında fırsatlara gebedir. Önemli olan sizin piyasayı nasıl okuduğunuzdur. Gayrimenkul yatırımından uzak duran kişileri bahane ederek emlak piyasasının da durgun olduğunu söyleyenler var. Bu yorum, piyasayı nasıl okuduğunuzla doğrudan alakalı. Alıcı davranışlarını doğru okuyarak bir bölgedeki satışların büyük kısmını siz yapabilirsiniz.

Kısa bir hikâyeyle yazımızı noktalayalım: Genç kız babasına, hayatının çekilmez olduğunu ve sorunlarıyla baş etmekte zorlandığını söyler. Babası, büyük bir restoran zincirinin şefidir ve kızının kolundan tuttuğu gibi onu mutfağa sokar.

Ocağın üzerine üç kap koyar ve suyla doldurur. Sular kaynamaya başlar başlamaz kaplara sırasıyla patates, yumurta ve kahve çekirdekleri atar. Kızı merakla babasını izliyordur.

20 dakika sonra babası kapları boşaltır. Patatesi ve yumurtayı soyup bir tabağa, kahve çekirdeklerini ise süzgeçle ayırıp suyu bir bardağa boşaltır. Kızı anlamsızca babasına bakarken babası şunları söyler: “Bu üç kap da aynı olaya maruz kaldı fakat içindekilerin bu şartlara verdikleri tepki başkaydı. Patates 20 dakika önce sertti, şimdi yumuşacık oldu. Yumurta 20 dakika önce çiğken akışkandı, şimdi ise sertleşti. Kahve çekirdekleri ise 20 dakika önce birer çekirdekten ibaretken şimdi içinde bulunduğu suya harika bir aroma verdi. Suyun tadını değiştirdi.”

Kızına gülümseyerek dönen baba şunu sordu: “Peki sen hangisisin? Zorluklar karşısında patates misin, yumurta mı yoksa kahve çekirdeği mi?”

İş dünyasında başımıza gelen her şeyi kontrol edemeyebiliriz—ancak olaylar karşısında hislerimizi ve davranışlarımızı kontrol edebiliriz.Yaşadığımız zorluklar önemlidir ancak bu zorluklara nasıl karşılık verdiğimiz daha önemlidir! Daralan piyasada iş hacminizi genişletmeniz dileğiyle...



Enes ÖZKAN

Konut Satış İstatistikleri

- Türkiye genelinde Haziran ayında konut satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %35,8 oranında artarak 107 bin 723 oldu.
- Ocak-Haziran döneminde ise bir önceki yılın aynı dönemine göre %26,9 oranında artarak 691 bin 893 olarak gerçekleşti.

Konut satışı, Haziran 2025

(Adet)



Türkiye genelinde ipotekli konut satışları Mayıs ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %112,6 oranında artarak 14 bin 484 oldu. Toplam konut satışları içinde ipotekli satışların payı %13,4 olarak gerçekleşti.

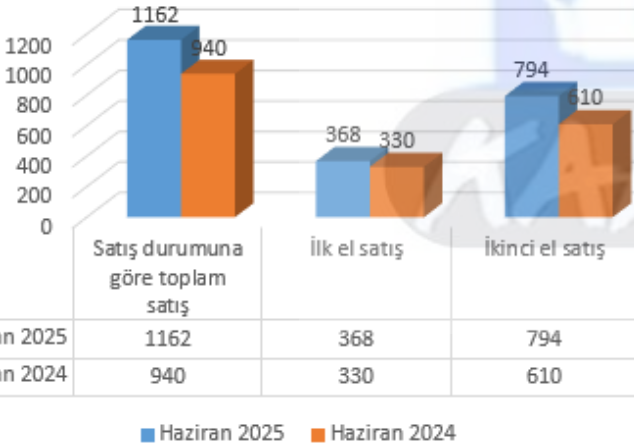
Konut satış sayısı, Haziran 2025

	Haziran			Ocak-Haziran		
	2025	2024	Değişim (%)	2025	2024	Değişim (%)
Satış şekline göre toplam satış	107 723	79 313	35,8	691 893	545 074	26,9
İpotekli satış	14 484	6 813	112,6	103 090	51 415	100,5
Diğer satış	93 239	72 500	28,6	588 803	493 659	19,3
Satış durumuna göre toplam satış	107 723	79 313	35,8	691 893	545 074	26,9
İlk el satış	33 569	25 425	32,0	207 624	173 324	19,8
İkinci el satış	74 154	53 888	37,6	484 269	371 750	30,3

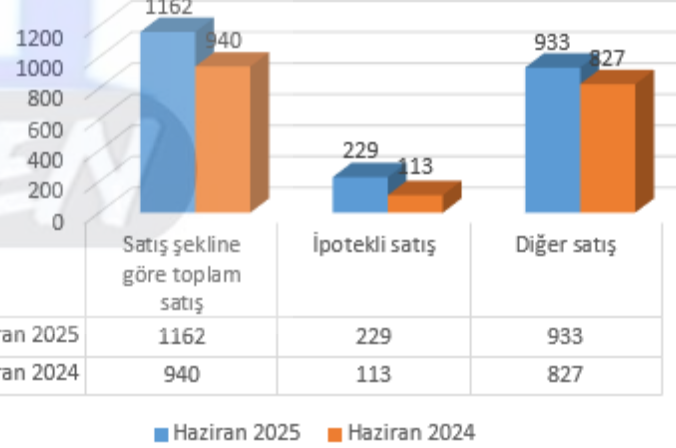
Denizli’de konut satışları Haziran ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %23,6 arttı

Denizli’de Haziran ayında toplam 1162 konut satışı gerçekleşti. Geçen yılın aynı ayına göre %23,61 oranında bir artış meydana geldi. Toplam konut satışları içinde ipotekli satışların oranı %19,7, diğer satışların oranı %80,3 oldu.

Denizli Konut Satışları



Denizli Konut Satışları



Denizli konut satış sayısı, Haziran 2025- Haziran 2024

	Haziran		Değişim%
	2025	2024	
Satış şekline göre toplam satış	1162	940	23,61
İpotekli satış	229	113	102,65
Diğer satış	933	827	12,81
Satış durumuna göre toplam satış	1162	940	23,61
İlk el satış	368	330	11,51
İkinci el satış	794	610	30,16

Denizli’de Haziran ayında ipotekli satışlar 2024 yılında 113, 2025 yılında ise 229 olmuş ve %102,6 oranında artış göstermiştir

*Kaynak TÜİK



Sevilay KUL

Bu Ay Hizmet Verdiğimiz Müşterilerimiz



AGE ENERJİ

**AGE Enerji
Üretim A.Ş'e
ait villamız,
yeni sahibine
kavuştu.
Alıcılara
mutlu günler
diliyoruz.**



arsaVev
hem arsa hem ev

**Çamlık
Caddesi'nde
ki iş yerimiz,
arsaVev
şirketine
kiralandı.**



Hizmet Vermeye Devam Ettiğimiz Gayrimenkullerin Bazıları



Melis Konutları

- Bağbaşı Mahallesi
- 2+1 ve 105 m²
- Geniş Peyzaj Alanı

Forum Çamlık'ta Apart

- 1+1 ve Ara Kat
- 9 Yaşında
- Balkonlu



Yürüyüş Yolu'nda Kiralık Villa

- 6+1 ve 240 m²
- Tadilatlı
- Tripleks

