

EYLÜL 2025

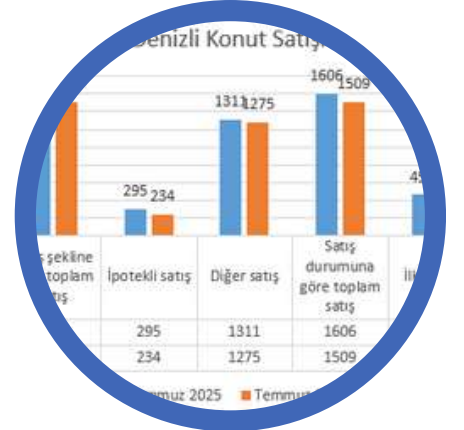
E-BÜLTENİ



Gayrimenkul Yatırımı ve
Kitle Psikolojisi



Judo Minderi ve
Gayrimenkul Rehberi



Ağustos Ayı
Konut Satış
İstatistikleri

Kaizen Ekibi

SEVİLAY KUL
İNAN ÖZBEK
ENES ÖZKAN



GAYRİMENKUL YATIRIMI VE KİTLE PSİKOLOJİSİ

Sürü psikolojisini çok hoş bir biçimde anlatan ünlü fıkra şöyledir: “Bir petrol arayıcısı cennetin kapısında Aziz Peter’le karşılaşır ve içeri girmek istediğini söyler.

Aziz Peter ise, “Bak şu iç kapıdaki kalabalığı görüyor musun, onların hepsi petrol arayıcısı ve cennete girmek için bekliyorlar. Orada bir kişilik bile yer yok, burada beklemelisin” der.

Bunun üzerine petrol arayıcısı, “İzninizle oradakilere bir şey söyleyebilir miyim” diye sorar.

Aziz Peter, “Peki” der.

Petrol arayıcısı kalabalığa doğru, “Cennette petrol bulundu” diye bağırır. Bunu duyan kalabalık hızla koşarak kapıyı zorlar ve içeri girer.

Aziz Peter petrol arayıcısına dönerek, “Bunu beğendim, zekiceydi, şimdi gidip orada bekleyebilirsin” der.

Petrol arayıcısıysa “Ben de gidebilir miyim, belki de gerçeklik payı vardır” der ve kalabalığın arkasından koşmaya başlar.

Çoğu birey, gerek emlak yatırımlarında gerekse de tüm öteki yatırımlarında, büyük ölçüde etkisinde kaldıkları kitle psikolojisiyle ‘ben herkesten daha mı iyi bileceğim’ ya da ‘bir bildikleri vardır’ diyerek hareket ederler.

Fiyatlar dip seviyedeyken ve aslında almak gerekirken herkesle birlikte beklemek ya da fiyatlar yükselirken ve aslında zirvedeyken yine herkesin yaptığı gibi almak, sonuçta kaybettirmekte ne yazık ki.

Sağlam bir sinirle ve iradeyle, kitlenin ardından gitmeyip, doğru ve yeterli bilgiyle tek başlarına da olsa hareket edenlerse kazananlar olmakta.



İnan ÖZBEK

JUDO MİNDERİ VE GAYRİMENKUL REHBERİ

İş dünyasında sıkça anlatılan bir hikâye vardır. Sol kolunu bir trafik kazasında kaybetmiş olan çocuğun tek hayali judocu olmaktır. Gelgelelim geçirdiği elim kaza neticesinde sol kolunu kaybettiği için adeta hayata küsmüştür. Ailesi çocuğu geri kazanmak için judo salonuna götürür ve hocasıyla tanıştırır. Hocası çocuğun ne kadar istekli olduğunu anladıktan sonra “yarın eşyalarını getir ve başla” der. “Sol kolunun olmaması judoyu öğrenmene engel değil.”

Ertesi gün hevesle antrenmanlara başlayan çocuğa hocası ilk hareketi öğretir ve ekler: “Şimdi bıkmadan, yorulmadan bu hareketi çalışacaksın.” Aradan bir hafta geçer, çocuk hocasının yanına gider ve artık hareketi öğrendiğini ve yeni bir hareket öğrenmek istediğini söyler. Hocası “öğrendiğin hareketi çalışmaya devam et” der.

Aradan aylar geçer ve çocuk artık hocasının kendisine bir şey öğretmek istemediğine dair bir kuruntuyla hocası hakkında kötü düşünmeye başlamıştır. Ancak bunu hocasıyla konuşmaya her teşebbüsünde aldığı cevap aynıdır: “Sen öğrendiğin hareketi yapmaya devam et.”

Aradan yıllar geçmiştir ve küçük çocuk artık delikanlı olmuştur. Okullar arası judo şampiyonası için hocası takım kadrosunu açıklarken gencin de adını okur.

Genç adam kalbi yerinde çıkacak gibi heyecanla “iyi de ben tek bir hareket biliyorum. Turnuvada nasıl başarılı olurum?” dese de hocası yine aynı cevabı verir: “Sen öğrendiğin hareketi yapmaya devam et.” Turnuvaya çıkacağı için itiraz etmeden şevkle çalışmalarını sürdürür.

Turnuva günü gelip çattığında delikanlı ilk rakibini kısa sürede minderden siler. İkinci ve üçüncü maçlarda da rakipleri delikanlı karşısında çaresiz kalmaktadır. Final maçını da kazanan delikanlı duygusal bir sesle hocasına “Bu nasıl oldu? Ben tek kolumla, tek hareketle nasıl şampiyon olabildim?” der.

Hocası gururla “Yıllardır aynı hareketi çalışıyorsun. Artık bu hareketi senden daha iyi yapabilecek kimse yok. Ayrıca bu hareketi engelleyebilecek tek hamle rakibinin sol kolunu tutup çevirmektir” der, çocuğun yıllar önce kazada yitirdiği sol kolunu hatırlatarak.

İş dünyasında uzmanlaşmanın önemini hepimiz biliyoruz. “Şehrin her yerinde her türlü gayrimenkul ihtiyacınız” ile başlayan sloganları bu minvalde düşünersek, ne gibi dersler çıkarabiliriz, bunu değerli okurlarımıza bırakıyorum.



Enes ÖZKAN

Konut Satış İstatistikleri

- Türkiye genelinde konut satışları Ağustos ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %6,8 oranında artarak 143 bin 319 oldu.
- Ocak-Ağustos döneminde ise bir önceki yılın aynı dönemine göre %21,3 oranında artarak 978 bin 70 olarak gerçekleşti.

Konut satış sayısı, Ağustos 2025

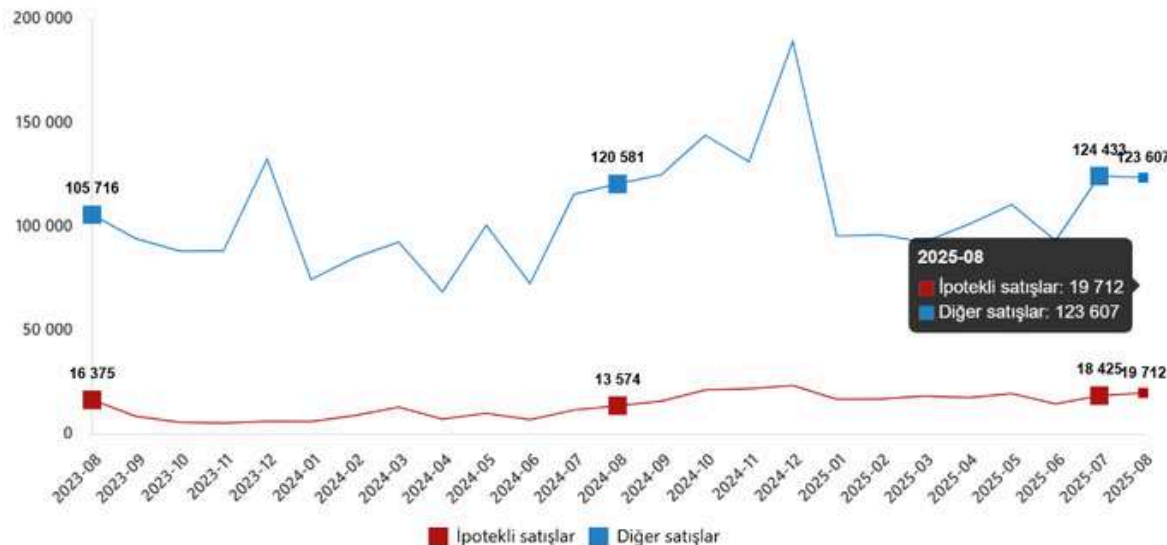
	Ağustos			Ocak-Ağustos		
	2025	2024	Değişim (%)	2025	2024	Değişim (%)
Satış şekline göre toplam satış	143 319	134 155	6,8	978 070	806 317	21,3
İpotekli satış	19 712	13 574	45,2	141 227	76 485	84,6
Diğer satış	123 607	120 581	2,5	836 843	729 832	14,7
Satış durumuna göre toplam satış	143 319	134 155	6,8	978 070	806 317	21,3
İlk el satış	43 916	41 913	4,8	295 524	256 021	15,4
İkinci el satış	99 403	92 242	7,8	682 546	550 296	24,0

-Türkiye genelinde ipotekli konut satışları Ağustos ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %45,2 oranında artarak 19 bin 712 oldu. Toplam konut satışları içinde ipotekli satışların payı %13,8 olarak gerçekleşti.

-İlk el konut satış sayısı ise Ağustos ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %4,8 oranında artarak 43 bin 916 oldu. Toplam konut satışları içinde ilk el konut satışının payı %30,6 oldu.

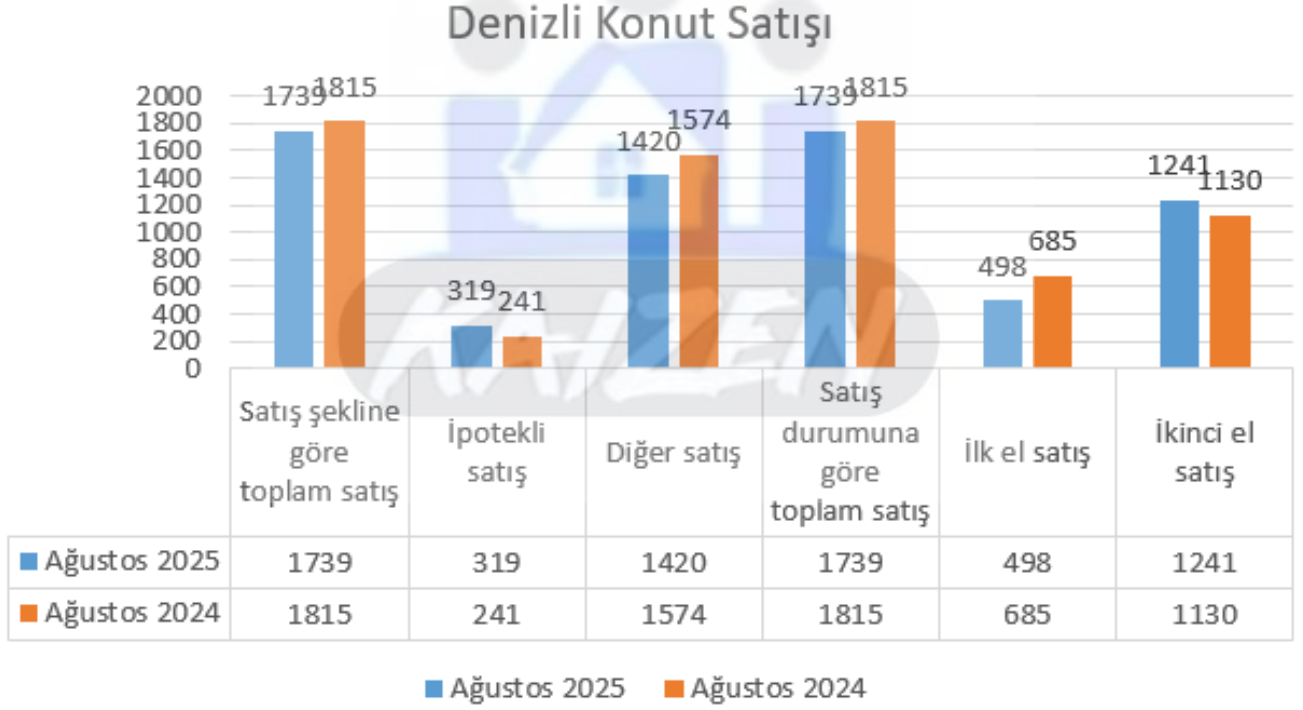
Satış şekline göre konut satışı, Ağustos 2025

(Adet)



Denizli’de konut satışları Ağustos ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %4,18 azaldı.

- Denizli’de Ağustos ayında toplam 1739 konut satışı gerçekleşti.
- Toplam konut satışları içinde ipotekli satışların oranı %18,34, ilk el satışların oranı 28,64 ve ikinci el satışların oranı 71,36 olmuştur.



-2025 yılı içinde en yüksek satış rakamına Ağustos ayında ulaşıldı (1739). Ancak Ocak-Ağustos dönemi içinde ilk defa Ağustos ayında bir önceki yılın aynı ayına göre daha düşük bir satış rakamı görüyoruz (1815-1739).

-Toplam satışlara baktığımızda ise ilk 8 ayda 2024 yılında 10.135, 2025 yılında 11.821 adet konut satışı gerçekleşmiştir.

Tüm bu istatistikler, 2025 yılında ay bazında ciddi dalgalanmaların yaşanmadığı daha istikrarlı ve kararlı bir piyasada olduğumuzu gösteriyor.

*Kaynak TÜİK



Sevilay KUL

Bu Ay Hizmet Verdiğimiz Bazı Müşterilerimiz



Hizmet Vermeye Devam Ettiğimiz Gayrimenkullerin Bazıları

Satılık Daire

- Elit Yaşam Sitesi
- 4+1 ve 220 m²
- Havuz, Çocuk Oyun Parkı
- İki Araçlık Kapalı Otopark



Asmalıevler'de Komple Satılık Apart Binası

- 22 Adet 2+1
- 6 Adet 1+1
- 2007 yapımı bina
- Her odada balkon
- Karanlık Odası Yok



Şanslı Bir Yatırımcı İçin

