

GÖSTERGE



Robin Kestek



Özge Yılmaz



Makbule Kayalar



Berk Bengi

MIPIM Sonrası Bir Değerlendirme:
Türkiye'nin Dünya Gayrimenkul
Piyasasındaki Yeri

GURUR DUYUYORUZ

İFM Ziraat Kuleleri, Enerji ve Çevre Tasarımında Liderlik (LEED) sertifika programının en üst derecesi olan LEED PLATINUM sertifikasını aldı.



Ziraat GYO

Ortaklıktan daha fazlası



/ziraatgyo

Dünya ve Türkiye'de Genel Görünüm

2025 yılının ilk üç aylık dönemi, 2024 yılından süregelen jeopolitik riskler ile ekonomik dengesizlikleri devralmış görünmektedir. Ortadoğu ve Ukrayna'daki savaş ortamı tansiyonu artırırken ABD'de 20 Ocak'ta göreve başlayan Trump'ın küresel anlamda etki yaratan gümrük vergilerini artırması bir anda sistemik riskleri ön plana çıkarmıştır.

ABD Başkanı Trump, dış ticaret açığı verdiği ülkeler başta olmak üzere gümrük vergilerini çok hızlı bir biçimde artıracığını açıklarken özellikle Çin'e yönelik oldukça sert bir tutum takınmıştır. Trump, iki komşu ülke olan Meksika ve Kanada'ya yönelik gümrük vergilerini de yükseltmiştir. Sadece bununla yetinmeyip, Grönland ve Panama'dan toprak talebinde bulunmuştur. Bu sıra dışı uygulamalar küresel ekonomi için ciddi bir belirsizlik kaynağı olmuştur.

ABD Merkez Bankası da Trump'ın uygulamaya koyduğu yeni maliye politikaları nedeniyle oldukça muhafazakâr davranmaya başlamıştır. ABD Başkanının uygulamaya çalıştığı ekonomi politikaları diğer ülkelerin para ve maliye politikaları üzerinde de baskı oluşturmıştır.

Küresel ticaretin çok hızlı bir biçimde daralacağı beklentisi, buna bağlı büyümede yaşanabilecek gerilemeler ve olası resesyon beklentileriyle finansal piyasalardaki çalkantılar ABD yönetimine geri adım attırılmış görünmektedir. Trump aldığı bir kararla, normalde Nisan ayında uygulamaya koyacağı gümrük vergilerini üç ay süreyle ertelemiştir. Ancak bu süre zarfında her ülkeyle tek tek pazarlık yapacağını bildirmiştir.

Dünya ekonomisinde "II. Dünya Savaşı"ndan bu yana görülen en radikal değişikliklerden birisi olan korumacı yaklaşım ve yaptırım silahına dayalı ekonomik anlayış pek çok ülkeyi bölgesel iş birliklerine zorlamaktadır. Diğer yandan yeni lojistik ağların kurulması, ödeme sistemleri, ihracatın zorlaşması, rekabetin artması gibi bu sürecin artçı dengesizlikleri de hayata geçmeye adaydır.

ABD'nin başlattığı gümrük vergisi artışı diğer ülkeler arasında da müteakabiliyete neden olacağından küresel büyümede yaşanacak kaybın ötesinde başta maliyet enflasyonunun artması sonrasında da stagflasyonist eğilimlerin güçlenmesinden endişe duyulmaktadır. Benzer risk ve endişelerin uluslararası finans kurumlarının raporlarına da yansdığı gözlenmektedir.

IMF Dünya Ekonomik Görünüm Raporu Nisan sayısında ticaret gerilimlerinin hızla tırmanması ve politika belirsizliklerinin artması nedeniyle küresel ekonomik büyüme tahminlerini bu yıl için %2,8'e ve gelecek yıl için %3'e düşürmüştür.¹ Fon'un Ocak ayında yayımlanan tahminlerinde, dünya ekonomisinin bu yıl ve gelecek yıl %3,3 büyümesi öngörülmüştü.

IMF raporunda öne çıkan başlıkları şöyle özetleyebiliriz:

■ ABD tarafından açıklanan ve uygulamaya konan bir dizi yeni tarife ile ticaret ortaklarının misillemeleri nedeniyle yürürlükteki gümrük vergisi oranlarının son yüzyılda görülmeyen seviyelere ulaştığı belirtilen raporda, bu durumun büyüme üzerinde büyük bir olumsuz şok etkisi yarattığı kaydedildi.

■ "Ticaret gerilimlerinin hızla tırmanması ve politika belirsizliğinin son derece yüksek seviyelere ulaşmasının küresel ekonomik faaliyet üzerinde önemli bir etki yaratması beklenmektedir," değerlendirilmesinde bulunuldu.

■ Gelişmiş ekonomilerde büyümenin bu yıl %1,4 ve gelecek yıl %1,5 olmasının beklendiği belirtilen raporda, gelişmekte olan ekonomilerde büyüme hızının bu yıl %3,7 ve gelecek yıl %3,9 olmasının öngörüldüğü aktarıldı.

■ Küresel manşet enflasyonun ise Ocak ayındaki beklentilere kıyasla biraz daha yavaş bir hızda gerileyerek 2025'te %4,3, 2026'da ise %3,6 olmasının beklendiği belirtildi.

■ Yoğunlaşan aşağı yönlü risklerin küresel ekonomik görünüme hâkim olduğu aktarılan raporda, ticaret savaşının tırmanmasının ve ticaret politikası belirsizliğinin daha da artmasının kısa ve uzun vadeli büyümeyi daha da azaltabileceği ifade edildi.

Söz konusu raporda Türkiye ile ilgili olarak ise büyümenin bu yıl %2,7 olacağı ifade edildi. IMF, 2024 yılının Ekim ayında yayımladığı Global Ekonomik Görünüm Raporu'nda Türkiye için aynı tahminde bulunurken, 2025 yılı Ocak ayında yayımladığı ara raporda tahminini %2,6'ya güncellemiştir. 2024 yılı için ortalama tüketici fiyatları beklentisini %33'ten %35,9'a çıkarırken, 2026 yılı için beklentisini %22,8 olarak belirledi.

Türkiye'nin göreceli olarak ABD gümrük vergilerinden daha az oranda etkileneceği beklentisi, petrol, doğalgaz ve bazı temel girdi maliyetlerinde yaşanan fiyat gerilemeleriyle birlikte para politikasında Mart ortasından bu yana yaşanan daha fazla sıkılaştırmanın da yarattığı nisbi koruma etkisi olduğu söylenebilir. Ancak enflasyonda hâlâ katı bir seyrin sürmesi, faiz oranlarının buna bağlı yüksek seyri, yapısal anlamda risk unsuru olarak dikkat çekmektedir.

Küresel ekonomide 2024 yılı boyunca genellikle yaşanan faiz indirimleri ve canlandırıcı ekonomi politikaları başta ECB ve Fed olmak üzere hayata geçirilmiştir. Gelişmiş ülkelerden Japonya bu konuda ayrılmış görülmektedir. 2025 yılının ilk çeyreğinde ise ticaret savaşlarına paralel olarak Fed'in oldukça temkinli bir tutum sergilediğini, ECB'in ekonomik aktiviteyi artırmak için daha fazla çaba gösterdiğini rahatlıkla ifade edebiliriz.

İnşaat ve gayrimenkul sektörünün bileşenlerinin makroekonomik konjonktürden etkilenmesi kaçınılmazdır. Zaten ilgili sektörlerin genel ekonomik konjonktürle ilgili korelasyonları da yüksektir. Geçtiğimiz 25 yıl boyunca, Türkiye'de inşaat sektörü ekonominin büyümesine paralel bir genişleme yaşamıştır. 2025 yılı da benzer bir sürecin yaşanması olasıdır. Dünya ölçeği ve ülkemizin potansiyeline bakıldığında ise inşaat sektörünün uygun konjonktürde daha fazla büyüme olanağı bulunmaktadır.

Gayrimenkul ve Konut Sektörünün Değerlendirilmesi

Yarattığı katma değer ve istihdam olanaklarıyla ülke ekonomileri için çoğu zaman kaldıraç görevi üstlenen inşaat sektörü ayrı bir öneme sahiptir. Zira günümüzde inşaat, yalnızca çevrenin inşa edilmesini değil, bakım, onarım ve işletilmesine katkıda bulunan faaliyetlerin tümünü içerecek şekilde değerlendirilmektedir.

Gayrimenkul sektörünün önemli göstergelerinden birisi de konut satış rakamlarıdır.² 2025 yılı ilk çeyreğinde konut satışları toplamı 335.786 adet olarak gerçekleşmiştir. 2024 yılının aynı dönemine göre %20 dolayında bir artış görülmüştür. Aynı dönemdeki satışların 51.729 adeti ipotekli olarak gerçekleşirken bir önceki yılın aynı dönemine göre %87'lik bir artışı işaret etmektedir. İlgili dönemde ilk el satışlar 99.876 adet, ikinci el satışlar ise 235.910 adet olarak kayıtlara geçmiştir.

Yılın ilk üç ayında gayrimenkul piyasası canlı sayılabilecek rakamlara sahip olmuştur. Canlılığın nedeni olarak; faizlerdeki düşme beklentisi, buna bağlı olarak gayrimenkul fiyatlarında olan/olabilecek artış beklentisi, göreceli konut kredilerine ulaşılabilirliğin artması, faiz, altın, KKM gibi yatırım araçlarından gelir elde edenlerin bu geliri gayrimenkulde değerlendirmek istemeleri sayılabilir.

Yabancı uyruklu kişilerin Türkiye'den 2025 yılının ilk üç ayında aldığı konut adedi 4.578 olmuştur. 2012 yılında yapılan yabancı uyruklu kişilere taşınmaz satışıyla ilgili düzenleme sonrasında başta konut olmak üzere diğer taşınmaz çeşitlerine de ciddi bir yabancı ilgisi yaşanmaya başlamıştı. Yabancı tabiiyetli gerçek ve tüzel kişilerin Türkiye'de gayrimenkul almasıyla ilgili bu düzenlemeden sonra artan ilgi, oturma izni ve vatandaşlık verilmesiyle 2022 yılına kadar güçlü bir trendle seyretmiş, ancak son birkaç yılda oldukça zayıflamış görünmektedir. Bunun nedenleri olarak, iç ve dış konjonktürde görülen değişimler, TL'nin göreceli olarak değerli olması ve konut fiyatlarının yüksekliği gösterilebilir. Konuyla ilgili diğer ilginç bir durum ise geçmişte konut alıp vatandaşlık, oturma izni gibi hakları edinmiş kişilerin sahip oldukları gayrimenkulleri satmalarıdır.

Son iki buçuk yıldır uygulanan enflasyonla mücadele programı belli oranda başarı kazanıp dezenflasyon yaşandıysa da hali hazırda devam eden yapışkan ve katı eğilim tüm varlık fiyatlarını etkilediği gibi gayrimenkul fiyatlarını da etkilemiştir. TCMB tarafından açıklanan konut fiyat endeksine (KFE) baktığımızda nominal artışın sürmesine karşın reel fiyatların hâlâ enflasyonun altında olduğu gözlenmektedir. Her ne kadar reel fiyatlar enflasyonun altında da olsa eğilime baktığımızda reel anlamda değerlendirme sürecinde artan bir ivme dikkat çekmektedir.

2025 Mart ayında bir önceki aya göre %2,0 oranında artan KFE, bir önceki yılın aynı ayına göre nominal olarak %32,3 oranında artmış, reel olarak ise %4,2 oranında azalmıştır.³ Üç büyük şehirdeki fiyat değişimlerini incelediğimizde ise 2025 Mart ayında bir önceki yılın aynı ayına göre, İstanbul, Ankara ve İzmir'de sırasıyla %30,7, 38,6 ve 32,5 oranlarında artışlar gözlenmiştir.

Gerek uygulanan politikaların etkisi, gerekse talepte geçtiğimiz yıl yaşanan yavaşlamayla birlikte inşaat maliyetlerinde 2024 yılı bahar aylarından bu yana keskin bir düşüş gözlenmiştir. TÜİK verilerine göre,⁴ inşaat maliyet endeksi 2025 Şubat ayında bir önceki aya göre %1,24 artmış, bir önceki yılın aynı ayına göre %23,94 yükselmiştir. Bir önceki aya göre malzeme endeksi %1,99 artarken, işçilik endeksi %0,02 azalmıştır. Ayrıca bir önceki yılın aynı ayına göre malzeme endeksi %19,49, işçilik endeksi %32,38 yükselmiştir.

Gayrimenkul sektörü ve ekonominin önemli bir göstergesi de yapım ruhsatları ile yapı kullanım izinlerindeki eğilimdir. Bu göstergeler hem ekonomik beklentileri okumak hem de sektörün ekonomik ve üretim kaynaklı eğilimini ölçmek adına değerlidir. TÜİK tarafından Şubat ayında açıklanan (IV. Çeyrek: Ekim-Aralık, 2024) yapı ruhsatı verilen bina sayılarına baktığımızda; bir önceki yılın aynı çeyreğine göre, belediyeler tarafından yapı ruhsatı verilen bina sayısı %16,7, daire sayısı %17,4 ve yüz ölçüm %16,5 azalmıştır. Aynı döneme ait yapı kullanım izinleriyse; bir önceki yılın aynı çeyreğine göre, belediyeler tarafından yapı kullanma izin belgesi verilen bina sayısı %10,5, daire sayısı %16,9 ve yüz ölçüm %13,3 artmıştır. Yapı ruhsatlarının göreceli olarak zayıf olması konut arzının ortalama 800-850.000 civarında olan doğal talebin altında kalmasına neden olmuştur.

Türkiye ekonomisinin yeni bir denge arayışı içinde olduğu günümüzde, başta inşaat ve gayrimenkul sektörü olmak üzere diğer tüm sektörlerin sürdürülebilir kârlılık ve risk yönetimi kavramlarına ağırlık vermeleri yerinde olacaktır. Dünya konjonktüründe görülen baş döndürücü gelişmeler ciddi bir sistemik risk yaratırken ülke içinde de yürütülen ekonomik programın etkileri inşaat ve gayrimenkul sektörü şirketlerinin sistemik olmayan riskleri de iyi yönetmesini zorunlu kılacaktır.

GYODER Eğitim, Yayınlar ve Bilgi Üretimi Komitesi

¹ <https://www.imf.org/en/Publications/WEO> (erişim tarihi: 2.5.2025)

² <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Konut-Satis-Istatistikleri-Mart-2025-54139> (erişim tarihi: 2.5.2025).

³ <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/8bbac42a-c854-4c58-8b0c-e7e55c35ec2d/KFE.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-8bbac42a-c854-4c58-8b0c-e7e55c35ec2d-pp2z31d> (erişim tarihi: 2.5.2025).

⁴ <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Insaat-Maliyet-Endeksi-Subat-2025-53884> (erişim tarihi: 2.5.2025).

Kurumsal performansta uluslararası başarı

Türkiye'nin ilk gayrimenkul yatırım ortaklığı şirketi Vakıf GYO, stratejiyi eyleme dönüştürme ve kurumsal performansını sürekli iyileştirme konusundaki başarısını kanıtlayarak Avrupa Kalite Yönetim Vakfı (EFQM) tarafından verilen sürdürülebilir mükemmellik alanında dünyanın en prestijli ödülü olan "EFQM Global Award - 7 Diamonds" ödülünün sahibi oldu.



GYODER GÖSTERGE TÜRKİYE GAYRİMENKUL SEKTÖRÜ RAPORU İLKBAHAR 2025 / SAYI 39

GYODER Adına İmtiyaz Sahibi

Neşecan Çekici, GYODER Yönetim Kurulu Başkanı

Yayın Danışmanı

Prof. Dr. Ali Hepşen, İstanbul Üniv. İşletme Fak. Finans Anabilim Dalı Öğr. Üyesi

Yayın Yönetmeni

Kuyaş Örs

Editör

Raci Gökçehan Soner, Net Kurumsal Gayrimenkul Değerleme ve Danışmanlık,
Yönetim Kurulu Üyesi

Redaksiyon

Çiçek Öztekin

Kurumsal İletişim ve Veri Koordinasyonu

Yasin Özcan

Grafik Tasarım

Aslıhan Özgen

Kapak Konsept Tasarımı

Emre Çıkınoğlu

Kapak Fotoğrafları

Foto Flu

Yayın Kurulu

Prof. Dr. Ali Hepşen, İstanbul Üniversitesi

Cansel Yazıcı, Eva Gayrimenkul Değerleme

Dr. Levent Sümer, SMR Strategy

Neşecan Çekici, GYODER Yönetim Kurulu Başkanı

Raci Gökçehan Soner, Net Gayrimenkul Değerleme ve Danışmanlık

Doç. Dr. Serhat Başdoğan, Yıldız Teknik Üniversitesi

İçerik Sağlayan Kurumlar

Alışveriş Merkezi Yatırımcıları Derneği

Cushman & Wakefield | TR International

Dalfin Finansal ve Kurumsal Çözümler

Endeksa

Epos Gayrimenkul Danışmanlık ve Değerleme

EVA Gayrimenkul Değerleme ve Danışmanlık

Garanti BBVA Mortgage

İTÜ Çevre ve Şehircilik UYG-AR Merkezi

Kamuyu Aydınlatma Platformu

KPMG Merkezi Kayıt Kuruluşu

Merkezi Kayıt Kuruluşu

Mintlab

Servotel Corporation

SMR STRATEGY Strateji, Yönetim, Araştırma

TSKB Gayrimenkul Değerleme

Value Solution Partners

YAYIN SPONSORU



GYODER Gösterge bir GYODER Gayrimenkul Yatırımcıları Derneği yayınıdır.
Tüm hakları saklıdır. Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz.

© 2025 Tüm hakları saklıdır.



Yasal Uyarı: GYODER Gösterge Raporu, gayrimenkul sektörüyle ilgili tüm kesimleri bilgilendirmek amacıyla hazırlanmıştır. Tüm veriler, GYODER Eğitim, Yayınlar ve Bilgi Üretimi Komitesi tarafından güvenilir olduğuna inanılan kaynaklardan alınmıştır. Burada yer alan fiyatlar, veriler ve bilgilerin tam ve doğru olduğu garanti edilemez. Rapor, herhangi bir yatırım kararı için temel oluşturma amacı taşımaz. Bu kaynakların kullanılması nedeni ile ortaya çıkabilecek hatalardan GYODER ve rapora katkı sağlayan kurumlar sorumlu değildir. Rapor içeriği, haber verilmeksizin değiştirilebilir.

İÇİNDEKİLER

6- GYODER'DEN

14- UZMAN GÖZÜNDEN

10- İsimsiz Dünya Düzeni, Kerim Rota

13- Uluslararası Değerleme Standartları 2025, Makbule Yönel Maya

16- Gayrimenkul Yatırım Fonları Sektörü: Makro Sorunlar ve Yapısal Çözümler, Doç. Dr. Yener Coşkun

18- Peyzaj Gayrimenkul Yatırımının Geri Dönüşünü %20'ye Kadar Artırıyor, Mehmet Karaoğlu

20- Konut Talebinde Faiz Politikası Etkisi, Kemal Serdar Yılmaz

22- Makine Öğrenmesi ile Gayrimenkul Toplu Değerlemede Yeni Dönem, Dr. Sibel Canaz Sevgen

24- ÇEYREĞE ÖZEL

MIPIM Sonrası Bir Değerlendirme: Türkiye'nin Dünya Gayrimenkul Piyasasındaki Yeri, Makbule Kayalar, Berk Bengi, Özge Yılmaz, Robin Kestek

34- VERİLERLE: ÇARPAN ETKİSİ

36- MAKRO GÖSTERGELER

- Harcamalar Yöntemiyle Cari Fiyatlarla Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
- Yıllık Enflasyon
- Döviz Kuru
- 15+ Yaş İşsizlik Aylık Ortalama
- 15+ Yaş İşsizlik Yıllık Ortalama
- Beklenti ve Güven Endeksleri
- Piyasa Katılımcıları Enflasyon Beklentisi

38- YATIRIM ORTAMI

- Finansal Yatırım Araçlarının Reel Getiri Oranları
- Doğrudan Yabancı Yatırım

39- İNŞAAT SEKTÖRÜ

- Üretim Yöntemiyle İnşaat Sektörünün Cari Fiyatlarla GSYH'dan Aldığı Pay
- GSYH İçindeki Pay
- Çeyrek Bazda GSYH İçindeki Pay
- Çeyrek Bazda Büyüme
- İnşaat Sektörü - Milli Gelir Büyüme Rakamları Karşılaştırması

40- VERİLERLE: KONUT

42- KONUT ÜRETİMİ

- Yapı İzin İstatistikleri ve Değişim Oranları; Yüzölçümü
- Yapı İzin İstatistikleri ve Değişim Oranları; Yapı Adedi Daire Sayısı
- İnşaat Maliyet Endeksi; Bir Önceki Yıla Göre Değişim
- İnşaat Maliyet Endeksi; Maliyet Gruplarına Göre Değişim

43- KONUT ENDEKSLERİ

- Endeksa GYODER Türkiye Konut Satış Fiyat Endeksi
- Endeksa GYODER Türkiye Konut Kira Değer Endeksi
- Endeksa GYODER Satılık/Kiralık Konut Pazarlama Süresi
- Endeksa GYODER Türkiye Konut Yatırımı Geri Dönüş Süresi

44- KONUT SATIŞLARI

- Çeyrek Bazda Konut Satışı
- Aylık Konut Satışı
- Aylık İpotekli Konut Satış Oranı
- Yabancılar Yapılan Konut Satışları
- Gayrimenkul Almayı Tercih Eden İlk 10 Ülke
- Yabancılar Tarafından Tercih Edilen İlk 10 Şehir

46- KONUT KREDİLERİ

- Kullanılan Konut Kredisi
- Konut Kredisi Faiz Oranları
- Konut Kredisi; Toplam Bireysel Krediler Karşılaştırması
- Bankalara Göre Konut Kredisi Dağılımı
- Konut Kredisi Stoku ve Takipteki Krediler
- En Fazla Konut Kredisi Kullanılan İlk 10 İl

48- VERİLERLE: TİCARİ GAYRİMENKUL

51- İSTANBUL'DA OFİS

- Bölgelere Göre İstanbul Ofis Pazarı
- Kiralama İşlemleri

52- ALIŞVERİŞ MERKEZLERİ

- AVM Perakende Ciro Endeksi
- Ziyaret Sayısı Endeksi
- Yıllara Göre AVM Sayısı ve Toplam Kiralanabilir Alan
- Ç4'24 - İllere Göre AVM Yoğunluğu
- Ç4'24 - Mevcut Durum
- Ç4'24 - Yeni AVM Arzı
- Ç4'24 - Yoğunluk

54- TURİSTİK İŞLETMELER

- Toplam Yabancı Ziyaretçi Sayısı
- İşletme ve Yatırım Belgeli Tesis Sayısı
- Toplam Turist ve Harcamalar

- Beş Büyük Şehir Otel Doluluk Oranı
- Milliyetlere göre Geliş
- Türkiye Doluluk ve Oda Fiyatları - STR Verileri
- İstanbul ve Emsal Şehirler - STR Verileri

58- TİCARİ GAYRİMENKUL FİYAT ENDEKSİ

- Ticari Gayrimenkulde Öne Çıkan İller
- Endeksa Ticari Gayrimenkul Fiyat Endeksi

59- LOJİSTİK DEPOLAR

- Lojistik Toplam Stok; A, B, C Sınıfı
- Ticari Kullanım Amaçlı Lojistik Stok; A, B, C Sınıfı
- Birincil Kira
- Toplam Kiralama İşlemleri
- Boşluk Oranları

58- VERİLERLE: GAYRİMENKUL YATIRIM FONLARI

- Gayrimenkul Yatırım Fonu Pazarı Toplam Büyüklüğü
- Portföy Yönetim Şirketlerinin Yönettiği Gayrimenkul Yatırım Fonlarının Hacimlerine Göre Pazar Payları ve Büyüklükleri
- Gayrimenkul Yatırım Fonları

64- VERİLERLE: GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIKLARI

- BIST GYO Endeks Performansı
- BIST GYO Endeks Performansı
- Borsa İstanbul'da İşlem Gören GYO Sayısı
- Halka Açıklık Oranı
- Fiili Dolaşım
- Yabancı İşlemleri - Net Giriş Çıkışlar
- Piyasa Değerleri
- Piyasa Değerleri
- İşlem Hacimleri
- Uyruk Bazında İşlem Hacmi Dağılımı
- Uyruk Bazında Yatırımcı Sayıları
- Uyruk Bazında Halka Açık Kısımın Piyasa Değerleri
- Uyruk Bazında Halka Açık Kısımın Piyasa Değerleri Oranları
- Halka Açık Kısımın Piyasa Değerlerine Göre Kurumsal - Bireysel, Yerli - Yabancı Yatırım Dağılımı
- Dağıtılan Nakit ve Bedelsiz Temettü Tutarları
- Yatırımcıların Adreslerine Göre İlk 10 Ülke
- GYO'ların Aktif Toplamı Gelişimi
- GYO'ların Sermaye Gelişimi
- GYO'ların Özkaynak Gelişimi
- GYO'ların Dönem Kârı Gelişimi
- GYO'ların Özkaynak Karlılığı Oranı
- GYO'ların Aktif Karlılığı Oranı
- GYO'ların Borçluluk Rasyosu Gelişimi
- GYO'ların Özkaynak Rasyosu Gelişimi
- GYO'ların Fiyat/Kazanç Oranı

GYODER'de Neşecan Çekici Güven Tazeledi

Gayrimenkul Yatırımcıları Derneği'nin (GYODER) 24. Olağan Seçimli Genel Kurul Toplantısı, 27 Mart 2025 tarihinde İstanbul'da gerçekleştirildi. Genel kurulda, mevcut başkan Neşecan Çekici yeniden başkanlığa seçildi.

Çekici, konuşmasında gayrimenkul sektörünün karşı karşıya olduğu zorluklara dikkat çekerek, çözüm odaklı yaklaşımlarla sektörü “yeniden başlatma” vizyonunu sürdürmeye kararlı olduklarını ifade etti. Yeni dönemde, finansmandan şehirleşmeye, yatırım süreçlerinden regülasyonlara kadar pek çok başlıkta sektörü daha sağlam temeller üzerine inşa edeceklerini vurguladı.

Genel kurulda GYODER'in yeni yönetim ve denetim kurulları da belirlendi. Başkan Neşecan Çekici'nin liderliğindeki yeni Yönetim Kurulunda şu isimler yer aldı:

Burak Kutluğ (Ağaoğlu), Ece Demirpençe (Akfen GYO), Ahmet Atış (Atış Yapı), Gökhan Çetinsaya (Avrupakent Gayrimenkul), Veysel Bakgör (Bak Yapı), Ziya Yılmaz (DAP Yapı), Didem Şengül (EgeYapı Avrupa GYO), Yasir Yılmaz (Emlak Konut GYO), Metin Sancak (Folkart Yapı), Fatih Tamince (FTG Gayrimenkul), Faruk Akbal (Fuzul GYO), Ömer Barlas Ülkü (İŞ GYO), Özen Kuzu (Kuzu Toplu Konut İnşaat), Mustafa Candan (Pasifik GYO), Tefik Eraslan (ROTA Portföy), Yağmur Yaşar (Rönesans Gayrimenkul), Mahmut S. Çelik (Sinpaş GYO), Songül Yeşilçimenli (T. Garanti Bankası A.Ş.), Zeynep Torun (Torunlar GYO), Peyami Ömer Özdilek (Ziraat GYO), Ayla Heyfegil (İsvan Gayrimenkul), Abdullah Tolu (Toluen Yeminli Mali Müşavirlik), Nurkan Kaçmaz (MHR GYO), Erkut Çavuş (Havakent) ve Salih Çıkman (Mental Design).



Denetim Kurulunda ise şu isimler yer aldı: M. Umurcan Gago (PwC YMM), İbrahim Halil Babacan (Babacan Holding), Makbule Yönel Maya (TSKB Değerleme), Ramazan Taş (Luxera GYO), Ömer Erdoğan (Gen Temizer AVK) ve Emre Ilıcalı (Altensis).

GYODER, önümüzdeki dönemde erişilebilir konut ve kentsel dönüşüm başta olmak üzere sektöre yön veren projelere odaklanacak. 4T vizyonu doğrultusunda oluşturulan 9 yeni nesil platformla sektörün dönüşümüne liderlik etmeyi hedefleyen dernek, aynı zamanda uluslararası alanda Türkiye'yi temsil etmeye devam edecek.

2025 – 2028 Dönemi Birinci Yönetim Kurulu Toplantısı Yapıldı

GYODER'in yeni dönem stratejilerinin görüşüldüğü, planlanan faaliyet ve projelerin değerlendirildiği ilk Yönetim Kurulu Toplantısı, 29 Nisan Salı günü, AKFEN GYO ev sahipliğinde Novotel Bosphorus Otel'de geniş bir katılımı gerçekleştirildi.

Yönetim Kurulu ve Denetim Kurulu asil ve yedek üyeleriyle, komite başkanları ve platform liderlerinin bir araya geldiği toplantıda GYODER Başkan Yardımcıları ve İcra Kurulu da belirlendi.

Ağaoğlu CEO'su Burak Kutluğ, Rota Portföy YK Başkanı Tevfik Eraslan ve Rönesans Genel Müdürü Yağmur Yaşar'ın GYODER Başkan Yardımcısı olarak belirlendiği toplantıda, Prof. Dr. Ali Hepşen, Dr. Berra Doğaner, Berna Sevindi, Ebru Öz, Elif Ertekin Gürkan, Pınar Ersin, Doç. Dr. Serhat Başdoğan, Doç. Dr. Yener Coşkun, Zafer Baysal, Egemen Döven, Ece Demirpençe, Yezdan Kanaat, Ömer Faruk Akbal, Ayla Heyfegil, Furkan Kızmaz, Salih Cıkman, Nurkan Kaçmaz İcra Kurulu Üyeleri olarak belirlendiler.

Toplantıya görüş ve önerileriyle büyük katkı sağlayan tüm GYODER yöneticilerine ve Akfen GYO'ya ev sahipliği için teşekkürlerimizi sunarız.

“İnşaat Sektörü ve İş Gücü Dinamikleri: Türkiye'24” Raporu Kamuoyuyla Paylaşıldı

Gayrimenkul Yatırımcıları Derneği (GYODER) tarafından Bahçeşehir Üniversitesi Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Merkezi'ne (BETAM) hazırlatılan “İnşaat Sektörü ve İş Gücü Dinamikleri: Türkiye'24” araştırmasının sonuçları 4 Şubat'ta basın mensuplarıyla bir araya gelinerek kamuoyuyla paylaşıldı.

GYODER Başkanı Neşecan Çekici, YTÜ Konut ve Yapı Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Doç. Dr. Serhat Başdoğan, Bahçeşehir Üniversitesi BETAM Direktörü Prof. Dr. Seyfettin Gürsel ve İstanbul Ekonomi Araştırma Genel Müdürü ve Kurucusu Can Selçuki araştırmaların çıktılarını ve çözüm önerilerinin detaylarını vurguladılar ve basın mensuplarının sorularını cevapladılar.

“İnşaat Sektörü ve İş Gücü Dinamikleri: Türkiye'24” araştırması kapsamında 12.037 çalışan ile anket gerçekleştirilmiş

olup, işveren tarafında da 100'e yakın kurumla derin görüşmeler yapılmıştı. Araştırmaya göre, bedensel güç gerektirmesi, ağır çalışma koşulları, mesai saatlerinin uzunluğu, hafta sonu çalışma, iş kazaları riskinin yüksekliği,

projelerin dönemsellik taşıması ve sürdürülebilir iş imkânı sunmaması gibi sebeplerden dolayı inşaat sektörünün mecbur kalınmadıkça büyük çoğunluk tarafından çalışılmak istenmeyen bir sektör haline geldiği görülüyor.



GYODER, MIPIM 2025'te “Yeniden Türkiye” Mesajı Verdi

Uluslararası gayrimenkul fuarı MIPIM, 11-14 Mart 2025 tarihleri arasında Fransa'nın Cannes kentinde gerçekleştirildi. Türkiye gayrimenkul sektörünün çatı kuruluşu GYODER, bu önemli etkinlikte merkezi konumda yer alan standıyla dikkat çekti.

GYODER, fuara 19. GYODER Gayrimenkul Zirvesi'nin teması olan “Yeniden Başlat (Restart)” felsefesiyle katılarak, “Yeniden Türkiye (ReTürkiye)” mesajını global arenaya taşıdı. GYODER Başkanı Neşecan Çekici, MIPIM'in sektörel dönüşümün nabzının tutulduğu uluslararası bir platform haline geldiğini belirterek, Türk gayrimenkul sektörünün değişen dünyada sürdürülebilir çözümler ve yenilikçi iş modelleriyle öne çıktığını vurguladı.

Geçtiğimiz yıl fuarda barınma krizi ve erişilebilir konut konularını gündeme taşıyan GYODER, bu yıl da Türkiye'nin

yatırımcılar açısından sunduğu fırsatları ve sektörün dönüşüm potansiyelini ön plana çıkardı. Çekici, Türkiye'nin krizlere karşı gösterdiği direnç sayesinde yatırımcılar için güvenilir bir merkez olmayı sürdürdüğünü ifade etti.

GYODER standında yer alan katılımcı firmalar şu şekilde sıralandı: Ağaoğlu, Akiş GYO, Assan Gayrimenkul, Babacan Grup, Bengi Hukuk, Bygüzel, Çelen Grup, Denge Gayrimenkul Değerleme ve Danışmanlık, Ersan Mühendislik, Entegre Proje Yönetim & Danışmanlık, Eva Gayrimenkul Değerleme Danışmanlık, Golden Partner International Türkiye, Hergüner Bilgen Üçer Avukatlık Ortaklığı, Imperium Gayrimenkul ve İnşaat, İş GYO, Optylonkrea LDA, Pamir & Soyuer Real Estate, RGüzel Yapı, RJ Models, Rönesans Gayrimenkul, Servotel, TNL Ticari Gayrimenkul, TSKB Gayrimenkul Değerleme ve YPU Yapı Proje.

Ayrıca, yatırımcılarla etkileşimi artırmak amacıyla düzenlenen kahvaltı etkinliği, GYODER üyesi Servotel'in sponsorluğunda gerçekleştirildi.







Kerim Rota
Ekonomist, Yazar

İsimsiz Dünya Düzeni

“Paradigma değişimi” kavramı ilk kez ABD’li filozof Thomas Kuhn (1922-1996) tarafından ortaya atılmıştır. Birçok uzman değişik şekilde tarif etmiş olsa da bence en anlaşılır olanı aşağıdaki tanımdır; “Herhangi bir alanda yerleşik kurallar ve uygulamaların içinde bulunulan çağa uygun kavrayış bakış açıları ve anlayışlarla kökten bir değişime uğraması durumudur.”¹

20 Ocak’ta Donald Trump’ın koltuğuna oturması da bana 1980’lerden bu yana zihinlerimize yerleşmiş olan bazı yerleşik kuralların nasıl hızlı bir değişime uğradığını hatırlattı. Bir insan ömrünün yarısı kadar sürede bu kadar büyük bir değişimle karşılaşmak birçoğumuz için çok şaşırtıcı oldu. Ancak benim gibi yaşı yetenler geriye yaslanıp son 40-50 yılda yaşananları hatırlasalar, bir sonraki paradigma değişiminin bundan çok daha kısa sürede karşımıza çıkabileceğine ihtimal verirler diye düşünüyorum.

1970’lerin sonundan itibaren iktidara gelen Reagan, Thatcher gibi liberal değerleri savunan liderler dünya siyasetinde önemli bir etki yarattı. Ülkemizde de Turgut Özal ile simgeleşen liberalizm dalgası 1989’da Berlin Duvarı’nın yıkılmasıyla beraber soğuk savaşın kazananı oldu. Sovyetler Birliği’nin parçalanmasının ardından küresel kutuplaşmanın sona ermesi de ABD ve müttefiklerinin zihinsel veya ideolojik bir zaferi olarak tanımlandı. Komünizm yenilmiş, batılı değerler galip gelmişti. Artık çalışan, üreten, girişimci olan kazanacaktı. Az çalışanlar, az eğitimliler, başarısız ve verimsiz olanlar daha

az kazanacaklar veya kaybedeceklerdi. Devlet bürokrasileri üretenin ve girişimcinin önündeki engel olmaktan çıkacaktı. Devletlerin düzenleyici rolleri bile artık sorgulamaya açıktı. Bürokratik süreçler uzayınca memurlara “Farkında mısın senin maaşını vergilerimle ben ödüyorum” dendiğine her dilde artık sıkça rastlanıyordu. ABD Başkanı baba Bush oluşan değişime “yeni dünya düzeni”² adını verdi. Sonraki yıllarda “küreselleşme” sözcüğü daha çok benimsendi.

Kazanılan zafer önemli bir eserle de taçlandı. Francis Fukuyama 1992 yılında basılan “Tarihin Sonu ve Son İnsan”³ kitabında batı tipi liberal demokrasinin insanlığın ulaşabileceği en ideal yönetim biçimi olduğu iddiasını ortaya koydu.

Birçok düşünüre göre soğuk savaş kazanılmış, en doğru yönetim modeli üzerinde mutabakat sağlanmıştı. Devletlerin müdahalesi en aza inmiş, gelir ve kurumlar vergileri en düşük seviyelere düşürülmüş, finansallaşma artmıştı. Damlama (trickle down) ekonomisi en tepede biriken zenginliğin en altta çalışan ve üretenlere damla damla da olsa akmasını sağlayacak ve herkes kazanacaktı. Piyasa ekonomisi yaygınlaştı. Özgürlük, hukuk, adalet, demokrasi evrensel değerler olarak kabul gördü. Fukuyama’nın anlatısıyla insanlığın ulaştığı en ideal sistemden her ülkenin faydalanabilmesi için birçok uluslararası kuruluş güçlendirildi. Uluslararası Adalet Divanı, Dünya Ticaret Örgütü (WTO), Uluslararası Para Fonu (IMF), Dünya Bankası, Uluslararası Ödemeler ve Mutabakat Bankası (BIS), Ekonomik Kalkınma ve İş Birliği Örgütü (OECD) gibi kuruluşlar tarafından uluslararası bağlayıcı normlar oluşturuldu. Ulus devletler zayıflarken uluslararası yapılar güç kazanıyordu. Yeni dünya düzeninin dengesi artık ulusal siyasetçiler ve onların kısa vadeli politikaları yüzünden tehlikeye atılamazdı.

1980 sonrasındaki 15-20 yılda bu yolda bazı engebeler çıksa da paradigma değişimini gerektirecek büyüklükte bir kriz yaşanmadı. 1997 Asya ve 1998 Rusya krizleri yeni dünya düzeninin ilk kriziydi. O yıllarda dünyanın yedi gelişmiş ekonomisi (ABD, Japonya, Almanya, Fransa, İngiltere, İtalya, Kanada) G-7 adı verilen oluşumda bir araya geliyor ve dünya meselelerini karara bağlıyordu. Burada alınan kararlar daha

Ancak benim gibi yaşı yetenler geriye yaslanıp son 40-50 yılda yaşananları hatırlasalar, bir sonraki paradigma değişiminin bundan çok daha kısa sürede karşımıza çıkabileceğine ihtimal verirler diye düşünüyorum.

sonra tüm uluslararası kuruluşlara aktarılıyor ve düzenlemeler hayata geçiyordu. Krizin içinde boğuşan ülkelerin bu yapıda hiçbir söz hakkı yoktu. Bu nedenle 1999 yılında çember genişledi ve G-20 hayata geçti. G-7 ülkelerine ilave olarak AB, Çin, Hindistan, Avustralya, Güney Kore, Endonezya, Rusya, Türkiye, Suudi Arabistan, Güney Afrika, Brezilya, Meksika, Arjantin artık masadaydı.

G-20 sonrası 2001’de ortaya çıkan Meksika ve Türkiye krizleri de bölgesel yangınlar olarak görüldü ve kısa süre içinde uluslararası kuruluşların yardımıyla kontrol altına alındı. Bu dönemde Avrupa Birliği II. Dünya Savaşı sonrasında hayali olan tek para sistemine geçti. Yüzlerce yıldır kapalı bir ekonomi olan Çin, 1990’larda hızla küresel entegrasyonunu tamamlayarak muazzam üretim gücüyle dünyayı ucuz mala boğdu. Yüz yıldır dünyanın en korkulan sorunu olan yüksek enflasyon Çin’in üretim gücü ve siyasetten bağımsız merkez bankaları sayesinde ortadan kalkmıştı. Küreselleşme artmış, doğrudan yatırımlar ve uluslararası turizm patlamıştı.

Bu tatlı rüyadan ilk uyanma alarmı Eylül 2008’de çaldı. Aşırı finansallaşma ve deregülasyon girdabı derinleşerek ABD’de çeşitli finans kuruluşlarını ve devlet kurumlarını kısa sürede dibe çekiverdi. Küreselleşmenin etkisiyle dünyada zincirleme reaksiyonlar ortaya çıktı. Merkez bankalarının trilyonlarca dolarlık para basımı ve devletlerin yüz milyarlarca dolarlık kurtarma paketleri olmasa 30 yıllık küreselleşme hikâyesi o günlerde sona erecekti. Bu kez ortada Rusya, Meksika, Türkiye gibi tekil ulusal bir kriz yoktu. Sistemin tam kalbinde ortaya çıkan ve regülasyon eksikliğiyle büyüyüp küresel yangına dönüşen bir kriz vardı. Sistemi kurtarabilmek için tüm zararlar gelir dağılımı piramidinin ortasında ve altında olanlara yüklenmiş, hiç de adil olmayan bir şekilde yangın söndürülmüştü. Ancak enkaz görünür hale gelmiş eşitsizlikler artık sorgulanmaya başlamıştı. 2011’de gerçekleşen “Occupy Wall Street” hareketi ve sonrasında ortaya çıkan Arap Baharı’nın ana tetikleyicisi de eşitsizliklerdi.

Kritik Başarı Faktörleri Önem Dereceleri			
Ülke	En Zengin %20’nin Servetteki Payı	En Zengin %5’in Servetteki Payı	En Zengin %1’in Servetteki Payı
ABD	%85	%62	%34
Çin	%74	%50	%31
Almanya	%77	%51	%30
İngiltere	%71	%40	%21
Fransa	%71	%41	%21
Japonya	%67	%38	%19
Meksika	%80	%52	%28
Türkiye	%81	%59	%40
Hindistan	%84	%62	%40
Rusya	%88	%75	%56

Tablo: Kerim Rota

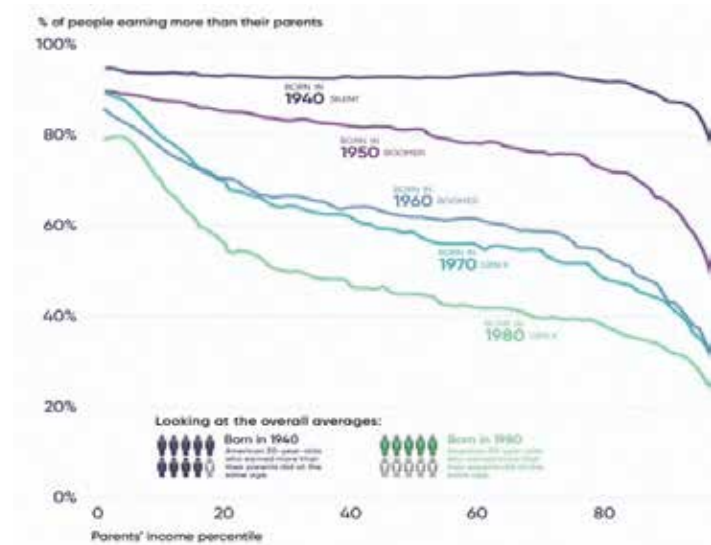
Kaynak: Credit Suisse Servet Raporu 2022

2008 krizi liberal yaklaşımların ve küreselleşmenin sorgulanmasına yol açtı. Ekonomide daha önce pek konuşulmayan gelir ve servet eşitsizlikleri konuşulmaya başlandı. Bunu dünyanın fark etmesini sağlayan akademisyen de Kapital adlı kitabıyla⁴ Thomas Piketty oldu. Eşitsizliklerin 40 yıl içinde bu kadar bozulduğunu ucuz mallar ve finansallaşma nedeniyle içinde yaşayanlar bile bu kadar fark etmemişlerdi. Aşağıdaki tabloda dünyada servet eşitsizliğinin geldiği noktayı görebiliyorsunuz.

Gelir ve servet eşitsizlikleri en çok orta sınıfı vurmuştu. Piramidin en altındakilerin sınıfsal mobilizasyonu da hızla azaldı. Yoksul bir ailede doğan çocuğun yoksul kalma ihtimali yükseldi.

Grafikte görüleceği gibi 1980’ler sonrası doğan çocukların ailelerinden daha varlıklı olma ihtimalleri daha önceki yıllarda doğmuş olanlara göre önemli ölçüde azalmış durumda. Bu kez ortada bir dünya savaşı yoktu ancak 1940’lardan sonra ilk kez ebeveynlerinden daha yoksul gençler ortaya çıkmaya başlamıştı.

Ebeveynlerinden Daha Çok Kazanan Kişilerin Yüzdesi



Grafik: Trinh Nguyen

Yeni dünya düzeni adeta “boomer” diye adlandırılan 1950’lerde ve 1960’larda doğmuş olanlara yararken, gençleri, orta sınıfları ve yoksulları vurdu.

Bu dengesizlikler 2008 sonrasında siyaseti değiştirmeye başladı. Eşitsizlikleri gündemine alan “protest” yeni siyasi akımlar ve liderler ortaya çıktı. Bunların önemli kısmı iktidarda olan merkez partilerden daha uçta politikaları savunmaya başladılar. Ulusalçılık, milliyetçilik ve küreselleşme karşıtlığı gençler arasında yaygınlaştı. Bazı ülkelerde merkez partiler de bu yönde değişime uğradılar.

ABD’de Donald Trump’ın ilk başkanlığı döneminde işaretlerini verdiği küreselleşme karşıtlığına özellikle pandemi sonrasında dünyada destek arttı. Pandemi dönemi birçok insana eşitsizliklerin sadece ekonomik bir sorun olmadığını, yaşam hakkının ve temel ihtiyaçlara ulaşmanın da sınıfsal olduğunu hissettirdi.

Küreselleşmenin ve yeni dünya düzeninin bitişi aslında 2018 yılında Trump’ın Birleşmiş Milletler genel kurulunda yaptığı konuşmada ilan edildi.⁵ Trump “ABD, Uluslararası Ceza Mahkemesi’ne desteğini çekmektedir. Uluslararası Ceza Mahkemesi’nin meşruiyeti artık kaybolmuştur. ABD, Amerikalılar tarafından yönetilir. Biz küreselleşme doktrinini reddediyoruz. Tüm dünyadaki ülkeler kendi ülkelerini korumalıdır,” sözleriyle küreselleşmeyi reddetti. Ancak 2020 sonunda yapılan seçimleri kaybetmesiyle yeni dünya düzeni bir süre daha devam etti.

Tabi ki on yıllarca süren eğilimler ve düşünce yapıları sadece tek bir liderin sözüyle tarihe gömülmez. Ancak liderlerin düşünceleri ve sözleri tarihin doğru anına denk geldiğinde ortaya güçlü bir değişim çıkabilir. Bunu sevgili dostum akademisyen Özge Öner⁶ aşağıdaki şekilde tanımlıyor: “Liderin gidişatı inşa edebilmesi için, içinde bulunduğu yapısal koşulların ona bu fırsatı sunması gerekir. Eğer bir dönüşümün şartları olgunlaşmadıysa, dönüşümü vaat eden liderin söylemleri de vaat ettiği dönüşümün kendisi de kufayetsiz kalacaktır.”

Trump’ın ikinci dönemi de yeni dünya düzeninin sona ereceği yapısal koşulların oluşmasıyla birleşti. ABD’nin yanı sıra birçok ülkede yönetimlerin daha otoriterleşmeye başlaması da biten yeni dünya düzeninin yerine nasıl bir hikâyenin geldiğinin sorgulanmasına yol açtı. Özge Öner otoriterleşen rejimlerin hikâyelerini neden ikna edici bulmadığını şöyle açıklıyor: “Hikâyeler, meşruiyet üretir. Güç, rıza ile desteklenmediğinde baskıya dönüşür. Antonio Gramsci’nin hegemonya kavramında belirttiği gibi, rıza üretmeyen liderler, baskı üretir. Bugün otoriterleşen rejimlerin ortak noktası da budur: Küresel bir anlatı eksikliği içinde, popülist ve baskıcı figürler, kendi hikâyelerini dayatmaya çalışıyor.”

Bugün yeni dünya düzeninin yerine gelen ekonomik hikâyenin korumacı ve içe yönelik politikalar olacağı varsayılıyor. Çevre duyarlılığının ve küresel ısınma endişelerinin rafa kalkması olarak anlaşıyor. Siyasette ulus devletin, milliyetçiliğin, muhafazakârlığın, kutuplaşmanın yükselişi gözleniyor.

Bugün yeni dünya düzeninin yerine gelen ekonomik hikâyenin korumacı ve içe yönelik politikalar olacağı varsayılıyor. Çevre duyarlılığının ve küresel ısınma endişelerinin rafa kalkması olarak anlaşıyor. Siyasette ulus devletin, milliyetçiliğin, muhafazakârlığın, kutuplaşmanın yükselişi gözleniyor.

Eşitsizliklerin artmasıyla önce sesini duyurmaya çalışan, sonra siyaseti değiştiren gençler, orta sınıflar ve yoksullar küreselleşme hikâyesinin şimdilik sona ermesine neden oldu. 1980’lerden sonraki 40 yıla damgasını vuran ve benim gibi yaşı 50’yi geçenlerin eğitim ve iş hayatını şekillendiren bu dönemin başlangıcı hızlı ve mutlu, ancak bitişi yorgun ve kederli oldu.

Henüz ismine karar verilmeyen içe kapanmacı, kavgacı, kutuplaştırıcı dönemin ömrünün ne kadar olacağı şimdilik bilinmiyor. Ekonomik ve sosyal eşitsizliklerden bunalan kitlelerin desteğiyle iktidara gelen Trump görevi devralırken etrafında “tekno tiranlar” olarak adlandırılan trilyon dolarlık şirketlerin hissedarları vardı. Bu tür bir destekle iktidara gelen bir yönetimin uygulayacağı ekonomi politikalarının gelir ve servet dağılımını iyileştirici olmasını beklemek hayal. Sosyal politikaları, eğitim ve sağlık sistemini iyileştirici yönde adım atmaları da beklenemez. Eşitsizlikleri eleştirerek iktidara gelen birçok hükümetin de kendilerini oraya oturtan kitlelerin beklentilerini karşılamak yerine kendi hikâyelerini dayatmaya çalıştıkları görülüyor.

Dolayısıyla 1980’lerde oluşan yeni dünya düzeninin yerine gelen isimsiz düzen şu anda sadece eskisinin reddiyesinden ibaret görünüyor. Kendilerini oraya taşıyan kitlelerin duymayı istediği hikâyeye de sahip çıkıyor görünmüyorlar. O nedenle isimsiz dünya düzeninin ömrü 1980’lerdeki yeni dünya düzeni kadar uzun olmayabilir.

Bilinmeyen ise o gün geldiğinde eşitsizliklerden ve temsil edilememekten bunalan kitlelerin yeni arayışlarının nerede son bulacağı. Haklarını bugünkünden daha radikal ve beter yönetim sistemlerinin peşine takılarak mı alacaklarını düşünecekler? Yoksa küreselleşmenin yeni bir sürümünü mü arayacaklar? Sonucu görmek için fazla beklemeyeceğimizi düşünüyorum.

Kaynakça:

- 1 Thomas Kuhn, *Bilimsel Devrimlerin Yapısı*, Çeviren Nilüfer Kuyaş 1982.
- 2 George Bush Kongre Konuşması 1990
<https://youtu.be/71RQHcbRbmU?si=foUdYbrhLoGgZkrmx>
- 3 Francis Fukuyama *Tarihin Sonu ve Son İnsan*, Panama Yayıncılık, Çevirmen: Veysel Tekelioğlu 2023.
- 4 Thomas Piketty, *Kapital*, İş bankası Kültür Yayınları, Çevirmen: Hande Koçak 2014.
- 5 Donald Trump Birleşmiş Milletler Konuşması 2018.
<https://www.youtube.com/live/zDbK01pNtM?si=0yoy3z8x30CRPWz2>
- 6 Özge Öner Gazete Oksijen “Bireyin Tarihteki Rolü ve Zamanı Gelen Liderler” 7 Mart 2025.
<https://gazeteoksijen.com/yazarlar/ozge-oner/bireyin-tarihteki-rolu-ve-zamani-gelen-liderler-236623>



Makbule Yönel Maya
TSKB Gayrimenkul Değerleme Genel Müdürü

Uluslararası Değerleme Standartları 2025

“Değerlemede küresel güven inşa ediyoruz” mottosuyla hareket eden Uluslararası Değerleme Standartları Konseyi, Uluslararası Değerleme Standartları 2025 (IVS 2025) versiyonunu 31 Ocak 2025 tarihi itibarıyla yürürlüğe almıştır. Yüzden fazla ülkede kullanılan bu standartlar sayesinde özellikle global ekonomik sistemin düzgün işlemesi ve ülkeler arası yatırım kararları alınırken aynı finansal çerçeve içinde değerlendirilmesi sağlanmaktadır.

Standartların 2025 versiyonunda yapılan değişikliklerle, değerlendirme süreçlerinin daha şeffaf, güvenilir ve modern bir hale gelmesi hedeflenmiştir. 2025 versiyonunda piyasa trendleri, regülasyonlar ve teknolojik gelişmeler dikkate alınarak güncellemeler yapılmıştır.

Ayrıca, IVS 2025’in ücretsiz dijital erişimi ilk defa mümkün hale getirilmiştir. Bunun da önemli bir değişim adımı olduğu düşünülmektedir. Böylece, değerlendirme profesyonellerinin küresel standartlara daha kolay erişebilmesi ve yerel farklılıkları aşarak uluslararası uyumu sağlayabilmesi mümkün kılınacaktır. Bu tür gelişmeler, küresel finansal şeffaflık ve güvenin artmasına da katkı sağlayacaktır.

[...] bu standartlar sayesinde özellikle global ekonomik sistemin düzgün işlemesi ve ülkeler arası yatırım kararları alınırken aynı finansal çerçeve içinde değerlendirilmesi sağlanmaktadır.

Yapılan değişikliklerin detaylarına baktığımızda, başta ESG faktörlerinin değerlendirme süreçlerine dahil edilmesinin, artık bir gereklilik halini almış olduğu görülmektedir. Çevresel, Sosyal ve Yönetişim etkisinin göz ardı edilmediği bir finansal ortamda, ESG faktörleri artık bir değerlendirme kriteri olarak karşımıza çıkıyor.

Diğer taraftan, yapay zekâ (YZ) ve otomatik değerlendirme modellerinin (AVM'ler) değerlendirme süreçlerinde daha fazla yer alması doğrultusunda yeni düzenlemeler dikkat çekmektedir. Gelecekte hızlı işlem ve veri analizine ihtiyaç duyulan durumlarda teknolojinin büyük bir avantaj sağlaması bekleniyor. Ancak, bu araçların doğruluğu ve bağlamı konusunda insan uzmanlığının hâlâ kritik bir rol oynayacağına inanıldığı görülüyor.

Standardın dikkate aldığı bir diğer önemli değişim, sadeleşme ve daha anlaşılır olmaya yöneliktir. "Intended use" ve "intended purpose" gibi daha önceki versiyonlarda ayrı ayrı belirtilen kavramlar, tek tanım olarak değerlendirilmenin amacı başlığı altında birleştirilmiştir. Yatırım değeri geçmişte "worth" olarak tanımlanırken yeni versiyonda kaldırılmıştır. Zorunlu/ acil satış değeri tanımındaki belirsizlik, yeni versiyonda likidasyon/tasfiye değerinin tanımı içerisinde, satıcının belirli bir tarihte satmaya zorlanması şeklinde açıklanmıştır. Bu tür sadeleştirmelerin güncel ihtiyaçları oldukça olumlu anlamda karşıladığını ifade etmek gerekir.

Bunların yanı sıra, kullanılan yaklaşımların ve yöntemlerin açık bir şekilde belirtilmesi ve değerlendirme riskinin nasıl yönetildiğinin net bir şekilde açıklanması gerekliliği vurgulanmıştır. Böylece, sürecin güvenilirliğinin artacağı, daha şeffaf hale geleceği ve yatırımcılar, müşteriler gibi paydaşların sürece daha fazla güven duymasının sağlanacağı düşünülmektedir.

Ayrıca, değerlendirme kanıtlarının sorgulayıcı bir zihinle ve eleştirel bir tutumla incelenmesini ifade eden “profesyonel şüphecilik” tanımına yer verilmiş olması ve dört değerlendirme ilkesinden biri olarak belirlenmesi dikkat çekmektedir.

Bir diğer önemli değişiklik de, halihazırda birçok ülkede uygulanan değerlendirme çalışmalarına yönelik hizmet alımına ilişkin açıklamanın artık hayatımıza girmiş olmasıdır. Değerleme çalışmalarında dışarıdan farklı bir uzman ya da firma kullanımının mümkün olabileceğine değinilmiş, ancak IVS ile uyum sorumluluğunun firmada olduğuna yer verilmiştir. Bir uzmanın dahili olarak çalışıyor olabileceği veya dışarıdan görevlendirilebileceği açıkça ifade edilmiştir.

Sonuç olarak IVS 2025, değerlendirme dünyasında daha şeffaf, tutarlı ve profesyonel bir yaklaşım için güçlü bir temel sunmayı ve değerlendirme anlayışında köklü bir değişimi yansıtmayı amaçlamaktadır. Makroekonomik riskler, ESG uyumu ve YZ destekli değerlemeler, değerlendirme profesyonellerinin eski metodolojileri yeniden gözden geçirmelerini ve çağın gereksinimlerine uygun yeni analiz yaklaşımları geliştirmelerini zorunlu kılmaktadır.

IVS 2025'te öne çıkan değişimler...

Standardın Yapısı

Standardın içeriği “Genel Standartlar” ve “Varlık Standartları” başlıkları altında sunulmuştur. Genel standartlar tüm değerlendirme çalışmalarını kapsamakta, varlık standartları yalnızca ilgili konulara yönelik standartları içermektedir.

Genel Standartlar	Varlık Standartları
IVS 100-Değerleme Çerçevesi	IVS 200-İşletme ve İşletme Hakları
IVS 101-İşin Kapsamı	IVS 210-Maddi Olmayan Varlıklar
IVS 102-Değer Esası	IVS 220-Finansal Olmayan Yükümlülükler
IVS 103-Değerleme Yaklaşımları (Ek: Değerleme Yöntemleri)	IVS 230-Envanter
IVS 104-Veri ve Girdiler (yeni eklenmiştir) (Ek: ESG değerlendirmeleri)	IVS 300-Tesis, Ekipman ve Altyapı
IVS 105-Değerleme Modelleri (yeni eklenmiştir)	IVS 400-Gayrimenkul Hakları
IVS 106-Dokümantasyon ve Raporlama (yeni eklenmiştir)	IVS 410-Geliştirmeye Yönelik Gayrimenkul
	IVS 500-Finansal Enstrümanlar

Yeni Tanımlar

Standarta eklenen yeni terimler de oldukça açıklayıcı ve güncel ihtiyaçları karşılar niteliktedir. Bu yeni terimlerde en dikkat çekici olanlara aşağıda yer verilmektedir.

Profesyonel Takdir: Bir karar verirken birikmiş bilgi ve deneyimle eleştirel akıl yürütmenin birlikte kullanılması olarak tanımlanmıştır. Bu terim bir önceki versiyonda 4 kez geçiyorken güncel versiyonda 49 kez yer verilmiştir.

Profesyonel Yargı: Bilgi, deneyim ve eleştirel düşüncenin bileşimiyle alınan kararlar şeklinde ifade edilmektedir.

Profesyonel Şüphencilik: Değerleme kanıtlarının sorgulayıcı bir zihinle ve eleştirel bir değerlendirmeye incelenmesini içeren bir tutumdur. Bu terim eski versiyonlarda bulunmuyordu.

Değerleme Riski: Sonuç olarak elde edilen değer, değerlendirme amacı açısından uygun olmama riski.

Yeni Başlık: ESG (Çevresel, Sosyal ve Yönetişim (ESG))

ESG, bir şirketin, varlığın veya yükümlülüğün sürdürülebilirlik ve etik uygulamalarının, finansal performansının veya operasyonlarının etkisini değerlendirmek için bir çerçeve sağlayan kriterler olarak tanımlanmaktadır. ESG üç temel öğeden oluşmaktadır: Çevresel, Sosyal ve Yönetişim; bu öğeler, performansı, daha geniş ölçekteki piyasaları ve toplumu kolektif olarak etkileyebilmektedir.

ESG faktörleri artık IVS 104'ün eklerinde yer almakta olup değerlendirme uzmanlarının ESG faktörlerinin değerlemeyi nasıl etkileyebileceğini dikkate almaları gerekli görülmektedir. IVS 106'da, kullanılan ve dikkate alınan ESG faktörlerini belirtmek zorunlu hale getirilirken IVS 103'te, ESG faktörlerinin değerlemelerde, karşılaştırma tablolarında düzeltme gerektirebileceği belirtilmiştir.

Değerleme profesyonelleri, ESG'nin farklı boyutlarını ve bu faktörlerin gayrimenkule ve piyasa değerine nasıl etki edebileceğini tam anlamak konusunda zorluklarla karşılaşacaklardır. Bu faktörlerin değeri üzerindeki etkilerini doğru bir şekilde değerlendirebilmek için gerekli kapsam ve bilgiye sahip olma ihtiyacı, özellikle gelişen yasal ve düzenleyici ortamda daha da belirginleşmektedir. ESG faktörlerinin değerlendirme süreçlerine dahil edilmesi, yalnızca pazar değerini değil, aynı zamanda gelecekteki risklerin de dikkate alınarak daha sağlam ve sürdürülebilir kararlar alınmasını sağlayacaktır.

ESG faktörlerinin her bir pazarda yeterince tespit edilemeyeceği dikkate alınarak ifadeler "must" yerine "should" olarak belirtilmiştir. Gelecekte birçok ülkede zorunlu hale getirilen emisyon ve iklim riskleri raporlaması, işlemler ve değerlemeler üzerinde önemli etkiler yaratacak bir şeffaflık düzeyini beraberinde getirecektir. ESG faktörlerinin bir değerlendirme çalışmasında dikkate alınması gereken bir data olarak yeterince kapsamadığına ilişkin değerlendirmeler doğrultusunda ayrı bir başlık altında ESG ile ilgili dikkate alınması gereken başlıklar detaylandırılmıştır.

Yeni Başlık: Dokümantasyon ve Raporlama, Değerleme raporlarında yer alması gereken asgari bilgiler

Yeni standart (IVS 106) belgelerle ilgili gereklilikler, değerlendirme süreci ve sonuçlarına dair şeffaflık sağlanması amacıyla yeterli kayıtların tutulmasını şart koşturmaktadır. Belgeleme, değerlendirme sırasında yapılan profesyonel değerlendirmeleri açıklamalı ve bu değerlendirmelerin değerlendirme riskini nasıl ele alıp yönetildiğini göstermelidir. Raporlar ise, değer belirlenmesinde dikkate alınanları açıkça ve ayrıntılı bir şekilde açıklamalıdır. Şu unsurların teşvik edilmesi amaçlanmaktadır:

- Tutarlılık • Profesyonellik • Şeffaflık
- Karşılaştırılabilirlik • Değerlemeye olan güven

Yeni Başlık: Değerleme Süreci Kalite Kontrol ve Uyum Gereklilikleri

IVS 100, Değerleme Süreci Kalite Kontrolünü temel bir bileşen olarak entegre ederek IVS'e uygun, objektif ve şeffaf değerlemeler yapılmasını sağlamakta ve değerlendirme riskini azaltmayı amaçlamaktadır. Değerleme sürecinde kalite kontrol önlemlerinin bulunması gerekliliğinden bahseden standart, bunun nasıl yapılması gerektiğinin de temel çerçevesini çizmektedir.

Yeni Başlık: Değerleme Modeli

IVS 105 Değerleme Modelleri adında yeni bir bölüm eklenmiştir. Bir önceki versiyonda değerlendirme modeli konusu üç paragraftan oluşmakta ve değerlendirme yaklaşımları başlığı altında yer almaktaydı. Bu bölüm, değerlendirme modellerinin seçimi ve kullanımıyla ilgili olarak oluşturulmuştur.

Değerleme Modeli şu şekilde tanımlanmaktadır: “Bir yöntemin tamamı veya bir kısmı olarak, girdileri değer geliştirilmesinde kullanılan çıktılara dönüştüren niceliksel bir uygulama.”

Değerleme modellerinin seçiminde en önemli özellik olarak “değerlemenin amacı için uygun olduğunun teyidi” olduğu vurgulanmıştır. Değerleme uzmanı, değerlendirme modelinin uygun olduğunu belirlemelidir. IVS 105 Değerleme Modellerindeki, “değerlemenin amacı için uygun” olmak, değerlendirilen varlıklar veya borçlar, çalışma kapsamı ve değerlendirme yöntemi açısından uygun olmak anlamına gelmektedir.

Yeni Başlık: Veri ve Girdiler

IVS 104 Veri ve Girdiler, değerlemede kullanılacak verilerin seçilmesi ve kullanılmasıyla ilgilidir. Değerleme çalışmalarında, mümkün olduğunca ilgili ve gözlemlenebilir verilerin kullanımı en üst düzeye çıkarılmalıdır. Veri, girdi ve gözlemlenebilir veri aşağıdaki gibi tanımlanmıştır.

Veri: Değerleme uzmanının erişebileceği nicel ve nitel bilgiler.

Girdi: Değerleme uzmanı tarafından profesyonel yargıya dayalı olarak değerlendirilen veya seçilen, değerlendirme için uygun olduğu belirlenen veri, varsayımlar ve ayarlamalar.

Gözlemlenebilir Veri: Pazar katılımcıları tarafından, varlık ve/veya yükümlülüğün değerini belirlemede kullanılan gerçek olaylar veya işlemlerle ilgili kolayca erişilebilen bilgiler.

Review/Gözden Geçirme kısımları yeniden tanımlanmıştır.

Değerleme süreci incelemesi ve değer incelemesi arasındaki farklar netleştirilmiş ve her birinin amaçları belirginleştirilmiştir. Bir değerlendirme süreci incelemesi, IVS’e uyumu ele alırken bir değer incelemesi ise bir değer makul olup olmadığını ele almaktadır.

Sonuç olarak IVS 2025, değerlendirme dünyasında daha şeffaf, tutarlı ve profesyonel bir yaklaşım için güçlü bir temel sunmayı ve değerlendirme anlayışında köklü bir değişimi yansıtmayı amaçlamaktadır.

Değerleme Süreci Gözden Geçirmesi: Değerleme uzmanı tarafından, değerlendirme tarihi itibarıyla IVS’e veya IVS’in bir bileşenine uyumu değerlendirmek amacıyla yapılan analiz. Bu çalışma, değer hakkında bir görüş içermemektedir.

Değer Gözden Geçirmesi: Değerleme uzmanı tarafından IVS uygulanarak, başka bir değerlendirme uzmanının çalışmasını değerlendirip değerine ilişkin bir görüş sunmak amacıyla yapılan analiz. Bu çalışma, değerlendirme süreci hakkında bir görüş içermemektedir.

Değerleme Gözden Geçirmesi: Değerleme süreci incelemesi veya değer incelemesi ya da her ikisi olabilmektedir. Değerleme gözden geçirmesi, değerlendirme çalışması değildir. Ancak değer gözden geçirmesi kapsamında bir değer sağlanıyorsa o zaman bir değerlendirme çalışması olarak kabul edilmektedir.

Değişiklik: Kalıntı Yönteminde değişiklikler yapılmıştır.

*** Kalıntı Yönteminde dikkate alınması gereken başlıklara aşağıdaki kırmızı maddeler eklenmiştir.**

(a) tamamlanmış gayrimenkul değeri, (b) inşaat maliyetleri, (c) danışmanlık ücretleri, (d) yasal ücretler, (e) pazarlama maliyetleri, (f) zaman çizelgesi, (g) finansman maliyetleri, (h) geliştirme kârı (hem arazi hem bina için), (i) olasılıklar, (j) iskonto oranı

Değişiklik: Değerlemenin tanımında değişiklik yapılmıştır.

Yeni: IVS’e uygun olarak hazırlanan, bir değerlendirme tarihi itibarıyla bir değer sonucunun oluşturulması işlemi veya süreci.

Eski: IVS’e uygun olarak, belirtilen bir değerlendirme tarihi itibarıyla, bir varlığın belirli bir değerlendirme temelinde (değer esası, değerlendirme yaklaşımı vb.) değeri hakkında bir görüş veya sonuç belirleme işlemi veya süreci.

Değişiklik: Değer tanımı değiştirilmiştir.

Yeni: Değerleme uzmanının, bir değerlendirme tarihi itibarıyla IVS gerekliliklerine tamamen uygun bir değerlendirme sürecine ilişkin niceliksel sonucu.

Eski: IVS’e uygun bir değerlendirme sürecinden ortaya çıkan görüş. Bu, bir varlık üzerindeki bir çıkarın en olası parasal karşılığının veya belirli bir değerlendirme temelinde bir varlık üzerindeki çıkarı elde etmenin ekonomik faydalarının bir tahmini.



Doç. Dr. Yener Coşkun

SPK Başuzmanı

İzmir Ekonomi Üniversitesi Konuk Öğr. Gör.

RICS Ticari Gayrimenkul Değ. ESG GWG Üyesi

Gayrimenkul Yatırım Fonları Sektörü: Makro Sorunlar ve Yapısal Çözümler

Gayrimenkul Yatırım Fonları (GYF), Sermaye Piyasası Kurulu'nun (SPK) 3 Ocak 2014 tarihli ve 28871 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan (III-52.3) Tebliği ile finansal piyasalarımıza giriş yaptı.¹ Rasyoneline uygun şekilde kurgulanan bu yeni finansal ürün, piyasa tarafından kabul gördükten sonra, kalkış dönemi olarak adlandırılabilir hızlı bir büyüme sürecine girdi. Portföy yönetim şirketleri ve gayrimenkul portföy yönetim şirketleri tarafından kurulabilen GYF'lerin, kuruluş aşamasını başarıyla tamamladığı söylenebilir.

Bu çalışmada önümüzdeki yıllarda GYF sektörünün büyüme eğilimi göstermeye devam etmesinin ön koşullarının mevcut olup olmadığını tartışıyoruz. Bu tartışmanın çıkış noktası GYF sektöründe yaşanan öncü gelişmenin, belki diğer yatırım fonu altsektörlerinde de gözlemlenebilecek, çeşitli kurumsal eksiklerle ve altyapı yetersizlikleriyle ilişkilendirilebilecek olmasıdır.

GYF: Doğal Avantajlar ve Az Konuşulan Dezavantajlar

GYF talep tarafındaki oyuncuya (nitelikli yatırımcı) küçük birimler halinde ve görece likit koşullarda gayrimenkul yatırımı yapma fırsatı sunarken, arz tarafındaki oyuncuya da banka dışı finansman aracı olarak gelir üreten varlığa dayalı bir likidite akışı sağlıyor. Yatırımcılar, GYF sayesinde tek bir mülk yerine birçok farklı gayrimenkule yatırım yaparak

risklerini dağıtma fırsatını yakalıyor. Bu bedenle GYF portföy çeşitlendirmesi sağlamak isteyen gayrimenkul odaklı yatırımcı için dikkat çekici bir seçenek görünümünde.

GYF yatırımının bazı dezavantajları da var. Yönetim ücretleri ve işlem masraflarını veri olarak kabul edersek, GYF'nin en önemli sorunları, dayanak varlığın gayrimenkul ile ilişkili olması nedeniyle, birincil (gayrimenkul fiziki piyasası) ve ikincil (BİST) piyasa arasındaki değer aktarımının belirsizlikler taşıması ve ikincil piyasada fiyat oluşumu sorunlarıdır. Talep yapısındaki kısıtlar ve piyasa koşullarının getirdiği sorunlar da (yabancı yatırımcı talebinin yetersizliği gibi) bu varlık grubunun piyasa derinliğini olumsuz yönde etkiliyor.

Bu sorunların, belirsizliğin yoğun yaşandığı bir ekonomik ortamda ortaya çıkması, olumsuz etkilerini daha da artırıyor. Örneğin son yıllarda ülkemiz gayrimenkul altsektörlerinde ortaya çıkan ciddi daralmalar (GYO'ların ve) GYF'lerin nakit akışını ve değer formasyonunu olumsuz yönde etkiledi. Ancak değer fonksiyonu açısından asıl önemli mesele; tıpkı GYO piyasasında olduğu gibi, GYF'lerin de fon aktif değerinin, olağan piyasa işleyişi olarak, değerlendirme raporlarına dayalı şekilleniyor olması. Ülkemiz GYO sektörüyle ilgili veriler, çok uzun süredir sektörün net varlık iskontosu ile işlem gördüğünü ve bunun nedenlerinden birinin de değerlendirme sorunları olabileceğini ima ediyor. Bu konuyu Coşkun vd (2021) çalışmamızda ampirik olarak incelemiştik.² Mevcut veri yapısının (SPK, KAP ve TEFAS verileri) yetersiz olması nedeniyle, aynı sorunun GYF için de söz konusu olup olmadığını kolaylıkla tespit edemiyoruz. Ancak seçili fonlar üzerindeki incelemelerimiz net varlık değeri iskontosu sorununun GYF'lerde de ortaya çıkabileceğine işaret ediyor. Bu durum, GYF dayanak varlığı olan gayrimenkulün değer oluşumu ile ilgili çeşitli kısıtların GYF portföy yönetimine de olumsuz etkileri olabileceğini gösteriyor.

Türkiye'de GYF Sektörü: Büyük Patlama

Ülkemiz koşullarında alternatif bir yatırım aracı geliştirmek ve piyasada tutundurmak kolay değil. Ancak çeşitli kısıtlarına ve fiziki gayrimenkul altpiyasalarındaki kriz koşullarına rağmen, GYF'nin yeni bir finansal araç olarak kısa sürede önemli bir başarı elde ettiği görülüyor.

GYODER Gösterge'nin 2024/4 (38'inci) sayısında; 2024 yılı sonunda Türkiye'de yatırım almış 201 GYF bulunurken, fonların toplam büyüklüğünün bir önceki çeyreğe göre %43 artışla 148 milyar TL'ye ulaştığı belirtiliyor. GYF pazar büyüklüğünün 2018'in son çeyreğinden bu yana her çeyrek büyümeye devam ettiği ve 2023/3-2024/3 döneminde %113 büyüyerek 48,5 milyar TL'den 103,4 milyar TL'ye ulaştığının altı çiziliyor.³ SPK'nın 2024/3 aylık bülteninden ise; ülkemizde 29 farklı şirkete ait 173 adet GYF'nin 103,2 milyar TL (3,6 milyar USD) piyasa büyüklüğüne sahip olduğu anlaşıyor. Bu rakamlar SPK'nın 2016/Aralık (2020/Aralık) aylık istatistiki bültenlerinde ise sırasıyla; 2 (15) farklı şirkete ait 2 (43) adet YDF'de 87 milyon TL (8,3 milyar TL) veya 24,7 milyon USD (1,1 milyar USD) idi. SPK'nın 2023 yılı idare raporu GYF'nin bir önceki yıla göre sayı

ve piyasa büyüklüğü büyüme oranlarının ise sırasıyla %32 ve %121 oranında olduğunu gösteriyor. Bu veriler GYF sektörünün SPK'nın düzenlemesinden sonra ciddi bir büyüme eğilimi yakaladığını gösteriyor.

İlk Döneminin Anahtarı: Sektörel Faktörler, Yeni Araç Etkisi ve Yüksek Performans

GYF sektörünün büyüme eğiliminin yakın gelecekte de sürmesi beklenebilir. Böyle düşünmek için çeşitli nedenler var. İlki yukarıda özetlemeye çalıştığımız bugüne kadar olan performansın yarattığı iyimserlik. GYF'nin finansal gayrimenkul sektöründeki alternatif yatırım aracı konumu ve ülkemizdeki gayrimenkul sektörünün içsel dinamikleri de bu süreci destekliyor.

GYF'nin özellikle gayrimenkul sektörü ile ilişkili nitelikli yatırımcılardan oluştuğu düşünülebilir. Doğal piyasa büyüklüğü alanının ötesinde genişleme göstermesiyle varlık talebinin artarak sürmesiyle ilişkili. Yatırımcılar bazen kötü performans gösteren fonlarda kalmayı da çeşitli nedenlerle tercih edebilmekle birlikte,⁴ GYF'ye yönelik gelecekteki talebin fonların riske uyarlanmış nisbi getirisinin benzer yatırım araçlarından daha yüksek olması ile ilişkili olduğu düşünülebilir. En azından rasyonel yatırımcı için işler teoride böyle yürüyor.

GYF, GYO ve halka açık inşaat şirketlerinin yanında, alternatif ve esnek yönleri güçlü bir gayrimenkul finansallaşması aracı. 2014 yılında yayımlanan mevzuatı sonrasında hızlı bir gelişme gösteren GYF, gayrimenkulün son on yılda yıldızı parlayan yatırım araçları arasında yer alıyor.

GYF'nin Bir Sonraki 10 Yılı Nasıl Olur?

Peki, ESG'nin mikro ekosistemi bir sonraki aşamaya hazır mı? İlk kalkış döneminin mutlu büyüme günleri yarın da devam edecek mi? Bu sorunun yanıtı önemli ölçüde GYF'nin alternatif rekabetçilerine göre daha iyi bir portföy yönetimi çerçevesi ve sektörel iyi uygulama sistemi sunmasıyla ilişkili.

Portföy yönetimi, tıpkı kalecilik gibi, aslında nankör bir iş. Yüksek getirili finansal araçların getiri düzeyinin artık yeterli bulunmaması genelde hayra alamet sonuçlar doğurmuyor. Örneğin olağanüstü büyüklüklere ulaşmasına karşın, büyük varlık yönetim şirketlerinin ESG yatırımlarına karşı artık biraz mesafeli olmaya başlamasının arkasında beklentilerin altında gerçekleşen performans sonuçlarının da rolü var. Güneşli günde de, yağmurlu günde de modern portföy yönetiminin altın kuralını unutmamak gerekiyor: "Yüksek nisbi getiri."⁵

Ancak portföy performansının yanında bir soru daha sormamız gerekiyor: Düzenleme altyapısı dinamik ve yeterli görünse de, acaba GYF sektör pratikleri ve kurumsal yapısı gelecekteki büyümeyi destekleyecek unsurları içeriyor mu?

Gelsin—iyi niyetlerle yapılan—şeytanın avukatlığı.

GYF Sektörünün Az Tartışılan Sorunları

GYF sektörü bir sonraki on yıl için yeterince vizyoner bir gelişme çizgisine ve sektörel altyapıya sahip mi? Gelin şimdi de bardağın boş tarafını birlikte değerlendirelim.

1. GYF Sektörünün Bilgi Sunma ve Şeffaflık Derecesi

Yetersiz: Bunda fonun nitelikli yatırımcıya yönelik faaliyet felsefesinin de rolü olduğu düşünülebilir. Ancak genel görünüm kamuoyuna sunulan bilgilerin zorunlu yasal dokümanlar ve reklam materyalinden ibaret olduğu izlenimi uyandırıyor. Örneğin çok ilgilisi değilseniz fon değerlendirme raporlarına ve bağımsız denetim raporlarına erişmek her fon için pek kolay değil. Fon portföy dağılımının detayı da her zaman açık değil. Asıl önemlisi, fonun yönetim başarısını ve portföy yönetim etkinliğini anlamanın pek mümkün olmaması. GYF'nin modern portföy yönetimi tekniklerini hangi politikalar zemininde ve ne ölçüde kullandığı anlaşılmıyor. Kurumsal yatırımcı, yabancı yatırımcı gözüyle bakın bir de bu resme. Nitelikli, uluslararası ve sistemli bir bilgiden çok Türkçe bir gürültü var gibi. Bu bilgilerin nitelikli biçimde mevcut olması ve bunlara erişimin daha kolay olması gerekiyor mu?

2. Portföy Yönetimi Performansının Ölçümü ve Sunumu

Yetersiz: Gelir getirme potansiyeli yüksek olan gayrimenkul varlıklarını bulmak ve bunu ikincil piyasa değeri yaratacak biçimde yönetmek kuşkusuz bir beceri. Ancak nasıl yönettiğinizi ve sağlanan nisbi getirinin aslında ne anlama geldiğini tespit etmek ve ilgisine düzenli olarak duyurmak kaydıyla. Ülkemiz yatırım piyasasında performans ölçümü ve sunumu maalesef çok çok yetersiz. Portföy yönetimi performansının ölçümü ve sunumundaki yetersizlik, ülkemizde geleneksel ve genel anlamda borsa yatırımı sektörüyle ilgili bir sorun.

1999 yılında SPK'daki uzmanlık etüdümde⁶ bugünün CFA standartlarının⁷ o günkü halinin bireysel ve kurumsal portföy performansının ölçüm ve sunumunda kullanılmasını önermiştim. Aradan geçen 26 yılda bu veya benzeri niteliklere sahip bir standardımız olamadı. Bu durum, ülkemizdeki olağan dışı belirsizliklerin normalleşmesinin portföy yönetimi işinin tadını kaçırmasıyla da ilişkili olabilir. Ayrıca yatırım ve emeklilik fonları sektöründe geleneksel bir sorun olarak performans hesabı ve bunun sunum standartlarının yeterince gelişmemiş olması da GYF'lerin bu konuya karşı duyarsız kalmalarına yol açmış olabilir. Günün sonunda elma ve armudu karşılaştıran bir yapı çıkıyor ortaya. Örneğin, dayanak varlığı gayrimenkul olan GYF'nin performansı, bazen altın ve ÜFE gibi yaratıcı (!) endeksler veya varlıklarla kıyaslanabiliyor. Bu durum tam anlamıyla bir bilgi kaosu yaratıyor.

3. GYF Sürdürülebilirlik Değeri Yaratmıyor: Ülkemizde genel olarak yatırım ve emeklilik fonlarının sürdürülebilirlik ve ESG odaklı finansal varlık üretimi çok yetersiz. 27.3.2025 tarihi itibarı ile unvanında sürdürülebilirlik-ESG ibaresi bulunan yatırım (emeklilik) fonu sayısı 18 (8), bu fonlardaki müşteri sayısı 59.450 kişi (607.055 kişi) ve bu fonlardaki varlık büyüklüğü de sırasıyla 5,3 milyar TL (10,7 milyar TL). GYF'de ise bu değerlerin tamamı "sıfır." Yani fiziki gayrimenkul sektöründe sürdürülebilirliğe yönelik belirgin ilgisizlik, GYF'lerde de (önemli ölçüde GYO'larda da) devam ediyor. Bu durum GYF sektörünün sürdürülebilirlik (etki, ESG) perspektifinde küresel yatırım ve portföy yönetimi dinamikleriyle ilgisinin yeterli olmadığını gösteriyor.

Yukarıda belirtilen hususların yanı sıra, GYF sektörünün kendine özgü bir sektörel örgütlenmeye sahip olmaması, mesleki vasfın ve etik yönetim ilkelerinin gelişimi açısından bir eksiklik olarak değerlendirilebilir. Ayrıca, sektöre yönelik nitelikli akademik çalışmaların yetersiz olduğunu da vurgulamak gerekir.

GYF Sektörünün Gelecek On Yılının Anahtarı: Modern Portföy Yönetimi ile Sürdürülebilirliğin Entegrasyonu

GYF, GYO ve halka açık inşaat şirketlerinin yanında, alternatif ve esnek yönleri güçlü bir gayrimenkul finansallaşması aracı. 2014 yılında yayımlanan mevzuatı sonrasında hızlı bir gelişme gösteren GYF, gayrimenkulün son on yılda yıldızı parlayan yatırım araçları arasında yer alıyor. Bu gayrimenkul varlıklarının sermaye piyasaları üzerinden likidite kazanması açısından

önemli bir gelişme. Ancak GYF sektöründe iş yapma biçimi ve piyasa dinamiklerinin, bazı dezavantajlara sahip bir varlık sınıfı olarak, sektörü rakiplerinden ne ölçüde farklılaştırabileceği konusunda çeşitli soru işaretleri de barındırıyor.

Kuruluş dönemi denebilecek bu ilk on yıllık dönemin sonrasında GYF'lerin ana akım bir yatırım aracı olarak, kurumsal ve yabancı yatırımcının da ilgisini çekebilecek bir noktaya gelmesinin başlıca ön şartlarını; şeffaflık derecesinin artırılması, modern portföy yönetim ve yönetim tekniklerinin adapte edilmesi ve özellikle de portföy performansı ölçüm ve sunum standartlarının geliştirilmesi olarak belirlemek mümkündür. Bu eksikliklerin giderilmesiyle GYF'ler daha geniş yatırımcı gruplarının ilgisini çekebilir, gayrimenkul sektörünün gelişmesine yönelik katkısını daha da artırabilir.

¹ III-52.3 sayılı Gayrimenkul Yatırım Fonlarına İlişkin Esaslar Tebliği: <https://mevzuat.spk.gov.tr/83ee852a-4266-4741-b374-b330a9f6424b>

² Coskun, Y., Erol, I., & Morri, G. (2021). Why do Turkish REITs trade at discount to net asset value?. "Empirical Economics", 60, 2227-2259.

³ GYODER Gösterge, sayı 38: <https://www.gyoder.org.tr/yayinlar/gyoder-gosterge>

⁴ Downs, D. H., Sebastian, S., Weistroffer, C., & Wolteringer, R. O. (2016). Real estate fund flows and the flow-performance relationship. "The Journal of Real Estate Finance and Economics", 52, 347-382.

⁵ Fabozzi, F. J., Gupta, F., & Markowitz, H. M. (2002). The legacy of modern portfolio theory. *The Journal of Investing*, 11(3), 7-22.

⁶ Coskun, Y. (1999). "Portföy Performansının Ölçülmesi ve Sunulması". Yeterlilik Etüdü. SPK. Nisan. SPK Yayınları (No: 176). <https://spk.gov.tr/data/61e48fc71b41c60d1404d68a/25109dff95d62a33150b467221d5ca8f.pdf>

⁷ CFA. (2020). "The Global Investment Performance Standards (GIPS) for Firms". Erişim Linki: https://www.gipsstandards.org/wp-content/uploads/2021/03/2020_gips_standards_firms.pdf



Mehmet Karaoğlu
Karaoğlu Peyzaj Kurucu Ortağı
İnşaat Mühendisi

Peyzaj Gayrimenkul Yatırımının Geri Dönüşünü %20'ye Kadar Artırıyor

Yeşil alanlar, tüm dünyada hızla betonlaşan kentlerin, insanlar dahil bütün canlıların yaşamlarını sürdürebilmelerinde en önemli unsurlarından biri. Hayatımıza kattıkları değer belki de pek çoğumuzun düşündüğünden daha fazla...

Bilimsel araştırmalar, şehirlerdeki yeşil alanların hem bireysel hem toplumsal düzeyde önemli faydalar sağladığını ortaya koyuyor. Peyzaj mimarisinin kentlere entegre edilmesi, sadece çevresel sürdürülebilirliği desteklemekle kalmıyor, aynı zamanda gayrimenkul ve inşaat sektörü için de ciddi bir ekonomik değer yaratıyor. Bu yönüyle de peyzaj sektörü gayrimenkul ve inşaat sektörlerinin ayrılmaz bir çözüm ortağı haline gelmiş durumda.

Bu nedenle de globalde peyzaj ve bahçecilik hizmetleri pazarının büyüklüğünün 2025 yılında 275,05 milyar USD olması bekleniyor ve bu rakamın 2030 yılına kadar 383,98 milyar USD'ye ulaşacağı öngörülüyor. 2025-2030 yılları arasındaki tahmin döneminde yıllık bileşik büyüme oranı (CAGR) %6,9 olarak hesaplanıyor.

Yeşil Alanın Yoğun Olduğu Yerlerde Konut ve Ofis Fiyatları Daha Yüksek

New York'ta yapılan bir araştırma, sokak seviyesindeki yeşillik oranının ticari gayrimenkul fiyatları üzerindeki etkisini incelemek için Google Street View verilerinden yararlanmış. 2010-2017 yılları arasında yapılan ofis satışlarını ve kiralarnı analiz eden çalışmaya göre bu alanlardaki ofislerin %8,9 ila %10,5 arasında daha yüksek fiyatlarla satıldığını gösteriyor örneğin. Benzer şekilde, yeşil alanların yoğun olduğu lokasyonlarda ofis kiralarnın %5,6 ila %7,8 arasında bir prim kazanımı elde ettiğine dikkat çekiliyor.

Peyzaj mimarisinin konut projelerine entegre edilmesi, yatırım geri dönüşü (ROI) açısından da önemli avantajlar sağlıyor. Araştırmalar, iyi planlanmış yeşil alanların ve peyzaj tasarımının, konut ve ticari gayrimenkul projelerinde yatırım geri dönüş oranlarını (ROI) %15 ila %20 oranında artırabildiğini gösteriyor. Bunun en temel sebeplerinden biri, doğal unsurların insan psikolojisi ve yaşam kalitesi üzerindeki olumlu etkileri elbette...

Kentlerin geleceğini şekillendiren tüm paydaşların, sürdürülebilir peyzaj çözümlerini henüz daha projelerin planlama aşamasında süreçlere entegre etmesi, ekonomik büyüme ve çevresel sürdürülebilirliği bir arada sağlamak adına kritik bir adımdır.

Her 1 USD Yatırımın Karşılığı 4 ila 11 USD Ekonomik Getiri

Peyzaj mimarlığı, doğa tabanlı çözümler üreterek şehirleri iklim krizine karşı daha dirençli hale getirmekte önemli bir rol üstleniyor. 2050'ye kadar dünya nüfusunun %70'inin kentlerde yaşayacağı tahmin edildiğinden, şehirlerin sürdürülebilir ve iklim dirençli bir yapıya kavuşturulması artık çok önemli bir ihtiyaç.

Yeşil alanlar, bireylerin yaşam alanlarında daha huzurlu ve sağlıklı bir ortam oluşturulmasını sağlarken, aynı zamanda ticari alanlar için de müşteri ve yatırımcı çekme potansiyelini de artırıyor. Örneğin, doğa ile iç içe olan konut projeleri, sadece estetik değerleriyle değil, aynı zamanda sosyal ve ekonomik açıdan da daha cazip hale gelerek daha yüksek fiyatlara satılabilir veya kiralanabilir. İyi tasarlanmış peyzaj düzenlemeleri, aynı zamanda konut projelerinin uzun vadeli değerini korumasına ve daha dayanıklı hale gelmesine yardımcı oluyor.

Ekonomik analizler, yeşil alanlara yapılan her 1 USD yatırımın, gayrimenkul değerlerindeki artış, yükselen turizm gelirleri, sağlık harcamalarındaki azalma ve gelişen toplumsal refah sayesinde 4 ila 11 USD arasında ekonomik getiri sağlayabildiğini

ortaya koyuyor. Bu, özellikle büyük şehirlerde yeşil altyapıya yapılan yatırımların hem bireysel hem de kamusal düzeyde güçlü bir ekonomik karşılığı olduğunu göstermekte.

Özellikle ticari alanlarda, yeşil dokunun artırıldığı bölgelerde ofis kiralarn ve satış fiyatlarının yükseldiği, yeşil çevreye sahip iş yerlerinin çalışan memnuniyetini artırarak üretkenliği olumlu etkilediği gözlemleniyor. Buna ek olarak, iyi planlanmış yeşil alanlar turistik cazibe merkezi haline gelerek, şehirlerin rekabet gücünü artırarak bölgesel kalkınmaya katkı sağlıyor.

İyi bir peyzaja sahip bir alışveriş merkezi ise daha çok ziyaretçi ağırlıyor örneğin. Ya da iyi peyzaja sahip bir okulda öğrenciler daha verimli bir öğrenim süreci yaşıyor. Benzer şekilde çalıştığı iş yerinde veya sanayi tesisinde öğle molasında nefes alabileceği bir peyzaja sahip alanda dinlenen çalışanların verimliliği, üretkenliği artıyor. Keza iyi peyzaja sahip bir hastanede hastaların daha hızlı iyileştiği de araştırmalarla ortaya konmuş bir gerçek. Bu örnekleri çoğaltmak elbette mümkün.

Hızlı Kentleşmeye Yeşil Çözüm

Sözün en başına dönecek olursak, kentlerin yaşanabilirliğini artıran en önemli unsurlardan biri yeşil alanlar. Güneş ışığını dengeleyen ağaçlar enerji tasarrufu sağlayarak bina işletme maliyetlerini azaltır. Ayrıca, erozyonu önleyici bitkiler ve doğal drenaj sistemleri, altyapı bakım maliyetlerini düşürerek uzun vadeli ekonomik fayda sağlar. Ancak şehirleşmenin yoğun olduğu bölgelerde yeni yeşil alan yaratmak çoğu zaman mümkün değil. İşte bu noktada, şehir içinde yeşil alan oluşturma en verimli yöntemlerinden biri yeşil çatılar oluyor.

Yeşil çatı uygulamaları, yalnızca estetik ve çevresel faydalar sağlamakla kalmaz, aynı zamanda gayrimenkul ve inşaat sektörüne de önemli bir ekonomik değer katar. Hollanda'da yapılan bir araştırmaya göre, 400 km²'lik düz çatının yeşil alana dönüştürülmesi için 40-80 milyar Euro'luk bir yatırım gerekiyor. Bu dönüşümün 40 yıl içinde gerçekleştirilmesi durumunda ise yıllık maliyetin 1-2 milyar Euro civarında olacağı öngörülüyor.

İklim Krizine Dirençli Şehirler

Yeşil çatı uygulamaları, kent ısını düşürmek, yağmur suyu yönetimini iyileştirmek ve enerji verimliliği sağlamak gibi çok yönlü faydalar sunar. Örneğin, yeşil çatılar yazın binaların soğutma, kışın ise ısıtma giderlerini azaltarak enerji tasarrufu sağlar. Aynı zamanda, bu çatılarda kentsel tarım yapılabilir, böylece yerel gıda üretimi desteklenerek şehirlerin gıda güvenliği artırılabilir. Solar panellerle birlikte kullanıldığında ise hem enerji tasarrufu hem de enerji üretimine katkı sağlamak mümkündür.

Bu tür peyzaj uygulamaları, kentlerin sürdürülebilirliği açısından büyük önem taşıırken, gayrimenkul ve inşaat sektörüne de doğrudan değer kazandırıyor. Yeşil çatı sistemleri entegre edilen projeler, çevresel avantajlarının yanı sıra konut ve ticari binaların piyasa değerini artırarak yatırımcılar için daha cazip hale geliyor.

Kentlerimizin Sürdürülebilir Geleceğini Sağlamak Ancak Birlikte Mümkün

Sözün özü, kentlerimizi daha az kaynak tüketen, daha fazla karbon emen, sürdürülebilir ve dirençli hale getirmek için doğa ile uyumlu planlama anlayışını benimsememiz gerekiyor. Bu çerçevede, peyzaj sektörünün sunduğu çözümler yalnızca bireysel konforu değil, aynı zamanda ekonomik, sosyal ve çevresel kalkınmayı da destekleyen vazgeçilmez bir alan olarak ön plana çıkıyor.

Sonuç olarak, peyzaj mimarisi yalnızca estetik bir unsur olmanın ötesinde, gayrimenkul ve inşaat sektörüne doğrudan ekonomik değer katan, yatırım getirisini artıran ve kentlerin sürdürülebilirliğini güçlendiren stratejik bir çözüm ortaklığı

sunuyor. Yeşil alanlar, konut ve ticari projelerin piyasa değerini yükseltirken, sağlıklı ve yaşanabilir şehirler inşa etmenin de temel taşlarından biri haline geliyor. Bu yüzden peyzaj, sadece bir dekorasyon değil, stratejik bir yatırım aracıdır.

İklim krizine dirençli, düşük karbon ayak izine sahip ve daha sürdürülebilir kentler yaratmak için doğa tabanlı sürdürülebilir peyzaj uygulamaları artık bir seçenek değil, bir zorunluluk. Kentlerin geleceğini şekillendiren tüm paydaşların, sürdürülebilir peyzaj çözümlerini henüz daha projelerin planlama aşamasında süreçlere entegre etmesi, ekonomik büyüme ve çevresel sürdürülebilirliği bir arada sağlamak adına kritik bir adımdır. Çünkü kentlerimizin sürdürülebilir geleceğini sağlamak ancak birlikte mümkündür.



Dr. Kemal Serdar Yılmaz

Konut Talebinde Faiz Politikası Etkisi

TÜİK tarafından açıklanan konut satış verilerine göre 2025 yılı ilk çeyreğinde tarihin en yüksek ikinci ilk çeyrek satışına şahit olduk. Bu dönemde bir önceki yılın aynı dönemine göre %20,1 artan konut satışları 335.786 adet olarak gerçekleşti.¹ Gerçekten birçok kesim için oldukça şaşırtıcı bir sonuç. Yüksek faiz, yüksek enflasyon ve oynak kur sarmalından henüz kurtulamamış ülkemiz ekonomisinde konut satışlarının bu seviyelerde gerçekleşiyor olması; üzerinde çokça konuşmayı ve tartışmayı da beraberinde getiriyor doğal olarak. Tartışma ağırlıklı olarak bu talebin nasıl oluştuğu ve hangi etmenlerin bu talebi yarattığı üzerinde odaklanıyor.

İşte biz de bu yazımızda faiz politikalarının konut talebini hangi ölçüde etkilediğini Marmara Üniversitesi Bankacılık Bölümünde yaptığımız ve GYODER ve İAV tarafından da ödülle layık görülen doktora tezinin çok kısa bir özeti şeklinde değerlendirerek yorumlamaya çalışacağız. Teze ulaşmak isteyenler için künyesini paylaşmak isterim.²

Merkez bankalarının para politikalarını kullanarak ekonomiye yön verme işlevini parasal aktarım kanalı açıklamaktadır. Yerel ve küresel açıdan ekonomik farklılıklar, ülkelerin finansal sistemlerinin yapısı ve derinliği, devletin ekonomideki rolü ve payı ile ekonomilerin dışı açıklığı gibi birçok faktör parasal aktarım mekanizmasının yapısını ve işleyişini etkilemekte, dolayısıyla uygulamada ülkeler arası farklılıklar görülmektedir.

Merkez bankası kararlarının parasal aktarım kanalları vasıtasıyla konut talebini etkilediği konusunda akademik çevrede yaygın bir mutabakat bulunmaktadır. Şirketler ile hanehalklarının yatırım kararını etkileyerek ve borçlanma maliyetlerini azaltarak konut talebine yön veren faiz kanalı, para arzı ile yaratılan servet etkisi ve varlık fiyatları kanalı etkisi, konut fiyatlarını etkileyen döviz kuru kanalı, bankaların kredi vermesini ve bu kredilerin konut talebini etkilemesine yol açan kredi kanalı ve hanehalklarının beklentilerini yöneterek konuta yönelik tasarruf ve konut yatırımlarında etkili olan beklentiler kanalı yapılan çalışmaların temelini oluşturmuştur. Tüm bu parasal aktarım kanallarının merkez bankası para politikası uygulamaları çerçevesinde faiz oranlarıyla yakın ilişkide olması faiz politikalarının etkisini ortaya koymaktadır.

Merkez bankalarının faizi önemli bir politika aracı görerek para politikalarına yön vermesi, dünya genelinde özellikle konut finansman sistemlerinin gelişmiş olduğu ülkelerde faizin konut talebine etkisini doğrudan ortaya koymaktadır. Konut finansman sistemlerinin daha az gelişmiş olduğu ülkelerde ise konut talebinde faiz etkisi, hanehalklarının tasarruf ve yatırım kararlarını etkileyerek dolaylı yollardan olmaktadır. Kriz

dönemlerinde ve sonrasında uygulanan para politikalarını baz alan akademik çalışmaların genelinde özellikle genişlemeci para politikalarının konut talebine olan etkisinin pozitif yönde olduğu ortaya konmuştur. Etki derecesi ülkeden ülkeye farklılaşmasıyla beraber düşen politika faizlerinin kısa ve uzun vadeli piyasa faizlerine etki ederek gerek konut finansmanı kanalıyla, gerekse dolaylı yollardan konut talebini olumlu etkilediği konusunda literatürde yaygın bir görüş bulunmaktadır. Ancak gözden kaçırılmaması gereken nokta her toplumda bu farklılaşmanın toplumun kendi iç dinamikleriyle de ilgili olmasıdır.

Dünyadan çeşitli uygulamalar değerlendirildiğinde sağlıklı bir konut finansman sisteminin işler vaziyette olması için birincil piyasaların yanında ikincil piyasaların da tüm kurumlarıyla işler durumda olması gerekmektedir. İkincil piyasaların olmadığı veya etkin olmadığı durumlarda, ipotekli konut kredisi piyasaları kredi tahsis modelinden öteye geçememektedir. Birinci el piyasalarında üretilen konut kredilerinin ikinci el piyasalarında devlet destekli kurumlar tarafından MBS gibi menkul kıymet haline getirilerek devlet garantisi altına alınması, böylece yatırımcılar açısından güvenli ve rekabet edebilir özellikte ürünler sunulması halinde birincil piyasalar için likidite sağlanmasında olumlu etki yaratılmış olur ve birincil piyasalarda uygun şartlarda, düşük maliyetli konut kredisi sağlanabilir.

[...] Sağlıklı bir konut finansman sisteminin işler vaziyette olması için [...] ikincil piyasaların da tüm kurumlarıyla işler durumda olması gerekmektedir.

Faiz politikalarının konut talebine etkisini dünya genelinde çeşitli uygulamalarda görmek mümkündür. 1986 yılında BoJ'un faizleri indirmesiyle önce borsa endeksi sonra da arsa fiyatları artmaya başlamıştı (Bubble Economy). Aynı şekilde 1993 ve 1994 yıllarındaki düşük faiz politikası ve 2008 Küresel Kriz sonrasında negatif faiz uygulamaları konut talebine yönelik canlanmayı beraberinde getirmiştir. Aynı gelişmeleri ABD, İngiltere ve AB ülkelerinde tarihsel süreç içerisinde görmek mümkündür. Özellikle Küresel Kriz sonrasında uygulanan genişlemeci para politikaları ve düşük faiz uygulaması birçok ülkede konutta talep canlanmasına ve konut fiyatlarında reel artışlar görülmesine sebep olmuştur. Son olarak 2020 yılından itibaren yaşanan Covid-19 pandemisi sonrası merkez bankalarının Küresel Kriz sonrası uygulanan önlemlere başvurması, yani faiz oranlarını düşürerek niceliksel genişlemeye yönelmesiyle konut talebindeki canlanma belirgin hale gelmiştir.

Ülkemizde ise konut finansmanı, ülke ekonomisinde neredeyse kronikleşen yüksek enflasyon, yüksek faiz ve yüksek kur üçgeninde konut sektöründeki kayıtlı dışılığın da etkisiyle kurumsal olmayan yapısından kurtulamamıştır. Uzun yıllar kurumsal finansman, sadece devlete ait veya devlet destekli kurumlarca sosyal devlet kapsamında yapılan çalışmalar ve mevduat bankaları tarafından verilen konut kredileriyle

gerçekleştirilmiştir. Tasarruf sahibi hane halkları konut edinimlerinde özellikle 2002'den 2018'e kadar düşük faiz oranlarının etkisiyle önemli seviyelerde banka kredilerine yönelmiştir. 2018 yılı sonrasında ise ülkeye özgü yüksek faiz, yüksek enflasyon, yüksek kur ve küresel ekonomik sorunlardan kaynaklı sebeplerle birlikte kurumsal finansman sisteminin düzgün işlememesi ipotekli konut kredilerinde önemli düzeyde azalmaya neden olmuştur. Ancak tüm bu gelişmelere rağmen toplam konut satışlarında belirgin bir gerileme olmadığı gibi konut fiyatlarında reel anlamda yükselişler görülmüştür. Burada talepteki dayanıklılık ve reel anlamda fiyat yükselişlerinin etkenleri ne olabilir? Sorusu gündeme gelecektir.

Bu noktada bahse konu tezimizde yaptığımız ekonometrik analiz, konut talebinde değişkenlerin etkisini değerlendirmemizde yardımcı olacaktır. Analiz 2013-2022 yıllarını kapsayan aylık veriler ile Türkiye'de uygulanan faiz politikalarının seçilmiş makroekonomik değişkenler (enflasyon, reel efektif döviz kuru, M2 para arzı) gözetilerek konut talebine etkisi ve ilişkisini tespit etmeye yönelik yapılmıştır. Analiz detayları oldukça kapsamlı olduğundan burada sadece konuyla ilgili bazı önemli gördüğümüz sonuçları paylaşıyoruz:

■ Konut talebi üzerinde tüm değişkenlerin etkisi istatistiksel olarak anlamlı ve önemlidir.

■ Sisteme giren bir şokun etkisi konut talebi üzerinde bir etkide bulunmakta, ancak bu etki yaklaşık 2,5 ay sonra ortadan kalkmakta, değişkenler uzun dönemde tekrar denge değerine yaklaşmaktadır. Yani konut talebinin fonlama faizi, enflasyon, reel efektif döviz kuru ve para arzındaki şoklara karşı azalış gösteren bir yapıda cevap verdiği gözlenmiştir.

■ Analiz sonuçları faiz oranlarının geçmiş değerlerinin bugünkü konut talebini etkilediğini gösterirken; konut talebindeki değişimlerin ağırlıklı olarak kendi iç dinamiklerinden meydana geldiğini ortaya çıkarmaktadır. Faiz oranları etkisi konut talebinin kendi iç dinamiklerinin etkisinden ve reel efektif döviz kuru etkisinden oldukça düşüktür.

Sonuçlar yukarıda da bahsettiğimiz şekilde faiz, enflasyon ve kurdaki oynaklıklara rağmen talepteki dayanıklılığın ağırlıklı olarak kendi iç dinamikleriyle alakalı olduğunu ortaya koymaktadır. Detaylı analiz yapılması gereken konu; konut talebini etkileyen "iç dinamikler"dir. Özellikle akademik literatürde de konu edildiği şekilde gelişmiş ülkelerin çoğunda olduğu gibi, Türkiye'de faiz oranlarının ağırlıklı olarak etkileyeceği konut finansman modellerinin tüm gelişmelere rağmen yeterli düzeye ulaşmamış olması, geleneksel yatırım aracı olarak konutun hâlâ ilk sıralarda bulunuyor olması, aile yapısı ve sosyal hayattaki değişim, ekonomik beklentiler, son yıllarda Türkiye'ye yönelen göç akımları konut talebini etkileyebilecek unsurlar olarak değerlendirilmelidir.

¹ <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Konut-Satis-Istatistikleri-Mart-2025-54139&dil=1>

² Kemal Serdar Yılmaz, "Türkiye'de Faiz Politikalarının Konut Talebine Olan Etkileri: Bir Uygulama" (Doktora Tezi, M.Ü. Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, Bankacılık Anabilim Dalı, 2022).



Dr. Sibel Canaz Sevgen

Ankara Üniversitesi Uygulamalı Bilimler
Fakültesi, Gayrimenkul Geliştirme ve Yönetimi
Bölümü Öğretim Üyesi

Makine Öğrenmesi ile Gayrimenkul Toplu Değerlemede Yeni Dönem

Son yıllarda teknolojinin hızla gelişmesiyle birlikte, büyük veri ve yapay zekâ temelli yöntemler çeşitli alanlarda aktif olarak kullanılmaya başladı. Gayrimenkul sektörü de bu dönüşümden nasibini aldı, özellikle de konut değerlendirme süreçlerinde makine öğrenmesi (Machine Learning – ML) algoritmaları alternatif bir yöntem olarak öne çıkıyor. Gelişen veri işleme kapasiteleri, farklı kaynaklardan gelen verilerin anlamlı bilgiye dönüştürülmesini kolaylaştırdı ve geleneksel değerlendirme yaklaşımlarının yanı sıra çok daha dinamik, ölçeklenebilir ve doğruluğu yüksek modellemelere zemin hazırladı. Bu yazıda, Ankara ili örneğinde gerçekleştirilen geniş çaplı bir çalışma aracılığıyla, makine öğrenmesinin gayrimenkuldeki potansiyeli ve olası uygulamaları tartışılmıştır. Bu yazıda, Ankara Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Gayrimenkul Geliştirme ve Yönetimi Anabilim Dalı'nda Prof. Dr. Yeşim Tanrıvermiş danışmanlığında yapılan doktora tezinden bir kesit alınarak, Ankara ili örneğinde gerçekleştirilen makine öğrenmesinin gayrimenkuldeki potansiyelini ve olası uygulamalarını tartışılmıştır.

Toplu Değerleme Nedir?

Toplu değerlendirme, çok sayıda gayrimenkulün sistematik bir şekilde, belirli kriterlere dayanarak ve kısa sürede değerinin belirlenmesini amaçlayan bir süreçtir. Bu yöntem, özellikle vergilendirme, kentsel planlama, altyapı yatırımlarının yönlendirilmesi, kamulaştırma işlemleri, yatırım değerlendirmesi ve genel piyasa analizleri gibi pek çok alanda kritik bir rol oynamaktadır. Geleneksel yöntemlerle binlerce konutun tek tek değerlendirilmesi hem zaman alıcıdır hem de yüksek ölçüde insan hatasına açıktır. Bu durum, sürecin hem verimliliğini hem de doğruluğunu olumsuz yönde etkileyebilir. İşte tam bu noktada, makine öğrenmesi

devreye girerek önemli bir çözüm sunar. Büyük veri kümeleri üzerinde öğrenme yeteneğine sahip olan bu yöntemler, gayrimenkul özelliklerini dikkate alarak otomatik ve tutarlı değer tahminleri yapılabilir.

Makine Öğrenmesi Nedir?

Son 30 yıldır "makine öğrenmesi", "yapay zekâ" ve "derin öğrenme" gibi kavramlar; mühendislikten sağlığa, finanstan sosyolojiye kadar birçok farklı disiplinde sıklıkla karşılaşılan terimler arasında yer almaktadır. Bu üç kavram zaman zaman birbirinin yerine kullanılsa da aslında aralarında belirgin farklılıklar bulunmaktadır. Yapay zekâ (AI), insan davranışlarını taklit eden sistemler geliştirmeyi amaçlayan geniş kapsamlı bir disiplindir. Makine öğrenmesi (MÖ), bu disiplinin bir alt kolu olup, sistemlerin geçmiş verilerden öğrenerek gelecekteki durumlar için tahminlerde bulunmasına olanak tanımaktadır. Bir başka deyişle, veri ile eğitilen bir algoritma, yeni bir veriyle karşılaştığında doğru tahmin yapabilecek şekilde kendini optimize eder. Derin öğrenme (DL) ise makine öğrenmesinin daha ileri bir düzeyidir ve sinir ağları (neural networks) temelinde çalışır. Özellikle büyük ve karmaşık veri setlerinde, veri içerisindeki karakteristik özellikleri kendiliğinden öğrenerek çok daha derin ilişkileri ortaya çıkarabilir. Kısacası; yapay zekâ, makine öğrenmesi ve derin öğrenmeyi kapsayan bir şemsiye kavramdır. Bu yazıda odaklandığımız makine öğrenmesi ise, gayrimenkul değerlendirme gibi büyük veri ile çalışan alanlarda karar destek ve otomatik modelleme açısından ön plandadır.

Ankara İli İçin MÖ Yöntemleri ile Gayrimenkul Toplu Değerleme

MÖ yöntemlerin gayrimenkul değerlendirme başarısını test etmek amacıyla Ankara ilinin merkez ilçelerinde yer alan ve son beş yıla ait toplam 1.315.675 konuta ilişkin veriler analiz edilmiştir. Konutlara ait 22 farklı özellik (metrekare, yaş, kat sayısı, cephe, ulaşım ve sosyal alanlara mesafe gibi) kullanılarak, 5 farklı makine öğrenmesi algoritmasıyla değer tahmini yapılmıştır. Kullanılan algoritmalar şu şekildedir:

- Random Forest (RF - Raslantısal Ormanlar)
- Artificial Neural Network (ANN - Yapay Sinir Ağları)
- Support Vector Regression (SVR - Destek Vektör Regresyonu)
- K-Nearest Neighbors (k-NN - En Yakın Komşular)
- Çoklu Regresyon Analizi (Lineer, Semi-log ve Log-log türevleriyle)

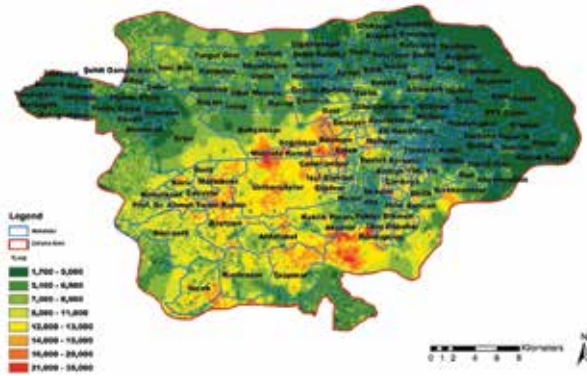
Makine öğrenmesi algoritmaları ile sadece mevcut fiyatları tahmin etmekle kalmayıp, aynı zamanda geleceği öngörebilmek de mümkün hale gelmektedir. Bu sistemler, büyük veriyle desteklendiğinde yatırımcıya, kamuya ve tüketiciye rehberlik eden akıllı çözümler sunmaktadır.

Yüz binlerce veriden oluşan bu büyük veri seti üzerinde yapılan analizler sonucunda en başarılı tahmin performansını RF algoritması göstermiştir ($R^2 = 0,81$). ANN algoritması ikinci sırada yer alırken, klasik regresyon modelleri (lineer, semi-log, log-log) daha sınırlı bir başarı göstermiştir. SVR algoritması ise hem hesaplama süresi hem de hata oranı bakımından en düşük performansı sergilemiştir.

Bu sonuçlar, klasik yöntemlerin sınırlarını aşmak için makine öğrenmesinin nasıl bir potansiyel taşıdığını ortaya koymaktadır. Geleneksel ekspertiz yöntemleri, özellikle çok sayıda taşınmazın değerlendirilmesi gereken durumlarda zaman ve işgücü kaybı yaratabilirken, makine öğrenmesi algoritmaları bu süreci hem hızlandırmakta hem de öznal hataları minimize etmektedir. Ayrıca, bu algoritmaların öğrenme kapasitesi sayesinde veri setleri güncellendikçe tahmin yetkinlikleri de artmakta, böylece sürekli kendini geliştiren bir sistem ortaya çıkmaktadır.

Çalışmanın bir diğer çarpıcı sonucu da Ankara için oluşturulan "Konut Değer Haritası"dır. Inverse Distance Weighting (IDW) interpolasyon yöntemiyle hazırlanan raster tabanlı bu harita, şehir genelinde metrekaşe fiyatlarının dağılımını gözler önüne sermektedir. Harita verilerine göre Mustafa Kemal, Emek ve Beştepe gibi semtler en yüksek konut değerlerine sahip bölgeler olarak öne çıkmaktadır. Bu tür haritalar, kentsel dönüşüm planlarından kamu yatırımlarına kadar pek çok alanda kullanılabilecek stratejik bilgi kaynaklarıdır. Bu bağlamda, mekânsal veri analizleri ile desteklenen MÖ modelleri, şehir planlamacılarından yatırımcılara kadar çok geniş bir paydaş kitlesine önemli karar destek araçları sunmaktadır.

Ankara İli merkez ilçeler için 2022 yılına ait konut türünde toplu değer haritası



Makine öğrenmesi temelli yaklaşımlar sadece akademik değil, aynı zamanda sektörel uygulamalarda da çok sayıda fayda sunmaktadır. Emlak portallarından gayrimenkul danışmanlığına, kamu değerlemelerinden yatırım kararlarına kadar geniş bir yelpazede potansiyel bulunmaktadır. Örneğin:

İ Otomatik fiyat tahmini: Kullanıcılar ilan verdiğinde sistemin, girilen verilerle uyumlu öneri fiyat aralıkları sunması.

İ Yatırım karar destek sistemleri: Yatırımcılara, konum-temelli tahminler ile risk/geri dönüş analizleri sunulması.

İ Belediye ve kamu kurumlarında kullanım: Emlak vergisi tabanlarını daha adil ve bilimsel temele dayandırma imkânı.

İ Kentsel planlama: Yüksek potansiyele sahip bölgeleri önceden tespit ederek altyapı ve hizmet planlaması.

Özellikle kamu kurumları açısından, makine öğrenmesi tabanlı değerlendirme sistemleri; vergi tahsilatında adaletin sağlanması, kentsel dönüşüm bölgelerinin belirlenmesi, sosyal konut planlaması gibi birçok süreçte yenilikçi çözümler sunmaktadır. Aynı zamanda özel sektör aktörleri, örneğin gayrimenkul yatırım ortaklıkları (GYO) ve portföy yönetim firmaları da bu aracı kullanarak yatırım stratejilerini daha veriye dayalı olarak belirleyebileceklerdir.

Elbette bu potansiyelin hayata geçirilebilmesi için sektörel altyapının da geliştirilmesi gerekir. Bunun için şu adımlar önem kazanmaktadır:

İ Veri standardizasyonu: Kurumlar arasında ortak veri formatları belirlenmeli ve paylaşım teşvik edilmelidir.

İ Eğitim ve farkındalık: Gayrimenkul profesyonelleri makine öğrenmesine yönelik eğitimlerle desteklenmelidir.

İ PropTech iş birlikleri: Gelişen yazılım teknolojileri ile sektör bir araya getirilmelidir.

İ Akademik destek: Üniversiteler ile sektör kuruluşları arasında ortak projeler geliştirilmeli, yeni modeller için açık veri kümeleri oluşturulmalıdır.

Makine öğrenmesi, sadece konut değil, ticari gayrimenkuller, arsa ve tarla değerlemelerinde de kullanılabilecek güçlü bir araçtır. Örneğin, alışveriş merkezleri için ziyaretçi sayısı, mağaza karması, otopark kapasitesi gibi değişkenler; ofisler için metroya yakınlık, bina yaşı, kiracılık durumu gibi parametrelerle modellenenebilir. Bu çeşitlilik, MÖ algoritmalarının çok boyutlu analiz yeteneğiyle birleştiğinde, gayrimenkul değerlendirme süreçlerini uçtan uca dijitalleştirme potansiyeli taşımaktadır.

Sonuç olarak, bu çalışma Ankara ili örneğinde makine öğrenmesinin gayrimenkul sektöründe nasıl etkin bir şekilde kullanılabileceğini ortaya koymaktadır. Makine öğrenmesi algoritmaları ile sadece mevcut fiyatları tahmin etmekle kalmayıp, aynı zamanda geleceği öngörebilmek de mümkün hale gelmektedir. Bu sistemler, büyük veriyle desteklendiğinde yatırımcıya, kamuya ve tüketiciye rehberlik eden akıllı çözümler sunmaktadır. Sektör örgütlerinin bu alandaki akademik çalışmalara destek vermesi, Türkiye gayrimenkul pazarının dijital dönüşümü için çok kritik bir adım olacaktır. Çalışma kapsamında sunulan modellemelerin diğer şehirlerde de tekrarlanabilir olması, ülke genelinde bütünsel bir dijital değer haritası oluşturma fikrini de beraberinde getirmektedir. Bu sayede hem yatırımcı güveni artacak hem de gayrimenkul piyasası daha şeffaf ve öngörülebilir hale gelecektir. Veri temelli bu yaklaşımlar, yalnızca değer tespiti değil; aynı zamanda şehir planlamasından yatırımlara kadar stratejik kararların yeni pusulası olacaktır.

MIPIM Sonrası Bir Değerlendirme: Türkiye'nin Dünya Gayrimenkul Piyasasındaki Yeri

Geçtiğimiz Mart başında Fransa'nın Cannes kentinde gerçekleştirilen Uluslararası MIPIM Gayrimenkul Fuarı yine gayrimenkul dünyasındaki en önemli gelişmeleri gündemimize taşıdı. GYODER standıyla temsil edilen Türkiye katılımının bu seneki etkilerini, yabancı aktörlerle

olası iş birliklerini ve gelecek katılımlara ilişkin yapılabilecekleri Bengi Hukuk Ortağı Avukat Berk Bengi moderatörlüğünde Alkaş Kurumsal İletişim ve Etkinlik Direktörü Makbule Kayalar, Dome+ Partners Yönetim Kurulu Üyesi Mimar Özge Yılmaz ve Servotel Strateji ve İş Geliştirme Direktörü Robin Kestek değerlendirdi. (Fotoğraflar: Flu Foto)



*Makbule Kayalar,
Alkaş Kurumsal İletişim ve Etkinlik
Direktörü*

*Berk Bengi,
Avukat, Bengi Hukuk Ortağı*

*Özge Yılmaz,
Mimar, Dome+ Partners Yönetim Kurulu
Üyesi*

*Robin Kestek,
Servotel Strateji ve İş Geliştirme Direktörü*



Bu sene Türkiye gayrimenkul sektörü olarak bir mesaj iletmeye çalıştı. [...] Türkiye gayrimenkul sektörü yine de güçlü ve burada dedik.

Berk Bengi

Bugün MIPIM sonrası hem global gayrimenkul trendlerini hem de Türkiye özelindeki ilgiyi konuşacağız. Toplantımıza dönemsel olarak enteresan bir yerde olduğumuzu düşündüğümü not ederek başlamak istiyorum. MIPIM'de konuşulan konulardan biri global piyasalardaki risklerdi. Nitekim Türkiye'de de benzer konuların gündemde olduğunu söyleyebiliriz.

Bu sene de her yıl olduğu gibi merak edilen konuların başında katılım geliyordu. MIPIM'e olan ilgi GYODER için de önemli, ilk olarak katılımdan bahsedelim isterim. İkinci konumuz Türkiye'ye yabancı yatırımcının ilgisi olabilir. Bu sene başka bir önemli konu da Türkiye'den yurt dışına yönelik ilgiydi. Ona ilişkin de MIPIM'de birçok görüşme gerçekleşti. Son olarak da gayrimenkul sektörünün önümüzdeki dönem genel görünümünü konuşmak isterim. 2025'ten neler bekliyoruz?

Bizim genel gözlemimiz [...] Avrupa, Ortadoğu ve Türkiye Cumhuriyetler dengesinin diğer yıllara göre farklı olduğu yolunda. [...] Bu durum Türkiye'nin sahip olduğu jeopolitik konumun ne kadar önemli ve kıymetli olduğuna da işaret ediyor.

Makbule Kayalar

Alkaş olarak biz bu masada MIPIM Türkiye temsilciliği sıfatıyla bulunuyoruz. Bize gelen veriler doğrultusunda, bu yıl fuarı 21.200 katılımcının ziyaret ettiğini söyleyebilirim. Yaklaşık 8.200 firmanın katıldığı fuara, 2.300 firma stantlı katılım gerçekleştirdi. Bizim genel gözlemimiz ve oradaki temsilcilerle birlikte değerlendirmelerimiz Avrupa, Ortadoğu ve Türkiye Cumhuriyetler dengesinin diğer yıllara göre farklı olduğu yolunda. Ukrayna-Rusya savaşı sonrasında Rusya'nın katılımında ciddi bir düşüş var. İlk kez katılım sağlayanlar arasında Özbekistan, Güney Kore ve Filipinler'i sayabiliriz. Kazakistan ve Azerbaycan'dan da münferit katılımlar oldu. Türkiye Cumhuriyetler'den katılımın 2026'da bu seneye göre biraz daha artış göstereceğini tahmin ediyoruz. Kuşkusuz bu durum Türkiye'nin sahip olduğu jeopolitik konumun ne kadar önemli ve kıymetli olduğuna da işaret ediyor.

Berk Bengi

Şu söylediğiniz bence çok önemli: Bu sene Türkiye gayrimenkul sektörü olarak bir mesaj iletmeye çalıştı. Hem stant alanlarda hem ziyaretçilerde, sektörde Türkiye'ye dokunmuş olan herkeste benzer bir yaklaşım gözlemledim: Türkiye gayrimenkul sektörü yine de güçlü ve burada dedik. Bu ülke yatırım için hâlâ cazip bir yer diyerek tabiri caizse hâlâ oyunda olduğumuzu ifade ettik diye düşünüyorum. Kanımca ekonomik zorlukları da göz önüne alırsak Türkiye'den çok ciddi ilgi oldu fuara. Bazı şirketler özellikle çok geniş katılım gösterdiler. Herkesin toplantı takvimi üç aşağı beş yukarı doluydu. Genel olarak bakıldığında sektör katılımcıları kıymetli bir çaba sarf ettiler MIPIM'de. Bu çabanın meyvelerinin ne zaman alınacağı her zaman net olmuyor. Sektörden herhangi bir kurumun temsilcisinin yatırım potansiyeli olan veya olmayan bir yabancıyla görüşmesinde ülkeye ilişkin verdiği intibanın meyvesinin bundan iki üç sene sonra bile toplanabileceğine inanıyorum.

Özge Yılmaz

Ben MIPIM'e ilk defa geçen yıl katıldım. En temel gözlemim Londra, Paris ortak pavyonlarının yarattığı etki ve iletişim gücü olmuştu. Tek başına katılan stantlarda çok fazla etkileşim olmuyor. Biz seneye nasıl katılabiliriz diye düşünürken Avi Bey'in, Ali Osman Öztürk ile Murat Tabanlıoğlu'nu bir şekilde ikna etmiş olduğumu duyduk. Onlar bizi bir araya getirdiler; sonuçta bu yıl dokuz büyük mimarlık firması olarak ortak bir stantla katıldık.

Aslında gidene kadar firma bazında ne fayda sağlayacağımızı bilemiyorduk. Öncelikle Türkiye Mimarlık Federasyonu adı altında bir katılım gerçekleştirdiğimiz için resmi bir geri dönüş elde ettik; Royal Institute of British Architects'in (RIBA) başkanı bizi standımızda iki üç defa ziyaret etti. Tam karşı standımızda Almanya'dan 15-20 mimarlık firması, bizim gibi bir federasyon olarak yer alıyordu. Onların başkanı da bizi birkaç defa ziyaret etti. İki gruptan da daha uzun vadeli iş birlikleri yapmak üzere görüşmeler yapmak konusunda geri dönüş aldık. Bu ilginin muhtemelen en



Türkiye'nin jeopolitik konumundan faydalanarak Doğu'da gelişmekte olan pazarlara girmek için bizlerle iş birliği yapmak istiyorlar. Nitekim yatırımcıların ciddi ilgi gösterdiği bu büyük gayrimenkul pazarında biz çok aktifiz.

büyük sebebi Türkiye'deki iş gücünün çok daha uygun fiyatlarla hem çok hızlı hem de onların kalitesinde iş çıkarabiliyor olması. Kaldı ki katılan firmaların bazıları oldukça küçük sayılabilecek 15-20 kişilik mimari ofisler; dolayısıyla ellerine büyük bir iş geldiğinde bunun altından kalkamıyorlar. Bizim Türkiye'de çalıştığımız yöntemle, anlaştıkları, birlikte çalışmayı sevdikleri, bazen de yereldeki ihtiyaçlarını karşılayan firmalarla çalışıyorlar. Tıpkı bizim Özbekistan'da, Kazakistan'da yerel bir firmayla anlaşıp çalışmamız gibi. İngiliz ve Alman firmalar da, Türkiye'nin jeopolitik konumundan faydalanarak Doğu'da gelişmekte olan pazarlara girmek için bizlerle iş birliği yapmak istiyorlar. Nitekim yatırımcıların ciddi ilgi gösterdiği bu büyük gayrimenkul pazarında biz çok aktifiz, birçoğumuzun lokal ofisi var. Ve çok ilginçtir, gururla söylüyorum, bizden Özbeklerle, Kazaklarla nasıl iş yaptığımızı öğrenmek istiyorlar.

Berk Bengi

Geçtiğimiz yıl GYODER olarak Cityscape'e katıldığımızda oradan aldığımız geri dönüş de benzerdi. Körfez coğrafyasında hali hazırda bir varlıkları olan batılı firmalar bahsettiğiniz Türki Cumhuriyetler'de zorlanıyorlar. Bu açıdan Türkiye'nin ciddi bir kültürel avantajı olduğunu da düşünüyorum. Benim mesleğimde de aynı şey geçerli. O firmaların MIPIM'deki o görüşmede sizinle ettiği iki kelimeli bir güven ortamı sağlıyor ve bu, sonrasında işe dönüşebiliyor. Kuşkusuz bunun Türkiye'yle ilgili genel intibaya da olumlu bir katkısı oluyor. Tabii burada yalnızca bu tip görüşmelerde verilen güven değil, iş yapış tarzındaki profesyonellik de sadece batılı değil tüm dünyadan sektör temsilcilerinin potansiyel iş ortaklarından beklediği bir yaklaşım. Bu yıl mimarlar tarafından gerçekleştirilen toplu katılımın en önemli artılarından birinin Türkiye'nin bu yönlerini de göstermiş olmak olduğunu düşünüyorum.



Akdeniz Çanağı'nın] tam göbeğinde oturmamıza ve uluslararası ses getirecek birçok nitelikli projeye ev sahipliği etmemize rağmen, MIPIM organizasyonu ile yatırım çekme amaçlı pazarlama ve PR anlamında avantajımızı ne kadar kullandığımız tartışma konusu.

Robin Kestek

Benim ilk MIPIM deneyimimdi. Yıl içinde birçok konferansa katılıyorum, ancak tamamen turizm ve konaklama konulu etkinlikler. MIPIM daha çok konut ağırlıklı bir gayrimenkul konferansı. Ama markalı konutlar ve konaklama artık çok iç içe olduğu için aslında bizim için de çok iyi bir fırsat sunuyor. Biz Servotel olarak yıllardır katılıyoruz; özellikle Ayla Hanım 15-20 yıldır düzenli olarak katılıyor. Benim de gözlemim şöyle; hem ülke hem birey ölçeğinde gitmeden önce harcanan eforun ekmeği çok büyük. MIPIM çok büyük bir konferans ve herkesin ajandaları dolu oluyor. Mesela yarın bir başka konferansa gidiyorum, katılım 2500-3000 kişi. Hakikaten orada birilerine yürürken denk gelmeniz mümkün. Ama MIPIM gibi bir yerde birilerine rast gelmeyi umarak iş yapmak gerçekçi değil. Çöpe atılan bir para gibi geliyor bana. Dolayısıyla birey seviyesinde daha gitmeden doğru toplantıları ayarlamak, ülke bazında da Londra, Paris pavyonlarında olduğu gibi bir arada olmak kanımca çok ama çok önemli.

Bu yıl gördüğüm kadarıyla ekonomik olarak bizim altımızda konumlanan ülkelerden bazılarının katılımcılarının performansı öne çıktı. Bunlardan biri de komşumuz Yunanistan'dı. Şahsen çok iş yaptığım bir ülke olarak hem büyüdüklerini hem de çok düzenli olduklarını söyleyebilirim. Oranın bazı büyük firmaları belki o standı tek başına kapatabilecek kuvvetten bir arada olmak adına daha ufak bir yere razı olmuşlardı. Yunanistan pazarını bilmeyen biri olarak oraya gitseniz bile her şeyi kavrayabiliyorsunuz: Avukattan mimara, yatırımcıdan inşaat yönetim firmasına herkes orada, adeta bir one stop shop gibi. Polonya da daha daha ufak

olmasına rağmen tek stantla katılmıştı. Şu an özellikle turizmde yükselen bir pazar olarak çok iyi organize olmuş, çok düzenli bir pavyon yapmışlar.

Türkiye'ye gelecek olursak; bir türlü optimize seviyede kullanamadığımız bir coğrafi avantajımız olduğunu söyleyebilirim. Bir tarafımızda, çoğu devlet kaynağı olmakla birlikte, şu an yatırım anlamında adeta patlayan bir Suudi Arabistan var; etkileri Mısır gibi komşularını da pozitif anlamda etkiliyor. Diğer tarafımızda Golden Visa'nın da etkisini arkasında almış Yunanistan var. Pandemiden bu yana, özellikle "resort" ve yazlık ev yatırımları ile Akdeniz Çanağı kaynıyor desek yeridir. Bizse bunun tam göbeğinde oturmamıza ve uluslararası ses getirecek birçok nitelikli projeye ev sahipliği etmemize rağmen, MIPIM organizasyonu ile yatırım çekme amaçlı pazarlama ve PR anlamında avantajımızı ne kadar kullandığımız tartışma konusu. Daha iyi yapılabilir diye düşünüyorum.

Berk Bengi

Benim gördüğüm kadarıyla bu yıl yerel ve merkezi yönetimlerden katılım da yüksekti. Mesela Londra ve Madrid belediye başkanı, bazı Avrupa ülkeleri bakan seviyesinde katılım sağlamışlardı. Bu da şunu gösteriyor hence: Sektördeki durgunluğu bir fırsata, bir iştaha dönüştürmeye yönelik bir çaba söz konusuydu. Bunu Türkiye'ye olan ilgiye ve Türkiye'den dışarıya olan ilgiye bağlayacak olsak ne derdiniz? Mesela Türk müteahhitlerle görüşmek, ortaklık kurmak için doğrudan gelenler vardı. Hatta bu ortaklık konusunu birkaç adım ilerletmiş olan ve işin hukuki tarafını bizlere soranlar dahi oldu. Bu çabalar aslında şunu gösteriyor: Ne olursa olsun günün sonunda Türkiye'nin gayrimenkul piyasasının ciddi bir potansiyeli var. Siz nasıl gördünüz yabancıların Türkiye'ye ilgisini, yatırım iştahını?

Makbule Kayalar

Adı geçen pavyonlardan yola çıkacak olursak; tabii ev sahibi olarak katılan Paris'i ayrı değerlendirmek gerekir. Öte yandan 30 yıla yakın bir süredir aynı sistemle sürekli katılan Londra iyi bir örnek. İçerisindeki oyuncular yıllar içinde değişirken maketinde en ufak bir



Mesela Türk müteahhitlerle görüşmek, ortaklık kurmak için doğrudan gelenler vardı. [...] Bu çabalar aslında şunu gösteriyor: Ne olursa olsun günün sonunda Türkiye'nin gayrimenkul piyasasının ciddi bir potansiyeli var.



değişiklik olmadan, hem marka değerini hem kültürünü devam ettirmek adına katılım sağlıyorlar. Belediye başkanının geliyor olmasının sebeplerinden biri MIPIM'in bir anlamda gayrimenkulün Davos'una benzetiliyor olması. Her yıl MIPIM'de önemli açıklamalar yapılır, trendler orada netleşir. Nitekim Mart ayının seçilmiş olmasının sebebi de yapılacak açıklamaların yılın kalan yarısına etki etmesi fikrine dayanır. Bu yıl Londra Belediye Başkanı 22 milyar Sterlin değerindeki yatırım perspektifini orada açıkladı. Keza Manchester da Old Trafford'un 2 milyar Sterlinlik yenileme planını orada tanıttı. Riyad da benzer bir yatırım fırsatı açıklaması yaptı. Bu türden açıklamaların yapılması için sektörde MIPIM bekleniyor. Böylelikle bir anlamda objektifi kendilerine çeviriyorlar. Protokol de gerekli olduğu zamanda, iş görüşmelerini etkilemeyecek şekilde geliyor gidiyor. Sonrasında da görüşmeler devam ediyor.

Robin Kestek

Stantların bir de kendi gündemi var. Yani MIPIM'in bir ana gündemi var, bir de her bir standın ve ülkelerin kendi içerisinde mikro gündemleri var. Orada belirli konuşmalar, belirli açıklamalar yapılıyor. İsteyen, ilgi duyduğu ülkeye gidip onları dinleyebiliyor. Mesela Türkiye'nin de buna benzer, projelerin, yatırım teşviklerin konuşulduğu bir platformu olsa hem ülke olarak bir mesaj verme hem de katılımcıların ülke sinerjisi ile kendilerini tanıtmaya fırsatı sağlayabilir.

Her yıl MIPIM'de önemli açıklamalar yapılır, trendler orada netleşir. Nitekim Mart ayının seçilmiş olmasının sebebi de yapılacak açıklamaların yılın kalan yarısına etki etmesi fikrine dayanır.

Berk Bengi

Benim edindiğim izlenim, bu sene Türkiye'ye olan ilginin son dönemde ülkeden yurt dışına yapılan gayrimenkul yatırımları etrafında da şekillenmiş olduğu yönünde. Şu anda Türk yatırımcıdan yurt dışına ciddi bir yatırım akışı var. 2024 Mart – 2025 Şubat arasındaki verilere baktığımızda yurt işi yerleşiklerin yurt dışında aylık ortalama 210 milyon USD gayrimenkul yatırımı yaptığını görüyoruz. 2020'den itibaren beş yıllık periyotta bu yatırım miktarı neredeyse 10'a katlanmış. Bu noktada çeşitli seyahat özgürlüğü imkânlarından ve farklı yatırım olanaklarından faydalanmak isteyen veya portföyünü çeşitlendirmek isteyen Türk yatırımcı yurt dışına da yöneliyor. Fuar'da şöyle bir eğilim sezdim: Bir markanın altında bir proje yapıldığı zaman, yatırımcı o ülkeden olmasa da markaya güvendiği için global bir güvene dayanarak oraya gidebiliyor. Bunu yerelde de sağlamaya çalışan firmalar olduğunu gördüm. Yabancı geliştiriciler Türkiye'den yurt dışına böyle bir ilgi olduğunu fark etmişler ve Türkiye'deki inşaat firmalarıyla ortak projelere imza atmaya hazırlar. Yurt içinde yerleşik yatırımcıların yurt dışında yatırım yaparken Türk geliştiricilerin sağlayacağı güvenle daha rahat çalışılabilecek bir ortam oluşturmaya çalışıyorlar.

Robin Kestek

O noktada bırakın bir Türk partner olmasını, broker'ın bile bir Türkiye bacağına olması güven sağlıyor. Mesela İngiltere'de bir proje yapılıyor ve konutlar satılıyor. Biliyorlar ki Türkiye'den bir yatırım iştahı var İngiltere konutları için. Türkiye'deki bir broker'ın onu paketleyip satması çok şey değiştiriyor. Benzer şekilde, örneğin bir devlet kurumu olarak Enterprise Greece, şu anda ciddi bir efor sarf ederek birçok bilinmez barındıran Golden Visa konusuna açıklık getirmek adına bir kitapçık hazırlamış. Amacı yabancı yatırımcılara, Türk yatırımcılara erişmek. Onlar bu konuya açıklık getirdikçe Türk broker'lar da ben bunu çok rahatlıkla Türkiye'de satarım deyip daha çok enerji harcıyor. İşler buna benzer şekilde iyi yapılandırıldığında yatırımın kapısı aralanıyor.

Özge Yılmaz

Bu sene ilk defa katılan Özbekistan'daki Yeni Taşkent projesi Londra'daki bir ortağımızla beraber yaptığımız ortak bir projeydi. Ve aslında Fuar'a katılmalarında bizim de payımız vardı diyebilirim. O standı ziyaret eden bir yatırımcı, güvenilir taraflar olarak bir İngiliz veya bir Türkle görüşebiliyordu. Özbekler zaten Türklerle genelde iyi anlaşıyor. Ayrıca Moğolistan bağlantılarımız üzerinden orada neler olacağını soranlar oldu. Nitekim başkentini değiştirmeye ihtimali olan Moğolistan'ın seneye Fuar'a da katılacağını düşünüyorum.

Türkiye ile ilgilenen yabancı yatırımcılar ise, özellikle kurumsal yapıda olanlar ve “greenfield” projelerde, jeopolitik stabilite eksiliğinden lokal bir ortakla ilerlemeyi tercih ediyor. Bir taraftan da zaten şu anda yurt dışından Türkiye'ye gayrimenkul alanında ilgi son dönemlerde yöresel, komşu ülkeler ile sınırlı, ayrıca kurumsal olmayıp daha bireysel veya family office düzeyinde.



Bir Türk firmasının yapabilirliğini gösterme adına, yatırımcısı Türk, arsa sahibi Türk, mimarı Türk, tamamen Türkler üzerinden ilerleyen bir projeyi öne çıkarmak istemiştik. [...] Ama gelen büyük yatırımcılar küçücük Özbekistan projesine ve Ortadoğu projelerimize daha çok ilgi gösterdi doğrusu.

Bir de tabii Ortadoğu'ya yönelik çok soru geldi. Genel olarak insanların bilmedikleri yerlere, yeni pazarlara ilişkin bilgi almaya çalıştıklarını gözlemledim. Mesela bizim Almanya'da da çok projemiz var, Berlin'in kalbinde bir ofisimiz var. Orada kullanıma açılmış, kimileri ödüllü ve halihazırda inşaatı devam eden projelerimiz var. Ama onlarla ilgilenen kimse olmadı. Bir Türk firmasının yapabilirliğini göstermek adına, yatırımcısı Türk, arsa sahibi Türk, mimarı Türk, tamamen Türkler üzerinden ilerleyen bir projeyi —hem de tam Almanya standının karşısında— öne çıkarmak istemiştik. Almanya'da ve Avrupa genelinde yaşanan konut sıkıntısı göz önüne alındığında dikkat çekeceğini varsaymıştık. Ama gelen büyük yatırımcılar küçücük Özbekistan projesine ve Ortadoğu projelerimize daha çok ilgi gösterdi doğrusu.



Bunu biraz şuna bağlıyorum açıkçası: Bu bölgelerde bürokrasi çok daha kolay ilerliyor. Biz mesela Özbekistan'da Taşkent'e yakın bir yerdeki yaklaşık 20.000 hektarlık bir projenin master plan çalışmasını yapmıştık. Sekiz dokuz ay içinde 50 hektarlık kısmında ilk blokların kaba inşaatı bitti. Oluşturulmaya çalışılan mahallenin ilk adımlarını bu kısa sürede attılar bile. Berlin'e 1,5 saat mesafede Magdeburg'da 25 hektarlık küçük bir master plan projemiz var. Konut ağırlıklı olmakla birlikte içinde otel ve yaşlı bakım evleri de olan bir proje. İnanamazsınız, üç yıldır taş üzerine taş koymadık. Ne yatırımcının ne arsa sahibinin çabaları sonuç verdi. Çok ilginç çünkü çok da ihtiyaçları var. Belediyeye de aramız çok iyi. Şaşırdık aslında biraz. Kısa sürede bu kadar hızlı bir iş çıkarabildiğimiz için çok takdir gördük. Ama ilerleyemiyoruz, çünkü en küçük şeyler probleme dönüşebiliyor. Diğer taraftan sizi kimse orada yatırıma da teşvik etmiyor. Sanki "Burası benim toprağım. Sen gerçekten doğru düzgün bir şey mi yapıyorsun? Benim bunu bir dört beş sene düşünmem lazım" diyorlarmış gibi bir izlenim oluşuyor insanda. Projenin içinde olduğu doğal yaşama saygıyla yaklaşılmasını istiyor oldukları için bir yandan çok takdir de ediyorum. Örnek vermek gerekirse, eski bir fabrikaya yuva yapmış yarasaların sekiz ay süresince başka bir yere göç etmesini bekledik. Dolayısıyla özellikle süreç konusunun Avrupa'da yatırımcıyı da kaçıran bir mesele olduğunu düşünüyorum.

Berk Bengi

Benim anladığım şu anda sektörde ülkeler bazında değil de şirketler bazında ortaklıklar söz konusu. Yani güveni sağlamak ve belki bu tip problemleri çözmek için. Mesela komşumuz Yunanistan'dan çeşitli hukuk büroları toplantı yapmak istediler. Bireysel yatırımcılar için ülkelerini daha cazip kılmaya çalışıyorlar. Türkiye'deki kurum ve kuruluşlarla ortak çalışıp bir güven ortamı yaratmak istiyorlar. Her ülkenin kendi dinamikleri var. Hem işin hukuki çerçevesini, hem pratiğini, hem idari mercilerle ilişkilerini kapsayan kompleks bir konu sonuçta gayrimenkul yatırımı. Fuar'da da bu açıdan sektördeki firmalar arasındaki işbirliğinin önemli olduğuna dair bir kanı ve o kanının doğurduğu bir ilgi hissettim ben.

Robin Kestek

Bürokratik izinler vesaire söz konusu olduğunda, özellikle bahsi geçen coğrafyada, buraya gelirken de, buradan giderken de, gerek ortak (şirket veya birey) gerek sağlayıcı seviyesinde yerel bağlantılar olması süreci kolaylaştırıyor. Bu tür ortaklık yapılarında, yabancı yatırımcıya finansal tarafta görece pasif kalma imkânı da tanıyor. Dolayısıyla, bu tür ortaklık yapıları bazen tercih, bazen de belirli ülkelerde ihtiyaç oluyor. Özellikle Türkiye'den yurtdışı yatırımlarında gördüğümüz ortaklıklarda—ki bilirsiniz, bizde kültürel olarak ortaklık çok tercih edilen bir yapı değildir—biraz daha ihtiyaçlar söz konusu diye düşünüyorum. Türkiye ile ilgilenen yabancı yatırımcılar ise, özellikle kurumsal yapıda olanlar ve "greenfield" projelerde, jeopolitik stabilite eksiliğinden lokal bir ortakla ilerlemeyi tercih ediyor. Bir taraftan da zaten şu anda yurt dışından Türkiye'ye gayrimenkul alanında ilgi son dönemlerde yöresel, komşu ülkeler ile sınırlı, ayrıca kurumsal olmayıp daha bireysel veya family office düzeyinde.

Berk Bengi

Bence orada şöyle bir denklem de var: Gayrimenkul, diğer piyasa araçları gibi dünyanın her yerinden doğrudan telefonunuzdan yatırım yapabileceğiniz bir araç değil. O tarafı da geliyor şu anda ama gayrimenkul yatırımının sosyal yanı gereği henüz o kadar kolay değil, özellikle bireysel yatırımcı için. Buradan dışarı veya dışarıdan buraya kim kimi hedefliyorsan sektörle bir bağı, bir ilişkisi olmak zorunda ve MIPIM de bunun kurulduğu yer diyebiliriz. Burada sadece global gayrimenkul sektörünün trendlerine yön verilmiyor, yerelde de, ülkeler kendi trendlerini tayin ediyor. Yani o açıdan da önemli bir organizasyon. Mesela yer aldığınız yurt dışı projelerinizde yerel bir partnerinizin olup olmaması işleri nasıl etkiliyor?

Özge Yılmaz

Bizim firma olarak değil şahıs olarak bir yerel partnerimiz vardı. Yatırımcımız pasif olarak ortaklığa katkıda bulundu. Ama yine de bir güven problemi oldu; birbirimizi tanımamaktan kaynaklanan sıkıntılar yaşadık. Herkes sonuçta



Buradan dışarı veya dışarıdan buraya kim kimi hedefliyorsan sektörle bir bağı, bir ilişkisi olmak zorunda ve MIPIM de bunun kurulduğu yer diyebiliriz. Burada sadece global gayrimenkul sektörünün trendlerine yön verilmiyor, yerelde de, ülkeler kendi trendlerini tayin ediyor.

öncelikle kendini düşünüyor. Ekte sektörlerden Almanca bilen arkadaşlarımız olsa da dil de potansiyel problemler yaratıyor. Genelde bir yerde girdiğiniz ilk proje her zaman biraz çalkantılı geçer. Yolda öğrenirsiniz; projenin tüm tarafları için geçerli bir durumdur bu. Daha sonra da öğrendiklerinize dayanarak orada kendi lokal firmanızı kurarsınız. Biz DOME Partners olarak ilk projeyi hep lokal biriyle birlikte yaparız. Oradaki bütün bürokratik ve teknik süreçleri öğreniriz. Sonra yeni bir firma açarak lokal kişileri içimize alırız; bu, Londra'da da Berlin'de de böyle oldu. Böylece güven problemi ortadan kalkar, çünkü kişiler kendilerini düşündüğü kadar mecburen içinde olduğu fımayı da düşünmeye başlar. Bu şekilde kâr ortaklığı yöntemiyle lokalleri kendi sistemimize dahil ederiz. Nitekim yatırımcılar da gittikleri yerlerde aynı şeyi yapıyor.

Robin Kestek

Genel olarak baktığımızda bizce Türkiye'ye olan ilgi normalde hâlâ olması gereken seviyenin altındaydı. Biz butik bir şirketiz ve çok üst seviye projelere değiniyoruz; orada o ilginin Türkiye'nin genelinde aynı seviyede olmadığını görüyoruz. Daha nitelikli, pazarın kendi konjonktüründen bağımsız hareket eden, mesela Bodrum'da Mandarin Otel'i'nin satışından Bulgarı'nın yapımı süren tesisine bazı projelerin politikadan çok etkilenmediğini, yurt dışında yabancı yatırımcıdan ilgi gördüğünü biliyoruz. Ama daha kes-yapıştır şeklinde yapılan tipik projelere ilginin daha lokal veya en fazla komşu ülkeler seviyesinde kaldığını, konunun daha vatandaşlık vesaire gibi teşviklerle ilerlediğini görüyoruz. Dolayısıyla yurt dışından yatırım bekleyen bir projenin çok kapsamlı düşünülmesi, konsept aşamasına ve konumlandırmasına bol vakit harcanması gerektiğini çok net görüyoruz. Kes-yapıştır bir anlayışla, yan arazideki gibi bir projeyi yapıp satmaya niyet edince hedef kitle yerele sıkışıyor.

Berk Bengi

Bütün dünyada söz konusu olan genel bir konut krizi var: Konut arzı ve talebi arasında bir dengesizlik söz konusu. Bu yeni bir konu değil, belki beş yıldır üzerinde konuşuyoruz. Türkiye'nin globalden trendlerden bağımsız bir pozisyonu olması gerektiğini düşünüyorum. Neden? Konut temel bir ihtiyaç ve talebi belirleyen önemli unsurlardan biri de nüfus. Türkiye'de 0-19 yaş arasında 24 milyondan fazla nüfus var. Yani önümüzdeki 10 yıl boyunca her yıl 1 milyondan fazla kişinin 18 yaşını dolduracağını söyleyebiliriz. Avrupa'nın neredeyse hiçbir yerinde böyle bir genç nüfus yok. AB genç nüfus ortalaması %10,6 iken Türkiye'de bu oran %15,1. Doğal olarak bu krizle karşılaşan ya da etkilerini en çok hissedenler de bizim gibi genç nüfuslu ülkeler. Bizde bu arz-talep dengesizliği ve buna yönelik bulunacak çözümler için müthiş bir laboratuvar ortamı var. Bunu iyi anlatabilirse buradaki arz-talep dengesizliğinden ortaya çıkan yatırım ihtiyacı ve onun geri dönüşleri aslında çok cazip olur diye düşünüyorum. Bunun önünde birtakım jeopolitik vesaire

engeller olabilir ama yine de bizim bunu anlatıyor olmamız lazım. Türkiye'ye geçmişte ilgi göstermiş veyahut ileride gösterme potansiyeli olan kaç yatırımcı bu konudan haberdardır sizce?

Robin Kestek

Ben orada denkleme tersten bakıyorum: Kanımca önce o işlemin yapılması, ondan sonra yurtdışına sunulması lazım. Çünkü burada böyle bir talep var ama hakikaten talebe göre, hedef kitleye göre mi projelendiriliyor emin değilim. Konutlar ve oteller hedef kitleye göre üretilmesi gereken projeler. Biz mesela bunu şimdi otelde Antalya'da görüyoruz; hedef kitleye bakılmadan, emsallere bakılarak iş yapılıyor. 1980li yıllarda yapılmış oteller bir değişime girdi. Zaten yaşam döngüsü anlamında çoğu miadını doldurmuştu. İkinci jenerasyon da o parayı harcarken bari trendlere göre yenilenelim eğilimi sergiliyor, ayrıca entelektüel yatırıma da önem vermeye başladı.

Sizin dediğinize çok katılıyorum. Türkiye'de bu konutları dolduracak bir hedef kitle var. Ama yapılan konutlar onlara göre mi hakikaten emin değilim. Dolayısıyla bence projeyi çok doğru konumlandırmak ve doğru analiz etmek lazım. Direkt yanındakinin yaptığını yapmamak lazım. Hakikaten altı dolu olarak sunulduğunda talebin ve görüşmelerin ileri safhalara geçtiğini görüyorsunuz. Dümdüz, altı dolu olmayan, pazarın üzerine nasıl çıkacağını anlatamadığınız bir otel yaptığımızda karşı tarafı ikna etmek çok zor oluyor. Özellikle kurumsal yatırımcı uluslararası baktığı için diyor ki; ben zaten Londra gibi ülke riski düşük metropollerde %3-4 verimlilik alabiliyorken, jeopolitik riski daha yüksek İstanbul'da %6 riski neden göğüsleyeyim? Orada piyasayı yırtacak, bana % 10-12'lerde verim getirecek bir projeden bahset ki ben de o riski göze alayım. Bu gayrimenkulün türünden bağımsız; entelektüel yatırımın önemini gösteren bir konu.

Özge Yılmaz

Markalı konut projelerinden bir örnek verecek olursam, şu anki projemiz Maslak'taki Etro Rezidans. Gerçekten çok iyi bir konuma sahip. Henüz içinde daha hiç Türk yatırımcı yok. Arapların,



Dolayısıyla yurtdışından yatırım bekleyen bir projenin çok kapsamlı düşünülmesi, konsept aşamasına ve konumlandırmasına bol vakit harcanması gerektiğini çok net görüyoruz.

Amerikalıların geldiğini biliyorum, iki-üç İngiliz var. Ve daire de değil sadece, komple kat alanlar oluyor bu arada. Etro Rezidans'ta böyle bir senaryo var. Haliç tarafında, Zeytinburnu'nda yaptığımız projelerdeyse çevre mahallelerdeki insanlardan, maddi gücü olup hayat kalitesini bir üst seviyeye taşımak isteyenler ilgi gösteriyor. Bu tür projeler o kadar lokal ki İstanbul'un ya da Türkiye'nin başka bir yerinden bir yatırımcı bile gelmiyor; en fazla yan sokaklardan, yan mahallelerden geliyorlar. Markalı konut türü projelerin yabancı yatırımcının ilgisini çekebilmesi için biraz konuma ve niteliğe bağlı kriterlere uygun olması gerekiyor. Almanya'da bile ancak o şekilde yabancı yatırımcı ilgileniyor. Çünkü en başta konuştuğumuz üzere markaya çok güveniyorlar; beni



Markalı konut türü projelerin yabancı yatırımcının ilgisini çekebilmesi için biraz konuma ve niteliğe bağlı kriterlere uygun olması gerekiyor. Almanya'da bile ancak o şekilde yabancı yatırımcı ilgileniyor. Çünkü en başta konuştuğumuz üzere markaya çok güveniyorlar.

ya da yatırımcıyı tanımıyor, ama Etro'yu, Armani'yi, Bulgari'yi tanıyorlar. Yarın bir gün bir problem olsa karşısında konuşacağı, bilinirliği olan bir kurum var gibi düşünüyorlar.

Robin Kestek

Bir de ufak bir parantez açalım; kısa vadeli bir konu olduğunu umuyorum ama kur büyük bir metrik haline geldi. Şu anda buradaki inşaat maliyetleri, bazı Avrupa Birliği ülkeleri ile kafa kafaya gelmiş durumda. Satış fiyatları da dolayısıyla aynı trendi takip ediyor. Fakat yatırım odaklı yabancı ülke riski göz önünde bulundurduğunda ve yakın gelecekte bu metriği öngörmediğinden çekimser bakıyor. Sadece konutta değil otelde de aynı; otellerdeki ortalama maaş birçok Avrupa Birliği ülkesindeki,

örneğin Portekiz'deki maaşların üzerine çıkmış vaziyette. Türkiye'de şu an bizim yaptığımız nitelikli otellerde net maaş ortalaması 1000-1050 Euro, Portekiz ve Yunanistan ile aynı. Dolayısıyla 2022'den 2024'e birçok otel, AB enflasyonuna paralel döviz bazındaki ciro artışına rağmen %30-35 arası döviz bazında artan personel gibi sabit giderler nedeniyle kâr marjı anlamında zorlanıyor. Öte yandan 10-20 yıllık trend ve dönemlere baktığımızda, bugüne kadar Türkiye'de kur ve enflasyonun birbirini hep dengelediğini görüyoruz. Otel yatırımları uzun soluklu yatırımlar, dolayısıyla, bu tür krizlere dönemsel bakılması gerek.

Makbule Kayalar

MIPIM katılımımıza dönecek olursak, hukukuyla, finansıyla, mimarisiyle, otiliyle, konutuyla, ofisleriyle, şehirciliğe bakış açısıyla sektörün tüm paydaşlarının dahil edilmesi gerektiğini düşünüyorum. Carlos Moreno'nun Paris'te başlattığı 15 dakikalık şehirler akımıyla gündeme gelen, 65 yaş üstünü de, çocukları da, öğrencileri de düşündüğümüz bir bakış açısıyla. Şehir merkezlerinden biraz uzak bölgelerde yerleşimlerin planlanarak çalışanların hayatlarının, çalışan kadınların da dahil olacağı şekilde, yetişmek durumunda oldukları yaşlıların ailelerine de kolay ulaşabilecekleri şekilde dizayn edildiği bir düzeni konuşmaya başlamalıyız. Şehirleri yeterince düşünmüyoruz. Tüm sektörlerin bir arada şehri masaya yatırması gerekiyor.

Özge Yılmaz

Geçen yıl başımıza ilginç bir şey geldi. Almanya'da yaşlı bakım merkezi işleten bir firma yatırımcılarımızdan biriyle iletişime geçti. Almanya'da insan ömrü çok uzun ve insanlar son on yıllarını genelde bakıma muhtaç yaşıyorlar. Birçok yaşlı bakım evi kurmuşlar ama oralarda çalışacak hemşire bulamıyorlar, çünkü genç nüfus yok, mevcut genç nüfustan da yeterince hemşire çıkmıyor. Bir noktada Türkiye'ye gelmişler; burada Bodrum taraflarında bir arsa beğenmişler. Biz merkezlerimizi buraya yapalım, yaşlılarımızı Almanya'dan buraya getirelim diyorlar. 350-400 hektarlık alanlara yaşlı bakım evleri kurup, kendi vatandaşını buraya getirip buradaki Türk hemşirelere emanet etmek istiyorlar.



[...] hukukuyla, finansıyla, mimarisiyle, otiliyle, konutuyla, ofisleriyle, şehirciliğe bakış açısıyla sektörün tüm paydaşlarının dahil edilmesi gerektiğini düşünüyorum. [...] Şehirleri yeterince düşünmüyoruz. Tüm sektörlerin bir arada şehri masaya yatırması gerekiyor.

Robin Kestek

Bence planlama ve şeffaflık çok kritik. Biraz evvel Özbekistan'dan bahsedildi, işler dokuz ayda halledildi denildi. Halbuki beş ay da olabiliyor, on yıl da sürebiliyor. İngiltere'de bir netlik var; uzun ama zaman akışı çok belli, diyelim üç yılda alacaksınız o izni. Keza Almanya'da da öyle. Süre uzun ama bilinmezlik yok. Bizim gibi Akdeniz Çanağı'nda ve Ortadoğu'da yer alıp bilinmezleri yok eden ülkeler bence bu çabanın ekmeğini yemeye başladılar. O da şehir ölçeğinde, proje ölçeğinde, makrodan mikroya planlamadan geçiyor. Bizim onun üzerine biraz daha vakit harcamamız lazım. Yani planlama ve şeffaflık, yabancıları, özellikle kurumsal olanları çekmek adına olmazsa olmazlar.



[...] çok hızlı hareket edebilen, adaptasyon kabiliyeti yüksek bir toplumumuz ve dünyanın şu anda içinde olduğu gibi zor zamanlarda aslında bizim buna alışık olduğumuzu ve kriz yönetimi kabiliyetlerimizin yüksek olduğunu da anlatabiliyor olmamız gerektiğini düşünüyorum.

Berk Bengi

Belki neyi nasıl anlatacağımızın planlanması bile orada önem arz edecek. Çünkü bahsettiğimiz her şey gibi gayrimenkul yatırımında öngörülebilirlik çok önemli bir kriter. Bunun birçok parametreyle alakası var; mesela kurun dünya genelinde bu kadar volatil olduğu bir ortamda bir risk premiumu var. Bu durum devletler tarafından da biliniyor ve buna uygun enstrümanlar geliştirilmeye çalışılıyor. Mesela proje GYF'ler bunun bir örneği. GYF yapısında gayrimenkul projelerinin değerlendirilmesinin temel sebeplerinden biri de bu fonların tabi olduğu düzenleyici ve denetleyici kurumların sağladığı güven.

Burada belki şunu da anlatmak gerek bu tip forumlarda: Türkiye volatil piyasalar, krizler ve dalgalanmalar açısından tecrübe sahibi bir ülke. Bunlar belki övünülecek şeyler değil ama başka bir açıdan bakarsak da çok hızlı hareket edebilen, adaptasyon kabiliyeti yüksek bir toplumumuz ve dünyanın şu anda içinde olduğu gibi zor zamanlarda aslında bizim buna alışık olduğumuzu ve kriz yönetimi kabiliyetlerimizin yüksek olduğunu da anlatabiliyor olmamız gerektiğini düşünüyorum.



Ben tek bir plan üzerinde, aynı tema ve hedefle gidilmesi gerektiği düşüncesindeyim. Doğru bir protokol katılımı, doğru bir temsiliyetle ve sonrasında iş görüşmelerinin devam etmesini sağlayarak bütüncül ve sürdürülebilir bir etki yaratabileceğimize inanıyorum.

Makbule Kayalar

Biz 2006'dan beri MIPIM'in temsilcisiyiz. Geçen süreye bakarak artık daha süreklilik arz eden bir duruşla katılmamız gerektiğini düşünüyorum. Ben tek bir plan üzerinde, aynı tema ve hedefle gidilmesi gerektiği düşüncesindeyim. Doğru bir protokol katılımı, doğru bir temsiliyetle ve sonrasında iş görüşmelerinin devam etmesini sağlayarak bütüncül ve sürdürülebilir bir etki yaratabileceğimize inanıyorum. Biz MAPIC Fuarı'nda tek bir plan üzerinde, bir matchmaking sistemiyle toplantıları ayarlıyoruz. Gelen yatırımcı ya da görüştükları kişi kendi işlerine yaramıyorsa işi komşusuna veriyor. Doğrusunun bu duruma gelmek olduğunu düşünüyorum.

Berk Bengi

Bu sene mesela GYODER'in teması "yeniden ayağa kalkıyoruz, yeniden gündeme dahil oluyoruz" idi. Ben kıymetli buldum o mesajı, ama dediğiniz gibi farklı sektörlerin aynı mesajı birlikte veriyor olması çok değerli. Fuar'a gitmeden önce hukuk bürolarıyla "bizim mimarlarımız şunu talep ediyor, yatırımcılarımızın, geliştiricilerimizin şuna ihtiyacı var" diye konuşup ağız birliği yapabiliriz. Orada rekabet etmiyoruz, aynı geminin yolcusuyuz. Önümüzdeki yıllar için bunu bir not olarak düşmek lazım.

Robin Kestek

Türkiye'yi temsil eden şemsiye yapının çok evvelden iyi hazırlanması çok önemli. GYODER standı çok çok güzeldi bence. İçerisinde çok güzel şeyler yapabilir, sunumlarla vesaire kendi gündemimizi yaratabilirdik. Hukukçular, mimarlar, danışmanlar çıkıp konuşabilirdi, belirli projeler pazarlanabilirdi.

Makbule Kayalar

21.000 civarında katılımcılı, giriş ücreti çok yüksek olan, tüketiciye kapalı bir fuardan bahsediyoruz. Belli ki oraya gelen herkes B2B için geliyor ve takvimlere girmek çok zor olabiliyor. O yüzden doğru mesajla yola çıkıp doğru grup içerisinde dikkat çekici olabilmek şart. Hazırlıklara önceden başlamak çok kıymetli. 2026 için adımları şimdiden atmak çok önemli. Çünkü hazırlık süreçleri kolay ilerlemiyor.



Türkiye'yi temsil eden şemsiye yapının çok evvelden iyi hazırlanması çok önemli. GYODER standı çok çok güzeldi bence. İçerisinde çok güzel şeyler yapabilir, sunumlarla vesaire kendi gündemimizi yaratabilirdik.

Berk Bengi

Yılda bir kez olan bir etkinlik olarak ele alıp şimdiden her yıl için bir tema belirlemek mümkün. Mesela Londra'nın on yıllık bir teması var bence, on yıldır benzeri şeyleri söylüyorlar. Değişken trendlere göre anlatıda ufak tefek farklılıklar olabiliyor ama tema belli. Bu sadece MIPIM'de tutulacak nabız değil; "biz Türkiye'de sektör olarak böyle bir yere gidiyoruz" dedikten bir sene sonra bu anlattığımız oyuncularla bir önceki yıl anlattığımız hedeflerin muhakemesini yapabilmek de aslında çok kıymetli. Devamlılık bu açıdan sektöre güveni kat be kat arttıracak bir ortam oluşturur.

Makbule Kayalar

Perakende sektöründen örnek vereyim: Kiğılı'nın, İpekyol'un, Damat'ın her sene MAPIC'e katılmakla ilgili bir dertleri olmayabilir. Ama marka bilinirliğini korumak, uluslararası markalara karşı kendini konumlandırmak çok önemli. Uluslararası anlamda "ben buradayım" demek gayrimenkul sektörünün bütün paydaşları için de Türkiye adına çok kıymetli olmalı.

Özge Yılmaz

Ben kendi adıma bizim standımızda birleşmenin gerçekten çok büyük güç getirdiğini gördüm; biz birleştik ve karşılığını bulduk. Almanyalı mimarların yarattığı etkiye yaklaştık. Daha çok birleşirsek belki de Londra Pavyonu'nun etkisine yaklaşılabiriz. Aynı platformda bizim de hukukçularımız, danışmanlarımız, geliştiricilerimiz olsa, hep birlikte çok daha etkili oluruz.



Ben kendi adıma bizim standımızda birleşmenin gerçekten çok büyük güç getirdiğini gördüm; biz birleştik ve karşılığını bulduk. [...] Aynı platformda bizim de hukukçularımız, danışmanlarımız, geliştiricilerimiz olsa, hep birlikte çok daha etkili oluruz.

VERİLERLE: ÇARPAN ETKİSİ

Küresel ekonomide 2024 yılı boyunca genellikle yaşanan faiz indirimleri ve canlandırıcı ekonomi politikaları başta ECB ve Fed olmak üzere hayata geçirilmiştir. Gelişmiş ülkelerden Japonya bu konuda ayrılmış görülmektedir. 2025 yılının ilk çeyreğinde ise ticaret savaşlarına paralel olarak Fed'in oldukça temkinli bir tutum sergilediğini, ECB'in ekonomik aktiviteyi artırmak için daha fazla çaba gösterdiğini rahatlıkla ifade edebiliriz.

İnşaat ve gayrimenkul sektörünün bileşenlerinin makroekonomik konjonktürden etkilenmesi kaçınılmazdır. Zaten ilgili sektörlerin genel ekonomik konjonktürle ilgili korelasyonları da yüksektir. Geçtiğimiz 25 yıl boyunca, Türkiye'de inşaat sektörü ekonominin büyümesine paralel bir genişleme yaşamıştır. 2025 yılı da benzer bir sürecin yaşanması olasıdır. Dünya ölçeği ve ülkemizin potansiyeline bakıldığında ise inşaat sektörünün uygun konjonktürde daha fazla büyüme olanağı bulunmaktadır.

Yarattığı katma değer ve istihdam olanaklarıyla ülke ekonomileri için çoğu zaman kaldıraç görevi üstlenen inşaat sektörü ayrı bir öneme sahiptir. Zira günümüzde inşaat, yalnızca çevrenin inşa edilmesini değil, bakım, onarım ve işletilmesine katkıda bulunan faaliyetlerin tümünü içerecek şekilde değerlendirilmektedir.

Yılın ilk üç ayında gayrimenkul piyasası canlı sayılabilecek rakamlara sahip olmuştur. Canlılığın nedeni olarak; faizlerdeki düşme beklentisi, buna bağlı olarak gayrimenkul fiyatlarında olan/olabilecek artış beklentisi, göreceli konut kredilerine ulaşılabilirliğin artması, faiz, altın, KKM gibi yatırım araçlarından gelir elde edenlerin bu geliri gayrimenkulde değerlendirmek istemeleri sayılabilir.

Türkiye ekonomisinin yeni bir denge arayışı içinde olduğu günümüzde, başta inşaat ve gayrimenkul sektörü olmak üzere diğer tüm sektörlerin sürdürülebilir kârlılık ve risk yönetimi kavramlarına ağırlık vermeleri yerinde olacaktır. Dünya konjonktüründe görülen baş döndürücü gelişmeler ciddi bir sistemik risk yaratırken ülke içinde de yürütülen ekonomik programın etkileri inşaat ve gayrimenkul sektörü şirketlerinin sistemik olmayan riskleri de iyi yönetmesini zorunlu kılmıştır.

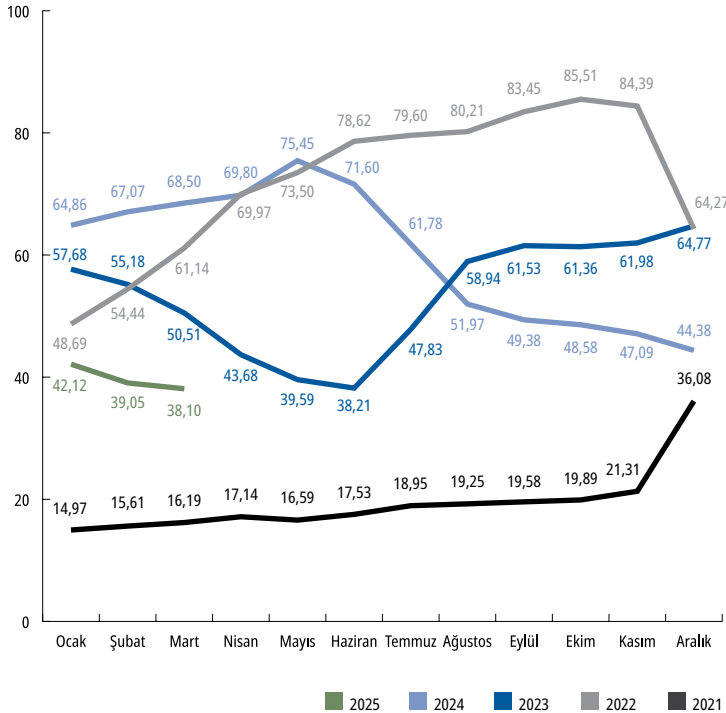
MAKRO GÖSTERGELER

Harcamalar Yöntemiyle Cari Fiyatlarla Gayri Safi Yurtiçi Hasıla

	GSYH (milyon TL)	Kişi Başı Gelir (TL)	GSYH (milyon Dolar)	Kişi Başı Gelir (Dolar)	Büyüme (%)	Yıl İçi Ortalama Kur (Dolar/TL)
2018	3.758.773	46.167	797.124	9.792	3,00	4,72
2019	4.317.787	52.316	760.355	9.213	0,90	5,68
2020	5.048.567	60.541	717.092	8.599	1,90	7,04
2021	7.256.142	85.759	807.924	9.549	11,40	8,98
2022	15.011.776	176.654	905.814	10.659	5,50	16,57
2023	26.545.722	311.110	1.130.009	13.243	5,10	23,49
2024	43.410.514	507.615	1.322.408	15.463	3,20	32,83

Kaynak: TÜİK

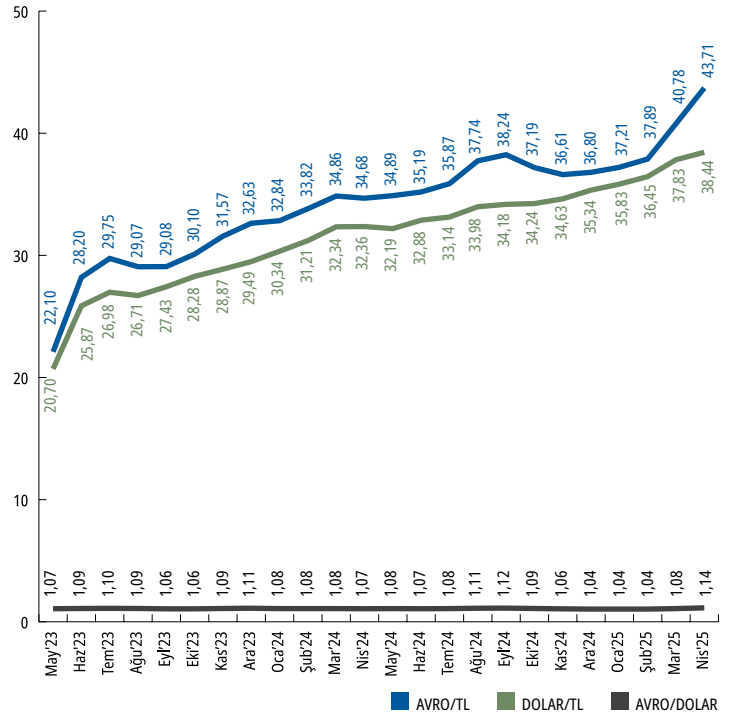
Yıllık Enflasyon*



Kaynak: TÜİK

*Bir önceki aya göre değişim

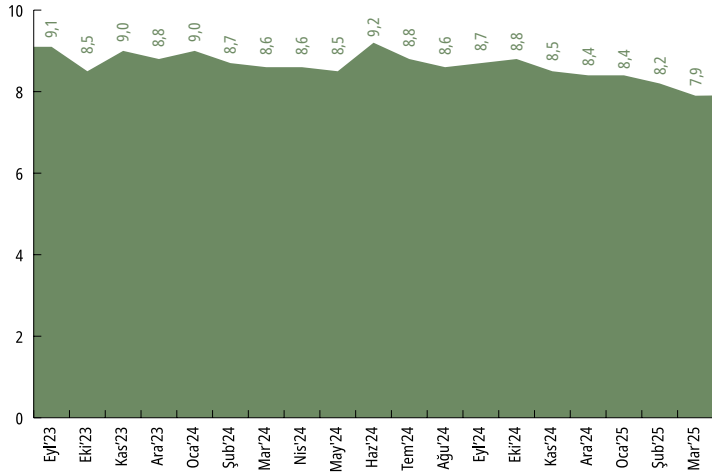
Döviz Kuru*



Kaynak: TCMB

*İlgili ayın son günü itibarıyla

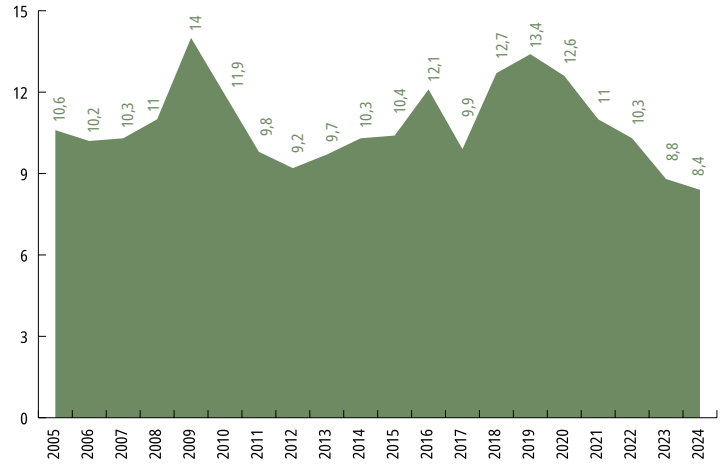
15+ Yaş İşsizlik Aylık Ortalama* (%)



Kaynak: TÜİK

*İşgücü durumu (Mevsim etkisinden arındırılmamış)

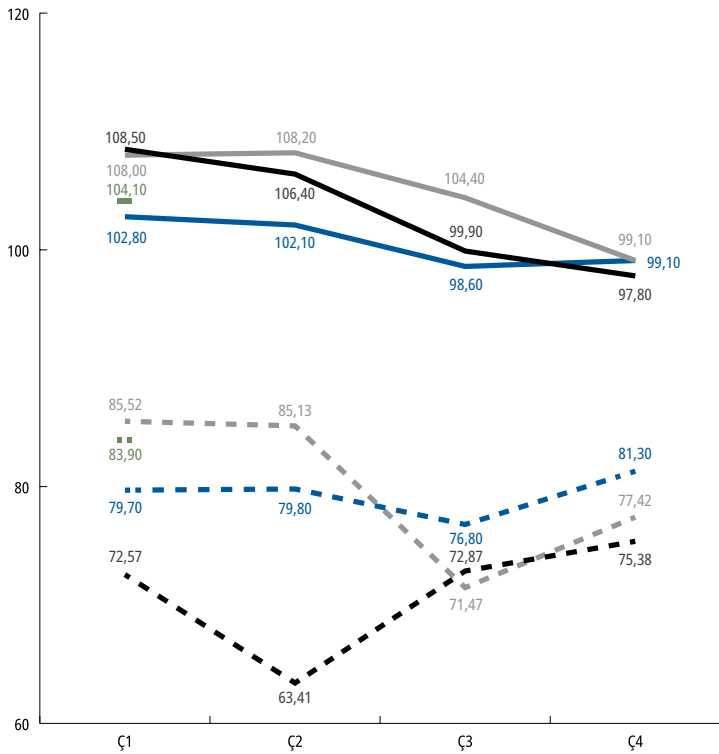
15+ Yaş İşsizlik Yıllık Ortalama (%)



Kaynak: TÜİK

*İşgücü durumu (Mevsim etkisinden arındırılmamış)

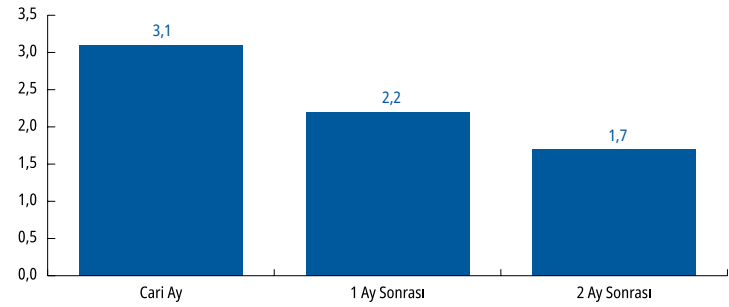
Beklenti ve Güven Endeksleri



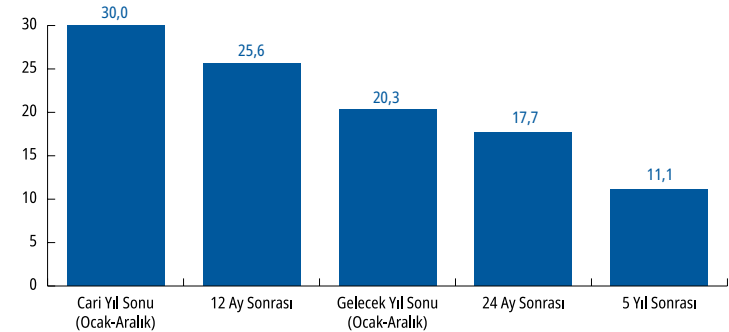
Kaynak: TCMB

Piyasa Katılımcıları Enflasyon Beklentisi (Ocak 2025)

Aylık Enflasyon



Yıllık Enflasyon



Kaynak: TCMB

YATIRIM ORTAMI

Finansal Yatırım Araçlarının Reel Getiri Oranları

	Külçe Altın	Amerikan Doları	Euro	Mevduat Faizi*	DİBS	BİST 100
Ç1'23	-%3,32	-%9,50	-%8,47	-%7,06	-%11,83	-%12,54
Ç2'23	%16,45	%14,81	%16,03	-%1,17	-%14,72	-%0,85
Ç3'23	-%8,10	-%7,06	-%8,24	-%14,31	-%32,06	%19,35
Ç4'23	%5,46	-%2,05	%0,06	-%1,86	-%8,68	-%13,48
Ç1'24	%5,92	-%4,32	-%4,72	-%4,43	-%13,99	%1,10
Ç2'24	-%5,06	-%6,25	-%7,12	%2,54	-%0,74	%7,41
Ç3'24	%7,75	-%4,02	-%1,00	%2,58	-%2,22	-%13,83
Ç4'24	-%1,13	-%3,25	-%8,78	%4,97	-%1,37	-%4,72
Ç1'25	%8,05	-%3,67	-%0,63	%0,97	-%0,81	-%7,40

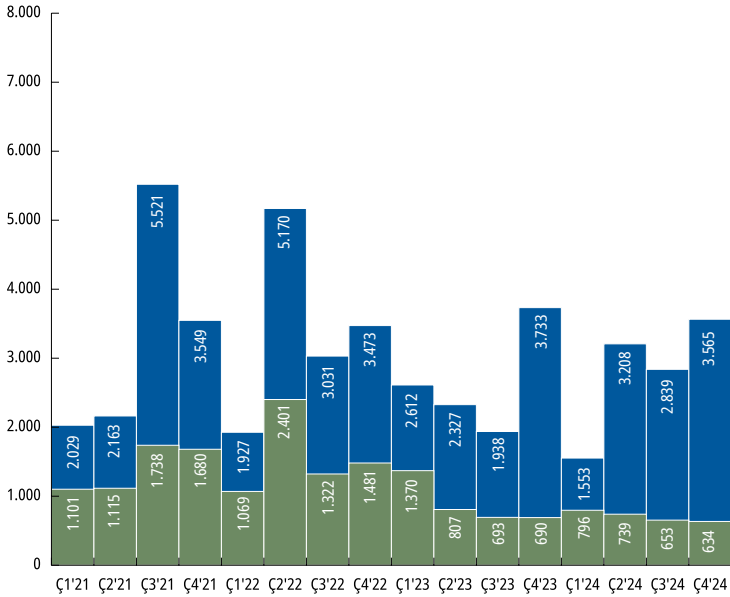
Kaynak: TÜİK

Reel getiri oranları Tüketici Fiyat Endeksine göre indirgenmiştir.

Veriler 3 Aylık dönem değişimlerini göstermektedir.

*Mevduat Faizi brüt alınmıştır.

Doğrudan Yabancı Yatırım (milyon Dolar)

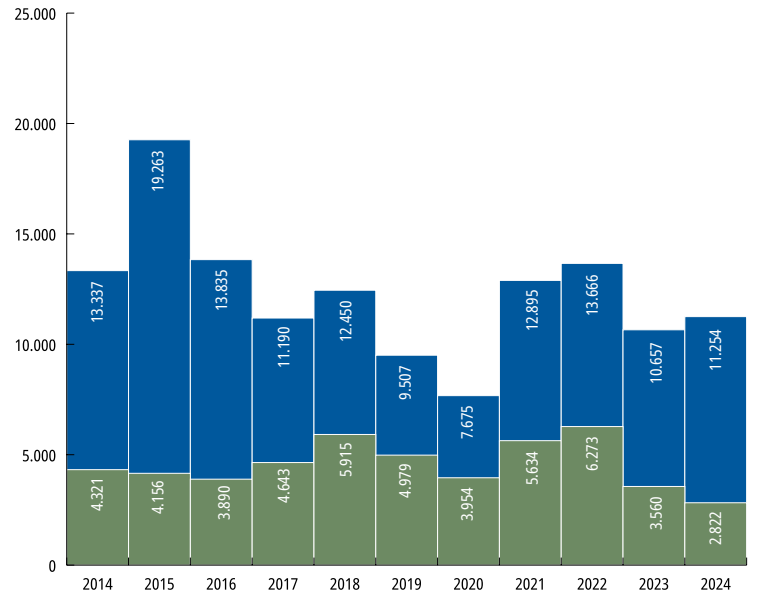


Kaynak: Ekonomi Bakanlığı

Yabancılar Gayrimenkul Satışı

Doğrudan Yatırım Girişi

Doğrudan Yabancı Yatırım (milyon Dolar)



Kaynak: Sanayi Bakanlığı

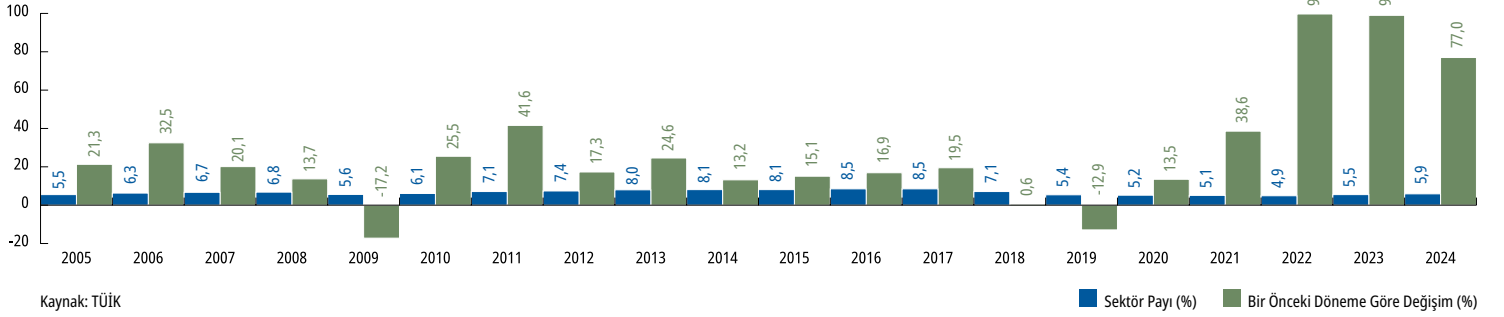
Yabancılar Gayrimenkul Satışı

Doğrudan Yatırım Girişi

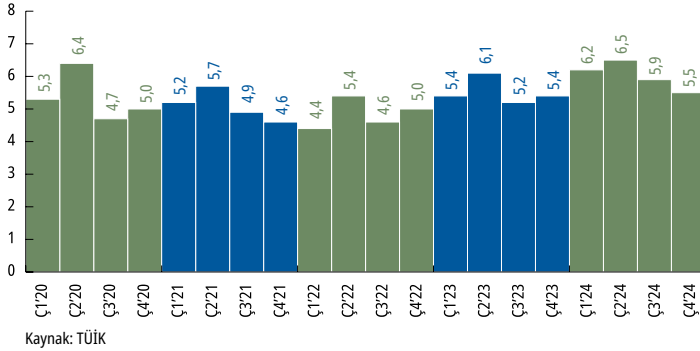
İNŞAAT SEKTÖRÜ

Üretim Yöntemiyle İnşaat Sektörünün Cari Fiyatlarla GSYH'dan Aldığı Pay

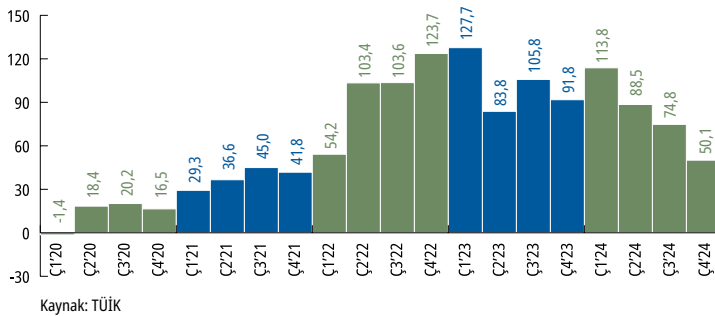
GSYH İçindeki Pay (%) - (Yıllık Bazda)



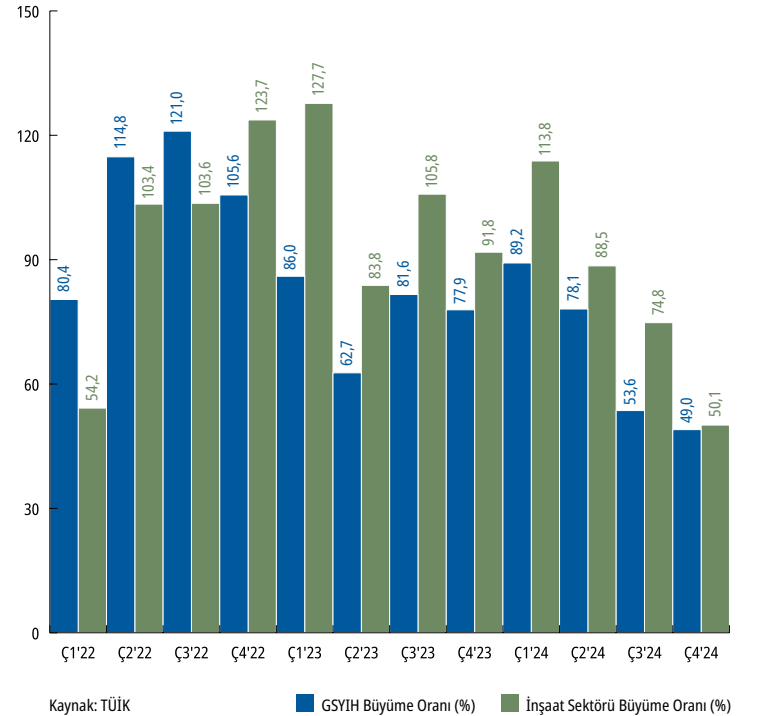
Çeyrek Bazda GSYH İçindeki Pay (%)



Çeyrek Bazda Büyüme (%)



İnşaat Sektörü - Milli Gelir Büyüme Rakamları Karşılaştırması (%)*



*2024 yılı 3. Çeyrek verisidir.

VERİLERLE: KONUT

Konut Sektörü Genel Değerlendirmesi

Verilerle: Konut Bölüm Editörü

Berk Ünsal, Departman Müdürü, TSKB Gayrimenkul Değerleme AŞ

2025 yılının birinci çeyreğinde konut satışları, bir önceki yılın aynı çeyreğine göre %20,1 oranında artış kaydederken genellikle en yüksek konut satış adetlerinin izlendiği dördüncü çeyreğe göre ise %36,7 oranında gerileyerek 335.786 adet olmuştur. Bu rakam, 2020 yılından bu yana kaydedilen en yüksek birinci çeyrek satış rakamı olarak dikkat çekmektedir.

Konut fiyatları artışında 2024 yılının dördüncü çeyreğinde yıllık artış %29,4 iken birinci çeyrek sonu itibarıyla konut fiyat değişimi %32,4'e yükselmiştir. Reel bazda ise yıllık değişim negatif seyretmeye devam etmekle birlikte Mart ayı itibarıyla reel değişim artış trendine devam etmiş ve -%4,2 olarak gerçekleşmiştir. Üç büyük ilden sadece Ankara'da reel değişim negatif bölgeden çıkarak %0,4'e yükselmiştir. Yeni konut fiyatlarında da benzer şekilde artış görülmüş; dördüncü çeyrek sonunda yıllık değişim %28,6 iken birinci çeyrek sonu itibarıyla %33,7'ye yükselmiştir. Yeni konut fiyatlarında reel bazda değişim ise -%3,2 olarak kaydedilmiştir. Bu sonuçlarla, Türkiye genelinde konut birim fiyatı 37.740 TL/m²'ye yükselirken üç büyük ilden İstanbul'da konut birim fiyatı 61.085 TL/m², İzmir'de 41.743 TL/m², Ankara'da ise 33.272 TL/m² olarak belirlenmiştir.

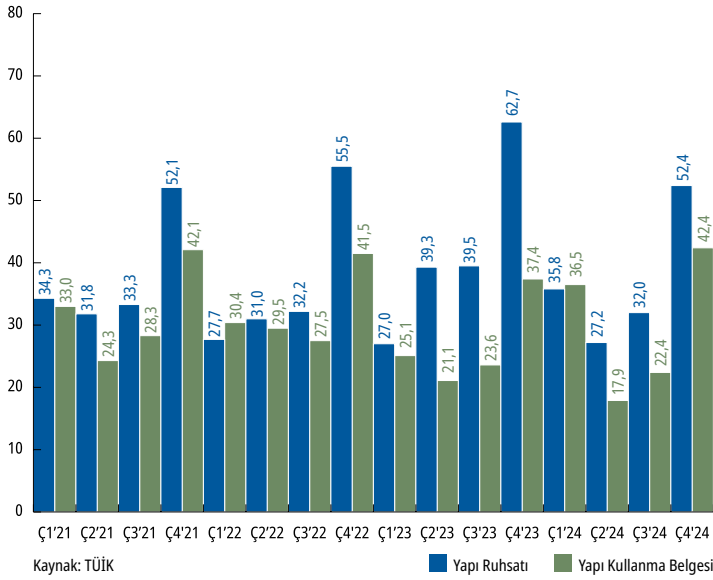
Konutların satış durumuna göre değerlendirme yapıldığında, 2025 yılının ilk çeyreğinde ilk satışlarda yıllık bazda %13,2, ikinci el satışlarda ise yıllık bazda %23,8 oranında artışlar görülmüştür. Yılın ilk çeyreği itibarıyla, ilk satışlar 99.876 adet olarak kaydedilirken ikinci el satışlar 235.910 adede ulaşmıştır. Yılın ilk çeyreğinde, ilk satışların toplam satışlar içerisindeki oranı, 2024 ortalaması olan %32,8'in gerisinde kalarak %29,7 olmuştur.

Satış şekline göre yapılan değerlendirmeye göre, 2025 yılının ilk çeyreğinde 51.729 adet ipotekli satış gerçekleşmiş olup bir önceki yıla kıyasla %87,3 oranında artış kaydetmiştir. Mart 2025 itibarıyla ipotekli satışların toplam satışlar içerisindeki oranı %16,4'e ulaşmış, son 22 ayın en yüksek oranı gerçekleşmiştir. Konut kredisi faizlerinde sınırlı bir gerilemenin dahi ipotekli satışlara etki ettiği görülmektedir. Konut kredisi faizleri 2024 yılının ilk çeyreğinde %41,7 iken 2025 yılının ilk çeyreğinde %40,0'a gerilemiştir. Diğer satışlarda ise 2025 yılının ilk çeyreğinde yıllık %12,7 oranında bir artışla 284.057 adet satış gerçekleştirilmiştir.

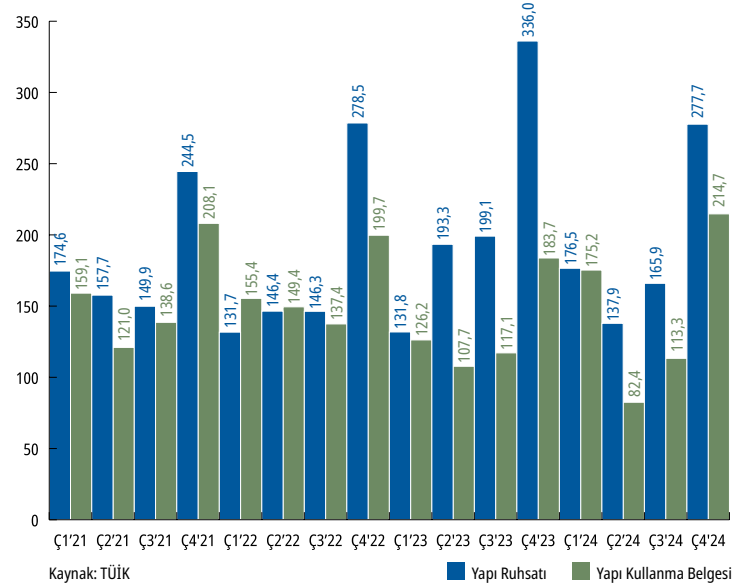
Yabancılar yapılan satışlar yılın ilk çeyreği itibarıyla, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre %19,5 oranında düşüşle 4.578 adet olarak gerçekleşmiştir. Böylece yabancılar satışların toplam satışlar içerisindeki payı %1,4 ile son 7 yılın en düşük birinci çeyrek oranı olmuştur. Ülke uyruklarına göre en yüksek alım 779 adetle Rusya Federasyonu vatandaşları tarafından gerçekleştirilmiştir. İl bazında en yüksek satış ise 1.785 adetle İstanbul'da görülmüştür. İstanbul'un ardından 1.468 adetle Antalya ikinci sırayı, 348 adetle Mersin üçüncü sırayı almıştır.

KONUT ÜRETİMİ

Yapı İzin İstatistikleri ve Değişim Oranları Yüzölçümü (milyon m²)



Yapı İzin İstatistikleri ve Değişim Oranları Yapı Adedi Daire Sayısı (bin adet)



İnşaat Maliyet Endeksi Bir Önceki Yıla Göre Değişim (%)

KASIM	Endeks	Aralık ayına göre	Aynı aya göre
2020	216	13	13
2021	307	28	42
2022	667	65	117
2023	1.110	54	66
2024	1.605	33	36

Kaynak: TÜİK

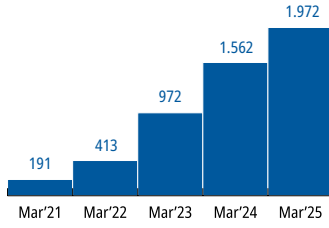
İnşaat Maliyet Endeksi Maliyet Gruplarına Göre Değişim

KASIM	Endeks (İnşaat)	Malzeme (İnşaat)	İşçilik (İnşaat)
2020	216	207	237
2021	307	315	289
2022	667	724	531
2023	1.110	1.102	1.132
2024	1.605	1.527	1.791

Kaynak: TÜİK

KONUT ENDEKSLERİ

Endeksa GYODER Türkiye Konut Satış Fiyat Endeksi (Ocak 2014=100)



Kaynak: Endeksa

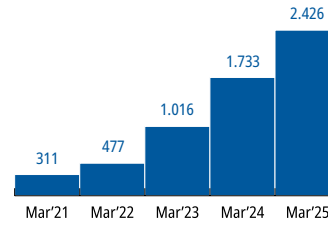
Endeks Değeri: Mart 2025
1.972

Aylık Nominal Değişim (%)
%2

Yıllık Nominal Değişim (%)
%26

Başlangıç Dönemine Göre
Nominal Değişim (%)
%1.872

Endeksa GYODER Türkiye Konut Kira Fiyat Endeksi (Ocak 2014=100)



Kaynak: Endeksa

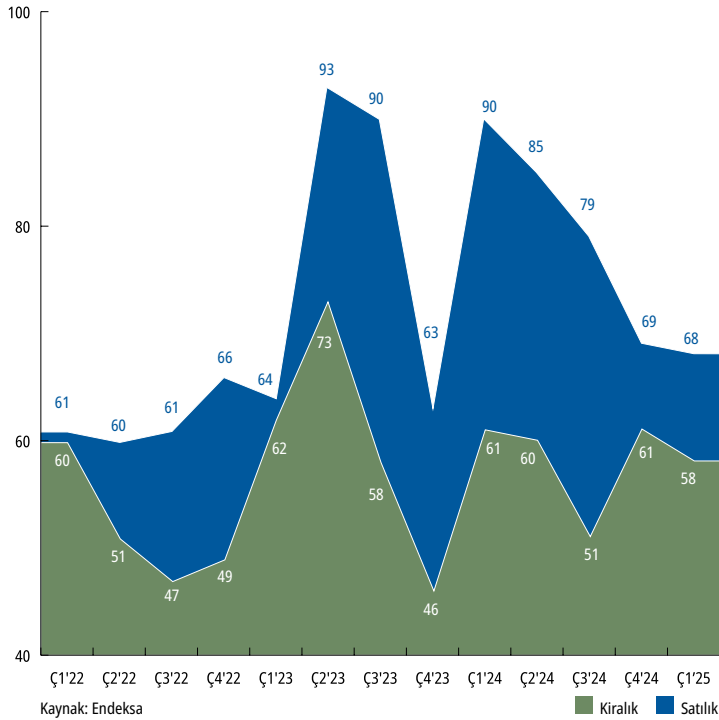
Endeks Değeri: Mart 2025
2.426

Aylık Nominal Değişim (%)
%4

Yıllık Nominal Değişim (%)
%40

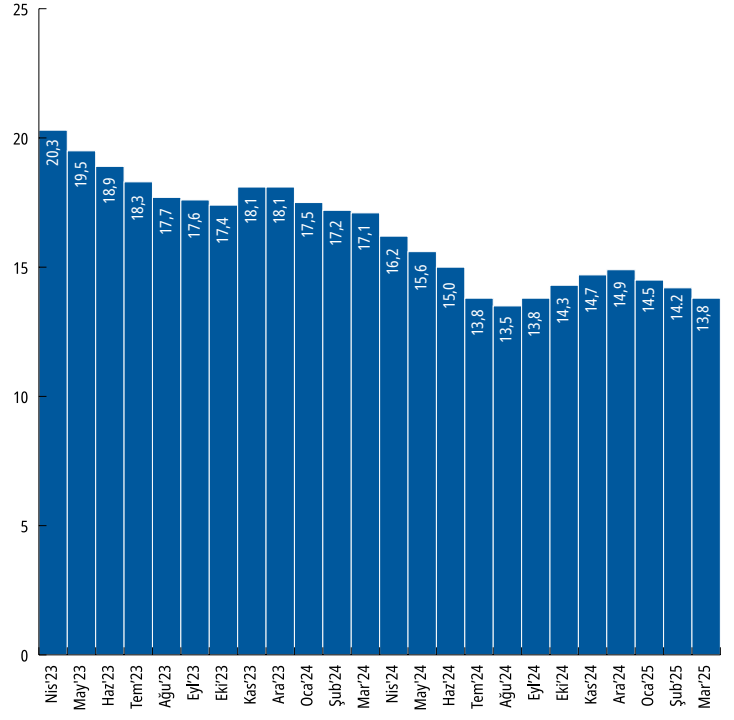
Başlangıç Dönemine Göre
Nominal Değişim (%)
%2.326

Endeksa GYODER Satılık/Kiralık Konut Pazarlama Süresi (Gün)



Kaynak: Endeksa

Endeksa GYODER Türkiye Konut Yatırımı Geri Dönüş Süresi (Yıl)



Kaynak: Endeksa

KONUT SATIŞLARI

Çeyrek Bazda Konut Satışı (Adet)

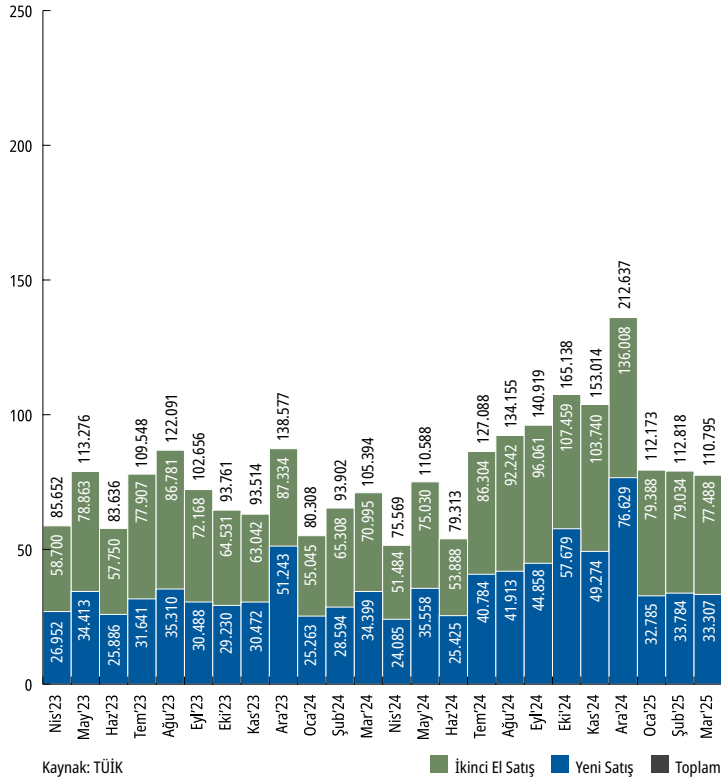
	Ç1'22	Ç2'22	Ç3'22	Ç4'22	2022 Toplam	Ç1'23	Ç2'23	Ç3'23	Ç4'23	2023 Toplam	Ç1'24	Ç2'24	Ç3'24	Ç4'24	2024 Toplam	Ç1'25
Yeni Satış	94.437	114.014	103.667	147.961	460.079	83.907	87.251	97.439	110.945	379.542	88.256	85.068	127.555	183.582	484.461	99.876
İkinci El Satış	225.626	292.321	227.128	280.468	1.025.543	199.308	195.313	236.856	214.907	846.384	191.348	180.402	274.607	347.207	993.564	235.910
Toplam Satış	320.063	406.335	330.795	428.429	1.485.622	283.215	282.564	334.295	325.852	1.225.926	279.604	265.470	402.162	530.789	1.478.025	335.786
İpotekli Satış	68.342	101.975	58.284	51.719	280.320	58.822	62.708	39.354	16.864	177.748	27.622	23.793	40.895	66.176	158.486	51.729

Kaynak: TÜİK

Yeni Satış: Konut üreticisi tarafından veya üreticiyle kat karşılığı anlaşılan kişiler tarafından bir konutun ilk defa satılması.

İkinci el satış: Satın alınmış bir evin tekrar satılması.

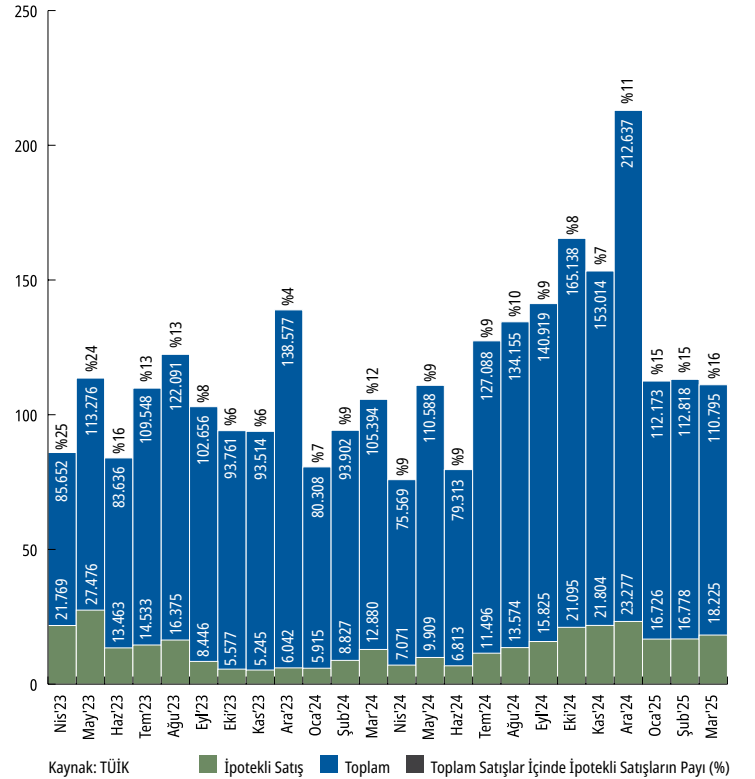
Aylık Konut Satışı (Adet)



Kaynak: TÜİK

İkinci El Satış Yeni Satış Toplam

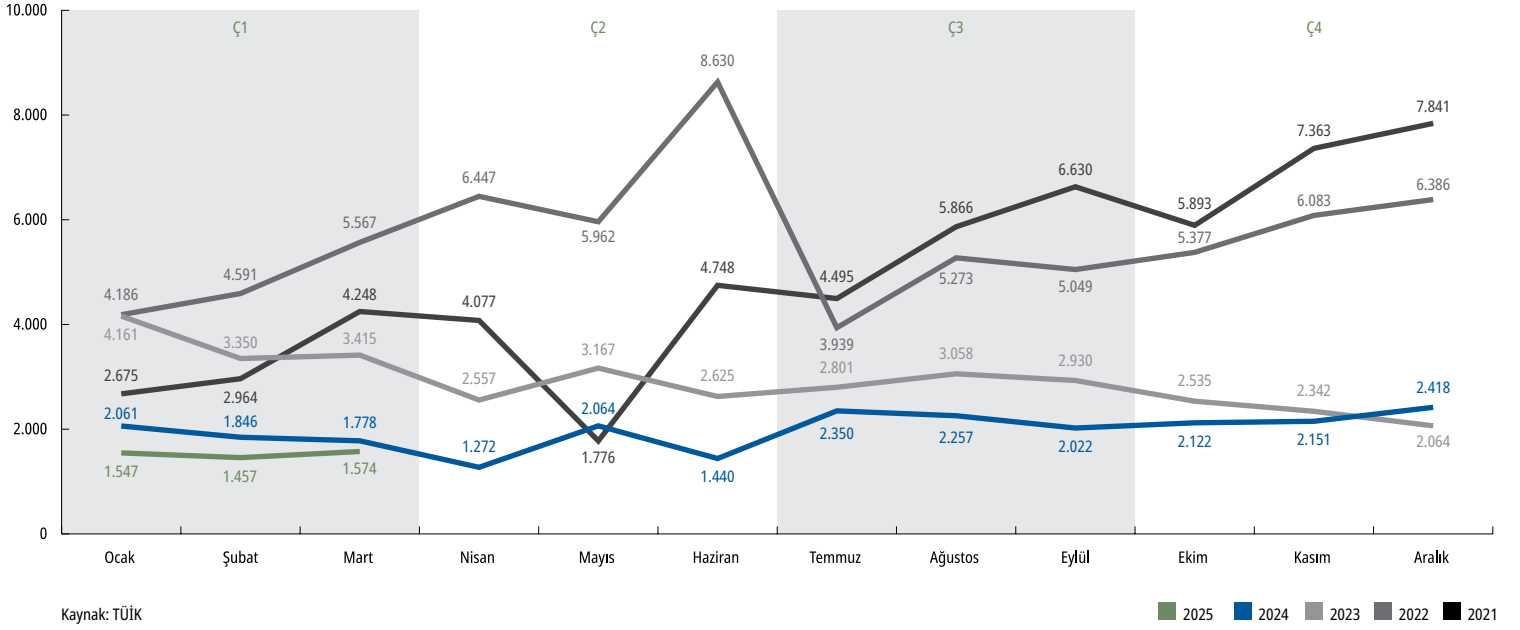
Aylık İpotekli Konut Satış Oranı (%)



Kaynak: TÜİK

İpotekli Satış Toplam Toplam Satışlar İçinde İpotekli Satışların Payı (%)

Yabancılar Yapılan Konut Satışları (Adet)



Gayrimenkul Satın Alan İlk 10 Ülke Vatandaşı*

Ç1'25 Sıralaması (Ç1'24 Sıralaması)	İlk 10 Ülke Vatandaşı	Ç1'25 Toplam Taşınmaz Sayısı	Ç1'24 Toplam Taşınmaz Sayısı
1 (1)	Rusya Federasyonu	867	1.532
2 (2)	İran	538	704
3 (5)	Almanya	354	310
4 (3)	Ukrayna	335	396
5 (4)	Irak	330	364
6 (7)	Azerbaycan	248	229
7 (10)	Çin	172	168
8 (8)	Afganistan	165	202
9 (6)	Kazakistan	158	270
10 (-)	İngiltere	132	-
	Diğer	2.260	2.862
	Toplam	5.559	7.037

Kaynak: Tapu ve Kadastro Müdürlüğü, Yabancı İşler Daire Başkanlığı

* Sayılar tüm gayrimenkul cinsindeki satışları içermektedir. (Toplam zemin adedi bazında)
 Ülke uyruklarına göre toplam taşınmaz satış sayıları farklı uyrukların aynı taşınmazı alabilmesinden dolayı yabancılar yapılan toplam satıştan daha yüksek çıkabilmektedir.

Yabancılar Tarafından Tercih Edilen İlk 10 Şehir*

Ç1'25 Sıralaması (Ç1'24 Sıralaması)	İlk 10 Şehir	Ç1'25 Toplam Taşınmaz Sayısı	Ç1'24 Toplam Taşınmaz Sayısı
1 (1)	İSTANBUL	2.268	2.612
2 (2)	ANTALYA	1.592	2.258
3 (3)	MERSİN	406	559
4 (4)	ANKARA	169	190
5 (5)	BURSA	123	174
6 (8)	İZMİR	122	120
7 (6)	YALOVA	119	169
8 (7)	MUĞLA	114	136
9 (10)	SAKARYA	104	103
10 (-)	AYDIN	77	-
	Diğer	465	716
	Toplam	5.559	7.037

Kaynak: Tapu ve Kadastro Müdürlüğü, Yabancı İşler Daire Başkanlığı

* Sayılar tüm gayrimenkul cinsindeki satışları içermektedir.

KONUT KREDİLERİ

2025 yılı Mart ayı sonunda konut kredisi hacmi 548,4 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. Aylık faiz oranı 2024 yılının son çeyreğini %2,91 seviyesinde tamamlamıştır. 2025 yılının ilk çeyreğinde %2,82 seviyesinde seyreden aylık faiz oranı Mayıs ayının ilk haftasında 2,84 seviyesinde seyretmektedir. Aynı şekilde yıllık faiz oranı 2024 Aralık ayını %36,93 ile tamamlamıştır. 2025 yılının ilk çeyreğinde %40,11 seviyesine çıkan yıllık faiz oranı Mayıs ayının ilk haftasında %40 seviyesinde seyretmektedir. 2025 yılı Mart ayı sonunda konut kredisi hacmi 548,4 milyar TL seviyesinde gerçekleşmiştir. Toplam tüketici kredileri ise Mart ayında 4,1 trilyon TL seviyesinde seyretmiştir. 2024 yılı Mart ayında %27,3 olan konut kredilerinin toplam tüketici kredilerindeki payı Mart 2025 itibarıyla 14,1 puan azalarak %13,2 olarak gerçekleşmiştir.

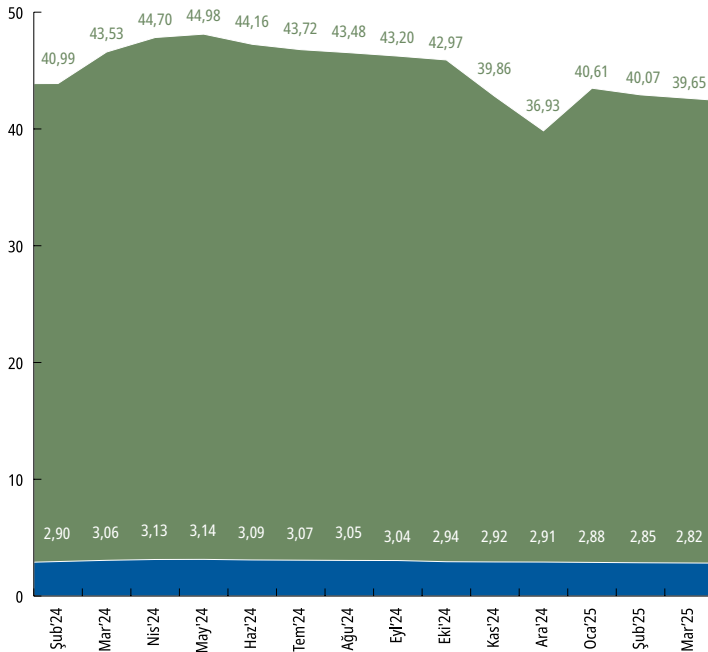
Kullandırılan Konut Kredisi

	Ç3'21	Ç4'21	Ç1'22	Ç2'22	Ç3'22	Ç4'22	Ç1'23	Ç2'23	Ç3'23	Ç4'23	Ç1'24	Ç2'24	Ç3'24
Kullandırılan kredi toplamı (milyon TL)	20.051	32.169	26.698	51.170	23.733	22.685	46.703	62.486	22.619	10.776	24.078	20.689	36.916
Kullandırılan kredi sayısı (adet)	79.258	113.022	72.723	105.584	58.083	55.292	60.683	66.458	33.150	15.143	26.372	21.875	36.789

Kaynak: TBB

Ç4'24 ve Ç1'25 verileri henüz yayınlanmamıştır.

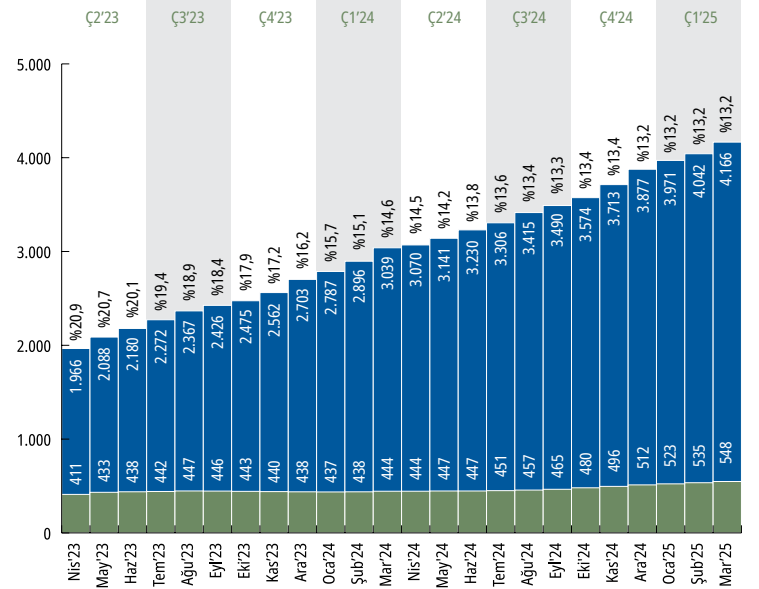
Konut Kredisi Faiz Oranları (%)



Kaynak: TCMB

■ Bileşik Faiz ■ Aylık Faiz

Konut Kredisi - Toplam Bireysel Krediler Karşılaştırması



Kaynak: BDDK

■ Konut Kredileri (Milyar TL) ■ Toplam Bireysel Krediler (Milyar TL) ■ Konut Kredisinin Toplam Bireysel Kredilere Oranı (%)

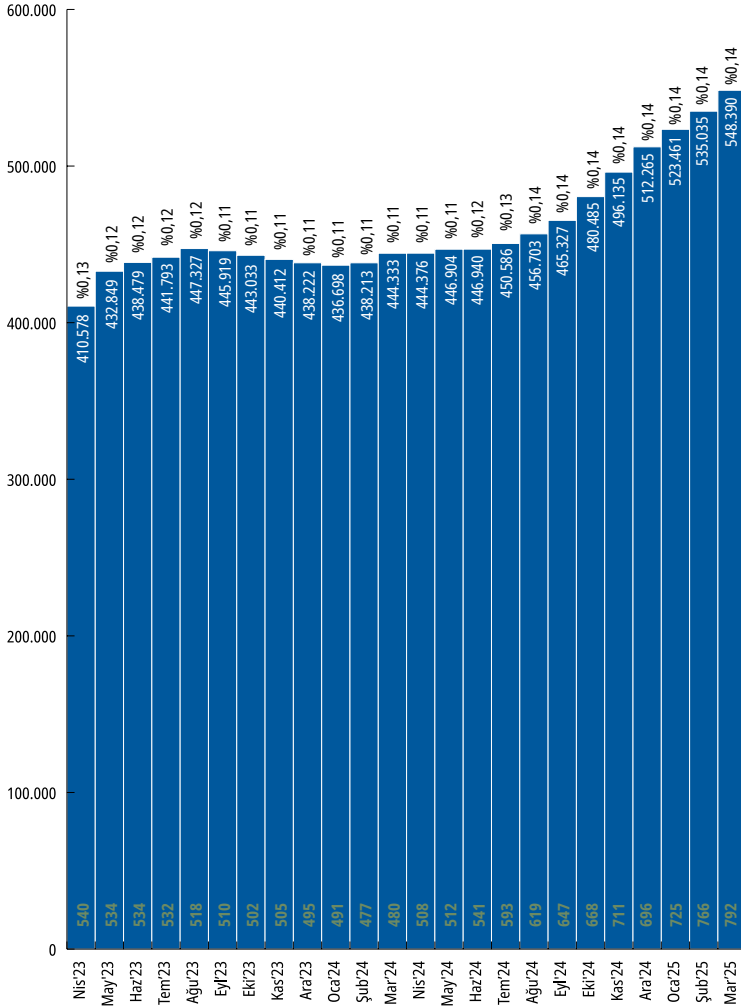
Bankalara Göre Konut Kredisi Dağılımı

Sektör Genel Dağılımı	Banka Sayıları	Sektör Payları	Konut Kredisi Hacmi Dağılımı (milyon TL) *
Toplam Bankacılık Sektörü	67	%100	548.332
Toplam Mevduat Bankaları	38	%90	493.897
Kamu Mevduat Bankaları	4	%46	251.769
Yerli Özel Mevduat Bankaları	12	%30	162.373
Yabancı Mevduat Bankaları	22	%14	79.755
Kalkınma ve Yatırım Bankaları	20	%0	13
Katılım Bankaları	9	%10	54.422

Kaynak: BDDK

* En son açıklanan veriler Mart 2025 tarihli BDDK verileri esas alınmıştır.

Konut Kredisi Stoku ve Takipteki Krediler (milyon TL)

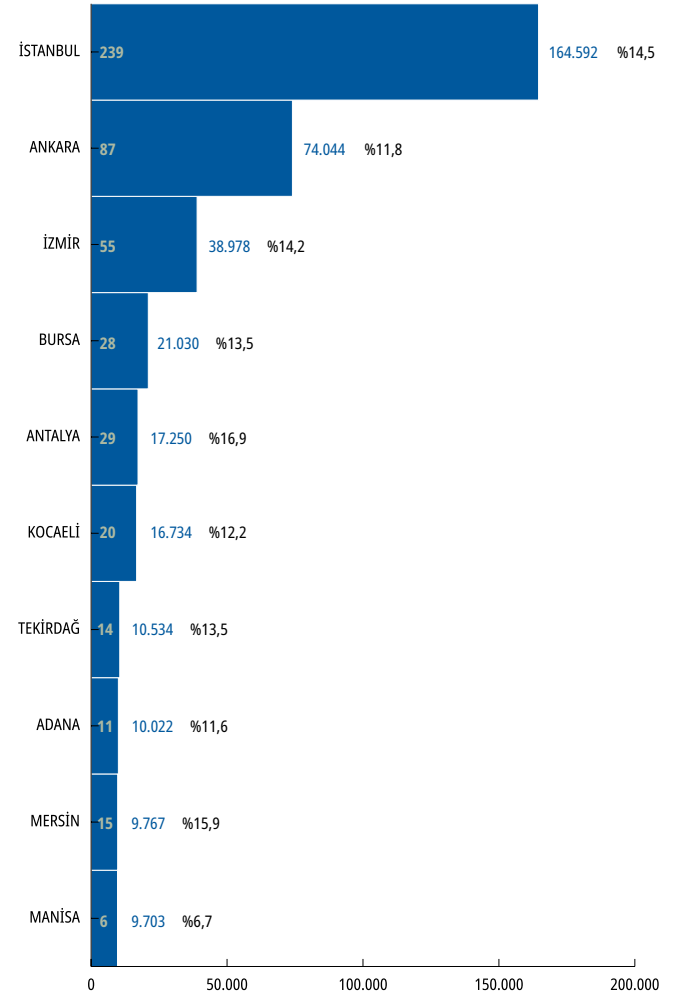


Kaynak: BDDK

*Konut Kredisi Stoku ve Takipteki Krediler kümülatif toplam verileridir.

■ Toplam stok ■ Takipteki krediler toplamı ■ Takipteki Kredilerin Toplam Stoka Oranı (%)

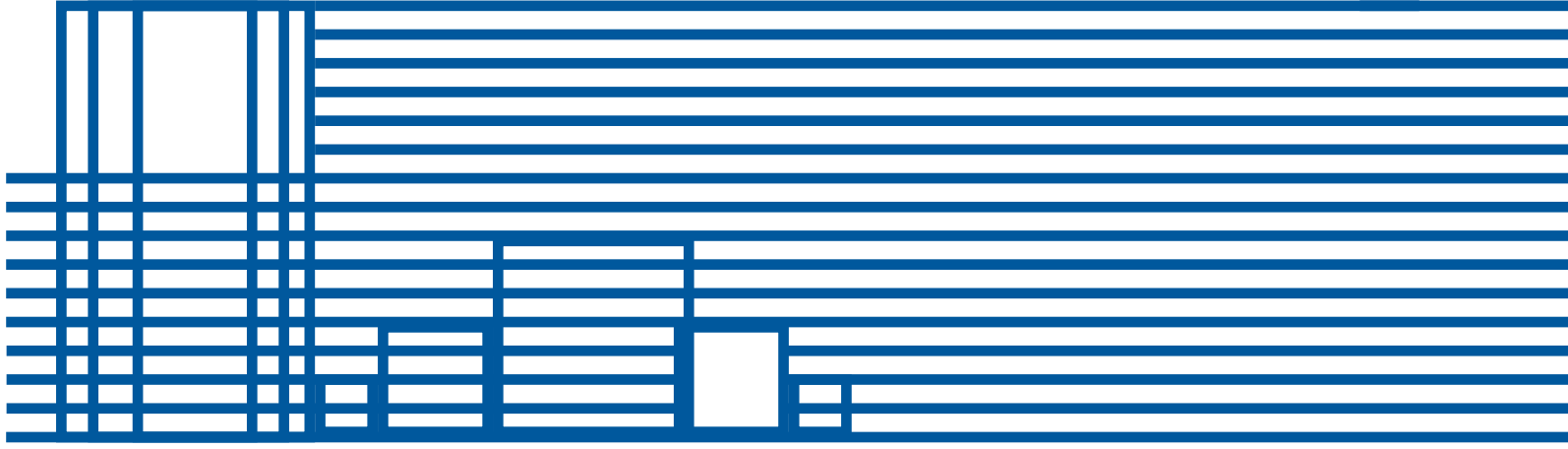
En Fazla Konut Kredisi Kullanılan İlk 10 İl (milyon TL)



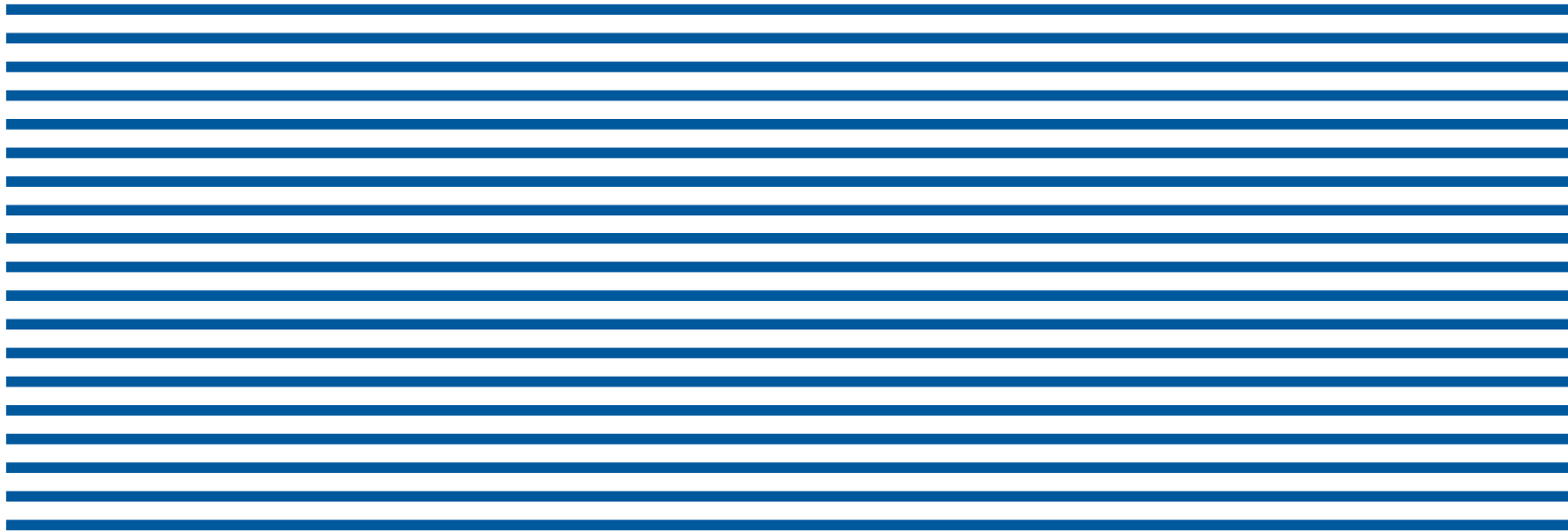
Kaynak: BDDK- FinTürk

*Konut Kredisi Stoku ve Takipteki Krediler kümülatif toplam verileridir.

■ Toplam stok ■ Takipteki krediler toplamı ■ Takipteki Kredilerin Toplam Stoka Oranı (%)



VERİLERLE: TİCARİ GAYRİMENKUL



[illegible]

İSTANBUL'DA OFİS

2025 yılının ilk çeyreğinde küresel ekonomide jeopolitik riskler ve ticaret gerilimleri etkisini sürdürmüştür. Rusya-Ukrayna savaşı ve Orta Doğu'daki çatışmalara ek olarak, ABD-Çin arasındaki ticaret kısıtlamaları küresel piyasalarda belirsizliği artırmıştır. Bu ortamda küresel enflasyon düşüş eğilimini sürdürürken, gelişmiş ülke merkez bankaları para politikasında temkinli kalmaya devam etmiştir. Türkiye ekonomisi 2024 yılını %3,2 büyüme ile tamamlarken, kişi başına düşen milli gelir 15.463 \$ olarak açıklanmıştır. Moody's, 2024 ortasında Türkiye'nin kredi notunu B3'ten B1'e yükseltmiş ve pozitif görünümünü korumuş; 2025'in ilk çeyreği itibarıyla bu değerlendirmeyi sabit tutmuştur. Fitch ise aynı dönemde Türkiye'nin uzun vadeli döviz cinsinden kredi notunu "BB-" ve görünümünü "durağan" olarak teyit etmiştir. Merkez Bankası yılın ilk çeyreğinde politika faizini sabit tutmuş, Mart ayında ise %45'ten %42,5'e düşürmüştür. Buna karşın, siyasi belirsizlikler ve döviz kurundaki dalgalanma enflasyon üzerindeki yukarı yönlü baskıyı sürdürmüş ve ekonomik görünüme ilişkin belirsizlikleri artırmıştır. Özellikle İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı'nın tutuklanması ve ardından artan siyasi gerilimler, yıl içi enflasyon ve büyüme tahminlerinin yukarı yönlü revize edilmesine yol açmıştır. Bu dönemde Türk Lirası, ABD doları karşısında tarihi düşük seviyelere gerilerken; Merkez Bankası gecelik borç verme faizini %46'ya yükseltmiştir. Ayrıca Türkiye'nin risk primi (CDS) 328 baz puanına ulaşarak finansal piyasalarda temkinli duruşun güçlenmesine neden olmuştur. Yüksek enflasyon ve döviz kuru artışına ek olarak, arz kısıtlılığı nedeniyle talebin karşılanamaması, birincil kira fiyatlarında bir önceki senenin aynı dönemine kıyasla hem £ hem ABD\$ bazında artışların devam etmesine yol açmıştır.

2025 yılının ilk çeyreğinde İstanbul ofis pazarında genel arz 7,18 milyon m² olarak kaydedilmiştir. Birinci çeyrekte toplamda 67.089 m² işlem gerçekleşmiştir. Bir önceki yılın aynı dönemine göre bakıldığında metrekare bazında %17 oranında düşüş kaydedilmiştir.

Bununla birlikte, birinci çeyrekte gerçekleşen kiralama anlaşmaları metrekare bazında %70, adet bazında %72 oranında yeni kiralama anlaşmalarından oluşmuştur. Önceki yıla göre yeni kiralama anlaşmalarında metrekare bazında %4 oranında artış kaydedilmiştir. Yenileme işlemlerinde ise geçtiğimiz yılın aynı döneminde kıyasla metrekare bazında %44 düşüş yaşanmıştır.. Bununla birlikte birinci çeyrekte, metrekare bazında anlaşmaların, %33'ü MİA'da gerçekleşmiş olup bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %2 oranında düşüş kaydedilmiştir. İşlemlerin %32'si Anadolu yakasında gerçekleşip geçen yıla kıyasla hem metrekare hem de işlem sayısı bazında sırasıyla %31 ve %38 azalma meydana gelirken, %34 ile MİA dışında Avrupa yakasında 2024 yılının ilk çeyreğine göre metrekare bazında azalma yaşanmasına rağmen sayı bazında artış yaşanmıştır. Başlıca yeni kiralama işlemleri arasında; Öncü Grup (3.060 m², Apa Nef), Assembly (1.734 m², Maslak 42), Agave (1.312 m², Levent 199) ve Destek Yatırım (1.040 m², Tekfen Tower) bulunmaktadır.

2025 yılının ilk çeyreğinde boşluk oranı %10,41'den %9,83'e düşüş kaydetmiştir. Birinci çeyrekte gerçekleşen en büyük yatırım işlemi olarak; İstanbul Ümraniye Finanskent Mahallesi'nde yer alan 3.328 ada 9 parselde bulunan İstanbul Finans Merkezi Ofis Binası'nın (35.386 m²) 5,6 milyar £ bedelle KT Sağlam Gayrimenkul A.Ş.'ye satışı kaydedilmiştir. Orta ve uzun vadede yatırım işlemlerinin hızlanması beklenmektedir.

Nitelikli ofis alanlarına yönelik yoğun talep karşısında yeni arzın sınırlı kalması, kira fiyatlarını yukarıya taşımaktadır. Bu dönemde İstanbul'daki birincil kiralalar dolar bazında yıllık %18,4 artarken, ülke genelinde bu oran %20,88'e ulaşmıştır. Mevcut ofis stoğunun talebi karşılamakta yetersiz kalması, fiyatlardaki artış baskısının önümüzdeki çeyreklerde de devam edebileceğine işaret etmektedir.

Bölgelere Göre İstanbul Ofis Pazarı

Avrupa Yakası	Stok (bin m ²)	Boşluk Oranı (%)	Birincil Kira (USD/m ² /ay)	Stok (bin m ²)	Boşluk Oranı (%)	Birincil Kira (USD/m ² /ay)	Stok (bin m ²)	Boşluk Oranı (%)	Birincil Kira (USD/m ² /ay)
Levent-Etiler	886	5,39	45	920	8,66	45	920	8,99	45
Maslak	920	13,85	32	927	12,36	32	927	11,88	32
Z.Kuyu-Şişli Hattı	529	8,00	32	529	7,97	32	529	3,94	32
Taksim ve Çevresi	248	11,95	20	248	13,70	20	248	12,49	20
Kağıthane	309	17,58	20	308	18,38	20	308	18,38	20
Beşiktaş*	105	23,82	35	105	24,01	35	105	24,01	35
Batı İstanbul**	838	4,78	12	837	4,64	12	837	4,36	12
Cendere-Seyrantepe	363	16,72	23	363	16,72	23	363	15,03	23
	Ç3'24			Ç4'24			Ç1'25		
Anadolu Yakası	Stok (bin m ²)	Boşluk Oranı (%)	Birincil Kira (USD/m ² /ay)	Stok (bin m ²)	Boşluk Oranı (%)	Birincil Kira (USD/m ² /ay)	Stok (bin m ²)	Boşluk Oranı (%)	Birincil Kira (USD/m ² /ay)
Kavacık	93	7,36	18	93	6,40	18	93	6,40	21
Ümraniye	745	8,07	25	745	6,04	25	745	5,24	25
Altunizade	135	23,59	24	134	23,74	24	134	23,20	24
Kozyatağı	758	12,55	28	763	12,50	28	786	13,11	28
Doğu İstanbul***	635	16,70	15	634	22,83	15	634	15,81	15
Finans Merkezi****	538	0,00	35	537	0,00	35	537	0,00	35

Kaynak: Cushman&Wakefield TR International

*Nişantaşı- Akaretler- Barbaros- Maçka-Tesvikiye bölgelerini kapsamaktadır.

**Güneşli- Yenibosna- Bakırköy-İkitelli bölgelerini kapsamaktadır.

***Küçükyalı- Maltepe- Kartal-Pendik bölgelerini kapsamaktadır.

****Devam eden inşaatlar göz önüne alınarak gelecek dönemler için bölgesel değerlemeye alınabilecektir.

Kiralama İşlemleri

	Ç3'24	Ç4'24	Ç1'25
Gerçekleşen Toplam Kiralama İşlemi (bin m ²)	34.985	68.324	67.089
[Prime] Birincil Kira (USD/m ² /ay)*	45	45	45
[Prime] Birincil Getiri Oranı (%)	7,25	7,25	7,25
Toplam Stok (milyon, m ²)	7,11	7,16	7,18
Boşluk Oranı (%)	10,24	10,41	9,83
Gelecek Arz (İnşaat halinde, bin m ²)	1.186	1,149	1,149
Yeşil Bina Sertifikalı Ofis Stoku (bin, m ²)	2.702	2.702	2.702

Kaynak: Cushman&Wakefield TR International

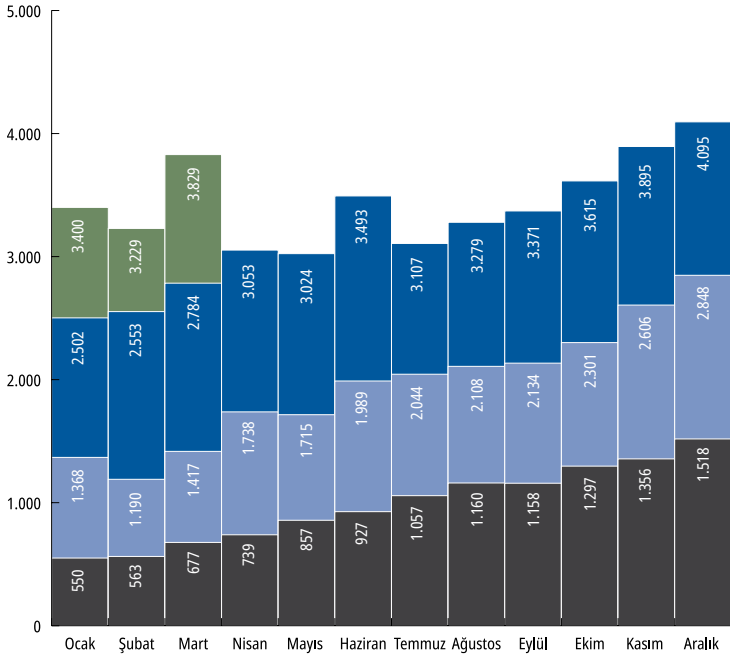
*Gerçekleşen kiralama işlemleri içinde uç değerler hariç tutularak en yüksek çeyrek dilimde yer alan kira değerlerinin ortalamasıdır.

AVM

2025 yılı Nisan sonu itibarıyla Türkiye'deki mevcut alışveriş merkezi arzı 439 adetle yaklaşık 14 milyon m² seviyesindedir. Organize perakende yoğunluğu ülke genelinde 1.000 kişi başına 164 m² kiralanabilir alanken, İstanbul'da 338 m² ile ülke ortalamasının yaklaşık iki katıdır. Ankara 278 m² perakende yoğunluğu ile öne çıkan şehirler arasındadır.

2025 yılında 162.000 m² kiralanabilir alana sahip beş yeni alışveriş merkezinin açılması planlanmaktadır. Yıl sonu itibarıyla Türkiye genelinde toplam arzın 14,2 milyon m²'ye, perakende yoğunluğunun 166 m² seviyesine çıkması beklenmektedir.

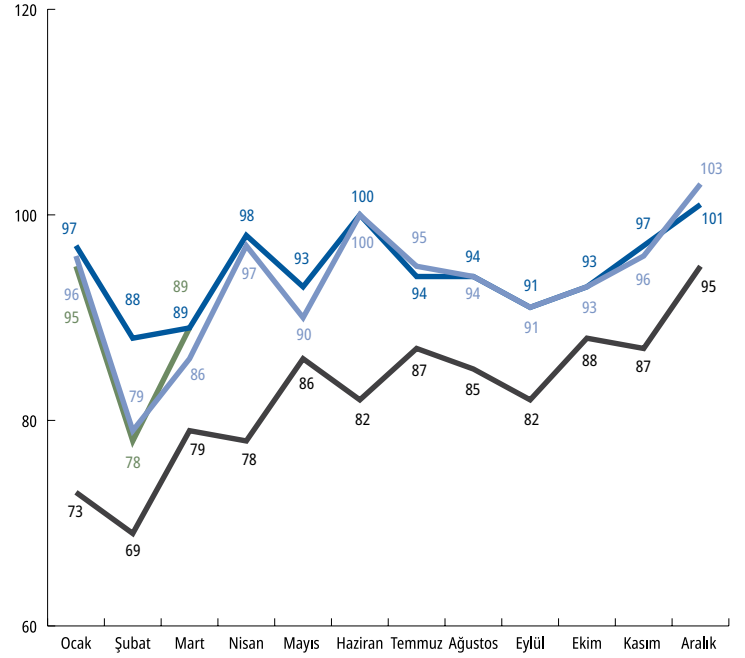
AVM Perakende Ciro Endeksi



Kaynak: AYD

■ 2022 ■ 2023 ■ 2024 ■ 2025

Ziyaret Sayısı Endeksi



Kaynak: AYD

■ 2022 ■ 2023 ■ 2024 ■ 2025

Yıllara Göre AVM Sayısı ve Toplam Kiralanabilir Alan (TKA)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Açık AVM Sayısı	208	246	271	298	322	352	377	405	425	431	437	442	444	446	446	439
TKA (bin m ²)	5.862	7.019	7.840	8.749	9.522	10.530	11.158	12.268	12.971	13.234	13.540	13.822	13.906	14.010	14.129	14.020

Kaynak: AYD

Ç4'24 - İllere Göre AVM Yoğunluğu					
	Mevcut AVM Sayısı	1.000 Kişi Başına Düşen TKA (m ²)		Mevcut AVM Sayısı	1.000 Kişi Başına Düşen TKA (m ²)
ADANA	3	92	KAHRAMANMARAŞ	1	42
ADIYAMAN	1	42	KARABÜK	3	271
AFYONKARAHİSAR	3	118	KARAMAN	1	66
AĞRI	1	20	KARS	0	0
AKSARAY	2	48	KASTAMONU	2	79
AMASYA	1	19	KAYSERİ	10	264
ANKARA	41	278	KIRIKKALE	1	90
ANTALYA	18	215	KIRKLARELİ	3	114
ARDAHAN	0	0	KİRŞEHİR	0	0
ARTVİN	2	91	KİLİS	0	0
AYDIN	10	173	KOCAELİ	9	132
BALIKESİR	12	147	KONYA	6	90
BARTIN	0	0	KÜTAHYA	2	86
BATMAN	2	75	MALATYA	2	73
BAYBURT	0	0	MANİSA	6	62
BİLECİK	1	51	MARDİN	2	60
BİNGÖL	2	68	MERSİN	7	100
BİTLİS	1	15	MUĞLA	11	183
BOLU	3	242	MUŞ	0	0
BURDUR	0	0	NEVŞEHİR	2	170
BURSA	18	229	NİĞDE	0	0
ÇANAKKALE	4	100	ORDU	3	35
ÇANKIRI	1	83	OSMANİYE	1	37
ÇORUM	1	95	RİZE	1	93
DENİZLİ	6	149	SAKARYA	7	163
DİYARBAKIR	6	109	SAMSUN	7	130
DÜZCE	1	32	SIĞIRCI	2	89
EDİRNE	5	200	SİNOP	0	0
ELAZIĞ	3	94	SİVAS	1	52
ERZİNCAN	2	99	ŞANLIURFA	3	34
ERZURUM	3	135	ŞİRİNAK	1	24
ESKİŞEHİR	5	142	TEKİRDAĞ	7	89
GAZİANTEP	5	100	TOKAT	1	45
GİRESUN	2	34	TRABZON	3	125
GÜMÜŞHANE	0	0	TUNCELİ	0	0
HAKKARİ	0	0	UŞAK	2	56
HATAY	2	39	VAN	3	47
IĞDIR	0	0	YALOVA	2	99
ISPARTA	3	208	YOZGAT	1	33
İSTANBUL	127	338	ZONGULDAK	4	102
İZMİR	25	171	TÜRKİYE	439	164

Ç4'24 - Mevcut Durum				
		Aktif	İnşaat Halinde	Toplam
İSTANBUL	Birim	127	5	132
	TKA (m ²)	5.378.803	220.000	5.598.803
ANKARA	Birim	41	1	42
	TKA (m ²)	1.606.204	27.000	1.633.204
DİĞER ŞEHİRLER	Birim	271	4	275
	TKA (m ²)	7.035.089	122.274	7.157.363
TÜRKİYE	Birim	439	10	449
	TKA (m ²)	14.020.096	369.274	14.389.370

Kaynak: AYD

Ç4'24 - Yeni AVM Arzı				
	Dönem Sonunda Aktif Olacak		Dönem Sonunda Tamamlanması Beklenen	
	Birim	TKA (m ²)	Birim	TKA (m ²)
2025*	444	14.182.096	5	162.000
2026*	449	14.389.370	5	207.274

Kaynak: AYD

*81 il için

Ç4'24 - Yoğunluk TKA (m ²) (1.000 kişi başına)		
	TKA (m ²)	1.000 Kişi Başına
İSTANBUL	5.378.803	338
ANKARA	1.606.204	278
DİĞER	7.035.089	111
TÜRKİYE*	14.020.096	164

Kaynak: AYD

*81 il için

Kaynak: AYD

TURİSTİK İŞLETMELER

Toplam Yabancı Ziyaretçi

Kültür ve Turizm Bakanlığı'ndan elde edilen verilere göre 2025 yılının birinci çeyreğinde Türkiye'ye gelen toplam ziyaretçi sayısı yaklaşık olarak 3,3 milyon olurken, 2024 yılının aynı döneminde bu sayının 3,04 milyon olarak kaydedildiği gözlemlenmektedir. Gelen turist sayıları bir önceki yılın aynı dönemiyle karşılaştırıldığında gelen turist sayısında %10'luk bir artış gözlemlenmiştir. 2025 yılının birinci çeyreğinde Türkiye'ye gelen 3,3 milyon yabancı turistin %53'ü İstanbul'a, %5'i Ankara'ya, %5'i İzmir'e, %3'ü Antalya'ya ve %0,4'ü ise Muğla'ya gelmiştir.

Tesis Sayıları

İşletme Belgeli ve Yatırım Belgeli tesis sayıları incelendiğinde Türkiye genelinde toplam 882.000 oda kapasitesiyle 21.417 işletme belgeli, 66.000 oda kapasitesiyle 627 yatırım belgeli konaklama tesisi olduğu görülmektedir. İşletme belgeli tesislerin şehir kırımlarına bakıldığında birinci sırayı 3.089 tesis ve 125.000 oda kapasitesiyle İstanbul çekmekte, onu takiben 2.840 tesis ve 109.000 oda kapasitesiyle Muğla gelmektedir. Antalya ise 2.650 işletme belgeli tesise ve 290.000 oda arzına sahiptir. Yatırım belgeli tesisler göz önünde bulundurulduğunda yakın gelecekte mevcut otel arzına dahil olacak 627 tesis içinde en büyük payı 85 tesis ve yaklaşık 8.000 oda kapasitesiyle İstanbul almakta, onu takiben 80 tesis ve 15.000 oda kapasitesiyle Antalya, 60 tesis ve 7.000 oda kapasitesiyle Muğla gelmektedir.

Toplam Turist ve Harcama

2025 yılının birinci çeyreğinin verileri henüz yayınlanmamıştır.

Doluluk Oranları

2025 yılı birinci çeyreği itibariyle Türkiye genelinde yatak doluluk oranı %31,6'dır. 2024 yılına bakıldığında yatak doluluğu en yüksek olan şehir %68 ile Antalya, onu takiben %59 ile Muğla ve %55 ile İstanbul gelmektedir. İzmir ve Ankara'nın yatak doluluk oranları sırasıyla yaklaşık %43 ve %41 olmuştur.

Milliyetlere göre Geliş Sayıları

Milliyetlere göre geliş dağılımı incelendiğinde, 2025 yılının ilk çeyreğinde 463.000 giriş ile İran birinci, 371.000 giriş ile Rusya ikinci, 330.000 giriş ile Almanya üçüncü sırada yer almaktadır. 2024 yılının aynı dönemine kıyasla İran'dan gelen turist sayısı %6 artmış, Rusya'dan gelen turist sayısında %14,4 oranında bir düşüş yaşanmış, Almanya'dan gelen turist sayısı ise neredeyse sabit kalmıştır (%0,2 düşüş). 2024 yılına bakıldığında ise 6,7 milyon kişi ile Rusya birinci, 6,6 milyon kişi ile Almanya ikinci, 4,4 milyon kişi ile Birleşik Krallık üçüncü sırada yer almaktadır.

STR - Türkiye

2025 yılının birinci çeyreğinin doluluk oranları bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %0,6 artış göstermiş olup, Türkiye genelinde %52,8 olarak kaydedilmiştir. Oda fiyatları ise yine 2024 yılının birinci çeyreğine kıyasla %19,8 artış göstererek, 2025 yılının birinci çeyreğinde Türkiye genelinde ortalama 91,84 EUR olarak kaydedilmiştir. 2025 yılının birinci çeyreğinde İstanbul'daki otel doluluk oranı, bir önceki yılın aynı dönemine göre %1,2 artış göstererek %59 seviyesine ulaşmıştır. Aynı dönemde ortalama oda fiyatı %16,2 artışla 103,32 Euro olarak

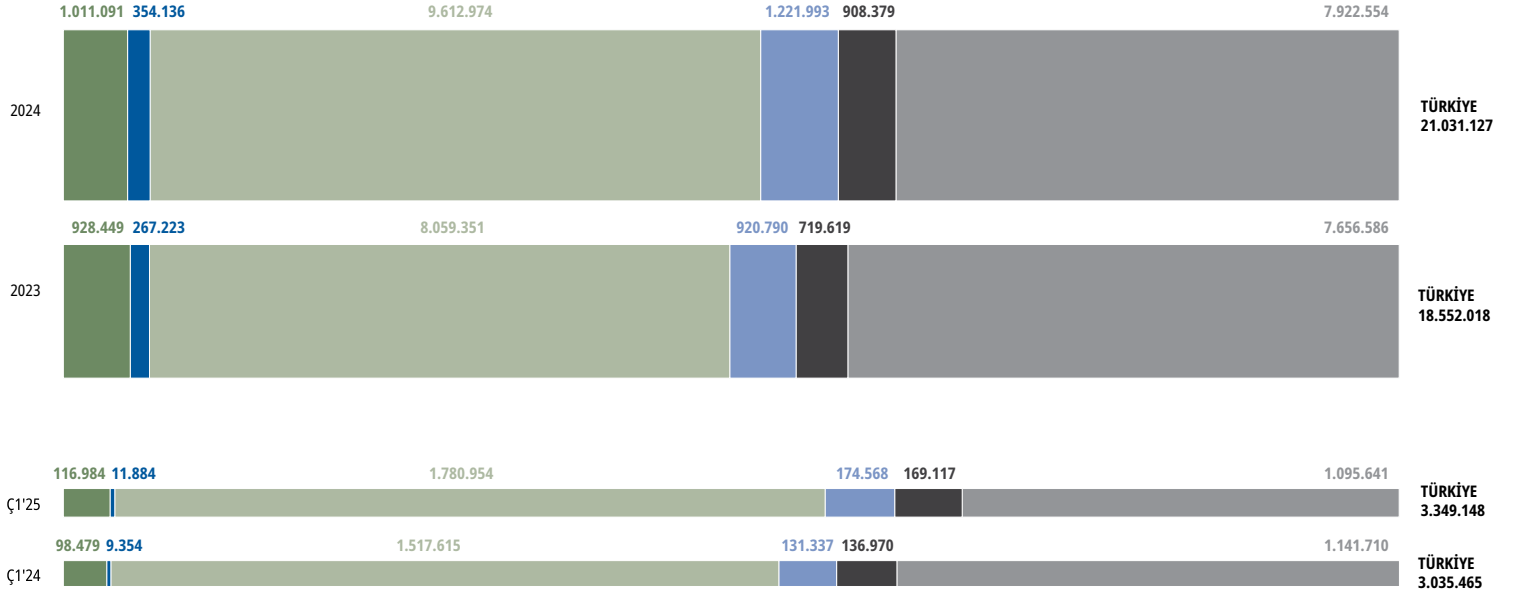
gerçekleşmiştir. Ankara’da doluluk oranı %1,7 artarak %55,3’e yükselirken, ortalama oda fiyatı %19,3 artarak 84 Euro olmuştur. İzmir’de doluluk oranı %1,7 artışla %53,2’ye çıkarken, oda fiyatı %22,3 artarak 98,2 Euro seviyesine ulaşmıştır. Bodrum’da ise doluluk oranı %28,1 oranında düşerek %12’ye gerilemiş, buna karşın oda fiyatı %51,3 artarak 114,15 Euro olmuştur.

STR - Global

Londra’da 2025 yılının birinci çeyreğinde otel doluluk oranı bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %0,4 düşüş göstererek %72,6 olarak kaydedilmiştir. Aynı dönemde oda fiyatları da %2,4 azalarak 183,33 EUR

seviyesine gerilemiştir. Dubai’de ise 2025 yılı birinci çeyreğinde doluluk oranı geçen yılın aynı dönemine kıyasla %1,4 artışla %82,2 olarak gerçekleşmiştir. Oda fiyatları da aynı dönemde %2,2 artış göstererek 201,84 EUR seviyesine ulaşmıştır. 2025 yılının birinci çeyreğinde ortalama oda fiyatları açısından Londra ilk sırada yer alırken, Dubai ikinci, İstanbul ise üçüncü sıradadır. Doluluk oranlarında ise sıralama değişmekte; Dubai birinci, Londra ikinci, İstanbul ise üçüncü sırada yer almaktadır. 2024 yılı verilerine göre İstanbul ile kıyaslandığında, doluluk oranları açısından Londra %17,1, Dubai ise %13 daha yüksek seviyededir. Oda fiyatlarında ise Londra, İstanbul’un %107; Dubai ise %50 üzerinde konumlanmaktadır.

Toplam Yabancı Ziyaretçi Sayısı (milyon kişi)



Kaynak: T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı

*Veriler 2025 Ocak-Şubat aylarını kapsamaktadır.

Antalya Muğla İstanbul İzmir Ankara Diğer

VERİLERLE: TİCARİ GAYRİMENKUL

İşletme ve Yatırım Belgeli Tesis Sayısı

	İşletme Belgeli		Yatırım Belgeli	
	Tesis Sayısı	Oda Sayısı	Tesis Sayısı	Oda Sayısı
ANTALYA	2.650	290.551	80	14.905
MUĞLA	2.840	109.217	60	7.192
İSTANBUL	3.089	125.189	85	8.882
İZMİR	1.857	42.539	55	5.330
ANKARA	377	21.869	10	1.045
DİĞER	10.604	292.625	337	29.105
TÜRKİYE	21.417	881.990	627	66.459

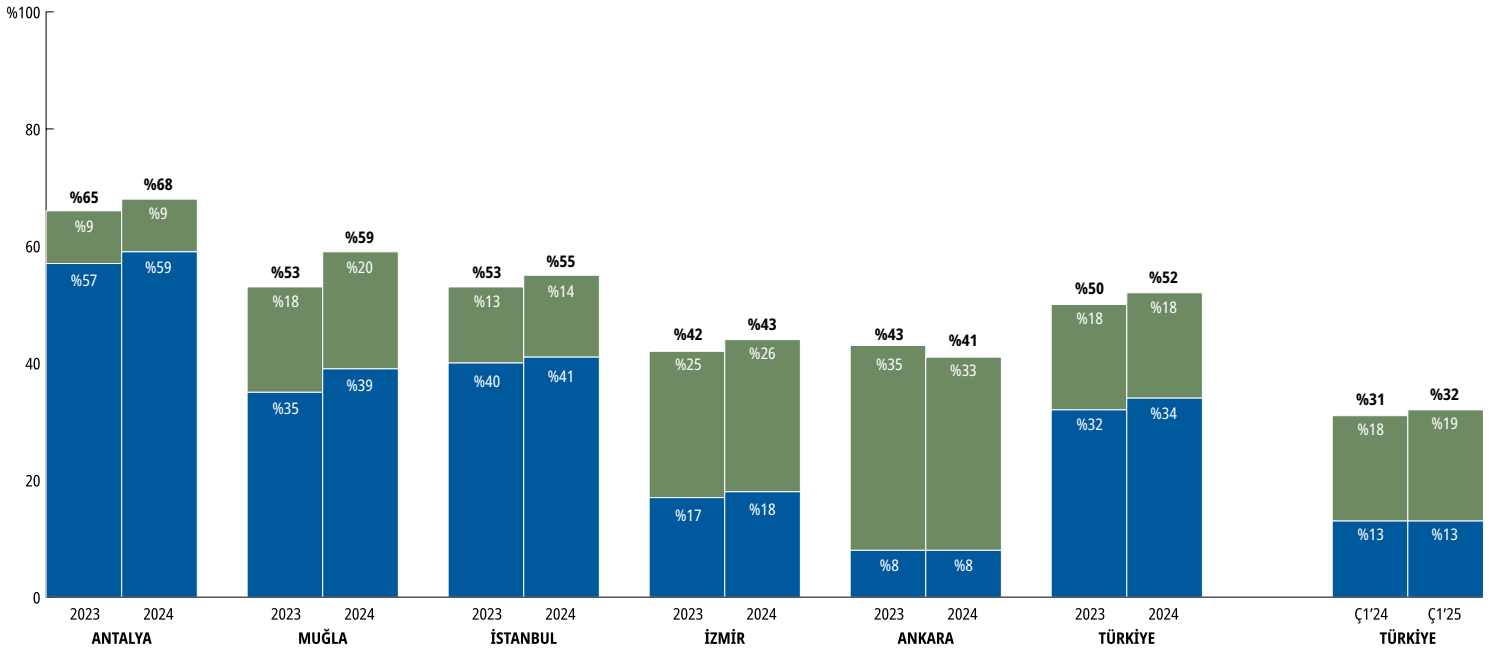
Kaynak: T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı

Toplam Turist ve Harcamalar

	Toplam Yabancı Turist (Bin Kişi)	Kişi Başı Harcama (USD)
Ç1'23	8.181.566	1.019
Ç2'23	13.995.495	951
Ç3'23	22.428.234	996
Ç4'23	12.472.145	954
2023 TOPLAM	57.077.440	979
Ç1'24	9.010.090	975
Ç2'24	16.097.884	924
Ç3'24	23.206.579	1.001
Ç4'24	13.917.894	981
2024 TOPLAM	62.232.447	972

Kaynak: TÜİK

Beş Büyük Şehir Otel Doluluk Oranı (%)



Kaynak: T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı

Turizm Bakanlığı'nın yayınlamış olduğu doluluk oranları oda doluluğunu değil yatak doluluğunu göstermektedir.

■ Toplam ■ Yerli ■ Yabancı

*Ç1'25 Verileri Ocak - Şubat aylarını kapsamaktadır.

Milliyetlere göre Geliş

	2023	2024	Değişim	Ç1'24	Ç1'25	Değişim
Rusya Fed.	6.313.675	6.710.198	%6,28	433.654	371.344	-%14,37
Almanya	6.193.259	6.620.612	%6,90	330.771	330.070	-%0,21
İngiltere (Birleşik Krallık)	3.800.922	4.433.782	%16,65	173.939	174.764	%0,47
İran	2.504.494	3.277.852	%30,88	437.905	463.865	%5,93
Bulgaristan	2.893.092	2.918.581	%0,88	345.301	316.072	-%8,46
Polonya	1.539.123	1.866.986	%21,30	39.874	48.563	%21,79
Gürcistan	1.633.977	1.466.188	-%10,27	207.306	168.037	-%18,94
Amerika Birleşik Devletleri	1.334.337	1.442.191	%8,08	96.533	115.497	%19,65
Hollanda	1.232.220	1.303.262	%5,77	85.628	83.131	-%2,92
Romanya	990.005	1.173.358	%18,52	80.221	96.102	%19,80
Fransa	1.031.824	1.088.380	%5,48	97.832	103.238	%5,53
Irak	1.051.721	968.834	-%7,88	121.413	133.525	%9,98
Azerbaycan	855.445	956.178	%11,78	120.756	118.620	-%1,77
Ukrayna	839.729	941.614	%12,13	84.230	79.499	-%5,62
Suudi Arabistan	820.683	869.453	%5,94	83.882	85.975	%2,50
Kazakistan	826.319	863.542	%4,50	60.616	55.286	-%8,79
İtalya	602.176	719.668	%19,51	57.329	80.221	%39,93
Yunanistan	686.480	707.133	%3,01	100.772	94.789	-%5,94
Belçika	596.355	625.263	%4,85	43.285	40.175	-%7,18
Özbekistan	470.644	569.818	%21,07	69.106	82.511	%19,40

Kaynak: Kültür ve Turizm Bakanlığı

*Ç1'25 Verileri Ocak- Şubat aylarını kapsamaktadır.

Türkiye Doluluk ve Oda Fiyatları - STR Verileri								
	Doluluk (%)				ADR (€)			
	2023	2024	Ç1'24	Ç1'25	2023	2024	Ç1'24	Ç1'25
İSTANBUL	64,8	69,2	58,3	59,0	87,66	10,17	88,89	03,32
İSTANBUL Değişim	%6,8		%1,2		%25,7		%16,2	
ANKARA	56,3	58,4	54,4	55,3	50,61	76,80	70,14	83,68
ANKARA Değişim	%3,7		%1,7		%51,7		%19,3	
İZMİR	60,4	64,8	52,3	53,2	63,53	91,65	80,31	98,25
İZMİR Değişim	%7,3		%1,7		%44,3		%22,3	
BODRUM	40,7	41,1	16,7	12,0	384,46	515,58	75,46	114,15
BODRUM Değişim	%1,0		-%28,1		%34,1		%51,3	
TÜRKİYE	59,3	62,6	52,5	52,8	80,89	106,46	76,63	91,84
TÜRKİYE Değişim	%5,6		%0,6		%31,6		%19,8	

Kaynak: Costar

*Ç1'25 Verileri Ocak- Mart aylarını kapsamaktadır.

İstanbul ve Emsal Şehirler - STR Verileri								
	Doluluk (%)				ADR (€)			
	2023	2024	Ç1'24	Ç1'25	2023	2024	Ç1'24	Ç1'25
İSTANBUL	64,8	69,2	58,3	59,0	87,66	110,17	88,89	103,32
İSTANBUL Değişim	%6,8		%1,2		%25,7		%16,2	
LONDRA	79,9	81,0	72,9	72,6	228,41	228,07	187,76	183,33
LONDRA Değişim	%1,4		-%0,4		-%0,1		-%2,4	
DUBAİ	77,3	78,1	81,1	82,2	165,07	165,47	197,44	201,84
DUBAİ Değişim	%1,0		%1,4		%0,2		%2,2	

Kaynak: Costar

*Ç1'25 Verileri Ocak- Mart aylarını kapsamaktadır.

LOJİSTİK DEPOLAR

Mevcut veriler itibarıyla, birincil lojistik pazarları olan İstanbul-Kocaeli bölgesinde yaklaşık 11,3 milyon m² toplam depo stokunda 7,5 milyon m² ticari kullanım amaçlı lojistik arzı yer almaktadır. İnşaat halindeki projelerin hacmi ise yaklaşık 500 bin m² olarak kayıt altına alınmıştır ve söz konusu projelerin tamamına yakını ticari kullanım amaçlı projelerden oluşmaktadır.

2024 yılında e-ticaret, 3PL, hızlı tüketim ve otomotiv sektörleri lojistik depo talebini canlı tutmaya devam etmiştir. Ancak sanayi üretimi ve PMI verilerinde yıl içinde hafif bir yavaşlama kaydedilmiştir. Pazarda yüksek talebe karşın kısıtlı arz nedeniyle 2023 yılında görece durgun kaydedilen kiralama işlem hacmi, 2024 yılında hareketlenerek %56 artış ile 211.600 m² olarak seviyesine yükselmiştir. 2025 yılının ilk çeyreğinde ise toplam lojistik depo kiralama işlem hacmi geçen yılki ivmesini koruyarak 55.654 m² olarak gerçekleşmiştir. Yılın ilk çeyreğinde gerçekleşen kiralama işlemlerinde en büyük payı %77 pay perakende şirketleri almıştır. Boşluk oranları ise sırasıyla İstanbul Avrupa pazarında %2,0, İstanbul Asya pazarında %1,2 ve Kocaeli pazarında ise %1,8 seviyesinde kaydedilmiştir.

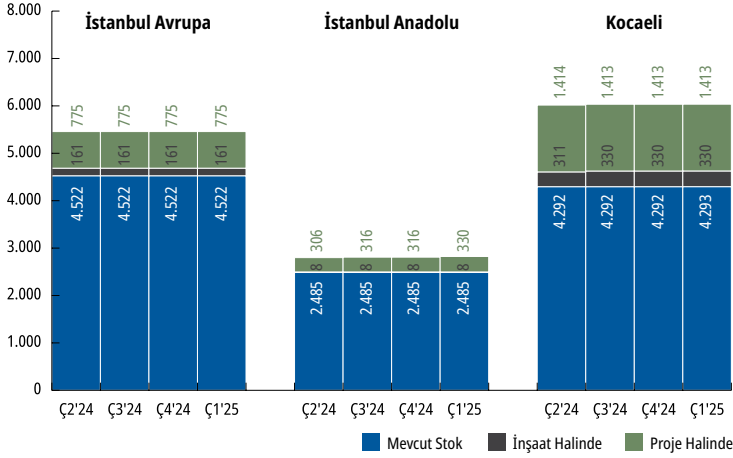
1Ç 2025'te lojistik depo birincil kiralari USD bazında aylık 11 USD/m²/ay seviyesine yükselerek geçen yıla kıyasla %22,2 oranında artış göstermiştir. TL bazında ise geçen yılın aynı dönemine göre %52,7 oranında artış göstererek 420 TL/m²/ay seviyesine yükselmiştir. Birincil pazarlarda kira fiyatları üzerindeki yukarı yönlü baskının mevcut arzın kısıtlı olması nedeniyle önümüzdeki dönemlerde de devam etmesi beklenmektedir. Yüksek inşaat ve arsa maliyetleri, geliştirme faaliyetleri açısından önemli bir zorluk olmaya devam etmektedir.

Küresel sanayi ve lojistik pazarı, jeopolitik çatışmalar, ticaret politikası değişiklikleri ve artan maliyetler gibi zorluklarla karşı karşıya kalırken; üretim ve tedarik zincirlerindeki zorluklara karşı şirketler strateji geliştirmeye devam etmektedir. Türkiye, tedarik zinciri risklerini hafifletmek ve operasyonel verimliliği artırmak isteyen işletmelerin yakından üretim yapma (nearshoring) stratejileri açısından cazip bir konum olarak öne çıkmaktadır.

2024 yılında Türkiye sanayi ve lojistik pazarında yeşil dönüşüme yönelik çalışmalar hız kazanmıştır. Bazı Organize Sanayi Bölgeleri 2053 Net Sıfır Emisyon ve Yeşil Kalkınma hedefleri kapsamında aksiyon planlarını duyurarak çalışmalara başlamıştır. Diğer yandan birincil pazarlarda lojistik tesisler için yeşil bina sertifikaları alınmasına yönelik teşvik örnekleri görülmeye başlanmıştır. Orta vadede, ESG uyumlu ve enerji verimli depoların yatırımcı ve kiracılar nezdinde daha fazla önem kazanması beklenmektedir.

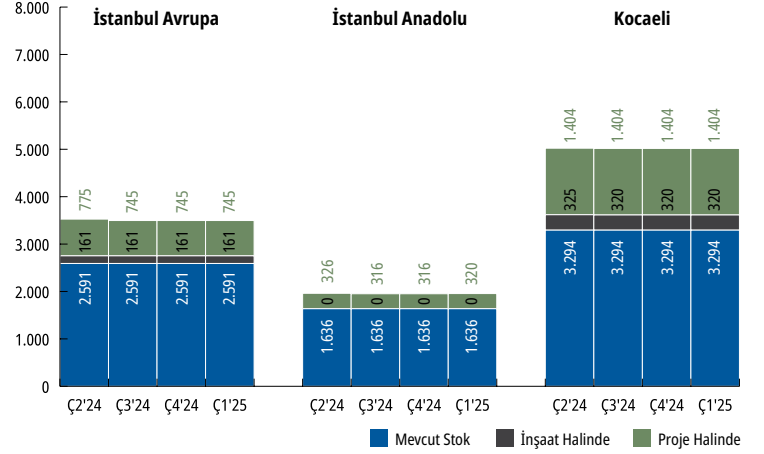
VERİLERLE: TİCARİ GAYRİMENKUL

Lojistik Toplam Stok (A, B, C Sınıfı) (bin m²)



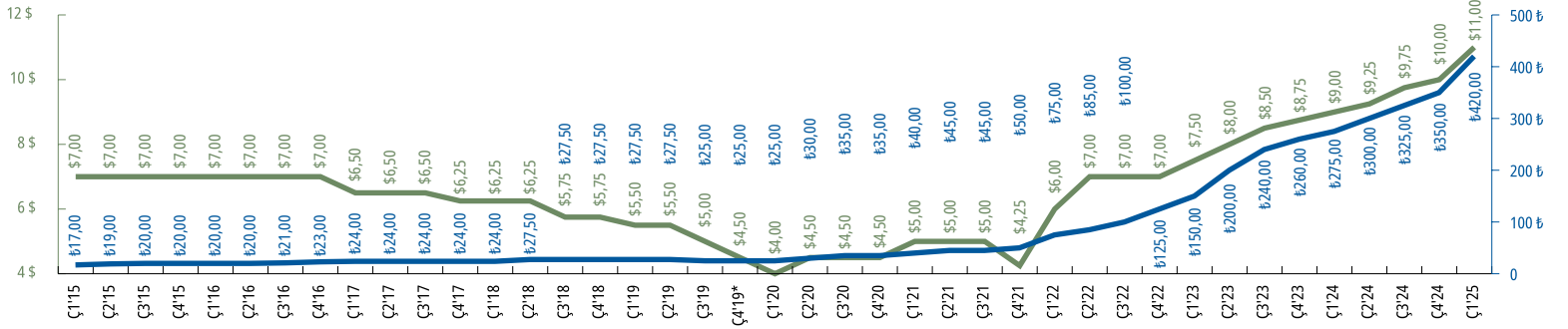
Kaynak: VS Partners

Ticari Kullanım Amaçlı Lojistik Stok (A, B, C Sınıfı) (bin m²)



Kaynak: VS Partners

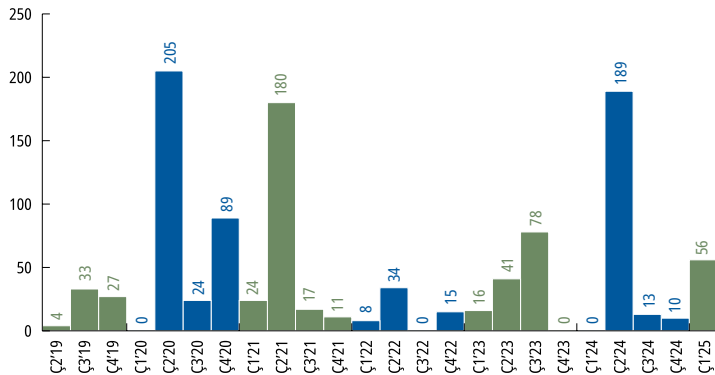
Birincil Kira



Kaynak: VS Partners

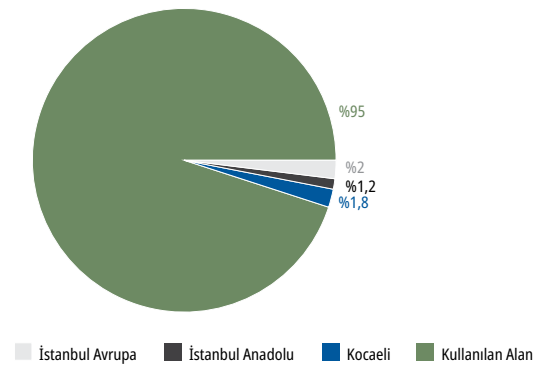
*Kurda ani değişimlerin yaşandığı dönemler

Toplam Kiralama İşlemleri (bin m²)



Kaynak: VS Partners

Boşluk Oranları (%)



Kaynak: VS Partners

Ç1'25 verileridir.

TİCARİ GAYRİMENKUL FİYAT ENDEKSİ

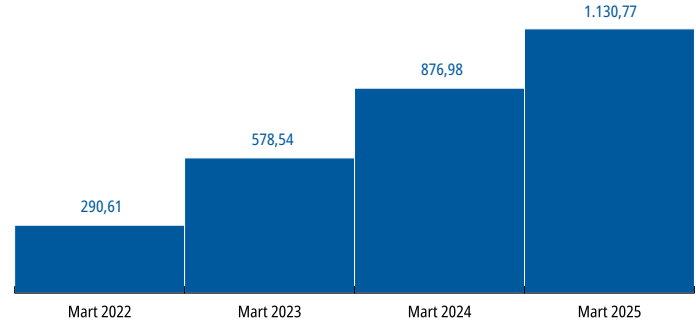
Türkiye Ticari Gayrimenkul Endeksi 2025 Mart sonu itibariyle 1030,77 puan seviyesinde gerçekleşti. Endeks, geçen senenin aynı ayına oranla 253,79 puan artış gösterirken, aylık 46,76 puan artış gösterdi. 2025 yılına 1036,53 puan seviyesinde başlayan endekste, 12 aylık dönemde 235,56 puanlık bir artış yaşandı.

Ticari Gayrimenkulde Öne Çıkan İller

	Ticari Gayrimenkul Ortalama Birim Satış Fiyatı (TL/m ²)	Dükkan ve Mağazalar Ortalama Birim Satış Fiyatı (TL/m ²)	Ofis ve Bürolar Ortalama Birim Satış Fiyatı (TL/m ²)
İstanbul	64.056	70.221	80.355
İzmir	51.326	57.377	59.464
Bursa	41.013	44.965	43.609
Ankara	41.825	44.026	51.371
Antalya	53.444	57.233	55.380
Kocaeli	43.283	44.109	45.853
Adana	35.923	43.292	33.130

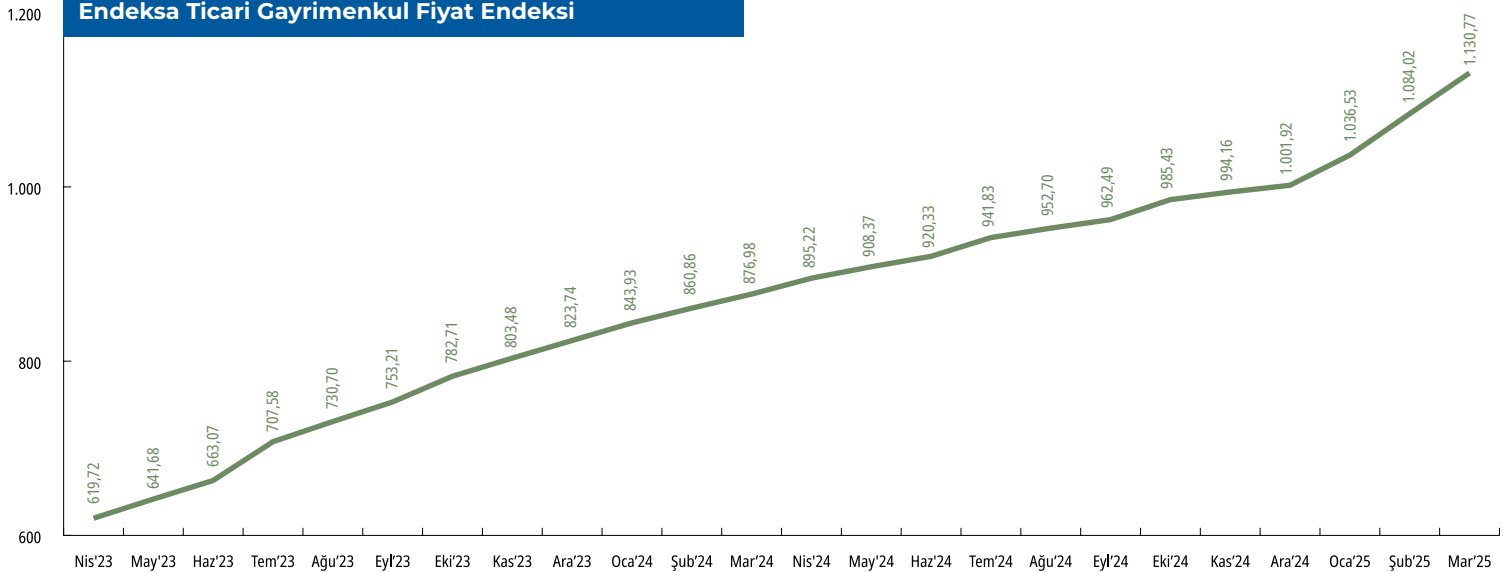
Kaynak: Endeksa

Endeksa Ticari Gayrimenkul Fiyat Endeksi (Ocak 2014=100)



Endeks Değeri:	Aylık Nominal Değişim (%)	Yıllık Nominal Değişim (%)	Başlangıç Dönemine Göre Nominal Değişim (%)
Mart 2025	%4,31	%28,94	%1.030,77
1.130,77			

Kaynak: Endeksa



Kaynak: Endeksa

NEDEN ÜYE OLMALIYIM

- Sektörün çatı kurumunun parçası olarak;
- Her segmentten önemli oyuncuların yer aldığı iletişim ağına erişim,
- Dernek resmi web sitesinde üye olarak yer alma,
- Talep edilen komitelerde aktif olarak çalışma, komite aktivitelerinden yararlanabilme,
- Yılda dört kez çıkan, sektöre veriler üzerinden ışık tutan GYODER Gösterge'nin basılı versiyonuna erişim,
- Sektörel konulardaki sorunlar doğrultusunda görüş bildirme, gerekli makamlar nezdinde girişimlerde bulunma ve sonuçları takip etme olanağı,
- Dernek Akademi eğitimleri ve sertifika programlarına indirimli katılım hakkı,
- Dernek etkinliklerine ücretsiz katılım hakkı,
- Dernek etkinliklerinde indirimli sponsorluk hakkı,
- Dernek basılı/online yayınlarında öncelikli ve indirimli ilan hakkı,
- Yurt içi ve yurtdışı fuar ve etkinliklere dernek üyesi olma avantajlarıyla indirimli katılım hakkı.

İLETİŞİM

Gümüşsuyu Mah. Mete Cad. No:18
Kat:1 Daire:1 Taksim - Beyoğlu / İstanbul
🌐 www.gyoder.org.tr
☎ 0212 282 5365 / 0542 783 5365
✉ info@gyoder.org.tr

VERİLERLE: GAYRİMENKUL YATIRIM FONLARI

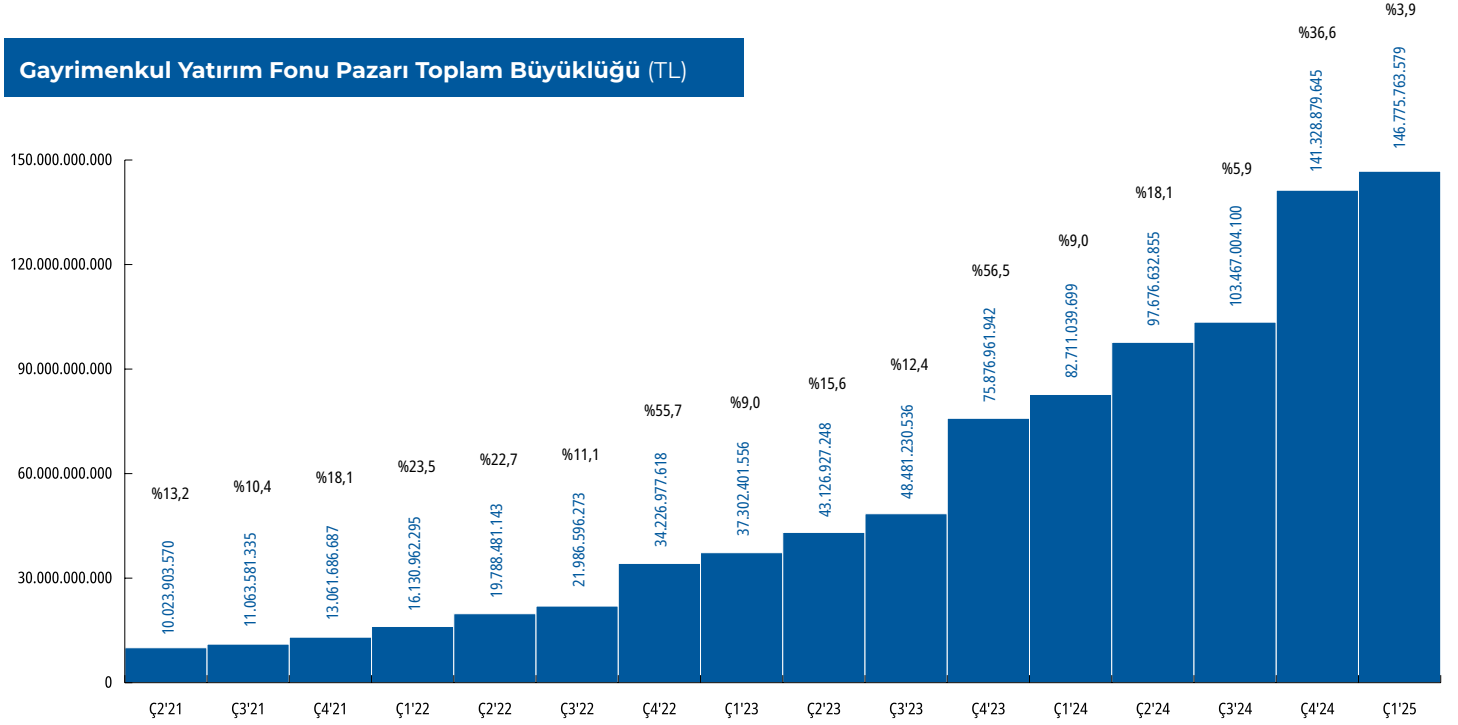
Gayrimenkul Yatırım Fonu Pazar Büyüklüğü 146 Milyar TL'yi Aştı

Gayrimenkul Yatırım Fonu Pazar Büyüklüğü 146 Milyar TL'yi aştı. 31 Mart 2025 itibarıyla yatırım almış 244 gayrimenkul yatırım fonu bulunmakta olup, GYF büyüklüğü bir önceki çeyreğe göre yaklaşık yüzde 3,9 artarak 146,78 milyar TL seviyesine ulaştı. GYF pazarı toplam büyüklüğü, 2018 yılı son çeyreğinden itibaren her çeyrek pozitif yönde artmaya devam etmekte. 2025 yılının birinci çeyrek rakamları, 2024 yılının aynı çeyreğiyle kıyaslandığında GYF pazar büyüklüğü son bir yıllık periyotta yüzde 77,5 büyümeye gerçekleştirerek 82,7 Milyar TL seviyesinden 146,8 Milyar TL'ye ulaştı.

En çok gayrimenkul fonu yöneten ilk 5 şirket ise RePie (35 adet), Neo (23 adet), Albaraka (19 adet), Nurol (19 adet) ve 24 Gayrimenkul (17 adet) olarak sıralanıyor.

VERİLERLE: GAYRİMENKUL YATIRIM FONLARI

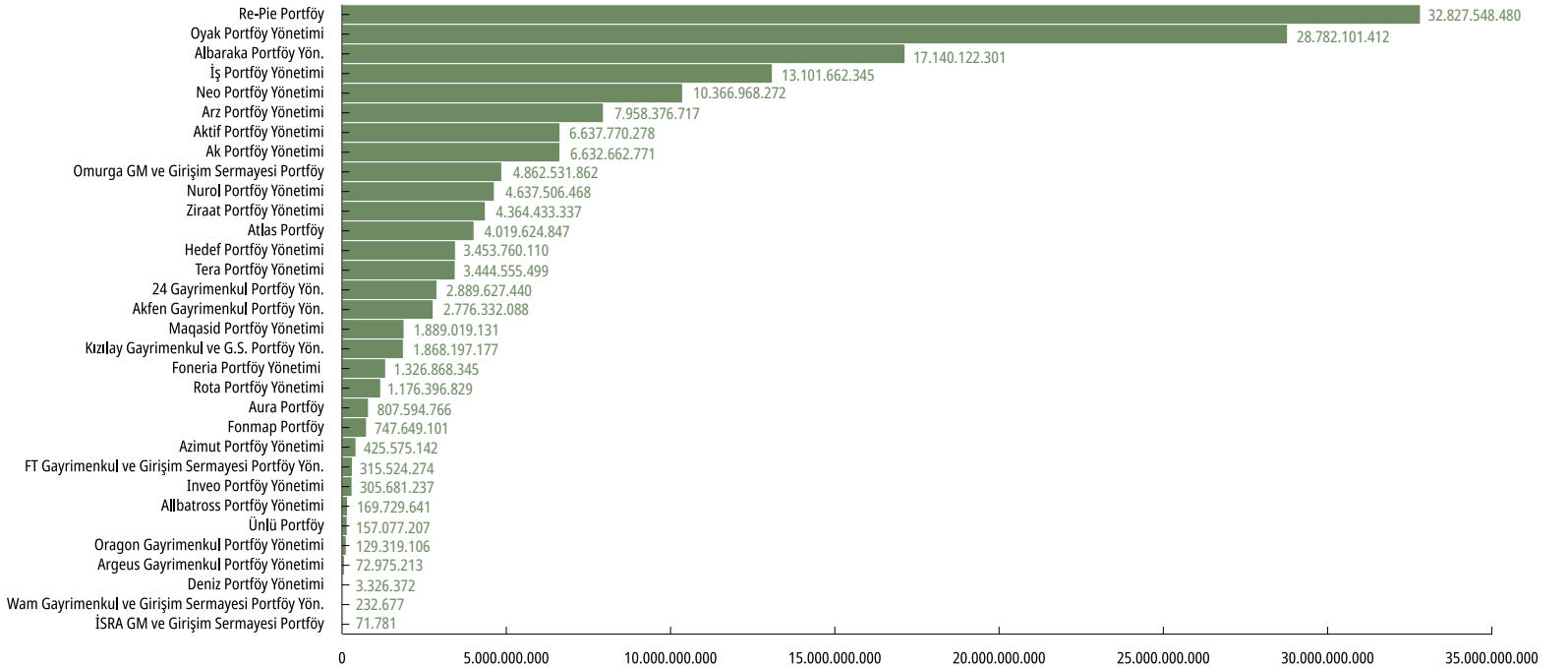
Gayrimenkul Yatırım Fonu Pazarı Toplam Büyüklüğü (TL)



Kaynak: Finnet

Gayrimenkul Yatırım Fonları Bir önceki çeyreğe göre değişim

Portföy Yönetim Şirketlerinin Yönettiği Gayrimenkul Yatırım Fonlarının Hacimlerine Göre Pazar Payları ve Büyüklükleri



Kaynak: PortfolioBase

Tüm veriler 31 Mart 2025 tarihli Rasyonet datasına ait olup, fon portföy değerleri baz alınarak hazırlanmıştır.

Gayrimenkul Yatırım Fonları

Portföy Yönetim Şirketi	GYF Sayısı	Yönetilen GYF'ler
REPIE PY AŞ	35	Anadolu Stratejik GYF, Asya Stratejik GYF, Atar GYF, Atış Invest Downtown AVM GYF, Avrasya Stratejik GYF, Avrupa Stratejik GYF, Birinci GYF, Dicle GYF, Downtown Ofis GYF, Downtown Otel GYF, Efor GYF, Emlak Katılım Yeni Evim GYF, Fırat GYF, Fırsat GYF, Gökusu GYF, İkinci GYF, İzmir Tarihi Kemeraltı GYF, Levent GYF, Meriç GYF, Milenyum GYF, Mono GYF, Nef GYF, Neva GYF, Novada Urfa GYF, OC Hedef GYF, Sampaş Holding Özel GYF, Seyhan GYF, Smart GYF, Sonne GYF, Toros GYF, Trakya GYF, Tuna GYF, Turesif GYF, Üçüncü GYF, Yıldız GYF
NEO PY AŞ	23	Aks GYF, Avantaj GYF, Beşinci GYF, Birinci GYF, Bilge GYF, Cornerstone GYF, Dokuzuncu GYF, Dördüncü GYF, Emlak Jet GYF, Fenercioğlu Karma GYF, Fenercioğlu Proje GYF, Fırsat GYF, İkinci GYF, İkinci PGYF, Onbirinci GYF, Onuncu GYF, Roya GYF, Sekizinci GYF, Türkaz GYF, Üçüncü GYF, Üçüncü PGYF, Yedinci GYF
ALBARAKA PY AŞ	19	Albatros GYF, Altıncı Karma GYF, Anadolu Ve Trakya GYF, Anka GYF, Bereket Katılım GYF, Beşinci Karma GYF, Çeşme GYF, Dokuzuncu Karma GYF, Dördüncü Karma GYF, Dükkan GYF, İkinci Karma GYF, Karma GYF, Metropol GYF, Onuncu Karma GYF, Rana GYF, Sekizinci Karma GYF, Tm GYF, Üçüncü Karma GYF, Yedinci Karma GYF
NUROL PY AŞ	19	Aks GYF, Altıncı Katılım GYF, Babacan Meridian PGYF, Birinci GYF, Charm GYF, D Vizyon GYF, Eğç Konut GYF, Fortis GYF, İçç GYF, Keleşoğlu GYF, M Charm GYF, Nurfon GYF, Nuro Tower GYF, Onbirinci GYF, Onuncu GYF, Sekizinci GYF, Ticari GYF, Üçüncü GYF, Yedinci GYF
24 GAYRİMENKUL VE GİRİŞİM SERMAYESİ PY AŞ	17	A1 GYF, Akasya GYF, Altın Başak GYF, Alzamil Kira Getirili GYF, Ayçiçeği GYF, Erguvan GYF, Fulya GYF, Kardelen GYF, Lale GYF, Lotus GYF, Manolya GYF, Menekşe GYF, Nilüfer GYF, Orkide GYF, Portakal Çiçeği GYF, Primo GYF, Zambak GYF
ATLAS PY AŞ	11	A&Ak GYF, Balmumcu PGYF, Benesta PGYF, Göktürk-2 GYF, Göktürk-3 PGYF, Esta GYF, Güney GYF, Mahmutbey PGYF, Polat Birinci PGYF, Prime GYF, Sağlam GYF
ARZ GAYRİMENKUL VE GİRİŞİM SERMAYESİ PY AŞ	10	Beşinci GYF, Birinci GYF, Dokuzuncu GYF, Dördüncü GYF, İkinci GYF, Levent GYF, Onuncu GYF, Sekizinci GYF, Üçüncü GYF, Yedinci GYF
İŞ PY AŞ	9	Beşinci GYF, Birinci GYF, Çanakale GYF, Dördüncü GYF, İkinci GYF, Quasar İstanbul Ticari GYF, Üçüncü GYF, Yedinci GYF, Folkart Birinci GYF
HEDEF PY AŞ	9	Beşinci GYF, Birinci GYF, Birinci Mastertürk GYF, Birinci PGYF, Dördüncü GYF, Form GYF, İkinci GYF, İkinci PGYF, Üçüncü GYF
ARGEUS GAYRİMENKUL PY AŞ	9	Altıncı GYF, Beşinci GYF, Birinci GYF, Dokuzuncu GYF, Dördüncü GYF, İkinci GYF, Sekizinci GYF, Üçüncü GYF, Yedinci GYF
ROTA PY AŞ	8	Avrupa-Anadolu GYF, Birinci GYF, İkinci GYF, Regnum GYF, Seba Center GYF, Trakya Gelişim GYF, TSL GYF, Üçüncü GYF
DENİZ PY AŞ	6	Altıncı GYF, Beşinci GYF, Birinci Katılım GYF, Dördüncü GYF, İkinci GYF, Üçüncü GYF
FONERİA PY AŞ	5	Birinci GYF, Beşinci GYF, Dördüncü GYF, İkinci GYF, Üçüncü GYF
ZİRAAT PY AŞ	5	Başak Katılım GYF, BGF Katılım Özel GYF, Emlak Konut Gelir Paylaşımı Birinci Katılım GYF, Tzhemsan Özel GYF, Üsküdar GYF
ORAGON GAYRİMENKUL VE GİRİŞİM SERMAYESİ PY AŞ	5	Agrega PGYF, Avrasya GYF, Ayyıldız GYF, Bereket GYF, Birinci GYF
AZİMUT PY AŞ	4	Birinci GYF, İkinci GYF, Özgün Özel GYF, İnan 3 Özel GYF
TERA PY AŞ	4	Birinci GYF, Çatı Katılım GYF, İkinci GYF, Konut Alfa Katılım GYF
INVEO PY AŞ	4	Birinci GYF, Birinci PGYF, Birinci Sanayi GYF, Nefes Ege GYF
OYAK PY AŞ	4	Birinci GYF, Birinci PGYF, İkinci GYF, Üçüncü GYF
FONMAP PY AŞ	1	Birinci GYF
FONEVA PY AŞ	3	İkinci GYF, Dördüncü GYF, Üçüncü GYF
AK PY AŞ	3	Birinci GYF, Dördüncü GYF, İkinci GYF
FT GAYRİMENKUL VE GİRİŞİM SERMAYESİ PY AŞ	3	Birinci GYF, İkinci GYF, Karma GYF
AKTİF PY AŞ	3	Birinci GYF, İkinci GYF, Üçüncü GYF
OMURGA GAYRİMENKUL VE GİRİŞİM SERMAYESİ PY AŞ	3	İkinci GYF, Özgün Proje GYF, Ufuk Karma GYF
KIZILAY GAYRİMENKUL VE GİRİŞİM SERMAYESİ PY AŞ	2	Birinci GYF, İkinci GYF
PARDUS PY AŞ	2	Birinci GYF, İkinci GYF
WAM GAYRİMENKUL VE GİRİŞİM SERMAYESİ PY AŞ	2	Birinci GYF, İkinci GYF
ALLBATROSS PY AŞ	2	Birinci GYF, İkinci GYF
FİBA PY AŞ	2	Birinci GYF, İkinci GYF
İSRA GAYRİMENKUL VE GİRİŞİM SERMAYESİ PY AŞ	2	Birinci GYF, İkinci GYF
KUVEYT TÜRK PY AŞ	2	Birinci Karma GYF, İkinci Karma GYF
NATURA GAYRİMENKUL VE GİRİŞİM SERMAYESİ PY AŞ	2	Birinci PGYF, İkinci PGYF
MAQASID GAYRİMENKUL VE GİRİŞİM SERMAYESİ PY AŞ	1	Meydan GYF
AURA PY AŞ	1	Kuzey Ege GYF
QINVEST PY AŞ	1	Re-Pie GYF
ÜNLÜ PY AŞ	1	İkinci GYF
AKFEN GAYRİMENKUL PY AŞ	1	Birinci GYF
HAN VARLIK GAYRİMENKUL VE GİRİŞİM SERMAYESİ PY AŞ	1	Birinci GYF
Toplam	244	

Kaynak: Finnet

VERİLERLE: GAYRİMENKUL YATIRIM FONLARI

Fon Kodu	Fon Adı	Büyüklik
OO2	Oyak Portföy Yönetimi İkinci Proje GYF	14.794.104.000
OO1	Oyak Portföy Yönetimi Birinci Proje GYF	13.034.208.000
RG9	Re-pie Portföy Yönetimi Atış Invest Downtown AVM GYF	6.761.197.844
RR4	Re-Pie Portföy Yönetimi Atar GYF	5.058.932.641
IDG	Ak Portföy Yönetimi Dördüncü GYF	5.020.340.228
OG2	Omurga Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Ufuk Karma GYF	4.743.614.149
ISZ	İş Portföy Yönetimi Birinci GYF	4.622.308.910
PKA	Albaraka Portföy Yönetimi Karma GYF	4.368.730.721
MPG	Aktif Portföy Yönetimi İkinci GYF	3.832.200.400
AG5	Albaraka Gayrimenkul Portföy Yönetimi Dükkan GYF	2.891.404.378
RP3	Re-Pie Portföy Yönetimi Avrupa Stratejik GYF	2.844.094.494
MGA	Aktif Portföy Yönetimi Birinci GYF	2.805.569.878
NG6	Neo Portföy Yönetimi Altıncı GYF	2.777.259.707
AB1	Akfen Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Birinci GYF	2.776.332.088
ZGG	Ziraat Portföy Yönetimi BGF Katılım Özel GYF	2.769.081.057
AZ2	Arz Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi İkinci GYF	2.700.630.200
RG5	Re-Pie Portföy Yönetimi Dicle Proje GYF	2.684.929.286
IIG	İş Portföy Yönetimi İkinci GYF	2.629.290.714
ZVD	Atlas Portföy Yönetimi Esta GYF	2.525.565.501
OYZ	Albaraka Portföy Yönetimi Bereket Katılım GYF	2.316.307.022
RG4	Re-Pie Portföy Yönetimi Fırat GYF	2.281.295.219
ITG	İş Portföy Yönetimi Quasar İstanbul Ticari GYF	2.226.168.278
AZ1	Arz Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Birinci GYF	2.207.795.742
AG7	Albaraka Gayrimenkul Portföy Yönetimi Flora GYF	2.095.586.827
OGC	Tera Portföy Yönetimi Çatı Katılım GYF	2.090.442.030
HRE	Hedef Portföy Yönetimi Birinci Proje GYF	2.009.944.496
RG0	Re-Pie Portföy Yönetimi Göksu GYF	1.981.522.901
VVF	Neo Portföy Yönetimi Birinci GYF	1.903.822.238
IİY	İş Portföy Yönetimi Beşinci GYF	1.850.902.025
ABZ	Albaraka Portföy Yönetimi Dokuzuncu Karma GYF	1.693.082.237
ZUG	Ziraat Portföy Yönetimi Üsküdar GYF	1.525.140.922
NAG	Nurol Portföy Yönetimi AKS GYF	1.424.946.667
UCG	Re-Pie Portföy Yönetimi Sampaş Holding Özel GYF	1.401.115.497
BGY	Ak Portföy Yönetimi Birinci GYF	1.394.655.556
TGI	Tera Portföy Yönetimi İkinci GYF	1.353.351.387
REO	Re-Pie Portföy Yönetimi Efor GYF	1.349.499.862
GF1	Foneria Portföy Yönetimi Birinci GYF	1.261.789.445
NH2	Neo Portföy Yönetimi Cornerstone GYF	1.254.978.985
KGB	Kızılay Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Birinci GYF	1.177.572.336
RYZ	Re-Pie Portföy Yönetimi Ayaz GYF	1.119.666.667
AR9	Arz Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Sekizinci GYF	1.111.554.191
ZVE	Atlas Portföy Yönetimi A&AK GYF	1.071.239.554
HP2	Hedef Portföy Yönetimi İkinci GYF	1.060.016.544
ZG6	Arz Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Altıncı GYF	1.057.445.757

Fon Kodu	Fon Adı	Büyüklik
RG2	Re-pie Portföy Yönetimi Levent GYF	963.990.691
NUP	Nurol Portföy Yönetimi Üçüncü GYF	956.374.041
OGM	Oyak Portföy Yönetimi Birinci GYF	953.789.412
OYE	Albaraka Portföy Yönetimi Altıncı Karma GYF	923.892.279
NH4	Neo Portföy Yönetimi Sekizinci GYF	901.619.398
UNC	İş Portföy Yönetimi Üçüncü GYF	879.284.162
NG4	Neo Portföy Yönetimi Dördüncü GYF	815.898.861
UKA	Aura Portföy Konut Alfa Katılım GYF	779.125.365
PG2	Albaraka Portföy Yönetimi İkinci Karma GYF	775.210.395
RGK	Rota Portföy İkinci GYF	727.283.481
RMO	Re-Pie Portföy Yönetimi Mono Proje GYF	716.328.407
KGG	Kızılay Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi İkinci GYF	690.624.841
RP1	Re-pie Portföy Yönetimi Novada Urfa GYF	668.516.917
NG5	Neo Portföy Yönetimi Beşinci GYF	657.884.061
RP2	Re-Pie Portföy Yönetimi Anadolu Stratejik GYF	613.916.863
FNI	Foneva Portföy Yönetimi İkinci GYF	559.125.504
YG7	24 Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Menekşe GYF	544.317.764
AZ6	Arz Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Dördüncü GYF	501.715.169
RP9	Re-pie Portföy Yönetimi Neva GYF	481.417.247
RG7	Re-Pie Portföy Yönetimi Downtown Ofis GYF	467.095.427
YG1	24 Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Lotus GYF	466.964.436
TNG	Re-Pie Portföy Yönetimi Tuna Proje GYF	461.307.748
NG7	Neo Portföy Yönetimi Yedinci GYF	452.168.739
ILN	İş Portföy Yönetimi Folkart Birinci GYF	446.968.634
OCH	Re-Pie Portföy Yönetimi OC Hedef GYF	439.881.234
RBÜ	Re-Pie Portföy Yönetimi Burgaz GYF	430.333.333
NUL	Nurol Portföy Yönetimi İGC GYF	429.454.690
IRG	İş Portföy Yönetimi Dördüncü GYF	421.376.457
GGF	Albaraka Portföy Yönetimi Yedinci Karma GYF	419.013.850
YG8	24 Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Lale GYF	402.280.000
ROG	Rota Portföy Yönetimi Üçüncü GYF	386.819.405
GJS	Atlas Portföy Yönetimi Sağlam GYF	385.121.649
RAS	Re-Pie Portföy Yönetimi Asya Stratejik GYF	374.174.957
AG8	Albaraka Gayrimenkul Portföy Yönetimi Dördüncü Karma GYF	365.253.480
NUA	Nurol Portföy Yönetimi Fortis GYF	352.246.078
ERS	Qinvest Portföy Yönetimi İkinci Re-Pie GYF	321.888.632
NO1	Neo Portföy Yönetimi Onbirinci GYF	314.594.298
IUL	Azimet Portföy Yönetimi İnan 3 Özel GYF	307.365.525
RP4	Re-pie Portföy Yönetimi Avrasya Stratejik GYF	306.351.885
NMC	Nurol Portföy Yönetimi M Charm GYF	302.401.669
AZ7	Arz Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Beşinci GYF	298.881.390
YD4	24 Gayrimenkul Portföy Yönetimi Portakal Çiçeği GYF	289.443.631
IVB	Inveo Portföy Yönetimi Birinci Sanayi GYF	287.456.172
PGB	Albaraka Portföy Yönetimi Beşinci Karma GYF	270.556.805

VERİLERLE: GAYRİMENKUL YATIRIM FONLARI

Fon Kodu	Fon Adı	Büyüklik
BAK	Albaraka Portföy Yönetimi Anka GYF	268.752.779
NH3	Neo Portföy Yönetimi Türkaz GYF	266.161.310
ERP	Qinvest Portföy Yönetimi Re-Pie GYF	253.469.923
NUK	Nurol Portföy Yönetimi Birinci Proje GYF	240.363.966
OYK	Albaraka Portföy Yönetimi Çeşme GYF	230.824.669
YE3	24 Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Akasya GYF	228.985.000
YD5	24 Gayrimenkul Portföy Yönetimi A1 GYF	222.584.345
NNP	Neo Portföy Yönetimi Avantaj GYF	218.739.737
IKG	Akportföy Yönetimi İkinci GYF	217.666.896
YD2	24 Gayrimenkul Portföy Yönetimi Alzamil Kira Getirili GYF	213.861.317
OKG	Neo Portföy Yönetimi Emlak Jet GYF	206.846.017
NUI	Nurol Portföy Yönetimi İkinci GYF	199.470.828
RTM	Albaraka Portföy Yönetimi Tm GYF	196.703.653
FNR	Fonmap Portföy Yönetimi Birinci GYF	188.523.598
NG8	Neo Portföy Yönetimi Birinci Nef Arsa GYF	182.835.787
RG8	Re-Pie Portföy Yönetimi Meriç GYF	179.773.851
FRG	Re-Pie Portföy Yönetimi Fırsat GYF	176.603.305
GNE	Allbatross Portföy Yönetimi Birinci GYF	169.729.641
YD3	24 Gayrimenkul Portföy Yönetimi Primo GYF	167.361.187
NUT	Nurol Portföy Yönetimi Nurol Tower GYF	162.456.688
HP1	Hedef Portföy Yönetimi Birinci GYF	158.775.266
NUF	Nurol Portföy Yönetimi FC Karma GYF	157.079.246
UG2	Ünlü Portföy Yönetimi İkinci GYF	157.077.207
FT1	FT Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Birinci GYF	131.877.812
NG2	Neo Portföy Yönetimi İkinci GYF	128.483.993
NUY	Nurol Portföy Yönetimi Yedinci GYF	125.643.326
HDU	Hedef Portföy Üçüncü Proje GYF	124.715.047
NG3	Neo Portföy Yönetimi Üçüncü GYF	122.406.884
PBA	Albaraka Portföy Yönetimi Albatros GYF	119.564.148
OGI	Omurga Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi İkinci GYF	118.917.713
ZGU	Azimet Portföy Yönetimi Özgün Özel GYF	118.209.617
NUZ	FT Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Karma GYF	114.514.207
YG3	24 Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Erguvan GYF	110.505.923
RG3	Re-Pie Portföy Yönetimi Trakya GYF	107.247.115
NUE	Nurol Portföy Yönetimi EGÇ Konut GYF	103.164.049
RP7	Re-pie Portföy Yönetimi Turesif GYF	100.785.495
OFG	Hedef Portföy Yönetimi Form GYF	98.183.128
AHR	Albaraka Portföy Yönetimi Onuncu Karma GYF	96.499.733
YD7	24 Gayrimenkul Portföy Yönetimi İkinci Al Zamil Kira Getirili GYF	86.961.507
NUS	Nurol Portföy Yönetimi Altıncı Katılım GYF	81.028.355
NFG	Neo Portföy Yönetimi Fırsat GYF	80.520.751
AZ3	Arz Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Üçüncü GYF	80.354.269
YG6	24 Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Manolya GYF	77.394.697
RG6	Re-Pie Portföy Yönetimi İzmir Tarihi Kemeraltı GYF	75.925.954

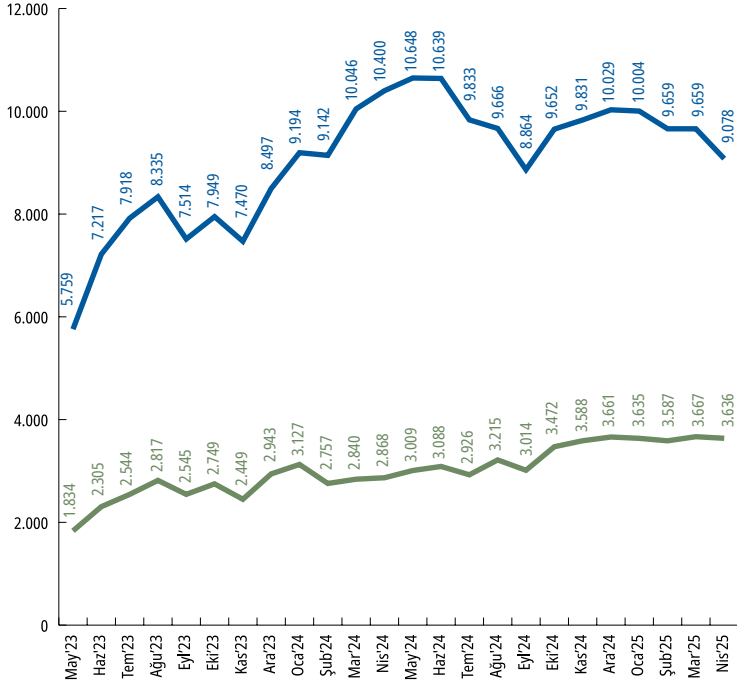
Fon Kodu	Fon Adı	Büyüklik
RBG	Argeus Gayrimenkul Portföy Yönetimi Birinci GYF	72.975.213
ZPV	Ziraat Portföy Yönetimi Başak Katılım GYF (TL)	70.211.359
FT2	FT Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi İkinci Katılım GYF	69.132.254
RKG	Re-pie Portföy Yönetimi Nef GYF	66.070.079
GF2	Foneria Portföy Yönetimi İkinci GYF	64.958.731
ORV	Oragon Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Avrasya GYF	64.752.436
ORX	Oragon Gayrimenkul Portföy Yönetimi Birinci GYF	64.566.669
NUC	Nurol Portföy Yönetimi Charm GYF	57.776.864
RSH	Re-pie Portföy Yönetimi Seyhan GYF	57.485.000
AG6	Albaraka Gayrimenkul Portföy Yönetimi Sekizinci Karma GYF	52.669.880
NRY	Neo Portföy Yönetimi Roya GYF	50.832.014
RG1	Re-pie Portföy Yönetimi Yıldız GYF	45.139.019
NUN	Nurol Portföy Yönetimi Keleşoğlu GYF	45.100.000
YG5	24 Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Fulya GYF	37.338.122
RAA	Rota Portföy Yönetimi Avrupa-Anadolu GYF	36.991.829
GUG	Atlas Portföy Yönetimi Güney GYF	35.505.010
RP5	Re-pie Portföy Yönetimi Milenyum GYF	34.671.777
KUE	Aura Portföy Yönetimi Kuzey Ege GYF	28.469.401
YYF	İş Portföy Yönetimi Yedinci GYF	25.363.165
RGF	Rota Portföy Birinci GYF	25.298.551
PG1	Albaraka Portföy Yönetimi Rana GYF	22.540.307
YD1	24 Gayrimenkul Portföy Yönetimi Altın Başak GYF	21.601.370
MMG	Maqasid Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Meydan GYF	20.821.954
YE6	24 Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Nilüfer GYF	20.028.000
PAT	Albaraka Portföy Yönetimi Anadolu ve Trakya GYF	19.090.957
IN9	Inveo Portföy Yönetimi Nefes Ege GYF	17.943.343
NH5	Neo Portföy Yönetimi Üçüncü Proje GYF	17.585.755
PG3	Albaraka Portföy Yönetimi Üçüncü Karma GYF	14.438.181
NYD	Neo Portföy Yönetimi Bilge Gayrimenkul Yatırım Fonu	10.884.531
DKG	Deniz Portföy Yönetimi Birinci Katılım GYF	3.326.372
NGO	Neo Portföy Yönetimi Onuncu GYF	2.025.404
NFE	Neo Portföy Yönetimi Fenercioğlu Karma GYF	1.419.802
BRE	Atlas Portföy Yönetimi Polat Birinci Proje GYF	1.206.364
RMK	Re-Pie Portföy Emlak Katılım Yeni Evim GYF	1.166.608
HP4	Hedef Portföy Yönetimi Dördüncü GYF	1.070.727
HP5	Hedef Portföy Yönetimi Beşinci GYF	1.054.902
PRG	Atlas Portföy Yönetimi Prime GYF	986.768
TUG	Tera Portföy Yönetimi Birinci GYF	762.081
RDO	Re-Pie Portföy Yönetimi Downtown Otel GYF	513.308
RSM	Re-Pie Portföy Yönetimi Smart Proje GYF	335.381
RSO	Re-Pie Portföy Yönetimi Sonne Proje GYF	321.429
NGA	Inveo Portföy Yönetimi Birinci GYF	281.722

Kaynak: PortfolioBase 31.12.2024 Rasyonet datasıdır. Büyüklüğü 1 Milyar TL ve üstü olan fonlar gösterilmiştir.

VERİLERLE: GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIKLARI

VERİLERLE: GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIKLARI

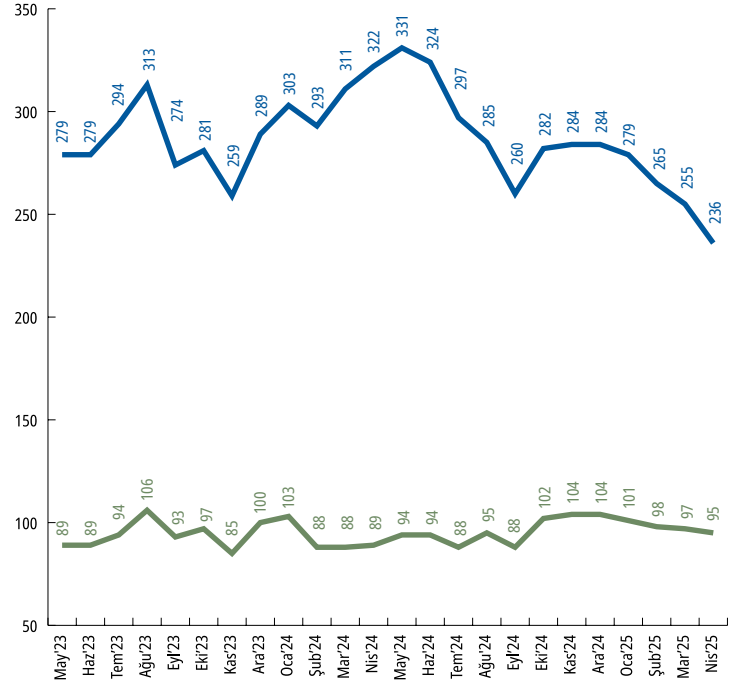
BIST GYO Endeks Performansı* (TL)



Kaynak: BIST

*Her ayın son günü endeks kapanış fiyatları dikkate alınmıştır.

BIST GYO Endeks Performansı* (USD)



Kaynak: BIST

*Her ayın son günü endeks kapanış fiyatları dikkate alınmıştır.

Borsa İstanbul'da İşlem Gören GYO Sayısı

2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
31	32	31	33	33	33	37	39	48	49

Halka Açıklık Oranı

2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
%52,3	%51,4	%50,5	%52,7	%52,9	%53,2	%43,7	%45,3	%43,9	%43,1

Fiili Dolaşım

2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
%42,4	%38,8	%38,9	%37,8	%36,5	%32,1	%26,6	%33,5	%32,4	%31,3

Yabancı İşlemleri - Net Giriş Çıkışlar (Milyon USD)

2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
-18,63	130,01	-146,63	-38,72	-82,44	-145,12	-42,79	-91,47	-135,62	22,58

Piyasa Değerleri (Milyon TL)

2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
21.465	25.447	26.924	18.384	27.777	54.163	94.952	245.217	343.242	532.839

Piyasa Değerleri (Milyon USD)

2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
7.356	7.231	7.138	3.481	4.676	7.379	7.317	13.116	11.676	15.127

Kaynak: Merkezi Kayıt Kuruluşu A.Ş.

Tüm veriler MKK'dan temin edilmiştir.

*USD değerinin hesaplamasında işlem günü TCMB Alış kuru kullanılmaktadır.

İşlem Hacimleri (Milyon)

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
İşlem Miktarı	15.356	32.351	26.701	48.836	189.698	39.351	83.884	48.329	56.904
İşlem Değeri (TL)	37.003	74.348	49.174	70.436	445.147	114.714	487.856	404.438	385.933
İşlem Değeri (USD)	12.334	20.464	11.230	12.376	62.354	10.070	26.224	14.274	11.174

Uyruk Bazında İşlem Hacmi Dağılımı

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Yabancı	%20	%14	%16	%11	%18	%21	%25	%25	%27
Yerli	%80	%86	%84	%89	%82	%79	%75	%75	%73

Uyruk Bazında Yatırımcı Sayıları (Adet)

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Yabancı	1.378	1.250	1.053	1.096	1.640	1.872	3.624	9.737	5.427
Yerli	129.320	145.995	154.833	181.382	357.362	429.676	1.371.214	3.967.395	1.573.794
Toplam	130.698	147.245	155.886	182.478	359.002	431.548	1.374.838	3.977.132	1.579.221

Uyruk Bazında Halka Açık Kısımın Piyasa Değerleri (Milyon TL)

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Yabancı	5.618	5.040	3.045	3.184	4.004	3.977	11.817	16.494	25.205
Yerli	7.453	8.554	6.648	11.512	24.789	37.514	99.348	134.142	204.197
Toplam	13.071	13.594	9.693	14.696	28.794	41.491	111.165	150.636	229.402

Uyruk Bazında Halka Açık Kısımın Piyasa Değerleri Oranları

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Yabancı	%43	%37	%31	%22	%14	%10	%11	%11	%11
Yerli	%57	%63	%69	%78	%86	%90	%89	%89	%89
Toplam	%100	%100	%100	%100	%100	%100	%100	%100	%100

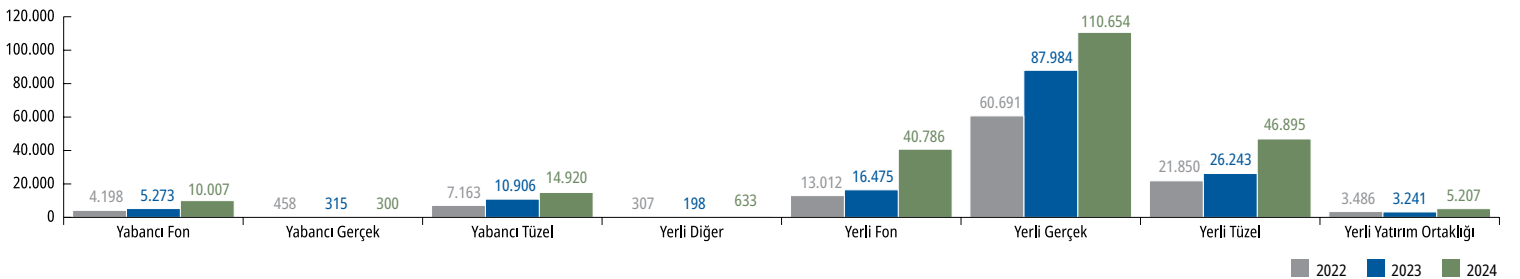
Halka Açık Kısımın Piyasa Değerlerine Göre Kurumsal - Bireysel, Yerli - Yabancı Yatırım Dağılımı (Milyon TL)

	2022	2023	2024
Yabancı Fon	4.198	5.273	10.007
Yabancı Gerçek	458	315	300
Yabancı Tüzel	7.163	10.906	14.920
Yerli Diğer	307	198	633
Yerli Fon	13.012	16.475	40.786
Yerli Gerçek	60.691	87.984	110.654
Yerli Tüzel	21.850	26.243	46.895
Yerli Yatırım Ortaklığı	3.486	3.241	5.207
Toplam	111.165	150.636	229.402

	2022	2023	2024
Yabancı Fon	%3,78	%3,50	%4,36
Yabancı Gerçek	%0,41	%0,21	%0,13
Yabancı Tüzel	%6,44	%7,24	%6,50
Yerli Diğer	%0,28	%0,13	%0,28
Yerli Fon	%11,71	%10,94	%17,78
Yerli Gerçek	%54,60	%58,41	%48,24
Yerli Tüzel	%19,66	%17,42	%20,44
Yerli Yatırım Ortaklığı	%3,14	%2,15	%2,27
Toplam	%100,00	%100,00	%100,00

	2022	2023	2024
Bireysel	%55,01	%58,62	%48,37
Kurumsal	%44,99	%41,38	%51,63
Toplam	%100,00	%100,00	%100,00

Halka Açık Kısımın Piyasa Değerlerine Göre Kurumsal - Bireysel, Yerli - Yabancı Yatırım Dağılımı (Milyon TL)



Kaynak: Merkezi Kayıt Kuruluşu A.Ş.

Tüm veriler MKK'dan temin edilmiştir.

VERİLERLE: GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIKLARI

Dağıtılan Nakit ve Bedelsiz Temettü Tutarları (TL)				
2023				
Şirket Adı	Nakit	Bedelsiz	Toplam Temettü	Toplamdaki Payı
TORUNLAR GYO	2.350.000.000	0	2.350.000.000	%35,88
AVRUPAKENT GYO	840.000.000	0	840.000.000	%12,82
YENİ GİMAT GYO*	752.371.200	0	752.371.200	%11,49
HALK GYO	53.500.000	535.000.000	588.500.000	%8,98
VAKIF GYO	0	500.000.000	500.000.000	%7,63
AKMERKEZ GYO	289.541.280	0	289.541.280	%4,42
PANORA GYO	249.159.300	0	249.159.300	%3,80
EYG GYO	23.759.388	190.000.000	213.759.388	%3,26
ZİRAAT GYO	196.361.432	0	196.361.432	%3,00
ALARKO GYO	7.245.000	144.900.000	152.145.000	%2,32
ASCE GYO	131.800.000	0	131.800.000	%2,01
PASİFİK GYO	100.000.000	0	100.000.000	%1,53
MİSTRAL GYO	99.857.738	0	99.857.738	%1,52
AKİŞ GYO	60.000.000	0	60.000.000	%0,92
ATAKULE GYO	26.334.000	0	26.334.000	%0,40
TOPLAM	5.179.929.339	1.369.900.000	6.549.829.339	%100,00

*Olağanüstü GK yaparak olağanüstü yedek/geçmiş yıl kârlarından dağıtım kararı aldı.

2021				
Şirket Adı	Nakit	Bedelsiz	Toplam Temettü	Toplamdaki Payı
YENİ GİMAT GYO	166.118.400,00	-	166.118.400	%33,07
EMLAK KONUT GYO	82.460.000	-	82.460.000	%16,41
AKMERKEZ GYO		-	81.980.800	%16,32
HALK GYO	5.000.000	50.000.000	55.000.000	%10,95
ALARKO GYO		-	50.232.000	%10,00
VAKIF GYO		40.000.000	40.000.000	%7,96
PANORA GYO	22.185.000,00	-	22.185.000	%4,42
MİSTRAL GYO	4.392.951,21	-	4.392.951	%0,87
TOPLAM	412.369.151	90.000.000	502.369.151	%100,00

Temettü hesaplamaları GYODER tarafından, belirli yıl içerisinde ilgili GYO tarafından yapılan KAP açıklamaları baz alınarak yapılmıştır.

2022				
Şirket Adı	Nakit	Bedelsiz	Toplam Temettü	Toplamdaki Payı
EMLAK KONUT GYO	390.260.000	-	390.260.000	%35,43
YENİ GİMAT GYO	241.920.000	-	241.920.000	%21,96
VAKIF GYO	-	145.000.000	145.000.000	%13,16
AKMERKEZ GYO	109.183.520	-	109.183.520	%9,91
ALARKO GYO	106.260.000	-	106.260.000	%9,65
HALK GYO	4.000.000	40.000.000	44.000.000	%3,99
PANORA GYO	35.670.000	-	35.670.000	%3,24
ZİRAAT GYO	14.887.123	-	14.887.123	%1,35
MİSTRAL GYO	14.230.062	-	14.230.062	%1,29
TOPLAM	916.410.705	185.000.000	1.101.410.705	%100,00

2020				
Şirket Adı	Nakit	Bedelsiz	Toplam Temettü	Toplamdaki Payı
YENİ GİMAT GYO	166.118.400	-	166.118.400	%28,60
AKİŞ GYO		124.608.000	124.608.000	%21,45
EMLAK KONUT GYO	76.640.571	-	76.640.571	%13,19
AKMERKEZ GYO	65.957.280	-	65.957.280	%11,35
PANORA GYO	56.202.000	-	56.202.000	%9,68
HALK GYO	4.400.000	42.000.000	46.400.000	%7,99
ALARKO GYO		-	40.572.000	%6,98
MİSTRAL GYO	4.378.997,33	-	4.378.997	%0,75
TOPLAM	414.269.248	166.608.000	580.877.248	%100,00

2019				
Şirket Adı	Nakit	Bedelsiz	Toplam Temettü	Toplamdaki Payı
YENİ GİMAT GYO	150.151.680	-	150.151.680	%19,71
AKİŞ GYO	31.152.000	93.456.000	124.608.000	%16,36
EMLAK KONUT GYO	122.930.000	-	122.930.000	%16,13
ÖZAK GYO		114.000.000	114.000.000	%14,96
AKMERKEZ GYO	90.551.520	-	90.551.520	%11,89
HALK GYO	5.000.000	70.000.000	75.000.000	%9,84
PANORA GYO	49.824.900	-	49.824.900	%6,54
ALARKO GYO		-	27.053.017	%3,55
VAKIF GYO		5.000.000	5.000.000	%0,66
SERVET GYO	2.768.016	-	2.768.016	%0,36
TOPLAM	479.431.133	282.456.000	761.887.133	%100,00

Yabancı Yatırımcıların Adreslerine göre ilk 10 ülke

Aralık 2023	
Yatırımcı Adres Ülkesi	Piyasa Değeri (TL)
AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ	5.320.067.109
HOLLANDA	4.610.093.627
BAHAMALAR	1.853.007.531
BİRLEŞİK KRALLIK	861.525.417
İRLANDA	832.587.900
BAHREYN	598.560.000
VİRJİN ADALARI (İNGİLİZ)	427.815.994
BİRLEŞİK ARAP EMİR.	416.627.431
MAN ADASI	157.027.092
İSVİÇRE	137.551.377

Mart 2024

Yatırımcı Adres Ülkesi	Piyasa Değeri (TL)
HOLLANDA	7.590.325.379
AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ	6.140.748.535
İRLANDA	1.080.626.456
BİRLEŞİK KRALLIK	965.916.558
BAHREYN	867.390.000
BAHAMALAR	715.955.764
BİRLEŞİK ARAP EMİR.	496.560.045
VİRJİN ADALARI (İNGİLİZ)	475.786.102
İSVİÇRE	257.274.251
FRANSA	215.814.395

Haziran 2024

Yatırımcı Adres Ülkesi	Piyasa Değeri (TL)
AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ	7.342.490.513
HOLLANDA	7.217.794.536
İRLANDA	1.944.894.522
BİRLEŞİK KRALLIK	1.914.216.397
VİRJİN ADALARI (İNGİLİZ)	868.469.654
BAHREYN	844.770.000
BİRLEŞİK ARAP EMİR.	626.570.939
FRANSA	461.609.319
AVUSTRALYA	243.516.868
MAN ADASI	222.415.152

Eylül 2024

Yatırımcı Adres Ülkesi	Piyasa Değeri (TL)
AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ	8.353.150.748
HOLLANDA	6.323.986.423
BİRLEŞİK KRALLIK	4.625.815.191
BAHREYN	1.045.740.000
BİRLEŞİK ARAP EMİR.	775.060.156
VİRJİN ADALARI (İNGİLİZ)	765.402.557
FRANSA	586.443.396
İRLANDA	295.513.151
AVUSTRALYA	271.798.495
MAN ADASI	196.530.630

Aralık 2024

Yatırımcı Adres Ülkesi	Piyasa Değeri (TL)
AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ	10.059.317.312
BİRLEŞİK KRALLIK	5.805.544.962
HOLLANDA	3.857.450.873
BAHREYN	1.184.940.000
VİRJİN ADALARI (İNGİLİZ)	925.862.967
BİRLEŞİK ARAP EMİR.	799.700.956
İRLANDA	364.426.627
AVUSTRALYA	254.876.111
FRANSA	247.913.184
MAN ADASI	198.448.002

VERİLERLE: GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIKLARI

GYO'ların Aktif Toplamı Gelişimi					
	2020	2021	2022	2023	2024
EMLAK KONUT GYO	28.644.290.000	30.760.452.000	46.959.179.000	120.831.932.000	204.902.957.000
TORUNLAR GYO	13.714.787.000	19.906.999.000	39.280.748.000	80.576.031.000	115.430.705.000
REYSAŞ GYO	3.488.987.951	5.670.383.640	14.817.154.181	33.924.907.765	64.063.975.063
ZİRAAT GYO	-	8.643.897.092	20.662.426.003	40.041.601.615	63.638.033.898
SİNPAŞ GYO	5.806.556.401	11.323.329.074	18.770.764.848	32.740.501.823	61.523.014.358
ÖZAK GYO	5.875.358.220	9.063.025.959	19.617.524.962	38.560.677.653	54.882.960.989
PASİFİK GYO	-	3.562.512.146	9.531.314.201	30.343.672.603	50.805.085.597
HALK GYO	3.514.726.080	4.578.221.287	14.307.529.731	26.514.093.826	47.899.762.557
İŞ GYO	5.225.405.467	6.676.321.298	17.417.219.256	38.149.395.177	47.658.367.292
AVRUPAKENT GYO				20.977.011.556	39.423.788.945
AKİŞ GYO	6.104.877.531	7.729.416.023	13.862.876.767	23.882.635.069	37.302.238.596
SERVET GYO	2.633.369.710	5.242.516.560	9.995.828.604	12.187.561.956	33.332.068.638
AKFEN GYO	2.903.964.639	6.863.235.275	12.386.046.803	15.343.293.560	30.709.735.374
KİLER GYO	1.852.128.000	2.989.448.000	9.310.423.000	20.715.525.000	25.264.549.000
KIZILBÜK GYO	-	2.699.287.485	6.925.429.347	13.072.555.084	22.800.756.113
VAKIF GYO	2.928.981.416	4.619.815.011	6.702.899.013	14.938.242.772	22.088.445.850
ASCE GYO				14.947.594.642	20.056.694.092
YENİ GİMAT GYO	2.234.541.646	2.834.952.147	5.983.416.604	13.375.286.616	19.424.528.849
ALARKO GYO	1.827.244.961	3.095.184.874	6.098.704.680	11.491.339.041	18.017.512.207
YEŞİL GYO	2.033.990.607	2.054.423.715	4.683.182.221	15.165.322.934	17.531.709.125
DOĞUŞ GYO	1.963.246.567	2.439.909.289	5.095.843.430	10.012.643.461	14.890.642.434
KUZUGRUP GYO				8.899.783.642	13.118.111.731
PANORA GYO	958.329.423	1.171.742.221	2.992.415.097	7.890.503.796	11.912.981.268
SUR TATİLEVLERİ GYO				5.772.974.220	9.960.295.291
MARTI GYO	921.286.648	1.477.710.778	3.568.286.832	7.235.408.839	9.833.927.146
FUZUL GYO				5.579.867.189	9.267.334.781
AKMERKEZ GYO	265.747.122	260.845.565	3.299.209.588	5.714.759.279	8.659.563.749
PEKER GYO	508.144.908	1.224.152.069	1.991.257.323	4.922.998.827	8.083.770.500
ADRA GYO				5.089.467.769	7.642.039.629
ŞEKER GYO	-	-	2.904.382.591	6.227.229.275	6.990.147.446
MHR GYO				4.554.695.023	6.987.236.326
KORAY GYO	97.400.240	122.991.021	623.867.637	3.687.941.251	6.111.281.695
NUROL GYO	1.640.071.662	1.644.540.772	1.726.059.072	3.784.074.559	5.691.586.012
VERA KONSEPT GYO				3.763.698.489	5.481.342.119
AHES GYO					5.405.990.398
TSKB GYO	603.049.652	743.565.289	1.817.661.889	3.371.338.071	5.290.540.674
ATAKULE GYO	528.413.783	614.539.183	3.609.373.788	3.638.008.253	4.970.727.669
ÖZDERİCİ GYO	465.314.478	1.049.011.885	2.304.233.502	3.724.370.608	4.885.807.463
MİSTRAL GYO	264.684.696	490.003.196	1.215.847.830	3.028.474.330	4.815.693.900
DENİZ GYO	1.053.516.529	1.006.506.733	1.571.031.317	2.577.699.999	4.785.343.385
BATI EGE GYO				2.941.782.043	4.116.988.774
EYG GYO	-	-	1.698.487.016	1.924.965.396	3.010.770.278
AVRASYA GYO	264.113.051	365.029.346	657.257.069	1.041.244.994	1.646.754.185
KÖRFEZ GYO	166.389.870	185.080.265	307.699.592	840.925.450	1.410.159.290
ATA GYO	86.955.492	127.537.463	243.146.871	432.752.514	639.397.746
İDEALİST GYO	29.915.302	89.286.357	163.651.542	424.907.670	454.090.685
TREND GYO	69.362.217	104.297.707	172.981.026	235.646.216	303.461.858
BAŞKENT DOĞALGAZ GYO				33.356.604.929	
PERA GYO	126.230.164	146.616.125	577.765.874	1.864.368.103	
TOPLAM TL	98.801.381.433	151.576.785.850	313.853.126.107	760.318.315.887	1.163.122.874.975
TCMB YIL SONU USD ALIŞ KURU	7,42	13,33	18,70	29,44	35,22
TOPLAM USD	13.316.626.875	11.371.954.824	16.785.115.551	25.827.608.885	33.024.499.573

- Konsolide finansal tablo yayımlayan şirketlerin konsolide, konsolide finansal tablo yayımlamayan şirketlerin solo finansal tabloları alınmıştır.
- Tablo sıralaması son yıl başında büyüken küçüken şeklindedir.

- Martı GYO Özel Hesap Dönemine Göre Finansal yayımladığından 9 aylık verileri dikkate alınmıştır.
- Pera GYO nevi değiştirilerek GYO statüsünden çıktığı için 2024 verisine yer verilmemiştir.

GYO'ların Sermaye Gelişimi

	2020	2021	2022	2023	2024
PASİFİK GYO	-	267.500.000	1.000.000.000	1.640.000.000	4.800.000.000
ZİRAAT GYO	-	4.693.620.000	4.693.620.000	4.693.620.000	4.693.620.000
SİNPAŞ GYO	873.193.432	873.193.432	1.500.000.000	1.500.000.000	4.000.000.000
AKFEN GYO	184.000.000	1.300.000.000	1.300.000.000	3.890.703.214	3.900.000.000
EMLAK KONUT GYO	3.800.000.000	3.800.000.000	3.800.000.000	3.800.000.000	3.800.000.000
HALK GYO	970.000.000	1.020.000.000	1.570.000.000	1.645.000.000	3.680.000.000
VAKIF GYO	460.000.000	1.000.000.000	1.145.000.000	2.950.000.000	3.450.000.000
PEKER GYO	253.000.000	669.833.747	669.833.747	669.833.747	2.500.000.000
AKİŞ GYO	554.699.850	805.000.000	805.000.000	805.000.000	2.415.000.000
REYSAŞ GYO	246.000.001	500.000.000	500.000.000	500.000.000	2.000.000.000
ÖZAK GYO	364.000.000	364.000.000	728.000.000	1.456.000.000	1.456.000.000
KİLER GYO	620.000.000	620.000.000	1.395.000.000	1.395.000.000	1.395.000.000
MARTI GYO	110.000.000	330.000.000	330.000.000	330.000.000	1.090.980.000
TORUNLAR GYO	1.000.000.000	1.000.000.000	1.000.000.000	1.000.000.000	1.000.000.000
İŞ GYO	958.750.000	958.750.000	958.750.000	958.750.000	958.750.000
MHR GYO				827.000.000	827.000.000
VERA KONSEPT GYO				205.000.000	820.000.000
BATI EGE GYO				815.000.000	815.000.000
ŞEKER GYO	-	-	813.555.283	813.555.283	813.555.283
ASCE GYO				659.000.000	659.000.000
TSKB GYO	500.000.000	650.000.000	650.000.000	650.000.000	650.000.000
AVRUPAKENT GYO				400.000.000	400.000.000
DENİZ GYO	150.000.000	400.000.000	400.000.000	400.000.000	400.000.000
NUROL GYO	295.000.000	310.200.000	335.348.000	335.348.000	335.348.000
DOĞUŞ GYO	332.007.786	332.007.786	332.007.786	332.007.786	332.007.786
KÖRFEZ GYO	66.000.000	66.000.000	66.000.000	66.000.000	330.000.000
FUZUL GYO				318.000.000	318.000.000
KIZILBÜK GYO	-	240.000.000	300.000.000	300.000.000	300.000.000
ADRA GYO				293.700.000	293.700.000
ALARKO GYO	64.400.000	64.400.000	64.400.000	144.900.000	289.800.000
ATAKULE GYO	231.000.000	263.340.000	526.680.000	263.340.000	263.340.000
YEŞİL GYO	235.115.706	235.115.706	235.115.706	235.115.706	263.216.903
ÖZDERİCİ GYO	250.000.000	250.000.000	250.000.000	250.000.000	250.000.000
YENİ GİMAT GYO	161.280.000	161.280.000	241.920.000	241.920.000	241.920.000
EYG GYO	-	-	82.500.000	200.000.000	200.000.000
KUZUGRUP GYO				200.000.000	200.000.000
AHES GYO					195.000.000
SUR TATİLEVLERİ GYO				167.500.000	167.500.000
İDEALİST GYO	10.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	150.000.000
MİSTRAL GYO	134.219.462	134.219.462	134.219.462	134.219.462	134.219.462
AVRASYA GYO	72.000.000	111.600.000	111.600.000	111.600.000	111.600.000
PANORA GYO	87.000.000	87.000.000	87.000.000	87.000.000	87.000.000
TREND GYO	30.000.000	30.000.000	30.000.000	69.000.000	69.000.000
KORAY GYO	40.000.000	40.000.000	40.000.000	40.000.000	61.426.385
SERVET GYO	52.000.000	52.000.000	52.000.000	52.000.000	52.000.000
ATA GYO	23.750.000	23.750.000	47.500.000	47.500.000	47.500.000
AKMERKEZ GYO	37.264.000	37.264.000	37.264.000	37.264.000	37.264.000
BAŞKENT DOĞALGAZ GYO				700.000.000	
PERA GYO	89.100.000	142.560.000	142.560.000	142.560.000	
TOPLAM TL	13.253.780.237	21.882.634.133	26.424.873.984	36.822.437.198	51.253.747.819
TCMB YIL SONU USD ALIŞ KURU	7,42	13,33	18,70	29,44	35,22
TOPLAM USD	1.786.368.202	1.641.731.123	1.413.223.340	1.250.838.611	1.455.245.537

- Konsolide finansal tablo yayımlayan şirketlerin konsolide, konsolide finansal tablo yayımlamayan şirketlerin solo finansal tabloları alınmıştır.
- Tablo sıralaması son yıl bazında büyüken küçüğe şeklindedir.

- Martı GYO Özel Hesap Dönemine Göre Finansal yayımladığından 9 aylık verileri dikkate alınmıştır.
- Pera GYO nevi değiştirilerek GYO statüsünden çıktığı için 2024 verisine yer verilmemiştir.

VERİLERLE: GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIKLARI

GYO'ların Özkaynak Gelişimi					
	2020	2021	2022	2023	2024
TORUNLAR GYO	8.769.917.000	14.519.010.000	33.795.413.000	72.254.671.000	97.238.558.000
EMLAK KONUT GYO	14.494.008.000	15.746.887.000	18.368.023.000	58.549.588.000	95.803.122.000
ZİRAAT GYO	-	8.372.611.115	19.399.778.728	36.119.074.980	55.079.984.829
ÖZAK GYO	3.494.467.270	6.725.090.268	17.062.235.408	35.042.177.092	49.171.145.393
REYSAŞ GYO	2.107.707.036	3.949.820.792	12.285.148.684	30.196.946.852	45.886.779.125
SİNPAŞ GYO	712.406.784	4.896.459.122	11.402.402.586	25.441.013.847	39.210.324.573
İŞ GYO	4.130.953.806	5.475.662.879	13.920.236.062	31.105.333.802	39.110.049.089
AKİŞ GYO	3.607.213.978	4.138.127.237	9.814.638.514	20.232.668.025	31.940.718.244
HALK GYO	2.926.488.712	3.300.178.143	10.433.172.290	20.077.476.844	31.349.394.650
AVRUPAKENT GYO				20.507.030.290	31.136.700.795
AKFEN GYO	717.955.002	4.353.151.599	7.851.547.236	12.446.599.436	23.185.765.347
SERVET GYO	1.687.428.601	2.993.465.606	7.564.607.739	10.707.006.539	18.974.846.239
KİLER GYO	1.214.701.000	1.761.543.000	5.847.763.000	12.276.704.000	18.582.162.000
VAKIF GYO	1.444.475.244	2.441.130.020	4.772.769.354	10.804.578.850	18.164.905.004
PASİFİK GYO	-	1.271.348.099	4.680.080.021	12.928.832.125	17.713.060.033
KIZILBÜK GYO	-	2.193.048.489	5.397.079.291	8.013.773.861	16.107.026.930
YENİ GİMAT GYO	2.203.188.215	2.767.776.008	5.889.343.597	13.290.094.887	15.045.248.356
ASCE GYO				14.890.900.708	14.838.986.114
ALARKO GYO	1.810.094.669	3.060.032.678	5.841.940.731	10.760.132.672	13.322.805.281
YEŞİL GYO	402.464.842	489.036.786	1.460.745.318	11.456.586.830	11.127.383.149
PANORA GYO	932.767.169	1.160.271.529	2.962.248.243	7.404.248.452	10.781.766.168
DOĞUŞ GYO	622.998.844	405.361.121	3.069.751.712	6.912.830.342	10.710.194.343
KUZUGRUP GYO				7.859.804.457	9.740.339.886
MARTI GYO	403.552.390	1.040.661.286	3.006.931.513	6.389.642.246	8.865.889.462
AKMERKEZ GYO	240.134.913	253.047.751	3.279.786.846	5.679.995.542	7.321.619.778
ADRA GYO				5.063.141.440	7.185.515.510
SUR TATİLEVLERİ GYO				4.841.732.621	6.171.968.957
MHR GYO				4.534.104.179	5.972.731.123
ŞEKER GYO	-	-	2.357.285.449	5.175.862.769	5.923.134.327
NUROL GYO	330.047.755	402.693.373	1.269.342.805	3.031.733.505	5.267.973.544
TSKB GYO	464.638.714	739.912.461	1.809.468.500	3.350.062.035	4.727.723.332
AHES GYO					4.628.735.972
ATAKULE GYO	492.594.134	605.510.751	3.580.718.674	3.614.256.154	4.603.243.860
ÖZDERİCİ GYO	415.059.765	1.007.663.650	2.263.823.328	3.680.073.328	4.257.147.402
DENİZ GYO	371.461.403	719.937.856	1.325.617.490	2.519.356.042	4.116.641.321
BATI EGE GYO				1.838.882.854	4.104.819.576
VERA KONSEPT GYO				3.608.635.568	4.064.790.006
MİSTRAL GYO	256.819.977	467.767.857	1.197.096.868	3.004.359.318	3.682.726.368
FUZUL GYO				2.441.593.221	3.447.689.517
PEKER GYO	389.005.749	1.065.016.216	1.779.302.610	3.906.761.861	3.182.205.512
EYG GYO	-	-	453.142.615	1.166.478.717	1.911.778.291
AVRASYA GYO	262.871.001	348.820.947	641.108.286	1.024.186.784	1.618.457.010
KORAY GYO	83.765.798	107.764.023	41.998.736	889.650.301	1.506.188.091
KÖRFEZ GYO	120.018.043	144.393.079	272.654.766	787.128.546	1.202.982.746
ATA GYO	35.174.751	50.634.153	236.006.157	422.382.629	562.191.554
TREND GYO	50.694.286	78.419.689	134.261.862	204.735.111	289.215.343
İDEALİST GYO	14.442.137	58.495.002	116.822.165	231.117.234	265.023.029
BAŞKENT DOĞALGAZ GYO				14.163.216.122	
PERA GYO	74.407.951	143.283.114	567.419.487	1.688.210.619	
TOPLAM TL	54.478.995.255	96.275.959.127	226.151.712.671	572.535.372.637	809.101.657.179
TCMB YIL SONU USD ALIŞ KURU	7,42	13,33	18,70	29,44	35,22
TOPLAM USD	7.342.776.404	7.223.044.424	12.094.773.999	19.448.722.158	22.972.789.812

- Konsolide finansal tablo yayımlayan şirketlerin konsolide, konsolide finansal tablo yayımlamayan şirketlerin solo finansal tabloları alınmıştır.
- Tablo sıralaması son yıl bazında büyükten küçüğe şeklindedir.

- Martı GYO Özel Hesap Dönemine Göre Finansal yayımladığından 9 aylık verileri dikkate alınmıştır.
- Pera GYO nevi değiştirilerek GYO statüsünden çıktığı için 2024 verisine yer verilmemiştir.

GYO'ların Dönem Kârı Gelişimi

	2020	2021	2022	2023	2024
EMLAK KONUT GYO	836.258.000	1.332.323.000	2.997.133.000	- 3.813.530.000	13.197.381.000
REYSAŞ GYO	410.426.474	1.547.649.705	8.338.680.843	17.245.409.087	9.228.745.779
TORUNLAR GYO	293.001.000	5.306.805.000	18.436.300.000	13.320.282.000	8.611.405.000
SİNPAŞ GYO	150.332.540	3.200.065.874	5.223.148.289	4.790.207.336	7.763.279.198
AVRUPAKENT GYO				3.261.183.494	7.380.600.157
KIZILBÜK GYO	-	104.664.926	3.204.451.039	- 1.696.715.306	7.272.779.472
AKİŞ GYO	(458.444.388)	237.917.449	5.563.513.840	3.358.458.325	4.010.583.424
SERVET GYO	903.633.477	672.356.730	3.652.411.405	3.672.752.628	3.654.140.717
ZİRAAT GYO	-	1.320.242.261	10.945.313.261	4.015.886.751	3.057.439.536
VAKIF GYO	118.592.111	474.687.944	2.332.117.148	1.335.571.137	3.037.201.744
PASİFİK GYO	-	29.091.207	3.411.640.125	1.010.191.229	2.366.838.799
ÖZAK GYO	617.541.014	2.523.894.700	8.312.975.560	4.669.112.812	1.737.165.846
AKFEN GYO	(240.424.726)	2.083.753.201	3.082.287.680	940.763.936	1.450.248.819
HALK GYO	352.452.465	378.556.382	6.602.399.467	2.573.786.950	1.221.827.730
ADRA GYO				869.955.829	1.198.272.143
MARTI GYO	(38.824.528)	(29.909.373)	1.095.119.569	1.271.763.985	1.160.349.454
BATI EGE GYO				138.447.254	1.133.298.692
DOĞUŞ GYO	(360.865.188)	(229.276.304)	2.665.028.996	1.846.046.906	978.176.125
İŞ GYO	266.502.003	1.329.919.890	8.364.189.262	3.131.266.812	892.029.688
KİLER GYO	(12.910.000)	547.432.000	3.314.107.000	1.417.457.000	857.759.000
PANORA GYO	29.433.274	249.689.360	1.837.646.714	2.637.143.450	820.699.368
AKMERKEZ GYO	56.870.007	94.818.323	1.247.439.605	496.547.351	524.404.659
DENİZ GYO	6.528.523	98.131.858	606.008.239	68.875.327	478.564.111
ALARKO GYO	330.185.303	1.261.477.309	2.753.941.111	1.289.382.689	445.950.916
SUR TATİLEVLERİ GYO				909.086.594	328.758.596
KUZUGRUP GYO				119.240.517	236.961.362
NUROL GYO	(217.208.470)	(103.636.036)	858.513.223	760.414.786	173.837.768
EYG GYO	-	-	119.841.365	225.739.489	120.379.992
MİSTRAL GYO	12.599.942	215.347.298	743.784.458	872.582.738	102.213.872
MHR GYO				31.236.515	89.653.311
PEKER GYO	67.428.985	302.942.638	360.214.176	485.118.345	85.884.531
KÖRFEZ GYO	6.277.619	24.402.821	128.805.381	135.545.125	66.766.441
AVRASYA GYO	51.761.474	30.986.565	218.614.609	57.049.416	65.228.799
ATA GYO	(1.056.348)	15.498.263	161.720.930	32.411.335	40.488.108
TREND GYO	(1.735.827)	27.736.308	55.842.173	- 81.770.317	- 6.378.467
TSKB GYO	(45.781.223)	124.879.321	1.069.466.398	358.341.845	- 22.432.684
KORAY GYO	1.540.396	24.101.349	(64.843.715)	642.054.503	- 65.170.179
İDEALİST GYO	7.104.738	3.653.338	58.374.055	- 6.456.629	- 156.020.738
AHES GYO					- 207.730.419
FUZUL GYO				306.000.755	- 260.452.537
ŞEKER GYO	-	-	1.295.649.562	567.195.680	- 349.705.270
ATAKULE GYO	1.273.350	80.578.605	2.371.888.884	649.529.829	- 424.339.667
VERA KONSEPT GYO				574.994.089	- 424.576.139
YENİ GİMAT GYO	108.873.811	699.932.046	3.087.170.008	7.511.389.845	- 523.731.568
ÖZDERİCİ GYO	11.126.261	618.432.439	1.250.095.182	- 6.538.234	- 732.551.252
ASCE GYO				3.951.597.314	- 1.079.755.948
YEŞİL GYO	(237.911.520)	(161.921.746)	1.941.052.072	1.692.827.154	- 3.101.285.633
BAŞKENT DOĞALGAZ GYO				3.899.067.802	
PERA GYO	(7.505.353)	15.151.199	424.217.672	146.950.469	
TOPLAM TL	3.017.075.196	24.452.375.850	118.066.258.586	91.683.855.947	76.435.183.656
TCMB YIL SONU USD ALIŞ KURU	6,84	13,33	18,70	29,44	35,22
TOPLAM USD	440.886.602	1.834.524.409	6.314.277.693	3.114.451.833	2.170.221.001

- Konsolide finansal tablo yayımlayan şirketlerin konsolide, konsolide finansal tablo yayımlamayan şirketlerin solo finansal tabloları alınmıştır.
- Tablo sıralaması son yıl bazında büyüken küçüken şeklindedir.

- Martı GYO Özel Hesap Dönemine Göre Finansal yayımladığından 9 aylık verileri dikkate alınmıştır.
- Pera GYO nevi değiştirilerek GYO statüsünden çıktığı için 2024 verisine yer verilmemiştir.

VERİLERLE: GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIKLARI

GYO'ların Özkaynak Karlılığı* Gelişimi Oranı (%)					
	2020	2021	2022	2023	2024
KIZILBÜK GYO	-	%4,8	%59,4	-%21,2	%45,2
BATI EGE GYO				%7,5	%27,6
AVRUPAKENT GYO				%15,9	%23,7
REYSAŞ GYO	%19,5	%39,2	%67,9	%57,1	%20,1
SİNPAŞ GYO	%21,1	%65,4	%45,8	%18,8	%19,8
SERVET GYO	%53,6	%22,5	%48,3	%34,3	%19,3
VAKIF GYO	%8,2	%19,4	%48,9	%12,4	%16,7
ADRA GYO				%17,2	%16,7
EMLAK KONUT GYO	%5,8	%8,5	%16,3	-%6,5	%13,8
PASİFİK GYO	-	%2,3	%72,9	%7,8	%13,4
MARTI GYO	-%9,6	-%2,9	%36,4	%19,9	%13,1
AKİŞ GYO	-%12,7	%5,7	%56,7	%16,6	%12,6
DENİZ GYO	%1,8	%13,6	%45,7	%2,7	%11,6
DOĞUŞ GYO	-%57,9	-%56,6	%86,8	%26,7	%9,1
TORUNLAR GYO	%3,3	%36,6	%54,6	%18,4	%8,9
PANORA GYO	%3,2	%21,5	%62,0	%35,6	%7,6
ATA GYO	-%3,0	%30,6	%68,5	%7,7	%7,2
AKMERKEZ GYO	%23,7	%37,5	%38,0	%8,7	%7,2
EYG GYO			%26,4	%19,4	%6,3
AKFEN GYO	-%33,5	%47,9	%39,3	%7,6	%6,3
ZİRAAT GYO	-	%15,8	%56,4	%11,1	%5,6
KÖRFEZ GYO	%5,2	%16,9	%47,2	%17,2	%5,6
SUR TATİLEVLERİ GYO				%18,8	%5,3
KİLER GYO	-%1,1	%31,1	%56,7	%11,5	%4,6
AVRASYA GYO	%19,7	%8,9	%34,1	%5,6	%4,0
HALK GYO	%12,0	%11,5	%63,3	%12,8	%3,9
ÖZAK GYO	%17,7	%37,5	%48,7	%13,3	%3,5
ALARKO GYO	%18,2	%41,2	%47,1	%12,0	%3,3
NUROL GYO	-%65,8	-%25,7	%67,6	%25,1	%3,3
MİSTRAL GYO	%4,9	%46,0	%62,1	%29,0	%2,8
PEKER GYO	%17,3	%28,4	%20,2	%12,4	%2,7
KUZUGRUP GYO				%1,5	%2,4
İŞ GYO	%6,5	%24,3	%60,1	%10,1	%2,3
MHR GYO				%0,7	%1,5
TSKB GYO	-%9,9	%16,9	%59,1	%10,7	-%0,5
TREND GYO	-%3,4	%35,4	%41,6	-%39,9	-%2,2
YENİ GİMAT GYO	%4,9	%25,3	%52,4	%56,5	-%3,5
KORAY GYO	%1,8	%22,4	-%154,4	%72,2	-%4,3
AHES GYO					-%4,5
ŞEKER GYO			%55,0	%11,0	-%5,9
ASCE GYO				%26,5	-%7,3
FUZUL GYO				%12,5	-%7,6
ATAKULE GYO	%0,3	%13,3	%66,2	%18,0	-%9,2
VERA KONSEPT GYO				%15,9	-%10,4
ÖZDERİCİ GYO	%2,7	%61,4	%55,2	-%0,2	-%17,2
YEŞİL GYO	%59,1	%33,1	%132,9	%14,8	-%27,9
İDEALİST GYO	%49,2	%6,2	%50,0	-%2,8	-%58,9
BAŞKENT DOĞALGAZ GYO				%27,5	
PERA GYO	-%10,1	%10,6	%74,8	%8,7	
SEKTÖR RASYOSU	%5,5	%25,4	%52,2	%16,0	%9,4

- * GYO'ların Özkaynak Karlılığı Değişim oranı Dönem Kârı/Özkaynak şeklinde hesaplanmıştır.
- Tablo sıralaması son yıl bazında büyüken küçüğe şeklindedir.
- Pera GYO nevi değiştirilerek GYO statüsünden çıktığı için 2024 verisine yer verilmemiştir.

GYO'ların Aktif Karlılığı* Gelişimi Oranı (%)					
	2020	2021	2022	2023	2024
KIZILBÜK GYO	-	%3,9	%46,3	-%13,0	%31,9
BATI EGE GYO				%4,7	%27,5
AVRUPAKENT GYO				%15,5	%18,7
ADRA GYO				%17,1	%15,7
REYSAŞ GYO	%11,8	%10,3	%56,3	%50,8	%14,4
VAKIF GYO	%4,0	%16,8	%34,8	%8,9	%13,8
SİNPAŞ GYO	%2,6	%12,8	%27,8	%14,6	%12,6
MARTI GYO	-%4,2	%13,2	%30,7	%17,6	%11,8
SERVET GYO	%34,3	%27,3	%36,5	%30,1	%11,0
AKİŞ GYO	-%7,5	%3,1	%40,1	%14,1	%10,8
DENİZ GYO	%0,6	%9,7	%38,6	%2,7	%10,0
TORUNLAR GYO	%2,1	%28,3	%46,9	%16,5	%7,5
PANORA GYO	%3,1	%59,0	%61,4	%33,4	%6,9
DOĞUŞ GYO	-%18,4	-%9,4	%52,3	%18,4	%6,6
EMLAK KONUT GYO	%2,9	%4,3	%6,4	-%3,2	%6,4
ATA GYO	-%1,2	%12,2	%66,5	%7,5	%6,3
AKMERKEZ GYO	%21,4	%36,4	%37,8	%8,7	%6,1
ZİRAAT GYO	-	%15,3	%53,0	%10,0	%4,8
KÖRFEZ GYO	%3,8	%19,6	%41,9	%16,1	%4,7
AKFEN GYO	-%8,3	%30,4	%24,9	%6,1	%4,7
PASİFİK GYO	-	%0,8	%35,8	%3,3	%4,7
EYG GYO	-	-	%7,1	%11,7	%4,0
AVRASYA GYO	%19,6	%8,5	%33,3	%5,5	%4,0
KİLER GYO	-%0,7	%18,3	%35,6	%6,8	%3,4
SUR TATİLEVLERİ GYO				%15,7	%3,3
ÖZAK GYO	%10,5	-%6,3	%42,4	%12,1	%3,2
NUROL GYO	-%13,2	%43,9	%49,7	%20,1	%3,1
HALK GYO	%10,0	%8,3	%46,1	%9,7	%2,6
ALARKO GYO	%18,1	%40,8	%45,2	%11,2	%2,5
MİSTRAL GYO	%4,8	-%2,0	%61,2	%28,8	%2,1
İŞ GYO	%5,1	%19,9	%48,0	%8,2	%1,9
KUZUGRUP GYO				%1,3	%1,8
MHR GYO				%0,7	%1,3
PEKER GYO	%13,3	%21,3	%18,1	%9,9	%1,1
TSKB GYO	-%7,6	%26,6	%58,8	%10,6	-%0,4
KORAY GYO	%1,6	%10,3	-%10,4	%17,4	-%1,1
TREND GYO	-%2,5	%26,7	%32,3	-%34,7	-%2,1
YENİ GİMAT GYO	%4,9	%24,7	%51,6	%56,2	-%2,7
FUZUL GYO				%5,5	-%2,8
AHES GYO					-%3,8
ŞEKER GYO	-	-	%44,6	%9,1	-%5,0
ASCE GYO				%26,4	-%5,4
VERA KONSEPT GYO				%15,3	-%7,7
ATAKULE GYO	%0,2	%13,1	%65,7	%17,9	-%8,5
ÖZDERİCİ GYO	%2,4	%27,8	%54,3	-%0,2	-%15,0
YEŞİL GYO	-%11,7	-%7,9	%41,4	%11,2	-%17,7
İDEALİST GYO	%23,7	%4,1	%35,7	-%1,5	-%34,4
BAŞKENT DOĞALGAZ GYO				%11,7	
PERA GYO	-%5,9	%24,7	%73,4	%7,9	
SEKTÖR RASYOSU	%3,1	%16,1	%37,6	%12,1	%6,6

- Konsolide finansal tablo yayımlayan şirketlerin konsolide, konsolide finansal tablo yayımlamayan şirketlerin solo finansal tabloları alınmıştır.
- * Dönem Kârı / Toplam Aktifler'dir.
- Martı GYO Özel Hesap Dönemine Göre Finansal yayımladığından 9 aylık verileri dikkate alınmıştır.
- Tablo sıralaması son yıl bazında büyüken küçüğe şeklindedir.
- Pera GYO nevi değiştirilerek GYO statüsünden çıktığı için 2024 verisine yer verilmemiştir.

GYO'ların Borçluluk Rasyosu* Gelişimi					
	2020	2021	2022	2023	2024
KORAY GYO	%14,0	%12,4	%93,3	%75,9	%75,4
PASİFİK GYO	-	%64,3	%50,9	%57,4	%65,1
FUZUL GYO				%56,2	%62,8
PEKER GYO	%23,4	%13,0	%10,6	%20,6	%60,6
EMLAK KONUT GYO	%49,4	%48,8	%60,9	%51,5	%53,2
SERVET GYO	%35,9	%42,9	%24,3	%12,1	%43,1
İDEALİST GYO	%51,7	%34,5	%28,6	%45,6	%41,6
SUR TATİLEVLERİ GYO				%16,1	%38,0
YEŞİL GYO	%119,8	%123,8	%68,8	%24,5	%36,5
EYG GYO	-	-	%73,3	%39,4	%36,5
SİNPAŞ GYO	%87,7	%56,8	%39,3	%22,3	%36,3
HALK GYO	%16,7	%27,9	%27,1	%24,3	%34,6
KIZILBÜK GYO	-	%18,8	%22,1	%38,7	%29,4
REYSAŞ GYO	%39,6	%30,3	%17,1	%11,0	%28,4
DOĞUŞ GYO	%68,3	%83,4	%39,8	%31,0	%28,1
KİLER GYO	%34,4	%41,1	%37,2	%40,7	%26,4
ALARKO GYO	%0,9	%1,1	%4,2	%6,4	%26,1
ASCE GYO				%0,4	%26,0
VERA KONSEPT GYO				%4,1	%25,8
KUZUGRUP GYO				%11,7	%25,7
AKFEN GYO	%75,3	%36,6	%36,6	%18,9	%24,5
MİSTRAL GYO	%3,0	%4,5	%1,5	%0,8	%23,5
YENİ GİMAT GYO	%1,4	%2,4	%1,6	%0,6	%22,5
AVRUPAKENT GYO				%2,2	%21,0
İŞ GYO	%20,9	%18,0	%20,1	%18,5	%17,9
VAKIF GYO	%50,7	%47,2	%28,8	%27,7	%17,8
TORUNLAR GYO	%36,1	%27,1	%14,0	%10,3	%15,8
AKMERKEZ GYO	%9,6	%3,0	%0,6	%0,6	%15,5
ŞEKER GYO	-	-	%18,8	%16,9	%15,3
KÖRFEZ GYO	%27,9	%22,0	%11,4	%6,4	%14,7
MHR GYO				%0,5	%14,5
AHES GYO					%14,4
AKİŞ GYO	%40,9	%46,5	%29,2	%15,3	%14,4
DENİZ GYO	%64,7	%28,5	%15,6	%2,3	%14,0
ZİRAAT GYO	-	%3,1	%6,1	%9,8	%13,4
ÖZDERİCİ GYO	%10,8	%3,9	%1,8	%1,2	%12,9
ATA GYO	%59,5	%60,3	%2,9	%2,4	%12,1
TSKB GYO	%23,0	%0,5	%0,5	%0,6	%10,6
ÖZAK GYO	%40,5	%25,8	%13,0	%9,1	%10,4
MARTI GYO	%56,2	%29,6	%15,7	%11,7	%9,8
PANORA GYO	%2,7	%1,0	%1,0	%6,2	%9,5
NUROL GYO	%79,9	%75,5	%26,5	%19,9	%7,4
ATAKULE GYO	%6,8	%1,5	%0,8	%0,7	%7,4
ADRA GYO				%0,5	%6,0
TREND GYO	%26,9	%24,8	%22,4	%13,1	%4,7
AVRASYA GYO	%0,5	%4,4	%2,5	%1,6	%1,7
BATI EGE GYO				%37,5	%0,3
BAŞKENT DOĞALGAZ GYO				%57,5	
PERA GYO	%41,1	%2,3	%1,8	%9,4	
SEKTÖR RASYOSU	%44,9	%36,5	%27,8	%24,7	%0,0

- Konsolide finansal tablo yayımlayan şirketlerin konsolide, konsolide finansal tablo yayımlamayan şirketlerin solo finansal tabloları alınmıştır.
 - * Toplam Yükümlülükler / Toplam Aktifler'dir.
 - Martı GYO Özel Hesap Dönemine Göre Finansal yayımladığından 9 aylık verileri dikkate alınmıştır.
 - Tablo sıralaması son yıl bazında büyüken küçüğe şeklindedir.
 - Pera GYO nevi değiştirilerek GYO statüsünden çıktığı için 2024 verisine yer verilmemiştir.

GYO'ların Özkaynak Rasyosu* Gelişimi (%)					
	2020	2021	2022	2023	2024
SERVET GYO	32,5	57,6	145,5	205,9	364,9
AKMERKEZ GYO	6,4	6,8	88,0	152,4	196,5
PANORA GYO	10,7	13,3	34,0	85,1	123,9
TORUNLAR GYO	8,8	14,5	33,8	72,3	97,2
AVRUPAKENT GYO				51,3	77,8
YENİ GİMAT GYO	13,7	17,2	24,3	54,9	62,2
KIZILBÜK GYO	-	9,1	18,0	26,7	53,7
KUZUGRUP GYO				39,3	48,7
ALARKO GYO	28,1	47,5	90,7	74,3	46,0
YEŞİL GYO	1,7	2,1	6,2	48,7	42,3
İŞ GYO	4,3	5,7	14,5	32,4	40,8
SUR TATİLEVLERİ GYO	-			28,9	36,8
ÖZAK GYO	9,6	18,5	23,4	24,1	33,8
DOĞUŞ GYO	1,9	1,2	9,2	20,8	32,3
MİSTRAL GYO	1,9	3,5	8,9	22,4	27,4
EMLAK KONUT GYO	3,8	4,1	4,8	15,4	25,2
KORAY GYO	2,1	2,7	1,0	22,2	24,5
ADRA GYO				17,2	24,5
AHES GYO					23,7
REYSAŞ GYO	8,6	7,9	24,6	60,4	22,9
ASCE GYO				22,6	22,5
ATAKULE GYO	2,1	2,3	6,8	13,7	17,5
ÖZDERİCİ GYO	1,7	4,0	9,1	14,7	17,0
NUROL GYO	1,1	1,3	3,8	9,0	15,7
AVRASYA GYO	3,7	3,1	5,7	9,2	14,5
KİLER GYO	2,0	2,8	4,2	8,8	13,3
AKİŞ GYO	6,5	5,1	12,2	25,1	13,2
ATA GYO	1,5	2,1	5,0	8,9	11,8
ZİRAAT GYO	-	1,8	4,1	7,7	11,7
FUZUL GYO				7,7	10,8
DENİZ GYO	2,5	1,8	3,3	6,3	10,3
SİNPAŞ GYO	0,8	5,6	7,6	17,0	9,8
EYG GYO	-	-	5,5	5,8	9,6
HALK GYO	3,0	3,2	6,6	12,2	8,5
MARTI GYO	3,7	3,2	9,1	19,4	8,1
ŞEKER GYO	-	-	2,9	6,4	7,3
TSKB GYO	0,9	1,1	2,8	5,2	7,3
MHR GYO				5,5	7,2
AKFEN GYO	3,9	3,3	6,0	3,2	5,9
VAKIF GYO	3,1	2,4	4,2	3,7	5,3
BATI EGE GYO				2,3	5,0
VERA KONSEPT GYO				17,6	5,0
TREND GYO	1,7	2,6	4,5	3,0	4,2
PASİFİK GYO	-	4,8	4,7	7,9	3,7
KÖRFEZ GYO	1,8	2,2	4,1	11,9	3,6
İDEALİST GYO	1,4	1,2	2,3	4,6	1,8
PEKER GYO	1,5	1,6	2,7	5,8	1,3
BAŞKENT DOĞALGAZ GYO				20,2	
PERA GYO	0,8	1,0	4,0	11,8	
SEKTÖR RASYOSU	4,1	5,6	10,4	15,5	15,8

- Konsolide finansal tablo yayımlayan şirketlerin konsolide, konsolide finansal tablo yayımlamayan şirketlerin solo finansal tabloları alınmıştır.
 - * Özkaynaklar / Ödenmiş Sermaye'dir.
 - Martı GYO Özel Hesap Dönemine Göre Finansal yayımladığından 9 aylık verileri dikkate alınmıştır.
 - Tablo sıralaması son yıl bazında büyüken küçüğe şeklindedir.
 - Pera GYO nevi değiştirilerek GYO statüsünden çıktığı için 2024 verisine yer verilmemiştir.

VERİLERLE: GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIKLARI

GYO'ların Fiyat/Kazanç (F/K) Değişimi

KOD	AD	F/K		Yıllıklandırılmış Ana Ortaklık Net Kâr/Zarar		Piyasa Değeri	
		30/4/2024	30/4/2025	12/2023	12/2024	30/4/2024	30/4/2025
KZBGY	Kızılbük GYO	a.d.	1,64	(2.449.696.713)	7.278.533.638	7.266.000.000	11.940.000.000
VKGYO	Vakıf GYO	3,12	2,15	1.928.281.199	3.037.201.744	6.018.000.000	6.520.500.000
AVPGY	Avrupakent GYO	3,51	2,76	4.708.456.661	7.380.600.157	16.536.000.000	20.360.000.000
RYGYO	Reysaş GYO	1,29	3,03	12.325.515.192	9.207.296.659	15.930.000.000	27.920.000.000
EKGYO	Emlak Konut GYO	a.d.	3,42	(5.505.929.000)	12.787.471.000	37.012.000.000	43.776.000.000
AKSGY	Akiş GYO	3,05	3,66	4.848.900.868	4.010.583.424	14.803.950.000	14.683.200.000
PSGYO	Pasifik GYO	6,97	3,69	1.458.501.686	2.367.879.594	10.168.000.000	8.736.000.000
HLGYO	Halk GYO	2,72	4,56	3.716.001.979	1.999.276.756	10.095.450.000	9.126.400.000
DZGYO	Deniz GYO	19,15	5,12	99.441.351	478.564.111	1.904.000.000	2.448.000.000
AKFGY	Akfen GYO	6,43	6,16	1.358.263.413	1.215.298.790	8.736.000.000	7.488.000.000
PAGYO	Panora GYO	0,91	6,45	3.807.475.312	823.034.307	3.481.740.000	5.307.000.000
KLGYO	Kiler GYO	4,29	6,86	2.046.673.000	857.759.000	8.788.500.000	5.886.900.000
TRGYO	Torunlar GYO	2,34	7,39	19.231.660.000	8.303.399.000	45.040.000.000	61.350.000.000
OZKGY	Özak GYO	1,82	7,60	6.741.207.714	1.950.633.894	12.288.640.000	14.822.080.000
BASGY	Başkent Doğalgaz GYO	2,56	8,97	5.629.426.189	2.378.919.082	14.406.000.000	21.336.000.000
DGGYO	Doğuş GYO	4,23	10,97	2.665.299.853	978.176.125	11.261.704.101	10.730.491.644
ALGYO	Alarko GYO	3,51	11,24	1.861.594.885	445.950.916	6.534.990.000	5.013.540.000
EYGYO	EYG GYO	6,21	11,44	325.919.899	152.294.028	2.024.000.000	1.743.000.000
ATAGY	Ata GYO	14,38	11,73	46.795.243	40.488.108	673.075.000	475.000.000
NUGYO	Nuroi GYO	2,26	11,83	1.097.877.552	173.837.768	2.478.221.720	2.055.683.240
BEGYO	Batı Ege GYO	21,32	13,43	199.888.445	1.133.298.692	4.262.450.000	15.216.050.000
AKMGY	Akmerkez GYO	18,74	13,71	716.908.965	524.404.659	13.433.672.000	7.191.952.000
ISGYO	İş GYO	3,31	15,43	4.520.884.552	892.029.688	14.985.262.500	13.767.650.000
KZGYO	Kuzugrup GYO	27,04	15,78	172.157.993	235.710.422	4.656.000.000	3.720.000.000
MSGYO	Mistral GYO	1,48	19,26	1.259.826.231	102.213.872	1.864.308.332	1.968.328.415
AVGYO	Avrasya GYO	11,92	21,69	82.367.246	45.794.573	982.080.000	993.240.000
SURGY	Sur Tatil Evleri GYO	6,15	23,33	1.312.528.055	328.758.596	8.070.150.000	7.671.500.000
SNGYO	Sinpaş GYO	0,98	26,67	6.916.042.500	490.471.128	6.750.000.000	13.080.000.000
ZRGYO	Ziraat GYO	5,97	37,12	5.798.087.953	3.062.312.336	34.638.915.600	113.679.476.400
MHRGY	MHR GYO	90,22	42,25	45.098.898	89.653.311	4.068.840.000	3.787.660.000
KRGYO	Körfez GYO	7,96	74,14	195.698.386	66.766.441	1.557.600.000	4.950.000.000
ADGYO	Adra GYO	15,85	a.d.	553.322.369	(323.739.076)	8.769.882.000	8.664.150.000
AGYO	Atakule GYO	2,52	a.d.	937.783.186	(424.052.594)	2.364.793.200	1.643.241.600
AHSGY	Ahes GYO	a.d.	a.d.	1.695.307.678	(207.730.419)	a.d.	3.927.300.000
ASGYO	Asce GYO	1,63	a.d.	5.705.267.656	(1.079.755.948)	9.318.260.000	6.642.720.000
EGEGY	Egeyapı Avrupa GYO	a.d.	a.d.	(42.163.999)	(269.079.723)	a.d.	3.516.000.000
FZLGY	Fuzul GYO	8,35	a.d.	441.800.138	(199.973.373)	3.688.800.000	11.289.000.000
IDGYO	İdealist GYO	a.d.	a.d.	(8.919.239)	(156.020.738)	316.500.000	414.000.000
KGYO	Koray GYO	1,55	a.d.	926.990.402	(71.850.896)	1.440.000.000	3.090.000.000
OZGYO	Özderici GYO	a.d.	a.d.	(9.439.819)	(736.305.261)	1.407.500.000	1.267.500.000
PEKGY	Peker GYO	7,69	a.d.	700.410.248	(557.848.811)	5.385.463.326	3.500.000.000
SEGYO	Şeker GYO	4,38	a.d.	818.910.151	(349.552.558)	3.587.778.798	3.213.543.368
SRVGY	Servet GYO	2,91	a.d.	5.302.675.122	(259.043.931)	15.431.000.000	9.815.000.000
TDGYO	Trend GYO	a.d.	a.d.	(118.058.975)	(6.378.467)	1.077.090.000	1.007.400.000
TSGYO	TSKB GYO	14,54	a.d.	517.369.554	(22.432.684)	7.520.500.000	4.173.000.000
VRGYO	Vera Konsept GYO	7,94	a.d.	831.973.359	(424.576.139)	6.605.100.000	1.787.600.000
YGGYO	Yeni Gimat GYO	0,98	a.d.	10.844.852.376	(631.005.978)	10.596.096.000	18.144.000.000

Kaynak: Piramit Menkul Kıymetler A.Ş.

- Tablo güncel tarihteki F/K oranı düşüktür büyüğe doğru sıralanmıştır.

- a.d. kısaltması "anlamı değil" demektir. İlgili tarihte verisi bulunmamakta veya zarar açıklanması sebebiyle oluşmuştur.

- Hesaplamaların yapıldığı tarih itibarıyla 2025/03 finansallarını açıklayan şirketlerin 2024/12 kârları/zararları, enflasyon muhasebesi dolayısıyla 2024/12 finansallarında hesaplanan 2024/12 kârlarından/zararlarından farklıdır. F/K hesaplamalarında 2024/12 finansallarında yer alan 2024/12 kâr/zarar rakamları esas alınmıştır.

- F/K hesaplamalarında esas alınan piyasa değerlerine ilişkin 2024/12 dönemi için 30.04.2025, 2023/12 dönemi için 30.04.2024 tarihli kapanış seviyeleri esas alınmıştır.

- Parantez içerisindeki değerler ilgili dönemlerde zarar edildiği anlamına gelmektedir.



Gümüşsuyu mah. Mete Cad. No:18 Kat:1 Daire:1 Beyoğlu - İstanbul / TÜRKİYE
Tel: +90 (212) 282 53 65 Fax: +90 (212) 282 53 93

www.gyoder.org.tr gyodergosterge.com info@gyoder.org.tr

GYODERR gyoderonline gyoderonline GYODER Türkiye'nin Gayrimenkul Platformu

Katkılarından Dolayı Teşekkür Ederiz.

