

GYODER
Gayrimenkul ve Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Derneği



BURSA, İZMİR, GAZİANTEP, KONYA, SAMSUN KENTLERİ KONUT TERCİHLERİ VE BULGULAR

Oct

13

KÜNYE

Yayınlayan

Gayrimenkul ve Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Derneği İktisadi İşletmesi Cumhuriyet Caddesi Pegasus Evi No:48
Zemin Kat C Elmadağ / Taksim - İstanbul T: 0212 282 53 65 F: 0212 282 53 93

İçerik

SELASTURKİYE Araştırma & Danışmanlık Bilgi İşlem Merkezi

Tasarım

Yirmibirgram

Kumbaracı Yokuşu No: 50 Beyoğlu / İstanbul T: 0 212 260 21 21 F: 0 212 260 22 21

Baskı

Tor Ofset Akçaburgaz Mahallesi 116 Sokak No:2 Esenyurt / İSTANBUL

T. 0212 886 34 74 Pbx F. 0212 886 34 80 E. tor@torofset.com www.torofset.com

Tüm Hakları Saklıdır @ 2015

Gayrimenkul ve Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Derneği İktisadi İşletmesi “Kaynak Gösterilmeden Alıntı Yapılamaz”

Eser Adı

Konut Satın Alma ve Tüketici Tercihleri Araştırması

Konut Satın Alma ve Tüketici Tercihleri Araştırması

Ülkemizde son yıllarda gayrimenkul sektörüne yapılan yatırımlar ve gündemdeki yasal düzenlemeler neticesinde, sadece büyük metropollerde değil, gelişmekte olan diğer bazı illerde de büyümenin getirdiği değişimin etkileri gerek yaşam tercihlerinde, gerekse sosyal hayatta göze çarpmaktadır. Bu gelişim trendi, sanayi ve ticaret alanındaki başarıları ile olduğu kadar, zengin tarihi ve kültürel yapısı ile önde gelen bazı kentlerimizde somut olarak göze çarpmaktadır.

Bu çalışmanın konusunu oluşturan “5 İl İçin Saha Araştırması”, GYODER tarafından 2014 yılı içinde Kayseri ilinde yapılan anket çalışmasının devamı niteliğindedir. Kayseri ili araştırmasının akabinde Bursa, İzmir, Gaziantep, Konya ve Samsun’un da konut sektörü açısından incelenmesi ve adı geçen illerde bir araştırma yapılması uygun bulunmuştur.

Bursa, İzmir, Gaziantep, Konya ve Samsun’un özellikle ticaret ve üretim merkezi olmasıyla birlikte çevre şehirler ile yoğun etkileşimi, kentin bir gayrimenkul yatırım merkezi haline dönüşmesinde etkili olmuştur. Ülke ekonomisinde yaşanan olumlu gelişmelerin etkisiyle bu beş kentin bir cazibe merkezi haline dönüşmesi ve konut sektöründe olduğu kadar ofis, alışveriş merkezi, otel ve lojistik gibi konut dışı segmentlerde de canlanması söz konusu olmuştur.

Söz konusu araştırmanın temel amacı beş il genelinde, konut satın alma kararlarını etkileyen faktörlerin incelenmesi ve konut satın almak isteyenlerin profilinin belirlenmesidir.

Araştırmanın sahası CATI yöntemiyle, Kasım 2014 tarihinde gerçekleştirilmiş ve hedef katılımcı özellikleri taşıyan yetişkinlerle görüşülmüştür. Araştırma kapsamındaki beş ilde yaşayan halkın demografik durumlarının incelenmesi dışında barındıkları evin sahiplik durumları ve konut alırken nelere dikkat ettikleri analiz edilmiştir.

Bu çalışmadan elde edilen önemli bulguların ve yapılan tespitlerin, Bursa, İzmir, Gaziantep, Konya ve Samsun’a yatırım yapmayı düşünen ulusal ve uluslararası yatırımcılara faydalı bir kaynak olmasını ve Türkiye Gayrimenkul Sektörüne ışık tutmasını diliyoruz.

Neşecan ÇEKİCİ
Yönetim Kurulu Üyesi &
Gayrimenkul Araştırma ve Rapor Üretimi Komitesi Bşk.

Araştırmanın Künyesi

2014 yılı Kasım ayında hedef bölgeler (Gaziantep, Bursa, Samsun, İzmir, Konya) iller geneli bazında gerçekleştirdiğimiz araştırmadan derlediğimiz bulguların temel amacı, konut satın alma kararlarını etkileyen faktörlerin incelenmesi ve konut satın almak isteyenlerin profilini belirlemeye çalışmaktır.

Araştırmanın temel amacı doğrultusunda sorgulanan kavramlar

- Standart konut, markalı proje-konut, rezidans ve villa potansiyel müşterilerinin mevcut demografik durumları açısından (cinsiyet, yaş, medeni durumu, eğitim durumu...) dağılımı,
- Standart konut, markalı proje-konut, rezidans ve villa potansiyel müşterilerinin (barındıkları evin sahiplik durumu...) konut tercihleri arasında ilişki,
- Standart konut, markalı proje-konut, rezidans ve villa potansiyel müşterilerinin konut satın alırken konutla ilgili nelere dikkat ettiği ve standart konut, markalı proje-konut, rezidans ve villa potansiyel müşterilerine göre konut satın almayı etkileyen faktörler

Araştırmanın Evreni

Bu araştırma kapsam açısından Gaziantep, Bursa, Samsun, İzmir, Konya standart-lüks konut projelerinin, (standart konut, markalı proje-konut, rezidans ve villa) hedef müşterilerini 5 bölge bazında içermektedir. Gaziantep, Bursa, Samsun, İzmir, Konya bölgelerinde çok sayıda standart-lüks konut projeleri mevcuttur.

Araştırma kapsamında bilgi toplamak amacıyla hazırlanan soru formu bu çerçevede hedef katılımcı özellikleri taşıyan **toplam 350 katılımcıya uygulanmıştır**.

Araştırmanın Yöntemi

Araştırma standart-lüks konut projelerinin (standart konut, markalı proje-konut, rezidans ve villa) potansiyel müşterilerini 5 bölge bazında temsil kabiliyetine sahip hedef katılımcılar belirlenip, bunlara ait bilgilerin anket yolu ile elde edilmesi ile gerçekleştirilmiştir.

Sahada veri derleme çalışmaları, kantitatif araştırma tekniklerinden CATI Bilgisayar Destekli Telefon Görüşmesi bilgisayar yardımı ile gerçekleştirilen telefon görüşmeleri ile gerçekleştirilmiştir.

Amaçlarımıza ulaşabilmek için masaüstü ve kalitatif araştırma teknikleri ile birlikte gerekli olduğu yerlerde un-structured* araştırma teknikleri ve katılımı arttırmak için PAPI ve CAWI metodları kullanılmıştır.

**Un-structured Sahada derlenen bilgilerin kontrolü ve ikincil "tamamlayıcı" veriler derlenmesi esnasında kullanılan ek yöntemdir.*

Verilerin Elde Edilmesi

Verilerin elde edilmesinde anket tekniğinden yararlanılmıştır. Anket formu hazırlanırken soruların kolay anlaşılabilir olmasına dikkat edilmiştir. Birkaç açık uçlu soru dışında kapalı uçlu sorular, Likert tipi sorular ve çoktan seçmeli cevap seçenekleri ile veriler toplanmıştır.

Veri derleme Organizasyon

SELASTURKIYE Araştırma & Danışmanlık Bilgi İşlem Merkezi ve Saha Veri Derleme Ekibi

Analiz ve Bulgular

Verilerin analizinde anlam düzeyi olarak 0,05 alınmıştır. GÜVENİLİRLİK ANALİZİ araştırmaların tutarlılığını ve etkinliğini bazı güvenilirlik testlerinin sonuçlarına göre değerlendirmektedir. En çok kullanılan testler, Cronbach Alpha, İkiye Bölme (split), Paralel, Mutlak KESİN Paralel (strict) olarak sayılabilir.

Cronbach Alpha değerinin %60'ı geçmesi anketin başarılı olduğunun göstergesidir. Diğer kriterlerinde %70'i geçmesi anketin iç tutarlılığının sağlandığı ve çıkarımlara güvenilebileceğini ortaya koymaktadır.

Anketin Güvenirlik Sonuçları

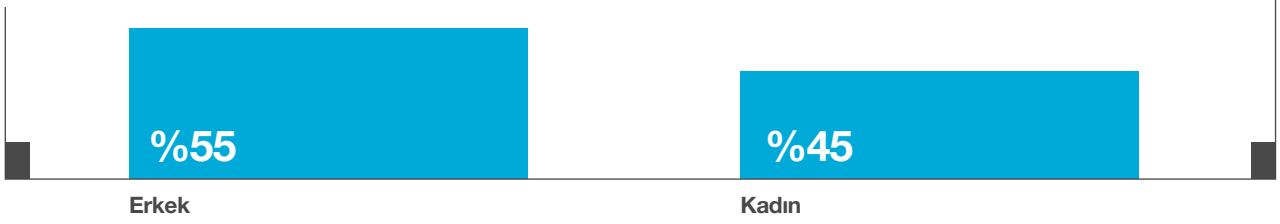
Cronbach	0.736
Split	0.751 - 0.766
Paralel	0.757
Strict	0.731

Herbir güvenilirlik kriteri %70 değerini aştığı için, hedef katılımcılarla yapılan anketin başarılı olduğu, anketin kendi içinde tutarlı olduğu, elde edilecek sonuçların gerçekleri yansıtacağı ortaya konulmuştur.

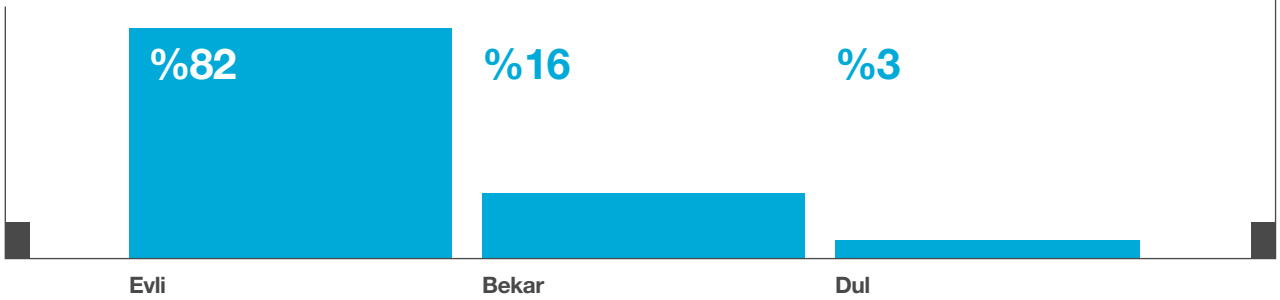
Kontroller sonrası, ek saha çalışması ile birlikte toplamda 350 katılımcıyı kapsayan örneklemin sonuçlarının tutarlı ve güvenilir olduğu böylece belirlenerek, yüksek güvenilirlik değerleri elde edilmiştir.

Ankete Katılanların Demografik Özellikleri*

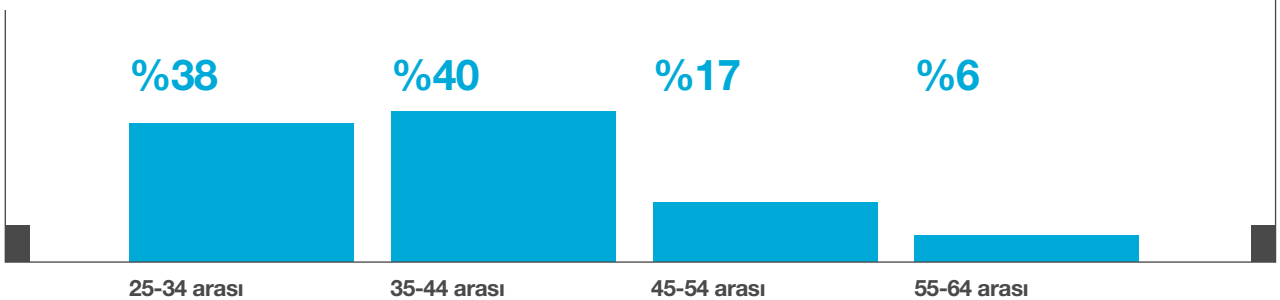
Katılımcıların Cinsiyetlerine Göre Dağılımı



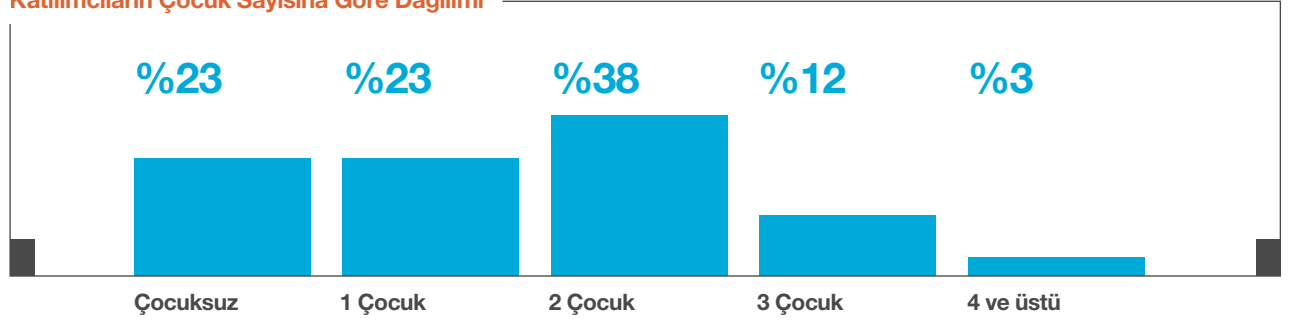
Katılımcıların Medeni Durumlarına Göre Dağılımı



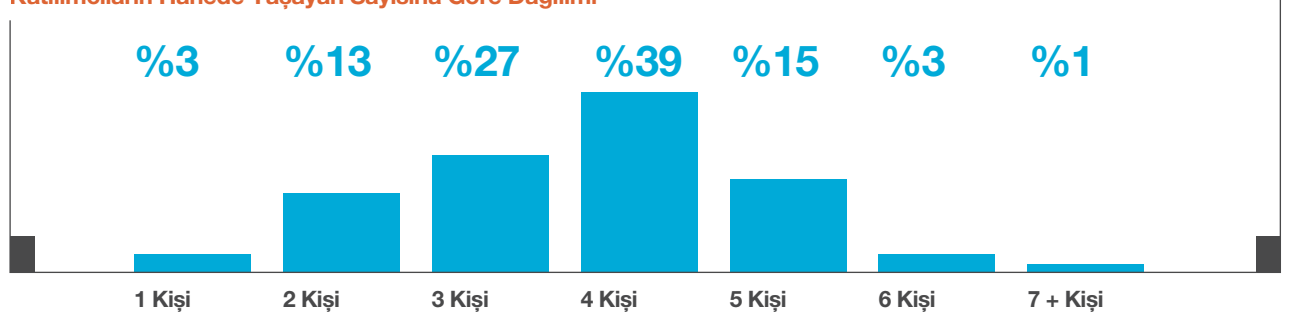
Katılımcıların Yaşlarına Göre Dağılımı



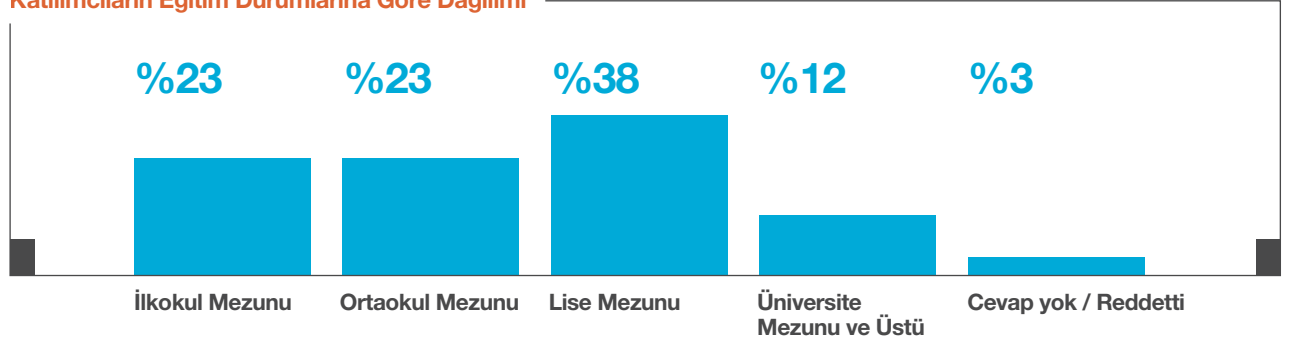
Katılımcıların Çocuk Sayısına Göre Dağılımı



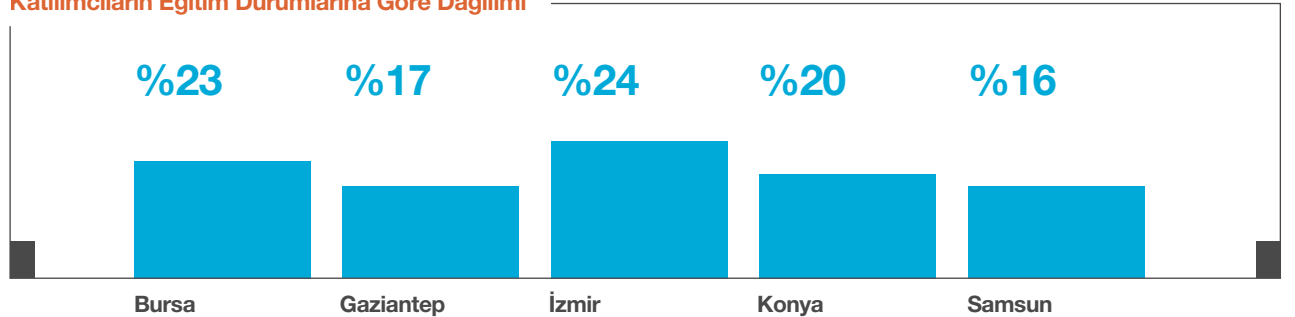
Katılımcıların Hanede Yaşayan Sayısına Göre Dağılımı



Katılımcıların Eğitim Durumlarına Göre Dağılımı



Katılımcıların Eğitim Durumlarına Göre Dağılımı



*Toplam Katılan Sayısı 350.

S.1a Katılımcıların Şu an Oturduğu Evin Ev Sahibi / Kiracı Olma Dağılımı



Ev Sahibi Oranları

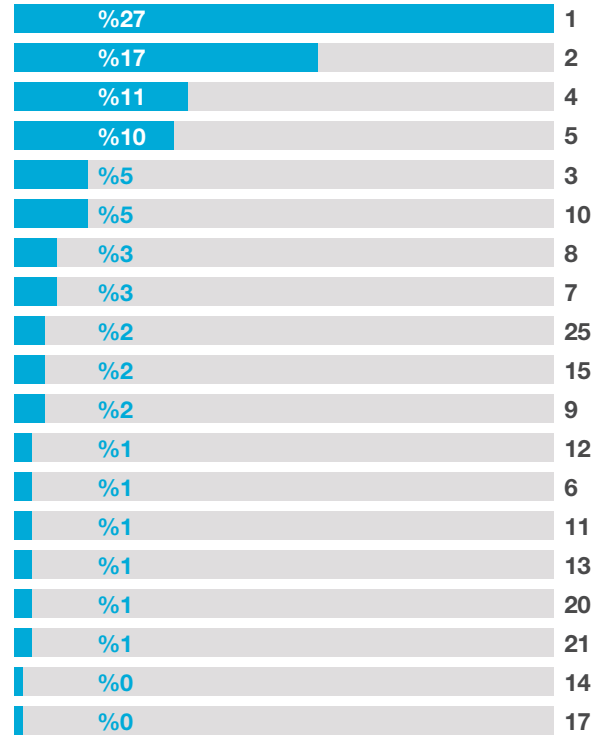
BURSA	GAZİANTEP	İZMİR	KONYA	SAMSUN
68%	52%	56%	63%	65%

Kiracı Oranları

BURSA	GAZİANTEP	İZMİR	KONYA	SAMSUN
33%	48%	44%	37%	35%

Ev sahipliği oranı 55-65+ arası yaşta %85 iken 45-54 yaş aralığında %73 ile en yüksek orana sahiptir. Bursa %68, Samsun %65 ile ev sahipliğinin en yoğun olduğu iller, Gaziantep %52 ve İzmir %56 ile ev sahipliğinin en düşük olduğu kentlerdir.

S.1b Katılımcının Oturduğu Evi Kaç Yıl Önce Satın Aldığı Dağılımı



Konuta sahip olunan süre itibariyle en fazla sahiplik süreleri 1 yıl %24, 2 yıl %17, 4 yıl %11 ve 5 yıl %10 olarak sıralanmaktadır.

İller olarak oturulan eve sahiplik sürelerinde Samsun 2 yıl ile %36, 1 yıl %31 oranları, Bursa 1 yıl %30 ve 4 yıl %20 oranlarıyla öne çıkmaktadır.

S.1c Katılımcıların 5 Yıl İçinde Ev Satın Alma Düşüncesi

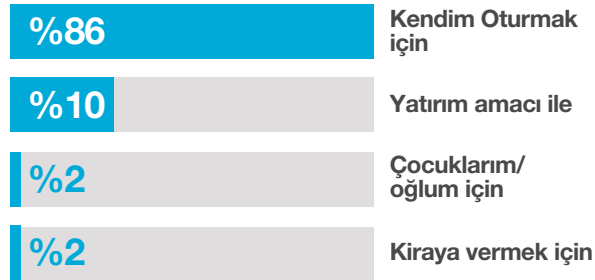


Gelecek 5 yıl içinde konut almayı düşünenlerde 55-65+ yaş grubu %90 olumlu yanıt verirken, 45-54 yaş grubu %41 ile en fazla olumsuz yanıt verenlerdir.

Halen kiracı olanların tamamı %100 oranında olumlu yanıt vermiştir. (Filtre Kriteri-Kotalandırma sebebiyle)

Gaziantep %82, Konya %80 ve İzmir %75 olumlu yanıt verirken, Samsun %45 ve Bursa'da %41 oranları ile olumsuz yanıt vermiştir.

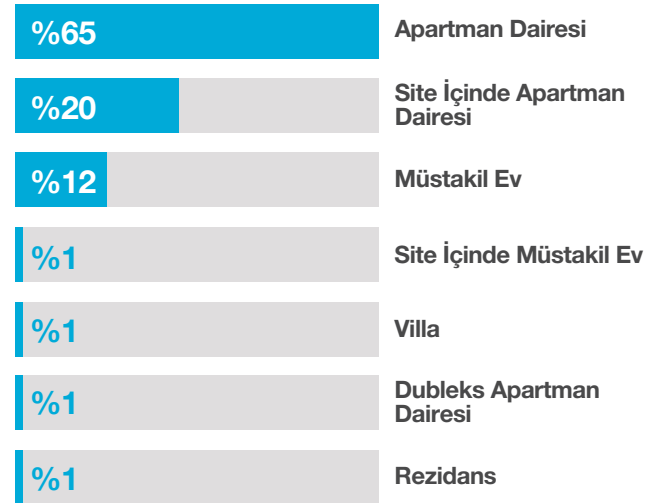
S.2 Katılımcıların Konut Satın Alma Amacı



Kendim oturmak için cevabı veren katılımcılar %90 ile 25-34 ve 35-44 yaş grubu, %90 ile Konya ili ve %94 oranıyla kiracı ağırlıklıdır.

Yatırım amacıyla 55-65+ %20 ve 45-54 yaş grubu %76 ile en fazla görüş belirten grup iken Konya %4 ile en düşük görüş belirten il olmuştur.

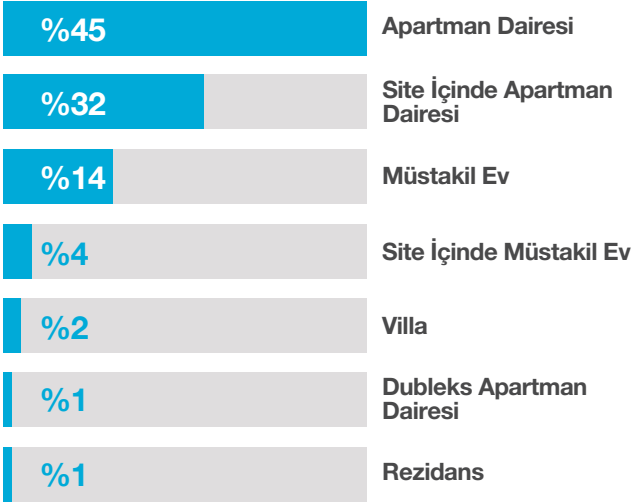
S.3 Katılımcıların İkamet Ettiği Konut Tipi



İkamet edilen ev yapısında ilk sırada %65 ile apartman dairesi yer alırken %72 ile kiracıların, %78 ile Gaziantep ilinin ağırlığı bulunmaktadır.

Site içi apartman dairesi %20 ile ikinci sırada yer alırken, 55-65+ yaş aralığı, Bursa ve Konya illerinde %30 ile aynı oranda olup, ev sahibi olanlar %26 oranında belirtilmiştir.

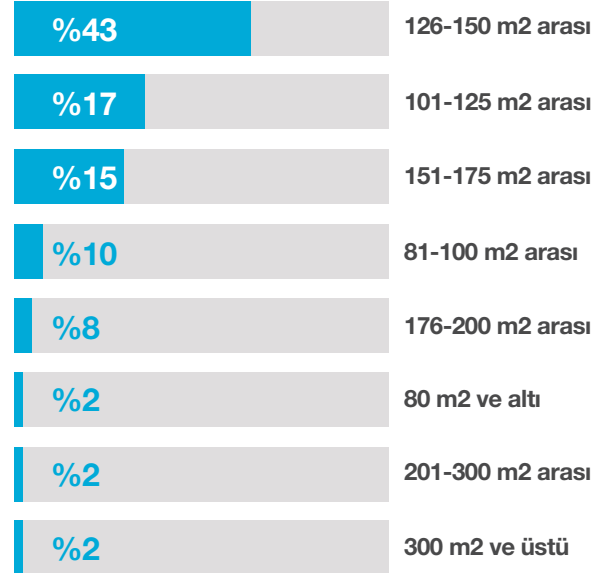
S.4 Katılımcıların Satın Almayı Düşündüğü Konut Tipi



Katılımcıların bütçelerine göre satın almayı düşündükleri konut tipi tercihlerinde apartman dairesi %45 oranı ile yine ilk sırada yer alırken Gaziantep ili %73 ve 55-65+ yaş grubu %60 oranı ile öne çıkmaktadır.

Site içinde apartman dairesi %32 oranında ikinci sırada yer alırken, illerde Bursa %45, Samsun %40, 25-34 yaş aralığında %38, ev sahibi olanlarda %37 ve kadınlarda %36 oranında tercih edilmektedir.

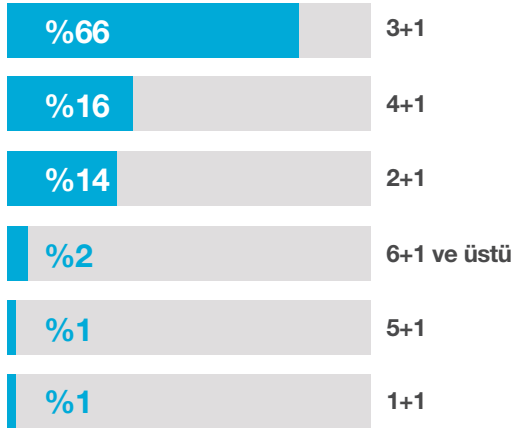
S.5a Katılımcıların Satın Almayı Düşündüğü Konut/ Daire m2



Sahip olunan konut m2 büyüklüğünde en fazla tercih edilen 126-150 m2 %43 ile öne çıkmaktadır.

Kiracıların %50'si 126-150 m2 arasında konut tercihini belirtirken, 35-44 yaş grubu %51 oranı ile ağırlıktadır. 151-175 m2 arasında tercih edenlerin genel oranı %15'dir. İller bazında değerlendirdiğimizde, Gaziantep %30 ve Samsun %24 oranla daha fazla tercih eden iller olarak öne çıkmaktadır.

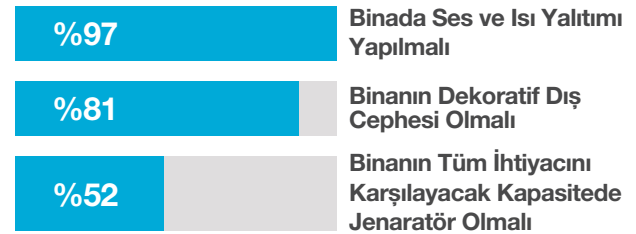
S.5b Katılımcıların Satın Almayı Düşündüğü Dairelerin Oda Sayıları



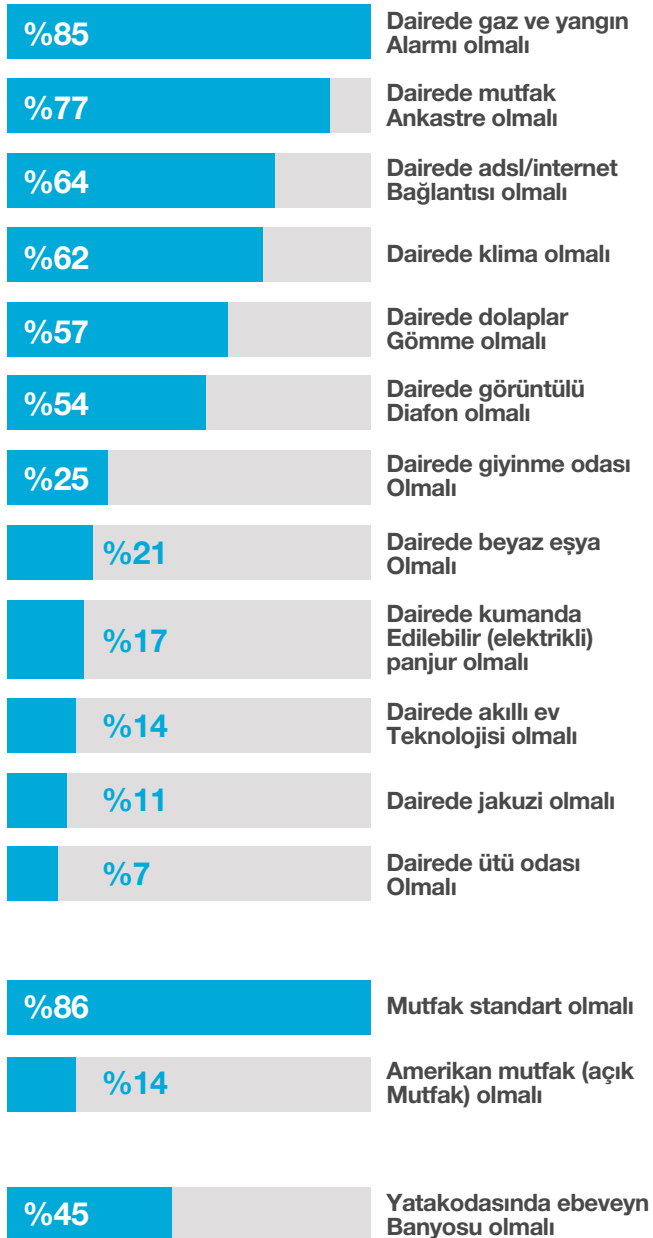
Tercih edilen oda sayısında 3+1 %66 ile öne çıkmaktadır. Yaş, cinsiyet ve sahiplik durumlarında çok farklılık gözlenmezken, Bursa %83 oranı ile 3+1 oda sayısının en fazla tercih edildiği il olarak saptanmıştır.

4+1 oda sayısında Konya %30 ve Samsun %22 oranları ile en fazla tercih belirten illerdir.

S.6 Katılımcıların Konut / Ev Yapılarıyla İlgili Tercihleri



S.6 Katılımcıların Konut / Ev Yapılarıyla İlgili Tercihleri-2



Satın alınması düşünülen konut için tercih edilen katlarda - orta kat olabilir cevabı %70 ile en yüksek orana sahiptir. Gaziantep ilinde orta kat olabilir oranı %82 ile en fazla tercih oranına sahiptir.

55-65+ yaş aralığında %20 ile üst kat dubleks ve %15 ile üst kat olabilir cevapları gelmiştir.

Binada ses ve ısı yalıtımı yapılmalı diyenlerin oranı %97'dir. Binanın dekoratif dış cephesi olmalı diyenlerin oranı %81 iken 55-65+ yaş grubu %90 ile en fazla bu tercihi belirten gruptur. Bursa ilinde %95 ile binanın dekoratif dış cephesi olmalı cevabı gelirken bu oran Gaziantep te %38 ile en düşük oranına düşmektedir.

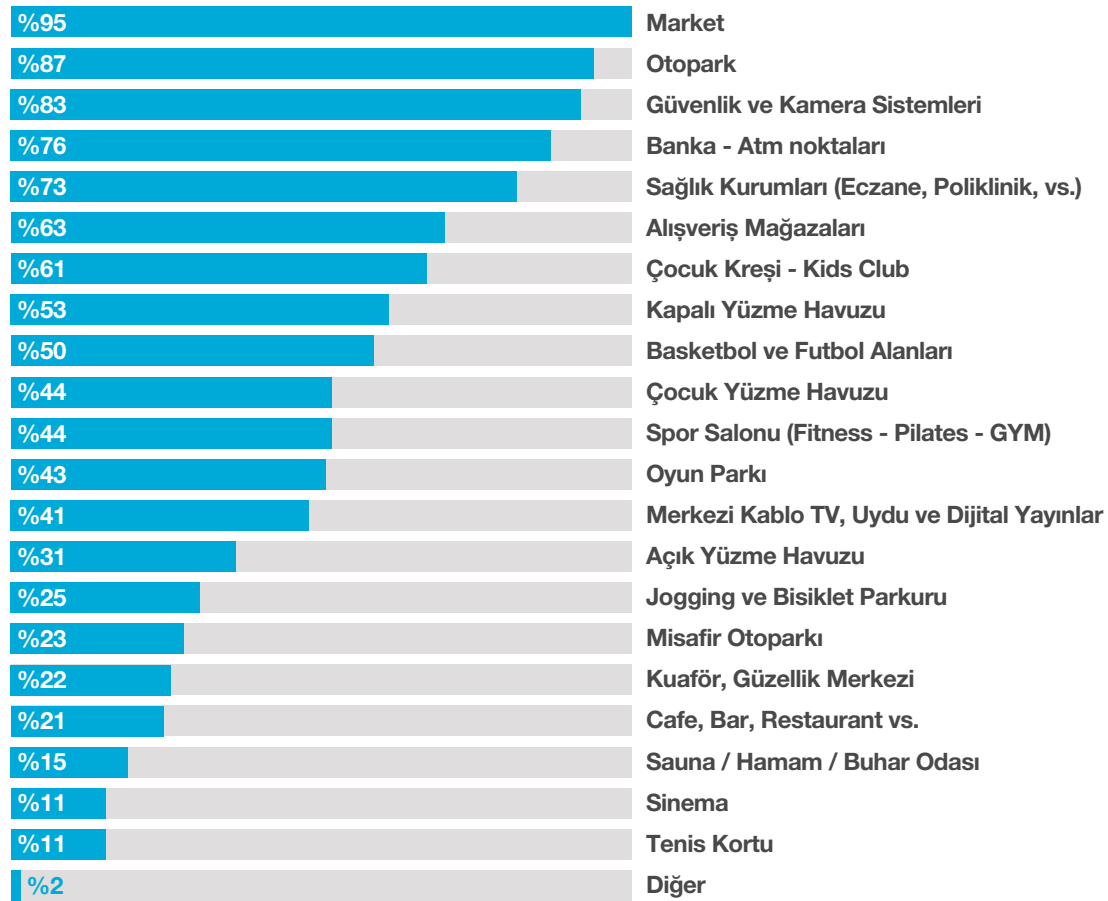
Binanın tüm ihtiyacını karşılayacak kapasitede jeneratörü olmalı diyenlerin oranı Bursa ve Samsun'da %73 iken, Gaziantep %22 ve İzmir %36 ile en düşük orandadır.

Dairede olması istenenler sorulduğunda tercih edilenler; dairede gaz ve yangın alarmı olmalı %85, dairede mutfak ankastre olmalı %77, dairede ADSL / internet bağlantısı olmalı %64, dairede dolaplar gömme olmalı %57 ve dairede görüntülü diafon olmalı %54 ile sıralanmaktadır.

Gaziantep %97 ve Bursa %95 ile en fazla mutfak standart olmalı tercihi belirten illerdir.

İzmir'li katılımcıların %28'i Amerikan mutfak (açık mutfak) olmalı tercihinde bulunmuşlardır.

S.7a Katılımcının Site İçinde Konut/Ev Satın Alma Kararını Olumlu Etkileyecek Faktörler ve Önem Derecesi



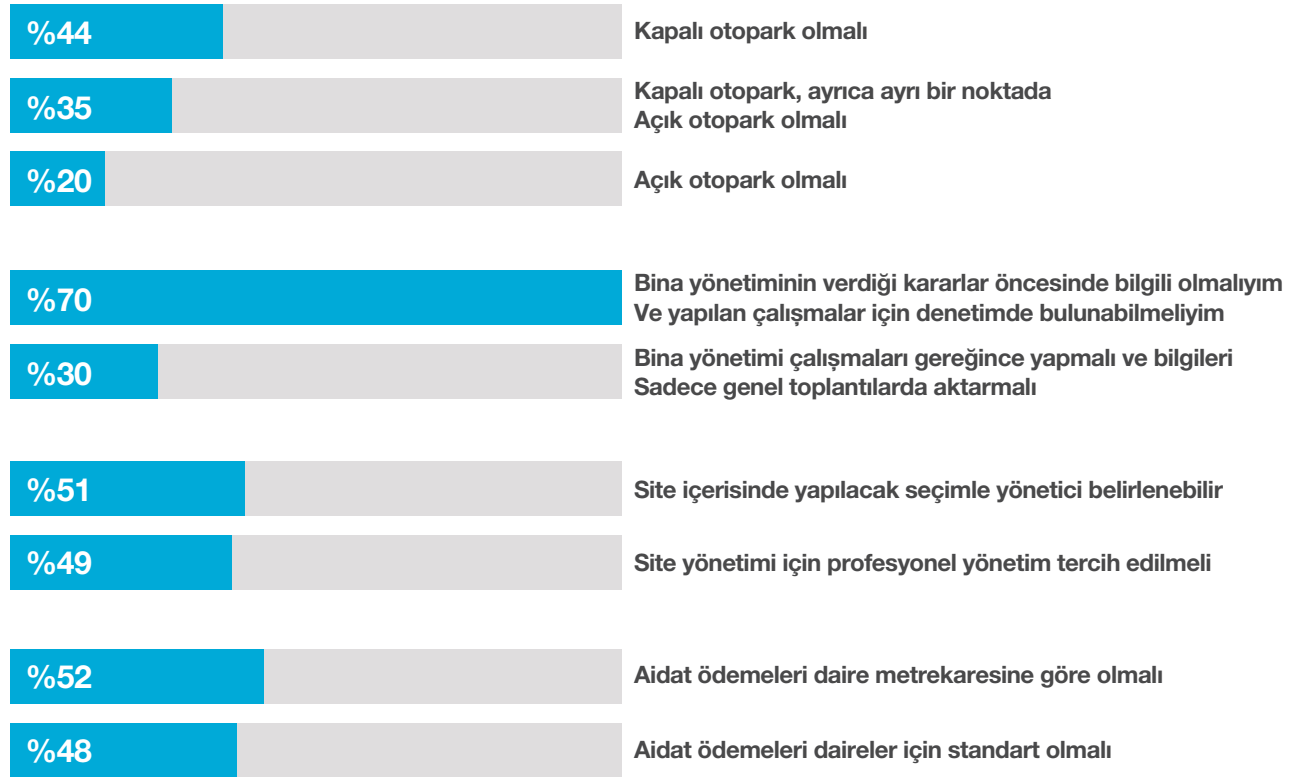
Konutun site içerisinde bulunması satın alma kararını olumlu olarak etkileyen faktörlerde sırasıyla, market %95, otopark %87, güvenlik ve kamera sistemleri %83, sağlık kurumları %73 ve alışveriş mağazaları %63 ile sıralamada yerlerini almıştır.

S.7b Katılımcının Site İçinde Konut/Ev Satın Alma Kararını Olumlu Etkileyecek Faktörler ve Önem Derecesi-2 (3 Puan En Yüksek, 1 Puan En Düşük)

Ortalama Puan	Cevap Sayısı	
3	7	Yeşil alanın çok olması
2,84	292	Güvenlik ve Kamera Sistemleri
2,84	257	Sağlık Kurumları (Eczane, Poliklinik, vs.)
2,79	305	Otopark
2,74	149	Oyun Parkı
2,69	155	Çocuk Yüzme Havuzu
2,67	215	Çocuk Kreşi - Kids Club
2,59	332	Market
2,59	87	Jogging ve Bisiklet Parkuru
2,58	144	Merkezi Kablo TV, Uydu ve Dijital Yayınlar
2,53	175	Basketbol ve Futbol Alanları
2,50	82	Misafir Otoparkı
2,42	266	Banka - Atm noktaları
2,41	155	Spor Salonu (Fitness - Pilates - GYM)
2,39	75	Cafe, Bar, Restaurant vs.
2,36	39	Tenis Kortu
2,28	187	Kapalı Yüzme Havuzu
2,22	76	Kuaför, Güzellik Merkezi
2,17	221	Alışveriş Mağazaları
2,03	40	Sinema
1,98	54	Sauna / Hamam / Buhar Odası
1,85	110	Açık Yüzme Havuzu

Site içerisinde bulunması satın alma kararını olumlu olarak etkileyen faktörleri en olumluya göre sıraladığımızda, Güvenlik ve Kamera Sistemleri, Sağlık Kurumları (3 tam puan üzerinden) 2,83 ile ilk sırayı paylaşıyor, Otopark 2,79 ve Oyun parkı 2,74 ile ilk sıralarda yer almaktadır.

S.8 Katılımcıların “Site” Yapılarıyla İlgili Satın Alma Tercihleri



Kapalı otopark olmalı diyenlerin genel oranı %44 iken, 55-65+ yaş grubu %25 ve İzmirli katılımcılar %4 ile tercihini en düşük oranda belirtmiştir.

Kapalı otopark, ayrıca ayrı bir noktada açık otopark olmalı diyenlerin oranı %35'dir. İzmir için bu oran %49 ve Konya için %44 iken 55-65+ yaş aralığında bu oran %60 ile en yüksek gruptur.

Açık otopark olmalı %20 genel oranına sahipken İzmirli katılımcılarda %47 ve 45-54 yaş grubunda %31 oranla açık otopark tercih edilmiştir.

Bina yönetiminin verdiği kararlar öncesinde bilgili olmalıyım ve yapılan çalışmalar için denetimde bulunabilmeliyim diyenlerin genel oranı %70 iken, illere göre Bursa %98, Gaziantep %87 ve %82 oranlarına sahiptir.

Bina yönetimi çalışmaları gereğince yapılmalı ve bilgileri sadece genel toplantılarda aktarmalı diyenlerin genel oranı %30 iken İzmir %56 ve Konya %54 oranlarına sahiptir.

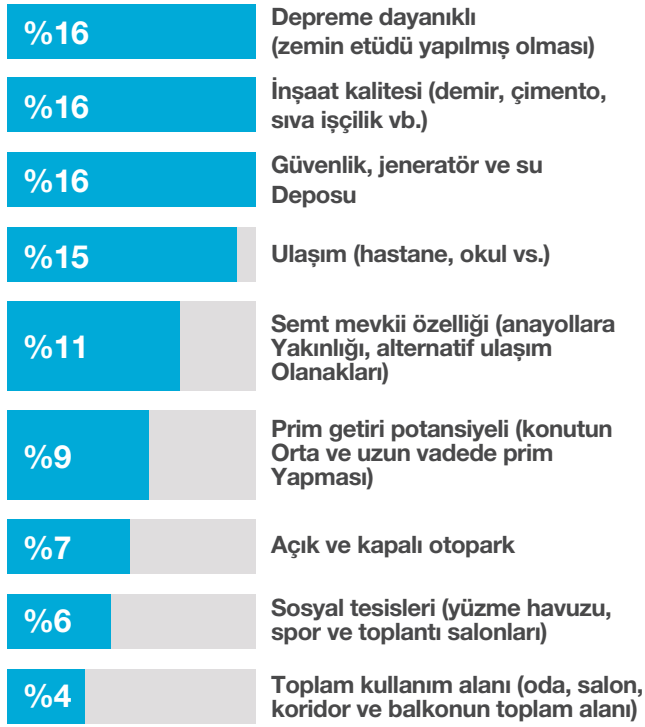
Site içerisinde yapılacak seçimle yönetici belirlenebilir cevap oranı genelde %51'dir. Gaziantep %12 oranı ile en düşük il iken, 55-65+ yaş grubu %30 ile en düşük orana sahiptir.

Site yönetimi için profesyonel yönetim tercih edilmeli genel cevap oranı %49'dur. Bursa ilinde bu oran %66 ile en yüksektir.

Aidat ödemeleri daire metrekaresine göre olmalı genel cevap oranı %52'dir. Bu kriter 55-65+ yaş grubunda %90 ve Gaziantep'te %88 ile en yüksek oranlara sahiptir.

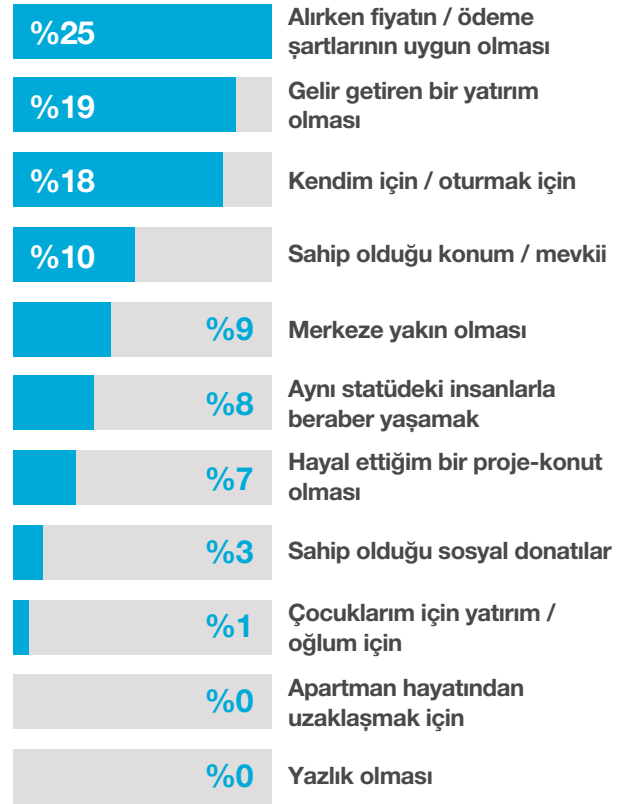
Aidat ödemeleri daireler için standart olmalı diyenlerin genel oranı %48'dir. Bu kriterde Samsun %82 ile öne çıkmaktadır.

S.9 Katılımcıların Konut Satın Alımında Vazgeçilmezleri



Konut satın alımında vazgeçilmez olarak belirtilenler; inşaat kalitesi (demir, çimento, sıva işçilik vb.), depreme dayanıklılık (zemin etüdü yapılmış olması) ve güvenlik, jeneratör ve su deposu %16 ile ilk sırada yer almaktadır. Ulaşım (hastane, okul vs.) %15 ile sıralanmaktadır.

S.10 Müşterilerin Konut Satın Almaya Karar Vermelerinin En Önemli Sebepleri



Alırken fiyatın / ödeme şartlarının uygun olması cevabı veren katılımcıların genel oranı %25'tir. Gaziantep %36 ve Samsun %30 ile en yüksek cevap oranına sahip illerdir.

Gelir getiren bir yatırım olması cevabı veren katılımcıların genel oranı %19'dur.

Konya %11 ile en düşük cevap oranına sahiptir. Kendim için / oturmak için cevabı veren katılımcıların genel oranı %18'dir. İller bazında İzmir %71 ve Konya %45 ile en yüksek cevap oranına sahiptirler.

S.11 Katılımcıların “yaşamsal imkanlar” açısından yaşadığı şehri 1’den 10’a kadar puanlandırması (10 Puan En yüksek–1 Puan En Düşük)



Sağlık kurumlarına hastane ve eczanelere erişilebilirliği (10 tam puan üzerinden) 8,50 ile puanlandırmada ilk sırayı almaktadır.

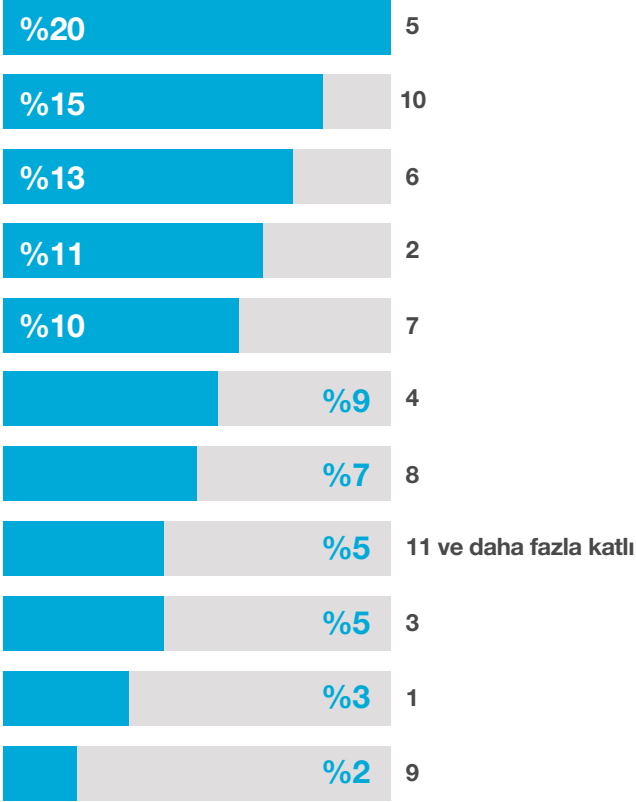
55-65+ yaş aralığında bu puan 9.35 ve 45-54 yaş aralığında 8.93'tür.

İller bazında İzmir 9,27 Konya 8,91 ile en yüksek puanı almıştır.

Günlük ihtiyaçların karşılandığı market vb. 8,25 puanla ikinci sırada yer almaktadır. Konya 9,06 ve İzmir 9,02 en yüksek puanlandıran illerdir.

Eğlence merkezi vb. 5,94 ile en düşük puan alan ifadedir. Bursa 6,69, Gaziantep 6,27 ve 35-44 yaş grubu 6,25 ile en yüksek puanlandırmayı yapmışlardır.

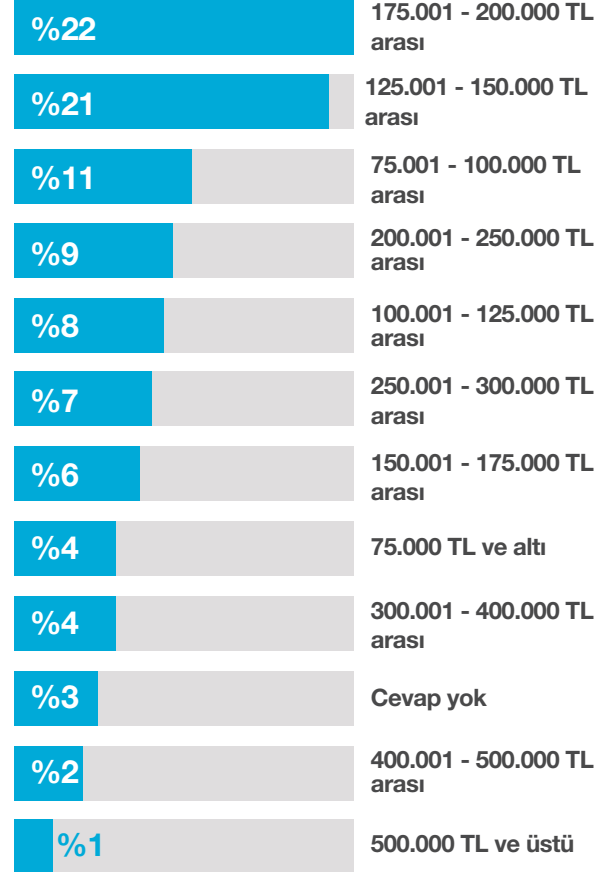
S.12 Katılımcıların Satın Almayı Düşündüğü Dairelerin Kat Sayısı



Satın alınacak konutun bina/kat sayısı için en yüksek oran %20 ile 5 kat için belirtilmiştir. (45-54 yaş aralığı %8 ile en düşük orana sahiptir.)

İkinci sırada %15 ile 10 katlı binalar tercih edilmektedir. İzmir'de %7 ve 55-65+ yaş grubu %5 ile en düşük oranlara sahiptir.

S.13 Katılımcıların Satın Almayı Düşündüğü Konut/Ev için (m2'den bağımsız olarak) ödeyebilecekleri tutar

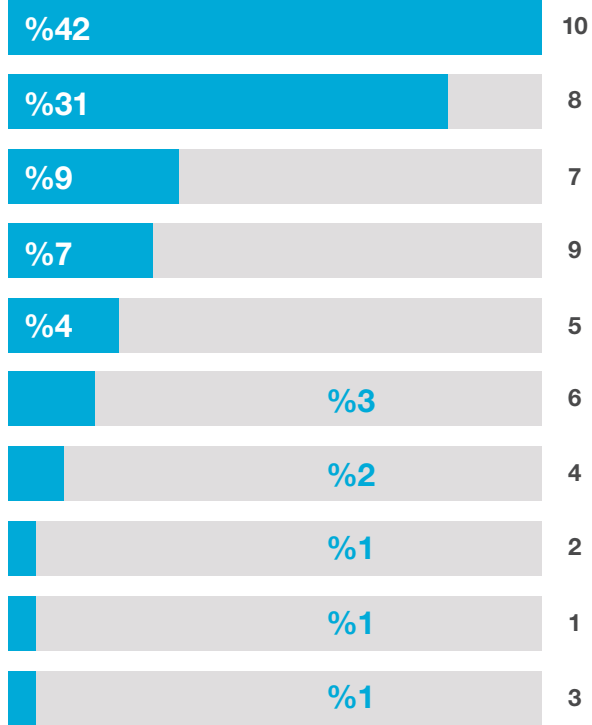


Katılımcıların istedikleri m2 daireler için ödemeyi düşündükleri tutar 175.001-200.000 TL arası %22 ile ilk sıradadır. Bu tutar Bursa'da %33, 35-44 yaş grubunda %27 ve kiracılarda %28 olarak öne çıkmaktadır.

125.001-150.000 TL arası %21 ile ikinci sıradadır. Kiracılarda %29, İzmir ve 25-34 yaş grubunda %27 oranına sahiptir.

75.001-100.000 TL arası %11 ile üçüncü sırada yer alırken, bu tutar illerde Konya %20, Samsun %16 ve 45-54 yaş grubunda %17 ile en yüksek oranda belirtilmiştir.

**S.14 Katılımcıların Buldukları İlde Yaşama - Memnuniyet Oranı
(10 Puan En yüksek-1 Puan En Düşük)**



Yaşanılan şehirden memnuniyet değerlendirmesinde 10 puan %42 oranla ilk sıradadır.

55-65+ yaş grubunda %70 memnuniyet belirtilmiştir. Bu oran İzmir'de %54 ve Konya'da %53'tür.

İkinci sırada 8 puan %31 oranla yer almaktadır. Samsun %49, Gaziantep %38 ve Bursa %36 oranında 8 puanla değerlendirilmiştir. Kadın ve 45-54 yaş grubunda bu oran %37'dir.

Katılımcıların demografik özellikleriyle istedikleri konut özellikleri arasındaki ilişkinin incelenmesi amacıyla yapılan testler sonucunda

- Katılımcıların %72 'si, yani yaklaşık her 4 kişiden 3'ü son 5 yıl içinde konut sahibi olan kişilerdir.
- %28 'i önümüzdeki 5 yıl içinde konut almayı düşünenlerdir.
- Ev sahibi olan üst yaş grubunda yer alan kişilerin yeniden ev almayı düşünme temel sebepleri oğlum/ çocuklarım için cevabıyla belirtilmektedir.
- Katılımcıları cinsiyetlerine göre değerlendirdiğimizde, satın almak istedikleri konut tiplerinde kadınların site içinde apartman dairesi veya site içerisinde müstakil ev istedikleri,
- Yaşadıkları şehirlere göre değerlendirdiğimizde, Gaziantep'te apartman dairesi, Bursa ve Samsun'da site içinde apartman dairesi, İzmir'de müstakil ev ve Konya'da site içinde müstakil ev tercihleri öne çıkmaktadır.
- Genel olarak her 3 kişiden 2'sinin 3+1 ev istediği öne çıkmaktadır. Bursa da her 5 kişiden 4'ü 3+1 daire tercih etmektedir.
- Konya ve Samsun'da 4+1 konut tercihi daha yüksektir.
- Cinsiyete göre alınmak istenen konut m²'si, oda sayısı ve dairenin olduğu kat için büyük farklılıklar gözlemlenmemiştir.
- Kadın katılımcılar konutta ebeveyn banyosunun olmasını erkek katılımcılara göre daha fazla oranda talep etmiştir.

Katılımcıların cinsiyetleri ile istedikleri konut özellikleri arasındaki ilişkinin incelenmesi amacıyla yapılan testler sonucunda

- Bayan katılımcılar %89 oranında konutta gaz ve yangın alarmı ile yine aynı oranda standart mutfak olmasını istemişlerdir. Erkekler de %84 ile standart mutfakı tercih ettiklerini belirtmişlerdir.
- Site için verilecek kararlarda erkeklerin %54 'ü yöneticinin site içindeki seçimle belirlenmesini isterken bayanlarda bu oran %48 'dir.
- Genel olarak her 3 kişiden 2'sinin 3+1 ev istediği öne çıkmaktadır. Bursa da her 5 kişiden 4'ü 3+1 daire tercih etmektedir.
- Konya ve Samsun'da 4+1 konut tercihi daha yüksektir.
- Cinsiyete göre alınmak istenen konut m2'si, oda sayısı ve dairenin olduğu kat için büyük farklılıklar gözlemlenmemiştir.

Katılımcıların yaş grupları ile istedikleri konut özellikleri arasındaki ilişkinin incelenmesi amacıyla yapılan testler sonucunda

- Katılımcıların yaşları ilerledikçe ev sahiplik durumları değişmektedir. 55-65+ yaş aralığında olanların %85 'i ev sahibiyken, 35-44 yaş aralığındaki katılımcıların sadece %55 'i ev sahibidir.
- Katılımcıların oturdukları evi kaç yıl önce satın aldıkları yaşları ile doğru orantılıdır. 55-65+ yaş aralığındaki ev sahibi katılımcıların %29 'u evlerini 10 yıl önce satın almışken, 25-34 yaşındakiler aynı oranla evlerini 1 yıl önce satın almışlardır.
- Önümüzdeki 5 yıl içinde ev satın almak isteyen katılımcıların bu kararında yaş aralığı etkili olmuştur. 55-65+ yaş aralığı %90 oran ile bu soruya evet yanıtını verirken 45-54 yaş aralığı yaş aralıklarındaki en düşük oran olan %59 ile hayır yanıtını vermişlerdir.
- Katılımcılardan daha genç olanlar site alternatifleri için 'bina yönetiminin verdiği kararlar öncesinde bilgili olmalıyım ve yapılan çalışmalar için denetimde bulunabilmeliyim' cevabını verirken üst yaş grubundaki katılımcıların neredeyse tamamına yakını 'aidat ödemeleri daire metrekaresine göre olmalı' cevabını vermiştir.
- Üst yaş grubundaki katılımcıların 5'te 1'i almayı düşündükleri ev için 200.000-250.000 TL fiyat belirlerken yaş aralığı azaldıkça bu fiyat da düşmektedir.
- Katılımcılar buldukları şehrin memnuniyetini puanlandırırken üst yaş grubundaki katılımcıların 4'te 3'ünden fazlası tam puan vermiştir. Bu oran genç yaş gruplarında yaklaşık olarak yarı yarıyadır.



**Gayrimenkul ve Gayrimenkul
Yatırım Ortaklığı Derneği**

Cumhuriyet Caddesi
Pegasus Evi No.48
Zemin Kat C Harbiye
İstanbul

T 0212 282 5365

0212 325 2825

F 0212 282 5393

www.gyoder.org.tr

info@gyoder.org.tr