GYODER 25 YILDIR GAYRİMENKULÜN ÇATISI

VERİDEN BİLGİYE GAYRİMENKUL

2026/1
SAYI 43

GÖSTERGE

Zihin Atölyeleri'nden 20. Zirve'ye

Ziraat GYO
Ortaklıktan daha fazlası

Ziraat GYO Güvencesiyle
İzmir'e Dev Bir Proje
Bayraklı'nın kalbinde, Avrupa'nın en prestijli gayrimenkul ödülleriyle taçlandırılmış yeni bir dünya yükseliyor.
EUROPEAN PROPERTY AWARDS ARCHITECTURE
EUROPEAN PROPERTY AWARDS DEVELOPMENT
Dört Dalda Ödül
Karma Kullanım Projesinden Yüksek Katlı Konut Mimarisine kadar 5 yıldızlı tescilli kalite.
Sürdürülebilir Gelecek
LEED Gold sertifikasyonu hedefiyle çevreye duyarlı, enerji verimli yapı.
Geniş Sosyal Ekosistem
1.034 bağımsız bölüm, açık dolaşımlı çarşı ve nitelikli peyzaj alanları.
Ziraat GYO
/ziraatgyo

Dünya ve Türkiye'de Genel Ekonomik Görünüm

Küresel Çerçeve

2026 yılının ilk çeyreğinde küresel büyüme görünümü ılımlı bir seyir izlemektedir. IMF, Nisan 2026 Dünya Ekonomik Görünüm Güncellemesi'nde küresel büyüme tahminini 2026 için %3,1 düzeyinde korurken; OECD Mart 2026 Ara Görünüm Raporu'nda küresel büyümenin %2,9'a yumuşayacağını öngörmüştür. ABD ekonomisinde dezenflasyon süreci sürmekte, FED politika faizini %4,25–4,50 bandında tutmakta; Avrupa Merkez Bankası ise Mart 2026 toplantısında politika faizinde 25 baz puanlık indirime giderek mevduat faizini %2,50'ye çekmiştir. Şubat ayında başlayan İran savaşı ve Hürmüz Boğazı krizi nedeniyle ve ateşkes ve barış görüşmeleri doğrultusunda Brent petrol varil başına 80–120 ABD doları bandında sert dalgalı seyrini korurken, jeopolitik risk primi küresel yatırım iştahını sınırlayan temel faktör olmayı sürdürmektedir.

Türkiye Makro Görünümü

Türkiye ekonomisi 2025 yılını %3,6 büyümeyle tamamlamıştı. Yılın son çeyreğinde yıllıklandırılmış büyüme %2,8 düzeyinde gerçekleşmişti. IMF, Nisan 2026 Görünümü'nde Türkiye için 2026 büyüme tahminini %3,4'e revize etti (önceki tahmin %3,6 idi); OECD beklentisiyse %3,2 seviyesindedir. TÜFE yıllık bazda Aralık 2025 sonunda %28,5 iken Mart 2026 sonunda %27,4'e gerilemiş, aylık enflasyon serisi birinci çeyrek boyunca %2,4 (Ocak) – %2,1 (Şubat) – %1,9 (Mart) eğilimiyle yumuşama işareti vermiştir. Bu çerçevede Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, 2026 brinci çeyrekte ölçülü bir parasal gevşeme patikasına geçmiş; Ocak 2026 PPK toplantısında politika faizini %40'tan %39'a, Mart toplantısında ise %39'dan %37'ye indirmiştir (2025 dördüncü çeyrek itibarıyla %38 seviyesindeydi). Gecelik borç verme faizi %41,50'den %40,00'a, borçlanma faizi %37,00'den %35,50'ye çekilmiştir.

Gelişmekte olan ülkelere sermaye akımları birinci çeyrek boyunca ılımlı pozitif seyrini korumuş; JP Morgan EMBI spread'leri 310-340 baz puan bandında yataylaşmıştır. Uluslararası yatırımcıların Türkiye'deki sabit getirili varlıklara portföy girişleri birinci çeyrek boyunca net pozitif kalırken, borsa tarafında yabancı payı %35 seviyesinin hafif altında seyretmiştir. Küresel emlak ve emtia piyasalarında önemli bir yapısal şok gözlenmemiş; altın fiyatlarındaki yıllık bazda yüksek seyreden prim ise dolarizasyon dinamiklerine yatay etki etmektedir.

İşgücü ve güven göstergeleri karma sinyaller üretmektedir. Mevsim etkisinden arındırılmış işsizlik oranı Şubat 2026'da %8,6 ile son beş yılın en düşük seviyesinde ölçülmüş; buna karşın reel sektör güven endeksi Mart 2026'da 101,4, tüketici güven endeksi ise 78,9 ile zayıf seviyelerde seyretmiştir. Sanayi üretimi yıllık bazda Şubat 2026'da %2,6 artış kaydetmiştir, ancak takvim etkisinden arındırılmış aylık veri -%0,4 ile ivme kaybına işaret etmektedir. 12 ay sonrası TÜFE beklentisi piyasa katılımcıları tarafından %23,4 olarak raporlanmıştır; bu seviye TCMB'nin yıl sonu %21 orta noktalı patika hedefinden belirgin biçimde ayrışmaktadır ve sıkı para politikası duruşunun devamını zorunlu kılan temel faktördür.

Türkiye'de Gayrimenkul ve Konut Sektörünün Değerlendirilmesi

Konut Satış Hacmi ve Kompozisyonu

2025, Türkiye konut piyasasında belirgin bir toparlanmanın gerçekleştiği bir yıl olmuş; yıl genelinde toplam 1.688.910 konut satışı yapılmış, bu da 2024'e kıyasla %14,3'lük bir artışa işaret etmiştir. Aralık 2025 tek başına 254.777 satışla yılın en yüksek hacimli ayı olmuş; ipotekli satışlar aynı ayda 29.149 adet, yabancılara satış ise 2.541 adet düzeyinde gerçekleşmiştir. 2026 yılının ilk çeyreğinde toplam konut satışı 349.396 adet olarak gerçekleşmiş; bu rakam 2025 dördüncü çeyrek toplamı olan 560.183'e kıyasla %37,6 düşüşe karşılık gelmekle birlikte, söz konusu düşüşün önemli bir kısmı Aralık ayının tarihsel olarak yılın zirvesi, Ocak-Şubat'ın ise mevsimsel dip olması gerçeğiyle açıklanabilir. Mart 2026'da tek başına 113.367 adet satış gerçekleşmiş ve yıllık bazda %25,8 artış kaydedilmiştir.

Satışların kompozisyonu üç önemli eğilimi yansıtmaktadır. Birincisi, ikinci el konut piyasası 2026 birinci çeyrekte 241.817 adetle toplamın %69,2'sini oluşturarak likidite üstünlüğünü sürdürmüştür; ilk el satışlar 107.579 adetle %30,8 paya sahiptir. İkincisi, ipotekli satışlardaki dönüşüm dikkat çekicidir: 2025 dördüncü çeyrekte ipotekli satış toplamı 73.871 adet ve toplam satışın %13,2'si iken, 2026 birinci çeyrekte 71.276 adet satışla pay %20,4'e yükselmiş, Mart 2026 tek başına 25.978 ipotekli satışla yıllık %35,9'luk artış sergilemiştir. Bu yükseliş, TCMB'nin faiz indirim döngüsüne geçişiyle birlikte ticari kredi faiz oranlarındaki gevşeme ve bankaların 3 milyon TL'ye kadar

olan segmentte uygun koşullu kampanyalara yönelmesinin doğrudan sonucudur. Üçüncüsü, yabancılara satış baskı altında kalmış; Mart 2026'da 1.353 adet ile yıllık -%6,7 düşüş kaydedilmiş, 2025 yılı toplamı 21.534 adet ile 2013 sonrasının en düşük seviyesine inmiştir.

Düzenleyici cephede Şubat 2026'da yürürlüğe giren Kat Mülkiyeti Kanunu değişikliği ve Kentsel Dönüşüm Başkanlığı yönetmelikleri çerçevesinde riskli yapı tespit kararlarında 50+1 kat malik çoğunluk kuralının uygulamaya alınması, dönüşüm hızını artırıcı en önemli yapısal adım olmuştur. TOKİ'nin 100.000 sosyal konut projesi kapsamında 25 Nisan 2026 tarihinde yapılması planlanan kura çekilişi, ikinci çeyrek başında sektörel beklenti oluşturan bir mihenk taşı niteliğindedir. Coğrafi dağılımda 2026 birinci çeyrekte satışların yaklaşık %17,5'i İstanbul'da, %9,8'i Ankara'da, %6,2'si İzmir'de gerçekleşmiş; Antalya, Bursa, Kocaeli ve Mersin illerindeki satışlar toplam satışların yaklaşık %20'sini oluşturmuştur.

Fiyat, Kira ve İnşaat Maliyetleri

TCMB Konut Fiyat Endeksi, Mart 2026'da yıllık bazda nominal %23,8 artış kaydetmiş; ancak TÜFE'deki %27,4'lük artışın altında kalması nedeniyle reel bazda yıllık yaklaşık -%3,4 düzeyinde erime yaşanmıştır. Bu, 2021–2023 döneminde biriken reel değerlenme fazlasının kademeli olarak düzeltilmeye devam ettiğine işaret etmektedir. TCMB Yeni Kiracı Kira Endeksi ise Mart 2026'da yıllık nominal %31,2 artışla enflasyonun yaklaşık 3,8 puan üzerinde seyretmiş ve reel bazda yaklaşık +%2,7 artış üretmiştir. Bu tablo, konut piyasasında son on iki ayın baskın teması olan "fiyatlar reel erirken kiraların reel yükseldiği" pozitif kira getirisi dönüşümünü 2026 birinci çeyrekte de sürdürdüğünü göstermektedir; yatırımcı perspektifinden brüt kira getiri oranı ülke genelinde ortalama %5,2'den %5,8'e doğru genişlemiştir. İnşaat tarafında Şubat 2026 İnşaat Maliyet Endeksi yıllık %29,5 artış, İnşaat Üretim Endeksi ise yıllık %7,1 artış kaydetmiştir; maliyet baskısının girdi enflasyonunu aştığı bu dönemde yeni proje başlangıçlarındaki ivme kaybı sürmektedir.

Arz tarafında yapı ruhsatı ve yapı kullanma izinleri, önceki yılın gerisinde seyretmektedir. 2025 yılı genelinde verilen yapı ruhsatı yüzölçümü bir önceki yıla kıyasla yaklaşık %4,8 daralmış; yapı kullanma izin belgesi yüzölçümü ise %2,3 oranında gerilemiştir. 2026 birinci çeyrek öncü verileri, Ocak-Şubat döneminde yeni ruhsat başvurularında toparlanma sinyali verse de çimento iç satışlarındaki %1,4'lük yıllık artışın geçmiş döngülere kıyasla zayıf kaldığı, inşaat tarafının fiyat düzeltmesi ve maliyet baskısı altında ihtiyatlı bir duruş sürdürdüğü gözlenmektedir. Bu durum, önümüzdeki 12-18 ayda yeni konut arzında sınırlı kalma beklentisini güçlendirmekte; orta vadede fiyat tabanı oluşumuna destek verecek yapısal bir unsur olarak öne çıkmaktadır.

Ticari Gayrimenkul, Düzenleyici Çerçeve ve Coğrafi Dağılım

Ticari gayrimenkul segmentinde 2026 birinci çeyrek tablosu karışıktır. A sınıfı ofis piyasasında İstanbul merkez iş alanlarında boşluk oranı %11,2 düzeyinde yataylaşmış, metrekare kira bedelleri ABD doları bazında yıllık %4-5 artış kaydetmiştir. Organize perakende segmentinde AVM ziyaret trafiği yıllık bazda hafif artış (+%2,1) gösterirken, ciro endeksi reel bazda yatay seyretmiştir. Lojistik gayrimenkul alt segmentinde Kuzey Marmara-İstanbul Havalimanı aksı başta olmak üzere depolama alanlarında boşluk oranı %4'ün altında kalmakta; bu segment yatırımcı ilgisi açısından ofis ve AVM'den ayrışan en güçlü alt pazar olmayı sürdürmektedir.

2026 Birinci Çeyrek Özet Değerlendirme

2026 yılının ilk çeyreği, Türkiye gayrimenkul piyasasının iki yıllık sıkılaştırma döngüsünden çıkış patikasına girdiği geçiş dönemi olarak nitelendirilebilir. Politika faizinin %38'den %37'ye indirilmesi, aylık enflasyonun Mart'ta %1,9'a çekilmesi ve ipotekli kredi maliyetlerindeki gevşeme, talep tarafında kredili alımların payını tek çeyrekte yaklaşık 7 puan artırarak toplam satışların beşte birine yaklaştırmıştır. Buna karşılık nominal fiyat artışları hâlâ enflasyonun altında kalmakta, yeni kiracı kiraları ise enflasyon üzerinde seyrederek yatırımcı açısından kira getirisini iyileştirmektedir. Yabancı satışlarındaki zayıflık ise kurun reel değerlenmesi ve uluslararası gayrimenkul pazarlama düzenlemelerinin sıkılaştırılmasının birleşik etkisidir. Sonuç olarak 2026 birinci çeyrek; hacim anlamında mevsimsel normalleşme, kompozisyon anlamında ipoteğe dönüş, değerleme anlamında reel düzeltmenin sonlarına yaklaşılması ve getiri anlamında kiradan sermaye kazancına kayış dönemi olmuştur.

2026 İkinci Çeyrek Gayrimenkul Sektörü Projeksiyonu

Nisan ayı sonuna kadar İran ile barışın sağlanması ve piyasaların normalleşmesi koşulu ile 2026 ikinci çeyrek için baz senaryoda toplam konut satışının 390.000-420.000 adet bandında gerçekleşmesi, ipotekli satış payının %22-25 aralığına genişlemesi ve ipotekli satış adedinin 90.000-105.000 bandına yükselmesi beklenebilir. Nominal konut fiyatlarında yıllık bazda %24-27'lik artış eğiliminin korunması, ancak reel erimenin -%2 ile -%3 bandında kalmaya devam etmesi olasıdır; bu, fiyatlardaki reel düzeltmenin yılın ikinci yarısında dibe yaklaşacağı senaryosuyla tutarlıdır. Yeni kiracı kiralarında yıllık nominal %28-32 artışla reel pozitif seyrin süreceği, ancak artış hızının kademeli olarak yumuşayacağı beklenebilir. Diğer bir olasılık ise artan enerji fiyatlarının neden olduğu enflasyon artış hızının, kiraların hizmet enflasyonun azalmasına negatif etki yapma olasılığıdır. Yabancılara satış tarafında ikinci çeyreğin mevsimsel güçlü dönem olması ve İstanbul ve Antalya merkezli talep nedeniyle aylık 1.400-1.700 bandında normalleşme, yıllık kümülatifte ise 2025'in altında kalma beklentisi sürmektedir. Orta Vadeli Program kapsamında hayata geçirilmesi planlanan ve amacı dar ve orta gelirli vatandaşların daha kolay konut sahibi olmasını sağlamak

olan İlk Evim Konut Kredisi modelinde faiz oranı %1,20 olarak öngörülmekte. Kredi, kamu bankaları aracılığıyla sunulacak ve vade süresi 180 aya kadar uzayabilecek. Bu tip yeni teşvikli finansman modellerinin yeni ve ikinci el konut satışlarına olumlu etki yapacağı açıktır.

Ticari gayrimenkul segmentinde ikinci çeyrek beklentileri alt pazarlara göre farklılaşmaktadır. Ofis piyasasında İstanbul merkez iş alanlarında boşluk oranının %10,5'e gerilemesi ve ABD doları bazlı kira taleplerinin korunması, yeşil bina sertifikalı A sınıfı portföyler lehine ayrışmayı sürdürecektir. Organize perakende segmentinde tüketici güvenindeki kırılganlık reel ciro büyümesini sınırlarken, AVM yatırım işlem hacminin sınırlı ancak seçici biçimde canlanması beklenmektedir. Lojistik gayrimenkul, e-ticaret hacmindeki büyüme ve Kuzey Marmara aksı etkisiyle hem kira hem değerleme tarafında en güçlü performans gösteren alt segment olmayı sürdürecektir; kurumsal yatırımcı ilgisi bu segmentte belirgin biçimde devam etmektedir.

En önemli riskler ise dışarıda enerji (özellikle petrol ve LNG) ve jeopolitik şok, içeride ise enflasyon beklentilerindeki yapışkanlık ve finansman maliyetlerinin yüksek seyri olmaya devam etmesidir. Bu nedenle 2026 boyunca en olası senaryo, Türkiye gayrimenkulünde geniş tabanlı ve reel anlamda güçlü bir boğa piyasasının değil; kentsel dönüşüm, yeni konut, erişilebilir lokasyonlar ve krediye duyarlı segmentlerde seçici canlanma olmasıdır.

GYODER Eğitim, Yayınlar ve Bilgi Üretimi Komitesi

[1] IMF, World Economic Outlook Update, Nisan 2026; OECD, Interim Economic Outlook, Mart 2026.

[2] TÜİK, Dönemsel Gayrisafi Yurt İçi Hasıla IV. Çeyrek 2025, 28 Şubat 2026.

[3] TÜİK, Tüketici Fiyat Endeksi, Mart 2026 bülteni; TCMB, Enflasyon Raporu 2026-I, Şubat 2026.

[4] TCMB, Para Politikası Kurulu Kararları, 23 Ocak 2026 ve 20 Mart 2026; TCMB Piyasa Katılımcıları Anketi, Mart 2026.

[5] TÜİK, Konut Satış İstatistikleri Aralık 2025 Bülteni (Sayı: 58350), 20 Ocak 2026; TÜİK, Konut ve İş Yeri Satış İstatistikleri Mart 2026 Bülteni (Sayı: 58342), 17 Nisan 2026.

[6] Resmî Gazete, 4 Şubat 2026 tarihli Kentsel Dönüşüm Yönetmeliği Değişiklikleri; GYODER ve GİGDER 2026 Q1 Sektör Görünüm Notları.

[7] TCMB, Konut Fiyat Endeksi (KFE) Mart 2026 Bülteni; TCMB, Yeni Kiracı Kira Endeksi (YKKE) Mart 2026 Bülteni.

[8] TÜİK, Yapı İzin İstatistikleri IV. Çeyrek 2025, Şubat 2026; TÇMB, Çimento Üretim ve Tüketim İstatistikleri, Mart 2026.

GYODER GÖSTERGE
TÜRKİYE GAYRİMENKUL SEKTÖRÜ RAPORU
2026/1 - SAYI 43

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 Koordinatörü
Kuyaş Örs

Kurumsal İletişim, Veri Koordinasyonu ve Pazarlama
Berna Açık Tunçbaş, GYODER Kurumsal İletişim Müdürü
İrem Altındağ, GYODER Dijital Medya Yöneticisi

Redaksiyon
Çiçek Öztek

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
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
İTÜ Çevre ve Şehircilik UYG-AR Merkezi
Kamuyu Aydınlatma Platformu
KPMG Merkezi Kayıt Kuruluşu
Merkezi Kayıt Kuruluşu
Mintlab
PROPIN
Servotel Corporation
SMR STRATEGY Strateji, Yönetim, Araştırma
TSKB Gayrimenkul Değerleme
Value Solution Partners

YAYIN SPONSORU

Ziraat GYO
Ortaklıktan daha fazlası

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

© 2026 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

8- GYODER'DEN

16- UZMAN GÖZÜNDEN
16- **MIPIM 2026 İzlenimleri - I,** Robin Kestek
18- **MIPIM 2026 İzlenimleri - II,** Ebru Öz
22- **Akıllı Kent Uygulamaları-Emlak Vergisi İlişkisi: Bölgesel Akıllı Kent Uygulamaları Emlak Vergisi Gelirleriyle Finanse Edilebilir mi?,** Dr. Ali Önder
28- **İstanbul Sismik Riskin Azaltılması ve Acil Durum Hazırlık Projesi (İSMEP),** Yalçın Kaya

34- ÇEYREĞE ÖZEL
18- **Zihin Atölyeleri'nden 20. Zirve'ye,** Prof. Dr. Ali Hepşen, Av. Pınar Ersin, Prof. Dr. Yener Coşkun, Ersun Bayraktaroğlu, Mete Varas, Elif Ertekin Gürkan, Gülfem Tandoğan, Elvan Oktar, Buket Hayretci

52- VERİLERLE: ÇARPAN ETKİSİ
54- 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

56- YATIRIM ORTAMI
- Finansal Yatırım Araçlarının Reel Getiri Oranları
- Doğrudan Yabancı Yatırım

57- 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

58- VERİLERLE: KONUT
60- 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

61- 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

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

64- KONUT KREDİLERİ
- Kullandırılan 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

66- VERİLERLE: TİCARİ GAYRİMENKUL
68- İSTANBUL'DA OFİS
- Bölgelere Göre A Sınıfı Ofis Stoku Dağılımı
- Bölgelere Göre A Sınıfı Ofis Binalarındaki Boşluk Oranları
- A Sınıfı Ofis Binalarındaki Boşluk Oranları Değişimi
- A Sınıfı Ofis Binalarındaki Kira Ortalama Değişimi
- A Sınıfı En Yüksek Kira

70- 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

72- 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

76- 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

78- TİCARİ GAYRİMENKUL FİYAT ENDEKSİ
- Ticari Gayrimenkulde Öne Çıkan İller Endeksa Ticari Gayrimenkul Fiyat Endeksi

80- 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

87- 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 Kısmın Piyasa Değerleri
- Uyruk Bazında Halka Açık Kısmın Piyasa Değerleri Oranları
- Halka Açık Kısmın 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 Kârlılığı Oranı
- GYO'ların Borçluluk Rasyosu Gelişimi
- GYO'ların Özkaynak Rasyosu Gelişimi
- GYO'ların Fiyat/Kazanç Oranı

101- KİM KİMDİR

İzmir'de Hayatın Yeni Merkezi

Yaşamınızı değerli kılan
her şey, ilk kez bir arada,
Folkart Orion'da.

FOLKART
ORION

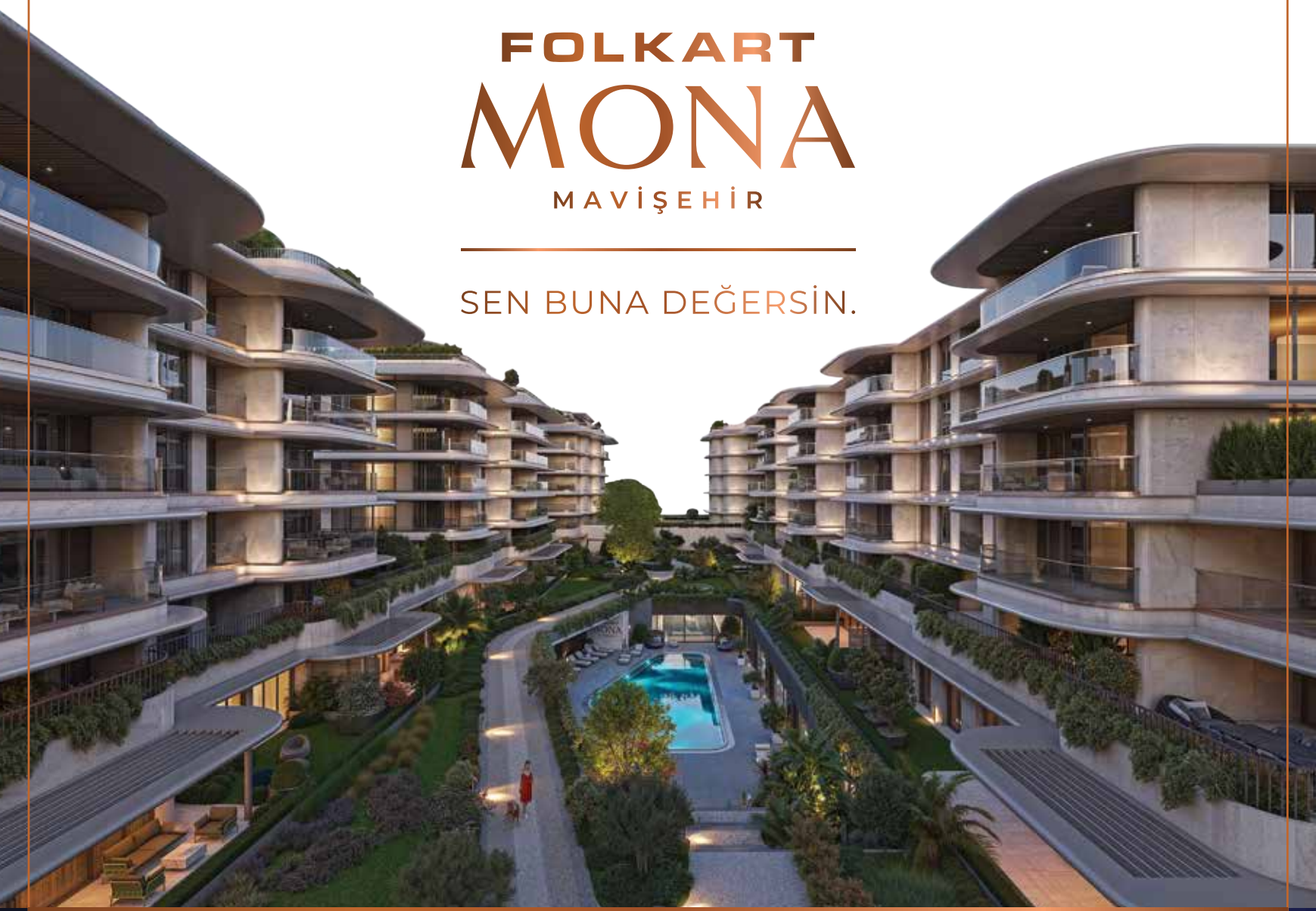
www.folkart.com.tr I 444 22 78

FOLKART

MONA

MAVİŞEHİR

SEN BUNA DEĞERSİN.



Mavişehir'in en özel noktasında
Folkart imzasıyla...

www.folkart.com.tr | 444 22 78

GYODER'den Ankara Ziyaretleri

GYODER, Ocak ayı içerisinde Ankara'da gerçekleştirdiği temaslar kapsamında, sektörün öncelikli gündem maddelerini ve bu başlıklara ilişkin yürüttüğü çalışmaları değerlendirmek üzere kamu kurumlarına ziyaretlerde bulundu.

Sermaye Piyasası Kuruluna (SPK) gerçekleştirilen ziyarette; GYODER Genel Sekreteri Abdullah Yazıcılar ve GYODER İcra Kurulu Üyesi Prof. Dr. Yener Coşkun'un katılımıyla, GYO ve GYF'lere ilişkin iletilen görüşler doğrultusunda karşılıklı değerlendirmelerde bulunuldu. Görüşmede ayrıca, Küresel Para Haftası (Global Money Week) kapsamında SPK tarafından paydaş olarak belirlenen GYODER'in bu süreçte yürüteceği çalışmalar ve iş birliği alanları ele alındı.

Ankara programı kapsamında T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım ve Finans Ofisi'nin davetiyle gerçekleştirilen görüşmede ise; GYODER Genel Sekreteri Abdullah Yazıcılar, GYODER İcra Kurulu Üyesi Prof. Dr. Yener Coşkun ve GYODER Lojistik Yatırımları Komitesi Başkanı Atilla Albuyur yer aldı. Toplantıda, Türkiye'nin lojistik veri altyapısının oluşturulması, depolama tesislerine yönelik sertifikasyon ve standartların geliştirilmesi ile GYODER'in "Lojistik Merkez Türkiye" vizyonuna sunabileceği katkılar değerlendirildi.
GYODER, ayrıca 27 Ocak 2026 tarihinde Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) ev sahipliğinde Ankara'da düzenlenen Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Ödül Töreni'ne katılım sağladı.

Kentsel Dönüşümün Finansmanı Birinci Kentsel Gelişim Zirvesi'nde Değerlendirildi

14 Ocak'ta düzenlenen İNDER Birinci Kentsel Gelişim Zirvesi kapsamında gerçekleştirilen "Kredi mi? Kaynak mı? Mucize mi? Kentsel Dönüşümün Finansı" başlıklı panelde, kentsel dönüşümün finansman boyutu ele alındı.

Panelde konuşmacı olarak yer alan GYODER Yönetim Kurulu Başkanı Neşecan Çekici, "kentsel dönüşümün yalnızca yapı üretimi üzerinden değil, planlama, finansman ve yönetişim başlıklarıyla birlikte ele alınması gereken çok boyutlu bir süreç" olduğuna dikkat çekti. Çekici, dönüşüm süreçlerinde sürdürülebilirliğin sağlanabilmesi için alternatif finansman modellerinin yanı sıra, kentsel dönüşüm okuryazarlığının artırılmasının kritik önem taşıdığını vurguladı. Zirvede, GYODER'in hazırlamış olduğu Kentsel Dönüşüm Okuryazarlığı içeriği de ekranlardan katılımcılarla paylaşıldı.

GYODER Basın Buluşması

GYODER Yönetim Kurulu Başkanı ve Başkan Yardımcıları, basının üst düzey yayın yönetmenleri ve ekonomi müdürleriyle bir araya geldi. Görüşmede 2025 yılına ilişkin sektörel değerlendirmeler paylaşılırken, 2026 yılına yönelik beklentiler ve öngörüler ele alındı. Finansmana erişim, yatırım iştahı, konut ve ticari gayrimenkul piyasasındaki gelişmeler, sürdürülebilirlik ve ESG uyumu, uluslararası yatırımcı ilgisi ile mevzuat ve regülasyon başlıkları gündeme gelen konular arasında yer aldı.

GYODER'in devam eden ve planlanan projeleri, araştırma raporları, uluslararası temsiliyet çalışmaları ve sektörün yapısal sorunlarına yönelik çözüm önerilerinin de paylaşıldığı toplantı, sektörün geleceğine dair vizyonun ve ortak aklın güçlendirilmesi açısından verimli bir buluşma oldu.

GYODER Genç "İyikiler Keşkeler" Buluşması

GYODER Genç Komitesi tarafından düzenlenen ve Luxera GYO Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Ramazan Taş'ın konuk olduğu "İyikiler Keşkeler" buluşması, 5 Şubat akşamı Novotel Istanbul Zeytinburnu ev sahipliğinde gerçekleştirildi.

Buluşmada; girişimcilik yolculuğu, marka inşası, gayrimenkul geliştirme ve perakende dinamiklerinin entegrasyonu, risk alma süreçleri, büyüme kararları ve gelecek vizyonu başlıkları ele alındı. Katılımcılar, sektörün mevcut koşullarında strateji geliştirme, ekip yönetimi, kuşaklar arası çalışma dinamikleri ve genç profesyonellere yönelik kariyer yaklaşımlarına dair deneyim ve değerlendirmeleri dinleme imkânı buldu.

Akıllı Binalar ve ESG Odaklı Dönüşüm Ticari Gayrimenkul Perspektifiyle Değerlendirildi

Ticari Gayrimenkul Yatırımları Komitesi 13 Şubat'ta, Komite Başkanları Aydan Bozkurt ve Ebru Ersöz tarafından organize edilen etkinlik kapsamında Schneider Electric ev sahipliğinde sektör temsilcilerini bir araya getirdi. Programda; akıllı binalar, dijitalleşme, enerji verimliliği ve sürdürülebilirlik başlıkları ticari gayrimenkul yatırımları perspektifiyle ele alındı. Teknoloji odaklı dönüşümün yatırım kararları ve varlık yönetimi üzerindeki etkileri, katılımcıların değerlendirmeleriyle birlikte kapsamlı biçimde değerlendirildi.

Gayrimenkulde Değişen Tüketici Eğilimleri Değerlendirildi

Gayrimenkulde Pazarlama Platformu toplantısı, Gülfem Tandoğan başkanlığında 24 Şubat'ta GYODER Taksim Ofisi'nde yüz yüze gerçekleştirildi. Toplantıda; pazarlamanın sektörde stratejik bir fonksiyon olarak konumlandırılması, pazarlama–ürün–satış entegrasyonunun güçlendirilmesi, değişen tüketici davranışları ve yükselen konut trendleri ele alındı. Ayrıca veri temelli karar alma süreçlerinin desteklenmesi amacıyla Türkiye genelinde konut tüketici eğilimlerini ölçen kapsamlı bir araştırma yapılması önerisi değerlendirildi.

Powered by Türkiye Temasıyla MIPIM 2026'ya Katıldık

GYODER, 11–14 Mart 2026 tarihleri arasında Fransa'nın Cannes şehrinde düzenlenen MIPIM 2026 Uluslararası Gayrimenkul Fuarı'nda, Türkiye gayrimenkul sektörünü Powered by Türkiye temasıyla temsil etti. T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım ve Finans Ofisi desteği ve T.C. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı koordinasyonunda; Emlak Konut GYO, iştirakleri ve İLBANK iş birliğiyle hayata geçirilen Türkiye Ulusal Alanı'nda, ülkemizin gayrimenkul sektöründeki gücü, vizyonu ve yatırım potansiyeli uluslararası yatırımcılarla buluşturuldu.

Türkiye Pavyonu'nda gerçekleştirilen temaslarda; GYODER Yönetim Kurulu Başkanı Neşecan Çekici ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Burak Kutluğ sektör adına görüşmeler gerçekleştirdi. Uluslararası yatırımcıların yoğun ilgi gösterdiği pavyonda, Türkiye'nin proje geliştirme kapasitesi, pazar büyüklüğü ve stratejik konumu öne çıkan başlıklar arasında yer aldı.

Garanti BBVA

Hemen cebindeyim!

Konut Kredisi'ne Mobil'den başvurmak mı? Birlikte yaparız!

Ayrıntılı bilgi garantibbva.com.tr'de.

GYODER'den Sıfır Atık Vakfı'na Ziyaret

GYODER Yönetim Kurulu Başkanı Neşecan Çekici, 16 Mart'ta Sıfır Atık Vakfı Başkanı Samed Ağırbaş'a bir ziyaret gerçekleştirdi. Görüşmede, GYODER'in ESG ve sürdürülebilirlik odağında yürüttüğü çalışmalar ile 4T (Teknoloji, Tasarım, Tabiat, Toplum) yaklaşımı hakkında kapsamlı bilgi paylaşımında bulunuldu.

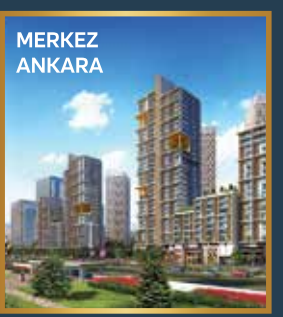
Toplantıda ayrıca, bu yıl Kasım ayında Antalya'da düzenlenecek COP31 kapsamında olası iş birlikleri ve ortak çalışma alanları değerlendirildi. Neşecan Çekici, COP31 sürecini yakından takip ettiklerini belirterek, bu başlığa 20. GYODER Gayrimenkul Zirvesi'nde de yer verdiklerini ifade etti; sürdürülebilirlik odağında Sıfır Atık Vakfı ile iş birliği imkânlarını geliştirmekten memnuniyet duyacaklarını dile getirdi.

Global Money Week Kapsamında Bursa, İzmir ve Ankara Etkinlikleri Gerçekleştirildi

Küresel Para Haftası (Global Money Week) kapsamında SPK tarafından paydaş olarak belirlenen GYODER, yürüttüğü çalışmalar çerçevesinde "Finans ve Gayrimenkul Okuryazarlığı ile Finansal Dönüşümü Başlatmak" etkinliklerini gerçekleştirmeye devam ediyor.

26 Mart'ta İzmir Ekonomi Üniversitesi'nde, 27 Mart'ta Bursa Uludağ Üniversitesi iş birliğiyle BTSO Çok Amaçlı Salon'da ve 8 Nisan'da Ankara Üniversitesi'nde düzenlenen etkinliklerde; özellikle 18–25 yaş arası gençlere yönelik olarak gayrimenkul okuryazarlığını artırmaya odaklanılırken, finansal okuryazarlık, gayrimenkul bilinci ve rasyonel karar alma süreçleri ele alındı. Program kapsamında etkinlikler 29 Nisan'da Bahçeşehir Üniversitesi'nde devam edecek. GYODER, gençlerin finans ve gayrimenkul alanında daha bilinçli, veri temelli ve rasyonel kararlar almasını desteklemeye yönelik çalışmalarını sürdürmektedir.

ŞEHİRLERE İMZA ATAN PROJELERLE
YAŞAMI TASARLAR



PASİFİKGYO

"Yaşamı tasarlar"

pasifikgyo.com.tr

15 VARLIK

BREEAM

CODE FOR A SUSTAINABLE BUILT ENVIRONMENT

RÖNESANS GAYRİMENKUL YATIRIM'DAN

TÜRKİYE'DE BİR İLK!

Portföyümüzde yer alan 12 alışveriş merkezi ve 3 ofis binasıyla, BREEAM In-Use standartlarında en üst başarı seviyesi olan 'Outstanding' derecesine ulaştık.

Türkiye'de bu başarıya ulaşan 15 varlığın tamamını bünyemizde barındırarak sektörel liderliğimizi güçlendiriyoruz. Enerji verimliliği ve sorumlu su yönetimi odaklı, akıllı ve geleceğe hazır yapılar geliştirmeye kararlılıkla devam ediyoruz.

RÖNESANS GAYRİMENKUL

RÖNESANS GAYRİMENKUL YATIRIM HAKKINDA

Rönesans Gayrimenkul Yatırım, Rönesans Grubu'nun ticari gayrimenkul geliştirme ve yatırım şirketidir.

Holding'in 30 yılı aşkın inşaat deneyimini 23 yıllık gayrimenkul deneyimiyle birleştiren Rönesans Gayrimenkul Yatırım; kendi yönettiği projeleri, 1.500.000 m^2 toplam inşaat alanı ve 740.000 m^2 toplam kiralanabilir alanı ile hizmet vermektedir.

Rönesans Gayrimenkul Yatırım'ın mevcut portföyünde, hâlihazırda faaliyette olan 12 alışveriş merkezi, 4 ofis, 1 okul, devam etmekte olan 1 konut projesi ve geliştirmeye müsait 2 arsa olmak üzere toplam 20 gayrimenkul bulunmaktadır.

Robin Kestek
Ortak, Strateji ve İş Geliştirme, CBSO, Servotel

MIPIM 2026 İzlenimleri - I

Global piyasalarda durum

MIPIM'in genel olarak durgun bir yıl geçirdiği söylenebilir. Zaten son birkaç yıldır Rusya-Ukrayna Savaşı nedeniyle etkinlik etkileniyordu; özellikle Rus yatırımcıların yokluğu hissediliyordu. Buna son dönemde Ortadoğu'daki jeopolitik çalkantıların da eklenmesiyle, son yılların yükselen oyuncuları olan Birleşik Arap Emirlikleri ve Suudi Arabistan kaynaklı katılımın da sınırlı kaldığı gözlemlendi. Genel atmosferde, katılımcıların aktif yatırım arayışından ziyade daha temkinli, gözlemci bir pozisyon benimsediği söylenebilir. Benzer bir durum sponsorlar için de geçerliydi; birçok sponsorun bütçelerini daraltarak daha sembolik bir katılım sergilediği dikkat çekiyordu.

Bununla birlikte, bu görece geçici koşullar bir kenara bırakıldığında, ana gündemin yine Avrupa'daki konut erişilebilirliği krizi olduğu görüldü. Londra için yapılan tahminlere göre, kentin her yıl yaklaşık 88.000 yeni konuta ihtiyaç duyduğu belirtilirken, geçen yıl başlatılan yeni konut imalatının sadece 4.000 civarında kalması, arz-talep dengesizliğinin boyutunu açıkça ortaya koydu. Bu çerçevede, MIPIM bu yıl "Housing Matters" başlığı altında şekillenen bir gündemle açılış yaptı.

Hafta boyunca hissedilen temkinli ve yer yer gergin atmosfere rağmen, bu sektörün doğası gereği uzun vadeli düşünen ve jeopolitik dalgalanmaları yönetmeye alışık bir yapıya sahip olduğu da unutulmamalıdır.

Bu yıl fuarda öne çıkan temalar

MIPIM'de ülkeler, şehirler ve projeler adına kurulan sayısız stant / pavyon arasında, durumu fırsat bilip yalnızca birkaç tanesinin kreatif yöntemler kullanıp öne çıktığı söylenebilir. Bunlardan biri, bir plak dükkânını andıracak şekilde tasarlanan Soundscapes of Albania idi. Konsept, mimarlık ofisleri Studio Precht ve W10'un imzasını taşırken, grafik ve marka kimliği çalışmaları yaratıcı ajans Kube Studios tarafından üstlenilmişti. Terakota kırmızısı tonlarında tasarlanan pavyonda, Emre Arolat'ın da yer aldığı, dünyanın önde gelen mimarlarından oluşan bir seçki tarafından geliştirilen yaklaşık seksen projenin sergilendiği bir estetik özenle kurgulanmıştı. Herkesin aklında kalan ve dilinden düşmeyen bir stanttı denilebilir.

Öne çıkan bir diğer yapı ise, ülkemizden, ION Riva pavyonuydu. İstanbul'un Karadeniz, Riva, kıyısında geliştirilen ION Riva projesi, mimar ve geliştirici Mehmet Kalyoncu'nun liderliğinde hayata geçirilmiş; projede MVRDV, Pentagram, Bjarke Ingels Group ve Snøhetta gibi uluslararası mimarlık ofislerinin ve kreatif ajanslarının imzasını taşıyan konutlar yer alıyor. Ion'un etkileyici stant tasarımı ise Snøhetta tarafından gerçekleştirilmişti. Mekânın merkezinde yer alan geniş yuvarlak masa, günde iki kez düzenlenen ve "Bir evi yuva yapan nedir?" gibi konuların ele alındığı söyleşilere ev sahipliği etti. Aynı masa, müzik ve dans performansları için de bir sahne görevi gördü. Sunulan yiyeceklerden kullanılan malzemelere kadar her detay, kusursuz bir bütünlük içinde ele alınmıştı.

Türkiye'nin temsiliyeti

Türkiye maalesef, son birkaç yılda olduğu gibi biraz dağınıktı. Bir tarafta mimarlar, bir tarafta Emlak Konut, diğer tarafta bireysel katılımcılar. Öte yandan, tek başına olmakla birlikte, ION Riva, bahsettiğim gibi MIPIM'e damgasını vuranlar arasında olup, Türkiye geneli için de, pazarlama anlamında, önemli bir görev üstlenmişti. Genel Türkiye ve Türkiye'deki yatırım atmosferi üzerindeki algıya çok pozitif bir etkisi olduğu söylenebilir.

Genel atmosferde, katılımcıların aktif yatırım arayışından ziyade daha temkinli, gözlemci bir pozisyon benimsediği söylenebilir.

KENTSEL DÖNÜŞÜMDE DEĞERLEME RAPORLARI İLE HAKKINIZI KORUYUN!

eva GAYRİMENKUL DEĞERLEME DANIŞMANLIK

Binanız yıkılmadan önce doğru değerleme dönüşüm sürecinde güçlü uzlaşma sağlar...

Yıkım öncesi hazırlanan SPK lisanslı Gayrimenkul Değerleme Raporları ile mevcut bağımsız bölümlerin şerefiye farklılıkları, yasal durumu ve toplam bina değeri içindeki değersel oranını objektif biçimde kayıt altına alır.

Raporlar sayesinde hak sahipliği, paylaşım oranı ve uzlaşma süreci çok daha şeffaf, güçlü ve sağlıklı yönetilir. EVA olarak; kat malikleri ve/veya müteahhitler için yaptığımız çalışmalarla tarafların birbirlerine hakları geçmeden uzlaşmalarını sağlıyoruz. Eski binalar ve yeni binalardaki hakların doğru eşleşmesi sayesinde operasyon süreçleri kolaylaşıyor.

MAL SAHİPLERİ İÇİN

- Bağımsız bölümlerin mevcut duruma göre şerefiye tespiti
- Her dairenin toplam bina değeri içindeki oranının belirlenmesi
- Taraflara pazarlık sürecinde güçlü ve doğru veri zemini oluşturulması

MÜTEAHHİTLER / GELİŞTİRİCİLER İÇİN

- Anlaşma sağlanamayan eski ve yeni projedeki benzer şerefiyeli mülklerin eşleştirme danışmanlığı
- Yeni projedeki bağımsız bölümlerin şerefiye değerlerinin tespiti

KOOPERATİFLER İÇİN

- Konum, yön, cephe ve manzara bazlı değer ve şerefiye tespiti
- Ortalama daire değerinin belirlenmesi
- Kooperatif havuzuna yapılacak ödeme dengesinin hesaplanması

Hizmetlerimiz

- Her Türlü Gayrimenkul ve Makine Parkı Değerlemeleri
- Proje Değerleme Çalışmaları
- Kira ve Üst Hakkı Değerleme Çalışmaları
- En İyi ve En Verimli Kullanım Etüdü Çalışmaları
- Pazar Analizleri
- Kentsel Dönüşüm Danışmanlığı ve Şerefiyelendirmeleri

Regulated by RICS

eva GAYRİMENKUL DEĞERLEME DANIŞMANLIK

Merkez Ofis, Koşuyolu | İstanbul Avrupa, Beylikdüzü | İzmir | Antalya | Kayseri | Trabzon | Erzurum

+90 (216) 665 36 36 mail@evagyd.com www.evagyd.com

Türkiye'ye ilgi

MIPIM'de özellikle yükselen bir Türkiye ilgisi hissetmedim. Öte yandan gerek son zamanlarda yer alan Ortadoğu'daki jeopolitik çalkantıların, gerek Türkiye'nin biraz "arınmış" bölge kalmasının, kısa vadede pozitif bir etki yaratacağını düşünüyorum, özellikle turizm ve uzun dönem konaklama açısından.

Geleceğe ilişkin öngörüler

MIPIM'de, doğru hazırlığın ve birlikteliğin gücünü bir kez daha görmüş olduk. Son iki yıldır bu görüntüyü sadece İngiltere gibi gelişmiş ülkelerin değil, gelişmekte olan Yunanistan ve Arnavutluk gibi ülkelerin ve bireysel Türk katılımcıların, mesela ION Riva gibi çizmesi, Türkiye için emsal olmalıdır. Özellikle, jeopolitik durumların önümüzdeki süreçte Türkiye için bir fırsat olacağını düşünüyorum, bu durumu gayrimenkul kapsamında iyi değerlendirmeliyiz.

Özellikle, jeopolitik durumların önümüzdeki süreçte Türkiye için bir fırsat olacağını düşünüyorum, bu durumu gayrimenkul kapsamında iyi değerlendirmeliyiz.

Ebru Öz
Yönetim Kurulu Başkanı, LAL Gayrimenkul

MIPIM 2026 İzlenimleri - II

Global piyasalarda durum

Küresel gayrimenkul piyasaları son birkaç yıldır yaşanan ekonomik dalgalanmaların ardından daha dengeli ancak daha seçici bir döneme girmiş durumda. Özellikle finansmana erişimin zorlaşması, faiz oranlarının görece yüksek seyri ve jeopolitik belirsizlikler, yatırımcıların karar alma süreçlerini ciddi ölçüde etkiliyor. Bu nedenle artık yatırım kararları çok daha detaylı analizlere dayanıyor.

Önceki dönemlerde daha agresif büyüme ve hızlı yatırım kararları öne çıkarken, bugün "doğru proje, doğru ortak ve sürdürülebilir getiri" yaklaşımı hâkim. Yatırımcılar yalnızca lokasyona değil; projenin teknik altyapısına, sürdürülebilirlik performansına ve operasyonel dayanıklılığına daha fazla odaklanıyor. Bu durum, teknik danışmanlık, proje yönetimi ve teknik durum tespiti (technical due diligence) gibi hizmetlerin önemini her zamankinden daha fazla artırmış durumda.

Bu yıl fuarda öne çıkan temalar

MIPIM 2026'da en belirgin tema sürdürülebilirlik ve ESG kriterlerinin artık sektörün temel yapıtaşı haline gelmiş olmasıydı. Bu kavramlar artık bir trend değil, yatırım yapılabilirlik kriterinin ayrılmaz bir parçası olarak ele alınıyor. Bunun yanında veri merkezleri ve enerji altyapısı yatırımları fuarın en dikkat çeken başlıkları arasındaydı. Dijitalleşmenin hızlanmasıyla birlikte veri merkezlerine olan talep artarken, bu yatırımların en kritik girdisinin enerji olduğu net şekilde vurgulandı. Bu da gayrimenkul geliştirme ile enerji planlamasının artık birlikte ele alınması gerektiğini gösteriyor.

Önceki dönemlerde daha agresif büyüme ve hızlı yatırım kararları öne çıkarken, bugün "doğru proje, doğru ortak ve sürdürülebilir getiri" yaklaşımı hâkim.

teska

TESKA | GYODER Zirvesi 2026

HER PROJEDE HİSSEDİLEN FARK

"Armatür seçimi bir detay değil, projenizin imzasıdır."

Türkiye açısından bakıldığında ise en büyük fırsat, sahip olduğu potansiyeli güçlü bir teknik ve kurumsal altyapıyla destekleyerek yatırımcıya güven veren bir ekosistem oluşturmak olacaktır.

Bu yıl ayrıca teknoloji ve yapay zekâ destekli gayrimenkul çözümleri de önemli ölçüde öne çıktı. Özellikle yatırım karar süreçlerinde veri analitiği, dijital modelleme ve operasyonel optimizasyon araçlarının kullanımı dikkat çekiciydi. Bununla birlikte "longevity" ve "wellness" odaklı gayrimenkul projeleri, kullanıcı sağlığı ve yaşam kalitesini merkeze alan yeni bir yatırım yaklaşımının yükseldiğini ortaya koydu. Ayrıca konut tarafında erişilebilirlik, kiralık konut modelleri ve karma kullanım projeleri öne çıkan diğer başlıklar arasındaydı. Özellikle büyük şehirlerde yaşam alanlarının daha esnek ve çok fonksiyonlu hale gelmesi gerektiği yönünde güçlü bir eğilim var.

Türkiye'nin temsiliyeti

Türkiye, MIPIM 2026'da hem kamu hem de özel sektör tarafında güçlü ve görünür bir şekilde temsil edildi. İstanbul başta olmak üzere farklı şehirlerin yatırım potansiyelini anlatan katılımlar oldukça dikkat çekiciydi.

Bu yıl özellikle Emlak Konut GYO, GYODER ve Türkiye Yatırım Ofisi gibi kurumların fuardaki varlığı, Türkiye'nin kurumsal düzeyde yatırım çekme konusundaki kararlılığını göstermesi açısından oldukça önemliydi.

Bu yıl dikkat çeken önemli bir gelişme ise Türkiye'nin sadece yüksek getiri potansiyeli sunan bir pazar olarak değil, aynı zamanda teknik kapasitesi güçlü bir ülke olarak konumlanma çabasıydı. Proje yönetimi, teknik danışmanlık ve kalite kontrol gibi alanlarda Türk firmalarının uluslararası standartlarda hizmet sunabilmesi, yatırımcı nezdinde güven oluşturuyor.

On yedi yıldır düzenli olarak MIPIM'e katılan bir firma olarak, bu yıl da çok sayıda uluslararası yatırımcıyla bir araya gelme fırsatı bulduk. Özellikle Avrupa ve Ortadoğu'dan yatırımcılarla yaptığımız görüşmelerde, teknik süreçlerin doğru yönetilmesinin yatırım kararlarında ne kadar kritik hale geldiğini bir kez daha gözlemledik.

Türkiye'ye ilgi

Türkiye'ye olan ilgi devam ediyor ancak bu ilginin daha seçici ve analiz odaklı bir yapıya evrildiğini söylemek gerekir. Makroekonomik göstergeler, kur hareketleri ve finansman maliyetleri, yatırımcıların risk değerlendirmesinde belirleyici rol oynuyor. Bununla birlikte, mevcut jeopolitik ortamda Türkiye'nin bulunduğu bölgeye kıyasla daha güvenli ve öngörülebilir bir yatırım ortamı sunması, uluslararası yatırımcıların dikkatini yeniden Türkiye'ye yönlendiren önemli bir faktör olarak öne çıkıyor. Türkiye, coğrafi konumu, genç nüfusu ve şehirleşme dinamikleriyle halen güçlü bir potansiyele sahip. Özellikle doğru projeler, doğru lokasyonlar ve güçlü iş ortaklıklarıyla yatırımcıların ilgisini çekmeye devam ediyor.

Burada en önemli değişim, yatırımcıların artık daha fazla şeffaflık ve güvence talep etmesi. Teknik inceleme süreçleri, bağımsız denetim mekanizmaları ve profesyonel proje yönetimi hizmetleri, yatırım kararlarının ayrılmaz bir parçası haline gelmiş durumda. Bu doğrultuda, Hise Global olarak sunduğumuz teknik durum tespiti ve proje yönetimi hizmetlerinin, yatırımcıların Türkiye'ye bakışında güven artırıcı bir rol oynadığını söyleyebiliriz.

Geleceğe ilişkin öngörüler

MIPIM 2026'dan çıkan en net sonuç, sektörün daha kontrollü, daha veri odaklı ve daha sürdürülebilir bir büyüme dönemine girdiğidir. Artık hızlı kazanç odaklı yaklaşımlar yerine, uzun vadeli değer yaratımı ön planda.

Önümüzdeki dönemde özellikle enerji verimliliği yüksek projeler, veri merkezleri, teknoloji odaklı gayrimenkul çözümleri ve kullanıcı sağlığını merkeze alan yeni nesil yaşam alanlarının daha da önem kazanacağını öngörüyoruz.

Türkiye açısından bakıldığında ise en büyük fırsat, sahip olduğu potansiyeli güçlü bir teknik ve kurumsal altyapıyla destekleyerek yatırımcıya güven veren bir ekosistem oluşturmak olacaktır. Bu noktada, Türkiye'nin uluslararası platformlarda, özellikle MIPIM gibi etkinliklerde yatırım çekme odağıyla daha aktif ve stratejik bir şekilde yer almasının önümüzdeki dönemde kritik bir önem taşıyacağını değerlendiriyoruz.

EVİMİN ENERJİSİ

ENERJİSA
MÜŞTERİ ÇÖZÜMLERİ

Güneş Enerjisi Santrali ile yatırım evde başlar.

Evimin Enerjisi ile tasarruf, kolaylık ve temiz enerji tek çatı altında.
Online platformumuzdan hemen teklif alarak tasarrufa evinizde başlayın.

Şimdi Teklif Alın

www.enerjisamustericozumleri.com

Dr. Ali Önder
Çevre ve Şehircilik Uzmanı

Akıllı Kent Uygulamaları-Emlak Vergisi İlişkisi: Bölgesel Akıllı Kent Uygulamaları Emlak Vergisi Gelirleriyle Finanse Edilebilir mi?

Bu durum, emlak vergisini yalnızca bir gelir kalemi değil, aynı zamanda yerel hizmetler ve belediye finansmanı açısından yeniden düşünülmesi gereken bir araç haline getirmektedir.

2026 yılından itibaren uygulanacak emlak vergisi değerleri, özellikle 2025 yılında 2026 yılı için takdir edilen arsa ve arazi metrekare birim değerleri nedeniyle yeniden yoğun tartışmalara konu olmuştur. Bu tartışmalar üzerine 7566 sayılı Kanunla 2026 yılı için hesaplanan bina ve arazi vergi değerlerine sınırlama getirilmiştir. Benzer bir müdahalenin 2018 yılı vergi değerleri için de yapılmış olması, emlak vergisine esas değerlerin belirlenmesinin Türkiye'de yalnızca teknik bir değerleme meselesi olmadığını, aynı zamanda mali, hukuki ve toplumsal sonuçlar doğuran bir konu olduğunu göstermektedir.

Emlak vergisi, servet vergisi niteliği taşımasına rağmen sıkça eleştirilmektedir. Bunun başlıca nedenleri, taşınmazdan gelir elde edilmese dahi düzenli olarak ödenmesi ve mükellefin yaptığı ödemeyle yararlandığı kamusal hizmetler arasında her zaman açık bir ilişkinin kurulamamasıdır. Bu eleştirilerin hafifletilmesi ve verginin meşruiyetinin güçlendirilmesi amacıyla, birçok ülkede emlak vergisi yerel kamu hizmetleriyle ilişkilendirilmektedir. Yerel kamu hizmetleriyle taşınmaz değerleri arasındaki ilişkiye dair literatür de, emlak vergisinin yalnızca mali bir yükümlülük olarak değil, belirli ölçüde vergilemede fayda ilkesine dayalı yerel bir vergi olarak da yorumlanabileceğini göstermektedir.

Türkiye'de ise vergi belediyelerce tahsil edilmekle birlikte, matrah ve oran yapısında merkezi idarenin etkisi belirgindir. Bu durum, emlak vergisini yalnızca bir gelir kalemi değil, aynı zamanda yerel hizmetler ve belediye finansmanı açısından yeniden düşünülmesi gereken bir araç haline getirmektedir. Bu çerçevede, bölgesel akıllı kent uygulamalarının finansmanında emlak vergisi kapasitesinin nasıl değerlendirilebileceği sorusu önem kazanmaktadır.

Bölgesel Akıllı Kent Uygulamaları ve Taşınmaz Değeri Etkisi

Akıllı kent uygulamaları, kentlerin ulaşım, çevre, enerji ve hizmet sunumu sorunlarına teknoloji temelli çözümler üretmeyi amaçlayan kamu müdahaleleridir. Ancak belediyeler açısından asıl mesele, teknolojinin yalnızca edinilmesi değil, yerel yaşam kalitesini artıran, kaynak kullanımını iyileştiren ve sürdürülebilir sonuçlar üreten bir kamu yatırımına dönüştürülmesidir. Bu nedenle akıllı kent uygulamaları, yalnızca teknik belediyecilik araçları olarak değil, aynı zamanda yerel kamu maliyesi bakımından da değerlendirilmelidir. Türkiye'de de akıllı kent yaklaşımı, veri temelli yönetim, birlikte çalışabilirlik, stratejik planlama ve yaşam kalitesinin yükseltilmesi hedefleri etrafında şekillenmekte; resmi rehberlik belgeleri, bu alanda yenilikçi finansman yöntemleri ve alternatif kaynak tasarımlarının ayrıca değerlendirilmesi gerektiğini vurgulamaktadır.

Bu çerçevede, akıllı kavşaklar, akıllı aydınlatma sistemleri, enerji maliyetlerini azaltan uygulamalar, çevresel izleme altyapıları ve veri temelli belediye hizmetleri yalnızca teknik yenilikler değil, aynı zamanda belirli bir bölgede yaşam kalitesini ve taşınmazların kullanım değerini etkileyebilen

kamusal müdahalelerdir. Dolayısıyla akıllı kent uygulamaları, teknoloji politikası olmalarının yanı sıra, belirli bir mekânda kamusal fayda ve yerel mali kapasite üretebilen müdahaleler olarak da ele alınmalıdır.

Türkiye'de akıllı kent uygulamalarının önemli bir bölümü, kentin tamamına yayılan bütüncül modellerden çok, belirli müdahale alanlarında ve seçilmiş pilot bölgelerde hayata geçirilmektedir. Bu nedenle, kentin tamamına değil, belirli bir alt alana yönelen ve etkileri o alan içinde izlenebilen uygulamalar, bu çalışma bakımından bölgesel akıllı kent uygulamaları olarak ele alınacaktır. Gaziantep'in EU-GUGLE programı kapsamındaki deneyimi, bu tür bölgesel ve taşınmaz değerleriyle ilişkilendirilebilir akıllı kent uygulamalarına örnek oluşturmaktadır. Pilot bölge mantığı, hem yatırımın etkilerini daha görünür hale getirmekte hem de ortaya çıkan kamusal fayda ile mali sonuçlar arasındaki bağın izlenmesini kolaylaştırmaktadır. Böylece, belirli bir alanda yapılan dijital veya yeşil dönüşüm yatırımı, yalnızca teknik bir belediye projesi olarak değil, aynı zamanda mali sonuçları izlenebilen bölgesel bir kamu yatırımı olarak da değerlendirilebilir.

Bu bağlamda, belirli bir bölgede uygulanan akıllı kent projeleri, ulaşılabilirlik, güvenlik, enerji verimliliği, çevresel kalite ve hizmet etkinliği gibi alanlarda iyileşme sağlayarak o bölgede yaşayanların taşınmazlardan elde ettiği faydayı artırabilir. Taşınmazların yalnızca fiziksel özelliklerinden değil, bulundukları çevrenin sunduğu hizmet ve olanaklardan da değer kazandığı dikkate alındığında, bu tür müdahalelerin uygun koşullarda taşınmazların talebi, piyasa değeri ve dolaylı olarak yerel vergi kapasitesi üzerinde etkide bulunması beklenebilir. Nitekim, yerel kamu hizmetlerinin taşınmaz değerlerine yansımasına ilişkin teorik ve ampirik literatür, ulaşım erişimi, çevresel kalite, altyapı ve kamusal hizmet düzeyindeki değişimlerin taşınmaz değerleri üzerinde etkili olabildiğini göstermektedir. Bu çerçevede bölgesel akıllı kent uygulamaları, belediyelerin belirli bir alanda yürüttüğü ve taşınmaz değer dinamiklerini dolaylı biçimde etkileyebilen mekân esaslı kamusal müdahaleler olarak kavramsallaştırılabilir.

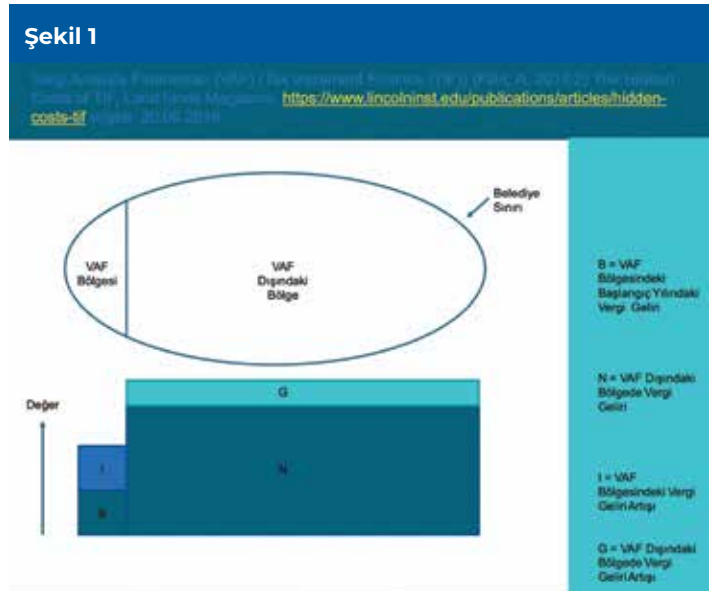
Türkiye'de akıllı kent uygulamalarının önemli bir bölümü, kentin tamamına yayılan bütüncül modellerden çok, belirli müdahale alanlarında ve seçilmiş pilot bölgelerde hayata geçirilmektedir.

Vergi Artışıyla Finansman Modeli: Teorik Çerçeve

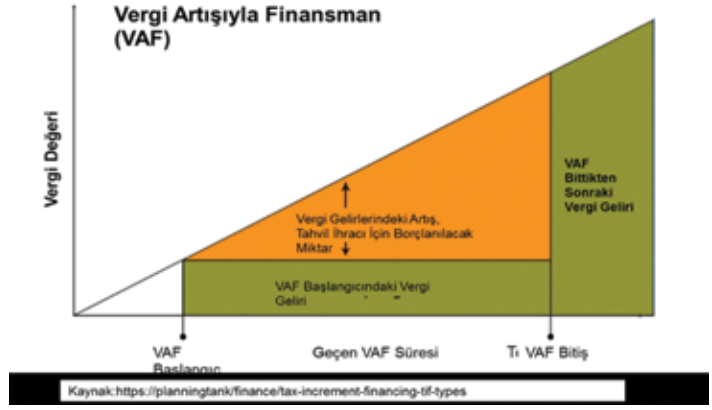
Amerika Birleşik Devletleri'nde Vergi Artışıyla Finansman (VAF), belirli bir bölgede gerçekleştirilen kamu yatırımları ve mekânsal müdahaleler sonucunda ortaya çıkması beklenen emlak vergisi artışının, aynı bölgedeki yatırımların finansmanında kullanılmasına dayanan bir mali mekanizmadır. Modelin temel varsayımı, altyapı, çevre düzenlemesi ve kentsel yenileme gibi kamusal müdahalelerin bölgenin çekiciliğini artırarak taşınmaz değerlerini ve buna bağlı vergi kapasitesini yükseltebileceğidir. Bu çerçevede VAF, kamu yatırımı, taşınmaz değeri artışı ve emlak vergisi geliri arasında döngüsel bir ilişki kurmaktadır.

VAF uygulamasında belediye, Şekil 1'de gösterildiği gibi, belirli bir alanı proje bölgesi olarak tanımlamakta ve bu bölgede projenin başladığı yıl toplanan emlak vergisi gelir düzeyini

Şekil 1



Şekil 2



esas almaktadır. Şekilde, VAF bölgesindeki başlangıç yılı vergi geliri (B), proje sonrasında ortaya çıkan vergi geliri artışı ise (I) ile gösterilmektedir. Buna karşılık VAF dışındaki bölgedeki başlangıç yılı vergi geliri (N), bu bölgede zaman içinde gerçekleşen vergi geliri artışı ise (G) ile ifade edilmektedir.

Şekil 2 ise VAF modelinin zaman içindeki işleyişini göstermektedir. Başlangıçtaki emlak vergisi geliri taban gelir olarak alınmakta, proje sonrasında ortaya çıkması beklenen vergi artışı ise belirli bir süre boyunca projenin finansmanına tahsis edilmektedir. Süre sonunda bu gelir yeniden belediye bütçesine dönmektedir. Bu bağlamda, VAF uygulaması iki biçimde yürütülmektedir: Gelecekte oluşacak vergi geliri artışına dayanılarak borçlanmaya gidilmesi veya gerçekleşen vergi geliri artışının doğrudan proje harcamalarına aktarılması. Her iki durumda da VAF, yeni bir vergi ihdası değil, belirli bir bölgede kamusal müdahale sonucunda oluşacağı varsayılan gelir artışının önceden tasarlanmış bir finansman çerçevesi içinde kullanılmasıdır.

ABD'de VAF uygulamasının cazibesi, tam da bu noktada, gelecekte oluşması beklenen vergi geliri artışını bugünkü yatırım kararlarıyla ilişkilendirebilmesinden kaynaklanmaktadır. Ancak modelin başarısı, vergi tabanının piyasa değerine yakın biçimde belirlenmesi, yerel idarelerin vergi gelirleri üzerindeki etkinliği ve yatırım-sonuç ilişkisinin siyasal olarak savunulabilir olması gibi koşullara bağlıdır. Bu nedenle VAF, her ülkede aynı hukuki araçlarla uygulanmasa da, yerel yatırım ile yerel vergi kapasitesi arasındaki bağlantıyı görünür hale getiren güçlü bir analoji sunmaktadır. VAF'ın işlerliği, emlak vergisi tabanının taşınmaz değerlerini görece yakından yansıtmasına ve yerel idarelerin vergi kapasitesi üzerinde etkili olmasına bağlıdır. Bu yönüyle model, Türkiye bakımından doğrudan kopyalanacak bir örnekten çok, yerel vergi kapasitesi ile bölgesel yatırım finansmanı arasındaki ilişkiyi düşünmeye imkân veren bir teorik çerçeve çizmektedir.

Türkiye'de Akıllı Bölge Finansmanı (ABF) İçin Hukuki ve Mali Zemin

Türkiye'de emlak vergisi, belediyeler tarafından tahsil edilen ve özellikle büyükşehirlerde önemli gelir kapasitesi taşıyan bir yerel yönetim vergisidir. Bununla birlikte, belediyelerin vergi oranlarını belirleme yetkisi bulunmamakta, vergi matrahının oluşumundaki rolleri ise sınırlı kalmaktadır. Vergi değeri çoğu durumda taşınmazların güncel piyasa değerini doğrudan yansıtmamakta, bina, arsa ve arazi bakımından kanunda öngörülen usuller ile takdir komisyonu kararları çerçevesinde belirlenmektedir. Bina vergi değerleri yıllık olarak hesaplanırken, arsa ve arazi vergi değerleri dört yılda bir takdir edilmekte, ara yıllarda ise yeniden değerleme oranına göre artırılmaktadır.

Buna karşılık, Türkiye'nin mevcut mali ve idari yapısı, belediyelere belirli projeler için borçlanma, dış finansmana başvurma ve tahvil ihracı dahil bazı finansman araçlarını kullanabilme imkânı tanımaktadır. 5393 sayılı Belediye

Burada önerilen model [...] bütçe birliği ilkesini koruyan, ancak gelir ile yatırım arasındaki bağı kurumsal olarak görünür hale getiren bütçe içi bir önceliklendirme anlayışıdır.

Kanunu ile 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu birlikte değerlendirildiğinde, belediyelerin yatırımlarını proje mantığıyla planlamaları, bu yatırımlar için kaynak tahsis etmeleri ve harcamalarını performans esaslarına dayanarak izlemeleri bakımından genel bir hukuki zemin bulunduğu söylenebilir. Ancak, Türkiye'de emlak vergisi gelirlerinin doğrudan ve kapalı bir teminat havuzu şeklinde kurgulanması, kamu gelirlerinin hukuki statüsü ve bütçe rejimi nedeniyle oldukça sınırlı görünmektedir.

Bu nedenle, Türkiye bağlamında daha gerçekçi yaklaşım, emlak vergisini bütçe dışı bir güvence mekanizmasına dönüştürmekten ziyade, bütçe birliği ilkesini koruyan bir önceliklendirme modeli geliştirmektir. Başka bir ifadeyle, mesele emlak vergisi gelirlerini doğrudan teminat haline getirmek değil, belirli bir bölgeden elde edilen gelir ile aynı bölgedeki yatırım arasında görünür ve izlenebilir bir ilişki kurmaktır. Bu çerçevede belediyelerin, belirli bir bölgede uygulanacak akıllı kent projeleri bakımından, o bölgeden tahsil edilen emlak vergisini referans alan bir kaynak tahsisi yaklaşımını belediye meclisi kararları, bütçe tertipleri, performans programı ve kamuoyuna açık raporlama araçlarıyla görünür kılmaları düşünülebilir. Burada önerilen model, emlak vergisinin hukuken otomatik biçimde ilgili bölgeye tahsis edilmesi, bu gelirlerin doğrudan teminat haline getirilmesi veya bütçe dışı bağımsız bir fon kurulması değildir. Öneri, bütçe birliği ilkesini koruyan, ancak gelir ile yatırım arasındaki bağı kurumsal olarak görünür hale getiren bütçe içi bir önceliklendirme anlayışıdır.

Türkiye'de büyükşehirlerde emlak vergisinin tamamı ilgili ilçe belediyelerine aktarılmaktadır. Buna karşılık ilçe belediyeleri, görev ve sorumluluk alanlarına giren mahalli müşterek hizmetler için yatırım yapabilmekte ve diğer kamu kurum ve kuruluşlarıyla ortak hizmet projeleri yürütebilmektedir. Bu nedenle ilçe belediyesinin, büyükşehir belediyesiyle veya uygun hallerde Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı ile birlikte, belirli bir proje alanına yönelen akıllı kent uygulamalarını bütçe içi önceliklendirme esasına dayalı bir modelle finanse etmesi hukuken savunulabilir görünmektedir.

Örneğin, Gaziantep Büyükşehir Belediyesinin EU-GUGLE programı kapsamında yer alan uygulaması, bölge ölçeğinde bina gruplarına yönelik akıllı kentsel dönüşüm, enerji verimliliği, dijital izleme ve akıllı işletim unsurlarını bir araya getiren geniş ölçekli bir akıllı kent örneğidir. Programın toplam bütçesi 30.140.289 avrodur ve bu güncel kur üzerinden yaklaşık 1,55 milyar TL'ye karşılık gelmektedir. Bu büyüklük, örneğin Çankaya İlçesi için kesin proje maliyeti olarak değil, üst referans değeri olarak düşünülebilir. Çankaya'daki yerel vergi kapasitesinin böyle bir yatırım karşısındaki taşıma gücünü göstermeyi amaçlayan temsili bir karşılaştırma yapılabilir. Çankaya Belediyesinin 2024 yılı emlak vergisi tahsilatı 1.430.216.155,81 TL'dir. Koru, Ümit ve Konutkent mahallelerinden oluşan temsili bir pilot alanın bu toplamın yüzde 10'unu oluşturduğu varsayıldığında, yıllık emlak vergisi kapasitesi yaklaşık 143 milyon TL olmaktadır. Bu durumda Gaziantep ölçeğindeki bir yatırımın Çankaya'da aynı büyüklükte ve yalnızca bu kapasiteye dayanılarak finanse edilmesi güç görünmektedir. Buna karşılık aynı proje içeriğinin yerel vergi kapasitesine uygun biçimde küçültülmüş, etaplandırılmış veya karma finansmanla desteklenmiş bir versiyonu, ABF yaklaşımı bakımından daha gerçekçi görünmektedir.

Bu bakımdan ABF, sadece yeni bir gelir yaratma vaadi taşıyan bir öneriden ibaret değildir. Asıl önemi, mevcut yerel vergi kapasitesinin hangi bölgede, hangi amaçla ve hangi yönetişim ilkeleriyle kullanılacağını görünür hale getirmesidir. Belediye meclisi kararları, performans programları, faaliyet raporları ve kamuoyuna açık izleme tablolarıyla desteklenen bir ABF çerçevesi, hem yatırım kararlarının gerekçelendirilmesini kolaylaştırabilir hem de vatandaş nezdinde emlak vergisinin soyut bir yük olmaktan çıkıp daha anlaşılabilir bir mali ilişkiye dönüşmesine katkı sağlayabilir. Özellikle büyükşehirlerde, proje önceliklerinin daha tutarlı ve izlenebilir biçimde belirlenmesine de hizmet edebilir.

Sonuç ve Değerlendirme

ABF yaklaşımı, emlak vergisini doğrudan teminat haline getirmeden, belirli bir bölgeden elde edilen vergi kapasitesi ye aynı bölgedeki akıllı kent yatırımları arasında görünür bir ilişki kurmayı amaçlamaktadır. Bu yönüyle model, yalnızca bir finansman tekniği değil, aynı zamanda yerel verginin meşruiyetini güçlendirebilecek bir yönetişim aracı olarak da değerlendirilebilir. Belirli bir bölgede toplanan emlak vergisiyle aynı bölgedeki dijital, çevresel ve hizmet kalitesini artıran yatırımlar arasında açık bir bağ kurulduğunda, mükellef açısından, ödediği verginin yaşanılan çevrede somut fayda ürettiği düşüncesi güçlenebilir. Bu durum, orta vadede verginin toplumsal kabulünü ve belediyenin hesap verebilirliğini destekleyebilir.

Bununla birlikte modelin başarısı kendiliğinden garanti değildir. Uygulama alanının isabetli seçilmesi, proje etkisinin makul ölçüde izlenebilir olması, bölgesel tahsilat verilerinin sağlıklı biçimde ayrıştırılabilmesi ve çok yıllı bütçe bağlılığının korunması gerekmektedir. Ayrıca modelin, belediyenin diğer hizmet alanlarını zayıflatan bir kaynak kaydırma aracına dönüşmemesi için düzenli raporlama, açık önceliklendirme ölçütleri ve asgari hizmet güvenceleriyle desteklenmesi gerekir. Bu nedenle ABF, sihirli bir mali araçtan çok, dikkatli tasarım ve kurumsal kapasite gerektiren bir uygulama çerçevesi olarak görülmelidir.

Sonuç olarak, Türkiye'de belediyelerin bölgesel akıllı kent uygulamalarını emlak vergisini doğrudan teminat göstermeksizin, ancak emlak vergisi kapasitesiyle ilişkilendirilmiş bütçe içi bir önceliklendirme mantığıyla finanse etmeleri, kavramsal ve kurumsal açıdan savunulabilir görünmektedir. Özellikle dijital ve yeşil dönüşüm niteliği taşıyan bölgesel uygulamalar bakımından ABF, belediyeler için yerel gelir yapısıyla daha uyumlu, daha sürdürülebilir ve daha öngörülebilir bir finansman zemini sunabilir. Bunun yanında model, gelir ile harcama arasındaki ilişkinin görünürlüğünü artırarak şeffaflık, hesap verebilirlik ve düzenli kamuoyu bilgilendirmesini de destekleyebilir. Bu bağlamda ABF, kısa vadeli ve tek seferlik kaynak arayışlarının ötesine geçerek, yerel yönetimlerin planlı, izlenebilir ve süreklilik taşıyan yatırım kapasitelerini güçlendirebilecek bir yaklaşım önermektedir.

Bu bağlamda ABF, kısa vadeli ve tek seferlik kaynak arayışlarının ötesine geçerek, yerel yönetimlerin planlı, izlenebilir ve süreklilik taşıyan yatırım kapasitelerini güçlendirebilecek bir yaklaşım önermektedir.

İnsanı Merkeze Alan Bir Marka Hikâyesi

83 yıllık köklü geçmişimizin birikimiyle
yarınlara ilerlerken inşa ettiğimiz her projede insana, doğaya ve geleceğe saygıyı merkeze alıyoruz.

10.000+
Çalışan

3
Kıtaya Yayılan
Faaliyet Alanı

Aktif
3 milyon m²
İnşaat Alanı

Aktif
3,5 milyar $
Değerinde Devam
Eden Proje

Toplam
16 milyon m²
Proje Alanı

KUZU GRUP

kuzugroup kuzugroup kuzugrp www.kuzugrup.com

Medicana Ataköy

Seapearl Ataköy

Okmeydanı Kentsel Dönüşüm Projesi

Fikirtepe Kentsel Dönüşüm Projesi

İSKİ Büyükçekmece İleri Biyolojik Atıksu Arıtma Tesisi

JW Marriot Hotel İstanbul Marmara Sea

Yalçın Kaya
Direktör, İstanbul Proje Koordinasyon Birimi

İstanbul Sismik Riskin Azaltılması ve Acil Durum Hazırlık Projesi (İSMEP)

İstanbul'u muhtemel bir depreme hazırlayabilmek amacıyla oluşturulan İstanbul Sismik Riskin Azaltılması ve Acil Durum Hazırlık Projesi'nin (İSMEP) finansmanı için, Türkiye Cumhuriyeti ile Uluslararası İmar Kalkınma Bankası arasında 18 Ekim 2005 tarihinde 310 milyon avro tutarında ikraz anlaşması imzalanmış olup; söz konusu anlaşma 3 Şubat 2006 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Bugün itibariyle 8 ayrı banka ile 24 kredi anlaşması imzalanmış olup güncel bütçe 4.704.124.512 avro' ya ulaşmıştır.

2006 yılından bu yana İSMEP kapsamında kentin en kritik kamu yapılarını daha güvenli, dayanıklı ve sürdürülebilir hale getirmek için kapsamlı çalışmalar yürütmektedir. Bugüne kadar binlerce okul, hastane, idari bina ve sosyal hizmet yapısının güçlendirilmesi veya yeniden inşası gerçekleştirilmiş; afet yönetim merkezleri kurulmuş; acil durum haberleşme altyapıları geliştirilmiş; yeşil bina uygulamaları ve enerji verimliliği kriterleri projelere entegre edilmiştir. Bununla birlikte tarihi yapıların korunmasına yönelik özel kılavuzlar hazırlanmış; toplumun afet bilincini artırmaya yönelik eğitim ve farkındalık programlarıyla yüz binlerce vatandaşa ulaşılmıştır. İPKB'nin yaklaşımı yalnızca yapı üretmek değil, afetlere dirençli, çevre dostu ve uzun vadede sürdürülebilir bir kentsel yaşam altyapısı oluşturmaktır.

2006 yılından bu yana İSMEP kapsamında kentin en kritik kamu yapılarını daha güvenli, dayanıklı ve sürdürülebilir hale getirmek için kapsamlı çalışmalar yürütmektedir.

Yıkım ve yeniden yapım çalışmaları kapsamında 370 okula ait 408 binada yeniden yapım inşaat çalışmaları tamamlanmış, 56 okula ait 65 binanın ise yeniden yapım inşaat çalışmaları devam etmektedir. Mevcut 8.615 derslik yıkılarak 14.090 yeni derslik yapılmış, mevcut kapasiteye 5.475 ilave derslik kazandırılmıştır.

Toplamda 3.064.310 m² kapalı alanda, 14.090 derslikte 660.000 öğrenci ve öğretmenin depreme karşı güvenli, modern okullarda eğitim görmesi sağlanmıştır.

100.000 m² kapalı alanda 486 yatak kapasitesiyle hizmet verecek hale getirilen Ümraniye Kadın Doğum ve Çocuk Hastalıkları Hastanesi 2015 yılında hizmete açılmıştır.

250.000 m² kapalı alanda hizmet veren 1.099 yatak kapasiteli Okmeydanı Prof. Dr. Cemil Taşcıoğlu Şehir Hastanesi ve yine 250.000 m² kapalı alanda hizmet verecek 1.188 yatak kapasitesi ile Göztepe Prof. Dr. Süleyman Yalçın Şehir Hastanesi 2020'de hizmete açılmıştır.

303.000 m² kapalı alanda 1.105 yatak kapasitesiyle hizmet verecek olan Kartal Dr. Lütfi Kırdar Şehir Hastanesi mevcut hizmeti aksatmayacak şekilde kademeli olarak yıkılıp yeniden yapılarak 2020 yılında hizmete açılmıştır.

Ümraniye Kadın Doğum ve Çocuk Hastalıkları Hastanesi

Okmeydanı Prof. Dr. Cemil Taşcıoğlu Şehir Hastanesi

Hasdal Komuta Kontrol Merkezi

Atatürk Öğrenci Yurdu Kampüsü

Göztepe Semiha Şakir Huzurevi Yaşlı Bakım ve Rehabilitasyon Merkezi

Marmara Üniversitesi Prof. Dr. Asaf Ataseven Hastanesi

7.500 m² kapalı alanda 500 personelin afet anında çalışabileceği haberleşme ve bilgi teknolojileri altyapısı sahip Hasdal Komuta Kontrol Merkezi ve 9.000 m² kapalı alan, 8.000 m² depo alanı, 1.500 konteyner kapasitesine sahip Tuzla Akfırat Komuta Kontrol ve Lojistik Merkezi hizmete açılmıştır.

110.000 m² kapalı alana ve 3.555 öğrenci kapasitesine sahip Atatürk Öğrenci Yurdu Kampüsü 2015'te, Fatih Kocamustafapaşa Sosyal ve Rehabilitasyon Merkezi ile Maltepe Küçükyalı Sevgi Evleri 2011'de ve Kadıköy Göztepe Semiha Şakir Huzurevi Yaşlı Bakım ve Rehabilitasyon Merkezi 2024' te hizmete açılmışlardır.

Güçlendirme ve Onarım İşleri kapsamında güçlendirme fizibilite çalışması tamamlanan 827 okula ait 996 binada güçlendirme ve onarım inşaat çalışmaları tamamlanmıştır. 11 okula ait 12 binada ise güçlendirme ve onarım inşaatı devam etmektedir. 12 öğrenci yurdu ve 8 sosyal hizmet kompleksinde, toplam 60 binada yürütülen çalışmalarla 5.200 öğrenci, kimsesiz çocuk ve yaşlının depreme güvenli binalarda barınması ve hizmet alması sağlanmıştır.

Dünyanın, 827 sismik izolatör ile depreme karşı güçlendirilen en büyük hastanesi olarak öne çıkan Marmara Üniversitesi Prof. Dr. Asaf Ataseven Hastanesi ise 113.000 m² kapalı alanda 155'i poliklinik, 60'ı yoğun bakım, 304'ü ise tek yataklı oda olmak üzere toplamda 535 yatak ve 28 ameliyathane ile 2020'de hizmete açılmıştır.

Bu çok katmanlı deneyim bize açıkça şunu göstermiştir: Güvenli ve nitelikli bir yapı, ancak doğru işletildiği ve etkin şekilde yönetildiği sürece gerçek değerini bulur. Tasarımda alınan kararların, enerji performansından kullanıcı sağlığına, bakım süreçlerinden hizmet sürekliliğine uzanan etkisi, tesis yönetimini kamusal yatırımların ayrılmaz bir parçası haline getirir. İşte bu çerçevede, sahada edinilen deneyimler ışığında kamu perspektifinden tesis yönetimine bakmak, yalnızca bugünün ihtiyaçlarını değil, geleceğin kentlerini de şekillendiren stratejik bir sorumluluk olarak karşımıza çıkmaktadır.

Ayrıca İPKB, Türkiye'de kamu projeleri kapsamında ilk yeşil bina sertifikalarını alan kurumlardan biri olarak, sürdürülebilirliği yalnızca teknik bir hedef değil kurumsal bir yaklaşım haline getirmiştir. Bu doğrultuda hazırlanan Sürdürülebilirlik Kılavuzu ile enerji verimliliği, çevre dostu malzeme kullanımı ve yaşam döngüsü maliyetleri tüm projelerde standart hale getirilmiş, bu bakış açısı zamanla kurum kültürünün ayrılmaz bir parçasına dönüşmüştür. Böylece tesis yönetimi, yatırımın son halkası değil, en başından itibaren tasarıma entegre edilen stratejik bir bileşen olarak ele alınmaktadır.

Ayrıca İPKB, Türkiye'de kamu projeleri kapsamında ilk yeşil bina sertifikalarını alan kurumlardan biri olarak, sürdürülebilirliği yalnızca teknik bir hedef değil kurumsal bir yaklaşım haline getirmiştir.

Gayrimenkulü Doğru Yönetmek: Kamunun Gözünden Tesis Yönetimi

Gayrimenkul sektörü çoğu zaman yapının inşasıyla anılır. Oysa kamu açısından bakıldığında, asıl mesele bir yapının yapıldıktan sonra nasıl yaşatıldığıdır. Okullar, hastaneler, kamu hizmet binaları yalnızca betonarme yapılar değil, her gün binlerce insanın hayatına doğrudan temas eden canlı organizmalardır. Bu nedenle kamuda tesis yönetimi, yalnızca bir işletme faaliyeti değil; kamu kaynaklarının etkin kullanımı, hizmet sürekliliği ve toplumsal faydanın korunması meselesidir.

İPKB olarak bizler, ağırlıklı olarak uluslararası finansmanla İstanbul'daki eğitim ve sağlık yapılarının güçlendirilmesi ya da yeniden inşası süreçlerini yürütüyoruz. Bu çerçevede edindiğimiz deneyim, bize şunu net biçimde gösterdi: İyi tasarlanmış ve doğru inşa edilmiş bir yapı, ancak iyi yönetildiği sürece anlam kazanır.

Kamuda Tesis Yönetimi: Görünmeyen Ama Belirleyici Alan

Kamu yapılarında tesis yönetimi çoğu zaman arka planda kalır. Oysa bir okulun eğitim kalitesini, bir hastanenin sağlık hizmetini, hatta bir afet anında yapının işlevselliğini belirleyen en kritik unsur, tesisin nasıl yönetildiğidir.

Kamunun bakış açısı burada özel sektörden belirgin şekilde ayrılır. Özel sektörde tesis yönetimi çoğu zaman maliyet, kira değeri veya kullanıcı memnuniyeti üzerinden ele alınırken, kamuda öncelik kamu hizmetinin kesintisizliği, güvenlik, erişilebilirlik ve uzun vadeli dayanıklılıktır. Bu nedenle kamuda tesis yönetimi, kısa vadeli tasarruflardan ziyade uzun vadeli sürdürülebilirliği hedefler.

Eğitim ve Sağlık Yapıları: Yüksek Hassasiyet, Yüksek Sorumluluk

İPKB'nin odaklandığı okul ve hastaneler, klasik anlamda ticari gayrimenkul değildir. Bu yapılar, afet anlarında dahi ayakta kalması beklenen, kesintisiz hizmet sunması gereken, yüksek kullanıcı yoğunluğuna sahip kritik tesislerdir.

Bir okulda tesis yönetimi yalnızca binanın temizliği ya da teknik bakımını kapsamaz. Isı konforundan aydınlatmaya, akustikten havalandırmaya kadar pek çok unsur, doğrudan öğrencinin öğrenme kapasitesini etkiler. Aynı şekilde bir hastanede tesis yönetimi, enfeksiyon kontrolünden enerji sürekliliğine, acil durum senaryolarından teknik altyapının yedeklenebilirliğine kadar hayati başlıkları kapsar.

Bu nedenle kamuda tesis yönetimi, tasarım aşamasından itibaren düşünülmesi gereken bir disiplindir. Sonradan "nasıl işletiriz" sorusunu sormak çoğu zaman geç kalmak anlamına gelir.

Kamu kaynakları sınırlıdır ve bu kaynakların her kuruşu topluma aittir. Bu nedenle tesis yönetiminde yapılacak her doğru hamle, yalnızca bütçeye değil, toplumsal refaha da katkı sağlar.

Tasarımda Alınan Kararlar, İşletmede Karşılığını Bulur

İPKB projelerinde, diğer pek çok kamu yatırımından farklı olarak, tasarım aşamasında yeşil bina kriterleri, enerji verimliliği, dayanıklılık ve yaşam döngüsü maliyetleri öncelikli başlıklar olarak ele alınır. Ancak bu yaklaşımın gerçek değeri, tesis yönetimi doğru kurgulandığında ortaya çıkar.

Tasarım sürecinden itibaren, inşaat tamamlanıp kullanıcı kuruma devredilene kadar tüm süreçler titizlikle takip edildiği gibi, kullanıcı kuruma binayla alakalı tüm işletme klasörleri (elektrik, su, doğalgaz, internet, telefon aboneliklerinden, tüm cihaz ve ekipmanların servis raporları, garanti belgeleri, servis listeleri vs) ve bina kullanım eğitimleri verilir. Sonrasında geçici kabul tarihinden, kesin kabul tarihine kadar olan bir yıllık kusur sorumluluk süresinde kullanıcı idareye bakım sözleşmeleri ve ekipmanların doğru kullanımıyla ilgili destek olunarak yumuşak bir geçiş süreci sağlanır.

Enerji verimli bir mekanik sistem, ancak doğru işletildiğinde tasarruf sağlar. Gelişmiş otomasyon sistemleri, eğitimli tesis yönetimi ekipleri olmadan avantaja dönüşmez. Ya da çevreci malzemelerle inşa edilmiş bir yapı, bakım-onarım süreçleri doğru yönetilmezse kısa sürede avantajını kaybeder. Bu noktada kamunun rolü yalnızca yatırımcı olmakla sınırlı değildir. Kamu, doğru tasarım–doğru uygulama–doğru işletme zincirinin tamamını sahiplenmek zorundadır.

Tesis Yönetimi ve Kamu Kaynaklarının Etkin Kullanımı

Kamu kaynakları sınırlıdır ve bu kaynakların her kuruşu topluma aittir. Bu nedenle tesis yönetiminde yapılacak her doğru hamle, yalnızca bütçeye değil, toplumsal refaha da katkı sağlar. Bir kamu binasında enerji tüketiminin optimize edilmesi, yıllar içinde milyonlarca liralık tasarruf anlamına gelebilir. Plansız bakım yerine öngörücü bakım uygulamaları, ani arızaların ve hizmet kesintilerinin önüne geçer. Doğru tesis yönetimi, binanın ekonomik ömrünü uzatır; erken yenileme veya yeniden yapım ihtiyacını geciktirir. Kamunun bakış açısıyla tesis yönetimi, bu yönüyle bir maliyet kalemi değil, stratejik bir yatırım olarak görülmelidir.

Afet Dayanıklılığı–Tesis Yönetimi İlişkisi

İstanbul gibi yüksek deprem riski taşıyan bir şehirde, kamu yapılarının afet anındaki performansı hayati önem taşır. Ancak afet dayanıklılığı yalnızca mühendislik hesaplarıyla sınırlı değildir. Yapının afet sonrasında nasıl işletileceği, hangi sistemlerin devrede kalacağı, hangi alanların nasıl kullanılacağı da tesis yönetiminin konusudur.

İPKB projelerinde bu nedenle yalnızca yapısal güçlendirme değil, işletme sürekliliği de tasarımın bir parçası olarak ele alınır. Jeneratör sistemlerinden su depolamaya, acil durum aydınlatmasından yönlendirmelere kadar pek çok unsur, tesis yönetimi perspektifiyle değerlendirilir.

Bununla ilgili kısa bir örnek vermek gerekirse, İPKB tarafından yapılan üç büyük kamu hastanesi (Okmeydanı Prof. Dr. Cemil Taşçıoğlu Şehir Hastanesi, Göztepe Prof. Dr. Süleyman Yalçın Şehir Hastanesi ve Kartal Dr. Lütfi Kırdar Şehir Hastanesi) depreme karşı izolatörlü yapılar olarak inşa edilmiş, tüm su, elektrik ve gaz beslemeleri sismik harekete karşı önlem alınarak esnek bağlantı elemanlarıyla tasarlanmış ve uygulanmıştır. Büyük bir deprem sonrasında hastane binası gibi stratejik bir yapının ayakta kalması ancak su, elektrik ve gaz beslemelerinin çalışmaması, böyle bir felaket esnasında tüm kriz yönetimini zora sokacaktır. Bu nedenle, afet anında kapalı kalan, çalışmayan ya da işlevini yitiren bir kamu binası, ne kadar sağlam inşa edilmiş olursa olsun amacına hizmet edemez.

İnsan Faktörü: Tesis Yönetiminin En Kritik Unsuru

Tesis yönetimi çoğu zaman sistemler, cihazlar ve teknolojiler üzerinden konuşulur. Oysa kamuda asıl belirleyici unsur insandır. En iyi tasarlanmış bina bile, yeterli bilgiye sahip olmayan, sürece dahil edilmeyen ya da yetkilendirilmemiş bir ekip tarafından yönetildiğinde verimsizleşir.

Bu nedenle kamuda tesis yönetimi anlayışının kurumsallaşması büyük önem taşır. Eğitimli teknik ekipler, net görev tanımları, ölçülebilir performans kriterleri ve kurumlararası koordinasyon, tesis yönetiminin başarısını doğrudan etkiler. İPKB'nin yürüttüğü projelerde, yapı tesliminden sonra ilgili kamu kurumlarının işletme kapasitesinin güçlendirilmesi, teknik bilginin aktarılması ve sürdürülebilir işletme modellerinin oluşturulması bu nedenle önemlidir.

Gayrimenkulü doğru yönetmek [...] kamu hizmetinin sürekliliğini sağlamak, kaynakları etkin kullanmak, kullanıcıya güvenli ve sağlıklı ortamlar sunmak ve geleceğe karşı sorumluluk almaktır.

Kamudan Sektöre Bir Perspektif

Kamu, gayrimenkul sektöründe yalnızca büyük bir yatırımcı değil; aynı zamanda yön verici bir aktördür. Eğitim ve sağlık yapılarında geliştirilen iyi tesis yönetimi uygulamaları, zamanla özel sektöre de örnek teşkil eder.

Tasarım ve uygulama aşamasında kanunları, gereksinimleri ve mevzuatları kamu belirlerken, tüm bunları sahada planlayıp uygulamaya geçen yine ilk olarak kamudur. Bu anlamda kamu tüm hamleleriyle sektöre örnek olmaktadır. İşte tam da bu nedenle, doğru planlanmış tesis yönetimi modelleri, enerji verimliliği, kullanıcı sağlığı, çevresel etki ve uzun vadeli maliyetler açısından sektörün geneline katkı sunar. Bu yönüyle kamunun tesis yönetimine bakışı, yalnızca kendi yapılarıyla sınırlı değildir, daha geniş bir ekosistemi etkiler.

Sonuç Yerine: Yapıyı Yaşatmak

Gayrimenkulü doğru yönetmek, kamunun gözünden bakıldığında, binayı ayakta tutmaktan çok daha fazlasıdır. Bu; kamu hizmetinin sürekliliğini sağlamak, kaynakları etkin kullanmak, kullanıcıya güvenli ve sağlıklı ortamlar sunmak ve geleceğe karşı sorumluluk almaktır.

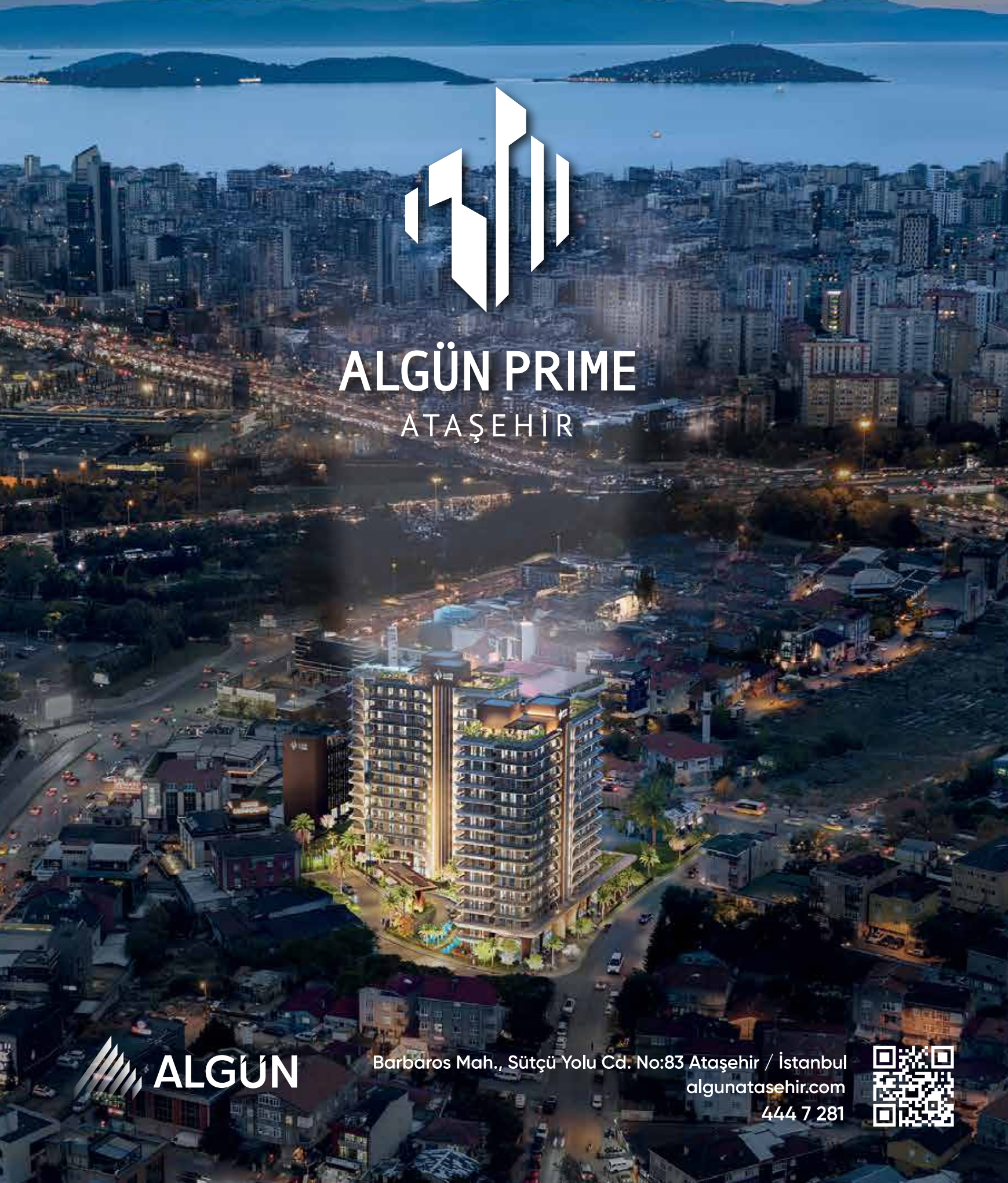
İPKB'nin deneyimi bize şunu açıkça gösteriyor: Tesis yönetimi, bir yapının kaderini belirler. Tasarımda ve inşaatta atılan her doğru adım, ancak doğru yönetimle gerçek karşılığını bulur. Kamu için tesis yönetimi, işte bu nedenle projenin sonu değil; aslında en uzun soluklu aşamasıdır.

ATAŞEHİR'DE YENİ ZİRVE!

"Finans dünyasının merkezinde, yatırımı zirveye taşıyoruz"

Algün Prime Ataşehir, İstanbul'da stratejik konumuyla Finans Merkezi'ne 1000 metre mesafede, Ataşehir'in en değerli lokasyonunda yükseliyor.

Ana ulaşım akslarına 5 dakika mesafede, konut, ofis ve ticari alanlardan oluşan bu özel proje karma yaşam konseptiyle tasarlandı.


ALGÜN PRIME
ATAŞEHİR
ALGÜN
Barbaros Mah., Sütçü Yolu Cd. No:83 Ataşehir / İstanbul
algunatasehir.com
444 7 281

Zihin Atölyeleri'nden 20. Zirve'ye

Bu sayımızda 20. GYODER Zirvesi'ne hazırlık amacıyla organize edilen Zihin Atölyeleri'ni konu ediyoruz. Kasım ayında başlanan ve toplam 11 defa gerçekleştirilen etkinliklerde sektörün son dönemde gündemine gelen başlıca konular katılımcı bir süreçle ele alındı. "Soruyu Değiştirmek" temasıyla 28 Nisan'da düzenlenecek olan 20. Zirve yolunda 300'ü aşkın gayrimenkul profesyonelinin fikirleriyle zenginleşen Zihin Atölyeleri'ni moderatörlerinin ağzından dinledik.
(Fotoğraflar: Flu Foto)

GYODER Zihin Atölyeleri 2025-2026

***Veriyi Anlamak, Veriyi Anlamlandırmak**:*
Moderatör: Ahmet Akın
Gayrimenkulde Tasarruf Finansmanı:
Moderatör: Prof. Dr. Ali Hepşen
Yetenek Savaşı En iyi çalışanları çekmek ve elde tutmak:
Moderatör: Av. Pınar Ersin
Gayrimenkulde Ürün Fazlalığı - Çözüm Eksikliği Konutta Arz-Talep Kopuşu:
Moderatör: Av. Pınar Ersin
GYO Perspektifinden Türkiye'de Otel Yatırımlarının Gelişimi:
Moderatör: Metin Erdoğdu
Gayrimenkulde Değerin Yeni Tanımı: ESG:
Moderatör: Prof. Dr. Yener Coşkun
Gayrimenkulün Yeni Nişleri: Yeni Talep Alanları, Geleceğin Yükselen Segmentleri:
Moderatör: Ersun Bayraktaroğlu
Taş, Beton, Ruhsattan Yeni Zeka'ya:
Moderatör: Mete Varas
Kamusal Alanda Değer Üretimi:
Moderatör: Elif Ertekin Gürkan
Gayrimenkulde Yeni Hikaye:
Moderatör: Gülfem Tandoğan
Maskülen Sektörde Kadın Olmak:
Moderatörler: Elvan Oktar, Buket Hayretci

Veriyi Anlamak, Veriyi Anlamlandırmak, 24 Kasım 2025

Yetenek Savaşı En İyi Çalışanları Çekmek ve Elde Tutmak, 19 Ocak 2026

GYO Perspektifinden Türkiye'de Otel Yatırımlarının Gelişimi, 18 Şubat 2026

Gayrimenkulün Yeni Nişleri: Yeni Talep Alanları, Geleceğin Yükselen Segmentleri, 4 Mart 2026

Kamusal Alanda Değer Üretimi, 7 Nisan 2026

Maskülen Sektörde Kadın Olmak, 9 Nisan 2025

Gayrimenkulde Tasarruf Finansmanı, 25 Aralık 2025

Gayrimenkulde Ürün Fazlalığı - Çözüm Eksikliği, Konutta Arz-Talep Kopuşu, 17 Şubat 2026

Gayrimenkulde Değerin Yeni Tanımı: ESG, 3 Mart 2026

Taş, Beton, Ruhsattan Yeni Zeka'ya, 30 Mart 2026

Gayrimenkulde Yeni Hikaye, 8 Nisan 2026

Prof. Dr. Ali Hepşen; Gayrimenkulde Tasarruf Finansmanı Zihin Atölyesi

İlk duyduğunuzda bir etkinlik formatı olarak Fikir Atölyeleri fikri hakkında ne düşündünüz?
Fikir Atölyeleri Neşecan Hanım'ın fikriydi. 27-28 Nisan tarihlerinde yapılacak GYODER Zirvesi'ne hazırlık babından daha farklı bir yöntem izleyelim dendi. Genelde zirve hazırlık toplantılarında birtakım insanlar masa başında bir araya gelerek hangi temaların konuşulacağına karar verirdi. Bu sene bu karar verme sürecini zamana yayarak her temayı bir önden hazırlık toplantısına çevirmeye karar verdik. Zihin Atölyeleri böyle doğdu aslında. Önden hazırlığını yapıp doğruları yanlışları belirledikten sonra onları zirveye taşımak istedik.

Sizin yönettiğiniz Gayrimenkulde Tasarruf Finansmanı başlığı nasıl belirlendi?
Bu bir ihtiyacın yansımasıydı. Günümüzde sadece Türkiye'de değil, dünyada da konuta erişim büyük bir problem. Konuta erişim noktasında kaynak yaratmak, onu çeşitlendirmek daha büyük bir ihtiyaç. Çünkü konutta konvansiyonel yolları izleyerek finansmana kredi mekanizmasıyla ulaşmak günümüzün koşullarında oldukça zor. BDDK'nın 2023'teki düzenlemesiyle beraber hem yeni konut, hem ikinci el konutta mülkün nispeten daha az kısmını kredilendirdiğimiz bir yere doğru geçiş yapmıştık. Bu geçiş, talebi farklılaştırırken aynı zamanda arzı da bozdu. Çünkü özellikle yatırımcıya yönelik konut imal eden üreticiler, yatırımcı kanalları nispeten kısıtlanınca üretimi azaltmak durumunda kaldı. Öte yandan sonuçta barınma ihtiyacının karşılanması gerekiyor. Maliyetlerin yüksek olduğu, erişimin problemli olduğu alanlarda yeni oyuncuların devreye girmesini bekleriz. Burada da yine BDDK'nın denetiminde olan tasarruf finansman şirketleri aslında o boşluğu doldurmaya başladı. Biz de Zihin Atölyesinde bunu işlemek istedik. Bugüne kadar bankacılık uygulamaları ya da sermaye piyasalarıyla ilgili çok farklı konulara değinildi. Bu atölye sayesinde tasarruf finansman şirketleri ilk defa bir masa etrafında bir araya geldi ve konunun artılarını eksilerini tartıştılar.

Bu atölye sayesinde tasarruf finansman şirketleri ilk defa bir masa etrafında bir araya geldi ve konunun artılarını eksilerini tartıştılar.

Atölyede hangi konu başlıkları öne çıktı?
Biz o toplantıya sadece tasarruf finansman şirketlerini değil, aynı zamanda bu şirketlerin bağlı olduğu Finansal Kurumlar Birliği'nin genel sekreteryasını da davet ettik. Amacımız 2024-2025'te yıldızı hayli parlayan, bahsettiğimiz boşluğu doldurur nitelikte bir oluşumu enine boyuna ele almaktı. BDDK denetimindeki bir alan olmakla birlikte sektördeki dokuz aktörün üst düzeyde bir araya geldiği ilk etkinlik bu oldu. Öncelikle bu firmaların mevcuttaki yapılarını, işin sayısal boyutuyla değerlendirdik. Ayrıca yasal uygulamaları ve süreçleri ele aldık. Bu çerçeveden yola çıkarak her şirket kendi iş yapış modelini ortaya koydu. Çünkü salt tasarruf finansman şirketi olanların yanında doğrudan bir bankayla ilişkili olanlar da var. Hepsinin ayrı ayrı yapılarının değerlendirildiği geniş katılımlı bir etkinlik oldu.

Tartışılan en temel konulardan biri mevcut mortgage sistemine nasıl bir alternatif olduğuydu. Aradaki farkların anlaşılması hem tüketiciler hem sektör açısından önemli olmalı.
Siz BDDK tarafından yapılan bir düzenlemeyle özellikle yatırımcı kanalının motivasyonunu azaltmaya karar verdiniz. İyi mi kötü mü olduğu ayrı bir tartışma konusu. Çünkü orada amaç doğal olarak barınma ihtiyacını ön plana çıkartabilmekti. Sonuçta gayrimenkul bir barınma aracı olduğu kadar bir yatırım aracı da. Yatırım aracı olması noktasında bir tercihte bulunacaksam ve konvansiyonel kredi mekanizması artık daha sınırlıysa kendime yeni bir yol bulmam lazım. Tasarruf finansman şirketleri de bu yol için ideal unsurlardan biri.

Prensip olarak bakıldığında da iyi de bir mantığı var; önce belli bir dönem tasarruf et, sonra istediğin ürüne yönelme noktasında borçlan diyor. Bunun ekonomik düzenin de tercihi olduğu söylenebilir. Yanlış hatırlamıyorsam mevzuata göre 150 gün sistemde kalınıyor. Sonrasında dahil

olduğun o yatırım havuzu kapsamında tasarruflarını ya bir araca ya bir çatılı iş yeri dedikleri ticaret alanına ya da bir konuta yöneltiyorsun.

Konunun alternatif bir finansman modeli üzerinden geliştiriliyor olması bu yılki zirvenin temasına çok uygun; finansmandaki soruyu yeniden sormak anlamında.

Bence Türkiye'deki en büyük problemlerden biri, yeni şeyleri denemekten kaçınmamız. Buradaki uygulamaların her biri farklı deneyimlerin yansıması. Mesela bir topraktan girme modeli var ki eskiden günümüze gelen kooperatifçilik modelinin modernize edilmiş hali denebilir. Sonuçta denemek lazım ki ona göre daha sağlıklı bir uygulama alanlarını keşfedelim. Tasarruf finansman şirketleri de öyle yapıyor. Konvansiyonel kredilendirme sistemleriyle gelen %100'e yakın borçlanma yerine başta tasarrufu sonra borçlanmayı temel alan ve sonuçta tasarruf sahibini mutlaka bir ürünle buluşturan bir uygulama. Kanımca bu şirketlerin bu kadar ön plana çıkmalarının nedeni burada gizli.

Gelecekte büyümeye devam etmesi beklenen bir alandan bahsediyorsak sektördeki aktörlerin bu konunun ayırdında olması gerekmez mi?

Evet, atölyede GYODER'i temsil eden katılımcıların yorumlarına baktığımızda büyük ölçekli geliştiricilerdeki üst düzey yöneticiler, tasarruf finansman şirketlerine henüz nispeten uzak duruyorlar. O yüzden bu konuyu gündemde tutmamız gerektiğini düşünüyorum.

Burada temel mesele bu uygulamanın Türkiye'deki en büyük eksiklerden biri olan tasarrufu ele alması. Tasarrufların mutlaka bir varlıkla ilişkilendirilmesi de ekonomi yönetiminin teşvik etmek istediği unsurlardan. Ürünü elde ettikten sonra da belirli bir disiplinle ödemelerin gerçekleşmesi herkesin kendi bütçesini doğru yönetmeyi öğrenmesi açısından önemli. Dolayısıyla ben burada geleceğe yönelik bir potansiyel olduğunu düşünüyorum.

Tabii mutlaka özelinde eksikleri gedikleri vardır. BDDK zaten sürekli olarak yeni düzenlemelerle sektörü takip ediyor ve olası riskleri minimize etmeye çalışıyor. Sektörün gelişmesiyle birlikte bundan sonra konut ve çatılı işyeri olan gayrimenkul kapsamı genişler ve belki arsa payını da kapsayabilir mesela.

Burada temel mesele bu uygulamanın Türkiye'deki en büyük eksiklerden biri olan tasarrufu ele alması.

Av. Pınar Ersin; Yetenek Savaşı, En İyi Çalışanları Çekmek ve Elde Tutmak ve Gayrimenkulde Ürün Fazlalığı – Çözüm Eksikliği Zihin Atölyeleri

Gerçekten neleri konuşma ihtiyacımız varsa her bir Zihin Atölyesi'nde değine değine süreç içerisinde karar verelim. Yani bunlar zirvenin ayaklarını çok daha sağlam bir şekilde yere basmasını sağlayacak birer çalışma günü.

Öncelikle Zihin Atölyesi fikrine ilişkin sizden bir iki cümle almak isterim.
GYODER zirveleri çok uzun yıllardır yapılıyor malumunuz. Sektöre damgasını vuran etkinlikler. Hep hazır gündemlerle yapılır; yani o sene sektörün gündemi neyse ya da uzun yıllar çözülememiş sorunları neyse ona göre konuşmacılar çağırılır. Sabah seansları daha etkili geçer ama öğleden sonra katılım gevşer. İzleyiciler fuayede toplanırlar ve orada bir networking başlar. Ve ardından gün biter. Son yıllarda bu format daha sonuç odaklı bir yere doğru değişmeye başladı. Zihin Atölyeleri fikri de aslında buradan çıktı.

Amaç, zirveyi organize ederken tepeden inme değil de, tam tersi aşağıdan yukarı oluşturmak gündemi. Gerçekten neleri konuşma ihtiyacımız varsa her bir Zihin Atölyesi'nde değine değine süreç içerisinde karar verelim. Yani bunlar zirvenin ayaklarını çok daha sağlam bir şekilde yere basmasını sağlayacak birer çalışma günü.

Siz iki atölye yönettiniz. Birincisinin konusu gayrimenkul sektöründeki insan kaynakları meselesiydi.
Benim sektördeki insan kaynağını konuşmak üzere düzenlediğimiz Zihin Atölyesi'nin moderasyonunu yapmamın sebebi aslında kariyerim boyunca uzunca bir dönem hem hukuk hem insan kaynakları ve eğitim departmanı yöneticiliği yapmamdı. Sektöre özel insan kaynağının ve işverenlerin ihtiyaçları neler? Bu iki başlığı birlikte konuşalım diye bir araya gelmiştik. Daha çok beyaz yaka üzerinden giden bir konuşma oldu. Katılımcılar arasında jenerasyon farkına vurgu yapan yerlerden başladı konuşma. Hazirunun içinde de baktığımda aslında yaş ortalaması kırk civarıydı. Şunu anladık: Gayrimenkul sektörü de beyaz yakalar açısından teveccüh gösterilen bir sektör olmaya doğru gelmiş, evrilmiş. Çünkü artık biz sadece inşaat olarak anılmıyoruz. Biz gayrimenkul olarak anılıyoruz. Yani artık mühendis ve mimar olmayanların da tercih edebildiği, finansçıların, hukukçuların, idari işler yöneticilerinin, satış-pazarlama yöneticilerin, kurumsal iletişimcilerin teveccüh gösterdiği çok büyük bir sektörden bahsediyoruz aslında.

Bunun yanında çalışma koşulları olarak insanların içeride birbirlerini anlayabilme, birbirleriyle koordineli ve sinerji içerisinde çalışabilmeleriyle ilgili belki biraz daha destek ihtiyacı olduğunu da gördük. Çünkü ürün farklı ve zor. Sektörümüzdeki ürünün ortaya çıkması uzun yıllar istiyor. Dolayısıyla bu ürünün geliştirilip hayata geçirilmesi sürecinde, farklı disiplinlerin motive olarak bir takım oluşturması ve konsantrasyonlarını bozmayarak devam edebilmeleri önem arz ediyor.

Atölyelerde konuşulanları hep zirveye bağlamaya çalışıyoruz ama aslında zirve de nihai nokta değil tabii ki. Yani bu tartışmaların zirveden sonra da devam etmesi, bir şekilde başka süreçlere evrilmesi, birtakım somut sonuçlarının olması beklenebilir mi?
Aslında insan kaynakları alanında da bir GYODER çalışma grubu çok kıymetli olur. Kadın Liderler Platformu'yla bağdaştırarak yürütebiliriz. Yine atölyede konuştuğumuz başka bir konu, beyaz yakalıların yapay zekânın gelişmesiyle birlikte nasıl etkileneceği. Halihazırda kendi şirketlerimizde bir yandan yapay zekâ işimizi elimizden alacak derken, bir yandan da çalışanların yapay zekâyı kullanmasının şirket üzerinde yaratabileceği olumsuz etkilerle ilgili bir çalışma yürütüyoruz. Sektörümüzde çalışanlar yapay zekâyı nasıl kullanıyor, ondan ne kadar yararlanıyor, bu kullanım şirketi ne kadar tehlikeye sokuyor, anlamaya çalışıyoruz. Şu an için bunu kullanabiliyor olmak iyi geliyor herkese gördüğüm kadarıyla. Çok büyük bir kolaylaştırıcı, evet. Fakat sonuçları konusunda ne kadar farkındalığımız var, tartışalım istedik.

Biraz da sizin yönettiğiniz diğer atölyeyi konuşalım isterseniz. Orada da konut konuşulmuş.
Atölye'yi konutun bir ürün olması üzerinden yürütmek istedim. Tarif edelim istedim bizim sektörümüzün ürününü. Şöyle ki bizim gayrimenkul dediğimiz ürün, baktığımızda aslında taşınamayan o fiziki, görünür varlıkmış gibi algılanmakla beraber tamamen hukuki zeminde oluşturulabilen bir ürün. Yani eğer hukuki altyapısı yoksa yaptığınız o binanın, hiçbir şekilde ürüne dönüşme

imkân ve ihtimali olmuyor. Dolayısıyla konuyu böyle bir farkındalık üzerinden açıp genişletmek istedim. Ayrıca biraz farklı bir yöntemle ilerledik.

Şu soruyu sorduk: Konut katılanlar için ne ifade ediyor? Yani her şeyin yolunda gittiği ve kâğıt üzerinde de varlığı devletçe ve kamu otoritelerince kabul edilmiş bir ürün olduğu noktadan itibaren artık bizim için ne ifade ediyor? Çok farklı yaklaşımlar geldi. Temelinde güven unsuru vardı. Nasıl bir güven? İçinde yaşadığın, keyif aldığın bir mekâna dair bir güven. Yani akşam gittiğinde bütün dünyadan kendini izole ettiğin yer orası. Yarın çoluğuna çocuğuna miras bırakmak ve onları da bu dünyada bir çatı sahibi yapmak anlamında bir değer ifade edebiliyor. Eğer yeterince şanslıysanız, ikinci bir konut elde edebildiyseniz, kira geliri anlamında da bir güven ifade ediyor.

Soru tam bu noktada kendiliğinden şuraya evrildi: Aslında biz kendimizi sürekli ürün çeşitliliğinden, konutun kime hitaben üretildiğinden, yani arzından bakarak soruna çözüm üretmeye çalışırken gördük ki aslında ihtiyaçtan yola çıkarak üretmeye geçmek durumundayız. Yani kimin neye ihtiyacı olduğunun öncelikle netleştirilmesi gerekiyor. Türkiye'deki hangi sosyoekonomik grubun, hangi yaş grubunun, hangi sosyal statüdeki grubun, ne türde konuta ihtiyacı var? Bu konu üzerinde şimdiye kadar yeterince araştırma yapılmamış olduğunu gördük. Dolayısıyla hep aynı tip ürünü aynı gruba yönelik geliştirdiğimizde çok uçlarda geziyor oluyoruz. Ya toplu konut mantığıyla alt ekonomik kesime ya da lüks segment dediğimiz alım gücü daha yüksek bir segmente yönelik ürün geliştiriyoruz. Oysa arada milyonlar var ve bu milyonların karşılık bulabildiği yeni üretilmiş sağlam, sağlıklı ve tabii ki erişilebilir konut hala büyük bir soru işareti.

Anlattıklarınızdan serbest piyasa koşullarında tarif edilen arz-talep ilişkisinin konutta ürün çeşitliliğini sağlamakta yeterli olmadığı sonucu çıkıyor.

Maalesef ve hâlâ aynı yerden çözüm üretmeyi konuşuyoruz. Onun için üretemiyoruz. İşte Zihin Atölyesi'nin bir artısı bu bence. Yani küçük bir topluluk da katılsa, elli kişi bile gelse temsilde farklılıklar var. Çok farklı bakış açıları gündeme gelebiliyor. Bu da onlardan biriydi. Yani oturalım ve gerçekten ihtiyacı pirincin taşını ayıklar gibi ayıklayalım. Eminiz ki biz o talebi netleştirdiğimizde o talebe özellikle arz üretmek isteyecek birileri olacaktır.

Bence bu Zihin Atölyesi, zirvede de bir panelde uzmanlarca tartışılmalı. Yani işin içinde belki bir ekonomist, bir sosyolog ve tabii geliştiricinin de olduğu. Yani bu ihtiyaç sahiplerinin kimler olduğunu bize anlatabilecek ve bunun ekonomik olarak da erişilebilirliği konusunda daha somut konuşabilecek finansçıların olduğu bir topluluğa ihtiyacımız var diye düşünüyorum.

Atölye katılımcıları arasında orta yaşta, kariyerinde deneyim sahibi, bir geliştiricide çalışmakta olan bir hanımefendi çok güzel anlattı: "Benim bir çocuğum var. Evimize giren iki beyaz yaka maaşı var. Çocuğum özel okulda okuyor ve ben bu sektörün çalışanıyım. Şu an sıfırdan bir eve erişmekle ilgili çok ciddi sorun yaşıyorum." Bunu herkes biliyor, herkes bunu konuşuyor şu an. Ama belli ki onun ihtiyacının tam olarak ne olduğu, nasıl giderilebileceğiyle ilgili enstrüman üretmekte zorlanıyoruz.

Bu sene GYODER'de konuta ilişkin daha farklı çalışmalar olacak. Umarım bu bakış açısıyla da açılım sağlarız. Zirvede konuşarak başlayacağız diye düşünüyorum.

Prof. Dr. Yener Coşkun; Gayrimenkulde Değerin Yeni Tanımı: ESG Zihin Atölyesi

Zihin Atölyesi fikrini nasıl buluyorsunuz? Belli başlıkların yolda tartışmaya başlanmasının zirveye nasıl bir etkisi olacak sizce?
Bence harika. Zirve yılda bir kere yapılıyor. O günün heyecanıyla da geçip gidiyor. Gündeme süreklilik kazandırmak açısından zirve yolunda her ay kritik bir konunun üzerine spotları tutmak çok önemli. Zihin Atölyeleri zirve ortamından farklı olarak taraflara derinlemesine tartışma ortamı da sağlıyor. Sonuçta zirveye o konular üzerine daha donanımlı bir şekilde gidilmiş oluyor. Zihin Atölyeleri'nin gerçekleştirilmesi büyük emeklerle oluyor. Bu nedenle dernek yönetimini bu özverili çalışmaları nedeniyle tebrik etmek gerek.

Sizin yönettiğiniz Atölye'nin konusuna gelecek olursak, sizin halihazırda GYODER bünyesinde katkı sağladığınız bu alanın çerçevesini çizebilir misiniz?
Atölye'de gayrimenkul sektöründe ESG (Environmental Social Governance–Çevresel Sosyal Yönetişim) entegrasyonunu konuştuk. Son derece önemli bir konu. Çünkü inşaat ve gayrimenkul sektörü bir bütün olarak iklim krizi bağlamında neden olduğu karbon ayakizi açısından çok önemli bir yere sahip. Bir biçimde sektörümüzün sürdürülebilir kalkınma amaçlarına adaptasyon derecesini artırmamız, sektöre ESG sürecini dahil etmemiz kritik önem taşıyor.

Gayrimenkul sektörü sürdürülebilirlik ve ESG adaptasyonunun neresinde diye sorarsanız, öncelikle sektörde bu konuda bir farkındalık sorunu olduğunu söyleyebilirim. ESG'nin açılımı nedir diye sürpriz sınav yapacak olsak doğru yanıt yüzdesinin düşük olacağını düşünüyorum. Bu halbuki dünyada en azından otuz yıldır konuşulan, binlerce şirketin uyum sağladığı, neredeyse anaakım haline gelmiş bir yaklaşım. ESG adaptasyonu uzun süredir iş hayatının yeni normali diyebiliriz.

Ancak ESG adaptasyonu ülkemizde henüz büyük bir ilerleme gösteremedi. Hâlâ "ESG nedir?" sorusuna yanıt arıyor olmamız bile ne kadar geç kaldığımızı gösteriyor. Hemen yanı başımızda en büyük ticaret partnerimiz Avrupa Birliği yıllardır üzerinde çalışıyor, düzenlemeler, uygulamalar yapıyor. Orada böylesi gelişmeler olurken Türkiye'de—özellikle de gayrimenkul sektöründe—henüz emekleme çağında olmamız büyük bir ikilem.

Yarını konuşmak gerekirse, ESG adaptasyonundaki geri kalmışlığımızı nasıl gidereceğimizi düşünmemiz gerekiyor. Bildiğiniz gibi TBMM Paris İklim Anlaşması'nı 2021 yılında onayladı, İklim Kanunu 2025 yılında yayımlandı. 2053 Net Sıfır hedefi için ülke olarak taahhüdümüz, o yıla kadar üretilen sera gazı emisyonlarının net sıfıra indirilmesi. Buna yönelik çok sayıda ikinci düzenleme çalışması yürüyor. Yani Türkiye iklim risklerine ve sosyal risklere karşı ciddi bir düzenleyici hareketlilik içinde. İşin bir de toplumsal farkındalık boyutu, çevreye saygılı iş yapma, hayat sürme boyutu var. Bunlar iyiye doğru kültürel değişimin de hız kazanması gerektiğini gündeme getiriyor. Konuya tüm bunları dikkate alan bir çerçevede bakmamız gerekli. Şirketler de sürdürülebilirlik adaptasyonu üzerinden rekabetçi gücünü koruma ve geliştirmeyi hedeflemeli. İşte derneğin 4T vizyonu sürdürülebilirlik ve ESG adaptasyonunu bu uyanışla yan yana getirmeyi hedefliyor.

Nasıl bir katılımcı kitlesi vardı o günkü toplantıda? Biraz atmosferden bahseder misiniz?
Atmosfer harikaydı. Tartışmalar herkesin bilgi edineceği, öğreneceği bir içerikte cereyan etti. Akademiden ve sektörden katılımcılarımız vardı. Bu tartışma sayesinde yaptığı iyi sürdürülebilirlik uygulamalarını yıllardır dillendirmeyen bir kesimin olduğunu da öğrendik. Bu tür toplantılarda diğer kişilerle temas ettikçe gelişmelerden haberdar olma şansınız oluyor. İnsan duyduğunda Türkiye'de bunlar da yapılıyor muymuş dedirten gelişmeler. Çok canlı, çok öğretici bir tartışma ortamıydı.

Toplantıdan önce gündeminizde olmayan sonuç niteliğinde başlıklar çıktı mı?
Örneğin şunu söyleyebilirim: Döngüsel ekonomi adaptasyonunda dünya başarı oranı oldukça düşük, yüzde yedi-sekiz civarında. Bizim herhalde sıfıra yakındır diye düşünürken bu konuda başarı yakalamış örnekleri dinledik. İnşaat sektöründe tasarımdan, malzeme seçiminden başlayan, en sonunda atık yönetimine kadar uzanan bir süreçten bahsediyoruz. Bunu faaliyetlerine başarıyla adapte edebilmiş şirketler var. Sürdürülebilirlik kapsamında döngüsel ekonomi adaptasyonunun kuşkusuz bir maliyet boyutu var. Buna karşılık uzun dönemde yarattığı bir repütasyon ve azalan maliyet etkisi de var. Bu alanda

Gündeme süreklilik kazandırmak açısından zirve yolunda her ay kritik bir konunun üzerine spotları tutmak çok önemli. Zihin Atölyeleri zirve ortamından farklı olarak taraflara derinlemesine tartışma ortamı da sağlıyor.

hakikaten doğaya, çevreye, insana saygılı üretim de yapılabiliyormuş Türkiye'de. Biraz daha incelikli, zaman alan, maliyetli olan ama yine de bu tür şeylerin yapılabileceği bir sistem kurulabiliyormuş. Bu ilham verici bir sonuçtu benim açımdan. Herkese örnek oluşturacak iyi uygulamaları bilmek, duymak önemli.

Ancak şunu da özellikle tespit etmek gerek: Bazı iyi sürdürülebilirlik-ESG adaptasyonu örneklerini duymak bizleri mutlu etse de, bu genele şamil bir olgu değil. Bulunduğumuz noktayı iyi tanımlamak zorundayız. Türkiye İklim Kanunu sonrasında artık yeni bir düzene ağır ağır da olsa geçmeye çalışıyor. Ama henüz yolun çok başındayız. Özellikle de inşaat-gayrimenkul sektörü sürdürülebilirlik-ESG adaptasyonunda yolun çok başında. Sektör olarak bir yerden başlamamız gerektiğini bilelim. Üstelik bunu sadece kanun-nizam istiyor diye de yapmamak gerekiyor. Sürdürülebilirlik adaptasyonunu aynı zamanda topluma, çevreye ve ülkeye bir değer katma hedefiyle de ele almak gerekiyor.

Bu anlamda GYODER bünyesindeki 4T Sertifikası Programı da o sürecin içinde ilk adım olarak düşünülüyor sanırım. Biraz da ondan bahseder misiniz?

4T'nin özel bir konumu olduğunu düşünüyorum. Bilmiyorum Türkiye'de, üyelerine kapsamlı bir içerikle sürdürülebilirlik dönüşümünü ve ESG entegrasyonunu gündeme getiren başka bir sektörel dernek var mı? Biz dernek olarak Türkiye'ye özgü bir sistem geliştirerek bu entegrasyona katkı sağlamak istiyoruz diyoruz. Bakıldığı zaman sayıca çok az GYO'nun ESG skoru olduğunu görüyoruz. Olan çok başarılı bir iki örnekle gurur da duyuyoruz. Ama genele bakıldığı zaman maalesef henüz yola çıkmış sayılmayız.

Gayrimenkul sektörünün çevre boyutuyla, sosyal boyutla, yönetişim boyutuyla topluma değer katması ve kattığı değeri de doğru iletişim araçlarıyla anlatması çok önemli. Hem toplum ve çevre için iyi bir şey yapacaksınız, hem onun bir finansal çıktısı olacak, hem de iyi bir iletişimi olacak. Yani, sürdürülebilirlik-ESG adaptasyonu aslında sektör açısından bir fırsat. Aslında adaptasyon süreci muazzam maliyetler de içermiyor. En büyük maliyet nedir derseniz, sosyokültürel dönüşüm diyebilirim. Yani şirketlerin bu adaptasyonla gelen sosyokültürel dönüşümü önce şirket içinde yaşıyor olması, ardından bu değişimi toplumla ilişkilendirmesi gerekiyor. Tabii her şey bir anda olmayacak, adım adım gelecek. Şirketlerin dokusunu güçlendirerek farklı bir noktaya taşıyarak olacak. Kısacası gayrimenkul sektörümüz dijitalleşmeyle birlikte ESG dönüşümünü de bir biçimde yakalamalı.

Zirvede soruyu değiştirmek diyoruz. Buradan nasıl bir katkı çıkacak sizce?

Malum bizim bitmeyen, bitecek gibi de görünmeyen dertlerimiz var: Konutta fiyata erişebilirlik sorunları, ülkenin kronik sorunlarının diğer gayrimenkul alt sektörlerinde yarattığı sorunlar... Ama bir yandan da yeni eğilimleri görmek gerekiyor. İlk olarak, dijitalleşme ve yapay zekâ, üretim ve tüketim sistemlerini değiştiriyor. İkincisi, demografik değişim yeni ihtiyaçlar ve sorunlar doğuruyor. Üçüncüsü de sürdürülebilirlik ve ESG adaptasyonunun artık anaakım bir durumu temsil etmesi. Dünyada bizim muadillerimiz ne yaşıyorsa Türkiye de onu yaşıyor, hepimiz o düzenin bir parçasıyız. Endüstri 5.0 Toplum 5.0 dünyasındaki bu eğilimler de birbiriyle ilişkili. Soruyu değiştirmek, temel sorunlarımız çözüldü, şimdi kozmetik şeylerle uğraşıyoruz anlamına gelmiyor. Doğrudur, bir düalite yaşıyoruz. Geçiş aşamasındaki bir ülke burası ve bu sorunlar belki de hiç bitmeyecek. Ama adaptasyonlara da açık olmamız gerekiyor. Trendleri izleyip değişimin parçası nasıl oluruz diye düşünmek gerekiyor. Ben soruyu değiştirmeyi böyle anlıyorum.

Ersun Bayraktaroğlu; Gayrimenkulün Yeni Nişleri: Yeni Talep Alanları, Geleceğin Yükselen Segmentleri Zihin Atölyesi

Zihin Atölyeleri fikri ilk ortaya çıktığında sizde nasıl bir etki uyandırdı?
Zihin Atölyeleri fikrini ben de sonradan duydum. Bence fikir olarak çok iyi. Bu etkinliklerden ne beklediğinizle alakalı aslına bakarsanız. Etkinlikler de kabuk değiştirdi; networking, yani insanların bir araya gelmesi o kadar önemli hale geldi ki sahnede yapacağınız panellerin networking yapan insanları oraya çekebilmesi için çok özel konular olması gerekiyor. Bunun için de aynı konuları tartışmak yerine farklı konular gündeme getirmek çok yararlı. Bu çerçeveden bakınca da Zihin Atölyeleri'ni çok güzel bir fikir olarak gördüm. Hem etkinliği sadece bir günden çıkarıp bütün bir yıla yayıyor olması açısından, hem de ele alınan konuları damıttıktan sonra sahneye taşıdığı için. Normal panel akışında konuların derinliğine giremiyorsunuz, özel konuları işleyemiyorsunuz. Oysa Zihin Akölyeleri'ni hem sadece konunun uzmanı insanları bir araya getirmesi açısından, hem de konuyu enine boyuna 3-4 saat tartışıp oradan özünü çıkarmak açısından çok değerli görüyorum. İnşallah bu seneki zirvede atölyelerden damıtılmış fikirlerle çok güzel konular çıkacaktır diye umut ediyorum.

Sizin yönettiğiniz atölyenin konusu niş proje alanlarıydı. Biraz onu konuşalım mı?
Aslında bu seneki zirvenin ana temasıyla da alakalı bir konuydu. Adı nişti ama sektör nişe döndü zaten. Son on yedi on sekiz yıla baktığımızda gayrimenkulde çok ciddi bir dönüşüm görüyoruz. Yirmi yıl önceki gayrimenkul kategorileri konut, AVM, ofisti. Belki açık hava AVM'si, kapalı AVM, şehir içindeki ofis, şehir dışındaki ofis diye beş altı alt kategoriden bahsedilirdi. Bugün baktığımızda bu seneki raporda (PwC-ULI Emerging Trends) gayrimenkul sektöründeki bu altı başlık otuz ikiye çıkmış, ki bunların bazılarının gayrimenkul olup olmadığı bile tartışılabilir. En çok konuştuğumuz veri merkezleri ve yaşlı bakımevleri var. Ayrıca öğrenci evleri, sağlık kampüsleri, verici istasyonları var. Aklınıza gelen bir yığın konu var ve bunlar niş alan gibi görünse de belki son on yılın ana başlıkları bunlar. Dolayısıyla adı niş olmakla birlikte bizim konumuz aslında gayrimenkulün değişen dünyası, öyle bakmak lazım, ki bu da bu seneki temayla uyumlu. Biz mevcudu mu konuşuyoruz, değişeni mi konuşuyoruz tartışmasında bizi alıp öbür tarafa taşıyor.

Gayrimenkul sektöründe yurtdışında esmekte olan bu rüzgârın Türkiye'de de karşılığı var mı? Bu konuların ne kadar farkında buradaki sektör?
Bence hiç ayrı yerde değiliz. Aynı konuları burada da tartışıyoruz. Bizim Zihin Atölyesi'nde otuz küsur katılımcı vardı, üç dört saat Türkiye'yi tartıştık. Evet, başta konuya dünyadan, Avrupa'dan girdik ama sonra Türkiye'deki alanları tartıştık. Veri merkezlerini, lojistiği, yaş almışların yaşam çevrelerini çokça konuştuk. Tarımı bir gayrimenkul alanı olarak konuştuk. Artık bunların hepsi gayrimenkulün niş alanları olarak önümüzde. Türkiye bu alanların dışında değil ama mesela veri merkezleri gibi bazı niş alanlar için uygun altyapının, hukuki ortamın, enerji ihtiyaçlarının oturmuş olması lazım. Bu gelişmeler bugün değilse yarın olacak, ama sektör bunları konuşuyor. Dolayısıyla dünyadan hiç kopuk değiliz. Aynı noktadayız ve aynı yere doğru gidiyoruz bence.

Bir beklenti var ama tam olarak gerçekleşmeye yönelmemiş, henüz aktive olmamış diyebilir miyiz?
Aktive olmuş, var yatırımlar. Veri merkezleri konusunda var ciddi yatırımlar. Lojistik alanında çok ciddi yatırımlar var. Lojistik deyince de, böyle büyük lojistikten kent merkezinin içindeki küçük hub'lara kadar yayabiliriz. Yaşlı bakım merkezleri ya da yaşlı yaşam alanları konusunda başlangıç aşamasında çalışmalar var. Devamı da gelecek, biraz kültürle alakalı. O konu hep soğuk geliyor insanlara. İnsanlar bakım merkezine attığımız yaşlılar gibi algılıyor, ama zamanla değişmek durumunda. Çünkü dünya nüfusundaki yaşlıların oranı elli sene önce çok küçüktü. Dolayısıyla gençlerin yaşadığı bir dünyada o küçük yaşlı kesim böyle merkezlerde kendini yalnız hissediyordu. Önümüzdeki dönemdeki dünyaya bakınca bizden

sonraki nesilde 100 yaşın üstünde çok insan olacak. Dolayısıyla onlara uygun yaşam alanlarını tasarlamamız lazım. Türkiye de iklimi, konumu ve çok güçlü sağlık altyapısı sayesinde bu niş alan için biçilmiş kaftan. Ve yaratıcı insanların bir arada olmasıyla bu mutlaka gelecek. Dolayısıyla o alanların hepsi konuşuluyor ama hangisi daha önce Türkiye'de filizlenecek göreceğiz. Biraz ihtiyaçla alakalı.

Zirvede bu konuyla ilgili bir somut içerik var mı şu anda?
Henüz kesinleşmedi ama ben buradan mutlaka bir iki başlığın çıkacağını düşünüyorum. Çünkü zirve yeni sorular soruyor, mevcudu değil de biraz soruyu değiştirmek temasından gidiyor ya.

Zihin Akölyeleri'ni hem sadece konunun uzmanı insanları bir araya getirmesi açısından, hem de konuyu enine boyuna 3-4 saat tartışıp oradan özünü çıkarmak açısından çok değerli görüyorum.

Soruyu değiştirmek için de sektörün nereye gittiğini iyi konuşmak, iyi analiz etmek lazım. Ben zirvedeki başlıklardan biri olabilir diye düşünüyorum.

Konuştuğumuz konularda mesela tarihi eserlerin gayrimenkule dönüşümü meselesi de vardı. Bu da çok önemli bir konu. Biz pandemi döneminde açık alışveriş merkezlerinin ne kadar önemli olduğunu gördük. Kapalı alanlardan çok dışarıya çıkmayı, uzaktan çalışmanın altyapısının nasıl kurulabileceğini, ortak yaşam alanlarının, ortak çalışma merkezlerinin nasıl olabileceğini gördük. Bunlar hep 2000'lerden 2020'nin başlarına dek niş alanlar olarak görüldü ama artık ana gayrimenkul alanı olarak görülüyor. Dolayısıyla bunların hepsi günümüzde gayrimenkul çatısı altında ve biz bunları Türkiye'de de çokça konuşmaya başladık. Teknoloji, inşaat tekniklerindeki değişiklikler, modüler üretimler bunların hepsi gayrimenkulün yeni dünyasını oluşturuyor. Böyle bir ortamda da buradan herhalde zirve için bir iki başlık çıkar diye düşünüyorum.

Biraz da atölyenin katılımcılarından bahseder misiniz?

Ben az çok gayrimenkul sektörünü tanıyorum. Hemen herkesi de ismen biliyorum sektördeki. Halbuki bu Zihin Atölyesi'nde benim hiç aşina olmadığım arkadaşlar vardı, ki Zihin Atölyesi'nin güzelliği biraz da bu. Sahnede olanlar değil de onları sahneye hazırlayanlar geliyor. Aslında fikri oluşturanlar, içeriği arkada pişirenler ve tepsiyle o sahneye çıkanın önüne koyanlar. Bizim atölyede işte bu insanlar vardı. Bu da müthiş bir fırsat bence. Hep aynı yüzler, aynı insanlar, aynı fikirler ve aynı konulardan birazcık daha farklı bir yere evrilmenin yolu bu bence. Bunu zirvede ya da birçok özel panelde yakalayamıyorsunuz. Böyle özel toplantılarda olabiliyor. Yani bu insanları tanımak açısından çok iyi oldu atölye.

Anadolu'da bir yerde çok ciddi bir binanın içinde tarım yapan biri vardı mesela. Hiç duymamıştım, hiç görmemiştim. Mimardı kendisi; öyle güzel anlattı ki hukuki yapısıyla birlikte. Bina yaptık, içeride tarım yapıyoruz diyor. Bana çok ilginç geldi. İnşaat teknolojileriyle ilgili birileri vardı. Onlar gayrimenkulün geleceğinde inşaat teknolojisinin nerelere gideceğini konuştu. İşte Mete Bey vardı, biraz olayın farklı boyutlarını konuştu, yapay zekâdan bahsetti. Dolayısıyla ben iyi bir katılım olduğunu düşünüyorum. Umarım üyelerimiz de tutar bu işlerin ucundan ve yeni, heyecan verici projelere dönüştürür.

Mete Varas; Taş, Beton, Ruhsattan Yeni Zekâya Zihin Atölyesi

İsterseniz sizin yönettiğiniz Zihin Atölyesi'yle başlayalım. Nasıl bir deneyim oldu sizce?
Öncelikle konunun çok daha fazla kişiyi çekmesini beklerdim. Ben daha önce bir başka Zihin Atölyesi'ne katılmıştım. Benim gördüğüm o ve daha öncekilerden farklı olarak daha çok benim bilgi aktardığım bir formata dönüştü. Çok daha katılımcı ve interaktif olmasını tercih ederdim. Ancak yine de katılımcılardan aldığım geribildirimler çok olumlu. Teknoloji ve inovasyonun artık sektörün ana dinamikleri olduğunu anlatmak için geniş bir çerçevede sunum yaptım.

Diğer taraftan bu atölyelerin organize edilmesindeki amaç her ne kadar zirvede nelerin konuşulacağını tespit etmek olsa da aslında bu ve fazlası zirvede paralel seanslar şeklinde kurgulanmalı. Zirvenin içerik yoğun bir hal alması lazım. Sektörün yıl boyunca beklediği, orada yeni şeyler öğrendiği, sorguladığı, dünyanın gündemine paralel bir etkinlik olması gerekiyor. Maalesef yıllardır kimse zirveye içerikler için, bilgi edinmek ve/veya yeni kişiler ile tanışmak için gelmiyor.

Bu arada çoğu sektör etkinliği artık zaten otomatik olarak teknoloji ve inovasyon etkinliğine dönüşmüş durumda. Konuşulanlar zaten bizim konularımız. Mesela en son Cityscape Riyad'ın programına bakınca ana sahne ile teknoloji sahnesinin programlarının %70 çakıştığını görebilirsiniz. O yüzden geçen sene itibariyle iki farklı olan sahne bu sene birleştirildi. Ve bu gayrimenkule özgü bir şey de değil, bütün sektörlerde benzer bir trend görüyoruz.

Gayrimenkulde teknoloji başlığını nasıl tanımlamak doğru olur?
Sektörün tüm hayat döngüsü üzerinde—planlama, tasarım, finansman, satış-pazarlama, yönetim, yeniden değerleme—ve bunu tamamlayan tüm alanlardaki çözüm ve yeniliklerin tamamı olarak görebiliriz. Son on on beş seneden beri dünyada gayrimenkul ve inşaat sektöründeki dönüşümü ülkemizdeki oyunculara anlatmaya çalışıyorum. Ülkemizde sektör farklı sebeplerden ötürü konuyu odağına bir türlü al(a)madı. Ama şimdi iş gerçekten ciddi bir hal aldı çünkü yapay zekâ çarpan etkisiyle tüm endüstrileri değiştiriyor. Gayrimenkul de teknoloji gibi aslında hizmet veren bir sektör. Yani birileri para kazansın ki ofis tutabilsin, depo ya da fabrika yatırımı olabilsin. Yani bir anlamda bir destek sektörü. O yüzden gayrimenkul ve inşaattaki değişimi anlamak için dünyadaki değişimi anlatmak doğru olacaktır diyerek bir sunum hazırladım bugün ve doğal olarak ana rolü yapay zekâya verdim.

Gerçekten değişimin ne olduğunu iyi anlamak lazım, zira gayrimenkul özünde talebi tahmin etme işi. Son dönemde veri merkezleri çok konuşuluyor mesela, ama nereden çıktı bu ihtiyaç? Ya da veri merkezleri neden önemli? Bunlara hâkim olmak lazım. Otonom araçları vs konuşuyorsak (Türkiye'de maalesef konuşamıyoruz ama) çok havalı konular olduğu için değil, bire bir şehir planlamanın ana unsurlarını etkileyecek oldukları için. Son on senedir örneğin ABD'de otopark yatırımcıları bugünü görerek pozisyonlar alıyorlar. Son dönemde ortaya çıkan jeopolitik gelişmeler otopark yatırımcıları için başka bir fırsat/tehdit oluşturuyor.

Yapay zekâ sektörü nasıl etkileyecek?
Yapay zekâ dediğim gibi bir katalizör, müthiş bir çarpan etkisine sahip. Sonuçta bu Genel Amaçlı Teknoloji (General Purpose Technology). Yani rolü, kişisi ve sektörü ne olsa olsun herkes kendi kullanabildiği yerde kullanıyor. Sonuçta mimarlar tasarımı yapay zekâya yaptırırken, vinç operatörü artık onun sayesinde vinci, tepesine çıkmadan bir ofisten (başka bir şehir hatta ülkede bile olabilir) yönetiyor. Tabii ki bu durum en doğru işin yapay zekâyla

Diğer taraftan bu atölyelerin organize edilmesindeki amaç her ne kadar zirvede nelerin konuşulacağını tespit etmek olsa da aslında bu ve fazlası zirvede paralel seanslar şeklinde kurgulanmalı.

yapılacak olduğunu göstermiyor. Ama bu konuda herkesin okuryazarlığının olması gerekiyor. Yapay zekâ bireylerin kariyerini, şirketlerin performansını, ülkelerin geleceğini belirleyen faktörlerden biri artık.

Türkiye gayrimenkul ve inşaat sektörü bu durumun ne kadar farkında? Meslekler sil bastan tanımlanıyor. Şu anda yazılımcılar bu değişimi ilk hissedenler. Sektörde her şirket ve bireyin yaklaşımı aynı değildir mutlaka. Her alanda olduğu gibi bu konuya gösterilen ilgi de sektör bünyesinde aynı oranda dağılmıyor. Kimisi işte ortaçağı yaşıyor, kimisi uzay çağını. Görebildiğim kadarıyla Türkiye'de bu konuda hazır olanlar, farkındalığı olanlar var. Bakış açılarıyla beni şaşırtanlar da var, biliyoruz deyip hiçbir şey yapmayanlar da. Onları da anlayabiliyorum.

Birkaç yıl önce Giyim Sanayicileri Derneğ'nin bir etkinliğine davet edilmiştim. O sektörde uzunca bir zamandır bir sürdürülebilirlik baskısı var malum. Toplantıda dernek başkanı yaptığı konuşmada "Bizim Türkiye'deki regülasyonu beklememize gerek yok, çünkü bizim müşterilerimiz zaten üç dört senedir bunu bizlerden talep ediyor," demişti. Dolayısıyla atıklarını ne yaptıkları, enerji verimliliğini nasıl yönettikleri ya da küçük yaşta çalıştırılan çocuklar konusundaki duyarlıkları vs hep gündemdeydi. Bu çok çarpıcı bir tespit. Çünkü bunları talep eden müşterileri vardı ve başka türlü para kazanamazlardı.

Gayrimenkul sektöründe böyle bir çıpa yok. Bir zamanlar AB uyum yasaları vardı. Daha sonra yabancı oyuncular da girmişti sektöre, onlar da maalesef arkalarına bakmadan gitti (hatta kaçtılar demek daha doğru olur). Sektörde şirketlerde bu alanda bir yapılanma da yok. Bu kadar kendi içine kapalı bir sektör olunca hiçbir çıpa etkisi oluşmuyor maalesef. O da gelişmeyi engelliyor.

Elif Ertekin Gürkan; Kamusal Alanda Değer Üretimi Zihin Atölyesi

Zihin Atölyeleri fikriyle ilk karşılaştığınızda ne düşündünüz?
Ben bu fikri duyduğumda çok beğendim. Çünkü kendi adıma bir atölyeden ziyade, bir duruş olarak yorumladım. Biz sektörde hep benzer soruları soruyoruz ve aynı cevapları alıyoruz. Tasarım boyutundan baktığımızda da beni aynı sebepten ötürü ayrıca heyecanlandırdı. Bizim zirvenin sloganında da olduğu gibi artık soruyu değiştirmemiz gerekiyor. Ve bununla birlikte, birlikte düşünmeyi de öğrenmek... O yüzden ilk duyduğumda Zihin Atölyeleri'ni çok olumlu ve çok güzel sonuçlar çıkaracak bir potansiyel olarak yorumladım.

Üzerinde çalıştığınız atölyenin genel çerçevesini nasıl oluşturdunuz?
Tasarım Komitesi Başkanı olarak, Kamusal Alanda Değer Yaratma konusunu özellikle seçtim. İşleyiş olarak da katılımcıların kendilerini bir parçası olarak hissedebilecekleri interaktif bir çalışma tasarladık ve alıştığımız soruları sormak yerine sorunu birlikte kurgulayıp yol almayı düşündük. Kamusal bir alanı ne iyi yapar sorusundan çok, birlikte nasıl üretiriz konusuna odaklanmak istedik.

Bu atölyede farklı disiplinlerden pek çok insan bir araya geldi. Ama sadece bir arada konuşmak için değil bir arada tasarlamak için. Bu nedenle böyle bir çalıştay formatı kurguladık. Bir modelleme üzerinde çalıştık, soruyu sordukça ve o sorunun cevabını değiştirdikçe elde ettiğimiz verileri hep beraber tartıştık. Katılımcılarımız mimar, geliştirici, akademisyen, kamudan ve özel sektörden farklı disiplinlerden uzmanlar olduğu için, farklı bakış açılarını dinleme şansımız oldu. Bu fikirleri bir araya getirerek hep beraber ortak bir yol haritasında birleştik. Tasarım yapmaktan çok aslında kamusal alanın nasıl değer yaratacağına ve gerçekçi çözümler üzerine bir beyin fırtınası yapmış olduk.

Kuşkusuz kamusallık gayrimenkul sektörünün çoğu zaman farkında olmayarak dahil olduğu konuları kapsıyor.
Gayrimenkul sektöründe kamusal alan genellikle bir boşluk olarak düşünülüyor. İnsanların içinde hareket ettiği boş alanlar. Ben tabii ki bir mimar olarak böyle bakmıyorum, bakmamamız gerektiğini düşünüyorum. Çünkü kamusal alanlar benim için birer kaçırılmış fırsat, o yüzden bu çalıştayı yapmak istedik. Birçok önemli proje

Bizim zirvenin sloganında da olduğu gibi artık soruyu değiştirmemiz gerekiyor. Ve bununla birlikte, birlikte düşünmeyi de öğrenmek...

tasarlanıyor, hatta çoğu zaman yan yana ve büyük ölçeklerde. Biz, münferit binaların gücünden çok, binaların bir araya geldiğinde nasıl bir değer ürettiğini tartışmayı ve geliştiricilerin de birbirleriyle aynı konuyu masaya yatırmasını arzu ettik.

Bahsettiğimiz konu kamunun özel sektörle çok ciddi işbirliğini gerektiriyor. Bu nedenle çalıştayımıza kamuyu da davet ederek fikirlerini almak ve bir yol haritası oluşturmak istedik. Aslında kamusal alanda değer yarattığınız zaman, hem projeyi daha değerli hale getiriyorsunuz, hem de bulunduğu bölgenin cazibesini artırıyorsunuz. Hatta bir üst ölçeğe çıkarsanız şehirlerin imajını ve cazibesini daha değerli hale getiriyorsunuz. Kamusal alanı kullanan insanların oraya tekrar tekrar gelme niyeti ve en önemlisi hissettiği aidiyet duygusu bizim en önemli odak noktamız oldu.

Peki biz bunu nasıl başarırız? Bunun için nasıl somut adımlar atabiliriz? Kuşkusuz, akademik dünyada bunu tartışmak önemli, ama konuyu GYODER üyeleri gibi gerçekten işi yapanlarla birlikte ele almak başka bir boyut kattı. Yaptığımız hataları bazen kendi kendimize düzeltemeyiz. Yurtdışında yapılmış örnekleri konuştuk, ne eksiğimiz var, bunu tartıştık. Hatta Türkiye'de denenmiş bazı çalışmaların üzerinden geçtik. Ben bir tasarımcı olarak iyi bir kamusal alan tasarlasam bile oranın düzgün işleyeceğini bana kimse garanti edemez. Oysa kamu ile yapacağım işbirliğinin projeme katacağı fayda bambaşka. İşte bunun önemini farklı açılardan değerlendirdik. Biz burada kamusal değer derken aslında toplum için, herkes için bir niyet peşinde koşuyoruz. O yüzden de çalıştayın interaktif olmasını ayrıca önemsedik ve konuştuklarımız akılda kalsın istedik. Sonuçta hem kamusal alanın farklı disiplinlere ne ifade ettiği hem de gerçekçi bir başlangıç nasıl yapılır bunun kararını verdik. Şimdi çalıştay çıktısı olarak elimizde değerli bir DesignLab projesi var. Bulgularımızı bir araya getirerek bir komite oluşturacağız, uygulanabilir, sistematik ve yaptırımları olacak bir Kamusal Alanda Değer Üretimi inisiyatifi üzerinde çalışmaya başlayacağız. Katılımcılarımızın bu fikirle ne kadar heyecanlandığını görmek beni ayrıca çok memnun etti.

Atölyede ele alınan konular Zirve'ye de aktarılacak mı?

Evet, aslında hedefimiz her zaman bu oldu. Biz çalıştayın gerçekten somut çıkarımları olmasını istedik. Kamu-özel sektör işbirliği açısından ne sonuçlar çıkarabiliriz? DesignLab bize bu imkânı verecek. Ve tabii ki Zirve'ye taşımak istediğimiz de bunun sadece bir tartışmadan öteye geçmesi ve bir farkındalık yaratması oldu. Yani somut, elle tutulur, gözle görülebilir bir sonuç DesignLab.

Atölye'de konuşulan başlıkları sıralamak gerekirse; kamusal alan sizin için ne ifade ediyor, kimler kamusal alandan geçer, kimler kalır, birlikte nasıl var oluruz, hangi noktada kamusal alan çıkmaza giriyor, bundan kim sorumlu, maliyet kime çıkıyor ve bu sorunları nasıl bertaraf ederiz? Çünkü kamusal alan bir mimar için tasarım konusuyken, bir geliştirici için ekonomik fayda sağlayan ticari alanların bütünü, bir değerleme firması için kiralari metrekarelerin büyüklüğü vesairedir. Dolayısıyla öncelikle kamusal alan dediğimizde bize ne anlam ifade ettiğini tartışmalı, ondan sonra kullanıcılarla etkileşimi, yatay veya düşeydeki etkisi, aradaki geçişler, ticari alanın hangi noktada toplandığı gibi konular ele alınmalı diye düşündük. Bunu yaparken tek bir bina üzerinden değil, yanındaki binalarla da üretilebilecek farklı senaryolar üzerinde konuşup bunun yarattığı etkileri tartıştık ve ben, tahminimin ötesinde yaratıcı fikirlerle karşılaştım.

Bu soruların cevaplarının uygulanabilir olması için kamu nerede devreye girebilir, diye de sordum. Bir bina inşa edilirken onun karşısındaki arsada inşa edilen kamusal alanın birbirleriyle bağlantısının kurulabilmesi mümkün olabilir mi? Bunun gerçekleşmesi için girişimlerde bulunabilir miyiz? Daha önce denendi mi? Böylece kendi içine dönük yapılmış, yan yana dizilmiş ve hiçbirinin birbiriyle ilgisinin olmadığı münferit sürü yapılara yenilerinin eklenmediği bir senaryo mümkün olur mu? Yurtdışına gittiğimizde hoşumuza giden bütünlüğü burada da yakalayabilir miyiz? Biz bu soruları soruyorsak bir şeyleri de değiştirmemiz gerekiyor. Peki biz neyi değiştirebiliriz? Ve gerçekten elini taşın altına koyan insanlarla biz bunu nasıl gerçekleştirebiliriz? DesignLab işte bunlara bir çözüm arayacak.

O halde buradan bir konsensüs çıkmasını umuyorsunuz...

Çalıştayda sadece mimarlar yoktu, farklı disiplinlerden insanlar vardı. Herkes için ne anlama geldiğini anlayalım ki herkese hitap edebilelim istedik ve dinledik. Bu sayede herkes eteğindeki taşları döktü ve ortak paydada buluşmak için bir yol haritası çıkardık. Bence böyle bir girişim olacaksa ancak GYODER çatısı altında olabilir. Kenti inşa edenler bizim üyelerimiz. Onlarla beraber hareket edersek çok büyük farklar yaratabileceğimizi düşünüyorum.

Kamusal alan sadece tasarlanacak bir yer değil, bir deneyim alanıdır. Ve o, proje bittikten sonra da yaşamaya ve dönüşmeye devam ederek, adeta bir organizma gibi yaşar. Dolayısıyla kamusal alana bu bakış açısıyla yaklaşmak lazım, halbuki çoğu zaman farkında bile olmayarak içinden geçip gidiyoruz. Unutmayalım ki deneyimlenen yerde hayat yaşanır. Bence İstanbul, bu konuda müthiş bir potansiyele sahip ama çok büyük fırsatları kaçıran bir şehir. Bir gün bir şeyler değişecektir, bizim buna vesile olacağımızı umuyorum.

Gülfem Tandoğan; Gayrimenkulde Yeni Hikâye Fikir Atölyesi

Zihin Atölyeleri fikri nasıl ortaya çıktı?
GYODER'in senede bir kere gerçekleşen zirveleri, çok yoğun konuların konuşulduğu, konut, alışveriş merkezi, ofis gibi segmentlerin öne çıktığı etkinlikler olageldi. Tek bir güne sığdırılmış bu etkinliklerde insan network mu yapsın, güncel konuları mı takip etsin, trendleri mi anlamaya çalışsın, zorlanır. Bu nedenle de gölgede kalan bazı konular olur. Bu sefer o konuları gün ışığına çıkaralım, teker teker işleyelim diye GYODER bir karar verdi ve Zihin Atölyeleri böyle doğdu.

Bu sayede geride kalan alanlarda ne işler yapılıyormuş öğrendik. Sektörün hiç değinilmediğini zannettiğimiz bazı konularda aslında çok ileride olduğunu gördük. Ve aslında bir iletişim problemi olduğunu gördük. Çünkü sektör hep büyük ve acil konuları takip ettiği için bazı konular geride kalıyormuş. Kısacası Zihin Atölyeleri zirveye giden yolun taşlarının tek tek döşendiği bir yöntem olarak görüldü.

Atölyelerin oldukça esnek bir yapısı vardı sanırım.
Asla katı bir program yok; amacımız katılan herkesin konuşması, tartışmaya katkıda bulunması. Kamuoyuna yönelik bir etkinlik yapmak adına değil de, sektörel trendleri yakalama fırsatlarını kendi içimizde konuşmak için samimi bir ortam yaratmaya çalışıyoruz.

Bu türden etkinlikler önemli çünkü sektörümüzde her alanda çalışan profesyonel var: İnsan kaynakları, pazarlama, satış, mühendisliğin her dalı... Dolayısıyla sadece finans gibi, geliştirme gibi bazı fonksiyonlar önemliymiş, bunların dışındakiler değilmiş gibi bir algı oluştuğu zaman sektördeki insanlarda aidiyet duygusu azalıyor. En önemlisi gençler sektörden uzak duruyor. Diğer sektörlerde gençlerin ne istedikleri, neyle ilgilendikleri üzerine ciddiyetle duruluyor. Bizdeyse sadece nasıl yaparız, nasıl satarız diye gündeme gelen, hiç bitmeyen bir hayatta kalma mücadelesine benzer bir algı var. Öyle olunca da bazı konular hep geride kalıyor. Zihin Atölyeleri bu anlamda vizyoner bir hareket oldu diye düşünüyorum.

O zaman sizin atölyenin konusundan devam edelim.
Bizim gündemimiz soruyu değiştirmek kapsamında zirvenin temasıyla uygun olarak belirlendi. Pazarlama, yıllardır sektörde hak ettiği kadar konuşulmayan bir alan. Oysa yeni bir hikâye kuracaksak, işe tüketicinin tercihini ve davranışını anlamakla başlamak zorundayız. Bugün iletişimimize baktığımızda, çoğunlukla aynı çerçevede kaldığımızı fark ediyoruz: lokasyon ve fiyat.

Evet, şu anda ekonomik durumları ve finansman imkânları el vermeyebilir, ama daha iyi günler geldiğinde insanlar tercihlerine göre alım yapmaya başlayacaklardır. Peki biz o zaman ne anlatacağız onlara? Şimdi şöyle bir ezbere laf dolaşıyor mesela: Gençler ev almak istemiyor. Gençlerle yaptığım sohbetlerde, aslında ev sahibi olmak istediklerini görüyorum Demek ki ihtiyaçla talebi ayırmak gerekiyor. İhtiyaç başka bir şey, talebe dönüşmesi ise farklı dinamikler barındırıyor. Bu ayrımı sektörde yeterince konuşmadığımızı düşünüyorum. Doğru teşhis ve içgörü, her zaman doğru pazarlamanın temelini oluşturur.

Aslında 2010'lu yıllarda bu konuya daha fazla odaklandığımız bir dönem vardı. Nitel ve nicel araştırmalar, odak grupları... Sektör olarak oldukça derinlemesine çalışmalar yapıyorduk. Bugün ise çok daha büyük ölçekli projeler geliştiriliyor. Ancak ölçek büyürken, yerel dinamikleri ve tüketici profilini anlama tarafında aynı derinliğin her zaman korunamadığını görüyoruz.

Oysa bir bölgede neye gerçekten ihtiyaç olduğu, hangi ihtiyaçların talebe dönüştüğü ve yeni talebin nasıl yaratılabileceği, projenin başarısını doğrudan belirleyen unsurlar. Yatırımcının hız ihtiyacını elbette anlıyorum. Ancak belki de üzerinde birlikte düşünmemiz gereken konu şu: Pazara çıkışta kazanılan hız ile satış sürecinde kaybedilen zaman arasındaki dengeyi ne kadar doğru kurabiliyoruz.

Atölye'de pazarlamanın proje geliştirmeyle ilişkisi nasıl tartışıldı?
Kendi deneyimimden paylaşayım: Yıllarca büyük bir kurumda çalıştım ve pazarlamadan sorumlu biri olarak projelerin en başından itibaren sürecin içinde yer almaya özellikle özen gösterdim. Çünkü ortaya çıkan ürüne

karşı da sorumluluk hissediyorum. Bir de işin çok pratik bir tarafı var: Pazarıyla uyumlu, doğru kurgulanmış bir ürün, pazarlama ve satış sürecini doğal olarak çok daha sağlıklı ilerletiyor.

Atölye'de şu örnek üzerinden de konu açıldı: Bugün pazarlamaya çoğu zaman proje bittikten sonra sorular geliyor. "Bu dubleksleri bölüp 2+1 mi yapalım?" gibi... Yatırımcı açısından daha fazla bağımsız bölüm üretmek cazip görünebiliyor. Ama bazen baktığınızda, o bölgede aslında geniş aile yapısının hâlâ güçlü olduğunu görüyorsunuz. Talep başka bir yerde duruyor yani. Bu aslında bize şunu da gösteriyor: Bir dönem bu formül çalıştı, çünkü tüketiciyi öngörebildiğimizi, piyasa döngülerini tanıdığımızı düşünüyorduk. Ama bugün o konfor alanı büyük ölçüde ortadan kalktı. Artık belirsizlik geçici değil, kalıcı bir gerçeklik. Bu yüzden de asıl mesele, bu belirsizlik içinde nasıl doğru ürün geliştireceğimizi yeniden düşünmek.

Mesele ürünü çoğaltmak mı, doğru ürünü üretmek mi? Çünkü yanlış ürünle pazara çıkıldığında, satışta kaybedilen zamanın maliyeti çoğu zaman başta kazanıldığı düşünülen avantajı götürüyor. Bir başka başlık da yeni talep yaratma konusuydu. Dünyada yükselen trendlerden biri olan yaşlı yaşamı modelleri mesela, Türkiye'de henüz çok karşılığını bulmuş değil. Geliştiriciler çoğu zaman kültürel olarak tutmayacağını düşünüyor. Ama tam da bu noktada araştırmanın rolü devreye giriyor.

Atölye'de şunu da konuştuk: Biz sektörde içgörü ile sezgiyi zaman zaman birbirine karıştırıyoruz. Oysa içgörü mutlaka bir veriyle, bir araştırmayla beslenmeli. Sezgiyi dışlamak değil aslında bu, aksine onu doğrulamak ya da daha ileri taşımak için bir araç. Hatta şu tartışma da açıldı: "Araştırma olsaydı bazı yenilikler ortaya çıkamazdı" gibi bir argüman var. Her ihtiyaç araştırmayla tespit edilemez tabii ki. Oysa mesele araştırmanın olup olmaması değil, onu nasıl yorumladığınız. Bazen o verinin sınırlarını görüp onun ötesine geçen fikirler geliştirmek mümkün.

Kişiselleştirme konusu da gündeme geldi. Gayrimenkulde henüz çok konuşmadığımız bir alan. Belki henüz nasıl yapılacağını tam bilmiyoruz ama konuşmaya başlamamız gerekiyor. Aslında tüm bu tartışmaların ortak noktası şuydu: Biz daha tüketiciyi yeterince tanımadan ürün geliştiriyoruz. Sadece konutta değil, ofis, perakende, tüm segmentlerde benzer bir durum var. Trendler ne? Gençler ne istiyor? Hatta sadece gençlere değil, farklı yaşam evrelerindeki insanların beklentilerine ne kadar bakıyoruz?

Tek bir güne sığdırılmış etkinliklerde [...] gölgede kalan bazı konular olur. Bu sefer o konuları gün ışığına çıkaralım, teker teker işleyelim diye GYODER bir karar verdi.

Atölye'nin katılımcıları kimlerdi?
Bizim sektörün pazarlama profesyonelleri davetliydi. Onlara ek olarak araştırmacılar ve reklamcılar da geldi. Bir de satışçılar da vardı tabii.

Zirvenin temasına bağlayacak olursak.
GYODER olarak benzer soruları sorup aynı cevapları alma döngüsünü yıkmaya karar verdik. Soruyu değiştirmek için de temel konu iletişime geçen kişiler üzerinden soruyu değiştirmek; o da pazarlama dünyası, iletişim dünyası. Oradan başlayarak soruyu değiştirmek lazım. Anlattığımız hikâye sanki artık gitmiyor, artık yerine ulaşmıyor, çünkü tüketici sürekli bir değişim halinde. Dolayısıyla soruyu değiştirmeden cevabı işlevsel kılamayız gibi görünüyor.

Elvan Oktar ve Buket Hayretci; Maskülen Sektörde Kadın Olmak Zihin Atölyesi

Zihin Atölyeleri fikrini ilk duyduğunuzda ne düşündünüz?

Elvan Oktar
Ben ilk yapılan Zihin Atölyesi'ne katılımcı olmuştum. Orada çok hoşuma gitmişti. Bana bir katılımcı demokrasi formatı gibi gelmişti. Yani sektörün farklı kesimlerinin kendilerini ilgilendiren konuları konuşabilecekleri, tartışabilecekleri, ortaya bir şeyler çıkartıp, "evet, ben de buna katkı sağladım" diyebilecekleri bir etkinlik. GYODER de bunu bence çok güzel yapıyor. Yani bunlardan çıkan sonuçları çeşitli yerlerde kullanmak ideal bir yönetim modeli aslında. Şu anda üniversitelerde ya da yönetim kurullarında uygulanmasından bahsedilen model. Yönetişim olarak adlandırılan modele en yakını bu olsa gerek.

Biz de Buket'le birlikte on birincisini modere ettik. Gayrimenkulde Kadın Liderler Platformu (GKL) olarak çok katılımcı bir grup vardı. Çok verici, çok güzel aksiyon önerileri çıktı. Herkes de katıldığından memnun kaldı galiba.

Buket Hayretci
Büyük zirve organizasyonlarında insanların birbirini görme ve paylaşma heyecanıyla fuayede vakit geçirmesi, panellerdeki çok değerli içeriğin herkese ulaşamamasına yol açabiliyor; bu da üzücü bir durum. Bazen çok ilgi çekici konular olsa bile içeri girilemeyen ya da girildiğinde yeterince odaklanılamayan, kendini sürecin bir parçası gibi hissetmenin zorlaştığı anlar yaşanabiliyor. Bu açıdan atölyeleri kıymetli buluyorum. Atölyelerde ele alınan konuların zirveye nasıl taşınacağını tam olarak bilmiyorum ama katılımcılara gündemdeki başlıklar ve ihtiyaçlar üzerine önceden düşünme ve katkı sunma imkânı sağlaması önemli bir değer yaratıyor. Bu sayede katılımcıların zirveye geldiklerinde içerikle daha güçlü bir bağ kurmaları ve etkinliğin genel etkisinin artması kaçınılmaz.

Gerçekten de bu süreçte çok sayıda kişiye ulaşılmış olması, bir sektör derneği açısından önemli bir başarı olarak değerlendirilebilir.

Elvan Oktar
Aslında GKL'nin hikâyesi de öyleydi. GKL vasıtasıyla Türkiye'de kadınla ilgili bir adım atan ilk sektördü gayrimenkul; malum etkinliğimizin adı da "Maskülen Sektörde Kadın Olmak." Bu kadar erkek egemen bir sektör olmasına rağmen buradaki kadınların ayağa kalkıp, biz burada kendi şartlarımızı iyileştirmek istiyoruz ve başkalarına da örnek olmak istiyoruz dedikleri bir organizasyon oldu. Ve bu da tüm sektörler arasında ilkti.

Atölye'nin GKL'nin GYODER'deki yeni konumuyla nasıl bir ilişkisi var?

Buket Hayretci
GKL Platformu'nun misyonu sektörde kadın istihdamını, etkinliğini ve görünürlüğünü artırmak. ULI Turkey (Urban Land Institute) çatısı altında 2016'da kurulmuştu. ULI Türkiye'deki faaliyetini durdurduktan sonra bir dönem pasif kaldı. Sonra GYODER GKL'yi sahiplendi ve ona bir alan açtı. Şu anda GYODER 'in altında faaliyetlerine devam ediyor. Biz bu değişimi yeni bir başlangıç gibi gördük ve GKL'nin 2018'de yaptığı araştırmayı yeniden yapmaya karar verdik. Neredeydik? Şimdi neredeyiz? Buna bakmak istiyoruz. Bugünkü Atölye'yi de aslında araştırmaya da hizmet edecek bir şekilde gerçekleştirdik.

GYODER içindeki çalışan kadınlara çağrı çıktık. Atölye'de kendi ihtiyaçları doğrultusunda tartışmalarına ortam sağladık, sonra da şu soruyu sorduk: Peki siz ne yapabilirsiniz aktif olarak? Böylece ortaya atılan fikirleri hayata geçirebilmeleri için motivasyon oluşturmaya çalıştık.

Araştırmanın çerçevesini konuşabilir miyiz? Tam olarak ne barındırıyor?

Elvan Oktar
2017-18 yıllarında yaptığımız dört aşamalı bir araştırma vardı. Çıkan raporun başlığı da Maskülen Sektörde Kadın Olmak idi. Anket çalışması, üst düzey yöneticilerle

Atölyelerde ele alınan konuların [...] katılımcılara gündemdeki başlıklar ve ihtiyaçlar üzerine önceden düşünme ve katkı sunma imkânı sağlaması önemli bir değer yaratıyor.

workshop, kadınlarla odak gruplar ve derinlemesine görüşmeler yaparak aslında sektördeki kadının A'dan Z'ye sorunlarını, karşılaştığı engelleri, beklentilerini anlamaya çalışmıştık. Pandemi döneminde de onun kısa bir versiyonunu tekrarladık.

Şimdiyse yeni bir araştırmaya başlıyoruz. Bu sefer amacımız geçtiğimiz altı yedi sene içinde sektörde kadının durumunun nereden nereye geldiğini görmek. Bunun için araştırmayı iki aşamalı olarak tasarladık. Birinci aşamada amacımız insan kaynakları yöneticileriyle, şirketin içindeki terfi, işe alım, performans değerlendirmesi gibi insan kaynakları uygulamalarında kadının durumunu görüşmek. İkinci aşamadaysa amaç yine bu kişiler ve başka yöntemler vasıtasıyla sektörde olabildiğince çok kadına ulaşıp, aynı araştırmanın tekrarını gerçekleştirmek ve zaman içindeki trend nereden nereye gelmiş, nasıl bir gelişim var, bunu görmek.

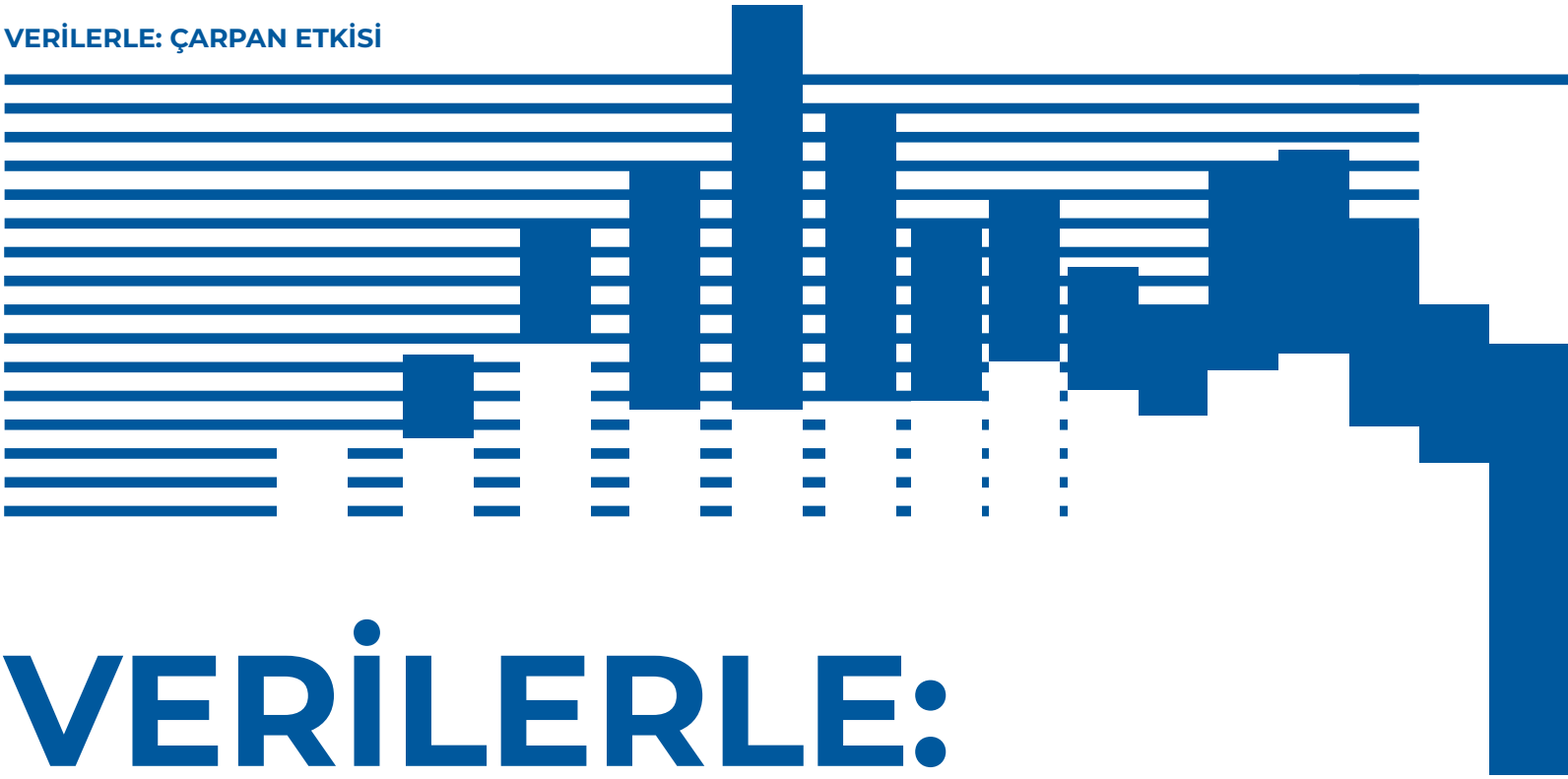
Atölye'den araştırmaya doğrudan bir katkı elde ettiniz mi?
Elvan Oktar
Tabii. Öncelikle sektördeki kadınların ne düşündüğünü niteliksel olarak anlamaya çalıştık. Bu yönde çok güzel içgörüler çıktı. Niceliğe döktüğümüz datayı burada çıkanlarla birleştirerek birlikte raporlayacağız. Şu türden engeller var, onları aşmak için şunlar yapılmalı gibi şeyler çıktı. Yani onun direkt aksiyon karşılığı. Daha araştırma sonuçlarını bilmeden bile aksiyonlar şu anda belli.

Buket Hayretci
Bu niteliksel çalışmalar çok kıymetli oluyor, çünkü anket sonuçlarıyla ortaya çıkan tablo ile daha sonra derinlemesine çalışıldığında (ilk araştırmada odak gruplar, workshoplar, birebir kadınları dinleyebildiğimiz ortamlar vardı) ankette çıkanlar hem daha derinleştiriliyor hem de başka boyutlar kazanıyor. Atölye'nin araştırmamız için öyle bir işlevi de oldu.

Soruyu değiştirmek üzerinden bakınca zirvede nasıl bir etkileşim bekliyorsunuz? Zirveye katkı nasıl sağlanabilir?

Buket Hayretci
Biz aslında soruları değiştirmiyoruz, ama aynı cevapları almayacağımızı düşünüyorum. Bunu Atölye'de gelen geri bildirimlerden bile anladık; küçük bir örnek vermem gerekirse, mesela 2018 yılında sektörde çalışan kadınların yaklaşık %20'si girişimci olmak, kendi işini kurmak isterken şu anda bu oranın daha fazla olduğunu görüyoruz.

[S]ektörün farklı kesimlerinin kendilerini ilgilendiren konuları konuşabilecekleri, tartışabilecekleri, ortaya bir şeyler çıkartıp, "evet, ben de buna katkı sağladım" diyebilecekleri bir etkinlik.



VERİLERLE: ÇARPAN ETKİSİ

2026 Yılı İlk Çeyrek Ekonomik Gelişmeleri

2026 yılının ilk çeyreğinde temel belirleyici küresel ekonomik görünümde artan jeopolitik gerilimler oldu. Sene başında ABD ile Danimarka başta olmak üzere Avrupa Birliği ülkeleri arasında Grönland konusunda yaşanan anlaşmazlıklar kısa sürede çözüme kavuştu. Şubat ayı sonunda ise ABD-İsrail ve İran arasında başlayan savaşın küresel enflasyon ve aktiviteye önemli etkileri oldu. Hürmüz Boğazı'nın kapanması ve üretim tesislerine yapılan saldırılar neticesinde son yılların en büyük petrol arz şoku yaşandı. Petrol ve doğal gaz başta olmak üzere enerji emtia fiyatlarında sert artışlar görülürken, diğer emtia ve materyallerde de tedarik zincirinde aksamalar yaşandı. Yaşanan enerji şokunun Mart ayı enflasyon verilerine yansıdığı görülürken, birçok ülkede yıllık manşet enflasyon rakamlarında yükseliş gerçekleşti. Küresel enflasyon üzerinde yukarı yönlü, ekonomik faaliyet üzerinde ise aşağı yönlü riskler arttı. Ülkeler arasında savaşı sonlandırmaya yönelik müzakereler başlasa da, çatışmaların ne kadar süreceğine dair belirsizlikler sürüyor. Enflasyon beklentilerindeki yukarı yönlü seyir nedeniyle belli başlı merkez

bankalarının faiz politikalarına yönelik piyasa fiyatlamalarında kayda değer değişimler gözlendi. Savaş ve enerji şokunun etkisiyle finansal koşulların daha sıkı kalacağı beklentileri arttı. Sonuç olarak, küresel ölçekte ilk çeyrek, büyüme görünümünün zayıfladığı ancak enflasyon risklerinin yeniden öne çıktığı bir dönem oldu.

2025 dördüncü çeyrekte Türkiye ekonomisinde meydana gelen yavaşlama ve iç-dış talep dengesindeki bozulma sürdü. Son çeyrekte büyümeyi iç talep sürüklerken, net dış talep büyümeye negatif katkı yapmaya devam etti. Yurtiçinde 2026 ilk çeyrek öncü verileri ekonomik aktivitede görece durağan bir seyre işaret ediyor. İmalat sanayi satın alma yöneticileri endeksi (PMI) Aralık ayındaki 48,9 seviyesinden Mart'ta 47,9'a geriledi ve daralma bölgesinde kalmayı sürdürdü. Kapasite kullanım oranı ise yılın ilk üç ayında sınırlı bir düşüş kaydederken, sektörel güven endekslerinde Mart ayında savaşın da etkisiyle gerileme görüldü.

Yılın ilk çeyreğinde dış dengedeki bozulma sürdü. İhracatta yavaşlama görülürken, ithalatta artış gerçekleşti. Ticaret Bakanlığı öncü verilerine göre, 2026 yılının ilk üç ayında ihracat bir önceki yılın aynı dönemine göre %3,1 azalırken, ithalatta %4,7 yükseliş gerçekleşti. Bundan dolayı 2025 yılı Ocak-Mart döneminde 22,5 milyar dolar olan dış ticaret açığı 2026'nın ilk üç ayında 28,7 milyar dolara genişledi. Hizmet kalemindeki girişlere rağmen, gelirler tarafındaki gelişmeler cari dengeye negatif katkı yaptı. Aralık 2025'te 30,2 milyar dolar olan 12 aylık toplam cari açık Şubat 2026'da 35,4 milyar dolara yükseldi.

Ana eğilim göstergeleri 2026 ilk çeyrekte dezenflasyonun yavaşladığına işaret ediyor. 2025 Aralık ayında %30,9 olan genel tüketici fiyatları endeksi (TÜFE) yıllık enflasyonu ilk üç ayda inişli çıkışlı bir grafik çizdi ve Mart ayında %30,9 seviyesinde gerçekleşti. Ayrıca, aynı dönemde genel yurtiçi üretici fiyatları endeksi (Yi-ÜFE) yıllık enflasyonu %27,7'den %28,1'e yükseldi. Savaşın enflasyonist etkileri Mart ayı rakamlarına yansırken, merkezi yönetim tarafından yeniden devreye alınan eşel mobil sistemi enflasyondaki yükselişi sınırladı. Nisan ayı itibarıyla elektrik ve doğal gaz fiyatlarına zam yapılırken, jeopolitik gelişmeler enflasyon üzerindeki yukarı yönlü riskleri canlı tutuyor. Savaşın ekonomi üzerindeki etkilerini sınırlamak için ekonomi yönetimi tarafında çeşitli adımlar atıldı. Borsa İstanbul'da açığa satış işlemleri yasaklanırken, TCMB döviz talebini karşılamak için TL uzlaşmalı vadeli döviz satım işlemlerine başladı. TCMB ayrıca haftalık repo ihalelerini durdururken, piyasada fazla TL likiditeyi sterilize ederek fonlamayı faiz koridorunun üst bandı olan gecelik borç verme oranından (%40,0) gerçekleştirdi. Böylece TCMB Para Politikası Kurulu (PPK) Mart ayı toplantısında politika faizini %37,0 seviyesinde sabit tutsa da, pratikte sıkılaşma adımları atmış oldu. TCMB PPK 2026 yılı Ocak ayı toplantısında politika faizini 100 baz puanlık indirimle %37,0'a çekmişti. TCMB'nin önümüzdeki aylarda enflasyon üzerinde artan yukarı yönlü riskler ve rezervlerde son haftalarda görülen gerilemenin etkisiyle, savaş öncesi dönem beklentilerine kıyasla sıkı para politikası duruşunu daha uzun süre sürdüreceği düşünülüyor. Genel olarak yurtiçinde ilk çeyrek, dış denge tarafında kırılganlıkların arttığı ve dezenflasyon sürecinin hız kestiği bir dönem olarak öne çıktı. Buna karşılık ekonomi yönetiminin para ve maliye politikaları daha savunmacı bir çerçeveye kayarken önümüzdeki döneme ilişkin belirsizlikler arttı.

TSKB

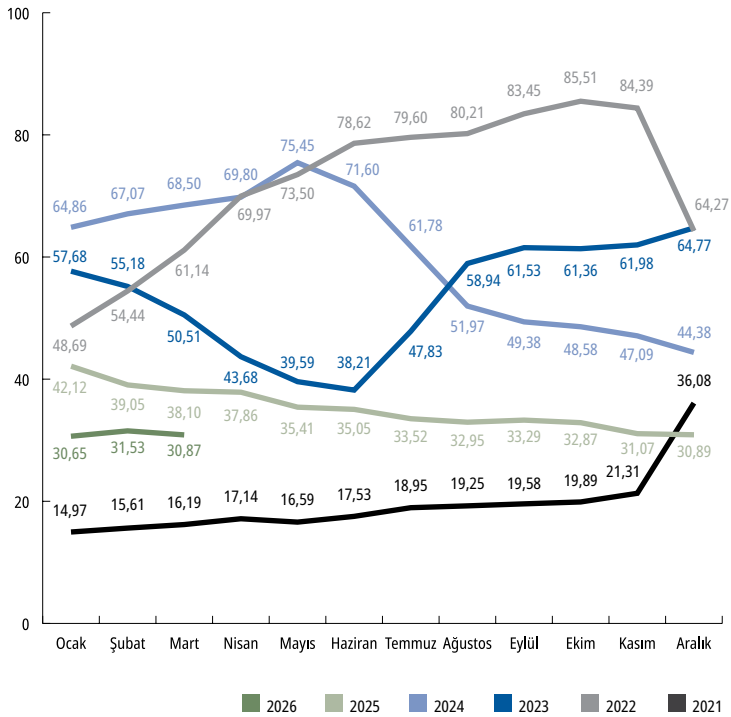
MAKRO GÖSTERGELER

Harcamalar Yöntemiyle Cari Fiyatlarla Gayri Safi Yurtiçi Hasıla

	GSYH (milyon TL)	Kişi Başı Gelir (TL)	GSYH (milyon USD)	Kişi Başı Gelir (USD)	Büyüme (%)	Yıl İçi Ortalama Kur (USD/TL)
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	27.091.469	305.570	1.153.241	13.008	5,00	23,49
2024	44.587.225	503.076	1.358.255	15.325	3,30	32,83
2025	63.020.906	712.200	1.596.320	18.040	3,60	39,48

Kaynak: TÜİK

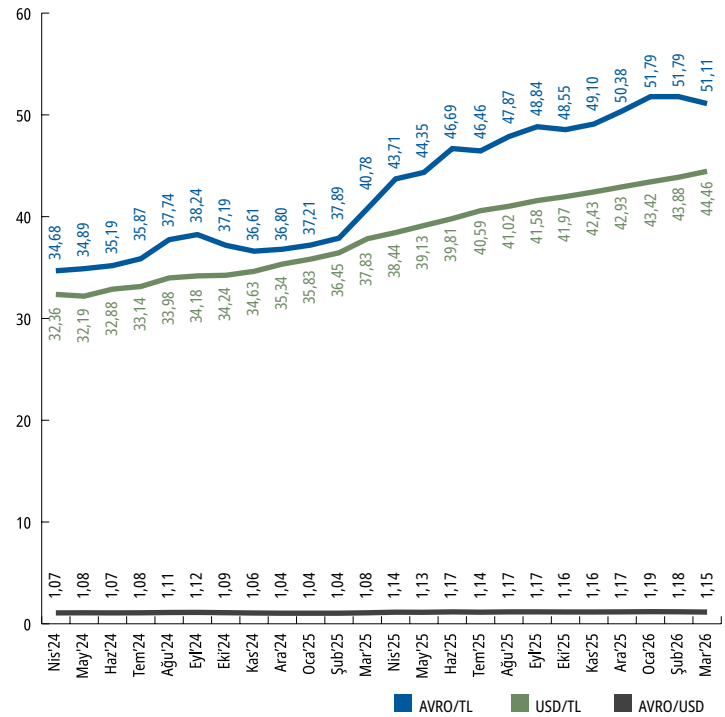
Yıllık Enflasyon*



Kaynak: TÜİK

*Bir önceki aya göre değişim

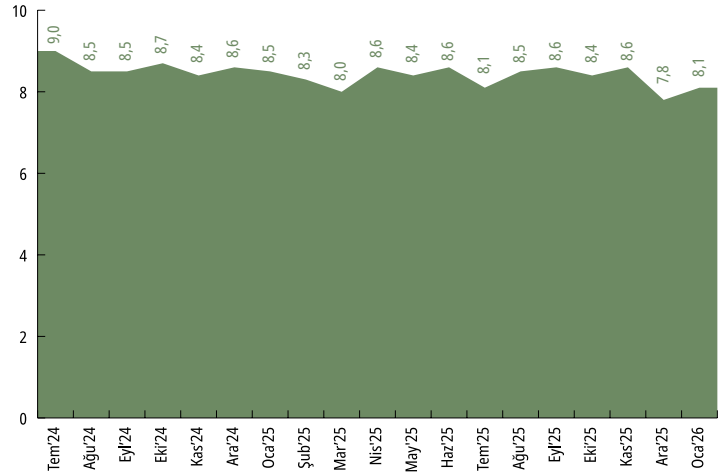
Döviz Kuru*



Kaynak: TCMB

*İlgili ayın son günü itibarıyla

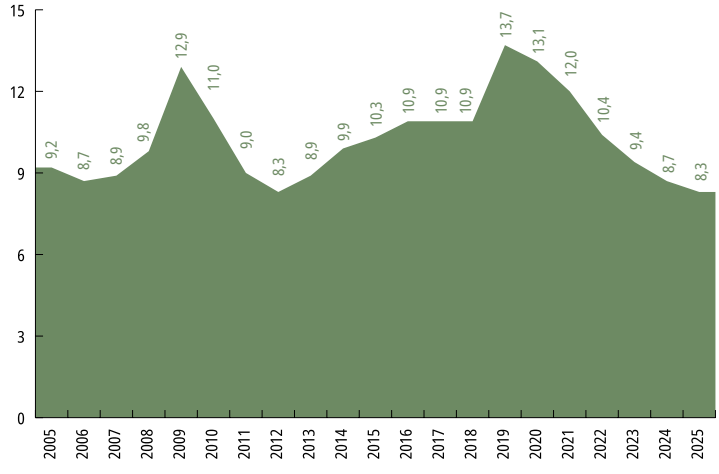
15+ Yaş İşsizlik Aylık Ortalama* (%)



Kaynak: TÜİK

*İşgücü durumu (Mevsim etkisinden arındırılmamış)

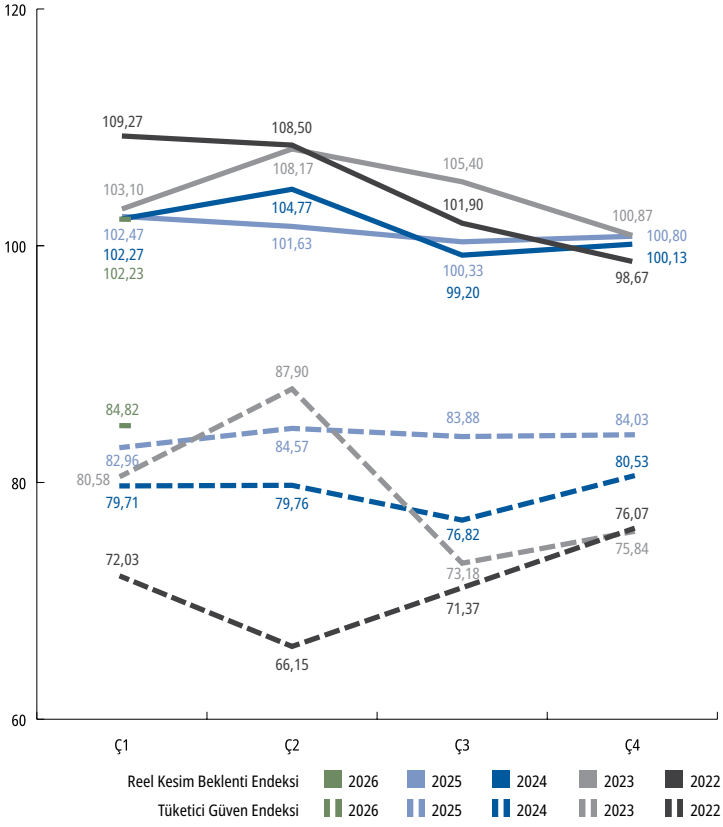
15+ Yaş İşsizlik Yıllık Ortalama (%)



Kaynak: TÜİK

*İşgücü durumu (Mevsim etkisinden arındırılmamış)

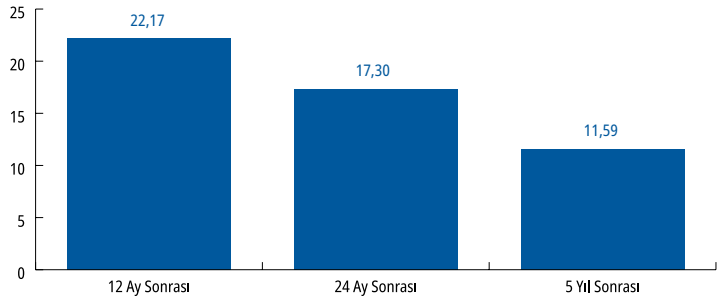
Beklenti ve Güven Endeksleri



Kaynak: TCMB

Piyasa Katılımcıları Enflasyon Beklentisi (Aralık 2025)

Yıllık Enflasyon



Kaynak: TCMB

YATIRIM ORTAMI

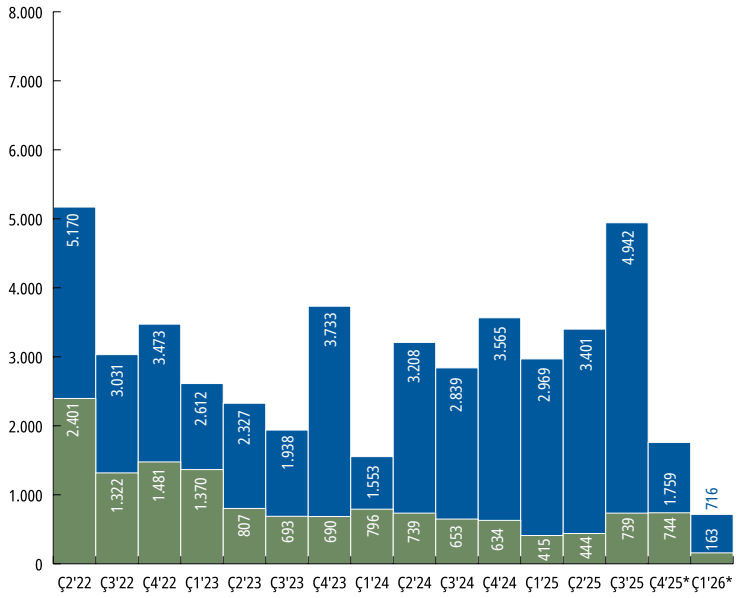
Finansal Yatırım Araçlarının Reel Getiri Oranları

	Külçe Altın	Amerikan USD	Euro	Mevduat Faizi*	DİBS	BİST 100
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
Ç2'25	%12,33	%0,32	%7,11	%3,37	-%3,51	-%12,49
Ç3'25	%7,65	-%2,60	-%0,91	%2,52	%3,41	%8,68
Ç4'25	%16,16	-%1,20	-%1,02	%5,22	%5,81	-%1,82
Ç1'26	%7,57	-%5,94	-%7,15	-%0,54	-%4,54	%5,10

Kaynak: TÜİK

Reel getiri oranları Tüketici Fiyat Endeksine göre indirgenmiştir.
Veriler 3 Aylık dönem değişimlerini göstermektedir.
*Mevduat Faizi brüt alınmıştır.

Doğrudan Yabancı Yatırım (milyon USD)

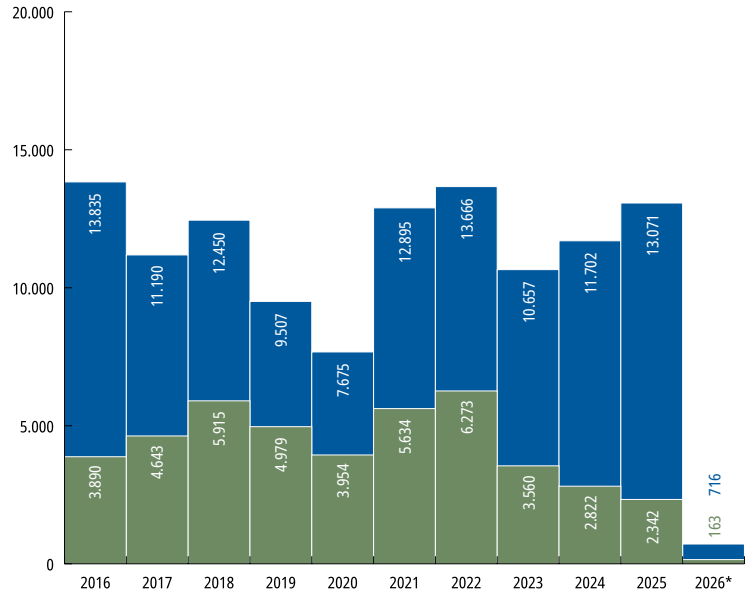


Kaynak: TC Ticaret Bakanlığı

Yabancılara Gayrimenkul Satışı
Doğrudan Yatırım Girişi

*2026 yılı Ocak ayı toplamıdır.

Doğrudan Yabancı Yatırım (milyon USD)



Kaynak: Sanayi Bakanlığı

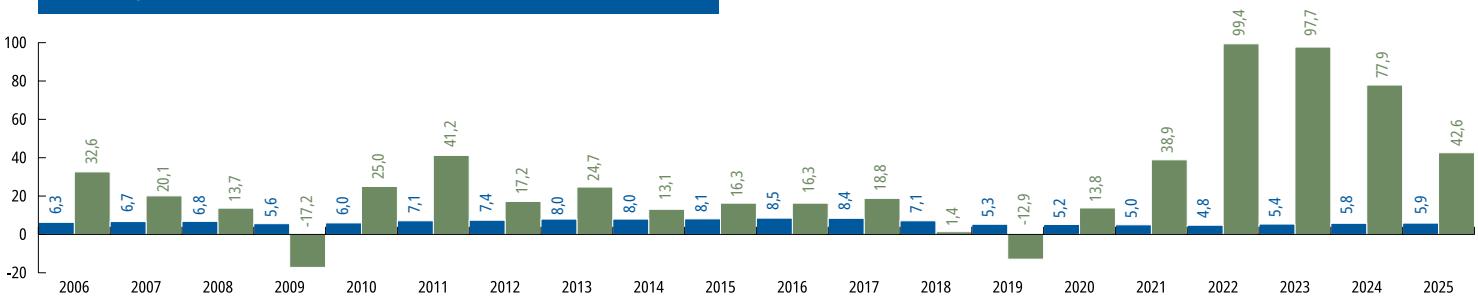
Yabancılara Gayrimenkul Satışı
Doğrudan Yatırım Girişi

* Ocak ayı toplamıdır.

İNŞAAT SEKTÖRÜ

Üretim Yöntemiyle İnşaat Sektörünün Cari Fiyatlarla GSYH'dan Aldığı Pay

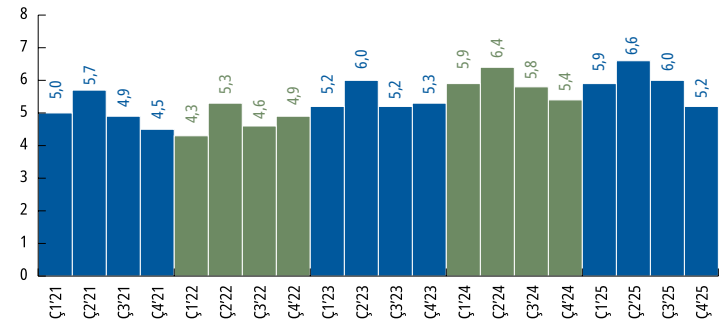
GSYH İçindeki Pay (%) - (Yıllık Bazda)



Kaynak: TÜİK

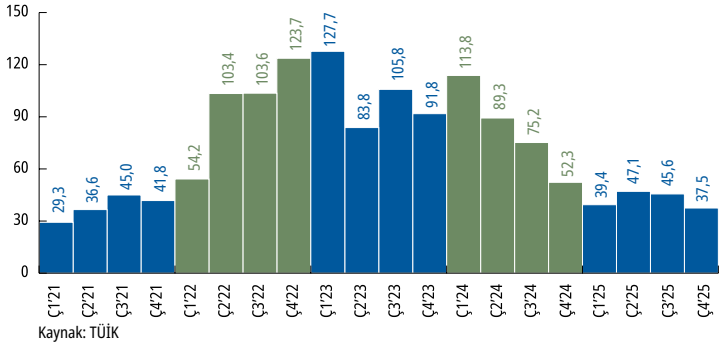
Sektör Payı (%) | Bir Önceki Döneme Göre Değişim (%)

Çeyrek Bazda GSYH İçindeki Pay (%)



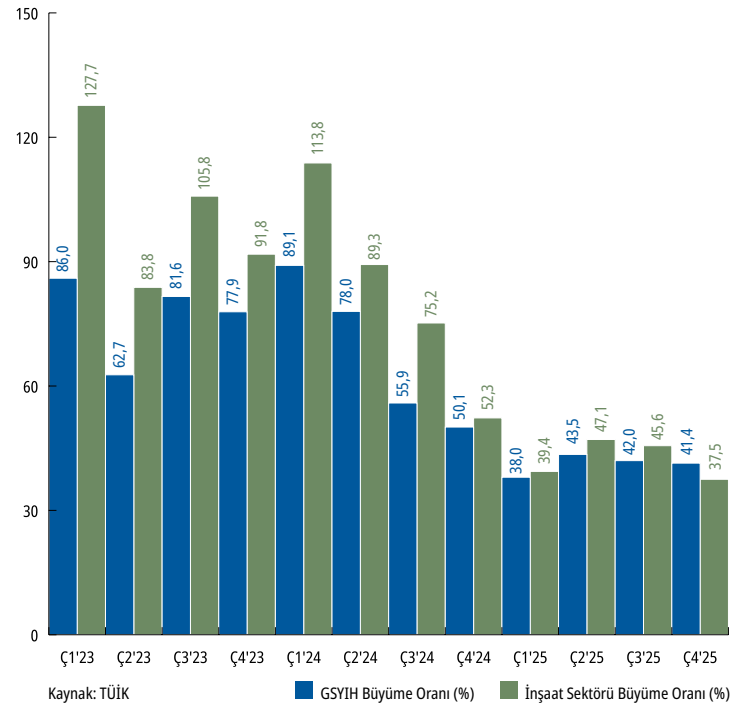
Kaynak: TÜİK

Çeyrek Bazda Büyüme (%)



Kaynak: TÜİK

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



Kaynak: TÜİK

GSYIH Büyüme Oranı (%) | İnşaat Sektörü Büyüme Oranı (%)

VERİLERLE: KONUT

Konut Sektörü Genel Değerlendirmesi

2026 yılının birinci çeyreğinde konut satışları, bir önceki yılın aynı çeyreğine göre %0,3 oranında gerileme kaydederken genellikle en yüksek konut satış adetlerinin izlendiği dördüncü çeyreğe göre ise %40,1 oranında gerilemiş ve 349.396 adet olmuştur. Bu rakam, 14 yıllık veri tarihinde kaydedilen birinci çeyrek satış rakamları arasında en yüksek üçüncü veri olarak dikkat çekmektedir.

Konut fiyatları artışında 2025 yılının birinci çeyreğinde yıllık artış %31,8 iken 2026 yılı birinci çeyrek sonu itibarıyla konut fiyat değişimi 5 puanlık düşüşle %26,8'e gerilemiştir. Reel bazda ise yıllık değişim negatif seyretmeye devam etmekte olmakla birlikte Mart ayı itibarıyla reel değişim artış trendine devam etmiş ve -%3,4 olarak gerçekleşmiştir. Üç büyük ilin tamamında reel değişim negatif bölgede iken İzmir'deki reel değişim -%5,0 ile ülke ortalamasının da gerisinde kalmıştır. Yeni konut fiyatlarında da benzer şekilde bir hareket görülmüş; dördüncü çeyrek sonunda yıllık değişim %32,2 iken birinci çeyrek sonu itibarıyla %28,9 olarak gerçekleşmiştir. Yeni konut fiyatlarında reel bazda değişim ise Mart itibarıyla -%1,9 olarak kaydedilmiştir. Bu sonuçlarla, Türkiye genelinde konut birim fiyatı 48.323 TL/m² olurken; üç büyük ilden İstanbul'da konut birim fiyatı 79.396 TL/m², İzmir'de 52.510 TL/m², Ankara'da ise 44.105 TL/m² olarak belirlenmiştir.

Konutların satış durumuna göre değerlendirme yapıldığında, 2026 yılının ilk çeyreğinde ilk satışlarda yıllık bazda %1,7 artış görülürken, ikinci el satışlarda ise yıllık bazda -%1,2 oranında bir gerileme görülmüştür. Yılın ilk çeyreği itibarıyla, ilk satışlar 107.579 adede ulaşırken ikinci el satışlar 241.817 adet olarak kaydedilmiştir. Yılın ilk çeyreğinde, ilk satışların toplam satışlar içerisindeki oranı, 2025 ortalaması olan %32,4'ün gerisinde kalmış ve %30,8 olmuştur.

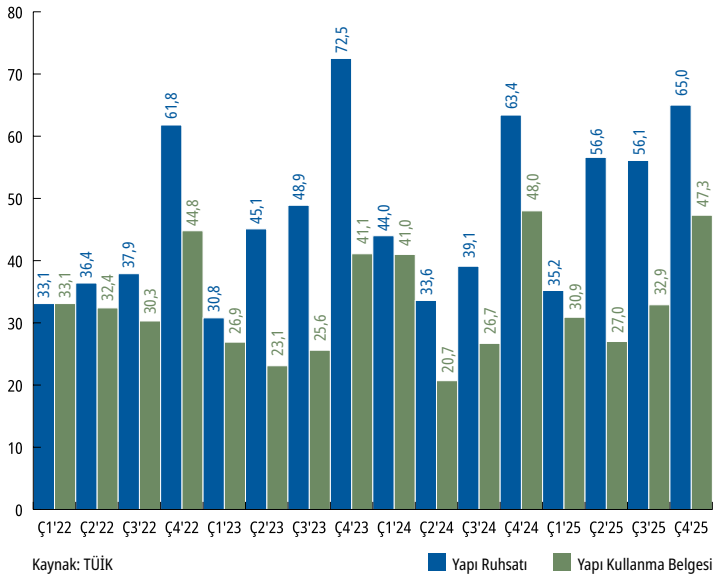
Satış şekline göre yapılan değerlendirmeye göre, 2026 yılının ilk çeyreğinde 71.276 adet ipotekli satış gerçekleşmiş olup bir önceki yıla kıyasla %31,5 oranında artış kaydetmiştir. Mart 2026 itibarıyla ipotekli satışların toplam satışlar içerisindeki oranı %22,9'a ulaşarak son 34 ayın en yüksek verisi olmuştur. Konut kredisi faizlerindeki gerilemelerin ve sınırlamalarda yapılan değişiklilklerin ipotekli satışlara etki ettiği görülmektedir. Konut kredisi faizleri 2025 yılının ilk çeyreğinde %40,0 iken 2026 yılının ilk çeyreğinde %35,4'e gerilemiştir. Diğer satışlarda ise 2026 yılının ilk çeyreğinde yıllık %6,1 oranında bir gerilemeyle 278.120 adet satış gerçekleştirilmiştir.

Yabancılara yapılan satışlar yılın ilk çeyreği itibarıyla, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre %14,9 oranında düşüşle 4.165 adet olarak gerçekleşmiştir. Bu verilere göre yabancılara satışların toplam satışlar içerisindeki payı bir önceki yılın ilk çeyreğinde %1,4 iken 2026 yılında %1,2'ye gerilemiştir. Ülke uyruklarına göre en yüksek alım 639 adetle Rusya Federasyonu vatandaşları tarafından gerçekleştirilmiştir. İl bazında en yüksek satış ise 1.939 adetle İstanbul'da görülmüştür. İstanbul'un ardından 1.196 adetle Antalya ikinci sırayı, 239 adetle Mersin ise üçüncü sırayı almıştır.

TSKB Gayrimenkul Değerleme

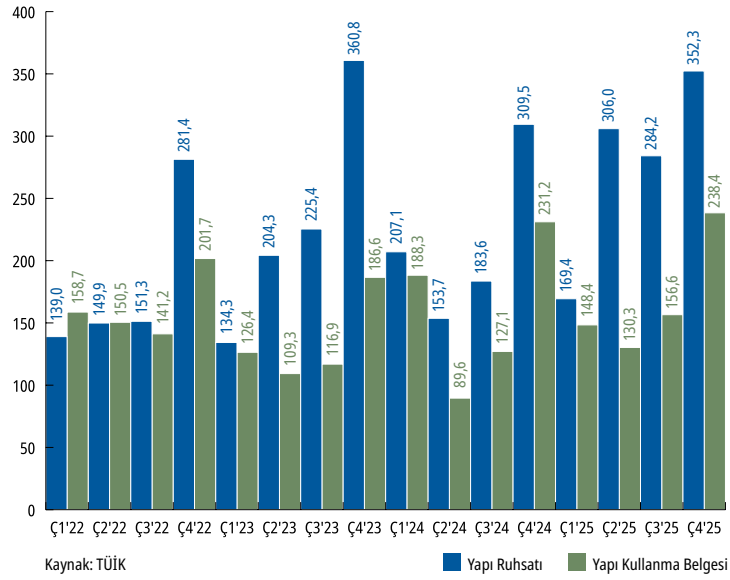
KONUT ÜRETİMİ

Yapı İzin İstatistikleri ve Değişim Oranları
Yüzölçümü (milyon m²)



Kaynak: TÜİK

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



Kaynak: TÜİK

İnşaat Maliyet Endeksi
Bir Önceki Yıla Göre Değişim (%)

ŞUBAT	Endeks	Aralık ayına göre	Aynı aya göre
2026	2.244	11,53	25,71
2025	1.785	10,45	23,96
2024	1.440	19,70	70,01
2023	847	17,80	72,50
2022	491	21,84	90,31

Kaynak: TÜİK

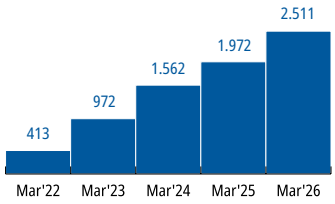
İnşaat Maliyet Endeksi
Maliyet Gruplarına Göre Değişim

ŞUBAT	Endeks (İnşaat)	Malzeme (İnşaat)	İşçilik (İnşaat)
2026	2.244	1.972	2.894
2025	1.785	1.594	2.241
2024	1.440	1.334	1.693
2023	847	862	810
2022	491	530	397

Kaynak: TÜİK

KONUT ENDEKSLERİ

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



Kaynak: Endeksa

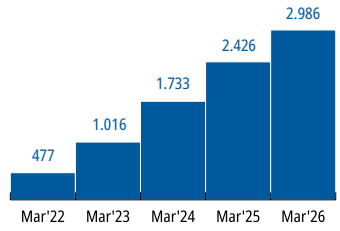
Endeks Değeri: Mart 2026
2.511

Aylık Nominal Değişim
%1

Yıllık Nominal Değişim
%27

Başlangıç Dönemine Göre Nominal Değişim
%2.411

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



Kaynak: Endeksa

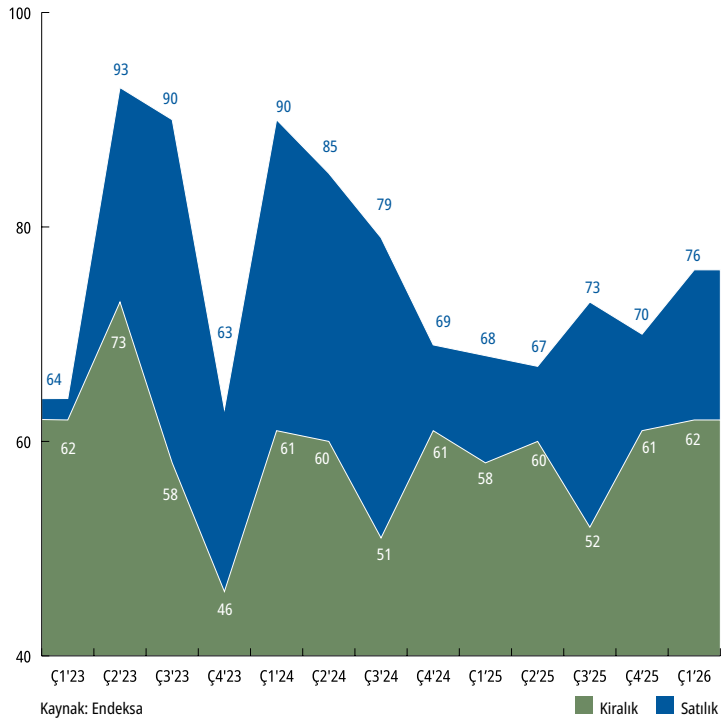
Endeks Değeri: Mart 2026
2.986

Aylık Nominal Değişim
%3

Yıllık Nominal Değişim
%23

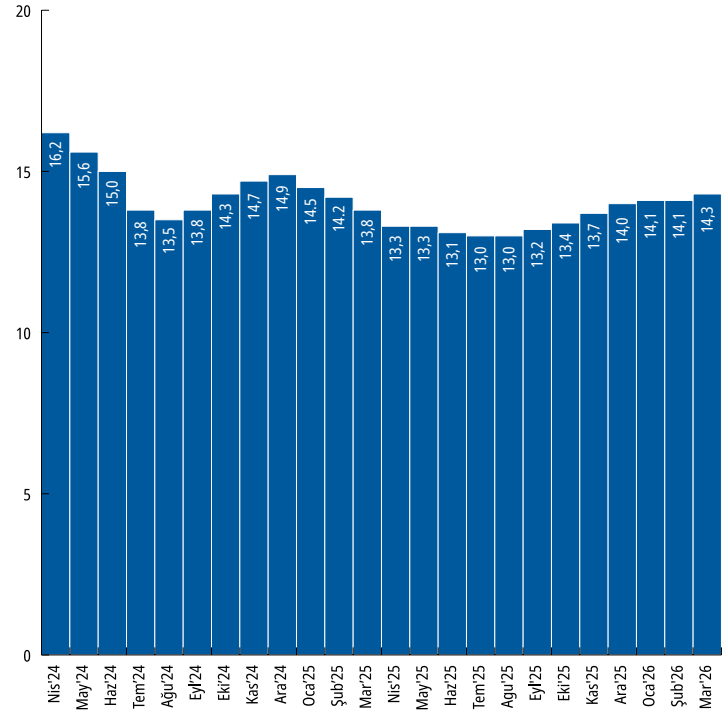
Başlangıç Dönemine Göre Nominal Değişim (%)
%2.886

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)

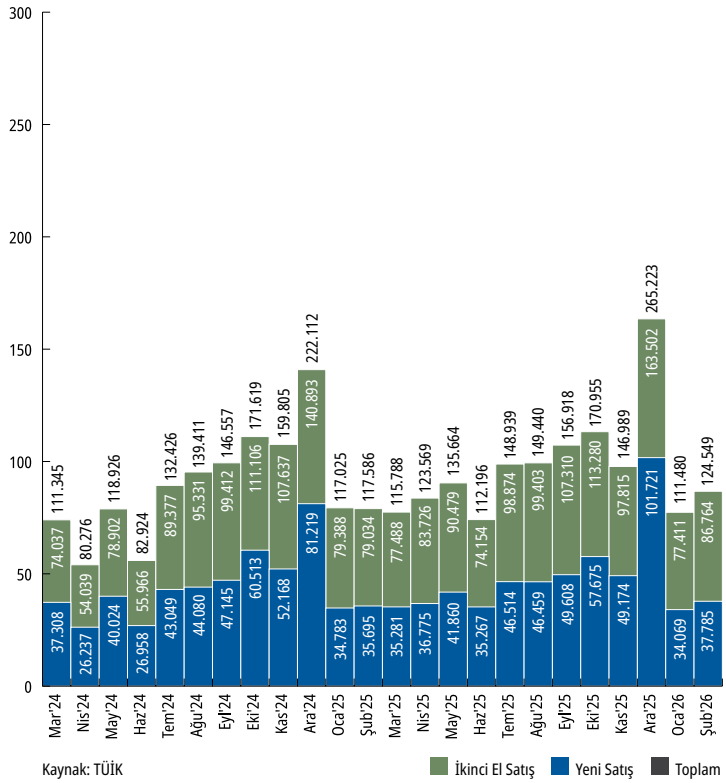
	Ç1'23	Ç2'23	Ç3'23	Ç4'23	2023 Toplam	Ç1'24	Ç2'24	Ç3'24	Ç4'24	2024 Toplam	Ç1'25	Ç2'25	Ç3'25	Ç4'25	2025 Toplam	Ç1'26
Yeni Satış	91.009	109.568	111.662	130.245	442.484	96.207	93.219	134.274	193.900	517.600	105.759	113.902	142.581	208.570	570.812	71.854
İkinci El Satış	207.636	206.444	248.330	225.241	887.651	199.497	188.907	284.120	359.636	1.032.160	244.640	257.527	312.716	374.597	1.189.480	164.175
Toplam Satış	**298.645**	**316.012**	**359.992**	**355.486**	**1.330.135**	**295.704**	**282.126**	**418.394**	**553.536**	**1.549.760**	**350.399**	**371.429**	**455.297**	**583.167**	**1.760.292**	**236.029**
İpotekli Satış	62.220	68.348	41.879	18.393	190.840	29.313	25.460	42.614	69.248	166.635	54.218	53.766	62.225	77.811	248.020	45.298

Kaynak: TÜİK

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

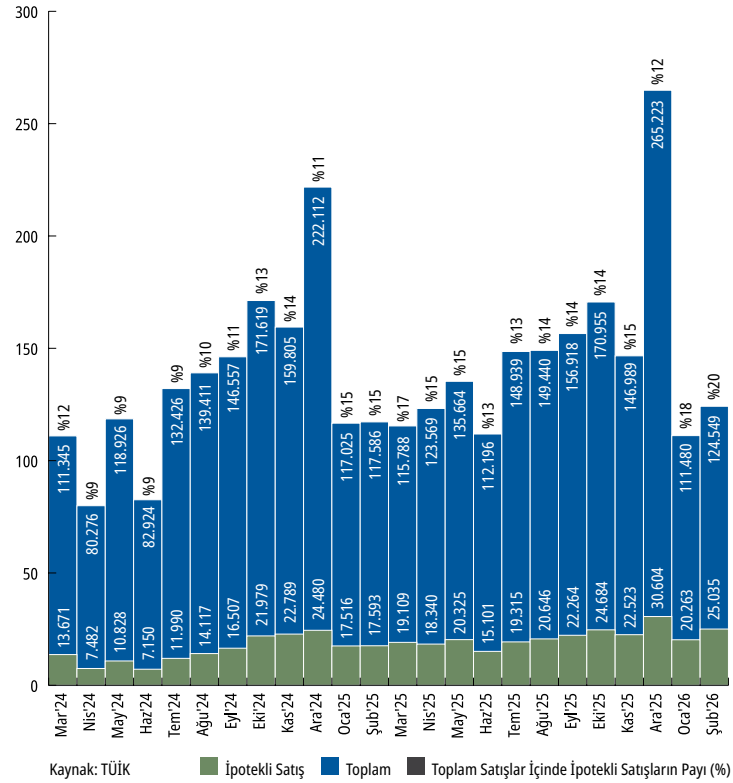
İkinci el satış: Satın alınmış bir evin tekrar satılması.

Aylık Konut Satışı (Adet)



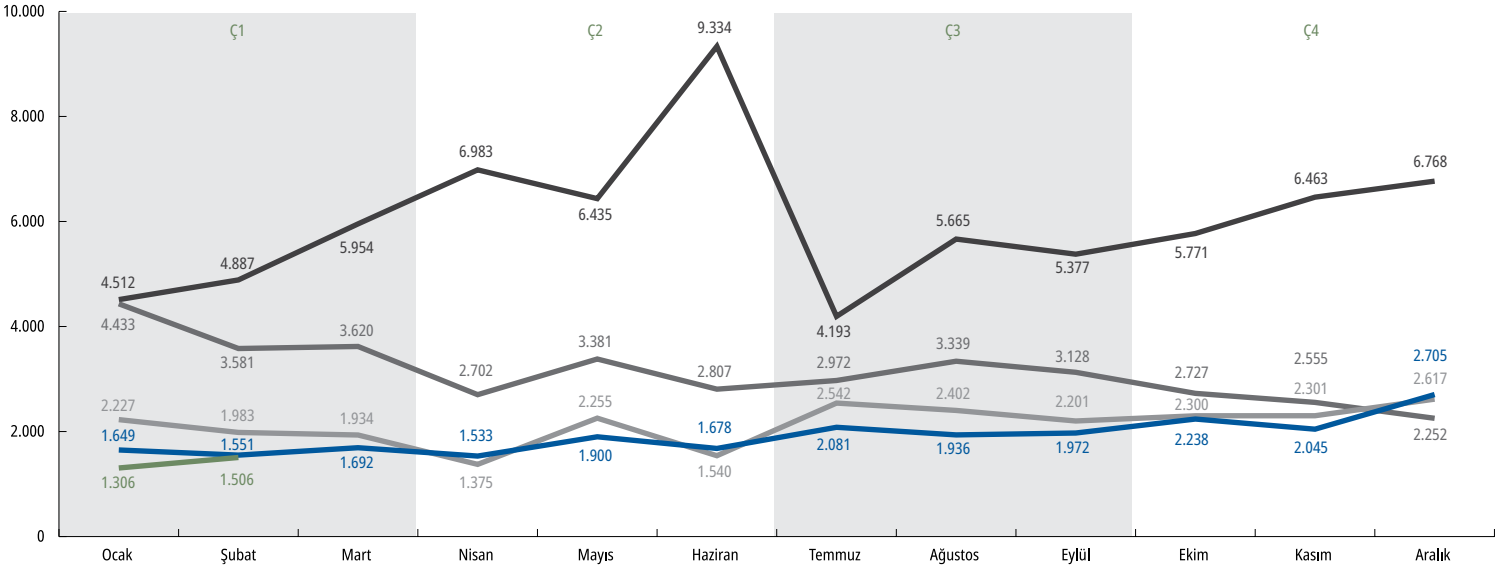
Kaynak: TÜİK

Aylık İpotekli Konut Satış Oranı (%)



Kaynak: TÜİK

Yabancılara Yapılan Konut Satışları (Adet)



Kaynak: TÜİK

Gayrimenkul Satın Alan İlk 10 Ülke Vatandaşı*

Ç1'26 Sıralaması (Ç1'25 Sıralaması)	İlk 10 Ülke Vatandaşı	Ç1'26 Toplam Taşınmaz Sayısı	Ç1'25 Toplam Taşınmaz Sayısı
1 (1)	Rusya Federasyonu	685	784
2 (2)	İran	421	455
3 (3)	Almanya	308	308
4 (5)	Irak	297	306
5 (4)	Ukrayna	259	261
6 (7)	Çin	256	218
7 (6)	Azerbaycan	216	166
8 (-)	Filistin	179	151
9 (8)	Afganistan	147	140
10 (-)	Amerika Birleşik Devletleri	117	119
	Diğer	2.021	2.026
	Toplam	**4.906**	**4.934**

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 uyrukluların aynı taşınmazı alabilmesinden dolayı yabancılara yapılan toplam satıştan daha yüksek çıkabilmektedir.

Yabancılar Tarafından Tercih Edilen İlk 10 Şehir*

Ç1'26 Sıralaması (Ç1'25 Sıralaması)	İlk 10 Şehir	Ç1'26 Toplam Taşınmaz Sayısı	Ç1'25 Toplam Taşınmaz Sayısı
1 (1)	İstanbul	2.157	2.025
2 (2)	Antalya	1.289	1.442
3 (3)	Mersin	298	373
4 (4)	Ankara	206	144
5 (8)	Bursa	129	110
6 (5)	İzmir	88	105
7 (6)	Muğla	86	103
8 (7)	Yalova	84	100
9 (9)	Sakarya	80	82
10 (10)	Aydın	66	70
	Diğer	423	380
	Toplam	**4.906**	**4.934**

Kaynak: Tapu ve Kadastro Müdürlüğü, Yabancı İşler Daire Başkanlığı

* Sayılar tüm gayrimenkul cinsindeki satışları içermektedir.

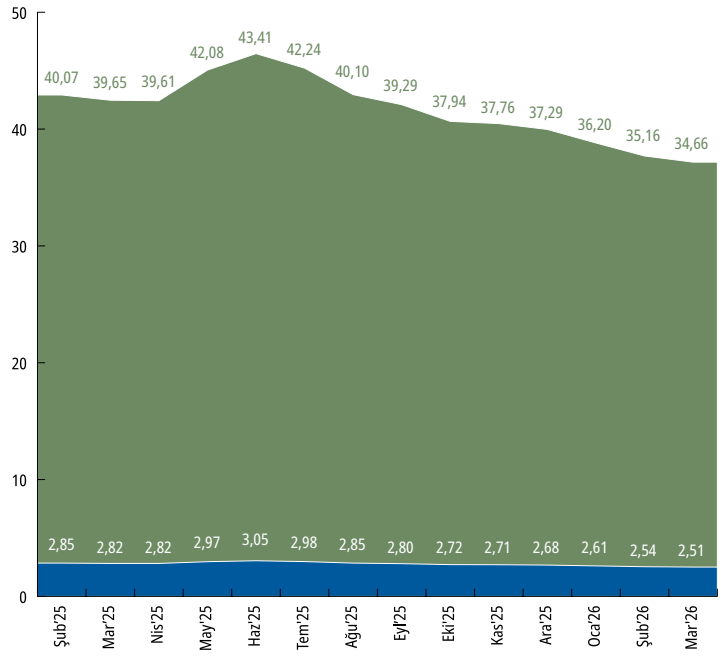
KONUT KREDİLERİ

Kullandırılan Konut Kredisi

	Ç3'22	Ç4'22	Ç1'23	Ç2'23	Ç3'23	Ç4'23	Ç1'24	Ç2'24	Ç3'24	Ç4'24	Ç1'25	Ç2'25	Ç3'25
Kullandırılan kredi toplamı (milyon TL)	23.733	22.685	46.703	62.486	22.619	10.776	24.078	20.689	36.916	67.392	55.341	58.247	68.307
Kullandırılan kredi sayısı (adet)	58.083	55.292	60.683	66.458	33.150	15.143	26.372	21.875	36.789	61.061	44.642	44.775	54.416

Kaynak: TBB

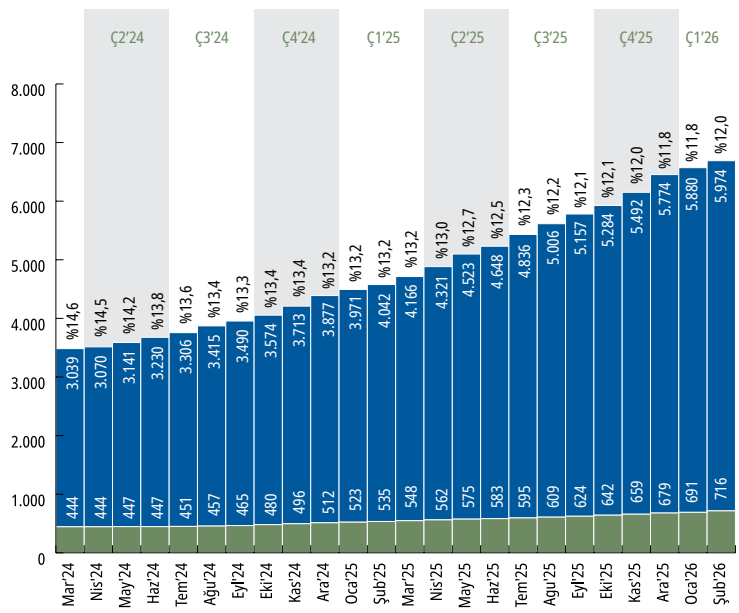
Konut Kredisi Faiz Oranları (%)



Kaynak: TCMB

Bileşik Faiz Aylık Faiz

Konut Kredisi - Toplam Bireysel Krediler Karşılaştırması



Kaynak: BDDK

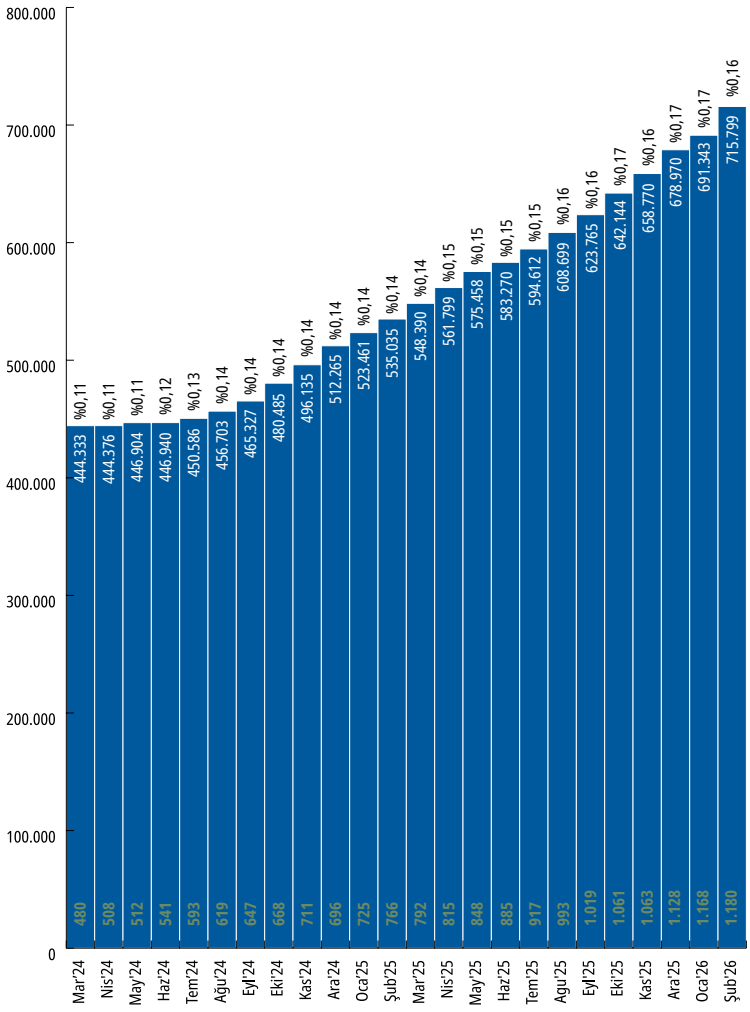
Konut Kredileri (Milyar TL) Toplam Bireysel Krediler (Milyar TL) Konut Kredisinin Toplam Bireysel Kredilere Oranı (%)

Bankalara Göre Konut Kredisi Dağılımı

Sektör Genel Dağılımı	Banka Sayıları	Sektör Payları	Konut Kredisi Hacmi Dağılımı (milyon TL) *
Toplam Bankacılık Sektörü	66	%100	715.803
Toplam Mevduat Bankaları	36	%91	647.893
Kamu Mevduat Bankaları	4	%42	298.119
Yerli Özel Mevduat Bankaları	11	%33	235.290
Yabancı Mevduat Bankaları	21	%16	114.483
Kalkınma ve Yatırım Bankaları	21	%0	11
Katılım Bankaları	9	%9	67.899

Kaynak: BDDK

Konut Kredisi Stoku ve Takipteki Krediler (milyon TL)

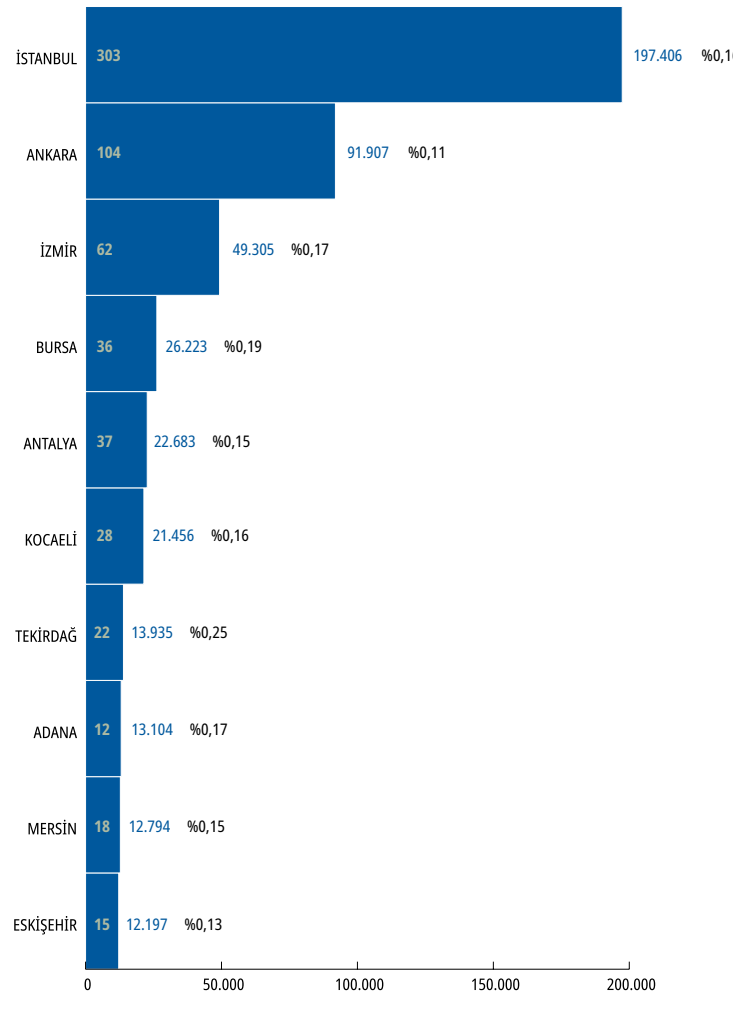


Kaynak: BDDK

*Konut Kredisi Stoku ve Takipteki Krediler kümülatif toplam verilerdir.

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

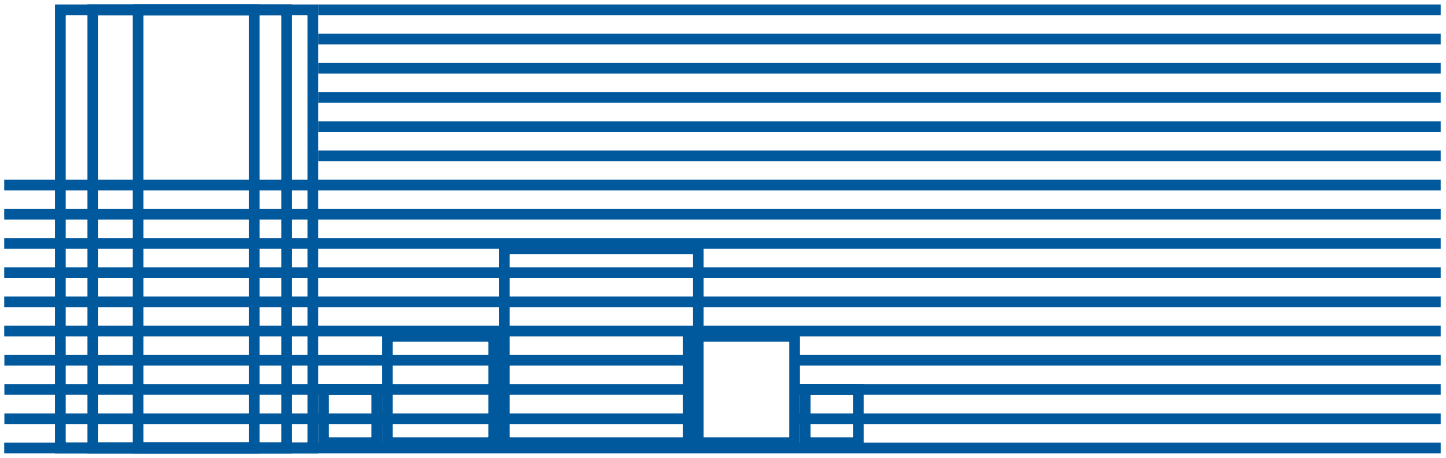
En Fazla Konut Kredisi Kullanılan İlk 10 İl (milyon TL)



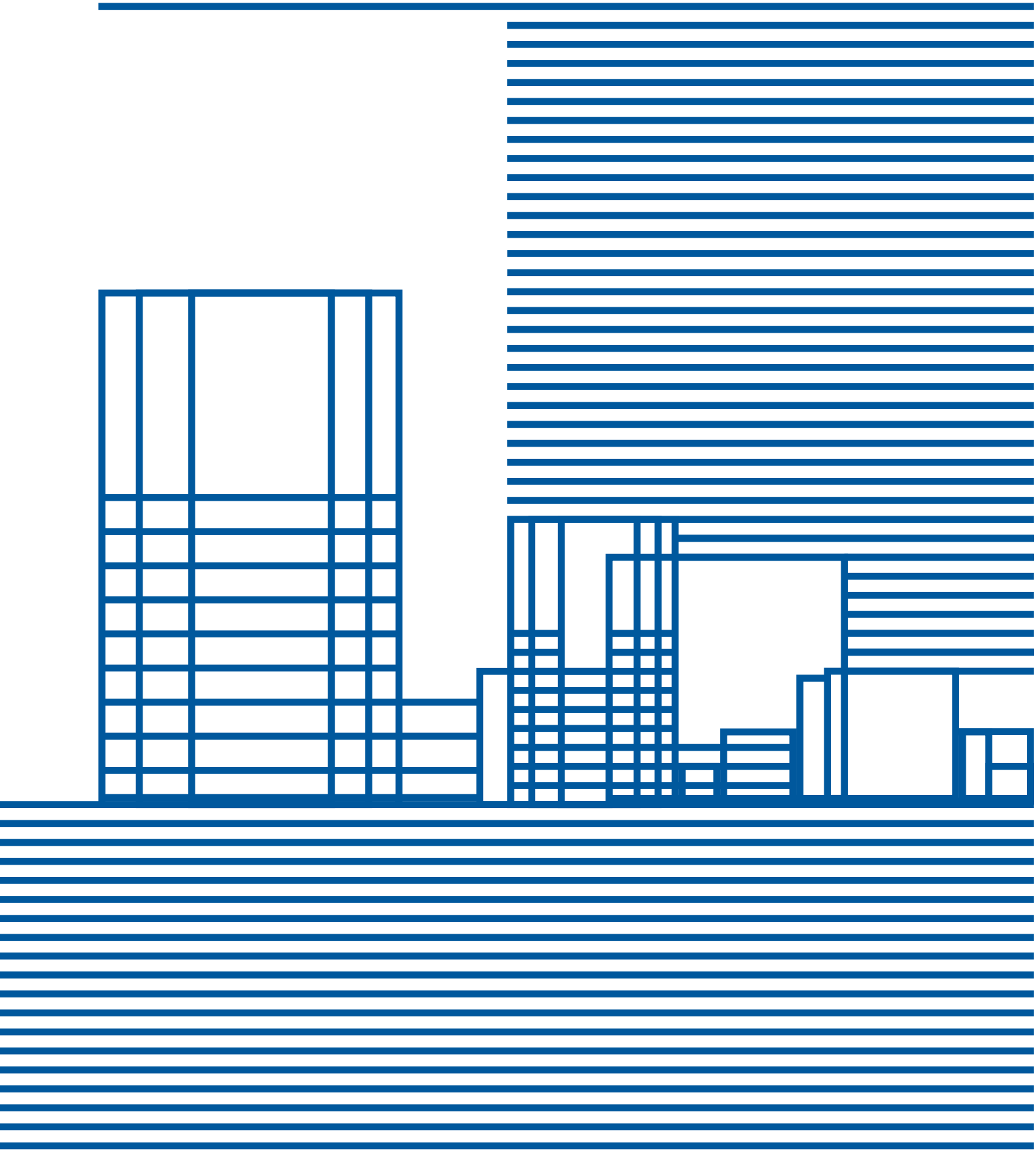
Kaynak: BDDK- FinTürk

*Konut Kredisi Stoku ve Takipteki Krediler kümülatif toplam verilerdir.

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



VERİLERLE: TİCARİ GAYRİMENKUL



İSTANBUL OFİS PAZARI

2026 yılının birinci çeyreğinde İstanbul Ofis Pazarı, sınırlı arz koşullarına rağmen talebin görece güçlü seyrini koruduğu bir dönem oldu. Bu dönemde pazarın yönünü belirleyen temel unsur, kullanıcı davranışlarındaki değişim oldu. Orta ölçekli işlemler ile birlikte devir ve alt kiralama işlemlerinin artması, firmaların maliyetlerini optimize etmeye ve kullandıkları alanı daha verimli hale getirmeye yöneldiğini gösterdi.

Merkezi İş Alanı (MİA)'nda A sınıfı ofislerde boşluk oranı %15,5 seviyesine yükselirken, talep daha çok erişilebilirliği yüksek ve maliyet avantajı sunan bölgelere yöneldi. MİA A sınıfı ofislerde ortalama kira 30,2 ABD Doları/m²/ay seviyesinde gerçekleşti. Buna karşılık, eski nesil ve fonksiyonel açıdan yetersiz ofis stokuna olan ilgi sınırlı kaldı.

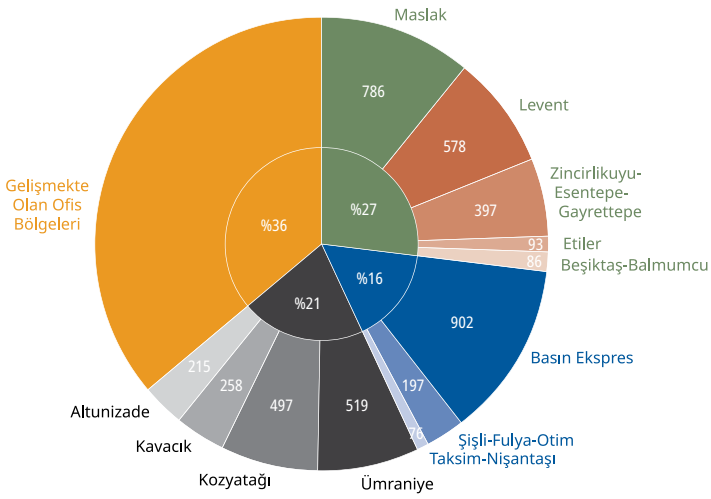
Arz tarafında yeni proje geliştirme iştahı zayıf kalmaya devam ederken, pazara yeni ofis arzı eklenmedi ve toplam stokta kayda değer bir artış yaşanmadı. Bununla birlikte, mevcut stok içerisinde yer alan eski nesil ofis binalarının güncel regülasyonlara uyum sürecinde önemli zorluklar yaşadığı görülüyor. Özellikle yangın güvenliği başta olmak üzere mevzuat gerekliliklerinin karşılanmasında yaşanan sıkıntılar, bazı binaların kullanım izin süreçlerini zorlaştırıyor. Bu durum, kısa vadede belirli bir stokun geçici olarak kullanım dışı kalmasına neden olabilecek ve piyasada fiili arzı daha da daraltabilecek bir risk unsuru olarak öne çıkıyor.

Kira seviyelerinde genel olarak sınırlı bir gerileme gözlenirken, üst segmentte sınırlı arz nedeniyle fiyatların dirençli kaldığı görülüyor. Çeyrek boyunca talep edilen en yüksek kira seviyesi ise 55 ABD Doları/m²/ay olarak kaydedildi.

Genel görünüm, kısa vadede arz tarafındaki kısıtların devam edeceğine, talebin ise maliyet, erişilebilirlik ve esneklik odağında şekillenmeyi sürdüreceğine işaret ediyor.

PROPIN

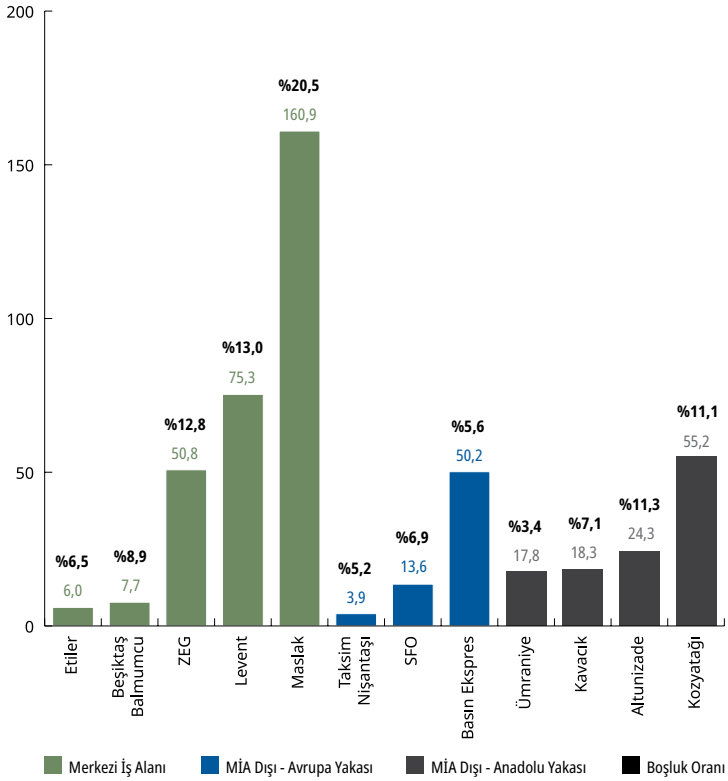
Bölgelere Göre A Sınıfı Ofis Stoku Dağılımı (000 m²)



Merkezi İş Alanı | MİA Dışı - Avrupa Yakası | MİA Dışı - Anadolu Yakası

Kaynak: PROPIN

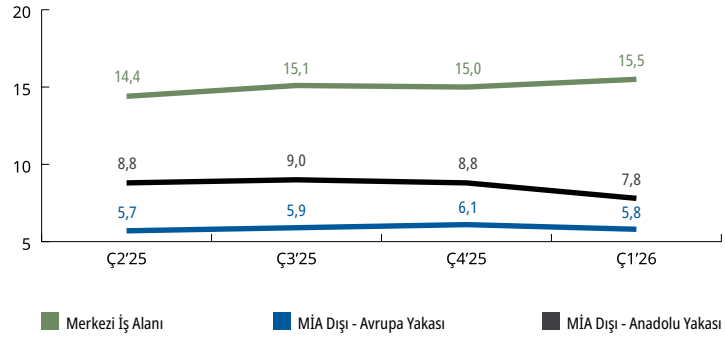
Bölgelere Göre A Sınıfı Ofis Binalarındaki Boşluk Oranları (000 m²)



Merkezi İş Alanı | MİA Dışı - Avrupa Yakası | MİA Dışı - Anadolu Yakası | Boşluk Oranı

Kaynak: PROPIN

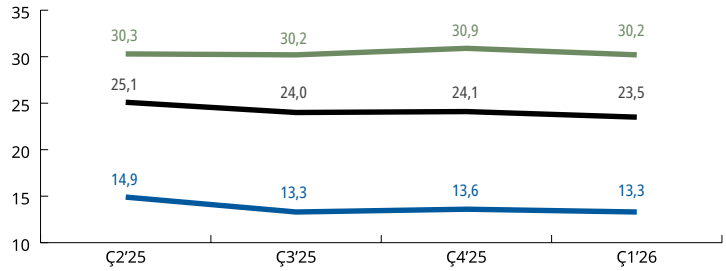
A Sınıfı Ofis Binalarındaki Boşluk Oranları Değişimi (%)



Merkezi İş Alanı | MİA Dışı - Avrupa Yakası | MİA Dışı - Anadolu Yakası

Kaynak: PROPIN

A Sınıfı Ofis Binalarındaki Kira Ortalama Değişimi (USD m²/ay)



Merkezi İş Alanı | MİA Dışı - Avrupa Yakası | MİA Dışı - Anadolu Yakası

Kaynak: PROPIN

A Sınıfı En Yüksek Kira (USD)

Levent	55,0
Etiler	32,0
Maslak	40,0
ZEG	50,0
Beşiktaş Balmumcu	40,0
Taksim-Nişantaşı	36,0
SFO	29,0
Basın Ekspres	19,0
Kozyatağı	46,0
Altunizade	30,0
Kavacık	17,0
Ümraniye	26,0

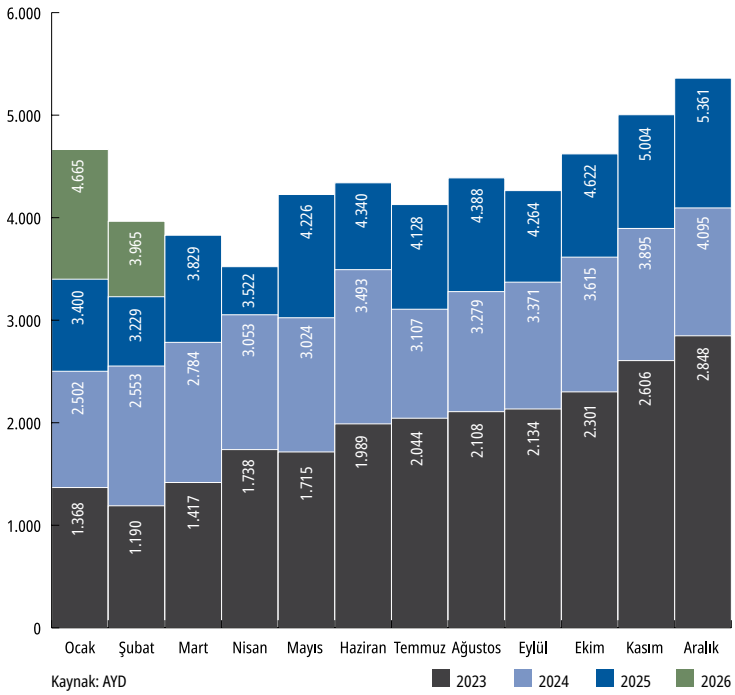
Kaynak: PROPIN

AVM

2026 Mart sonu itibarıyla Türkiye'deki alışveriş merkezi arzı 445 adet ile yaklaşık 13,8 milyon m² seviyesindedir. Yıl sonuna kadar 154.500 m² kiralanabilir alana sahip 5 adet alışveriş merkezinin açılması planlanmakta, Türkiye genelinde toplam arzın yaklaşık 13,9 milyon m² seviyesine ulaşması beklenmektedir.

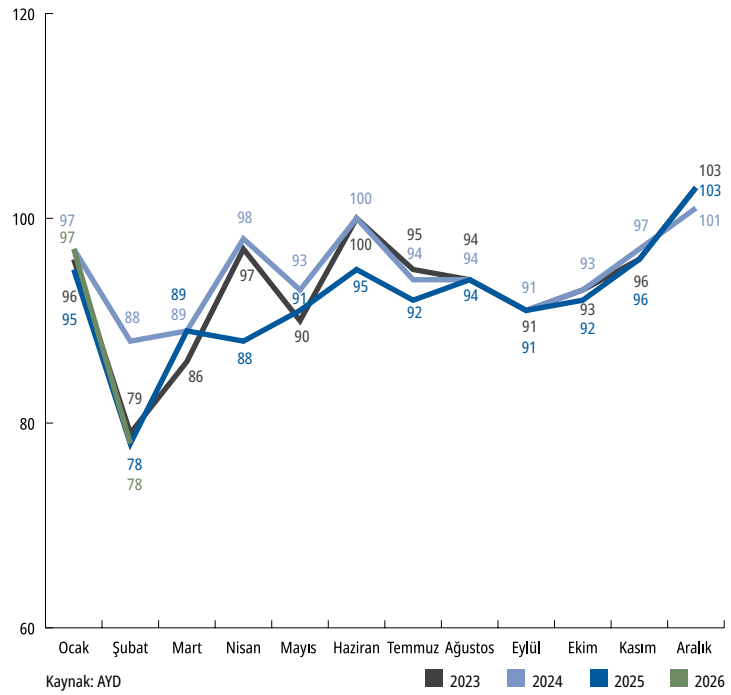
Organize perakende yoğunluğu ülke genelinde 1.000 kişi başına 162 m² kiralanabilir alan olarak kayıt altına alınırken, İstanbul 318 m² ile ülke ortalamasının yaklaşık iki katı perakende yoğunluğuna sahip konumdadır. Ankara ise 284 m² perakende yoğunluğu ile öne çıkan şehirler arasındadır. 2026 yılı sonu itibarıyla Türkiye genelinde perakende yoğunluğunun 163 m² seviyesine çıkması beklenmektedir.

AVM Perakende Ciro Endeksi



Kaynak: AYD

Ziyaret Sayısı Endeksi



Kaynak: AYD

Yıllara Göre AVM Sayısı ve Toplam Kiralanabilir Alan (TKA)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Açık AVM Sayısı	246	271	298	322	352	377	405	425	431	437	442	444	446	446	445	445
TKA (bin m²)	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	13.784	13.784

Kaynak: AYD

Eki'25 - İllere Göre AVM Yoğunluğu

	Mevcut AVM Sayısı	1.000 Kişi Başına Düşen TKA (m^2)
ADANA	3	92
ADIYAMAN	1	52
AFYONKARAHİSAR	3	120
AĞRI	1	20
AKSARAY	2	48
AMASYA	1	19
ANKARA	42	284
ANTALYA	19	226
ARDAHAN	0	0
ARTVİN	2	91
AYDIN	11	184
BALIKESİR	13	152
BARTIN	0	0
BATMAN	2	79
BAYBURT	0	0
BİLECİK	1	51
BİNGÖL	2	68
BİTLİS	1	15
BOLU	3	248
BURDUR	0	0
BURSA	17	213
ÇANAKKALE	4	99
ÇANKIRI	1	83
ÇORUM	1	92
DENİZLİ	6	150
DİYARBAKIR	6	109
DÜZCE	1	32
EDİRNE	5	181
ELAZIĞ	3	94
ERZİNCAN	2	94
ERZURUM	3	136
ESKİŞEHİR	5	144
GAZİANTEP	5	100
GİRESUN	2	34
GÜMÜŞHANE	0	0
HAKKARİ	0	0
HATAY	3	44
IĞDIR	0	0
ISPARTA	3	255
İSTANBUL	128	318
İZMİR	25	172
KAHRAMANMARAŞ	1	42
KARABÜK	3	271
KARAMAN	1	66
KARS	0	0
KASTAMONU	2	79
KAYSERİ	10	264
KIRIKKALE	1	90
KIRKLARELİ	3	121
KIRŞEHİR	0	0
KİLİS	0	0
KOCAELİ	9	129
KONYA	6	90
KÜTAHYA	2	86
MALATYA	2	73
MANİSA	6	63
MARDİN	2	66
MERSİN	7	99
MUĞLA	11	181
MUŞ	0	0
NEVŞEHİR	2	170
NİĞDE	1	45
ORDU	3	35
OSMANİYE	1	37
RİZE	1	93
SAKARYA	7	162
SAMSUN	7	130
SİİRT	2	89
SİNOP	0	0
SİVAS	1	52
ŞANLIURFA	3	34
ŞIRNAK	1	24
TEKİRDAĞ	7	89
TOKAT	1	45
TRABZON	3	125
TUNCELİ	0	0
UŞAK	2	56
VAN	3	47
YALOVA	2	105
YOZGAT	1	33
ZONGULDAK	4	102
TÜRKİYE	**445**	**162**

Ara'25 - Mevcut Durum

		Aktif	İnşaat Halinde	Toplam
İSTANBUL	Birim	128	2	130
	TKA (m^2)	5.052.240	85.000	5.137.240
ANKARA	Birim	42	1	43
	TKA (m^2)	1.640.195	27.000	1.667.195
DİĞER ŞEHİRLER	Birim	275	2	277
	TKA (m^2)	7.091.403	42.500	7.133.903
TÜRKİYE	Birim	445	5	450
	TKA (m^2)	13.783.838	154.500	13.938.338

Kaynak: AYD

Yeni AVM Arzı

	Dönem Sonunda Aktif Olacak		Dönem Sonunda Tamamlanması Beklenen	
	Birim	TKA (m^2)	Birim	TKA (m^2)
2025*	445	13.783.838	0	0
2026*	450	13.938.338	5	154.500

Kaynak: AYD *81 il için

Ara'25 - Yoğunluk
TKA (m^2) (1.000 kişi başına)

	TKA (m^2)	1.000 Kişi Başına
İSTANBUL	5.052.240	318
ANKARA	1.640.195	284
DİĞER	7.091.403	112
TÜRKİYE*	13.783.838	162

Kaynak: AYD *81 il için

Kaynak: AYD

TURİSTİK İŞLETMELER

Toplam Yabancı Ziyaretçi

Kültür ve Turizm Bakanlığı'ndan elde edilen verilere göre 2025 yılında Türkiye'ye gelen toplam ziyaretçi sayısı yaklaşık 52,8 milyon olurken, 2024 yılında bu sayı yaklaşık 52,6 milyon olarak kaydedilmiştir. 2026 yılının birinci çeyreğinde (Ocak-Şubat) Türkiye'ye gelen toplam ziyaretçi sayısı 4.373.337 kişi olarak gerçekleşmiş, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %0,7'lik artış gözlemlenmiştir. 2026 yılının birinci çeyreğinde Türkiye'ye gelen 4,4 milyon yabancı turistin %59'u İstanbul'a, %8'i Antalya'ya, %2'si İzmir'e, %2'si Ankara'ya ve %0,3'ü ise Muğla'ya gelmiştir.

Tesis Sayıları

İşletme belgeli ve yatırım belgeli tesis sayıları incelendiğinde Türkiye genelinde toplam 881.000 oda kapasitesiyle 21.429 işletme belgeli, 63.000 oda kapasitesiyle 576 yatırım belgeli konaklama tesisi olduğu görülmektedir. İşletme belgeli tesislerin şehir kırılımlarına bakıldığında başı 3.153 tesis ve 127.000 oda kapasitesiyle İstanbul çekmekte; onu takiben 2.897 tesis ve 110.000 oda kapasitesiyle Muğla gelmektedir. Antalya ise 2.694 işletme belgeli tesise ve 290.000 oda arzına sahiptir. Yatırım belgeli tesisler göz önünde bulundurulduğunda yakın gelecekte mevcut otel arzına dahil olacak 576 tesis içinde en büyük payı 87 tesis ve yaklaşık 17.000 oda kapasitesiyle Antalya almakta; onu takiben 72 tesis ve 7.000 oda kapasitesiyle Muğla, 67 tesis ve 7.000 oda kapasitesiyle İstanbul gelmektedir.

Toplam Turist ve Harcama

2024 yılında Türkiye'ye gelen yaklaşık 62 milyon turistin yapmış olduğu harcamalar kişi başı ortalama 972 Dolar olarak belirtilmektedir. 2025 yılında ise Türkiye'ye giriş yapan yaklaşık 64 milyon turistin kişi başı 1.008 Dolar harcama yaptığı görülmektedir. Gelen turist sayıları bir önceki yıl ile karşılaştırıldığında hem gelen turist sayısında hem kişi başı harcama miktarında artış olduğu görülmektedir.

Doluluk Oranları

2025 yılında Türkiye genelinde yatak doluluk oranı %49,5 olarak gerçekleşmiştir. 2025 yılına bakıldığında yatak doluluğu en yüksek olan şehir %66,3 ile Antalya, onu takiben %53,5 ile İstanbul ve %49,9 ile Muğla gelmektedir. İzmir ve Ankara'nın yatak doluluk oranları sırasıyla yaklaşık %38,5 ve %41,5 olmuştur. 2026 yılının Ocak ayında Türkiye genelinde yatak doluluk oranı %31,1 olarak gerçekleşmiş, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %2,0 puanlık bir gerileme kaydedilmiştir.

Milliyetlere göre Geliş Sayıları

Milliyetlere göre geliş dağılımı incelendiğinde, 2025 yılında 6,9 milyon giriş ile Rusya Federasyonu birinci, 6,7 milyon giriş ile Almanya ikinci, 4,3 milyon giriş ile de Birleşik Krallık üçüncü sırada yer almaktadır. 2024 yılının aynı dönemine kıyasla Rusya Federasyonu'ndan gelen turist sayısı %2,9 artmış, Almanya'dan gelen turist sayısında %1,9 oranında bir artış yaşanmış, Birleşik Krallık'tan gelen turist sayısı ise %3,7 oranında düşmüştür. 2026 yılının birinci çeyreğinde (Ocak-Şubat) ise Rusya'dan gelen turist sayısı bir önceki yılın aynı dönemine göre %5,6 artarken, Almanya'dan %2,3 artış, İngiltere'den ise %7,1 düşüş yaşanmıştır.

STR – Türkiye

2026 yılının birinci çeyreğinde (Ocak-Şubat), Türkiye genelinde otel doluluk oranları bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla

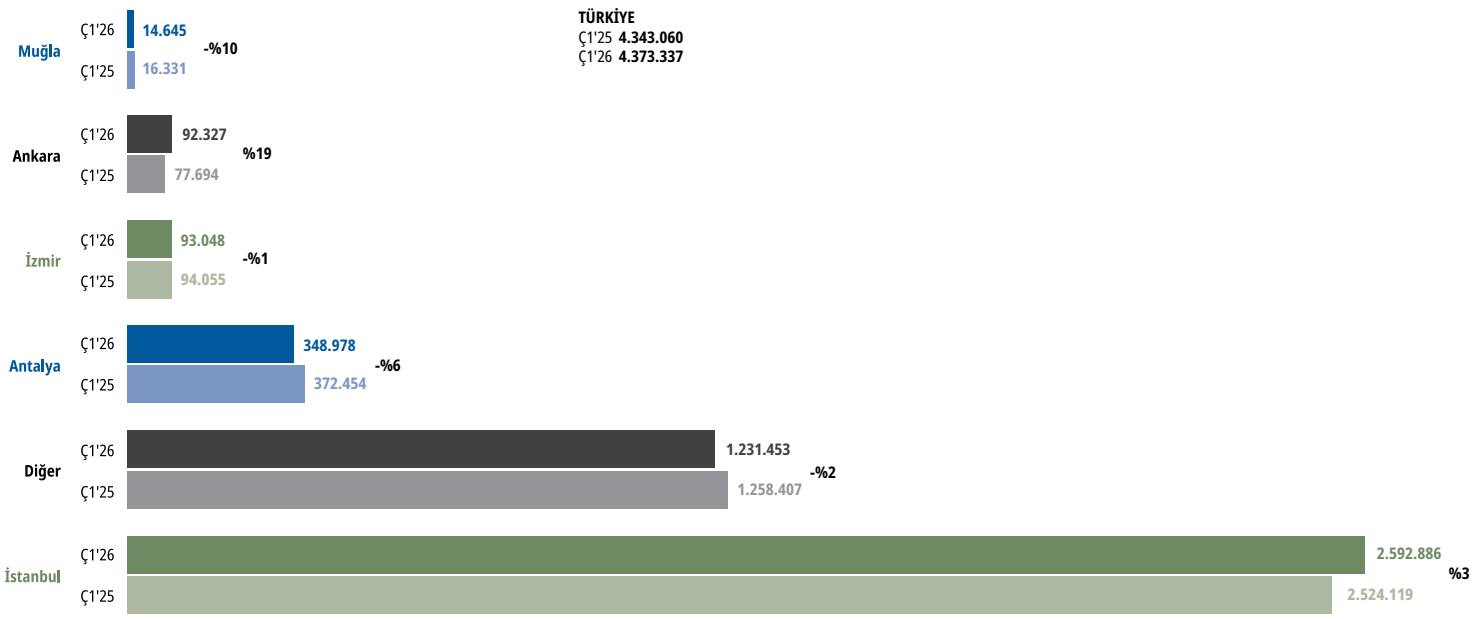
%3,4 düşüş göstererek %54,2 seviyesinde gerçekleşmiştir. Aynı dönemde ortalama oda fiyatı da %4,5 azalarak 105,20 Euro olarak kaydedilmiştir. İstanbul'da 2026 yılının birinci çeyreğinde doluluk oranı, bir önceki yılın aynı dönemine göre %5,0 gerileyerek %60,7 seviyesine düşmüştür. Ortalama oda fiyatı ise aynı dönemde %2,8 azalışla 114,70 Euro olarak gerçekleşmiştir. Ankara'da ise birinci çeyrekte olumlu bir performans gözlemlenmiş; doluluk oranı %7,4 artarak %63,7 seviyesine yükselmiştir. Buna karşılık ortalama oda fiyatı %2,9 düşüşle 94,23 Euro seviyesinde kalmıştır. İzmir'de doluluk oranı birinci çeyrekte %4,3 artışla %57,9 olarak kaydedilirken, ortalama oda fiyatı %1,1 düşüş göstererek 107,39 Euro seviyesine gerilemiştir. Bodrum'da ise 2026 yılının birinci çeyreğinde doluluk oranı %54,2 artarak %18,5 seviyesine yükselmiş, ortalama oda fiyatı ise %21,6 düşüşle 93,30 Euro olarak gerçekleşmiştir.

STR - Global

2026 yılının birinci çeyreğinde (Ocak-Şubat) İstanbul'da otel doluluk oranı, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %5,0 düşüş göstererek %60,7 seviyesinde gerçekleşmiştir. Aynı dönemde ortalama oda fiyatı da %2,8 azalarak 114,70 Euro olarak kaydedilmiştir. Atina'da 2026 yılı birinci çeyreğinde doluluk oranı %5,1 gerileyerek %50,6 seviyesine düşmesine rağmen, fiyatlama performansının güçlü seyrettiği görülmektedir. Bangkok'ta ise birinci çeyrekte kısmi bir toparlanma gözlemlenmektedir. Doluluk oranı bir önceki yılın aynı dönemine göre %1,6 artışla %79,2 seviyesine yükselmiştir. 2026 yılının birinci çeyreğinde ortalama oda fiyatları açısından Atina ilk sırada yer alırken, İstanbul ikinci, Bangkok ise üçüncü sırada konumlanmaktadır. Doluluk oranlarında ise Bangkok liderliğini korurken, Ankara ikinci, İstanbul üçüncü sırada yer almaktadır.

Servotel

Toplam Yabancı Ziyaretçi Sayısı



Kaynak: T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı

*Ç1 verileri Ocak-Şubat aylarını kapsamaktadır.

İşletme ve Yatırım Belgeli Tesis Sayısı

	İşletme Belgeli		Yatırım Belgeli	
	Tesis Sayısı	Oda Sayısı	Tesis Sayısı	Oda Sayısı
ANTALYA	2.694	289.966	87	17.230
MUĞLA	2.897	109.701	72	6.956
İSTANBUL	3.153	127.404	67	7.317
İZMİR	1.927	42.795	57	5.388
ANKARA	368	21.484	13	1.326
DİĞER	10.390	289.793	280	24.999
TÜRKİYE	**21.429**	**881.143**	**576**	**63.216**

Kaynak: T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı

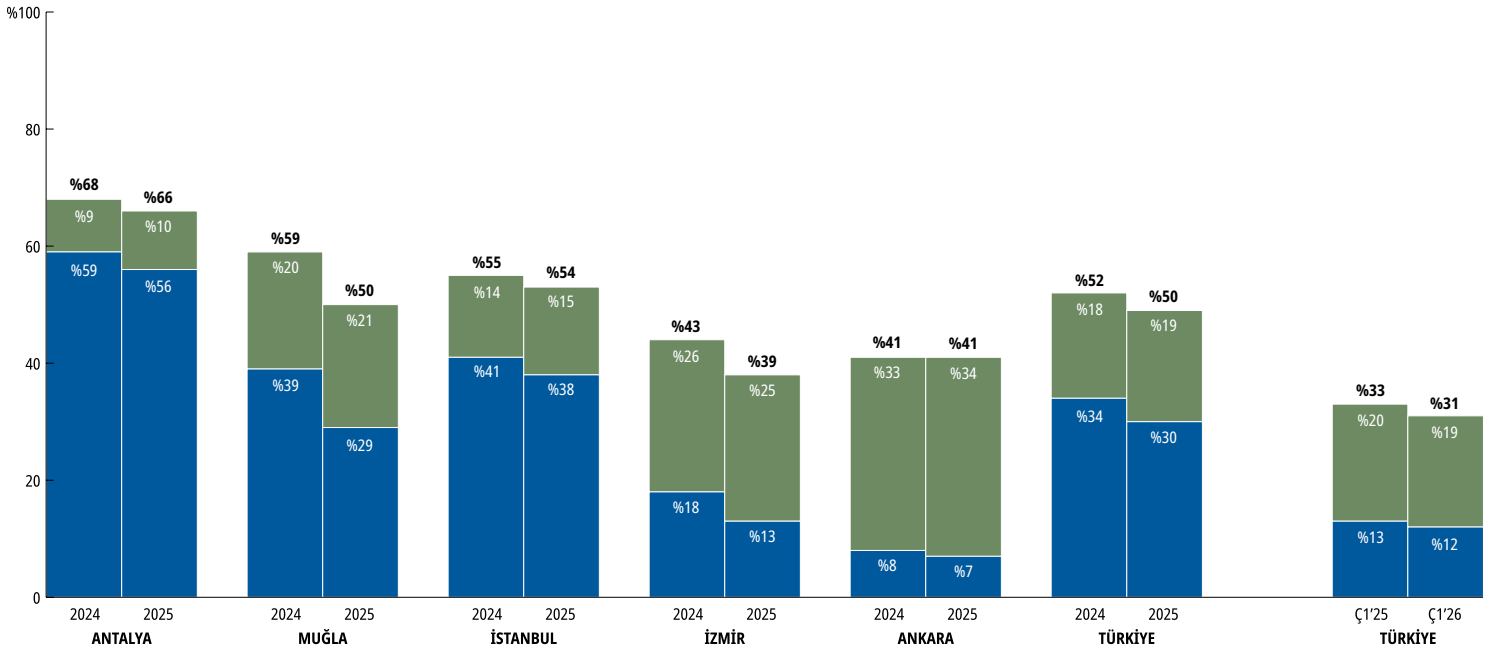
*Veriler 2025 Ocak-Aralık aylarını kapsamaktadır.

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**
Ç1'25	9.121.152	1.022
Ç2'25	16.412.168	981
Ç3'25	23.639.736	1.017
Ç4'25	14.744.001	1.013
2025 TOPLAM	**63.917.057**	**1.008**

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.

*Ç1 verileri Ocak ayını Kapsamaktadır.

Milliyetlere göre Geliş

	2024	2025	Değişim	Ç1'25	Ç1'26	Değişim
İran	3.277.852	3.050.195	-%6,95	463.865	430.369	-%7,22
Rusya Fed.	6.710.198	6.903.981	%2,89	371.344	392.000	%5,56
Almanya	6.620.612	6.745.190	%1,88	330.070	337.592	%2,28
Bulgaristan	2.918.581	2.808.357	-%3,78	316.072	330.073	%4,43
Gürcistan	1.466.188	1.327.884	-%9,43	168.037	182.064	%8,35
İngiltere (Birleşik Krallık)	4.433.782	4.270.036	-%3,69	174.764	162.282	-%7,14
Irak	968.834	1.031.257	%6,44	133.525	126.491	-%5,27
Amerika Birleşik Devletleri	1.442.191	1.584.725	%9,88	115.497	122.654	%6,20
Azerbaycan	956.178	927.067	-%3,04	118.620	115.535	-%2,60
Fransa	1.088.380	1.100.603	%1,12	103.238	97.453	-%5,60
Romanya	1.173.358	1.174.607	%0,11	96.102	91.174	-%5,13
Yunanistan	707.133	621.595	-%12,10	94.789	90.232	-%4,81
Özbekistan	569.818	649.719	%14,02	82.511	89.645	%8,65
İtalya	719.668	810.998	%12,69	80.221	84.327	%5,12
Suudi Arabistan	869.453	921.726	%6,01	85.975	84.090	-%2,19
Hollanda	1.303.262	1.275.577	-%2,12	83.131	82.369	-%0,92
Ukrayna	941.614	1.026.603	%9,03	79.499	82.076	%3,24
Çin Halk Cumhuriyeti	409.733	425.348	%3,81	52.019	79.134	%52,13
Kazakistan	863.542	762.747	-%11,67	55.286	60.020	%8,56
Polonya	1.866.986	1.914.958	%2,57	48.563	53.622	%10,42

Kaynak: Kültür ve Turizm Bakanlığı

*Ç1 verileri Ocak-Şubat aylarını kapsamaktadır.

Türkiye Doluluk ve Oda Fiyatları - STR Verileri

	Doluluk (%)				ADR (€)			
	2024	2025	Ç1'25	Ç1'26	2024	2025	Ç1'25	Ç1'26
İSTANBUL	68,7	67,9	63,9	60,7	132,9	129,9	118,0	114,7
İSTANBUL Değişim	-%1,2		-%5,0		-%2,3		-%2,8	
ANKARA	58,4	62,8	59,3	63,7	93,4	93,5	97,0	94,2
ANKARA Değişim	%7,5		%7,4		%0,1		-%2,9	
İZMİR	63,9	65,0	55,5	57,9	107,7	108,4	108,6	107,4
İZMİR Değişim	%1,7		%4,3		%0,7		-%1,1	
BODRUM	42,8	43,2	12,0	18,5	624,2	684,1	118,9	93,3
BODRUM Değişim	%0,9		%54,2		%9,6		-%21,6	
TÜRKİYE	**62,4**	**62,5**	**56,1**	**54,2**	**135,6**	**133,2**	**110,2**	**105,2**
TÜRKİYE Değişim	**%0,2**		**-%3,4**		**-%1,7**		**-%4,5**	

Kaynak: Costar

*Ç1 verileri Ocak - Şubat aylarını kapsamaktadır.

İstanbul ve Emsal Şehirler - STR Verileri

	Doluluk (%)				ADR (€)			
	2024	2025	Ç1'25	Ç1'26	2024	2025	Ç1'25	Ç1'26
İSTANBUL	68,7	67,9	63,9	60,7	132,9	129,9	118,0	114,7
İSTANBUL Değişim	-%1,2		-%5,0		-%2,3		-%2,8	
ATİNA	71,9	71,9	53,3	50,6	220,7	228,1	133,0	140,2
ATİNA Değişim	%0,0		-%5,1		%3,3		%5,4	
BANGKOK	74,3	70,8	77,9	79,1	108,2	109,8	126,5	118,1
BANGKOK Değişim	-%4,7		%1,6		%1,5		-%6,6	

Kaynak: Costar

*Ç1 verileri Ocak - Şubat aylarını kapsamaktadır.

LOJİSTİK DEPOLAR

Mevcut veriler itibarıyla, birincil lojistik pazarları olan İstanbul-Kocaeli bölgesinde yaklaşık 11,6 milyon m² toplam depo stokunda 7,8 milyon m² ticari kullanım amaçlı lojistik arzı yer almaktadır. İnşaat halindeki projelerin hacmi ise yaklaşık 471 bin m² olarak kayıt altına alınmıştır ve söz konusu projelerin tamamına yakını ticari kullanım amaçlı projelerden oluşmaktadır.

Pazarda yüksek talep doğrultusunda gerçekleşen depo kiralama işlem hacmi 2025 yılı toplamında 340 bin m² olarak kayıt altına alınırken, son 8 yılın en yüksek işlem hacmi gerçekleşmiştir. Yıl toplamında gerçekleşen işlemlerde en yüksek payı %79 oran ile üçüncü parti lojistik şirketleri alırken, sıralamayı %13 pay ile perakende sektörü izlemiştir. Lojistik kiralama işlemlerinde bölgesel bazda en fazla işlemin gerçekleştiği pazar Kocaeli bölgesi olarak öne çıkmıştır. 2026 yılının ilk çeyreğinde ise herhangi bir kiralama işlemi kaydedilmemiştir.

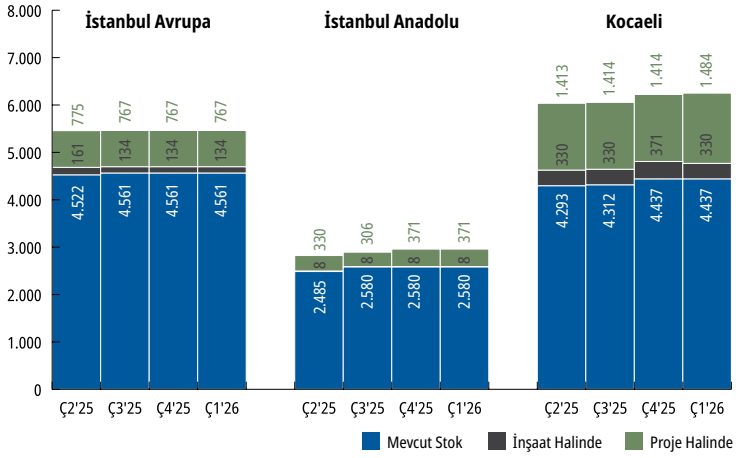
2026 ilk çeyreğinde boşluk oranları sırasıyla İstanbul Avrupa pazarında %1,9; İstanbul Asya pazarında %1,3 ve Kocaeli pazarında %1,7 seviyesinde kaydedilmiştir.

2026 birinci çeyrekte lojistik depo birincil kiraları USD bazında aylık 11,25 USD/m²/ay seviyesine yükselerek geçen yıla kıyasla %2,3 oranında artış göstermiştir. TL bazında ise geçen yılın aynı dönemine göre %16,7 oranında artış göstererek 490 TL/m²/ay seviyesine yükselmiştir. Arz-talep dengesi yeniden oluşuncaya kadar orta vadede birincil kiraların artmaya devam etmesi beklense de kira artış hızı yavaşlama eğilimindedir. Bu süreçte daha düşük teknik özelliklere sahip B sınıfı depolara yönelik talebin zayıflaması ikincil segmentte kiralama zorlukları ve kira seviyeleri üzerinde aşağı yönlü baskı yaratabilir. Yüksek inşaat ve arsa maliyetleri, geliştirme faaliyetleri açısından önemli bir zorluk olmaya devam etmektedir.

Ekonomide yavaşlama ve durgun seyreden üretim faaliyetleri nedeniyle kullanıcılar 2026 yılında mevcut kapasitenin optimizasyonu ve operasyonel verimliliğe odaklanabilir. Depo talebinin verimli tavan yükseklikleri, geniş aks aralıkları, güçlü yükleme altyapısı ve otomasyona uygun tasarım gibi özelliklere sahip, güneş enerjisi sistemleri ve elektrikli araç şarj altyapıları gibi sürdürülebilir enerji çözümleriyle de desteklenen modern lojistik tesislerde yoğunlaşması beklenmektedir. Dijitalleşme ve yapay zekâ destekli depo geliştirme faaliyetleri, gelecekte daha verimli ve rekabet gücünü uzun vadede koruyabilecek lojistik arzının hayata geçirilmesine katkı sağlayabilir.

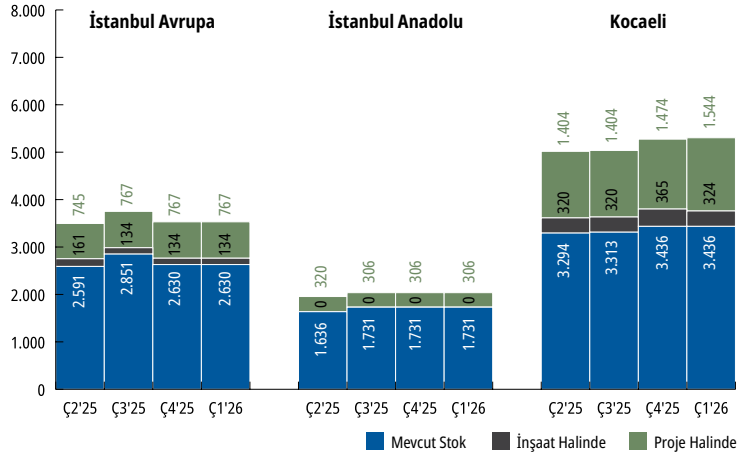
VS Partners

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



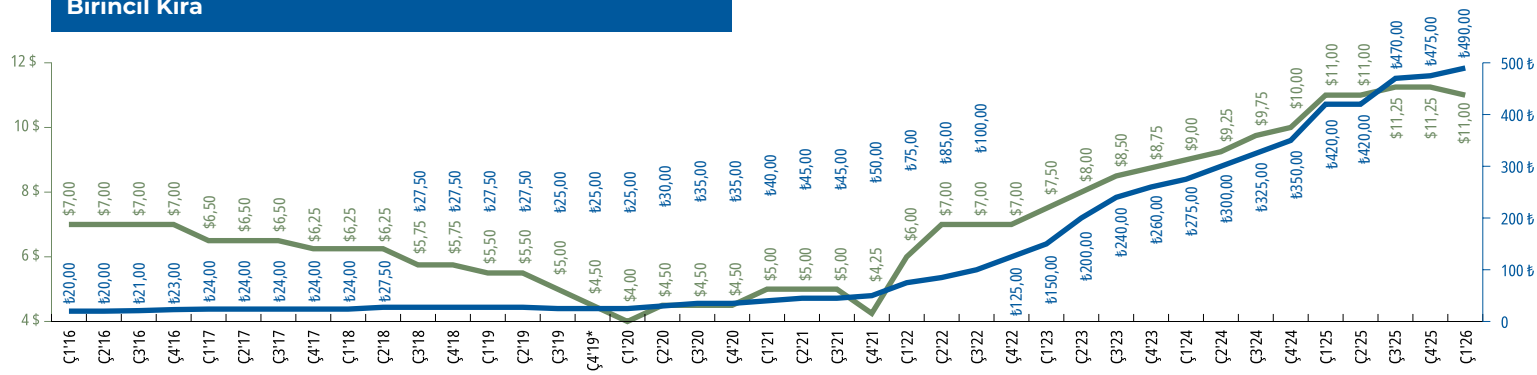
Kaynak: VS Partners

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



Kaynak: VS Partners

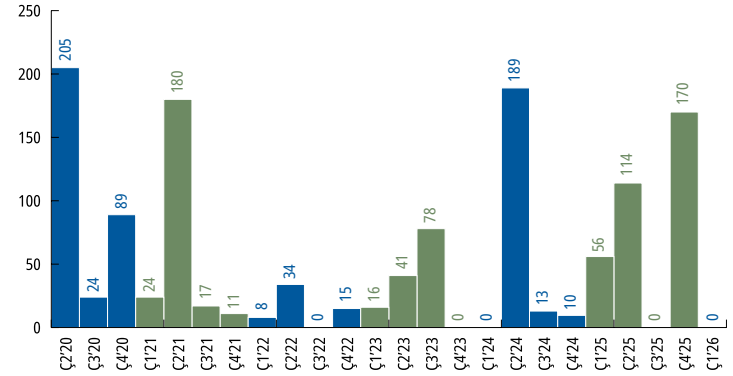
Birincil Kira



Kaynak: VS Partners

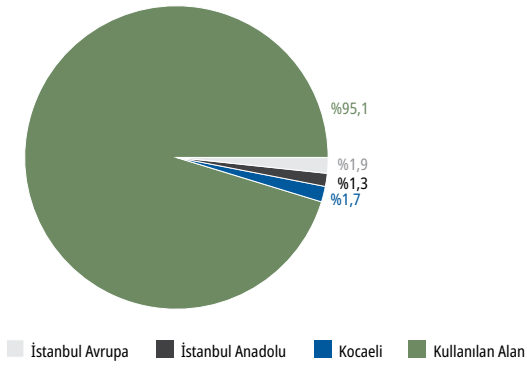
*Kurda ani değişimlerin yaşandığı dönemler

Toplam Kiralama İşlemleri (bin m²)



Kaynak: VS Partners

Boşluk Oranları (%)



Kaynak: VS Partners

Ç1'26 verileridir.

TİCARİ GAYRİMENKUL FİYAT ENDEKSİ

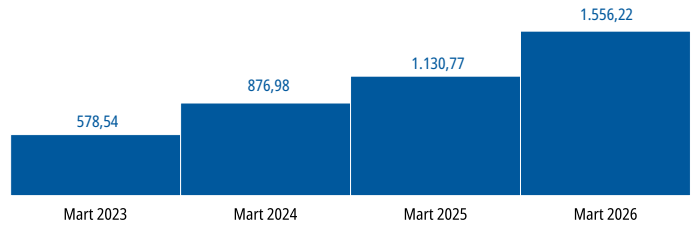
Türkiye Ticari Gayrimenkul Endeksi 2026 Mart sonu itibariyle 1556,22 puan seviyesinde gerçekleşti. Endeks, geçen senenin aynı ayına oranla 425,44 puan artış gösterirken, aylık 17,43 puan artış gösterdi. 2026 yılına 1481,08 puan seviyesinde başlayan endekste, 12 aylık dönemde 332,95 puanlık bir artış yaşandı.

Ticari Gayrimenkulde Öne Çıkan İller

	Ticari Gayrimenkul Ortalama Birim Satış Fiyatı (TL/m²)	Dükkan ve Mağazalar Ortalama Birim Satış Fiyatı (TL/m²)	Ofis ve Bürolar Ortalama Birim Satış Fiyatı (TL/m²)
İstanbul	77.411	83.759	92.760
İzmir	65.601	73.442	69.002
Bursa	51.270	57.753	53.067
Ankara	55.051	58.492	71.600
Antalya	68.568	73.362	72.104
Kocaeli	56.388	58.206	57.877
Adana	43.028	53.615	39.936

Kaynak: Endeksa

Endeksa Ticari Gayrimenkul Fiyat Endeksi
(Ocak 2014=100)



Endeks Değeri: Mart 2026 **1.556,22**

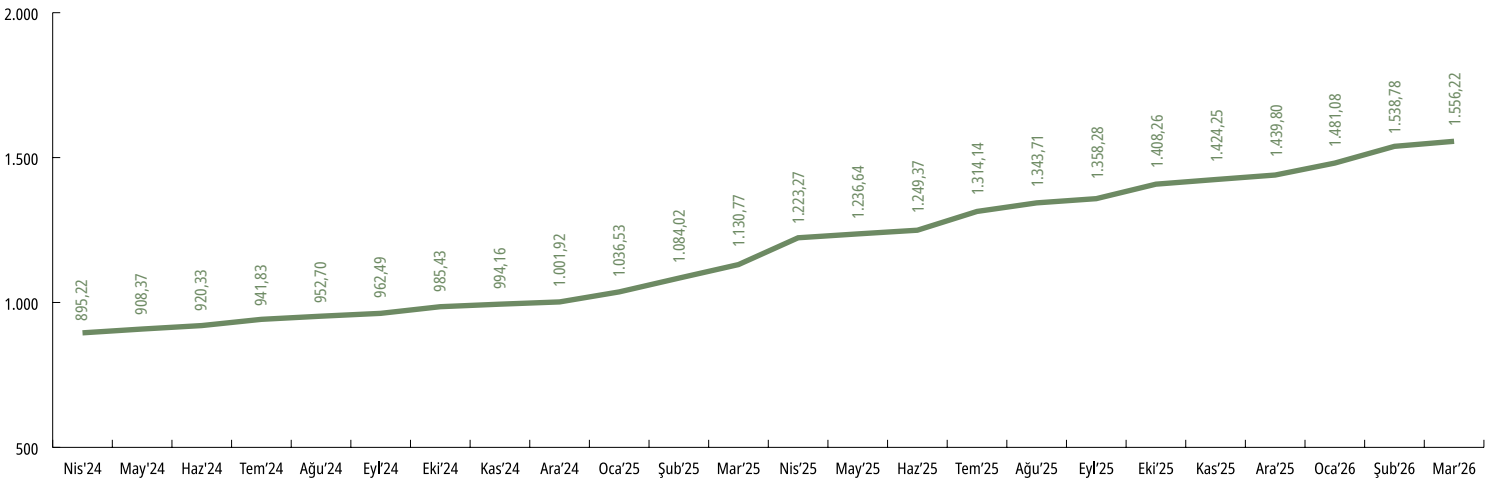
Aylık Nominal Değişim **%1,13**

Yıllık Nominal Değişim **%37,6**

Başlangıç Dönemine Göre Nominal Değişim **%1.456,22**

Kaynak: Endeksa

Endeksa Ticari Gayrimenkul Fiyat Endeksi



Kaynak: Endeksa

GYODER

GAYRİMENKUL
YATIRIMCILARI
DERNEĞİ

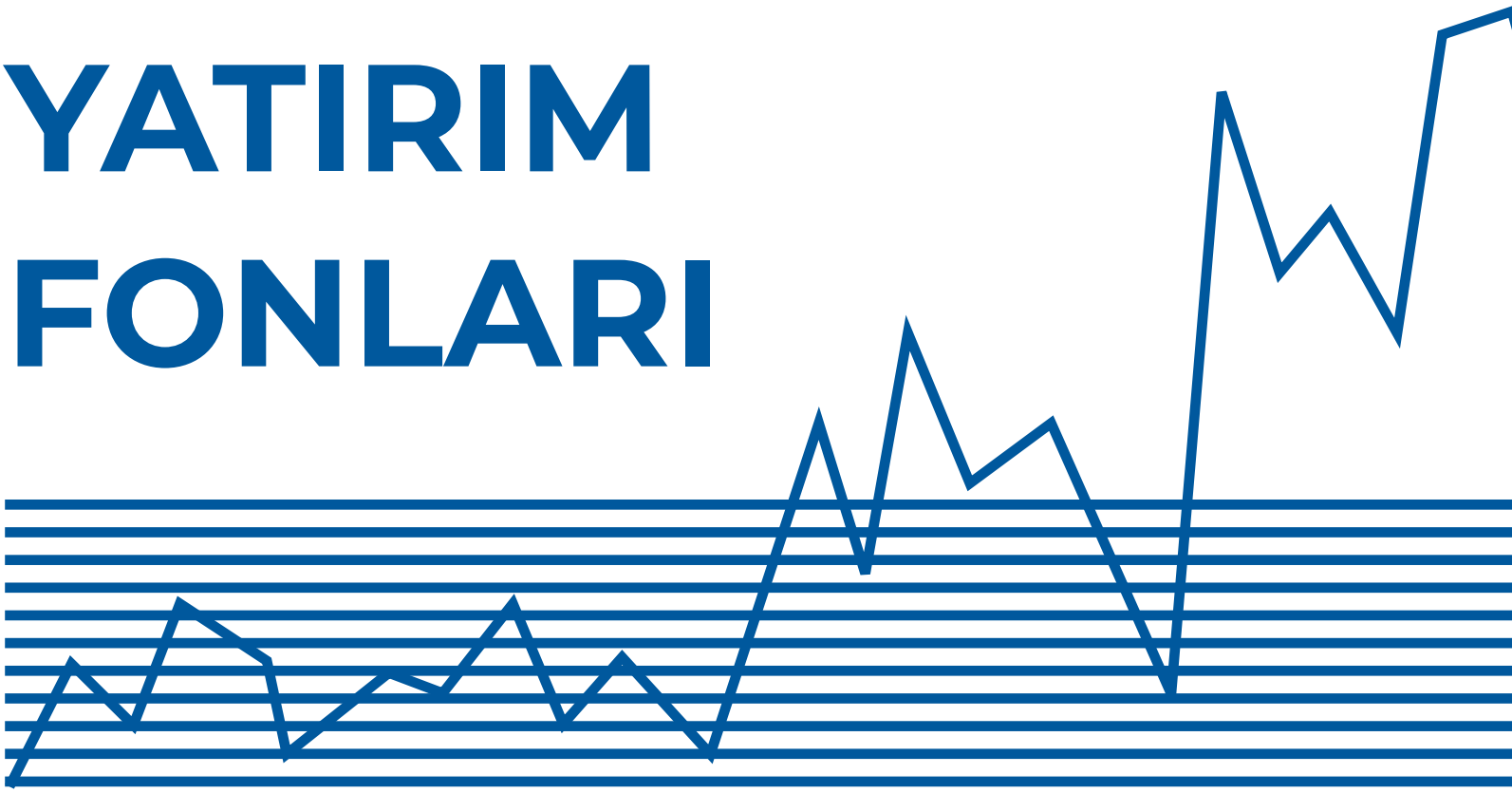
NEDEN ÜYE OLMALIYIM

- 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

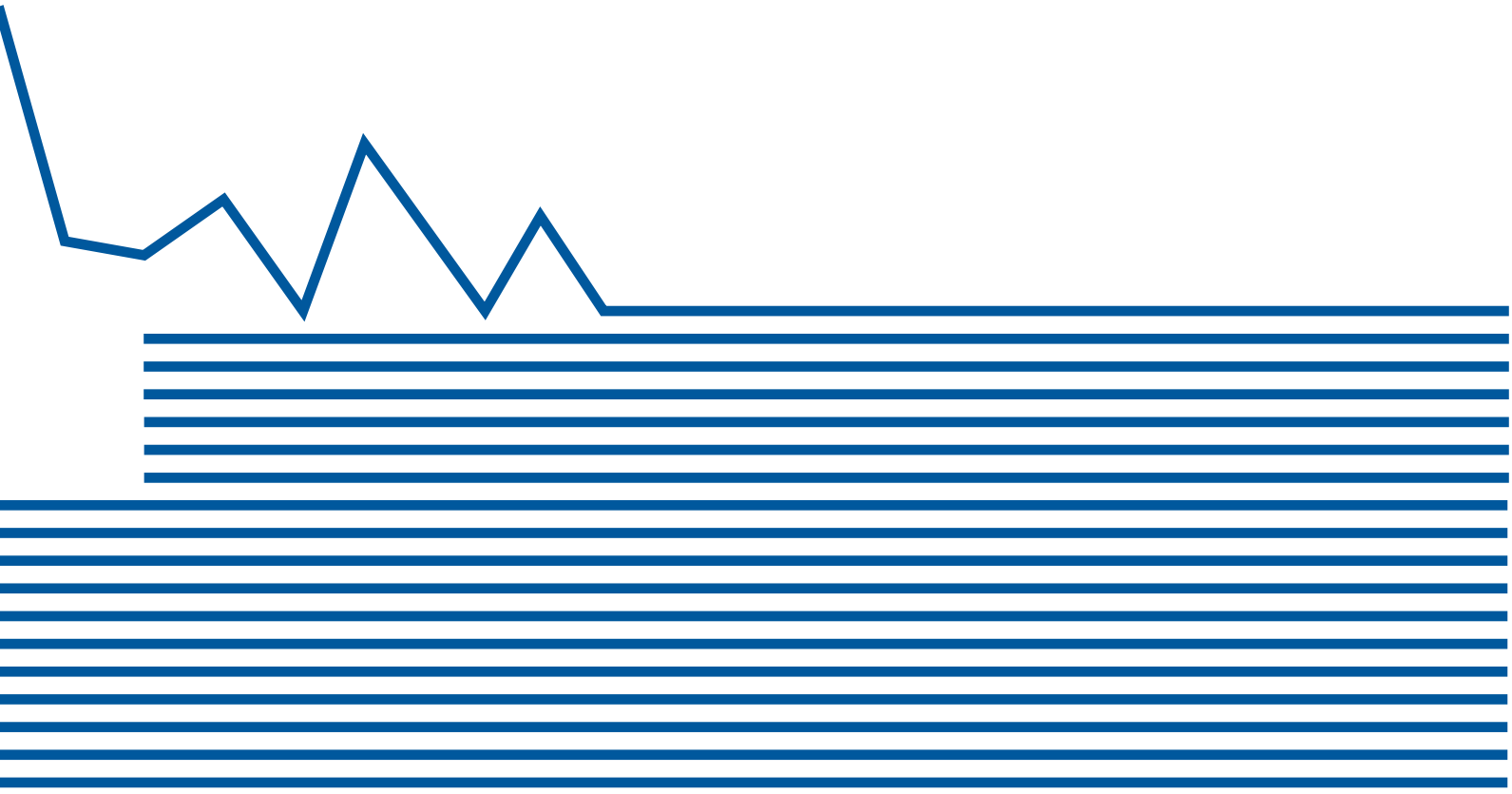
Gümüşsuyu Mah. Mete Cad. No:18
Kat:1 Daire:1 Taksim - Beyoğlu / Istanbul
www.gyoder.org.tr
0212 282 5365 / 0542 783 5365
info@gyoder.org.tr

VERİLERLE: GAYRİMENKUL YATIRIM FONLARI

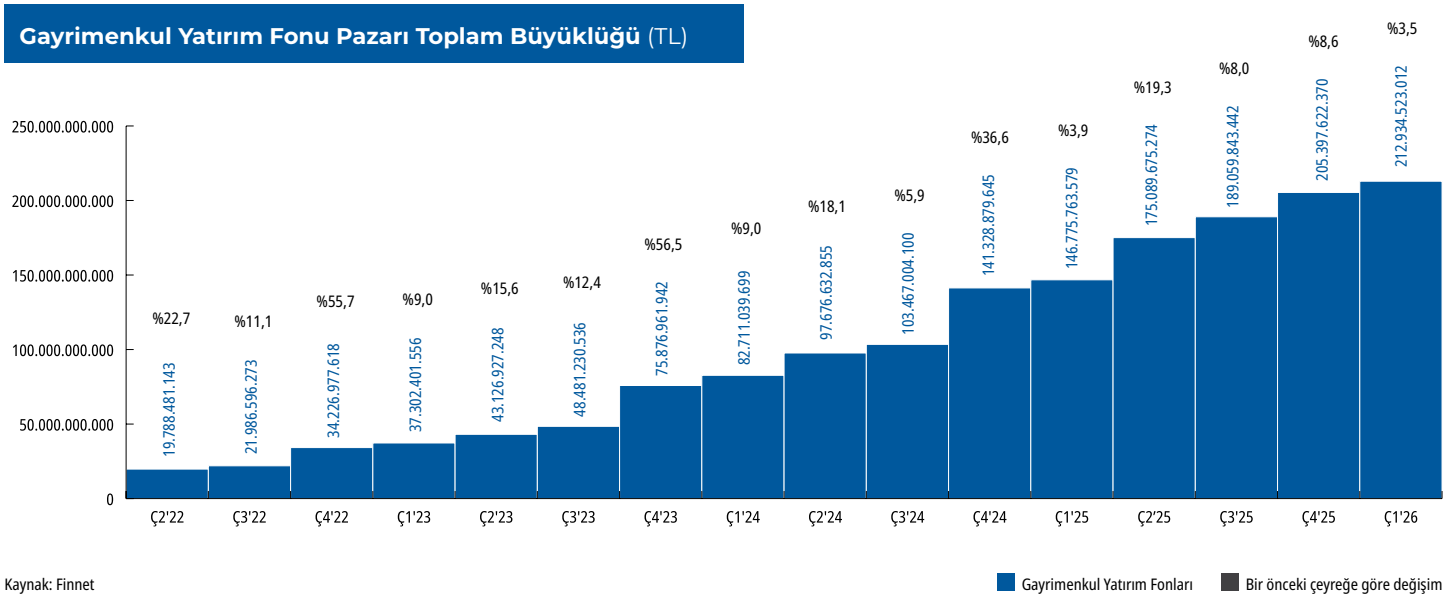


Gayrimenkul Yatırım Fonu Pazar Büyüklüğü 213 Milyar TL'ye Yaklaştı

31 Mart 2026 itibarıyla yatırım almış 244 gayrimenkul yatırım fonu bulunmakta olup, GYF büyüklüğü bir önceki çeyreğe göre yaklaşık yüzde 3,5 artarak 212,9 milyar TL seviyesine ulaştı. GYF pazarı toplam büyüklüğü, 2018 yılı son çeyreğinden itibaren her çeyrek pozitif yönde artmaya devam etmekte. 2026 yılının ilk çeyrek rakamları, 2025 yılının aynı çeyreğiyle kıyaslandığında GYF pazar büyüklüğü son bir yıllık periyotta yüzde 45,1 büyüme gerçekleştirerek 146,8 Milyar TL seviyesinden 212,9 Milyar TL'ye ulaştı.

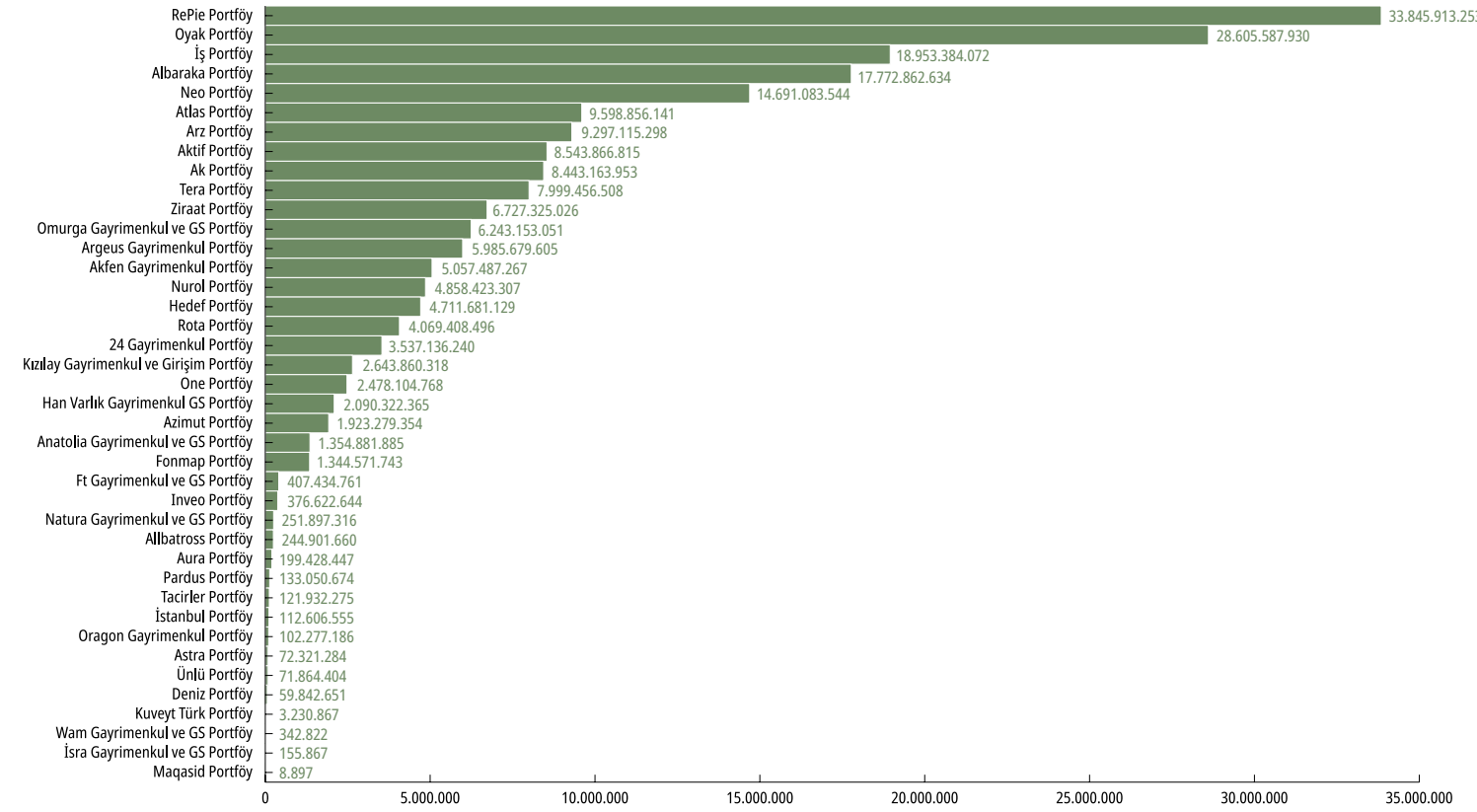


Gayrimenkul Yatırım Fonu Pazarı Toplam Büyüklüğü (TL)



Kaynak: Finnet

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



Kaynak: PortfolioBase

Tüm veriler 31 Mart 2026 tarihli Rasyonet datasına ait olup, fon toplam değerleri baz alınarak hesaplanmıştır.

Gayrimenkul Yatırım Fonları

Portföy Yönetim Şirketi	GYF Sayısı	Yönetilen GYF'ler
REPIE PY AŞ	38	Anadolu Stratejik GYF, Asya Stratejik GYF, Atar GYF, Atış İnvest 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, Göksu 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, Egç Konut GYF, Fortis GYF, İgc GYF, Keleşoğlu GYF, M Charm GYF, Nurfon GYF, Nurol 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, Çanakkale 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	**247**	

Kaynak: Finnet

VERİLERLE: GAYRİMENKUL YATIRIM FONLARI

Fon Kodu	Fon Adı	Büyüklük
OO2	Oyak Portföy Yönetimi İkinci Proje GYF	13.903.004.389
OO1	Oyak Portföy Yönetimi Birinci Proje GYF	13.549.111.854
RG9	Re-pie Portföy Yönetimi Downtown AVM GYF	6.806.962.822
IDG	Ak Portföy Yönetimi Dördüncü GYF	6.563.517.876
ISZ	İş Portföy Yönetimi Birinci GYF	6.431.739.305
RR4	Re-Pie Portföy Yönetimi Atar GYF	6.035.112.679
OG2	Omurga Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Ufuk Karma GYF	5.746.341.564
MPG	Aktif Portföy Yönetimi İkinci GYF	5.412.898.958
AB1	Akfen Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Birinci GYF	5.057.487.267
PKA	Albaraka Portföy Yönetimi Karma GYF	4.602.218.318
ZGG	Ziraat Portföy Yönetimi BGF Katılım Özel GYF	4.125.714.384
VVF	Neo Portföy Yönetimi Birinci GYF	3.779.193.308
OGC	Tera Portföy Yönetimi Çatı Katılım GYF	3.435.454.280
AG5	Albaraka Gayrimenkul Portföy Yönetimi Dükkan GYF	3.359.811.648
MGA	Aktif Portföy Yönetimi Birinci GYF	3.065.026.083
BNE	Atlas Portföy Yönetimi Benesta Proje GYF	3.004.586.300
RG4	Re-Pie Portföy Yönetimi Fırat GYF	2.997.074.355
ITG	İş Portföy Yönetimi Quasar İstanbul Ticari GYF	2.907.666.615
NG6	Argeus Gayrimenkul Portföy ve GS Portföy Yönetimi İkinci GYF	2.876.172.608
TGI	Tera Portföy Yönetimi İkinci GYF	2.762.890.622
BN2	Atlas Portföy Yönetimi Benesta-2 Proje GYF	2.736.991.253
AZ2	Arz Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi İkinci GYF	2.687.398.573
RG5	Re-Pie Portföy Yönetimi Dicle Proje GYF	2.676.334.264
HRE	Hedef Portföy Yönetimi Birinci Proje GYF	2.662.349.016
IIG	İş Portföy Yönetimi İkinci GYF	2.604.228.467
IIY	İş Portföy Yönetimi Beşinci GYF	2.574.377.009
OYZ	Albaraka Portföy Yönetimi Bereket Katılım GYF	2.494.002.522
AZ1	Arz Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Birinci GYF	2.322.593.463
RP3	Re-Pie Portföy Yönetimi Avrupa Stratejik GYF	2.285.278.411
RGO	Re-Pie Portföy Yönetimi Göksu GYF	2.179.733.874
AG7	Albaraka Gayrimenkul Portföy Yönetimi Flora GYF	2.026.918.242
ZUG	Ziraat Portföy Yönetimi Üsküdar GYF	1.980.392.725
ABZ	Albaraka Portföy Yönetimi Dokuzuncu Karma GYF	1.915.790.354
ZVD	Atlas Portföy Yönetimi Esta GYF	1.913.357.717
NGM	Neo Portföy Yönetimi Onikinci GYF	1.840.228.716
NH2	Neo Portföy Yönetimi Cornerstone GYF	1.826.314.250
HVG	Han Varlık Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Birinci GYF	1.745.214.071
ROR	Rota Portföy Yönetimi Dördüncü GYF	1.723.200.430
UCG	Re-Pie Portföy Yönetimi Sampaş Holding Özel GYF	1.684.385.055
KGB	Kızılay Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Birinci GYF	1.667.551.446
GF1	One Portföy Yönetimi Birinci GYF	1.651.991.732

Fon Kodu	Fon Adı	Büyüklük
HP2	Hedef Portföy Yönetimi İkinci GYF	1.613.193.557
BGY	Ak Portföy Yönetimi Birinci GYF	1.563.526.497
NAG	Neo Portföy Yönetimi AKS GYF	1.550.105.208
UKA	Tera Portföy Yönetimi Konut Alfa Katılım GYF	1.508.788.561
IGJ	Azimut Portföy Yönetimi İkinci GYF	1.371.459.121
ZG6	Arz Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Altıncı GYF	1.282.512.683
AR9	Arz Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Sekizinci GYF	1.261.917.460
RG2	Re-pie Portföy Yönetimi Levent GYF	1.177.743.827
OGM	Oyak Porföy Yönetimi Birinci GYF	1.153.471.687
UNC	İş Portföy Yönetimi Üçüncü GYF	1.103.640.040
ZVE	Atlas Portföy Yönetimi A&AK GYF	1.080.052.523
RYZ	Argeus Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Dördüncü GYF	1.073.373.797
NUP	Nurol Portföy Yönetimi Üçüncü GYF	1.021.163.354
RGK	Rota Portföy İkinci GYF	977.228.783
KGG	Kızılay Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi İkinci GYF	976.308.872
RE3	Re-Pie Portföy Yönetimi Üçüncü Proje GYF	971.018.223
OYE	Albaraka Portföy Yönetimi Altıncı Karma GYF	967.939.224
NG4	Neo Portföy Yönetimi Dördüncü GYF	932.583.431
RIN	İş Portföy Yönetimi Rinnova GYF	928.928.431
REO	Re-Pie Portföy Yönetimi Efor GYF	927.193.246
RMO	Re-Pie Portföy Yönetimi Mono Proje GYF	917.355.117
AY1	Anatolia Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Birinci GYF	886.671.981
NH4	Neo Portföy Yönetimi Sekizinci GYF	873.749.422
RP1	Re-pie Portföy Yönetimi Novada Urfa GYF	873.115.057
YAL	İş Portföy Yönetimi Yalçınlar GYF	768.444.103
FNI	Foneva Portföy Yönetimi İkinci GYF	748.323.066
PG2	Albaraka Portföy Yönetimi İkinci Karma GYF	720.006.205
NG5	Neo Portföy Yönetimi Beşinci GYF	687.257.681
NG7	Neo Portföy Yönetimi Yedinci GYF	658.916.535
ZPV	Ziraat Portföy Yönetimi Başak Katılım GYF	610.269.376
KPE	İş Portföy Yönetimi Kar Payı Ödeyen GYF	602.251.829
GF2	One Portföy Yönetimi İkinci GYF	593.650.372
YG1	24 Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Lotus GYF	571.874.419
YG7	24 Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Menekşe GYF	569.369.709
RP9	Re-pie Portföy Yönetimi Neva GYF	564.516.035
IRG	İş Portföy Yönetimi Dördüncü GYF	550.595.174
YE3	24 Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Akasya GYF	547.775.147
AZ6	Arz Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Dördüncü GYF	543.724.752
RAA	Rota Portföy Yönetimi Avrupa-Anadolu GYF	539.304.023
EPG	Re-Pie Portföy Yönetimi Efor Proje GYF	533.944.866
SGG	Argeus Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Sekizinci GYF	523.166.838

Fon Kodu	Fon Adı	Büyüklük
ON3	Arz Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Dokuzuncu GYF	518.177.499
TNG	Re-Pie Portföy Yönetimi Tuna Proje GYF	505.135.143
GGF	Albaraka Portföy Yönetimi Yedinci Karma GYF	504.398.101
ROG	Rota Portföy Yönetimi Üçüncü GYF	501.113.023
NO1	Neo Portföy Yönetimi Onbirinci GYF	472.548.908
RG7	Re-Pie Portföy Yönetimi Downtown Ofis GYF	460.413.739
NUL	Nurol Portföy Yönetimi İGC GYF	450.005.016
RP2	Re-Pie Portföy Yönetimi Anadolu Stratejik GYF	447.175.989
ILN	İş Portföy Yönetimi Folkart Birinci GYF	444.826.355
TLG	Anatolia Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Beşinci GYF	444.739.532
OCH	Nurol Portföy Yönetimi OC Hedef GYF	441.499.518
RBU	Argeus Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Üçüncü GYF	435.596.745
BRE	Atlas Portföy Yönetimi Polat Birinci Proje GYF	434.905.489
NYO	Nurol Portföy Yönetimi Onbirinci GYF	422.169.491
ONU	Arz Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Onuncu GYF	421.543.482
RAS	Re-Pie Portföy Yönetimi Asya Stratejik GYF	396.819.456
IUL	Azimut Portföy Yönetimi İnan 3 Özel GYF	391.807.640
NUA	Nurol Portföy Yönetimi Fortis GYF	390.869.386
NUK	Nurol Portföy Yönetimi Birinci Proje GYF	368.938.791
GJS	Atlas Portföy Yönetimi Sağlam GYF	366.306.685
NMC	Nurol Portföy Yönetimi M Charm GYF	362.075.837
DGG	Argeus Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Dokuzuncu GYF	358.195.412
IVB	Inveo Portföy Yönetimi Birinci Sanayi GYF	355.998.437
BKL	Omurga Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Batı Kartal GYF	347.298.439
HGG	Han Varlık Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Birinci Proje GYF	345.108.294
OYK	Albaraka Portföy Yönetimi Çeşme GYF	337.751.031
ERS	Argeus Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Beşinci GYF	333.512.427
FLG	Fonmap Portföy Yönetimi Florya Proje GYF	321.596.009
PGB	Albaraka Portföy Yönetimi Beşinci Karma GYF	321.187.962
IKG	Akportföy Yönetimi İkinci GYF	316.119.581
YG8	24 Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Lale GYF	313.938.604
YD5	24 Gayrimenkul Portföy Yönetimi A1 GYF	302.344.301
NNP	Neo Portföy Yönetimi Avantaj GYF	299.052.266
YD4	24 Gayrimenkul Portföy Yönetimi Portakal Çiçeği GYF	298.721.096
NBP	Neo Portföy Yönetimi Birinci Proje GYF	298.641.521
TUG	Tera Portföy Yönetimi Birinci GYF	292.323.044
NG8	Neo Portföy Yönetimi Birinci Nef Arsa GYF	288.891.441
RP4	Re-pie Portföy Yönetimi Avrasya Stratejik GYF	276.598.889
YD2	24 Gayrimenkul Portföy Yönetimi Alzamil Kira Getirili GYF	267.909.614
NKN	Neo Portföy Yönetimi İkinci Proje GYF	256.392.487
GNE	Allbatross Portföy Yönetimi Birinci GYF	244.571.072

Fon Kodu	Fon Adı	Büyüklük
FT1	FT Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Birinci GYF	242.522.081
FNR	Fonmap Portföy Yönetimi Birinci GYF	237.216.168
FGY	One Portföy Yönetimi Beşinci GYF	231.603.823
RNG	Rota Portföy Yönetimi Birinci GYF	226.914.484
NUI	Nurol Portföy Yönetimi İkinci GYF	213.507.660
NPO	Nurol Portföy Yönetimi Onikinci GYF	207.628.260
RP7	Re-pie Portföy Yönetimi Turesif GYF	204.463.452
KUE	Aura Portföy Yönetimi Kuzey Ege GYF	199.428.447
OKG	Neo Portföy Yönetimi Emlak Jet GYF	193.363.008
PBA	Albaraka Portföy Yönetimi Albatros GYF	190.236.668
RTM	Albaraka Portföy Yönetimi Tm GYF	189.229.345
FRG	Re-Pie Portföy Yönetimi Fırsat GYF	184.383.842
NUF	Nurol Portföy Yönetimi FC Karma GYF	178.652.295
YZA	24 Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Zambak GYF	175.161.923
NG2	Neo Portföy Yönetimi İkinci GYF	174.045.509
ERP	Qinvest Portföy Yönetimi Re-Pie GYF	172.917.333
NUT	Nurol Portföy Yönetimi Nurol Tower GYF	171.512.826
HP1	Hedef Portföy Yönetimi Birinci GYF	170.260.348
AZ7	Arz Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Beşinci GYF	164.738.525
YD3	24 Gayrimenkul Portföy Yönetimi Primo GYF	162.323.942
NUY	Nurol Portföy Yönetimi Yedinci GYF	162.225.727
ZGU	Azimut Portföy Yönetimi Özgün Özel GYF	160.012.593
RBG	Argeus Gayrimenkul Portföy Yönetimi Birinci GYF	153.768.747
OGI	Omurga Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi İkinci GYF	149.256.726
RG3	Re-Pie Portföy Yönetimi Trakya GYF	149.070.680
NH3	Neo Portföy Yönetimi Türkaz GYF	147.378.668
HDU	Hedef Portföy Üçüncü Proje GYF	137.700.946
NAA	Natura Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Altıncı Proje GYF	136.026.974
OFG	Hedef Portföy Yönetimi Form GYF	124.446.340
YGG	Argeus Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Yedinci GYF	123.133.620
TCE	Tacirler Portföy Yönetimi Birinci GYF	121.932.275
NUE	Nurol Portföy Yönetimi EGÇ Konut GYF	118.498.261
RF3	Re-Pie Portföy Yönetimi Üçüncü GYF	114.585.219
VMG	İstanbul Portföy Yönetimi Vera Mekan GYF	112.606.555
KCI	Pardus Portföy Yönetimi İkinci GYF	110.903.336
NFG	Neo Portföy Yönetimi Fırsat GYF	109.636.678
GYU	Argeus Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Altıncı GYF	108.759.410
NIP	Nurol Portföy Yönetimi İkinci Proje GYF	102.577.664
YD7	24 Gayrimenkul Portföy Yönetimi İkinci Al Zamil Kira Getirili GYF	102.317.927
RGF	Rota Portföy Birinci GYF	101.647.753
NUZ	FT Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Karma GYF	100.835.538

VERİLERLE: GAYRİMENKUL YATIRIM FONLARI

Fon Kodu	Fon Adı	Büyüklük
AZ3	Arz Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Üçüncü GYF	94.508.861
RG6	Re-Pie Portföy Yönetimi İzmir Tarihi Kemeraltı GYF	92.633.753
NUS	Nurol Portföy Yönetimi Altıncı Katılım GYF	87.102.535
NG3	Neo Portföy Yönetimi Üçüncü GYF	78.542.287
YG3	24 Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Erguvan GYF	73.458.633
AHR	Albaraka Portföy Yönetimi Onuncu Karma GYF	72.803.088
UG2	Ünlü Portföy Yönetimi İkinci GYF	71.864.404
RKG	Re-pie Portföy Yönetimi Nef GYF	70.284.137
NBR	Natura Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Birinci Proje GYF	70.160.274
MUG	Aktif Portföy Yönetimi Üçüncü GYF	65.941.774
NGO	Neo Portföy Yönetimi Onuncu GYF	65.352.457
YG6	24 Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Manolya GYF	62.621.924
YE6	24 Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Nilüfer GYF	61.463.092
ORX	Oragon Gayrimenkul Portföy Yönetimi Birinci GYF	60.988.495
GY2	QInvest Portföy Yönetimi İkinci GYF	59.462.187
FT2	FT Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi İkinci Katılım GYF	59.244.103
NUC	Nurol Portföy Yönetimi Charm GYF	59.057.291
NBA	Nurol Portföy Yönetimi Babacan Meridian Proje GYF	56.664.140
NRY	Neo Portföy Yönetimi Roya GYF	55.035.250
DDO	Deniz Portföy Yönetimi Dördüncü GYF	54.443.186
AG6	Albaraka Gayrimenkul Portföy Yönetimi Sekizinci Karma GYF	52.183.184
RF1	Re-Pie Portföy Yönetimi Birinci GYF	46.730.772
GNC	Natura Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Katılım Proje GYF	44.425.167
NUN	Nurol Portföy Yönetimi Keleşoğlu GYF	44.275.255
BAK	Atlas Portföy Yönetimi Bakırcı Proje GYF	41.365.331
ORV	Oragon Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Avrasya GYF	41.088.701
NH5	Neo Portföy Yönetimi Üçüncü Proje GYF	40.371.399
RSH	Re-pie Portföy Yönetimi Seyhan GYF	39.746.415
NFE	Neo Portföy Yönetimi Fenercioğlu Karma GYF	39.084.642
YYF	İş Portföy Yönetimi Yedinci GYF	36.686.744
YG5	24 Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Fulya GYF	27.639.279
FGR	Fonmap Portföy Yönetimi GRN GYF	25.785.165
NYD	Neo Portföy Yönetimi Bilge Gayirmenkul Yatırım Fonu	24.398.471
NGC	Anatolia Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi MG Harbour GYF	23.040.948
RG8	Re-Pie Portföy Yönetimi Meriç GYF	20.733.707
BLM	Atlas Portföy Yönetimi Balmumcu GYF	20.411.944
IN9	Inveo Portföy Yönetimi Nefes Ege GYF	20.290.980
RG1	Re-pie Portföy Yönetimi Yıldız GYF	18.478.912
BKA	Albaraka Portföy Yönetimi Anka GYF	18.386.742
GM1	QInvest Portföy Yönetimi Birinci GYF	12.859.097
BCI	Pardus Portföy Yönetimi Birinci GYF	11.463.075

Fon Kodu	Fon Adı	Büyüklük
ZEP	Ziraat PY Emlak Konut Gelir Paylaşımı Birinci Katılım GYF	10.948.542
RP5	Re-pie Portföy Yönetimi Milenyum GYF	10.206.602
FCN	Fonmap Portföy Yönetimi Üçüncü GYF	5.825.668
FDR	Fonmap Portföy Yönetimi Dördüncü GYF	5.825.668
PGN	Pardus Portföy Yönetimi Birinci Proje GYF	5.814.965
DIG	Deniz Portföy Yönetimi İkinci GYF	5.399.465
DDG	Pardus Portföy Yönetimi Dördüncü GYF	4.842.709
FTT	FT Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Trio GYF	4.833.040
RKP	Re-Pie Portföy Yönetimi Birinci Katılım Proje GYF	2.338.587
KBN	Kuveyt Türk Portföy Yönetimi Birinci Karma GYF	1.615.802
KKR	Kuveyt Türk Portföy Yönetimi İkinci Karma GYF	1.615.064
RMK	Re-Pie Portföy Emlak Katılım Yeni Evim GYF	1.365.484
HP5	Hedef Portföy Yönetimi Beşinci GYF	1.218.055
HP4	Hedef Portföy Yönetimi İkinci Mastertürk GYF	1.013.949
GTR	Atlas Portföy Yönetimi Göktürk-3 Proje GYF	878.899
HMP	Hedef Portföy Yönetimi Dördüncü Proje GYF	781.411
HLN	Hedef Portföy Yönetimi Altıncı GYF	717.508
NGD	Natura Gayrimenkul ve GS Portföy Dördüncü Proje GYF	651.626
GF4	One Portföy Yönetimi Dördüncü GYF	648.563
NIK	Natura Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi İkinci Proje GYF	633.275
RDO	Re-Pie Portföy Yönetimi Downtown Otel GYF	599.664
RSM	Re-Pie Portföy Yönetimi Smart Proje GYF	451.145
RSO	Re-Pie Portföy Yönetimi Sonne Proje GYF	441.096
AY2	Anatolia Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Arva GYF	429.424
NGA	Inveo Portföy Yönetimi Birinci GYF	333.227
RTO	Re-Pie Portföy Yönetimi Toros Proje GYF	332.233
AB2	Allbatross Portföy Yönetimi İkinci GYF	330.588
OGG	Omurga Gayrimenkul ve GS Portföy Yön. Özgün Proje GYF	256.323
RF2	Re-Pie Portföy Yönetimi İkinci GYF	239.174
GF3	One Portföy Yönetimi Üçüncü GYF	210.279
YD1	24 Gayrimenkul Portföy Yönetimi Altın Başak GYF	176.743
VIK	Wam Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi İkinci GYF	171.419
VBI	Wam Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Birinci GYF	171.403
OAZ	Oragon Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Ayyıldız GYF	99.995
ORF	Oragon Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Agrega Proje GYF	99.995
IY2	İSRA Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi İkinci GYF	71.442
IY1	İSRA Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi V Statü GYF	55.089
YG2	24 Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Ayçiçeği GYF	39.418
IY3	İsra Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Birinci Proje GYF	29.336
UUG	Pardus Portföy Yönetimi Üçüncü GYF	26.588
MMG	Maqasid Gayrimenkul ve GS Portföy Yönetimi Meydan GYF	8.897

Kaynak: PortfolioBase

VERİLERLE: GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIKLARI

Dr. Berra Doğaner
GYODER İcra Kurulu Üyesi, GYO Komitesi Başkanı

GYO Analizinin Kolaylaştırıcısı: Net Aktif Değer (NAD) Tabloları

Türkiye'de gayrimenkul yatırım ortaklıkları (GYO'lar), sermaye piyasalarıyla gayrimenkul sektörü arasında köprü kuran en önemli kurumsal yapılardan biridir. Özellikle son yıllarda hızlanan GYO halka arzlarıyla ülkemizde borsada işlem gören GYO sayısı 53 adede ve piyasa değerleri toplamı da 950 milyar TL'ye ulaşmış durumdadır. GYO halka arzlarına 1 milyona yakın yatırımcı katılmakta, hem arz hem talep tarafında GYO sektörüne olan ilgi üst düzeyde devam etmektedir. Halen halka açılmasını tamamlamış GYO'lara ilaveten Sermaye Piyasası Kurulu'na halka arz başvurusu yapan 12 , dönüşüm başvurusu yapan 12 ve kuruluş başvurusu yapan 2 GYO olduğu, bu başvuruların tamamlanmasıyla GYO sayısının 79'a ulaşacağı da göz önünde bulundurulduğunda GYO'ların hem sektörel olarak hem GYO bazında analizinin önemi artmaktadır.

GYO analizinde temel veri ise GYO'ların Net Aktif Değer (NAD) büyüklükleridir. NAD, GYO'ların portföyünde yer alan varlıkların (gayrimenkuller, projeler, iştirakler vb.) güncel değerleriyle yükümlülükleri arasındaki farkı göstermekte olup, GYO'nun gayrimenkul portföyünün değerine, iştirakler, hazır değerler ve diğer aktiflerin eklenmesiyle hesaplanan toplam varlıklardan toplam yükümlülüklerin düşülmesi sonucu elde edilmektedir.

GYO'lar açısından NAD;
- *Şirketin gerçek ekonomik büyüklüğünü göstermekte,*
- *Piyasa değeriyle karşılaştırıldığında iskonto/prim analizine imkân tanımakta,*
- *Yatırımcılar için değerleme referansı niteliği taşımaktadır.*

Bu nedenle NAD, GYO analizinde klasik finansal tablolardan daha kritik bir gösterge olarak öne çıkmaktadır.

İşte bu itibarla Gayrimenkul Yatırımcıları Derneği (GYODER) olarak başta yatırımcılar, analistler ve akademik çevreler olmak üzere tüm kamuoyunun GYO'larımızı aynı standartta ve karşılaştırılabilir olarak kolaylıkla analiz edebilmesi amacıyla Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği (TSPB) ile beraber yürütülen GYO NAD çalışması kapsamında, GYO'ların her 6 ayda bir kamuya açıkladığı finansal raporlar ile güncel gayrimenkul değerleme raporlarından üretilen verilerle TSPB'nin internet sitesinde GYO bazında ve konsolide olarak yapılan raporlamalar tüm kullanıcıların hizmetine sunulmaktadır. https://tspb.org.tr/veriler/#gyonad adresinde yer alan veriler grafik versiyonları ve analize uygun alt kırılımlarıyla de büyük ilgi çekmektedir. TSPB–GYODER iş birliğinde geliştirilen bu veri platformu, sektörün şeffaflığı ve analiz edilebilirliği açısından önemli bir eşik oluşturmuştur.

Halen sitede 30.06.2025 tarihli veriler yer almakta olup, raporlamalar Nisan 2026 sonunda 31.12.2025 tarihli verilerle güncellenecektir.

Haziran 2025 verilerine göre GYO sektörünün;
- *Toplam portföy değeri 1,5 trilyon TL*
- *Net Aktif Değeri (NAD) 1,14 trilyon TL*
- *Toplam borcu 335 milyar TL*
- *Finansal borcu 78 milyar TL*
- *Borçluluk oranı %23'tür.*

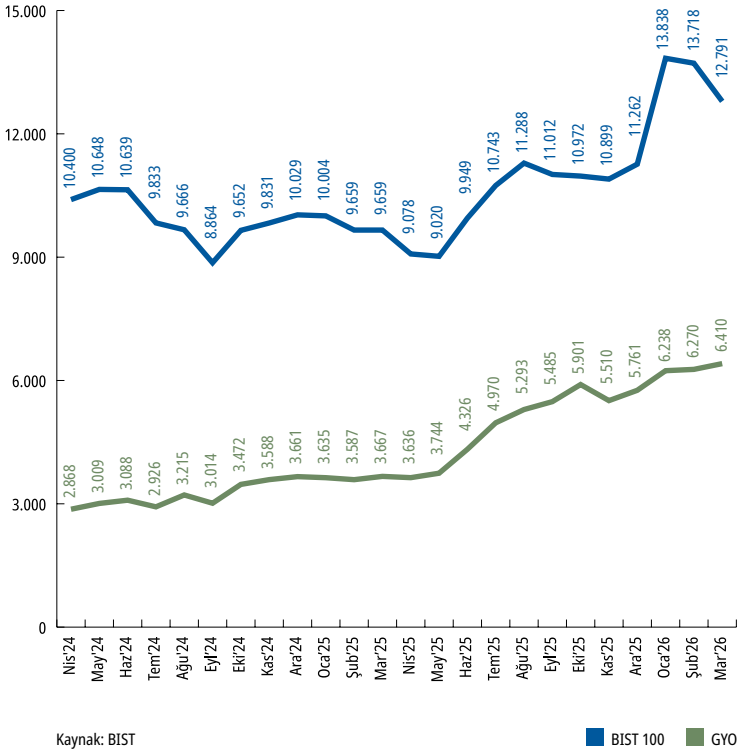
Bu veriler, GYO sektörünün;
- *Büyük ölçüde özkaynak ağırlıklı büyüdüğünü*
- *Finansal kaldıraç kullanımının sınırlı olduğunu*
- *Sistemik risk açısından görece sağlam bir bilanço yapısına sahip olduğunu göstermektedir.*

Toplam 1,5 trilyon TL'lik portföyün alt kırılımları ise sektörün yatırım tercihlerini açıkça ortaya koymaktadır:
- *Devam eden projeler: 320 milyar TL*
- *Arsa ve araziler: 158 milyar TL*
- *Ofis, otel, lojistik vb.: 628 milyar TL'dir.*

320 milyar TL'lik devam eden yatırım hacmi, sektörün halen güçlü bir proje geliştirme fazında olduğunu gösterirken, 158 milyar TL'lik arsa stoğu GYO'ların gelecekteki büyüme opsiyonlarını koruduğunu ortaya koymaktadır. 628 milyar TL'lik ticari gayrimenkul portföyü ise sektörün önemli kısmının kira gelirine dayalı stabil nakit akışı ürettiğinin işaretidir.

Bir sonraki GYODER Gösterge'de 31.12.2025 tarihli NAD verilerinin analizini 30.06.2025 ile karşılaştırmalı olarak yapacak ve sektörün ivmesini hep beraber değerlendireceğiz.

BIST GYO Endeks Performansı* (TL)

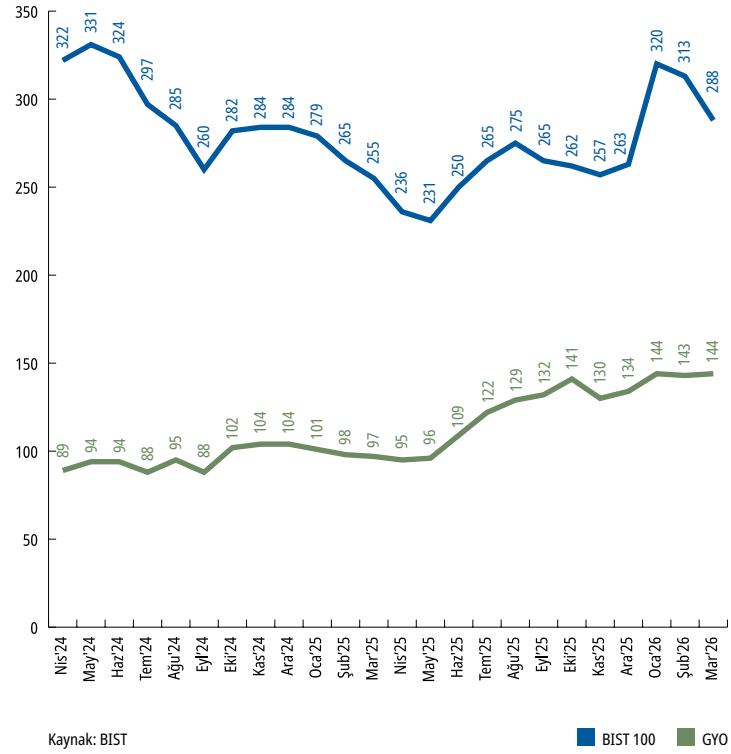


Kaynak: BIST

BIST 100 GYO

*Her ayın son günü endeks kapanış fiyatları dikkate alınmıştır.

BIST GYO Endeks Performansı* (USD)



Kaynak: BIST

BIST 100 GYO

*Her ayın son günü endeks kapanış fiyatları dikkate alınmıştır.

Borsa İstanbul'da İşlem Gören GYO Sayısı

2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	03/26
31	33	33	33	37	39	48	48	50	53

Piyasa Değerleri (Milyon TL)

2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	03/26
26.924	18.384	27.777	54.163	94.952	245.217	343.242	528.848	763.461	875.715

Fiili Dolaşım

2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	03/26
%38,9	%37,8	%36,5	%32,1	%26,6	%33,5	%32,4	%31,0	%37,4	%36,7

Piyasa Değerleri (Milyon USD)

2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	03/26
7.138	3.481	4.676	7.379	7.317	13.116	11.676	15.127	17.812	19.723

Halka Açıklık Oranı

2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	03/26
%50,5	%52,7	%52,9	%53,2	%43,7	%45,3	%43,9	%42,6	%47,3	%48,7

Yabancı İşlemleri - Net Giriş Çıkışlar (Milyon USD)

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

Kaynak: Merkezi Kayıt Kuruluşu A.Ş.

*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)

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	03/26
Yabancı	1.053	1.096	1.640	1.872	3.624	9.737	5.427	5.421	5.675
Yerli	154.833	181.382	357.362	429.676	1.371.214	3.967.395	1.573.794	1.405.949	1.446.688
Toplam	**155.886**	**182.478**	**359.002**	**431.548**	**1.374.838**	**3.977.132**	**1.579.221**	**1.411.370**	**1.452.363**

Uyruk Bazında Halka Açık Kısmın Piyasa Değerleri (Milyon TL)

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	03/26
Yabancı	3.045	3.184	4.004	3.977	11.817	16.494	25.205	44.704	50.814
Yerli	6.648	11.512	24.789	37.514	99.348	134.142	204.197	316.761	375.259
Toplam	**9.693**	**14.696**	**28.794**	**41.491**	**111.165**	**150.636**	**229.402**	**361.465**	**426.073**

Uyruk Bazında Halka Açık Kısmın Piyasa Değerleri Oranları

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	03/26
Yabancı	%31	%22	%14	%10	%11	%11	%11	%12	%12
Yerli	%69	%78	%86	%90	%89	%89	%89	%88	%88
Toplam	**%100**	**%100**	**%100**	**%100**	**%100**	**%100**	**%100**	**%100**	**%100**

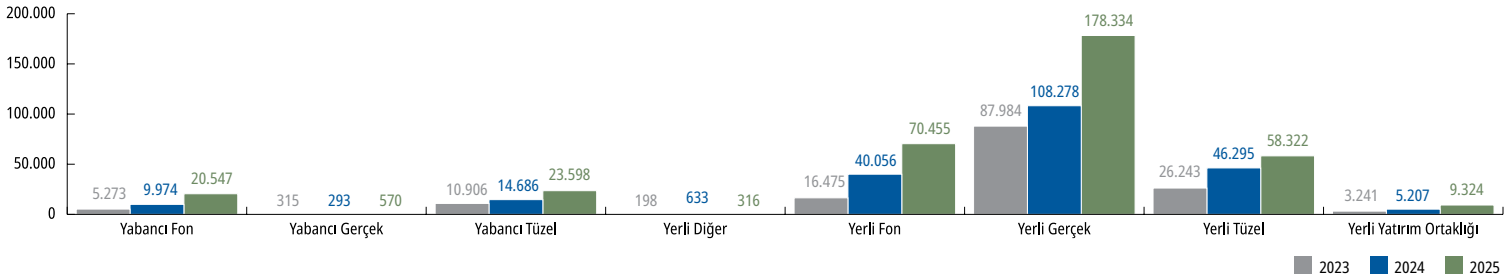
Halka Açık Kısmın Piyasa Değerlerine Göre Kurumsal - Bireysel, Yerli - Yabancı Yatırım Dağılımı (Milyon TL)

	2024	2025	03/26
Yabancı Fon	9.974	20.547	22.973
Yabancı Gerçek	293	570	729
Yabancı Tüzel	14.686	23.598	27.112
Yerli Diğer	633	316	545
Yerli Fon	40.056	70.455	80.220
Yerli Gerçek	108.278	178.334	212.296
Yerli Tüzel	46.295	58.322	69.411
Yerli Yatırım Ortaklığı	5.207	9.324	12.787
Toplam	**225.423**	**361.465**	**426.073**

	2024	2025	03/26
Yabancı Fon	%4,36	%5,68	%5,39
Yabancı Gerçek	%0,13	%0,16	%0,17
Yabancı Tüzel	%6,50	%6,53	%6,36
Yerli Diğer	%0,28	%0,09	%0,13
Yerli Fon	%17,78	%19,49	%18,83
Yerli Gerçek	%48,24	%49,34	%49,83
Yerli Tüzel	%20,44	%16,13	%16,29
Yerli Yatırım Ortaklığı	%2,27	%2,58	%3,00
Toplam	**%100,00**	**%100,00**	**%100,00**

	2024	2025	03/26
Bireysel	%48,16	%49,49	%50,00
Kurumsal	%51,84	%50,51	%50,00
Toplam	**%100,00**	**%100,00**	**%100,00**

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



Kaynak: Merkezi Kayıt Kuruluşu A.Ş.

Dağıtılan Nakit ve Bedelsiz Temettü Tutarları (TL)

2024 Hesap Dönemi

Şirket Adı	Nakit	Bedelsiz	Toplam Temettü	Toplamdaki Payı
TORUNLAR GYO	3.500.000.000	0	3.500.000.000	%32,95
AVRUPAKENT GYO	1.975.000.000	0	1.975.000.000	%18,59
YENİ GİMAT GYO*	1.693.440.000	0	1.693.440.000	%15,94
EMLAK KONUT GYO	1.520.000.000	0	1.520.000.000	%14,31
AKMERKEZ GYO*	471.016.960	0	471.016.960	%4,43
PANORA GYO	440.415.344	0	440.415.344	%4,15
AKİŞ GYO	300.000.000	0	300.000.000	%2,82
ZİRAAT GYO	286.602.524	0	286.602.524	%2,70
HALK GYO	16.000.000	160.000.000	176.000.000	%1,66
BATI EGE GYO*	70.000.000	0	70.000.000	%0,66
MİSTRAL GYO	69.192.136	0	69.192.136	%0,65
PASİFİK GYO	60.000.000	0	60.000.000	%0,56
MHR GYO	41.350.000	0	41.350.000	%0,39
EYG GYO	20.000.000	0	20.000.000	%0,19
TOPLAM	**10.463.016.964**	**160.000.000**	**10.623.016.964**	**%100,00**

2023 Hesap Dönemi

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**

2022 Hesap Dönemi

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**

2021 Hesap Dönemi

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**

2020 Hesap Dönemi

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**

Temettü verileri, GYO'ların KAP'ta yaptıkları Kar Payı Dağıtım İşlemlerine İlişkin Bildirim'lerden temin edilmiştir. Tablolar ilgili hesap dönemine ilişkin olarak gerçekleştirilen temettü ödemelerini göstermektedir.

Yabancı Yatırımcıların Adreslerine göre ilk 10 ülke

Mart 2026

Yatırımcı Adres Ülkesi	Piyasa Değeri (TL)
AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ	25.209.180.270
BİRLEŞİK KRALLIK	6.695.155.044
HOLLANDA	4.829.376.672
FRANSA	2.108.386.949
VİRJİN ADALARI (İNGİLİZ)	2.070.379.216
BAHREYN	1.671.270.000
BİRLEŞİK ARAP EMİR.	1.020.227.228
İSVİÇRE	867.773.463
LÜKSEMBURG	745.134.873
BELÇİKA	738.580.481

Aralık 2025

Yatırımcı Adres Ülkesi	Piyasa Değeri (TL)
AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ	22.153.335.512
BİRLEŞİK KRALLIK	6.396.589.651
HOLLANDA	3.736.627.717
FRANSA	1.817.524.961
BAHREYN	1.778.280.000
VİRJİN ADALARI (İNGİLİZ)	1.440.844.989
İRLANDA	1.341.064.667
BİRLEŞİK ARAP EMİR.	1.251.544.121
İSVİÇRE	624.799.882
BELÇİKA	512.168.659

Eylül 2025

Yatırımcı Adres Ülkesi	Piyasa Değeri (TL)
AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ	22.615.669.206
BİRLEŞİK KRALLIK	6.601.334.961
HOLLANDA	4.380.892.958
BAHREYN	1.728.690.000
VİRJİN ADALARI (İNGİLİZ)	1.356.046.630
İSVİÇRE	1.297.415.327
BİRLEŞİK ARAP EMİR.	1.238.822.834
FRANSA	1.091.469.141
KANADA	903.846.642
İRLANDA	728.102.750

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

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

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

Kaynak: Merkezi Kayıt Kuruluşu A.Ş.

GYO'ların Sermaye Gelişimi

	2020	2021	2022	2023	2024	2025
PASİFİK GYO		267.500.000	1.000.000.000	1.640.000.000	4.800.000.000	5.323.560.210
PEKER GYO	253.000.000	669.833.747	669.833.747	669.833.747	2.500.000.000	5.000.000.000
ZİRAAT GYO		4.693.620.000	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	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	3.900.000.000
HALK GYO	970.000.000	1.020.000.000	1.570.000.000	1.645.000.000	3.680.000.000	3.840.000.000
EMLAK KONUT GYO	3.800.000.000	3.800.000.000	3.800.000.000	3.800.000.000	3.800.000.000	3.800.000.000
VAKIF GYO	460.000.000	1.000.000.000	1.145.000.000	2.950.000.000	3.450.000.000	3.450.000.000
SERVET GYO	52.000.000	52.000.000	52.000.000	52.000.000	52.000.000	3.250.000.000
AKİŞ GYO	554.699.850	805.000.000	805.000.000	805.000.000	2.415.000.000	2.415.000.000
REYSAŞ GYO	246.000.001	500.000.000	500.000.000	500.000.000	2.000.000.000	2.000.000.000
ÖZAK GYO	364.000.000	364.000.000	728.000.000	1.456.000.000	1.456.000.000	1.456.000.000
KİLER GYO	620.000.000	620.000.000	1.395.000.000	1.395.000.000	1.395.000.000	1.395.000.000
FUZUL GYO				318.000.000	318.000.000	1.250.000.000
MHR GYO				827.000.000	827.000.000	1.240.500.000
KIZILBÜK GYO		240.000.000	300.000.000	300.000.000	300.000.000	1.200.000.000
MARTI GYO	110.000.000	330.000.000	330.000.000	330.000.000	1.090.980.000	1.090.980.000
KORAY GYO	40.000.000	40.000.000	40.000.000	40.000.000	61.426.385	1.000.000.000
ÖZDERİCİ GYO	250.000.000	250.000.000	250.000.000	250.000.000	250.000.000	1.000.000.000
TORUNLAR GYO	1.000.000.000	1.000.000.000	1.000.000.000	1.000.000.000	1.000.000.000	1.000.000.000
KÖRFEZ GYO	66.000.000	66.000.000	66.000.000	66.000.000	330.000.000	990.000.000
İŞ GYO	958.750.000	958.750.000	958.750.000	958.750.000	958.750.000	958.750.000
VERA KONSEPT GYO				205.000.000	820.000.000	820.000.000
BATI EGE GYO				815.000.000	815.000.000	815.000.000
ŞEKER GYO			813.555.283	813.555.283	813.555.283	813.555.283
AHES GYO					195.000.000	721.500.000
EYG GYO			82.500.000	200.000.000	200.000.000	700.000.000
ASCE GYO				659.000.000	659.000.000	659.000.000
TSKB GYO	500.000.000	650.000.000	650.000.000	650.000.000	650.000.000	650.000.000
YEŞİL GYO	235.115.706	235.115.706	235.115.706	235.115.706	263.216.903	626.000.000
ADRA GYO				293.700.000	293.700.000	545.854.435
MİSTRAL GYO	134.219.462	134.219.462	134.219.462	134.219.462	134.219.462	469.768.118
AVRUPAKENT GYO				400.000.000	400.000.000	400.000.000
DENİZ GYO	150.000.000	400.000.000	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	335.348.000
DOĞUŞ GYO	332.007.786	332.007.786	332.007.786	332.007.786	332.007.786	332.007.786
ALARKO GYO	64.400.000	64.400.000	64.400.000	144.900.000	289.800.000	289.800.000
ATAKULE GYO	231.000.000	263.340.000	526.680.000	263.340.000	263.340.000	263.340.000
YENİ GİMAT GYO	161.280.000	161.280.000	241.920.000	241.920.000	241.920.000	241.920.000
EGEYAPI AVRUPA GYO						200.000.000
KUZUGRUP GYO				200.000.000	200.000.000	200.000.000
SUR TATİLEVLERİ GYO				167.500.000	167.500.000	167.500.000
İDEALİST GYO	10.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	150.000.000	150.000.000
AVRASYA GYO	72.000.000	111.600.000	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	87.000.000
TREND GYO	30.000.000	30.000.000	30.000.000	69.000.000	69.000.000	69.000.000
ATA GYO	23.750.000	23.750.000	47.500.000	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	37.264.000
TOPLAM TL	**12.911.680.237**	**21.740.074.133**	**26.282.313.984**	**35.979.877.198**	**51.253.747.819**	**64.406.367.832**
TCMB DÖNEM SONU USD ALIŞ KURU	**7,42**	**13,33**	**18,70**	**29,44**	**35,28**	**42,85**
TOPLAM USD	**1.740.259.352**	**1.631.035.647**	**1.405.599.118**	**1.222.142.568**	**1.452.770.630**	**1.503.065.760**

Kaynak: Merkezi Kayıt Kuruluşu A.Ş.

- Konsolide rapor yayınlayan GYO'lar için konsolide, konsolide rapor yayınlamayan GYO'lar için konsolide olmayan finansal rapor verileri dikkate alınmıştır.

- Özel hesap dönemine tabi olan Martı GYO şirketi için son yayınlanan yıllık finansal rapor verileri (2024 yılı) kullanılmıştır.

GYO'ların Aktif Toplamı Gelişimi

	2020	2021	2022	2023	2024	2025
EMLAK KONUT GYO	28.644.290.000	30.760.452.000	46.959.179.000	120.831.932.000	204.902.957.000	335.189.944.000
TORUNLAR GYO	13.714.787.000	19.906.999.000	39.280.748.000	80.576.031.000	115.430.705.000	156.880.281.000
REYSAŞ GYO	3.488.987.951	5.670.383.640	14.817.154.181	33.924.907.765	64.063.975.063	102.456.309.727
ZİRAAT GYO		8.643.897.092	20.662.426.003	40.041.601.615	63.638.033.898	96.073.349.881
SİNPAŞ GYO	5.806.556.401	11.323.329.074	18.770.764.848	32.740.501.823	61.523.014.358	88.530.819.234
HALK GYO	3.514.726.080	4.578.221.287	14.307.529.731	26.514.093.826	47.899.762.557	81.024.225.525
ÖZAK GYO	5.875.358.220	9.063.025.959	19.617.524.962	38.560.677.653	54.882.960.989	78.015.642.640
PASİFİK GYO		3.562.512.146	9.531.314.201	30.343.672.603	50.805.085.597	75.548.349.225
İŞ GYO	5.225.405.467	6.676.321.298	17.417.219.256	38.149.395.177	47.658.367.292	58.192.770.367
AKİŞ GYO	6.104.877.531	7.729.416.023	13.862.876.767	23.882.635.069	37.302.238.596	54.163.953.981
AVRUPAKENT GYO				20.977.011.556	39.423.788.945	50.983.897.384
SERVET GYO	2.633.369.710	5.242.516.560	9.995.828.604	12.187.561.956	33.332.068.638	49.515.648.124
AKFEN GYO	2.903.964.639	6.863.235.275	12.386.046.803	15.343.293.560	30.709.735.374	44.743.375.906
KIZILBÜK GYO		2.699.287.485	6.925.429.347	13.072.555.084	22.800.756.113	34.905.353.329
KİLER GYO	1.852.128.000	2.989.448.000	9.310.423.000	20.715.525.000	25.264.549.000	34.011.466.000
VAKIF GYO	2.928.981.416	4.619.815.011	6.702.899.013	14.938.242.772	22.088.445.850	31.121.489.888
YENİ GİMAT GYO	2.234.541.646	2.834.952.147	5.983.416.604	13.375.286.616	19.424.528.849	27.129.857.159
ASCE GYO				14.947.594.642	20.056.694.092	26.086.219.379
ALARKO GYO	1.827.244.961	3.095.184.874	6.098.704.680	11.491.339.041	18.017.512.207	24.241.859.104
DOĞUŞ GYO	1.963.246.567	2.439.909.289	5.095.843.430	10.012.643.461	14.890.642.434	19.601.637.550
ADRA GYO				5.089.467.769	7.642.039.629	17.393.641.408
KUZUGRUP GYO				8.899.783.642	13.118.111.731	17.382.575.690
PANORA GYO	958.329.423	1.171.742.221	2.992.415.097	7.890.503.796	11.912.981.268	16.699.595.054
FUZUL GYO				5.579.867.189	9.267.334.781	14.806.914.650
SUR TATİLEVLERİ GYO				5.772.974.220	9.960.295.291	12.860.323.749
MARTI GYO	921.286.648	1.477.710.778	3.568.286.832	7.235.408.839	9.833.927.146	12.486.044.284
AKMERKEZ GYO	265.747.122	260.845.565	3.299.209.588	5.714.759.279	8.659.563.749	11.774.093.965
AHES GYO					5.405.990.398	11.735.563.511
MHR GYO				4.554.695.023	6.987.236.326	10.102.838.883
PEKER GYO	508.144.908	1.224.152.069	1.991.257.323	4.922.998.827	8.083.770.500	10.064.028.197
YEŞİL GYO	2.033.990.607	2.054.423.715	4.683.182.221	15.165.322.934	17.531.709.125	9.421.531.965
KORAY GYO	97.400.240	122.991.021	623.867.637	3.687.941.251	6.111.281.695	8.667.619.805
EGEYAPI AVRUPA GYO						7.760.690.355
VERA KONSEPT GYO				3.763.698.489	5.481.342.119	7.721.454.950
ŞEKER GYO			2.904.382.591	6.227.229.275	6.990.147.446	7.334.336.840
TSKB GYO	603.049.652	743.565.289	1.817.661.889	3.371.338.071	5.290.540.674	7.005.226.752
DENİZ GYO	1.053.516.529	1.006.506.733	1.571.031.317	2.577.699.999	4.785.343.385	6.993.669.550
NUROL GYO	1.640.071.662	1.644.540.772	1.726.059.072	3.784.074.559	5.691.586.012	6.725.955.300
ATAKULE GYO	528.413.783	614.539.183	3.609.373.788	3.638.008.253	4.970.727.669	6.664.511.518
ÖZDERİCİ GYO	465.314.478	1.049.011.885	2.304.233.502	3.724.370.608	4.885.807.463	6.489.791.744
MİSTRAL GYO	264.684.696	490.003.196	1.215.847.830	3.028.474.330	4.815.693.900	5.880.836.542
BATI EGE GYO				2.941.782.043	4.116.988.774	5.251.852.766
EYG GYO			1.698.487.016	1.924.965.396	3.010.770.278	3.109.424.003
KÖRFEZ GYO	166.389.870	185.080.265	307.699.592	840.925.450	1.410.159.290	2.773.170.085
AVRASYA GYO	264.113.051	365.029.346	657.257.069	1.041.244.994	1.646.754.185	2.540.391.367
İDEALİST GYO	29.915.302	89.286.357	163.651.542	424.907.670	454.090.685	910.753.941
ATA GYO	86.955.492	127.537.463	243.146.871	432.752.514	639.397.746	878.597.756
TREND GYO	69.362.217	104.297.707	172.981.026	235.646.216	303.461.858	414.461.261
TOPLAM TL	**98.675.151.269**	**151.430.169.725**	**313.275.360.233**	**725.097.342.855**	**1.163.122.874.975**	**1.700.266.345.294**
TCMB DÖNEM SONU USD ALIŞ KURU	**7,42**	**13,33**	**18,70**	**29,44**	**35,28**	**42,85**
TOPLAM USD	**13.299.613.347**	**11.360.955.039**	**16.754.216.171**	**24.629.665.178**	**32.968.335.458**	**39.679.494.639**

Kaynak: Merkezi Kayıt Kuruluşu A.Ş.

- Konsolide rapor yayınlayan GYO'lar için konsolide, konsolide rapor yayınlamayan GYO'lar için konsolide olmayan finansal rapor verileri dikkate alınmıştır.

- Özel hesap dönemine tabi olan Martı GYO şirketi için son yayınlanan yıllık finansal rapor verileri (2024 yılı) kullanılmıştır.

GYO'ların Özkaynak Gelişimi

	2020	2021	2022	2023	2024	2025
TORUNLAR GYO	8.769.917.000	14.519.010.000	33.795.413.000	72.254.671.000	97.238.558.000	130.570.779.000
EMLAK KONUT GYO	14.494.008.000	15.746.887.000	18.368.023.000	58.549.588.000	95.803.122.000	129.708.658.000
REYSAŞ GYO	2.107.707.036	3.949.820.792	12.285.148.684	30.196.946.852	45.886.779.125	86.176.056.622
ZİRAAT GYO		8.372.611.115	19.399.778.728	36.119.074.980	55.079.984.829	79.327.814.054
ÖZAK GYO	3.494.467.270	6.725.090.268	17.062.235.408	35.042.177.092	49.171.145.393	65.393.718.458
SİNPAŞ GYO	712.406.784	4.896.459.122	11.402.402.586	25.441.013.847	39.210.324.573	59.625.863.213
HALK GYO	2.926.488.712	3.300.178.143	10.433.172.290	20.077.476.844	31.349.394.650	54.288.595.311
İŞ GYO	4.130.953.806	5.475.662.879	13.920.236.062	31.105.333.802	39.110.049.089	50.250.172.911
AKİŞ GYO	3.607.213.978	4.138.127.237	9.814.638.514	20.232.668.025	31.940.718.244	44.594.948.141
AVRUPAKENT GYO				20.507.030.290	31.136.700.795	40.223.570.109
SERVET GYO	1.687.428.601	2.993.465.606	7.564.607.739	10.707.006.539	18.974.846.239	37.361.580.730
PASİFİK GYO		1.271.348.099	4.680.080.021	12.928.832.125	17.713.060.033	35.421.709.370
AKFEN GYO	717.955.002	4.353.151.599	7.851.547.236	12.446.599.436	23.185.765.347	32.919.088.704
YENİ GİMAT GYO	2.203.188.215	2.767.776.008	5.889.343.597	13.290.094.887	15.045.248.356	25.699.504.230
VAKIF GYO	1.444.475.244	2.441.130.020	4.772.769.354	10.804.578.850	18.164.905.004	24.556.895.466
KİLER GYO	1.214.701.000	1.761.543.000	5.847.763.000	12.276.704.000	18.582.162.000	23.661.841.000
KIZILBÜK GYO		2.193.048.489	5.397.079.291	8.013.773.861	16.107.026.930	21.931.876.759
ASCE GYO				14.890.900.708	14.838.986.114	20.005.803.673
ALARKO GYO	1.810.094.669	3.060.032.678	5.841.940.731	10.760.132.672	13.322.805.281	15.556.990.451
PANORA GYO	932.767.169	1.160.271.529	2.962.248.243	7.404.248.452	10.781.766.168	15.174.227.888
ADRA GYO				5.063.141.440	7.185.515.510	14.576.042.603
DOĞUŞ GYO	622.998.844	405.361.121	3.069.751.712	6.912.830.342	10.710.194.343	13.783.698.042
KUZUGRUP GYO				7.859.804.457	9.740.339.886	12.753.644.599
AKMERKEZ GYO	240.134.913	253.047.751	3.279.786.846	5.679.995.542	7.321.619.778	9.589.798.623
AHES GYO					4.628.735.972	9.183.576.195
SUR TATİLEVLERİ GYO				4.841.732.621	6.171.968.957	9.060.344.542
MARTI GYO	403.552.390	1.040.661.286	3.006.931.513	6.389.642.246	8.865.889.462	8.942.908.381
MHR GYO				4.534.104.179	5.972.731.123	8.206.532.894
ŞEKER GYO			2.357.285.449	5.175.862.769	5.923.134.327	6.495.488.631
NUROL GYO	330.047.755	402.693.373	1.269.342.805	3.031.733.505	5.267.973.544	6.423.308.268
TSKB GYO	464.638.714	739.912.461	1.809.468.500	3.350.062.035	4.727.723.332	6.203.838.937
ÖZDERİCİ GYO	415.059.765	1.007.663.650	2.263.823.328	3.680.073.328	4.257.147.402	6.084.014.542
PEKER GYO	389.005.749	1.065.016.216	1.779.302.610	3.906.761.861	3.182.205.512	5.969.557.314
ATAKULE GYO	492.594.134	605.510.751	3.580.718.674	3.614.256.154	4.603.243.860	5.785.845.520
DENİZ GYO	371.461.403	719.937.856	1.325.617.490	2.519.356.042	4.116.641.321	5.671.510.634
BATI EGE GYO				1.838.882.854	4.104.819.576	5.202.305.881
VERA KONSEPT GYO				3.608.635.568	4.064.790.006	4.889.083.948
MİSTRAL GYO	256.819.977	467.767.857	1.197.096.868	3.004.359.318	3.682.726.368	4.795.346.378
FUZUL GYO				2.441.593.221	3.447.689.517	4.092.473.191
YEŞİL GYO	402.464.842	489.036.786	1.460.745.318	11.456.586.830	11.127.383.149	2.413.237.328
KÖRFEZ GYO	120.018.043	144.393.079	272.654.766	787.128.546	1.202.982.746	2.407.783.039
AVRASYA GYO	262.871.001	348.820.947	641.108.286	1.024.186.784	1.618.457.010	2.076.351.277
EYG GYO			453.142.615	1.166.478.717	1.911.778.291	1.826.601.821
EGEYAPI AVRUPA GYO						1.715.940.646
KORAY GYO	83.765.798	107.764.023	41.998.736	889.650.301	1.506.188.091	1.223.769.735
ATA GYO	35.174.751	50.634.153	236.006.157	422.382.629	562.191.554	729.418.400
İDEALİST GYO	14.442.137	58.495.002	116.822.165	231.117.234	265.023.029	405.408.317
TREND GYO	50.694.286	78.419.689	134.261.862	204.735.111	289.215.343	391.674.599
TOPLAM TL	**55.209.516.988**	**97.110.749.585**	**225.584.293.184**	**556.683.945.896**	**809.101.657.179**	**1.153.349.198.375**
TCMB DÖNEM SONU USD ALIŞ KURU	**7,42**	**13,33**	**18,70**	**29,44**	**35,28**	**42,85**
TOPLAM USD	**7.441.237.430**	**7.285.674.063**	**12.064.427.952**	**18.909.101.423**	**22.933.720.442**	**26.915.967.290**

Kaynak: Merkezi Kayıt Kuruluşu A.Ş.

- Konsolide rapor yayınlayan GYO'lar için konsolide, konsolide rapor yayınlamayan GYO'lar için konsolide olmayan finansal rapor verileri dikkate alınmıştır.

- Özel hesap dönemine tabi olan Martı GYO şirketi için son yayınlanan yıllık finansal rapor verileri (2024 yılı) kullanılmıştır.

GYO'ların Dönem Kârı Gelişimi

	2020	2021	2022	2023	2024	2025
REYSAŞ GYO	410.426.474	1.547.649.705	8.338.680.843	17.245.409.087	9.228.745.779	26.293.227.881
HALK GYO	352.452.465	378.556.382	6.602.399.467	2.573.786.950	1.221.827.730	13.278.610.834
TORUNLAR GYO	293.001.000	5.306.805.000	18.436.300.000	13.320.282.000	8.611.405.000	7.729.931.000
ZİRAAT GYO		1.320.242.261	10.945.313.261	4.015.886.751	3.057.439.536	7.555.651.440
EMLAK KONUT GYO	836.258.000	1.332.323.000	2.997.133.000	3.813.530.000	13.197.381.000	6.002.283.000
YENİ GİMAT GYO	108.873.811	699.932.046	3.087.170.008	7.511.389.845	523.731.568	5.362.720.197
SERVET GYO	903.633.477	672.356.730	3.652.411.405	3.672.752.628	3.654.140.717	4.024.982.487
AKİŞ GYO	-458.444.388	237.917.449	5.563.513.840	3.358.458.325	4.010.583.424	3.230.026.951
AHES GYO					207.730.419	3.124.905.674
PASİFİK GYO		29.091.207	3.411.640.125	1.010.191.229	2.366.838.799	2.897.871.710
AKFEN GYO	-240.424.726	2.083.753.201	3.082.287.680	940.763.936	1.450.248.819	2.622.212.363
MARTI GYO	-38.824.528	-29.909.373	1.095.119.569	1.271.763.985	1.160.349.454	2.344.985.068
AVRUPAKENT GYO				3.261.183.494	7.380.600.157	1.608.988.639
PANORA GYO	29.433.274	249.689.360	1.837.646.714	2.637.143.450	820.699.368	1.570.249.342
SUR TATİLEVLERİ GYO				909.086.594	328.758.596	976.650.225
SİNPAŞ GYO	150.332.540	3.200.065.874	5.223.148.289	4.790.207.336	7.763.279.198	966.422.497
KIZILBÜK GYO		104.664.926	3.204.451.039	1.696.715.306	7.272.779.472	850.642.213
EGEYAPI AVRUPA GYO						811.875.310
VAKIF GYO	118.592.111	474.687.944	2.332.117.148	1.335.571.137	3.037.201.744	780.510.602
AKMERKEZ GYO	56.870.007	94.818.323	1.247.439.605	496.547.351	524.404.659	663.652.679
ASCE GYO				3.951.597.314	1.079.755.948	650.130.991
MHR GYO				31.236.515	89.653.311	488.860.629
DENİZ GYO	6.528.523	98.131.858	606.008.239	68.875.327	478.564.111	283.764.084
PEKER GYO	67.428.985	302.942.638	360.214.176	485.118.345	85.884.531	215.795.927
KÖRFEZ GYO	6.277.619	24.402.821	128.805.381	135.545.125	66.766.441	142.229.405
ÖZDERİCİ GYO	11.126.261	618.432.439	1.250.095.182	6.538.234	732.551.252	70.299.146
MİSTRAL GYO	12.599.942	215.347.298	743.784.458	872.582.738	102.213.872	62.594.260
İDEALİST GYO	7.104.738	3.653.338	58.374.055	6.456.629	156.020.738	58.506.855
YEŞİL GYO	-237.911.520	-161.921.746	1.941.052.072	1.692.827.154	3.101.285.633	57.690.138
TSKB GYO	-45.781.223	124.879.321	1.069.466.398	358.341.845	22.432.684	15.618.196
TREND GYO	-1.735.827	27.736.308	55.842.173	81.770.317	6.378.467	13.110.560
KUZUGRUP GYO				119.240.517	236.961.362	4.034.989
ATA GYO	-1.056.348	15.498.263	161.720.930	32.411.335	40.488.108	-6.389.637
AVRASYA GYO	51.761.474	30.986.565	218.614.609	57.049.416	65.228.799	-31.912.871
BATI EGE GYO				138.447.254	1.133.298.692	-97.541.211
ÖZAK GYO	617.541.014	2.523.894.700	8.312.975.560	4.669.112.812	1.737.165.846	-212.764.262
DOĞUŞ GYO	-360.865.188	-229.276.304	2.665.028.996	1.846.046.906	978.176.125	-234.907.174
ATAKULE GYO	1.273.350	80.578.605	2.371.888.884	649.529.829	424.339.667	-240.466.655
FUZUL GYO				306.000.755	260.452.537	-426.203.959
VERA KONSEPT GYO				574.994.089	424.576.139	-431.303.358
NUROL GYO	-217.208.470	-103.636.036	858.513.223	760.414.786	173.837.768	-476.080.996
ADRA GYO				869.955.829	1.198.272.143	-606.436.506
EYG GYO			119.841.365	225.739.489	120.379.992	-656.331.528
KİLER GYO	-12.910.000	547.432.000	3.314.107.000	1.417.457.000	857.759.000	-660.179.000
KORAY GYO	1.540.396	24.101.349	-64.843.715	642.054.503	65.170.179	-749.349.607
İŞ GYO	266.502.003	1.329.919.890	8.364.189.262	3.131.266.812	892.029.688	-958.319.746
ŞEKER GYO			1.295.649.562	567.195.680	349.705.270	-1.274.228.342
ALARKO GYO	330.185.303	1.261.477.309	2.753.941.111	1.289.382.689	445.950.916	-2.032.343.878
TOPLAM TL	**3.024.580.549**	**24.437.224.651**	**117.642.040.914**	**98.847.858.648**	**91.143.444.658**	**85.664.276.562**
TCMB DÖNEM SONU USD ALIŞ KURU	**6,84**	**13,33**	**18,70**	**29,44**	**35,28**	**42,85**
TOPLAM USD	**441.983.363**	**1.833.387.700**	**6.291.590.193**	**3.357.603.894**	**2.583.430.971**	**1.999.166.314**

Kaynak: Merkezi Kayıt Kuruluşu A.Ş.

- Konsolide rapor yayınlayan GYO'lar için konsolide, konsolide rapor yayınlamayan GYO'lar için konsolide olmayan finansal rapor verileri dikkate alınmıştır.

- Özel hesap dönemine tabi olan Martı GYO şirketi için son yayınlanan yıllık finansal rapor verileri (2024 yılı) kullanılmıştır.

GYO'ların Özkaynak Karlılığı* Gelişimi Oranı (%)

	2021	2022	2023	2024	2025
EGEYAPI AVRUPA GYO					%47,3
AHES GYO				%4,5	%34,0
REYSAŞ GYO	%39,2	%67,9	%57,1	%20,1	%30,5
MARTI GYO	%2,9	%36,4	%19,9	%13,1	%26,2
HALK GYO	%11,5	%63,3	%12,8	%3,9	%24,5
YENİ GİMAT GYO	%25,3	%52,4	%56,5	%3,5	%20,9
İDEALİST GYO	%6,2	%50,0	%2,8	%58,9	%14,4
SUR TATİLEVLERİ GYO			%18,8	%5,3	%10,8
SERVET GYO	%22,5	%48,3	%34,3	%19,3	%10,8
PANORA GYO	%21,5	%62,0	%35,6	%7,6	%10,3
ZİRAAT GYO	%15,8	%56,4	%11,1	%5,6	%9,5
PASİFİK GYO	%2,3	%72,9	%7,8	%13,4	%8,2
AKFEN GYO	%47,9	%39,3	%7,6	%6,3	%8,0
AKİŞ GYO	%5,7	%56,7	%16,6	%12,6	%7,2
AKMERKEZ GYO	%37,5	%38,0	%8,7	%7,2	%6,9
MHR GYO			%0,7	%1,5	%6,0
TORUNLAR GYO	%36,6	%54,6	%18,4	%8,9	%5,9
KÖRFEZ GYO	%16,9	%47,2	%17,2	%5,6	%5,9
DENİZ GYO	%13,6	%45,7	%2,7	%11,6	%5,0
EMLAK KONUT GYO	%8,5	%16,3	%6,5	%13,8	%4,6
AVRUPAKENT GYO			%15,9	%23,7	%4,0
KIZILBÜK GYO	%4,8	%59,4	%21,2	%45,2	%3,9
PEKER GYO	%28,4	%20,2	%12,4	%2,7	%3,6
TREND GYO	%35,4	%41,6	%39,9	%2,2	%3,3
ASCE GYO			%26,5	%7,3	%3,2
VAKIF GYO	%19,4	%48,9	%12,4	%16,7	%3,2
YEŞİL GYO	%33,1	%132,9	%14,8	%27,9	%2,4
SİNPAŞ GYO	%65,4	%45,8	%18,8	%19,8	%1,6
MİSTRAL GYO	%46,0	%62,1	%29,0	%2,8	%1,3
ÖZDERİCİ GYO	%61,4	%55,2	%0,2	%17,2	%1,2
TSKB GYO	%16,9	%59,1	%10,7	%0,5	%0,3
KUZUGRUP GYO			%1,5	%2,4	%0,0
ÖZAK GYO	%37,5	%48,7	%13,3	%3,5	-%0,3
ATA GYO	%30,6	%68,5	%7,7	%7,2	-%0,9
AVRASYA GYO	%8,9	%34,1	%5,6	%4,0	-%1,5
DOĞUŞ GYO	%56,6	%86,8	%26,7	%9,1	-%1,7
BATI EGE GYO			%7,5	%27,6	-%1,9
İŞ GYO	%24,3	%60,1	%10,1	%2,3	-%1,9
KİLER GYO	%31,1	%56,7	%11,5	%4,6	-%2,8
ATAKULE GYO	%13,3	%66,2	%18,0	%9,2	-%4,2
ADRA GYO			%17,2	%16,7	-%4,2
NUROL GYO	%25,7	%67,6	%25,1	%3,3	-%7,4
VERA KONSEPT GYO			%15,9	%10,4	-%8,8
FUZUL GYO			%12,5	%7,6	-%10,4
ALARKO GYO	%41,2	%47,1	%12,0	%3,3	-%13,1
ŞEKER GYO		%55,0	%11,0	%5,9	-%19,6
EYG GYO		%26,4	%19,4	%6,3	-%35,9
KORAY GYO	%22,4	%154,4	%72,2	%4,3	-%61,2
SEKTÖR RASYOSU	**%25,2**	**%52,1**	**%18,0**	**%11,3**	**%7,5**

- Konsolide finansal tablo yayımlayan şirketlerin konsolide, konsolide finansal tablo yayımlamayan şirketlerin solo finansal tabloları alınmıştır.
- * Dönem Karı/Özkaynaklar'dır.
- Özel hesap dönemine tabi olan Martı GYO şirketi için son yayınlanan yıllık finansal rapor verileri (2024 yılı) kullanılmıştır.

GYO'ların Aktif Kârlılığı* Gelişimi Oranı (%)

	2021	2022	2023	2024	2025
AHES GYO				%3,8	%26,6
REYSAŞ GYO	%10,3	%56,3	%50,8	%14,4	%25,7
YENİ GİMAT GYO	%24,7	%51,6	%56,2	%2,7	%19,8
MARTI GYO	%13,2	%30,7	%17,6	%11,8	%18,8
HALK GYO	%8,3	%46,1	%9,7	%2,6	%16,4
EGEYAPI AVRUPA GYO					%10,5
PANORA GYO	%59,0	%61,4	%33,4	%6,9	%9,4
SERVET GYO	%27,3	%36,5	%30,1	%11,0	%8,1
ZİRAAT GYO	%15,3	%53,0	%10,0	%4,8	%7,9
SUR TATİLEVLERİ GYO			%15,7	%3,3	%7,6
İDEALİST GYO	%4,1	%35,7	%1,5	%34,4	%6,4
AKİŞ GYO	%3,1	%40,1	%14,1	%10,8	%6,0
AKFEN GYO	%30,4	%24,9	%6,1	%4,7	%5,9
AKMERKEZ GYO	%36,4	%37,8	%8,7	%6,1	%5,6
KÖRFEZ GYO	%19,6	%41,9	%16,1	%4,7	%5,1
TORUNLAR GYO	%28,3	%46,9	%16,5	%7,5	%4,9
MHR GYO			%0,7	%1,3	%4,8
DENİZ GYO	%9,7	%38,6	%2,7	%10,0	%4,1
PASİFİK GYO	%0,8	%35,8	%3,3	%4,7	%3,8
TREND GYO	%26,7	%32,3	%34,7	%2,1	%3,2
AVRUPAKENT GYO			%15,5	%18,7	%3,2
VAKIF GYO	%16,8	%34,8	%8,9	%13,8	%2,5
ASCE GYO			%26,4	%5,4	%2,5
KIZILBÜK GYO	%3,9	%46,3	%13,0	%31,9	%2,4
PEKER GYO	%21,3	%18,1	%9,9	%1,1	%2,1
EMLAK KONUT GYO	%4,3	%6,4	%3,2	%6,4	%1,8
SİNPAŞ GYO	%12,8	%27,8	%14,6	%12,6	%1,1
ÖZDERİCİ GYO	%27,8	%54,3	%0,2	%15,0	%1,1
MİSTRAL GYO	%2,0	%61,2	%28,8	%2,1	%1,1
YEŞİL GYO	%7,9	%41,4	%11,2	%17,7	%0,6
TSKB GYO	%26,6	%58,8	%10,6	%0,4	%0,2
KUZUGRUP GYO			%1,3	%1,8	%0,0
ÖZAK GYO	%6,3	%42,4	%12,1	%3,2	-%0,3
ATA GYO	%12,2	%66,5	%7,5	%6,3	-%0,7
DOĞUŞ GYO	%9,4	%52,3	%18,4	%6,6	-%1,2
AVRASYA GYO	%8,5	%33,3	%5,5	%4,0	-%1,3
İŞ GYO	%19,9	%48,0	%8,2	%1,9	-%1,6
BATI EGE GYO			%4,7	%27,5	-%1,9
KİLER GYO	%18,3	%35,6	%6,8	%3,4	-%1,9
FUZUL GYO			%5,5	%2,8	-%2,9
ADRA GYO			%17,1	%15,7	-%3,5
ATAKULE GYO	%13,1	%65,7	%17,9	%8,5	-%3,6
VERA KONSEPT GYO			%15,3	%7,7	-%5,6
NUROL GYO	%43,9	%49,7	%20,1	%3,1	-%7,1
ALARKO GYO	%40,8	%45,2	%11,2	%2,5	-%8,4
KORAY GYO	%10,3	%10,4	%17,4	%1,1	-%8,6
ŞEKER GYO		%44,6	%9,1	%5,0	-%17,4
EYG GYO		%7,1	%11,7	%4,0	-%21,1
SEKTÖR RASYOSU	**%16,1**	**%37,6**	**%13,5**	**%6,6**	**%5,1**

- Konsolide finansal tablo yayımlayan şirketlerin konsolide, konsolide finansal tablo yayımlamayan şirketlerin solo finansal tabloları alınmıştır.
- * Dönem Kârı / Toplam Aktifler'dir.
- Özel hesap dönemine tabi olan Martı GYO şirketi için son yayınlanan yıllık finansal rapor verileri (2024 yılı) kullanılmıştır.

GYO'ların Borçluluk Rasyosu* Gelişimi

	2021	2022	2023	2024	2025
KORAY GYO	%12,4	%93,3	%75,9	%75,4	%85,9
EGEYAPI AVRUPA GYO					%77,9
YEŞİL GYO	%123,8	%68,8	%24,5	%36,5	%74,4
FUZUL GYO			%56,2	%62,8	%72,4
EMLAK KONUT GYO	%48,8	%60,9	%51,5	%53,2	%61,3
İDEALİST GYO	%34,5	%28,6	%45,6	%41,6	%55,5
PASİFİK GYO	%64,3	%50,9	%57,4	%65,1	%53,1
EYG GYO		%73,3	%39,4	%36,5	%41,3
PEKER GYO	%13,0	%10,6	%20,6	%60,6	%40,7
KIZILBÜK GYO	%18,8	%22,1	%38,7	%29,4	%37,2
VERA KONSEPT GYO			%4,1	%25,8	%36,7
ALARKO GYO	%1,1	%4,2	%6,4	%26,1	%35,8
HALK GYO	%27,9	%27,1	%24,3	%34,6	%33,0
SİNPAŞ GYO	%56,8	%39,3	%22,3	%36,3	%32,6
KİLER GYO	%41,1	%37,2	%40,7	%26,4	%30,4
DOĞUŞ GYO	%83,4	%39,8	%31,0	%28,1	%29,7
SUR TATİLEVLERİ GYO			%16,1	%38,0	%29,5
MARTI GYO	%29,6	%15,7	%11,7	%9,8	%28,4
KUZUGRUP GYO			%11,7	%25,7	%26,6
AKFEN GYO	%36,6	%36,6	%18,9	%24,5	%26,4
SERVET GYO	%42,9	%24,3	%12,1	%43,1	%24,5
ASCE GYO			%0,4	%26,0	%23,3
AHES GYO				%14,4	%21,7
AVRUPAKENT GYO			%2,2	%21,0	%21,1
VAKIF GYO	%47,2	%28,8	%27,7	%17,8	%21,1
DENİZ GYO	%28,5	%15,6	%2,3	%14,0	%18,9
MHR GYO			%0,5	%14,5	%18,8
AKMERKEZ GYO	%3,0	%0,6	%0,6	%15,5	%18,6
MİSTRAL GYO	%4,5	%1,5	%0,8	%23,5	%18,5
AVRASYA GYO	%4,4	%2,5	%1,6	%1,7	%18,3
AKİŞ GYO	%46,5	%29,2	%15,3	%14,4	%17,7
ZİRAAT GYO	%3,1	%6,1	%9,8	%13,4	%17,4
ATA GYO	%60,3	%2,9	%2,4	%12,1	%17,0
TORUNLAR GYO	%27,1	%14,0	%10,3	%15,8	%16,8
ADRA GYO			%0,5	%6,0	%16,2
ÖZAK GYO	%25,8	%13,0	%9,1	%10,4	%16,2
REYSAŞ GYO	%30,3	%17,1	%11,0	%28,4	%15,9
İŞ GYO	%18,0	%20,1	%18,5	%17,9	%13,6
ATAKULE GYO	%1,5	%0,8	%0,7	%7,4	%13,2
KÖRFEZ GYO	%22,0	%11,4	%6,4	%14,7	%13,2
TSKB GYO	%0,5	%0,5	%0,6	%10,6	%11,4
ŞEKER GYO		%18,8	%16,9	%15,3	%11,4
PANORA GYO	%1,0	%1,0	%6,2	%9,5	%9,1
ÖZDERİCİ GYO	%3,9	%1,8	%1,2	%12,9	%6,3
TREND GYO	%24,8	%22,4	%13,1	%4,7	%5,5
YENİ GİMAT GYO	%2,4	%1,6	%0,6	%22,5	%5,3
NUROL GYO	%75,5	%26,5	%19,9	%7,4	%4,5
BATI EGE GYO			%37,5	%0,3	%0,9
SEKTÖR RASYOSU	**%36,5**	**%27,8**	**%24,7**	**%30,4**	**%32,9**

- Konsolide finansal tablo yayımlayan şirketlerin konsolide, konsolide finansal tablo yayımlamayan şirketlerin solo finansal tabloları alınmıştır.
- * Toplam Yükümlülükler / Toplam Aktifler'dir.
- Özel hesap dönemine tabi olan Martı GYO şirketi için son yayınlanan yıllık finansal rapor verileri (2024 yılı) kullanılmıştır.

GYO'ların Özkaynak Rasyosu* Gelişimi

	2021	2022	2023	2024	2025
AKMERKEZ GYO	%6,8	%88,0	%152,4	%196,5	%257,3
PANORA GYO	%13,3	%34,0	%85,1	%123,9	%174,4
TORUNLAR GYO	%14,5	%33,8	%72,3	%97,2	%130,6
YENİ GİMAT GYO	%17,2	%24,3	%54,9	%62,2	%106,2
AVRUPAKENT GYO			%51,3	%77,8	%100,6
KUZUGRUP GYO			%39,3	%48,7	%63,8
SUR TATİLEVLERİ GYO			%28,9	%36,8	%54,1
ALARKO GYO	%47,5	%90,7	%74,3	%46,0	%53,7
İŞ GYO	%5,7	%14,5	%32,4	%40,8	%52,4
ÖZAK GYO	%18,5	%23,4	%24,1	%33,8	%44,9
REYSAŞ GYO	%7,9	%24,6	%60,4	%22,9	%43,1
DOĞUŞ GYO	%1,2	%9,2	%20,8	%32,3	%41,5
EMLAK KONUT GYO	%4,1	%4,8	%15,4	%25,2	%34,1
ASCE GYO			%22,6	%22,5	%30,4
ADRA GYO			%17,2	%24,5	%26,7
ATAKULE GYO	%2,3	%6,8	%13,7	%17,5	%22,0
NUROL GYO	%1,3	%3,8	%9,0	%15,7	%19,2
AVRASYA GYO	%3,1	%5,7	%9,2	%14,5	%18,6
AKİŞ GYO	%5,1	%12,2	%25,1	%13,2	%18,5
KIZILBÜK GYO	%9,1	%18,0	%26,7	%53,7	%18,3
KİLER GYO	%2,8	%4,2	%8,8	%13,3	%17,0
ZİRAAT GYO	%1,8	%4,1	%7,7	%11,7	%16,9
ATA GYO	%2,1	%5,0	%8,9	%11,8	%15,4
SİNPAŞ GYO	%5,6	%7,6	%17,0	%9,8	%14,9
DENİZ GYO	%1,8	%3,3	%6,3	%10,3	%14,2
HALK GYO	%3,2	%6,6	%12,2	%8,5	%14,1
AHES GYO				%23,7	%12,7
SERVET GYO	%57,6	%145,5	%205,9	%364,9	%11,5
MİSTRAL GYO	%3,5	%8,9	%22,4	%27,4	%10,2
TSKB GYO	%1,1	%2,8	%5,2	%7,3	%9,5
EGEYAPI AVRUPA GYO					%8,6
AKFEN GYO	%3,3	%6,0	%3,2	%5,9	%8,4
MARTI GYO	%3,2	%9,1	%19,4	%8,1	%8,2
ŞEKER GYO		%2,9	%6,4	%7,3	%8,0
VAKIF GYO	%2,4	%4,2	%3,7	%5,3	%7,1
PASİFİK GYO	%4,8	%4,7	%7,9	%3,7	%6,7
MHR GYO			%5,5	%7,2	%6,6
BATI EGE GYO			%2,3	%5,0	%6,4
ÖZDERİCİ GYO	%4,0	%9,1	%14,7	%17,0	%6,1
VERA KONSEPT GYO			%17,6	%5,0	%6,0
TREND GYO	%2,6	%4,5	%3,0	%4,2	%5,7
YEŞİL GYO	%2,1	%6,2	%48,7	%42,3	%3,9
FUZUL GYO			%7,7	%10,8	%3,3
İDEALİST GYO	%1,2	%2,3	%4,6	%1,8	%2,7
EYG GYO		%5,5	%5,8	%9,6	%2,6
KÖRFEZ GYO	%2,2	%4,1	%11,9	%3,6	%2,4
KORAY GYO	%2,7	%1,0	%22,2	%24,5	%1,2
PEKER GYO	%1,6	%2,7	%5,8	%1,3	%1,2
SEKTÖR RASYOSU	**%5,6**	**%10,4**	**%15,5**	**%15,8**	**%5,9**

- Konsolide finansal tablo yayımlayan şirketlerin konsolide, konsolide finansal tablo yayımlamayan şirketlerin solo finansal tabloları alınmıştır.
- * Özkaynaklar / Ödenmiş Sermaye'dir.
- Özel hesap dönemine tabi olan Martı GYO şirketi için son yayınlanan yıllık finansal rapor verileri (2024 yılı) kullanılmıştır.

GYO'ların Fiyat/Kazanç (F/K) Değişimi

KOD	AD	F/K		Yıllıklandırılmış Ana Ortaklık Net Kâr/Zarar		Piyasa Değeri	
		3/31/2025	3/31/2026	12/2024	12/2025	31/03/2025	31/03/2026
HLGYO	Halk GMYO	3,87	1,30	2.616.899.896	13.801.955.499	10.120.000.000	17.932.800.000
RYGYO	Reysaş GMYO	2,75	2,22	11.124.982.294	26.340.549.831	30.600.000.000	58.480.000.000
AHSGY	Ahes GMYO	a.d.	4,31	(271.903.182)	3.124.905.674	3.997.500.000	13.455.975.000
SRVGY	Servet GMYO	a.d.	4,45	(339.068.633)	2.264.212.946	9.425.000.000	10.075.000.000
PSGYO	Pasifik GMYO	2,51	5,86	3.099.372.730	2.897.503.899	7.776.000.000	16.976.084.299
PAGYO	Panora GMYO	5,06	6,63	1.077.288.767	1.568.233.082	5.446.200.000	10.396.500.000
AKSGY	Akiş GMYO	3,19	6,63	5.249.546.023	3.230.026.951	16.760.100.000	21.421.050.000
EGEGY	Egeyapı Avrupa GMYO	a.d.	7,23	(352.203.829)	811.875.310	3.032.000.000	5.868.000.000
MHRGY	MHR GMYO	35,80	8,65	117.349.306	488.860.629	4.201.160.000	4.230.105.000
SURGY	Sur Tatil Evleri GMYO	15,76	9,33	430.319.782	976.650.225	6.780.400.000	9.112.000.000
YGGYO	Yeni Gimat GMYO	a.d.	9,62	(368.812.969)	5.282.710.903	18.797.184.000	50.803.200.000
AKFGY	Akfen GMYO	4,81	10,16	1.590.732.880	1.024.771.080	7.644.000.000	10.413.000.000
DZGYO	Deniz GMYO	5,04	10,50	626.403.709	283.764.084	3.156.000.000	2.980.000.000
ASGYO	Asce GMYO	a.d.	10,69	(1.413.317.701)	650.130.991	7.011.760.000	6.952.450.000
IDGYO	İdealist GMYO	a.d.	10,72	(204.214.857)	58.506.855	367.500.000	627.000.000
VKGYO	Vakıf GMYO	1,81	11,32	3.975.464.077	780.510.602	7.210.500.000	8.832.000.000
TRGYO	Torunlar GMYO	5,58	11,95	10.868.513.000	7.148.122.000	60.700.000.000	85.400.000.000
AVPGY	Avrupakent GMYO	2,34	12,30	9.660.639.390	1.608.988.639	22.620.000.000	19.792.000.000
ZRGYO	Ziraat GMYO	23,03	14,15	4.008.331.917	7.588.631.353	92.323.505.400	107.390.025.600
KZBGY	Kızılbük GYO	0,94	14,22	9.527.042.147	936.387.684	8.916.000.000	13.320.000.000
EKGYO	Emlak Konut GMYO	2,94	15,26	16.737.817.000	4.784.972.000	49.134.000.000	72.998.000.000
AKMGY	Akmerkez GMYO	11,91	16,00	686.405.468	663.652.679	8.171.995.200	10.620.240.000
KRGYO	Körfez GMYO	44,56	18,58	87.392.149	142.229.405	3.894.000.000	2.643.300.000
OZKGY	Özak GMYO	6,55	20,40	2.553.230.120	861.328.943	16.729.440.000	17.573.920.000
AVGYO	Avrasya GMYO	16,27	27,19	59.941.432	46.988.758	975.384.000	1.277.820.000
OZGYO	Özderici GMYO	a.d.	35,66	(726.678.767)	53.844.278	1.195.000.000	1.920.000.000
ZGYO	Z GMYO	a.d.	37,92	961.480.012	140.546.830	-	5.329.663.137
MSGYO	Mistral GMYO	15,17	56,89	133.789.781	62.594.260	2.029.398.271	3.560.842.336
TDGYO	Trend GMYO	a.d.	93,79	(8.348.924)	13.110.560	1.015.680.000	1.229.580.000
SNGYO	Sinpaş GMYO	20,75	117,20	641.989.079	116.378.977	13.320.000.000	13.640.000.000
ZERGY	Zeray GMYO	a.d.	215,83	(313.791.329)	57.690.138	-	12.451.140.000
TSGYO	TSKB GMYO	a.d.	268,02	(29.362.588)	15.618.196	4.810.000.000	4.186.000.000
KZGYO	Kuzugrup GMYO	13,00	369,47	308.526.859	12.396.131	4.012.000.000	4.580.000.000
AAGYO	Ağaoğlu Avrasya GMYO	a.d.	a.d.	465.499.486	125.621.225	-	-
ADGYO	Adra GMYO	a.d.	a.d.	(423.749.612)	(430.875.735)	9.022.464.000	31.059.117.351
AGYO	Atakule GMYO	a.d.	a.d.	(555.052.314)	(240.175.662)	1.682.742.600	2.077.752.600
ALGYO	Alarko GMYO	7,63	a.d.	704.352.496	(2.032.343.878)	5.372.892.000	12.374.460.000
ATAGY	Ata GMYO	9,63	a.d.	52.995.693	(6.389.637)	510.150.000	568.100.000
BEGYO	Batı Ege GMYO	8,24	a.d.	1.483.401.046	(97.541.211)	12.225.000.000	3.317.050.000
DGGYO	Doğuş GMYO	9,33	a.d.	1.280.357.505	(234.907.174)	11.945.640.140	9.209.895.984
EYGYO	EYG GMYO	7,73	a.d.	199.341.200	(664.313.152)	1.540.000.000	1.911.000.000
FZLGY	Fuzul GMYO	a.d.	a.d.	(261.749.806)	(273.900.579)	10.767.480.000	18.575.000.000
ISGYO	İş GMYO	13,37	a.d.	1.167.598.428	(958.319.746)	15.608.450.000	19.079.125.000
KGYO	Koray GMYO	a.d.	a.d.	(94.047.309)	(756.832.416)	3.060.000.000	7.800.000.000
KLGYO	Kiler GMYO	5,77	a.d.	1.122.736.000	(660.179.000)	6.472.800.000	6.947.100.000
LXGYO	Luxera GMYO	a.d.	a.d.	(144.491.377)	(153.961.714)	-	5.428.500.000
NUGYO	Nurol GMYO	9,80	a.d.	227.540.302	(476.080.996)	2.230.064.200	2.967.829.800
PEKGY	Peker GMYO	a.d.	a.d.	(730.181.293)	(95.053.321)	3.750.000.000	71.500.000.000
SEGYO	Şeker GMYO	a.d.	a.d.	(457.537.482)	(1.256.683.804)	4.214.216.366	3.604.049.904

Kaynak: Piramit Menkul Kıymetler A.Ş

- Güncel F/K oranları düşükten büyüğe doğru sıralanmıştır.
- a.d. kısaltması "anlamlı değil" anlamına gelmektedir. İlgili tarihte veri bulunmaması ya da zarar açıklanmış olmasından kaynaklanmaktadır.
- F/K hesaplamalarında esas alınan piyasa değerlerine ilişkin 2025/12 dönemi için 31.03.2026, 2024/12 dönemi için 31.03.2025 tarihli kapanış seviyeleri esas alınmıştır.
- Parantez içerisindeki değerler ilgili dönemlerde zarar edildiği anlamına gelmektedir.

KİM KİMDİR

Akfen GYO

Hamdi Akın
Yönetim Kurulu Başkanı

Pelin Akın Özalp
Yönetim Kurulu Başkan Vekili, Sürd. Başkanı

Selim Akın
Yönetim Kurulu Üyesi

Gündoğan Durak
Yönetim Kurulu Üyesi

Sıla Cılız İnanç
Yönetim Kurulu Üyesi

İrfan Ercıyas
Yönetim Kurulu Üyesi

Adres: Büyükdere Cad. No: 201 Levent Loft C Blok Kat:8
34390 Levent / İstanbul

e-mail: info@akfengyo.com.tr

Telefon: +90 212 371 87 00 Yatırımcı İlişkileri: +90 212 371 87 34

1997 yılında Aksel Turizm Yatırımları adıyla temelleri atılan Akfen GYO, 2006 yılında gayrimenkul yatırım ortaklığı statüsünü alarak stratejik bir dönüşüm gerçekleştirmiştir. 2007 yılında öncülük ettiği 'Çağdaş Şehir Otelleri' konseptiyle sektörde fark yaratan şirket, geride bıraktığı 29 yılda portföyünü hızla büyüterek dinamik bir yapıya kavuşmuştur.

Bugün itibarıyla Akfen GYO'nun geniş çeşitlilik sunan portföyünde; 19 otel, bir tatil köyü, iki öğrenci yurdu, bir ofis binası ve bir fabrikanın yanı sıra Terminal Kadıköy gibi yenilikçi yeme-içme ve kültür merkezleri yer almaktadır.

Şirket, küresel vizyonu doğrultusunda ABD-Florida'daki iki geliştirme projesine ek olarak, Aralık 2025 tarihinde envanterine dahil ettiği 141.007,78 m² büyüklüğündeki yeni arsa üzerinde bir lojistik depo projesi geliştirmeyi hedeflemektedir.

2011'de halka arz süreci sonrası Akfen GYO hisseleri, 11 Mayıs 2011'de Borsa İstanbul'da işlem görmeye başladı. Akfen GYO halihazırda Yıldız Pazar, BİST Mali, BİST GYO, BİST Geri Alım,Bist Yıldız, BİST Sürdürülebilirlik, BİST Tüm-100, BİST Tüm ve BİST 500 endekslerinde işlem görmektedir.

Otel Yatırımlarından Portföy Çeşitliliğine

Akfen GYO, Türkiye ve Rusya'da Novotel ve Ibis Otel markalı otel projeleri geliştirmiş olup Türkiye'de 15, Rusya'da 4 olmak üzere 19 otelini dünyanın en büyük otel işletmecilerinden Accor Grubu'na uzun dönemli kiralamıştır. Akfen GYO'nun portföyünde Bodrum'da bulunan 5 yıldızlı tatil köyü Bodrum Loft bulunmaktadır. Akfen GYO'nun sahip olduğu 19 otelin toplam oda sayısı 3.342'dir.

Otel portföyü haricinde Rusya'da bir ofis binası, Türkiye'de toplam 13 bloktan oluşan 2 yurt kompleksi, 1 fabrika yatırımı, Kocaeli Gebze ilçesinde yaklaşık 141 dönüm arsa ve son olarak da Bodrum Eskiçeşme Mah. yaklaşık 210 m²'lik bir arsa yatırımı bulunmaktadır.

Akfen GYO, sürdürülebilirlik odaklı projelerine devam etmektedir. İstanbul Söğütlüçeşme'de yeme-içme ve kültür-sanat merkezi, Terminal Kadıköy, hizmete girerken Bodrum Yalıkavak'ta lüks villalar, Milas Kıyıkışlacık'ta bir apart tesis ve Amerika Florida'da bağımsız yaşam ve bakım merkezi projelerinin yapımı devam etmektedir. 25,7 dönümlük arazi üzerinde inşa edilecek "bağımsız yaşam merkezi" ilk fazı; 11 dönümde yer alacak "bağımsız yaşam projesi" de projenin ikinci fazını oluşturmaktadır. Son olarak Şirketimiz, portföy çeşitlendirme stratejisi kapsamında Kocaeli'nin Gebze ilçesine bağlı Balçık Mahallesi'nde 141.007,78 m² yüzölçümlü yeni bir arsa iktisap etmiştir. Söz konusu taşınmaz üzerinde, bölgenin lojistik potansiyelinden yararlanacak modern bir lojistik depo merkezi projesinin hayata geçirilmesi planlanmaktadır.

Akiş GYO

Levent Çanakçılı
Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür

Banuhan Yürükoğlu
Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı

Didem Hiçyorulmazlar
Satış, Pazarlama ve Kurumsal İletişim Direktörü

Özlem Özbatır
İnsan ve Kültür Direktörü

Elifcan Karapınar
Mali ve İdari İşler Direktörü

2005 yılında kurulan Akiş GYO, Akkök Holding'in stratejik iş alanlarından biri olan gayrimenkul sektöründeki deneyim ve uzmanlığını bugüne kadar birçok projede kullanmış, bu birikimi yeni yatırımlarında da kullanmaya devam etmektedir.

Akiş GYO, Sermaye Piyasası Kuruluna yaptığı başvuruyla 18 Mayıs 2012 tarihinde Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı unvanını almış, 9 Ocak 2013 tarihinde Borsa İstanbul'da işlem görmeye başlamıştır. Akiş GYO, "Her işimizin temelinde mutluluğunuz var" ilkesiyle gayrimenkul sektöründe kalitesi ile fark yaratan projeleri hayata geçirmeyi hedeflemektedir.

Akiş GYO, 2011 yılında açılan Akbatı'nın yakaladığı önemli başarı sonrası, Akasya'nın 2014 yılında tamamlanması ile değer yaratan bir projeye daha imza atmıştır. 2017 yılında SAF GYO ile birleşen Akiş GYO, bu birleşme ile gayrimenkul sektöründeki konumunu daha da güçlendirmiştir. Türkiye'deki gayrimenkul yatırım ortaklığı şirketleri arasında bir ilki gerçekleştirerek, alışveriş merkezi yatırımlarına alternatif bir yaklaşımla cadde mağazacılığına yönelen Akiş GYO'nun bu alandaki operasyonel gayrimenkulü Bağdat Caddesi'nde 2021 yılında açılan ve Boyner markasına kiralanan Erenköy Apartmanı'dır. Şirket, iştiraki Akiş Güray Adi Ortaklığı aracılığıyla Sahrayıcedit'te 100 bin metrekarelik alanda karma projesinin çalışmalarına başlamıştır.

Akiş GYO, sürdürülebilirlikte ulusal ve global başarılarının yanı sıra, kurumsal yönetim ve sosyal sorumluluk çalışmalarıyla öne çıkmaktadır. 2025 yılında Borsa İstanbul'da 1. Grup Şirketler arasında yer alan şirket, aynı yılda LSEG (Refinitiv) Sürdürülebilirlik Platformu değerlendirmelerinde GYO'lar arasında global liderliğini korumuştur. BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'ne giren ilk GYO olmanın yanı sıra, 2025 yılında TIME & Statista tarafından yapılan sürdürülebilir büyüme alanında dünyanın en iyi 500 şirketi arasına giren tek Türk gayrimenkul şirketidir. Great Place to Work sertifikasına da sahip olan Akiş GYO, 9,66 Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notu ile yine sektör lideridir. Akiş GYO yatırımlarından Akasya, gayrimenkul sektörünün en saygın ödüllerinden biri olan ICSC Avrupa Alışveriş Merkezleri Ödülü 2015'te "New Developments: Large" Kategorisinde En İyi Alışveriş Merkezi Ödülü'nü almış ve geçtiğimiz 10 yılda 100'den fazla ödüle layık görülmüştür. Açılışından bugüne 15 yıl içinde ulusal ve uluslararası önemli yarışmalarda aldığı 101 ödül ile Akbatı, ulusal ve uluslararası platformlarda başarısını tescillemiştir.

AKIŞ GYO

Adres: Acıbadem Mahallesi, Derin Sokak, Akasya B Blok No: 8B, İç Kapı No:200 Yönetim Ofisi 34660, Üsküdar/İstanbul

Telefon: +90 212 393 01 00

Web Sitesi: www.akisgyo.com

ASTON Yapı Elemanları

Ömer Kandemir
Yönetim Kurulu Başkanı

Mehmet Kandemir
Yönetim Kurulu Başkan Vekili

Osman Kandemir
Yönetim Kurulu Üyesi

ASTON YAPI ELEMANLARI A.Ş. 1986 yılından bu yana sahip olduğu köklü tecrübe, teknik bilgi birikimi ve güçlü altyapısıyla Türkiye genelinde faaliyet gösteren öncü bir yapı firmasıdır. Şirketimiz; beton ve betonarme boru üretimi, parke taşı ve bordür imalatı başta olmak üzere, park ve bahçe yapım-bakım hizmetleri, inşaat taahhüt işleri, müteahhitlik ve mühendislik alanlarında geniş bir hizmet yelpazesi sunmaktadır.

Kalite, güvenilirlik ve sürdürülebilirlik ilkelerini esas alan ASTON YAPI ELEMANLARI A.Ş., modern üretim teknolojileri ve uzman kadrosu ile kamu ve özel sektör projelerinde yüksek standartlarda çözümler üretmektedir. Müşteri memnuniyetini ön planda tutan yaklaşımıyla, sektördeki gelişmeleri yakından takip ederek yenilikçi, çevreye duyarlı ve uzun ömürlü yapılar inşa etmeyi hedeflemektedir.

ASTON'un uzun yıllar içinde yapı alanında kazandığı bilgi ve tecrübeleri, şimdi yeni nesil yaşam projeleri olan, insanların mutlulukla yaşayacağı, keyifle çalışacağı, yaşamlarına değer ve konfor katacak ASTONLIFE markası ile hayat bulmaktadır.

AstonLife'ın Doğuş Hikâyesi: "Hayatın İçinden Gelen Bir Yaşam Dili"

AstonLife markasının doğuş hikâyesini Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Kandemir şu sözlerle anlatıyor:

"AstonLife, bizim için yalnızca konut projeleri geliştirdiğimiz bir marka değil; hayatın gerçek ritmini anlayan, insanın gündelik ihtiyaçlarını merkeze alan bir yaşam yaklaşımının ifadesidir.

Yıllar içinde edindiğimiz tecrübe bize şunu öğretti: Güven, yalnızca sağlam yapılarla değil; doğru planlanmış mekânlar, dengeli yaşam alanları ve uzun yıllar değerini koruyan projelerle inşa edilir.

AstonLife projelerinde her detay, yaşanabilirlik üzerinden düşünülür. Kat planlarından sosyal alanlara, peyzajdan komşuluk ilişkilerine kadar her karar; hayata, şehir yaşamına ve insanın kendine ayırdığı zamana saygı duyan bir bakış açısıyla ele alınır.

Gösterişten uzak, zamansız bir kalite anlayışıyla; sakin ama güçlü bir yaşam dili kurmayı hedefleriz.

Bugün AstonLife, köklü tecrübemizin üzerine inşa ettiğimiz; güven duygusunu, konforu ve yaşam kalitesini aynı noktada buluşturan bir markadır. Çünkü biz, hayatın içinden gelen değerlerin; doğru projelerle kalıcı bir yaşam standardına dönüşebileceğine inanıyoruz."

AS-TON YAPI ELEMANLARI A.Ş.
ASTONLIFE

Adresler:
Genel Merkez: Osmangazi, Osmangazi Cd No:173, 34887 Sancaktepe/İstanbul
Paşaköy Fabrika: Paşaköy, Adnan Sk. No: 23, 34885 Sancaktepe/İstanbul
Kocaeli Fabrika: Karadenizliler, Solaklar Cd. No:211 D:1, 41140 İzmit/Kocaeli

Web Sitesi: www.as-ton.com, www.astonlife.com.tr

Telefon: +90 216 311 68 15

e-mail: info@astonlife.com.tr
satis@astonlife.com.tr, satis@as-ton.com

Avrupakent GYO

Süleyman Çetinsaya
Yönetim Kurulu Başkanı

Fatih Rüştü Kaplan
Yönetim Kurulu Üyesi

Erdem Güler
Genel Müdür

Avrupakent GYO, Artaş Holding'in liderliğinde, gayrimenkul sektöründe büyüme hedefiyle 2010 yılında kurulmuştur. Sermaye Piyasası Kurulu'nun onayıyla 2023 yılında gayrimenkul yatırım ortaklığına dönüşen Şirket, 21 Aralık 2023 tarihinden itibaren AVPGY kodu ile Borsa İstanbul Yıldız Pazar'da işlem görmektedir.

Avrupakent GYO, konut, ticari gayrimenkul, alışveriş merkezleri ve turizm tesislerinden oluşan çeşitlendirilmiş portföyü ile yatırımcılarına dengeli ve sürdürülebilir getiri sunmayı hedeflemekte; bu kapsamda farklı varlık sınıflarına yayılan portföy yapısıyla riskleri etkin biçimde yönetmektedir.

Portföyündeki 270.444 m2 kiralanabilir alan, yüksek doluluk oranları ve güçlü kiracı kompozisyonu ile operasyonel gelir sürekliliğini desteklemektedir. Finansal borcu bulunmayan Avrupakent GYO, aktif varlık yönetimi, uzun vadeli sözleşmeler ve varlık bazlı performans takibi sayesinde gelir kalitesini korurken, sektörel dağılım yaklaşımıyla ekonomik dalgalanmaların portföy getirisi üzerindeki etkisini dengelemektedir.

Avrupakent GYO'nun stratejik yaklaşımı; portföy çeşitliliğini koruyarak büyümek, gelir üreten varlıkların etkin yönetimi ile düzenli nakit akışı sağlamak, yatırımcı değerini artırmak ve operasyonel verimliliği geliştirmek üzerine kuruludur.

Adres: Ataköy 7-8-9-10. Kısım Mah. Çobançeşme E-5 Yan Yol Cad. Avrupa Residence-Office No:8/2/7 Bakırköy / İstanbul

Telefon: 0 850 833 6426

e-mail: info@avrupakentgyo.com
yatirimciiliskileri@avrupakentgyo.com

Babacan GYO

İbrahim Babacan
Yönetim Kurulu Başkanı

Mehmet Babacan
CEO

Babacan Holding, arazi geliştirmeden gayrimenkul yatırım ve projelendirmeye; satış ve pazarlamadan turizme uzanan geniş faaliyet alanlarıyla, farklı segmentlerde oluşturduğu güçlü portföyü bütüncül bir değer zinciri yaklaşımıyla yönetmektedir. Kentsel dönüşümden kiralama ve yönetime kadar uzanan bu entegre yapı, şirketin sektördeki konumunu sürdürülebilir büyüme perspektifiyle daha da güçlendirmektedir.

20.02.2026 tarihinde Sermaye Piyasası Kurulu tarafından tescil edilen GYO yapılanması kapsamında; Nurol Portföy Yönetimi bünyesinde kurulan ve yine Sermaye Piyasası Kurulu onaylı proje gayrimenkul yatırım fonu ile faaliyetlerin, uzun vadeli portföy yönetimi ve kurumsal disiplin çerçevesinde daha da derinleştirilmesi hedeflenmektedir.

Bugüne kadar 4.000'in üzerinde konut teslimi gerçekleştiren Babacan Holding, aktif satış süreci devam eden projeleriyle büyüme ivmesini sürdürmektedir. İstanbul Beylikdüzü'nde konumlanan, 135.000 m² inşaat alanına sahip ve 802 bağımsız bölümden oluşan konut, ofis ve meydan AVM konseptli Babacan Central projesinde inşaat çalışmaları hızla ilerlemektedir.

Öte yandan; Beşiktaş Gayrettepe Proje Gayrimenkul Yatırım Fonu bünyesinde geliştirilen Babacan Beşiktaş Meridian Residence, 252 bağımsız bölümden oluşan 5. Levent Lagoon ve Bahçelievler Gardenia projelerinin devreye alınmasıyla birlikte operasyonel kapasite önemli ölçüde artmıştır. Holding bünyesinde, Zeytinburnu Topkapı bölgesinde yer alan 30.000 m² büyüklüğündeki yeni nesil sanayi sitesinin üretimi tamamlanmış, kiralama süreci başlamıştır. Yakın dönemde Halkalı'da hayata geçirilmesi planlanan yeni proje ise şirketin büyüme yolculuğuna güçlü bir katkı sunmaya hazırlanmaktadır.

Babacan Holding'in büyüme stratejisinin merkezinde; müşteri memnuniyeti, kurumsal şeffaflık, sürdürülebilirlik ve sorumluluk ilkeleri yer almaktadır. Tüm paydaşlarıyla kurduğu güçlü ve sürdürülebilir ilişkiler sayesinde güvenilir ve değer odaklı marka konumunu pekiştiren şirket, planlı büyüme yaklaşımıyla gayrimenkul sektöründe kalıcı değer üretmeye devam etmektedir.

BABACAN GYO

Adres: Ayazağa Mah. Azerbaycan Cd. No: 3 1B Blok Kat: 8
İçkapı No: 21-22 Sarıyer/İstanbul

Telefon: +90 212 876 18 08 pbx
444 24 20

e-mail: info@babacanholding.com

Denge Değerleme

Baki Budakoğlu
Yönetim Kurulu Başkanı

Şengül Budakoğlu
Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Bektaş Özkan
Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi

Simla Budakoğlu Sönmezler
Genel Müdür & Yönetim Kurulu Üyesi

Gayrimenkul alanında 2005 yılından bu yana değerleme hizmeti sunan Denge Değerleme, SPK ve BDDK tarafından yetkilendirilmiştir. Hazırladığı tüm raporlar dünya genelinde geçerli olan Denge Değerleme, 2020 yılında Hollanda'da şube açarak yurt dışına açılan ilk Türk Değerleme şirketi olmuştur. 2020 yılında RICS'e (Royal Institution of Chartered Surveyors) akredite olan ve European Valuers Alliance Birliği'nin Türkiye Temsilciliğini üstlenen şirket, Londra'da gerçekleştirilen Liderler Zirvesi'nde 'Kalitede Mükemmellik' ödülü alırken, Yönetim Kurulu Başkanı Baki Budakoğlu da 'Yılın Yöneticisi' ödülüne layık bulunmuştur.

New York merkezli Valuation Research Global (VRG) ağında Türkiye'yi temsil eden şirket, Gayrimenkul Değerleme, Kentsel Dönüşüm Hizmeti, Teminat Amaçlı Değerleme, Yabancılar İçin Tapu Değerleme, Hukuki Süreçler İçin Değerleme, Maddi Duran Varlık Değerlemesi, İnşaat Seviye İlerleme Takibi, Makine Ekipman, Taşıt Değerleme, Tesis Değerleme, Sigorta Değerleme, Şirket Değerleme, Sigorta Risk Analizi, Pazar Araştırması Raporu, Yatırım Danışmanlığı, Etkin ve Verimli Kullanım Analizi, Yatırım Danışmanlığı, Gayrimenkule Yeniden İşlev Kazandırma Raporu, Lokasyon Analizi, Kurumsal Gayrimenkul Yönetim Danışmanlığı, Fizibilite Çalışmaları ve Kira Değer Tespit Raporu alanlarında hizmet vermektedir.

DENGE DEĞERLEME | A MEMBER OF VRG

Merkez Ofis Adresi: Cevizli Mah. Tugay Yolu Cd. Ofisim İstanbul B Blok No:20 Kat:6 Maltepe/İSTANBUL

Telefon: +90 216 369 96 69

e-mail: info@dengedegerleme.com

EPOS Gayrimenkul Danışmanlık ve Değerleme

Neşecan Çekici
Yönetici Ortak

Dilek Yılmaz
Genel Müdür Vekili

Taner Düner
Gayrimenkul Değerleme Müdürü

Kemal Çetin
Gayrimenkul Geliştirme Müdürü

EPOS Gayrimenkul Danışmanlık ve Değerleme, otuz yılı aşkın sektör deneyimiyle Türkiye'nin en köklü ve saygın gayrimenkul danışmanlık ve değerleme firmalarından biridir. Şirket, yatırımcıların, geliştiricilerin ve finansal kuruluşların iyi bilgilendirilmiş kararlar almasını desteklemek amacıyla, analitik titizlik ile stratejik öngörüyü bir araya getirerek üst düzey gayrimenkul geliştirme danışmanlığı ve değerleme hizmetleri sunmaktadır.

EPOS, konut, ofis, perakende, lojistik, endüstriyel, konaklama, sağlık ve karma kullanımlı projeler dâhil olmak üzere tüm gayrimenkul varlık sınıflarında faaliyet göstermektedir. Firma, özellikle piyasa bilgisi, teknik yetkinlik ve geliştirme vizyonunun birlikte çalışmasını gerektiren karmaşık ve özel amaçlı gayrimenkuller konusundaki uzmanlığıyla öne çıkmaktadır. Her bir görev, piyasa gerçekleri, finansal fizibilite, en etkin ve en verimli kullanım analizi ile uzun vadeli değer yaratımı ve değer yönetimi odağında ele alınmaktadır.

EPOS, geliştirme danışmanlığı hizmetleri aracılığıyla projeleri erken aşama konsept geliştirmeden başlayarak konumlandırma, fizibilite analizi ve yatırım yapılandırmasına kadar desteklemektedir. Değerleme alanında ise şirket, yatırım, finansman ve stratejik karar alma süreçleri için güvenilir bir temel oluşturan bağımsız, şeffaf ve uluslararası standartlarla uyumlu raporlar sunmasıyla tanınmaktadır.

Yıllar içinde EPOS, önde gelen geliştiriciler, yatırım fonları, bankalar ve kurumsal yatırımcılar için güvenilir bir iş ortağı haline gelmiş; güvenilirlik, profesyonellik ve sektörel uzmanlık konularında güçlü bir itibar kazanmıştır. EPOS bugün, yalnızca değeri ölçmekle kalmayıp aynı zamanda onun yaratılmasına da katkı sağlayan, ileri görüşlü bir danışmanlık firması olarak öne çıkmaya devam etmektedir.

Adres: Kore Şehitleri, Yüzbaşı Kaya Aldoğan Sokak Engin İş Merkezi No: 20 K: 2 34394 Zincirlikuyu – Şişli / İstanbul Türkiye

Telefon: +90 212 216 52 74

e-mail: info@epos.com.tr

Hasanoğlu Şirketler Grubu

Hüseyin Haluk Hasanoğlu
Yönetim Kurulu Başkanı

Mehmet Emin Hasanoğlu
Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Bilal Başıbüyük
Satış ve Pazarlama Müdürü

Mustafa Baş
Satın Alma Müdürü

Hasanoğlu Şirketler Grubu, 1993 yılında Mustafa Hasanoğlu tarafından kurulmuş; inşaat ve gayrimenkul geliştirme alanlarında faaliyet gösteren köklü bir Mühendislik şirketidir. Kalite ve güven odaklı yaklaşımıyla 30 yılı aşkın tecrübesi ve bilgi birikimi ile bugüne dek 1 milyon metrekareyi aşan inşaat alanını başarıyla tamamlamıştır.

Şirket, 2000'li yılların başlarında, 'BANU EVLERİ' markası ile sektörde markalaşmanın örnek firmalarından biri olarak binlerce aileyi; işlevsel, kaliteli ve modern yaşam alanlarıyla buluşturmuştur. Hasanoğlu Şirketler Grubu, 2022 yılında oluşturduğu lüks konut markası 'VERA PROJELER' ile ayrıcalıklı yaşam deneyimi sunan ve lüks yaşam anlayışını yansıtan projelerini hayata geçirmeyi hedeflemektedir. VERA PROJELER'in ilki olan Vera Bitez projesi, denize sıfır konumu, sınırlı sayıda villalar ve dairelerin bulunduğu, ayrıca özel plaj alanı ve zengin sosyal donatılarıyla öne çıkan, seçkin bir projedir. Lüks yaşam konseptine yeni boyut kazandıran Hasanoğlu Şirketler Grubu, Vera Alaçatı, Vera Beykoz ve Vera Uskumruköy projelerini de 2026 yılında hayata geçirmeyi planlamaktadır.

Ayrıca şirket, sosyal sorumluluk alanındaki çalışma ve katkılarını Mustafa Hasanoğlu Vakfı aracılığıyla eğitim, kültür ve sanat gibi alanlarda yürütülen projelerle sürdürmektedir.

HASANOĞLU

Adres: Bahçeşehir 2. Kısım Mah. Pazartürk Cad. Firuze Çarşı No:39 BF/1 Başakşehir/İSTANBUL

Telefon: +90 212 669 84 90 - 91

Web Sitesi: www.hasanoglugrup.com.tr

İş GYO

Ömer Barlas Ülkü
Genel Müdür

Ayşegül Şahin Kocameşe
Genel Müdür Yardımcısı

Göktay Özbek
Genel Müdür Yardımcısı

Burak Bakkaloğlu
Genel Müdür Yardımcısı

Ali Pusat
Genel Müdür Yardımcısı

İş Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş. (İş GYO), İş Gayrimenkul Yatırım ve Proje Değerlendirme A.Ş.'nin, Merkez Gayrimenkul Yatırım ve Proje Değerlendirme A.Ş.'yi 6 Ağustos 1999 tarihinde devralarak gayrimenkul yatırım ortaklığına dönüşmesiyle kurulmuştur.

Kurulduğu günden bu yana sağlıklı bir büyüme süreci izleyen İş GYO, üyesi olduğu İş Bankası Grubu'nun köklü kurumsal ilkeleri ve mali gücüyle desteklediği piyasa itibarını, sektörel vizyonu ve seçkin projeleriyle pekiştirmektedir.

Güçlü portföyü ve mali yapısıyla sektörünün önde gelen şirketlerinden biri olan İş GYO, çeşitlendirilmiş ve dengeli portföy yapısıyla yatırımcılarına en uygun risk-getiri dengesini sağlama hedefine odaklıdır.

Gayrimenkullere ve gayrimenkul projelerine yatırım yapan İş GYO, Sermaye Piyasası Kurulu'nun düzenlemelerine uygun olarak faaliyetlerini sürdürmektedir.

Nitelikli portföyünden sağladığı sürdürülebilir kira gelirleri, güçlü özkaynakları ve fonlama imkanlarıyla yeni yatırımlarını kesintisiz hayata geçiren İş GYO, büyüme ivmesini artırarak sektördeki konumunu ileri taşımayı hedeflemektedir.

İŞ GYO

Adres: İş Kuleleri Kule-2 Kat:10-11 Levent 34330 İstanbul

Telefon: +90 212 325 23 50

e-mail: info@isgyo.com.tr

MESA

Erhan Boysanoğlu
Mesa Holding Yönetim Kurulu Başkanı

Mert Boysanoğlu
Mesa Holding CEO, Yönetim Kurulu Üyesi, Mesa Mesken Yönetim Kurulu Başkanı

Yiğit Boysanoğlu
Mesa Holding CEO, Mesa Mesken Yönetim Kurulu Başkan Vekili

MESA, 1969 yılında yaşamlara değer katma ve sektöründe "ilk"leri hayata geçirme vizyonuyla yola çıktı. 57 yılı aşkın deneyimiyle, yalnızca yaşam alanları tasarlamakla kalmayıp; çevresel ve sosyal sürdürülebilirliği odağına alan projeler geliştirmeyi sürdürdü.

Türkiye'de toplu konut sektörüne kazandırdığı Tünel Kalıp Teknolojisi, Müşteri Hizmetleri Birimi ve Konut Siteleri Hizmet ve Bakım Servisi gibi yenilikçi uygulamalarla öncü bir rol üstlendi.

Topluma değer katma hedefiyle attığı yenilikçi adımlarla; başta İnşaat, Sanayi–Hizmet ve Tarım olmak üzere faaliyet gösterdiği tüm alanlarda liderliğini sürdüren MESA, cesur ve yenilikçi yaklaşımıyla sektöre yön vermeye devam ediyor.

mesa®
1969

Mesa Holding Genel Merkez
Adres: Mesa Plaza Koru Sitesi, Ihlamur Cad.
No:2 Çayyolu / Ankara

Telefon: +90 (312) 240 09 99

e-mail: info@mesa.com.tr

MHR GYO

Şualp Nurkan Kaçmaz
Genel Müdür

Ömer Can Görken
Ticari Gayrimenkul Direktörü

Nazan Boncuk Yaman
Mali İşler Direktörü

Ebru Bozdoğangil
Yatırımcı İlişkileri Direktörü

The Şirket, Maher Yatırım Holding iştiraki olan Quick Sigorta AŞ ve Corpus Sigorta AŞ'nin 30.03.2021 tarihinde AND Anadolu Gayrimenkul Yatırımları AŞ'yi devralması ile birlikte ünvanını MHR Gayrimenkul Yatırımları AŞ olarak değiştirmiştir.

Şirket, Sermaye Piyasası Kurulu'na yaptığı başvuru sonrası "MHR Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı AŞ" unvanı ile 12.01.2023 tarihinde gayrimenkul yatırım ortaklığına dönüşmüştür. Bu değişiklik sonrası sigorta şirketleri iştiraki olan ilk GYO olmuştur.

MHR GYO AŞ 18.10.2023 tarihinde halka arz işlemlerini tamamlamış ve % 25 halka açıklık oranı ile payları borsada işlem görmeye başlamıştır.

Maher Yatırım Holding çatısı altında olan MHR GYO AŞ, faaliyet gösterdiği tüm alanlarda, temel değerlerinden ödün vermeden, yerel yaklaşım ve global standartlarda, çağdaş bir hizmet anlayışını benimsemektedir.

MHRGYO

Adres: İçerenköy Mahallesi Umut Sokak Quick Tower Sitesi
No:10-12 İç Kapı No:41 Ataşehir/İSTANBUL

Telefon: +90 216 227 58 00

e-mail: info@mhrgyo.com.tr

Mülk Takibi

Selim Hallaç
Kurucu & CEO

Emre Yüksel
Yazılım Takım Lideri

Alperen Akyüzlü
Kıdemli Yazılımcı

Engin Akyüzlü
Yazılımcı & DevOps

Eray Şen
Yazılımcı

Efe Büyükçetin
Proje Yöneticisi

Zeynep Kul
İş Geliştirme

Duygu Mısırlı
Satış

Gizem Varlı
Destek

Zeynep Baştın
Destek

Mülk Takibi, 2021 yılında kurulan Türkiye merkezli bir gayrimenkul yönetimi SaaS platformudur. Portföyü üzerinde tam görünürlük ve kontrol isteyen mülk sahipleri için, konumdan bağımsız olarak tasarlanmıştır.

Platform, ev sahipleri ile kiracılar arasındaki iletişimi merkezi bir dijital ortamda buluşturuyor: kredi kartıyla kira tahsilatı, anlık ödeme takibi, kira yönetimi, finansal raporlama, banka entegrasyonu ve teknik servis koordinasyonu — hepsi tek bir ekosistemde.

Mülk sahiplerine üç farklı pakette hizmet sunuyor — Mülk Go (50 mülke kadar), Mülk Pro (orta ölçekli portföyler) ve Mülk Enterprise (büyük portföyler ve kurumsal yatırımcılar) — platform, bireysel mülk sahibinden kurumsal yatırımcıya kadar ölçeklenecek şekilde tasarlanmıştır.

Platform Özellikleri

Gayrimenkul Yönetimi
Uçtan uca portföy yönetimi: mülk kayıtları, birim detayları, belge arşivi ve her cihazdan erişilebilen portföy panoları.

Kiracı & Kira Yönetimi
Merkezi kiracı profilleri, kira takibi, dijital sözleşme yönetimi ve otomatik yenileme bildirimleri.

Finans & Raporlama
Anlık kira tahsilat durumu, gecikme uyarıları, kredi kartıyla ödeme kabul, gelir/gider takibi ve dışa aktarılabilir finansal raporlar.

Banka Entegrasyonu
Manuel girişi ortadan kaldırarak kira ödemelerini otomatik mutabık kılmak için doğrudan banka entegrasyonu.

Teknik Servis & Şikayetler
Kiracıların talep oluşturmasına, mülk sahiplerinin atama yapmasına ve servis görevlerini takip edip kapatmasına olanak tanıyan entegre bakım talep sistemi.

Yapay Zeka Modülü (Yakında - Teknopark Ar-Ge)
Doğal dil işleme tabanlı kira sözleşmesi analizi, yapay zeka destekli mülk değerleme ve yapay zeka ile tapu aktarım süreçlerinin otomasyonu.

MÜLKTAKİBİ®

Adres: www.mulktakibi.com

e-mail: info@mulktakibi.com

Quick Sigorta

Ahmet Yaşar
Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı _ Yönetim Kurulu Üyesi

Eyüp Özsoy
Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Üyesi

Yasemin Ezenerden
Genel Müdür Yardımcısı

Soner Tekbaş
Finansal Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

2017 yılında Maher Holding A.Ş. iştiraki olarak yüzde 100 yerli sermaye ile kurulan Quick Sigorta, Aralık 2025 itibarıyla aktif büyüklüğü 78,9 milyar TL'ye ulaşan güçlü finansal yapısı ve dijitali merkezine alan hizmet anlayışıyla hayat dışı şirketler arasında ilk 5'te yer almaktadır. Kuruluşundan itibaren yenilikçi yaklaşımı ve dinamik vizyonu sayesinde çok sayıda prestijli ödüle layık görülen Quick Sigorta, 8.309' dan fazla acentesi, güçlü dijital altyapısı ve finansaldan sağlığa geniş ürün portföyüyle sektördeki varlığını güçlendirmiştir.

Quick Sigorta; oto ve oto dışı sigorta ürünlerinin yanında; Bina Tamamlama Sigortası, Kefalet Sigortası, Fatura Koruma Sigortası, Kira Koruma Sigortası, Alacak Sigortası gibi yenilikçi ürünleri ile sektörde büyük bir dönüşüme öncülük etmektedir.

Sigortacılığın merkezine teknolojiyi yerleştirerek müşterilerine hızlı, etkin ve şeffaf hizmetler sunan Quick Sigorta, core sigortacılık sistemi, web sitesi, mobil uygulama ve hasar yönetim sistemi gibi entegre dijital platformlarla operasyonel verimliliği ve müşteri memnuniyetini ön planda tutmaktadır. Bunun yanı sıra Quick Sigorta; toplumsal sorumluluk bilinciyle spordan sanata, sanattan eğitime kadar farklı alanlarda yürüttüğü sosyal sorumluluk projeleri ile sektöre ve paydaşlarına değer katmaktadır.

Kuruluş vizyonu içerisinde yer alan ve 2022 yılı itibarıyla hayata geçirilen Quick Finans, QCAR Mobilite, QPAY, Quick Hayat ve QC İnşaat iştirakleriyle finansal ekosistemini daha da genişleterek müşterilerine daha kapsamlı ve çeşitli finansal hizmetler sunmaya ve Quick Finansal ekosistemini acenteleri nezdinde yaygınlaştırarak opsiyonel gelir fırsatları sunmaya dönük çalışmalarını ilerletmiştir.

QUICK SİGORTA

Adres: İçerenköy Mahallesi Umut Sokak Quick Tower Sitesi No:10-12 İç Kapı No:41 Ataşehir/İSTANBUL

Telefon: +90 216 227 58 00

e-mail: info@mhrgyo.com.tr

Roca

Murat Özyamanoğu
Genel Müdür

Mehmetcan Çevik
Satış Geliştirme Müdürü

Gökçer Gümüş
Fabrika Müdürü

Sibel Altuntaş
Ürün Müdürü

Arzu Taylan
Proje Müdürü

Roca, 100 yılı aşkın köklü geçmişiyle banyo alanına odaklanan ürün geliştirme, üretim ve tasarım süreçlerini tek bir çatı altında birleştiren global bir markadır. İspanya'nın Barselona kentinde temelleri atılan şirket, bugün 5 kıtada 170'ten fazla pazarda faaliyet gösterirken, yaklaşık 81 üretim tesisi ve on binlerce çalışanıyla sektörün lider oyuncularından biri konumundadır.

Markanın gelişim yolculuğu, yalnızca ürün çeşitliliğini artırmakla sınırlı kalmayıp aynı zamanda banyoyu, yaşam alanlarının merkezinde konumlandıran bir anlayışın da öncüsü olmuştur. Seramik sağlık gereçlerinden armatürlere, banyo mobilyalarından akıllı çözümlere uzanan geniş ürün gamı, tasarım ve teknolojiyi bir araya getirirken su ve enerji tasarrufuna yönelik sürdürülebilir sistemler de Roca'nın inovasyon yaklaşımının temelini oluşturur.

Roca'nın en belirgin farklılaştırıcı unsurlarından biri, tasarım ve mimarlıkla kurduğu güçlü ilişkidir. Marka, uluslararası mimarlar ve tasarımcılarla gerçekleştirdiği iş birlikleriyle yalnızca ürün geliştirme süreçlerini değil, aynı zamanda mimarlık kültürünü de besleyen bir ekosistem yaratır. Bu yaklaşım, dünya genelinde hayata geçirilen Roca Gallery'ler aracılığıyla somutlaşır. Sergiler, paneller ve disiplinlerarası etkinliklere ev sahipliği yapan bu alanlar, mimarlık ve tasarım dünyası için bir buluşma noktası niteliği taşır.

Türkiye'de ise Roca, güçlü üretim altyapısı ve yerel pazara adaptasyonu ile dikkat çeker. Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde konumlanan tesislerinde üretim gerçekleştiren Roca Türkiye, kökleri 1960'lara uzanan sanayi deneyimini global marka gücüyle birleştirir. Yaklaşık 40.000 metrekarelik alana yayılan ve birden fazla üretim birimini kapsayan bu yapı, armatür üretiminin tüm aşamalarını kendi bünyesinde gerçekleştirirken, üretimin önemli bir bölümünü ihraç ederek Türkiye'yi bölgesel bir üretim üssü haline getirir.

Roca Türkiye aynı zamanda mimarlık ve tasarım odaklı etkinlikler, iş birlikleri ve projelerle sektörel etkileşimi artırmayı hedefler. Mimarlık buluşmaları, tasarım odaklı platformlar ve kültürel projeler aracılığıyla, yalnızca ürün sunan bir marka olmanın ötesine geçerek, yaşam alanlarının geleceğine dair fikir üretimini destekleyen bir aktör olarak konumlanır.

Bugün Roca, üretim gücü, tasarım odaklı yaklaşımı ve sürdürülebilirlik vizyonuyla; banyoyu yalnızca işlevsel bir alan olmaktan çıkarıp, yaşam kalitesini doğrudan etkileyen bütüncül bir deneyim alanına dönüştürmeye devam etmektedir.

Adres: Organize Sanayi Bölgesi 20. Cadde No:9
Odunpazarı / Eskişehir
Telefon: +90 222 236 21 22
e-mail: info@tr.roca.com

Servotel

Ömer K. İsvan
Yönetim Kurulu Başkanı

Ayla Heyfegil
Yönetici Ortak

Didem Muslu
Yönetim Kurulu Üyesi, CDO

Robin Kestek
Ortak, Strateji ve İş Geliştirme, CBSO

SERVOTEL

Adresler
Londra Ofisi
2 Eaton Gate, SW1W 9BJ
+44 207 129 12 51

İstanbul Ofisi
Yücel Sokak No: 2 Etiler 34340
+90 212 35 90 00

1984 yılında Londra'da kurulan Servotel, konaklama ve gayrimenkul geliştirme sektöründe yatırım kararlarını güçlü projelere dönüştüren uluslararası bir danışmanlık firmasıdır.

Kırk yılı aşkın deneyimi ve 44 ülkede hayata geçirilen başarılı projeleriyle Servotel; stratejik netlik, çok yönlü planlama ve uzun vadeli değer yaratımı sunarak; yatırımcılar, proje geliştiriciler, otel işletmecileri/markaları ve finans kuruluşları için güvenilir bir stratejik ortak olarak konumlanmaktadır.

Londra merkez ofisi ile Batı Avrupa ve Amerika pazarlarında, İstanbul ofisi ile Doğu Avrupa, Afrika, Orta Doğu, BDT ülkeleri ve Güneydoğu Asya'da faaliyet gösteren Servotel, küresel ölçekte geniş bir yatırım ekosistemine erişim sağlar. Şirketin çok yönlü uzman kadrosu, derin pazar analizi ile saha deneyimini bir araya getirerek projelere fikir aşamasından ticari başarıya kadar uçtan uca rehberlik eder.

Servotel'in uzmanlığı, yüksek değer üreten projelerin tüm gelişim sürecini kapsayan dört stratejik hizmet alanında şekillenir:

Strateji oluşturma, Araştırma ve Finansal Modelleme

Pazar analizleri, en iyi kullanım senaryoları, finansal fizibilite çalışmaları, gayrimenkul değerleme, ortaklık modellerinin yapılandırılması, marka & işletmeci seçimi ve entegrasyonu, varlık yönetimi ve mülkiyet stratejileriyle yatırımların ticari potansiyelini en üst seviyeye taşınması.

Proje Konsept Geliştirme ve Stratejik Planlama

Özgün konaklama konseptleri, güçlü marka kurguları, doğru pazar konumlandırması, geliştirme stratejileri yaratılması ve konut projelerine özel satış ve pazarlama altyapılarının oluşturulması.

Tasarım ve Teknik Yönlendirme

Arazi kullanım optimizasyonu, master plan geliştirme, fiziksel konsept oluşturma, proje yerleşim stratejisi, tasarım yönetimi ve disiplinler arası koordinasyonla projelerin fiziksel değerinin güçlendirilmesi.

Finansman ve Fon Sağlama

Konut satış stratejileri oluşturulması, oteller & konaklama tesisleri için alıcı – satıcı taraflarına yönelik danışmanlık hizmetleri ve stratejik ortaklık yapılandırmaları ile sermaye erişimini hızlandırılması.

Servotel'in butik çalışma modeli, her projeye üst düzey uzman katılımı sağlar. Piyasa içgörüsü, finansal disiplin ve yaratıcı konumlandırmayı aynı potada birleştirerek karma kullanım projeleri, oteller, branded residence yatırımları, konut ve ticari gayrimenkul geliştirmelerinde yüksek performanslı sonuçlar üretir.

Bugünün rekabetçi küresel pazarında Servotel, yatırımcıların daha akıllı yatırımlar yapılandırmasına, farklılaşan destinasyonlar geliştirmesine, uzun vadeli değer yaratan sürdürülebilir büyümeyi hedefleyen projeler inşa etmesine liderlik etmektedir.

impomes

Stratejik Mülk Danışmanı

GAYRİMENKULDE KONTROL, ÖNGÖRÜ VE STRATEJİ AYNI YERDE.

İMPOMES NEDİR?

İmpomes, mülk yönetimini yalnızca kayıt tutma ve takipten çıkararak veriye dayalı stratejik karar alma sürecine dönüştüren dijital bir mülk yönetimi ve stratejik danışmanlık hizmetidir.

- **Tüm mülk verilerini toplar**
- **Analiz ederek riskleri önceden bildirir**
- **Yönetici ve yatırımcılara raporlar sunar**
- **Karar süreçlerini hızlandırır**
- 7/24 erişim
- İmar ve değer hareketlerinde anlık bildirim

Bugünü yönetin, yarına birlikte hazırlanalım.

www.impomes.com

0212 662 78 62

Yenibosna Merkez Mah. 29 Ekim Cad. No:3 İstanbul
Vizyon Park A-1 Blok Kat:5 D:51 34197
Bahçelievler - İstanbul

info@impomes.com

Katkılarından Dolayı Teşekkür Ederiz.

GYODER

Gümüşsuyu mah. Mete Cad. No:18 Kat:1 Daire:1 Beyoğlu - İstanbul / TÜRKİYE

Tel: +90 (212) 282 53 65

www.gyoder.org.tr info@gyoder.org.tr

GYODERR gyoderonline gyoderonline GYODER Türkiye'nin Gayrimenkul Platformu