



Sektörden Haberler

TÜİK açıkladı, gayrimenkul satışları arttı... Uzmanlar tarih verdi: Konut kredisi faizleri ne zaman düşecek?

Türkiye İstatistik Kurumu, Şubat ayı konut satış istatistiklerini açıkladı. Türkiye genelinde konut satış sayısı, Şubat ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 17,3 artarak 93 bin 902 oldu. Konut satışlarında devam eden düşüş serisi böylece sona erdi. Uzmanlar sektörün kredi faizlerinin düşmesiyle canlanacağını ve faizlerde de gerileme belediklerini tahmin ederken 2024'ün ilerleyen dönemlerinde de sektörün canlanacağını öngörüyor.

'OLASI FAİZ İNDİRİMİ İLE SATIŞLARDA HIZLI YÜKSELİŞ GÖREBİLİRİZ'

Lüks konut uzmanı [Merve Ertem Marangozoğlu](#) konut satışlarındaki artışı değerlendirdi.

Marangozoğlu Konuta olan talebin devam ettiğini ancak mevduat faizlerindeki artışın ve konut kredi faizlerinin konuta olan isteği ikinci plana ittiğini belirtti. Marangozoğlu "Konut fiyatlarının da böyle bir dönemde düşüş göstermesi satın almak isteyenleri harekete geçirdi. Konut fiyatlarındaki uygunluk satışları desteklemeye başladı. Ayrıca [Merkez Bankası](#) tarafından olası bir faiz indirimi sürecinin başlamasıyla konut fiyatlarında yeniden hızlı yükseliş görebiliriz. Konut inşaa maliyetlerindeki artış da konut alımı talebini öne çekti. Fiyatların hızla arttığı bir ortamda fırsat bilinerek eğer uygun finansman da varsa konut alınması ileriye yönelik gerçek bir yatırım olacaktır" açıklamasında bulundu.

Banka kredisiyle konut alımının bu ay da gerileme gösterdiğini belirten Marangozoğlu "Yüksek faiz olan dönemde kredili konut alımları durağanlaşır bu da oldukça normaldir. Nakit parası olanlar, altınını bozduranlar değerlendirilen tasarruflarıyla konut alımı yapabiliyor" diye belirtti.

Broker'larımızı Tanıyalım



Volkan Bilin

Ankara doğumluyum. Hacettepe Üniversitesi Turizm ve Otelcilik bölümü mezunuyum. Ardından da İşletme fakültesini bitirdim. Antalya'da Sheraton Voyager Hotel de çalışmaya başlayarak turizm sektöründe başlangıç yaptım.

Ege – Akdeniz bölgelerinde çeşitli otellerde çalıştıktan sonra 28 yaşında Ankara'nın en genç Otel Genel Müdürü oldum. 2001 yılında Marmaris'teki bir Otelden aldığım cazip iş teklifini kabul ederek Marmaris' te yaşamaya karar verdik. Zincir otel grubunda uzun yıllar yöneticilik yaptıktan sonra radikal bir karar vererek gayrimenkul sektörüne adım attım.

2005 yılında bir hayalle başladı yolculuğumuz. Şirket ortağım Özlem Hanım ile birlikte yerli ve yabancıların gözde yeri, Ege'nin incisi Marmaris bölgesinde emlak ofisimizi açarak profesyonel hizmet vermeye başladık. Marmaris bölgesinde Uzman bir Broker olarak bölgeyi iyi analiz ederek yerli ve yabancı müşterilerimize her zaman kazandırmaya, doğru yatırım yaptırmaya özen gösteriyoruz. Şu an da Marmaris'in en yeni ve özel portföylerine sahibiz, tek yetkili ve sözleşmeli olarak çalışıyoruz. Bugün ilk günkü heyecanımız ile 18 yıldır faaliyetimize devam ediyoruz.

Markamızı çok daha iyi noktalara getirmek arzusu ile 2022 yılında Alanya bölgesinde büyük bir proje olarak 1.Satış Ofisimizi açtık. Bu yıl da Kıbrıs'ta Mega bir projenin daha yetkisini alarak 2. Satış ofisimizi oluşturmanın heyecanı içerisindeyiz. 2024 yılında değişmeyen tek şeyin değişimdir dedik ve Millî Markamız EPA Emlak Pazarlama ailesine katılarak kurumsal gücümüzü taçlandırdık.

Çalışmaya, başarılı işlere imza atmaya ve kutup yıldızımızı takip etmeye devam ediyoruz..

Volkan Bilin 'in bölgesindeki sektör değerlendirmesi:

Gayrimenkul piyasası:

Artan fiyatlar, yüksek faiz oranı, krediye erişim sorunu ve mevduat seçeneği konut satışlarında düşüşe neden oldu. 2023 yılında 9 yılın en düşük konut satışı gerçekleşirken, yılın ilk ayında da yaklaşık 80 bin satışla son 11 ayın en kötüsü görüldü. Yaşanan durgunluk ikinci el piyasada dengelerini değiştirdi. Gerçek alıcılar, piyasayı iyi araştırarak, mülkleri karşılaştırarak piyasadan uygun ve değerinin altında alım yapma arzusu içerisindedir. Artık alıcıları yüksek mevduat faizinden yada döviz, altın gibi emtialardan vazgeçirerek gayrimenkul alması için çok iyi fırsatlar sunmalıyız.

Yabancıların ikametgah alması ile ilgili değiştirilen sınırlamalar ve devlet politikaları; özellikle Ege ve Akdeniz bölgesine olan talepleri düşürürken, yatırımcıların çok daha cazip fiyat ve vergi avantajları bulunan Balı, Kıbrıs ve Dubai gibi bölgelere gitmesine sebep oldu. Alınan yapı ruhsatlarına rağmen Alanya bölgesindeki düşen satış grafiği nedeni ile inşaat başlangıçları ileri tarihlere ertelendi. Son 6 aydır bir çok inşaat firması inşaat maliyetlerindeki artış, satışlardaki azalma sebebi ile mevcut inşaatlarına devam etmekte zorluklar yaşamaktadır. Yine Ticari mülklerin kiralamalarında genellikle yabancı para birimi kullanılması, döviz kurundaki yüksek artışlar sebebi ile kiralamalarda ve aylık ödemelerde Esnafa büyük sıkıntılar yaşatmaktadır. Bu neden ile yeniden sektörde fiyat ve kira dengelerinin kurulmasına büyük ihtiyaç vardır.

Herşeye rağmen Emlak sektöründe krizlerin fırsata çevrilebileceğini unutmadan, piyasayı takip ederek doğru yerde, doğru yatırımlar için profesyonel bir şekilde çalışarak portföylerimizi artırmayı hedefliyoruz.

EPA STEP IN GAYRİMENKUL

 +90 (532) 375 25 63

 www.epaemlak.com.tr/stepin



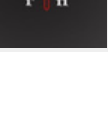
ŞUFA HAKKI NEDİR?

Önalım, öncelikle alım hakkı. Hakkın ilişkin bulunduğu taşınmaz malın satılması halinde onu diğer alıcılara göre öncelikle satın alma hakkıdır. Kanuni şufa ve sözleşmeden doğan şufa hakkı olmak üzere iki türü vardır. Bir taşınmazın hissedarlarının birbirlerine karşı kanuni şufa hakları vardır.

GAYRİMENKUL HUKUKU

TAPU SİCİLİ

Av. Ebru Çorbacıoğlu
FİDELİS Hukuk Bürosu



Tapu sicili Nedir?

Tapu kütüğü kat mülkiyeti kütüğü, yevmiye defteri, resmi belgeler ve plan ana sicili oluşturur. Tapu sicili devlet sorumluluğunda bulunan açık olma ve tescil edilme ilkeleri uyarınca, gayrimenkuller ve üzerinde kurulmuş olan hakların durumunu göstermek için tutulan sicildir. Tapu sicili, gayrimenkullerin geometrik ve hukuki durumlarını göstermek amacıyla ilgili kamu kurumları tarafından devletin denetim ve sorumluluğu altında tutulan sicil, defterler ve belgelerdir. Tapu sicilinin en önemli kısmı tapu kütüğüdür.

Daha fazla sorunuz mu var?

[Bize Ulaşın](#)

DİJİTAL MEDYA

SOSYAL MEDYA PAZARLAMASINDA SIK YAPILAN HATALAR NELER ?

Sürekli Satış Odaklı Paylaşımlar:

Sosyal medya kullanıcıları genellikle içerik tüketirken eğlenceye, bilgiye veya ilham verici içeriklere yönelirler. Emlak ofisleri sürekli olarak satış odaklı içerikler paylaşarak takipçilerini sıkabilir ve onların ilgisini kaybedebilirler. Bunun yerine, içeriklerini çeşitlendirerek müşteri ihtiyaçlarına ve ilgi alanlarına hitap etmelidirler.

Görsel Kalitenin Yetersizliği:

Emlak sektöründe görseller çok önemlidir. Ancak, düşük kaliteli veya bulanık fotoğrafların kullanılması, potansiyel müşterilerin ilgisini kaybetmesine neden olabilir. Profesyonelce çekilmiş, net ve çekici görsellerin kullanılması önemlidir.

Etkileşimsizlik:

Sosyal medya, takipçilerle etkileşim kurmanın önemli bir platformudur. Ancak, emlak ofisleri sadece içerik paylaşmakla kalmak ve takipçilerle iletişim kurmamak gibi bir hataya düşebilirler. Takipçilerle etkileşime geçmek, yorumlara yanıt vermek ve soruları cevaplamak, güvenilirliklerini artırır ve marka sadakatini güçlendirir.

Hedef Kitleyi Tanımamak:

Emlak ofisleri, sosyal medya stratejilerini belirlerken hedef kitlelerini dikkate almaları önemlidir. Hedef kitlelerini tanımadan veya onların ilgi alanlarını göz ardı ederek yapılan içerik paylaşımları, istenilen etkiyi yaratmaz ve yanlış kişilere ulaşabilir.

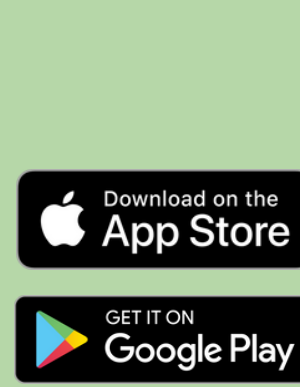
Tek Yönlü İletişim:

Sosyal medya pazarlaması, tek yönlü bir iletişim değildir. Emlak ofisleri, takipçilerini dinlemeli, geri bildirimleri değerlendirmeli ve içeriklerini buna göre şekillendirmelidirler. Müşteri geri bildirimlerini dikkate almayarak veya onlarla etkileşimde bulunmayarak potansiyel müşterileri kaybedebilirler.

Yetersiz Strateji ve Analiz:

Sosyal medya stratejileri belirlenirken belirli hedefler ve ölçülebilir metrikler belirlemelidirler. Ayrıca, stratejilerinin etkisini düzenli olarak analiz etmeli ve gerektiğinde revize etmelidirler. Yetersiz strateji ve analiz, zaman ve kaynakların verimsiz kullanılmasına yol açabilir.

Bu hatalardan kaçınarak, sosyal medya pazarlamasında daha etkili ve başarılı olabilirsiniz.



EPA Emlak Pazarlama Gayrimenkul Yatırım ve Danışmanlık Hizmetleri A.Ş. olarak 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nda tanımlı veri sorumlusu sıfatıyla işlediğimiz kişisel verilerinizin güvenliğine önem veriyoruz. Bu nedenle sizleri kişisel verilerinizin işlenmesine ilişkin olarak bilgilendirmek isteriz.

+90 (312) 447 44 47

info@epaemlak.com.tr



EPA TÜRKİYE GENEL MERKEZ:
Filistin Caddesi 51/2 Çankaya, ANKARA