

15 Aralık -
15 Ocak 2025

Sektörden Haberler



2024 YILINDA TAPUDA SATIŞ SAYISI 3 MİLYONU, TAPU HARCİ GELİRİ İSE 96 MİLYAR LİRAYI AŞTI

Türkiye genelinde geçen yıl 3 milyon 65 bin 872 gayrimenkul satılırken, elde edilen tapu harcı geliri 96 milyar 133 milyon lirayı aştı.

Türkiye genelinde 2024 yılında tapu dairelerinde yapılan işlem sayısı 18 milyon 726 bin 979 oldu. Bu rakam, önceki yıl 18 milyon 285 bin 900 seviyesindeydi.

Geçen yıl tapuda gerçekleştirilen işlemlerin 3 milyon 65 bin 872'sini gayrimenkul (konut, iş yeri, arsa, tarla, ticari taşınmaz vb.) satışları oluştururken, 1 milyon 354 bin 35'ini ipotek, 477 bin 974'ünü intikal, 110 bin 238'ini düzeltme, 70 bin 719'unu kamulaştırma, 55 bin 556'sını ayırma oluşturdu. Diğer işlemler 13 milyonu aşarken, tapuda taksim, bağış, birleştirme, trampa, ölünceye kadar bakma akdi, kat karşılığı inşaat sözleşmesi şerhi, intifa hakkından feragat gibi işlemler de gerçekleştirildi.

En yüksek işlemin yapıldığı ay 2 milyon 72 binle aralık olurken, bu sayı haziranda 1 milyon 75 binde kaldı.

Geçen yıl Türkiye genelinde satılan gayrimenkul sayısı 2023'e göre yüzde 3,9 artarak 3 milyon 65 bin 872'ye yükselirken, bu satışlardan elde edilen harç geliri 91 milyar 595 milyon lirayı aştı. Diğer işlemlerle birlikte 2024 genelinde elde edilen toplam tapu harç geliri ise önceki yıla göre yüzde 60 artışla 96 milyar 133 milyon lirayı geçti.

En yüksek tapu harcı elde edilen ay 16 milyar 13 milyon lirayla aralık olurken, onu 10,4 milyar lirayla kasım, 10,2 milyar lirayla ekim takip etti.

En düşük ay ise 5 milyar 199 milyon lirayla ocak oldu.

Yıllara göre gayrimenkul satışları ise şöyle:

"2023'te 2 milyon 949 bin 437, 2022'de 3 milyon 234 bin 200, 2021 yılında 3 milyon 20 bin 225,

2020'de ise 2 milyon 754 bin 550



YOLDAN İHDAS NEDİR?

Yolun kapanması nedeniyle oluşan taşınmaz malın, düzenlenecek haritaya göre yoldan ayrılarak, bir parsel numarası altında ilgisine göre belediye, köy, Karayolları Genel Müdürlüğü veya Hazine adına tescilli işlemidir

epaemlak.com.tr



Broker'larımızı Tanıyalım

**Tuba KARCİ TOPÇU**

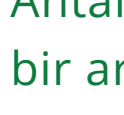
İlk, orta ve lise öğrenimimi Antalya' da tamamladım. Dokuz Eylül Üniversitesi İnşaat Mühendisliği bölümünden mezun olduktan sonra Akdeniz Üniversitesi İşletme Anabilim Dalında yüksek lisans eğitimimi tamamladım. Evli ve 2 çocuk annesiyim.

Kendi proje ofisimi kurarak atıldığım meslek hayatıma, özel bir şirkette proje ve şantiye mühendisliği görevlerinin yanı sıra, TSE ISO 9001:2000 Kalite Yönetim Sistemi eğitimlerini de alarak, aynı zamanda Yönetim Temsilcisi olarak da devam ettim. Antalya' da bu belgeyi almaya hak kazanan ilk inşaat şirketi sıfatını firmama kazandırarak mesleğimizde bir ilke imza attım. Bu başarımla sebebiyle 2004 yılında İnşaat Mühendisleri Odası Antalya Yönetim Kurulu üyeliğine seçilerek yine Türkiye çapında bu belgeyi alan ilk şube ünvanını odamıza kazandırmanın gururunu yaşadım ve diğer meslek odalarına da bu konuda öncülük etme fırsatı buldum. Bu vesile ile 5 yıl İnşaat Mühendisleri Odasında yöneticilik yaparak 2009 yılına kadar inşaat sektöründeki faaliyetlerime devam ettim. Odamız adına ulusal ve uluslararası sempozyumlar düzenlenmesine katkı sağlayıp, Türkiye' nin en iyi üniversitelerinde görev yapan değerli hocalarımla mesleğimize ilişkin bir çok konuda çalışma imkanı bularak, bu sempozyumlarda bildiriler sundum. 2009 da gayrimenkul sektörüne geçiş yaparak 13 yıl uluslararası bir marka çatısı altında danışman ve broker unvanlarıyla görev yaptım. Bu süre zarfında emlak sektörümüzle alakalı bir çok konuda eğitimler alarak ulusal ve uluslararası kategorilerde Türkiye ve KKTC çapında markamız adına bir çok ödülün de sahibi oldum. Sektörümüzle ilgili çıkan tüm yönetmelikleri dikkate alarak, mesleğimin gerekliliklerini yerine getirmek adına Anadolu Üniversite Emlak Yönetimi bölümünden Onur belgesi ile mezun oldum. Ocak 2022 yılında kıymetli ortağım Rauf Temel ile birilikte EPA ANTALYA TKT GAYRİMENKUL YATIRIM DANIŞMANLIĞI' şirketimizi kurduk. EPA çatısı altında % 100 müşteri memnuniyeti esaslı hızlı, güvenilir ve sonuç odaklı çalışmalarımızı sürdürmeye devam etmekteyiz. Sürekli eğitime, gelişmeye verdiğimiz önem ile işimizi daha ileriye taşıyarak, girişimci profesyonellerimizle birlikte sektörümüze ve markamıza değer katmaya devam edeceğiz.



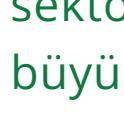
Gayrimenkul Piyasası:

Antalya' da gayrimenkul piyasası; genel olarak yüksek fiyatlar ve dinamik bir yapı ile karşımıza çıkıyor. Ancak, piyasada bir yavaşlama belirtisi var ve bu, fiyatların stabil kalmasına veya daha yavaş artmasına neden olabiliyor. Ama genel olarak Antalya'daki piyasa şu an için karışık bir tablo sunuyor diyebiliriz. Altın gibi yatırım araçlarına ilgi devam ederken, emlak ve ticari hayatta büyük dalgalanmalar ve zorluklar yaşanıyor. Yabancı yatırımcılar, özellikle Rus ve Ukraynalılar, Antalya'da gayrimenkul alımında önemli bir rol oynuyordu. Ancak, yeni trendler ve jeopolitik gelişmeler nedeniyle bu talebin azalması, yerli yatırımcıların ise daha seçici olması sektörü zorladı. Yatırımcılar için, özellikle kısa vadeli kiralık konut sektörü hala cazip olsa da, uzun vadeli yatırımlarda daha dikkatli olunması gerekiyor. Piyasanın geleceği, ekonomik koşullar, turizm sektörünün performansı ve yabancı yatırımcıların eğilimlerine bağlı olarak şekillenecek



Bölge Fiyatları:

Antalya'da gayrimenkul fiyatları, 2023 ve 2024 yılı boyunca yüksek bir artış trendi izledi. Özellikle yazlık bölgelerde ve turistik merkezlerde, yabancı yatırımcıların da etkisiyle fiyatlar önemli ölçüde yükseldi. Son dönemlerde ise yabancı yatırımcıların taleplerindeki azalma, faiz oranlarındaki artışın devam etmesi, kredi oranlarının çok yüksek olması gibi nedenlerle fiyat artışında bir yavaşlama - durma oldu fakat genel olarak fiyatlar hala yüksek seviyelerde seyretmekte. 2025 yılına girilmesi ile düşük faizli konut kredisi haberlerinin ardından kısa sürede bazı evlerin fiyatlarında yine ciddi artışlar gözlemlendi. Örneğin, bazı evlerin fiyatları bir günde 500 bin TL artış gösterdi. Bu durum fiyatların yine yükseliş eğiliminde olabileceğini düşündürüyor. Fiyatlar, Antalya'nın iç ve dış bölgelerinde büyük farklılıklar gösteriyor. Sahil şeridi, turistik bölgeler ve yeni imar alanlarında fiyatlar daha yüksekken, iç kesimlerde fiyatlar daha makul seviyelerde kalabilir.



Beklenti:

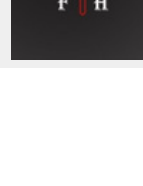
Antalya'daki emlak piyasası, ekonomik genel koşullardan, turizm sektöründeki gelişmelerden ve yabancı yatırımcıların eğilimlerinden büyük ölçüde etkilenmeye devam edecek gibi görünüyor Faiz indirimlerinin ve kredi koşullarının iyileşmesi, piyasayı canlandırmaya devam edebilir. Bu durumda, fiyatların bir miktar daha artması beklenebilir, ancak artış oranlarının 2024'e kıyasla daha düşük olacağını düşünüyorum

EPA ANTALYA TKT GAYRİMENKUL

GAYRİMENKUL HUKUKU

DEVREMÜLK AKIRKEN NELERE DİKKAT EDİLMELİ

Av. Ebru Çorbacıoğlu
FİDELİS Hukuk Bürosu



Devremülk Alırken Nelere Dikkat Edilmeli?

“Devremülk alırken nelere dikkat edilmeli?” sorusu, potansiyel alıcıların en çok sorduğu sorudur. Devremülk alırken aşağıdaki maddelere dikkat edebilirsiniz:

Devremülkün bulunduğu bölge içerisindeki tesisleri ve sunulan hizmetleri araştırarak beklentilerinizle uyumlu olduğundan emin olun, Devremülkü aldıktan en geç bir yıl içerisinde tapuların tamamını tapu sicilinizde görmeniz gerektiğini unutmayın,

Devremülk sözleşmesi sizin sahip olduğunuz en büyük dayanağınızdır. Bu nedenle sözleşmeyi tamamlamadan önce ayrıntılı şekilde inceleyin ve yetersiz kalınan noktalarda yeni maddeler eklemeyi talep edin,

- Devremülk sözleşmenizi ilk 14 gün içerisinde hiçbir gerekçe göstermeden feshedebileceğinizi ve işlem den cayma hakkınız olduğunu unutmayın.

Daha fazla sorunuz mu var?

Bize Ulaşın

DİJİTAL MEDYA

SOSYAL MEDYA

KISITLAMALARINDA EMLAK

DANIŞMANLARININ YENİ

STRATEJİLERİ

Emlak sektörü, sosyal medyanın gücünü yıllardır portföy tanıtımı ve müşteri bulma süreçlerinde aktif bir şekilde kullanıyor. Ancak son düzenlemeler, emlak danışmanlarının portföylerini doğrudan sosyal medya platformlarında paylaşmasını yasakladı. Bu durum, sektördeki profesyonelleri yeni stratejiler geliştirmeye itiyor. Peki, sosyal medya hesaplarından portföy paylaşamayan emlakçılar müşterilerine nasıl ulaşabilir? İşte dikkat çeken yöntemler:

1. Değer Odaklı İçerik Üretimi

Emlak danışmanları, bilgi ve uzmanlıklarını gösterecek içeriklere yönelerek hedef kitleleriyle bağ kurabilir.

- Püf Noktaları Paylaşımı:** Emlak alım-satımı, yatırım ve kiralama süreçleri hakkında rehber niteliğinde içerikler hazırlanabilir.
- Yerel Pazar Analizleri:** Bölgelerdeki fiyat değişimlerini ve yatırım fırsatlarını ele alan yazılar veya videolar, potansiyel müşterilerin ilgisini çeker.
- Trendler ve Fırsatlar:** Gayrimenkul dünyasındaki yenilikleri ve fırsatları paylaşarak güvenilir bir bilgi kaynağı haline gelebilirsiniz.

2. Topluluk Yönetimi ve Bağ Kurma

Sosyal medya, etkileşim odaklı bir alan olarak kullanılabilir.

- Soru-Cevap Etkinlikleri:** Emlak alım-satım süreçlerine dair sıkça sorulan sorulara canlı yayınlarda veya hikâyelerde yanıt verin.
- Anketler ve Oylamalar:** Takipçilerin fikirlerini almak için anketler düzenleyerek kitlenizle iletişimde kalın.
- Başarı Hikâyeleri:** Eski müşterilerinizin memnuniyet hikâyelerini paylaşarak güven oluşturabilirsiniz.

3. Kişisel Marka İnşası

Potansiyel müşteriler, güçlü bir kişisel markaya sahip danışmanlarla çalışmayı tercih eder.

- Profesyonel Görünüm:** Profil ve kapak fotoğraflarından paylaşım diline kadar her şey profesyonelliği yansıtmalı.
- Uzmanlık Alanı Belirleme:** Belli bir bölge veya gayrimenkul türünde uzmanlaştığınızı vurgulayarak belirgin bir hedef kitle oluşturabilirsiniz.
- Eğitim ve Sertifikalar:** Mesleki gelişiminizi ve sertifikalarınızı paylaşarak sektördeki yerinizi sağlamlaştırabilirsiniz.

4. Video ve Görsel İçeriklerle Hikâye Anlatımı

Portföy paylaşımı yerine yaratıcı ve ilgi çekici içeriklerle kitlelere ulaşabilirsiniz.

- Bölge Turları:** Hizmet verdiğiniz bölgelerin yaşam olanaklarını tanıtan videolar çekebilirsiniz.
- Emlak İpuçları:** Ev dekorasyonu, enerji tasarrufu gibi konularda ipuçları paylaşabilirsiniz.
- Görsel Hikâyeler:** "Bir evin dönüşümü" temalı içeriklerle hikâye anlatımı yapabilirsiniz.

5. Blog ve Haber Bültenleri

Sosyal medyada sınırlamalar olsa da, danışmanlar kendi web siteleri ve e-posta pazarlama kanallarını güçlendirebilir.

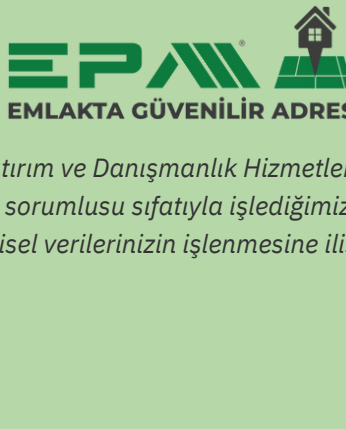
- Web Sitesi Blogları:** Uzmanlık alanınızla ilgili detaylı içerikler hazırlayın.
- E-Posta Bültenleri:** Düzenli aralıklarla bölgenizdeki fırsatları, piyasa analizlerini ve diğer haberleri içeren bültenler gönderin.
- SEO Odaklı İçerik:** Web sitenizdeki içerikleri, arama motorlarında üst sıralarda çıkacak şekilde optimize edin.

6. Sosyal Sorumluluk ve Yerel Etkinlikler

Müşteri kitlenizi genişletmek için sosyal sorumluluk projelerinde yer alabilir ve yerel etkinliklere sponsor olabilirsiniz.

- Topluma Katkı:** Bölgenizdeki etkinliklere katkıda bulunarak hem tanınırlığınızı artırabilir hem de toplulukla bağ kurabilirsiniz.
- Emlak Seminerleri:** Potansiyel müşterilerinizi bilgilendirmek ve uzmanlığınızı göstermek için eğitim etkinlikleri düzenleyebilirsiniz.

Emlak sektöründe değişen kurallar, profesyoneller için zorluklar yaratabilir. Ancak bu durum aynı zamanda yeni fırsatları da beraberinde getiriyor. Portföy paylaşımına alternatif olarak değer odaklı içerik, kişisel marka inşası ve topluluk yönetimi gibi yöntemlerle sosyal medyayı etkin bir şekilde kullanabilirsiniz. Önemli olan, müşterilerinizin ihtiyaçlarını anlamak ve onlara gerçek bir değer sunmaktır. Böylece sosyal medyadaki varlığınızı güçlendirebilir ve sektörde öne çıkabilirsiniz.



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:
Filitin Caddesi 51/2 Çankaya, ANKARA