

RE/MAX TOWER



E-BÜLTEN

AĞUSTOS 2026 GAYRİMENKUL VE YATIRIM GÜNDEMİ

GÜNCEL SEKTÖR HABERLERİ • İHALELER • PİYASA ANALİZLERİ
PORTFÖYLER • HUKUKİ GELİŞMELER



PİYASA
ANALİZİ



TİCARİ
GAYRİMENKUL



KONUT



HUKUKİ
GELİŞMELER



GÜNCEL
PORTFÖYLER



17 AĞUSTOS 2026

Profesyoneller Fark Yaratır®



www.remaxtower.com

RE/MAX TOWER

BROKER MESAJI



Mert Semih Ceran
Broker / Owner



Cep Telefonu:
+90 530 150 45 14



Ofis: **0 312 287 17 71**
0 552 755 17 72



E-posta:
msc@remaxtower.com



Haziran 2026 verileri, ticari gayrimenkul piyasasında ilk yarının ardından toparlanma sinyallerinin güçlendiğini gösteriyor.



Türkiye genelinde ortalama konut fiyatları yükselmeye devam ederken, yatırım kararlarında fiyat kadar bölgesel potansiyel ve kira getirisi de önem kazanıyor.



Albayrak Hazır Beton'un halka arz onayı, inşaat ve yapı sektöründe yatırım iştahını destekleyen önemli gelişmeler arasında yer aldı.



Nominal konut fiyatları artarken, enflasyon etkisiyle reel değerlerde gerileme devam ediyor. Bu süreçte doğru analiz ve doğru lokasyon seçimi her zamankinden daha kritik hale geliyor.



Gayrimenkul, doğru rehberlikle her zaman güçlü bir yatırımdır.



RE/MAX TOWER



TİCARİ GAYRİMENKUL PİYASASI

2026 İKİNCİ ÇEYREKTE
YÜKSELİŞİNİ SÜRDÜRÜYOR

Türkiye'de Ticari Gayrimenkul Fiyat Endeksi,
yılın ikinci çeyreğinde yıllık bazda **%29,4** artış kaydetti.



Genel Endeks
Yıllık Artış

%29,4



Dükkan Fiyatları
Yıllık Artış

%29,2



Ofis Fiyatları
Yıllık Artış

%30,6



Üç Büyük İlde Lider
Ankara

%32,5

Nominal artışlar devam ederken fiyatların enflasyonun gerisinde kalması nedeniyle reel değer **%2,2 geriledi**. Ankara ise **%32,5**'lik yıllık artışla üç büyük şehir arasında en güçlü yükselişi gösterdi.

2026 İkinci Çeyrek Ticari Gayrimenkul Fiyatları

Gayrimenkul Türü	Çeyreklik Değişim	Yıllık Nominal Değişim	Yıllık Reel Değişim
Ticari Endeks	%5,5	%29,4	-%2,2
Dükkan	%5,4	%29,2	-%2,4
Ofis	%6,0	%30,6	-%1,3

Üç Büyük İlde Yıllık Fiyat Artışı



Yıllık artışta
Ankara lider!

Öne Çıkanlar



Ofisler daha dirençli
Reel kayıp %1,3 ile
daha sınırlı gerçekleşti.



Fiyatlar artıyor
Ancak reel değerlendirme
eşiği henüz aşılmadı.



Yatırımda bütüncül bakış önemli
Kira getirisi, finansman maliyeti ve
piyasa dinamikleri daha fazla öne çıkıyor.

RE/MAX TOWER



2,5 MİLYON VATANDAŞA EV SAHİBİLİĞİ HEDEFİ

Türkiye’de konut politikalarında uzun vadeli yeni bir döneme girilmesi planlanıyor. Önümüzdeki 25 yılda her yıl 100 bin olmak üzere toplam 2,5 milyon vatandaşın ev sahibi yapılması hedefleniyor. Bunun yanında 500 bin kiralık sosyal konutun hayata geçirilmesi ve “Yarısı Bizden” modelinin 81 ile yaygınlaştırılması planlanıyor.

Yeni dönemde konut politikaları; kiralık sosyal konut, kentsel dönüşüm, gençlerin konuta erişimi ve güvenli şehirleşme gibi başlıklarla birlikte ele alınacak.



YENİ DÖNEMİN KONUT HEDEFLERİ

	Sosyal konut finansman modeli	25 yıl
	Yıllık ev sahibi yapılması hedeflenen vatandaş	100 bin
	25 yıllık toplam hedef	2,5 milyon kişi
	Kiralık sosyal konut	500 bin
	“Yarısı Bizden” kapsamı	81 il
	Yıllık kentsel dönüşüm hedefi	150 bin bağımsız bölüm

Model, özellikle dar gelirli hanelerin finansmana erişimini kolaylaştırmayı amaçlarken; ihtiyaçlara göre yeniden değerlendirilerek vatandaş lehine geliştirilebilecek.

KONUT POLİTİKASININ ÜÇ TEMEL MODELİ

1. EV SAHİBİLİĞİ MODELİ	2. KİRALIK KONUT MODELİ	3. KENTSEL DÖNÜŞÜM MODELİ
Dar gelirli vatandaşların uzun vadeli finansman imkânlarıyla ev sahibi yapılması.	Satın alma gücü yetersiz hanelere yönelik kiralık sosyal konut stokunun büyütülmesi.	Mevcut ve riskli yapı stokunun kentsel dönüşüm yoluyla yenilenmesi.

500 BİN KİRALIK SOSYAL KONUT GELİYOR

Başta İstanbul olmak üzere Türkiye genelinde toplam 500 bin kiralık sosyal konutun hayata geçirilmesi planlanıyor. Bu modelle dar ve orta gelirli hanelerin barınma giderlerinin azaltılması hedefleniyor.

“YARISI BİZDEN” 81 İLE YAYILACAK

“Yarısı Bizden” modelinin 81 ile yaygınlaştırılması ve her yıl 150 bin bağımsız bölümün kentsel dönüşüm kapsamına alınması hedefleniyor. Bu hedef, Türkiye’nin yapı stokunun yenilenmesinde önemli rol üstlenecek.

KENTSEL DÖNÜŞÜMDE MAHALLE ÖLÇEĞİ ÖNE ÇIKACAK

Dönüşüm süreci; güvenli ve nitelikli konutun yanında altyapı, sosyal donatı alanları ve mahalle yaşamını da kapsayacak.

- Güvenli ve nitelikli konut
- Güçlü altyapı
- Sosyal donatı alanları
- Yaşanabilir mahalleler
- Mevcut sosyal dokunun korunması

GENÇ ÇİFTLERE YENİ DESTEKLER

Evlilik hazırlığındaki gençlerin konut ve barınma maliyetleri karşısında desteklenmesi için uygun koşullarda konuta erişimi sağlayacak projeler artırılabilecek.

SOSYAL KONUTTA UZUN VADELİ HEDEF

25 yılda 2,5 milyon vatandaşın ev sahibi yapılması, 500 bin kiralık sosyal konutun hayata geçirilmesi ve her yıl 150 bin bağımsız bölümün dönüşüme alınması, bu uzun vadeli konut politikasının üç büyük hedefini oluşturuyor.

	+		+	
2,5 MİLYON		500 BİN		150 BİN
EV SAHİBİ		KİRALIK KONUT		DÖNÜŞÜM



RE/MAX TOWER



DOĞRU FİYAT, DOĞRU KARAR, GÜVENLİ İŞLEM

Gayrimenkul kararlarında başarı, doğru bilgiyi doğru sırayla doğrulamaktan geçer. Piyasa analizi, hukuki durum, gelir potansiyeli ve toplam maliyet birlikte değerlendirilmeden verilen kararlar risk taşır.



TicariGM360 bakışı:

Doğru fiyat, en yüksek rakam değildir. Piyasada verilerle savunulabilen, makul sürede nitelikli talep üreten ve işlem riskini azaltan fiyat aralığıdır.



İLAN FİYATI İLE GERÇEKLEŞEN İŞLEM FİYATI AYNI ŞEY DEĞİLDİR

İlanlar talep edilen fiyatları gösterir; gerçekleşen işlemi garanti etmez. Sağlıklı analiz, gerçekleşmiş işlemler, güncel ve karşılaştırılabilir ilanlar, metrekare değerleri, pazarlama süresi ve alınan teklifleri birlikte inceler.

DOĞRU FİYATLANDIRMA HANGİ VERİLERLE KURULUR?



Pazar verisi

Emsaller, gerçekleşen işlemler, ilan süresi, fiyat revizyonları ve pazarlık aralığı birlikte okunmalıdır.



Taşınmazın niteliği

Konum, erişim, kullanım alanı, yaş, cephe, teknik durum, otopark, yükleme ve kullanım esnekliği fiyatı etkiler.



Hukuki durum

Tapu niteliği, takyidatlar, imar ve yapı kullanma izin durumu ilgili kayıtlardan doğrulanmalıdır.



Gelir profili

Mevcut ve piyasa kirası, sözleşme süresi, kiracı niteliği, boşluk riski ve yeniden kiralabilirlik analiz edilmelidir.



Toplam maliyet

Finansman, vergi, aidat, bakım, yenileme ve olası sermaye harcamaları hesaba katılmalıdır.



Çıkış kabiliyeti

Taşınmazın gelecekte kime, ne kadar sürede ve hangi koşullarda yeniden pazarlanacağı sorgulanmalıdır.

YANLIŞ FİYATIN MALİYETİ



Piyasanın üzerinde fiyat

- Satış süresi uzar
- Nitelikli alıcılar elenir
- Güvensizlik oluşur
- Aidat, finansman, vergi ve boşluk maliyeti devam eder



Piyasanın altında fiyat

- Değer kaybına yol açar
- Satıcının zararına olur
- Doğru aralık ve ölçülebilir plan gerekir

ALICI VE YATIRIMCI İÇİN 5 FİLTRE

- Amaç ve süre:** Oturum, işletme, kira geliri, geliştirme veya değer artışı hedefi ile elde tutma süresi.
- Hukuki uygunluk:** Tapu, mülkiyet, ipotek/haciz, imar, yapı kullanma izni ve filli kullanım.
- Fiziksel ve operasyonel yeterlilik:** Teknik durum, erişim, otopark, altyapı ve kullanım amacına uygunluk.
- Finansal sürdürülebilirlik:** Edinim maliyeti dışında finansman, vergi, aidat, bakım, yenileme ve işletme giderleri.
- Çıkış senaryosu:** Yarını kime, hangi sürede ve hangi koşullarda satılır veya kiralanır?

YETKİLENDİRİLMİŞ ÇALIŞMA MODELİ



- Tek merkezden bilgi ve fiyat politikası
- Koordine pazarlama ve reklam planı
- Gösterim kaydı ve teklif yönetimi
- Geri bildirim ve performans ölçümü
- Hizmet ortaklığı ile daha geniş erişim



EİDS üzerinden verilen ilan yetkisi, işletmeye taşınmaz üzerinde tapu işlemi yapma veya başka bir tasarrufta bulunma yetkisi vermez. Hizmetin kapsamı yazılı sözleşmede belirlenir.

GAYRİMENKULDE KAZANÇ NET GETİRİYLE ÖLÇÜLÜR

Kârlı yatırım; doğru lokasyonda, doğru kullanım senaryosuna sahip taşınmazı doğru koşullarda satın almakla başlar. Kira talebi, sözleşme kalitesi, boş kalma süresi, bakım ve bölgedeki yeni arz birlikte değerlendirilmelidir.

Net yıllık getiri =

(Yıllık kira geliri – boşluk kaybı – tahsil edilemeyen işletme giderleri – bakım ve diğer düzenli maliyetler)

Toplam edinim maliyeti

Ticari gayrimenkulde sözleşme süresi, artış yapısı, kiracı niteliği, yeniden kiralama süresi; arsada imar hakkı ve geliştirme süresi; konutta ise kullanım kalitesi, aidat ve likidite önemlidir.



Güven; bilgi, deneyim, şeffaf iletişim ve profesyonel süreç yönetimi bir araya geldiğinde oluşur. Doğru fiyatlandırma ise bu güvenin başlangıç noktasıdır.



RE/MAX TOWER



GAYRİMENKUL DANIŞMANLIĞINDA KANUN TARTIŞMASI MESLEK KANUNU İHTİYACI GÜNDEMDE

Türkiye’de gayrimenkul danışmanlığını tek başına düzenleyen özel bir meslek kanunu bulunmuyor. Sektör, Taşınmaz Ticareti Hakkında Yönetmelik ve farklı mevzuatlarla yönetiliyor.



1. HUKUKİ DURUM

- Özel bir Gayrimenkul Danışmanlığı Kanunu yok.
- Taşınmaz ticareti 2018 tarihli Yönetmelik ile düzenleniyor.
- TBK, KVKK, MASAK ve tüketici mevzuatı sektöre yön veriyor.



2. NEDEN KANUN İSTENİYOR?

- Korunan meslek unvanı
- Bireysel lisans sistemi
- Etik ve disiplin mekanizması
- Mesleki sorumluluk standartları
- Tüketici güveninin artırılması



3. YÖNETMELİK YETERLİ Mİ?

Yönetmelik işletmeleri düzenlerken, danışmanların mesleki statüsünü ve sorumluluklarını tam olarak tanımlamıyor. Bu nedenle sektörde daha kapsamlı bir yasal çerçeve talep ediliyor.



4. TBMM'DEKİ SÜREÇ

- 2/657 esas numaralı teklif komisyon aşamasında.
- Henüz yürürlüğe giren bir kanun bulunmuyor.
- Dijital ilanlar, EİDS ve güvenli ödeme sistemleri yeni düzenlemelerin önemli başlıkları arasında yer alıyor.



5. AVRUPA'DA UYGULAMA

- Fransa → Meslek kartı sistemi
- Belçika → Korunan unvan ve sicil
- İrlanda → Bağımsız düzenleyici yapı
- Almanya → Ticari izin ve eğitim modeli



6. ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

- ✓ Gayrimenkul danışmanlığına özel çerçeve kanun
- ✓ Bireysel lisans ve meslek sicili
- ✓ Etik ve disiplin sistemi
- ✓ Dijital süreçlere uyumlu mevzuat
- ✓ Avrupa standartlarıyla uyum



Güçlü bir gayrimenkul piyasası için şeffaf, kayıtlı ve güven veren bir mesleki yapı büyük önem taşıyor.

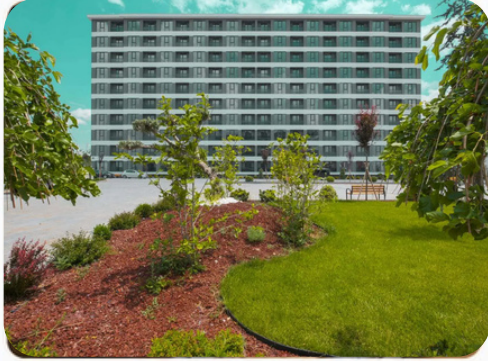


RE/MAX TOWER

SATILIK
PORTFÖYLERİMİZ

Farklı ihtiyaçlara uygun seçili satılık portföy kategorileri

RE/MAX Tower ile güvenilir, profesyonel ve size en uygun yaşam alanı bir adım daha yakın.



**SATILIK
KONUT**

Yaşam ve yatırım odaklı seçili daire, residence ve villa alternatifleri.

Soner Aytaç



**SATILIK
ARSA / ARAZI**

Geliştirme, yatırım ve proje potansiyeli taşıyan arsa seçenekleri.

Dürdane Keskin



**TİCARİ
SATILIKLAR**

Ofis, dükkan, mağaza ve çeşitli satılık ticari gayrimenkul seçenekleri.

Işıl Kadioğlu



Portföylere Ulaştın – Güncel RE/MAX Tower portföyleri için remax.com.tr ve remaxtower.com üzerinden bizimle iletişime geçebilirsiniz.

RE/MAX TOWER



KİRALIK PORTFÖYLERİMİZ

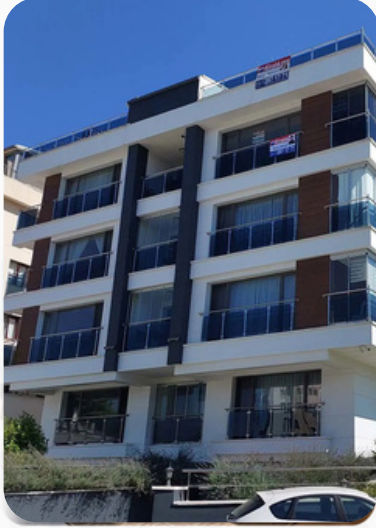
Farklı ihtiyaçlara uygun seçili
kiralık portföy kategorileri

RE/MAX Tower portföy yapısında konut ve
ticari kiralık seçenekler güçlü bir çeşitlilik
sunuyor.



**KİRALIK
KONUT**

Farklı yaşam
ihtiyaçlarına uygun
kiralık daire ve
residence portföyleri.



Murat Akbulut



**KİRALIK
TİCARİ**

Ofis, dükkan, mağaza
ve çeşitli ticari
kullanım alanları.



Soner Aytaç.



Portföylere Ulaşın – Güncel RE/MAX Tower portföyleri için
remax.com.tr ve remaxtower.com üzerinden bizimle iletişime geçebilirsiniz.

BÖLGE UZMANINDAN

SATILIK HARİKA VİLLA

HER ODADA BANYO, AÇIK OTO PARK
BAHÇE MUTFAKTAN BAHÇEYE
AÇILAN KAPI

VİLLA SİTE İÇERİSİNDEDİR,
MUTFAKTAN BAHÇEYE ÇIKIŞ İMKANI ,



250 M²

M2 (BRÜT) 520
M2 (NET) 250



3+1



MUTFAK



HER ODA DA BANYO



**4 ADET
BANYO**



**AÇIK
OTOPARK**



360°

**SANAL TUR
MEVCUTTUR**



**SESSİZ
YAŞAM**

MUTFAKTAN BAHÇEYE DOĞRUDAN ÇIKIŞ İMKÂNI

- KAPATILABİLİR VERANDA
- 25 M² AÇIK TERAS
- HER ODADA EBEVEYN BANYOSU
- ALÜMİNYUM DOĞRAMA VE SİNERJİ CAM SİSTEMİ
- C25 PLUS BETON KULLANIMI
- 3,10 METRE TAVAN YÜKSEKLİĞİ
- DUVARLARDA SİLİNEBİLİR DUVAR KÂĞIDI
- VİLLALAR ARASI 9 METRE MESAFE
- DIŞ CEPHEDE JOTUN BOYA UYGULAMASI
- TAŞ YÜNÜ ISI YALITIMI ÜZERİNE CEPHE KAPLAMASI
- MOBİLYA DEKORASYONU BENYMO MOBİLYA TARAFINDAN YAPILMIŞ OLUP 2 YIL GARANTİLİDİR.

GAYRİMENKUL DANIŞMANI

SONER AYTAÇ

0 530 774 10 20

**RE/MAX
TOWER**



RE/MAX TOWER



BİZE ULAŞIN

Gayrimenkulde güvenilir çözüm
ortağınız olarak her zaman yanınızdayız.



Adres:

Ankara Ofis: Muhsin Yazıcıoğlu Cad. Başak Apt. 31/3-4 Çukurambar / ANKARA



Genel E-posta:

info@remaxtower.com



Gayrimenkul E-posta:

gayrimenkul@remaxtower.com



Telefon:

0 312 287 17 71



Mobil:

0 552 755 17 72



Faks:

0 312 287 71 93



Web:

www.remaxtower.com



Bu Sayıda İletişim



MERT SEMİH CERAN

+90 530 150 45 14

msc@remaxtower.com



Soner Aytaç

+90 530 774 10 20

soneraytac@remaxtower.com

İlginiz için teşekkür ederiz. Bir sonraki sayıda görüşmek üzere.

RE/MAX TOWER

**Bülent Çetinkaya**

+90 533 515 10 06

bcetinkaya@remaxtower.com

**Canan Karaoğlu**

+90 552 562 00 06

canan@remaxtower.com

**Dürdane Keskin**

+90 554 539 20 16

durdane@remaxtower.com

**Ömer Şengül**

+90 506 843 85 86

omer@remaxtower.com

**Şenay Şimşek**

+90 505 256 19 55

senay@remaxtower.com

**Erdal Erbayraktar**

+90 506 893 22 88

erdal@remaxtower.com

**Ece Erdem**

+90 535 073 11 31

ecerdem@remaxtower.com

**Fırat Ateş**

+90 531 604 36 58

firat@remaxtower.com

**Gökçen Duru**

+90 506 860 23 62

gokcen@remaxtower.com

**Halim Eden**

+90 505 659 47 08

halim@remaxtower.com

**İlker Furkan Kurşunoğlu**

+90 545 882 83 73

ifurkan@remaxtower.com

**Işıl Kadioğlu**

+90 532 683 63 06

isil@remaxtower.com

RE/MAX TOWER

**Kerem Pişkin**

+90 544 880 90 26

kerem@remaxtower.com

**Koray Yavaş**

+90 537 419 17 17

koray@remaxtower.com

**Muhammed Berad Gezgen**

+90 546 462 17 40

Beradg@remaxtower.com

**Murat Akbulut**

+90 532 433 72 30

murata@remaxtower.com

**Murat Yetiş**

+90 532 370 73 72

muratyetis@remaxtower.com

**Nuray Özmen Gökaşan**

+90 532 280 21 93

nurayo@remaxtower.com

**Sadettin Can Eden**

+90 546 418 98 15

caneden@remaxtower.com

**Semra Uzun**

+90 532 683 63 06

semra@remaxtower.com

**Soner Aytaç**

+90 530 774 10 20

soneraytac@remaxtower.com

**Soner Koçyiğit**

+90 530 418 85 39

soner@remaxtower.com

**Yasin Ertuğ Gürlek**

+90 532 161 53 50

yasin@remaxtower.com