İSTANBUL TEKNİK ÜNİVERSİTESİ ♦ FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

KONUT GELİŞTİRME PROJELERİNDE STRATEJİK PAZAR ANALİZİ, BODRUM YARIMADASI VE İSTANBUL BAYRAMPAŞA ÖRNEĞİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Şehir Plancısı Ali Onur TOKGÖZ

Anabilim Dalı : GAYRİMENKUL GELİŞTİRME

Programı : GAYRİMENKUL GELİŞTİRME

HAZİRAN 2007

İSTANBUL TEKNİK ÜNİVERSİTESİ ★ FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

KONUT GELİŞTİRME PROJELERİNDE STRATEJİK PAZAR ANALİZİ, BODRUM YARIMADASI VE İSTANBUL BAYRAMPAŞA ÖRNEĞİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Şehir Plancısı Ali Onur TOKGÖZ
(516041003)

Tezin Enstitüye Verildiği Tarih : 7 Mayıs 2007
Tezin Savunulduğu Tarih : 11 Haziran 2007

Tez Danışmanı : Prof.Dr. Vedia Dökmeci
Diğer Jüri Üyeleri Doç. Dr. Ferhan GEZİCİ
Yrd. Doç. Dr. Mehmet Ali YÜZER

HAZİRAN 2007

ÖNSÖZ

Tez çalışmam, iş hayatımın yoğun temposu içinde, zorluklarla bitirildi. Tüm bu zorluklara rağmen, tezi tamamlamamda bana katkıda bulunan çok değerli kişilere teşekkür etmek istiyorum.

Öncelikle, lisans dönemlerinden başlayarak her aşamada beni yönlendiren, yoğun iş hayatı temposunda bu çalışmanın bitirilmesi yönünde her türlü destek ve yardımlarını esirgemeyen, çok değerli hocam ve yüksek lisans tez danışmanım Sayın Prof. Dr. Vedia DÖKMECİ'ye sonsuz teşekkür ederim.

Üniversiteden mezuniyet sonrası profesyonel iş hayatımın ilk adımlarını attığım Kuzeybatı Gayrimenkul'de, gayrimenkul sektörünü bana öğreten, sadece iş ilişkisinin yanında birçok konuda bana yol gösterici olan, her zaman destek olan, yardımlarını esirgemeyen Sayın Murat ERGİN'e teşekkürlerimi sunarım.

Lisans dönemlerimden itibaren bana destek olan, beni yönlendiren ve iş hayatındaki bilgi ve birikimlerini benimle paylaşan sevgili Mehmet Ali ERSOY'a teşekkür ederim.

Bu sektöre beraber adım attığımda her zaman yanımda olan sevgili arkadaşım ve dostum Batuhan TARKAN'a teşekkür ederim.

Kuzeybatı Gayrimenkul'de birlikte birçok projeye imza attığımız, sevgili arkadaşım Nesil AKMAN'a teşekkür ederim.

Lisans dönemlerimden itibaren herşeyi paylaştığım, sürekli desteklerini hissettiğim, sevgili arkadaşlarım Evren İNAL, Mustafa BAŞ ve Serkan Erhan ÖNYILMAZ'a da teşekkür ederim.

Ve ayrıca gerek okul hayatım, gerekse iş hayatımda beni sürekli destekleyen, en sıkıntılı ve en mutlu anlarımda benim yanımda olan aileme teşekkür ederim.

HAZİRAN, 2007 Ali Onur TOKGÖZ

İÇİNDEKİLER

KISALTMALAR **v**
TABLO LİSTESİ **vi**
ŞEKİL LİSTESİ **vii**
ÖZET **viii**
SUMMARY **ix**

1. GİRİŞ **1**
1.1. Çalışmanın Amacı 1
1.2. Kapsam 2
1.3. Yöntem 3

2. TÜRKİYE KONUT PAZARI **4**
2.1. Türkiye Konut Stoku 6
2.1.1. İnşaat ve Yapı Kullanma İzni 7
2.1.2. Bölgelere Göre Konut Stoku 9
2.1.3. Taban Alanlarına Göre Konut Stoku 10

3. KONUT GELİŞTİRME PROJELERİNDE STRATEJİK PLANLAMA **13**
3.1. Pazar Araştırma 13
3.1.1. Talep Analizi 14
3.1.2. Arz Analizi 15

4. BODRUM'DA GERÇEKLEŞTİRİLMESİ PLANLANAN BİR PROJE İÇİN PAZAR ANALİZİ **17**
4.1. Bodrum Hakkında Genel Bilgiler 17
4.1.1. Coğrafya 17
4.1.2. Demografik Yapı 17
4.1.3. Ekonomik Durum 19
4.1.4. Havayolu Taşımacılığı 20
4.1.5. Ulaşım 20
4.1.6. İklim 22
4.1.7. Konaklama 22
4.1.8. Bodrum'un SWOT Analizi 22
4.2. Bodrum Gayrimenkul Pazarı 24
4.3. Bodrum'daki Konut Projelerinin İstatistiki Değerlendirmesi 33
4.4. Büyük Ölçekli Projelerin Detaylı İncelemesi 35
4.5. Konut Projeleri İçin Talep Analizi 45
4.6. Değerlendirme ve Muhtemel Konsepte Yönelik Öneriler 47

5. ISTANBUL'DA GERÇEKLEŞTİRİLMESİ PLANLANAN BİR KONUT PROJESİ İÇİN PAZAR ANALİZİ **51**
5.1. İstanbul Gayrimenkul Pazarı 51
5.2. İstanbul Avrupa Yakasındaki Konut Projelerinin İstatistiki Değerlendirmesi 60
5.3. Büyük Ölçekli Projelerin Detaylı İncelemesi 64
5.4. Konut Projeleri İçin Talep Analizi 69

5.5. Değerlendirme ve Muhtemel Konsepte Yönelik Öneriler 71

6. GENEL DEĞERLENDİRMELER VE SONUÇ 74

KAYNAKLAR 78

ÖZGEÇMİŞ 81

KISALTMALAR

DHMI	: Devlet Hava Meydanları İşletmeleri
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
N/A	: Not Available (Bilinmeyen, elde edilemeyen veri)Multi-criteria
TUIK	: Türkiye İstatistik Kurumu

TABLO LİSTESİ

Sayfa No

Tablo 2.1. Türkiye Şehirsel Konut Stoğu 6
Tablo 2.2. Türkiye 2010 yılı konut stoku varsayımları 7
Tablo 2.3. Bölgelere Göre Nüfus ve Konut Stoku 2010 Yılı Tahminleri 10
Tablo 4.1. Muğla İli Nüfus ve Milli Gelir Sıralaması 18
Tablo 4.2. Muğla İli Nüfus Dağılımı 18
Tablo 4.3. Bodrum'a Erişim Mesafeleri 21
Tablo 4.4. Bodrum-Milas Havaalanı Yolcu ve Uçak Trafiği 21
Tablo 4.5. Bodrum'daki Orta ve Büyük Ölçekli Projeler.....30
Tablo 4.6. Bodrum'daki Orta ve Büyük Ölçekli Projeler.....31
Tablo 4.7. Bodrum'daki Orta ve Büyük Ölçekli Projeler (Devam) 32
Tablo 4.8. Aktur Sarnıç Evler 35
Tablo 4.9. Aura Bodrum 36
Tablo 4.10. Lavanta Bahçesi.....37
Tablo 4.11. Ocean View 38
Tablo 4.12. Sandalet 39
Tablo 4.13. Sea&You 40
Tablo 4.14. Turquoise.....41
Tablo 4.15. Lakeside Garden 42
Tablo 4.16. Regnum Bargylia 43
Tablo 4.17. Mesa Yalıkavak 44
Tablo 4.18. Önerilen Konut Sayılarının Dağılımı.....48
Tablo 5.1. İstanbul Avrupa Yakası Orta ve Büyük Ölçekli Projeler.....57
Tablo 5.2. Konut inceleme bölgelerindeki belli başlı konut projeleri.....58
Tablo 5.3. Konut inceleme bölgelerindeki belli başlı konut projeleri (Devam) 59
Tablo 5.4. Kemer Park Evleri 64
Tablo 5.5. İkebana Evleri.....65
Tablo 5.6. Soyak Olympiakent III.....66
Tablo 5.7. Lale Şehir Konakları.....67
Tablo 5.8. Şehr-i Bahçe 68
Tablo 5.9. Önerilen Konut Sayılarının Dağılımı.....71
Tablo 5.10. 1+1 Tipi Konutların SWOT Analizi 72

ŞEKİL LİSTESİ

Sayfa No

Şekil 2.1. Yıllara Göre Türkiye Nüfusu 5
Şekil 2.2. Türkiye Toplam Kentsel Nüfus ve Hanehalkı Sayısı Tahmini 5
Şekil 2.3. Türkiye Konut Stoku 6
Şekil 2.4. Aylara göre m2 bazında alınan İnşaat - Yapı Kullanma İzinleri 8
Şekil 2.5. Aylara göre daire sayısına göre alınan İnşaat-Yapı Kullanma İzinleri 9
Şekil 2.6. Bölgelere göre 2000 nüfusu ve 2010 yılı tahmini 10
Şekil 2.7. Bina Taban Alanlarına Göre Konut Stoku.....11
Şekil 2.8. 75-99 m2 Taban Alanlı Konutların Bölgelere Göre Dağılımı 11
Şekil 4.1. Muğla İli Alışveriş Merkezleri Haritası.....20
Şekil 4.2. Bodrum Yarımadası Bölgelere Göre Konut Projeleri 28
Şekil 4.3. Fiyat&Kalite Serpilme Diagramı 33
Şekil 4.4. Fiyat&Alan Serpilme Diagramı 33
Şekil 4.5. Alan&Kalite Serpilme Diagramı.....34
Şekil 4.6. Aktur Sarnıç Evler.....35
Şekil 4.7. Aura Bodrum.....36
Şekil 4.8. Lavanta Bahçesi 37
Şekil 4.9. Ocean View.....38
Şekil 4.10. Sandalet.....39
Şekil 4.11. Sea&You.....40
Şekil 4.12. Turquoise.....41
Şekil 4.13. Lakeside Garden.....42
Şekil 4.14. Regnum Bargylia.....43
Şekil 4.15. Mesa Yalıkavak.....44
Şekil 5.1. İstanbul Bölgelere Göre Konut Projeleri 55
Şekil 5.2. Ünite Büyüklüğü&Ünite Tipi Serpilme Diagramı 60
Şekil 5.3. Ünite Büyüklüğü&Ünite Fiyatı Serpilme Diagramı.....61
Şekil 5.4. Ünite Tipi&Ünite Fiyatı Serpilme Diagramı 61
Şekil 5.5. Toplam Konut Stokunun Ünite Tiplerine Göre Dağılımı.....62
Şekil 5.6. Ünite Tiplerinin Satış Oranları.....62
Şekil 5.7. Satış Oranı&Ünite Büyüklüğü Serpilme Diagramı.....63
Şekil 5.8. Kemer Park Evleri 64
Şekil 5.9. Ikebana Evleri 65
Şekil 5.10. Soyak Olympiakent III.....66
Şekil 5.11. Lale Şehir Konakları.....67
Şekil 5.12. Şehr-i Bahçe 68

KONUT GELİŞTİRME PROJELERİNDE STRATEJİK PAZAR ANALİZİ, BODRUM YARIMADASI VE İSTANBUL BAYRAMPAŞA ÖRNEĞİ

ÖZET

Konut sektöründeki en önemli sorunlar ruhsatlı ve ruhsatsız konut stokunun tam olarak ayırt edilememesidir. Sektördeki bir diğer sorun ise arz ve talep dengesizliğidir. Arz ve talebin dikkatli incelenmeyişi sektörü konut açığına ve fazlalığına sürüklemektedir. Bu nedenle artık konut yatırımcıları ve üreticileri stratejik planlar ile ilerlemektedir. Stratejik planlama içerinde birçok disiplini içeren bir çalışmadır. Finansal hesaplamalar, mimari tasarımlar, inşaat, pazarlama, pazar araştırma gibi birçok disiplin konut geliştirme projelerinde birbiriyle orantılı olarak veya birbirinin devamı olarak konut projelerinin geleceğine yön vermektedir. Bu tez kapsamında pazar araştırmanın önemine değinilerek Bodrum ve İstanbul'dan iki pazar araştırma örneği verilmiştir.

Birinci bölüm olan giriş kısmında tezin içeriği, amacı ve yöntemi açıklanmıştır.

İkinci bölümde ise Türkiye konut pazarı incelenmiştir. Yıllara göre konut stokunun durumu bu bölümde anlatılmıştır.

Üçünde bölümde; konut geliştirme projelerinde stratejik planlamanın tanımlaması yapılmıştır. Stratejik planlamanın içeriğinden bahsedilerek, planlamadaki önemli bir başlık olan pazar araştırmanın konut geliştirme projelerindeki önemi anlatılmıştır. Dördüncü ve beşinci bölümlerde ise sırasıyla Bodrum ve İstanbul'da gerçekleştirilmesi muhtemel bir konut projesi için pazar araştırma örnekleri verilmiştir. Bu doğrultuda inceleme alanın tanımlanmış, coğrafi ve sektörel bütün tanımları yapılmıştır. Belirli bir süre kapsamında yapılan bu incelemelerde arzın ve talebin belirlenmesine yönelik daha önce hazırlanan sorulara doğru cevaplar bulmaya çalışılmıştır. Elde edilen verilerin ışığında yapılan analizlere göre muhtemel proje için genel değerlermeler ve öneriler yapılmıştır.

Sonuç bölümünde ise Türkiye konut pazarı ile Bodrum'daki ve İstanbul'daki Pazar araştırma örnekleri değerlendirilerek sonuçlar hakkında bilgiler verilmiştir.

STRATEGICAL MARKET RESEARCH FOR THE RESIDENTIAL DEVELOPMENT PROJECTS : BODRUM PENINSULA AND ISTANBUL BAYRAMPAŞA STUDY

SUMMARY

The biggest problem is, not to able to seperate the licenced and unlicenced housing stock in Turkey. The another problem is that disequilibrium between housing supply and demand. For that reason, residential developer and investor are more taking heed the strategical planning before developing a residential project. Strategical planning contains a lot of diciplin such as finance, architecture, market research, marketing and management. This study is prepeared in order to describe the market researches, to highlight the importance on the residential development project. And also, this study contains two different sample for residential market research from Bodrum and İstanbul Bayrampaşa.

In the first chapter, an introduction is made, the purpose of the study is determined, the scope is described and the methodology in defining the scope is designated.

In the second chapter, Turkey housing market is described, Turkey housing stock, licenced and unlicenced housing stock are mentioned

In the third chapter, strategical planning is described, the importance of the residential market research in strategical planning are mentioned.

In the forth and fifth chapters, two case studies are described in Bodrum and Istanbul, the site investigated completely, geografical and sectoral definition are mentioned. According to market research analysis, suggestions are given for the possible development projects.

In the sixth chapter, the general evaluation of the thesis study is done, the results and consequences of the study is mentioned.

1. GİRİŞ

Barınma olgusu insanların hayatları boyunca karşılaştığı en önemli ihtiyaçların başında gelmektedir. Konut ise barınma ihtiyacından farklıdır. Günümüzde konut tanımına sosyal hayat için bir güvence ve mülkiyet hakkı olarak bakılmaktadır.

Konut sektörü ekonominin önemli bir öğesidir. Son dönemlerde ise en kalıcı ve en yaygın yatırım araçlarının başında gelmektedir. Sektördeki değişiklikler ülkenin genel ekonomisi ile paraleldir.

Türkiye'de ruhsatlı konut tanımına yapı kullanma izni almış konutlar girmektedir. Bu nedenle ülkedeki konutların %66 gibi yüksek bir oranı ruhsatsızdır. Yapı ruhsatlı binaların kontrol edilmemesi ve bu doğrultuda konutların yapı kullanma izni alamaması bu yüksek oranın nedenidir.

Kent içindeki yetersiz arsa sunumu konut üreticilerini kentin çeperlerine yönlendirmeye başlamıştır. Ayrıca, Marmara depremi konut kullanıcıları için bir anlayış değişikliğine yol açmıştır. Erken dönemlerdeki konutun dış görünüşünün önemi, fiyatı ve merkezde olup olmayışı anlayışı değişmeye başlamıştır. Son dönemlerde bunların yanısıra konutun sağlamlığı, ulaşım olanakları, sosyal olanakları, alışveriş olanakları gibi farklı talepler dikkat çekmektedir.

Artık geliştiriciler için arsanın temini yetersiz kalmaktadır. Bir arsa üzerine geliştirilecek projenin tasarımından satışına kadar birçok sorunu önceden çözmek son zamanlardaki başarılı konut projelerinin başarılı olma nedenleridir.

Bu nedenle bu çalışma kapsamında konut projelerini başarılı olması için proje öncesi yapılması gereken pazar araştıma analizi detaylı olarak anlatılmaktadır.

1.1. Çalışmanın Amacı

Türkiye'de günümüze kadar yap-satçı anlayış hüküm sürmekteydi. Bu hem arsa sahibi açısından hem de müteahhit açısından karlı bir yöntemdi. Ancak gerek ekonomideki gelişmelerin insanların gelirini artırması, gerek AB ile entegrasyon süreci, gerekse kullanıcıların taleplerindeki anlayış değişikliği, konut geliştiricilerini

farklı konseptlere yöneltmektedir. Özellikle kurumsal özellikle yabancı ve yerli geliştirici firmalar bu anlayışın farkındadırlar. Bu da son zamanlarda İstanbul, Ankara ve Bodrum gibi talebin farklılaştığı bölegelerin hareketlenmesine neden olmaktadır. Bu çalışma, konut geliştirilmesi düşünülen iki farklı bölgedeki konut pazarının detaylı olarak irdelenmesini ve muhtemel projeler için yol haritası çıkarılmasını içermektedir.

Bu anlamda bu çalışmada vurgulanmak istenen en önemli konu; konut projesi geliştirirken mevcut pazarın detaylı olark incelenmesidir. İncelemeler ışığında ileriye dönük değerlendirmelerin yapılması, proje geliştirme öncesi çalışma için nelerin talep edilip edilmediğini ve arzın ne durumda olduğunun cevabını verecektir. Talebin geçmiş durumunun, bugünkü durumunun ne olduğunu ve gelecekteki durumunun ne olacağını tahmin edebilmek proje için en önemli kriterdir. Ayrıca arzın aynı şekilde irdelenmesi muhtemel projenin verimliliği açısından önemlidir.

Sonuç olarak çalışma, İstanbul'da ve Bodrum'da gerçekleştirilmesi muhtemel projeler için konut pazarının incelenmesini ve arz ve talep doğrultusunda önerilerde bulunulmasını içermektedir. Bodrum'um seçilme nedeni 2. konut piyasasındaki arz talebe yönelik cevapların ne olduğunu bulmaktır. Bu doğrultuda yerli veya yabancı yatırımcılar için proje öncesi atılması gereken Pazar araştırma adımının önemini vurgulamaktır. Bir diğer örneğin İstanbul'da verilmesi nedeni ise aynı sorulara şehir merkezinde geliştirilmesi muhtemel projelere yönelik ne tür cevapların alınacağını görmektir. Bu sayede farklı bölgelerde, farklı konseptlerde, farklı hedef kitlelere yönelik projelerin, sorulan aynı soruların cevaplarının ne olduğunu/olacağını elde edeceğiz.

1.2. Kapsam

Bu tez kapsamında Türkiye konut stokunun, konut probleminin, 2010 yılı için konut tahminlerinin, bölgelerarası farklılıklarının tanımlanmasının yanısıra bir konut geliştirme projesi için stratejik pazar analizi örneklerine yer verilmiştir.

Birinci bölüm olan giriş kısmında tezin içeriği, amacı ve yöntemi açıklanmıştır.

İkinci bölümde ise Türkiye konut pazarı, Türkiye konut stoku detaylandırılmıştır. Ruhsatlı/ruhsatsız konut stoku, bölgelere göre konut stoku, 2010 yılı için konut stoku tahminleri bu bölümün kapsamında anlatılmaktadır.

Üçünde bölümde; konut geliştirme projelerinde stratejik planlamanın tanımlaması yapılmıştır. Stratejik planlamanın içeriğinden bahsedilerek, planlamadaki önemli bir başlık olan pazar araştırmanın konut geliştirme projelerindeki önemi anlatılmıştır. Arz ve talebin detaylı betimlenmesi için sorulması gereken sorular bu bölümde anlatılmıştır.

Dördüncü ve beşinci bölümlerde ise sırasıyla Bodrum ve İstanbul'da gerçekleştirilmesi muhtemel bir konut projesi için pazar araştırma örnekleri verilmiştir. Bodrum'da Göltürkbükü bölgesinde, İstanbul'da ise yeni bir proje olan Forum İstanbul projesinin kapsamındaki konut kullanımı incelenmiştir. Bu doğrultuda inceleme alanları tanımlanmış, coğrafi ve sektörel bütün tanımları yapılmıştır. Belirli bir süre kapsamında yapılan bu incelemelerde arzın ve talebin belirlenmesine yönelik daha önce hazırlanan sorulara doğru cevaplar bulmaya çalışılmıştır. Elde edilen verilerin ışığında yapılan analizlere göre muhtemel proje için genel değerlendirmeler ve öneriler yapılmıştır.

Sonuç bölümünde ise Türkiye konut pazarı ile Bodrum'daki ve İstanbul'daki pazar araştırma örnekleri değerlendirilerek sonuçlar hakkında bilgiler verilmiştir.

1.3. Yöntem

Bu çalışmanın literatür araştırmalarında yerli ve yabancı kaynaklardan yararlanılmıştır. Türkiye'deki konut stokunun ne durumda olduğu Türkiye İstatistik Kurumu'nun yaptığı anketlerin yorumlanması sonucu elde edilmiştir. Ayrıca Başbakanlık Konut Müsteşarlığı'nın yapmış olduğu 2000-2010 Türkiye Konut İhtiyacı Araştırması ve Konut Sahipliği Araştırması çalışmalarından da yararlanılmıştır. Bu sayede Türkiye'deki ruhsatlı ve ruhsatsız konut sunumu, ileriye dönük tahminler elde edilmiştir.

Bölgelerarası konut stoku detaylı olarak incelenmiş ve grafiklerle anlatılmıştır. Bölgelere göre insanların konut talebindeki farklılık ortaya çıkarılmıştır. Böylece farklı bölgeler için taleplerin ne olduğu geliştiriciler için fikir oluşturmaktadır.

İstanbul'da ve Bodrum'da yapılması muhtemel bir proje için bölgeler, detaylı olarak yerinde incelenmiştir. Dikkate değer mevcut konut projeleri belirlenmiştir. Bu projeler için bilgiler bizzat geliştiriciler ile yapılan görüşmelerle, yerel emlakçılar ile yapılan görüşmelerle, telefonla yapılan görüşmelerle ve çeşitli internet sitelerinden

ve dergilerden elde edilmiştir.

İnceleme alanı bölgelere ayrılmıştır. Böylece farklı bölgelerdeki kullanıcıların talepleri elde edilmiştir. Geçmişteki durum ve gelecekteki projeler de çalışma kapsamına alışmıştır. Bu bilgiler gazete yayınları ve emlakçılar ile yapılan görüşmelerden elde edilmiştir.

Bu çalışma kapsamında sadece spesifik pazarın analizi yapılmamıştır. Konut anlayışının Türkiye'deki durumu, bölgelere göre stokun dağılımı, pazar araştırmanın kapsamı içerisindedir.

2. TÜRKİYE KONUT PAZARI

Konut kavramı çok yönlü düşünülmesi gereken bir kavramdır. İnsanların barınma ihtiyacını karşılayan, uzun ömürlü fiziksel bir mekan olarak tanımlanabilen konutun literatürde birçok farklı tanımı bulunmaktadır.

Literatürde, konut, insanların barınma ihtiyacına cevap veren, uzun yıllar boyunca bir mekan olarak tanımlanan birçok anlamı vardır. Konutun insan algılamasındaki önemi ise ülkeden ülkeye değişiklik göstermektedir.

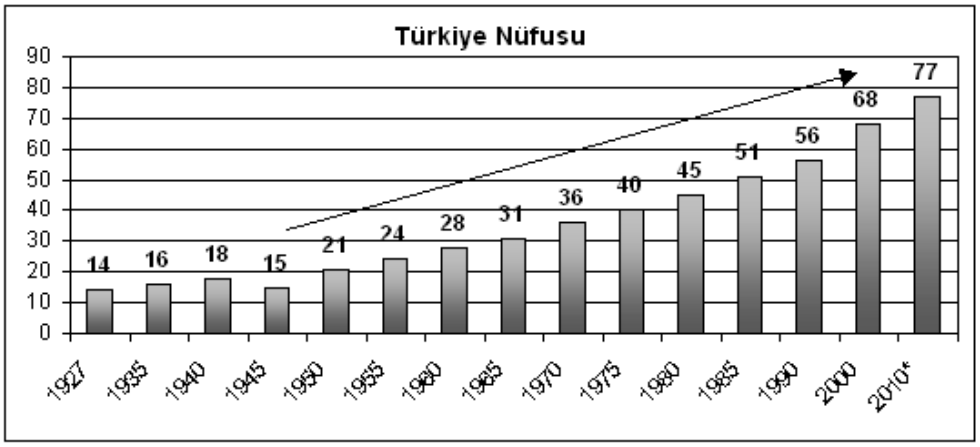
Türkiye'deki konut problemini tanımlarken sadece sayısal ihtiyaçtan bahsetmek sorunu çözmede yetersizdir. Sayıca eksikliğin yanında bütçeye uygunluk, yararlanma güvenliği, yapı sağlamlığı, altyapı bağlantıları, kentsel hizmetlerin varlığı, iş alanlarına yakınlıkve konutun kalitesinden de bahsetmek gerekir (Habitat II, 1996).

Ülkemizde ise konut, insanların barınma ihtiyaçlarına cevap vermesinin yanında gelecek için bir yatırım aracı olarak da görülmektedir. Özellikle bu nedenden dolayı konut anlayışı diğer ülkelere (gelişmiş ülkelere) nazaran daha farklı algılanmaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerde konut probleminin çözülmesi daha güçtür. Bunun nedeni ise gelişmekte olan ülkelerde konut sadece bir barınma aracı olması ötesinde, gelecek için bir güvence, bir yatırım aracı, gereğinde teminat olarak gösterilebilen bir ekonomik mal olma özelliğine sahip olmasıdır. Dolayısıyla, konuta yönelik talebin ardında hanehalklarının kendi barınma ihtiyaçlarının karşılanmasının yanısıra, yatırım yapma amacı da yer almaktadır (Türkiye Ulusal Rapor ve Eylem Planı,

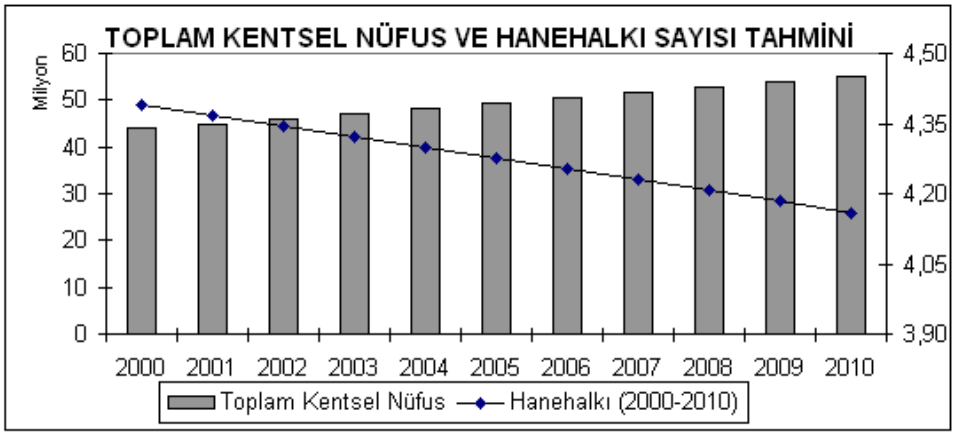
1996:26).

1950 sonrası özellikle savaşın da etkisiyle tarımdaki makineleşme kente göçü tetikleyerek kentlerin, hızlı bir biçimde şehirleşmesini sağlamıştır. Bu da beraberinde hızlı bir konut üretimi sorununu gündeme getirmiştir. Bu dönemde yeterli miktarda imarlı arsa sağlanamamıştır. Bu nedenle yasal olmayan konut üretimi bir ölçüde kabul edilebilir hale gelmiştir (Habitat II, 1996).



Şekil 2.1 : Yıllara Göre Türkiye Nüfusu (TUIK, 2000)

Türkiye'de hanehalkı büyüklüğü ile şehir nüfusu arasında ters orantı vardır. 2000 yılındaki hanehalkı büyüklüğü 4,39 kişidir. Bu rakam 2010 tahminlerinde 4,16 kişi olacaktır. Bu azalıştıktaki en büyük etkenler; geniş aile anlayışının çekirdek aileye dönüşmesi, doğurganlıktaki azalış ve kentlerde yalnız yaşama talebi olarak sıralanabilir.



Şekil 2.2 : Yıllara Göre Türkiye Toplam Kentsel Nüfus ve Hanehalkı Sayısı Tahmini (Konut Müsteşarlığı, 2002)

Türkiye'de hanehalkı büyüklüğü ile şehir nüfusu arasında ters orantı vardır. 2000 yılındaki hanehalkı büyüklüğü 4,39 kişidir. Bu rakam 2010 tahminlerinde 4,16 kişi olacaktır. Bu azalıştıktaki en büyük etkenler; geniş aile anlayışının çekirdek aileye dönüşmesi, doğurganlıktaki azalış ve kentlerde yalnız yaşama talebi olarak sıralanabilir.

2.1. Türkiye Konut Stoku

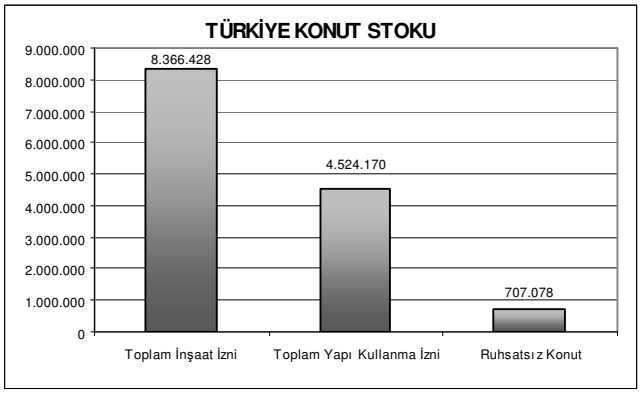
Fiziksel mekan ile konut stoku doğrudan ilişki içerisindedir. Konut stoğu ile anlatılmak istenen konut olarak tanımlanan yaşama alanlarının toplamıdır. Yani, bir ülkedeki konut varlığının tamamı o ülkedeki konut stoğudur.

Gelişmekte olan diğer ülkelerde olduğu gibi, konut problemi Türkiye için çözülmesi gereken en önemli sorunlardandır. Plansız şehirleşme, göç ve ekonomik sorunlar bu problemin çözülmesini zorlaştırmaktadır (Habitat II, 1996).

Tablo 2.1 : Türkiye Şehirsel Konut Stoğu (Konut Müsteşarlığı, 2002)

Toplam Konut Stoku	13.597.676
Toplam İnşaat İzni	8.366.428
Toplam Yapı Kullanma İzni	4.524.170
Ruhsatsız Konut Stoku	707.078

Türkiye'de yaklaşık 13,6 milyon konut stoku bulunmaktadır. Ruhsatlı ve ruhsatsız olarak tanımlanan bu stok, yalnızca şehirsel yerleşimlerdeki konut alanlarının toplamından oluşmaktadır. Ruhsatlı denilen yapı kullanma izni almış konutların toplam konut stoku içindeki payı %33 civarındadır. Sadece inşaat izni almış konut sayısı, toplam stok içerinde %67 gibi yüksek bir oranda pay almıştır.



Şekil 2.3 : Türkiye Konut Stoku (Konut Müsteşarlığı, 2002)

Türkiye'deki konut sahipliği oranı %65-70 civarlarındadır (D.İ.E. 2001 Bina Sayımı 2000). Bu orana ruhsatsız konut stoku da dahildir. Ayrıca, toplam konut stokunun %40 gibi yüksek bir oranın da yenilenmesi gerekmektedir. (Çanga ve diğerleri, 2002).

Altta Başbakanlık Konut Müsteşarlığı'nın 2010 yılı için konut stok varsayımları görülebilir.

Tablo 2.2 : Türkiye 2010 yılı konut stoku varsayımları (Konut Müsteşarlığı, 2002)

	Toplam Konut Stoku (1984) Yaklaşık	Toplam Konut Stoku (2000)	Artış Oranı % (1984-2000)
TOPLAM KONUT STOKU	7.140.000	13.597.676	90%

Varsayım 1 (2010)	Varsayım 2 (2010)	Varsayım 3 (2010)	Varsayım 4 (2010)
13.597.676	19.893.682	12.189.048	17.272.125

Varsayım 1: 2000 Yılı konut stokunun 2000-2010 döneminde sabit kalması durumu (Konut Müsteşarlığı, 2002).

Varsayım 2: 2000 Yılı Konut Stokunun 2000-2010 döneminde 1966-2000 yılları arasındaki ruhsat artış eğilimi oranında artması durumu (Konut Müsteşarlığı, 2002).

Varsayım 3: 2000 Yılı Konut Stokuna ruhsatsız konutların dahil edilmemesi ve 2000-2010 dönemi ruhsatlı konut stokunun 1966-2000 yılları arasındaki ruhsat artış eğilimi oranında artması durumu (Konut Müsteşarlığı, 2002).

Varsayım 4: 2000-2010 döneminde ruhsatsız konut stokunun artmadığı, 2000 Yılı ruhsatlı konut stokunun ruhsat artışı oranında artması durumu (Konut Müsteşarlığı, 2002).

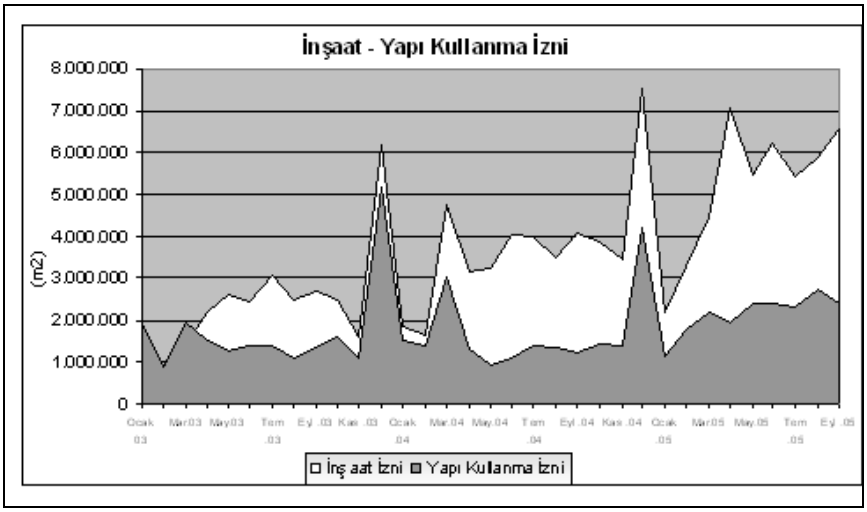
2.1.1. İnşaat ve Yapı Kullanma İzni

Ruhsatlı Konut Stoku

Arsanın temininden üzerine inşaa edilecek konuta kadar ve yasal onay ve her türlü izinleri almış konutların toplamına ruhsatlı konut stoku denilmektedir. Kısaca yapı

kullanma belgesi alan konutlar ruhsatlı konut stoku kapsamında ele alınmaktadır. Arsa temininden konutun bitirilmesine kadar konut olarak kullanılması amacıyla her türlü yasal izin ve onay süreçlerine tabii olmuş konutların toplamına ruhsatlı konut stoku denilmektedir. Aslında ruhsatlı konut stoku tanımlaması en yasal anlamda yapı kullanma izin belgelerine sahip konut stokudur (Çanga ve diğerleri, 2002).

Aşağıda, metrekare bazında Ocak 2003 ve Eylül 2005 yılları arasında metrekare bazında alınan inşaat ve yapı kullanma izinleri görülebilir.



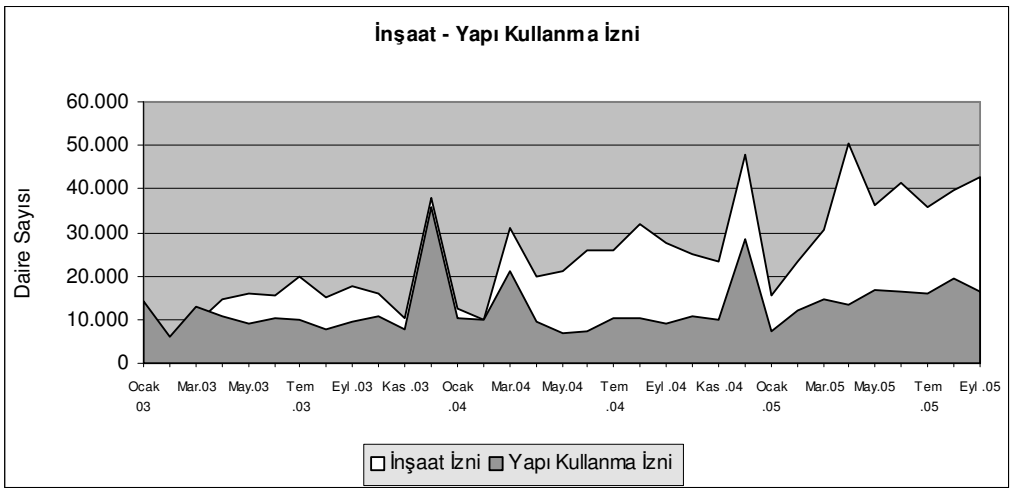
Şekil 2.4 : Aylara göre m2 bazında alınan İnşaat ve Yapı Kullanma İzinleri (TUIK, 2000)

İnşaat İzni

Yasal prosedüre göre Türkiye'de bir inşaatın başlayabilmesi için belediyelerden inşaat ruhsatının alınması gerekmektedir. Ancak ruhsat izni inşaat başlamadan önce alındığından inşaat ruhsatı almış ancak herhangi bir sebeple bitirilememiş binaların inşaat ruhsatı almış toplam bina stokundan düşülmesi gerekmektedir

Yapı Kullanma İzni

İnşaat bittikten sonra içinde oturulabilmesi için gerekli izin ve onayların alınması anlamına gelmektedir. Yapı kullanma izni, konutlar açısından niteliksel olarak görece pozitif ipuçları vermektedir ancak yeterli değildir (Kavrakoğlu ve diğerleri, 1983). Ancak inşaat ruhsatı olmadan konut inşaatı yapılması gerçekleşmediği halde, yapı kullanma izin kağıdı bulunmayan (iskan ruhsatı bulunmayan) birçok konutta oturulduğu bilinmektedir.



Şekil 2.5 : Aylara göre daire sayısına göre alınan İnşaat ve Yapı Kullanma İzinleri (TUIK, 2000)

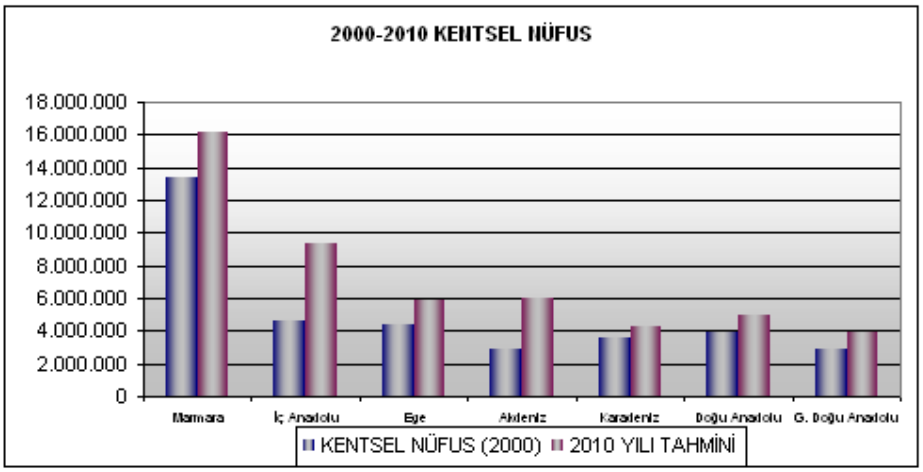
Ruhsatsız Konut Stoku

Ruhsatsız konut stoku kavramı arazi temininden, inşaatın bitirilmesine kadar olan süreçte gerekli yasal izin ve onaylarını almadan yapılmış olan konut stokudur. Ruhsatsız konut stokun kavramı algılanırken niteliksiz ve çevre kalitesi oldukça düşük barınaklardan, farklı nedenlerle inşaat ruhsatlarını alamamış çok nitelikli konutlara kadar geniş bir yelpazeyi içerdiği unutulmamalıdır.

2.1.2. Bölgelere Göre Konut Stoku

Türkiye'de bölgeler arasında büyük farklılıklar vardır. Her ne kadar Türkiye ekonomisi son zamanlarda iyi bir ivme yakalamış ve uluslararası piyasalarda iyi bir konuma gelmiş olsa da, bölgeler arasındaki farklılık devam etmektedir. Ekonomideki iyileşmenin kısa zamanda bölgeler arası farklılıkların giderilmesi için yeterli değildir. Ve 1950'lerden başlayan Doğu ve Güneydoğu Anadolu'dan göç son zamanlarda azalsa da devam etmektedir. Bu da göç alan bölgelere barınma sorunu olarak etkisini göstermektedir. Göçü engellenemesi batı bölgelerde ciddi bir konut problemine yol açmaktadır.

Konut üretimi özellikle Marmara ve Batı Anadolu bölgelerinde diğer bölgelere nazaran daha hareketlidir. Gelişmiş sanayi ve tarımsal alanların varlığı, yüksek eğitim standartları ve göç bu bölgelerdeki nüfusun hızlı bir şekilde artmasına neden olmaktadır.



Şekil 2.6 : Bölgelere göre 2000 nüfusu ve 2010 yılı tahmini (TUIK, 2000, Konut Müsteşarlığı, 2002)

Özellikle 1985 sonrası, turizmin sektöründeki gelişmeler çoğu insanın Ege ve Akdeniz Bölgeleri'ne göç ettiği bilinmektedir. Ayrıca Marmara Bölgesi'nin güçlü sanayisi bu bölgeyi de çekici kılmıştır.

Tablo 2.3 : Bölgelere Göre Nüfus ve Konut Stoku 2010 Yılı Tahminleri (Konut Müsteşarlığı, 2002)

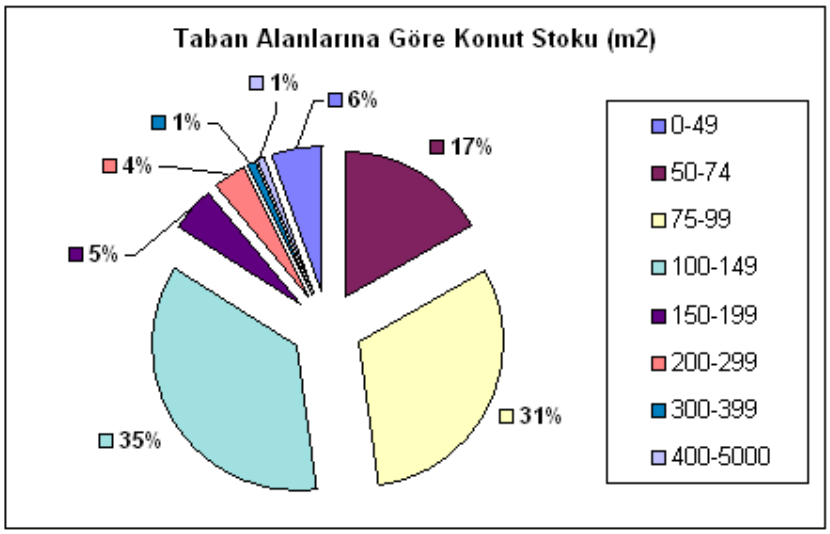
Bölgelere Göre Nüfus ve Konut Stoku 2010 Yılı Tahminleri

BÖLGELER	KENTSEL NÜFUS (2000)	TOPLAM KONUT STOKU (2000)	2000 YILI BÖLGE PAYI	2010 YILI KENTSEL NÜFUS TAHMİNİ	2010 YILI KONUT STOKU TAHMİNİ	2010 YILI BÖLGE PAYI
Marmara	14.014.433	4.874.919	35,9%	17.695.785	7.057.856	35,5%
İç Anadolu	8.308.724	2.461.111	18,1%	10.001.920	3.529.124	17,7%
Ege	5.242.761	1.932.487	14,2%	6.350.741	2.734.256	13,7%
Akdeniz	5.239.500	1.577.703	11,6%	6.470.904	2.472.584	12,4%
Karadeniz	3.881.668	1.245.701	9,2%	4.617.910	1.890.550	9,5%
Doğu Anadolu	4.161.073	844.849	6,2%	5.470.329	1.237.716	6,2%
Güneydoğu Anadolu	3.261.177	660.906	4,9%	4.472.241	971.596	4,9%
TOPLAM	**44.109.336**	**13.597.676**	**100%**	**55.079.829**	**19.893.682**	**100%**

2.1.3. Taban Alanlarına Göre Konut Stoku

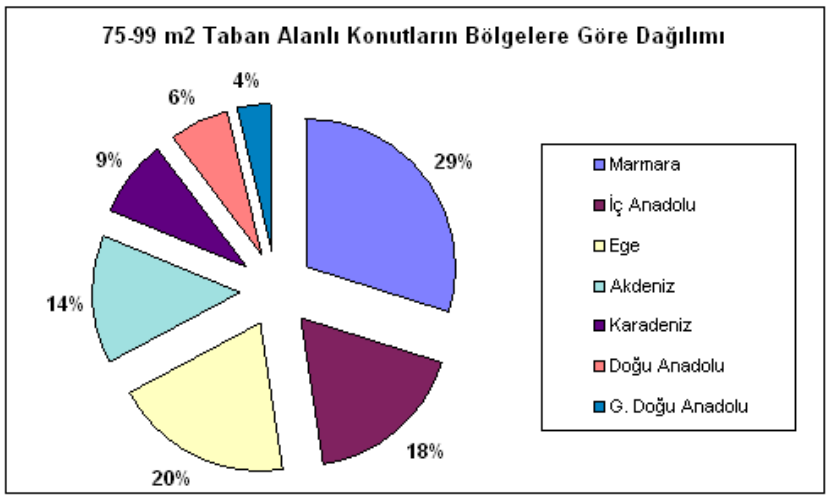
Türkiye İstatistik Kurumu'nun 2000 yılı bina sayımına göre, 100-149 m2 taban alanlı konutlar toplam konut stokunun %35'i, 75-99 m2 taban alanlı konutlar %31, 50-74

m2 taban alanlı konutlar %17'si, 0-49 m2 taban alanlı konutlar %6'sı, 150-199 m2 taban alanlı konutlar %5'i, 200-299 m2 taban alanlı konutlar %4'ü, 300-399 m2 taban alanlı konutlar %1'i, 400-5000 m2 taban alanlı konutlar %1'i civarındadır. Özetle 75-140 m2 taban alanlı konutlar, toplam konut stokunun %66'sı civarındadır.



Şekil 2.7 : Bina Taban Alanlarına Göre Konut Stoku (Konut Müsteşarlığı, 2002)

İkinci konut olarak tanımlanan yazlık konutların yapılan istatistiklere göre 3 bölge öne çıkmaktadır. 75-99 m2 taban alanlı konutlar Ege, Marmara ve Akdeniz bölgerinin sahil alanlarında yoğunlaşmaktadır.



Şekil 2.8 : 75-99 m2 Taban Alanlı Konutların Bölgelere Göre Dağılımı (Konut Müsteşarlığı, 2002)

Türkiye'de coğrafi bölgeler, depremsellik, nüfus ve gelir gibi kriterler konut seçimine büyük etkenlerdir. 0-49 m2 taban alanlı konutlar çoğunlukla Aydın ve Balıkesir illerinde yoğunlaşmaktadır. Bunun nedeni ise denize olan yakınlıktır. Çünkü ikinci konut için küçük metrekare evler tercih edilmektedir. Ama 150-399 m2 taban alanlı konutlara daha çok doğu ve güneydoğu bölgelerinde rastlanılmaktadır. Geniş aile yaşama tercihi ve iklim gibi birçok faktör insanların konut seçiminde büyük etkendir.

3. KONUT GELİŞTİRME PROJELERİNDE STRATEJİK PLANLAMA

Konut, taşınmaz oluşu, satılabilir oluşu, ekonomik değeri ile üretilen diğer ürünlerden farklıdır. Bu nedenle her konut projesinin kendine göre kimliği vardır. Bir konut projesinin başarısı diğer projelerden ne kadar farklı olduğu ile doğru orantılıdır.

Başarlı konut projeleri stratejik bir planlamanın ürünüdür. Stratejik planlama; geleceğe yönelik tahminler yapmak, departmanlar arası koordinasyonu sağlamak, amaç ve hedefleri belirlemek ve pazarın iyi irdelenmesi demektir. Bu aşamaları başarılı bir uyum içerinde koordine eden proje geliştiricileri başarılı olurlar (Tokol, 1998).

Konut geliştirme projeleri;

- Proje fizibilitesi
- Pazar araştırma
- Arazi seçimi
- Finans araçları
- Mimari dizayn
- Pazarlama
- İnşaat
- İşletim ve yönetim

gibi birçok disiplini içermektedir.

3.1. Pazar Araştırma

Yatırımcılar paranın gelecekte kazandıracağı değer için belirli bir risk alırlar. Bu gayrimenkul yatırımcıları için de geçerlidir. Alınan risk, projenin beklenen gelir getirileri varsayımlarına göre değişir. Bir yatırımın fizibl olabilmesi proje başında belirlenen hedeflerin başarılı olmasıyla orantılıdır.

Bir gayrimenkul projesine fizibl demek için, seçilen hareket yönü ve belirli kaynaklar içerinde açıkça tanımlanmış hedeflere ulaşması gerekmektedir (Graaskamp, 1972).

Fizibilite bir projenin devam edip edemeyeceğinin en önemli göstergesidir. Fizibilite kararlarını doğrundan etkileyen faktörler arazi maliyeti, inşaat maliyeti, satış hızı, doluluk oranı, satış fiyatı ve iskonto oranı olarak sayılabilir (Greer, 1997).

Bir fizibiliteyi etkileyen veriler doğru bir pazar araştıma çalışmasıyla elde edilir. Proje konusunu oluşturan gayrimenkul pazar analizi yaparken; gayrimenkul kullanımı ve bu kullanımın bulunduğu pazar açıkça tanımlanmalıdır.

Talep analizi insan davranışları, yaşam tarzı ve onun gelirinin ilişkisiyle oluşur. Elde edilen analizlere göre; yapılacak konutu satın alabilecek ya da kiralayabilecek insan varlığı ve eğer varsa bu insanların gelir durumlarının belirlenmesine gereksinim duyar.

Arz analizi ise pazardaki mevcut projelerin, inşaat halindeki projelerin veya fikir projelerinin tespiti ile olur.

- İncelenen pazar alanında mevcutta ne kadar alan bulumaktadır?
- Projeler hangi hızda ve fiyat aralığındadır?
- Mekana olan talebi değiştirmesi beklenen önemli olaylar nelerdir?
- Mevcut projelerin emilim oranı nedir?
- Boş olanlar ne zamandan beri boş durumdadır?
- Pazardaki maliyet oranları ne kadardır?
- Konut kullanıcıları projelerde en çok neleri tercih ediyorlar?

Yukarıdaki gibi arz ve talebe yönelik sorulara alınacak doğru cevaplar bize doğru pazar analizini verecektir (Pittenger, 1990). Bu nedenle pazar analizi yaparken hem arzı hem de talebin analizi gerekmektedir. Kısaca arz ve talep arasındaki ilişki pazarın ne olduğunu bize anlatmaya yeterli olur.

3.1.1. Talep Analizi

Gayrimenkul projelerinde talep analizi yakın geçmiş, mevcut ve ileriye dönük tahminlerin resimlerinin çıkarılmasıdır. Kısaca, mevcut ve proje halindeki konutların tipleri, fiziksel durumları, alıcıları, kiracıları, müşterileri gibi detayların incelenmesidir.

Aşağıda; konut pazarı için talep analizinde önemli olan faktörler görülebilir (Powell, 1996).

- Pazardaki nüfus
- Hanehalkı sayısı
- Yaş dağılımı/Demografik bilgiler
- Kişi başına düşen gelir
- İstihdam ve işsizlik oranı
- Ev sahipliliği oranı
- Şehrin arazi kullanımı, gelişme yönü
- Mekansal çekiciliği etkileyen faktörler (İklim, topoğrafya, zemin, manzara, denize yakınlık)

3.1.2. Arz Analizi

Arzın analizini yapmak için eğer bu konut geliştirme çalışması için yapılacaksa söz konusu pazardaki rakip projelerdeki bütün mülklerin tek tek incelenmesi gerekmektedir. Mevcut projeleri, inşaat halindeki projeleri ve pazara girmesi muhtemel projeleri detaylı olarak araştırmak gerekir.

Satışta olan konutlar, satışı gerçekleşen konutlar, projelerdeki konut sayıları, içerdikleri farklılıklar, alıcı kitlesi, hedef kitlesi, konumu gibi birçok başlık tek tek incelenmelidir.

Aşağıda; konut pazarı için arz analizinde önemli olan faktörler görülebilir (Powell, 1996).

- Mevcut projelerin özellikleri
- İnşaat halindeki veya planlanan projelerin özellikleri
- İnşaat ve geliştirme maliyetleri
- Satış oranları
- Satış hızları
- Alıcı kitlesi

- Doluluk/Boşluk oranları
- Boş kalma nedenleri

Hayata geçirilmesi düşünülen konut projeleri ile ilgili olarak öncelikle mevcut durumun fotoğrafı çekilmelidir. Daha sonraki adımlarda ise; geçmiş eğilimler, gelecek arzlar veya olası değişiklikler araştırılmalıdır. (Miles, 1996)

Yukarıdaki göstergeler mevcut pazarın durumunu anlamaya yardımcı olur. Bu pazarın araştırılması belirli bir zaman diliminde olması gayrimenkul piyasasının güvenirliliği açısından önemlidir.

Bir sonraki başlıkta Bodrum'da Göltürkbükü bölgesinde ve İstanbul Bayrampaşa'da Forum İstanbul Alışveriş ve Eğlence Merkezi projesi içerinde gerçekleştirilmesi düşünülen konut projeleri için pazar araştırma örnekleri detaylı olarak anlatılmaktadır.

4. BODRUM'DA GERÇEKLEŞTİRİLMESİ PLANLANAN BİR PROJE İÇİN PAZAR ANALİZİ

4.1. Bodrum Hakkında Genel Bilgiler

4.1.1. Coğrafya

Bodrum yarımadası doğal güzelliği, küçük koyları, yeşilin ve mavinin her tonu, zengin tarihi ile ziyaretçilerini büyülemektedir. Bazıları için çılgın eğlencelerin merkezi, bazıları için barışın ve sukunetin yarımadası; bazıları için ise mistik maceralar cenneti sayılmaktadır.

Bodrum eşsiz doğal güzelliği ile Ege Bölgesi'nin en ünlü yerleşim yerlerinden biri olmuştur. Doğal ve mimari güzelliğinin yanı sıra zengin tarihi ilçenin değerini arttırmıştır.

Bodrum 1881, yılında kaza ve 1944 yılında ilçe olmuştur. Bodrum olanakları ile birçok fırsat sunan 11 beldeden oluşmaktadır. Bunlar; Gümbet, Bitez, Ortakent and Yahsi, Turgutreis, Gündogan, Gümüşlük, Yalıkavak, Akyarlar, Torba, Göltürkbükü'dür.

4.1.2. Demografik Yapı

Muğla kenti, denizden 20 km içeride, 670 m yüksekliğe sahip turistlerin yoğun ilgi gösterdiği bir ildir. Türkiye'nin her yerinden ulaşım mümkündür. Ana caddeler dışındaki bölgelere ve uzak yerlere gitmek için minübüsler kullanılmaktadır. Bunun yanı sıra Bodrum-Milas ve Dalaman havalimanları da bölgeye ulaşım için kullanılabilir.

Türkiye İstatistik Kurumu'nun yaptığı 2000 nüfus sayımına göre Muğla'nın nüfusu 728.000 kişidir.

Tablo 4.1 : Muğla İli Nüfus ve Milli Gelir Sıralaması (TUIK, 2000)

SIRA	İL	TOPLAM NÜFUS	KİŞİBAŞINA DÜŞEN MİLLİ GELİR (USD)
1	İstanbul	10243,054	3.063
2	Ankara	4061,213	2.752
3	İzmir	3436,446	3.215
6	Adana	1874,602	2.339
7	Antalya	1771,133	2.193
8	Mersin	1696,894	2.452
10	Diyarbakır	1382,803	1.313
11	Gaziantep	1313,958	1.593
12	Manisa	1265,470	2.459
15	Samsun	1203,836	1.680
16	Balıkesir	1081,860	2.005
17	Kayseri	1067,187	1.806
20	Aydın	958,627	2.017
21	Erzurum	947,567	1.061
23	Ordu	890,357	1.064
24	Malatya	863,762	1.417
25	Denizli	848,471	2.133
28	Sivas	749,523	1.399
29	Sakarya	749,213	2.108
30	**Muğla**	**728,316**	**3.308**

Aşağıdaki tabloda, Muğla ilçesindeki yerleşmelerin TUİK, 1990 ve 2000 sayımına göre nüfusları gösterilmektedir.

Tablo 4.2 : Muğla İli Nüfus Dağılımı (TUIK, 2000)

	1990 Sayımı			2000 Sayımı		
İlçe İsmi	**Toplam**	**Kentsel**	**Kırsal**	**Toplam**	**Kentsel**	**Kırsal**
Muğla Şehir Merkezi	**71.155**	**35.605**	**35.550**	**83.511**	**43.845**	**39.666**
Bodrum	56.821	20.931	35.890	97.826	32.227	65.599
Dalaman	26.408	15.025	11.383	28.148	17.607	10.541
Datça	10.741	5.022	5.719	13.914	8.108	5.806
Fethiye	127.620	37.466	90.154	154.209	50.689	103.520
Kavaklıdere	12.037	3.339	8.698	12.548	3.432	9.116
Köyceğiz	25.836	6.406	19.430	29.196	7.523	21.673
Marmaris	41.840	16.361	25.479	79.302	28.660	50.642
Milas	98.710	28.741	69.969	112.808	38.063	74.745
Ortaca	29.287	12.109	17.178	35.670	16.923	18.747
Ula	19.978	5.185	14.793	21.944	5.257	16.687
Yatağan	42.376	11.890	30.486	46.252	16.007	30.245
TOPLAM	**562.809**	**198.080**	**364.729**	**715.328**	**268.341**	**446.987**

4.1.3. Ekonomik Durum

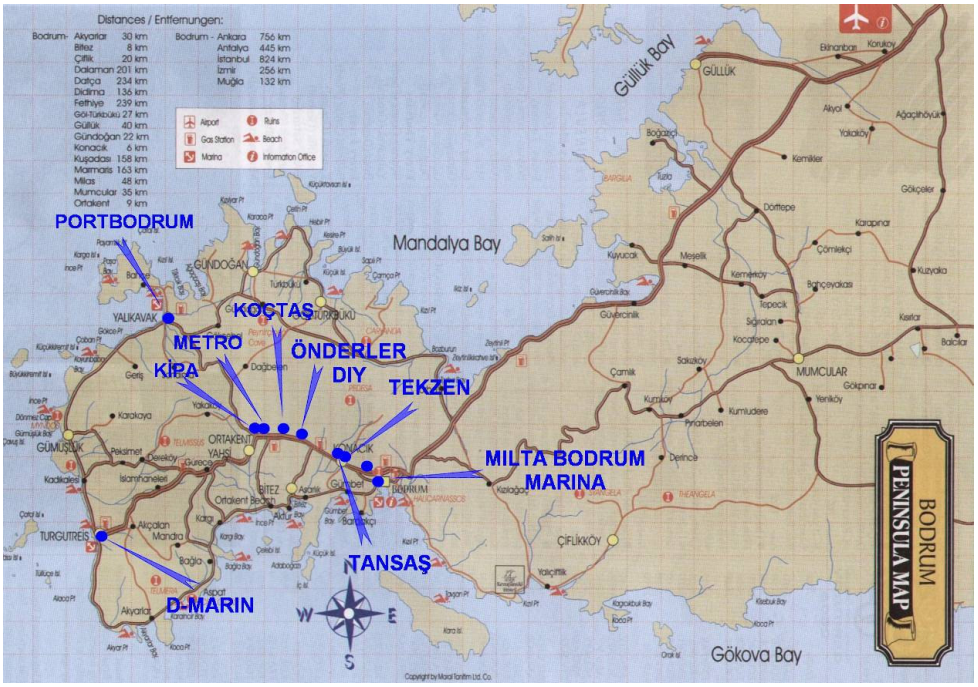
Bodrum ilçesi Muğla iline bağlıdır. Muğla, Ege Bölgesinde yer almakta olup, gayrisafi yurtiçi hasılası, Türkiye gayrisafi yurtiçi hasılasının % 15.3'ünü oluşturmaktadır. Muğla'nın kişi başına gayrisafi milli geliri 3.308 USD olup, Türkiye illeri GSMH sıralamasında 7.'dir. Turizm, Muğla'daki öncelikli sektördür. Diğer sektörler; tarım, ormancılık, sanayi, madencilik ve uluslararası ticarettir. Muğla ilinde iki adet termal enerji santrali mevcuttur.

Türkiye İstatistik Kurumu 2000 verilerine göre Bodrum nüfusu 97.826 kişidir (TUIK,2000) Kentsel nüfus 32.227 kişi olup, nüfusun geri kalanı kırsal alanda ikamet etmektedir. Nüfus, yaz dönemlerinde 130.000 kişiden yarım milyon kişiye ulaşmaktadır (Bodrum Turizm Müdürlüğü, 2006). Turizm, Bodrum ekonomisinin temelidir. Ekonomik sektörler sıralamasında turizme dayalı ticaret ilk sırada yer almakta olup, turizm ikinci, hizmet sektörü üçüncü ve ulaşım&altyapı dördüncü sıradadır. Konaklama (hoteller, tatil köyleri ve pansiyonlar) turizm sektörünün büyük bir parçasını teşkil etmektedir. 1990 yılında, turizm, ticaret ve hizmet sektörü Bodrum ekonomisinin % 53.6'ını oluştururken, 2001 yılında bu değer % 62.5'e yükselmiştir. Turizm sektöründeki gelir artışının devam edeceği beklenmektedir.

2006 yılında Muğla'ya deniz ve hava yoluyla gelen turistler, Türkiye'ye gelen turist sayısının % 15.3'ü olup 5.6 milyon kişidir. 2005'in aralık ayı itibariyle Muğla'ya gelen 4.8 milyon turistten, 1.9 milyonu ülkeye Bodrum Milas Havaalanı'ndan giriş yapmıştır (DHMI, 2006).

Bodrum dünyanın her yanından turist çekmesinin yanında özellikle, Avrupa Ülkeleri'nden İngiltere, Fransa, Hollanda ve Almanya'dan gelen turistlerin ilgi odağıdır. Ayrıca, Bodrum, İstanbul ve Ankara'dan gelen yerli turistlerin en popüler tatil mekanlarından biridir.

Bodrum'daki en yoğun ticari faaliyet Bodrum ve Turgutreis merkezindeki ana cadde üzerinde ve Oasis, Milta Bodrum ve Hipodrom'da gözlenmektedir. Bunun yanında, Bodrum'da süpermarket ve hipermarket markaları da mevcuttur: Migros (5 süpermarket), Gima (4 süpermarket), Metro, Tansaş ve Koçtaş.



Şekil 4.1 : Muğla İli Alışveriş Merkezleri Haritası

Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne adaylık sürecine girmesiyle, Bodrum'daki uluslararası yatırımlar hızlanarak ve her zamankinden daha çok çekicilik kazanmıştır. Uluslararası yatırımların daha çok eğlence, yazlık evler ve perakende ticaret üzerinde yoğunlaşması beklenmektedir.

Yabancı yatırımların yanısıra, yerel yatırımlar da yatırımcıların artan ilgisiyle birlikte aynı hızda devam edecektir.

4.1.4. Havayolu Taşımacılığı

Muğla'nın tamamı 1. derece deprem kuşağında yer almaktadır. 1999 Adapazarı ve Düzce depremlerinden sonra, deprem olgusu Muğla'nın bir parçası haline gelmiştir. Bu konuda çeşitli çalışmalar yapılmakta olup, birçok kurum tarafından kriz yönetimi konusunda tedbirler alınmaktadır.

4.1.5. Ulaşım

Karayolu Ulaşımı

Bodrum, geniş bir ulaşım ağı ile Türkiye'nin önde gelen şehirlerine bağlanmaktadır. Milas'ı Söke'ye bağlayan yol üzerinde yol genişletme çalışması yapılmakta olup, Söke Kavşağı'ndan İzmir-Denizli ekspres yoluna bağlanmaktadır. Bodrum'dan

Türkiye'nin önemli şehirlerine çeşitli otobüs acentaları ile ulaşım mümkündür. Bodrum'un başlıca yerleşimlere olan erişim mesafeleri:

Tablo 4.3 : Bodrum'a Erişim Mesafeleri (KGM)

İSTİKAMET	UZAKLIK (km)	İSTİKAMET	UZAKLIK (km)
Bodrum-Izmir	230	Bodrum-Datca	235
Bodrum-Antalya	422	Bodrum-Fethiye	240
Bodrum-Aydin	160	Bodrum-Koycegiz	171
Bodrum-Ankara	735	Bodrum-Marmaris	164
Bodrum-Istanbul	795	Bodrum-Milas	48
Bodrum-Denizli	257	Bodrum-Mugla	111

Havayolları

Bodrum-Milas Havalimanı Bodrum Merkez'den yaklaşık 40 km. uzaklıkta bulunmaktadır. Bodrum-Milas Havaalanı'ndan 2005 yılında yaklaşık 1.9 milyon dış hat yolcusu giriş yapmıştır.

Bodrum Milas Uluslararası Havalimanı'ndan İngiltere, Almanya, Danimarka, Hollanda, Rusya ve Belçika gibi Avrupa Ülkeleri'ne direkt çarter seferleri mevcuttur. Türk Havayolları ile yıl içerisinde, Bodrum'dan birçok uluslararası noktaya İstanbul aktarmalı olarak ulaşım mümkündür. Özel Havayolları; Anadolu Havayolları, AOG, Onur Havayolları, Atlasjet ve Pegasus Havayolları Bodrum'a düzenli olarak sefer düzenlemektedir.

Tablo 4.4 : Bodrum-Milas Havaalanı Yolcu ve Uçak Trafiği (DHMI, 2006)

Bodrum-Milas Havaalanı Yolcu ve Uçak Trafiği			
YIL 2005	TOPLAM	DIŞ HAT UÇUŞ SAYILARI	İÇHAT UÇUŞ SAYILARI
Yolcu Trafiği	2.494.328	1.922.119	572.209
Uçak Trafiği	19.538	12.247	7.291

Deniz Ulaşımı

Bodrum'dan Kos ve Rodos adalarına Nisan ve Ekim arasında, düzenli olarak günlük feribot seferleri düzenlenmektedir. Seferlere Datça da dahil edilecektir. Kış sezonunda, seferler haftada 3 kere olmak üzere sadece Kos adasına düzenlenmektedir. Bodrum Limanı'nda, kayıtlı 607, kayıtdışı 1.526 adet olmak üzere toplam 2.133 deniz taşıtı bulunmaktadır. Yaz sezonunda, deniz taşıtları gezinti

amaçlı olarak kullanılabilmektedir.

Ayrıca, yaz sezonunda, Bodrum-Datça arasında günlük seferler mevcuttur. Kış sezonunda, seferler haftada 3 sefere inmektedir. 2004'ün sonuna kadar Bodrum-Didim arasında feribot seferleri mevcutken, seferler ziyaretçi sayısındaki azlık nedeniyle kaldırılmıştır.

4.1.6. İklim

Türkiye'de ılıman iklim kuşağında yer alan Bodrum'un nem oranı düşüktür. Bu iklimsel özellikler, Bodrum'u kalp, akciğer ve astım problemi olanlar için ideal bir tedavi merkezi haline getirmektedir. Tipik akdeniz iklimi özellikleri gösteren Bodrum'da, su sıcaklığı 25 derece iken hava sıcaklığı nadiren 35 derece üzerine çıkmaktadır. Ortalama sıcaklık 19 derece olup, temmuz ve ağustos aylarında 34 dereceye çıkmaktadır.

Yaz aylarında hakim rüzgar batıdan esmektedir, kış aylarında ise yerini kuzeybatı ruzgarlarına bırakmaktadır. Sezon değişimlerinde görülen başka bir hakim rüzgarda güney rüzgarlarıdır.

4.1.7. Konaklama

Bodrum geniş konaklama, eğlence ve rekreatif olanakları nedeniyle, çok sayıda turist tarafından tercih edilen bir çekim merkezi haline gelmiştir. Uluslararası birçok otel markası Bodrum'u seçmektedir. Bodrum, Türkiye'deki en önemli turizm alanlarından biri olmasına rağmen, son yıllarda Bodrum'da, yeni otel yatırımlarını destekleyen bir eğilim bulunmamaktadır. Geçen sene Türkiye'de gerçekleşen Kuş gribi vakası ve Danimarka karikatür krizi, otel piyasasını olumsuz etkilemiştir. Otellerin doluluk oranları düşük seviyede seyrederken, oda fiyatları da buna parallel olarak düşmüştür. Bodrum otel piyasasının bir diğer önemli sıkıntısı ise mevsimsel çalışmadır. Otellerin büyük kısmı yılın 6 ayı faaliyet göstermektedir, diğer dönemlerde kapalı kalmaktadır.

4.1.8. Bodrum'un SWOT Analizi

Bir projenin güçlü yanlarının, zayıf taraflarının, fırsatlarının ve karşılaşabileceği tehditlerin değerlendirilmesine 'Swot Analizi' denir (Kotler, 2000).

Swot analizi ile kritik başarı faktörleri ortaya çıkacaktır. Kritik işler projenin

performansının geliştirilmesine yardımcı olacaktır (Kotler, 2000).

Strengths/ Güçlü Yanlar

- Güçlü Marka
- Kos Adası'na Yakınlık
- Düşük Nem
- Aktif Gece Hayatı
- Doğal Çevre
- Yazın Deniz Esintisi
- Kışın Ilık İklim ve Yılın 300 Gününün Güneşli Olması
- Uluslararası Havalimanı
- Sağlam Altyapı
- Sağlık Olanakları
- Eğitim Olanakları
- Alışveriş Olanakları

Weakness/Zayıf Yanlar

- Kış Aylarında Uluslararası Uçuşların Sınırlı Olması
- Bozuk Yollar
- Konut Projelerinin Toplam Kalite Problemi
- Kruvazör Limanı Bulunmaması
- Konutların Yalnızca Sezonda Kullanımından Kaynaklanan Bakım Problemi

Opportunity/Olanaklar

- Golf Projeleri
- Uluslararası Uçuş Sayılarının Artması

- Yeni Havalimanı Terminalinin Açılması

Threats/ Tehditler

- Yapılaşma Yoğunluğunun Artması

4.2. Bodrum Gayrimenkul Pazarı

İlk kez 1970'lerde dikkat çekmeye başlayan Bodrum, öncelikle yerli turistlere hizmet verirken, yabancı turistlerce de tercih edilmiştir. Turizm, Bodrum'daki ekonomik ve sosyal hayatı şekillendiren başlıca etmen haline gelmiştir. Bodrum'a olan ilgi gün geçtikçe artış göstermiştir. Bodrum'a olan bu büyük ilgi, bölgedeki arsa ve konutlara olan talepleri artırarak, yeni konut bölgeleri için arayış başlatmıştır. Talepteki artış, fiyatların üst seviyelere tırmanmasına sebep olmuştur. Bu arayışların sonucunda ilk olarak, Bodrum anayoluna ulaşım bağlantısı bulunan ve Bodrum merkezinin genişleme bölgesinde konumlanmış olan Torba'da yeni konut alanları inşa edilmeye başlamıştır. İkinci olarak, ulaşım kolaylığı ve coğrafyası nedeniyle Turgutreis gelişmelere sahne olmuştur. Torba ve Turgutreis bu yolla, Bodrum yarımadasındaki ikinci konut yerleşmelerinin ilk geliştiği alanlar olmuştur.

Bölgede çok sayıda otel, villa ve konut henüz inşaat aşamasındayken satılabilmektedir. Kıyıdan uzaklaştıkça parseller büyümektedir, otoyol kavşakları ve kıyıya yakın yerlerde büyük oteller ve tatil köyleri bulunmaktadır. Bölgede her türlü gayrimenkulun satışı gerçekleşebilmektedir.

Merkeze yaklaştıkça her türlü gayrimenkulun fiyatı artış göstermektedir. Bu fiyat artışı ve yoğunluk, merkeze olan taleple direk ilgilidir. Bölgenin sahil kısımlarında gayrimenkul fiyatlarının yüksek olması yalnızca kıyılardaki arazi kıtlığından değil, aynı zamanda kıyı kesimlerinde turizm gelişmelerine öncelik verilmesinden de kaynaklanmaktadır. Kıyı kesimindeki arsa fiyatları, anayola uzaklık, panoramik görünüm ve teknik altyapı kriterlerine göre belirlenmektedir. Bodrum Kalesi görünümü, Bodrum merkezinde yer alan mülkler için önemli bir kriterdir.

Eski yerel mimari örneklerinin ana karakteristikleri, yeni yapılarda da uygulanabilmektedir. Bu uygulamaların devamlılığı sağlanabilirse, Bodrum'un eski

kent dokusunun korunarak ve Bodrum'un cazibesi kaybedilmeyecektir.

1980 ve 1990'larda, Bodrum'daki Akdeniz tipi müstakil konutların yerini, kooperatif tarzındaki toplu konutlar almaya başlamıştır. İnşaat aktivitelerindeki artıştan ötürü fiyatlarda düşüş gerçekleşmiştir. Özellikle, Bodrum merkezine uzak mesafedeki bölgelerde gerçekleşen konut projeleri, düşük fiyatlardan satılabilmektedir. Bunların bazıları aynı zamanda düşük inşaat kalitesine de sahiptir.

Bodrum'da 100.000'in üzerinde ikinci konut bulunmaktadır ve bu nedenle Bodrum'un yaz aylarında nüfusu 500.000'e ulaşmaktadır (Bodrum İl Turizm Müdürlüğü, 2000).

Bodrum'daki konut pazarı Türkiye'nin güneyindeki diğer bölgelerle karşılaştırıldığında, daha çok iç piyasalardan beslendiği görülmektedir. Bodrum ılık iklimi, eşsiz doğası ve tüm yıl süren akitiviteleri ile, özellikle Türkiye'deki işadamları ve elit kesimin tercih ettiği bir merkezdir. Ancak, son zamanlarda durumun değişmeye başladığı gözlemlenmektedir. Bodrum'daki konutlara olan yabancı talebi artış göstermektedir. Özellikle İngiltere, İrlanda, Danimarka ve Hollanda vatandaşları Bodrum'da mülk edinmeye talep göstermektedir.

Alıcıların Kararlarını Etkileyen Kritik Faktörler:

Erken Dönemlerde

- Deniz manzarası (Özellikle Bodrum Kalesi manzarası)
- Fiyat
- Güvenlik ve Yönetim
- Olanaklar
- Plajının bulunması

Son Dönemlerde

- Doğa manzarası
- Eğimli arazide konumlanma (Yamaç)
- Fiyat
- Güvenlik ve Yönetim
- Olanaklar

- Akıllı tasarım
- Komşular
- Yüzme Havuzu
- Ulaşılabilirlik
- Alışveriş olanakları
- Planlı toplu konut yerleşmeleri
- Kiraya verilebilme olanakları

Bodrum'daki konut projelerinde sıklıkla bulunan olanaklar;

- Yüzme havuzu
- Sportif olanaklar (Tenis, basketbol vb.)
- Uydu TV

Teknik ve tasarım kriterleri:

Konutların tipik karakteristiği şu şekildedir:

- Konutların çoğu 60-300m2 kullanım alanına sahiptir.
- 2-3 katlıdır.
- Parseller çoğunlukla 250-800m2 arasındadır.
- Konutların çoğu ayrık nizamdır.
- Bazı projelerde her bir konut için özel havuz bulunurken, bazı projelerde ortak havuz bulunmaktadır.
- Genellikle iyi kalite malzeme kullanılmasına rağmen, işçilik kalitesi düşüktür
- Malzemeden ileri gelen izolasyon (nem, ısı ve gürültü) problemleri yaygındır.
- Birimler genelde temel halinde teslim edilir ya da üst geliri hedefleyen projeler dışında dekorasyonsuz olarak teslim edilir.

En son pazar durumu:

2006 yılının başında, yabancıların Türkiye'den konut alımına izin veren kanunun yürürlüğe girmesiyle konut satışları olumlu yönde etkilenmiştir. Yunan adası Kos'u gören kıyılar (Turgutreis ile Bitez'i kapsayan kıyı şeridi) dışında kalan yerlerde yabancıların Bodrum'dan emlak alımına izin verilmektedir.

Yasanın yürülüğe girmesiyle konut fiyatları artmıştır. Geçen yılla karşılaştırıldığında satış rakamları yaklaşık %60 oranında artış göstermiştir.

Yabancıların Bodrum'dan mülk edinmelerinin başlıca sebepleri şunlardır:

- Olumlu iklim durumu
- Oldukça korunmuş doğal yapı
- Göreli olarak uygun fiyatlar
- Türkiye'nin AB'ye girmesi ile birlikte fiyatların artacağı beklenmesi (geçmişte İspanya'da buna benzer deneyimin yaşanmış olması)

Bodrum'da konut almayı tercih eden yabancılar aşağıdaki ülkelerin vatandaşlarıdır:

- Birleşik Krallık
- Danimarka
- İrlanda
- Hollanda
- İsveç

Pazarlama aktiviteleri en çok aşağıdaki kanallarla sağlanmaktadır:

- Bodrum'daki yerel emlak ofisleri
- İnşaat firmalarının kendi pazarlama ofisleri
- Yurtdışındaki emlak ofisleri (özellikle İngiltere ve Hollanda)
- İnternet
- Uluslararası konut fuarları

Bodrum konut pazarındaki başlıca oyuncular:

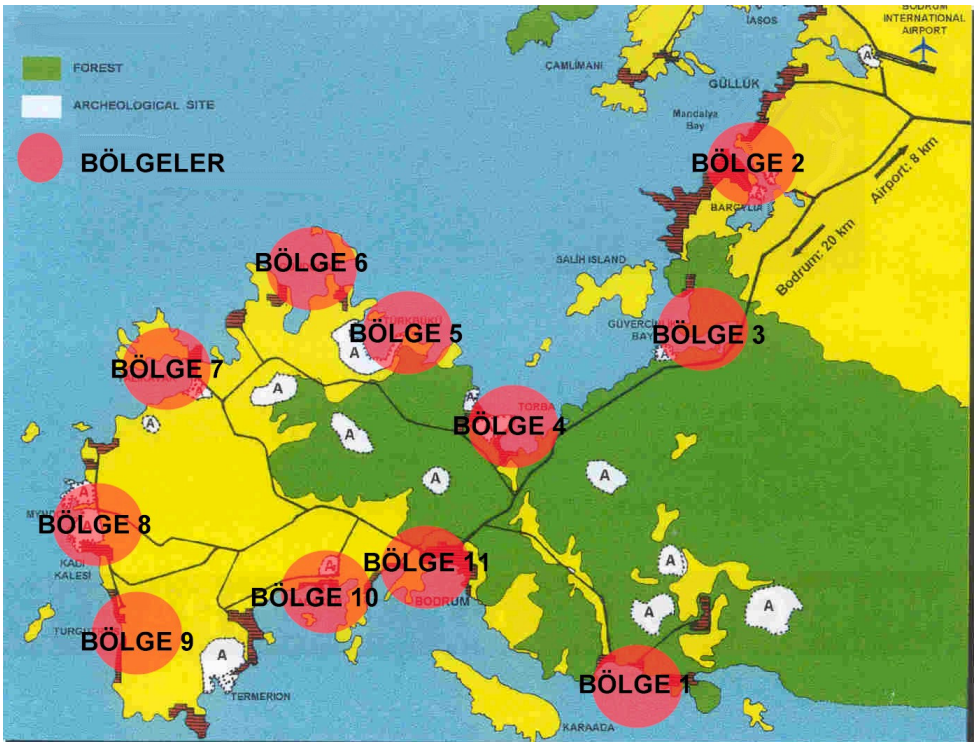
- Yapı Merkezi / İstanbul

- Artev Homes-Özyer Group
- Regnum-Öztürk Group/İstanbul
- İzmir Turizm/İzmir
- Seba Insaat / Istanbul
- Çağdaş İnşaat / Istanbul

Bodrum'daki Konut Projeleri

Bodrum Yarımadası'nda farklı fiyat ve kalite seçenekleri sunan çok sayıda konut projesi devam etmektedir. Yarımada'nın çeşitli bölümlerinde konumlanan kooperatif tarzı konut yapılaşmaları yarımadanın doğal güzelliğini bozmaktadır. Büyük ölçekli projeler için çoğunlukla yarımadanın kuzey kıyılarını tercih edilmektedir.

Bu çalışma kapsamında, değerlendirilen 38 projede toplam 3.709 adet konut bulunmaktadır. Bu konutlardan kaçının satılıp kaçının satılmadığı bilgisi elde edilememiştir.



Şekil 4.2 : Bodrum Yarımadası Bölgelere Göre Konut Projeleri

Bölgeler

- Bölge 1: Yalıçiftlik
- Bölge 2: Mandalya, Güllük
- Bölge 3: Güvercinlik
- Bölge 4: Torba
- Bölge 5: Göltürkbükü
- Bölge 6: Gündoğan
- Bölge 7: Yalıkavak
- Bölge 8: Gümüşlük, Kadıkalesi
- Bölge 9: Turgutreis
- Bölge 10: Bitez
- Bölge 11: Gümbet, Bodrum Merkez

Tablo 4.5 : Bodrum'daki Orta ve Büyük Ölçekli Projeler

BÖLGELER										
(BÖL.1)	(BÖL.2)	(BÖL.3)	(BÖL.4)	(BÖL.5)	(BÖL.6)	(BÖL.7)	(BÖL.8)	(BÖL.9)	(BÖL. 10)	(BÖL.11)
Y.Ciftlik	Mandalya, Güllük	Güvercinlik	Torba	G.Türkbükü	Gündoğan	Yalikavak	Gümüşlük, Kadikalesi	Turgutreis	Bitez	Gümbet, Bodrum
Kempinski Barbaros Bay Residence	**Maya Tatil Köyü**	**Regnum Bargylia**	**Demir Tatil Köyü**	**Sandalet**	**On the Rocks**	**On the Beach**	**Ocean View**	**Modin Sitesi**	**Aktur Sarnıç Evler**	**Aura Bodrum**
	Turquoise		**Özak Villaları**	**On the Hill**	**Hebilköy Değirmenköy Evleri**	**Mesa Yahlcavak Evleri**	**The Olive Hills**	Abide Sitesi	**Alesta Bitez**	Zephria Konakları
	Lakeside Garden		Alt Mandalya Evleri	**EV Eren Talu**	**Park Kaloma**	**Zeytindah Villaları**	**Turkuaz Evleri**	Miya Artemis Villaları	**Lavanta Bahçesi**	**Castle**
	Net-Ağaoğlu Milas Project		Üst Mandalya Evleri	**Polat Bodrum Ville**	Sunset Villaları	**Park Delphin**	**Berggruen İhlas Villaları**	Günbatımı Sitesi	**Mare**	**Zeytindah Ünbahçe**
	Vita Park Golf Course		Seven Seas Vilas	Casa Vista	Yalıpark Evleri	**Bodrum Yahlcavak Evleri**	Golden Oak Villas	Manolya Sitesi	**Tafhses Evleri**	Ballıkaya Konakları
			Sardunya Evleri	Çamlık Villaları	Bilkurkent (Zümrütevler)	**Egeria Houses**	Kamelya Sitesi	Kuğu Evleri	**B-Life**	Ege Evleri
			Villa Kemer	Karianda Evleri	Heredot Houses	**Mount Samic Villas**	Günnsan Sitesi	S. Emin Kılavuz Evleri	Pomelan Evleri	Gökçebel Evleri
			Diagot Evleri	Hekimköy	Kırmızı Değirmen Sitesi	Orange Houses	Turkuaz Evleri	Marina Sunset Houses	Limon Stüdyo Evleri	
			Yaka Evleri	Olive Garden	Park Kaloma Evleri	Gerish Country Aparts	Kardak Evleri	Abide Sitesi	Flora Evleri	
			Palmiye Evleri	Sabuncu Villaları (Adapark)	Farilya Residence	Zeytinlik Evleri	Gümüşyaka Sitesi	Tarik Erdem Sitesi	İşbankalılar Sitesi	
				My Granca Evleri	Fugayaz Projesi	Blue Life Houses	Novus Azure Villas	Hürpa Akyarlar Tatil Sitesi	Bitez Garden life	
				Tema Evleri		Seba Evleri	Pasanda Villas	Benek sitesi	B-Line	
				Altis Evleri		Semakent	Silver Cliff	Fenerbunu Sitesi		
				Nergis Evleri		Cennet Evleri	Jasmine Villas	Rüyakent Sitesi		
				Narin Evleri		Atlantis Evleri	A.P.S. Evleri	Rüya Residence		
				Zirve Evleri		Uydukent Sitesi	Arşipel	Mercan Sitesi		
				İncilipınar Evleri		Miramar Residence	Beyazevler Sitesi	Bağla Cennet Sitesi		
				Kayaköyü Sitesi		Yamaçevler sitesi	Ayyıldız Kent Sitesi	Karaincir Aytek Evleri		
				Royal Garden Homes		Silver Houses	Opus Village	Çelebi sitesi		
				Taşevleri (Firuze Sitesi)		Blue Life Houses	Myndos Gardens	Mimoza Villaları		
				Yıldızlar Sitesi			Yeşil Vadi Konakları	Bodrum Sahil Evleri		
				Cennet Evler			**Sea&You**	Yılmazer Sitesi		
				Yasemin Evleri				Kalekent		
				Türkbükü Konakları				Bağla sitesi		
				Serenade Villaları				Kargı Sitesi		
				Türkbükü Manolya Evleri				Kumsuköy Tatil Sitesi		

Tablo 4.6 : Bodrum'daki Orta ve Büyük Ölçekli Projeler

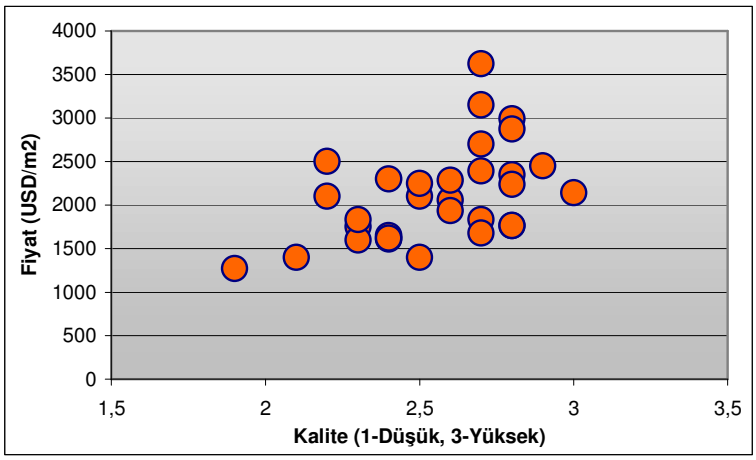
Proje İsmi	Konum	Tür	Toplam Ünite Sayısı	Arsa Alanı (m2)	İnşaat Alanı (m2)	Ünite Büyüklüğü (m2)	İnşaat Durumu	Satılma Oranı	İnşaat Başlangıç	İnşaat Bitiş	Ünite Satış Fiyatı (USD/m2)	Geliştirici	Olanaklar (Havuz-Alışveriş-Spor-Golf)	Yabancı Oranı	Alıcı Profili
Aktur Sarnıç Evler	Bitez	Apart	343	N/A	34.000	95-110	70%	96%	2005	2006	3158-4091	Yapı Endüstrisi	Sosyal Alan		A
Alesta Bitez	Bitez	Apart	28	4.225	2.500	90-95	40%	64%	2006	2007	2.700	Yapı Endüstrisi	Havuz, Restoran, Sosyal Alan		A
Aura Bodrum	Gümbet	Apart	120	20.300	11.000	90-95	50%	53%	2006	2008	2.300	Yapı Endüstrisi	Havuz, Restoran, Sosyal Alan, Asansörle ulaşılan Özel Plaj		A
Castle	Bodrum	Apart	18	10.422	2.000	100-115	33%	22%	2006	2007	2.900-3.400	Yapı Endüstrisi	Havuz		A
Lavanta Bahçesi	Bitez	Apart ve Villas	61	20.000	6.000	100-205	60%	50%	2006	2007	1.650-2.100	Yapı Endüstrisi	Havuz, Restoran, Kafetarya, Gymnasium, Buhar Odası		A-B
Mare	Bitez	Apart	36	N/A	3.500	85-105	80%	80%	2005	2006	2.190-2.590	Yapı Endüstrisi	Havuz		A
Ocean View	Gümüşlük	Apart	112	46.000	15.000	85-245	30%	94%	2006	2007	2.840-3.140	Yapı Endüstrisi	Havuz, Kafe, Restoran, Tenis Kortu, Türk Hamamı	100%	A
Svealet	Göltürkbükü	Apart ve Villa	39	33.000	5.000	100-135	70%	43%	2006	2007	1.850-3.900	Yapı Endüstrisi	2 Havuz, Sosyal Alan		A
Sea&You	Kadıkalesi	Apart	36	N/A	3.000	75-95	50%	N/A	2005	2006-2007	2.200-2.500	Yapı Endüstrisi	Havuz, Sosyal Alan, Fitness Centre, Tenis Kortu, Özel Plaj	40%	A
Demir Tatil Köyü	Torba	Villa	42	27000	5460	130	100%	100%	1987	1994	N/A	Demir	Havuz, Plaj	3%	A
On the Rocks	Gündoğan	Villa	12	17060	3000	220-325	100%	60%	2004	2005	1.680-1.840	İzmir Turizm	Ortak ve Özel Havuz, Tenis Kortu	25%	A
On the Hill	Göltürkbükü	Villa	6	5500	1500	175-325	100%	16%	2005	2006	1.950-2.530	İzmir Turizm	Ortak ve Özel Havuz	16%	A
On the Beach	Yalıkavak	Villa	9	10000	3000	325	100%	44%	2004	2005	1.580-1.950	İzmir Turizm	Havuz, Özel Plaj	11%	A
Turquoise	Mandalya	Apart ve Villa	357	N/A	50000	79-219	20%	36%	2006	2008	1.420-1.800	Özyer Group	Restoran, Kurutemizleme, Supermarket, Alışveriş Merkezi, Sauna, Spor Merkezi	100%	A
Lakeside Garden	Mandalya	Apart ve Villa	240	N/A	25000	70-150	20%	45%	2006	2008	1600-1700	Özyer Group	Restoran, Kafe, Supermarket, Alışveriş Merkezi, Güzellik Merkezi, Spor Salonu, Sauna, Tenis Kortu, Golf Sahası	100%	A
Regnum Bargylia	Güvercinlik	Apart ve Villa	196	N/A	24.000	81-122	30%	40%	2006	2007	1.400	Öztürk Grup	Havuz, Plaj, Fitness Merkezi, Supermarket, Sauna, Mini-golf sahası Tenis Kortu	20%	A-B
Tatlıses Evleri	Bitez	Apart	53	9000	4300	64-78	70%	85%	2005	2006	1620	Tatlıses Group	Havuz	4%	A-B
Mesa Yalıkavak Evleri	Yalıkavak	Villa	61	28000	5500	62-120	20%	N/A	2006	2007	1920-2200	Mesa	Havuz		A

Tablo 4.7 : Bodrum'daki Orta ve Büyük Ölçekli Projeler (Devam)

Proje İsmi	Konum	Tür	Toplam Ünite Sayısı	Arsa Alanı (m2)	İnşaat Alanı (m2)	Ünite Büyüklüğü (m2)	İnşaat Durumu	Satılma Oranı	İnşaat Başlangıç	İnşaat Bitiş	Ünite Satış Fiyatı (USD/m2)	Geliştirici	Olanaklar (Havuz-Alışveriş-Spor-Golf)	Yabancı Oranı	Alıcı Profili
EV Eren Talu	Göltürkbükü	Villa	8	25000	2040	255	100%	100%	2000	2004	N/A	Eren Talu	Özel Havuz		A
Özak Villaları	Torba	Villa	61	26.000	7.800	110-140	100%	100%	1996	1999	1.600-2600	Özak	Havuz, Plaj	20%	A
Zeytindalı Villaları	Yalıkavak	Villa	30	8.000	4.350	145	100%	N/A	1999	2001	N/A	Çağdaş İnşaat	Havuz		A
Zeytindalı Önbahçe	Bodrum	Apart ve Villa	26	N/A	N/A	125-250	45%	92%	2006	2007	1.936	Çağdaş İnşaat	-	0%	A
The Olive Hills	Gümüşlük	Apart	84	N/A	N/A	60-90	40%	N/A	2005	2006	2.100	Çağdaş İnşaat	2 Havuzs		
Polat Bodrum Ville	Göltürkbükü	Apart ve Villa	36	N/A	N/A	53-165	100%	40%	2005	2006	2200-2700	Polat	Havuz	0%	A
Park Dolphin	Yalıkavak	Villa	38	N/A	17.500	170-190	30%	N/A	2006	2007	1970-2600	ALTAN İNŞAAT	Havuz, Tenis Kortu, Fitness Merkezi, Türk Hamam, Sauna		A
Kempinski Barbaros Bay Residences	Yalıçiftlik	Apart	36	24.000	5.400	126-201	100%	N/A	1999	2005	N/A	AYSİR	Villa sahipleri Kempinski Hotel olanaklarından yararlanmaktadır.		A
Turkuaz Evleri	Gümüşlük	Villa	22	9.612	1375	169	N/A	N/A	1995	1999	N/A	TEKNİK İNŞAAT	Havuz		B
Bodrum Yalıkavak Evleri	Yalıkavak	Villa	125	156.000	40.647	210	90%	74%	1997	2007	1600	Seba	Havuz, Sosyal Alan		A
Maya Tatil Köyü	Güllük	Apart ve Villa	212	300.000	31.800	113-185	100%	90%	1987	2005	1.500-2.170	MAYA	3 Havuz, Tenis Kortus, Su Sporları, Fitness Merkezi, Amfitiyatro, Restoran		A-B
B-Life	Bitez	Apart	42	11.000	3.990	95	100%	98%	2004	2004	1630-1730	Yapı Endüstrisi			A
Hebilköy Değirmenköy Evleri	Gündoğan	Villa	13	32.000	22.100		100%	N/A	1997	2003	2.000-2.500	Net Mimarlık			A
Egeria Houses	Yalıkavak	Villa	29	25000	8000	200-305	100%	62%	2003	2004	1600-2070	The Turkish Property Center	Havuz		A-B
Mount Sarnic Villas	Yalıkavak	Villa	25	N/A	N/A	90	100%	N/A	2004	2005	1.400		Havuz, Tenis Kortu		A-B
Park Kaloma	Gündoğan	Villa	38	42.000	5.700	170	100%	NA	1997	2001	2.500	Femeks			A
Modin Sitesi	Turgutreis	Villa	80	N/A	N/A	150	100%	99%	1994	1996	1270				B
Net Holding Ağaoğlu Milas Projesi	Mandalya	Villa	495	9.500.000	760.000	N/A	0%	0%	2007	2014	N/A	Net Turizm	**Proje Halinde. İnşaat alanı otel ve diğer olanakları da içermektedir.**		A
Vita Park Golf Course	Mandalya	Apart ve Villa	540	1.800.000	162.000	N/A	0%	0%	2007	2010	N/A	Gürol Büyük	**Proje Halinde. Golf sahası geliştirme projesi.**		A
Berggruen İhlas Villaları	Gümüşlük	Villa	N/A	N/A	N/A	N/A	0%	0%	2006	2007	N/A	İhlas GYO	**Proje Halinde.**		

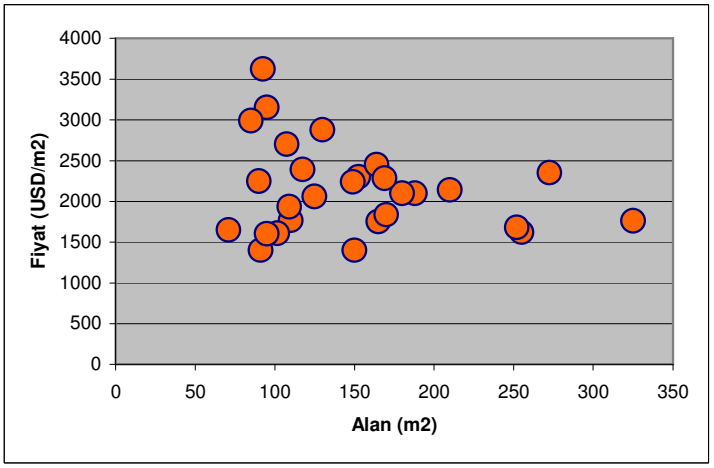
4.3. Bodrum'daki Konut Projelerinin İstatistiki Değerlendirmesi

Aşağıdaki serpilme diagramında, önceki bölümde ele alınan 38 projenin kalite ve satış fiyatlarının dağılımı görülmektedir. Satış rakamları projelerin ortalama satış rakamını göstermektedir. Kalite için projelere 1'den 3'e kadar değerler verilmiştir. Diagram'dan çıkan sonuç; projelerin büyük bölümü orta-yüksek ve yüksek kaliteye sahiptir; satış rakamları 1.500-2.500 USD aralığında yoğunlaşmaktadır.



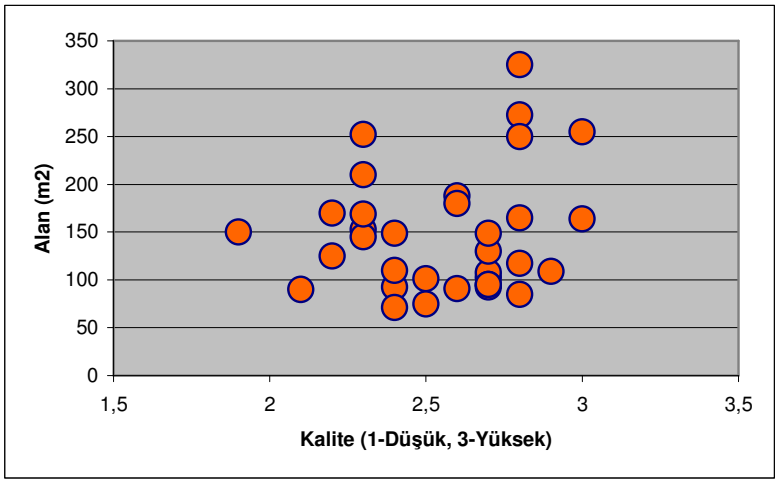
Şekil 4.3 : Fiyat&Kalite Serpilme Diagramı

Aşağıdaki diagramda projelerdeki ortalama büyüklük ile ortalama satış değerinin dağılımı verilmiştir. Konut büyüklükleri 85-170 m2 aralığında yoğunlaşmaktadır. Ortalama konut büyüklüğü arttıkça satış rakamlarının azaldığı gözlemlenmiştir.



Şekil 4.4 : Fiyat&Alan Serpilme Diagramı

Aşağıdaki diagramda kalite ile ortalama ünite büyüklüğünün dağılımı verilmiştir



Şekil 4.5 : Alan&Kalite Serpilme Diagramı

4.4. Büyük Ölçekli Projelerin Detaylı İncelemesi

Bu bölümde, önceki bölümlerde bahsedilen bazı önemli projelerin detayları verilmiştir:

Aktur Sarnıç Evler

Tablo 4.8 : Aktur Sarnıç Evler

Proje İsmi	Konum	Tür	Toplam Ünite Sayısı	Arsa Alanı (m2)	İnşaat Alanı (m2)	Ünite Büyüklüğü (m2)	İnşaat Durumu	Satılma Oranı	İnşaat Başlangıç	İnşaat Bitiş	Ünite Satış Fiyatı (USD/m2)
Aktur Sarnıç Evler	Bitez	Apart	343	N/A	34.000	95-110	70%	96%	2005	2006	3158-4091

Geliştirici: Yapı Endüstrisi

Projenin Tipolojisi: A ve B tipi olmak üzere iki tip konut inşa edilmektedir. A Tipi konutlar 110 m2 ve B tipi konutlar 90 m2 net kullanım alanına sahiptir. Konutların tamamı 3 katlıdır.

Satılma Oranı: Ünitelerin büyük bölümü satılmıştır.

Projenin Bulunduğu Bölge Hakkında Genel Bilgiler: Proje, Bodrum'un en çok tercih edilen bölgelerinden biri olan Bitez'de gerçekleştirilmektedir.

Olanaklar: Proje içerisinde sosyal alan planlanmaktadır. Ayrıca özel plaj düzenlemesi yapılacaktır.

Tapu Türü: Pansiyon



Şekil 4.6 : Aktur Sarnıç Evler

Aura Bodrum

Tablo 4.9 : Aura Bodrum

Proje İsmi	Konum	Tür	Toplam Ünite Sayısı	Arsa Alanı (m2)	İnşaat Alanı (m2)	Ünite Büyüklüğü (m2)	İnşaat Durumu	Satılma Oranı	İnşaat Başlangıç	İnşaat Bitiş	Ünite Satış Fiyatı (USD/m2)
Aura Bodrum	Gümbet	Apart	120	20.300	11.000	90-95	50%	53%	2006	2008	2.300

Geliştirici: Yapı Endüstrisi

Projenin Tipolojisi: Bu projede iki farklı tip konut inşa edilmektedir. Konutlar 90 ve 95 m2 net kullanım alanına sahiptirler. Yapıların tamamı apart olup, 3 katlıdır.

Satılma Oranı: Konutların yarısından fazlası satılmıştır.

Projenin Bulunduğu Bölge Hakkında Genel Bilgiler: Proje, özellikle İngilizler tarafından tercih edilen Gümbet'te bulunmaktadır.

Olanaklar: Yüzme havuzu, restoran, sosyal alan ve asansör sistemiyle ulaşılan özel plaj planlanmaktadır.

Tapu Türü: Pansiyon



Şekil 4.7 : Aura Bodrum

Lavanta Bahçesi

Tablo 4.10 : Lavanta Bahçesi

Proje İsmi	Konum	Tür	Toplam Ünite Sayısı	Arsa Alanı (m2)	İnşaat Alanı (m2)	Ünite Büyüklüğü (m2)	İnşaat Durumu	Satılma Oranı	İnşaat Başlangıç	İnşaat Bitiş	Ünite Satış Fiyatı (USD/m2)
Lavanta Bahçesi	Bitez	Apart ve Villa	61	20.000	6.000	100-205	60%	50%	2006	2007	1.650-2.100

Geliştirici: Yapı Endüstrisi

Projenin Tipolojisi: Altı farklı tip konut geliştirilmektedir. Bu tiplerin net kullanım alanları 100 m2 ile 205 m2 arasında değişmektedir. Binalar 2 ve 3 katlıdır.

Satılma Oranı: Konutların yarısı satılmıştır.

Projenin Bulunduğu Bölge Hakkında Genel Bilgiler: Proje, Bodrum'un en çok tercih edilen bölgelerinden biri olan Bitez'de gerçekleştirilmektedir.

Olanaklar: Yüzme havuzu, restoran, kafetarya, gymnasium ve buhar odası planlanmıştır.

Tapu Türü: Pansiyon



Şekil 4.8 : Lavanta Bahçesi

Ocean View

Tablo 4.11 : Ocean View

Proje İsmi	Konum	Tür	Toplam Ünite Sayısı	Arsa Alanı (m2)	İnşaat Alanı (m2)	Ünite Büyüklüğü (m2)	İnşaat Durumu	Satılma Oranı	İnşaat Başlangıç	İnşaat Bitiş	Ünite Satış Fiyatı (USD /m2)
Ocean View	Gümüşlük	Apart	112	46.000	15.000	85-245	30%	94%	2006	2007	2.840 - 3.140

Geliştirici: Yapı Endüstrisi

Projenin Tipolojisi: Projede üç tip daire bulunmaktadır. Bu dairelerin net kullanım alanları 85 ile 245 m2 arasında değişmektedir.

Satılma Oranı: Projedeki konutların tamamına yakını satılmıştır. Satılan konutların tamamı İrlandalılar tarafından satın alınmıştır.

Projenin Bulunduğu Bölge Hakkında Genel Bilgiler: Proje, yabancılar için çok sayıda projenin geliştirildiği Gümüşlük'te yer almaktadır.

Olanaklar: Yüzme havuzu, kafe, restoran, tenis kortu ve türk hamamı planlanmaktadır.

Tapu Türü: Arsa Hisse



Şekil 4.9 : Ocean View

Sandalet

Tablo 4.12 : Sandalet

Proje İsmi	Konum	Tür	Toplam Ünite Sayısı	Arsa Alanı (m2)	İnşaat Alanı (m2)	Ünite Büyüklüğü (m2)	İnşaat Durumu	Satılma Oranı	İnşaat Başlangıç	İnşaat Bitiş	Ünite Satış Fiyatı (USD /m2)
Sandalet	Göltürkbükü	Apart ve Villa	39	33.000	5.000	100-135	70%	43%	2006	2007	1.850 - 3.900

Geliştirici: Yapı Endüstrisi

Projenin Tipolojisi: Beş farklı tipte apart ve villa inşa edilmektedir. Konutların net kullanım alanları 100 ile 135 m2 arasında değişmektedir. Projenin konsept tasarımı ünlü Türk modacısı Cemil İpekçi tarafından gerçekelştirilmektedir.

Satılma Oranı: Ünitelerin %43'ü satışmıştır.

Projenin Bulunduğu Bölge Hakkında Genel Bilgiler: Proje, Türk sosyetesinin en çok tercih ettiği yerlerden biri olan Göltürkbükü'nde gerçekleştirilmektedir.

Olanaklar: 2 Yüzme havuzu ve sosyal alan planlanmaktadır.

Tapu Türü: Konut



Şekil 4.10 : Sandalet

Sea&You

Tablo 4.13 : Sea&You

Proje İsmi	Konum	Tür	Toplam Ünite Sayısı	Arsa Alanı (m2)	İnşaat Alanı (m2)	Ünite Büyüklüğü (m2)	İnşaat Durumu	Satılma Oranı	İnşaat Başlangıç	İnşaat Bitiş	Ünite Satış Fiyatı (USD/m2)
Sea&You	Kadıkalesi	Apart	36	N/A	3.000	75-95	50%	N/A	2005	2006-2007	2.200-2.500

Geliştirici: Yapı Endüstrisi

Projenin Tipolojisi: Projede, iki tip konut geliştirilmektedir. Bunların net kullanım alanları 75 ile 95 arasında değişmektedir. Yapıların tamamı 3 katlıdır.

Satılma Oranı: N/A

Projenin Bulunduğu Bölge Hakkında Genel Bilgiler: Proje Gümüşlük ile Turgutreis arasında bulunan Kadıkalesi'nde gerçekleşmektedir.

Olanaklar: Yüzme havuzu, sosyal alan, fitness center, tennis kortu ve özel plaj planlanmıştır.

Tapu Türü: N/A



Şekil 4.11 : Sea&You

Turquoise

Tablo 4.14 : Turquoise

Proje İsmi	Konum	Tür	Toplam Ünite Sayısı	Arsa Alanı (m2)	İnşaat Alanı (m2)	Ünite Büyüklüğü (m2)	İnşaat Durumu	Satılma Oranı	İnşaat Başlangıç	İnşaat Bitiş	Ünite Satış Fiyatı (USD/m2)
Turquoise	Mandalya	Apart ve Villa	357	N/A	50.000	79-219	20%	36%	2006	2008	1.420-1.800

Geliştirici: Artev Homes/Özyer Group

Projenin Tipolojisi: Yedi farklı tip konut inşa edilmektedir. Bu konutların net kullanım alanları 79 ile 129 m2 arasında değişmektedir. Yapıların tamamı 3 katlıdır.

Satılma Oranı: Konutların %36'sı satılmıştır.

Projenin Bulunduğu Bölge Hakkında Genel Bilgiler: Bu proje Mandalya'da inşa edilmektedir. Bölgede iki önemli golf projesinin hayata geçirilmesi düşünülmektedir.

Olanaklar: Restoran, çamaşırhane, supermarket, alışveriş merkezi, sauna, spor merkezi projede planlanmıştır. Projedeki villaların bağımsız havuzları bulunacaktır, apartlar için ise ortak havuz planlanmıştır.

Tapu Türü: Konut



Şekil 4.12 : Turquoise

Lakeside Garden

Tablo 4.15 : Lakeside Garden

Proje İsmi	Konum	Tür	Toplam Ünite Sayısı	Arsa Alanı (m2)	İnşaat Alanı (m2)	Ünite Büyüklüğü (m2)	İnşaat Durumu	Satılma Oranı	İnşaat Başlangıç	İnşaat Bitiş	Ünite Satış Fiyatı (USD/m2)
Lakeside Garden	Mandalya	Apart ve Villa	240	N/A	25000	70-150	20%	45%	2006	2008	1600-1700

Geliştirici: Artev Homes/Özyer Group

Projenin Tipolojisi: Altı farklı tipte ünite planlanmaktadır. Konutların net kullanım alanları 75 ile 150 m2 arasında değişmektedir.

Satılma Oranı: Konutların %45'i satılmıştır. Konut alıcılarının %90'ı İngiliz'dir.

Projenin Bulunduğu Bölge Hakkında Genel Bilgiler: Bu proje Mandalya'da inşa edilmektedir. Bölgede iki önemli golf projesinin hayata geçirilmesi düşünülmektedir.

Olanaklar: Restoran, kafe, supermarket, alışveriş merkezi, güzellik merkezi, fitness merkezi, sauna, tennis kortu ve golf sahası planlanmaktadır. Projedeki villaların bağımsız havuzları bulunacaktır, apartlar için ise ortak havuz planlanmıştır.

Tapu Türü: Konut



Şekil 4.13 : Lakeside Garden

Regnum Bargylia

Tablo 4.16 : Regnum Bargylia

Proje İsmi	Konum	Tür	Toplam Ünite Sayısı	Arsa Alanı (m2)	İnşaat Alanı (m2)	Ünite Büyüklüğü (m2)	İnşaat Durumu	Satılma Oranı	İnşaat Başlangıç	İnşaat Bitiş	Ünite Satış Fiyatı (USD/m2)
Regnum Bargylia	Güvercinlik	Apart ve Villa	196	N/A	24.000	81-122	30%	40%	2006	2007	1.400

Geliştirici: Regnum/Öztürk Group

Projenin Tipolojisi: Projede üç tip konut bulunmaktadır. Bu konutların kullanım alanları 81-122m2 aralığında değişmektedir.

Satılma Oranı: Konutların %40'i satılmıştır.

Projenin Bulunduğu Bölge Hakkında Genel Bilgiler: Proje, kent merkezinin kuzeydoğusunda yer alan ve çevresinde fazla konut yapılaşması bulunmayan Güvercinlik'te konumlanmaktadır.

Olanaklar: Yüzme havuzu, plaj, fitness center, supermarket, sauna, mini golf sahası ve tenis kortu planlanmaktadır.

Tapu Türü: N/A



Şekil 4.14 : Regnum Bargylia

Mesa Yalıkavak

Tablo 4.17 : Mesa Yalıkavak

Proje İsmi	Konum	Tür	Toplam Ünite Sayısı	Arsa Alanı (m2)	İnşaat Alanı (m2)	Ünite Büyüklüğü (m2)	İnşaat Durumu	Satılma Oranı	İnşaat Başlangıç	İnşaat Bitiş	Ünite Satış Fiyatı (USD/m2)
Mesa Yalıkavak Evleri	Yalıkavak	Villa	61	28000	5500	62-120	20%	N/A	2006	2007	1920-2200

Geliştirici: Mesa

Projenin Tipolojisi: Sekiz farklı tip konut inşa edilmektedir. Bu konutların net kullanım alanları 62 ile 120 m2 arasında değişmektedir.

Satılma Oranı: N/A

Projenin Bulunduğu Bölge Hakkında Genel Bilgiler: Bu proje, yabancılar için çok sayıda projenin hayata geçirildiği Yalıkavak bölgesinde gerçekleştirilmektedir.

Olanaklar: Yüzme havuzu

Tapu Türü: N/A



Şekil 4.15 : Mesa Yalıkavak

4.5. Konut Projeleri İçin Talep Analizi

Bodrum'da, İstanbul'a benzer olarak arz talep analizi yapmak oldukça güçtür. Çünkü, Bodrum gayrimenkul pazarında ürünlerin belirli standartları ve sınıflandırması bulunmamaktadır. Bu nedenle, pazar koşullarını etkileyen faktörler çalışma alanında yapılan analizlere dayanmaktadır.

Bodrum'da bulunan konutların bazı özellikleri İstanbul'da bulunan konutlardan farklılık göstermektedir. Bunlar:

- Konutların büyük bölümü ikinci konut olarak planlanmıştır.
- Bodrum'da her kaliteden konut bulmak mümkündür.
- Son yıllarda, Bodrum'da yabancıları hedefleyen proje sayısı artış göstermiştir.

Genel Talep Faktörleri:

- Bodrum'da faaliyet gösteren geliştiricilerin çoğu İstanbul kökenlidir (Yapı Endüstrisi, Regnum ve Çağdaş İnşaat vb.).
- Ortalama fiyatlar diğer bölgelerle karşılaştırıldığında göreli olarak yüksektir.
- Gece hayatından diğer sosyal olanaklara, Bodrum'un altyapısı oldukça güçlüdür.
- Yabancıların Türkiye'den konut almasına izin veren yasanın yürürlüğe girmesi, gayrimenkul pazarını olumlu etkilemiştir.
- Bodrum'daki yazlık konut fiyatları Avrupa'ya nazaran daha düşüktür. Ancak konut fiyatlarının her geçen gün artması ve gelecekte Türkiye'nin AB'ye girmesi ile, Avrupa düzeyine ulaşacak olması beklentisi yabancıların dikkatini Bodrum'un üzerine çekmektedir. Buna benzer tecrübe geçmişte İspanya'da yaşanmıştır.

Talep Analizi:

- Bodrum konut pazarının mevcut durumu dikkate alındığında, arz fazlası bulunmaktadır. Bu dengesiz arz ve talep durumunun gelecekte de devam edeceği tahmin edilmektedir.

- Bodrum'da özellikle üst gelir grubuna yönelik konut üretimi yapılmaktadır ve arz fazlası durumun sebeplerinden biri de budur.

- Bodrum'daki konut projelerinin büyük bölümünün toplu konut tarzındaki yapılaşmalar oluşturmaktadır. Ancak bu projelerin yanısıra Kempinski Barbaros Residence ve Eren Talu villaları gibi bazı özel projeler bulunmaktadır. Bu tip devremülk tarzındaki projelerin zamanla sayılarının artacağı tahmin edilmektedir.

- Bodrum'da villalar için istenen ortalama satış fiyatı 1.500-2.500USD/m2 aralığında bulunmaktadır. Yüksek kaliteli yeni konut projeleri için fiyatlar 2.000-4.000USD/m2 aralığındadır.

- Yabancılar mahremiyet nedeniye, ayrık nizam sitelerde yaşamayı tercih etmektedir.

- En çok tercih edilen olanak yüzme havuzudur. Bunun yanısıra tenis kortu ya da mini golf sahaları da ikincil olarak tercih edilen olanaklardandır.

- Denize yürüme mesafesinde yer alan projeler daha fazla tercih edilmektedir ve bu projelerdeki unite satış rakamları yüksekte seyretmektedir.

- Deniz ve doğa manzarası yabancılar için konut tercihlerinde önemli bir faktördür. Bu nedenle büyük ölçekli konut projeleri yatırımcıları arsa seçiminde eğimli arazileri tercih etmektedir.

- Bodrum'u en çok tercih eden yabancılar orta sınıf İngiliz ile üst sınıf İrlanda ve Danimarka vatandaşlarıdır.

- Tercih edilen konutlar ağırlıklı olarak 80-100 m2 büyüklüğündedir. Yapıların taban oturumunun 60m2'den küçük olması tercih edilmemektedir.

- Konutlarda ebeveyn banyosu tercih edilmektedir.

- Bodrum'da son yıllarda konut satış fiyatlarının artması, yabancıların yatırım amaçlı olarak bölgeden konut almalarına neden olmaktadır.

- Yatırım amaçlı konut alan yabancılar kira garantisi beklentisi taşımaktadır. Bazı inşaat firmaları ve emlak firmaları konut satışı esnasında kira garantisi vermektedir. Kiralamalarda getiri oranı yıllık %5 düzeyinde normal, %7 düzeyinde çok iyi kabul edilmektedir. Kiralamalarda en çok tercih edilen bölge Bodrum Merkez'dir.

- Yabancılar yapılaşma yoğunluğunun fazla olmadığı konut projelerini daha çok tercih etmektedir. Yapı yoğunluğunun daha düşük olduğu, yeşil alanların ve sosyal alanların planlandığı projelere talep fazladır.

- Yabancıların mülk alımı en çok Nisan-Mayıs-Haziran ayları ile Eylül-Ekim-Kasım aylarında gerçekleşmektedir. Temmuz-Ağustos aylarında, hava sıcaklığının yüksek düzeylere ulaşması Bodrum'daki gayrimenkul satışlarını olumsuz yönde etkilemektedir.

- Konut projelerinde 24 saat güvenlik ve yönetim tercih edilmektedir. Yönetim genellikle projenin kendi içinde çözülmektedir ancak yönetim gereksinimini dışarıdan karşılayan projeler de bulunmaktadır.

4.6. Değerlendirme ve Muhtemel Konsepte Yönelik Öneriler

- Türkiye'de normal şartlarda, net alanı 150 m2'nin altındaki konutlarda uygulanan KDV oranı %1, 150m2 ve üzeri konutlar için uygulanan KDV oranı %18'dir. Ancak eğer konutlar pansiyon olarak inşa edilirlerse, KDV oranı alandan bağımsız olarak %18 olarak uygulanmaktadır. Buna rağmen, konut geliştirme getirisi yüksek olduğu için yatırımcılar KDV'ye rağmen turizm imarlı alanlara konut yapmayı tercih etmektedirler. Ayrıca turizm imarlı alanlarda yoğunluk 0,20 yerine 0,30 olarak verilmektedir. Bölgede, turizm imarlı alanlarda inşa edilen konutlar pansiyon tapusuyla satılmaktadır.

Öneri: Projenin, turizm imarında izin verilen yoğunluğa göre konut olarak tasarlanması ve konutların pansiyon tapusu ile satılması.

- Konut alıcılarının çoğu 80-100m2 arası ayrık nizam konutları tercih etmektedir. Son zamanlarda geliştirilen projeler incelendiğinde, bazı projelerin 2-3 katlı apart olarak inşa edildikleri ve istendiğinde ünitelerin birleştirilerek,

tek bir üniteye dönüşebildikleri tasarımlar bulunmaktadır. Konutlarda ebeveyn banyosu tercih edilmektedir.

Öneri: Projenin esnek planlanması, projede yer alan konutların villa ve apart olarak tasarlanması, büyüklüklerinin 85m2 ile 240m2 arasında değişmesi, ağırlıklı olarak 2 ve 3 odalı konutlardan oluşan 85 ve 110 m2'lik birimlerin bulunması gerekmektedir. Ancak az sayıda 140 ve 240 m2'lik birimlerin bulunması, farklı tercihlere de yanıt verebilmeyi sağlayacaktır. Konut adedine göre konut miksi önerisi şu şekilde olabilir:

Tablo 4.18 : Önerilen Konut Sayılarının Dağılımı

Konut Büyüklüğü (m2)	**Konut Sayılarının Dağılımı**
85	45%
110	35%
140	15,5%
240	4,5%
Toplam	100%

- Yabancıların son dönemde Bodrum'a olan ilgisi önemli ölçede artmıştır. Bodrum'a talep gösterenlar arasında orta sınıf İngiltere vatandaşları ile, üst orta ve üst sınıf İrlanda ve Danimarka vatandaşları başta gelmektedir.

Öneri: Öneri projenin hedef kitlesi orta gelir seviyesinde İngiltere vatandaşları ile üst orta/üst gelir seviyesinde İrlanda ve Danimarka vatandaşlarıdır.

- Bodrum'daki konut pazarında satış fiyatları, 1.500USD/m2'den başlayıp, 4.000USD/m2'ye kadar çıkmaktadır. Denize yürüme mesafesinde bulunan, yüzme havuzlu, doğa deniz manzaralı iyi kalitedeki konut projelerinde rakamlar 2.000-4.000USD/m2 aralığında değişmektedir.

Öneri: Öneri projenin denize doğrudan ulaşılabilir konumda bulunması farzedilerek, oluşturulacak konut ünitelerinin deniz ve ada manrasının bulunacak olması, yapı yoğunluğunun düşük olduğu varsayımlarıyla satış rakamı 2.700USD/m2 olarak kabul edilmelidir.

- Konut projelerinde en çok istenen olanak yüzme havuzudur. Bazı projelerde özel havuzlar bulunmasına rağmen, genelde daha büyük ortak kullanılan havuzlar yaygındır. Havuzun yanısıra, bazı projelerde tenis kortu,

fitness center ve diğer olanaklar da bulunmaktadır. Projelerin çoğunda toplanma alanları ve yeşil alanlar planlanmıştır. Bazı büyük ölçekli projelerde restoranlar ve diğer sosyal olanaklar bulunmaktadır.

Öneri: Ortak yüzme havuzu, tenis kortları, yeşil alan ve toplanma noktalarının planlanmalıdır. Plajın düzenlenmesi ve plaja ulaşım için (eğer çok eğimli veya dik bir sahil şeridi var ise) asansör sistemi kurulması gerekmektedir.

- 24 saat güvenlik bir çok projede bulunmaktadır.

Öneri: Konut projesinin yaz-kış 24 saat güvenliğinin bulunması gerekmektedir.

- Otopark oranı çoğunlukla, ünite başına 1 adettir. Proje içerisinde otomobillerin bulunmaması, otopark alanının toplu olarak yerleşim dışında tutulması tercih edilmektedir.

Öneri: Ünite başına 1 araçlık açık otopark alanı ayrılmalıdır (ortalama ünite büyüklüğü 109 m2 olarak kabul edilmiştir).

- Büyük ölçekli projelerin bir kısmı pazarlanırken, beyaz eşya ve mobilya seçenekleri sunulmaktadır. Özellikle yabancılar bu tür servislerden memnun kalmaktadırlar.

Öneri: Proje pazarlanırken, beyaz eşya paketleri hazırlanarak müşterilere sunulabilir.

- Bazı projelerde, kira garantisi verilmektedir. Örneğin, Yapı Endüstrisi'nin geliştirdiği 2 projede konut satın alanlara 4 yıllık kira garantisi verilmektedir. Bölgede kiralamalar yerel emlakçılar tarafından gerçekleştirildiği gibi, bazı yabancı mülk sahipleri, mülklerini kendileri kiraya vermeyi de tercih etmektedirler. Getiriler yıllık %5-7 düzeyindedir. Yaz sezonunda kiralar aylık 8-10€/m2 düzeyinde seyretmektedir.

Öneri: Proje tasarlanırken kiralama olanakları da detaylı olarak incelenmelidir.

- Birçok yabancı alıcı doğa manzarası ile birlikte, iyi düzenlenmiş peyzajı tercih etmektedir.

Öneri: Konutlar birbirlerinin manzarasını kapatmayacak şekilde tasarlanmalıdır.

- Geçmişte tatil anlayışı deniz, kum ve güneşe endeksliyken, zamanla tercihler değişmeye başlamıştır. Artık tatilcilere yalnızca güneş ve deniz yeterli gelmemekte, sosyal ve kültürel aktivitelerin gerçekleşebileceği ortamlara olan talep artmaktadır.
- Gelecekte golf ve marina gibi olanaklara olan ilginin artacağı tahmin edilmektedir.
- Bölgede çok sayıda konut projesi devam etmektedir ve rekabet üst seviyelerdedir. İnşaat firması konut alıcıları için önemli bir faktördür.

Öneri: Güçlü bir inşaat firmasının seçimi projenin pazarlanabilirliğini artıracaktır.

- Bodrum'da turizm aktiviteleri nedeniyle, 15 Mayıs ile 15 Ekim tarihleri arasında inşaat faaliyetlerine izin verilmemektedir.

Öneri: İnşaat yönetim planı yapılırken bu durum dikkate alınmalıdır.

5. ISTANBUL'DA GERÇEKLEŞTİRİLMESİ PLANLANAN BİR KONUT PROJESİ İÇİN PAZAR ANALİZİ

5.1. İstanbul Gayrimenkul Pazarı

İstanbul konut stoğu bakımından çeşitlilik göstermektedir. İstanbul'un konut pazarı 3 temel grupta toplanabilir: Kentsel konut, Kentdışı konut ve Residanzlar.

1950'li yıllarda, ilk müstakil konutların planlandığı Levent bölgesi ve sonrasında buna benzer nitelikte gelişen Koşuyolu, Florya ve Etiler kenttdışı konut bölgeleri özelliğini gösteriyordu. Boğaziçi Köprüsü, beraberinde çevre yolunun açılması ve araç sahipliğinin giderek artması nufüsun artmasına ve bu alanların giderek kentiçi konut bölgelerine dönüşmesine neden oldu.

Kolay ulaşımın sağlanması, iş ve ofis alanlarına, alışveriş ve sosyal yaşama yakınlık, özellikle İstanbul'da konut talebini belirleyen öncelikler arasındadır.

Bu etkenlere ve şehir merkezinin farklı cazibesine bağlı olarak orta ve üst gelir grubu aile halen İstanbul merkezindeki apartman dairelerinde yaşamaya devam etmektedir. Nişantaşı, Maçka, Levent, Etiler, Ulus ve Bebek Avrupa yakasından, Kadıköy, Altunizade ve Erenköy Anadolu yakasından taleb gören ve ortalamanın üzerinde rayiç bedellerine sahip semtlerdir (Kuzeybatı, İstanbul Gayrimenkul Raporu, 2005).

Bunun yanında şehir merkezinin yarattığı olumsuzlara karşı, kent merkezinden kolay erişilebilir mesafede planlı konut projeleri üretilmeye başlandı. İlk olarak Emlak Bankası'nın yatırımıyla orta ve üst gelir gruplarına yönelik, 1970-90 yılları arasında Avrupa yakasında Ataköy ve Bahçeşehir, Anadolu yakasında Ataşehir toplukonutları tamamlanmıştır. Bu gelişimin ardından 2000'li yıllara kadar birçok farklı karakterde konut alanları oluşmuştur. Bunlardan en önemlisi Kemerburgaz'da gelişen Kemer Country projesidir. Bu konut grubu üst gelir grubundan orta gelir grubuna kadar içinde barındıran 4 farklı etaptan oluşmaktadır. Ayrıca, Avrupa yakasında Göktürk Zekeriyaköy, İkitelli, Beylikdüzü ve Bahçeşehir, Anadolu yakasında ise Beykoz, Çekmeköy, Ömerli, Ümraniye, Kurtköy ve Riva bu tip konut yerleşiminin en yoğun olduğu bölgelerdir.

Geçmişteki konut projeleri zamanın talebine göre şekillenmiş, 1-2 çocuklu ailelerin ve 30-50 yaş aralığının çoğunlukla yaşadığı bölgeler olmuştur. Bu konutları tercih etmelerinde erişim kolaylığı, konfor, eğitim hizmetleri, peyzaj ve doğal güzellikler etkili olmuştur. Günümüzde ise bunlara ek olarak gösteriş, güvenlik ve yönetim, alışveriş olanağı, fiyat ve ödeme seçenekleri önem kazanmıştır. Birçok proje, alışveriş merkezi, fitness center, yüzme havuzu, tenis kortu gibi spor, eğlence ve sosyal imkanları da içermektedir. Ayrıca geçmişte tercih edilmeyen stüdyo tipi birimlere de talep başlamıştır. Farklı isteklere birarada ve aynı standartlarda hitap edebilen konutlar üretilmeye başlanmıştır.

Bu tip, farklı gelir gruplarına yönelik birçok proje, merkezi iş alanına erişilebir şekilde konumlanmıştır. Son dönemde, kentdışı bölgelerde sosyal yaşamın çekici olamaması gibi nedenlerle üst gelir sınıfı şehir merkezinde yeralan konutları tercih etmeye başlamıştır. 2005-2006 yılları arasında İstanbul'da yapılan konut projelerinin %50-%60'ı şehir merkezinde konumlanmıştır.

Planlı gelişen bu konut alanlarının başlıca yatırımcıları; Acarlar, Alarko, Eston, İş Koray, Kemer Yapı, Mesa, Maya, Oyak, Nurol, Tepe, Yapı Kredi Koray, Yapı Konut ve Yüksel, Kiptaş, Sinpaş ve Ağaoğlu'dur. Bu geliştiricilerden Mesa yaklaşık 22 bin konut ile ilk sırada yer almaktadır. Bunu 10.500 birim ile Nurol ve 7.300 ile Oyak takip etmektedir. İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin yan kuruluşlarından biri olan Kiptaş'ın, orta ve alt gelir sınıfına hitap eden 20.000 birimlik konut projesi bulunmaktadır.

Alıcı Profili

Konut alıcısı için ulaşım olanakları, sosyal bir yaşam alanı ve alışveriş mekanlarına yakınlık en önemli kriterlerdendir. Ayrıca, çoğu üst gelir grubu için de Boğaz manzarası tercih sebeplerinden biridir.

Üst gelir grubu ve orta gelir grubundaki insanların büyük bir çoğunluğu İstanbul merkezinde ya da yakın bölgelerdeki apartman tarzı yapılaşmaları tercih etmektedir. En çok tercih edilen bölgeler ise, Nişantaşı, Maçka, Levent, Etiler, Ulus ve Bebek olarak sıralanmaktadır.

- Bankacılar
- Brokerlar

- Üst düzey yöneticiler
- Sanayiciler
- İhracatçılar
- Futbolcular
- Sanatçılar
- Avukatlar

Alıcıların Kararlarını Etkileyen Kritik Faktörler:

Erken Dönemlerde

- Fiyat
- Şehir merkezine yakınlık
- Ulaşım kolaylığı

Son Dönemlerde

- Fiyat
- Güvenlik ve yönetim
- Eğlence olanakları
- Havuz
- Ulaşım
- Yüzme Havuzu
- Ulaşılabilirlik
- Alışveriş olanakları
- Planlı toplu konut yerleşmeleri

İstanbul'daki yeni konut projelerinde sıklıkla bulunan olanaklar;

- Güvenlik
- Spor olanakları (Tenis, basketbol vb.)
- Uydu TV

- Alışveriş
- Kapalı otopark
- Ünitelerdeki çeşitlili

Teknik ve tasarım kriterleri:

Konutların tipik karakteristiği şu şekildedir:

- Konutların çoğu 65-450m2 kullanım alanına sahiptir.
- 5-12 katlıdır.
- Parseller çoğunlukla 100-350m2 arasındadır.

En son pazar durumu:

Pazar araştırma tarihi olan 2006 Şubat ve 2006 Aralık arası elde edilen analizlere göre; İstanbul'daki inşaat halindeki ünite sayısı 47.500'dir. Ayrıca aynı dönemde yaklaşık 3.200 villa ve 6.500 rezidans türü kullanımlar tespit edilmiştir.

Konut alıcılarının İstanbul'dan mülk edinmelerinin başlıca sebepleri şunlardır:

- Konut kredi faiz oranlarındaki düşüş
- Ekonomik gelişmeler
- Geleceğe dönük yatırım aracı olması

Pazarlama aktiviteleri en çok aşağıdaki kanallarla sağlanmaktadır:

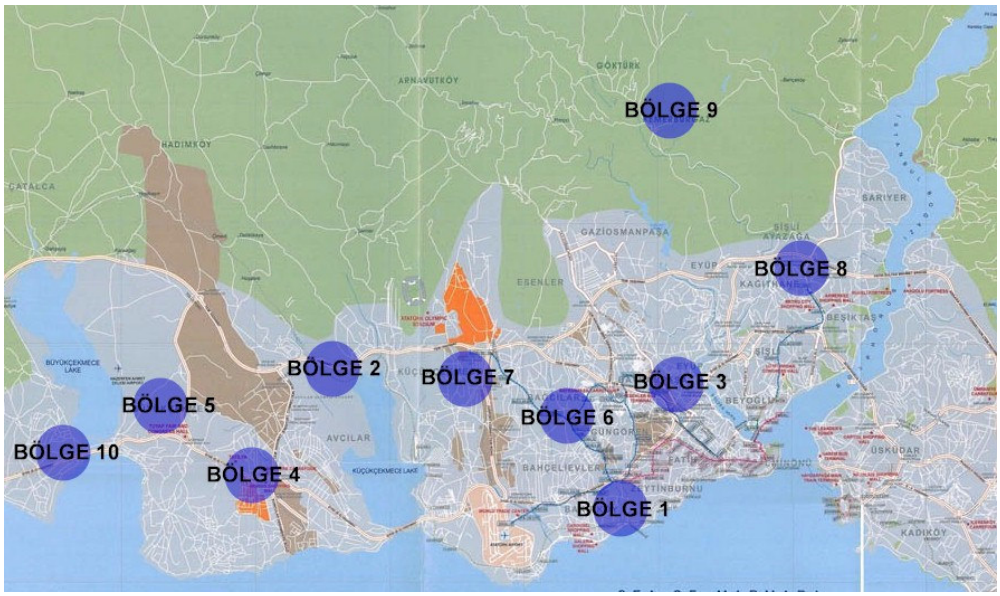
- Yerel gayrimenkul aracıları
- Firmanın kendi pazarlama ekibi
- Internet
- Gazete
- Dergiler

İstanbul konut pazarındaki başlıca oyuncular:

- Soyak Inşaat
- Mesa-Nurol
- Regnum-Öztürk Group

- TOKİ
- Albayrak Group
- Emlak GYO
- Neo Yapı
- Oyak Inşaat
- Eston Yapı
- Kiptaş
- Taşyapı
- İnanlar

İstanbul'daki Konut Projeleri



Şekil 5.1 : İstanbul Bölgelere Göre Konut Projeleri

Bölgeler

- Bölge 1: Ataköy
- Bölge 2: Bahçeşehir, Esenkent
- Bölge 3: Bayrampaşa, Esenler

- Bölge 4: Beylikdüzü
- Bölge 5: Büyükçekmece, Esenyurt
- Bölge 6: Güneşli
- Bölge 7: Halkalı, İkitelli
- Bölge 8: Kağıthane
- Bölge 9: Kemerburgaz, Göktürk
- Bölge 10: Silivri

Tablo 5.1 : İstanbul Avrupa Yakası Orta ve Büyük Ölçekli Projeler

BÖLGELER									
(BÖLGE 1)	(BÖLGE 2)	(BÖLGE 3)	(BÖLGE 4)	(BÖLGE 5)	(BÖLGE 6)	(BÖLGE 7)	(BÖLGE 8)	(BÖLGE 9)	(BÖLGE 10)
ATAKÖY	BAHÇEŞEHİR	BAYRAMPAŞA	BEYLİKDÜZÜ	BÜYÜKÇEKMECE	GÜNEŞLİ	HALKALI	KAĞITHANE	KEMERBURGAZ	SİLİVRİ
Ataköy Konakları	**Şehr-i Bahçe**	**Kemer Park Evleri**	İsthanbul Evleri	Göl Malikaneleri	**Gülistanbul evleri**	**Misstanbul Evleri**	Garden Home's	**Neo Park**	Sealybria
Ataköy Park Evleri	**Eston Şehir**		Mavisu Evleri	Korubahçe	**İkebana Evleri**	**Ka-Green**	Arya Evleri	Zengin Bahçe Konutları	Sunflower Evleri
	Sefaköy Evleri		Elit Park Evleri	KentPlus Büyükçekmece		**Güneş Park Evleri**		Mesa Yankıevler	
	Mesa Nurol Evleri			Yakuplu Konutları		**Lale Şehir Konakları**		İstanbul BİS	
	Uphill Court			Zeytinsuyu Tepesi Evleri		**Avrupa Konutları**		Doğa Meşe Park	
	Elitkent					**Olympiakent**		Artell Forum	
	Banu Evleri					**Ihlamur Evler**		Yeshill Göktürk	
	Vadi Villaları					Oyak Project		Doğa Country	
	Şelale Evleri								
	Bahçeşehir Evleri								
	Armina Evleri								
	Spradon								
	Yasemen Evleri								

Tablo 5.2 : Konut inceleme bölgelerindeki belli başlı konut projeleri

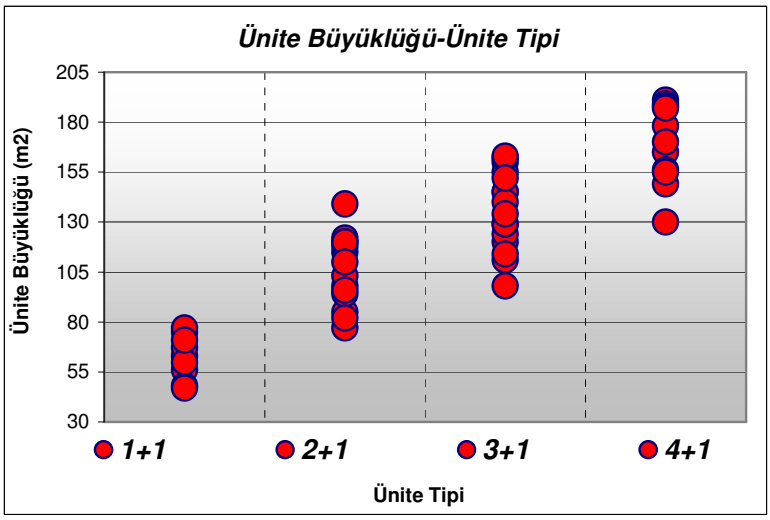
Proje Adı	Konum	Geliştirici	Toplam Ünite Sayısı	Arazi Büyüklüğü (m2)	Durum	Min. Ünite (m2)	Max. Ünite(m2)	Satış Oranı	Ort. Satış Oranı (USD/m2)	Alıcı Profili
Gülistanbul Evleri	Güneşli	Mayra Yapı	100	7.820	İnşaat	120	120	16%	989	C
İkebana Evleri	Güneşli	Güneri İnşaat	270	30.000	İnşaat	75	165	65%	1.234	C+
Misstanbul Evleri	Halkalı	Emlak GYO	888	101.000	İnşaat	122	191	75%	1.045	B
Ka-Green	Halkalı	Kayı Gayrimenkul	340	26.000	İnşaat	56	178	50%	1.376	B+
Kemer Park Evleri	Bayrampaşa	Albayrak İnşaat	664	44.000	İnşaat	77	149	30%	1.432	A-B
Güneş Park Evleri	Halkalı	Albayrak İnşaat	868	78.000	İnşaat	85	170	60%	1.096	B+
Lale Şehir Konakları	Halkalı	Buket Ak Yapı	405	36.000	İnşaat	63	346	35%	967	B+
Şehr-i Bahçe	Bahçeşehir	TOKİ/KC Group	219	51.200	İnşaat	48	410	90%	1.914	A-B
Sefaköy Evleri	Bahçeşehir	Kiptaş A.Ş.	860	63.348	İnşaat	103	188	100%	996	C-B
Mesa Nurol Evleri	Bahçeşehir	Mesa Nurol	325	56.000	İnşaat	77	110	75%	1.476	A-B
Uphill Court	Bahçeşehir	Emlak GYO	682	66.500	İnşaat	67	145	80%	1.835	B+
Soyak Olympiakent III	Halkalı	TOKİ/Soyak	1.564	N/A	İnşaat	60	140	80%	1.812	C-B
Elitkent	Bahçeşehir	Regnum	722	34.500	İnşaat	47	108	90%	1.514	C+
Ihlamur Evler	Halkalı	Özyacı	384	41.000	İnşaat	163	192	65%	1.437	C+
Avrupa Konutları (Halkalı IV. Region)	Halkalı	TOKİ	1.268	109.032	İnşaat	71	167	55%	1.186	C+
Neo Park	Kemerburgaz	Neo Yapı	80	8.500	İnşaat	139	216	80%	1.456	B+

Tablo 5.3 : Konut inceleme bölgelerindeki belli başlı konut projeleri (Devam)

	1+1					2+1					3+1					4+1										
Proje Adı	Ünite Tipi	Ünite Sayısı	m2	Fiyat (USD/ m2)	Satış Oranı (%)	Ünite Tipi	Ünite Sayısı	m2	Fiyat (USD/m 2)	Satış Oranı (%)	Ünite Tipi	Ünite Sayısı	m2	Fiyat (USD/m 2)	Satış Oranı (%)	Ünite Tipi	Ünite Sayısı	m2	Fiyat (USD/m 2)	Satış Oranı (%)	Sosyal Yaşam	Güvenlik	Kapalı Otopark	K.devre	İzolasyon	Kalite
Gülistanbul Evleri	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	daire	100	120	989	16%	-	-	-	-	-	+	+	+		+	4
İkebana Evleri	daire	10	75	1.011	70%	daire	48	115	1.034	56%	daire	186	145	1.427	75%	daire/ , dublex	26	165	1.463	45%	+	+	+	+	+	5
Misstanbul Evleri	-	-	-	-	-	daire	318	122	1.018	70%	daire	384	160	1.034	85%	daire	186	191	1.083	65%	+	+	+		+	4
Ka-Green	daire	208	56	1.232	40%	daire	90	98	1.407	35%	daire	40	155	1.161	55%	daire	2	178	1.705	50%	+	+	+	+	+	5
Kemer Park Evleri	-	-	-	-	-	daire	184	77	1.478	5%	daire	256	111	1.336	10%	daire	224	149	1.481	15%	+	+	+	+	+	5
Güneş Park Evleri	-	-	-	-	-	daire	128	85	1.128	55%	daire	452	124	1.057	25%	daire	288	170	1.103	75%	+	+	+	-	+	4
Lale Şehir Konakları	daire	54	63	1.117	90%	daire	133	118	906	5%	daire	198	162	1.047	3%	daire	16	189	930	0%	+	+	+	+	+	5
Şehr-i Bahçe	daire	2	48	1.550	100%	daire	36	94	2.054	85%	daire	100	129	1.647	80%	daire	62	156	1.877	90%	+	+	+	+	+	5
Sefaköy Evleri	-	-	-	-	-	daire	374	103	1.004	100%	daire	430	129	1.068	100%	daire	56	188	917	100%	+	+	+	+	+	5
Mesa Nurol Evleri	daire	32	77	1.480	80%	daire	58	96	1.523	75%	daire	125	114	1.350	80%	daire	110	155	1.550	80%	+	+	-	+	+	4
Uphill Court	daire	356	67	1.781	70%	daire	128	120	1.569	80%	daire / villa	192	145	1.432	80%	-	-	-	-	-	+	+	+	+	+	5
Soyak Olympiaken t III	daire	300	60	1.724	70%	daire	750	120	1.954	100%	daire	514	140	1.759	60%	-	-	-	-	-	+	+	+	-	+	4
Elitkent	daire	92	47	1.761	100%	daire	182	82	1.438	90%	daire	340	98	1.393	90%	daire	108	130	1.464	90%	+	+	+	+	+	5
Ihlamur Evler	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	daire	192	163	1.448	60%	daire	192	187	1.426	70%	+	+	+	+	+	5
Avrupa Konutları (Halkalı IV. Bölge)	daire	260	71	1.156	70%	daire	96	110	1.135	50%	daire	852	134	1.091	75%	daire	60	167	1.363	50%	+	+	+	-	+	4
Neo Park	-	-	-	-	-	daire	30	139	1.366	100%	daire	40	152	1.420	100%	daire	10	216	1.583	0%	+	+	+	-	+	4

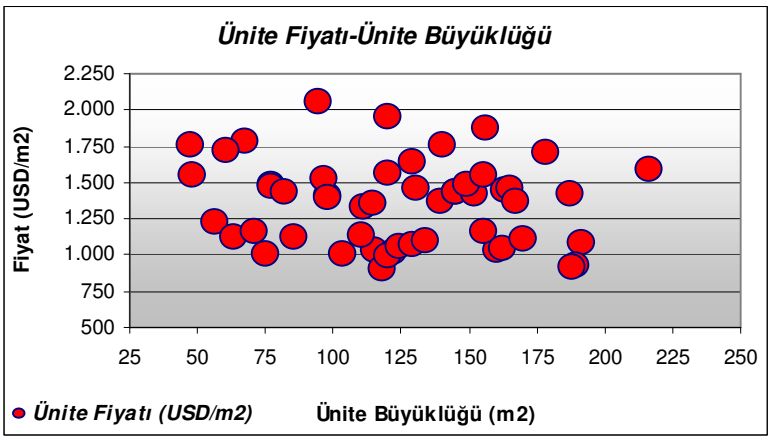
5.2. İstanbul Avrupa Yakasındaki Konut Projelerinin İstatistiki Değerlendirmesi

Aşağıdaki serpilme diagramında, önceki bölümde de yer alan 16 projenin ünite büyüklükleri ile ünite tiplerini dağılım görülmektedir. Diagramdan çıkan sonuç; 1+1 ünite tipi kullanımlar 55-80 m2, 2+1 ünite tipi kullanımlar 80-127 m2, 3+1 ünite tipi kullanımlar 105-160m2 ve 4+1 ünite tipi kullanımlar 150-200m2 aralığında yoğunlaşmaktadır.



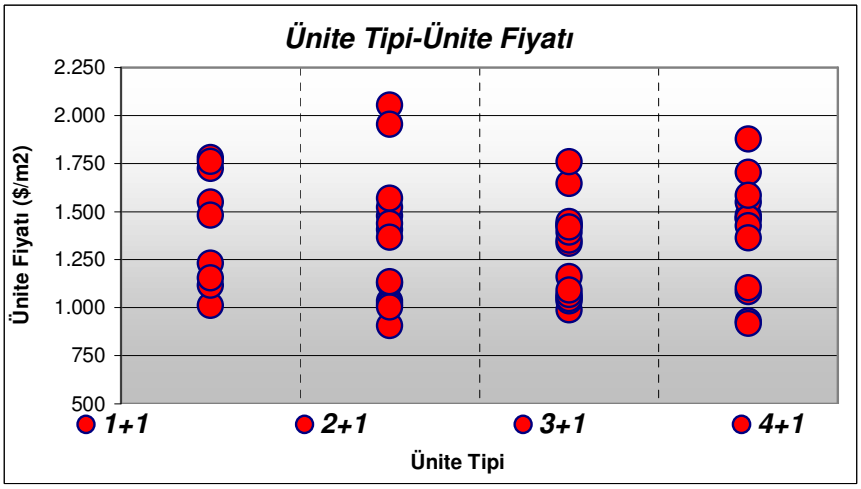
Şekil 5.2 : Ünite Büyüklüğü&Ünite Tipi Serpilme Diagramı

Aşağıdaki diagramda, ünitelerin büyüklüğü ile satış oranlarının dağılımını görebiliriz. Ünitelerin büyüklüğü 47-225m2 arasında değişmektedir. Sonuç olarak, projelerin metrekare satış fiyatı 1000 ila 2000 USD arasında yoğunlaşmaktadır. Ünite büyüklükleri ise 100-175m2 arasındadır.



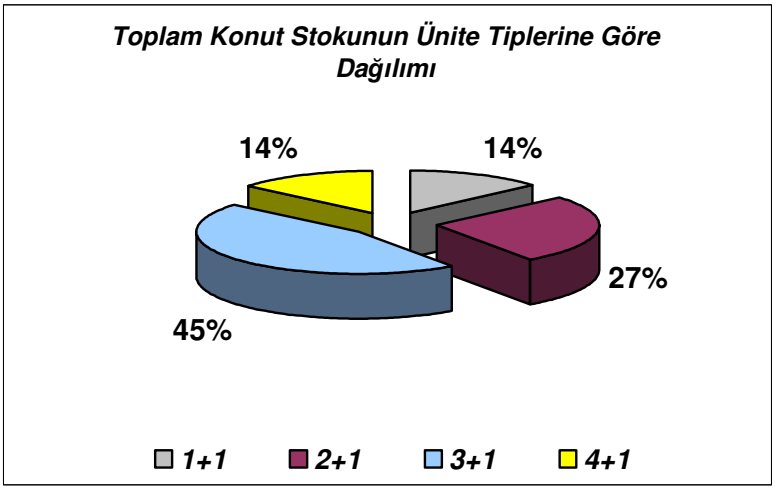
Şekil 5.3 : Ünite Büyüklüğü&Ünite Fiyatı Serpilme Diagramı

Aşağıdaki diagramda, ünite tipiyle ile satış oranlarının dağılımını görebiliriz. 1+1 ünite tiplerinin m2 satış fiyatı 1.110 USD-1.300 USD ve 1.500 USD-1.750 USD arasında değişmektedir. 2+1 ünite tipleri 1.275-1.600 USD/m2, 3+1 ünite tipleri 1.000-1.400 USD/m2 ve 4+1 ünite tipleri 1.300-1.750 USD/m2 arasında yoğunlaşmaktadır.



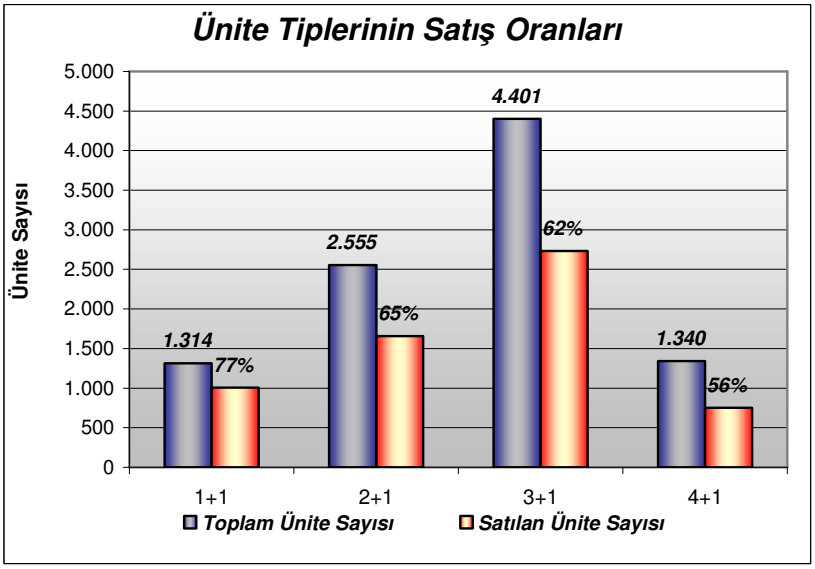
Şekil 5.4 : Ünite Tipi&Ünite Fiyatı Serpilme Diagramı

Aşağıdaki pasta grafiğinde, incelenen 16 önemli projedeki konut stoku dağılımına göre 1+1 ünite tipi toplam konut stokunun %14'ü, 2+1 ünite tipi toplam konut stokunun %27'si, 3+1 ünite tipi toplam konut stokunun %45'i, 4+1 ünite tipi toplam konut stokunun %14'ü oranındadır.



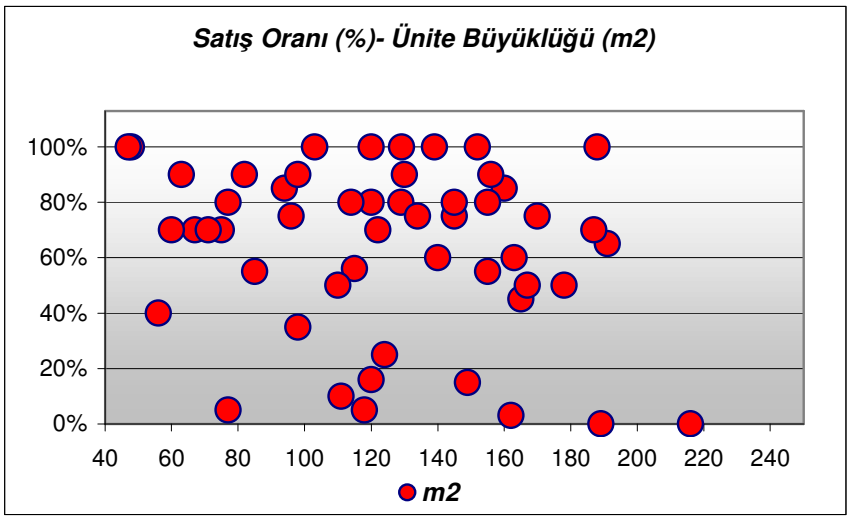
Şekil 5.5 : Toplam Konut Stokunun Ünite Tiplerine Göre Dağılımı

Grafikte konut tiplerine göre satış oranları dağılımı görülebilir. Sonuç olarak, en yüksek satış oranı %77 ile 1+1 ünite tiplerindedir. En düşük satış oranı ise %56 ile 4+1 ünite tiplerindedir.



Şekil 5.6 : Ünite Tiplerinin Satış Oranları

Aşağıdaki diagramdan, satış oranları ile unite büyüklüklerinin dağılımı görülmektedir. Sonuç olarak, diagramdan da görülebileceği üzere en yüksek satış oranları 100-160 m2 ünitelerde gerçekleşmektedir.



Şekil 5.7 : Satış Oranı&Ünite Büyüklüğü Serpilme Diagramı

5.3. Büyük Ölçekli Projelerin Detaylı İncelemesi

Bu bölümde, önceki bölümlerde bahsedilen bazı önemli projelerin detayları verilmiştir:

Kemer Park Evleri

Tablo 5.4 : Kemer Park Evleri

Proje İsmi	Konum	Toplam Ünite Sayısı	Arazi Alanı (m²)	Min. Ünite Büyüklüğü (m²)	Max. Ünite Büyüklüğü (m²)	Satış Oranı	Ort. Satış Fiyatı (USD/m²)	İnşaat Bitiş
Kemer Park Evleri	Bayrampaşa	664	44.000	77	149	30%	1.432	2006 Ekim

Geliştirici: Albayrak Grubu

Projenin Tipolojisi: Üç tip konut inşa edilmektedir. Üniteler 77 m² ve 149 m² kullanım alanlı 1+1, 2+1 ve 3+1 tipi konutlardır. 14 blok ve 16 kattan oluşmaktadır.

Alıcı Profili: A-B

Projenin Bulunduğu Bölge Hakkında Genel Bilgiler: Proje Bayrampaşa-Esenler'de inşaa edilmektedir.

Olanaklar: Ticari ve eğlence fonksiyonları içeren sosyal alan inşaatı devam etmektedir. Ayrıca 2 yüzme havuzu projesi mevcuttur.



Şekil 5.8 : Kemer Park Evleri

Ikebana Evleri

Tablo 5.5 : İkebana Evleri

Proje İsmi	Konum	Toplam Ünite Sayısı	Arazi Alanı (m²)	Min. Ünite Büyüklüğü (m²)	Max. Ünite Büyüklüğü (m²)	Satış Oranı	Ort. Satış Fiyatı (USD/m²)	İnşaat Bitiş
İkebana Evleri	Güneşli	270	30.000	75	165	65%	1.234	2008 Ekim

Geliştirici: Güneri İnşaat

Projenin Tipolojisi: Dört tip konut inşa edilmektedir. Üniteler 75 m² ve 165 m² kullanım alanlı 1+1, 2+1, 3+1 ve 4+1 tipi konutlardır. Tüm apartmanlar 5'er katlıdır.

Alıcı Profili: C+

Projenin Bulunduğu Bölge Hakkında Genel Bilgiler: Proje alanı İstanbul'un Avrupa Yakası'nın ticaret ve hizmet sektörlerinin yoğunlaştığı Güneşli bölgesindedir.

Olanaklar: Yüzme havuzu



Şekil 5.9 : Ikebana Evleri

Soyak Olympiakent III

Tablo 5.6 : Soyak Olympiakent III

Proje İsmi	Konum	Toplam Ünite Sayısı	Arazi Alanı (m²)	Min. Ünite Büyüklüğü (m²)	Max. Ünite Büyüklüğü (m²)	Satış Oranı	Ort. Satış Fiyatı (USD/m²)	İnşaat Bitiş
Soyak Olympiakent III	Halkalı	1.564	N/A	60	140	80%	1.812	2007 Mart

Geliştirici: Soyak Inşaat / TOKI

Projenin Tipolojisi: Üç tip konut inşa edilmektedir. Üniteler 60 m² ve 140 m² kullanım alanlı 1+1, 2+1 ve 3+1 tipi konutlardır. 14, 15 ve 16 kattan oluşmaktadır.

Alıcı Profili: B-C

Projenin Bulunduğu Bölge Hakkında Genel Bilgiler: Proje Halkalı'da gerçekleştirilmektedir.

Olanaklar: Yüzme havuzu, sosyal tesis ve spor alanları mevcuttur. Ayrıca 1 ilkokul ve alışveriş merkezi inşaatı devam etmektedir.



Şekil 5.10 : Soyak Olympiakent III

Lale Şehir Konakları

Tablo 5.7 : Lale Şehir Konakları

Proje İsmi	Konum	Toplam Ünite Sayısı	Arazi Alanı (m²)	Min. Ünite Büyüklüğü (m²)	Max. Ünite Büyüklüğü (m²)	Satış Oranı	Ort. Satış Fiyatı (USD/m²)	İnşaat Bitiş
Lale Şehir Konakları	Halkalı	405	36.000	63	346	35%	967	2008 Eylül

Geliştirici: Buket Ak Yapi

Projenin Tipolojisi: Beş tip konut inşa edilmektedir. Üniteler 63 m² ve 346 m² kullanım alanlı 1+1, 2+1, 3+1, 4+1 ve 5+1 tipi konutlardır.

Alıcı Profili: B+

Projenin Bulunduğu Bölge Hakkında Genel Bilgiler: Proje Halkalı'da gerçekleştirilmektedir.

Olanaklar: Yüzme Havuzu, Kafe, Restaurant, Tenis Kortu ve Türk Hamamı



Şekil 5.11 : Lale Şehir Konakları

Şehr-i Bahçe

Tablo 5.8 : Şehr-i Bahçe

Proje İsmi	Konum	Toplam Ünite Sayısı	Arazi Alanı (m²)	Min. Ünite Büyüklüğü (m²)	Max. Ünite Büyüklüğü (m²)	Satış Oranı	Ort. Satış Fiyatı (USD/m²)	İnşaat Bitiş
Şehr-i Bahçe	Bahçeşehir	219	51.200	48	410	90%	1.914	2007 Kasım

Geliştirici: KC Group / TOKI

Projenin Tipolojisi: : Beş tip konut inşa edilmektedir. Üniteler 48 m² ve 410 m² kullanım alanlı 1+1, 2+1, 3+1, 4+1 ve 5+1 tipi konutlardır.

Alıcı Profili: A-B

Projenin Bulunduğu Bölge Hakkında Genel Bilgiler: Proje Bahçeşehir'de gerçekleştirilmektedir.

Olanaklar: Yüzme Havuzu, Kafe, Restaurant, Tenis Kortu ve Türk Hamamı.



Şekil 5.12 : Şehr-i Bahçe

5.4. Konut Projeleri İçin Talep Analizi

İstanbul'daki konut pazarındaki projelerin genel özellikleri aşağıdakiler gibidir;

- İstanbul'daki pazardaki birçok projede her tür konut tipine rastlanılmaktadır.
- Son yıllarda sadece yüksek gelir grubunu hedefleyen sektör, yeni projelerde hedef grubu olarak orta ve orta-üst gelir grubunu hedeflemektedir.

Genel Talep Faktörleri:

- Çoğu konut geliştiricileri İstanbul'daki lider inşaat firmalarıdır. Soyak, Albayrak İnşaat, Regnum, Tekfen, Eston Yapı ve Oyak gibi
- Ortalama fiyatlar diğer bölgelerdeki projelere nazaran daha yüksektir.
- Projelerin büyük bir çoğunluğu hedef kitle olarak üst gelir grubunu seçmektedir.
- Projelerin altyapıları, sosyal olanakları, alışveriş olanakları ön plana çıkmalarını sağlamaktadır.
- Konut fiyatları her geçen gün artmaktadır. Türkiye'nin AB'ye giriş beklentisi ileriki yıllarda projelerin hem kalite hem de fiyat olarak yükseleceğinin sinyalini vermektedir.

Talep Analizi:

- İncelenen tarihte genel ekonomideki hareketlilik direkt olarak konut fiyatlarını etkilemiştir Faizlerdeki yükseliş ve inşaat maliyetlerindeki artış konut kredisi kullanımı bu süre içerisinde en aza indirmiştir.
- Bayrampaşa'da yapılması düşünülen bir konut projesi konut talebinin yüksek olduğu Halkalı-Esenyurt bölgesine çok yakındır. İnceleme kapsamındaki projelerin %28 gibi oranı bu bölgede bulunmaktadır.
- Bayrampaşa'da gerçekleştirilmesi muhtemel konut projesinin hedef kitlesi havaalanı çalışanları, hostesler, iş adamları ve genç profesyoneller olmalıdır. Çünkü bu hedef kitlenin çalışma bölgeleri Yeşilköy, Ataköy ve Levent bölgeleridir.

- Bu bölgedeki metro bağlantıları proje alanını çekici kılmaktadır. İnşaat halindeki metronun 2007 yılının sonuna doğru bitirilmesi düşünülmektedir. Bu sayede 25 dakika gibi bir sürede MİA'dan bu bölgeye ulaşılabilinecektir. Bu büyük potansiyel MİA'da çalışna genç profesyonelleri de hedef kitle içerisine almaktadır.

- İncelenen projelerde istenen ortalama satış fiyatı 1.000-2.000USD/m2 aralığında bulunmaktadır.

- Türkiye'deki ortalama konut büyüklüğü 140,7 m2'dir. İncelenen projelerde konut büyüklükleri 80-160 m2 arasında değişmektedir. Sonuç olarak çoğu proje 2+1 ve 3+1 ağırlıklıdır.

- Son zamanlarda çoğu konut, yatırım amacıyla satın alınmakdır. Analizler sonucuna gore %70 gibi bir orandaki konut alıcı kitlesini en az 1 evi bulunmaktadır.

- Yetkililerden edinilen bilgilere göre konut projelerini %30-40'ı yatırım amacıyla satın alınmıştır.

- Konut alıcıları %87 oranıyla depreme dayanıklı, kaliteli konutları tercih etmektedirler.

- Kapalı otopark en çok tercih edilen kriterlerin başında gelmektedir.

- 24 saat güvenlik tercih sebeplerinden biridir.

5.5. Değerlendirme ve Muhtemel Konsepte Yönelik Öneriler

- Konut alıcılarının çoğu 80-160m2 arası konutları tercih etmektedir. Son zamanlarda geliştirilen projeler incelendiğinde, 8-9-10 katlı apartmanlar tercih edilmektedir.

Öneri: Projenin esnek planlanması, projede yer alan konutların farklı dizaynlarda tasarlanması gerekmektedir. Büyüklüklerinin 1+1 konut tipleri için 40m2 ile 80 m2 arasında değişmesi, 2+1 konut tiplerinin 80-120 m2 arasında değişmesi, 3+1 için 105-155 m2 ve 4+1 tipi kullanımlar için 150-200 m2 arasında değişmesi projenin başarılı olmasını sağlayacaktır.

Aşağıdaki tabloda muhtemel proje için önerilen konut tiplerinin tüm projeye olan oranları görülebilir:

Tablo 5.9 : Önerilen Konut Sayılarının Dağılımı

Ort. Ünite Büyüklüğü (m2)	Ünite Tipi	Ünite Sayılarının Dağılımı
63	1+1	14%
106	2+1	27%
136	3+1	45%
172	4+1	14%

- Yukarıdaki tablodan edinilen bilgilere gore projelerde 2+1 ve 3+1 tipi kullanımlar diğerlerine nazaran daha fazladır.

Öneri: Muhtemel konut projesinin yakınında yapılcak olan alışveriş ve eğlence merkezi (Forum İstanbul) yeni evli çiftleri ve tek çocuklu aileleri hedef seçmektedir. Bu da 2+1 ve 3+1 tipi konut kullanımlarının muhtemel projede daha fazla olması gerektiğinin nedenidir.

- 1+1 tipi konut kullanımları son zamanlarda hayata geçirilen projelerde daha az sayıda inşaa edilmektedir.

Öneri : Projenin alışveriş, eğlence ve ulaşım olanaklarının fazla oluşu 1+1 tipi konut kullanımlarının daha fazla tercih edilmesine neden olmaktadır. Metro ile kolay ulaşım genç profesyonelleri ve havayolu çalışanlarını proje için hedef haline getirmektedir.

Aşağıdaki tabloda 1+1 tipi konut kullanımlarının avantaj ve dezavantajları belirtilmektedir.

Tablo 5.10 : 1+1 Tipi Konutların SWOT Analizi

1+1 Tipi Konutların SWOT Analizi	
S	**W**
* Kolay ulaşılabilir bir nokta oluşu	
* Her nekadar 1+1 tipi kullanımların m2 birim maliyetleri yüksek olsa da, fiyatlarının daha uygun olması	
* Farklı tip kullanımların, kullanıcılar açısından daha tercih edilebilir oluşu	
* Ebebeynler çoğunlukla 1+1 tipi konut alımlarını çocuklarının geleceği için yatırm olanağı görmeleri nedeniyle tercih etmektedirler.	
O	**T**
*Arabası olmayan bekar profesyoneller için uygun oluşu	* Gençlerin daha özgür bir yaşam tercihi, aileleri rahatsız etme olasılığı
* Bugünün 1+1 kullanıcılarının ileriki yıllarda 2+1 ve 3+1 tipleri için muhtemel alıcı olmaları	
* Kolay satılabilir oluşu	

- İncelenen projelere göre bütün projelerde ünite tipleri bir blokta farklılaşmaktadır.

Öneri: Bu nedenle muhtemel projede sadece bir ünite tipinden oluşan kullanımlar değil de kullanıcıların farklı taleplerine cevap verebilecek tarza yapılaşmaya gidilmelidir.

- İncelenen çoğu projede kullanıcılar sosyal olanakları daha fazla olan projeleri tercih etmektedirler. Bu çoğu proje için büyük bir potansiyeldir.

Öneri: Hedef kitle genç profesyoneller ve Güneşli bölgesinde çalışanlar olduğu için projelerde üst seviyede sosyal olanaklar bulunmalıdır. Özellikle yüzme havuzu, açık/kapalı geniş spor alanları, tenis kortları, bisiklet yolları, geniş yeşil alanlar

projede mutlaka bulunmalıdır. Ayrıca alışveriş ve eğlence olanakları projeye büyük bir çekim gücü katacaktır.

- Ortalama otopark alanları 1+1 ve 2+1 ünite tipleri için 1 araç, 3+1 ve 4+1 tipi kullanımlar için 2 araç şeklindedir. Çoğu kullanıcı kapalı otopark ve bu alana direk ulaşım istemektedir.

Öneri: 50-100 m2 kullanımlara kadar 1 araç, 100m2 sonrası için 2 araç önerilebilir.

- İncelenen bütün projelerde 24 saat güvenlik tercih sebebidir.

Öneri: Muhtemel projede 24 saat güvenlik olmalıdır.

6. GENEL DEĞERLENDİRMELER VE SONUÇ

- Geliştiricilerin projelerinde başarılı olmaları için girecekleri pazarın özelliklerini detaylı olarak incelemelidirler.
- Pazar analizlerinin yapılacağı zaman dilimi önceden belirlenmelidir.
- Yapılan analizler mevcut durumun belirlenen zaman dilimi içerisindeki fotoğrafını çekebilir. Geliştiriciler bu fotoğrafa bakarak gelecek için en iyi tahminleri yapabilirler.
- Bu yapılacak olan pazar analizi ile kullanıcıların özellikleri, pazarın boyutları ve genel özellikleri bir nevi pazarın demografik, ekonomik, psikolojik, sosyolojik durumları ortaya çıkacaktır.
- Bu analizde doğru sorulara doğru ve güvenilir cevaplarla geliştiri tarafından hedef pazar için uygun projeler elde edilebilir.
- Öncelikle mevcut durumun analizi geliştiriciler için pazarın talep ve arz denge/dengesizliğini gösterecektir.
- Mevcuttaki kullanıcıların tespiti ilerisi için hedef kitle için ipucu verebilecektir. Kullanıcıların projelerdeki isteklerini bilmek muhtemel proje için önemlidir.
- Mevcut projelerin satış oranları ve satış hızlarını bilmek geliştirilecek projeler için bir yol haritası oluşturabilir.
- Belirlenen pazarın detaylı analizinden önce bir üst ölçekte, yani ülke ölçeğinde o pazarın detaylı incelenmesi gerekir. Bu nedenle hem Bodrum'daki hem de İstanbul'daki muhtemel projeler için Türkiye konut pazarı hakkında genel bilgiler verilebilir.
- Pazar araştıması bir projenin kilit noktasında bulunmaktadır. Yapılan analizler projenin geleceğini, yani devam edip edemeyeceğinin göstergesidir. Bu nedenle pazarın detaylı olarak yerinde incelenmesi gerekir. Yerinde yapılan incelemeler daha sonra analiz edilerek veri haline getirilmelidir.
- Projenin finansmanı, gelir ve gider tablosu için pazardaki satış rakamlarını elde etmek gerekir. Fizibilite bize yıllar bazında proje için nakit para akışını

gösterecektir. Bu nedenle sadece bugünkü satış rakamlarını bilmek yetersiz kalabilir. Bu nedenle ileriye dönük en iyi tahminleri de yapmak gerekir.

- Geçmiş yıllardaki satış oranı ve hızlarını bilmek gelecek için doğru tahminler yapılmasını sağlar.

- Arz ve talep ayrı ayrı detaylı bir şekilde araştırılmalıdır. Pazar araştırmanın konusu bu arz ve talebin analizidir.

- Konut pazarı için talep analizinde belirlenen pazardaki nüfus, hanehalkı sayısı, yaş dağılımları, fert başına düşen gelir, ev sahipliliği oranı gibi soruların cevaplarının elde edilebilmesi gerekir. Eğer kesin veriye ulaşılamıyorsa, geçmiş yıllardaki göstergeler bugün ve gelecek için yol gösterici olacaktır. Geçmiş yıllardaki orana göre bugün ve gelecek için projeksiyonlar yapılarak verilere ulaşılabilir.

- Arzın analizi ise talebe göre daha gerçekçidir. Mevcut projelerin, inşaat halindeki veya planlanan projelerin özellikleri, inşaat ve geliştirme maliyetleri, satış oranları, satış hızları, alıcı kitlesi, doluluk/boşluk oranları gibi daha çok sayısal veriler talebe göre bir nevi daha kesin bilgilerdir. Bu verilere ise yerinde bizzat geliştiriciler veya yerel emlak ofislerindeki yetkili kişilerle yapılan görüşmeler sonucu elde edililebilir.

- Bodrum'da yapılması düşünülen bir proje için Bodrum yarımadasındaki konut faaliyetleri detaylı olarak araştırmak gerekir. Kuzeyden güneye 30 dakikadaki erişim nedeniyle sadece proje alanını incelemek yetersiz kalabilir. İnceleme alanının belirlenmesi çok önemlidir. Bu nedenle yarımadadaki kayda değer tüm projeler incelenmiştir.

- Elde edilen veriler ışığında muhtemel proje için konsepte yönelik öneriler sunulmuştur. Erken dönemlerde insanların daha çok sahile yakın olma, ve düşük fiyat tercihinin yerine geniş bir deniz manzarası, site içerisinde buluması, güvenlik olması gibi anlayışa yerini bırakmaktadır.

- Bodrum'da gerçekleştirilen çoğu proje üst gelir grubu için inşaa edilmiştir. Şu an inşaatı devam eden birçok projen de hem lans edilen fiyatları hem de kaliteli görünümleriyle bu gelir grubuna hitap etmektedir.

- Bodrum'da villalar için istenen ortalama satış fiyatı 1.500-2.500USD/m2 aralığında bulunmaktadır. Yüksek kaliteli yeni konut projeleri için fiyatlar 2.000-4.000USD/m2 aralığındadır.

- Yüzme havuzu ve manzara en çok tercih edilen olanaklardandır. Bunların yanısıra tenis kortu gibi spor aktiviteleri de ikincil olarak tercih edilmektedir..

- Sahile yakınlık geçmişte olduğu kadar olmasa fiyatlarda etkilidir. Sahile yakın projelerdeki unite satış rakamları yüksekte seyretmektedir.

- Deniz ve doğa manzarası yabancılar için konut tercihlerinde önemli bir faktördür. Bu nedenle büyük ölçekli konut projeleri yatırımcıları arsa seçiminde eğimli arazileri tercih etmektedir.

- Tercih edilen konutlar ağırlıklı olarak 80-100 m2 büyüklüğündedir. Yapıların taban oturumunun 60m2'den küçük olması tercih edilmemektedir.

- Yatırım amaçlı konut alan yabancılar kira garantisi beklentisi taşımaktadır. Bazı inşaat firmaları ve emlak firmaları konut satışı esnasında kira garantisi vermektedir.

- Kiralamalarda getiri oranı yıllık %5 düzeyinde normal, %7 düzeyinde çok iyi kabul edilmektedir. Kiralamalarda en çok tercih edilen bölge Bodrum Merkez'dir.

- Yabancılar yapılaşma yoğunluğunun fazla olmadığı konut projelerini daha çok tercih etmektedir. Yapı yoğunluğunun daha düşük olduğu, yeşil alanların ve sosyal alanların planlandığı projelere talep fazladır.

- Yabancıların mülk alımı en çok Nisan-Mayıs-Haziran ayları ile Eylül-Ekim-Kasım aylarında gerçekleşmektedir. Temmuz-Ağustos aylarında, hava sıcaklığının yüksek düzeylere ulaşması Bodrum'daki gayrimenkul satışlarını olumsuz yönde etkilemektedir.

- Konut projelerinde 24 saat güvenlik ve yönetim tercih edilmektedir. Yönetim genellikle projenin kendi içinde çözülmektedir ancak yönetim gereksinimini dışarıdan karşılayan projeler de bulunmaktadır.

- İstanbul'daki pazarı incelediğimizde ise birçok projede her tür konut tipine rastlanılmaktadır. Geçmiş yıllarda sadece yüksek gelir grubu için konut üreten

geliştiriciler, yeni projelerde bu anlayışı biraz değiştirerek orta sınıfı da hedef kitlesi olarak görmektedirler.

- Muhtemel proje alanı, Multi Turkmall Gayrimenkul Yat. A.Ş. firmasının İstanbul Bayrampaşa'da yapımında devam ettiği karma kullanımlı Forum İstanbul Alışveriş ve Eğlence Merkezi'dir. Yapılan inceleme karma kullanımdaki bir konut projesi için pazar araştıma örneğidir.

- Bu nedenle sadece İstanbul'un Avrupa yakasındaki projeler incelenmiştir. Projeleri bölgelendirerek analizi daha kolay bir çalışma yolu seçilmiştir.

- Yapılan incelemelere göre projelerin büyük bir çoğunluğu hedef kitle olarak üst gelir grubunu seçmektedir. Projelerin altyapıları, sosyal olanakları, alışveriş olanakları ön plana çıkmalarını sağlamaktadır.

- Bayrampaşa'da yapılması düşünülen bir konut projesi konut talebinin yüksek olduğu Halkalı-Esenyurt bölgesine çok yakındır. İnceleme kapsamındaki projelerin %28 gibi oranı bu bölgede bulunmaktadır.

- Bayrampaşa'da gerçekleştirilmesi muhtemel konut projesinin hedef kitlesi havaalanı çalışanları, hostesler, iş adamları ve genç profesyoneller olmalıdır. Çünkü bu hedef kitlenin çalışma bölgeleri Yeşilköy, Ataköy ve Levent bölgeleridir.

- Bu bölgedeki metro bağlantıları proje alanını çekici kılmaktadır. İnşaat halindeki metronun 2007 yılının sonuna doğru bitirilmesi düşünülmektedir. Bu sayede 25 dakika gibi bir sürede MİA'dan bu bölgeye ulaşılabilinecektir. Bu büyük potansiyel MİA'da çalışna genç profesyonelleri de hedef kitle içerisine almaktadır.

- İncelenen projelerde istenen ortalama satış fiyatı 1.000-2.000USD/m2 aralığında bulunmaktadır.

- Türkiye'deki ortalama konut büyüklüğü 140,7 m2'dir. İncelenen projelerde konut büyüklükleri 80-160 m2 arasında değişmektedir. Sonuç olarak çoğu proje 2+1 ve 3+1 ağırlıklıdır.

KAYNAKLAR

Appraisal Institute., 2001., The Appraisal of Real Estate, Chicago.

Aşık, Ş., 1997. Farklı Konut Tiplerinin ve Yerleşim Düzenlerinin Arsa Payı Açısından İrdelenmesi, *Yüksek Lisans Tezi*, İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.

Bloom, George, F., Arthur, M., Weimer, and Jeffrey D. Fisher., 1982. Real Estate, 8th ed., John Wiley & Sons, Inc., Newyork

Cansever, T., 1995. Habitat II Konferansı için Şehir ve Konut Üzerine Düşünceler, Hak-İş Araştırma Dizisi, İstanbul

Çanga, A., Çor, E., Karademir, G.K., Özkan, A., Devecigil, P.T. ve Tolunay Y., 2002. 2000-2010 Türkiye Konut İhtiyacı Araştırması, Konut Müsteşarlığı Yayınları, Ankara.

Çoruh, M., 1988. Pazar İçin Mamul Geliştirme ve Pazarlama Karmasının Optimumlaştırılması, *Yüksek Lisans Tezi,* İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul

DPT., 2001a, Konut Özel İhtisas Komisyonu Raporu, VIII. Beş Yıllık Kalkınma Planı DPT, Ankara.

DTZ., Soyuer, F., 2006. Residential Market Research Turkey

Ersoy, M.A., Kişisel Görüşme

Ersoy, M.A., 2006. Alışveriş Merkezleri Yerseçimi ve Forum İstanbul Alışveriş ve Eğlence Merkezi Örneği, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.

Engel, J.F., Blackwell, R.D. and Miniard, P.W., 1990. Consumer Behaviour, The Dryden Press, Chicago.

Fehr, F., 1989. Yeni Ürün Tasarlamak ve Pazarlamak, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, İstanbul.

Graaskamp, J.A., 1972. A Rational Approach to Feasibility Analysis, *Appraisal Journal*, 40:4.

Graaskamp, J.A., 1981. Fundamentals of Real Estate Development, ULI-the Urban Land Institute, Development Component Series, Washington D.C.

Greer, G.E., Farrell, M.D., 1993. Investment Analysis for Real Estate Decisions, Third Edition, Dearborn Financial Publishing.

Greer, G.E., 1997. Investment Analysis for Real Estate Decisions, Fourth Edition, Dearborn Financial Publishing.

Habitat II., 1996. Türkiye Ulusal Rapor Eylem Planı, *Habitat II İnsan Yerleşimleri Konferansı*, İstanbul.

Hoyer, W.D. and Maclnnis D.J., 1997. Consumer Behaviour, Hougton Mifflin Company, Boston.

İmamoğlu, E.O. ve İmamoğlu, V., 1996. İnsan, Evi ve Çevresi, Ankara'da Bir Toplu Konut Araştırması, Toplu Konut İdaresi Başkanlığı Konut Araştırmaları Dizisi Yayınları, Ankara.

Kavrakoğlu, İ., Kaylan. A.R., Özekici, S., Özmucur, S. Ve Tamer, G., 1983. Konut Sorunu ve Çözüm İçin Öneriler, İstanbul Sanayi Odası Araştırma Dairesi Yayınları, İstanbul.

Kotler, P., ve (Çev. Mallimoğlu, N.,) 2000. Pazarlama Yönetimi, Beta Yayınevi, İstanbul.

Kotler, P., ve (Çev. Özyağcılar A.,) 2002. Pazarlama Pazar Yaratmak, Pazar Kazanmak ve Pazara Egemen Olmak, Sistem Yayıncılık, İstanbul

Peiser, Richard B., with Anne, B., Frej., 2003. Professionel Real Estate Development, The ULI Guide to the Business Second Edition, **p.133**, ULI-the Urban Land Institute, Washington, D.C.

Medin, R, 2002. Yatırımda Lüks Konutların Cazibesi, *Milliyet Gayrimenkul Emlak Yatırım Gazetesi,* **24,** 5.

Miles, M.E., Haney, R.L., Berens, G., 1996. Real Estate Development Principles and Process, Second Edition, Urban Land Institute, Washington.

Odabaşı, Y. Ve Barış, G., 2002. Tüketici Davranışı, Kapital Medya Hizmetleri A.Ş., İstanbul.

Pelton, L.E., Strutton, D. and Lumpkin J.R., 2002. Marketing Channels a Relationship Management Approach, Irwing/Mc Graw-Hill Publishing Company, Boston.

Peynircioğlu, N., ve Üstünışık, B., 1994. Kentsel Gelişmenin Yönlendirilmesi Açısından Belediyeler ve Konut Üretimi, DPT, Ankara.

Pittenger, W.L., 1990. Real Estate Analysis nas Valuation for Asset Specialists, Atlanta.

Powell, M., 1996, The Appraisal of Real Estate, Eleventh Edition, Appraisal Institute Publication, Chicago, USA.

Pultar, M., 1994. Konutta Kalite Kavramı, *Konutta Kalite,* Mesa Yayınları, İstanbul.

Rao, V.R. and Steckel, J.H., 1997. Analysis for Stratejic Marketing, Addison-Wesley, Reading, Mass.

Reilly, John, W., 2000., The Language of Real Estate., 5th ed., Real Estate Education Co., Chicago

Roca, Ruben, A., 1980., Market Research for Shopping Centers, International Council of Shopping Centers, New York

Sarıbay, A., 2002. Markalı Evlere Talep Artıyor, *Milliyet Gayrimenkul Emlak Yatırım Gazetesi,* **35,** 5.

Savills Kuzeybatı, 2005 İstanbul Gayrimenkul Raporu

Solak. T., Kişisel Görüşme

Tekeli, İ. 1996. 70 Yıl İçinde Türkiye'nin Konut Sorununa Nasıl Çözüm Arandı, *Konut Araştırmaları Sempozyumu,* Toplu Konut İdaresi Başkanlığı Konut Araştırmaları Dizisi, Ankara.

Tokol, T., 1998. Pazarlama Yönetimi, Vipaş, Bursa.

Türkiye İstatistik Kurumu www.tuik.gov.tr (11.05.2007)
Devlet Planlama Teşkilatı www.dpt.gov.tr (04.04.2007)
Karayolları Genel Müdürlüğü www.kgm.gov.tr (23.05.2007)
Devlet Hava Meydanları İşletmesi www.dhmi.gov.tr (23.05.2007)

ÖZGEÇMİŞ

1981 Denizli doğumlu olan Ali Onur TOKGÖZ, 2004 yılında İTÜ Mimarlık Fakültesi Şehir ve Bölge Planlama Bölümü'nden mezun oldu. Profesyonel çalışma hayatına, 2004 yılında başladığı Kuzeybatı Gayrimenkul Ltd. Şti'de danışman olarak, bir çok ve çeşitli türlerdeki gayrimenkuller için değerleme raporları hazırladı, pazar araştırmaları ve yer seçimi çalışmaları yaptı, bir çok stratejik analiz raporları ve konsepte yönelik çalışmalarda bulundu. Kasım 2006'den itibaren, Multi Turkmall Gayrimenkul Yatırım İnşaat A.Ş.'de proje geliştirme bölümünde gayrimenkul satınalma ve proje geliştirme uzmanı olarak iş hayatına devam etmektedir. Tokgöz, proje geliştirme sürecinde, alışveriş merkezi geliştirmek için Türkiye çapında potansiyel arsaları ve projeleri incelemekte, yatırıma yönelik pazar araştırmaları yapmaktadır.