TrueBodrum

EMLAK DANIŞMANLIĞI

BODRUM GAYRİMENKUL PİYASASI

Piyasa Rehberi

Alıcılar, satıcılar ve yatırımcılar için stratejik bakış

EKİM 2026

ALICI · SATICI · YATIRIMCI

YÖNETİCİ ÖZETİ

Dengelerin Yeniden Kurulduğu Bir Piyasa

Bodrum emlak piyasası, 2026 Ekim itibarıyla iki gücün şekillendirdiği bir dönemde. Bir yanda konut kredisi koşulları sıkılığını koruyor ve kredili talep zayıflıyor; diğer yanda yatırımcı, tapulu ve çıkış senaryosu net somut varlıklara yöneliyor. Sonuç belli: pazarlık gücü alıcıda, ama asıl avantaj finansmanı hazır olanın. Bugün doğru soru "fiyat ne kadar düşer" değil, "hangi mülk güvenli liman" sorusudur.

01 **Kredi koşulları sıkılığını koruyor**
Ortalama konut kredisi faizi yaklaşık %41,87; kredili talep zayıf, finansmanı hazır alıcı öne çıkıyor.

02 **Pazarlık gücü alıcıda**
Krediye bağımlı talebin zayıflaması, nakit ve finansmanı hazır alıcıyı doğru mülkte güçlendiriyor.

03 **Alıcı var, ama seçici**
Yanlış fiyatlı portföye talep yok; doğru fiyatlı ve belgeleri temiz mülk hızlı sonuç alıyor.

04 **Konut yeniden somut varlık**
Fon tarafındaki belirsizlik tapulu, çıkışı net mülkün değerini görünür kıldı (fonlardan konuta doğrudan büyük akış ise teyitli değil).

05 **Kazandıran formül**
Doğru fiyat, temiz belge (iskan, tapu) ve net bir çıkış senaryosu.

PİYASA GENEL BAKIŞI

Bodrum'da Değişen Dinamikler

Kredi koşulları ve hazır alıcı

Bankalar konut kredisi standartlarını sıkılaştırdı; ortalama faiz yaklaşık %41,87 ve kredili talep zayıflıyor. Bu ortamda finansmanı hazır ya da nakit alıcı öne çıkıyor. "Faiz düşünce alırım" diyen kişiyle ön onayı hazır alıcı aynı değerlendirilmemeli; gösterim öncesi güncel banka ön onayı istenmeli.

Alıcı var, ama seçici

"Alıcı yok" okuması doğru değil. Nakit ve ciddi alıcılar piyasada; yalnızca yanlış fiyatlı portföylere isteksizler. Alıcının piyasada olduğu bu dönemde yüksekten başlayıp portföyü eskitmek, değer kaybı algısı yaratır.

Somut varlık, ama her konut güvenli liman değil

Fon tarafındaki belirsizlik (yedi şirkette 131 fonun tasfiyesi) tapulu, fiziksel varlığa ilgiyi artırdı; ancak TCMB'ye göre çıkan paranın önemli kısmı mevduata geçti, konuta doğrudan büyük akış teyitli değil. Güvenli sayılacak mülkte temiz tapu, iskan, emsalle doğrulanmış fiyat, makul aidat, kira potansiyeli ve net çıkış senaryosu aranmalı.

Doğru fiyatın gücü

Doğru konumlanmış portföy daha fazla nitelikli talep çeker, daha hızlı gösterim alır, yazılı teklif ihtimalini yükseltir ve pazarlık sürecini satıcı lehine kontrol eder. Fiyat kadar güven de satılır.

> *Nakit alıcı için doğru evi alma, satıcı için doğru fiyatla piyasaya çıkma zamanı.*

ALICILAR İÇİN

Doğru Alımın 10 Kuralı

1 **Piyasa dinamiklerini anlayın**

Güncel envanter, fiyat trendleri ve alıcı, satıcı dengesini analiz edin; aceleci karardan kaçının.

2 **Bütçenizi netleştirin**

Banka ön onayınızı ya da nakit bütçenizi netleştirin; fiyatın yanına tapu harcı, komisyon, vergi, tadilat ve işletme maliyetini ekleyin.

3 **İskanlı mülklere öncelik verin**

Oturma izni olan mülk yasal açıdan daha güvenli; iskansız mülkte riskleri ve ek maliyeti hesaplayın.

4 **Konumun önemini kavrayın**

Yalıkavak, Türkbükü, Gündoğan gibi bölgelerin kendine has dinamikleri var; yaşam ve yatırım hedefinize uyanı seçin.

5 **Detaylı durum tespiti yapın**

Bağımsız ekspertiz ve hukuki danışmanlık alın; en az üç gerçekleşmiş emsal (satış) isteyin, yapı ve tapu kayıtlarını inceleyin.

6 **Pazarlık gücünüzü kullanın**

Gerekçeli ve yazılı teklif verin, teklife belirli bir geçerlilik süresi koyun; aşırı agresif pazarlıktan kaçının.

7 **Uzman bir danışmanla çalışın**

Yerel piyasaya hâkim bir danışman size özel fırsatları sunar ve bürokratik süreçte rehberlik eder.

8 **Gelecek potansiyelini değerlendirin**

Bölge gelişimi ve altyapı kadar yeniden satılabilirliği ve net çıkış senaryosunu da değerlendirin; ucuz diye değil, çıkışı güçlü diye alın.

9 **Yaşam tarzı ve konforu önceliklendirin**

Mülkün sunduğu konfor, sosyal olanak ve çevreyi kişisel beklentilerinizle eşleştirin.

10 **Sabırlı olun**

Doğru mülkü bulmak zaman alır; ama beğendiğiniz, belgeleri temiz ve doğru fiyatlı bir mülkte sonsuz beklemek iyi seçeneği kaybettirebilir.

SATICILAR İÇİN

Eviniz Neden Satılmıyor?

"Alıcı yok" doğru bir okuma değil: alıcı var, ama seçici. Nakit ve ciddi alıcılar piyasada; yalnızca yanlış fiyatlı portföye isteksizler. Yani satılmayan şey ev değil, yanlış fiyatlanan ev.

01 Aşırı fiyatlandırma

Geçmiş değer artışının etkisiyle piyasanın üzerinde fiyatlanan mülk, alıcının ilgisini kaybeder ve uzun süre satılmadan kalır.

02 Eksik belge / iskan sorunu

İskan belgesinin olmaması ya da yasal belirsizlik, özellikle uluslararası alıcı için büyük bir caydırıcıdır.

03 Yetersiz pazarlama

Düşük kaliteli fotoğraf, eksik açıklama ve zayıf dijital görünürlük, mülkün doğru kitleye ulaşmasını engeller.

04 Bakımsızlık

Tadilat gerektiren mülk, alıcı için ek maliyet demek. Üst segment, taşınmaya hazır ve bakımlı mülkü tercih eder.

60

İlk 60 gün kuralı. İlk 60 günde gösterim, telefon ve sunum var ama teklif yoksa, sorun büyük ihtimalle fiyattır. Doğru soru "komşu ne istiyor?" değil, **"komşu kaça sattı?"** olmalıdır.

SATICILAR İÇİN

Başarılı Satışın 10 Kuralı

1 **Gerçekçi fiyatlandırma yapın**

İlan fiyatlarını değil gerçekleşmiş satışları esas alın ve portföyü 60–90 günlük satış hedefiyle fiyatlayın; aşırı fiyat değer kaybettirir.

2 **Profesyonel değerleme alın**

Bağımsız ekspertiz, hem doğru fiyatı hem de pazarlıkta elinizi güçlendirir.

3 **Mülkünüzü hazırlayın (staging)**

Küçük onarımlar, sadeleştirme ve düzen; ilk izlenim için çekim öncesi mülkü en iyi haline getirin.

4 **Kaliteli pazarlama materyali**

Profesyonel fotoğraf, video, sanal tur ve drone çekimiyle mülkün en çekici yönlerini vurgulayın.

5 **Dijital varlığınızı güçlendirin**

Sosyal medya ve portallarda görünürlüğü artırın; geniş dijital erişime sahip platformlarla çalışın.

6 **İskan belgesini hazırlayın**

Eksik belgeleri önceden tamamlayın; iskan, alıcı için güven faktörü ve satışı hızlandırır.

7 **Şeffaf ve dürüst olun**

Tapu, iskan, bakım, aidat ve işletme giderlerini açıkça paylaşın; fiyat kadar güveni de satarsınız.

8 **Esnek ve ulaşılabilir olun**

Gösterimde esnek olun, sorulara hızlı yanıt verin; ulaşılabilirlik ilgiyi canlı tutar.

9 **Uzman bir danışmanla çalışın**

Doğru alıcıya ulaşmak, pazarlığı yönetmek ve yasal süreci sorunsuz tamamlamak için.

10 **Sabırlı ve stratejik olun**

Son 14 günün görüntülenme, arama, gösterim ve teklif verisini izleyin; ilgi var teklif yoksa fiyatı, ilgi de yoksa sunumu ve hedeflemeyi gözden geçirin.

TALEP ANALİZİ

En Çok Talep Gören Mülk Tipleri

KONFOR & ERİŞİLEBİLİRLİK

Tek Katlı Villalar

Yaşlanan nüfus ve çocuklu aileler için konfor ve kolay yaşam akışı sunar. Geniş iç mekânlar ve modern tasarımla üst segmentte aranan ürünlerin başında gelir.

YAŞAMIN MERKEZİ

Geniş Bahçe & Dış Mekân

Bodrum ikliminde özel havuz, peyzajlı bahçe, açık oturma ve yemek alanları büyük prim yapıyor. Pandemi sonrası dış mekân yaşamına verilen önemle değeri daha da arttı.

YASAL GÜVENCE

İskanlı Mülkler

Tamamlanmış yasal süreç, sorunsuz kullanım ve gelecekte ek maliyet olmaması demek. Özellikle uluslararası alıcı için bürokratik engelleri kaldırır.

MODERN YAŞAM

Tasarım & Akıllı Ev

Geniş cam yüzeyler, doğal ışık, yüksek tavan ve kaliteli malzeme değer algısını güçlendirir. Akıllı ev ve enerji verimliliği çözümleri değeri yükseltir.

KONUM & SEGMENT

Öne Çıkan Bölgeler ve Fiyat Segmentleri

Yalıkavak
Marina çevresi ve premium konut; uluslararası alıcı ilgisinin en yoğun olduğu prestij bölgesi.

Türkbükü
Yaşam tarzı ve sosyal hayatın merkezi; deniz manzaralı, sınırlı stoklu üst segment mülk talebi yüksek.

Gündoğan
Daha sakin, aile dostu doku; bakımlı villa ve iskanlı mülklere istikrarlı talep.

Ortakent
Gelişen konum ve görece erişilebilir fiyat; yatırımcı ve yaşam tarzı alıcısı için fırsat alanı.

SEGMENT	PROFİL	ÖNE ÇIKAN ÜRÜN
Lüks 1M+ USD	Nakit ve uluslararası alıcı	Deniz manzaralı, geniş bahçeli, modern tasarımlı villalar
Üst-Orta 500K–1M USD	Yerli ve uluslararası alıcı	İskanlı, modern ve iyi konumlanmış mülkler
Orta 250K–500K USD	Yatırımcı ve yaşam tarzı alıcısı	Gelişmekte olan mahallelerde fırsat mülkleri

ÇALIŞMA MODELİMİZ

TrueBodrum Nasıl Çalışır?

Bodrum emlak piyasasında veri odaklı, şeffaf ve müşteri merkezli bir danışmanlık sunuyoruz. Alıcı, satıcı ve yatırımcılar için piyasanın derinliğine inerek doğru kararı birlikte veriyoruz.

01

Veri Odaklı Değerleme

Konum, özellik, durum ve rekabetçi konumlanmayı dikkate alan profesyonel ekspertizle gerçekçi fiyat aralığı belirliyoruz.

02

Profesyonel Pazarlama

Yüksek kaliteli fotoğraf, sanal tur, drone çekimi ve hedefli dijital kampanyalarla her mülke özel strateji kuruyoruz.

03

Kişiye Özel Danışmanlık

Piyasayı anlamaktan doğru mülkü bulmaya ya da en iyi fiyata satmaya kadar her adımda yanınızdayız.

04

Geniş Dijital Erişim

Güçlü içerik ve sosyal medya varlığımız, mülkleri yerel olduğu kadar uluslararası alıcı kitlesine de ulaştırır.

DİJİTAL ERİŞİM · BODRUM BİZDEN SORULUR

60.000+	44.000+	5,5M+
Instagram takipçi	YouTube abone	Toplam görüntüleme (tüm zamanlar)

1,1M+	785.000+	9 dk
2026 görüntüleme (9 ay)	saat toplam izlenme	ortalama izlenme süresi

TrueBodrum

EMLAK DANIŞMANLIĞI

Doğru kararı birlikte verelim

Bodrum'da almak, satmak ya da yatırım yapmak için bizimle iletişime geçin.

ÜCRETSİZ ÖN ANALİZ	truebodrum.com/basvuru
TELEFON	0541 636 43 47
E-POSTA	info@truebodrum.com
WEB	www.truebodrum.com

BODRUM BİZDEN SORULUR

© 2026 TRUEBODRUM. TÜM HAKLARI SAKLIDIR.