SEKTÖREL PAZAR ARAŞTIRMASI

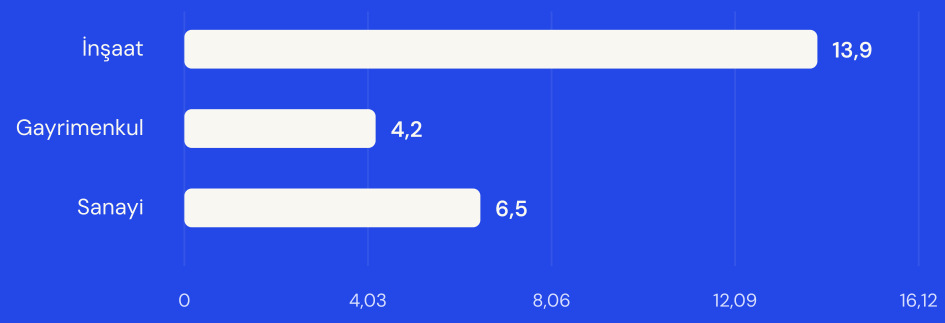
EKİM 2026 SAYISI

Ticari gayrimenkul danışmanları

Pazarın görünümü, potansiyel müşteriler ve yeni iş fırsatları.
Türkiye ve dış pazar.

Türkiye: 2025 üçüncü çeyrek faaliyet büyümesi

Yıllık reel büyüme, 2025 III. çeyrek (%)



+%13,9

İnşaat büyümesi
Türkiye / 2025 III. çeyrek / yıllık reel · S01

KAMUYA AÇIK KAYNAKLAR / SEKTÖREL RAPOR SERİSİ

Pazarı anlamak, uygun müşteri gruplarını seçmek ve ilk görüşmeye hazırlanmak için kısa bir rehber. Rakamların dönemi ve kapsamı ilgili sayfalarda açıklanır.

29 EKİM 2026
Türkiye ve dış pazar

01 / YÖNETİCİ ÖZETİ

Pazarı anlayın. Müşterinizi seçin.

Ticari gayrimenkulde mülk sahibiyle yer arayan işletme farklı ihtiyaçlarla gelir. Araştırmayı kiralama, satın alma veya mülk pazarlama hizmetlerinden biri etrafında kurun.

+%13,9
İnşaat büyümesi
Türkiye / 2025 III. çeyrek / yıllık reel [S01]

+%4,2
Gayrimenkul faaliyeti büyümesi
Türkiye / 2025 III. çeyrek / yıllık reel [S01]

+%6,5
Sanayi büyümesi
Türkiye / 2025 III. çeyrek / yıllık reel [S01]

01 Ne sunabilirsiniz?

Yetkili mülk sahipleriyle ve konum ihtiyacı belirli işletmelerle uygun gayrimenkul seçeneklerini görüşebilirsiniz.

02 Nereden başlayabilirsiniz?

Önce bildiğiniz bir bölge ve mülk türü seçin.

03 İlk görüşmede ne sormalısınız?

Kullanım amacını, alan ihtiyacını ve bütçeyi öğrenin.

Rapor hakkında

Pazar
Türkiye ve dış pazar

Veri dönemleri
Her göstergenin yanında belirtilmiştir.

Amaç
Pazarı anlamak ve hizmetinize uygun müşteri grubunu seçmek.

Bir sonraki adımınız

Rapordaki müşteri gruplarından birini seçin. Bu gruba ne sunabileceğinizi ve ilk görüşmede neyi öğrenmek istediğinizi yazın.

02 / PAZAR GÖSTERGELERİ

Rakamlar ne anlatıyor?

İnşaat, gayrimenkul ve sanayideki değişim, ticari tesislerle çalışan firmalar için genel bir faaliyet göstergesidir. Belirli bir iş fırsatı için tesisin veya projenin mevcut durumunu ayrıca öğrenin.

İnşaat büyümesi

Türkiye / 2025 III. çeyrek / yıllık reel [S01]

+%13,9

Gayrimenkul faaliyeti büyümesi

Türkiye / 2025 III. çeyrek / yıllık reel [S01]

+%4,2

Sanayi büyümesi

Türkiye / 2025 III. çeyrek / yıllık reel [S01]

+%6,5

Bu rakamlar neyi kapsıyor?

Oranlar 2025'in üçüncü çeyreğinde, bir önceki yılın aynı dönemine göre reel değişimi gösterir. Yıllık toplam değildir ve belirli bir hizmetin gelir artışı anlamına gelmez.

Dış müşterileri de değerlendirin

703 milyar $ · Doğrudan gayrimenkul yatırımı

Global / 2024 [S02]

Türkiye'de yer arayan yabancı kullanıcı ve yatırımcılar dış müşteri kanalıdır. Yerel portföy yetkisini, kullanım iznini ve alıcının karar rolünü açık tutun.

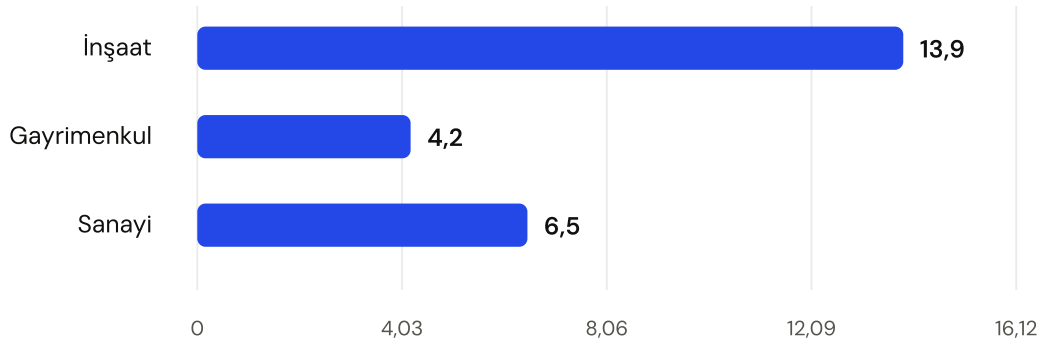
03 / GRAFİKLER VE PAZARA ERİŞİM

Pazarı karşılaştırın.
Başlangıç noktanızı seçin.

Grafik, yayımlanmış verileri bir arada gösteriyor. Altındaki iki öneri ise bu bilgiyi daha dar bir müşteri araştırmasına dönüştürmenize yardımcı oluyor.

Türkiye: 2025 üçüncü çeyrek faaliyet büyümesi

Yıllık reel büyüme, 2025 III. çeyrek (%)



Şekil 01 · Kaynak: [S01]

01 / İLK MÜŞTERİ GRUBU

Belirli bir işle başlayın

Önce bildiğiniz bir bölge ve mülk türü seçin. O bölgede yer arayan işletmelerle mülkünü değerlendirmek isteyen sahipleri ayrı listelerde inceleyin.

02 / DIŞ PAZAR BAĞLANTISI

Dış müşterileri de değerlendirin

Türkiye'de yer arayan yabancı kullanıcı ve yatırımcılar dış müşteri kanalıdır. Yerel portföy yetkisini, kullanım iznini ve alıcının karar rolünü açık tutun.

Oranlar 2025'in üçüncü çeyreğinde, bir önceki yılın aynı dönemine göre reel değişimi gösterir. Yıllık toplam değildir ve belirli bir hizmetin gelir artışı anlamına gelmez.

04 / POTANSİYEL MÜŞTERİ GRUPLARI

Kimlerle görüşebilirsiniz?

Aşağıdaki dört grup farklı başlangıç seçenekleri sunuyor. Deneyiminize uyan birini seçin; önerilen görüşme konusuyla firmanın ihtiyacını anlamaya çalışın.

PROFİL 01
Olası müşteri

Ofis kullanıcıları

Ne konuşabilirsiniz?
Ofis arayan işletmelerle konum, ulaşım ve ekip büyüklüğüne uygun alanı görüşün.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Gayrimenkul, büyüme veya operasyon sorumlusu

PROFİL 02
Olası müşteri

Depo kullanıcıları

Ne konuşabilirsiniz?
Depo kullanıcılarıyla erişim, yükleme ve alan ihtiyaçlarını öğrenin.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Gayrimenkul, büyüme veya operasyon sorumlusu

PROFİL 03
Olası müşteri

Perakende işletmeleri

Ne konuşabilirsiniz?
Perakendecilerle hedefledikleri bölgeyi ve mağazanın kullanım koşullarını konuşun.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Gayrimenkul, büyüme veya operasyon sorumlusu

PROFİL 04
Olası müşteri

Türkiye pazarına giren yabancı firmalar

Ne konuşabilirsiniz?
Türkiye'ye giren yabancı firmalarla yerel kullanım ihtiyaçlarını ve karar yetkisini görüşün.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Gayrimenkul, büyüme veya operasyon sorumlusu

Bunlar önerilen müşteri gruplarıdır. Teklif hazırlamadan önce firmanın güncel ihtiyacını ve doğru görüşme kişisini öğrenin.

05 / SEKTÖREL FIRSATLAR

Bilgiyi görüşmeye dönüştürün.

Bu üç yaklaşım, görüşmeyi somut bir iş etrafında başlatmanıza yardımcı olur. Teklif vermeye karar vermeden önce müşterinin neye ihtiyacı olduğunu öğrenin.

01

Başlangıç noktanızı seçin

Önce bildiğiniz bir bölge ve mülk türü seçin. O bölgede yer arayan işletmelerle mülkünü değerlendirmek isteyen sahipleri ayrı listelerde inceleyin.

Sonraki adım

Uygun firmalardan küçük bir grup seçin.

02

İşi birlikte netleştirin

Kullanım amacını, alan ihtiyacını ve bütçeyi öğrenin. Mülkün yetki durumunu ve kullanıma uygunluğunu ilgili belgeler üzerinden kontrol edin.

Sonraki adım

Üzerinde anlaştığınız ihtiyaçları yazın.

03

Dış pazarı araştırın

Türkiye'de yer arayan yabancı kullanıcı ve yatırımcılar dış müşteri kanalıdır. Yerel portföy yetkisini, kullanım iznini ve alıcının karar rolünü açık tutun.

Sonraki adım

İşi nasıl sunacağınızı planlayın.

ANIVO / ÖRNEK İŞ AKIŞI

Araştırmadan ilk görüşmeye.

1. **Aramayı tarif edin.** Anivo'ya hizmetinizi, hedef müşteri grubunu ve pazarı yazın.
2. **Planı inceleyin.** Araştırma başlamadan önce önerilen yaklaşımı kontrol edin.
3. **Firmaları değerlendirin.** Firma bilgilerini inceleyin. Uygun firmaları seçim notlarınızla CRM'e kaydedin.
4. **Tanıtımı hazırlayın.** E-posta taslağını göndermeden önce okuyun. Yanıtları ve sonraki adımı firma kaydından takip edin.

Tanıtımı firmaya göre yazın

İlk mesajda neden bu firmayla iletişim kurduğunuzu ve hangi işine destek olabileceğinizi açıklayın. Karşı tarafın yanıtlayabileceği tek, açık bir soruyla görüşmeyi başlatın.

06 / KAYNAKLAR VE NOTLAR

Verilerin kaynaklarına ulaşın.

Özgün yayınlara aşağıdaki bağlantılardan ulaşabilirsiniz. Her rakamın yanında yazan dönem, bu raporun yayımlanma tarihinden daha eski olabilir.

S01 Dönemsel GSYH, III. Çeyrek 2025
TÜİK · 1 December 2025
veriportali.tuik.gov.tr ↗

S02 Global Real Estate Perspective: Highlights, p. 5
JLL · February 2025
www.jll.com ↗

Bu raporu nasıl hazırladık?

Pazarın genel durumunu açıklayan yayımlanmış göstergeleri seçtik. Müşteri grupları ve önerilen yaklaşımlar, Anivo'nun bu bilgilerden hareketle hazırladığı pratik önerilerdir.

Rakamları kullanırken

Bir rakamı paylaşırken dönemini ve coğrafyasını da belirtin. Geniş sektör verileri her uzmanlık alanını ayrı ölçmez. Kaynaklar güncellendiğinde değerler değişebilir.

Bir grup seçin. İlk görüşmeyi başlatın.

Müşteri profillerinden yönetebileceğiniz bir başlangıç grubu seçin. Firmanın ihtiyacını öğrenin; ardından hizmetinizin bu işe uyup uymadığını değerlendirin.

İlgili sektör iş akışı · anivoapp.com/tr/for/commercial-real-estate-agencies/

Kaynak erişimi: 29 Ekim 2026 · EKİM 2026 SAYISI