

**FETHİYE TİCARET VE SANAYİ ODASI**

**SOSYAL VE EKONOMİK YÖNÜYLE  
FETHİYE'YE ULUSLARARASI YABANCI  
GÖÇÜ**

*(Social and Economic Aspect of International Migration to Fethiye)*

**Yrd. Doç. Dr. Mehmet AVCI**

**Yrd. Doç. Dr. Umut AVCI**

**Füsun ŞAHİN**

## Fethiye-2008 ÖNSÖZ

### *Değerli Üyelerimiz,*

Türkiye uluslararası emlak sektöründe en cazip yatırım bölgelerinden biri olarak artan ilgi görmektedir. Türkiye'nin dünya coğrafyasındaki özel konumu ve giderek daha yoğun şekilde fark edilen güzellikleri, insani ve ekonomik anlamda cazibeleri, küresel ekonomi ile bütünleşmesi, yeni mevzuat ve düzenlemelerin getirdiği kolaylıklar, Avrupa Birliği ile ilişkilerin sıklaşması, bu ilginin temel nedenleri arasında yer almaktadır.

Öte yandan bilimsel ve teknolojik gelişmeler neticesinde insan yaşamının uzaması ve ulaşım imkanlarının artması, uluslararası emekli göçü diye adlandırılan olguyu da beraberinde getirmiştir. Dolayısıyla ülkemiz, münhasıran bölgemiz uluslararası emekli göçünün ve emlak sektörünün cazip yatırım alanlarından birisi haline gelmiştir.

2000'li yılların başından 2005 yılına kadar ilçemizde başta İngiliz uyruklu vatandaşlar olmak üzere yabancıya mülk satışı süreci büyük bir ivme kazanmıştır. Bu sürecin ilçe ekonomisine katkısı inşaat ve emlak sektörü başta olmak üzere yoğun bir şekilde hissedilmiştir.

Yabancıların bölgemize olan ilgisinin ve bölgemiz ekonomisine katkısının uzman anlamda takip edilebilmesi, çıkabilecek sorunların doğmadan ortadan kaldırılabilmesi ve bu ilginin istikrarlı bir şekilde artması açısından önem taşımaktadır.

Ne yazık ki, ilçemiz ekonomisine bu denli olumlu katkıları olan bu süreç, stratejik bir planlamaya ve analize tabi tutulamamış ve 2006 yılından itibaren yabancıların mülk edinme eğilimlerinde ciddi bir düşüş yaşanmıştır. Bu düşüş ile birlikte inşaat ve emlak sektörünün bu alanda gerçekleştirdiği yatırımlar ile birlikte gelecek yatırımları bir belirsizlik ortamına sürüklenmiştir.

Böyle bir ortamda inşaat ve emlak sektörüne ışık tutmak, yabancıların mülk edinim süreçleri hakkında bilgi vermek ve sektörün gelecek planlamasının yapılabilmesi amacıyla Odamızın bilgi üretme sorumluluğu çerçevesinde Muğla Üniversitesi'nden akademisyenler ile yaptığımız işbirliği sonucunda hazırlanan ***Sosyal ve Ekonomik Yönüyle Fethiye'ye Uluslararası Yabancı Göçü*** adlı çalışmayı Fethiye halkına ve siz değerli üyelerimize sunmaktan mutluluk duyuyoruz.

Bu tür bir çalışmanın yapılması konusunda bizlere önerilerde bulunan, değerli zamanlarını ayırarak bir yıl gibi kısa bir sürede projeyi tamamlayan Muğla

Üniversitesi öğretim üyeleri Yrd. Doç. Dr. Mehmet AVCI'ya ve Yrd. Doç. Dr. Umut AVCI'ya odamız ve üyelerimiz adına teşekkür ederim.

Türkiye'de bu alanda bir ilk olan bu çalışma, aynı zamanda Odamızın ilk yayını olma özelliğini de taşımaktadır. Bu çalışmanın, yabancının mülk ediniminde rol alan tüm sektörlerle, ilgili kurum ve kuruluşlara katkı sağlayacağı düşüncesiyle hayırlı olmasını dilerim.

Saygılarımla,  
Akif ARICAN  
Yönetim Kurulu Başkanı

## AÇIKLAMA VE TEŞEKKÜR

Fethiye bölgesi, geçmişten günümüze önemli bir cazibe ve göç merkezi olmuştur. Bu nedenle, tarih boyunca farklı medeniyetlere ev sahipliği yapmıştır. Bölge son 10-15 yıllık süreçte, uluslararası emekli göçünün önemli çekim merkezlerinden biri olma yolundadır. Fethiye'ye olan yabancı göçü 1990'lı yılların hemen başında başlamış ve 2000'li yılların hemen başından itibaren bölgeye olan talep üst noktaya ulaşmıştır. Bu durum, bölgede ekonomik ve sosyal bazı değişimleri de beraberinde getirmiştir. 2000-2005 yılları arasında uluslararası yabancı göçünün hız kazanması, bölgede çok sayıda yabancının yaşaması, ekonomik bir canlanma yaratmış ve birçok sektörü olumlu yönde etkilemiştir. İlçede emlak ve inşaat sektörü başta olmak üzere birçok sektör yabancı göçünün olumlu ekonomik etkilerinden yararlanma çabası içine girmiştir. 2005 yılından sonra uluslararası emekli göçünün azalmaya başlaması, planlarını göçün sürekli artacağını düşünerek yatırım yapan ve bu yönde yol haritası çizen birçok kişiyi olumsuz etkilemeye başlamıştır. Son iki yıl içinde de yabancı göçüne endeksli iş yapan birçok sektör ciddi kriz içine girmiştir. Yabancı göçünden pay alma çabası içinde olan herkes "*ne oldu da bu göç azaldı?*" sorusunu kendilerine sormaya başlamıştır. Ancak plansız ve alt yapısı olmayan bu hareketin azalmasına kimse net bir cevap verememiştir.

Bu aşamada, konuyu sürekli takip eden ve duruma yönelik ne yapılabileceğini irdeleyen Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası öncelikle *sosyal sorumluluk ve bilgi üretme sorumluluğunu esas alarak* yabancı göçünün ne olduğunu, ilçeye yerleşenlerin neden buraya geldiklerini, nasıl yerleştiklerini, bölgeye ne tür katkılarının olduğunu, yerleşenlerin bölgeden memnun olup olmadıklarını tespit etme gereği duymuştur. Bu amaçla da, kendileri ile işbirliği yapılarak ***Sosyal ve Ekonomik Yönüyle Fethiye'ye Uluslararası Yabancı Göçü*** adlı proje geliştirilmiştir. Projenin yapılmasına 2006 yılı Kasım ayında karar verilmiş ve proje uzun bir gayretten sonra 2008 yılı Ocak ayında tamamlanmıştır. Projenin gerçekleşmesinde ve tamamlanmasında, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Akif ARICAN ve Genel Sekreteri Füsun ŞAHİN'in büyük çabaları ve destekleri olmuştur. Kendilerine öncelikle odaların temel fonksiyonu olan *bilgi üretme ve yayma* sorumluluğu yerine getirdikleri, daha sonra ne olduğu henüz bilinmeyen uluslararası yabancı göçünün öneminin anlaşılmasına destek

sağladıkları için çok teşekkür ederiz. Ayrıca bu projenin başlangıç aşamasında kısa bir süre bizimle birlikte çalışan, emlakçılardan veri toplanmasına yardımcı olan, ancak daha sonra işlerinin yoğunluğu nedeniyle projeden ayrılan Serkan DİRLİK'e de çok teşekkür ederiz. Çalışmanın en zor kısmı olan veri toplama aşamasında bizlere yardımcı olan cafe-restoran sahiplerine ve çalışanlarına; bizlere bilgilerini aktaran emlak ofisi sahip ve çalışanlarına çok teşekkür ederiz.

Yrd. Doç. Dr. Mehmet AVCI  
Yrd. Doç. Dr. Umut AVCI

## İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ  
AÇIKLAMA VE TEŞEKKÜR  
GİRİŞ

### BİRİNCİ BÖLÜM

#### YABANCILARIN TÜRKİYE'DE VE FETHİYE'DE TAŞINMAZ EDİNİMİ VE MÜLK SATIN ALMA SÜRECİ

- A. YABANCILARIN MÜLK EDİNİMİNİN TARİHSEL GELİŞİMİ
  - 1. 1868-1914 Yılları Arası Dönem
  - 2. 1934-2003 Yılları Arası Dönem
  - 3. 2003-2005 Yılları Arası Dönem
  - 4. 2006 ve Sonrası Dönem
- B. YABANCILARIN TÜRKİYE'DE MÜLK EDİNİMİNE İLİŞKİN BİLGİLER
- C. FETHİYE'YE YABANCI GÖÇÜNÜN TARİHİ GELİŞİMİ
- D. MÜLK SATIŞ SÜRECİNİN ELEMANLARI
  - 1. Emlak Ofisleri
  - 2. İnşaat Firmaları
  - 3. Yurt Dışı Emlak Ofisleri
  - 4. İnternet
  - 5. Resmi Olmayan Aracılar
  - 6. Alıcılar
  - 7. Çokuluslu Emlak Firmaları
  - 8. Konut Sahipleri
- E. MÜLK EDİNME SÜRECİNE İLİŞKİN İLGİLİ GENELGE, YÖNETMELİK VE KANUNLAR

### İKİNCİ BÖLÜM

## **FETHİYE'DEKİ YERLEŞİK YABANCILARIN PROFİLLERİ, SATIN ALMA DAVRANIŞLARI VE EKONOMİK ETKİLERİ**

- A. PROJENİN AMACI
- B. EVREN, ÖRNEKLEM, VERİ TOPLAMA
- C. ANKET FORMU
  - 1. Yabancılara Yönelik Anket Formu
  - 2. Emlakçılara Yönelik Anket Formu
- D. ARAŞTIRMANIN KISITLARI
- E. ÖN UYGULAMA
- F. ARAŞTIRMANIN BULGULARI
  - 1. Yerleşik Yabancılara İlişkin Bulgular
  - 2. Emlakçılara İlişkin BULGULAR

**SONUÇLAR**  
**ÖNERİLER**  
**SWOT ANALİZİ**  
**KAYNAKLAR**

### **GİRİŞ**

Dünya üzerinde göç olgusu tarih öncesi çağlarda insanoğlunun yiyecek ve içecek toplayarak yaşamını idame ettirmek amacıyla yer değiştirmesiyle başlamıştır. İnsanoğlu tarihsel süreç içinde önceleri sadece yaşamını devam ettirmek gibi fizyolojik nedenlerle yer değiştirmiş; genellikle kendine yeterince gıda bulabileceği alanlara göç etmiştir. Sümer'lerin tarihte bilinen ilk toplu göçü gerçekleştirmesiyle, göç olayı bireysel düzeyden toplumsal düzeye; fizyolojik ihtiyaçlardan toplumsal ve kültürel temellere kaymaya başlamıştır. Bu dönemden sonra da göç olayları tarih sayfalarında bireysel bir olay ve olgudan çok toplumsal bir olay ve olgu olarak yer almaya başlamıştır. Nitekim göç terimini duyduğumuz zaman aklımıza ilk kavimler göçü gibi toplumsal ve kültürel boyutu olan yer değiştirmeler gelmektedir.

Göç olayı sonsuz bir olaydır ve insanoğlu var olduğu sürece çeşitli gerekçelerle yer değiştirecektir. Bu yer değiştirmeler bazen zorunlu olacak, bazen insanoğlu kendi tercihiyle yer değiştirecektir. Bazen, daha rahat yaşam koşullarına kavuşmak amacıyla, bazen sağlık nedeniyle, bazen iş amacıyla yer değiştirmek durumunda kalacaktır. Zaman zaman kendini yönetenler tarafından istenmeden yer değiştirmeye zorlandığı da olacaktır. Ancak, bu yer değiştirme olayı hiçbir zaman sona ermeyecektir. Bunun en güzel örneği de, her dönemde göç olayının farklı şekillerde, başına veya sonuna eklenen kelimelerle içeriği ve anlamı değişerek, ancak özü aynı kalmak koşuluyla karşımıza çıkmasıdır. Örneğin; göç konusu tarih kitaplarında kavimler göçü terimi olarak karşımıza çıkarken, Türklerin çalışmak amacıyla Almanya'ya gitmeye başladığı yıllarda işçi göçü olarak, yurt dışına okumak amacıyla gidip geri dönmeyen kişiler konu olduğunda

beyin göçü olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu göç olayları farklı gerekçelerle ortaya çıkmış olsa da, özünde insanoğlunun çeşitli nedenlerle isteyerek veya istemeden yer değiştirmesi gerçeği vardır.

Göç ve yer değiştirme olayı tarihsel gelişim süreci içinde, farklı coğrafyalarda farklı şekilde ve farklı nedenlerle gerçekleşmiştir. 1960'lı yıllardan sonra ise göç olayı, özellikle Batı toplumlarında emekli göçü, uluslararası emekli göçü, post-modern göç gibi kavramlar ile birlikte kullanılmaya başlamış ve şekil olarak tamamen farklı bir boyut kazanmıştır. Diğer bir ifadeyle, göç olayı geçmişte daha çok insani olmayan ve zorunlu yer değiştirmeler olarak algılanırken, emekli göçü ile birlikte isteğe bağlı yer değiştirmeler olarak algılanmaya başlamıştır.

Emekli göçü, çalışma yaşamını sonlandırmış kişilerin kendi ülkesinin farklı bölgelerinde veya başka bir ülkeye tamamen veya kısmen yaşamak amacıyla göç etmesine denir. Bu yer değiştirme olayı, başka bir ülkeye yönelik gerçekleşirse uluslararası emekli göçü olarak adlandırılmakta ve sosyologlar tarafından geri dönmeksizin yapılan göç olayının bir alt basamağı olarak kabul edilmektedir. Dünya üzerinde emekli göçünün kökenlerinin 19. ve 20. yüzyıllarda Avrupa'da kuzeyden güneye yönelik hareketler olarak ortaya çıktığı ve Fransa ile İtalya sahil bölgelerine yönelik göçler olduğu bilinmektedir. Bu dönemlerde, Fransa ve İtalya'ya yapılan göçler emekli göçünün ilk örnekleri olsa da, göç edenlerin sayısı oldukça azdır ve haklarında çok detaylı bilgi bulunmamaktadır.

Emekli göçünün Avrupa'da ve Amerika'da önem kazanması ise, ikinci dünya savaşından sonra gerçekleşmiştir. İkinci Dünya Savaşı'nın sona ermesi, ulaştırma araçlarının sivil devredilmesi, Avrupa ülkelerinin ekonomik açıdan gelişmiş ülkeler olarak belirmeye başlaması önce turizm hareketlerinin hız kazanmasına neden olmuştur. Turizm hareketleri sayesinde Avrupa'nın farklı ve sıcak bölgelerini görme şansı yakalayan, buraları tanıyan, buralar hakkında bilgi elde eden kişiler, 1960'lı yıllar ile birlikte bu bölgelere yerleşmeye başlamışlardır. Bu dönemde yapılan göçlerin tamamına yakını İspanya, Fransa, İtalya gibi sıcak ve Akdeniz iklimine sahip ülkelere olmuştur. Bu bölgelere yerleşenler ise, soğuk iklime sahip Kuzey Avrupa ülkelerinin vatandaşlarıdır. İlerleyen dönemlerde Kuzey Avrupalıların yerleşmek için tercih ettiği ülkelere Portekiz'de eklenmiştir. Bu dönemde, Türkiye'ye ve Balkan ülkelerine yönelik bir göç söz konusu değildir. Bu durumun temel nedeninin, bu ülkelerin henüz turizmle tanışmaması ve kendi iç sorunları ile mücadele etmeleri olduğu söylenebilir.

Avrupa'nın güney ve sıcak kesimlerine olan göç, 1960'lı yıllardan sonrada devam etmiş ve 1980'li yıllar ile birlikte bu ülkelerin bazı yerleri emekli göçü merkezi olmaya başlamıştır. Bu bağlamda, Portekiz'de Algarve, İtalya'da Tuscany, İspanya'da Costa del Sol ve Malta adası emekli göçünün popüler destinasyonları olarak ön plana çıkmıştır. Buralara, 1980'li yıllardan sonra İspanya'nın Balear ve Kanarya adaları üzerinde yer alan Las Palmas, Tenerife, San Agustin, Mallorca şehirleri ile Malaga, Valencia, Murcia şehirleri de eklenmiştir.

1960'lı yıllarda emekli göçünü gerçekleştirerek Güney Avrupa ülkelerine yerleşenler, daha çok büyük şehirlerin karmaşıklığından kurtulmak, kendilerini zaman hesabı yapan kişiler olmaktan kurtarmak ve sıcak iklimin sunduğu avantajlardan yararlanmak amacıyla buraları tercih etmişlerdir. Yerleşmek amacıyla edindikleri konutları genellikle yerli halktan satın almışlardır. Bundan sonraki dönemlerde ise, bu bölgelere daha fazla sayıda emekli göç etmiş, yerleşmek isteyenlerin yerli halktan ev satın alarak ihtiyaçlarını gidermeleri imkansız hale gelmiştir. Bu dönem ile birlikte -ki bu dönem 1970'li yılların sonu ile 1980'li yılların hemen başıdır- Güney Avrupa kıyılarında emekli göçüne yönelik yapılanma başlamıştır. 1990'lı yıllar ile birlikte İspanya, İtalya, Portekiz, Fransa gibi ülkelerde emekli göçünün yoğun olduğu, emekli göçü ile birlikte anılmaya başlayan destinasyonlar oluşmuştur. Bununla birlikte göç edenlere yönelik hizmetler, yerleşim ile ilgili işler daha profesyonel yapılmaya başlanmıştır. Hatta emekli göçünün ekonomik faydalarından haberdar olan bazı bölgeler, yabancı yerleşimine yönelik bölgesel politikalar geliştirmişlerdir. Olay, turizm hareketlerinin bir uzantısı ve daha uzun süre devam eden türü olarak görülmeye başlamıştır. Belli zaman sonra bu ülkeler emekli göçüne yönelik ulusal politikalar geliştirme çabası içine dahi girmişlerdir.

Avrupa'da yaşanan emekli göçü, 1990'lı yıllarla birlikte şekil değiştirmeye başlamıştır. Geçmişte bu ülkelere sadece emekliler yerleşmekte ve konut satın almakta iken, bu dönemden sonra emekliliğe hazırlık yapanlar da konut satın alma ve yerleşme hazırlıklarına başlamıştır. Dolayısıyla, bölgeye olan emekli göçünün kapsamı genişlemiştir. Bugün, ilgili ülkelerden konut satın almış, ancak henüz emekli olmamış çok sayıda kişi olduğu bilinmektedir. Artık bölgeye yerleşenler sadece emekliler değildir. Yabancı göçü konusunda araştırmalar yapan birçok bilim adamı, yabancı göçü kapsamında gelenleri; i) daimi yerleşenler, ii) yılın büyük kısmını konut satın alınan ülkede geçirenler, iii) yılın sadece belli zamanlarını konut satın alınan ülkede geçirenler, iv) her iki ülkede de düzensiz şekilde konaklayanlar olarak sınıflamaktadır.

Avrupa'da emekli göçünün kapsamının genişlediğinin ve artık çok sayıda kişinin daha güneye göçtüğünün en önemli göstergesi, İspanya'da satılan konut sayısındaki artıştır. İspanya'da şu ana kadar ortalama yabancıya 1 milyon civarında konut satılmıştır. Bu satışlarda da konut başına ortalama 178.000 Euro gelir elde edilmiştir.

Emekli göçünün tarihsel gelişim süreci içinde nedenleri de değişmeye başlamıştır. İlk dönemlerde emekli göçünü gerçekleştirenler, daha çok Akdeniz ikliminin sağlayacağı rahat yaşam olanaklarından yararlanmak, stresten uzak kalmak gibi nedenlerle yer değiştirmişlerdir. Daha sonraları bunlara, ekonomik nedenler, ailevi nedenler, daha iyi refah düzeyine sahip olmak gibi nedenler de eklenmiştir.

Avrupa'da yaşanan emekli göçünün benzeri Amerika Kıtası'nda da yaşanmıştır ve yaşanmaktadır. Amerika Kıtası'nda Kanada, ABD gibi ülkelerin emekli vatandaşları da göçlerini güneye gerçekleştirmişlerdir. Bu bağlamda, çok

sayıda Kanadalı ve ABD’li, Güney ve Orta Amerika ülkelerine göç etmeye başlamıştır. ABD vatandaşlarının ülke içinde kalmayı tercih eden belli kısmı Florida gibi sıcak iklime sahip eyaletlere göç etmişlerdir.

Emekli göçünün Türkiye’de ortaya çıkışı ve gelişimi ise yukarıda bahsedilen ülkelerden daha geçtir. Avrupa’da İkinci Dünya Savaşı sonrasında başlayan turistik faaliyetler, Türkiye’de 1980’li yılların ortalarından sonra başlamıştır. Bu dönemde Türkiye’ye yönelik turistik ziyaretlerin Avrupa’daki tanımıyla emekli göçüne yol açması, 1990’lı yılların ilk yarısına rast gelmiş ve sonlarına doğru artmıştır. Diğer bir ifadeyle, Türkiye’ye olan emekli göçü Avrupa’dan ortalama 30 yıl sonra gerçekleşmiştir. Emekli göçünün geç başlamasının nedeni temelde turistik faaliyetlerin geç başlamasıdır. Bunun yanında, toplumsal, kültürel, yasal birçok neden de söz konusu olmuştur.

Türkiye’ye yönelik emekli göçü de Avrupa ülkelerindekine benzerlik göstermektedir. 1990’lı yılların ortalarında Akdeniz ikliminin avantajlarından yararlanmak, rahat bir yaşam koşuluna sahip olmak amacıyla Akdeniz ve Ege sahillerinde bazı bölgelere Avrupalı emekliler yerleşmeye başlamıştır. Bu dönemden sonra yerleşimler hızla devam etmiştir. Türkiye’ye ilk dönemlerde yerleşenler daha çok emekli olmuş kişiler iken, daha sonraları henüz emekli olmamış ve emekliliğe hazırlanan kişilerin de yerleşmeye başladığı görülmüştür. Zamanla bu kişilerin yerleşme kararı vermesinde iklim dışında birçok faktör etkili olmaya başlamıştır.

Türkiye’de emeklilerin yoğun olarak tercih ettikleri iller Antalya, Muğla, Aydın, İzmir’dir (daha detaylı bilgi için bkz. [www.tkgm.gov.tr](http://www.tkgm.gov.tr)). Bu illerin bazıları diğerlerine göre daha çok rağbet görmektedir. Örneğin; Antalya’da Alanya, Muğla’da Fethiye, Aydın’da Didim diğer yerlere göre yabancılar tarafından daha fazla talep edilmektedir.

Türkiye’ye yönelik emekli göçü uzun süredir devam eden bir olay olmasına rağmen konuya ilişkin çok az sayıda araştırma ve inceleme yapılmıştır. Bu tür bir göç olayının dünya üzerinde nasıl bir gelişim gösterdiği, Türkiye’de nasıl gerçekleştiği, sosyal ve ekonomik katkılarının neler olabileceği üzerinde çok fazla durulmamıştır ve durulmamaktadır. Bu yerleşimlere ilişkin bilginiz ulusal basında çıkan haberlerden ibarettir. Bu haberlerin önemli bir kısmı konuya ilişkin farazi yorumlardır ve genellikle yorum yapan kişinin fikirlerine ilişkin izler taşımaktadır. Diğer bir kısmı ise, konuyu sadece ulusal bütünlüğü tehlikeye atan yönlerini kurgulayarak ele alan yorumlardan oluşan haberlerdir.

Türkiye’ye yönelik yabancı yerleşimi konusunda çok az bilgi olduğu için böyle bir çalışma yapılması ve konunun tüm yönleri ile ele alınması düşünülmüştür. Türkiye’de yabancıların yerleşim için en fazla talep ettikleri yerler arasında Fethiye ön sıralarda gelmektedir. Fethiye’ye yönelik emekli göçü, 1990’lı yılların hemen başında başlamıştır. Bu dönemde, turistik amaçla ilçeye gelmiş ve ilçeyi beğenmiş üçüncü yaş grubu kapsamındaki turistler, bölgeye yerleşmeye başlamıştır. Bu dönemde yerleşenler az sayıdadır ve genellikle emekli olmuş kişilerden oluşmaktadır. 1990’lı yılların sonuna doğru yabancıların bölgeye



olan talebi oldukça artmıştır. 2003-2005 yılları arasında ise, bölgeye ve konut satın almaya yönelik talep en üst noktaya ulaşmıştır. Bu durum, ilçede yabancı yerleşimlere yönelik ticari ve ekonomik faaliyetlerde gözle görülür değişimler yaşanmasına neden olmuştur. Öncelikle, konut satın alarak yerleşmek isteyenlerin taleplerine cevap verebilmek amacıyla çok sayıda konut yapılmaya başlanmıştır. Bu durum, emlak sektörü ve inşaat sektörünün hareketlenmesini sağlamış; her iki sektörün de karlı sektörler olmasına neden olmuştur. Ancak, 2005 yılından sonra talepte hissedilir düzeyde azalışlar meydana gelmiştir.

Bu çalışmada, yukarıda belirtilen öneminden ve bölgeye olan talebin azalışından dolayı yabancı yerleşimler incelenmiştir. Çalışmanın temel amacı, Fethiye'ye olan yabancı göçünün nedenlerini, yerleşenlerin demografik özelliklerini, harcama eğilimlerini, ilçeden ve ilçedeki hizmetlerden memnuniyet düzeylerini ortaya çıkarmaktır. Elde edilen sonuçların genelde kamu kurumlarına, yerel yönetimlere ve siyasi otoriteye yardımcı olması; özelde ise, emlak ve inşaat sektörü başta olmak üzere diğer sektörlerle yön vermesi hedeflenmiştir.

Çalışma iki bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın ilk bölümünde, Türkiye'ye yabancı göçünün tarihsel gelişimi açıklanmakta, mülk edinimine ilişkin istatistikler verilmekte, Fethiye'de mülk ediniminin tarihi gelişimi açıklanmakta ve mülk satın alma sürecinde yer alan aktörler hakkında bilgi verilmektedir. İkinci bölümde ise, öncelikle yabancı yerleşiklerin demografik özellikleri, Fethiye'yi tercih nedenleri, harcama eğilimleri, konut satın alma süreci, Fethiye'deki hizmetlerden memnuniyetleri aktarılmıştır. Daha sonra, emlakçılardan elde edilen veriler aktarılarak, Fethiye emlak piyasası için yorumlar yapılmıştır. Çalışmanın sonuç kısmında ise, yabancı yerleşimleri ile ilgili olarak Fethiye'deki esnafa, emlakçılara, kamu kurumlarına, yerel yönetimlere ve turizm işletmelerine yönelik önerilerde bulunulmuştur.

## BİRİNCİ BÖLÜM

### YABANCILARIN TÜRKİYE’DE VE FETHİYE’DE TAŞINMAZ EDİNİMİ VE MÜLK SATIN ALMA SÜRECİ

#### A.YABANCILARIN MÜLK EDİNİMİNİN TARİHSEL GELİŞİMİ

Yabancıların başka bir ülkeden mülk satın almaları geçmişten günümüze her ülkede farklı uygulama ve esaslarla yürütülmüştür. Bazı ülkeler yabancıların mülk edinimine çeşitli nedenlerle izin vermezken bazıları mülk edinimini serbest bırakmıştır. 1950’li yılların ortaları ile birlikte ise, yabancıların mülk edinimine ilişkin esasların birlik ve uluslararası örgütlenmelerin kapsamına girdiği görülmektedir.

Türkiye toprakları üzerinde ise, yabancı gerçek kişilerin ülke sınırları içinde mülk ediniminin geçmişi Cumhuriyet öncesi döneme dayanmaktadır. Yabancılar çeşitli şekillerde ve miktarlarda 1868 yılından itibaren mülk edinmişlerdir. Mülk edinimi Cumhuriyet dönemi sonrasında ise, Lozan Barış Antlaşması döneminden günümüze kadar devam etmiştir ve etmektedir. Yabancıların Türkiye’den mülk satın alma süreçleri, yasal prosedürler açısından incelenince mülk edinim sürecini 1868-1914 yılları arası dönem, 1934-2003 yılları arası dönem, 2003-2005 yılları arasındaki dönem ile 2006 yılı ve sonrası dönem olarak ayırmak mümkündür.

#### 1. 1868-1914 Yılları Arası Dönem

Osmanlı’da Islahat Fermanı çıkıncaya ve Ferman’da yabancıların mülk edinimine ilişkin vaatler yer alıncaya kadar yabancıların mülk edinimi ile ilgili bir uygulama söz konusu değildir. Islahat fermanında, yabancı Osmanlı kanunlarına uymak, “Nizamati Zabıtai Belediye’ye” tabi olmak ve yerli ahalinin verdiği vergiyi ödemek kaydıyla Osmanlı devleti ve diğer yabancı devletler arasında yapılacak “suveri tenzimiyyeden” sonra yabancıların da mülk edinebilecekleri belirtilmiştir. 1284 tarihli (7 Sefer 1284/8.6.1868) “Tabayi Ecnebiyenin Emlake Mutasarruf Olmaları Hakkında Kanunla”, gerçek kişilere iki kez taşınmaz edinme hakkı tanınmıştır. Bu hakların tamamı, 1910 tarihli Cemiyetler Kanunu ile derneklere ve 1913 tarihli “Eşhası Hükmiyenin Emvali Gayrimenkule Tasarruflarına Dair Kanun” ile genel olarak Osmanlı tabiiyetinde olan tüzel kişilere tanınmıştır. Yabancıların, bu kanuna göre edindikleri taşınmazlara ilişkin hakları, Birinci Dünya Savaşına kadar devam etmiştir. 1914 yılında çıkarılan “Kavanin-i Mevcude de Uhudu Atıkaya Müstenit Ahkâmın Lağvı” ile yabancılara önceden tanınan tüm ayrıcalıklar kaldırılmıştır (1).

#### 2. 1934-2003 Yılları Arası Dönem

1934 yılı ile birlikte yabancıların mülk satın alma süreci, Osmanlı dönemindeki düzenlemeden daha farklı olarak tekrar başlamıştır. 1934 yılındaki

düzenleme ile karşılıklı olmak ve kanuni sınırlamalara uyulmak kaydıyla sadece yabancı gerçek kişilere taşınmaz satın alma ve miras ile edinme yoluyla mülk edinim hakkı tanınmıştır. Bu düzenleme zaman zaman yapılan değişiklikler ile 2003 yılına kadar devam etmiştir. Bu dönemde mülk edinmek isteyenlerin aşağıdaki kısıtlara uyması şartı getirilmiştir (2):

- ✓ Yabancı gerçek kişilerin ülkemizde edinebileceği alan 30 hektar ile sınırlandırılmış ve bu miktarı geçen alanları edinebilmeleri hükümet iznine bağlı kılınmıştır,
- ✓ Köylerde, askeri yasak bölge ve güvenlik bölgeleri ile stratejik alanlarda yabancı gerçek kişilerin taşınmaz edinimi hakkı bulunmamaktadır,

Yabancıların mülk edinimine ilişkin 1984 ve 1986 yıllarında yasal değişiklik yapılmış ve karşılıklılık ilkesine istisna getirilmek suretiyle yabancı gerçek kişilerin (Bakanlar Kurulu Kararıyla) taşınmaz edinimleri olanaklı hale getirilmiştir. Ancak, her iki yasal düzenleme de Anayasa Mahkemesi kararı ile iptal edilmiştir.

### 3. 2003-2005 Yılları Arası Dönem

Türkiye’de mülk edinimiyle ilgili ve piyasayı etkileyecek düzeyde değişiklikler 2003-2005 yılları arasında yapılmıştır. Bu yıllar arasında 4916 sayılı kanunda birkaç defa değişiklik yapılmıştır. Bu değişiklikler neticesinde mülk edinimine ilişkin aşağıdaki şartlar oluşturulmuştur (3):

- ✓ Karşılıklı olmak ve kanuni sınırlamalara uyulmak kaydıyla, yabancı gerçek kişilerin yanı sıra yabancı ülkelerde o ülkelerin kanunlarına göre kurulan tüzel kişiliğe sahip ticaret şirketlerine de 30 hektar ile sınırlı olmak üzere taşınmaz edinme hakkı tanınmıştır,
- ✓ Yabancı uyruklu gerçek kişilerin miras yoluyla taşınmaz edinmesinde karşılıklılık koşulu kaldırılmıştır,
- ✓ Karşılıklılık ilkesinin uygulanmasında, yabancı devletin taşınmaz ediniminde kendi vatandaşlarına veya yabancı ülkelerde bu ülkelerin kanunlarına göre kurulan tüzel kişiliğe sahip ticaret şirketlerine tanıdığı hakların, Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlarına veya ticaret şirketlerine de tanınması esas alınmıştır,
- ✓ 442 sayılı Köy Kanunu’nun 87. maddesi yürürlükten kaldırılmış ve köy sınırları içerisinde de taşınmaz edinimi mümkün hale gelmiştir,
- ✓ Sınırlı ayni hakların (*yararlanma hakkı, oturma hakkı, üst hakkı, ipotek vb.*) tesis edilmesinde, yabancı uyruklu gerçek kişiler ile yabancı ülkelerde bu ülkelerin kanunlarına göre kurulan tüzel kişiliğe sahip ticaret şirketleri için karşılıklılık koşulu kaldırılmıştır,
- ✓ Askeri bölge ve güvenlik bölgeleri ile stratejik bölgelerdeki kısıtlamalar aynen muhafaza edilmiş, mevcut kısıtlamalara ek olarak kamu yararı ve

ülke güvenliği bakımından bu maddenin uygulanmayacağı yerleri belirlemeye yönelik Bakanlar Kuruluna yetki verilmiştir.

Yukarıda şartları belirtilen düzenleme, Anayasa Mahkemesinin 14/3/2005 tarih 2003/70 E. ve 2005/14 K. sayılı kararına dayanarak oybirliğiyle iptal edilmiştir.

#### **4. 2006 ve Sonrası Dönem**

Mülk edinimine ilişkin son düzenleme 2005 yılının son günlerinde yapılmıştır. 29.12.2005 tarihli ve 5444 sayılı Kanunla yapılan değişiklik neticesinde yabancıların mülk edinimine ilişkin aşağıdaki koşullar ortaya çıkmıştır (4):

- ✓ Karşılıklı olmak ve kanunî sınırlamalara uyulmak kaydıyla, yabancı uyruklu gerçek kişilerin, ülke genelinde edinebileceği taşınmaz miktarı 30 hektardan 2,5 hektara düşürülmüştür,
- ✓ Yabancı uyruklu gerçek kişiler, sadece imar planı olan yerlerin konut ve işyeri olarak ayrılan alanlarında taşınmaz edinebileceklerdir,
- ✓ Yabancı ülkelerde kendi ülkelerinin kanunlarına göre kurulan tüzel kişiliğe sahip ticaret şirketleri, ancak özel kanun hükümleri çerçevesinde taşınmaz mülkiyeti ve taşınmazlar üzerinde sınırlı aynî hak edinebilirler,
- ✓ Yabancı uyruklu gerçek kişiler ile yabancı ülkelerde kendi ülkelerinin kanunlarına göre kurulan tüzel kişiliğe sahip ticaret şirketleri dışındakiler Türkiye'de taşınmaz edinemez ve lehlerine sınırlı aynî hak tesis edilemez,
- ✓ Karşılıklılığın tespitinde hukukî ve fiilî durum esas alınır. Bu ilkenin kişilere toprak mülkiyeti hakkının tanınmadığı, ülke uyruklarına uygulanmasında, yabancı devletin taşınmaz ediniminde kendi vatandaşlarına tanıdığı hakların, Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlarına da tanınması esastır,
- ✓ Yabancı uyruklu gerçek kişiler ile yabancı ülkelerde kendi ülkelerinin kanunlarına göre kurulan tüzel kişiliğe sahip ticaret şirketlerinin; kamu yararı ve ülke güvenliği bakımından, taşınmaz ve sınırlı aynî hak edinemeyecekleri alanları tespit etmeye Bakanlar Kurulu yetkili kılınmıştır,
- ✓ Bu madde hükümlerine aykırı edinilen veya kanunî zorunluluk dışında edinim amacına aykırı kullanıldığı tespit edilen taşınmazlar ile sınırlı aynî haklar, Maliye Bakanlığınca verilecek süre içerisinde maliki tarafından tasfiye edilmediği takdirde tasfiye edilerek bedele çevrilir ve bedeli hak sahibine ödenir,
- ✓ Ülkemizde yabancıların taşınmaz edinmesinin ilk şartı o ülke ile karşılıklılığımızın bulunmasıdır. Kısaca, diğer ülkede vatandaşlarımıza

taşınmaz edinme hakkı tanınıyorsa ülkemizde de aynı haklar tanınmaktadır.

Yukarıdaki açıklamaların sonunda belirtildiği üzere, yabancıların mülk ediniminin ilk şartı karşılıklılık anlaşması olup olmadığıdır. Bu tür bir anlaşmanın olup olmadığı büyükelçiliklerimiz tarafından söz konusu ülkede fiili durum araştırıldıktan sonra Dışişleri Bakanlığı'na belirlenmektedir. Buna göre taşınmaz edinimi konusunda Türkiye ile diğer ülkelerin karşılıklılık durumuna ilişkin bilgiler aşağıdaki şekildedir (5):

- ✓ Ülkemizle arasında karşılıklılık olan ülke sayısı 51,
- ✓ Ülkemizle arasında karşılıklılık bulunmayan ülke sayısı 42,
- ✓ Geçerli ikamet izni bulunması kaydıyla mülk edinebilen ülke sayısı 14,
- ✓ İçişleri Bakanlığı izni ile mülk edinebilen ülke sayısı 29'dur.

## **B. YABANCILARIN TÜRKİYE'DE MÜLK EDİNİMİNE İLİŞKİN BİLGİLER**

Çalışmanın bu kısmında, Türkiye genelinde konut ve diğer gayrimenkullerin edinimine ilişkin istatistikî bilgiler yer almaktadır. Bu bilgiler, durumun ülke genelinde nasıl olduğunu, nasıl gelişim gösterdiğini ortaya koymak ve Fethiye ile ülke geneli arasında kıyaslama yapabilmek amacıyla aktarılmıştır.

**Tablo 1:** Türkiye Genelinde Yabancı Uyruklu Gerçek Kişilerin Taşınmaz Edinimi

	<b>Arsa - Arazi Sayısı</b>	<b>Arsa - Arazi sayısı (binalı meskenli)</b>	<b>Bağımsız Bölüm</b>	<b>Genel Toplam</b>
<b>Taşınmaz sayısı</b>	18.800	5.393	39.291	63.484
<b>Toplam alan (m2)</b>	174.352.619	2.485.814	4.702.339	181.540.772

Kaynak: Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü, <http://www.tkgm.gov.tr/>, 20.11.2007.

2007 rakamlarına göre ülke genelinde arsa ve arazi birlikte olmak üzere toplam 18.800 adet taşınmaz satışı yapılmıştır. Arsa ve araziler dışında toplam 5.393 adet tarla veya arsa üzerinde konut satışı yer almaktadır. Fethiye'de satışı yapılan villa türü konutların tamamı bu gruba girmektedir. Ülke genelinde satışı yapılan yerlerin alanı toplam 174.252.619 metrekaredir. Üzerinde bina olan arsa ve arazilerin toplam alanı ise 2.485.814 metrekaredir.

**Tablo 2:** Türkiye Genelinde Yabancı Taşınmaz Ediniminin Milliyetlere Göre Dağılımı

Ülkeler	Sayısı
Almanya	15.278
İngiltere	12.749
Yunanistan *	12.183
Hollanda	2.739
İrlanda	2.541
Danimarka	1.905
Avusturya	1.524
Norveç	1.213
A.B.D.	1.148
İtalya	1.091

Kaynak: Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü, <http://www.tkgm.gov.tr/>, 20.11.2007.

Türkiye genelinde yabancıların edindiği mülklerin milliyetlere göre dağılımı incelenince 15.278 adet mülk edinen Almanlar ilk sıradadır. İkinci sırada 12.749 adet mülk ile İngilizler yer almaktadır. Yunanistan vatandaşlarının edindiği mülklerin toplamı ise, 12.183 adettir. Yunanlılara ait mülklerin (\*) 11.166'sı Türk asıllı Yunan vatandaşlarına aittir. Daha sonra sırasıyla, Hollandalılar, İrlandalılar, Danimarkalılar, Avusturyalılar, Norveçliler, Amerikanlılar ve İtalyanlar gelmektedir.

**Tablo 3:** En Çok Taşınmaz Edinilen 10 İl ve Taşınmaz Sayısı

Antalya	14.610
İstanbul	10.695
Muğla	8.251
Aydın	5.839
İzmir	4.572
Bursa	4.310
Hatay	3.852
Mersin	1.740
Ankara	1.034
Gaziantep	1013

Kaynak: Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü, <http://www.tkgm.gov.tr/>, 20.11.2007.

Yabancıların mülk edindiği iller içinde ilk sırada Antalya gelmektedir ve bu ilde yabancılar toplam 14.610 adet mülk edinmişlerdir. İkinci sırada, İstanbul vardır. Burada belirtilmemekte birlikte İstanbul'dan edinilen mülklerin tamamına yakını Türk asıllı Yunan vatandaşlarına aittir. Türkiye'de yabancıların en fazla mülk edindiği iller sıralamasında Muğla üçüncü sıradadır. Muğla'da satılan toplam mülk sayısı 8.251 adettir. Burada istatistikler verilmemekle birlikte Muğla il sınırları içinde yabancıların en fazla mülk aldığı ilçe Fethiye'dir.

**Tablo 4: Yabancıların Edindiği Mülklerin Yıllara Göre Dağılımı**

YIL	TAŞINMA Z SAYISI	ALAN (m <sup>2</sup> )	YIL	TAŞINMA Z SAYISI	ALAN (m <sup>2</sup> )
1934 ve öncesi	85	115.471	1971	20	4.999
1935	27	84.570	1972	26	2.398
1936	38	142.882	1973	60	18.574
1937	32	3.128	1974	49	295.913
1938	17	146.170	1975	73	10.830
1939	65	130.580	1976	177	53.318
1940	15	1.170	1977	299	82.587
1941	12	1.292	1978	333	78.541
1942	14	994	1979	203	85.260
1943	25	15.489	1980	127	44.423
1944	13	1.337	1981	221	55.353
1945	15	1.506	1982	431	61.255
1946	15	1.968	1983	336	115.628
1947	14	5.486	1984	310	158.548
1948	17	30.566	1985	227	110.282
1949	27	4.905	1986	390	187.417
1950	44	20.081	1987	507	290.578
1951	31	2.599	1988	735	471.024
1952	30	10.604	1989	853	432.862
1953	44	5.340	1990	1.024	282.449
1954	61	24.025	1991	1.055	289.905
1955	54	6.180	1992	858	397.562
1956	50	120.320	1993	806	447.185
1957	38	8.438	1994	935	403.286
1958	34	3.881	1995	865	447.063
1959	26	61.072	1996	1.045	332.452
1960	27	38.608	1997	953	478.900
1961	27	16.916	1998	1.134	452.261
1962	18	1.413	1999	1.437	1.009.084
1963	34	5.255	2000	1.239	873.188
1964	15	9.308	2001	1.706	1.671.678
1965	25	20.398	2002	2.233	1.321.403
1966	25	13.690	2003	3.190	2.267.487
1967	35	10.204	2004	7.467	4.193.590
1968	34	2.479	2005	5.610	3.772.545
1969	26	22.057	2006	11.957	6.632.880
1970	35	30.025	2007*	8.497	7.092.432
			<b>TOPLAM</b>	58.532	36.045.547

\*Kasım 2007 itibariyle

Kaynak: Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü, <http://www.tkgm.gov.tr/>, 20.11.2007.

Yabancıların yıllar itibariyle edindiği mülk sayılarına bakınca 1975 yılına kadar iki haneli rakamlarda seyrettiği görülmektedir. 1998 yılı ile birlikte üç haneli rakamlara ulaşan mülk edinim sayısı 2006 yılında en üst düzeye ulaşmıştır. Mülk edinim sürecinde 2004 ve 2006 yılında bir önceki yıla göre çok ciddi artış hızına ulaşılmıştır. 2005 yılında ve 2007 yılında ciddi düzeyde düşüşler yaşanmıştır.

### C. FETHİYE'YE YABANCI GÖÇÜNÜN TARİHİ GELİŞİMİ

Fethiye’de yabancıya mülk satışı ilk defa 1990’lı yılların başında başlamıştır. Bu dönemde mülk satışı, genellikle Fethiye’ye turist olarak gelen ve bölgeye yerleşmek isteyen üçüncü yaş grubu kapsamına giren turistlere yönelik olarak gerçekleşmiştir (6). Bu dönemde mülk satın almak isteyenler, genellikle bölgenin coğrafi yapısı, ekolojik çevrenin korunmuşluğu, güneş, yerel halkın yabancılara dolayı tutumundan dolayı bölgeyi tercih etmişlerdir. Yabancıların bölgeye yerleşmeye başlaması ve bölgeye olan talebin artması 1990’lı yılların sonuna doğru emlak sektöründe yeni bir yapılanmaya neden olmuştur. Bu bağlamda, 2000’li yıllarla birlikte mülk satan, mülk inşaatı yapan emlakçıların sayısı artmış ve yabancıya özel konut yapımı dönemi başlamıştır. 2005 yılı ile birlikte ise, yabancıların mülk satın alma süreci ve yöntemleri değişmeye başlamış; pazarın genişlemesi ile birlikte yurt dışındaki emlakçılar da sürece dahil olmuştur. Aşağıda, Fethiye’ye yönelik mülk satış süreci hakkında 1990’lı yılların başından günümüze kadar olan dönemi kapsayacak şekilde detaylı bilgi verilmektedir. Burada aktarılan bilgiler, emlakçılarla yapılan görüşmelerden derlenmiştir.

Fethiye’de yabancılara ilk konut satışının 1990’lı yılların hemen başında yapıldığı bilinmektedir. Bu dönemde mülk satın alanlar, genellikle turist olarak Fethiye’ye bir defadan fazla gelenler ve bölge hakkında detaylı bilgi edinerek buraya yerleşmeye karar verenlerdir. Mülk satın almak isteyen yabancılar, mülkü genellikle sahibinden satın almışlardır. Bu dönemde satılan konutlar, bugün olduğu gibi kişiler için siparişe göre emlakçılar tarafından yapılan konutlar değil, genellikle sahibi tarafından teklif geldiği için satılan konutlardır.

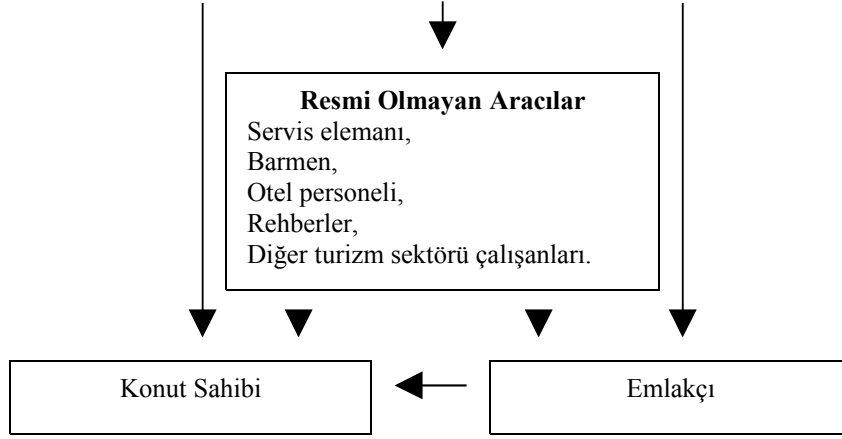
1990’lı yıllar boyunca konut satın almak isteyenlerin temel hedefi, bölgede emekli olduktan sonra yıl boyu yaşamak, iklim (güneş, sıcak hava) ve çevrenin korunmuşluğundan yararlanmaktır. Konut satın alanlar çoğunlukla üçüncü yaş grubuna (60 yaş ve üzeri) mensup kişilerdir ve ticari bir beklentisi olmayan kişilerden oluşmaktadır.

Bu dönemde bazı yabancılar, konut satın alma işlemlerinin uzun sürmesi, bölgeyi daha iyi tanıma gibi gerekçelerle konutu satın alma yerine kiralama yolunu tercih etmişlerdir. Bu bağlamda, özellikle Çalış Plajı ve civarında yabancılara önemli sayıda konut kiralanmıştır.

#### Şekil 1: 1990’lı Yılların İlk Yarısında Mülk Edinme Süreci

Fethiye’ye Turist Olarak Gelen ve Konut Satın Almak İsteyen Kişi





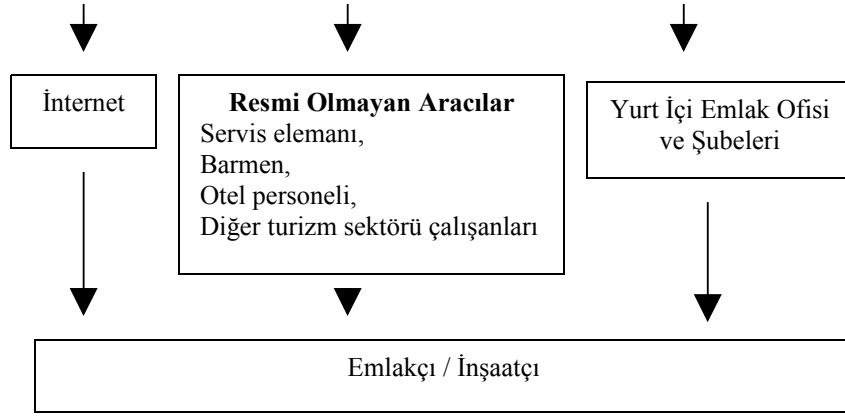
**Kaynak:** Bu şekil Fethiye Ticaret Odası ile Emlakçılar arasında 04.05.2007 ve 11.06.2007 tarihlerinde yapılan görüşmeden elde edilen bilgiye göre oluşturulmuştur.

Turist olarak gelip bölgeyi tanıyan ve mülk almaya karar verme aşamasına gelen kişiler ilk dönemlerde konutu doğrudan mülk sahipleri ile bağlantıya geçerek satın almıştır. Bazı durumlarda yabancıların konut satın almasında aracılık eden ve onlara konut bulan resmi olmayan aracılar da devreye girmekte ve satın alma sürecini hızlandırmaktadır. Bu aracılar, Şekil 1’de görüldüğü üzere bir restoran veya barda çalışan personel, otel personeli ve/veya seyahat acentasında çalışan bir rehber olabilmektedir. Konut satın almak isteyen kişilerin bazılarının Fethiye’deki az sayıda emlak ofisi ile direkt bağlantıya geçerek de konut satın aldığı bilinmektedir. Bu dönemde, emlak ofislerinin elinde hazır tamamlanmış konutlar olmadığı için onlar da turiste konut sahibinin satışa sunduğu ve/veya ellerinde olan konutları satmaktadır.

1990’lı yıllar boyunca emlak satış süreci, turizmin başlangıç dönemlerinde olduğu gibi az sayıda alıcı, az sayıda emlak ofisi ve az sayıda satış işlemi ile gerçekleşmiştir. Bu dönemde, çok büyük çapta iş yapan uzman ofisler bulunmamaktadır. Ancak, ilçe genelinde konut satış işinin gelecekte karlı bir iş olabileceğini tahmin eden bazı emlakçı ve inşaatçılar kendilerini bu alana yönlendirmeye başlamışlardır.

**Şekil 2:** 1990’lı Yılların Ortası İle 2000’li Yılların Başı Arasında Mülk Edinme Süreci

Fethiye’ye Turist Olarak Gelen ve Konut Satın Almak İsteyen Kişi  
Yurt Dışında Tavsiye Üzerine Konut Almak İsteyen Kişi



**Kaynak:** Bu şekil Fethiye Ticaret Odası ile Emlakçılar arasında 04.05.2007 ve 11.06.2007 tarihlerinde yapılan görüşmeden elde edilen bilgiye göre oluşturulmuştur.

1990'lı yılların sonu ile 2000'li yılların başlarını kapsayan dönemde, ilçede konut satın almaya yönelik talep üst noktaya ulaşmıştır. Daha önceki yıllarda konut alanların önerileri ve bölgede çok sayıda yabancıların yaşaması gibi nedenler bölgeye olan talebi artırmıştır. Bu dönemde, talebin ve konut fiyatlarının artması ile emlak sektörü karlı bir sektör olarak algılanmaya başlanmıştır. Bölgede çok sayıda emlak ofisi açılmıştır. İnşaat sektörünün farklı alanlarında çalışan birçok şirket ile turizm sektörünün farklı alanlarında işletmecilik yapan birçok kişi yabancılara konut satışı işi ile uğraşmaya başlamıştır.

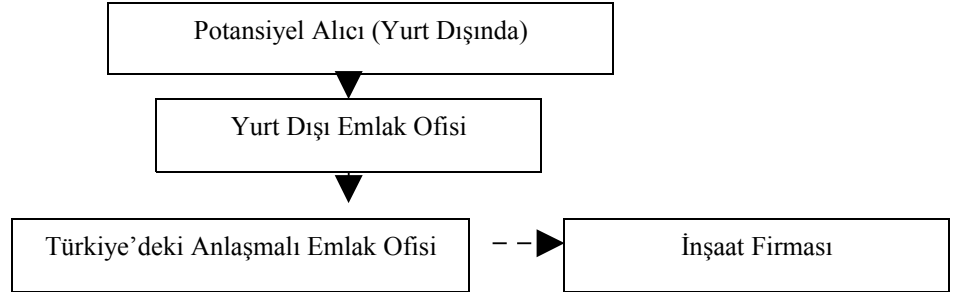
1990'lı yılların sonu ile 2005 yılı arasındaki dönemde emlak işine giren şirketler önemli düzeyde kar elde etmişlerdir. Ancak, 2005 yılında bu işe geç kalmış olarak girenler ise, konut satışında ciddi sıkıntılarla karşılaşmışlardır. Özellikle 2005 yılında mülk satışına yönelik yasal düzenlemenin değiştirilmesi, yabancıların mülk satın alma sürecini kesintiye uğratmış ve emlak sektöründe ciddi bir dalgalanma yaratmıştır.

1990'lı yılların sonu ile 2005 yılı arasındaki dönemde, konut sahipleri ikinci planda kalmaya başlamıştır. Konut satın almak isteyen kişilerin konut aldıkları kişiler emlakçılar ile emlakçı-inşaatçı olarak çalışan firmalardır. Bu dönemde, emlakçılar ve/veya emlakçı-inşaatçılar, kendi bürolarında emlak satışı yaptıkları gibi resmi olmayan araçlardan ve internetten mülk satışından yararlanmaktadırlar. Resmi olmayan araçlar, birçok emlakçı tarafından etik olmadığı için eleştirilse de, emlakçılara talep yaratmada ve alıcı bulmada önemli destek sağlamaktadır. Bu süreçte internet ise, rolü en az olan araç konumundadır.

1990'lı yılların sonu ile 2005 yılı arasındaki dönemde mülk satışı hem ilçeye turist olarak gelen kişilere yönelik olarak devam etmiş, hem de yurt dışındaki emlak büroları konut satışında daha fazla söz sahibi olmaya başlamışlardır. Bu bağlamda, Fethiye'deki bazı emlak ofisleri yurt dışındaki bu işletmelerle anlaşarak mülk satışını alıcı Fethiye'ye gelmeden gerçekleştirmeye başlamışlardır. Mülk satış sürecinin yurt dışında gerçekleşmesiyle Fethiye'de faaliyet gösteren bazı küçük emlak ofislerini de ikinci planda bırakmaya başlamıştır. Sonuçta, birkaç büyük emlak ofisi yurt dışı bağlantılı olmanın da

etkisiyle ön plana çıkmıştır. Yurt dışı emlak ofisleri aracılığıyla satış süreci Şekil 3'te belirtildiği gibi gerçekleştirilmektedir.

**Şekil 3:** Yurt Dışı Emlak Ofisleri Aracılığıyla Mülk Edinme Süreci



**Kaynak:** Bu şekil Fethiye Ticaret Odası ile Emlakçılar arasında 04.05.2007 ve 11.06.2007 tarihlerinde yapılan görüşmeden elde edilen bilgiye göre oluşturulmuştur.

Yurt dışındaki emlak ofislerinin aracı olarak kullanıldığı sistem şu şekilde işlemektedir:

İlk aşamada Fethiye'deki bir emlak ofisi yurt dışında faaliyet gösteren emlakçı ile anlaşma yapmaktadır. Yurt dışındaki emlakçı, Fethiye'deki emlakçının ürünlerini tanıtmakta ve reklâmını yapmaktadır. Kendisine ilgili emlakçının mülkünden satın almak için gelen ve ciddi ürün araştırması yapan kişileri Fethiye'deki emlak ofisine göndermektedir. Potansiyel alıcının Fethiye'ye gelmesi ve satışa sunulan konutları görmesi esnasındaki tüm masrafları Fethiye'deki emlak ofisi üstlenmektedir. Bu masraflar ulaştırma, konaklama, yeme-içme masraflarıdır. Fethiye'ye gelen, konutları gezen ve satın alma kararı veren kişiler yurt dışındaki emlak ofisi yardımıyla satın alma işlemlerini gerçekleştirmektedirler. Bu aşamada bazı müşteriler, yapılmış ve satışa sunulmuş konut türlerini beğenmemektedir. Bu durumda, Fethiye'deki emlak ofisi onların taleplerine göre konut yapma taahhüdünde de bulunmaktadır. Böyle bir durumda ön anlaşma yapılmakta ve alıcının isteğine göre konut yapılmaktadır.

#### **D. MÜLK SATIŞ SÜRECİNİN ELEMANLARI**

1990'lı yılların başından 2007 yılına kadar Fethiye'de yabancıya yönelik konut satış süreci ile aktörleri zaman zaman değişmiş ve mülk satışında yer alan elemanlar ile araçlarda da değişiklikler meydana gelmiştir. Bu süreçte yer alan/almış elemanlar aşağıda kısaca açıklanmıştır (7).

##### **1. Emlak Ofisleri**

Emlak ofisleri, inşaat firmaları tarafından yapılmış ve/veya mülk sahipleri tarafından satışa sunulmuş emlakların satışını yapan işletmelerdir. Geçmişte emlak ofisleri satış sürecinde sadece aracılık görevi yapmakta iken, günümüzde hem konut yapan hem de satan "inşaatçı-emlak ofisi" statüsünde faaliyet göstermektedir. Fethiye'de iş hacmi yüksek ofislerin önemli kısmı inşaat işini de kendileri yapmakta veya koordine etmektedir. Bu çerçevede, Fethiye'deki emlakçıların aşağıdaki iki farklı statüde faaliyet gösterdiği söylenebilir:

- ✓ Sadece aracılık yapan emlakçılar,

- ✓ Hem konut üreten hem de satış yapan emlakçılar.

Emlak ofisleri son yıllarda yabancılara yönelik hizmetlerini genişletmişlerdir. Birçok emlak ofisi, konut satış sürecinden sonra belli ücret karşılığında konutların bakım ve tadilatını da yapmaktadır. Bu hizmet, özellikle Fethiye’de yılın belli dönemlerinde konutlarını kullanan yabancılara yöneliktir.

## **2. İnşaat Firmaları**

Emlakçılardan gelen talebe göre, yabancılara yönelik konut yapan firmalardır. Bu firmaların büyük bir kısmı özellikle 2000’li yılların başından itibaren sektörün karlı olması nedeniyle kendileri emlakçılık yapmaya başlamıştır. Bu firmalar, düşük maliyetle üretim yapabildikleri için piyasada kolay şekilde fiyat rekabeti yapabilmektedir. Firmaların bir kısmı sektörün karlı ve talebin fazla olduğu dönemde çok sayıda konut ürettikleri için bölgede önemli miktarda arz fazlalığı yaratmışlardır.

## **3. Yurt Dışı Emlak Ofisleri**

Bu ofisler, yurt dışında faaliyet gösteren, tamamen aracılık görevi yapan ve Fethiye’deki emlak ofislerinin ürünlerini belli komisyon karşılığında satmaya çalışan işletmelerdir. Fethiye’deki bazı emlak ofisleri ile inşaat firmaları ürünlerini sattırmak için bu işletmelerle yetkili satıcılık anlaşmaları yapmaktadır. Bu işletmelerin rolü 2000’li yılların başından itibaren sürekli artmaktadır.

## **4. İnternet**

İnternet, emlak ofislerinin mülk satış sürecinde daha çok reklam ve tanıtım için kullandığı bir araçtır. Birçok emlak ofisi yetkilisine göre, internet aracılığıyla yapılan satışların oranı oldukça düşüktür ve sadece %1-3 arasındadır. İnternetin emlakçılara sağladığı en temel avantaj, Fethiye’ye gelmemiş olan ve yurt dışındaki emlak ofisiyle bağlantıya geçen alıcıların konutlar hakkında görsel ve yazılı bilgiye sahip olmalarını sağlamasıdır.

## **5. Resmi Olmayan Aracılar**

Mülk satış sürecinde emlakçılar ve resmi organlar tarafından en fazla eleştirilen unsurdur. Resmi olmayan aracılar, daha çok rehberler, barmenler, garsonlar gibi turizm işletmelerinde çalışanlardan veya hediyelik eşya satıcıları, diğer satıcılar gibi turistlerle direkt temas kişilerden oluşmaktadır. Bunlar, Fethiye’ye turist olarak gelen kişilerle iyi iletişim kurmakta, onları konut almaya teşvik etmektedir. Turist olarak Fethiye’ye gelen ve konut alan yabancılara belli kısmı bu kişiler aracılığıyla mülk sahibi ile temas kurmakta ve konut almaktadır. Bu kişiler, yaptıkları iş karşılığında emlakçıdan ve bazı durumlarda konut satın alan yabancılardan komisyon almaktadır.

## **6. Alıcılar**

Alıcılar, Fethiye’ye genellikle daha önceki yıllarda turist olarak gelerek konut alma isteminde bulunan ve/veya yurt dışındaki emlak ofisi ile bağlantıya geçerek hiç Fethiye’ye gelmeden konut almak isteyen kişilerden oluşmaktadır.

Fethiye'ye yönelik talep geçmiş yıllarda sadece turist olarak gelen kişilerden oluşmakta iken, günümüzde Fethiye'yi hiç görmeden konut satın alan kişilere de rastlamak mümkündür. Aynı zamanda, alıcıların bir kısmı iklim, tabiat şartlarının uygunluk ve güzelliğinden dolayı konut almakta iken, bir kısmı da yatırım amacıyla satın almaktadır.

### **7. Çokuluslu Emlak Firmaları**

Bu firmalar, dünya genelinde çok fazla sayıda konut inşa eden, fazla miktarda üretimden dolayı düşük maliyetle konut yapabilen ve bunları genellikle kendi ülke vatandaşlarına piyasa değerinden düşük fiyatlara satan firmalardır. Bu firmalar, genellikle konut yapmadan önce yapacakları konutların maketlerini yaparak, sipariş almakta ve konutların önemli kısmını siparişe göre üretip satmaktadır. Dolayısıyla, bu firmalar dünya emlak piyasasında "İspanya Modeli" olarak bilinen modeli uygulamaktadırlar. Bu tür firmalar finansal yönden oldukça güçlüdür ve yerel ölçekteki emlak firmaları ile kolayca rekabet edebilecek güce sahiptirler. Son yıllarda, İspanya, Sırbistan, Karadağ, Hırvatistan, Bulgaristan, Romanya gibi ülkelerde binlerle ifade edilebilecek sayıda konut yapmışlardır. Bu firmaların Fethiye emlak piyasası üzerinde doğrudan bir etkileri yoktur. Küresel emlak firmaları İngiltere, Almanya, Hollanda, İtalya vb. menşelidir.

### **8. Konut Sahipleri**

Konut satış sürecinin geçmişten günümüze en önemli iki elemanından birisidir. Konut sahipleri, özellikle 1990'lı yılların başında yani emlak sektörünün bugünkü yapısını kazanmasından önce, üretim açısından temel aktör pozisyonunda idi. Bunlar, geçmişte yabancılardan gelen talebe göre konutlarını satan kişilerden oluşmaktaydı. Konut sahiplerinin büyük kısmı temelde yabancılara satış amacıyla konut yapmamışlardır. Sadece yabancılardan gelen cazip fiyatlara riayet ederek konutlarını satmışlardır. Günümüzde konut satışı profesyonel bir hal aldığı için, konut sahiplerinin yabancılara yönelik mülk satışında önemli fonksiyonunu bulunmamaktadır.

## **E. MÜLK EDİNME SÜRECİNE İLİŞKİN İLGİLİ GENELGE, YÖNETMELİK VE KANUNLAR**

### **Genelgeler:**

- ✓ 23.08.1989 Tarih 982.2/3090 Sayılı Genelge.
- ✓ 02.02.1996 Tarih, 1369-386-99 Sayılı Genel Emir.
- ✓ 07.08. 2003 Tarih 841 Sayılı Genelge, 4875 Sayılı "Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu" ile ilgili.
- ✓ 5203 Sayılı Kanunla tanınan hakların kullanılmasına ilişkin genelge.
- ✓ 2006-1, Tapu Kanununun iptal edilen 35. maddesinin yeniden düzenlenmesi

### **Kanunlar:**

- ✓ 2644 Sayılı Tapu Kanunu
- ✓ 2762 Sayılı Vakıflar Kanunu

- ✓ Milletlerarası Özel Hukuk ve Usul Hukuku Hakkında Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu
- ✓ Askeri Yasak Bölgeler ve Güvenlik Bölgeleri Kanunu
- ✓ Hudutları Dahilinde Tebaamızın Emlakine Vaziyet Eden Devletlerin Türkiye'deki Tebaaları Emlakine Karşı Mukabele-i Bilmisil Tedabiri İttihazı Hakkında Kanun
- ✓ 403 Sayılı Türk Vatandaşlığı Kanunu

**Yönetmelikler:**

- ✓ Cemaat Vakıflarının Taşınmaz Mal Edinmeleri Hakkında Yönetmelik
- ✓ Askeri Yasak Bölgeler ve Güvenlik Bölgeleri Yönetmeliği

## İKİNCİ BÖLÜM

### FETHİYE'DEKİ YERLEŞİK YABANCILARIN PROFİLLERİ, SATIN ALMA DAVRANIŞLARI VE EKONOMİK ETKİLERİ

#### A. PROJENİN AMACI

Projede, Fethiye'den mülk satın alan yabancıların Fethiye ile etkileşiminin irdelenmesi, yabancı göçünün sosyo-kültürel etkisinden çok ekonomik etkilerinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Ayrıca, mülk satın alanların Fethiye'den konut edinmelerinin nedenleri ve sonuçları ile emlak sektöründe yarattığı etkileri de analiz edilmiştir. Bu analiz için sadece konut satın alan yabancılardan veri toplamanın yetersiz olacağı kanısına varılmıştır. Bu nedenle de, araştırmanın kapsamı genişletilmiş ve araştırmaya emlakçılar da dahil edilmiştir.

Projede yukarıda belirtilen genel hedefler dışında aşağıda yer alan alt amaçlara ulaşmak da amaçlanmıştır:

- ✓ Yabancıların profillerini tespit etmek (yaş, cinsiyet, eğitim, uyruk vb.)
- ✓ Yabancı yerleşiklerin Fethiye'yi tercih nedenlerini belirlemek,
- ✓ Konut edinme süreçlerini ortaya çıkarmak,
- ✓ Yabancı yerleşiklerin konut kullanım dönemlerini (yıllık, mevsimlik, aylık vb.) belirlemek,
- ✓ Yabancı yerleşiklerin bölgeye olan ekonomik katkılarına ilişkin bilgilere ulaşmak,
- ✓ Yabancı yerleşiklerin tüketim ve harcama eğilimlerini öğrenmek,
- ✓ Yabancı yerleşiklerin sorunlarını, beklentilerini (sağlık, güvenlik, eğitim, ulaşım vb.) ve memnuniyet düzeylerini belirlemek,
- ✓ Yabancı yerleşiklerin görüşleri doğrultusunda geleceğe dönük açılımları belirlenmek,
- ✓ Emlak ve inşaat sektörünün geleceğine ilişkin açılımları tespit etmek.

#### B. EVREN, ÖRNEKLEM, VERİ TOPLAMA

Projenin evrenini Fethiye ilçesinde yaşayan ve buradan konut alan yabancılar ile Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'na (FTSO) kayıtlı emlakçılar oluşturmaktadır. Mülk satın alanlar Fethiye ilçe merkezi veya Fethiye'ye bağlı belde belediyesi (Ölüdeniz Belediyesi, Yeşilüzümlü Belediyesi, Göcek Belediyesi, Çiftlikköy Belediyesi, Kemer Belediyesi) sınırları içinde yaşayanlardan oluşmaktadır. Araştırmanın evrenini Fethiye'de yaşayan kişiler değil, haneler oluşturmaktadır.

Konut satın alan yabancıardan ve emlakçılardan veri toplamak için anket yöntemi kullanılmıştır. Yabancılarla ilişkin verilerinin toplanmasında, emlakçılardan ve yabancıların yoğun olarak ziyaret ettikleri yiyecek ve içecek işletmelerinden yardım istenmiştir. Bu bağlamda, Ölüdeniz Belediyesi sınırları içinde 2 restoran ve bar; Göcek Belediyesi sınırları içinde 1 restoran-bar ile 1 market; Çiftlikköy Belediyesi sınırları içinde 1 spor merkezi ve kafe; Yeşilüzümlü Belediyesi sınırları içinde 1 yiyecek içecek işletmesi anketlerin uygulanmasına yardımcı olmuştur. Fethiye merkezde ise veriler, 2 büyük alışveriş merkezi ile 3 kafeyi ziyaret edenlerden toplanmıştır.

Araştırma verilerini, yabancılarda kuşku uyandırmamak için ilgili işletmelerin yetkilileri ve ziyaret edenlerin güvendiği personel toplamıştır. 2 büyük alışveriş merkezi önünde toplanan veriler ise, iyi derecede yabancı dil bilen turizm eğitimi alan anketörler tarafından toplanmıştır. Yabancılarla ilişkin veriler Haziran 2007 ile Kasım 2007 tarihleri arasında toplanmıştır. Yabancıardan veri toplamak için toplam 750 anket formu yukarıda yer alan işletmelere dağıtılmış ve anketörlere verilmiştir. Bu anket formlarından 478 tanesi (%63'ü) geri gelmiştir. 478 anket formu incelenmiş ve bunların 167 (%34'ü) tanesi ciddi doldurulmadığı veya güvenilir olmadığı için değerlendirmeye alınmamıştır. Geri kalan 311 anket formu SPSS paket programı yardımıyla analiz edilmiştir. Bu 311 anket formu kişileri değil haneyi temsil etmektedir. Çünkü, anket formunu her haneden sadece 1 kişinin ortak karar vererek doldurması istenmiştir.

Emlakçılardan elde edilen veriler ise, üç aşamada toplanmıştır. İlk veriler, Mayıs ayında FTSO'nun birkaç büyük emlakçı ile yaptığı toplantıda elde edilmiştir. Bu toplantıda, emlak sektörünün ve ilçede emlak sektörünün geleceğine ilişkin konuşmalar yapılmıştır. Bu toplantıya katılan 4 büyük emlakçıdan hem anket yöntemiyle veriler alınmış hem de görüşme süreci kayda alınarak bazı nitel veriler elde edilmiştir. İkinci aşamadaki veriler, Haziran ayında emlakçılar ile FTSO'nun yaptığı toplantıdan elde edilmiştir. Bu toplantıya katılan ve yabancılarla yönelik konut satışı yapan 22 emlakçıdan veriler hem anket yöntemiyle toplanmış hem de toplantıdaki konuşmalar kayda alınmıştır. Eylül ayında ise, araştırmacılar toplantıya katılmayan 32 emlakçıdan yüz yüze görüşerek veri toplamışlardır. Sonuçta, FTSO'ya kayıtlı toplam 64 emlakçıdan 58'ine (%90'ına) ulaşılarak nitel ve nicel veri toplanmıştır.

### **C. ANKET FORMU**

Yerli ve yabancı yazında, konuyla ilgili doğrudan bağlantılı ve tamamlanmış bir çalışmaya rastlanmamıştır. Sadece, Turan ve Karakaya (8) tarafından Didim'e yerleşen yabancıların profilini ve geliş amaçlarını tespit

etmeye yönelik bir çalışmaya rastlanmıştır. Yazarlar tarafından oluşturulmuş anket formundaki sorulardan bu çalışmada yararlanılmıştır.

Projede iki farklı anket formu oluşturulmuş ve kullanılmıştır. Bunlardan birisi, yabancılardan veri toplamaya, diğeri ise, emlakçılardan veri toplamaya yöneliktir. Aşağıda her iki anket formuna ilişkin bilgi verilmektedir.

### **1. Yabancılara Yönelik Anket Formu**

Bu anket formu beş kısımdan oluşmaktadır. İlk kısımda yabancıların Fethiye'ye yerleşme nedenlerini belirlemeye yönelik sorular yer almaktadır. Yabancılara yerleşmelerine neden olan faktörleri değerlendirmeleri ve önem derecesine göre üç tanesine 1-3 arasında puan vermeleri istenmiştir. Bu çerçevede, yabancıların 11 tercih kriterini değerlendirmesi istenmiştir.

Anketin ikinci kısmını, Fethiye'deki hizmetlere ilişkin yabancı değerlendirmesi oluşturmaktadır. Bu kısımda, toplam 22 soru yer almış ve 5'li likert ölçeği uygulanmıştır. Bu ölçekte, 1-Çok kötü, 2-Kötü, 3-Kararsızım, 4-İyi, 5-Çok iyi yargısına rast gelmektedir.

Anketin üçüncü kısmı, yabancıların harcama eğilimlerini tespit etmeye yöneliktir. Bu kısımda 13 değerlendirme kriteri yer almaktadır. Yabancılardan, her bir kalem için yüzde kaç oranında harcama yaptıklarını belirtmeleri istenmiştir.

Anket formunun dördüncü kısmı yabancıların konut satın alma ve yerleşme sürecini ortaya çıkarmaya yönelik sorulardan oluşmaktadır. Bu çerçevede toplam 17 soru yer almaktadır. Bu soruların 8 tanesi Evet-Hayır şeklinde cevap verilen kapalı uçlu sorular; 9 tanesi ise, ikiden fazla seçenek içeren kapalı uçlu sorulardır.

Anket formunun beşinci kısmında, Fethiye'den konut satın alanların demografik özelliklerini ve Fethiye'ye ilişkin genel değerlendirmelerini tespit etmeye yönelik toplam 4 soru yer almaktadır.

Yabancılara yönelik anket formunun son kısmında ise, isteyenlerin görüş ve önerilerini belirtebileceği alan bırakılmıştır.

### **2. Emlakçılara Yönelik Anket Formu**

Emlakçılara yönelik anket formu ise, üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde, demografik ve emlak ofislerine ilişkin toplam 11 kapalı uçlu soru; ikinci bölümde, yabancıların mülk satın alma sürecini belirlemeye yönelik 13 soru; üçüncü bölümde, Fethiye emlak piyasasının geleceğini belirlemeye yönelik 5 soru yer almaktadır. Anket formunun son kısmında, emlakçılardan yabancıların konut satın alma süreci ve emlak piyasası ile ilgili görüşlerini bildirmeleri için bir alan bırakılmıştır.

### **D. ARAŞTIRMANIN KISITLARI**

Sosyal ve ekonomik yönüyle Fethiye'ye yabancı göçü ve yerleşimi konusu ile ilgili araştırma yaparken bazı sorunlarla ve zorluklarla karşılaşmıştır.



Örneklem büyüklüğünü arttırma, veri toplama ve daha güvenilir bilgi alma konularında aşağıdaki sorunlar ortaya çıkmıştır:

- ✓ Konu ile ilgili somut bilgiler olmadığı için anket formunun oluşturulması esnasında zorluk yaşanmıştır. Anket formunun güvenilirlik sorununu ortadan kaldırmak amacıyla, FTSO yetkilileri, emlak ofisi yetkilileri, bazı kamu kurumlarının yetkilileri ve çok sayıda yabancı ile defalarca görüşülmüştür,
- ✓ Veri toplama esnasında birçok yerleşik yabancı çeşitli nedenlerle anket formunu doldurmak istememiş veya gelir durumu ile harcama eğilimlerine yönelik sorulara cevap vermek istememiştir. Bu nedenle, 167 anket formu eksik ve güvenilir olmadığı için değerlendirmeye alınmamıştır,
- ✓ Fethiye’den konut satın alan yerleşik yabancıların önemli bir kısmı yıl boyu değil, sadece yılın belli zamanlarında (genellikle 1 hafta–1 ay arası) Fethiye’de kalan kişilerden oluşmaktadır. Bu nedenle, araştırma verileri Mayıs ile Kasım ayı arasında ve uzun sürede toplanmıştır. Bu durum, araştırma maliyetlerini ve çalışma yoğunluğunu arttırmıştır,
- ✓ Fethiye’de yaşayan yabancıların önemli kısmı sitelerde yaşamaktadır ve sitelere girip konutta anket yapmak izin alınmadığı için mümkün olmamıştır. Bu durum, anketlerin konut dışında yapılmasını gerektirmiştir. Konut dışında da yerleşik yabancılara ulaşmada sorunla karşılaşmış, zaman zaman ilçeye gelen turistlerle ayırt edilememiştir. Bu sorunu ortadan kaldırmak amacıyla, veriler genellikle yabancıların sürekli ziyaret ettikleri işletmelerin yetkilileri aracılığıyla toplanmıştır,
- ✓ Çalışmada anket formunu her haneden sadece 1 kişinin doldurması ve hane halkının ortak karar vermesi istenmiştir. Bu amaçla anketin yapılmasına yardımcı olan kişiler durumu yabancılara anlatmada sıkıntı yaşamıştır.

## **E. ÖN UYGULAMA**

Anket formu hazırlandıktan sonra, anket formunun ve ankette yer alan önermelerin anlaşılabilirliğini test edebilmek amacıyla ön uygulama (pilot uygulama) yapılmıştır. Pilot uygulama, Fethiye’de yıl boyu yaşayan 22 yabancı üzerinde yapılmıştır. İlk olarak, onlardan gelen önerilere ve ön uygulamanın sonuçlarına göre ankette değişiklik yapılmıştır. İkinci olarak, Fethiye’de yabancılara yönelik emlak işi yapan 3 emlakçı ve FTSO yetkilileri ile görüşme yapılmış ve onlardan gelen önerilere göre anket formuna son şekli verilmiştir.

## **F. ARAŞTIRMANIN BULGULARI**

Araştırmanın bulguları, yabancılara yönelik bulgular ve emlakçılardan elde edilen bulgular olmak üzere iki başlık halinde verilmiştir. Emlakçılara ve yabancılara yönelik bulgular anket formunda soruların diziliş şekliyle aşağıda sunulmaktadır.

### **1. Yerleşik Yabancılara İlişkin Bulgular**

Yerleşik yabancılara ilişkin bulgular başlığı altında onların demografik özelliklerini, Fethiye’yi tercih nedenlerini, Fethiye’deki hizmetlere ilişkin memnuniyet düzeylerini, harcama eğilimlerini, mülk satın alma sürecini ve onların genel memnuniyet düzeylerini belirlemek amaçlanmıştır.

## a. Demografik Bulgular

**Tablo 5:** Demografik Bulgular Tablosu

Milliyeti	n	%	Yıllık Ortalama Geliriniz		
İngiliz	255	82	20.000 £ altı	67	22
Alman	34	11	20.001 – 40.000 £ arası	85	27
Rus	3	1	40.001 – 60.000 £ arası	47	15
Fransız	2	1	60.001 – 80.000 £ arası	40	13
Diğer	17	5	80.001 £ ve üzeri	16	5
<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>	Cevapsız	56	18
			<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>
<b>Yaşı</b>			<b>Fethiye'ye yerleşmeden önce yaşadığınız yerin nüfusu</b>		
30 ve altı	5	2	50.000'den az	52	17
31-40 arası	46	15	51.000 – 100.000 arası	67	21
41-50 arası	90	29	101.000 – 200.000 arası	52	17
51-60 arası	101	32	201.000 – 500.000 arası	74	24
61 ve üzeri	70	22	500.000 ve üzeri	44	14
<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>	Cevapsız	22	7
			<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>
<b>Medeni Durumu</b>			<b>Ülkenizde konutunuz var mı?</b>		
Evli	193	62	Evet	199	64
Bekar	118	38	Hayır	112	36
<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>	<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>
<b>Ailedeki Toplam Birey Sayısı (Cevaplayan Dahil)</b>			<b>Türkiye'de başka konutunuz var mı?</b>		
1 kişi	34	11	Evet	53	17
2 kişi	148	47	Hayır	258	83
3 kişi	67	22	<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>
4 kişi	50	16	<b>Başka bir ülkede konutunuz var mı?</b>		
5 kişi	10	3	Evet	49	16
6 kişi	2	1	Hayır	262	84
<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>	<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>
<b>Eğitim Durumu</b>			<b>Otomobiliniz var mı?</b>		
Temel Eğitim	107	34	Evet	147	47
Üniversite	112	36	Hayır	164	53
Lisansüstü	71	23	<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>
Diğer (meslek kursları vb.)	21	7			
<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>			
<b>Meslek</b>			<b>Yat, tekne vb. deniz aracınız var mı?</b>		
Emekli	105	33,7	Evet	51	16
Öğretmen	16	5,1	Hayır	260	84

Avukat	9	2,8	<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>
Doktor	7	2,2			
Mühendis	18	5,7			
Hemşire	12	3,8			
İşletmeci / İşletme sahibi	24	7,6			
Muhasebeci	16	5,1			
Ev hanımı	28	9,0			
Diğer	30	9,6			
Cevapsız	46	14,7			
<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>			

Araştırmaya katılan yabancıların çoğunluğunu (ortalama %82) İngilizler oluşturmaktadır. Konut alan Almanların oranı %11, Fransızların ve Rusların oranı %1'dir. Bu milliyetler dışından toplam 17 kişi araştırmaya katılmıştır. Diğer kategorisinde yer alanlar, Kanadalı, Belçikalı, Hollandalı, Polonyalı, İspanyalılardan oluşmaktadır. Araştırmaya katılanların yaş kategorileri incelendiğinde, 41 yaş ve üzeri yabancıların oldukça fazla olduğu dikkati çekmektedir. Bu sonuç, yerleşenlerin çoğunluğunun emekli olduktan sonra bölgeye yerleşim kararı aldığını veya emeklilik sonrası yaşamak için yerleşim hazırlığı içinde olduğunu göstermektedir.

Bölgeye yerleşenlerin % 47'si iki kişinin yaşadığı ailelerden oluşmaktadır. Bunun yanında iki kişiden daha fazla sayıda kişinin yer aldığı ailelerin sayısının da dikkate değer oranda olduğu görülmektedir (bkz. Tablo 5). Bu bağlamda, bazı anket formlarının son kısmında konut satın alarak Fethiye'ye yerleşenlerin *çocuklarımız ile birlikte rahat ve özgür tatil yapabileceğimiz yer bulmakta zorlanıyoruz* şeklinde ifade belirtmeleri ve bu nedenle konut satın aldıklarını beyan etmeleri, çocuklu ailelerin konut satın alma eğilimini ve satın almanın bir nedenini de ortaya koymaktadır. Bölgeye yerleşenlerin eğitim durumları incelendiğinde, %34'ünün temel eğitim düzeyinde, %59'unun üniversite ve üstü düzeyde eğitim aldıkları görülmektedir. %7'lik bir kısım ise, temel eğitim ile birlikte meslek kursu gibi programa dahil olarak eğitim almıştır.

Katılımcıların mesleklerine bakıldığında, %33,7'sinin emekli olduğu dikkati çekmektedir. Emekli olanların büyük kısmı, yıl boyu bölgede yaşayanlardan oluşmaktadır. Diğer meslek gruplarının dağılımı incelendiğinde, ev hanımlarının oranının %9, işletmecilerin %7,6, mühendislerin %5,7, muhasebecilerin %5,1, öğretmenlerin %5,1, hemşirelerin %3,8, avukatların %2,8, doktorların ise %2,2 olduğu görülmektedir. Araştırmaya katılanların %9,6'sı bu meslek gruplarının dışında iş yaptığını belirtmiştir. Bu grup, çiftçi, işçi, sanat yönetmeni, tesisatçı, elektrikçi gibi meslek gruplarından kişilerden oluşmaktadır. Katılımcıların %14,7'si meslek kategorisine ilişkin soruya yanıt vermemiştir.

Bölgeye yerleşenlerin yıllık gelir durumları incelendiğinde, %22'lik kısmın 20.000£ ve altı gelir sahiplerinden; % 27'sinin 20.001-40.000 £ arası gelir sahiplerinden; % 15'inin 40.001-60.000 £ arası gelir sahiplerinden; % 13'ünün 60.001-80.000£ arası gelir sahiplerinden ve %5'inin 80.000£ ve üstü gelir sahiplerinden oluştuğu dikkati çekmektedir. Gelir düzeyinin tespiti ile ilgili bu soruya katılımcıların %18'i cevap vermemiştir. Bölgeye yerleşenler, yaşadıkları yerin nüfusu göz önüne alınarak incelendiğinde, çok az kısmın (ortalama %14) nüfusu 500.000'in üzerinde olan yerlerden geldiği dikkati çekmektedir.

Dolayısıyla, bölgeye yerleşenlerin önemli bir kısmının, yurt dışındaki büyük şehirler dışından buraya gelip yerleştikleri söylenebilir.

Bölgeye yerleşenlerin %64'ünün kendi ülkesinde de konutu bulunmaktadır. Bu sonucu destekler başka bir sonuç, araştırmanın ilerleyen bölümünde yer almaktadır. O kısımda, konut satın alanların büyük kısmının Fethiye'de yıl boyu yaşamak yerine, yılın belli dönemlerinde yaşadıkları sonucu ortaya çıkmıştır. Araştırmaya katılanların % 17'sinin ülke veya bölge içinde başka gayrimenkulleri olduğu; % 16'sının ise, başka bir ülkede gayrimenkulü olduğu dikkati çekmektedir.

Bölgede yaşayan yabancıların hemen hemen yarısının kullandığı bir otomobil vardır. Bu durum, yabancıların yaş grubunun yüksek olmasından, bu kişilerin yerleştiği yerlerin genellikle ilçe merkezine uzak olmasından kaynaklanabilir. Ayrıca, bazı beldelere özellikle turizm sezonu dışında ulaşım sorunu da söz konusu olabilmektedir. Bunun yanında, yabancıların yoğun olarak yaşadıkları, Kemer, Yeşilüzümlü, Çitftikköy gibi beldeler ilçe merkezinden uzakta yer almakta ve bir ulaşım aracına ihtiyacı gerektirmektedir.

Araştırmaya katılanlardan deniz aracına sahip olanların oranı %16'dır. Türkiye'de deniz aracına sahip olmanın bedeli ve deniz aracının kullanım esnasındaki maliyetleri oldukça yüksektir. Genellikle, lüks ve aşırı tüketim gerektiren bir araçtır. Araştırmaya katılanların gelir dağılımlarına bakınca, çoğunluğunun lüks araç ve gereçlere sahip olabilecek gelir düzeyine sahip olmadıkları görülmektedir. Çalışmada detayları verilmemekle birlikte, deniz taşıtına sahip olanların yaşadıkları beldeler göz önüne alındığında çoğunluğunun Göcek Beldesi'nden olduğu dikkati çekmektedir.

### **b. Fethiye'yi Tercih Nedenlerine İlişkin Bulgular**

Yabancıların Fethiye'yi yerleşmek için tercih nedenini belirlemek amacıyla katılımcılardan Tablo 6'da yer alan yargılara önem derecesine göre 1-3 arasında puan vermeleri istenmiştir. 3 puan en önemli nedeni, 1 ise az önemli nedeni göstermektedir. 311 katılımcının her bir yargıya verdiği puanlar toplanmış ve Tablo 6'da yer alan sonuçlara ulaşılmıştır. Tabloda yer alan herhangi bir unsur en fazla 933 puan alabilir (311 kişi x 3puan = 933).

**Tablo 6:** Yabancıların Fethiye'yi Tercih Nedenlerine İlişkin Bulgular

Tercih Nedenleri	Toplam Puan
İklim koşulları	626
Yaşam koşullarının rahatlığı	313
Ucuzluk	227
Halkın tutumu	204
Çevresel güzellikler	140
Bölgenin sakin olması	111
Sağlık nedenleri	52
Arkadaş ilişkileri	50
İş kurma ve çalışma	38
Kişisel nedenler (evlilik vb)	33

(1) Az önemli (2) Önemli (3) Çok Önemli

Araştırma sonuçları, yabancıların Fethiye'ye yerleşmelerinin temel nedeninin iklim koşulları (626 puan) olduğunu göstermektedir. Bu bağlamda, araştırmaya katılan bazı yabancılar anket formuna aşağıdaki ifadeleri yazmışlardır:

*“Türkiye’yi yerleşmek için tercih etmemdeki temel faktör güneş faktörüdür. Diğer faktörlerin tamamına kendi ülkemizde de ulaşabiliyoruz.”*

*“Kış dönemlerinde de zaman zaman Türkiye’ye tatil için gelmeyi planlıyoruz. Ancak, hem paket tur bulamıyoruz hem de gelmeden önce konaklama işletmesi bulmakta zorlanıyoruz hatta bulamıyoruz. Bu nedenle, kış aylarında da konaklama sorunu yaşamamak için konut satın alıp sorunu çözdük.”*

Katılımcıların Fethiye’yi tercih etmelerinde ikinci en önemli nedeni yaşam koşullarının rahatlığı (313 puan); üçüncüsü ise, ucuzluktur (227 puan). Yaşam koşullarının rahatlığı ve ucuzluk, sadece Fethiye için değil, ülke geneli için önemli bir tercih nedeni olarak görülebilir. Çünkü özellikle konut sahibi olduktan sonra, kendi ülkesinde temel düzeyde gelir elde eden bir yabancı ekonomik olarak çok fazla sıkıntı çekmeden kıyı bölgelerinde yaşamını idame ettirebilmekte; hatta çok rahat şekilde yaşayabilmektedir. Halkın tutumu, yabancıların tercih nedenleri içinde dördüncü en yüksek puanı alan (204 puan) değişken olarak görülmektedir. Bölgenin 20 yıldan uzun süredir turistik faaliyetlerin yapıldığı bir yer olması, halk ve yabancı arasında ortaya çıkabilecek kültürel çatışmaların meydana gelme olasılığını ortadan kaldırmıştır. Bu nedenle de, yabancıların konut satın alma sürecinde bölge halkı ile sorun yaşama olasılığı kafalarında soru işareti yaratmamaktadır. Katılımcıların Fethiye’yi tercihinde etkili olan diğer faktörler ise sırasıyla, çevresel güzellikler (140 puan), bölgenin sakin olması (111 puan), sağlık nedenleri (52 puan), arkadaş ilişkileri (50 puan), iş kurma-çalışma nedenleri (38 puan) ve kişisel nedenlerdir (33 puan).

### **c. Fethiye’deki Hizmetlerin Yeterliliklerine İlişkin Bulgular**

Tablo 7’de, Fethiye’de yaşayan yabancılar bölgedeki kamu ve özel sektör hizmetlerine, sosyal ilişkilere, kültürel olanaklara ilişkin değerlendirmelerde bulunmuştur.



**Tablo 7:** Fethiye'deki Hizmetlerin Yeterliliklerine İlişkin Bulgular

	Çok kötü		Kötü		Kararsızım		İyi		Çok iyi		Boş	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Sağlık hizmetleri	7	2,3	15	4,8	90	28,9	73	23,5	116	37,3	10	3,2
Güvenlik-Emniyet	14	4,5	21	6,8	54	17,4	100	32,2	111	35,7	11	3,5
Yöre insanın (halkın) tutumu ve davranışları	-	-	5	1,6	15	4,8	90	28,9	199	64	2	0,6
Yurt içi ulaşım imkanları	1	0,3	20	6,4	32	10,3	114	36,7	138	44,4	6	1,9
Yurt dışına ulaşım imkanları (Havayolu)	23	7,4	26	8,4	20	6,4	149	47,9	91	29,3	2	0,6
Sosyal faaliyetler (konser, sinema, festival vb.)	26	8,4	30	9,6	109	35,0	97	31,2	31	10	18	5,8
Belediye hizmetleri (çöp, su vb.)	15	4,8	41	13,2	60	19,3	145	46,6	45	14,5	5	1,6
Altyapı	51	16,4	62	19,9	67	21,5	100	32,2	24	7,7	7	2,3
Yöre esnafının tutumu	8	2,6	24	7,7	44	14,1	103	33,1	130	41,8	2	0,6
Emlakçılardan tutumu	12	3,9	18	5,8	48	15,4	93	29,9	130	41,8	10	3,2
Komşularla ilişkiler	11	3,5	19	6,1	25	8	90	28,9	156	50,2	10	3,2
Trafik sistemi ve işleyişi	55	17,7	68	21,9	71	22,8	88	28,3	24	7,7	5	1,6
Alışveriş imkanları	10	3,2	30	9,6	42	13,5	114	36,7	111	35,7	4	1,3
Adli hizmetler ve sonuçlanması	16	5,1	12	3,8	125	40,2	50	16,1	14	4,5	94	30,2
Eğitim hizmetleri (Türkçe öğrenmek için, el işi kursları vb.)	33	10,6	11	3,5	118	37,9	76	24,4	25	8,0	48	15,4
Basılı doküman temini (İngilizce gazete, dergi vb)	4	1,3	11	3,5	48	15,4	122	39,2	114	36,7	12	3,9
Yiyecek ve İçecek işletmelerinin kalitesi	-	-	14	4,5	21	6,8	115	37	160	51,4	1	0,3
Konaklama işletmelerinin kalitesi	1	0,3	19	6,1	27	8,7	157	50,5	102	32,8	5	1,6
Eğlence işletmelerinin kalitesi	12	3,9	48	15,4	64	20,6	100	32,2	71	22,8	16	5,1
Seyahat acentalarının kalitesi	6	1,9	16	5,1	64	20,6	141	45,3	75	24,1	9	2,9
Yat ve deniz araçlarının kalitesi	5	1,6	13	4,2	39	12,5	123	39,5	121	38,9	10	3,2

- ✓ **Sağlık hizmetleri:** Sağlık hizmetlerine ilişkin memnuniyet düzeyi oldukça yüksektir. Katılımcıların sadece %2,3'ü sağlık hizmetlerinin çok kötü, %4,8'i kötü olduğunu belirtmiştir. Ortalama %60,8'lik kısım, sağlık hizmetlerinin iyi ve çok iyi olduğu yönünde görüş belirtmiştir.
- ✓ **Güvenlik hizmetleri:** Güvenlik hizmetlerine ilişkin memnuniyet düzeyi de oldukça yüksektir. Katılımcıların ortalama %67'si güvenlik hizmetlerinin iyi ve çok iyi olduğunu belirtmekte iken; kötü ve çok kötü olarak yorum yapanların oranı sadece %11,3'tür.
- ✓ **Yöre halkının tutum ve davranışları:** Araştırmaya katılanların memnuniyet düzeyinin en yüksek olduğu kriterdir. Katılımcıların sadece %1,6'sı halkın tutum ve davranışlarını kötü olarak değerlendirmiştir. Halkın tutumunu çok kötü olarak değerlendiren kişi ise bulunmamaktadır. Bu sonuç, yabancıların Fethiye'yi tercih nedenleri ile de örtüşmektedir. Yabancıların Fethiye'yi yerleşim için tercih etmelerinde etkili olan faktörlerden birisi de halkın tutum ve davranışları olarak görülmekteydi (bkz. Tablo 6). Sonuçlar, bölgeye yerleşen yabancıların yaşamaya başladıktan sonra da halk ile arasında bir sorun yaşanmadığı tespit edilmiştir.
- ✓ **Yurt içi ulaşım imkânları:** Yabancılar, yurt içi ulaşım imkânlarından da memnundur. Araştırmaya katılanların ulaşım ile ilgili sorun yaşamamalarının iki önemli nedeni olabilir. Bunlardan birincisi, yerleşim alanlarının turistik bölgelere yakın olması ve ulaşım olanaklarının özellikle yaz aylarında kesintisiz sağlanmasıdır. İkincisi ise, araştırmaya katılanların yarısının kendine ait otomobilinin olmasıdır.
- ✓ **Yurt dışı ulaşım imkânları:** Yurt dışı ulaşım imkânları ile ilgili değerlendirmenin genelde olumlu olduğu söylenebilir. Ancak, yurt dışı ulaşım imkânlarından memnun olma düzeyi, yurtiçi ulaşım imkânları kadar yüksek değildir. Bazı katılımcılar konu ile ilgili olarak aşağıdaki yorumları yazmışlardır:
 

*“Kendi konutumuz olduğu için kış aylarında da Fethiye'ye gelmek istiyoruz. Ancak, Ekim ayından sonra Dalaman'a uçak bulmakta zorlanıyoruz. Hatta bazı dönemlerde Antalya'ya dahi uçak bulamıyoruz. Ayrıca, Antalya'dan Fethiye'ye karayolu ulaşımı bizler için zor ve yorucu olmaktadır.”*
- ✓ **Sosyal Faaliyetler:** Sosyal faaliyetlerin yeterliliğine ilişkin yabancıların geneli kararsız olduğu yönünde görüş belirtmiştir. Bu durum, bölgede yapılan sosyal aktivitelere katılmamış ve haberdar olmamalarından kaynaklanabilmektedir. Konut satın alanların önemli bir kısmı yılın sadece belli dönemlerinde (1 hafta, 1 ay gibi) bölgede konakladıkları için sosyal faaliyetlere rast gelmemiş de olabilirler. Katılanların %40'a yakını ise, sosyal faaliyetlerin yeterli olduğunu belirtmektedir. Sosyal faaliyetlerden



memnun olan % 40'lık kesimin tamamına yakını Ovacık, Hisarönü kesiminde yaşayanlardan oluşmaktadır.

- ✓ **Belediye Hizmetleri:** Belediye hizmetleri konusunda %18'lik kesim hizmetlerin kötü ve çok kötü olduğu yönünde; % 61'lik kesim ise iyi ve çok iyi olduğu yönünde görüş bildirmiştir. Belediye hizmetlerine ilişkin genel değerlendirmenin olumlu olduğu söylenebilir.
- ✓ **Alt yapı:** Altyapı kapsamında yabancı yerleşiklerin yol, elektrik, su gibi kriterleri değerlendirmeleri istenmiştir. Altyapıya ilişkin memnuniyet düzeyi, diğer kriterlere göre daha düşüktür. Katılımcıların %16,4'ü altyapı hizmetlerini çok kötü, %19,9'u kötü bulmaktadır. %21,5'lik kesim altyapı hizmetlerinin yeterliliği ve kalitesi konusunda görüş bildirmemiştir.
- ✓ **Yöre Esnafının Tutumu:** Yabancılar yöre esnafının tutumundan da büyük oranda memnundurlar. Araştırmaya katılanlardan büyük kısmının süpermarketlerden alışveriş yapmaları (bkz. Tablo 8), bu tip işletmelerde alışveriş hizmetlerinin belli kalite ve standartta yapılması, onların alışveriş esnasında yaşayabilecekleri sorunları da ortadan kaldırmaktadır.
- ✓ **Emlakçılarının Tutumu:** Fethiye'ye yerleşen yabancıların tamamına yakını taşınmazlarını emlakçılardan satın almışlardır. Emlakçılarla olan diyalogları da uzun bir süre devam etmektedir. Bu araştırmanın sonuçları, emlakçıların mülk satın alma sürecinde başarılı olduklarını göstermektedir. Araştırmaya katılanların %70'inden fazlası, mülk satış sürecinde ve sonrasında emlakçılardan memnun olduklarını belirtmişlerdir. Konut satın alanlardan sadece %9'u emlakçıların tutumundan memnun değildir. Geri kalanlar ise, ya soruya yanıt vermemiş yada kararsız kalmışlardır.
- ✓ **Komşularla İlişkiler:** Katılımcıların komşular ile ilişkilere ait değerlendirmelerinin de olumlu olduğu görülmektedir. Ancak, araştırmaya katılanlardan bazıları “*apart tipi dairelerde oturduklarını, bundan dolayı da aynı binada yaşayan kişilerin gürültüsünden rahatsız olduklarını*” belirtmektedirler.
- ✓ **Trafik Sistemi ve İşleyişi:** Katılımcıların altyapıdan sonra memnuniyetinin düşük olduğu ikinci unsur trafik sistemidir. Ortalama %40'lık kesim trafik sistemini kötü ve çok kötü olarak değerlendirmektedir. %22,8'lik kesim trafik sistemi konusunda kararsız olduğunu belirtmekte iken, %35'lik kesim trafik sisteminden memnundur.
- ✓ **Alışveriş İmkânları:** Yabancılar Fethiye'deki alışveriş imkânlarını da yeterli bulmaktadır. Bu bağlamda, katılanların %35'i alışveriş imkanlarını çok iyi, %36'sı ise iyi düzeyinde değerlendirmiştir.
- ✓ **Adli Hizmetler:** Katılımcıların görüş bildirmediği veya kararsız kaldığı bir değerlendirme kriteridir. Birçok yerleşik yabancı, adli bir sorunla karşılaşmadığı için bu değişken ile ilgili bir değerlendirme yapmamıştır.

Bu nedenle de, katılanların %40,2'si kararsız olduğunu bildirmiş, %30,2'si soruyu cevapsız bırakmıştır. Adli hizmetleri iyi ve çok iyi bulanların oranı ortalama % 20, kötü ve çok kötü bulanların oranı ortalama %9'dur. Adli hizmetleri iyi ve kötü olarak değerlendirenler, muhtemelen adli bir sorun yaşamış olan veya soruna ortak olarak bu konuda deneyim sahibi olan kişilerdir.

- ✓ **Eğitim hizmetleri (Türkçe öğrenmek için, el işi kursları vb.):** Yabancıların %37,9'u Türkçe kursu, el işi kursu gibi eğitim hizmetlerinin yeterliliği konusunda bilgi sahibi değillerdir ve kararsız olduklarını belirtmişlerdir. %15,4'lük kesim ise, bu soruya yanıt vermemiştir. Araştırmaya katılanların %10,6'sı bu hizmetlerin çok yetersiz olduğunu, %3,5'i yetersiz olduğunu belirtmektedir. Eğitim hizmetlerini çok yeterli olarak değerlendirenlerin oranı %8, yeterli olarak değerlendirenlerin oranı %24,4'tür. Araştırma verileri incelendiğinde, bu hizmetleri yeterli bulanların da genellikle Ovacık, Hisarönü mevkiinde yaşayanlardan oluştuğu tespit edilmiştir. Bu bölgede, kamu, özel sektör veya yerel yönetimler bazında yerleşik yabancılara yönelik aktivitelerin düzenlendiği sonucuna da ulaşılabilmektedir.
- ✓ **Basılı Doküman Temini:** Yerleşik yabancıların çoğunluğu (ortalama %76) gazete, dergi gibi basılı doküman temini ile ilgili sorun yaşamadıklarını belirtmektedir. Fethiye'de turizm sezonunda ve sezon dışında özellikle İngilizce ve Almanca dillerinde gazete, dergi temini konusunda sıkıntı yaşanmadığı bilinmektedir.
- ✓ **Turizm İşletmelerinin Kalitesi:** Çalışmada, katılımcıların bölgede faaliyet gösteren turizm işletmelerini de yeterlilik ve kalite olarak değerlendirmeleri istenmiştir. Bu bağlamda, araştırmaya katılanlar yiyecek-içecek işletmelerini, konaklama işletmelerini, eğlence işletmelerini, seyahat acentalarını, yat-deniz işletmelerini değerlendirmişlerdir. Araştırma sonuçlarına göre, bölgedeki işletmelerin sayı ve kalite olarak yeterli bulunduğu söylenebilir. Bu işletmeler içinde yiyecek içecek işletmeleri ile yat-deniz işletmeleri diğerlerine göre daha kaliteli olarak değerlendirilmektedir.

#### **d. Harcama Eğilimlerine İlişkin Bulgular**

Yerleşik yabancıların harcama eğilimleri iki aşamada değerlendirilmiştir. İlk aşamada, kişilerin aylık ortalama harcama miktarı ile bu miktarı ne tür faaliyetlerde kullandığı tespit edilmeye çalışılmıştır. İkinci aşamada, kişilerin hangi harcama kalemine yıllık gelirlerinin ne kadarını ayırdığı tespit edilmeye çalışılmıştır.

**Tablo 8:** Yabancıların Harcama Eğilimlerine İlişkin Bulgular

Aylık ortalama harcama miktarınız?	n	%
500 £ altı	30	9,6
500 – 999 £ arası	109	35,1
1000 – 1999 £ arası	90	28,9
2000 £ ve üzeri	16	5,2
Cevapsız	66	21,2
<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>
<b>Fethiye’ye yerleşeliden bu yana (yada konut satın alalıdan bu yana) fiyatlarda bir artış olduğunu düşünüyor musunuz?</b>		
Evet	209	67,2
Hayır	29	9,3
Cevapsız	73	23,5
<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>
<b>Konutunuzda kısmen veya sürekli çalışan (temizlik için, bahçe için, havuz için vb) birisi var mı?</b>		
Evet	148	47,6
Hayır	153	49,2
Cevapsız	10	3,2
<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>
<b>En çok nereden alışveriş yaparsınız?</b>		
Sadece süpermarketler	89	28,6
Sadece marketler	43	13,8
Sadece halk pazarı	16	5,2
Hem süpermarket hem halk pazarı	163	52,4
<b>Toplam</b>		
<b>Haftada kaç defa dışarıda yemek yersiniz?</b>		
Hiç yemem	64	20,6
1-2 defa	168	54,0
3 defa ve üzeri	79	25,4
<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>
<b>Türkiye’de farklı yerlere tatil vb amacıyla gider midiniz?</b>		
Hiç gitmem	94	30,2
Yılda 1-3 defa girdim	166	53,4
Yılda 4-5 defa giderim	23	7,4
5’ten fazla giderim	14	4,5
Cevapsız	14	4,5
<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>
<b>Başka ülkelere tatil amacıyla gidiyor musunuz?</b>		
Hayır	143	46,1
Evet, yılda 1-3 defa	131	41,2
Evet, yılda 3’ten fazla	37	11,9
Cevapsız	15	4,8
<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>

Aylık ortalama harcama miktarı 500£’un altında olanların oranı % 9,6’dır. 500-999£ arası harcama yapanların oranı %35,1’dir ve bu en yüksek orandır. 1000-1999£ arası harcama yapanların oranı %28,9 iken, 2000£ ve üzeri harcama yapanların oranı ise %5,2’dir. Araştırmaya katılanların %21,2’si bu soruya cevap vermemiştir. Bu verilere göre, Fethiye’de yaşayan yabancıların %63’ten fazlasının aylık 500£ ile 2000£ arasında harcama yaptıkları söylenebilir. Çok yüksek miktarlarda harcama yapan kişilerin sayısının ise fazla olmadığı görülmektedir. Bu durum Fethiye’yi tercih nedenleri içinde *ucuzluk* faktörü ile örtüşen bir sonuçtur (bkz. Tablo 6).

Araştırmanın dikkat çeken bir diğer önemli bulgusu fiyat artışı ile ilgili bulgudur. Araştırmaya katılan yabancıların %67,2'si Fethiye'ye ilk yerleştikleri döneme göre bugün fiyatların oldukça arttığını belirtmektedir. Bu soruyu, %23,5'lik kesim cevapsız bırakmıştır. Soruyu cevapsız bırakanlar ya bu bölgede uzun süre yaşamayanlar yada kısa süre önce bölgeden konut alıp buraya yerleşenlerdir. Sadece % 9,3'lük bir kesim fiyatların geçmişten bu zamana bir değişiklik göstermediğini belirtmektedir.

Yabancı yerleşiklerin %47,6'sı konutunda kısmen veya sürekli olarak birini çalıştırmaktadır (bu çalışanlar, temizlik elemanı, bahçıvan, havuzcu vb.'dir). Ancak, anket formunun doldurulması esnasında birçok kişi, *site içinde oturduklarını ve konutlarda bu işlerin büyük çoğunluğunun site yönetimi tarafından karşılandığını* belirtmektedir. Emlakçılar konut sattıkları kişilere konut satışı dışında taleplerine göre yukarıda belirtilen hizmetleri de sunmaktadır. Yabancıların %49,2'si konutlarında ve eklentilerinde hiç kimsenin çalışmadığını belirtmektedir.

Yabancı yerleşiklerin alışveriş yaptıkları yerler incelendiğinde, çoğunlukla süpermarketlerden yararlanıldığı görülmektedir. Araştırmaya katılanlardan sadece süpermarketlerden alışveriş yapanların oranı %28,6 iken, hem süpermarket hem de halk pazarından alışveriş yapanların oranı %52,4'tür. %5,2'lik kesim sadece halk pazarını, %13,8'lik kesimse sadece marketleri kullanmaktadır. Araştırmaya katılanların bazıları alışveriş ile ilgili aşağıdaki açıklamalarda bulunmuşlardır:

*“Süpermarketleri ürünlerin üzerinde fiyatlar yazılı olduğu için tercih ediyorum. Bu şekilde, gereksiz yere bilmeden yüksek fiyata ürün satın almak durumunda kalmıyorum.”*

*“Süpermarketlerde ihtiyaç olan tüm ürünleri bir arada bulabiliyoruz. Bu nedenle, süpermarketten alışveriş yapmak kolay geliyor. Ayrıca, satın alınanları taşıma sorunu da olmuyor”.*

Araştırmaya katılanların %20,6'sı hiç dışarıda yemek yemediklerini ve yeme-içme ihtiyaçlarını evlerinde giderdiklerini belirtmektedirler. Haftada 1 veya 2 defa dışarıda yemek yiyenlerin oranı %54'tür. Haftada 3 defa ve daha fazla dışarıda yemek yiyenlerin oranı ise %25'tir. Bu konuya ilişkin olarak da araştırmaya katılanlar aşağıdaki yorumlarda bulunmuşlardır:

*“Ülkemizde de genellikle her hafta en az bir defa akşam yemeğini dışarıda yiyoruz veya iş çıkışı restoran bar gibi yerlere gidiyoruz. Burada da, her hafta mutlaka dışarıda yemek yiyoruz. Ancak, Fethiye'de sürekli aynı yerlere gidiyoruz. Çünkü oralarda hem kendi arkadaşlarımızla görüşme fırsatı oluyor hem de fiyatlar hakkında bilgimiz oluyor. Bazı yerlerde çok yüksek fiyatlarla karşı karşıya kalabiliyoruz”.*

Araştırmaya katılanların tatil eğilimlerini ortaya koymak amacıyla da iki soru yöneltmiştir. İlk olarak, yerleşik yabancıların yurt içinde başka turistik yerlere gezmek amacıyla gidip gitmedikleri tespit edilmiştir. Yabancıların %30'u

yurt içinde başka bir yeri gezmeye gitmemekte; %53,4'ü yurt içinde başka bir yeri yılda 1-3 defa gezmeye gitmektedir. %7,4'lük bir kesim yılda 4-5 defa, %4,5'lik kesim yılda 5'ten daha fazla defa yurt içinde başka bir yeri gezmektedir. İkinci olarak, yerleşik yabancıların yurt dışında başka bir yere tatile gidip gitmediklerini belirlemek hedeflenmiştir. Katılanların %46'sı başka bir ülkeye tatile gitmemektedir. Katılanların %41'i yılda 1-3 defa başka bir ülkeye tatile gitmekte; %11,9'u yılda 3'ten daha fazla defa başka bir ülkeye tatile gitmektedir. Bu aşamada, araştırma verileri analiz edilmiş ve yurt dışında tatile çıkanların daha çok son 3 yıl içinde Fethiye'den mülk alanlar olduğu tespit edilmiştir. 3 yıldan daha önce mülk satın almış olanlar içinde yurt dışına tatile gidenlerin sayısı çok azdır.

**Tablo 9:** Harcama Kalemlerine İlişkin Bulgular

	Hiç harcama yapmam		Gelirimin %1-10'u arası		Gelirimin %11-20'si arası		Gelirimin %21-30'u arası		Gelirimin %31-40'ı arası		Gelirimin % 40'ından fazlası		Boş	
	N	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Beslenme ve gıda için	-	-	36	11,6	103	33,1	88	28,3	54	17,4	25	8,0	5	1,6
Kültür-sanat faaliyetleri için	100	32,2	121	38,9	58	18,6	17	5,5	9	2,9	-	-	6	1,9
Tatil için	44	14,1	92	29,6	100	32,2	55	17,7	11	3,5	-	-	9	2,9
Ulaşım için	38	12,2	163	52,4	65	20,9	30	9,6	5	1,6	-	-	10	3,2
Kişisel bakım için	18	5,8	179	57,6	83	26,7	22	7,1	1	0,3	-	-	8	2,6
Giyim için	25	8,0	172	55,3	92	29,6	7	2,3	7	2,3	-	-	8	2,6
Faturalar için (elektrik, su vb. için)	-	-	169	54,8	72	23,2	39	12,5	-	-	-	-	31	9,9
Yakıt (otomobil, yat için benzin vb.)	131	42,1	91	29,3	77	24,8	-	-	-	-	-	-	12	3,9
Sağlık için	132	42,5	109	35,0	64	20,6	-	-	-	-	-	-	6	1,9
Elektronik eşya için	89	28,6	151	48,6	39	12,5	16	5,1	-	-	-	-	16	5,1
Mobilya için	86	27,7	149	47,9	48	15,4	15	4,8	-	-	-	-	13	4,2
Ev bakım ve hizmetleri için (temizlikçi, bahçıvan vb.)	47	15,2	187	60,1	66	21,2	-	-	-	-	-	-	11	3,5
Diğer (yat ve tekne bakımı, havuz bakımı)	-	-	-	-	-	-	4	1,3	2	0,7	-	-	305	98,0

Çalışmanın bu kısmında yabancıların gelirini hangi harcama kalemlerine yönlendirdiklerini tespit etmek ve bu sayede bazı ekonomik tespitler yapmak amaçlanmıştır. Bu nedenle, araştırmaya katılan yabancılardan sadece Türkiye’de buldukları süre içinde yaptıkları harcamaları belirtmeleri istenmiştir. Bu bağlamda, Tablo 9’da harcama kalemleri ve kişilerin yıllık ortalama harcama miktarları verilmiştir. Araştırmaya katılanlardan kendilerine uygun olan harcama aralığını işaretlemeleri istenmiştir.

- ✓ **Beslenme ve Gıda:** Katılımcılardan gıda harcaması yapmayan hiç yoktur. 103 kişi gelirinin %11-20 arasını, 88 kişi %21-30 arasını, 54 kişi %31-40 arasını gıda harcamasına ayırmaktadır. Genel bir değerlendirme yapmak gerekirse, çoğunluk gelirinin %11’i ile %30’u arasını her ay gıda harcaması için kullanmaktadır.
- ✓ **Kültür ve Sanat Faaliyetleri:** Kültür-sanat faaliyetleri az düzeyde harcama yapılan kalemlerdendir. 100 kişi kültür sanat faaliyetleri için hiç harcama yapmamaktadır. 121 kişi gelirinin sadece %1-10’unu, 58 kişi %11-20’sini, 17 kişi %21-30’unu, 9 kişi ise %31-40’ını bu faaliyetler için kullanmaktadır.
- ✓ **Tatil:** Tatil için 44 kişi hiç harcama yapmamaktadır. Bunlar, muhtemelen yurt içi ve dışında tatil yapmayan kesimdir. 92 kişi gelirinin %1-10’unu, 100 kişi gelirinin % 11-20’sini, 55 kişi gelirinin % 21-30’unu, 11 kişi ise %31-40’ını yurt içinde veya yurt dışında tatil için harcamaktadır.
- ✓ **Kişisel Bakım:** Araştırmaya katılanlardan 18 kişi kişisel bakım için harcama yapmamaktadır. 179 kişi gelirinin %1-10’unu, 83 kişi gelirinin %11-20’sini, 22 kişi gelirinin %21-30’unu, sadece 1 kişi gelirinin %31-40’ını kişisel bakım harcamalarına ayırmaktadır.
- ✓ **Giyim:** Araştırmaya katılanların 25 tanesi giyim için hiç harcama yapmadıklarını belirtmiştir. Bu kişiler muhtemelen yılın sadece belli dönemlerinde konutu kullananlar ve bu ihtiyacı kendi ülkesinde giderenlerdir. 172 kişi gelirinin %1-10’unu, 92 kişi gelirinin %11-20’sini giyime harcadığını belirtmektedir. Çok az bir kesim ise, gelirinin %20’den daha fazlasını giyim harcamalarına ayırmaktadır.
- ✓ **Faturalar:** Faturalar (elektrik, su vb.) için herkes belli miktarda harcama yapmaktadır. Faturalar için harcama yapmayan kesim yoktur. Bu bağlamda, 169 kişi gelirinin %1-10’unu, 72 kişi gelirinin %11-20’sini, 39 kişi gelirinin %31-30’unu fatura ödemeleri için kullanmaktadır.
- ✓ **Yakıt (benzin, kalorifer yakıtı vb):** 131 kişi yakıt için hiçbir harcama yapmamaktadır. 91 kişi gelirinin %1-10’unu, 77 kişi gelirinin %11-20’sini yakıt için ayırmaktadır. Bu aşamada, veriler incelenmiş ve yakıt için harcama yapanların çoğunluğunun otomobil ve/veya yat sahipleri olduğu tespit edilmiştir.
- ✓ **Sağlık:** 132 kişi Fethiye’de bulunduğu süre içinde hiçbir sağlık harcaması yapmamıştır. 109 kişi gelirinin %1-10’unu, 64 kişi gelirinin %11-20’sini sağlık için harcamaktadır. %20’lik oranın üzerinde sağlık harcaması yapan kişi bulunmamaktadır.
- ✓ **Elektrikli aletler:** 89 kişi elektronik aletler için hiçbir harcama yapmadığı belirtmektedir. Bu harcamalara, 151 kişi gelirinin %1-10’unu, 39 kişi gelirinin %11-20’sini, 16 kişi gelirinin %21-30’unu ayırmaktadır. Elektrikli aletler uzun yıllar

kullanmak için alındığı ve uzun süreler kullanıldığı için araştırmaya katılanların bazıları bu kalem için herhangi bir harcama yapmadığını belirtmektedir. Yine, bazı kişiler evlerini eşyası ile birlikte satın almaktadır.

- ✓ **Mobilya:** Mobilya için de elektrikli eşyalara benzer şekilde 86 kişi hiçbir harcama yapmadığını belirtmektedir. 149 kişi gelirinin %1-10'unu, 48 kişi gelirinin %11-20'sini, 15 kişi gelirinin % 21-30'unu mobilya için harcamaktadır. Ancak, bu harcama miktarları süreklilik göstermemektedir. Çünkü, dayanıklı tüketim malı grubuna giren bu ürünler çok uzun süre kullanılabilir.
- ✓ **Ev Bakım Hizmetleri (temizlik, bakım, tadilat, havuz):** Ev bakım ve tadilatı için 47 kişi harcama yapmamaktadır. 187 kişi gelirinin %1-10'unu, 66 kişi gelirinin %11-20'sini bu harcamalara ayırmaktadır. Araştırmanın bu aşamasında, ev bakımı için harcama yapmayanların kimlerden oluştuğu tespit edilmeye çalışılmış ve bu tür harcama yapmayanların daha çok apart türü dairelerde oturanlar ve uzun zaman önce mülk satın alanlardan olduğu tespit edilmiştir.
- ✓ **Diğer:** Araştırmaya katılanlardan 6 kişi diğer kategorisine giren başlıklarda da harcama yaptıklarını belirtmişler. İlgili kişilerin 4 tanesi gelirinin %21-30'unu, 2 tanesi gelirinin %31-40'ını yat ve tekne bakımı ve diğer masrafları için kullanmaktadır.

#### e. Mülk Satın Alma Sürecine İlişkin Bulgular

Bu kısımda, Fethiye'den mülk satın alan ve Fethiye'ye yerleşen yabancıların mülk satın alma sürecini ortaya çıkarmak ve bu şekilde emlak ile inşaat sektöründe iş yapanlara yol göstermek amaçlanmıştır. Bu kapsamda, aşağıdaki tabloda yer alan sorular yöneltilmiş ve belirtilen yanıtlar alınmıştır.

**Tablo 10:** Mülk Satın Alma Sürecine İlişkin Bulgular-1

Konut satın alırken aşağıdaki finansal yöntemlerden hangisi/hangilerinden yararlandınız?	n	%
Sadece mortgage kullanarak satın aldım	32	10,4
Sadece kendi tasarruflarımla satın aldım	129	41,6
Türkiye'de ve/veya ülkemde banka kredisi kullanarak satın aldım	10	3,2
Ülkemdeki konut veya mülkümü satarak satın aldım	41	13,4
Hem banka kredisi hem de tasarruflarımla aldım	64	20,6
Cevapsız	33	10,8
<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>
Ülkenizde yurt dışından mülk satın almak isteyenlere bir teşvik uyguluyor mu?		
Evet	65	20,9
Hayır	127	40,8
Cevapsız	119	38,3
<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>



Yaşadığınız konutun tipi		
Villa	180	57,8
Daire	114	36,7
Diğer (bahçe içinde ev)	9	2,9
Cevapsız	8	2,6
<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>
<b>Fethiye’de yaşamaya başlayalı kaç yıl oldu?</b>		
1 yıldan az zamandır	35	11,3
1-3 yıl arası	107	34,4
4-5 yıl arası	77	24,8
5 yıldan çok zamandır	92	29,5
<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>
<b>Fethiye’den konut satın alalı kaç yıl oldu?</b>		
1 yıldan az zamandır	26	8,4
1-3 yıl arası	118	37,9
3-5 yıl arası	72	23,2
5 yıldan çok zamandır	75	24,1
Cevapsız	20	6,4
<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>

Araştırmada ilk olarak mülk satın alanların konutlarının finansmanını nasıl sağladığının tespit edilmesi amaçlanmıştır. Bu çerçevede, araştırmaya katılanların %41,6’sının konutlarını kendi tasarrufları ile satın aldığı tespit edilmiştir. Hem banka kredisi kullanarak hem de kendi tasarrufu ile konut edinenlerin oranı %20,6’dır. Bu bulgulara göre, bölgeye yerleşenlerin mülk satın alma sürecinde kendi tasarruflarının payının oldukça fazla olduğu görülmektedir. Araştırmaya katılanların %10,4’ü ülkesinde mortgage kullanarak mülk satın almıştır. Mortgage dışında Türkiye’de veya kendi ülkesinde banka kredisinden yararlanarak konut satın alanların oranı sadece %3,2’dir. Bölgeye yerleşenlerin %13,4’ü de kendi ülkesindeki konutunu veya bir mülkünü satarak Türkiye’den konut almıştır. Finansal yöntemlerin belirlenmesinden hemen sonra, yabancılara yurt dışından konut satın alanlara ülkelerinde bir kolaylık sağlanıp sağlanmadığını belirlemek amacıyla sorular yöneltilmiştir. Bu soruya, yabancılardan %40,8’i hayır, % 20,9’u evet cevabını vermiştir. Kalan %38,3 ise, soruyu cevapsız bırakmıştır.

Konut satın alanlar daha çok villa tarzı bağımsız konut satın alma eğilimindedir ve konut alanların %57,8’i villa, %36,7’si apart tipi daireyi tercih etmiştir. Sadece %2,9’luk kesim geniş bahçe içinde ev satın almıştır. Bu aşamada, satılan konut tiplerinin satın alma yılına göre farklılık gösterip göstermediği de analiz edilmiştir. Analiz sonucu, son üç yıl içinde konut satın alanların çoğunluğunun apart-daire tipi konutlar aldığı tespit edilmiştir. Ayrıca, gelir durumuna göre konut tipinin farklılık gösterip göstermediği de incelenmiştir. Çünkü, villa ve apart tipi konutların fiyatları arasında ciddi farklılıklar bulunmaktadır. Ancak, gelir durumunun konut tipi tercihiinde etkili olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Fethiye emlak piyasasındaki hareketlenme ile ilçeye olan yabancı göçünün yoğunluğunu tespit edebilmek amacıyla katılımcılara “Fethiye’de yaşamaya başlama zamanı” ile “Fethiye’den konut satın alma zamanları” sorulmuştur. Bulgular, Fethiye’deki mülk satışlarının %70’ine yakınının son 5 yıl içinde gerçekleştiğini ve pazarda talebin bu dönemde hareketlendiğini göstermektedir. Bu sonucu, Tapu Kadastro Genel Müdürlüğü’nün yurt geneli için verdiği istatistiklerde doğrulamaktadır (Daha detaylı bilgi için bkz. [www.tkgm.gov.tr](http://www.tkgm.gov.tr)). Ayrıca bu rakamlar, son 1 yıl içinde Fethiye’de konut satışında ciddi bir düşüş yaşandığını da ortaya koymaktadır. Çünkü Fethiye’den konut satın alanların satın alma zamanlarının oransal dağılımına bakıldığında, son 1 yıl içinde konut satın alanların oranı sadece % 8,4’tür. Son 2-3 yıl içinde konut satın alanların oranı %37,9’dur. Son 4-5 yıl içinde konut satın alanların oranı %23,2 iken, beş yıldan daha önce konut satın almış olanların oranı %24,1’dir.

**Tablo 11: Mülk Satın Alma Sürecine İlişkin Bulgular-2**

<b>Fethiye’den konut satın almadan önce buraya tatil vb amaçla geldiniz mi?</b>		
Hayır	27	8,7
Sadece 1 defa geldim	89	28,6
2-4 defa geldim	104	33,4
5 ve daha fazla geldim	83	26,7
Cevapsız	8	2,6
<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>
<b>Konut satın almadan önce Türkiye’de başka yerlere tatil amacıyla geldiniz mi?</b>		
Hayır	102	32,8
1-3 defa	132	42,4
4-5 defa	61	19,6
5’den fazla	8	2,6
Cevapsız	8	2,6
<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>
<b>Konut satın alma sürecinde kamu kurumları ile sorun yaşadınız mı?</b>		
Evet	36	11,6
Hayır	254	81,7
Cevapsız	21	6,7
<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>
<b>Konut satın alma sürecinde emlakçılarla sorun yaşadınız mı?</b>		
Evet	74	23,7
Hayır	230	74,0
Cevapsız	7	2,3
<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>
<b>Eşyalı bir konut mu satın aldınız?</b>		
Evet	69	22,2
Hayır	240	77,8
<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>
<b>Fethiye’ye yerleşme konusunda sizlere öneride bulunan oldu mu?</b>		
Evet	163	52,4
Hayır	148	47,6
<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>
<b>Fethiye’de çok sayıda yabancı yaşamayı Fethiye’ye yerleşme kararınızı etkiledi mi?</b>		
Evet	109	35,0
Hayır	202	65,0
<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>
<b>Fethiye’den konut satın alırken ülkenizdeki bir emlak acentasından yardım aldınız mı?</b>		
Evet	37	11,9
Hayır	255	82
Cevapsız	19	6,1
<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>

Çalışmada, yabancı yerleşiklerin konut satın almadan önce Fethiye’ye ve Türkiye’ye tatil amacıyla gelip gelmedikleri ve/veya kaç defa geldikleri belirlenmeye çalışılmıştır. Fethiye’den konut alan yabancıların yaklaşık %90’ı Fethiye’yi gelip gördükten ve bölgede tatil yaptıktan sonra konut almıştır. Fethiye’ye tatile gelenlerin de %28,6’sı sadece 1 defa tatile geldikten sonra, %33,4’ü 2-4 defa tatile geldikten sonra, %26,7’si 5 ve daha fazla defa tatile geldikten sonra konut satın almışlardır. Bu sonuçlar, mülk satın alma sürecinde bölgeyi tanımının ve bilmenin karar verme davranışı üzerinde önemli etkisi olduğunu ortaya çıkarmaktadır. Bu aşamada, sektöre yön verecek bir analiz daha yapılmış ve şu ilgi çekici sonuca ulaşılmıştır:

“Fethiye’de hiç tatil yapmadan konut satın alan az sayıda kişinin %88’i bu konutunu son 3 yıl içinde ve yurt dışı emlak ofisleri aracılığıyla almıştır. Bu sonuç, çalışmanın ilk bölümünde belirtildiği gibi Yurt Dışı Emlak Ofislerinin son yıllarda önemini arttıran bir

göstergesidir. Fethiye’den konut satın alanların ortalama %65’ten fazlası daha önce Türkiye’nin başka bölgelerinde de tatil yapmışlardır”.

Konut satın alanlardan, satın alma sürecinde kamu kurumları ile sorun yaşayanların oranı sadece %11,6; emlak ofisleri ile sorun yaşayanların oranı ise %23,7’dir. Bir katılımcının anket formunda yaşanan sorunlara ilişkin şu ifade yer almaktadır:

*“Konut satın alma sürecinde, bizimle ilgili işlemlerin yapılmasında emlak ofisleri yardımcı oldu. Ancak, konut satın almak için çok uzun süre izin bekledik. İşlerin çok yavaş ilerlediğini belirtmek isterim. Bunun dışında, hiçbir konuda kamu kurumları ile sorun yaşamadık.”*

Araştırmaya katılanların %52,4’ü konut satın alma konusunda kendilerine öneride bulunulduğunu belirtmektedir. Ancak, yabancıların Fethiye’ye yerleşme kararı vermesinde bölgede çok sayıda yabancıların yaşaması çok büyük önem taşımamaktadır. Bu çerçevede, araştırmaya katılanların %65’i konut satın almalarında Fethiye’de çok fazla yabancı yaşamalarının etkili olmadığını belirtmişlerdir. Araştırmanın bu bulgusunu destekler başka bir sonuç “yabancıların Fethiye’ye yerleşme kararında etkili olan faktörlere” ilişkin sonuçtur. Bu kısımda, yabancıların Fethiye’yi tercih etmelerinde “arkadaş ilişkilerinin” payı oldukça düşük çıkmıştır (bkz. Tablo 6).

Konut satın alma sürecinde son olarak yabancıların konut satın alırken yurt dışındaki bir emlak ofisinden yararlanıp yararlanmadığı araştırılmıştır. Sonuç olarak, yabancıların %82,1’inin yurt dışında bir emlak ofisinden yararlanmadan konut satın aldığı tespit edilmiştir. Sadece %11,9’luk kesim mülk satın alırken yurt dışındaki bir emlak ofisinden yararlanmıştır. Yurt dışındaki bir emlak ofisi aracılığıyla konut satın alanların tamamına yakını konutunu son 3 yıl içinde satın almıştır. Sonuç olarak, yabancıların mülk satın alma sürecinde yurt dışındaki emlak ofislerinin rolünün son yıllarda artmaya başladığı söylenebilir.

#### **f.Genel Değerlendirme**

Çalışmanın yabancıardan elde edilen verilerin analizine ilişkin bu son kısmında yerleşik yabancıların Fethiye’ye ilişkin genel memnuniyet düzeyleri ile beklenen ve algılanan memnuniyetleri arasındaki ilişki incelenmiştir.

**Tablo 12:** Fethiye’ye Yönelik Genel Değerlendirme Sonuçları

Fethiye’yi yerleşmek ve mülk almak için başkalarına tavsiye eder misiniz?	n	%
Evet	269	86,4
Hayır	42	13,6
<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>
Fethiye’yi yerleşmek ve mülk almak için başkalarına tavsiye ettiniz mi?		
Evet	207	66,6
Hayır	104	33,4
<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>
Fethiye’ye yerleşmeden önceki düşüncünüz		
Çok iyiydi	194	62,4
İyiydi	113	36,3
Kararsızdım	4	1,3
<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>
Şu anda Fethiye ile ilgili düşüncünüz		
Çok iyi	171	55,0
İyi	104	33,4
Kararsızım	22	7,1
Kötü	11	3,5

Çok kötü	3	1,0
<b>Toplam</b>	<b>311</b>	<b>100</b>

Araştırmaya katılanlara ilk olarak Fethiye’yi yerleşmek için başkalarına tavsiye edip etmeyecekleri, daha sonra tavsiye edip etmedikleri sorulmuştur. İlk soruya yabancıların %86,4’ü başkalarına tavsiye edeceklerini; %13,6’sı ise, tavsiye etmeyeceğini belirtmiştir. Yabancıların %66,6’sı başka bir yabancıya veya vatandaşına Fethiye’ye yerleşme konusunda tavsiyede bulunmuştur. Bu bulgular, yabancıların bölgeden genel anlamda memnun olduklarını ve bölgenin reklamını yaparak potansiyel alıcıların satın alma davranışları üzerinde etki yaratmaya çalıştıklarını göstermektedir.

Araştırmaya katılanlar, Fethiye’ye yerleşmeden önce bölge ile ilgili düşüncelerinin olumlu olduğunu belirtmektedir. Sadece 4 kişi Fethiye’ye yerleşme konusunda kararsız olduğu yönünde görüş bildirmiştir. Fethiye’ye yerleştikten ve yaşamaya başladıktan sonra yabancıların memnuniyet düzeyleri genel olarak yüksektir. Ancak, memnuniyette küçük düşüşlerin de söz konusu olduğu söylenebilir. Örneğin; KARARSIZLARIN oranı %1,3’ten %7,1’e yükselmiş; ÇOK İYİ yönünde görüş bildirenlerin oranı %62,4’ten %55’e düşmüş; yerleşmeden önce İYİ olarak görüş bildirenlerin oranı %36,3’ten %33,4’e gerilemiştir. Ayrıca yerleşenlerin %3,5’i düşüncelerinin şu anda KÖTÜ, %1’i ise ÇOK KÖTÜ olduğunu belirtmiştir. Sonuç olarak, yabancıların memnuniyet düzeylerinde bir düşüş olmasına rağmen bu düşüşün ciddi ve pazar için tehlike yaratacak düzeyde olmadığı görülmektedir. Ancak, yine de yetkililer tarafından -bu yetkililer emlakçılar, belediye olabilir- memnuniyetsizlik yaratan hususların neler olduğunun tespit edilerek giderilmeye çalışılması uzun vadede faydalı olacaktır.

## 2. Emlakçılara İlişkin Bulgular

Çalışmada, Fethiye emlak piyasasının durumunu ortaya çıkarabilmek, emlak piyasasının geçmişteki gelişme durumu ile ilgili bilgiler elde etmek ve geleceğe yönelik projeksiyonlarda bulunabilmek amacıyla uygulanan anketler sonucunda aşağıdaki bulgulara ulaşılmıştır. Ayrıca emlakçılarla iki defa FTSO bünyesinde toplantı yapılmış ve görüşmeler kayda alınmıştır. Çalışmanın bu kısmında, hem anketle toplanan nicel veriler hem de görüşme esnasında elde edilen nitel veriler aktarılmaktadır.

### a. Demografik Bulgular ve İşletmeye İlişkin Bulgular

**Tablo 13:** Emlakçılara İlişkin Bulgular Tablosu

Cevaplayanların Cinsiyeti	n	%	İşletmenin Personel Sayısı	n	%
Erkek	47	81	5’ten az	37	63,8
Bayan	11	19	5-10 arası	12	20,6
<b>Toplam</b>	<b>58</b>	<b>100</b>	11-15 arası	2	3,5
<b>Cevaplayanların Yaşı</b>			16-20 arası	3	5,3
30 ve altı	10	17,2	21 ve üzeri	4	6,8
31-40 arası	18	31	<b>Toplam</b>	<b>58</b>	<b>100</b>
41-50 arası	14	24,1	<b>Emlak Bürosunun Şubesi/şubeleri</b>		
51-60 arası	15	25,9	Şubeleri vardır	21	36,2
61 ve üzeri	1	1,7	Şubeleri yoktur	37	63,8
<b>Toplam</b>	<b>58</b>	<b>100</b>	<b>Toplam</b>	<b>58</b>	<b>100</b>
<b>Cevaplayanların Eğitim Durumu</b>			<b>Yurt Dışında Faaliyet Gösteren Bir Emlakçı ile Bağlantı</b>		
İlköğretim	2	3,4	Var	28	48,3
Lise	13	22,5	Yok	30	51,7
Üniversite	43	74,1	<b>Toplam</b>	<b>58</b>	<b>100</b>
<b>Toplam</b>	<b>58</b>	<b>100</b>	<b>Emlak Bürosunda Çalışan Yabancı Uyraklı Personel</b>		
<b>İşletmenin Yaşı</b>			Var	14	24,1

5 yaşından az	35	60	Yok	44	75,9
5-10 yaş arası	12	20	<b>Toplam</b>	<b>58</b>	<b>100</b>
11-15 yaş arası	6	11	<b>Emlakçılık yanında turizm işi de yapıyor musunuz?</b>		
15-20 yaş arası	3	5	Evet	25	43,1
21 yaş ve üzeri	2	4	Hayır	43	56,9
<b>Toplam</b>	<b>58</b>	<b>100</b>	<b>Toplam</b>	<b>58</b>	<b>100</b>
<b>Konut sattığınız yabancılara konut bakım hizmeti de sunuyor musunuz?</b>			<b>Emlakçılık yanında inşaat işi de yapıyor musunuz?</b>		
Evet	29	50	Evet	24	41,4
Hayır	29	50	Hayır	34	58,6
<b>Toplam</b>	<b>58</b>	<b>100</b>	<b>Toplam</b>	<b>58</b>	<b>100</b>

İşletmelerin yaşları emlak sektöründe rekabetin yoğunluğunun dağılımı hakkında açıklayıcı bilgiler vermektedir. Emlakçıların %60'ı son beş yıl içinde kurulmuştur. Bu sonuç, yabancıların Fethiye'den konut satın alma ve bölgeye yerleşme sürelerinin dağılımı ile örtüşmektedir. Çünkü, araştırma bulguları yabancıların önemli kısmının son beş yıl içinde konut satın aldığını göstermektedir.

Emlakçıların %63,8'i 5'ten daha az sayıda, %20,6'sı 5-10 arası eleman çalıştırmaktadır. 10'dan daha fazla eleman çalıştıran emlakçı sayısı oldukça azdır. Fazla sayıda eleman çalıştıran emlakçılar genellikle şubeleri olan veya hem üretim hem de satış yapan toptancı türü emlakçılardır. Emlakçıların %36,2'sinin emlak şubeleri bulunmakta iken, %63,8'inin şubesi yoktur. Emlak büroları ile yapılan toplantıya katılan emlakçılar şube açma konusundaki görüşlerini şu şekilde ifade etmişlerdir:

*“Emlak işletmemize ait Hisarönü'ndeki merkez büro dışında iki tane daha şubemiz vardır. Ancak, bu şubelerimizi sadece turizm mevsiminde açıyoruz. Aksi durumda, maliyetlerimizde ciddi artış olmaktadır. Ayrıca gelecek yıllarda şube açarak harcama yapmaktansa yurt dışında bir işletme ile anlaşma yapmak daha çok işimize gelecek gibi görünüyor.”*

Bu açıklama bize iki konuda bilgi vermektedir. İlk olarak, emlak bürolarının turizme endeksli çalıştığını ve müşteri potansiyelini de Fethiye'ye gelen turistlerin oluşturduğunu; ikinci olarak gelecekte emlak piyasasının yurt dışı aktörlere bağlı bir sektör olmaya doğru kaydığını göstermektedir.

Yukarıdaki yargıya destek sağlayan bir başka bulgu da, emlakçıların %43,1'inin turizm sektöründe de faaliyet gösteren işletmeleri olmasıdır. Yani emlakçıların %43,1'i hem emlak işi hem de turizm işini birlikte yürütmektedir. Emlakçılar FTSO bünyesinde kendileri ile yapılan toplantıda bu konu ile ilgili şunları belirtmişlerdir:

*“Turizm işi yapmayanlar yapanlarla kolay rekabet edemezler. Çünkü, onlar müşteri işletme dışına çıkmadan müşteri ile temas kurma ve müşteriyi ikna etme şansı yakalamaktadır.”*

*“Bazı turistler, turizm işletmesi sahiplerine daha fazla itimat etmektedir. Onların işletme sahibi olmasını kendileri için garanti olarak görmektedir. Alışverişin herhangi bir aşamasında sorun yaşansa dahi muhataplarını hemen işletmede bularak görüşebileceklerini düşünmektedir.”*

“Bazı emlak işi de yapan turizm işletmesi sahipleri, turistlere emlak alırken dışarıda dolandırılabilirliklerini söylemektedir. Bu durum da, dışarıda iş yapan biz emlakçılarımızın işini aksatmakta ve piyasaya olan güveni sarsmaktadır.”

Bu açıklamalar, turizm işletmesi sahibi olmanın emlak sektöründe başarılı olabilmek için önemli bir avantaj olduğunu göstermektedir. Aynı zamanda, turizm işletmecilerinin önemli bir kısmının emlakçılık da yaptığı görülmektedir. Ayrıca, sektörde müşteriyi ikna etmek için etik olmayan yollara da başvurulduğu dikkati çekmektedir.

### b. Konut Satış Sürecine İlişkin Bulgular

Bu süreç, çalışmanın bir önceki kısmında, yabancıların perspektifinden *konut satın alma süreci* olarak ortaya konulmuştu. Bu kısımda ise, emlakçılarımızın bakış açısıyla konut satış süreci ortaya konulmaktadır. Ayrıca, yabancılarımıza tedirginlik yaratmamak için onlara sorulamayan birçok soruya (örneğin; satılan konutun fiyatı) bu bölümde emlakçılardan yanıt alınmıştır.

**Tablo 14:** Konut Satış Sürecine İlişkin Bulgular-1

WEB üzerinden satış yapıyor musunuz?	n	%
Evet, oldukça fazla	-	-
Kısmen	5	8,7
Hiç yapmıyoruz	53	91,3
<b>Toplam</b>	<b>58</b>	<b>100</b>
<b>Son 3 yıl içinde en fazla satış yaptığımız gayrimenkulün fiyat aralığı</b>		
£ 30.000 ve altı	2	3,4
£ 31.000 – £ 50.000 arası	10	17,2
£ 51.000 - £ 100.000 arası	30	51,7
£ 100.000 ve üzeri	9	15,5
Cevapsız	7	12,1
<b>Toplam</b>	<b>58</b>	<b>100</b>
<b>Son 3 yıl içinde en fazla satış yaptığımız konut türü</b>		
Villa	19	32,8
Daire	29	50,0
Diğer	10	17,2
<b>Toplam</b>	<b>58</b>	<b>100</b>
<b>Yabancıların konut tercihi</b>		
Daha çok hazır konut alırlar	39	67,2
Daha çok yarım inşaat alırlar	11	19,0
Daha çok sipariş verip ona göre yaptırılır	8	13,8
<b>Toplam</b>	<b>58</b>	<b>100</b>
<b>Yabancıların konutları satın alma amacı</b>		
Yatırım amaçlı	23	39,7
Kullanım amaçlı	27	46,5
Her ikisi	8	13,8
<b>Toplam</b>	<b>58</b>	<b>100</b>
<b>Konut satış sürecinde kamu kurumları ile bir sorun yaşadınız mı?</b>		
Evet	13	22,4
Hayır	38	65,5
Cevapsız	7	12,1
<b>Toplam</b>	<b>58</b>	<b>100</b>
<b>Konut satış sürecinde yabancılarla bir sorun yaşadınız mı?</b>		
Evet	17	29,3
Hayır	37	63,8
Cevapsız	4	6,9
<b>Toplam</b>	<b>58</b>	<b>100</b>

İlk olarak emlakçıların Web üzerinden satış yapıp yapmadıkları tespit edilmeye çalışılmıştır. Araştırmaya katılan emlakçıların %91,3'ü Web üzerinden hiç satış yapmadıklarını; %8,7'si ise, Web üzerinden kısmen satış yaptıklarını belirtmektedir. Ayrıca, kendileri ile yapılan görüşmede emlakçılar “*Web sayfalarını satış için değil, ürünlerini tanıtmak ve görsel destek sağlamak için*” kullandıklarını belirtmektedir.

Emlakçıların en fazla satış yaptığı konutun fiyat aralığı 51.000£ ile 100.000£ arasındadır. Yani ilçede satılan konutların yarısından fazlası 51.000-100.000£ fiyat aralığındadır. 31.000-50.000£ arası konut satın alanların oranı %17,2, 100.000£ ve üzeri fiyatta konut satın alanların oranı %15,5'tir. 30.000£'tan daha düşük fiyatta konut satın alanların sayısı ve oranı ise oldukça azdır.

Emlak piyasasında 1990'lı yılların başından itibaren satışa çıkarılmış ve satılmış konutların çoğunluğu villa tipi konutlardır. Ancak, emlak piyasasında son yıllarda apart-daire tipi konutların satışında önemli artış olmuştur. Emlak piyasasında da son 3 yıl içinde satılan konutların yarısı apart-daire tipi konutlardır. Bu sonuç, yabancılardan elde edilen bulgular ile de örtüşmektedir (bkz. Tablo 10). Emlakçılar kendileri ile yapılan görüşmede bu konuya ilişkin aşağıdaki yorumlarda bulunmuşlardır:

*“Konut satışının başladığı ilk zamanlarda konut satın alanlar ile son zamanlarda konut satın alanlar arasında farklar var. Geçmişte konut satın alanların sayısı az ama ödeyebilecekleri tutar fazlaydı. Bu nedenle, daha çok villa tipi konut yapılıyor ve satılıyordu. Ama günümüzde her gelir grubundan kişi konut satın almak istiyor. Bu nedenle biz her fiyattan konut seçeneği sunmak zorundayız. Apart-daire tipi konutlar küçük olduğu ve katlı yapılabildiği için maliyeti villaya göre çok düşük. Dolayısıyla satış fiyatı da düşük oluyor ve daha geniş kesime hitap ediyor”.*

*“Geçmişte konut satın alanlar yıl boyu veya yılın büyük kısmında Fethiye’de yaşayanlardan oluşmaktaydı. Son 5 yıl içinde konut satın alanlar ise, yılın belli dönemlerinde konutlarını kullanıyorlar. Bu nedenle, büyük konut satın almayı gereksiz görüyorlar”.*

Yabancılar, konut satın alırken daha çok (%67,2) hazır konutları tercih etmektedirler. Yarım halde inşaat satın alanların oranı %19'dur. Sipariş verip isteğine göre konut yaptıranların oranı ise, %13,8'dir. Emlakçılar siparişe göre konut satışının azlığını kendileri için bir sorun ve finansal açıdan bir risk olarak görmekte ve bu konuda şu ifadeleri kullanmaktadırlar:

*“Müşteri genelde konutu görüp satın almak istemektedir. Bu nedenle, önceden konut inşa edip hazır beklemek gerekiyor. Önceden konut yapmanın finansmanını, birçok emlakçı genellikle banka kredisi ile sağlamaktadır. Ancak, son 2 yıl içinde olduğu gibi emlak piyasasında işlerin kötüye gitmesi bizleri bir darboğaza soktu. Şu anda, işletmemde satışa hazır 18 konut vardır. Bu konutları 1 yıl içinde ortalama 40.000£ ve üzeri fiyattan satamazsam işletmeciliğe devam etmem imkansız gibi görünmektedir. Piyasadaki durgunluk 2 yıl daha devam ederse bölgedeki emlakçıların çoğu varlığını sürdüremez.”*

Yukarıda yer alan ifadeler yazılı veya sözlü olarak benzer içerikle birçok emlakçı tarafından dile getirilmektedir. Bu bilgilere ve yabancıların konut satın alma zamanlarına bakarak şu tespiti yapabiliriz: Fethiye'deki emlakçılar yabancılardan gelen talebin sürekli devam

edeceğini ve sektörün karlı bir sektör olduğunu düşünerek çok sayıda konut inşa etmişlerdir. Birçoğu bu konutları çeşitli finans kuruluşlarına borçlanarak inşa etmiştir. Emlak piyasasına olan talebin son 2 yıl içinde daralması ellerinde satışa hazır konut bulunan orta büyüklükte emlakçıları ciddi darboğaz içine sokmuştur.

Emlakçılara, yabancıların konutlarını daha çok ne amaçla satın aldıklarını da tespit etmek amacıyla sorular yöneltilmiştir. Benzer soru, cevaplama tedirginlik yaratacağı ve araştırmanın güvenilirliğini bozacağı için yabancılara yöneltilmemiştir. Emlakçılara göre, Fethiye’den konut satın alanların %39,7’si konutunu yatırım amaçlı; %46,5’i ise, sadece kullanım amaçlı almaktadır. Her iki amacı bir arada güderek konut satın alanların oranı emlakçılara göre %13,8’dir. Bu konuya çok sayıda emlakçı aşağıdaki ifadeleri kullanarak yorumda bulunmuşlardır:

*“Geçmişte Fethiye’den konut satın alanlar daha çok üçüncü yaş grubuna mensup turist kategorisine giren kişilerdi. Onların temel amacı emekli olduktan sonra sıcak iklime olan özlemlerini gidermek ve Türkiye’nin kendi ülkelerine göre daha ucuz olanaklarını kullanmaktı. Son 5 yıl içinde emlak piyasasının hızla gelişmesi ve talebin büyümesi onlar için bir iş fırsatı da oldu. Geçmişte konut satın alan ve bölgeyi iyi tanıyan az sayıda yabancı kendileri de iki şekilde işin içinde yer almaya başladılar. İlk olarak, bazı kişiler kendi konutlarını yüksek fiyatlara başkasına satmaya başladı. İkinci olarak, emlak ofisleri ile yabancıların bağlantısını kurarak, karşılığında komisyon almaya yöneldiler”.*

**Tablo 15:** Konut Satış Sürecine İlişkin Bulgular-2

	Hayır		Kısmen		Evet		Boş	
	n	%	n	%	n	%	n	%
Konut satarken resmi olmayan araçlardan (rehber, garson, vb.) yararlanırsınız	20	35,4	7	12,1	27	46,5	4	6,9
Yabancıların mülk satın alma sürecinde turizm sektöründe çalışanların önemli bir rolü vardır.	12	20,6	8	13,8	32	55,2	6	10,3
Yabancıların mülk satın alma sürecinde Fethiye’de yaşayan diğer yabancıların önemli rolü vardır.	9	15,5	11	18,9	38	65,6	-	-
Mülk sattığımız yabancılar daha çok buraya tatil amaçlı gelenlerden oluşmaktadır	10	17,2	13	22,4	35	60,4	-	-
Son yıllarda mülk satış sürecinde yurt dışındaki emlak ofislerinin rolü artmıştır.	4	6,9	9	15,5	35	77,7	-	-
Konut sattığımız yabancılar bizi konut satın almak isteyen başka kişilere tavsiye etmektedir.	6	10,3	6	10,3	41	70,7	5	8,6

Çalışmanın bu kısmında yine emlakçılardan elde edilen veriler yardımıyla konut satış sürecine ilişkin bilgilere ulaşmak amaçlanmıştır. Araştırmaya katılan emlakçıların %46,5’i konut satmak için resmi olmayan araçlardan (rehber, garson vb.) yararlandığını; %12,1’i kısmen yararlandığını; %35,4’ü bu kişilerden hiç yararlanmadığını belirtmektedir. Ayrıca, emlakçıların %55,2’si mülk satış sürecinde turizm sektörü çalışanlarının önemli rolü olduğunu, %13,8’i önemlerinin kısmi olduğunu belirtmektedir. Araştırmaya katılanların sadece %20,6’sı turizm sektöründe çalışanlarının rolü olmadığı yönünde görüş belirtmektedir. Bu nicel sonuçlarla birlikte bazı nitel veriler de elde edilmiştir. Emlakçılar kendileri ile yapılan görüşmede, kendilerinin emlak ofisi sahibi olmasına rağmen konut almak isteyen bazı kişilerin “kendilerini ofise getiren rehber, garson gibi turizm çalışanlarına daha çok güvendiklerini ve buna anlam veremediklerini” belirtmektedir.



Emlakçılara göre, yabancıların konut satın almasında Fethiye’de yaşayan yabancıların da önemli rolü vardır. Yabancılar kendilerinin Fethiye’yi tercih etmesinde burada yaşayanların çok fazla rolü olduğunu belirtmeseler de, emlakçılar yerleşik yabancıların bu süreçteki rollerini şöyle açıklamaktadır:

*“Birçok yabancı görünürde burada yaşayan yabancıların rolü olmadığını söylese de, konut satın almak için bize başvurduklarında ilk olarak Fethiye’de yaşayan başka yabancı olup olmadığını sormaktadır. Hatta zaman zaman daha önceden buraya yerleşenlere dolaylı yollardan görüşmeyi denemektedir.”*

Emlakçılar müşteri potansiyellerinin genellikle tatil amaçlı gelenlerden oluştuğunu belirtmektedir. Bununla birlikte, son yıllarda yurt dışındaki emlak ofislerinin de rollerinin arttığını belirtmektedir. Emlak piyasası ve konut satın alanların memnuniyetini ortaya koyan bir önemli bulgu da, emlakçıların müşterilerinin kendilerini konut satın almak isteyen başka kişilere tavsiye etmesidir. Bu durum, hem emlakçılardan hem de Fethiye’den olan memnuniyetin bir göstergesi olarak da algılanabilir.

### c. Fethiye Emlak Piyasasına İlişkin Genel Değerlendirme

Bu kısımda öncelikle Fethiye emlak piyasasının geçmişi, bugünkü durumu ve geleceğine ilişkin değerlendirmelerde bulunulacaktır. Bu amaçla, emlakçılardan aşağıdaki konularda bilgi alınmış ve sonuçlar sayısallaştırılmıştır.

**Tablo 16:** Fethiye Emlak Piyasasına İlişkin Genel Değerlendirme

<b>Fethiye pazarı için dünya genelinde faaliyet gösteren uluslar arası gayrimenkul firmaları bir tehdit unsurudur</b>	<b>n</b>	<b>%</b>
Evet	41	70,8
Hayır	12	20,6
Kararsızım	5	8,6
<b>Toplam</b>	<b>58</b>	<b>100</b>
<b>Elinizde inşaatı tamamlanmış, satışa hazır konut var mı?</b>		
Evet	38	65
Hayır	20	35
<b>Toplam</b>	<b>58</b>	<b>100</b>
<b>Fethiye’de emlak piyasasının 5 yıl önceki durumu</b>		
Çok iyi	9	15,5
İyi	27	46,6
Ne iyi ne kötü	16	27,6
Kötü	4	6,9
Çok kötü	2	3,4
<b>Toplam</b>	<b>58</b>	<b>100</b>
<b>Fethiye emlak piyasasının 2007 yılı itibarıyla durumu</b>		
Çok iyi	-	-
İyi	4	6,9
Ne iyi ne kötü	13	22,4
Kötü	28	48,3
Çok kötü	13	22,4
<b>Toplam</b>	<b>58</b>	<b>100</b>
<b>Size göre Fethiye’deki emlakçı sayısı</b>		
Çok fazla	32	55,1
Fazla	16	27,6
Olması gereken sayıda	10	17,2
Az	-	-
Çok az	-	-
<b>Toplam</b>	<b>58</b>	<b>100</b>

Araştırmaya katılan emlakçıların %70,8’i dünya genelinde faaliyet gösteren büyük emlak firmalarının gelecekte büyük bir tehdit unsuru olacağını belirtmektedir. %8,6’sı bu

konuda kararsız olduklarını belirtmekte iken, %20,6'sı büyük emlak firmalarının Fethiye pazarı için tehdit oluşturmadığı görüşündedir. Emlakçılar küresel emlak firmalarının emlak piyasası üzerinde doğrudan (Fethiye'de işletmecilik yaparak) müdahaleci olabileceğini düşünmemektedir. Ancak, bu firmaların dolaylı yollardan piyasayı etkileyeceği düşüncesi içindedirler.

Emlakçıların %65'inin elinde tamamlanmış ve satılmak üzere bekleyen konut bulunmaktadır. *Emlakçılar, ellerindeki hazır konutları ciddi maliyet unsuru olduğunu ve satılmamasının finansal yapılarını bozacağını belirtmektedirler. Emlakçılara göre, hazır konutların bakımları ciddi maliyet unsurudur. Evler satılmadıkları her gün demode olmaktadır*".

Fethiye'de emlak piyasasının 5 yıl önceki durumu emlakçıların %15,5'ine göre çok iyi, %46,6'sına göre iyidir. Dolayısıyla emlakçıların yaklaşık %60'ı o dönemlerde piyasanın bugüne göre daha iyi olduğunu belirtmektedir. Emlakçıların %27,6'sı o dönemde piyasanın ne çok iyi ne de çok kötü durumda olduğunu belirtmektedir. Buna karşın o dönem için emlak piyasasını emlakçıların %6,9'u kötü ve %3,4'ü çok kötü olarak değerlendirmektedir.

Emlak piyasasının 2007 yılı itibariyle durumuna göz atacak olursak emlakçılara göre durum oldukça kötüdür ve piyasa tıkanmıştır. Emlakçılardan piyasanın ÇOK İYİ durumda olduğunu söyleyen kişi yoktur. Piyasanın İYİ durumda olduğunu söyleyenlerin oranı sadece %6,9'dur. Buna karşın piyasanın KÖTÜ durumda olduğunu düşünenlerin oranı %48,3 ve piyasayı ÇOK KÖTÜ olarak değerlendirenlerin oranı %22,4'tür. Bu ifadeler ve piyasanın durumuna ilişkin emlakçıların görüşleri, yabancıların konut satın alma süreleri ile de uyumludur. Yabancıardan elde edilen veriler özellikle son 1 yıl içinde konut satın alanların oranının düşük olduğunu ortaya koymaktaydı.

Emlakçılara göre, Fethiye'deki emlakçı sayısı olması gerekenden oldukça fazladır. Emlakçıların yaklaşık %82'si emlakçı sayısının FAZLA olduğu konusunda hemfikirdir. Ancak, emlakçılara göre asıl sorun emlakçı sayısının fazlalığı değildir. Asıl sorun ruhsatsız, işyeri olmadan korsan emlakçılık yapanlardır. Emlakçılara göre bu işi yapanlara son yıllarda yabancıların kendileri de eklenmeye başlamıştır. Çok sayıda kişinin ve yabancıların emlakçılık işi yapmasını araştırmaya katılan 58 emlakçıdan 51 tanesi piyasanın en ciddi 3 temel sorunu içinde görmektedir. Ayrıca emlakçılar, kayıt dışı iş yapanlarla ilgili şu ifadeleri kullanmışlardır:

*"Fethiye'ye yerleşen yabancılar bir süre sonra piyasayı ve bu sektörde dönen parayı öğreniyorlar. Yurt dışı ile bağlantı kurarak ya kendi konutlarını satmaya çalışıyorlar ya da onları buradan konut satın almaya yönlüyorlar. Ancak bu işler karşılığında ciddi miktarlarda komisyonlar alıyorlar. Bu durum, işbirliği yaptıkları bazı emlakçıların da işine geliyor. Ama uzun vadede piyasaya ve diğer çalışanlara zarar veriyor."*

*"Fethiye'de emlak bürosu olmadan emlakçılık yapan ve bizim ayakçı olarak tarif ettiğimiz yaklaşık 1000 kişi var. Bunların kimler olduğu biliniyor. Ama emlak sektöründeki boşluktan yararlanarak işlerini yapmaya devam ediyorlar. Konut satın almak isteyen yabancılarla yaşanan sorunlar genellikle bunlardan kaynaklanıyor. Kendileri yabancılarla birçok vaatte bulunuyor, konutu sattıktan sonra da ortadan kayboluyor. Hem iyi para kazanıyor, hem de devlete vergi ödemiyor. Bu kişiler*

*genellikle rehber veya garson olarak çalışanlar değil. Emlak işini kendilerine meslek edinmiş ama işyeri olmayan kişiler”.*

Bu ifadeler, korsan emlakçılık yapanların, emlak piyasasının itibarını yok ettiği ve Fethiye pazarının imajını zayıflattığı sonucunu vermektedir. Ayrıca, emlakçılara göre, yabancı uyruklu kişilerin piyasada var olması, piyasanın rekabet yapısını bozmaktadır.

## SONUÇLAR

### **Yerleşik Yabancıların Demografik Özelliklere İlişkin Sonuçlar**

Fethiye’den mülk satın alan ve buraya yerleşen yabancılar içinde İngilizlerin payı oldukça yüksektir. Bölgeye yerleşenler içinde ikinci sırada Almanlar gelmektedir. Almanlar ve İngilizlerin yaşadıkları yerler ile yerleşim zamanları birbirinden oldukça farklıdır. Almanların çoğunluğu ilçe merkezi sınırları içinde yaşamakta iken; İngilizler daha çok çevre beldelere yerleşmişlerdir. Ayrıca, Almanların tamamına yakını 2000 yılından önce, üçte ikisi ise 1995’ yılından daha önce mülk satın alanlardan oluşmaktadır. Son 5 yıl içinde mülk satın alan Almanların sayısı oldukça azdır. İngilizlerin mülk satın alma süreleri incelendiğinde ise, 2000 yılından sonra mülk alanların daha fazla olduğu görülmektedir. Alman ve İngiliz yerleşiklerin yaş grupları da farklıdır. Almanların çoğunluğu, 60 yaş üzeri emekli kişilerdir. Dolayısıyla onların bölgeye yerleşimi için *emekli göçü* terimini kullanmak daha doğru olacaktır. Bölgeden konut satın alan İngilizler içinde ise, her yaş kategorisinden insan yer almaktadır.

Fethiye’ye yerleşen yabancıların çoğunluğu iki kişilik ailelerden oluşmakla birlikte, hanelerin %40’ında iki kişiden daha fazla insan yaşamaktadır. Bu oran, Türkiye’ye tatile gelen ve iki kişiden daha kalabalık olanların oranı ile karşılaştırıldığında yüksek bir rakamdır. Yerleşenler içinde altı kişiye kadar insan barındıran hane bulunmaktadır. Sonuç olarak, bölgeye yerleşenlerin önemli bir kısmının kalabalık ve çocuklu ailelerden oluştuğu söylenebilir.

Fethiye’den mülk satın alanlar orta gelir grubuna sahiptirler. Araştırmaya katılan hanelerin yarısının geliri yıllık 40.000£ ve altındadır. Yerleşenler içinde orta gelir grubuna sahip olanların oranı da her geçen gün artmaktadır. Bu nedenle, gelecekte yapılacak konutların çok lüks ve pahalı villalar olmasındansa, orta gelir gruplarına hitap edebilecek konutlar olması satış sürecinde emlakçıları sıkıntıya sokmayacaktır. Bu aşamada, konut satın alanların gelir düzeyleri, yerleşim süreleri ile de kıyaslanmış ve 2000 yılından önce konut satın alanların gelir düzeylerinin kısmen yüksek olduğu belirlenmiştir.

Fethiye’ye yerleşen yabancıların çoğunluğunun, kendi ülkelerinde yaşadıkları yerlerin nüfusu genellikle 500.000’in altındadır. Çok büyük metropollerden gelenler oldukça az sayıdadır. Yurtdışında yabancı bir emlak ofisi ile anlaşmak isteyen emlakçılara sadece büyük şehirlerdeki araçlarla anlaşma yapmak yerine, nüfusu 500.000’in altında olan bölgelerdeki araçlarla bağlantı kurmaları da önerilebilir.

Bölgede yaşayanların %64’ünün kendi ülkesinde de konutu olması, çoğunluğunun ülkeleri ile olan bağlantılarının devam ettiğini göstermektedir. Ülkesinde konutu olanların bir kısmı yılın belli zamanlarında Fethiye’deki konutunda kalmakta iken; bir kısmı ülkelerine gidip gelmektedir. Yurt dışı ile bağlantısı olan kişilerin sürekli Fethiye’de yaşamaması bölge

için ekonomik bir kayıptır. Ancak, bu kişilerin yurt dışına gidip gelmesi ve bölge hakkında bilgiler vermesi Fethiye için önemli bir reklam aracı olarak kullanılabilir. Çünkü, insanları satın alma davranışına yönelten temel araçlardan birisi ağızdan ağıza reklamdır ve etki düzeyi oldukça yüksektir.

### **Yabancıların Fethiye’yi Tercih Nedenlerine İlişkin Sonuçlar**

Bölgenin tercih edilmesindeki temel faktör iklimdir. İklim koşullarının bölge tercihinde temel faktör olmasının avantajlı ve dezavantajlı birçok yönü bulunmaktadır. Temel avantajı, uzun vadeli ve kesintisiz bir kaynak olmasıdır. Dezavantajlı yönü ise, yurt içinde (Didim, Antalya) ve dışında benzer iklime sahip, Fethiye’ye rakip olabilecek çok sayıda destinasyonun olabilmesidir. Nitekim son yıllarda, benzer iklime sahip yurt içi ve dışında birçok yer (özellikle, Balkan ülkeleri) genelde Türkiye’ye özeldir Fethiye’ye rakip olma yolundadır. Yaşam koşullarının kolaylığı, ucuzluk gibi faktörler bölgenin tercih edilmesini sağlayan diğer nedenler olarak görülmektedir. Yöre halkının tutumu, çevresel güzellikler ile bölgenin sakin olması Fethiye’nin talep edilmesini sağlayan diğer faktörlerdir.

### **Fethiye’deki Hizmetlere İlişkin Değerlendirme Sonuçları**

Fethiye’deki hizmetlere ilişkin değerlendirmeler genelde olumlu olmakla birlikte, birkaç unsura ilişkin değerlendirmenin olumsuzluklar içerdiği görülmektedir. Bu unsurlardan ilk ikisi, trafik sisteminin işleyişindeki sorunlar ve alt yapı yetersizliğidir.

### **Yabancıların Harcama Eğilimlerine İlişkin Sonuçlar**

Araştırmaya katılan yabancıların ortalama % 75’inin harcama miktarları hane olarak 2000£’un altındadır. 500-999£ arası aylık hane harcaması yapanların oranı %35’tir. Bu harcama miktarları yabancıların sadece Fethiye’de kaldıkları süre içinde harcadıkları tutardır. Yabancı yerleşiklerin aylık ortalama harcama miktarları kendi ülkeleri ile kıyaslanınca oldukça düşük miktarlardadır. Bu yönüyle Türkiye’ye yerleşmenin onlara daha rahat yaşama olanağı sunduğu söylenebilir. Buna karşın aylık harcama miktarları Türkiye’ye turist olarak gelenlere göre oldukça yüksektir. Çünkü, 2007 yılı rakamlarına göre Türkiye’ye turist olarak gelenlerin ortalama harcama miktarları ortalama 600-700\$’a karşılık gelmektedir ve yerleşik yabancıların aylık harcama miktarlarının oldukça altındadır. Ayrıca, konut satın alarak bölgede yaşamaya başlayanlar otellerde konaklayan turistlerden daha yüksek miktarlarda katma değer yaratmakta; birçok farklı sektör ve işletmenin ürünlerini tüketmektedir.

Araştırmanın ilgi çeken bir diğer sonucu, yabancıların çoğunluğunun mülk edindikleri döneme göre fiyatların arttığı yönünde görüş bildirmesidir. Fiyatların artışı yönünde görüş bildirenlerin çoğunluğu 2000 yılından önce Fethiye’ye yerleşmiş yabancılarıdır. Türkiye’de enflasyon oranı ekonomik göstergelere göre son beş yıl içinde ciddi düşüş eğiliminde olsa da bunun yerleşik yabancılar tarafından bu şekilde hissedilmediği görülmektedir.

Araştırmaya katılan yabancıların yarısına yakını kısmen veya sürekli olarak yanlarına birisini çalıştırmaktadır. Bu yönüyle, yerleştikleri bölgedeki halk için istihdam yaratmaktadır. Yabancı yerleşiklerin yanında çalışanlar genellikle, havuz bakım işi yapanlar, bahçe bakımıyla ilgilenenler ve evde temizlik işleri yapanlardır. Ancak son yıllarda, site içinde yer alan evlerde oturan yabancıların bu ihtiyaçları site yönetimi tarafından karşılanmaktadır. Onlar, bu işler karşılığında site yönetimine belli miktarda ödeme yapmaktadır.

Bölgede yaşayan yabancıların alışveriş yaptıkları yerler daha çok süpermarketlerdir. Yabancılar, marketlerden alışveriş yapma eğiliminde değildirler. Süpermarketler ile birlikte alışveriş yaptıkları diğer yer halk pazarlarıdır. Bölgede yaşayan yabancılar veri toplama

aşamasında, fiyata karşı duyarlı olduklarını belirtmişlerdir. Bu nedenle, üzerinde fiyat etiketi yer aldığı için süpermarketleri ve halk pazarlarını talep ettiklerini belirtmişlerdir. Bu sonuçlara göre, yabancıların yoğun yaşadığı yerlerde onlara yönelik ürün satan esnafa, ürünlerin üzerine fiyat etiketi yapıştırılmalarını önerebiliriz.

Yerleşik yabancıların bölge ekonomisine önemli katkılarından bir diğeri, %80'inin her hafta birkaç defa ev dışında yemek yemeleridir. Bu durum son yıllarda, bölgedeki birçok turistik restoran ve bar işletmesinin turizm sezonu dışında da açık kalmasını sağlamıştır. Ancak, yabancılar yiyecek ve içecek işletmelerinin fiyatlarına karşı da duyarlılar ve genellikle aynı yerlere gitmektedir. Bu nedenle, bölgedeki restoran ve barlar bu kitleye hitap etmeyi düşünüyorlarsa, yaz sezonundaki fiyatları uygulamamaları gerekir. Bununla birlikte, restoran ve barların fiyat tarifelerini görünebilecek yerlere asmaları onlar açısından yararlı olabilir.

Fethiye'ye yerleşen yabancılar, tatil amacıyla Türkiye'de ve yurt dışında farklı yerlere gitmektedir. Bu kişilerin yurt içinde farklı yerlere gitmeleri turistik açıdan bir kazanç olarak düşünülebilir. Çünkü, bu tür aktivitelere katılan kişiler genellikle yurt içinde harcama yapmakta ve ziyaret edilen bölgelerdeki turistik faaliyetlerin sezon dışında da devamlılığını sağlamaktadır. Yerleşik yabancıların %50'den fazlası tatil amacıyla başka ülkelere de gitmektedir. Bu aşamada, bir analiz yapılarak şu ilgi çekici sonuca ulaşılmıştır: “Yurt dışına tatile gidenlerin çoğunluğu, iki temel özelliğe sahip kişilerdir. İlk özellik, bu kişilerin tamamına yakınının yıl boyu Fethiye'de yaşamayan kesimden oluşmasıdır. Diğer özellik ise, yurt dışına daha fazla tatile giden kesimin 2000 yılından sonra bölgeye yerleşenlerden oluşmasıdır.” Bu bağlamda, son yıllarda bölgeye yerleşenlerin tamamına yakınının hala yurt dışı bağlantılı olduğu; Fethiye'deki konutlarını sadece tatil dönemlerinde kısa süreler için kullandıkları söylenebilir.

Yabancıların gelirlerini sarf ettikleri kalemler incelendiğinde, genel tüketim alışkanlıklarına benzer bir dağılımın olduğu dikkati çekmektedir. En fazla harcama yapılan kalem, gıda kalemidir. Daha sonra, fatura ödemeleri ile tatil, ulaşım ve kişisel bakım harcamaları gelmektedir. Kültür-sanat faaliyetleri, sağlık harcamaları, yakıt harcamaları en az harcama yapılan kalemlerdir.

### **Yabancıların Konut Satın Alma Sürecine İlişkin Sonuçlar**

Fethiye'den mülk satın alanların çoğunluğu mülkün finansmanının tamamını ve/veya önemli bir kısmını kendi tasarrufu ile karşılamaktadır. Çok az bir oranda kişi, mortgage ve banka kredisi kullanmaktadır. Bu aşamada, bir analiz yapılmış ve Almanların tamamının sadece kendi tasarruflarını değerlendirerek konut satın aldığı; İngilizlerin ise, her yöntemden yararlandığı tespit edilmiştir.

Fethiye'den konut satın alan yabancıların ortalama %70'i bu konutları son beş yıl içinde almıştır. Bu sonuç, emlak pazarının Fethiye'deki gelişimi ile de paraleldir. Fethiye'de emlak sektörü son beş yıl içinde oldukça hareketlenmiştir. FTSO istatistiklerine göre, emlakçı sayısı günümüzde 2000 yılındaki rakamın 4-5 katına çıkmıştır. İlgi çekici bir diğer sonuç, 2007 yılı içinde konut satın alanların oranının geçmiş yıllara oranla daha düşük olmasıdır. 2007 yılı içindeki satışların azalması, emlakçılar tarafından kendileri ile yapılan toplantılarda da sürekli dile getirilmiştir.

Fethiye'den konut satın alan yabancıların %90'ından fazlası daha önce buraya tatil yapmak için gelen kişilerdir. Bu kişiler en az bir defa (çoğunluğu birden daha fazla defa) bölgeyi turist olarak ziyaret etmiştir. Konut satın alanların %60'ından fazlası da Türkiye'nin

farklı bölgelerini turist olarak ziyaret etmiştir. Bu sonuçlar bize, Fethiye emlak sektörünün turizm sektörünün durumuna endeksli olduğunu göstermektedir. Fethiye’de turizm sektörü kötü oldukça, gelen turist sayı ve nitelik olarak düştükçe emlak sektörünün canlanması mümkün görünmemektedir. 2006 ve 2007 yılında ilçeye gelen turist sayısının düşmesi, emlak sektörünü de etkilemiştir. 2008 yılında da durumun 2007 yılından iyi olmayacağı ortadadır. Fethiye’den konut satın alanların %60’ından fazlasının Türkiye’nin başka yerlerine de tatil amacıyla geldiği görülmektedir. Ancak, bu kişiler yerleşmek için o bölgeleri değil, Fethiye’yi tercih etmişlerdir. Bu durum, Fethiye’nin diğer yerlere göre yerleşmek için daha fazla rağbet gördüğünün ve önemli çekiciliklerinin olduğunun bir göstergesi olarak da yorumlanabilir.

Yabancıların %11,6’sı konut satın alma sürecinde kamu kurumları ile %23,7’si de emlakçılarla sorun yaşamıştır. Araştırmaya katılan bazı kişiler, kamu kurumları ile yaşanan sorunun daha çok mülk satın alma sürecinin uzunluğundan kaynaklandığını dile getirmiştir. Anket formuna yazılan yorumlardan, emlakçılarla yaşanan sorunların ise, daha çok vaat edilen hizmetlerin yerine getirilmemesinden kaynaklandığı tespit edilmiştir.

Bölgeye yerleşen yabancıların yarısından fazlası, Fethiye’ye yerleşme konusunda kendilerine öneride bulunulduğunu belirtmekte; ancak, öneride bulunanların kimler olduğuna ilişkin bir yorum yapmamaktadır. Burada dikkat çeken bir başka sonuç, bölgede çok sayıda yabancı yaşamasının da yabancıların çoğunluğunun bölgeyi tercih kararını etkilememiş olmasıdır. Benzer konuya, emlakçılar zıt yorumda bulunmaktadır. Emlakçılara göre bölgeye gelen yabancıların, konut satın almadan önce ilk sordukları soru, “bölgede başka yabancıların yerleşik yaşayıp yaşamadığı veya konut satın alıp almadığıdır”.

Dikkat çeken ve gelecekte emlak piyasasına yön verecek yorumlarda bulunmamızı sağlayacak bir başka sonuç, yurtdışı emlak ofislerinin rolüdür. Araştırmaya katılan yabancıların bu aşamada sadece %11,9’u yurtdışı emlak ofisinden yararlanmıştır. Bu kişilerin konut satın aldıkları yıllar incelendiğinde, tamamının konutunu son beş yıl içinde edindiği görülmektedir. 5 yıldan önceki dönemde konut edinen yabancılar içinde yurtdışındaki emlak ofisi kanalıyla konut alan yoktur. Bu bulgular bize, yurtdışı emlak ofislerinin Fethiye emlak piyasası üzerinde son beş yıl içinde etkili olmaya başladıklarını ve satın alma sürecinde ciddi rol oynadıklarını göstermektedir. Yurtdışı ofisler kanalıyla konut satışının avantajlı yönü, emlak piyasasını turizm talebine bağımlı olmaktan kurtarabilmesidir.

### **Yabancıların Bölgeye Yönelik Genel Değerlendirme Sonuçları**

Yabancıların bölgeye yönelik genel değerlendirmelerinin olumlu olduğu görülmektedir. Bu bağlamda, araştırmaya katılan yabancıların %86,4’ü bölgeyi yerleşmek için başkalarına tavsiye edeceklerini; %66,6’si ise başkalarına tavsiye ettiklerini belirtmektedir. Tavsiye ederim yönünde görüş bildirenler ile tavsiye edenler arasında %20’lik bir fark var. Öncelikle bölgeye yerleşen her yabancıların bölgeyi başkalarına da tavsiye etmesi ve bu sayede talep yaratmayı sağlaması yönünde bir şeyler yapılması gerekir. Bölgede yaşayan yerleşik yabancılar, yurt dışında en etkili, güvenilir ve ucuz reklâmı yapacak kaynak durumundadır. Çalışmanın belki de en memnun edici sonucu, yerleşenlerin %95’ten fazlasının bölgeden memnun olmalarıdır.

### **Emlak Ofislerinin Niteliklerine Yönelik Sonuçlar**

Fethiye’deki emlak ofislerinin %60’ı son beş yıl içinde, %80’i de son on yıl içinde kurulmuştur. Bu işletmelerin yaşları ve kuruluş süreçleri bölgedeki turizm işletmelerinin kuruluş sürecine benzemektedir. Bölgeye olan turizm talebi 1980’li yılların ikinci yarısında hızlı artış göstermiş ve bölgede çok sayıda işletme açılmıştır. Turizm işi, uzun süre herkes

tarafından yapılabilecek moda ve karlı bir sektör olarak görülmüştür. Emlak sektöründe de benzer durum göze çarpmaktadır. Yabancıya konut satışının hızlı şekilde artması ve işin karlı iş olması, çok kısa zamanda alt yapısı sağlanmadan, çok sayıda kişinin sektöre girmesine neden olmuştur.

Bölgedeki emlak ofislerinin çoğunda, 10 ve daha az sayıda kişi istihdam edilmektedir. Emlak ofislerinin ortalama %36'sının şubeleri bulunmaktadır. Bu şubeler genellikle turistik yerlerde kurulmuştur ve sadece yaz dönemlerinde açıktır. Bu sonuç, emlak sektörünün ve sektördeki satış sürecinin turizme endeksli olduğunun bir başka göstergesidir. Ayrıca, emlak ofislerinin ortalama %25'inde yabancı uyruklu çalışan vardır. Emlakçılar, muhtemelen yabancılar ile daha sağlıklı bağlantı kurabilmek için bu kişilerden yararlanmaktadır. Yabancıya emlak satışının turizm talebine bağlı olduğunun bir diğer göstergesi, emlak işi yapanların %43'ünün aynı zamanda turizm işletmeciliği de yapıyor olmasıdır. Araştırmanın ilgi çeken bir diğer sonucu, emlakçıların ortalama %40'ının emlak işi ile birlikte konut inşaatı da yapmalarıdır. Konut inşaatını kendileri yapan emlakçılar, aracılıktan ziyade üretim-satış işini birlikte yapmaktadır. Fethiye emlak piyasasında şu anda tamamlanmış ve satışa hazır bekleyen konutların çoğunluğu bu grup emlakçıların elindedir.

### **Emlak Ofislerinin Konut Satış Sürecine İlişkin Sonuçlar**

Fethiye emlak piyasasında son üç yıl içinde satılan konutların yarısının fiyatı 51.000£-100.000£ arasındadır. Bölgede, son birkaç yıl içinde 100.000£'tan daha fazlaya satılan konutların sayısı oldukça azdır. Bununla birlikte, son üç yıl içinde satılan konutların yarısı apart-dairedir. Geçmiş yıllarda daha çok villa tipi konutlar satılmakta iken, son üç yılda daha çok apart-daire tipi konutlar satılmıştır.

Yabancıların konut tercihleri incelendiğinde, daha çok hazır konut satın alma yönünde eğilim sergiledikleri görülmektedir. Sipariş verip konut yaptıranların sayısı oldukça azdır. Yabancıların hazır konutları tercih etmeleri emlakçıların satışa hazır konut buldurmalarını gerektirmektedir. Bu durum, Fethiye emlak sektöründe üretici-satıcı konumundaki emlakçıların çoğunun elinde hazır konut bulunması zorunluluğu gerektirmektedir.

Emlakçılara göre, yabancıların konut satın almasındaki temel amaç konutları kullanmak değildir. Emlakçıların yaklaşık %40'ına göre, yabancılar konutları yatırım ve ticari amaçlı almaktadır. Emlakçılara göre, özellikle belli kişiler konutlarını satın alırken gelecekte değer kazanıp kazanmayacağını inceleyerek satın alma kararı vermektedir. Ayrıca, konut satın alanların bazıları talep gelirse konutlarını daha yüksek fiyatlara satabilmektedir. Bu durum, emlakçılar tarafından bir sorun olarak yansıtılsa da, bir yabancıların mülkünü başka bir yabancıya satışı normal bir durumdur ve mevcut yasal düzenlemelerle buna müdahale edilebilmesi mümkün değildir. Sadece, kamu kurumları tarafından yabancından yabancıya mülk satışında devir harçları arttırılarak sınırlama getirilmesi önerilebilir. Bu şekilde bir yasal düzenleme de ancak ulusal düzeyde yapılabilir.

Konut satış sürecine ilişkin dikkat çeken bir diğer sonuç, resmi olmayan aracılar olarak bilinen kişilerin konut satın alma sürecindeki rolleridir. Yabancıların konut edinmesinde ve satın alma kararı vermesinde turizm sektöründe çalışan kişilerin rolü oldukça fazladır. Turizm sektöründe çalışanlar zaman zaman emlakçılar tarafından piyasada güveni azalttığı

yönünde eleştirilerle karşı karşıya kalsa da, emlakçıların çoğunluğu konut satabilmek için bu kişilerden yaralanmaktadır.

### **Fethiye Emlak Piyasasının Durumuna İlişkin Sonuçlar**

Fethiye emlak piyasasına ilişkin genel değerlendirmeler, piyasanın son iki yıl içinde durgun olduğunu göstermektedir. Araştırmaya katılan emlakçıların yaklaşık % 90'ı tarafından, Fethiye emlak sektörü beş yıl önce çok iyi ve karlı olarak görülmektedir. 2007 yılı itibariyle durum tam tersine dönmüştür. Emlakçıların yaklaşık %93'ü Fethiye emlak sektörüne yönelik yabancı talebinin son iki yıl içinde oldukça azaldığını ve sektörün karlı olmaktan çıktığını belirtmektedir. Bu aşamada, emlak sektörünün 2007 içinde de karlı olduğunu düşünen az sayıda emlak ofisinin özellikleri incelenmiş ve bu emlakçıların tamamının aşağıdaki özelliklere sahip olduğu belirlenmiştir:

- ✓ Hem inşaat yapan hem de satış yapan emlakçılardır,
- ✓ Tamamı yurt dışı bağlantılıdır,
- ✓ Bir turizm işletmesi sahibidirler,
- ✓ Beş yıldan daha uzun zamandır emlakçılık yapmaktadır,
- ✓ Tamamının şubeleri vardır.

Emlak piyasasının içinde bulunduğu darboğazdan etkilenmeyen veya daha az etkilenen emlakçıların özellikleri incelendiğinde, gelecekte emlak sektöründe başarılı olabilmek için işletmelerin birden fazla özelliğe sahip olmaları gerekli görülmektedir. Yani, sadece şube açmak, sadece turizm işletmesi sahibi olmak ya da sadece yurt dışı bağlantısı yapmak tek başına yeterli olmamaktadır. Bunların tamamını bir arada yapmak gerekmektedir.

## **ÖNERİLER**

### **Emlakçılara Yönelik Öneriler**

Fethiye'de emlak sektörü ve yabancıya konut satışı geçmişte olduğu gibi karlı ve emlakçıların ifadesiyle "iç açıcı" değildir. Fethiye emlak piyasasındaki kırılma ve kötü gidiş istatistiklere göre 2007 yılında değil, 2006 yılında başlamıştır. Gelecek birkaç yıl içinde de (özellikle 2008'de) karlı olacak gibi görülmemektedir. Gelecek birkaç yıl içinde emlak piyasasının yabancıya satış yönünde karlı olmayacağını göstergeleri şunlardır;

- ✓ Yurt dışındaki büyük emlak işletmelerinin yurt dışı pazarı üzerindeki etkileri her geçen gün artmaktadır. Bu etki gelecekte de artacak ve birçok kişi Türkiye'ye gelmeden konut satın alacaktır,
- ✓ Fethiye'ye rakip olabilecek yeni göç merkezleri ortaya çıkmaktadır. Bu göç merkezleri, sadece İspanya, İtalya gibi ülkelerle sınırlı kalmamaktadır. Son yıllarda Balkan ülkeleri de (özellikle, Romanya ve Bulgaristan) önemli göç merkezleri olma yolundadır,
- ✓ Avrupa'da son birkaç yıldır ekonomik durgunluk yaşanmaktadır. Bu durgunluk, kişilerin satın alma güçlerini etkilemiştir ve işsizlik başta olmak üzere birçok ekonomik göstergeye yansımıştır. Artık, Avrupa ülkeleri de bizim geçmişte bildiğimiz derecede güçlü ekonomiye ve zengin mensuplara sahip değillerdir,
- ✓ Fethiye'de emlak sektörü turizm ile bağlantılı gelişmektedir. Turizmin iyi olması emlak sektörünü olumlu etkilemekte iken, turizmde yaşanan nitel ve nicel azalışlar sektörü olumsuz etkilemektedir. 2005 yılından itibaren Fethiye turizminde yaşanan



talep düşüklüğü ve turist kalitesindeki azalış emlak sektörüne de yansımaktadır. Bu olumuz yansıma, 2008 yılı başta olmak üzere birkaç yıl daha devam edecektir.

Yukarıda anlatılan sorunların atlatılabilmesi ve emlak sektöründe yabancı talebine dayalı hareketliliğin kısa vadede sağlanabilmesi zordur. Bu nedenle, emlakçılara sektördeki darboğazdan çok etkilenmemeleri için aşağıdaki önerilerde bulunabiliriz:

- ✓ Gelecek birkaç yıl içinde piyasada çok fazla hareketlenme olmayacak gibi bir izlenim vardır. Bu nedenle, finansal darboğazda olan firmalar borç stoklarını eritmek için iç piyasaya yönelebilirler. Bunun için de, İstanbul, Ankara, İzmir gibi şehirlerde ellerindeki konutları daha karlı satma fırsatı bulabilirler. Büyük şehirlerdeki emlakçılar ile satış anlaşması yapabilirler,
- ✓ Emlakçıların gelecek yıllar için çok sayıda konut yapıp satış için beklememeleri gerekmektedir,
- ✓ Emlakçılar pazarlamada çok yönlü bir politika geliştirmelidir. Yani sadece turizme bağlı veya sadece yurt dışı emlak ofislerine bağlı olmak yerine aynı anda satışı kolaylaştıracak tüm unsurlara bağlı bir pazarlama politikası oluşturmalıdır,
- ✓ Emlakçıların yurt içi ve dışında fuarlara katılmaları da gerekmektedir. Çünkü, emlak sektörünün ve bölgenin kendini gösterebileceği yerler bu fuarlardır. Bu bağlamda, Mayıs 2008'de Antalya'da yapılacak olan "II. Uluslararası Gayrimenkul Yatırım, İşletme ve Finans Hizmetleri Fuarı" en yakın tarihte yapılacak olan ve potansiyeli yüksek bir fuardır. Bunun dışında, Ekim ayında Almanya'da yapılan Expo Real München, Fransa'da yapılan MIPIM, Moskova ve Londra'da yapılan uluslararası emlak fuarları piyasaya yön verebilecek gelişmelerin olduğu fuarlardır,
- ✓ Emlakçılara yapılabilecek son öneri, konutlarını tanıtmak ve satışını yapmak için bazı büyük ve her şey dahil sistem ile çalışan tatil köyleri ve otellerde şubeler açmalarıdır. Çünkü turizm bölgelerine tatile gelen, gelir düzeyi yüksek birçok turist bölgeden haberi yoktur. İşletme dışına çok fazla çıkmadığı için emlakçılarla temas etme fırsatı olmamaktadır. Bu kitleye ancak onların konakladıkları tesislerde, emlak satış ve pazarlamasına yönelik çalışmalar yapılarak ulaşılabilir.

### **Esnafa Yönelik Öneriler**

Bölgede yaşayan yabancıların önemli kısmı fiyatlara karşı duyarlı olduğundan, ürünlerin üzerinde etiket olan işletmeleri daha çok tercih etmektedir. Bu nedenle, esnafın fiyatları açık olarak belirtmeleri kendileri için yararlı olacaktır. Ayrıca, birçok yerleşik yabancı kendilerine kış dönemlerinde de turist uygulaması yapılmasından ve bunların da fiyatlara yansımamasından şikayetçidir. Bu nedenle, daha çok bildikleri yerlerden alışveriş yapmaktadırlar. Esnafın yerleşik yabancıları turistik fiyat uygulamaması ve fiyatların düzeyine riayet etmesi, yerleşik yabancı pazarına hitap etmede kendilerine önemli katkı sağlayacaktır.

### **Kamu Kurumlarına Yönelik Öneriler**

Emekli göçü dünya üzerinde uzun zamandır devam eden bir olaydır. Geçmiş gerek Avrupa Kıtası'nda gerekse Amerika Kıtası'nda çok eskilere dayanmaktadır. Bu ülkelerde emekli göçü, özellikle 1980'li yıllar ile birlikte ciddi ekonomik getirileri olan bir hareket olarak görülmeye başlamış ve bu hareketin kapsamını geliştirmeye yönelik ciddi politikalar geliştirilmiştir. İspanya, Portekiz gibi ülkeler bu tür faaliyetlerin bölgeler arasındaki gelişmişlik farklarını kapatmada önemli bir yöntem olabileceğini dahi savunmaktadır. Kısaca, emekli göçü olayı, bu hareketten önemli düzeyde gelir elde eden ülkeler tarafından öncelikle

bölgesel, daha sonra da ulusal ölçekte politikalar geliştirerek desteklenmeye çalışılmıştır ve bu destekler halen devam etmektedir.

Türkiye’de ise, konuya yönelik ulusal bir politika geliştirilememiştir. Bunun yanında, bölgesel çapta yerel yönetimler ve yerel idareler tarafından geliştirilmiş bir politikaya da rastlamak mümkün değildir. Aynı şekilde, emekli göçünün önemli destinasyonlarından birisi olan Fethiye’de de bölgesel bir politika söz konusu değildir. Bu nedenle, bölgeye yönelik emekli göçü, alt yapısı olmadan, aktörleri belirsiz şekilde, organize faaliyetler olmadan yapılmaktadır. Birçok kişi ve kurum temelleri bilinmeyen bu olaya nasıl dahil olabileceklerinden habersizdir.

Fethiye’de yapılması gereken, öncelikle yerel yönetimlerin ve yerel idarelerin, emekli göçüne yönelik bir politika geliştirmeleri ve bunu stratejiye dönüştürmeleridir. Geliştirilen politika ve izlenecek strateji, “Fethiye’nin emekli göçünden daha fazla pay almasını sağlayacak, daha nitelikli emekliyi bölgeye çekecek, bölgenin ekonomik gelişmesine katkı sağlayacak, bölgenin refah düzeyini arttıracak, öncelikle yerli yatırımcı ve işletmecinin pay almasını sağlayacak” şekilde oluşturulmalıdır. Emekli göçüne yönelik bir politika geliştirilmemesi durumunda, emlak ve inşaat sektörü başta olmak üzere birçok sektör faaliyetlerini şimdi olduğu gibi bilinçsiz şekilde sürdürecektir, önünü tam olarak göremeyecektir.

Kamu kurumlarına yapılabilecek bir diğer öneri, konut satışında İspanya modelinin Türkiye’de de uygulanmasıdır. İspanya’da konutlar yapılmadan önce maketleri üzerinden satılmaktadır. Dolayısıyla, sadece gelen talebe göre inşaat yapılmaktadır. Emlakçıların talep edilenden daha fazla konut yapması söz konusu değildir. Ayrıca, konutların parasının belli kısmı inşaat başlamadan tahsil edilmekte ve inşaatı yapacak firmanın finansman sorunu ortadan kalkmaktadır. İspanya’da satılan konutların ortalama değerleri de 178.000 Euro civarındadır. Genelde Türkiye piyasası, özelde de Fethiye piyasası için benzer bir model uygulanması artık zorunluluktur.

### **Yerel Yönetimlere Yönelik Öneriler**

Fethiye’de yabancıların yerleştiği alanlar sadece merkez belediye sınırları içinde değildir. Bölgedeki birçok belde belediyesi sınırları içinde çok sayıda yabancı yerleşimlerine rastlamak mümkündür. Özellikle, Ölüdeniz, Yeşilüzümlü, Göcek, Çiftlikköy ve Kemer beldesi sınırları içinde çok sayıda yabancı yaşamaktadır. Dolayısıyla, yabancılara yönelik bölgesel bir politika geliştirirken bu belediyelerin birlikte hareket etmesi gerekir.

Yerleşik yabancılardan ve emlakçılardan elde edilen verilere göre, yerel yönetimlerin öncelikle “alt yapıyı geliştirici ve iyileştirici” çalışmalar yapmaları gerekmektedir. Özellikle belde belediyelerinin bu konulara daha fazla önem vermeleri faydalı olur. Aksi halde yerleşim yoğunluğunun ve nüfusun artması gelecekte bu çalışmaların daha zor yapılmasına, mevcut yabancı yerleşiklerin memnuniyetsizliklerinin ortaya çıkmasına neden olabilecektir.

Yerel yönetimlere yapılabilecek ikinci öneri, tüm belediyelerin bir araya gelerek uluslararası emekli göçüne ve bölgeye talep yaratmaya yönelik politika geliştirmeleridir. Belirlenecek politikanın ve izlenecek stratejinin uygulama maliyetine de emekli göçünden ekonomik kazanç elde edenlerin destek sağlaması gerekmektedir. Bu göç olayı nedenleri ve ekonomik getirileri açısından turizm faaliyetinden daha farklıdır ve şu aşamada konunun üzerinde daha fazla durulması gerekir.

Hem yerel yönetimlere hem de kamu kurumlarına yapılabilecek üçüncü öneri, yerleşik yabancıların boş zamanlarını değerlendirici ve onlara geleneksel Türk Kültürünü anlatıcı etkinlikler düzenlemeleridir. İspanya, Portekiz, İtalya gibi ülkelerdeki yabancı yerleşiklerin yaşamları ile ilgili çalışmalar incelendiğinde, o bölgelerdeki yerel yönetimlerin bu kişilerin sosyalleşme sürecini geliştirici, kendi kültürlerini öğretici, birçok faaliyet düzenlediği görülmektedir. Benzer faaliyetler, Fethiye’de de düzenlenerek bu kişilerin hem yerli halktan kopuk yaşamaları önlenebilir hem de ZENGİN Türk Kültürünün tanıtımı sağlanabilir. Bu çalışmanın verileri toplanırken, bölgede sadece Ölüdeniz Belediyesi’nin el işi kursu, yemek kursu açmak gibi bazı faaliyetler yaptığı, bunun dışında Türk Kültürünü anlatan hiçbir faaliyet yapılmadığı görülmüştür.

### **Turizm İşletmelerine Yönelik Öneriler**

Bu araştırmanın verilerine ve dünya genelinde konu ile ilgili yapılmış çalışmaların sonuçlarına göre, herhangi bir bölgenin yabancı göçünün merkezi olması, büyük oranda bölgenin turistik olarak ziyaret edilmesine ve bu sayede tanınmasına bağlıdır. Nitekim İtalya’da Tuscany, İspanya’da Costa del Sol ve Murcia gibi bölgeler turizm altyapısı sayesinde uluslararası yabancı göçünün temel destinasyonlarından olmuştur. Yine, uluslararası yabancı göçüne yönelik araştırmalar turistik amaçla bölgeyi ziyaret edenler içinde o bölgeden memnun olanların ilgili bölgeleri yerleşmek için tercih ettiklerini göstermektedir. Bu sonuçları, bu çalışmanın bulguları da desteklemektedir. Bu nedenle, turizm işletmelerinin yaratacağı memnuniyet bölgenin yabancı göçü merkezi olmasına destek sağlayacaktır. Fethiye bölgesinde turizm işi yapanların yarısının aynı zamanda turizm işletmesi sahibi olması da bu gerekliliğinin önemini vurgulamaktadır.

### **SWOT ANALİZİ**

Çalışmanın bu son kısmında, Fethiye emlak piyasası için SWOT analizi yapılmıştır. SWOT analizi ile Fethiye emlak piyasasının ve Fethiye pazarının öncelikle güçlü ve zayıf yönleri; daha sonra, bölge için fırsatlar ile tehditler ortaya konulmuştur. SWOT analizi yapmak için gerekli bilgiler;

- Emlakçılarla FTSO bünyesinde yapılan iki görüşmeden,
- Emlakçılara yapılan anketten elde edilen nitel-nicel verilerden,
- Yabancılarla yapılan anketten edilen nitel ve nicel verilerden, yararlanılarak oluşturulmuştur.

#### **Fethiye’nin Güçlü Yönleri**

- ✓ Doğanın çok fazla bozulmaması
- ✓ İklim
- ✓ Halkın davranışı ve tutumu
- ✓ Coğrafi yapının çeşitliliği
- ✓ Bölgenin turizm alt yapısının gelişmiş olması

#### **Fethiye’nin Zayıf Yönleri**

- ✓ Yabancıların birbirinden konut satın almaya başlaması
- ✓ Emlakçı sayısının fazla olması

- ✓ Kış aylarında Dalaman havalimanına yeterli uçuş olmaması
- ✓ Fethiye'nin yurt dışında reklamının yapılmaması
- ✓ Emlak fuarlarına bölge temsilcilerinin katılmaması
- ✓ Emlakçılar arasında dayanışma eksikliği
- ✓ Turizm talebinin düşmesi

#### **Fethiye'nin Önündeki Fırsatlar**

- ✓ Fethiye'nin yabancı yerleşimi konusunda marka olmaya başlaması
- ✓ Bölgenin yabancılar tarafından benimsenmiş olması
- ✓ Göcek tünelinin açılması ile Fethiye-Dalaman arası ulaşım süresinin kısalması
- ✓ Mevcut yerleşik yabancıların bölgeden memnun olmaları ve başkalarına tavsiye etmeleri

#### **Fethiye'ye Yönelik Olası Tehditler**

- ✓ Kayıt dışı çalışan yerli ve yabancılar
- ✓ Dövizin düşmesi ve girdi fiyatlarının YTL olarak artması
- ✓ Büyük inşaat şirketlerinin yüksek komisyonlar vermesi
- ✓ Romanya ve Bulgaristan gibi ülkelerin emlak piyasasındaki rolünün artması
- ✓ Fiyat standardı olmaması
- ✓ Konutların başka yabancılar kiraya verilmesi
- ✓ Yabancıların da piyasaya girmesi ve komisyon almaları
- ✓ Küresel şirketlerin dolaylı etkilerinin her geçen gün artması
- ✓ Kontrolsüz gelişme