

**Araştırma Makalesi**

**Türkiye'deki Bireylerin Konut Satın Alma Eğilimlerinin Bazı Sosyoekonomik Değişkenlere Göre İncelenmesi<sup>1</sup>**

*Investigation of Housing Purchase Tendencies of Individuals in Türkiye According to Selected Socioeconomic Variables*

<b>Derya GÜNGÖR ÖZÇELEBİ</b> Daire Başkanı, T.C. Ticaret Bakanlığı Tüketicinin Korunması ve Piyasa Gözetimi Genel Müdürlüğü <a href="mailto:deryaozcelebi@icloud.com">deryaozcelebi@icloud.com</a> <a href="https://orcid.org/0000-0001-6335-2394">https://orcid.org/0000-0001-6335-2394</a>	<b>Zeynep ÇOPUR</b> Prof. Dr., Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi <a href="mailto:z.copur@gmail.com">z.copur@gmail.com</a> <a href="https://orcid.org/0000-0002-1456-0522">https://orcid.org/0000-0002-1456-0522</a>
---	---

<b>Makale Geliş Tarihi</b>	<b>Makale Kabul Tarihi</b>
<b>09.07.2025</b>	<b>27.05.2026</b>

**Öz**

*Bu araştırmada, Türkiye'deki bireylerin konut satın alma eğilimlerinin sosyoekonomik durumlarına göre incelenmesi amaçlanmıştır. Bu itibarla, anket formu Türkiye'nin farklı illerinde yaşayan ve amaçlı örnekleme yöntemi ile seçilen 757 katılımcıya çevrim içi uygulanmıştır. Araştırmada konut satın alma eğilimi ile sosyoekonomik değişkenler arasındaki ilişkinin incelenmesinde Pearson Ki-Kare uygulanmıştır. Beklenen hücre frekanslarının 5'in altına düştüğü tablolarda ise Fisher'in kesinlik testine başvurulmuştur. Ayrıca tüm hipotezler için Cramér's V etki büyüklüğü değerleri hesaplanmıştır. Çalışmaya katılanların %51,0'i erkek, %39,1'i 36-45 yaş aralığında, %73,8'i evli, %47,7'si lisans mezunu, %47,0'si kamu sektörü çalışanıdır. Katılımcıların %52,6'sı oturduğu konutun sahibi olup, kendisi veya eşi en az bir konut sahibi olan katılımcı oranı %68,6'dır. Konut satın almayı düşünenlerin oranı %39,4, düşünmeyenlerin oranı %31,2'dir. Konut satın almayı düşünenlerin %23,9'unun gerekçesi yatırım yapma isteğidir. Konut satın almayı düşünmeyenlerin %32,7'sinin gerekçesi ise ödemeleri yapacak ekonomik gücünün olmamasıdır. Katılımcıların eğitim düzeyi ve yaşadıkları ilin statüsü dağılımlarının daha dengeli olacak şekilde çeşitlendirilememesi, konut satın alma eğiliminin tek maddeli ölçülmüş olması araştırmanın sınırlılığını oluşturmaktadır. Bireylerin yaşları, eğitimleri, gelirleri ve çalışma durumlarının her biriyle konut satın alma eğilimleri arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar bulunmuştur. Konut sahibi olmayanların barınma amacıyla edinecekleri konutlar için finansmana erişimlerinin kolaylaştırılması, Toplu Konut İdaresi ve Emlak Konutun özellikle dar ve orta gelir grubu ile konut sahibi olmayan aileler için konut üretimine ağırlık vermesi, konutların sağlık ve dayanıklılık standartlarının denetlenmesi, konut alım-satım sürecinin mali, hukuki ve teknik süreçlerine ilişkin olarak bireylere devlet tarafından destek olunması önerilmiştir.*

**Anahtar Sözcükler:** Konut, konut sahipliği, konut satın alma eğilimi

<sup>1</sup> Bu çalışma "Bireylerin Ön Ödemeli Konut Satın Alma Eğilimleri, Ön Ödemeli Konut Satışlarına İlişkin Bilinç ve Bilgi Düzeyleri ve Karşılaştıkları Sorunlar" başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

**Önerilen Atıf /Suggested Citation**

Güngör Özçelebi, D. & Çopur, Z., 2026, Türkiye'deki Bireylerin Konut Satın Alma Eğilimlerinin Bazı Sosyoekonomik Değişkenlere Göre İncelenmesi, *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, 61(2), 2176-2199.

## **Abstract**

*This study aims to analyze the housing purchase tendencies of individuals in Türkiye according to their socioeconomic status. In this regard, an online survey was administered to 757 participants living in various provinces of Türkiye, selected through a purposive sampling method. Pearson's Chi-Square test was employed to analyze the relationship between housing purchase tendencies and socioeconomic variables. In tables where expected cell frequencies fell below 5, Fisher's Exact Test was utilized. Additionally, Cramér's V effect size values were calculated for all hypotheses. Among the participants, 51,0% were male, 39,1% were in the 36-45 age group, 73,8% were married, 47,7% were held a bachelor's degree, and 47,0% were public sector employees. While 52,6% of the participants owned their current residence, the rate of participants where either themselves or their spouse owned at least one property was 68,6%. The proportion of those considering a housing purchase was 39,4%, while 31,2% were not considering it. The primary reason for 23,9% of those intending to purchase was the desire for investment. Conversely, for 32,7% of those not considering a purchase, the reason was a lack of economic power to meet the payments. The limitations of the study include the inability to diversify the distribution of participants' education levels and provincial statuses more equitably, and the measurement of housing purchase tendencies using a single-item scale. Statistically significant differences were found between individuals' housing purchase tendencies and their age, education, income, and employment status. The study suggests facilitating access to finance for non-homeowners seeking residential property for housing purposes. Furthermore, it is recommended that the Housing Development Administration (TOKİ) and Emlak Konut prioritize housing production for low- and middle-income groups and non-homeowner families. Other suggestions include auditing the health and durability standards of housing and providing state-led support regarding the financial, legal, and technical aspects of the housing transaction process.*

**Keywords:** *Housing, home ownership, tendency to purchase housing*

## **1. GİRİŞ**

Konut, bireyin fiziksel ihtiyaçlarından biri olan barınma ihtiyacının yanı sıra güvenlik, toplumsal, tanınma ve kendini gerçekleştirme ihtiyaçlarını da karşılayan geniş kapsamlı fiziki bir mekan olarak tanımlanabilmektedir (Anbarcı, Giran, Türkan ve Manisalı, 2011, s. 291-293). Dolayısıyla, konut, günümüzde, bireylerin yaşam tarzlarını belirleme ve toplumsal ilişkilerini düzenleme aracı olarak da karşımıza çıkmakta (Aydın Boylu, 2013, s. 147); sağlıklı konuta ve yerleşim alanına sahip olmak insan hakkı olarak değerlendirilmektedir (Kalkınma Bakanlığı, 2018, s. 49). Araştırmalar, konut sahibi olmanın sağlık, mutluluk, sosyal katılım, benlik saygısı, refah üzerinde olumlu etkisini ortaya koymaktadır (Elsinga ve Hoekstra, 2005, s. 403).

Konuta farklı açılardan bakıldığında nesnel bir gerçeklik, fiziksel bir barınak ve yapı, sosyokültürel bir ürün, yapılandırılmış çevrenin ögesi, mimari ve kültürel bir yapıt, ticari değeri olan mülk olarak nitelendirilebilmektedir (Akdemir Ersoy, 2002, s. 38-41). Konut, bir tüketim malı olarak bireylerin barınma gereksinimlerini gidermesinin yanı sıra, üretim ve yatırım malı işlevi de görmekte, ailenin toplumsal ilişkilerini yeniden üretmesini sağlayan insan tarafından oluşturulmuş kültürel bir gösterge kabul edilmektedir (Tekeli, 1991, s. 99-107). Konut, bireyin yaşam şekline uygun olarak ürettiği bir çevre, yarattığı bir mekandır (Erdem, 2008, s. 1).

Konut sahibi olma kararının etkileri, daha konut sahibi olmadan kendini göstermeye başlamakta; birey veya aile, konut satın almadan önce tasarruf tutarlarını, tasarruf davranışlarını veya işgücüne katılım durumunu bu karar ekseninde değiştirmektedir (Dietz ve Haurin, 2003, s. 404). Dolayısıyla, konut sahibi olma kararı, tasarruf, gelir ve finansman kaynakları ile konut sahibi olmanın ve konutu kiralamanın karşılıklı maliyetleri ile ilişkilidir (Mulder ve Wagner, 1998, s. 710; Alkan, 2013, s. 172). Konut sahibi olmak, hane halkına bazı haklar sağlamak ve yükümlülükler getirmekte, vergi ve finansman sistemleri ile hane halkının mali durumunu etkilemektedir (Dietz ve Haurin, 2003, s. 438). Diğer taraftan, konut sahipliği bireye ve ailesine yalnızca varlık veya harcanabilir gelir sağlamakla kalmamakta, aynı zamanda bireyin ve ailesinin yaşam kalitesini de artırmakta (Mulder ve Wagner, 1998, s. 687) ve aile serveti olarak bir nesilden diğerine aktarılmaktadır (Henretta, 1984: akt. Smits ve Mulder, 2008, s. 919). Konut varlığı günümüzde, nüfusun yaşlandığı da göz önünde bulundurulduğunda, bireylerin ve ailelerin gelecekteki refahını güvence altına almanın merkezinde yer almaktadır (McKee, 2012, s. 856-857).

Kişinin ev sahibi olmasının birey ve toplum üzerinde olumlu etkisi olduğu varsayımıyla birçok ülke, bireylerin konut sahibi olmasını destekleyen konut politikaları yürütmektedir (Elsinga ve Hoekstra, 2005, s. 401-403). Konut sahipliğini etkileyen faktörlerden biri olan kaynaklara bakıldığında, bankaların konut kredisi talebi olan bireylerin eğitim seviyesini, bugün değilse bile gelecekte daha yüksek bir gelir

elde etme potansiyeliyle, konut sahipliği sürecine ilişkin olarak daha fazla bilgi sahibi olmalarıyla ve konut tercihlerine ilişkin tutumlarıyla ilişkilendirdikleri görülmektedir (Blaauboer, 2010, s. 443). Diğer taraftan, ülkemizde yerleşmiş bir konut kredisi sisteminden bahsedemediğimizden, yeterli birikimi ve geliri olmayanların konut finansmanına erişimi gittikçe daha da zorlaşmakta (Alkan, 2013, s. 171) buna karşın konut hane halkları nezdinde bir yatırım aracı olarak güvenilirliğini sürdürmektedir (Özlük, 2014, s. 64).

Konut sorunu, ülkemizde maalesef dar ve orta gelir grupları tarafından daha derin şekilde hissedilmektedir (Aydın, 2006, s. 7-147). Konut piyasalarına bakıldığında, 2010 yılından 2022 yılı sonuna kadar Avrupa Birliği'nde kiralar ortalama %19, konut fiyatları ise %47 artmış ve konut fiyatlarındaki artış sürekli olarak gelirdeki büyümeyi geride bırakmıştır (Housing Europe, 2023, s. 7). Konut sorununun boyutu, ülkelerin gelişmişlik düzeylerine bağlı olarak değişse de konut sektörünün ekonomilerdeki dikkate değer payı yalnızca konut sorununun ortaya çıktığı ülkeyi değil tüm dünya ekonomilerini ciddi şekilde etkilemektedir (Alkan ve Uğurlar, 2015, s. 5-7). Barınmaya ve konut üretimine ilişkin finansal kaynakların planlı ve rasyonel şekilde kullanılmamasının ekonomik krizle sonuçlandığı dünyadan örnekler dikkate alındığında, farklı gelir gruplarının gereksinimleri doğrultusunda konut üretilmesi, buna ilişkin politika oluşturulması ve barınma ihtiyacı bulunan hane halklarına finansman olanağı sağlanması oldukça önemlidir (Kızıltepe, 2011, s. 5-60-145). Avrupa'da sosyal ve uygun fiyatlı konut sıkıntısı, artan enflasyonla mücadelenin zorlaşması ve yaşam maliyetinin artması nedenleriyle en çok, gelirini temel ihtiyaç mallarına harcama eğiliminde olan düşük gelirli haneleri etkilemektedir (Housing Europe, 2023, s. 6).

Konut sahipliğine karar verme sürecinin konut fiyatlarıyla, gelirle ve tasarrufla son derece ilgili olması (Alkan, 2013, s. 172) ve konut gereksiniminin karşılanması ihtiyacı ile artan talep, bireylerin konut sahipliği ve konut satın alma eğilimlerine ilişkin çalışmalara değer katmaktadır. Bu nedenle bu çalışmanın amacı, bireylerin konut satın alma eğilimlerini sosyoekonomik değişkenlerden cinsiyet, yaş, eğitim durumu, medeni durum, çalışma durumu ve geliri dikkate alarak incelemektir.

## 2. KURAMSAL ÇERÇEVE VE LİTERATÜR ÖZETİ

Bireylerin sosyoekonomik durumu konut satın alma eğilimlerini ve kararlarını şekillendiren bir etkidir. Sosyoekonomik durum, bireyleri veya aileleri meslek, gelir ve eğitim gibi göstergelere dayanarak sınıflandıran bir ölçü olarak tanımlanmaktadır (Marshall, 1999, s. 679). Konut talebinin temel belirleyicilerinden biri sürekli gelir olup cinsiyet, yaş, medeni durum, eğitim, çalışma durumu da oldukça etkilidir (Hosseinpour ve Dayı, 2024). Bu kapsamda, Konut Mülkiyet Tercihi Teorisi bireylerin konut satın alma kararlarında gelirin, çalışma güvencesinin, yaşın, medeni durumun, çocuk sahibi olmanın, finansman olanaklarının ve tasarruf kapasitesinin etkili olduğunu ortaya koymaktadır (Kent, 1984; Kim, 2020). Bu doğrultuda, Kent (1984), bireylerin konut kullanım hakkı ve konut sahipliği tercihlerini etkileyen unsurların 1955-1976 yılları arasındaki değişimlerini incelemiş ve gelir düzeyinin konut satın alma eğilimi üzerinde son derece belirleyici olduğunu, konut sahipliğinin üstün mal özelliği taşıdığını, medeni durumun, ailedeki üye sayısının konut satın alma olasılığını artırdığını belirlemiştir.

Yaşam Döngüsü Teorisi ise bireylerin konut mülkiyeti edinme eğilimini evlilik, çocuk sahibi olma, çalışma durumu/emeklilik, yaş ile ilişkilendirmektedir. Bu kapsamda, Andersen (2011) gelir düzeyi ve eğitim durumunun konut satın alma eğilimini artıran en güçlü etkenler olduğunu, evli ve çocuklu ailelerin konut sahibi olma talebini artıran faktörler olduğunu, genç yaşlarda konut satın alma eğiliminin arttığını ancak ekonomik kısıtların bu tercihi hayata geçirmekte önemli bir engel olduğunu, yeni nesillerin satın alma eğiliminin önceki nesillere göre daha kuvvetli olduğunu ifade etmektedir.

Konut sektörü, hane halkı tarafından bir yatırım aracı olarak görülmesinin yanı sıra, beslediği alt sektörler sebebiyle de önemlidir (KPMG, 2020, s. 12). Konut üretiminin yüksek oranda yerli üretime dayanması sektörün işsizlik oranlarının düşürülmesine ve istihdam sağlanmasına önemli derecede katkı sağlamaktadır (Özlük, 2014, s. 35). Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, Aralık 2023 itibarıyla ülkemizde ücretli çalışan sayısı 15.057.373 kişi iken, bu sayının 1.758.424'si inşaat sektöründe çalışanlardır (TÜİK, 2024a). İnşaat sektöründe çalışan sayısının Aralık 2023 itibarıyla, bir önceki yılın aynı ayına göre %10,1 artış gösterdiği görülmektedir (TÜİK, 2024a). Ocak 2024 itibarıyla bakıldığında ücretli çalışan sayısının inşaat sektöründe %9,6 arttığı anlaşılmaktadır (TÜİK, 2024c).

TÜİK verilerine göre, Türkiye’de Ocak 2024’te konut satış sayısı 2023 Ocak ayına göre %17,8 azalarak, 80.308 olarak gerçekleşmiş olup, bunların 5.915’i ipotekli satış, 25.263’ü ilk satış, 55.045’i ise ikinci el satıştır (TÜİK, 2024b). Bu oran Mart 2026’da sırasıyla 25.978, 35.725, 77.642’dir (TÜİK, 2026). İlk el satışları bir önceki yıl aynı aya göre %1,3 artmış, ikinci el satışları ise %3,6 oranında düşüş göstermiştir (TÜİK, 2026).

Ticaret Bakanlığının Türkiye Tüketici Profili ve Bilinç Düzeyi Araştırma Raporunda (2024), kendisinin sahibi olduğu bir konutta yaşayanların oranının %56,2 olduğunun tespit edildiği, bu oranın bir önceki yıla göre yarım puan arttığı, 2024 yılında konut kredisi kullanma ve ön ödemeli konut satın alma oranlarının düştüğü sonucuna ulaşılmıştır.

Araştırmanın konusu açısından bakıldığında Ergöz Karahan (2009) çalışmasında, konut üretiminde sosyoekonomik ve sosyokültürel özelliklerin göz önünde bulundurulması gerektiğini, bireylerin farklı yaşam biçimleri nedeniyle farklı gereksinimlerinin bulunduğunu belirtmiştir. Arpacı’nın (2011) çalışmasında, katılımcıların konut tercihlerinde sosyoekonomik düzeylerine bağlı olarak konutun kalitesinin, güvenlik sistemlerinin, çevresel özelliklerinin etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Alkan (2013) ise çalışmasında, farklı gelir gruplarının konut sahipliğini incelemiş ve birikimleri ile konut sahibi olamayanlar için konut kredilerinin de yüksek faiz nedeniyle yeterli imkan sunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tatlı (2013) çalışmasında, kira giderinin ailelerin harcamalarında çok önemli bir yer tuttuğu, bireylerin evli ve sürekli gelire sahip olması ile yaşlarının ilerlemesinin konut sahibi olmalarını olumlu etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Altun’un (2017) konut satın alma kararını belirleyen faktörleri incelediği çalışmasında, katılımcıların apartman dairesinde oturmayı tercih ettiği, kendi parasıyla peşin konut satın almayı tercih ettiği ve konut satın alma kararını etkileyen en önemli etmenin konutun sağlamlığı ve depreme dayanıklılığı ile konutun fiyatının olduğu görülmektedir.

Baş Aras ve Tantekin Çelik (2021) ise çalışmalarında katılımcıların konut satın alma kararı ile yaşları, medeni durumları, meslekleri ve gelir düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki bulmamış, depreme dayanıklı konutun en önemli tercih sebebi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Güzel ve Şengün’ün (2022) çalışmalarında, konut sahipliğinde en çok konutun güvenliğinin sonrasında ise imkanlarının önemsendiği, katılımcıların yarısından fazlasının konut satın alma niyetinde olduğu, konut başına düşen kişi sayısının gün geçtikçe azaldığı, bunda ailelerdeki çözülmenin de etkisinin olduğu ifade edilmiştir. Yalçın (2023) çalışmasında, Ankara’daki bireylerin konut satın alma davranışına en çok fiyatın etkisinin olduğunu, medeni durumun, mesleğin ve yaşın konut alma kararında etkili olduğunu, cinsiyetin, eğitim düzeyi ve gelir düzeyinin ise anlamlı bir etkisinin olmadığını bulmuştur.

Hosseinpour ve Dayı (2024) konut talebini etkileyen faktörlere ilişkin çalışmalarında, gelir düzeyi, konut fiyatı, nüfus artışı, faiz oranı, kredi koşulları ve konut arzı gibi etmenlerin konut talebini etkilediği, bu etmenlerin ortaya konulmasının konut fiyatlarını yükselten nedenlerin tespit edilmesi açısından da önemli olduğu, cinsiyetin, yaşın, medeni durumun, mesleğin, eğitim düzeyinin ve gelir düzeyinin konut tercihini etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Eken (2025) ise çalışmasında, Ankara’nın Etimesgut ilçesinde güvenlik, mahremiyet ve dini inançların konut tercihlerinde etkili olduğunu, benzer sosyoekonomik özelliklere sahip katılımcıların benzer konut tercihinde bulunduğunu belirtmiştir.

Karataş, Topşir ve Yolcu (2026) çalışmalarında, konut sahibi olma ve mutluluk arasındaki ilişkinin gelir düzeyine göre farklılaştığı, düşük ve orta gelir düzeyinde mutlu olma olasılığını artırdığı ancak yüksek gelir düzeyinde bu olasılığın azaldığı sonucuna ulaşılmıştır. Kutsal ve Polatoğlu (2023) ise çalışmalarında, ülkemizde konut sorununun dar gelir düzeyindekiler için niceliksel, orta gelir düzeyinde olanlar için niteliksel bir sorun olduğunu, konut arzı ve talebi arasındaki uyumsuzluğun son yıllarda yerini konuta erişme sorununa bıraktığını, çocuklu aile sayısındaki azalmanın ve pandemiyle birlikte konutun yaşam alanı işlevinin belirginleşmesinin konut tercihlerini etkilediğini ifade etmişlerdir.

Sonuç olarak literatürde konut sahipliğine (Gyourko ve Linneman, 1997; Mulder ve Wagner, 1998; Aaronson, 1999; Dietz ve Haurin, 2003; Elsinga vd., 2005; Fennell, 2008; Smits ve Mulder, 2008; Blaauboer, 2010; McKee, 2012; Alkan, 2013; Tatlı, 2013; Wu, Stephens, Du ve Wang, 2019; Karataş ve ark., 2026); bireylerin ve ailelerin konut satın alma tutum ve davranışlarına (Yiğit, 2000; Baran, 2007; Baş Aras ve Tantekin Çelik, 2021; Yalçın, 2023), konuta ilişkin tercihlerine (Gül, 2015; Güzel ve Şengün, 2022; Eken, 2025), konut satın alma kararını etkileyen faktörlere (Demir, 2018; Baytan, 2019;

Hosseinpour ve Dayı, 2024); konutun kalitesine (Arpacı, 2011; Yılmaz, 2019); konut memnuniyetine (Şekeroğlu, 2016); konut arz ve talebi ile bunları belirleyen etkenlere (Ergöz Karahan, 2009; Anbarcı ve ark., 2011; Lebe ve Akbaş, 2014; Özlük, 2014; Coşkun, 2016; Altun, 2017; Bilik ve Aydın, 2019; Kutsal ve Polatoğlu, 2023); konuta ilişkin analizlere (Erdem, 2008); konut sektörü ve sektöre bakışa ilişkin analizlere (Ertem ve Yılmaz, 2014; Yalçın ve Aslan, 2017); konut finansmanına (Barakova, Bostic, Calem ve Watcher, 2003; Aydın, 2006; Kalender, 2015; Kumbasar, 2016; Akkaya ve Tepeli 2018; Meral, 2019; Şen ve Şen, 2019; Yılmaz, 2019), bu yöntemlerin konut politikalarına etkilerine (Kızıltepe, 2011); konut satın alımında kurumsal sosyal sorumluluğun, reklamların, marka algısının ve bilinirliğinin etkisinin birey, tüketici veya aile odaklı incelenmesine (Koca, 2016; Moral, 2018), konut politikalarına (Çoban, 2012; Uğur ve Balcı, 2014; Alkan ve Uğurlar, 2015; Akalın, 2016), bireylerin tasarruf eğilimlerine (Wan, 2011; Çolak ve Öztürkler, 2012) ilişkin çalışmalar yer almaktadır. Çalışmanın geniş örneklemlerle güncel saha verisine dayanması nedeniyle ileride yapılacak çalışmalar açısından karşılaştırma potansiyeli barındırdığı değerlendirilmektedir.

### 3. ARAŞTIRMANIN HİPOTEZLERİ

Araştırmanın amacı göz önünde bulundurularak bu çalışmada aşağıdaki hipotezler incelenmiştir:

H1: Bireylerin cinsiyetleri ile konut satın alma eğilimleri arasında anlamlı farklılık vardır.

H2: Bireylerin yaşları ile konut satın alma eğilimleri arasında anlamlı farklılık vardır.

H3: Bireylerin eğitim durumları ile konut satın alma eğilimleri arasında anlamlı farklılık vardır.

H4: Bireylerin medeni durumları ile konut satın alma eğilimleri arasında anlamlı farklılık vardır.

H5: Bireylerin çalışma durumları ile konut satın alma eğilimleri arasında anlamlı farklılık vardır.

H6: Bireylerin gelir düzeyleri ile konut satın alma eğilimleri arasında anlamlı farklılık vardır.

### 4. ARAŞTIRMA GEREÇ VE YÖNTEMİ

#### 4.1. Evren ve Örneklem

Örnekleme yöntemi olarak farklı sosyoekonomik düzeydeki bireylerin farklı bakış açılarını yansıtmak amacıyla Amaçlı Örnekleme tercih edilmiş olup, 0,05 hata payı dikkate alındığında, evreni belli olmayan veya 100 binin üzerinde evreni bulunan örneklem tahmininde 384 kişiye ulaşılması gerekmektedir (Saunders, Lewis ve Thornhill, 2009, s. 219). Çalışma kapsamında anket formu hem Ankara'da bulunan bir devlet üniversitesi akademik ve idari personeline, hem de e-mail Instagram, Facebook ve Whatsapp gibi sosyal medya araçları ve Türkiye Konutla Dolandırılan Hak Sahipleri Platformu aracılığıyla ulaşılan 757 katılımcıya uygulanmıştır. Katılımcıların çoğunluğunun eğitiminin lisans ve üstü düzeyde olduğu ve büyük kısmının büyükşehirde yaşadığı göz önünde bulundurulduğunda bu dağılımların farklı eğitim düzeyleri ve il statüleri açısından daha dengeli olacak şekilde çeşitlendirilememesi, konut satın alma eğiliminin tek maddeli soru ile ölçülmüş olması araştırmanın sınırlılığını oluşturmaktadır. Katılımcılara rastgele ulaşılmaması örneklem yanlılığını oluşturmakta ve sonuçlar Türkiye nüfusuna genellenememektedir. Bulgular benzer sosyoekonomik özelliklere sahip bireyler için eğilim olarak değerlendirilebilir. Ayrıca, bazı katılımcılara Türkiye Konutla Dolandırılan Hak Sahipleri Platformu aracılığıyla ulaşılması sektörde sorun yaşayan katılımcıların konut sahipliği konusunda da isteksiz kalmış olmasına neden olmuş olabilir. Sonuçlar betimsel ve keşfedici olarak değer taşımaktadır.

#### 4.2. Ölçme Araçları

Araştırma verileri, tüketici mağduriyetleri (TBMM, 2020), Ticaret Bakanlığının araştırma raporunda yer alan soru ve ifade tipleri (Ticaret Bakanlığı, 2020) ve konut satın alma davranışını inceleyen ulusal ve uluslararası literatür taranıp; ilgili çalışmalardan yararlanılarak araştırmacı tarafından geliştirilen anket formu aracılığıyla elde edilmiştir. Anket formunun uygulama aşamasına geçilmeden önce, Hacettepe Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma Etik Kurulundan izin alınmıştır. Anket formu gönüllü katılımcılara 18.4.2022-6.11.2023 tarihleri arasında çevrim içi olarak uygulanmıştır. Anket formuna son şekli verilmeden önce farklı illerde yaşayan ve farklı sosyoekonomik düzeyde yer alan 15 kişiye pilot test yapılarak, anketin anlaşılabilirlik düzeyi analiz edilmiş ve sorularda gerekli düzeltmeler yapılmıştır. Kapsam geçerliğinin değerlendirilmesi amacıyla anket formu, alanında uzman akademisyenlere sunulmuş ve görüşleri doğrultusunda gerekli düzenlemeler yapılmıştır.

Anket formunda birinci bölüm genel bilgileri içermekte olup, katılımcılara ait demografik bilgilerden oluşan 9 soru (yaş, cinsiyet, medeni durum, aile büyüklüğü, eğitim düzeyi, meslek, gelir düzeyi, gelir düzeyini algılama ve yaşanan il) bulunmaktadır. İkinci bölümde katılımcıların konut sahipliğine ilişkin özelliklerini ölçmeyi amaçlayan 7 soru (oturulan konutun tipi, oturulan konuta sahip olma durumu, konut sahipliği, sahip olunan konut sayısı, sahip olunan konutun bulunduğu il, konutu edinme şekli, banka kredisi kullanma durumu); üçüncü bölümde katılımcıların konut satın alımına ilişkin bilgilerini ölçmeyi amaçlayan 6 soru (konut satın almayı düşünme, konut satın almayı düşünme ve düşünmeme nedenleri, satın alınmak istenen konut türü, konut satın alırken dikkat edilecek kriterler, konut fiyatına etki edeceği düşünülen kriterler) bulunmaktadır.

#### 4.3. Verilerin Analizi

Araştırmadan elde edilen veriler SPSS 23.0 istatistik paket programına aktarılmıştır. Katılımcılara ait sosyoekonomik bilgiler ile diğer bilgileri içeren verilerin tanımlayıcı istatistikleri kategorik değişkenler için sıklık ve yüzde ile (Tablo 1, 2, 3) sürekli değişkenler için ise ortalama standart sapma, minimum ve maksimum ölçümleri ile incelenmiş (Tablo 1, 2, 3) ve yorumlanmıştır. Araştırmada bağımlı değişken olan konut satın alma eğilimi (Evet/Hayır/Bilmiyorum-Belki) kategorik nitelik taşımakta olup bağımsız değişkenler de (cinsiyet, yaş, eğitim, medeni durum, çalışma durumu, gelir) yine kategorik değişkenlerdir. Analizlerde iki kategorik değişken arasındaki ilişkinin incelenmesinde uygun parametrik olmayan test olan Pearson Ki-Kare testi uygulanmıştır. Beklenen hücre frekanslarının 5'in altına düştüğü tablolarda ise Pearson Ki-Kare testinin temel varsayımı karşılanamadığından Fisher'in kesinlik testine başvurulmuştur. Pearson Ki-Kare analizlerine ek olarak tüm hipotezler için Cramér's V etki büyüklüğü değerleri hesaplanmıştır (Tablo 4, 5, 6, 7, 8, 9). Elde edilen gruplar arasındaki farklılıklar %95 güven düzeyinde ve  $p=0.05$  anlamlılık düzeyinde değerlendirilmiştir.

İncelemelerin anlamlı olabilmesi ve gruplar arasındaki farklılıkların istatistiksel olarak incelenebilmesi için katılımcıların yaşları (35 ve altı, 36-45 arası, 46-55 arası ve 56 ve üstü), gelirleri (840 dolar altı, 840-1470 dolar, 1470 dolar üstü), medeni durumları (evli ve evli olmayanlar) sınıflandırılmıştır. Katılımcıların gelir düzeyi, ankete katılım ve analiz sürecindeki enflasyon etkisinden bağımsız inceleme yapabilmek amacıyla katılımcıların anketi cevapladıkları tarihin denk düştüğü ayın ortalama dolar alış kuru (SBB, 2024) dikkate alınarak sınıflandırılmıştır. Katılımcıların gelir düzeyi sınıflandırması bulgulara aktarılırken, aktarmanın gerçekleştiği 29.3.2024 tarihindeki TCMB dolar alış kuru (1 USD=32,34 TL) (TCMB, 2024) dikkate alınarak Türk Lirasına çevrilmiştir.

Katılımcıların mesleklerine ilişkin veriler istatistiki açıdan anlamlı sonuçlar alabilmek için kamu sektörü, özel sektör, emekli ve çalışmayan olarak, yaşadıkları il ve konut satın aldıkları il'e ilişkin sorulara verilen cevaplar büyükşehir, şehir veya yılın bazı ayları yurtdışı olarak gruplandırılmıştır. Katılımcıların oturdukları konutun tipine ilişkin soruya belirtilen seçenekler dışında oldukça farklı şekillerde cevap verdikleri görülmüş, ancak sonuçların esas olarak iki cevapta toplandığı anlaşılmıştır. Bu nedenle, katılımcıların oturdukları konutun tipi daire ve müstakil ev olmak üzere gruplandırılmıştır.

#### 5. BULGULAR VE TARTIŞMA

Çalışmada bireylerin konut sahipliği ve konut satın alma eğilimleri incelenmiş olup katılımcıların sosyoekonomik durumlarını gösteren değişkenler yaş, cinsiyet, eğitim düzeyi, medeni durum, çalışma durumu, aylık gelir, algılanan gelir düzeyi, birlikte yaşadığı aile üyesi sayısı, yaşanan ildir.

Katılımcılar 19-85 yaş aralığında olup, yaş ortalamaları  $\bar{X} = 43,6$ 'dır (ss=10,47). Yaş gruplandırması 35 yaş ve altı, 36-45 yaş aralığı, 46-55 yaş aralığı, 56 yaş ve üstü şeklinde yapılmış olup, 36-45 yaş aralığında olanlar önde gelmektedir. Katılımcıların %51,0'i erkek, %49,0'u ise kadındır. Katılımcıların medeni durumuna bakıldığında çoğunluğunun evli (%73,8), %17,2'sinin bekar olduğu görülmektedir. Katılımcıların kendileri dahil birlikte yaşadıkları aile üyesi sayısına bakıldığında, dört kişi yaşadığını belirtenler önde gelmekte olup (%32,0), bunu üç (%29,2) ve iki kişi (%20,3) yaşadığını belirtenler izlemektedir. Katılımcıların eğitim düzeylerine göre dağılımına bakıldığında, yarıya yakınının (%47,7) lisans mezunu olduğu, %25,3'ünün yüksek lisans ve doktora düzeyinde eğitim aldığı, %14,1'inin ortaokul mezunu olduğu anlaşılmaktadır. Katılımcıların meslekleri kamu sektöründe çalışan, özel sektörde çalışan, emekli ve çalışmayan şeklinde gruplandırılmış olup, buna göre katılımcıların %47,0'sinin kamu sektöründe, %31,3'ünün özel sektörde çalıştığı, %15,1'inin emekli olduğu,

%6,6'sının ise çalışmadığı saptanmıştır. Katılımcıların toplam aylık hane gelirine bakıldığında katılımcıların en düşük sıfır, en yüksek 727.000 TL gelir düzeyinde olduğu, gelir ortalamasının  $\bar{X}$  =47.475 TL (ss=1.745,23) olduğu görülmektedir. Katılımcıların gelir düzeyleri 27.000 TL ve altı, 27.001 TL-47.500 TL aralığı, 47.501 TL ve üstü olarak gruplanmış olup, katılımcıların %33,8'i 47.501 TL ve üstü gelir grubunda, %33,6'sı 27.000 TL ve altı grubunda, %32,6'sı ise 27.001 TL- 47.500 TL grubunda yer almaktadır. Katılımcıların %48,5'i gelir düzeylerini ortalama düzeyde, %25,7'si ortalamanın altında, %13,2'si ortalamanın üstünde, %11,4'ü ortalamanın çok altında ve %1,2'si ise ortalamanın çok üstünde olarak değerlendirmiştir. Katılımcıların %94,7'sinin büyükşehirde, %4,1'inin şehirde, %1,2'sinin ise yılın bazı aylarında yurtdışında yaşadığı görülmektedir (Tablo 1).

Sonuç olarak, katılımcıların cinsiyetlerinin ve gelir düzeyi gruplarının dengeli dağıldığı; yaklaşık dörtte üçünün evli olduğu; ailedeki birey sayısının üç veya dört olduğu ailelere mensup katılımcıların tüm katılımcıların %61,2'sini, çalışmakta olan katılımcı sayısının tüm katılımcıların %78,3'ünü oluşturduğu; tamamına yakınının büyükşehirde yaşadığı; yarıya yakınının gelir düzeyini ortalama olarak gördüğü; %47,7'sinin lisans mezunu olduğu, %73,0'ünün ise lisans ve lisansüstü seviyede eğitim aldığı, dolayısıyla katılımcıların eğitim seviyesinin oldukça yüksek olduğu anlaşılmaktadır.

**Tablo 1. Katılımcıların Sosyoekonomik Durumlarına Göre Dağılımı**

Değişkenler		n	%	
Yaş	35 ve altı	176	23,3	
	36-45 arası	296	39,1	
	46-55 arası	172	22,7	
	56 ve üstü	113	14,9	
	<b>Toplam</b>	<b>757</b>	<b>100,0</b>	
	<b>Minimum</b>	<b>Maksimum</b>	<b>Ortalama</b>	<b>Standart sapma</b>
	19	85	43,575	10,4747
Cinsiyet	Kadın	371	49,0	
	Erkek	386	51,0	
	<b>Toplam</b>	<b>757</b>	<b>100,0</b>	
Medeni durum	Evli	559	73,8	
	Bekar	130	17,2	
	Boşanmış	52	6,9	
	Eşi vefat etmiş	13	1,7	
	Ayrı yaşıyor	3	0,4	
	<b>Toplam</b>	<b>757</b>	<b>100,0</b>	
Birlikte yaşanan aile üyesi sayısı (Kendisi dahil)	1	81	10,7	
	2	154	20,3	
	3	221	29,2	
	4	242	32,0	
	5	46	6,1	
	6	9	1,2	
	7	4	0,5	
	<b>Toplam</b>	<b>757</b>	<b>100,0</b>	
Eğitim düzeyi	İlkokul mezunu	19	2,5	
	Ortaokul mezunu	107	14,1	
	Lise mezunu	22	2,9	
	Ön lisans mezunu	57	7,5	
	Lisans mezunu	361	47,7	
	Yüksek lisans mezunu	149	19,7	
	Doktora mezunu	42	5,6	
	<b>Toplam</b>	<b>757</b>	<b>100,0</b>	
Çalışma durumu	Çalışmayan	50	6,6	
	Emekli	114	15,1	

	Kamu sektörü	356	47,0	
	Özel sektör	237	31,3	
	<b>Toplam</b>	<b>757</b>	<b>100,0</b>	
<b>Toplam aylık hane geliri</b>	27.000 TL ve altı	254	33,6	
	27.001 TL- 47.500 TL	247	32,6	
	47.501 TL ve üstü	256	33,8	
	<b>Toplam</b>	<b>757</b>	<b>100,0</b>	
	<b>Minimum (TL)</b>	<b>Maksimum (TL)</b>	<b>Ortalama (TL)</b>	<b>Standart sapma</b>
	0	727.000	47.475	1.745,233654
<b>Gelir düzeyini değerlendirme</b>	Ortalamanın çok altında	86	11,4	
	Ortalamanın altında	195	25,7	
	Ortalama düzeyinde	367	48,5	
	Ortalamanın üstünde	100	13,2	
	Ortalamanın çok üstünde	9	1,2	
	<b>Toplam</b>	<b>757</b>	<b>100,0</b>	
<b>Yaşanan ilin statüsü</b>	Büyükşehir	717	94,7	
	Şehir	31	4,1	
	Yılın bazı aylarında yurtdışı	9	1,2	
	<b>Toplam</b>	<b>757</b>	<b>100,0</b>	

Ankette katılımcıların oturduğu konutun tipine, oturduğu veya başka bir konutun sahipliğine, sahibi olduğu konut sayısına, bu konutların bulunduğu illere, konut edinmek için banka kredisi kullanıp kullanmadıklarına, başka bir konut satın almak isteyip istemediklerine ve verdikleri cevabın gerekçesine ilişkin sorular sorulmuştur.

Katılımcıların %93,8'inin apartman veya site dairesinde, %5,9'unun müstakil ev veya villada oturduğu, %0,3'ünün ise soruya cevap vermediği anlaşılmaktadır. Katılımcıların %52,6'sı oturduğu konutun sahibi olduğunu, %47,4'ü ise sahibi olmadığını belirtmiştir. Kendisinin veya eşinin sahip olduğu bir konutları bulunup bulunmadığına ilişkin soruya, katılımcıların %68,6'sı konutunun bulunduğu, %31,4'ü ise konutunun bulunmadığı cevabını vermiştir. Konut sahibi olan 519 katılımcıdan 486'sı "Konut sahibi iseniz kaç konutunuz var?" sorusuna cevap vermiştir. Buna göre, konut sahibi olan katılımcıların %62,2'sinin bir konutu, %22,9'unun iki konutu, %8,4'ünün ise üç ve üzeri sayıda konutu bulunduğu saptanmıştır. Katılımcıların %6,3'ü bu soruyu cevapsız bırakmıştır. Katılımcıların sahibi oldukları konutların bulunduğu ilin statüsüne dair dağılıma baktığımızda, 485 katılımcının soruya cevap verdiği, %88,2'sinin büyükşehir statüsündeki illerde konutu bulunduğu, %4,6'sının şehirde konut sahibi olduğu, %0,6'sının yurtdışında konut sahibi olduğu, %6,6'sının ise soruyu cevapsız bıraktığı belirlenmiştir. Katılımcıların sahip oldukları konutu edinme yöntemleri incelendiğinde, %84,6'sı konutu satın alma yoluyla edindiğini belirtmiş olup, konutunu miras yoluyla edindiğini belirtenlerin oranı %9,2, kat karşılığı inşaat sözleşmesi ile edindiğini belirtenlerin oranı ise %2,5'tir. Konut sahibi olduğunu belirten 519 katılımcıdan 19'u (%3,7) soruya cevap vermemiştir. Konut sahibi olan katılımcıların konut satın alırken banka kredisi kullanma durumları incelendiğinde, %62,4'ü konut satın alırken banka kredisi kullandığını, %36,6'sı banka kredisi kullanmadığını belirtmiştir. 5 katılımcı ise (%1,0) soruyu cevapsız bırakmıştır (Tablo 2).

Katılımcıların tamamına yakınının apartman dairesinde oturduğu görülmekte olup, katılımcıların neredeyse üçte ikisinin 45 yaş altı olduğu, yaklaşık dörtte üçünün evli olduğu, yarıya yakınının kamuda çalıştığı ve ortalama gelir düzeyinde bulunduğu algısına sahip olduğu, tamamına yakınının büyükşehirde yaşadığı göz önünde bulundurulduğunda bu durumun katılımcıların sosyoekonomik özellikleri ile uyumlu olduğu değerlendirilmektedir. Ayrıca, oturlan konuta sahip olma oranının konut sahibi oranından düşük olduğu, bu durumun konut sahiplerinin hepsinin kendi konutunda ikamet etmemesinden kaynaklandığı anlaşılmaktadır. Konut sahiplerinin beşte dördünden fazlasının konutu doğrudan satın aldığı, dolayısıyla konutu miras veya benzeri şekillerde edinmediği yaklaşık üçte ikisinin ise kredi kullandığı görülmektedir. Ticaret Bakanlığının araştırmasında (2024) ise konut kredisi kullananların oranı %13,0 olarak belirlenmiş olup bu oran çalışma kapsamındaki oranın oldukça

altındadır. Bu duruma son yıllarda faiz oranlarındaki artışın ve enflasyon nedeniyle tasarruflarda ve birikimlerdeki azalışın etkisinin olduğu değerlendirilmektedir. Bu çalışmadan farklı olarak, Baran (2007) çalışmasında, katılımcıların %79,3'ünün konut sahibi olmak için tasarruflarını kullandığını, %12,3'ünün ise banka kredisi kullandığını belirlemiştir. Erdem (2008) katılımcıların %50,7'sinin yeterli geliri olanların ilk düşüneceği şeyin konut sahibi olmak olduğu sonucuna ulaşmıştır. Altun (2017) ise katılımcıların çoğunluğunun konutu tasarruflarıyla peşin olarak satın almayı tercih ettiğini belirlemiştir.

Diğer taraftan, bu araştırma sonuçlarını destekler nitelikte Ticaret Bakanlığının (2024) çalışmasında da tüketicilerin %56,2'sinin oturduğu konutun mülkiyetine sahip olduğu, TÜİK'in verilerine göre (TÜİK, 2025) oturlan konuta sahip olma oranının %57,1 olduğu görülmektedir. Ayrıca daha önce yapılan araştırmaların sonuçlarına bakıldığında, bu araştırmanın sonuçlarını destekler nitelikte Yiğit'in (2000) çalışmasına göre de katılımcıların çoğunluğu (%72,8) apartmanda, %27,2'si ise dubleks konutlarda oturmaktadır. Baran'ın (2007) çalışmasında da katılımcıların %59,0'unun konut sahibi olduğu belirlenmiştir. Erdem'in (2008) çalışmasında katılımcıların %44,7'sinin konut sahibi olduğu, %62,0'sinin konutunun apartman dairesi olduğu, %38,0'inin müstakil konut olduğu görülmektedir. Ergöz Karahan (2009) 30 aile ile gerçekleştirdiği görüşmesinde 21 ailenin (%70,0) konut sahibi olduğu; Arpacı (2011) 621 katılımcı ile gerçekleştirdiği çalışmasında, %77,2'sinin apartman dairesinde yaşadığı sonucuna ulaşmıştır. Alkan (2013) Ankara'da 1.296 katılımcı, Türkiye'de 18.278 katılımcı ile yürüttüğü çalışmasında, Ankara'da katılımcıların %62,0'sinin, ülke genelinde ise katılımcıların %65,0'inin konut sahibi olduğunu ifade etmiştir. Tatlı (2013) 410 hane halkı reisi ile gerçekleştirdiği çalışmasında, katılımcıların %56,8'inin kendisine ait konutta oturduğu sonucuna ulaşmıştır. Gül (2015) çalışmasında, katılımcıların %69,7'sinin oturduğu konutun sahibi olduğunu; %44,9'unun apartman dairesinde, %55,1'inin müstakil evde oturduğunu belirlemiştir. Altun (2017) çalışmasında, katılımcıların üçte ikisinin konut sahibi olduğu sonucuna ulaşmıştır. Demir (2018) çalışmasında, konut fiyatının konut talebini etkilediğini; Baytan (2019) çalışmasında, katılımcıların %55,0'inin konut sahibi olduğunu belirlemiştir. Güzel ve Şengün (2022) çalışmalarında konut satın alınırken en çok fiyata dikkat edildiğini, konutun tasarımının ikinci sırada geldiğini belirlemiştir. Eken'in (2025) çalışmasında katılımcıların %28,0'inin müstakil evi, %72,0'sinin ise apartman veya rezidans dairesini tercih ettiği görülmektedir. Karataş ve diğerlerinin (2026) çalışmasında ise konut sahiplerinin daha ekonomik yaşam koşullarına sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

**Tablo 2: Katılımcıların Konut Sahipliği Bilgilerinin Dağılımı**

Değişkenler		n	%
Oturulan konutun tipi	Daire	710	93,8
	Müstakil ev veya villa	45	5,9
	Cevapsız	2	0,3
	<b>Toplam</b>	<b>757</b>	<b>100,0</b>
Oturulan konuta sahip olma durumu	Konutun sahibiyim	398	52,6
	Konutun sahibi değilim	359	47,4
	<b>Toplam</b>	<b>757</b>	<b>100,0</b>
Katılımcının veya eşinin bir konut sahibi olma durumu	Hayır	238	31,4
	Evet	519	68,6
	<b>Toplam</b>	<b>757</b>	<b>100,0</b>
Sahip olunan konut sayısı	Yarım hisse	1	0,2
	1	323	62,2
	2	119	22,9
	3	30	5,8
	4	6	1,2
	5	4	0,8
	8	2	0,4
	10	1	0,2
	Cevapsız	33	6,3
	<b>Toplam</b>	<b>519</b>	<b>100,0</b>
	Büyükşehir	458	88,2

<b>Sahibi olunan konut veya konutların bulunduğu iller</b>	Şehir	24	4,6
	Yılın bazı aylarında yurtdışı	3	0,6
	Cevapsız	34	6,6
	<b>Toplam</b>	<b>519</b>	<b>100,0</b>
<b>Konutu edinme yöntemi</b>	Satın aldım	439	84,6
	Miras kaldı	48	9,2
	Kat karşılığı inşaat sözleşmesi ile edindim	13	2,5
	Cevapsız	19	3,7
	<b>Toplam</b>	<b>519</b>	<b>100,0</b>
<b>Konut satın almak için banka kredisi kullanma durumu</b>	Evet	324	62,4
	Hayır	190	36,6
	Cevapsız	5	1,0
	<b>Toplam</b>	<b>519</b>	<b>100,0</b>

Katılımcıların %39,4'ü konut satın almayı veya bir konut daha satın almayı düşündüğünü belirtmiş olup, %31,2'si konut satın almayı veya bir konut daha satın almayı düşünmezken, %29,4'ü ise bu soruya bilmiyorum/belki cevabını vermiştir. Konut satın almayı veya bir konut daha satın almayı isteme nedenlerine ilişkin soruya katılımcıların %23,9'u ilk sırada yatırım yapmak için, %19,1'i konut sahibi olmayı istediğim için, %17,3'ü daha iyi ve yeni bir konutta oturmak istediğim için, %15,9'u kira ödemek istemediğim için, %12,0'si depreme dayanıklı bir konutta oturmak istediğim için ve %11,8'i çocuklarımı veya aile üyelerimi oturtmak için cevabını vermiştir. Katılımcıların konut satın almayı veya bir konut daha satın almayı istememe nedenlerine bakıldığında ise sırasıyla, %32,7'sinin ödemeleri yapacak gücü olmadığını, %24,8'inin yeterli peşinatı olmadığını, %13,3'ünün borçlanmayı sevmediğini, %7,8'inin kredi kullanmaya uygun olmadığını, %7,1'inin birikimini konuta yatırmak istemediğini, %5,8'inin ev sahibi olmanın hayal olduğunu, %3,9'unun konut sahibi olmanın masraflı olduğunu, %2,6'sının sabit bir işi bulunmadığını, %0,8'inin ev sahibini ve konutunu sevdiğini, %0,6'sının eşit oranla sık sık taşınma planı yaptığını ve kiracı olmayı konut sahibi olmaya tercih ettiğini belirttiği saptanmıştır. Katılımcıların ne tür bir konut satın almak istediklerine ilişkin cevaplara bakıldığında sırasıyla %30,9'unun tek katlı müstakil ev, %24,9'unun site içinde daire, %23,0'ünün apartman dairesi, %14,8'inin villa, %3,2'sinin rezidans, %3,2'sinin ise diğer konut tiplerini tercih ettiği anlaşılmaktadır. Katılımcıların konut satın alırken öncelikle dikkat edecekleri üç kritere ilişkin cevaplarına bakıldığında ilk sırada %17,7 oranıyla ulaşım kolaylığının geldiği görülmektedir. Bunu %17,1 oranı ile depreme dayanıklılık, %15,3 oranı ile fiyat takip etmektedir. Bunlara ek olarak, lokasyon (%10,8), sosyal çevre, (%10,2), yeşil alan (%7,9), güvenlik (%7,4), sosyal imkanlar (%5,3), yeni olması (%4,2), otoparkının olması (%4,1) cevaplarının verildiği görülmektedir. Katılımcıların konut fiyatına öncelikle etki edeceğini düşündüğü üç kritere ilişkin soruya verdikleri cevaplar incelendiğinde, ilk sırada %19,1 oranıyla ulaşım kolaylığı cevabını verdikleri görülmektedir. Bunu %17,5 oranı ile lokasyon, %14,4 oranı ile yeni olması takip etmektedir. Bu cevapları sırasıyla depreme dayanıklılık (%10,1), sosyal imkanlar (%8,9), sosyal çevre (%8,3), arsa fiyatı (%7,2), güvenlik (%5,9), yeşil alan (%4,4) ve otoparkının olması (%4,1) cevaplarının izlediği belirlenmiştir. Sorularda katılımcılara birden fazla kriter tercih etme imkanı tanındığından, sorulara verilen cevapların toplamına tabloda dağılım toplamı olarak yer verilmiştir (Tablo 3).

Daha önce yapılan araştırmaların sonuçlarına bakıldığında bu araştırmanın bulgularını destekleyen sonuçlara ulaşıldığı görülmektedir. Alkan (2013) çalışmasında, konut sahibi olmada kullanım kadar yatırım amacının da önde geldiği, özellikle ikinci konut alımlarında yatırım faktörünün öne çıktığı sonucuna ulaşmıştır. Yiğit'in (2000) çalışmasında, ailelerin %49,2'sinin konut sahibi oldukları ve kira ödemek zorunda kalmadıkları için mutlu olduğunu, %50,0'sinin konut sahibi olmanın ailenin en önemli ekonomik hedefi olduğunu, %60,8'inin konut sahibi olmanın ailenin ekonomik refahının göstergesi olduğunu, %49,6'sının ise konut sahibi olmanın ailelere ekonomik güvence sağladığını belirttiğine yer verilmiştir. Moral (2018) 81 katılımcı ile gerçekleştirdiği çalışmasında, katılımcıların %38,0'inin yatırım, %62,0'sinin oturma amaçlı konut edindiği; Baytan (2019) 400 katılımcıyla gerçekleştirdiği çalışmasında, katılımcıların %72,0'sinin oturmak amacıyla konut edindiği sonucuna ulaşmıştır.

Konut satın almayı düşünmeyenlerin veya “bilmiyorum” cevabı verenlerin en çok tercih ettiği neden ödemeleri yapacak ekonomik güçlerinin bulunmamasıdır (%32,7). Bunu yeterli peşinatın olmaması (%24,8) izlemektedir. Görüleceği üzere, konut satın almayı istemeyenlerin en çok tercih ettiği iki yanıt bireylerin ekonomik durumlarına ilişkindir. Katılımcıların yaklaşık %40,0’ının konut satın almayı düşündüğü ancak bunun en önemli nedeni olarak yatırım yapma isteğinin gösterildiği, ikinci sırada ise konut sahibi olma isteğinin geldiği, ülkemizin en önemli sorunlarından biri olan deprem gerçeğine karşın depreme dayanıklı konutta oturmak isteme nedeninin ancak beşinci sırada yer bulabildiği görülmektedir. Ancak, katılımcıların konut satın alırken öncelikle dikkat edecekleri üç kritere ilişkin soruya verdikleri cevaplar incelendiğinde, ulaşım kolaylığı (%17,7) ve depreme dayanıklılık (%17,1) en önemli iki kriter olarak karşımıza çıkmaktadır. Depreme dayanıklılığının her iki soruda da ilk neden olmamasında 757 katılımcının 676’sının 6 Şubat 2023 depreminden önce anket formunu cevaplamış olmasının etkisi olduğu değerlendirilmektedir. Nitekim depremden sonra araştırmaya katılan ve konut satın alırken öncelikle dikkat edecekleri üç kritere ilişkin soruya cevap vermiş 81 katılımcıdan 44’ünün depreme dayanıklı bir konutta oturmak istediğini belirttiği görülmektedir.

**Tablo 3: Katılımcıların Konut Satın Alımına İlişkin Bilgilerinin Dağılımı**

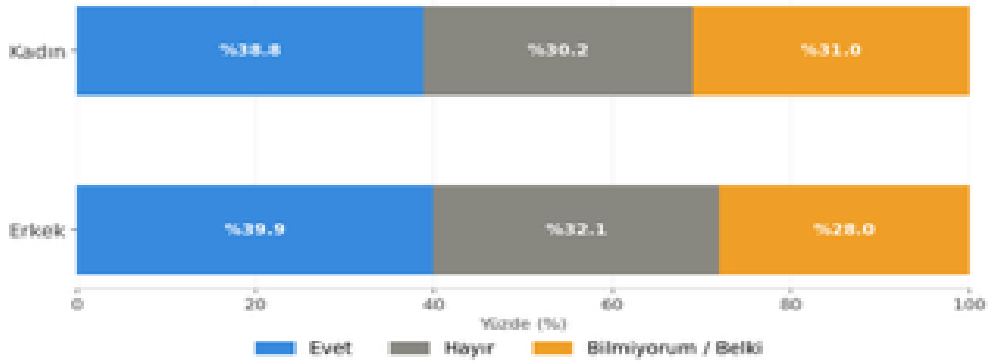
Değişkenler		n	%
<b>Konut satın almayı veya bir konut daha satın almayı düşünüp düşünmeme</b>	Hayır	236	31,2
	Evet	298	39,4
	Bilmiyorum/Belki	223	29,4
	<b>Toplam</b>	<b>757</b>	<b>100,0</b>
<b>Konut satın almayı veya bir konut daha satın almayı isteme nedenleri</b>	Konut sahibi olmak isterim	107	19,1
	Kira ödemek istemem	89	15,9
	Yatırım yapmak isterim	134	23,9
	Çocuklarımı veya aile üyelerimi oturtmak isterim	66	11,8
	Daha iyi veya yeni bir konutta oturmak isterim	97	17,3
	Depreme dayanıklı bir konutta oturmak isterim	67	12,0
	<b>Toplam</b>	<b>560</b>	<b>100,0</b>
<b>Konut satın almayı veya bir konut daha satın almayı istememe nedenleri</b>	Yeterli peşinatım yok	178	24,8
	Ödemeleri yapacak ekonomik gücüm yok	235	32,7
	Kredi kullanmaya uygun değilim	56	7,8
	Borçlanmayı sevmem	96	13,3
	Sık sık taşınma planı yaparım	4	0,6
	Sabit bir işim yok	19	2,6
	Benim için ev sahibi olmak hayaldir	42	5,8
	Birikimimi konuta yatırmak istemem	51	7,1
	Konut sahibi olmak masraflıdır	28	3,9
	Kiracı olmayı konut sahibi olmaya tercih ederim	4	0,6
	Ev sahibimi ve konutumu severim	6	0,8
	<b>Toplam</b>	<b>719</b>	<b>100,0</b>
	<b>Satın almak istenilen konut tipi</b>	Apartman dairesi	174
Site dairesi		189	24,9

	Rezidans	24	3,2
	Tek katlı müstakil ev	234	30,9
	Villa	112	14,8
	Diğer	24	3,2
	<b>Toplam</b>	<b>757</b>	<b>100,0</b>
<b>Konut satın alırken öncelikle dikkat edecekleri üç kriter</b>	Ulaşım kolaylığı	400	17,7
	Sosyal çevre	231	10,2
	Depreme dayanıklılık	388	17,1
	Lokasyon	245	10,8
	Otoparkının olması	93	4,1
	Fiyat	346	15,3
	Yeşil alan	178	7,9
	Sosyal imkanlar	121	5,3
	Güvenlik	168	7,4
	Yeni olması	94	4,2
	<b>Toplam</b>	<b>2264</b>	<b>100,0</b>
	<b>Konut fiyatına öncelikle etki edeceğini düşündükleri üç kriter</b>	Ulaşım kolaylığı	434
Sosyal çevre		189	8,3
Depreme dayanıklılık		229	10,1
Lokasyon		398	17,5
Otoparkının olması		93	4,1
Yeşil alan		99	4,4
Sosyal imkanlar		202	8,9
Güvenlik		134	5,9
Yeni olması		326	14,4
Arsa fiyatı		164	7,2
<b>Toplam</b>		<b>2268</b>	<b>100,0</b>

Katılımcıların konut veya bir konut daha satın almayı düşünme durumları cinsiyete göre incelendiğinde, birbirine yakın oranlarda hem erkeklerde (%39,9) hem de kadınlarda (%38,8) “evet” cevabı verenler önde gelmektedir. Katılımcıların konut satın alma eğilimi ile cinsiyet arasında anlamlı bir farklılık bulunmamış ( $p>0.05$ ), H1 hipotezi reddedilmiştir (Tablo 4, Şekil 1). Bu çalışmanın sonuçlarını destekler nitelikte Yalçın (2023), Baş Aras ve Tantekin Çelik (2021), Baytan (2019) da çalışmalarında konut satın alma davranışı ile cinsiyet arasında anlamlı fark bulunmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

**Tablo 4: Katılımcıların Konut Satın Alma Eğilimlerinin Cinsiyete Göre Dağılımı**

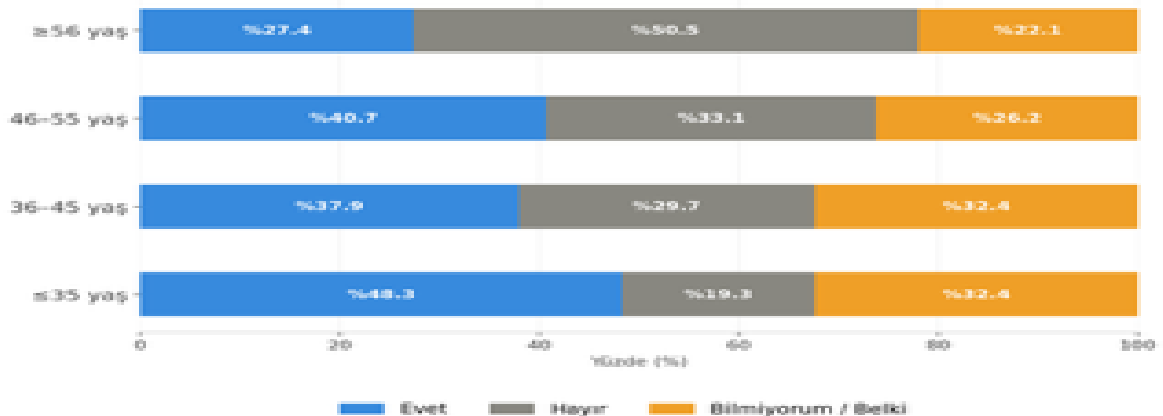
Değişkenler		Cinsiyet				Toplam (N=757)		Test (p)
		Erkek (n=386)		Kadın (n=371)		N	%	
		n	%	n	%			
<b>Konut satın almayı veya bir konut daha satın almayı düşünme</b>	Hayır	124	32,1	112	30,2	236	31,2	0.869 (0.648)  İhmal Edilebilir Etki (0,034)
	Evet	154	39,9	144	38,8	298	39,4	
	Bilmiyorum/Belki	108	28,0	115	31,0	223	29,4	

**Şekil 1. Konut Satın Alma Eğiliminin Cinsiyete Göre Dağılımı** $\chi^2=0,869$ ,  $p=0,648$ , Cramer's V=0,034 — İhmal edilebilir etki

Katılımcıların konut satın alma eğilimlerinin yaş gruplarına göre dağılımına bakıldığında katılımcıların konut satın alma eğilimlerinin yaşları ilerledikçe azaldığı anlaşılmaktadır. Konut ya da bir konut daha almamayı düşünen katılımcıların genellikle daha büyük yaş gruplarında olduğu görülmekte olup, 35 yaş ve altı grubunda (%19,3) en düşük orana ulaşmaktadır. Konut satın almayı düşünen katılımcıların 35 yaş ve altı (%48,3) ve 46-55 yaş grubunda (%40,7) diğer yaş gruplarına göre daha yüksek oranda olduğu görülmektedir. Katılımcıların konut alımına ilişkin eğilimlerinin yaşa göre gösterdiği farklılık istatistiksel olarak da anlamlıdır ( $p<0,05$ ). Dolayısıyla H2 hipotezi kabul edilmiştir (Tablo 5, Şekil 2). Bu çalışmanın sonuçlarını destekler nitelikte Yalçın (2023) da çalışmasında konut satın alma davranışı ile yaş arasında anlamlı bir fark bulmuştur. Tatlı (2013) da yaşın konut sahipliği üzerinde olumlu etkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır.

**Tablo 5: Katılımcıların Konut Satın Alma Eğilimlerinin Yaş Gruplarına Göre Dağılımı**

Değişkenler		Yaş Grupları								Toplam (N=757)		Test (p)
		<=35 yaş (n=176)		36-45 yaş (n=296)		46-55 yaş (n=172)		>=56 yaş (n=113)				
		n	%	n	%	n	%	n	%	N	%	
Konut satın almayı veya bir konut daha satın almayı düşünme	Hayır	34	19,3	88	29,7	57	33,1	57	50,5	236	31,2	33.807 (<0.001) Küçük-Orta Etki (0,149)
	Evet	85	48,3	112	37,9	70	40,7	31	27,4	298	39,4	
	Bilmiyorum/ Belki	57	32,4	96	32,4	45	26,2	25	22,1	223	29,4	

**Şekil 2. Konut Satın Alma Eğiliminin Yaş Gruplarına Göre Dağılımı** $\chi^2=33,807$ ,  $p<0,001$ , Cramer's V=0,349 — Küçük-orta etki

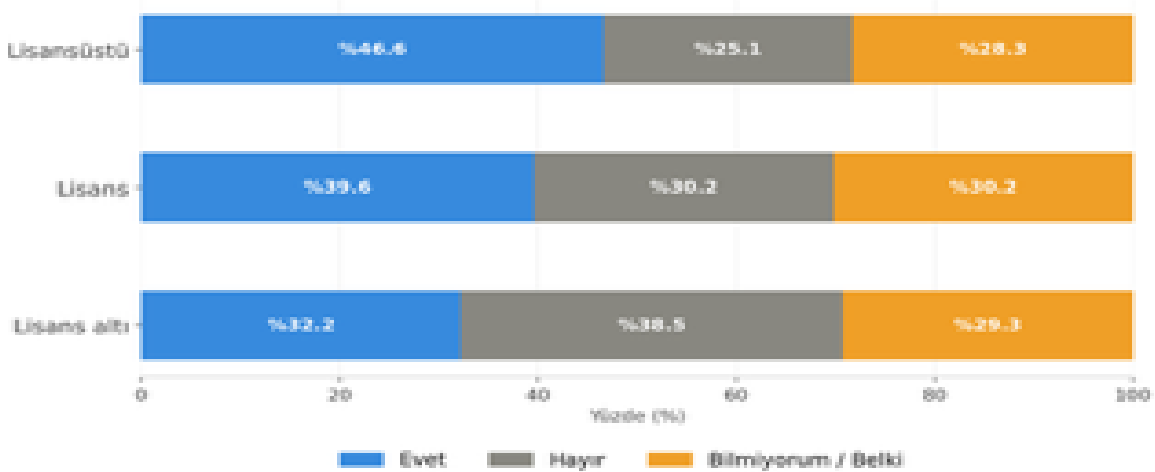
Katılımcıların konut satın alma eğilimlerinin eğitim düzeyine göre dağılımı incelendiğinde, konut satın almayı ya da bir konut daha satın almayı düşünen katılımcıların genellikle daha yüksek eğitim düzeyinde olduğu (lisans=%39,6, lisansüstü=%46,6), lisans altı eğitim düzeyinde (%38,5) ise konut satın almayı düşünmeyenlerin önde geldiği görülmekte olup, bu fark istatistiksel olarak da anlamlı bulunmuş ( $p<0.05$ ) ve H3 hipotezi kabul edilmiştir (Tablo 6, Şekil 3). Bu çalışmanın sonuçlarından farklı olarak Yalçın (2023) çalışmasında konut satın alma davranışı ile eğitim düzeyi arasında anlamlı fark bulunmadığı sonucuna ulaşmıştır. Tatlı (2013) da eğitimin konut sahipliği üzerinde olumlu etkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır. Karataş ve diğerlerinin (2026) çalışmasında ise konut sahibi olanların olmayanlara göre yaşça daha büyük olduğu, kiracıların ise daha genç grup olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

**Tablo 6: Katılımcıların Konut Satın Alma Eğilimlerinin Eğitim Düzeyine Göre Dağılımı**

Değişkenler		Eğitim Düzeyi						Toplam (N=757)		Test (p)
		Lisans altı (n=205)		Lisans (n=361)		Lisansüstü (n=191)		N	%	
		n	%	n	%	n	%			
Konut satın almayı veya bir konut daha satın almayı düşünme	Hayır	79	38,5	109	30,2	48	25,1	236	31,2	11.293 (0,023) Küçük Etki (0,086)
	Evet	66	32,2	143	39,6	89	46,6	298	39,4	
	Bilmiyorum/ Belki	60	29,3	109	30,2	54	28,3	223	29,4	

**Şekil 3. Konut Satın Alma Eğiliminin Eğitim Düzeyine Göre Dağılımı**

$\chi^2=11.293$ ,  $p=0.023$ , Cramér's V=0.086 – Küçük etki



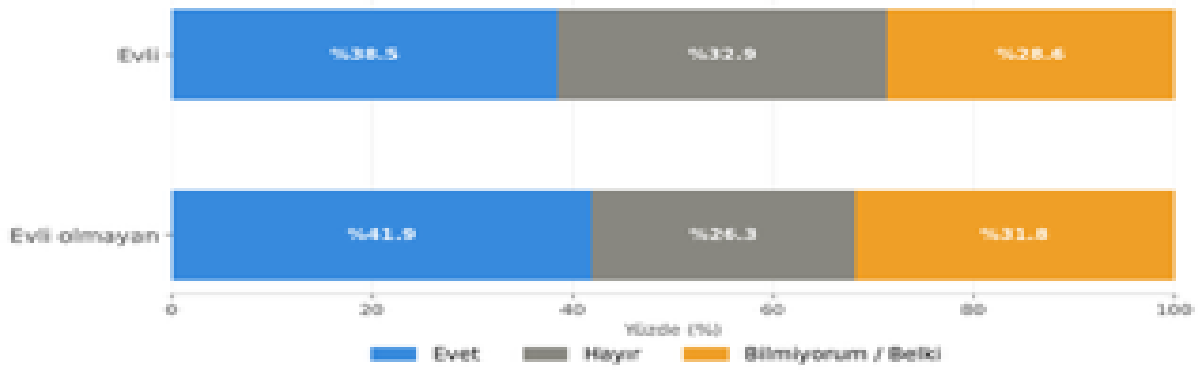
Katılımcıların konut satın alma eğilimleri medeni durumlarına göre incelendiğinde hem evli olanlarda (%38,5) hem de evli olmayanlarda (%41,9) konut satın almayı düşünenler önde gelmektedir. Medeni durumun, aile olmanın konut satın alma eğilimi açısından bir fark yaratacağı değerlendirilmesine karşın, eğilimin katılımcıların medeni durumuna göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermediği görülmüş ( $p>0.05$ ) ve H4 hipotezi reddedilmiştir (Tablo 7, Şekil 4). Bu çalışmanın sonuçlarından farklı olarak Yalçın (2023) ve Baytan (2019) çalışmalarında konut satın alma davranışı ile medeni durum arasında anlamlı fark bulunduğu sonucuna ulaşmışlardır. Tatlı (2013) da evli olanların konut sahipliğinin daha yüksek olduğu sonucuna ulaşmıştır. Karataş ve diğerlerinin (2026) çalışmasında ise konut sahibi olanların olmayanlara göre eğitim düzeyinin daha düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

**Tablo 7: Katılımcıların Konut Satın Alma Eğilimlerinin Medeni Durumlarına Göre Dağılımı**

Değişkenler		Medeni Durum				Toplam (N=757)		Test (p)
		Evli Olmayan (n=198)		Evli (n=559)		N	%	
		n	%	n	%			
Konut satın almayı veya bir konut daha satın almayı düşünme	Hayır	52	26,3	184	32,9	236	31,2	3.027 (0,220) İhmal Edilebilir Etki (0,063)
	Evete	83	41,9	215	38,5	298	39,4	
	Bilmiyorum/ Belki	63	31,8	160	28,6	223	29,4	

**Şekil 4. Konut Satın Alma Eğiliminin Medeni Duruma Göre Dağılımı**

$\chi^2=3,027$ ,  $p=0,220$ , Cramer's V=0,063 — İhmal edilebilir etki



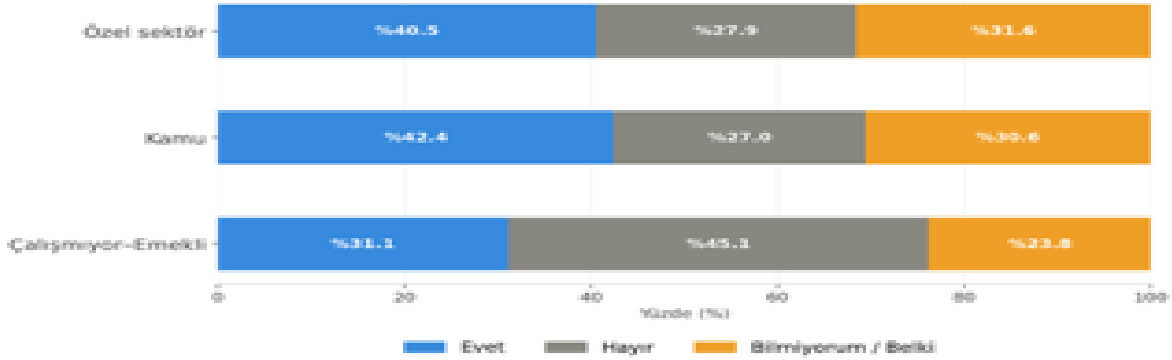
Katılımcıların konut satın alma eğilimlerinin çalışma durumuna göre dağılımı incelendiğinde, konut satın almayı ya da bir konut daha almayı düşünen katılımcıların genellikle kamu (%42,4) ya da özel sektör (%40,5) çalışanı olduğu, çalışmayan ya da emekli olanların (%31,1) ise konut satın alma gibi düşüncelerinin diğerlerine göre daha düşük düzeyde olduğu görülmektedir. Bu fark istatistiksel olarak anlamlı olduğundan ( $p<0,05$ ) H5 hipotezi kabul edilmiştir (Tablo 8, Şekil 5). Bu çalışmanın sonuçlarını destekler nitelikte Yalçın (2023) çalışmasında konut satın alma davranışı ile çalışma durumu arasında anlamlı fark bulunduğu sonucuna ulaşmıştır. Bireylerin çalışma hayatına katılımı ve düzenli gelir elde edecek bir işe sahip olmasının konut satın alma eğilimlerini etkilemesi beklenen bir sonuçtur. Karataş ve diğerlerinin (2026) çalışmasında ise konut sahibi olanların olmayanlara göre emekli olma oranının daha yüksek, çalışma oranının daha düşük olduğu, ayrıca konut sahiplerinin daha ekonomik yaşam koşullarına sahip olduğu, kiracıların ise çalışma hayatına aktif katılan grup olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

**Tablo 8: Katılımcıların Konut Satın Alma Eğilimlerinin Çalışma Durumuna Göre Dağılımı**

Değişkenler		Çalışma Durumu						Toplam (N=757)		Test (p)
		Çalışmıyor-Emekli (n=164)		Kamu (n=356)		Özel (n=237)		N	%	
		n	%	n	%	n	%			
Konut satın almayı veya bir konut daha satın almayı düşünme	Hayır	74	45,1	96	27,0	66	27,9	236	31,2	19,206 (0,001) Küçük Etki (0,113)
	Evete	51	31,1	151	42,4	96	40,5	298	39,4	
	Bilmiyorum/ Belki	39	23,8	109	30,6	75	31,6	223	29,4	

Şekil 5. Konut Satın Alma Eğiliminin Çalışma Durumuna Göre Dağılımı

$\chi^2=19,394$ ,  $p=0,001$ , Cramer's  $V=0,103$  – Küçük etki



Katılımcıların konut satın alma eğilimlerinin gelir gruplarına göre incelendiğinde, beklendiği gibi gelir düzeyi yükseldikçe yeni bir konut satın alma veya bir konut daha satın alma isteğinin arttığı görülmekte olup, bu fark istatistiksel olarak da anlamlıdır (27.000 TL ve altında %31,1, 27.001 TL-47.500 TL %39,3, 47.501 TL ve üstü %47,7) ( $p<0,05$ ) ve H6 hipotezi kabul edilmiştir (Tablo 9, Şekil 6). Bu araştırmanın sonuçlarından farklı olarak, Yalçın (2023), Baş Aras ve Tantekin Çelik (2021) çalışmalarında konut satın alma davranışı ile gelir düzeyi arasında anlamlı fark bulunmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Bu çalışmanın sonuçlarını destekler nitelikte, Tatlı (2013) ise gelirin konut sahipliği üzerinde olumlu etkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır. Gül (2015) çalışmasında, gelir durumu ile oturlan konut tipi arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık olduğunu belirlemiştir. Altun (2017) gelirin konut sahipliği üzerinde etkisi bulunduğu sonucuna ulaşmıştır. Demir (2018) konut fiyatının ve bireylerin gelirinin konut talebini etkilediğini, düzenli geliri olanların daha kolay konut sahibi olduklarını belirlemiştir.

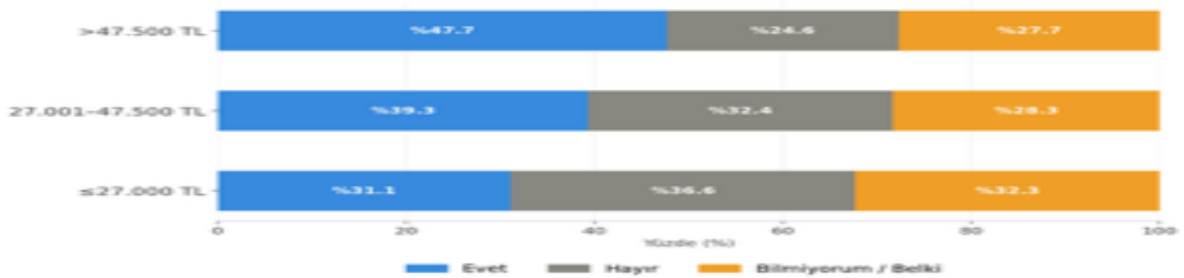
Katılımcıların gelir düzeyi, ankete katılım ve analiz sürecindeki enflasyon etkisinden bağımsız inceleme yapabilmek amacıyla katılımcıların anketi cevapladıkları tarihin denk düştüğü ayın ortalama dolar alış kuru (SBB, 2024) dikkate alınarak sınıflandırılmıştır. Katılımcıların gelir düzeyi sınıflandırması bulgulara aktarılırken, aktarmanın gerçekleştiği 29.3.2024 tarihindeki TCMB dolar alış kuru (1 USD=32,34 TL) (TCMB, 2024) dikkate alınarak Türk Lirasına çevrilmiştir.

Tablo 9: Katılımcıların Konut Satın Alma Eğilimlerinin Gelir Gruplarına Göre Dağılımı

Değişkenler		Gelir Grupları						Toplam (N=757)		Test (p)
		<=27.000 TL (n=254)		>27.000 TL - <=47.500 TL (n=247)		>47.500 TL (n=256)		N	%	
		n	%	n	%	n	%			
Konut satın almayı veya bir konut daha satın almayı düşünme	Hayır	93	36,6	80	32,4	63	24,6	236	31,2	15,944 (0,003)
	Evet	79	31,1	97	39,3	122	47,7	298	39,4	
	Bilmiyorum/ Belki	82	32,3	70	28,3	71	27,7	223	29,4	Küçük Etki (0,103)

Şekil 6. Konut Satın Alma Eğiliminin Gelir Grubuna Göre Dağılımı

$\chi^2=15,944$ ,  $p=0,001$ , Cramer's  $V=0,103$  – Küçük etki



Yaşın, eğitimin, çalışma durumunun ve gelirin konut satın alma eğilimlerine (H2, H3, H5 ve H6) etki büyüklüğü küçük düzeyde kalmaktadır. Özellikle yaş (H2) en güçlü ilişkiyi ( $V=0,149$ ) sergilemektedir. Cinsiyetin ve medeni durumun etki büyüklüğü ise ihmal edilebilir düzeydedir. Hipotezlere ilişkin test sonuçları aşağıdaki tabloda özetlenmiştir (Tablo 10).

**Tablo 10: Hipotezlere İlişkin Test Sonuçları Özeti**

Hipotez	$\chi^2$	$p$	Cramér's V	Etki Büyüklüğü
H1	0.869	0.648	0.034	İhmal Edilebilir
H2	33.807	<0.001	0.149	Küçük-Orta
H3	11.293	0.023	0.086	Küçük
H4	3.027	0.220	0.063	İhmal Edilebilir
H5	19.206	0.001	0.113	Küçük
H6	15.944	0.003	0.103	Küçük

## 6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Araştırma, 757 katılımcıya ilişkin konut sahipliği ve konut satın alma eğilimleri kapsamında güncel verilerin analizini içermesi bakımından önemlidir. Araştırmanın sınırlılığı, katılımcıların bir kısmının Ankara'da bir devlet üniversitesinin idari ve akademik personeli olması nedeniyle eğitim düzeyi ve yaşanan ilin statüsü dağılımlarının daha dengeli olacak şekilde çeşitlendirilememesi, konut satın alma eğiliminin tek maddeli soru ile ölçülmesidir. Konut satın alma eğilimi tek maddeli soru ile ölçme tercihi, söz konusu değişkenin araştırmada odak noktası olmaktan ziyade sosyoekonomik farklılıkların bağlamını belirleyen bir sınıflandırma ölçütü olarak kullanılmasından kaynaklanmaktadır. Ayrıca, bazı katılımcılara Türkiye Konutla Dolandırılan Hak Sahipleri Platformu aracılığıyla ulaşılması sektörde sorun yaşayan katılımcıların konut sahipliği konusuna da isteksiz yaklaşmış olmalarına neden olabilir.

Araştırma sonuçlarına göre, 36-45 yaş aralığındaki, erkek, evli, ailesinde dört üye bulunan, lisans mezunu, kamu çalışanı ve 47.501 TL ve üstü tutarda geliri bulunan katılımcıların çoğunlukta olduğu görülmektedir. Katılımcılar gelir düzeylerini çoğunlukla ortalama olarak değerlendirmekte olup, tamamına yakını büyükşehirde ve apartman veya site dairesinde yaşamaktadır. Katılımcıların çoğunluğu konut sahibi olup, konutları yüksek oranda büyükşehirde bulunmaktadır. Katılımcıların yarısından biraz fazlası oturduğu konutun sahibidir. Yarısından fazlasının bir adet konutu bulunmaktadır. Büyük çoğunluğu konutunu satın alma yoluyla edinmiş olup, yarıdan fazlası banka kredisi kullanmıştır. Katılımcılar arasında konut satın almayı düşünenlerin oranı önde gelmekte olup, yatırım yapmak amacıyla konut satın almak istediğini belirtenler ilk sıradadır. Konut satın almayı düşünmeyenlerin en önemli gerekçesi ödemeleri yapacak gücünün olmamasıdır. Katılımcıların yaklaşık üçte biri müstakil evde oturmak istemektedir. Katılımcıların konut satın alırken dikkat edecekleri ilk üç kriter sırasıyla, ulaşım kolaylığı, depreme dayanıklılık ve konutun fiyatıdır. Katılımcıların konut fiyatına öncelikle etki edeceğini düşündüğü üç kriter ise sırasıyla, ulaşım kolaylığı, lokasyon ve konutun yeni olmasıdır.

Araştırma sonuçlarına göre, bireylerin konut satın alma eğilimleri ile yaşları, eğitim durumları, gelirleri ve çalışma durumları arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık olduğu bulunmuştur. Ancak bireylerin konut satın alma eğilimleri ile cinsiyetleri ve medeni durumları arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık bulunmamıştır. Bu sonuçlara göre, araştırmanın H2, H3, H5 ve H6 hipotezleri kabul edilmiş, H1 ve H4 hipotezleri reddedilmiştir. Bu sonuç Konut Mülkiyet Tercihi Teorisi ve Yaşam Döngüsü Teorisini kısmen destekler niteliktedir.

Araştırma bulguları incelendiğinde, konut ediniminin büyük oranda satın alma yoluyla gerçekleştiği ve konutunu satın alma yoluyla edinenlerin büyük çoğunluğunun banka kredisi kullandığı göz önünde bulundurulduğunda, özellikle konut sahibi olmayanların barınma amacıyla edinecekleri konutlar için finansmana erişimlerinin kolaylaştırılmasının sağlanması ve ailelerin oturacakları ilk konutlarının finansmanı için düşük faizli ve uzun vadeli kredi olanağının sunulmasında yarar görülmektedir.

Katılımcıların konut satın alırken dikkat edecekleri ve konut fiyatına etki edeceğini düşündükleri öncelikli kriterler arasında özellikle depreme dayanıklılık, fiyat, konutun yeni olmasının sayıldığı ve ülkemizin deprem bölgesinde yer aldığı dikkate alındığında, konut talebi açısından satıcıların bu kriterleri dikkate alarak konut üretmesi gerektiği değerlendirilmektedir. Bu durumun konut arz-talep dengesini koruyacağı, ihtiyaca yönelik konut üretimini destekleyeceği ve konut fiyatlarının da dengede kalmasına katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Toplu Konut İdaresi ve Emlak Konutun özellikle dar ve orta gelir grubu ile konut sahibi olmayan aileler için konut üretimine ağırlık vermesinin barınma sorununun çözümünde etkili olacağı değerlendirilmektedir. İlgili kamu kurumlarınca konutların sağlık

ve dayanıklılık standartlarının denetlenmesi de oldukça önem arz etmektedir. Ayrıca, konut sahipliğine ilişkin karar bireylerin refahı ve yaşam doyumu ile yakından ilişkili olduğundan konut alım-satım sürecinin mali, hukuki ve teknik süreçlerine ilişkin olarak bireylere devlet tarafından destek olunması gerektiği değerlendirilmektedir.

Son olarak, konut satın alma eğiliminin tek maddeli bir soru ile ölçülmüş olması nedeniyle gelecek araştırmalarda lojistik regresyon gibi çok değişkenli modellerin kullanılması, çok maddeli ölçek geliştirilmesi ve yapı geçerliliği ile güvenilirlik analizlerinin yapılması önerilmektedir.

## KAYNAKÇA

- Aaronson, D. (1999). A note on the benefits of homeownership. *Journal of Urban Economics*, Working paper series, Research Department WP 99-23, 1-24.
- Akalın, M. (2016). Sosyal konutların Türkiye'nin konut politikaları içerisindeki yeri ve TOKİ'nin sosyal konut uygulamaları. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 26(1), 107-123.
- Akdemir Ersoy, Z. (2002). *Konut ve Ev Kavramlarının Karşılaştırmalı Analizi*. (Doktora Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü.
- Akkaya, Y., & Tepeli, H. (2018). Bağlı kredilerde konut finansmanı kuruluşunun sorumluluğu. *Bankacılar Dergisi*, 104, 55-67.
- Alkan, L. (2013). Farklı Gelir Gruplarının Konut Sahibi Olabilme Olasılıklarının Ankara Örneği Kapsamında İncelenmesi, *İdealkent*, 9, 170-197.
- Alkan, L., Uğurlar, A. (2015). *Türkiye'de Konut Sorunu ve Konut Politikaları*, Kent Araştırmaları Enstitüsü.
- Altun, D. (2017). *Konut Satın Alma Kararını Belirleyen Faktörler; Karaman İline Yönelik Bir Araştırma*. (Yüksek lisans tezi), Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Anbarcı, M., Giran, Ö., Türkan Y. S., Manisalı, E. (2011, Kasım). *Ürün Olarak Konut Kavramı ve Türkiye'deki Konut Satışlarının Ürün Hayat Eğrisi Yaklaşımıyla Değerlendirilmesi*. 6. İnşaat Yönetimi Kongresi, TMMOB İnşaat Mühendisleri Odası, Bursa, 291-303.
- Andersen, H. S. (2011). Motives for tenure choice during the life cycle: The importance of non-economic factors and other housing preferences. *Housing, Theory and Society*, 28(2), 183-207.
- Arpacı, F. (2011). Tüketicilerin Konut Kalitesine İlişkin Görüşlerinin İncelenmesi. *e-Journal of New World Sciences Academy*, 6 (3), 109-119.
- Aydın, Ş. (2006). *Housing Finance in Turkey: The Role of Housing Loans Extended by Commercial Banks*. (Ms. Thesis, unpublished), Middle East Technical University.
- Aydiner Boylu A. (2013). Yaşlılıkta Yaşam Kalitesi ve Konut İlişkisi. *Toplum ve Sosyal Hizmet Dergisi*, 24 (1), 145-156.
- Barakova, I., Bostic, R. W., Calem, P. S., & Watcher S. M. (2003). Does credit quality matter for homeownership? *Journal of Housing Economics*, 12, 318-336.
- Baran, H. (2007). *Ailelerin Konut Satın Alma Tutum ve Davranışları Üzerinde Bir Araştırma*. (Yüksek Lisans Tezi). Ankara Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Ev Ekonomisi (Aile ve Tüketici Bilimleri) Anabilim Dalı.
- Baş Aras, H. K., & Tantekin Çelik, G. (2021). Tüketicinin demografik özelliklerinin konut satın alma davranışı üzerindeki etkileri. *Çukurova Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Dergisi*, 36(2), 557-569.
- Baytan, N. (2019). *Konut Satın Alma Kararını Etkileyen Faktörler: Çanakkale Örneği*. (Yüksek Lisans Tezi). Yıldız Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü.

- Bilik, M., & Aydın, Ü. (2019). Konut sahibi olma kararlarını etkileyen faktörler: lojistik regresyon ve destek vektör makinelerinin karşılaştırılması. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 62, 184-199.
- Blaauboer, M. (2010). Family Background, Individual Resources and The Homeownership of Couples and Singles. *Housing Studies*, 25 (4) 441-461.
- Coşkun, Y. (2016). Türkiye konut piyasasında talep eğilimleri ve bilgi bakışimsızlığına yönelik politika önerileri. *Bankacılar Dergisi*, 27(96), 122-143.
- Çoban, A. N. (2012). Cumhuriyetin ilanından günümüze konut politikası. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 67(3), 75-108.
- Çolak, Ö. F., & Öztürkler, H. (2012). Tasarrufun belirleyicileri: Küresel tasarruf eğiliminde değişim ve Türkiye’de hanehalkı tasarruf eğiliminin analizi. *Bankacılar Dergisi*, 23(82), 3-44.
- Demir, G. (2018). *Tüketicilerin Konut Satın Alımını Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Araştırma*. (Yüksek Lisans Tezi). Toros Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Dietz, R. D., Haurin, D. R. (2003). The Social and Private Micro-Level Consequences of Homeownership. *Journal of Urban Economics*, 57, 401-450.
- Eken, H. (2025). Konut tercihinde sosyoekonomik ve kültürel değişkenlerin rolü. *Kent Akademisi Dergisi*, 18(2), 1176-1194.
- Elsinga, M., Hoekstra, J. (2005). Homeownership and housing satisfaction. *Journal of Housing and the Built Environment*, 20, 401-424
- Erdem, E. (2008). *Maslow’un İhtiyaçlar Hiyerarşisi Kuramına Göre Konutların Swot Analizi ile Değerlendirilmesi*. (Yüksek Lisans Tezi), Ankara Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Ev Ekonomisi (Aile ve Tüketici Bilimleri) Anabilim Dalı.
- Ergöz Karahan, E. (2009). Konut Talebinin Modellenmesi ve Konut Kariyeri Kavramı. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi*, 8 (15), 79-105.
- Ertem C., & Yılmaz M. L. (2014). *Türkiye konut sektörü gelişmeler-beklentiler*. Stratejik Düşünce Enstitüsü.
- Fennell, L. A. (2008). Homeownership 2.0. *Northwestern University Law Review*, 102(3), 1047-1118.
- Gül, S. (2015). *Tüketicilerin Kentsel Dönüşüm Hakkındaki Bilgileri ve Konut Tercihleri*. (Yüksek Lisans Tezi). Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü.
- Güzel, C., & Şengün, H. I. (2022). Konut pazarlaması ve Diyarbakır halkının konut tercihinde etkili olan unsurlar. *PressAcademia Procedia*, 15(1), 21-25.
- Gyourko, J., & Linneman, P. (1997). The changing influences of education, income, family structure, and race on homeownership by age over time. *Journal of Housing Research*, 8(1), 1-25.
- Hosseinpour, L., Dayı, F. (2024). A theoretical analysis on the factors affecting housing demand. *Quantrade Journal of Complex Systems in Social Sciences*, 6(1), 121-129.
- Housing Europe. (2023). *The state of housing in Europe*. Erişim: <https://www.stateofhousing.eu/#p=1>
- Kalender, A. (2015). 6502 sayılı TKHK hükümlerine göre konut finansmanı sözleşmelerinin karşılaştırılması. *Selçuk Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 23(2), 203-239.
- Kalkınma Bakanlığı. (2018). *Konut politikaları özel ihtisas komisyonu raporu* (Yayın No: KB: 3016 – ÖİK: 797). Ankara. Erişim: <https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2020/04/KonutPolitikalarıOzellhtisasKomisyonuRaporu.pdf>
- Karataş, H. M., Topşir, A., & Yolcu, U. (2026). Türkiye’de ev sahibi olma ve mutluluk. *Ekonomi-tek*, 15(1), 98-133.
- Kent, R. J. (1984). Housing tenure choice: Evidence from time series. *Journal of Urban Economics*, 15(2), 195-209.

- Kızıltepe, M. (2011). *Türkiye’de Konut Politikalarının Belirlenmesinde Kredilerin Etkisi ve Değişen Rolü*. (Yüksek Lisans Tezi). Ankara Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü.
- Kim, J. (2020). What are the real determinants of housing tenure decisions? The empirical evidence on five hypotheses. *Journal of Real Estate Literature*, 28(2), 161–189.
- Koca, V. C. (2016). *Konut sektöründe kurumsal sosyal sorumluluğun tüketici temelli marka algısına etkisi*. (Yüksek lisans tezi), Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- KPMG. (2020). *İnşaat sektörel bakış*. Erişim: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/tr/pdf/2020/01/sectorel-bakis-2020-insaat.pdf>
- Kumbasar, M. (2016). Ev sahibi olmak ve Eminevim örneği. *Kafkas Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 5, 155-166.
- Kutsal, S., & Polatoğlu, Ç. (2023). Türkiye’de artan konut ihtiyacı ve konut sorununun dinamikleri. *Topkapı Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(1), 133-158.
- Lebe, F., & Akbaş, Y. E. (2014). Türkiye’nin konut talebinin analizi: 1970-2011. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 28(1), 57-83.
- Marshall, G. (1999). *Sosyoloji sözlüğü*. Bilim ve Sanat.
- McKee, K. (2012). Young People, Homeownership and Future Welfare. *Housing Studies*, 27 (6), 853-862.
- Meral, Ö. O. (2019). *Finansal kiralama yoluyla yapılan konut finansmanı sözleşmelerinde tüketicinin temerrüdüne bağlanan sonuçlar*. (Yüksek lisans tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Moral, S. (2018). *Konut Satın Alımlarında Tüketici Davranışı ve Marka Algısı ile Bilinirliğinin Satın Alma Etkisi*. (Yüksek Lisans Tezi). Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Mulder, C. H., Wagner M. (1998). First-Time Home-Ownership in The Family Life Course: A West German-Dutch Comparison. *Urban Studies*, 35 (4), 687-713.
- Özlük, S. (2014). *Türkiye’de Konut Sektöründe Talep ve Arzı Belirleyen Faktörler*. (Doktora tezi). Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Saunders, M., Lewis, P., Thornhill, A. (2009). *Research Methods for Business Students*. Pearson Education Limited.
- Smits, A., Mulder, C. H. (2008), Family Dynamics and First-Time Homeownership. *Housing Studies*, 23 (6), 917-933.
- Şekeroğlu, M. B. (2016). *Ailelerin konut ve çevresel kalite memnuniyetine etki eden faktörlerin incelenmesi*. (Yüksek lisans tezi), Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aile ve Tüketici Bilimleri Anabilim Dalı.
- Şen, M. S., & Şen, M. K. (2019). 6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun’da faiz hükümleri ve sınırları, tüketici işlemlerinde faiz. *TAAD*, 1(38), 201-237.
- Tatlı, H. (2013). Konut Sahipliğinin Belirleyicileri: Hanehalkı Reisleri Üzerine Bir Uygulama. *Akademik Yaklaşımlar Dergisi*, 4 (2), 40-63.
- Tekeli, İ. (1991). *Kent Planlaması Konuşmaları*. Ankara: TMMOB Mimarlar Odası Yayınları.
- Ticaret Bakanlığı (2020). *Tüketici Profili ve Bilinç Düzeyi Araştırma Raporu*. Ankara.
- Ticaret Bakanlığı (2024). *Türkiye Tüketici Profili ve Bilinç Düzeyi Araştırma Raporu*. Ankara.
- Türkiye Büyük Millet Meclisi (TBMM). (2020, 6 Şubat) Dilekçe Komisyonu, Ön Ödemeli Gayrimenkul Satışlarında Yaşanan Sorunların Araştırılması ve Alınabilecek Önlemlerin Belirlenmesi Alt Komisyonu tutanakları. Erişim: [https://www.tbmm.gov.tr/develop/owa/komisyon\\_tutanaklari.goruntule?pTutanakId=2501](https://www.tbmm.gov.tr/develop/owa/komisyon_tutanaklari.goruntule?pTutanakId=2501).

- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB). (2024). 2024-3-29 Günü Belirlenen Merkez Bankası Döviz Kurları ve Altın Fiyatları. Erişim: <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/tr/tcmb+tr/main+menu/istatistikler/doviz+kurlari/saat+basi+belirlenen+doviz+kurlari+ve+altin+fiyatları>
- Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı (SBB). (2024). Tablo: V.25-Aylık Ortalama Döviz Kurları. Erişim: <https://www.sbb.gov.tr/temel-ekonomik-gostergeler/>
- Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK). (2024a). Ücretli çalışan istatistikleri, Aralık 2023. Yayın tarihi: 15 Şubat 2024 Erişim: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Ucretli-Calisan-Istatistikleri-Aralik-2023-49368>
- Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK). (2024b). Konut satış istatistikleri, Ocak 2024. Yayın tarihi: 16 Şubat 2024 Erişim: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Konut-Satis-Istatistikleri-Ocak-2024-53766>
- Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK). (2024c). Ücretli çalışan istatistikleri, Ocak 2024. Yayın tarihi: 15 Mart 2024 Erişim: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Ucretli-Calisan-Istatistikleri-Ocak-2024-53576&dil=1>
- Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK). (2025). Yoksulluk ve yaşam koşulları istatistikleri, 2025. Yayın tarihi: 30 Aralık 2025 Erişim: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Yoksulluk-ve-Yasam-Kosullari-Istatistikleri-2023-53713>
- Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK). (2026). Konut ve işyeri satış istatistikleri, Mart 2026. Yayın tarihi: 17 Nisan 2026 Erişim: <https://veriportali.tuik.gov.tr/tr/press/58342>
- Uğur, L. O. & Balcı, B. (2014). 2002-2012 yılları arasında T.C. hükümetlerinin konut edindirme politikalarının irdelenmesi. *Düzce Üniversitesi Bilim ve Teknoloji Dergisi*, (2), 333-351.
- Wan, J. (2011). Bubbly saving. Fukuoka University, *Center For Advanced Economic Study Fukuoka University (CAES) Working Paper Series*, WP-2011-010.
- Wu, W., Stephens, M, Du, M. & Wang, B. (2019). Homeownership, family composition and subjective wellbeing. *Cities*, 84, 46-55.
- Yalçın, A. (2023). Genel konut özelliklerinin ve fiyat duyarlılığının konut satın alma davranışına etkisi. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(2), 525-550.
- Yalçın, E., & Aslan, S. (2017). Konut hakkı ve konut sektörüne 2013-2016 dönemi Konya özelinde bakış. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (38), 95-111.
- Yılmaz, A. (2019). 6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun uyarınca ön ödemeli konut satış sözleşmelerinde dönme hakkı ve sonuçları. (Yüksek lisans tezi), Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yiğit, A. (2000). *Ailelerin Ev Satın Almaya İlişkin Tutum ve Davranışları*. (Yüksek Lisans Tezi). Ankara Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü.

**Research Article**

**Türkiye’deki Bireylerin Konut Satın Alma Eğilimlerinin Bazı Sosyoekonomik Değişkenlere Göre İncelenmesi**

*Investigation of Housing Purchase Tendencies of Individuals in Türkiye According to Selected Socioeconomic Variables*

<p><b>Derya GÜNGÖR ÖZÇELEBİ</b> Daire Başkanı, T.C. Ticaret Bakanlığı Tüketicinin Korunması ve Piyasa Gözetimi Genel Müdürlüğü <a href="mailto:deryaozcelebi@icloud.com">deryaozcelebi@icloud.com</a> <a href="https://orcid.org/0000-0001-6335-2394">https://orcid.org/0000-0001-6335-2394</a></p>	<p><b>Zeynep ÇOPUR</b> Prof. Dr., Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi <a href="mailto:z.copur@gmail.com">z.copur@gmail.com</a> <a href="https://orcid.org/0000-0002-1456-0522">https://orcid.org/0000-0002-1456-0522</a></p>
---	--

**Extended Summary**

**Introduction**

Housing is defined as a comprehensive physical space that meets an individual's needs for security, social recognition, and self-actualization, in addition to the fundamental need for shelter. Consequently, in contemporary society, housing emerges as a tool that determines individuals' lifestyles and organizes social relations. Research conducted to date highlights the positive impact of homeownership on health, happiness, social participation, self-esteem, and general well-being.

As a consumer good, housing not only satisfies the shelter requirements of individuals but also functions as a production and investment asset. It is considered a human-made cultural indicator that enables the family to reproduce social relations. The effects of the decision to own a home begin to manifest even before the purchase is made; individuals or families adjust their savings amounts, saving behaviors, or labor force participation based on this decision. Therefore, the decision to own a home is highly correlated with savings, income, and financing sources, as well as the mutual costs of owning versus renting. Homeownership provides individuals and families with more than just an asset or disposable income; it enhances the quality of life and is passed down through generations as family wealth.

Regarding resources—one of the factors influencing homeownership—it is observed that banks associate the education level of loan applicants with the potential for higher future income, greater knowledge of the homeownership process, and specific attitudes toward housing preferences. On the other hand, since a well-established mortgage system is lacking in our country, access to housing finance is becoming increasingly difficult for those without sufficient savings and income. Nevertheless, housing maintains its reliability as an investment vehicle in the eyes of households.

The socioeconomic status of individuals is a primary factor shaping their housing purchase tendencies and decisions. Socioeconomic status is defined as a measure that classifies individuals or families based on indicators such as occupation, income, and education. Permanent income is a fundamental determinant of housing demand, while gender, age, marital status, education, and employment status are also highly influential. In this context, Housing Tenure Choice Theory suggests that income, job security, age, marital status, presence of children, financing opportunities, and savings capacity are effective in housing purchase decisions. Life Cycle Theory, on the other hand, associates the propensity for homeownership with marriage, having children, employment/retirement status, and age.

The fact that the decision-making process for homeownership is deeply linked to housing prices, income, and savings, combined with the increasing demand for shelter, adds value to studies on housing ownership and purchase tendencies. Therefore, the aim of this study is to examine individuals' housing purchase tendencies by considering socioeconomic variables such as gender, age, educational status, marital status, employment status, and income.

### **Method**

In this study, individuals' housing purchase tendencies were examined considering gender, age, educational status, marital status, employment status, and income. Research data were obtained through a survey form developed by the researcher. The survey was administered to 757 participants living in different provinces of Türkiye, reached through the academic and administrative staff of a state university in Ankara, social media tools (E-mail, Instagram, Facebook, WhatsApp), and the " Türkiye Right Owners Platform of Defrauded with Housing Sales." Data from the 22-item survey were included in the analysis. A purposive sampling method was preferred, and data were collected online.

The data obtained were transferred to the SPSS 23.0 statistical software package and prepared for analysis after necessary checks. Given that the majority of participants had a bachelor's degree or higher and lived in metropolitan areas, the inability to diversify these distributions more equitably across different education levels and provincial statuses, along with the measurement of housing purchase tendencies through a single-item question, constitutes the limitations of the research. The non-random reach to participants creates sampling bias, and the results cannot be generalized to the entire Turkish population.

Descriptive statistics for the socioeconomic and other participant data were examined using frequency and percentage for categorical variables, and mean, standard deviation, minimum, and maximum for continuous variables. In the study, the dependent variable, housing purchase tendencies (Yes/No/Maybe-Don't Know), is categorical, as are the independent variables (gender, age, education, marital status, employment status, income). Pearson's Chi-Square test, a suitable non-parametric test, was used to examine the relationship between categorical variables. In tables where expected cell frequencies fell below 5, Fisher's Exact Test was used since the basic assumption of the Chi-Square test was not met. In addition to Chi-Square analyses, Cramér's V effect size values were calculated for all hypotheses. Differences between the groups were evaluated at a 95% confidence level and a significance level of  $p=0.05$ .

The following hypotheses were examined in this study:

H1: There is a significant difference between individuals' gender and their housing purchase propensity.

H2: There is a significant difference between individuals' age and their housing purchase propensity.

H3: There is a significant difference between individuals' educational status and their housing purchase propensity.

H4: There is a significant difference between individuals' marital status and their housing purchase propensity.

H5: There is a significant difference between individuals' employment status and their housing purchase propensity.

H6: There is a significant difference between individuals' income level and their housing purchase propensity.

### **Conclusion, Discussion and Recommendations**

The participants ranged in age from 19 to 85, with a mean age of  $\bar{X}=43.6$  ( $ss=10.47$ ). Participants were grouped as 35 and under, 36-45, 46-55, and 56 and older, with the 36-45 age group being the most prominent (39,1%). Slightly more than half of the participants were male (51,0%). The majority (73,8%) were married, and families consisting of four members (32,0%) were the most common. Nearly half (47,7%) were university graduates, and it was determined that the total of bachelor's and postgraduate

education degrees constituted the majority (73,0%). Additionally, 94,7% of the participants lived in metropolitan areas.

Regarding employment status, those working in the public sector (47,0%) predominated, followed by the private sector (31,3%) and the retired/unemployed group (21,7%). Income levels ranged from zero to 727.000 TL, with a mean income of  $\bar{X}=47.475$  TL ( $ss=1.745,23$ ). 33,8% of the participants were in the 47.501 TL and above income group, 33,6% were in the 27.000 TL and below group, and 32,6% were in the 27.001–47.500 TL range. 48,5% of participants evaluated their income as average, while 37,2% considered it below or much below average.

In conclusion, it was observed that the distribution of gender and income groups was balanced; nearly three-quarters were married; 61,2% belonged to families with three or four members; 78,3% were currently employed; nearly all lived in metropolitan areas; and the education level was quite high (73,0% with at least a bachelor's degree). A limitation of the study is the lack of diversification in education levels and provincial status.

Regarding homeownership, 93,8% lived in apartments or residential complexes, 68,6% owned a home, and 52,6% owned the residence they currently occupied. While 39,4% stated they were considering purchasing a home (or another home), 31,2% were not, and 29,4% answered "maybe/don't know." The primary reasons for wanting to purchase were: investment (23,9%), the desire to be a homeowner (19,1%), wanting a better/newer home (17,3%), avoiding rent (15,9%), wanting earthquake-resistant housing (12,0%), and providing for children or family members (11,8%). The top three criteria for purchasing were transportation accessibility (17,7%), earthquake resistance (17,1%), and price (15,3%).

Although approximately 40,0% of participants considered buying a home, the primary driver was investment. Interestingly, earthquake resistance ranked only fifth as a primary reason, despite the seismic reality of Türkiye. However, it appeared as the second most important criterion (17,1%) for selection. This discrepancy is attributed to the fact that 676 out of 757 participants completed the survey before the February 6, 2023, earthquake. Among the 81 participants who joined after the earthquake, 44 specifically cited the desire for an earthquake-resistant home as a priority.

The results are consistent with previous literature. Analysis shows that H1 and H4 were rejected, while H2, H3, H5, and H6 were accepted. Significant differences were found between housing purchase propensity and age, education, employment status, and income.

The effect sizes for age, education, employment, and income (H2, H3, H5, and H6) remained at a small level. Notably, age (H2) exhibited the strongest relationship ( $V=0.149$ ). The effect sizes for gender and marital status were negligible. The hypothesis test results are summarized in the table below:

Hypothesis	$\chi^2$	p	Cramér's V	Effect Size
H1	0.869	0.648	0.034	Negligible
H2	33.807	<0.001	0.149	Small-Medium
H3	11.293	0.023	0.086	Small
H4	3.027	0.220	0.063	Negligible
H5	19.206	0.001	0.113	Small
H6	15.944	0.003	0.103	Small

Considering that earthquake resistance, price, and the age of the building are priority criteria, developers should produce housing with these factors in mind. This would balance supply and demand and support needs-based production. It is recommended that TOKİ (Housing Development Administration) and Emlak Konut focus on housing production for low and middle-income groups and non-homeowners. It is also crucial for relevant public institutions to audit the health and durability standards of housing. Furthermore, given that homeownership is closely related to well-being, the state should provide financial, legal, and technical support during the housing transaction process.

Finally, since housing purchase tendencies was measured with a single-item question, future research should utilize multivariate models such as logistic regression, develop multi-item scales, and conduct construct validity and reliability analyses.