

**T.C.  
MUĞLA ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İŞLETME ANABİLİM DALI**



**FETHİYE BÖLGESİNDE YABANCI YERLEŞİM PROFİLİ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**HAKAN AYDİLEK**

**PROF. DR. RIZA SITKI KARAHAN**

**HAZİRAN -2005  
MUĞLA**

**T.C.  
MUĞLA ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İŞLETME ANABİLİM DALI**



**FETHİYE BÖLGESİNDE YABANCI YERLEŞİM PROFİLİ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**HAKAN AYDİLEK**

**PROF. DR. RIZA SITKI KARAHAN**

**HAZİRAN -2005  
MUĞLA**

**T.C.  
MUĞLA ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İŞLETME ANABİLİM DALI**

**FETHİYE BÖLGESİNDE YABANCI YERLEŞİM PROFİLİ**

**HAKAN AYDİLEK**

**Sosyal Bilimler Enstitüsü'nce  
“Yüksek Lisans”**

**Diploması Verilmesi İçin Kabul Edilen Tezdir.**

**Tezin Enstitüye Verildiği Tarih :27/05/2005  
Tezin Sözlü Savunma Tarihi :17/06/2005**

**Tezin Danışmanı: Prof. Dr. Rıza Sıtkı KARAHAN**

**Jüri Üyesi : Prof. Dr. Erdoğan GAVCAR**

**Jüri Üyesi : Yrd. Doç. Dr. Mustafa DOĞANER**

**Enstitü Müdürü : Prof. Dr. Nihal ÖREN**

**HAZİRAN-2005  
MUĞLA**

## TUTANAK

Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nün .../.../2005 tarih ve .... sayılı toplantısında oluşturulan jüri, Lisansüstü Eğitim- Öğretim Yönetmeliği'nin ..... maddesine göre İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Öğrencisi Hakan AYDİLEK'in "Fethiye Bölgesinde Yabancı Yerleşim Profili" adlı tezini incelemiş ve aday .../ .../ 2005 tarihinde saat ..... 'da jüri önünde tez savunmasına alınmıştır.

Adayın kişisel çalışmaya dayanan tezini savunmasından sonra ..... dakikalık süre içinde gerek tez konusu gerekse tezin dayanağı olan anabilim dallarından sorulan sorulara verdiği cevaplar değerlendirilerek tezin.....olduğuna .....ile karar verildi.

### Tez Danışmanı

Prof.Dr. Rıza Sıtkı KARAHAN

Üye

Üye

Üye

## **YEMİN**

Yüksek Lisans tezi olarak sunduğum “Fethiye Bölgesinde Yabancı Yerleşim Profili” adlı çalışmamın, tarafımdan bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin “Kaynakça” da gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanmış olduğumu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

**27/05/2005**  
**Hakan AYDİLEK**

**YÜKSEK ÖĞRETİM KURULU DÖKÜMANTASYON MERKEZİ  
TEZ VERİ GİRİŞ FORMU**

**YAZARIN**

**Soyadı** : AYDİLEK **Kayıt No** :  
**Adı** : Hakan

**TEZİN ADI**

**Türkçe** : “Fethiye Bölgesinde Yabancı Yerleşim Profili”

**Y.Dil** : “The Profile Of Settling Of Foreigners in Fethiye”

**TEZİN TÜRÜ** : **Yüksek Lisans**

**TEZİN KABUL EDİLDİĞİ**

**Üniversite** : Muğla Üniversitesi  
**Fakülte** : İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi  
**Enstitü** : Sosyal Bilimler Enstitüsü  
**Diğer Kuruluşlar** :  
**Tarih** : 17/06/2005

**TEZ YAYINLANMIŞSA** :

**Yayınlayan** :  
**Basım Yeri** :  
**Basım Tarihi** :  
**ISBN** :

**TEZ DANIŞMANININ** :

**Adı Soyadı** : Rıza Sıtkı KARAHAN  
**Unvanı** : Prof. Dr.

**TEZİN YAZILDIĞI DİL : Türkçe      TEZİN SAYFA SAYISI :**

**TEZİN KONUSU (KONULARI):**

- 1- Fethiye Bölgesinde Yabancı Yerleşim Profili
- 2- Yabancı Turistlerin Gayrimenkul Satın Alımında Fethiye'yi Tercih Etmelerinin Nedenleri
- 3- Yabancı Turistlerin Tercih Ettikleri Evlerin Özellikleri
- 4- Gayrimenkul Satın Alımında Karşılaşılan Sorunların Araştırılması ve Çözüm Önerileri

**TÜRKÇE ANAHTAR KELİMELER**

- 1- Yabancı Gayrimenkul Pazarı
- 2- Turizm
- 3- Anket
- 4- Ki – Kare Testi
- 5- Varyans Analizi
- 6- Regresyon ve Korelasyon Analizi

**İNGİLİZCE ANAHTAR KELİMELER**

- 1- Foreign Property Marketing
- 2- Tourism
- 3- Survey
- 4- Khi-Square Test
- 5- Analysis of Variance
- 6- Analysis of Regression and Correlation

- 1) Tezimden fotokopi yapılmasına izin vermiyorum ( )
- 2) Dipnot gösterilmek kaydıyla bir bölümünün fotokopisi alınabilir (x)
- 3) Kaynak gösterilmek kaydıyla tezimin tamamının fotokopisi alınabilir ( )

**Yazarın İmzası:**

**Tarih: 27/05/2005**

## TEŐEKKÖR

Yüksek Lisans tez çalışmam boyunca yardımlarını ve hoşgörüsünü esirgemeyen danışman hocam Sayın Prof. Dr. Rıza Sıtkı KARAHAN'a en içten teşekkürlerimi sunarım. Yüksek Lisans derslerine başladığım ilk günden itibaren her konuda yardımcı olan, manevi desteklerini ve yardımlarını esirgemeyen değerli hocalarım Sayın Prof. Dr. Recep ŐENER'e, Sayın Prof. Dr. Erdoğan GAVCAR'a, Sayın Prof. Dr. Edip ÖRÜCÜ'ye, Sayın Yrd. Doç. Dr. Tuncer ASUNAKUTLU'ya, Sayın Yrd. Doç. Dr. Ogun EMGİN'e, Sayın Yrd. Doç. Dr. Övgü EMGİN'e teşekkür ederim.

Bu çalışmanın hazırlanmasında hoşgörü ve sabırla yardımcı olan Fethiye Belediyesi'ne, Fethiye Kaymakamlığına, Fethiye Emniyet Müdürlüğü'ne, Fethiye Tapu Dairesi'ne ve eşim Gizem AYDİLEK'e sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Hakan AYDİLEK



## İÇİNDEKİLER

	<u>SAYFA</u>
TEŞEKKÜR.....	I
İÇİNDEKİLER.....	II
ÖZET.....	V
ABSTRACT.....	VI
TABLolar DİZİNİ.....	VII

## BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞ.....	1
1.1. Araştırmanın Problemi.....	5
1.2. Araştırmanın Konusu ve Kapsamı.....	9
1.3. Araştırmanın Amaçları.....	10
1.4. Araştırmanın Önemi.....	13
1.5. Araştırmanın Bölümleri.....	15

## İKİNCİ BÖLÜM

### MATERYAL VE YÖNTEM

2.1. Materyal.....	17
2.1.1. Genel Bilgiler.....	17
2.2. Yöntem.....	20
2.2.1. Araştırmanın Tasarımı.....	20
2.2.2. Örneklem Grubunun Seçimi ve Veri Toplama.....	22
2.2.3. Verilerin Analizi.....	22

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### BULGULAR VE TARTIŞMA

3.1. Ankete Katılan Yabancı Turistlere Ait Kişisel Bulgular ve Sorulara Verdikleri Yanıtların Frekans Dağılımları.....	24
3.2. Ki-Kare Testi Analizi Sonuçları.....	43
3.3. Varyans Analizi Testi Sonuçları.....	46
3.3.1. Milliyete Göre Varyans Analizi Sonuçları.....	46
3.3.2. Yaş'a Göre Varyans Analizi Sonuçları.....	51
3.3.3. Medeni Duruma Göre Varyans Analizi Sonuçları.....	57
3.3.4. Çocuk Sayısına Göre Varyans Analizi Sonuçları.....	58
3.3.5. Eğitim Durumuna Göre Varyans Analizi Sonuçları.....	64
3.3.6. İş Hayatına Göre Varyans Analizi Sonuçları.....	65
3.3.7. Mesleğe Göre Varyans Analizi Sonuçları.....	71
3.3.8. Fethiye'ye Ne kadar Süredir Ziyaret Edildiğine Bağlı Olarak Varyans Analizi Sonuçları.....	72
3.3.9. Bir yıl İçinde Fethiye'de İkamet Edilen Süreye Göre Varyans Analizi Sonuçları.....	77
3.4. Korelasyon ve Regresyon Analizi Sonuçları.....	84
3.4.1 Korelasyon ve Regresyon Analizi.....	84
3.4.2 Ziyaret Süresine Göre Korelasyon ve Regresyon Analizi Sonuçları.....	85
3.4.3 İkamet Süreleri İçin Korelasyon ve Regresyon Analizi Sonuçları.....	88
3.5 Açık Uçlu Soruların Değerlendirilmesi.....	91

**DÖRDÜNCÜ BÖLÜM**  
**SONUÇ VE ÖNERİLER**

4.1. Sonuçlar.....	94
4.2. Öneriler.....	98
<b>5. KAYNAKÇA.....</b>	<b>99</b>
<b>6. EKLER.....</b>	<b>103</b>
<b>7. KİŞİSEL BİLGİLER.....</b>	<b>112</b>

## ABSTRACT

The intent of this work is to form a profile about settling of foreign tourists in Fethiye and to search the factors that influence them having the property in Fethiye. Especially in last 3-4 years; there has been a great increase in foreign tourists' demand of property in Fethiye.

Searching the factors that influence the tourists having property in Fethiye, knowing the choices of the tourists who have the property in that place, measurement of tourist's pleasure on official and private associations and also knowing if these things change according to country, education, age, the number of visit, the residence period are important.

In the first part of the work; the problem, the subject, the content and the importance of the research are explained. In the second part; after explaining the materials and the method, the analysis are made. In the third part; findings acquired in the end of analysis are evaluated. In the fourth part; after making interpretations and suggestions, the conclusions are explained.

Consequently; reasonable prices, historical and natural beauties, their frequent visit and suggestions of their close friends are quite efficient for the foreign tourists' desire to have a property in Fethiye.

## TABLOLAR DİZİNİ

Tablo No	Sayfa No
Tablo 1. Ülkelere Göre Dağılım.....	24
Tablo 2. Yaş Dağılımları.....	24
Tablo 3. Medeni Hal.....	25
Tablo 4. Çocuk Sayısı.....	25
Tablo 5. Eğitim Seviyesi.....	26
Tablo 6. İş Hayatı.....	26
Tablo 7. Meslek Durumu.....	27
Tablo: 8. Türkiye'ye Geliş Süreleri.....	27
Tablo. 9. Fethiye'de Bir Yıl İçinde Kalma Süreleri.....	28
Tablo 10. Mülkiyet Sahipliği.....	28
Tablo 11. Mülkiyetin Satın Alınma Zamanı.....	29
Tablo 12. Mülkiyetin Satın Alınma Şekli.....	29
Tablo 13. Mülkiyetin Niteliği.....	30
Tablo 14. Fethiye Belediyesi.....	30
Tablo 15. Fethiye Kaymakamlığı.....	31
Tablo 16. Fethiye Emniyet Müdürlüğü – Pasaport Büro Amirliği.....	31
Tablo 17. Fethiye Tapu Dairesi.....	32
Tablo 18. Fethiye Noterlik Büroları.....	32
Tablo 19. Ege Ordu Komutanlığı.....	33
Tablo 20. Aracı Kurumlar ve Emlak Ofisleri.....	33
Tablo 21. Yakın Arkadaşlarım.....	34
Tablo 22. Resmi Kurumlarda Çalışanların Lisan Bilgisi.....	34
Tablo 23. Resmi Kurumlarda Çalışanların Anlayışı ve Yardımseverliği.....	35
Tablo 24. Firmaların İnşaatı Zamanında Bitirme Çabaları.....	35
Tablo 25. Yerli Halkın Komşuluk İlişkileri ve Yardımları.....	36
Tablo 26. Satın Alınan Mülkiyetin Büyüklüğü (Oda Sayısı).....	36
Tablo 27. Satın Alınan Mülkiyetin Büyüklüğü (m <sup>2</sup> ).....	37
Tablo 28. Çatı Katı.....	37

Tablo 29. Dupleks.....	37
Tablo 30. Havuzlu Mülkiyetler.....	38
Tablo 31. Kaloriferli Mülkiyetler.....	38
Tablo 32. Mülkiyette Kiminle Yaşandığı.....	38
Tablo 33. Çocukların Eğitimi.....	39
Tablo 34. Fiyatların Uygunluğu.....	39
Tablo 35. Doğal Güzellikler(Deniz, kum, güneş).....	40
Tablo 36. Tarihi Güzellikler.....	40
Tablo 37. Türk Misafirperverliği ve Dostluğu.....	41
Tablo 38. Türkiye'yi Sık Ziyaretten Dolayı Ev Satın Almak İstenmesi.....	41
Tablo 39. Türkiye'nin AB'ye Girmesi ve Fiyatların Artacağı Beklentisi.....	42
Tablo 40. Türkiye'de Kalmadığınız Zamanlarda Evin Nasıl Kullanıldığı.....	42
Tablo 41. Bir Faktörün Diğer Bir Faktöre Bağlı Olarak Değişmesi.....	43
Tablo42 . Milliyetler Arasındaki Farklılığın Araştırılması (ANOVA).....	46
Tablo 43. Mülkiyetin Satın Alınma Zamanı Yönünden Analiz Sonucu.....	47
Tablo 44. Satın Alınan Mülkiyetin Şekli Yönünden Analiz Sonucu.....	48
Tablo 45. Mülkiyetin Satın Alınması Sırasında Yakın Arkadaşlar İle İlgili Analiz Sonucu.....	48
Tablo 46. Mülkiyetin Satın Alınması Sırasında Aracı Kurumların ve Emlak Ofislerinin İnşaatı Zamanında Bitirme Gayretleri İle İlgili Analiz.....	49
Tablo 47. Mülkiyetin Satın Alınması Sırasında Yerel Halkın Yardımseverliği İle İlgili Analiz Sonucu.....	49
Tablo48. Mülkiyetin Dupleks Olup Olmaması İle İlgili Analiz Sonucu.....	50
Tablo 49. Mülkiyetin Havuzlu Olup Olmamasıyla İle İlgili Analiz Sonucu.....	50
Tablo 50. Mülkiyet Satın Almada Türk Misafirperverliğinin Önemi.....	50
Tablo 51. Mülkiyet Satın Almada Her Yıl En Az Bir Kez Ziyaret Etme Nedeni İle İlgili Analiz Sonucu.....	51
Tablo 52. Yaş gruplarına Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA).....	52
Tablo 53. Mülkiyetin Sahibi İle İlgili Analiz Sonucu.....	53
Tablo 54. Mülkiyetin Satın Alınma Zamanı İle İlgili Analiz Sonucu.....	53
Tablo 55. Mülkiyet Satın Almada Resmi Kurumların Yabancı Dil Bilgisi İle İlgili Analiz Sonucu.....	54

Tablo 56. Sahip Olunan Mülkiyette Birlikte İkamet Edilenlerle İle İlgili Analiz.....	54
Tablo 57. Birlikte İkamet Edilen Çocukların Eğitiminin Sağlanması İle İlgili Analiz Sonucu.....	55
Tablo58. Mülkiyet Satın Almada Doğal Güzelliklerin Önemi İle İlgili Analiz.....	55
Tablo59. Mülkiyet Satın Almada Tarihi Güzelliklerin Önemi İle İlgili Analiz.....	56
Tablo 60. Mülkiyet Satın Almada Türkiye'nin AB'ye Girmesi ve Fiyatların Artması Beklentisi İle İlgili Analiz Sonucu.....	56
Tablo 61. Mülkiyette İkamet Edilmeyen Zamanlarda Nasıl Kullanıldığı İle İlgili Analiz Sonucu.....	57
Tablo 62. Medeni Duruma Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA).....	57
Tablo 63. Çocuk Sayısına Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA).....	59
Tablo64. Mülkiyet Sahipliği İle İlgili Analiz Sonucu.....	60
Tablo 65. Mülkiyet Satın Almada Aracı Kurumların ve Emlak Ofislerinin Yardımı İle İlgili Analiz Sonucu.....	61
Tablo 66. Mülkiyet Satın Almada Aracı Kurumların ve Emlak Ofislerinin İnşaatı Zamanında Bitirme Gayretleri İle İlgili Analiz Sonucu.....	61
Tablo 67. Mülkiyetin Büyüklüğü İle İlgili Analiz Sonucu.....	62
Tablo 68. Kaloriferli Mülkiyetle İlgili Analiz Sonucu.....	62
Tablo 69. Mülkiyet Satın Almada Türk Misafirperverliğinin Önemi İle İlgili Analiz Sonucu.....	62
Tablo 70. Mülkiyet Satın Almada Her Yıl En Az Bir Kez Ziyaret Etmenin Etkisi İle İlgili Analiz Sonucu.....	63
Tablo 71. Mülkiyet Satın Almada Türkiye'nin AB'ye Katılması ve Fiyatların Artacağı Beklentisi İle İlgili Analiz Sonucu.....	63
Tablo 72. Eğitim Durumuna Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA).....	64
Tablo 73. İş Hayatına Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA).....	65
Tablo 74. Mülkiyetin Satın Alma Zamanı İle İlgili Analiz Sonucu.....	67
Tablo 75. Mülkiyetin Büyüklüğü İle İlgili Analiz Sonucu.....	67
Tablo 76. Mülkiyetin Genişliği İle İlgili Analiz Sonucu.....	68
Tablo 77. Mülkiyette Birlikte İkamet Edilenlerle İlgili Analiz Sonucu.....	68
Tablo 78. Mülkiyette Birlikte İkamet Edilen Çocukların Eğitimi İle İlgili Analiz....	69

Tablo 79. Mülkiyet Satın Almada Fiyatların Uygunluğunun Etkisi İle İlgili Analiz Sonucu.....	69
Tablo 80. Mülkiyet Satın Almada Tarihi Güzelliklerin Etkisi İle İlgili Analiz.....	70
Tablo 81. Mülkiyet Satın Almada Türkiye'nin AB'ye Girmesi ve Fiyatların Artması Beklentisi İle İlgili Analiz Sonucu.....	70
Tablo 82. Mülkiyette İkamet Edilmeyen Süre İçinde Nasıl Değerlendirildiği İle İlgili Analiz Sonucu.....	71
Tablo 83. Mesleğe Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA).....	71
Tablo 84. Fethiye'yi Ne Kadar Süredir Ziyaret Ettiklerine Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA).....	73
Tablo 85. Mülkiyet Satın Alma Zamanı İle İlgili Analiz Sonucu.....	74
Tablo 86. Mülkiyet Satın Almada Aracı Kurumların ve Emlak Ofislerinin Yardımı İle İlgili Analiz Sonucu.....	75
Tablo 87. Mülkiyet Satın Almada Aracı Kurumların ve Emlak Ofislerinin İnşaatı Zamanında Bitirme Gayretleri İle İlgili Analiz Sonucu.....	75
Tablo 88: Mülkiyetin Büyüklüğü İle İlgili Analiz Sonucu.....	76
Tablo 89. Mülkiyetin Genişliği İle İlgili Analiz Sonucu.....	76
Tablo 90. Mülkiyeti Satın Almada Doğal Güzelliklerin Etkisi İle İlgili Analiz.....	77
Tablo 91. Bir yıl İçinde Fethiye'de İkamet Ettikleri Süreye Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA).....	77
Tablo 92. Mülkiyet Sahipliği İle İlgili Analiz Sonucu.....	79
Tablo 93. Mülkiyet Satın Alma Zamanı İle İlgili Analiz Sonucu.....	79
Tablo 94. Mülkiyet Satın Almada Arcı Kurumların ve Emlak Ofislerinin Yardımı İle İlgili Analiz Sonucu.....	80
Tablo 95. Mülkiyet Büyüklüğü İle İlgili Analiz Sonucu.....	80
Tablo 96. Mülkiyetin Genişliği İle İlgili Analiz Sonucu.....	81
Tablo 97. Mülkiyette Birlikte İkamet Edilenler İle İlgili Analiz Sonucu.....	81
Tablo 98. Mülkiyette Birlikte İkamet Edilen Çocukların Eğitimi İle İlgili Analiz...82	
Tablo 99. Mülkiyet Satın Almada Fiyatların Uygunluğunun Etkisi İle İlgili Analiz Sonucu.....	82
Tablo 100. Mülkiyet Satın Almada Tarihi Güzelliklerin Etkisi İle İlgili Analiz.....	83



Tablo 101. Mülkiyet Satın Almada Türkiye'nin AB'ye Girmesi ve Fiyatların Artması Beklentisi İle İlgili Analiz Sonucu.....	83
Tablo 102.Korelasyon Analizi İle İlgili Sonuçlar.....	84
Tablo 103. Regresyon Analizi İle İlgili Sonuçlar.....	85
Tablo 104.Korelasyon Analizi İle İlgili Sonuçlar.....	86
Tablo 105. Regresyon Analizi İle İlgili Sonuçlar.....	86
Tablo 106.Korelasyon Analizi İle İlgili Sonuçlar.....	88
Tablo 107. Regresyon Analizi İle İlgili Sonuçlar.....	89

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### BULGULAR VE TARTIŞMA

#### 3.1. Ankete Katılan Yabancılara Ait Kişisel Bulgular ve Sorulara Verdikleri Yanıtların Frekans Dağılımları

Fethiye bölgesinde toplam 263 yabancı turiste anket uygulanması sonucunda elde edilen kişisel bulgular, sorulara verdikleri yanıtların frekans dağılımları, sayı ve yüzde (%) olarak aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

**Tablo 1. Ülkelere Göre Dağılım**

Milliyet	Sayı	Yüzde (%)
İngiliz	106	40.3
Fransız	14	5.3
Alman	56	21.3
Rus	12	4.6
Diğer	75	28.5
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 1'e göre; ankete katılanların %40.3'ünü İngilizler, %4.6'sını Ruslar ve %28.5'ini diğer milliyetler (İrlandalılar, Hollandalılar, İtalyanlar, Yeni Zelandalılar, Avustralyalılar ve Amerikalılar) oluşturmaktadır.

**Tablo 2. Yaş Dağılımları**

Yaş	Sayı	Yüzde (%)
25 ve altı	16	6.1
26-35	37	14.1
36-45	39	14.8
46-55	65	24.7
55 ve üzeri	106	40.3
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 2'ye göre; ankete katılanların %40.3'ünün yaşı 55 ve üzerinde iken %6.1'i 25 ve altındadır.

**Tablo 3. Medeni Hal**

<b>Medeni Hal</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Evli	140	53.2
Bekar	50	19.0
Dul	31	11.8
Boşanmış	41	15.6
Diğer	1	0.4
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 3'e göre; ankete katılanların % 53.2'sini evliler, %0,4'ünü diğer ( kız ya da erkek arkadaşıyla birlikte yaşayanlar) oluşturmaktadır.

**Tablo 4. Çocuk Sayısı**

<b>Çocuk Sayısı</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Bir	32	12.2
İki	92	35.0
Üç	60	22.8
Dört ve üzeri	18	6.8
Hiç Yok	38	14.4
Yanıt Vermeyen	23	8.7
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 4'e göre ankete katılanların %35'i iki çocuğa, % 6.8'i ise dört ve daha fazla çocuğa sahiptir.

**Tablo 5. Eğitim Seviyesi**

<b>Eğitim Seviyesi</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Eğitimsiz	1	0.4
İlköğretim	32	12.2
Lise ve Dengi Okul	109	41.4
Üniversite	108	41.1
Yüksek Lisans ve Üzeri	10	3.8
Yanıt Vermeyen	3	1.1
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 5'e göre; ankete katılanları % 41.1'i üniversite mezunudur, % 0.4'ü hiç eğitim almamıştır.

**Tablo 6. İş Hayatı**

<b>İş Hayatı</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Çalışıyor	92	35.0
İşsiz, iş arıyor	30	11.4
Emekli	111	42.2
Sosyal Yard. Kurumu	20	7.6
Diğer	8	3.0
Yanıt Vermeyen	2	0.8
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 6'ya göre, ankete katılanların %42.2'si emeklidir, %0.8'i yanıt vermemiştir.

**Tablo 7. Meslek Durumu**

Meslek	Sayı	Yüzde (%)
İşadamı / İşkadını	30	11.4
Özel bir şirkette çalışıyor	36	13.4
Memur	19	7.2
Serbest Meslek	10	3.8
Diğer	1	0.4
Yanıt Vermeyen	167	63.5
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 7'ye göre; ankete katılanların % 63.5'i bu soruya yanıt vermeyenleri yani çalışmayanları oluşturmakta, % 0.4'ü diğer (farklı meslekler) grubunu oluşturmaktadır.

**Tablo: 8. Türkiye'ye Geliş Süreleri**

Ziyaret Süresi	Sayı	Yüzde (%)
15 yıl ve daha fazla	24	9.1
10-14 yıldır	58	22.1
6-9 yıldır	118	44.9
3-5 yıldır	57	21.7
1-2 yıldır	4	1.5
Yanıt Vermeyen	2	0.8
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 8'e göre; ankete katılanların % 44.9'u Fethiye'yi 6-9 yıldır ziyaret etmiş, % 0.8'i ise bu soruya yanıt vermemiştir.

**Tablo 9. Fethiye’de Bir Yıl İçinde Kalma Süreleri**

<b>Kalma Süresi</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
0-3 ay	71	27.0
3-6 ay	36	13.7
6-9 ay	60	22.8
9-11 ay	56	21.3
Tüm yıl (12 ay)	39	14.8
Yanıt Vermeyen	1	0.4
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 9’a göre; ankete katılanların % 27’si Fethiye’de bir yıl içinde 0-3 aya kadar ikamet etmektedir, %0.4’ü ise bu soruyu yanıtlamamıştır.

**Tablo 10. Mülkiyet Sahipliği**

<b>Mülkiyet Sahipliği</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Kiralık	48	18.3
Kendime Ait	187	71.1
Aileme Ait	16	6.1
Bir Arkadaşıma Ait	8	3.0
Diğer	2	0.8
Yanıt Vermeyen	2	0.8
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 10’a göre; ankete katılanların sahip oldukları mülkiyet %71.1’i kendilerine ait, % 0.8’i diğer ve yanıt vermeyenler grubunu oluşturmaktadır.

**Tablo 11. Mülkiyetin Satın Alınma Zamanı**

<b>Mülkiyetin Satın Alınma Zamanı</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
2005 yılında	8	3.0
2004 yılında	45	17.1
2003 yılında	36	13.7
2002 yılında	55	20.9
2001 ve daha öncesinde	46	17.5
Yanıt Vermeyen	73	27.8
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 11'e göre mülkiyetlerin % 20.9'u 2002 yılında, % 3'ü 2005 yılında satın alınmıştır.

**Tablo 12. Mülkiyetin Satın Alınma Şekli**

<b>Mülkiyetin satın alınma şekli</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Bir emlakçı vasıtasıyla	58	22.1
İnşaatı yapan firmadan	65	24.7
Bir arkadaş vasıtasıyla	28	10.6
Int.,gzt ve dergi vasıtasıyla	8	3.0
Direkt şahıstan	27	10.3
Diğer	2	0.8
Yanıt Vermeyen	75	28.5
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 12'ye göre; mülkiyetlerin %24.7'si inşaatı yapan firmadan, % 0.8 'i ise diğer şekillerde satın alınmıştır.

**Tablo 13.Mülkiyetin Niteliği**

<b>Mülkiyetin niteliği</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Havuzlu müstakil villa	39	14.8
Kompleks içinde villa	48	18.3
Kompleks içinde apart	25	9.5
Apartman dairesi	29	11.0
Müstakil bahçeli ev	30	11.4
Kooperatif dairesi	18	6.8
Yanıt Vermeyen	74	28.1
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 13'e göre; yabancıların sahip olduğu mülkiyetlerin % 18'ü kompleks içinde villadır, % 6.8'i ise kooperatif dairesidir.

**Tablo 14. Fethiye Belediyesi**

<b>Fethiye Belediyesi</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Çok Kötü	3	1.1
Kötü	13	4.9
Fena Değil	79	30.0
İyi	75	28.5
Çok İyi	12	4.6
Yanıt Vermeyen	81	30.8
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 14'e göre yabancıların % 30'u Fethiye Belediyesi'nin yardımlarını idare eder nitelikte bulunurken, % 1.1'i çok kötü bulmuştur.



**Tablo 15.Fethiye Kaymakamlığı**

<b>Fethiye Kaymakamlığı</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Çok Kötü	2	0.8
Kötü	13	4.9
Fena Değil	61	23.2
İyi	86	32.7
Çok İyi	16	6.1
Yanıt Vermeyen	85	32.3
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 15'e göre yabancıların, %32.7'si Fethiye Kaymakamlığı'nın yardımlarını iyi bulurken, % 0.8'i çok kötü bulmuştur.

**Tablo 16. Fethiye Emniyet Müdürlüğü – Pasaport Büro Amirliği**

<b>Fethiye Emniyet Müdürlüğü – Pasaport Büro Amirliği</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Çok Kötü	5	1.9
Kötü	15	5.7
Fena Değil	62	23.6
İyi	70	26.6
Çok İyi	15	5.7
Yanıt Vermeyen	96	36.5
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 16'ya göre; yabancıların %26.6'sı Fethiye Emniyet Müdürlüğü Pasaport Büro Amirliği'nin yardımlarını iyi, %1.9'u çok kötü olarak değerlendirmiştir.

**Tablo 17. Fethiye Tapu Dairesi**

<b>Fethiye Tapu Dairesi</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Çok Kötü	6	2.3
Kötü	11	4.2
Fena Değil	60	22.8
İyi	74	28.1
Çok İyi	16	6.1
Yanıt Vermeyen	96	36.5
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 17'ye göre; yabancıların % 28.1'i Fethiye Tapu Dairesi'nin yardımlarını iyi, % 2.3'ü çok kötü olarak değerlendirmiştir.

**Tablo 18. Fethiye Noterlik Büroları**

<b>Fethiye Noterlik Büroları</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Çok Kötü	4	1.5
Kötü	8	3.0
Fena Değil	49	18.6
İyi	91	34.6
Çok İyi	15	5.7
Yanıt Vermeyen	96	36.5
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 18'e göre yabancıların % 34.6'sı Fethiye Noterlik Büroları'nın yardımlarını iyi, % 1.5'i çok kötü olarak bulmuştur.

**Tablo 19. Ege Ordu Komutanlığı**

<b>Ege Ordu Komutanlığı</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Çok Kötü	3	1.1
Kötü	12	4.6
Fena Değil	79	30.0
İyi	61	23.2
Çok İyi	5	1.9
Yanıt Vermeyen	103	39.2
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 19'a göre; yabancıların % 30'u Ege Ordu Komutanlığı'nın yardımlarını idare eder düzeyde, %1.1'i çok kötü bulmuştur.

**Tablo 20. Aracı Kurumlar ve Emlak Ofisleri**

<b>Aracı Kurumlar ve Emlak Ofisleri</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Çok Kötü	4	1.5
Kötü	20	7.6
Fena Değil	32	12.2
İyi	87	33.1
Çok İyi	44	16.7
Yanıt Vermeyen	76	28.9
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 20'ye göre; yabancıların % 33.1'i aracı kurumlar ve emlak ofislerinin yardımlarını iyi % 1.5'i çok kötü olarak değerlendirmiştir.

**Tablo 21. Yakın Arkadaşlarım**

<b>Yakın Arkadaşlarım</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Çok Kötü	3	1.1
Kötü	6	2.3
Fena Değil	23	8.7
İyi	68	25.9
Çok İyi	87	33.1
Yanıt Vermeyen	76	28.9
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 21'e göre; yabancıların % 33,1'i yakın arkadaşlarının yardımlarını çok iyi, % 1.1'i ise çok kötü olarak değerlendirmektedir.

**Tablo 22. Resmi Kurumlarda Çalışanların Lisan Bilgisi**

<b>Resmi Kurumlarda Çalışanların Lisan Bilgisi</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Çok Kötü	22	8.4
Kötü	64	24.3
Fena Değil	56	21.3
İyi	25	9.5
Çok İyi	6	2.3
Yanıt Vermeyen	90	34.2
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 22'ye göre yabancıların % 24.3'ü resmi kurumlarda çalışanların lisan bilgisini çok kötü, % 2.3'ü çok iyi bulmuştur.

**Tablo 23. Resmi Kurumlarda Çalışanların Anlayışı ve Yardımseverliği**

<b>Resmi Kurumlarda Çalışanların Anlayışı ve Yardımseverliği</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Çok Kötü	3	1.1
Kötü	16	6.1
Fena Değil	59	22.4
İyi	69	26.2
Çok İyi	24	9.1
Yanıt Vermeyen	92	35.0
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 23'e göre resmi kurumlarda çalışanların anlayışı ve yardımseverliği % 26.2 oranında iyi, % 1.1 oranında ise çok kötü bulunmuştur.

**Tablo 24. Firmaların İnşaatı Zamanında Bitirme Çabaları**

<b>Aracı Kurumların ve Emlak Ofislerinin İnşaatı Zamanında Bitirme Çabaları</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Çok Kötü	4	1.5
Kötü	18	6.8
Fena Değil	28	10.6
İyi	93	35.4
Çok İyi	45	17.1
Yanıt Vermeyen	75	28.5
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 24'e göre; aracı kurumların ve emlak ofislerinin inşaatı zamanında bitirme çabaları % 35.4 oranında iyi, % 1.5 oranında çok kötüdür.

**Tablo 25. Yerli Halkın Komşuluk İlişkileri ve Yardımları**

<b>Yerli Halkın Komşuluk İlişkileri ve Yardımları</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Çok Kötü	1	0.4
Kötü	3	1.1
Fena Değil	17	6.5
İyi	71	27.0
Çok İyi	97	36.9
Yanıt Vermeyen	74	28.1
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 25'e göre; yerli halkın komşuluk ilişkileri ve % 36.9 oranında çok iyi, % 0.4 oranında çok kötüdür

**Tablo 26. Satın Alınan Mülkiyetin Büyüklüğü (Oda Sayısı)**

<b>Satın Alınan Mülkiyetin Büyüklüğü (Oda Sayısı)</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
1 oda + salon + mutfak	14	5.3
2 oda + salon + mutfak	79	30.0
3 oda + salon + mutfak	32	12.2
4 oda + salon + mutfak	36	13.7
5 oda + salon + mutfak	28	10.6
Yanıt Vermeyen	74	28.1
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 26'ya göre; satın alınan mülkiyetlerin % 30'u 2 oda + salon + mutfaktan, % 5.3'ü ise 1 oda + salon + mutfaktan oluşmaktadır.

**Tablo 27. Satın Alınan Mülkiyetin Büyüklüğü (m<sup>2</sup>)**

<b>Satın Alınan Mülkiyetin Büyüklüğü (m<sup>2</sup>)</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
150 m <sup>2</sup> ve daha büyük	48	18.3
125-149 m <sup>2</sup>	33	12.5
100-124 m <sup>2</sup>	63	24.0
75-99 m <sup>2</sup>	26	9.9
74 m <sup>2</sup> ve daha küçük	13	4.9
Yanıt Vermeyen	80	30.4
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 27'ye göre; satın alınan mülkiyetlerin % 24'ü 100-124 m<sup>2</sup>, % 4.9'u 74 m<sup>2</sup> ve altındadır.

**Tablo 28. Çatı Katı**

<b>Satın Alınan Mülkiyet Çatı Katlı</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Evet	62	23.6
Hayır	126	47.9
Yanıt Vermeyen	75	28.5
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 28'e göre; mülkiyetlerin % 23.6'sı çatı katlıdır, % 47.9'u ise çatı katlı değildir.

**Tablo 29. Dupleks**

<b>Satın Alınan Mülkiyet Dupleks</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Evet	105	39.9
Hayır	84	31.9
Yanıt Vermeyen	74	28.1
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 29'a göre; mülkiyetlerin % 39.9'u duplekstir, % 31.9'u ise dupleks değildir.

**Tablo 30. Havuzlu Mülkiyetler**

<b>Satın Alınan Mülkiyet Havuzlu</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Evet	110	41.8
Hayır	79	30.0
Yanıt Vermeyen	74	28.1
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 30'a göre; mülkiyetlerin % 41.8'i havuzludur, % 30'u ise havuzlu değildir.

**Tablo 31. Kaloriferli Mülkiyetler**

<b>Satın Alınan Mülkiyet Kaloriferli</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Evet	110	41.8
Hayır	79	30.0
Yanıt Vermeyen	74	28.1
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 31'e göre; mülkiyetlerin % 41.8'i kaloriferlidir, % 30'u ise kaloriferli değildir.

**Tablo 32. Mülkiyette Kiminle Yaşandığı**

<b>Satın Alınan Mülkiyette Kiminle Yaşandığı</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Yalnız	32	12.2
Eşimle	72	27.4
Kız/Erkek Arkadaşım	44	16.7
Ailemle (Çocuklar dahil)	33	12.5
Diğer	8	3.0
Yanıt Vermeyen	74	28.1
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 32'ye göre; mülkiyette yabancıların % 27.4'ü eşile, % 3'ü ise kız/erkek arkadaşıyla yaşamaktadır



**Tablo 33. Çocukların Eğitimi**

<b>Çocukların Eğitiminin Nasıl Sağlandığı</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Eğitimlerini tamamladılar	68	25.9
Kendim ilgileniyorum	7	2.7
Özel ders alıyorlar	2	0.8
Devlet okulundalar	9	3.4
Özel okuldalar	23	8.7
Yanıt Vermeyen	154	58.6
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 33'e göre; yabancıların çocuklarının % 25.9'u eğitimlerini tamamlamışlardır, % 0.8'i ise özel ders almaktadır.

**Tablo 34. Fiyatların Uygunluğu**

<b>Fiyatların Uygunluğu</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Önemli değil	10	3.8
Çok az önemli	8	3.0
Az önemli	39	14.8
Önemli	64	24.3
Çok önemli	55	20.9
Yanıt Vermeyen	87	33.1
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 34'e göre; yabancıların % 24.3'ü mülkiyet almada fiyatların uygunluğunun önemli olduğunu, % 3'ü ise çok az önemli olduğunu düşünmektedir.

**Tablo 35. Doğal Güzellikler(Deniz, kum, güneş)**

<b>Doğal Güzellikler (Deniz, kum, güneş)</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Önemli değil	0	0.0
Çok az önemli	4	1.5
Az önemli	12	4.6
Önemli	99	37.6
Çok önemli	74	28.1
Yanıt Vermeyen	74	28.1
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 35'e göre; yabancıların % 37.6'sı mülkiyet almada doğal güzelliklerin önemli olduğunu, % 0'ı ise önemli olmadığını düşünmektedir.

**Tablo 36. Tarihi Güzellikler**

<b>Tarihi Güzellikler</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Önemli değil	2	0.8
Çok az önemli	8	3.0
Az önemli	23	8.7
Önemli	83	31.6
Çok önemli	68	25.9
Yanıt Vermeyen	79	30.0
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 36'ya göre; yabancıların % 31.6'sı mülkiyet almada tarihi güzelliklerin önemli olduğunu, % 0.8'i ise önemli olmadığını düşünmektedir.

**Tablo 37. Türk Misafirperverliği ve Dostluğu**

<b>Türk Misafirperverliği ve Dostluğu</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Önemli değil	1	0.4
Çok az önemli	2	0.8
Az önemli	27	10.3
Önemli	77	29.3
Çok önemli	70	26.6
Yanıt Vermeyen	86	32.7
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 37'ye göre; yabancıların % 29.3'ü mülkiyet almada Türk misafirperverliği ve dostluğunun önemli olduğunu, % 0.4'ü ise önemli olmadığını düşünmektedir.

**Tablo 38. Türkiye'yi Sık Ziyaretten Dolayı Ev Satın Almak İstenmesi**

<b>Türkiye'yi Sık Ziyaretten Dolayı Ev Satın Almak İstenmesi</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Önemli değil	5	1.9
Çok az önemli	9	3.4
Az önemli	32	12.2
Önemli	65	24.7
Çok önemli	63	24.0
Yanıt Vermeyen	89	33.8
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 38'e göre; yabancıların % 24.7'si mülkiyet almada Türkiye'yi sık sık ziyaret etmenin önemli olduğunu, % 1.9'u ise önemli olmadığını düşünmektedir.

**Tablo 39. Türkiye'nin AB'ye Girmesi ve Fiyatların Artacağı Beklentisi**

<b>Türkiye'nin AB'ye Girmesi ve Fiyatların Artacağı Beklentisi</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Önemli değil	84	31.9
Çok az önemli	43	16.3
Az önemli	24	9.1
Önemli	15	5.7
Çok önemli	21	8.0
Yanıt Vermeyen	76	28.9
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 39'a göre; yabancıların % 31.9'u mülkiyet almada Türkiye'nin AB'ye girmesi ve fiyatların artacağı beklentisinin önemli olmadığını, % 5.7'si ise önemli olduğunu düşünmektedir.

**Tablo 40. Türkiye'de Kalmadığınız Zamanlarda Evin Nasıl Kullanıldığı**

<b>Türkiye'de Kalmadığınız Zamanlarda Evin Nasıl Kullanıldığı</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
İnternet vasıtasıyla veya direkt olarak kiraya veriyorum	5	1.9
Boş bırakıyorum	78	29.7
Yakın arkadaşlarım ya da akrabalarım kalıyor	83	31.6
Kiraya vermek için acenteye ya da emlakçıya talimat veriyorum	15	5.7
Diğer	8	3.0
Yanıt Vermeyen	74	28.1
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 40'a göre; yabancıların % 31.6'sı Türkiye'de kalmadığı zamanlarda evde yakın arkadaşları ve akrabaları kalmaktadır, % 1.9'u ise İnternet vasıtasıyla veya direkt olarak kiraya vermektedir.

### 3.2. Ki-Kare Testi Analizi Sonuçları

Bir faktörün diğer bir faktöre bağlı olarak değişip değişmemesi veya bir faktör üzerine diğer bir faktörün etkisinin olup olmadığını belirlemek amacıyla ki-kare testi yapılmıştır. Elde edilen analiz sonuçları özet olarak Tablo 41’de verilmiştir.

**Tablo 41. Bir Faktörün Diğer Bir Faktöre Bağlı Olarak Değişmesi**

<b>Faktörler</b>	<b>Ki-Kare (<math>\chi^2</math>)</b>	<b>Serbestlik Derecesi (sd)</b>	<b>Anlam Düzeyi</b>
<b>Soru1-Soru10:</b> İkamet edilen evin mülkiyeti milliyete bağlı olarak değişiyor mu?	14.337	16	0.574
<b>Soru1-Soru11:</b> Mülkiyetin satın alınma zamanı milliyete bağlı olarak değişiyor mu?	33.575	16	0.006*
<b>Soru1-Soru12:</b> Mülkiyetin satın alınma şekli milliyete bağlı olarak değişiyor mu?	28.964	20	0.088
<b>Soru1-Soru13:</b> Mülkiyetin şekli milliyete bağlı olarak değişiyor mu?	40.844	20	0.004*
<b>Soru2-Soru10:</b> Mülkiyet sahipliği yaşa bağlı olarak değişiyor mu?	95.043	16	0.000*
<b>Soru2-Soru11:</b> Mülkiyetin satın alınma zamanı yaşa bağlı olarak değişiyor mu?	23.865	16	0.092
<b>Soru2-Soru12:</b> Mülkiyet satın alınma şekli yaşa bağlı olarak değişiyor mu?	41.249	20	0.003*
<b>Soru2-Soru13:</b> Mülkiyetin şekli yaşa bağlı olarak değişiyor mu?	37.738	20	0.010*
<b>Soru3-Soru10:</b> Mülkiyet sahipliği medeni hale bağlı olarak değişiyor mu?	36.627	16	0.002*
<b>Soru3-Soru11:</b> Mülkiyet satın alma zamanı medeni hale bağlı olarak değişiyor mu?	19.719	16	0.233

<b>Soru3-Soru12:</b> Mülkiyet satın alınma şekli medeni hale bağlı olarak değişiyor mu?	18.347	20	0.565
<b>Soru3-Soru13:</b> Mülkiyetin şekli medeni hale bağlı olarak değişiyor mu?	35.329	20	0.018*
<b>Soru4-Soru10:</b> Mülkiyet sahipliği çocuk sayısına bağlı olarak değişiyor mu?	36.454	16	0.003*
<b>Soru4-Soru11:</b> Mülkiyet satın alma zamanı çocuk sayısına bağlı olarak değişiyor mu?	16.775	16	0.400
<b>Soru4-Soru12:</b> Mülkiyet satın alınma şekli çocuk sayısına bağlı olarak değişiyor mu?	22.368	20	0.321
<b>Soru4-Soru13:</b> Mülkiyetin şekli çocuk sayısına bağlı olarak değişiyor mu?	18.170	20	0.576
<b>Soru5-Soru10:</b> Mülkiyet sahipliği eğitim durumuna bağlı olarak değişiyor mu?	10.228	16	0.854
<b>Soru5-Soru11:</b> Mülkiyet satın alma zamanı eğitim durumuna bağlı olarak değişiyor mu?	15.417	16	0.494
<b>Soru5-Soru12:</b> Mülkiyet satın alınma şekli eğitim durumuna bağlı olarak değişiyor mu?	27.432	20	0.124
<b>Soru5-Soru13:</b> Mülkiyetin şekli eğitim durumuna bağlı olarak değişiyor mu?	13.928	20	0.834
<b>Soru6-Soru10:</b> Mülkiyet sahipliği iş hayatına bağlı olarak değişiyor mu?	31.317	16	0.012*
<b>Soru6-Soru11:</b> Mülkiyet satın alma zamanı iş hayatına bağlı olarak değişiyor mu?	24.344	16	0.082
<b>Soru6-Soru12:</b> Mülkiyet satın alınma şekli iş hayatına bağlı olarak değişiyor mu?	25.197	20	0.194
<b>Soru6-Soru13:</b> Mülkiyetin şekli iş hayatına bağlı olarak değişiyor mu?	25.328	20	0.189
<b>Soru7-Soru10:</b> Mülkiyet sahipliği mesleğe bağlı olarak değişiyor mu?	19.529	16	0.242

<b>Soru7-Soru11:</b> Mülkiyet satın alma zamanı mesleğe bağlı olarak değişiyor mu?	16.290	12	0.178
<b>Soru7-Soru12:</b> Mülkiyet satın alınma şekli mesleğe bağlı olarak bağlı olarak değişiyor mu?	21.493	12	0.044*
<b>Soru7-Soru13:</b> Mülkiyetin şekli mesleğe bağlı olarak değişiyor mu?	12.356	15	0.652
<b>Soru8-Soru10:</b> Mülkiyet sahipliği kaç yıldır ziyaret edildiğine bağlı olarak değişiyor mu?	20.719	16	0.190
<b>Soru8-Soru11:</b> Mülkiyetin satın alınma zamanı kaç yıldır ziyaret edildiğine bağlı olarak değişiyor mu?	51.904	16	0.000*
<b>Soru8-Soru12:</b> Mülkiyet satın alınma şekli kaç yıldır ziyaret edildiğine bağlı olarak değişiyor mu?	42.304	20	0.003*
<b>Soru8-Soru13:</b> Mülkiyetin şekli kaç yıldır ziyaret edildiğine bağlı olarak değişiyor mu?	21.600	20	0.363
<b>Soru9-Soru10:</b> Mülkiyet sahipliği bir yıl içinde ikamet süresine bağlı olarak değişiyor mu?	40.825	16	0.001*
<b>Soru9-Soru11:</b> Mülkiyetin satın alınma zamanı bir yıl içinde ikamet süresine bağlı olarak değişiyor mu?	46.632	16	0.000*
<b>Soru9-Soru12:</b> Mülkiyet satın alınma şekli bir yıl içinde ikamet süresine bağlı olarak değişiyor mu?	26.346	20	0.155
<b>Soru9-Soru13:</b> Mülkiyetin şekli bir yıl içinde ikamet süresine bağlı olarak değişiyor mu?	20.001	20	0.458

Tablo 41'den de görüldüğü gibi Anlam Düzeyi değerinin yanında \* işareti olanların etkisi veya bağlı olduğunu göstermektedir.

Mülkiyetin satın alınma zamanı ve şekli milliyete, mülkiyetin sahipliği, mülkiyetin satın alınma şekli ve mülkiyetin türü yaşa, mülkiyet sahipliği ve türü medeni hale bağlı olarak değişmektedir. Ayrıca çocuk sayısının ve iş hayatının mülkiyet sahipliği üzerine, mesleğin mülkiyetin satın alınma şekli üzerine, Fethiye'nin kaç yıldır ziyaret edildiği ise mülkiyetin satın alınma zamanı ve şekli üzerine etkisi vardır. Son olarak ise; yabancıların Fethiye'de bir yıl içinde ikamet

etme süresinin mülkiyet sahipliği ile mülkiyetin satın alınma zamanı üzerine etkisi vardır.

### 3.3. Varyans Analizi Testi Sonuçları

İkiden fazla grup arasında fark olup olmadığını belirlemek için basit varyans analizi yöntemi kullanılmıştır. Fark varsa ( $p < 0.05$  ise) farklılığın hangi gruptan kaynaklandığını bulmak için *Duncan* testi yapılmıştır.

#### 3.3.1. Milliyetlere Göre Varyans Analizi Sonuçları

Farklı milliyetlere ait yabancıların sorulara verdiklere yanıtlar yönünden fark olup olmadığı araştırılmıştır. Elde edilen analiz sonuçları aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

**Tablo42 . Milliyetler Arasındaki Farklılığın Araştırılması (ANOVA)**

SORULAR	F	Anlam Düzeyi
SORU10	1.204	0.310
SORU11	4.913	0.001*
SORU12	1.101	0.357
SORU13	3.953	0.004*
SORU14	0.532	0.712
SORU15	0.577	0.680
SORU16	0.436	0.782
SORU17	1.166	0.328
SORU18	0.877	0.479
SORU19	0.346	0.847
SORU20	1.235	0.298
SORU21	3.727	0.006*
SORU22	0.621	0.648
SORU23	1.569	0.185
SORU24	2.586	0.038*
SORU25	3.677	0.007*
SORU26	1.047	0.385



SORU27	0.203	0.936
SORU28	1.757	0.139
SORU29	3.444	0.010*
SORU30	3.389	0.011*
SORU31	1.349	0.253
SORU32	0.665	0.617
SORU33	1.806	0.133
SORU34	1.982	0.099
SORU35	0.825	0.511
SORU36	1.089	0.364
SORU37	2.975	0.021*
SORU38	5.789	0.000*
SORU39	2.085	0.085
SORU40	0.446	0.775

Tablo 42'ye göre milliyetler arasında mülkiyetin satın alınma zamanı, mülkiyetin şekli, mülkiyet satın alınırken yakın arkadaşların yardımı, aracı kurumların ve emlak ofislerinin inşaatı zamanında bitirme çabaları, yerli halkın yardımı, dubleks bir mülkiyete sahip olunması, mülkiyetin havuzlu olması, Türk misafirperverliğinin mülkiyeti satın almada önemi ve Fethiye'nin her yıl en az bir kez ziyaret edilmesinin mülkiyeti satın almada önemi sorularına göre verilen yanıtlar yönünden fark vardır. Ancak diğer bütün sorulara göre fark yoktur. Bu farklılıkların kaynaklandığı milliyetler her bir soru için aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

**Tablo 43. Mülkiyetin Satın Alınma Zamanı Yönünden Analiz Sonucu**

Milliyetler	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
Diğer	53	2.9245	
Rus	8	3.0000	
Fransız	12	3.5000	3.5000
İngiliz	82	3.6341	3.6341
Alman	35		3.9143

Tablo 43'e göre mülkiyetin satın alınma zamanı yönünden milliyetler arasında fark vardır. Bu fark da Almanlardan kaynaklanmaktadır. Bu tabloya göre Almanlar sahip oldukları mülkiyetleri, 2001 ve daha öncesi yıllarda satın almışlar, Ruslar ve diğer milliyetler ise; 2004 ve daha sonraki yıllarda satın almışlardır.

**Tablo 44. Satın Alınan Mülkiyetin Şekli Yönünden Analiz Sonucu**

Milliyetler	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
İngiliz	81	2.6296	
Rus	8	3.0000	3.0000
Diğer	53	3.1887	3.1887
Alman	35		3.7714
Fransız	12		3.8333

Tablo 44'e göre mülkiyetin şekli yönünden milliyetler arasındaki fark vardır. İngilizler daha çok müstakil havuzlu villaları satın alırken Almanlar daha çok bahçeli müstakil evleri tercih etmektedirler.

**Tablo 45. Mülkiyetin Satın Alınması Sırasında Yakın Arkadaşlar İle İlgili Analiz Sonucu**

Milliyetler	N	$\alpha = 0.05$
		1
Diğer	52	3.9038
Rus	8	4.0000
Alman	35	4.1429
Fransız	12	4.4167
İngiliz	80	4.4750

Tablo 45'e göre mülkiyetin satın alınması sırasında yakın arkadaşların yardımını İngilizler çok iyi derken diğer milliyetler fena değil demişlerdir.

**Tablo 46. Mülkiyetin Satın Alınması Sırasında Aracı Kurumların ve Emlak Ofislerinin İnşaatı Zamanında Bitirme Gayretleri İle İlgili Analiz Sonucu**

Milliyetler	N	$\alpha = 0.05$
		1
Diğer	52	3.5577
Alman	35	3.6571
Fransız	12	4.0000
İngiliz	81	4.0370
Rus	8	4.1250

Tablo46'ya göre mülkiyetin satın alınması sırasında aracı kurumların ve emlak ofislerinin inşaatı zamanında bitirme gayretlerini İngilizler iyi bulurken Almanlar idare eder bulmuşlardır.

**Tablo 47. Mülkiyetin Satın Alınması Sırasında Yerel Halkın Yardımseverliği İle İlgili Analiz Sonucu**

Milliyetler	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
Rus	8	4.0000	
Diğer	53	4.1887	4.1887
Alman	35	4.2286	4.2286
Fransız	12	4.3333	4.3333
İngiliz	81		4.6049

Tablo47'ye göre mülkiyetin satın alınması sırasında yerel halkın yardımseverliğini İngilizler çok iyi bulmuştur.

**Tablo48. Mülkiyetin Dupleks Olup Olmaması İle İlgili Analiz Sonucu**

Milliyetler	N	$\alpha = 0.05$
		1
İngiliz	81	1.2963
Rus	8	1.5000
Alman	35	1.5143
Fransız	12	1.5833
Diğer	53	1.5849

Tablo 48'e göre İngilizler daha çok dupleks evleri tercih etmektedir.

**Tablo 49. Mülkiyetin Havuzlu Olup Olmamasıyla İle İlgili Analiz Sonucu**

Milliyetler	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
İngiliz	81	1.2963	
Diğer	53	1.4151	1.4151
Rus	8	1.5000	1.5000
Alman	35	1.6000	1.600
Fransız	12		1.6667

Tablo49'a göre havuzlu evleri en çok İngilizler tercih etmektedir.

**Tablo 50. Mülkiyet Satın Almada Türk Misafirperverliğinin Önemi**

Milliyetler	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
Rus	7	3.8571	
Diğer	52	3.9423	
Alman	32	4.3125	4.3125
İngiliz	74	4.3243	4.3243
Fransız	12		4.500

Tablo 50'ye göre İngilizler ve Fransızlar mülkiyet satın almada Türk misafirperverliğini önemli bulurken Ruslar için önemli değildir.

**Tablo 51. Mülkiyet Satın Almada Her Yıl En Az Bir Kez Ziyaret Etme Nedeni İle İlgili Analiz Sonucu**

Milliyetler	N	$\alpha = 0.05$		
		1	2	3
Diğer	53	3.5472		
Fransız	12	3.8333	3.8333	
Alman	31	3.9032	3.9032	3.9032
İngiliz	71		4.3239	4.3239
Rus	7			4.5714

Tablo 51'e göre mülkiyet satın almada her yıl en az bir defa ziyaretin etkili olduğu fikrini en çok İngilizler ve Ruslar savunmaktadır.

### 3.3.2. Yaşa Göre Varyans Analizi Sonuçları

Ankete katılanların farklı yaş gruplarına göre sorulara verdikleri yanıtlar yönünden fark olup olmadığı araştırılmıştır. Fark olanlarda anlam düzeyi değerinin yanına \* işareti konmuş ve bunlarda farklılığın hangi gruptan kaynaklandığını bulmak için *Duncan* testi yapılmıştır. Fark olmayanların *Duncan* testi sonuçları verilmemiştir. Elde edilen analiz sonuçları aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

**Tablo 52. Yaş gruplarına Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA)**

<b>SORULAR</b>	<b>F</b>	<b>Anlam Düzeyi</b>
SORU10	12.752	0.000*
SORU11	2.647	0.035*
SORU12	1.886	0.115
SORU13	0.308	0.872
SORU14	0.343	0.849
SORU15	0.178	0.950
SORU16	0.471	0.757
SORU17	1.919	0.110
SORU18	0.653	0.625
SORU19	0.552	0.698
SORU20	1.879	0.116
SORU21	0.878	0.478
SORU22	2.478	0.046*
SORU23	1.455	0.218
SORU24	1.149	0.335
SORU25	0.548	0.701
SORU26	2.197	0.071
SORU27	0.685	0.603
SORU28	1.047	0.384
SORU29	0.992	0.413
SORU30	1.099	0.359
SORU31	2.085	0.085
SORU32	5.350	0.000*
SORU33	10.002	0.000*
SORU34	0.415	0.798
SORU35	6.006	0.000*
SORU36	3.868	0.005*
SORU37	0.719	0.580

SORU38	0.354	0.841
SORU39	2.839	0.026*
SORU40	3.234	0.014*

Tablo 52'den de görüldüğü gibi yaşa göre; mülkiyetin sahipliği, mülkiyetin satın alınma zamanı, mülkiyet satın almada resmi kurumlardaki yabancı dil bilgisi, birlikte ikamet edilenler, çocukların eğitimi, mülkiyet satın almada fiyatların uygunluğunun, doğal güzelliklerin, Türkiye'nin AB'ye girmesi ile fiyatların yükselmesi beklentisinin önemi ve ikamet edilmeyen süre içerisinde evin nasıl kullanıldığı yönünden fark vardır. Diğer bütün sorulara göre fark yoktur. Bu farklılıkların kaynaklandığı yaş grupları her bir soru için aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

**Tablo 53. Mülkiyetin Sahibi İle İlgili Analiz Sonucu**

Yaş	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
46-55	65	1.8308	
36-45	39	1.8974	
55 ve üzeri	104	1.9038	
26-35	37	1.9730	
25 ve altı	16		3.0000

Tablo 53'e göre 25 ve altı yaş grubundakiler ailelerine ait evlerde kalmakta, 26-35 yaş arası grup ise kendilerine ait evlerde dir.

**Tablo 54. Mülkiyetin Satın Alınma Zamanı İle İlgili Analiz Sonucu**

Yaş	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
25 ve altı	5	2.4000	
46-55	51	3.1569	3.1569
36-45	29		3.3793
55 ve üzeri	88		3.6591
26-35	17		3.7059

Tablo 54'e göre 26-35 yaş arası grup sahip oldukları evleri 2001 ve önceki yıllarda almışlardır.

**Tablo 55. Mülkiyet Satın Almada Resmi Kurumların Yabancı Dil Bilgisi İle İlgili Analiz Sonucu**

Yaş	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
25 ve altı	5	1.6000	
46-55	45		2.3556
55 ve üzeri	79		2.6835
36-45	28		2.7500
26-35	16		2.8125

Tablo 55'e göre 25 yaş ve altı grup resmi kurumlarda çalışanların yabancı dil bilgisini çok kötü bulmaktadır.

**Tablo 56. Sahip Olunan Mülkiyette Birlikte İkamet Edilenlerle İle İlgili Analiz**

Yaş	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
55 ve üzeri	88	2.1932	
25 ve altı	5	2.6000	2.6000
26-35	17	2.7059	2.7059
46-55	50	2.7400	2.7400
36-45	29		3.1379

Tablo 56'ya göre 55 ve üzeri yaş grubundakiler daha çok eşleriyle ikamet etmektedirler. 25 yaş ve altı grup resmi kurumlarda çalışanların yabancı dil bilgisini çok kötü bulmaktadır.



**Tablo 57. Birlikte İkamet Edilen Çocukların Eğitiminin Sağlanması İle İlgili Analiz Sonucu**

Yaş	N	$\alpha = 0.05$		
		1	2	3
55 ve üzeri	57	1.4912		
46-55	28	2.3214	2.3214	
25 ve altı	3		3.0000	3.0000
36-45	13		3.6923	3.6923
26-35	8			4.0000

Tablo 57'ye göre 55 ve üzeri yaş grubundakilerin çocukları eğitimlerini tamamlamışlardır.

**Tablo58. Mülkiyet Satın Almada Doğal Güzelliklerin Önemi İle İlgili Analiz Sonucu**

Yaş	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
26-35	17	3.5882	
25 ve altı	5		4.2000
36-45	29		4.2759
55 ve üzeri	88		4.3295
46-55	50		4.4600

Tablo 58'e göre 46 - 55 grubu mülkiyet satın almada doğal güzellikleri önemli bulmaktadırlar.

**Tablo59. Mülkiyet Satın Almada Tarihi Güzelliklerin Önemi İle İlgili Analiz**

Yaş	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
26-35	16	3.3750	
25 ve altı	5		4.0000
36-45	29		4.1034
55 ve üzeri	86		4.1744
46-55	48		4.3125

Tablo 59'a göre 46 - 55 grubu mülkiyet satın almada tarihi güzellikleri önemli bulmaktadırlar.

**Tablo 60. Mülkiyet Satın Almada Türkiye'nin AB'ye Girmesi ve Fiyatların Artması Beklentisi İle İlgili Analiz Sonucu**

Yaş	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
46-55	50	2.0400	
55 ve üzeri	87	2.0575	
26-35	17	2.2353	
36-45	28	2.4286	
25 ve altı	5		4.0000

Tablo 60'a göre 25 ve altı yaş grubu mülkiyet satın almada Türkiye'nin AB'ye girmesiyle fiyatların yükseleceğini düşünmektedirler.

**Tablo 61. Mülkiyette İkamet Edilmeyen Zamanlarda Nasıl Kullanıldığı İle İlgili Analiz Sonucu**

Yaş	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
55 ve üzeri	88	2.5682	
36-45	29	2.6552	
46-55	50	2.8000	
26-35	17	2.8235	
25 ve altı	5		3.8000

Tablo 61'e göre 25 ve altı yaş grubu mülkiyette ikamet etmedikleri süre içinde evlerini kiraya vermek için acenteye talimat vermektedirler.

### 3.3.3. Medeni Duruma Göre Varyans Analizi Sonuçları

Ankete katılanların medeni durumlarına göre sorulara verdikleri yanıtlar yönünden fark olup olmadığı araştırılmıştır. Fark olanlarda anlam düzeyi değerinin yanına \* işareti konmuştur.

**Tablo 62. Medeni Duruma Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA)**

SORULAR	F	Anlam Düzeyi
SORU10	1.274	0.281
SORU11	2.680	0.033*
SORU12	1.217	0.305
SORU13	2.601	0.038*
SORU14	2.013	0.095
SORU15	1.891	0.114
SORU16	1.327	0.262
SORU17	0.636	0.637
SORU18	1.817	0.128
SORU19	3.437	0.010*

SORU20	0.573	0.683
SORU21	0.975	0.423
SORU22	0.788	0.535
SORU23	1.908	0.111
SORU24	1.300	0.272
SORU25	0.882	0.476
SORU26	11.510	0.000*
SORU27	7.361	0.000*
SORU28	5.102	0.001*
SORU29	0.801	0.526
SORU30	2.502	0.044*
SORU31	1.152	0.334
SORU32	3.147	0.016*
SORU33	1.453	0.222
SORU34	0.852	0.494
SORU35	0.971	0.425
SORU36	2.073	0.086
SORU37	1.075	0.371
SORU38	3.062	0.018*
SORU39	2.893	0.024*
SORU40	0.837	0.503

Tablo 62’de medeni hale göre mülkiyetin satın alınma zamanı, mülkiyetin türü, mülkiyet satın almada Ege Ordu Komutanlığı’nın yardımı, ikamet edilen mülkiyetin büyüklüğü ve genişliği, çatı katlı olması, mülkiyetin havuzlu olması ve birlikte ikamet edilenler yönünden fark vardır. Diğer bütün sorulara göre bir fark tespit edilememiştir.

#### 3.3.4. Çocuk Sayısına Göre Varyans Analizi Sonuçları

Ankete katılanların çocuk sayılarına göre sorulara verdikleri yanıtlar yönünden fark olup olmadığı araştırılmıştır. Fark olanlarda anlam düzeyi değerinin yanına \* işareti konmuş ve bunlarda farklılığın hangi gruptan kaynaklandığını

bulmak için *Duncan* testi yapılmıştır. Fark olmayanların *Duncan* testi sonuçları verilmemiştir. Elde edilen analiz sonuçları aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

**Tablo 63. Çocuk Sayısına Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA)**

SORULAR	F	Anlam Düzeyi
SORU10	2.728	0.030*
SORU11	2.141	0.078
SORU12	0.929	0.448
SORU13	0.132	0.970
SORU14	0.639	0.636
SORU15	0.721	0.579
SORU16	1.017	0.401
SORU17	1.101	0.358
SORU18	1.126	0.346
SORU19	1.365	0.249
SORU20	4.432	0.002*
SORU21	1.095	0.361
SORU22	0.884	0.475
SORU23	0.864	0.487
SORU24	6.036	0.000*
SORU25	0.734	0.570
SORU26	2.660	0.034*
SORU27	1.194	0.316
SORU28	0.807	0.523
SORU29	1.474	0.212
SORU30	0.113	0.978
SORU31	2.706	0.032*
SORU32	0.204	0.936
SORU33	0.563	0.690
SORU34	0.545	0.703

SORU35	1.358	0.251
SORU36	1.619	0.172
SORU37	3.158	0.016*
SORU38	3.100	0.017*
SORU39	3.180	0.015*
SORU40	1.147	0.336

Tablo 63'e göre çocuk sayısına göre mülkiyet sahipliği, mülkiyet satın almada aracı kurumların yardımı, aracı kurum ve emlakçıların inşaatı zamanında bitirme çabaları, mülkiyetin büyüklüğü, kaloriferli olması, mülkiyet satın almada Türk misafirperverliğinin, yılda en az bir kere ziyaret etmenin, Türkiye'nin AB'ye girmesi ile fiyatların yükselmesi beklentisinin önemi yönünden fark vardır. Ancak diğer tüm sorular yönünden fark yoktur. Bu farklılıkların kaynaklandığı çocuk sayıları her bir soru için aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

**Tablo64. Mülkiyet Sahipliği İle İlgili Analiz Sonucu**

Çocuk Sayısı	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
3	60	1.8833	
2	92	1.9130	1.9130
4 ve üzeri	18	2.0556	2.0556
1	31	2.1613	2.1613
Hiç Yok	37		2.2432

Tablo 64'e göre 3 çocuk sahibi aileler daha çok kendilerine ait bir evde ikamet etmektedirler.

**Tablo 65. Mülkiyet Satın Almada Aracı Kurumların ve Emlak Ofislerinin Yardımı İle İlgili Analiz Sonucu**

Çocuk Sayısı	N	$\alpha = 0.05$		
		1	2	3
4 ve üzeri	16	3.0625		
1	18	3.4444	3.4444	
Hiç yok	21	3.5238	3.5238	
2	73		3.8219	3.8219
3	47			4.1064

Tablo 65'e göre 3 çocuk sahibi aileler aracı kurumların ve emlak ofislerinin yardımını iyi bulmuşlardır.

**Tablo 66. Mülkiyet Satın Almada Aracı Kurumların ve Emlak Ofislerinin İnşaatı Zamanında Bitirme Gayretleri İle İlgili Analiz Sonucu**

Çocuk Sayısı	N	$\alpha = 0.05$		
		1	2	3
4 ve üzeri	16	3.1250		
1	18	3.2222	3.2222	
Hiç yok	21		3.6667	3.6667
2	74			3.8514
3	47			4.1702

Tablo 66'ya göre 3 çocuk sahibi aileler aracı kurumların ve emlak ofislerinin inşaatı zamanında bitirme gayretlerini iyi bulmuşlardır.

**Tablo 67. Mülkiyetin Büyüklüğü İle İlgili Analiz Sonucu**

Çocuk Sayısı	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
2	74	2.7027	
Hiç yok	21	2.9524	2.9524
3	47	3.1064	3.1064
4 ve üzeri	16		3.4375
1	19		3.5263

Tablo 67'ye daha çok çocuğu olan aileler daha büyük evleri tercih etmektedirler.

**Tablo 68. Kaloriferli Mülkiyetle İlgili Analiz Sonucu**

Çocuk Sayısı	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
3	47	1.3404	
2	74	1.3649	
4 ve üzeri	16	1.4375	1.4375
1	19	1.5263	1.5263
Hiç yok	21		1.7143

Tablo 68'e hiç çocuğu olmayan aileler kaloriferli olmayan evleri tercih etmektedirler.

**Tablo 69. Mülkiyet Satın Almada Türk Misafirperverliğinin Önemi İle İlgili Analiz Sonucu**

Çocuk Sayısı	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
1	18	3.8333	
Hiç yok	19	3.8421	
4 ve üzeri	16	4.0000	4.0000
2	68	4.2500	4.2500
3	46		4.3913



Tablo 69'a göre 3 çocuklu aileler Türk misafirperverliğini ev satın almada önemli bulmaktadırlar.

**Tablo 70. Mülkiyet Satın Almada Her Yıl En Az Bir Kez Ziyaret Etmenin Etkisi İle İlgili Analiz Sonucu**

Çocuk Sayısı	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
1	19	3.4211	
4 ve üzeri	15	3.6000	3.6000
Hiç yok	20	3.7500	3.7500
2	68		4.0882
3	43		4.2093

Tablo 70'e göre 3 çocuklu aileler mülkiyet satın almada yıl içinde en az bir kez ziyareti önemli bulmaktadırlar.

**Tablo 71. Mülkiyet Satın Almada Türkiye'nin AB'ye Katılması ve Fiyatların Artacağı Beklentisi İle İlgili Analiz Sonucu**

Çocuk Sayısı	N	$\alpha = 0.05$
		1
2	74	1.7703
Hiç yok	21	2.4286
4 ve üzeri	15	2.4667
3	47	2.5106
1	19	2.5789

Tablo 71'e göre 2 çocuklu aileler mülkiyet satın almada Türkiye'nin AB'ye girmesini önemsiz bulmaktadırlar.

### 3.3.5. Eğitim Durumuna Göre Varyans Analizi Sonuçları

Ankete katılanların eğitim durumlarına göre sorulara verdikleri yanıtlar yönünden fark olup olmadığı araştırılmıştır. Fark olanlarda anlam düzeyi değerinin yanına \* işareti konmuştur.

**Tablo 72. Eğitim Durumuna Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA)**

SORULAR	F	Anlam Düzeyi
SORU10	0.220	0.927
SORU11	1.799	0.131
SORU12	1.282	0.279
SORU13	0.554	0.696
SORU14	1.602	0.176
SORU15	1.475	0.212
SORU16	2.936	0.022*
SORU17	2.072	0.087
SORU18	3.548	0.008*
SORU19	2.070	0.087
SORU20	3.748	0.006*
SORU21	1.045	0.385
SORU22	1.092	0.362
SORU23	3.036	0.019*
SORU24	4.017	0.004*
SORU25	1.472	0.212
SORU26	3.312	0.012*
SORU27	2.840	0.026*
SORU28	1.929	0.107
SORU29	0.958	0.432
SORU30	0.534	0.711
SORU31	2.263	0.064
SORU32	1.373	0.245

SORU33	0.907	0.463
SORU34	0.882	0.476
SORU35	0.652	0.626
SORU36	1.428	0.227
SORU37	0.250	0.909
SORU38	1.634	0.168
SORU39	1.891	0.114
SORU40	1.137	0.341

Tablo 72'den de görüldüğü gibi eğitim durumuna göre mülkiyet satın almada Pasport Büro Amirliği'nin, noterlik bürolarının ve aracı kurumlarla emlak ofislerinin yardımı, resmi kurumların yardımı, aracı kurumlarla emlak ofislerinin inşaatı zamanında bitirme çabaları mülkiyetin büyüklüğü ve genişliği yönünden fark vardır. Diğer bütün sorulara göre fark yoktur.

### 3.3.6. İş Hayatına Göre Varyans Analizi Sonuçları

Ankete katılanların çalışıp çalışmadıklarına göre sorulara verdikleri yanıtlar yönünden fark olup olmadığı araştırılmıştır. Fark olanlarda anlam düzeyi değerinin yanına \* işareti konmuş ve bunlarda farklılığın hangi gruptan kaynaklandığını bulmak için *Duncan* testi yapılmıştır. Fark olmayanların *Duncan* testi sonuçları verilmemiştir. Elde edilen analiz sonuçları aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

**Tablo 73. İş Hayatına Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA)**

SORULAR	F	Anlam Düzeyi
SORU10	0.541	0.705
SORU11	3.129	0.016*
SORU12	0.187	0.945
SORU13	0.326	0.860
SORU14	1.058	0.379
SORU15	0.977	0.422
SORU16	0.172	0.953

SORU17	0.819	0.515
SORU18	1.233	0.299
SORU19	0.355	0.841
SORU20	1.766	0.138
SORU21	0.475	0.754
SORU22	0.668	0.615
SORU23	1.455	0.218
SORU24	0.425	0.790
SORU25	0.250	0.909
SORU26	5.622	0.000*
SORU27	4.882	0.001*
SORU28	0.922	0.453
SORU29	0.020	0.999
SORU30	1.045	0.385
SORU31	1.205	0.310
SORU32	6.560	0.000*
SORU33	3.134	0.018*
SORU34	3.743	0.006*
SORU35	1.062	0.377
SORU36	2.424	0.050*
SORU37	1.145	0.337
SORU38	1.914	0.110
SORU39	2.600	0.038*
SORU40	2.500	0.044*

Tablo 73'te iş hayatına göre mülkiyetin satın alınma zamanı, mülkiyetin büyüklüğü ve genişliği birlikte ikamet edilenler, çocukların eğitimi, mülkiyet satın almada fiyatların uygunluğu ve Türkiye'nin AB'ye girmesiyle fiyatların yükselmesi beklentisinin önemi ile mülkiyette ikamet edilmediği süre içinde mülkiyetin nasıl kullanıldığı yönünden fark vardır. Diğer bütün sorular yönünden fark yoktur. İş hayatına göre farklılıkların kaynaklandığı gruplar her bir soru için aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

**Tablo 74. Mülkiyetin Satın Alma Zamanı İle İlgili Analiz Sonucu**

İş Hayatı	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
Çalışıyor	60	3.1167	
Sosyal Yardımlaşma Fonundan Geçimini Sağlıyor	16	3.1250	
Emekli	92	3.6522	3.6522
İşsiz, iş arıyor	16	3.6875	3.6875
Diğer	5		4.4000

Tablo 74'e göre gelir seviyesi yüksek olan aileler evlerini daha önce almışlardır.

**Tablo 75. Mülkiyetin Büyüklüğü İle İlgili Analiz Sonucu**

İş Hayatı	N	$\alpha = 0.05$		
		1	2	3
Sosyal Yardımlaşma Fonundan Geçimini Sağlıyor	16	1.9375		
İşsiz, iş arıyor	16	2.2500	2.2500	
Emekli	92		2.9565	2.9565
Çalışıyor	59			3.85143.2203
Diğer	5			3.6000

Tablo 75'e göre gelir seviyesi yüksek olan aileler daha büyük evlerde oturmaktadırlar.

**Tablo 76. Mülkiyetin Genişliği İle İlgili Analiz Sonucu**

İş Hayatı	N	$\alpha = 0.05$		
		1	2	3
Diğer	5	1.6000		
Çalışıyor	57	2.2105	2.2105	
Emekli	91		2.6703	2.6703
İşsiz, iş arıyor	13		3.0769	3.0769
Sosyal Yardımlaşma Fonundan Geçimini Sağlıyor	16			3.3750

Tablo 76'ya göre gelir seviyesi yüksek olan aileler daha geniş evlerde oturmaktadırlar.

**Tablo 77. Mülkiyette Birlikte İkamet Edilenlerle İlgili Analiz Sonucu**

İş Hayatı	N	$\alpha = 0.05$
		1
Diğer	5	2.2000
Emekli	92	2.2174
İşsiz, iş arıyor	16	2.3125
Sosyal Yardımlaşma Fonundan Geçimini Sağlıyor	16	2.8750
Çalışıyor	59	3.0508

Tablo 77'ye göre çalışanlar evlerde aileleriyle ya da kız / erkek arkadaşlarıyla oturmaktadırlar

**Tablo 78. Mülkiyette Birlikte İkamet Edilen Çocukların Eğitimi İle İlgili Analiz**

İş Hayatı	N	$\alpha = 0.05$
		1
Emekli	60	1.6833
Sosyal Yardımlaşma Fonundan Geçimini Sağlıyor Emekli	6	2.6667
Çalışıyor	35	2.7714
İşsiz, iş arıyor	3	3.0000
Diğer	4	3.0000

Tablo 78'e göre emekli ailelerin çocukları eğitimlerini tamamlamışlardır.

**Tablo 79. Mülkiyet Satın Almada Fiyatların Uygunluğunun Etkisi İle İlgili Analiz Sonucu**

İş Hayatı	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
İşsiz, iş arıyor	15	3.0000	
Sosyal Yardımlaşma Fonundan Geçimini Sağlıyor	15	3.4000	3.4000
Diğer	5	3.6000	3.6000
Emekli	84		3.8929
Çalışıyor	56		4.0714

Tablo 79'a göre çalışan aileler mülkiyet satın almada fiyatların uygunluğunu çok önemli bulmuşlardır.

**Tablo 80. Mülkiyet Satın Almada Tarihi Güzelliklerin Etkisi İle İlgili Analiz**

İş Hayatı	N	$\alpha = 0.05$
		1
Diğer	4	3.7500
Çalışıyor	58	3.8966
Emekli	91	4.1978
Sosyal Yardımlaşma Fonundan Geçimini Sağlıyor	14	4.3571
İşsiz, iş arıyor	16	4.5000

Tablo 80'e göre iş arayanlar ve işsizler mülkiyet satın almada tarihi güzellikleri önemli bulmuşlardır.

**Tablo 81. Mülkiyet Satın Almada Türkiye'nin AB'ye Girmesi ve Fiyatların Artması Beklentisi İle İlgili Analiz Sonucu**

İş Hayatı	N	$\alpha = 0.05$
		1
Emekli	91	1.9121
Sosyal Yardımlaşma Fonundan Geçimini Sağlıyor	16	2.0000
İşsiz, iş arıyor	15	2.1333
Çalışıyor	59	2.5932
Diğer	5	2.8000

Tablo 81'e göre emekliler mülkiyet satın almada Türkiye'nin AB'ye girmesiyle fiyatların yükseleceğini düşünmemektedirler.



**Tablo 82. Mülkiyette İkamet Edilmeyen Süre İçinde Nasıl Değerlendirildiği İle İlgili Analiz Sonucu**

İş Hayatı	N	$\alpha = 0.05$
		1
Emekli	92	2.5217
Diğer	5	2.6000
Çalışıyor	59	2.8475
Sosyal Yardımlaşma Fonundan Geçimini Sağlıyor	16	2.9375
İşsiz, iş arıyor	16	3.0000

Tablo 82'ye iş arayanların mülkiyetlerinde ikamet etmedikleri süre içinde yakın arkadaşları ve akrabaları kalmaktadır.

### 3.3.7. Mesleğe Göre Varyans Analizi Sonuçları

Ankete katılanların mesleklerine göre sorulara verdikleri yanıtlar yönünden fark olup olmadığı araştırılmıştır. Fark olanlarda anlam düzeyi değerinin yanına \* işareti konmuştur.

**Tablo 83. Mesleğe Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA)**

SORULAR	F	Anlam Düzeyi
SORU10	1.983	0.104
SORU11	0.971	0.478
SORU12	1.438	0.241
SORU13	0.725	0.541
SORU14	2.468	0.072
SORU15	0.695	0.559
SORU16	1.010	0.396
SORU17	0.363	0.780
SORU18	2.115	0.110
SORU19	0.901	0.448
SORU20	2.948	0.041*

SORU21	0.808	0.495
SORU22	0.830	0.483
SORU23	1.878	0.145
SORU24	2.726	0.053
SORU25	0.212	0.887
SORU26	3.079	0.035*
SORU27	1.537	0.215
SORU28	3.391	0.024*
SORU29	0.924	0.435
SORU30	1.280	0.290
SORU31	1.891	0.142
SORU32	0.236	0.871
SORU33	0.505	0.682
SORU34	1.984	0.128
SORU35	0.061	0.980
SORU36	0.266	0.849
SORU37	0.588	0.625
SORU38	1.292	0.287
SORU39	0.471	0.703
SORU40	0.952	0.422

Tablo 83’te mesleğe göre, mülkiyet satın almada aracı kurumlarla emlak ofislerinin yardımı mülkiyetin büyüklüğü ve çatı katlı evler yönünden fark vardır. Diğer tüm sorular yönünden fark yoktur.

### **3.3.8. Fethiye’ye Ne kadar Süredir Ziyaret Edildiğine Bağlı Olarak Varyans Analizi Sonuçları**

Ankete katılanların Fethiye’yi ne kadar süredir ziyaret ettiklerine bağlı olarak sorulara verdikleri yanıtlar yönünden fark olup olmadığı araştırılmıştır. Fark olanlarda anlam düzeyi değerinin yanına \* işareti konmuştur.

**Tablo 84. Fethiye’yi Ne Kadar Süredir Ziyaret Ettiklerine Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA)**

<b>SORULAR</b>	<b>F</b>	<b>Anlam Düzeyi</b>
SORU10	1.244	0.293
SORU11	6.474	0.000*
SORU12	1.960	0.102
SORU13	0.971	0.425
SORU14	0.490	0.743
SORU15	0.544	0.704
SORU16	1.646	0.165
SORU17	0.735	0.569
SORU18	0.792	0.532
SORU19	0.906	0.462
SORU20	4.357	0.002*
SORU21	1.631	0.168
SORU22	1.133	0.343
SORU23	0.123	0.974
SORU24	5.936	0.000*
SORU25	1.933	0.107
SORU26	5.723	0.000*
SORU27	2.722	0.031*
SORU28	2.025	0.093
SORU29	0.917	0.455
SORU30	1.307	0.269
SORU31	0.252	0.908
SORU32	1.273	0.282
SORU33	2.441	0.051
SORU34	0.572	0.683
SORU35	2.498	0.044*
SORU36	1.178	0.322

SORU37	0.275	0.894
SORU38	1.730	0.146
SORU39	1.251	0.291
SORU40	0.131	0.971

Tablo 84'ten de anlaşıldığı üzere yabancıların Fethiye'yi ne kadar süredir ziyaret ettiklerine göre mülkiyeti satın alma zamanı mülkiyetin satın alınmasında aracı kurumlarla emlak ofislerinin yardımı, bunların inşaatı zamanında bitirme çabaları, mülkiyetin büyüklüğü ve genişliği ile doğal güzelliklerin etkisi yönünden fark vardır. Diğer bütün sorular yönünden fark yoktur. Elde edilen analiz sonuçları aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

**Tablo 85. Mülkiyet Satın Alma Zamanı İle İlgili Analiz Sonucu**

Fethiye'yi Ne Kadar Süredir Ziyaret Ettiği	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
3-5 yıldır	35	2.6000	
1-2 yıldır	2	3.5000	3.5000
6-9 yıldır	90	3.5444	3.5444
10-14 yıldır	47	3.7234	3.7234
15 yıl ve üzeri	15		4.0000

Tablo 85'e göre 15 yıl ve daha fazla süredir ziyarette bulunanlar 2002 ve daha önceki yıllarda mülkiyet sahibi olmuşlardır.

**Tablo 86. Mülkiyet Satın Almada Aracı Kurumların ve Emlak Ofislerinin Yardımı İle İlgili Analiz Sonucu**

Fethiye'yi Ne Kadar Süredir Ziyaret Ettiği	N	$\alpha = 0.05$
		1
15 yıl ve üzeri	15	3.1333
1-2 yıldır	2	3.5000
10-14 yıldır	47	3.5106
3-5 yıldır	35	3.8286
6-9 yıldır	87	4.0460

Tablo 86'ya göre 6-9 yıldır ziyaret edenler emlak ofislerini ve aracı kurumların yardımseverliğinden memnundurlar.

**Tablo 87. Mülkiyet Satın Almada Aracı Kurumların ve Emlak Ofislerinin İnşaatı Zamanında Bitirme Gayretleri İle İlgili Analiz Sonucu**

Fethiye'yi Ne Kadar Süredir Ziyaret Ettiği	N	$\alpha = 0.05$
		1
15 yıl ve üzeri	15	3.2000
10-14 yıldır	47	3.4681
1-2 yıldır	2	3.5000
3-5 yıldır	35	3.9143
6-9 yıldır	88	4.1250

Tablo 87'ye göre 6-9 yıldır ziyaret edenler emlak ofislerini ve aracı kurumların inşaatı zamanında bitirme gayretlerinden memnundurlar.

**Tablo 88. Mülkiyetin Büyüklüğü İle İlgili Analiz Sonucu**

Fethiye'yi Ne Kadar Süredir Ziyaret Ettiği	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
6-9 yıldır	89	2.5393	
3-5 yıldır	35	2.9714	2.9714
15 yıl ve üzeri	15	3.2667	3.2667
10-14 yıldır	47	3.4681	3.4681
1-2 yıldır	2		4.0000

Tablo 88'e göre 1-2 yıldır ziyaret edenler daha büyük evlerde ikamet etmektedirler.

**Tablo 89. Mülkiyetin Genişliği İle İlgili Analiz Sonucu**

Fethiye'yi Ne Kadar Süredir Ziyaret Ettiği	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
1-2 yıldır	2	1.0000	
10-14 yıldır	47		2.2340
15 yıl ve üzeri	14		2.3571
3-5 yıldır	35		2.6286
6-9 yıldır	84		2.7976

Tablo 89'a göre 6 ve daha uzun süredir ziyaret edenler 125 – 149 m<sup>2</sup> genişliğindeki evlerde ikamet etmektedirler. Fark 1- 2 yıldır ziyaret edenlerden kaynaklanmaktadır.

**Tablo 90. Mülkiyeti Satın Almada Doğal Güzelliklerin Etkisi İle İlgili Analiz**

Fethiye'yi Ne Kadar Süredir Ziyaret Ettiği	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
1-2 yıldır	2	3.0000	
3-5 yıldır	35		4.1429
10-14 yıldır	47		4.2979
6-9 yıldır	89		4.3371
15 yıl ve üzeri	15		4.4000

Tablo 90'a göre 3 ve daha uzun süredir ziyaret edenler doğal güzellikleri önemli bulmaktadır. Fark 1- 2 yıldır ziyaret edenlerden kaynaklanmaktadır

### 3.3.9. Bir yıl İçinde Fethiye'de İkamet Edilen Süreye Göre Varyans Analizi Sonuçları

Ankete katılanların Fethiye'de bir yıl içinde ikamet ettikleri süreye göre sorulara verdikleri yanıtlar yönünden fark olup olmadığı araştırılmıştır. Fark olanlarda anlam düzeyi değerinin yanına \* işareti konmuş ve bunlarda farklılığın hangi gruptan kaynaklandığını bulmak için *Duncan* testi yapılmıştır. Fark olmayanların *Duncan* testi sonuçları verilmemiştir. Elde edilen analiz sonuçları aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

**Tablo 91. Bir yıl İçinde Fethiye'de İkamet Ettikleri Süreye Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA)**

SORULAR	F	Anlam Düzeyi
SORU10	4.812	0.001*
SORU11	9.136	0.000*
SORU12	1.561	0.187
SORU13	0.263	0.901
SORU14	0.264	0.901
SORU15	0.061	0.993

SORU16	0.397	0.810
SORU17	1.187	0.319
SORU18	1.539	0.193
SORU19	0.681	0.606
SORU20	2.536	0.042*
SORU21	0.493	0.741
SORU22	0.393	0.814
SORU23	0.641	0.634
SORU24	2.249	0.066
SORU25	0.429	0.788
SORU26	3.130	0.016*
SORU27	2.579	0.039*
SORU28	1.461	0.216
SORU29	0.643	0.633
SORU30	0.887	0.473
SORU31	0.100	0.982
SORU32	3.001	0.020*
SORU33	3.388	0.012*
SORU34	3.024	0.019*
SORU35	0.170	0.953
SORU36	3.289	0.012*
SORU37	1.273	0.283
SORU38	1.614	0.173
SORU39	3.492	0.009*
SORU40	1.792	0.132

Tablo 91’de yabancıların bir yıl içinde ikamet etme sürelerine göre mülkiyetin sahipliği, satın alma zamanı, mülkiyetin satın alınmasında aracı kurumlarla emlak ofislerinin yardımı, tarihi güzelliklerin ve Türkiye’nin AB’ye girmesiyle fiyatların yükselmesi beklentisinin önemi, mülkiyetin büyüklüğü, mülkiyette birlikte ikamet edilenler, çocukların eğitimi yönünden fark vardır. Diğer



tüm sorular yönünden fark yoktur. Türkiye’de bir yıl içinde ikamet etme sürelerine göre farklılıkların kaynaklandığı gruplar her bir soru için tablolarda verilmiştir.

**Tablo 92. Mülkiyet Sahipliği İle İlgili Analiz Sonucu**

Bir Yıl İçinde Fethiye’de İkamet Edilen Süre	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
9-11 ay	56	1.8036	
6-9 ay	60	1.8500	
Tüm yıl (12 ay)	39	1.8974	
3-6 ay	36	1.9167	
0-3 ay	69		2.2464

Tablo 92’ye göre bir yıl içinde 0 – 3 ay süreyle ikamet edenlerin mülkiyetleri kendilerine aittir.

**Tablo 93. Mülkiyet Satın Alma Zamanı İle İlgili Analiz Sonucu**

Bir Yıl İçinde Fethiye’de İkamet Edilen Süre	N	$\alpha = 0.05$		
		1	2	3
0-3 ay	42	2.7143		
3-6 ay	31		3.3226	
6-9 ay	40		3.3750	
9-11 ay	42		3.8571	3.8571
Tüm yıl (12 ay)	34			4.1176

Tablo 93’ye göre tüm yıl ikamet edenlerin mülkiyetleri arkadaşlarına aittir.

**Tablo 94. Mülkiyet Satın Almada Aracı Kurumların ve Emlak Ofislerinin Yardımı İle İlgili Analiz Sonucu**

Bir Yıl İçinde Fethiye’de İkamet Edilen Süre	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
Tüm yıl (12 ay)	34	3.5588	
3-6 ay	30	3.5667	
0-3 ay	41	3.6585	
9-11 ay	42	3.9048	3.9048
6-9 ay	39		4.1538

Tablo 94’e göre bir yıl içinde 6 – 9 ay ikamet edenler aracı kurumlarla emlak ofislerinin yardımlarından oldukça memnundur.

**Tablo 95. Mülkiyet Büyüklüğü İle İlgili Analiz Sonucu**

Bir Yıl İçinde Fethiye’de İkamet Edilen Süre	N	$\alpha = 0.05$		
		1	2	3
6-9 ay	39	2.4872		
3-6 ay	31	2.6452	2.6452	
9-11 ay	42	2.9286	2.9286	2.9286
0-3 ay	42		3.2143	3.2143
Tüm yıl (12 ay)	34			3.2941

Tablo 95’e göre tüm yıl ikamet edenlerin evleri 3 oda + salon + mutfaktan oluşmaktadır.

**Tablo 96. Mülkiyetin Genişliği İle İlgili Analiz Sonucu**

<b>Bir Yıl İçinde Fethiye’de İkamet Edilen Süre</b>	<b>N</b>	<b><math>\alpha = 0.05</math></b>	
		<b>1</b>	<b>2</b>
Tüm yıl (12 ay)	32	2.1563	
0-3 ay	41	2.3659	2.3659
9-11 ay	41	2.6341	2.6341
3-6 ay	31		2.8387
6-9 ay	37		2.9459

Tablo 96’ya göre tüm yıl ikamet edenlerin evleri 125 – 149 m<sup>2</sup> genişliğindedir.

**Tablo 97. Mülkiyette Birlikte İkamet Edilenler İle İlgili Analiz Sonucu**

<b>Bir Yıl İçinde Fethiye’de İkamet Edilen Süre</b>	<b>N</b>	<b><math>\alpha = 0.05</math></b>	
		<b>1</b>	<b>2</b>
9-11 ay	42	2.1190	
3-6 ay	31	2.3871	2.3871
6-9 ay	39	2.6410	2.6410
Tüm yıl (12 ay)	34	2.6471	2.6471
0-3 ay	42		2.8810

Tablo 97’ye göre bir yıl içinde 0-3 ay ikamet edenler eşleriyle birlikte yaşamaktadırlar.

**Tablo 98. Mülkiyette Birlikte İkamet Edilen Çocukların Eğitimi İle İlgili Analiz**

Bir Yıl İçinde Fethiye’de İkamet Edilen Süre	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
3-6 ay	19	1.7368	
0-3 ay	20	1.8500	
9-11 ay	26	2.0000	
Tüm yıl (12 ay)	26	2.1154	
6-9 ay	18		3.4444

Tablo 98’e göre bir yıl içinde 6-9 ay ikamet edenlerin çocukları özel ders almaktadırlar.

**Tablo 99. Mülkiyet Satın Almada Fiyatların Uygunluğunun Etkisi İle İlgili Analiz Sonucu**

Bir Yıl İçinde Fethiye’de İkamet Edilen Süre	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
6-9 ay	33	3.5758	
3-6 ay	29	3.6207	
9-11 ay	38	3.6842	
Tüm yıl (12 ay)	33	3.7879	
0-3 ay	42		4.3095

Tablo 99’a göre bir yıl içinde 0-3 ay ikamet edenler mülkiyet satın almada fiyatların uygunluğunu önemli bulmuşlardır.

**Tablo 100. Mülkiyet Satın Almada Tarihi Güzelliklerin Etkisi İle İlgili Analiz**

Bir Yıl İçinde Fethiye’de İkamet Edilen Süre	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
0-3 ay	39	3.7179	
Tüm yıl (12 ay)	34		4.1176
3-6 ay	31		4.2258
6-9 ay	38		4.2632
9-11 ay	41		4.3415

Tablo 100’e göre bir yıl içinde 3 ay ve daha uzun süre ikamet edenler mülkiyet satın almada tarihi güzellikleri önemli bulmuşlardır. Fark 0-3 ay süre ikamet edenlerden kaynaklanmaktadır.

**Tablo 101. Mülkiyet Satın Almada Türkiye’nin AB’ye Girmesi ve Fiyatların Artması Beklentisi İle İlgili Analiz Sonucu**

Bir Yıl İçinde Fethiye’de İkamet Edilen Süre	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
6-9 ay	38	1.8684	
9-11 ay	41	1.8780	
Tüm yıl (12 ay)	34	2.0588	
3-6 ay	31	2.1290	
0-3 ay	42		2.8095

Tablo 101’e göre bir yıl içinde 3 ay ve daha uzun süre ikamet edenler mülkiyet satın almada Türkiye’nin AB’ye girmesi ve fiyatların yükselmesi beklentisini önemsiz bulmuşlardır. Fark 0-3 ay süre ikamet edenlerden kaynaklanmaktadır.

### 3.4 Korelasyon ve Regresyon Analizi Sonuçları

Yabancıların Fethiye'ye yerleşmelerine etki eden faktörleri belirlemek amacıyla korelasyon analizi yapılmış ve etki eden faktörlerin neler olduğunu belirlemek için Regresyon analizi yapılmıştır.

#### 3.4.1 Korelasyon ve Regresyon Analizi:

Burada yabancıların Türkiye'yi ne kadar süredir ziyaret ettikleri bağımlı değişken olarak alınmış, diğerleri (Soru14,15,16,17,18,19,20,21) bağımsız değişkenler olarak alınmıştır. Yapılan analiz sonucunda korelasyon katsayısına ait değer  $r = 0.33$  bulunmuştur. Buna ve Regresyon analizine ait veriler aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

**Tablo 102.Korelasyon Analizi İle İlgili Sonuçlar**

Model	R	R kare	Düzeltilmiş R kare	Std. Hata oranı
1	0.333	0.111	0.104	0.88945

#### ANOVA

Model	Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	Anlam Düzeyi
1 Regression	14.557	8	1.820	2.300	0,24
Residual	117.086	148	0.791		
Toplam	131.643	156			

**Tablo 103. Regresyon Analizi İle İlgili Sonuçlar**

Model	t	Anlam Düzeyi
1 (sabit)	4.747	0.000*
SORU14	- 0.119	0.905
SORU15	- 0.298	0.766
SORU16	2.387	0.018*
SORU17	- 2.139	0.034*
SORU18	0.746	0.457
SORU19	0.337	0.736
SORU20	2.774	0.006*
SORU21	- 1.556	0.122

Bağımlı Değişken: SORU8

$$X_1 = 4.747 + 2.387X_4 - 2.139X_5 + 2.774X_7$$

X<sub>1</sub>: Yabancıların Fethiye'ye Geliş Sayıları

X<sub>4</sub>: Pasaport Büro Amirliği

X<sub>5</sub>: Tapu Dairesi

X<sub>7</sub>: Aracı kurumlar ve emlak ofisleri

Yukarıdaki tabloya göre yabancıların Fethiye'yi ne kadar süredir ziyaret ettiğini etkileyen üç faktör vardır. Bunlar: Pasaport Büro Amirliği, Tapu Dairesi, aracı kurumlar ve emlak ofisleridir. Bunlardan Tapu Dairesi olumsuz yönde etkilemektedir. Diğer iki faktör ise olumlu yönde etkilemektedir.

### 3.4.2 Ziyaret Süresine Göre Korelasyon ve Regresyon Analizi Sonuçları

Burada yabancıların Türkiye'yi ne kadar süredir ziyaret ettikleri bağımlı değişken olarak alınmış, diğerleri (Soru1,2,3,4,5,10,11,12,13,14,15,16,17, 18,19,20,21,22,23,24,25,26,27,28,29,30,31,32,33,34,35,36,37,38,39,40) bağımsız değişkenler olarak alınmıştır. Yapılan analiz sonucunda korelasyon katsayısına ait değer  $r = 0.76$  bulunmuştur. Buna ve Regresyon analizine ait veriler aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

**Tablo 104. Korelasyon Analizi İle İlgili Sonuçlar**

Model	R	R kare	Düzeltilmiş R kare	Std. Hata oranı
1	0.766	0.587	0.283	0.76904

**ANOVA**

Model	Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	Anlam Düzeyi
1 Regression	41.160	36	1.143	1.933	0,016
Residual	28.980	49	0.591		
Toplam	70.140	85			

**Tablo 105. Regresyon Analizi İle İlgili Sonuçlar**

Model	t	Anlam Düzeyi
<b>1</b> (Sabit)	0.898	0.374
SORU1	-0.226	0.822
SORU2	-2.787	0.008*
SORU3	-0.868	0.390
SORU4	0.477	0.635
SORU5	1.181	0.243
SORU10	0.590	0.558
SORU11	-1.738	0.088
SORU12	-0.711	0.481
SORU13	-0.932	0.356
SORU14	0.635	0.528
SORU15	-0.446	0.658
SORU16	0.393	0.696



SORU17	-0.421	0.675
SORU18	1.015	0.315
SORU19	-0.140	0.889
SORU20	0.495	0.623
SORU21	-1.127	0.265
SORU22	-1.204	0.235
SORU23	-0.553	0.583
SORU24	0.869	0.389
SORU25	-0.758	0.452
SORU26	-0.662	0.511
SORU27	0.031	0.975
SORU28	0.475	0.637
SORU29	-0.635	0.529
SORU30	2.033	0.048*
SORU31	0.168	0.867
SORU32	0.696	0.490
SORU33	0.222	0.826
SORU34	1.118	0.269
SORU35	-2.106	0.040*
SORU36	0.321	0.750
SORU37	1.498	0.140
SORU38	0.392	0.696
SORU39	0.608	0.546
SORU40	-0.293	0.771

Bağımlı Değişken: SORU8

$$X_1 = 0.374 - 2.787X_2 + 2.033X_{26} - 2.106X_{31}$$

$X_1$ : Yabancıların Fethiye'ye Geliş Sayıları

$X_2$  : Yaş

$X_{26}$  : Havuzlu Evler

$X_{31}$  : Kaloriferli Evler

Yukarıdaki Tabloya göre yabancıların Fethiye'ye ne kadar süredir geldiklerini etkileyen üç faktör vardır. Bunlar: yaş, evlerin havuzlu olması ve evlerde kalorifer bulunmasıdır. Bunlardan yaş ve kalorifer olumsuz yönde etkilemektedir. Diğer faktör olan havuzlu evler olumlu yönde etkilemektedir.

### 3.4.3 İkamet Süreleri İçin Korelasyon ve Regresyon Analizi Sonuçları

Burada yabancıların Fethiye'de bir yıl içinde ikamet ettikleri süre bağımlı değişken olarak alınmış, diğerleri (Soru1,2,3,4,5,6,10,11,12,13,14,15,16,17,18, 19,20,21,22,23,24,25,26,27,28,29,30,31,32,33,34,35,36,37,38,39,40) bağımsız değişkenler olarak alınmıştır. Yapılan analiz sonucunda korelasyon katsayısına ait değer  $r = 0.87$  bulunmuştur. Buna ve Regresyon analizine ait veriler aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

**Tablo 106.Korelasyon Analizi İle İlgili Sonuçlar**

Model	R	R kare	Düzeltilmiş R kare	Std. Hata oranı
1	0.873	0.761	0.581	0.93217

### ANOVA

Model	Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	Anlam Düzeyi
1 Regression	135.835	37	3.671	4.225	0.000
Residual	42.578	49	0.869		
Toplam	178.414	86			

**Tablo 107. Regresyon Analizi İle İlgili Sonuçlar**

<b>Model</b>	<b>t</b>	<b>Anlam Düzeyi</b>
<b>1</b> (Sabit)	-0.326	0.746
SORU1	0.676	0.502
SORU2	-1.122	0.267
SORU3	-0.416	0.679
SORU4	3.856	0.000*
SORU5	-0.807	0.424
SORU6	4.758	0.000*
SORU10	1.392	0.170
SORU11	2.679	0.010*
SORU12	1.917	0.061
SORU13	0.349	0.729
SORU14	-0.698	0.488
SORU15	-0.379	0.706
SORU16	-1.377	0.175
SORU17	1.222	0.227
SORU18	2.507	0.016*
SORU19	-1.904	0.063
SORU20	-0.214	0.831
SORU21	-0.626	0.534
SORU22	0.847	0.401
SORU23	0.917	0.364
SORU24	0.064	0.949
SORU25	-0.260	0.796
SORU26	0.400	0.691
SORU27	-1.318	0.194
SORU28	2.222	0.031*
SORU29	-0.612	0.543
SORU30	-1.571	0.123
SORU31	-0.548	0.586

SORU32	-0.898	0.374
SORU33	-0.021	0.983
SORU34	-0.887	0.380
SORU35	-0.636	0.528
SORU36	1.437	0.157
SORU37	0.227	0.822
SORU38	-0.034	0.973
SORU39	-2.082	0.043*
SORU40	-1.720	0.092

Bağımlı Değişken: SORU9

$$X_1 = 0.746 + 3.856X_4 + 4.758X_6 + 2.679X_8 + 2.222X_{25} - 2.082X_{36}$$

$X_1$ : Yabancıların Fethiye’de bir yıl içindeki ikamet süreleri

$X_4$  : Çocuk sayısı

$X_6$  : İş hayatı

$X_8$  : Mülkiyetin satın alınma zamanı

$X_{25}$ : Çatı katlı evler

$X_{36}$  : Türkiye’nin AB’ye girmesi beklentisi

Yukarıdaki tabloya göre; yabancıların bir yıl içinde Fethiye’de ikamet ettikleri süreyi etkileyen beş faktör vardır. Bunlar: çocuk sayısı, iş hayatı, mülkiyetin satın alınma zamanı, evlerin çatı katlı olması ve Türkiye’nin AB’ye girmesi beklentisidir. Bunlardan Türkiye’nin AB’ye girmesi beklentisi olumsuz yönde etkilemektedir. Yani beklenti arttıkça bir yıl içindeki ikamet süresi azalmaktadır. Diğer dördü olumlu yönde etkilemektedir.

### 3.5 Açık Uçlu Soruların Değerlendirilmesi

Araştırmanın son üç sorusu açık uçlu sorular olup bunlar; gayrimenkul sahibi olan yabancıların, tekrar bir gayrimenkul alırken dikkat edecekleri hususların neler olduğunu, Fethiye’den gayrimenkul almak isteyen kişilere tavsiyelerini ve gayrimenkul piyasasının içinde bulunan resmi ve özel kuruluşlara tavsiyelerini içerir.

Açık uçlu sorulardan (41. anket sorusu) ilkinde göre; bölgedeki mülk sahibi insanlar firmalar arasında aynı özellikleri taşıyan ve hatta aynı bölgede bulunan taşınmazlar için farklı fiyatların uygulandığından şikayetçidirler. Anket çalışması sırasında Ovacık beldesinde görüştüğümüz bir İngiliz ailenin ve Üzümlü beldesindeki Alman ailenin anlattıkları ve bu konuda yaşadıkları problemler bunları destekler niteliktedir. İngiliz aile şu an ikamet ettikleri müstakil villanın reklamını yerel televizyonda görüp, görüşmek için ismini vermek istemedikleri firma yetkilisiyle fiyat konusunda anlaşmışlardır. Aralarında imzaladıkları anlaşma metnine göre fiyat 137,000 Sterlindir. İngiliz aile depozito olarak 7,000 Sterlin ödemiştir ve kalan kısmını güvenlik soruşturmaları tamamlanınca ödeyeceklerini taahhüt etmişlerdir.

Ülkemizde gayrimenkul satın almak isteyen bir yabancıya güvenlik uyarısı yaklaşık üç ay gibi bir süreçte tamamlanmaktadır. Aileye iki ay sonra güvenlik soruşturmasının tamamlandığı ve yasal işlemler için emlak ofisine gelmeleri bildirilir. Ofis müdürüyle görüşen aile durumdan memnun kalmaz. Çünkü, kendilerine geçen iki aylık süre içinde İngiliz Sterlinindeki değer kaybı ve bölgedeki arazi fiyatlarındaki artış nedeniyle 12,000 Sterlin daha fark ödemeleri gerektiği söylenir. Durum aileyi oldukça üzümüş ve aile, bu alışverişten vazgeçmek istediğini belirtir. Ancak firma yetkilisi böyle bir durum karşısında kendilerine iki ay beklediklerini gerekçe göstererek yatırılan 7,000 Sterlini geri ödeyemeyeceklerini söyler. Yaşanan bu durum aileyi oldukça üzer, bir avukata danışacaklarını söylerler.

Ancak İngiliz ailenin vereceği hukuki mücadele bir sonuç vermeyecektir, çünkü imzalanan anlaşma metninde alışverişten vazgeçilmesi durumunda verilen depozitonun geri alınamayacağı hükmü bulunmaktadır. Firma yetkilisiyle tekrar görüşen aile, 5,000 Sterlin daha fark ödeme konusunda anlaşılır ve şu an ikamet etmekte oldukları villayı satın alırlar.

İngiliz aile kendilerine söylenen ilk fiyatın 137,000 Sterlin değil de 150,000 Sterlin olsaydı yine de bu villayı satın alacaklarını, çünkü tam istedikleri gibi bir mülk olduğunu belirtmişlerdir. Fakat anlaşmadan sonra kendilerinden fark istenmesini ve bu farkın da pazarlık sonucu 12,000 Sterlinden 5,000 Sterline düşürülmesini hiç doğru bulmamışlardır. Aile eğer Fethiye’de bir tane daha ev satın almak isteseler, imzaladıkları anlaşma hükümlerini bir avukat aracılığıyla yapacaklarını ve anlaşma metinlerinde herhangi bir sorumluluk almayacaklarını ifade etmişlerdir.

Buna benzer bir olayla da Üzümlü beldesinde bir Alman aile karşılaşmıştır. Gördükleri villayı çok beğenen aile, villanın üzerinde asılı bulunan levhadan irtibat numarasını aldıktan sonra firma yetkilileriyle görüşüp evi satın almışlardır. Konuta taşındıktan bir ay sonra aynı kompleks içinde kendilerine komşu olarak başka bir Alman aile taşınmıştır. Yeni taşınan Alman aile, aynı özelliklere sahip evi kendilerinden 20,000 Avro daha ucuza almıştır. Aradaki farkın bu kadar fazla olması aileyi üzmüştür ve bir daha bölgeden ev satın almak isteseler; firmalar arasında farklı fiyatlar olup olmayacağını çok iyi araştıracaklarını ifade etmişlerdir.

Ankette verilen cevapların büyük bir çoğunluğu da firmaların evlerin dekorasyonunda kullandıkları malzemelerin kendilerine gösterilen üç boyutlu resimlerle aynı olmadığı yönündedir. Fethiye Çalış mevkiinde 12 aparttan oluşan bir komplekste yaşayan İngiliz ailelerden 11’inin şikayeti bu yönde olmuştur.

Hisarönü ve Ovacık beldesinde karşılaşılan bir durum da çatı katlı villalarda işçilik kalitesinin yetersiz olması ve çatıların su sızdırdığı yönündedir. Hatta bir İngiliz aile, kızları, oğulları ve kendisi toplam 3 villa aldıklarını, bunların 3’ünün de çatılarının su sızdırdığını belirtmiştir. Aile eğer bir daha ev satın almak isterse; bu gibi sorunlarla karşılaşılabilme olasılığına karşı, anlaşma metnine bu hususun giderilmesi ile ilgili bir madde konmasına dikkat edeceklerini söylemişlerdir.

Açık uçlu sorulardan diğerine (42. anket sorusu) göre alınan yanıtlar şu konular üzerinde yoğunlaşmıştır:

Bölgedeki mülk sahibi yabancılar, yeni ev satın almak isteyen ailelere anlaşma metinlerini dikkatle okuyup incelemelerini, gerekirse bir avukat aracılığıyla işlemlerini yürütmelerini tavsiye etmektedirler. Evi aldıktan sonra karşılaşılabilecek her türlü probleme karşı inşaatı yapan firmadan en az 5 yıl malzeme ve bakım garantisi

istemelerini ve bunları da sözleşmeye eklemelerini önermişlerdir. Ayrıca aileler, yeni ev sahibi olacak kişilerin sonradan pişmanlık yaşamamak için çok iyi bir araştırma yapmalarını tavsiye etmektedirler. Proje aşamasında ev satın alan ve kendilerine bir teslim tarihi belirtilen 4 İngiliz aile, evlerini ancak bu tarihten 4 ay sonra teslim almışlardır. Bu aileler, bölgeden ev sahibi olmak isteyenlere kesinlikle proje üzerinde bir anlaşma yapmamalarını, ancak inşaat tamamlandıktan ve evi inceledikten sonra satın almalarını tavsiye etmektedirler.

Ankette bulunan açık uçlu sorulardan sonuncusu ( 43. anket sorusu ), ev sahibi yabancıların firmaların ve resmi kuruluşların bölgedeki gayrimenkul pazarının gelişmesi için tavsiyelerinin neler olduğu hususundadır: Yabancıların büyük bir kısmı, firmalara müşterileriyle aralarında imzaladıkları anlaşma metinlerine tam olarak uymalarını tavsiye etmektedirler. Bir kısım aile de ; gayrimenkul alışverişi sırasında bürokratik işlemlerin fazlalığından ve resmi kuruluşlarda çalışanların yabancı dil bilgisinin oldukça yetersiz olduğundan şikayetçidirler.

Firmalarla yaşanan sorunların dışında aileler, Fethiye’de mülk sahibi olmaktan oldukça memnun görünmektedirler, fakat bölgede gayrimenkul pazarının reklamının tam olarak yapılamadığını belirtmişlerdir. Görüştüğümüz yabancılardan 4 İngiliz aile, sahip oldukları evleri bir arkadaşlarının tavsiyesiyle satın almışlardır. Bu konuda firmalara önerilen; yurt dışındaki televizyonlarda ve gazetelerde reklamların yer alması gerektiğidir.

Fethiye ilçe merkezinde bir daire satın alan Fransız bir ailenin bu konudaki tavsiyesi şu şekildedir: Bölgede, inşaat yapımı ve bunların pazarlanmasıyla ilgilenen kişiler bir birlik oluşturmalı, satılmak istenen gayrimenkulların tamamı bu birliğin kayıtlarında yer almalıdır. Kaydedilen verilerin yurt dışında televizyon ve gazetelerde reklamlarının yapılması ve İnternet’e verilmesini tavsiye etmektedirler.

Verilen yanıtların bir kısmı da bölgede deprem olaylarının sık yaşanmasından dolayı, kullanılan malzeme kalitesinin ve miktarının kontrolü için belediyeler tarafından bir kontrol mühendisliğinin oluşturulması yönündedir.

## DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

### SONUÇ VE ÖNERİLER

#### 4.1 Sonuçlar

Bu çalışmanın temel amacı; Muğla ili Fethiye bölgesinde gayrimenkul sahibi olan yabancı turistlerin profilini çıkartmak ve neden Fethiye bölgesini tercih ettiklerini belirlemektir.

2004 yılı itibariyle Fethiye’de başta İngilizler ve Almanlar olmak üzere toplam 1096 yabancı turist sürekli ikamet etmektedir. 2005 yılında bu sayı, 2000 civarındadır. Önümüzdeki yıllarda daha da artması beklenmektedir.

Turizm faaliyetleri içinde yabancı gayrimenkul pazarının Fethiye açısından ekonomik getirileri oldukça yüksek bir düzeydedir. Bu Pazar neredeyse bölge halkının tamamını ilgilendirmektedir. Bölgede turizmle dolaylı ya da doğrudan ilgilenen kişi ve kuruluşların tamamı bu sektörden pay alma yarışı içindedir. Son yıllarda bölgede faaliyet gösteren, ev dekorasyonu ile uğraşan firmaların ( mobilya, sıhhi tesisat, mefruşat vb. ) sayısında gözle görülür bir artış yaşanmıştır.

Fethiye, çok sayıda temiz koylarıyla, zengin tarihi ve kültürüyle, henüz kirlenmemiş doğal güzellikleriyle ve ülkemizin yamaç paraşütü yapılabilen nadir yerlerinden birine sahip olmasıyla zengin bir turizm potansiyeline sahiptir. İlçe, bu yönleriyle her tür ve yaşta yabancıya ev sahipliği yapabilecek özelliktedir.

Son yıllarda ilçeyi ziyaret eden yabancı turistler, bölgeden bir gayrimenkul satın alma yarışı içindedirler. İlçe bu yönüyle de her tür gelir grubuna hitap edebilecek yapıdadır. Ekonomik imkanları iyi olan yabancılar; daha turistik diye nitelendirilebilen yerlerde gayrimenkul sahibi olmakta, iyi olmayanlar ise köy ya da beldelerde mülk sahibi olmayı tercih etmektedirler.

Yabancı gayrimenkul pazarındaki hızlı artış, bölgedeki fiyatların yükselmesine neden olmuştur. Fiyatlardaki bu yükseliş sadece gayrimenkullarda değil, diğer tüm tüketim mallarında da görülmektedir. Çünkü ilçede sürekli ikamet eden yabancılar, tüketim mallarında da önemli bir talep oluşturmaktadır. İlçe bu haliyle bütün yıl boyunca bir turistik kent özelliği taşımaktadır.

Tüm bu gelişmeler; firmaların karlılığını ve ilçeye giren yabancı yatırımlarını arttırmasına rağmen, bölgede yaşayan dar gelirli aileler için olumsuz bir etken



olmuştur. Tüm bu yönleriyle bölgedeki yabancı gayrimenkul pazarının araştırılması, bu pazarın gelişmesine etki eden faktörlerin belirlenmesi, pazarda yer alan milliyetlerin dağılımı ve gelecekte pazarın neler getireceğinin öğrenilmesi önemlidir. Bu amaçla bölgede yaptığımız anket çalışmasına katılan yabancılardan %40,3'ünü İngilizler, yine %40,3'ünü 55 yaş ve üzeri yabancı turistler oluşturmaktadır. Anket uygulanan yabancılardan %53,2'si evli, %35'i iki çocuk sahibi ve %41,4'ü lise ve dengi okul mezunudur. %42,2 ile bölgeyi en çok emekliler tercih etmektedir. Ankete katılanların %44,9'u 6-9 yıldır Fethiye'yi ziyaret etmektedirler. İlçede sürekli oturma iznine sahip olanların %71,1'inin kendilerine ait bir evi vardır. Ve bu evler %20,9 ile 2002 yılında satın alınmıştır. Mülk sahibi olanların %24,7'si ev satın almak için inşaatı yapan firmayı tercih etmektedirler ve %18,3 ile kompleks içinde villalar en çok tercih edilen konut tipidir.

Ankete katılanlar, gayrimenkul alımı sırasında %58,5 ile Fethiye Belediye'sinin, %55,9 ile Fethiye Kaymakamlığı'nın, %60,2 ile Fethiye Emniyet Müdürlüğü Pasaport Büro Amirliği'nin, %60,9 ile Fethiye Tapu Dairesi'nin, %53,2 ile Noterlik Büroları'nın, %53,2 ile Ege Ordu Komutanlığı'nın, %45,3 ile aracı kurumlarla emlak ofislerinin ve %34,2 ile ise yakın arkadaşlarının çalışma ve yardımlarını idare eder ve iyi olarak değerlendirmişlerdir.

Yabancıların mülkiyet sahibi olurken resmi kurumlarda çalışanların yabancı dil bilgisini %32,7 ile çok kötü ve kötü olarak değerlendirirken, yardımseverliklerini %35,3 ile çok iyi olarak değerlendirmişlerdir. İnşaatı yapan firmaların evleri zamanında bitirme gayretleri %52,5'tir. Yerli halkın yabancılarla komşuluk ilişkileri %63,9 ile iyi ve çok iyi durumdadır.

Yabancılar %30 ile daha çok iki odalı konutları tercih ederlerken, konut büyüklüğü 100-124m<sup>2</sup> arasındadır. Tercih edilen evlerin %23,6'sı çatı katlı, %39,9'u dubleks, %41,8'i havuzlu ve %41,8'i kaloriferlidir.

Mülkiyet sahiplerinin %27,4'ü eşleriyle yaşamaktadır ve %25,9'unun çocukları eğitimlerini tamamlamıştır.

Fiyatların uygunluğu %45,2, doğal güzellikler %65,7, tarihi güzellikler %57,5, Türk misafirperverliği %56,2, Türkiye'yi sık ziyaret %48,7 ve Türkiye'nin AB'ye girmesiyle fiyatların artacağı beklentisi %13,7 ile yabancıların gayrimenkul satın almasında önemli ve çok önemlidir. Ayrıca mülkiyet sahiplerinin %31,6'sı,

ikamet etmedikleri süre içerisinde evlerini yakın arkadaşlarına ve akrabalarına bırakmaktadır.

Ayrıca ikamet edilen evin satın alınma zamanı mülkiyete, mülkiyetin şekli milliyete, mülkiyet sahipliği, türü ve satın alma şekli yaşa, mülkiyet sahipliği ve türü medeni hale, mülkiyet sahipliği çocuk sayısına, iş hayatına, mülkiyetin satın alınma şekli mesleğe, mülkiyetin satın alınma zamanı ve şekli ziyaret sayısına, mülkiyet sahipliği ve satın alınma zamanı bir yıl içindeki ikamet süresine bağlı olarak değişmektedir.

Milliyetler açısından durum incelendiğinde şu sonuçlara ulaşılmıştır:

Mülkiyetin satın alınma zamanı, türü, yakın arkadaşların yardımı, aracı kurumlarla emlak ofislerinin gayretleri, mülkiyetin dubleks olup olmaması, mülkiyette havuz olup olmaması, Türk misafirperverliğinin önemi ve her yıl en az bir kez ziyaret etme milliyetler açısından farklılık göstermektedir.

Yaş açısından durum incelendiğinde şu sonuçlara ulaşılmıştır:

Mülkiyetin sahipliği, satın alınma zamanı, resmi kurumlarda çalışanların yabancı dil bilgisi, mülkiyete kiminle ikamet edildiği, çocukların eğitiminin nasıl sağlandığı, satın almada doğal ve tarihi güzelliklerin önemi, Türkiye'nin AB'ye girmesiyle fiyatların artacağı beklentisi ve ikamet edilmeyen sürelerde mülkiyetin nasıl kullanıldığı yaşa göre farklılık göstermektedir.

Medeni duruma göre durum incelendiğinde şu sonuçlara ulaşılmıştır:

Mülkiyetin satın alınma zamanı, mülkiyetin türü, Ege Ordu Komutanlığı'nın satın alma sırasındaki yardımları, mülkiyetin büyüklüğü ve genişliği, çatı katlı ve havuzlu olup olmaması, mülkiyette birlikte ikamet edilenler, satın alma nedenleri arasında her yıl en az bir kez ziyarette bulunulmasının ve Türkiye'nin AB'ye girmesiyle fiyatların artacağına etkisi medeni duruma göre farklılık göstermektedir.

Çocuk sayısına göre durum incelendiğinde şu sonuçlara ulaşılmıştır:

Mülkiyet sahipliği, aracı kurumların yardımı, inşaat firmalarının inşaatı zamanında bitirme gayretleri, mülkiyetin büyüklüğü, kaloriferli olup olmaması, Türk misafirperverliğinin önemi, her yıl en az bir kez ziyarette bulunma, Türkiye'nin AB'ye katılmasıyla fiyatların artacağı beklentisi çocuk sayısına göre farklılık göstermektedir.

Eğitim durumuna göre durum incelendiğinde Şu sonuçlara ulaşılmıştır:

Pasaport Büro Amirliği, Noterlik Bürosu ve aracı kurumlarla emlak ofislerinin yardımı, satın alma sırasında resmi kurumlarda çalışanların yardımı, inşaat firmalarının inşaatı zamanında bitirme gayretleri, mülkiyetin büyüklüğü ve genişliği eğitim durumuna göre farklılık göstermektedir.

İş hayatına göre durum incelendiğinde Şu sonuçlara ulaşılmıştır:

Mülkiyetin satın alınma zamanı, mülkiyetin büyüklüğü, genişliği, birlikte ikamet edilenler, fiyatların uygunluğu, tarihi güzelliklerin etkisi, Türkiye'nin AB'ye girmesiyle fiyatların artacağı beklentisi, mülkiyette ikamet edilmeyen süre içinde mülkiyetin nasıl değerlendirildiği iş hayatına göre farklılık göstermektedir.

Mesleğe göre durum incelendiğinde Şu sonuçlara ulaşılmıştır:

Aracı kurumlarla emlak ofislerinin yardımı, mülkiyetin büyüklüğü ve çatı katlı olması mesleğe göre farklılık göstermektedir.

Fethiye'ye ziyaret sayısına göre durum incelendiğinde Şu sonuçlara ulaşılmıştır:

Mülkiyetin satın alınma zamanı, aracı kurumlarla emlak ofislerinin yardımı, inşaat firmalarının inşaatı zamanında bitirme gayretleri, mülkiyetin büyüklüğü ve genişliği ve doğal güzelliklerin etkisi Fethiye'yi ziyaret etme sayısına göre farklılık göstermektedir.

Bir yıl içinde Fethiye'de ikamet edilen süreye göre durum incelendiğinde Şu sonuçlara ulaşılmıştır:

Mülkiyet sahipliği, mülkiyetin satın alınma zamanı, aracı kurumlarla emlak ofislerinin yardımı, mülkiyetin büyüklüğü ve genişliği, birlikte ikamet edilenler, fiyatların uygunluğu, tarihi güzelliklerin etkisi ve Türkiye'nin AB'ye girmesiyle fiyatların artacağı beklentisi bir yıl içinde Fethiye'de ikamet edilen süreye göre farklılık göstermektedir.

Yabancıların Fethiye'ye yerleşmelerine etki eden faktörleri belirlemek amacıyla korelasyon analizi yapılmış ve etki eden faktörlerin neler olduğunu belirlemek için Regresyon analizi yapılmıştır.

Yabancıların Fethiye'ye ne kadar süredir geldiklerini etkileyen  faktör vardır. Bunlar: yaş, evlerin havuzlu olması ve evlerde kalorifer bulunmasıdır.

Bunlardan yaş ve kalorifer olumsuz yönde etkilemektedir. Diğer faktör olan havuzlu evler olumlu yönde etkilemektedir.

Yabancıların bir yıl içinde Fethiye’de ikamet ettikleri süreyi etkileyen beş faktör vardır. Bunlar: çocuk sayısı, iş hayatı, mülkiyetin satın alınma zamanı, evlerin çatı katlı olması ve Türkiye’nin AB’ye girmesi beklentisidir. Bunlardan Türkiye’nin AB’ye girmesi beklentisi olumsuz yönde etkilemektedir. Yani beklenti arttıkça bir yıl içindeki ikamet süresi azalmaktadır. Diğer dördü olumlu yönde etkilemektedir.

#### 4.2 Öneriler

Fethiye bölgesinde gayrimenkul pazarının son yıllarda kat ettiği olumlu gelişmelere rağmen birtakım yapılması gereken faaliyetler vardır. Bunları öneriler olarak aşağıdaki gibi sıralayabiliriz.

- İnşaat firmaları ve aracı kurumlar müşterileriyle imzaladıkları anlaşma metnine uymalıdır.
- Resmi kurumlarda bölgede yaşayan yabancıların sorunlarıyla ilgilenecek bir bölüm oluşturulmalıdır.
- Gayrimenkul pazarlayan firmalar bir dernek kurup tek elden pazarlama faaliyetlerini sürdürmelidirler.
- Satılan inşaatlarda belli bir süre malzeme ve işçilik garantisi verilmelidir.
- Aynı özellikleri taşıyan mülklerde sabit bir fiyat uygulanmalıdır.
- İnşaat firmaları ve aracı kurumlar, proje üzerinde sattıkları evleri taahhüt ettikleri süre içinde teslim etmelidirler.
- Pazarlama faaliyetleri için yurt dışı reklam ajansları ve Internet’ten daha fazla yararlanılmalıdır.
- Resmi kurumlarda çalışanlar, yabancı dil bilgilerini geliştirmelidirler.
- Mülkiyet sahibi olmak isteyen yabancılara resmi işlemlerde kolaylık tanınmalıdır.
- Yapılan inşaatların depreme dayanıklılığı denetlenmelidir.
- Bölgenin doğal ve tarihi güzellikleri korunmalıdır.

## 5. KAYNAKÇA

1. **AVCI, Y.**, *Yabancı Turistlerin Sonbahar Aylarında Marmaris'i Tercihine Etki Eden Faktörlerin Araştırılması*, Yüksek Lisans Tezi, Muğla, 2004.
2. **AVCIKURT, C., KARAMAN, S.**, “Global ve Bölgesel Düzeyde Uluslar arası Turizm Hareketleri ve Türkiye”, *Turizmde Seçme Makaleler 22*, Turizm Geliştirme ve Eğitim Vakfı Yayını, Yayın No: 34, İstanbul, 1995.
3. Büyük Larousse Sözlük ve Ansiklopedisi, 8. Cilt, Interpress Basın ve Yayıncılık A.Ş., İstanbul.
4. **BÜYÜKÖZTÜRK, Ş.**, *Sosyal Bilimler için Veri Analizi El Kitabı*, Pegem Yayınları, 3. Baskı, Ankara, 2003.
5. **EKİNCİ, Y., EKİNCİ, A.**, “Turizm Amaçlı Yabancı Sermaye Yatırımlarının Türk Ekonomisine Etkileri”, *Turizm Yıllığı 1993*, T.C Kalkınma Bankası Yayınları, Ankara, 1993.
6. **ERDOĞAN, H.**, *Ekonomik Sosyal Kültürel Çevresel Yönleriyle Uluslararası Turizm*, Uludağ Üniversitesi Yayınları, Yayın No: 18-003-0275, Bursa, 1995.
7. Fethiye Emlakçılar Derneği Başkanlığı
8. Fethiye İlçe Emniyet Müdürlüğü Pasaport Büro Amirliği
9. **GÖKDENİZ, A.**, Dünyadaki (özellikle Avrupa'daki) Yeni Yapısal Değişikliklerin Uluslararası Turizm Hareketlerine Yansıması Ve Türkiye, *Turizm Yıllığı 1994*, Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş Yayınları, Ankara, 1994.

- 10. GÜRDAL, M.,** *Türkiye Turizm Coğrafyası*, Muğla Üniversitesi Matbaası, Muğla, 2001.
- 11. GYTE, D.M., PHELPS, A.,** “Turizmde Aynı Yere Tekrar Gidilmesini Etkileyen Faktörler: Mallorca, İspanya’ya Giden İngiliz Turistlerle İlgili Bir İnceleme” , *Turizmde Seçme Makaleler: 6*, Turizm Geliştirme ve Eğitim Vakfı Yayınları, Yayın No: 12, İstanbul, 1990.
- 12. İÇÖZ, O., KOZAK, M.,** *Turizm Ekonomisi*, Turhan Yayınları, 1. Baskı, Ankara, 1998.
- 13.KAHRAMAN,N.,** *Turizm Yatırım Projeleri Analizi*, Siyasal Kitabevi, 1. Baskı, Ankara, 1997.
- 14.KÖKSAL, A.,** *Türkiye Turizm Coğrafyası*, Gazi Büro Kitabevi, Ankara, 1994.
- 15. KÜÇÜKTOPUZLU, F.,** “Türkiye’ye Olan Turistik Talebin Yapısal Analizi”, *T.C Kuşadası Belediyesi III.Ulusal Turizm Kongresi*, Belediye Yayınları-5, Çatalkaya Matbaası, Kuşadası, 1992.
- 16. OLALI, H.,** *Turizm Dersleri*, İstiklal Yayınları, 1. Baskı, İzmir, 1984.
- 17. ÖZDEMİR, M.,** “Turizmin Türkiye’nin Sosyal Yapısına Tesirleri”,T.C. Kuşadası Belediyesi II.Ulusal Turizm Kongresi, D.E.Ü. Aydın Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu işbirliğiyle Belediye Yayınları-4, Senbil Yayınları, Kuşadası, 1991.
- 18. ÖZEN, Ö.T., KURU, Ş.,** *Turizm Yatırımları*, Özkan Yayınları, 1.Baskı, İstanbul, 1998.

- 19. ÖZMEN, İ.,** *Eski ve Yeni Hukukumuzda Gayrimenkul Mevzuatı*, Feryal Yayınları, Ankara, 1986.
- 20. ÖZTAŞ, K.,** *Turizm Ekonomisi-Genel Turizm Bilgileri*, Nobel Yayınları, 1.Baskı, Ankara, 2002.
- 21. SEYİDOĞLU, H.,** *Bilimsel Araştırma Ve yazma El Kitabı*, Kurtiş Yayınları, 7. Baskı, İstanbul, 1997.
- 22. SEZGİN, O.M.,** *Genel Turizm ve Turizm Mevzuatı*, Detay Yayınları, 2. Baskı, Ankara, 2001.
- 23. TUTAR, E.,** “ Turizm Sektöründe Yabancı Sermaye Yatırımlarının Gelişimi”, *Turizm Yıllığı 1990*, T.C Kalkınma Bankası Yayınları, Ankara, 1991.
- 24.** Türkiye’de Turizm ve Uluslararasılaşma, Boğaziçi Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu Turizm İşletmeciliği Programı, Boğaziçi Üniversitesi Yayınları, Yayın No: 603, İstanbul. Türkiye’de Turizm ve Uluslararasılaşma, Boğaziçi Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu Turizm İşletmeciliği Programı, Boğaziçi Üniversitesi Yayınları, Yayın No: 603, İstanbul, 1998.
- 25.** Türkiye’de Turizm Yatırımları Olanakları ve Yatırım Süreci, T.C. Turizm Bakanlığı Yatırımlar Genel Müdürlüğü, Ankara, 1997.
- 26. YAĞCI, Ö.,** *Turizm Ekonomisi*, Detay Yayıncılık, 1. Baskı, Ankara, 2003.
- 27. YARCAN, Ş.,** *Turizm Endüstrisinin Yapısı*, Boğaziçi Üniversitesi Meslek Yüksekokulu Turizm İşletmeciliği Programı-1994, Yayın No: 550, Boğaziçi Üniversitesi Matbaası, 1. Baskı, İstanbul, 1995.
- 28. YILMAZ, M.K.,** *Her Yönüyle Fethiye*, Emek Matbaası, 1. Baskı, Fethiye, 1969.

**29. ZENGİN, B.**, ‘‘Turizm Coğrafyasının Turistik Ürün ve Talebe Etkileri’’,  
*Turizmde Seçme Makaleler: 25*, Turizm Geliştirme ve Eğitim Vakfı Yayınları, Yayın  
No: 38, İstanbul, 1996.



## 6. EKLER

## ANKET FORMU

*Dear Guest,*

*This questionnaire has been prepared as a part of a research project which aims to investigate the settling of foreigners in Fethiye. Please be assured that the findings will be kept confidential and will only be used for academic purposes. Thank you very much in advance for your assistance.*

**Hakan AYDİLEK**

## PART I : DEMOGRAPHIC QUESTIONS

1. What is your nationality?

- English                       French                       German                       Russian  
 Other

2. How old are you?

- 25 and below               26-35                       36-45                       46-55  
 55 and over

3. What is your marital status?

- Married                       Single                       Widow                       Divorced  
 Other

4. How many children do you have?

- 1                               2                               3                               4 and over  
 None

5. What is your education?

- I haven't got any education       Elementary       High School       University        
 Graduate Education and over

6. What is your occupational status?

- Working                               Unemployed, looking for a job  
 Retired  
 Living on Social Security Benefits       Other

7. If you are working, what is your occupation?

- Businessman/woman       Working in a private company       Civil servant  
 Self-employed                       Other

8. For how long have you been visiting Fethiye?

- For 15 years and over     For 10-14 years     For 6-9 years  
 For 3-5 years     For 1-2 years

9. How long do you stay in Fethiye in a year?

- 0-3 months     3-6 months     6-9 months     9-11 months  
 The whole year ( 12 months )

## **PART 2 : QUESTIONS ABOUT PROPERTY**

10. Whom does the property you live in belong to?

- Rental     Belongs to me     Belongs to my parents  
 Belongs to one of my friend     Other

11. If the property belongs to you, when did you buy the house?

- In 2005     In 2004     In 2003     In 2002  
 In 2001 and before

12. If the property belongs to you, how did you buy?

- Through a real estate agent (mediator association)  
 Through the sale department of the firm which built the house  
 Through a friend  
 Through internet, a newspaper, a magazine  
 Without mediator, individual indirectly  
 Other

13. If the property belongs to you, what type of a building do you own in Fethiye?

- A detached villa with a pool  
 Villa in a complex  
 Apart in a complex  
 Flat  
 A detached house with a garden, without a pool  
 Flat in a complex

***While buying the house in Fethiye, which associations helped you? Please grade them.***

14. The Municipality of Fethiye

- Very badly     Badly     Not badly     Well     Very Well

15. The Local Government of Fethiye

Very badly       Badly       Not badly       Well       Very Well

16. Police headquarters-Passaport bureau Commandership

Very badly       Badly       Not badly       Well       Very Well

17. The Deed Office in Fethiye

Very badly       Badly       Not badly       Well       Very Well

18. Notary Publics in Fethiye

Very badly       Badly       Not badly       Well       Very Well

19. Aegean Army Commandership

Very badly       Badly       Not badly       Well       Very Well

20. Mediator associations and real estate agency offices.

Very badly       Badly       Not badly       Well       Very Well

21. My close friends

Very badly       Badly       Not badly       Well       Very Well

***While buying the house, what difficulties did you meet? Please grade them.***

22. The knowledge of the foreign language in official associations

Very badly       Badly       Not badly       Well       Very Well

23. The understanding and assistance of the officials.

Very badly       Badly       Not badly       Well       Very Well

24. The efforts of the mediator associations and real estate agency offices about finishing the building and the official procedures needed in time

Very badly       Badly       Not badly       Well       Very Well

25. The neighbourhood and assistance of the local people

Very bad       Bad       Not bad       Good       Very Good

26. What size of a house do you have?

1 room + 1 launge + 1 kitchen       2 rooms + 1 launge + 1 kitchen

3 rooms + 1 launge + 1 kitchen       4 rooms + 1 launge + 1 kitchen

5 rooms and over + 1 launge + 1 kitchen

27. How big is your house?

- 150 m<sup>2</sup> and over       125 - 149 m<sup>2</sup>       100 - 124 m<sup>2</sup>       75 - 99 m<sup>2</sup>  
 74 m<sup>2</sup> and below

***If the property belongs to you, what kind of a house is it?***

	<b><i>YES</i></b>	<b><i>NO</i></b>
28. With an attic	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29. Duplex	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30. With a pool	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31. With a central heating	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

32. If the property belongs to you, who are you staying with?

- Alone  
 With my husband/wife  
 With my girlfriend/boyfriend  
 With my family (included children )  
 Other

33. If you live with your children in Fethiye, how do you manage their education?

- They finished their education.  
 I do home-teaching.  
 They take private lessons.  
 They are in official school.  
 They are in private school.

***What were the reasons for buying a house in Fethiye? Please grade them.***

34. Reasonable prices

- Not important     Very little important     Little important     Important  
 Very important

35. Natural beauties ( sea,beach,sun )

- Not important     Very little important     Little important     Important  
 Very important

36. Historical beauties

- Not important     Very little important     Little important     Important  
 Very important

37. Friendly Turkish People and nice neighbourhood and hospitality

- Not important    Very little important    Little important    Important  
 Very important

38. My visit at least once every year and my desire to own a house

- Not important    Very little important    Little important    Important  
 Very important

39. Expectation of Turkey joining the European Union and prices rising

- Not important    Very little important    Little important    Important  
 Very important

40. How do you use your house when you aren't here?

- I rent it directly or through the internet.  
 I leave it vacant.  
 My close friends or relatives do house-sitting.  
 I give orders to a travel agent or a real estate agent to rent it.  
 Other.

41..What would you pay attention to if you want to buy a house in Fethiye again?  
Please write.

.....  
.....  
.....  
.....

42. What would you recommend to your friends who want to buy a house in Fethiye?  
Please write.

.....  
.....  
.....  
.....

43. What would you recommend to the property officers and official associations?

.....  
.....  
.....  
.....

*Thank you very much for your cooperation and patience...*

## FETHİYE BÖLGESİNDE YABANCI YERLEŞİM PROFİLİ KONULU TEZE AİT

### ANKET SORULARI

#### A) DEMOGRAFİK SORULAR

1. Milliyetiniz nedir?  
 İngiliz     Fransız     Alman     Rus     Diğer
2. Kaç yaşındasınız?  
 25 ve altı     26 -35     36-45     46-55     56 ve üzeri
3. Medeni durumunuz nedir?  
 Evli     Bekar     Dul     Boşanmış     Diğer
4. Kaç çocuğunuz var?  
 1     2     3     4 ve üzeri     Yok
5. Eğitim durumunuz nedir?  
 Hiçbir eğitim almadım.     İlköğretim     Lise ve dengi okul     Üniversite  
 Yüksek Lisans ve üzeri
6. İş hayatınız ne durumda?  
 Çalışıyorum     Emekliyim     İşsizim, iş arıyorum  
 Gelirimi sosyal yardımlaşma kurumundan sağlıyorum     Diğer
7. Çalışıyor iseniz mesleğiniz nedir?  
 İşadamı     Memur     Özel bir şirkette çalışıyorum     Serbest     Diğer
8. Türkiye'ye kaç yıldır geliyorsunuz?  
 15 ve daha fazla     10-14 yıldır     6-9 yıldır     3-5 yıldır     1-2 yıldır
9. Bir yıl içinde Türkiye'de ne kadar süre kalıyorsunuz?  
 0-3 ay     3-6 ay     6-9 ay     9-11 ay     Yıl boyu Türkiye'de yaşıyorum. (12 ay)

#### B MÜLKİYETLE İLGİLİ SORULAR

10. Oturduğunuz evin mülkiyeti kime ait?  
 Kira     Kendime ait     Anne- Babama ait     Bir arkadaşşıma ait     Diğer
11. Oturduğunuz ev kendinize ait ise ne zaman aldınız?  
 2005 yılında     2004 yılında     2003 yılında     2002 yılında     2001 ve öncesi
12. Oturduğunuz ev kendinize ait ise bu evi nasıl satın aldınız?  
 Bir emlakçı ( aracı kurum) aracılığıyla  
 İnşaatı yapan firmanın satış departmanı aracılığıyla  
 Tanıdığım bir dostum aracılığıyla  
 İnternet, gazete, dergi aracılığıyla  
 Hiçbir aracı olmadan direkt şahıstan satın aldım  
 Diğer

13. Oturduğunuz ev kendinize ait ise durumu aşağıdakilerden hangi gruba girer?

- Müstakil havuzlu villa  
 Kompleks içinde villa  
 Kompleks içinde apart  
 Apartman dairesi  
 Müstakil bahçeli havuzsuz ev  
 Kompleks içinde daire

***Fethiye'den ev satın alırken size yardımcı olan kurum ve kuruluşları puanlayınız.***

14.Fethiye Belediyesi

- Çok kötü  Kötü  Fena değil  İyi  Çok iyi

15.Fethiye Kaymakamlığı

- Çok kötü  Kötü  Fena değil  İyi  Çok iyi

16.Fethiye İlçe Emniyet Müdürlüğü- Pasaport Büro Amirliği

- Çok kötü  Kötü  Fena değil  İyi  Çok iyi

17.Fethiye Tapu Dairesi

- Çok kötü  Kötü  Fena değil  İyi  Çok iyi

18.Fethiye Noterlik Büroları

- Çok kötü  Kötü  Fena değil  İyi  Çok iyi

19.Ege Ordu Komutanlığı

- Çok kötü  Kötü  Fena değil  İyi  Çok iyi

20.Aracı kurumlar ve emlak ofisleri

- Çok kötü  Kötü  Fena değil  İyi  Çok iyi

21.Yakın arkadaşlarım ve tanıdıklarım

- Çok kötü  Kötü  Fena değil  İyi  Çok iyi

***Ev satın alma işlemini gerçekleştirirken karşılaştığınız güçlükleri puanlayınız.***

22.Resmi kurumlarda çalışanların yabancı dil bilgisi

- Çok kötü  Kötü  Fena değil  İyi  Çok iyi

23.Resmi kurumlarda çalışanların anlayışı ve yardımseverlikleri

- Çok kötü  Kötü  Fena değil  İyi  Çok iyi

24.Aracı kurumların ya da emlak ofislerinin inşaatı zamanında bitirmek ve resmi işlemleri zamanında tamamlamak için gayret ve uğraşları

- Çok kötü  Kötü  Fena değil  İyi  Çok iyi

25.Yerli halkın komşuluk ilişkileri ve yardımsever davranışları

- Çok kötü  Kötü  Fena değil  İyi  Çok iyi

26. Oturduğunuz ev büyüklük olarak aşağıdakilerden hangi gruba girer?

- 1oda + 1 salon +1 mutfak     2oda + 1 salon +1 mutfak  
 3oda + 1 salon +1 mutfak     4oda + 1 salon +1 mutfak  
 5 ve daha fazla oda + 1 salon +1 mutfak

27. Oturduğunuz ev kaç m<sup>2</sup>'dir?

- 150 m<sup>2</sup> ve daha büyük     125-149 m<sup>2</sup> arası     100-124 m<sup>2</sup> arası     75-99 m<sup>2</sup> arası  
 74 m<sup>2</sup> ve daha küçük

**Oturduğunuz ev kendinize ait ise aşağıdakilerden hangisi evinizde mevcuttur.?**

	<b>EVET</b>	<b>HAYIR</b>
28. Çatı katı var	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29. Dupleks	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30. Havuz var	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31. Kaloriferli	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

32. Oturduğunuz ev kendinize ait ise kiminle kalıyorsunuz?

- Yalnız yaşıyorum  
 Eşimle birlikte yaşıyorum  
 Kız arkadaşım / erkek arkadaşım ile yaşıyorum.  
 Ailemle yaşıyorum (çocuklarla birlikte)  
 Diğer

33. Eğer Türkiye'de çocuklarınızla yaşıyorsanız, onların eğitimini nasıl sağlıyorsunuz?

- Eğitimlerini tamamladılar.  
 Kendim ilgileniyorum.  
 Özel ders aldırıyorum.  
 Devlet okuluna gönderiyorum.  
 Özel okula gönderiyorum.

**Fethiye'den ev satın almanızda etkili olan sebepleri puanlayınız**

34. Gayrimenkul fiyatlarının ucuzluğu ve benim için satın alma gücünün yüksek olması

- Hiç etkisi yok     Çok az etkili     Az etkili     Etkili     Çok etkili

35. Doğal güzellikler ( deniz, kum, güneş )

- Hiç etkisi yok     Çok az etkili     Az etkili     Etkili     Çok etkili

36. Tarihi güzellikler

- Hiç etkisi yok     Çok az etkili     Az etkili     Etkili     Çok etkili

37. Türk insanının sıcakkanlı olması ve Türk kültüründeki konukseverlik ve komşuluk ilişkilerinin iyi olması

- Hiç etkisi yok     Çok az etkili     Az etkili     Etkili     Çok etkili



38. Türkiye'ye her yıl en az bir kez gelmem ve tatilimde kendime ait bir olması dileğim.

- Hiç etkisi yok       Çok az etkili       Az etkili       Etkili       Çok etkili

39. Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne girmesi beklentisi ve fiyatların yükselecek olması fikrinden

dolayı yatırım yapma düşüncesi

- Hiç etkisi yok       Çok az etkili       Az etkili       Etkili       Çok etkili

40. Evinizde kalmadığınız zaman içinde evinizi nasıl kullanıyorsunuz?

- İnternet aracılığı ile ya da kendim kiraya veriyorum.  
 Boş bırakıyorum.  
 Yakın arkadaşlarım ya da akrabalarım kalıyor.  
 Kiraya vermek için bir seyahat acentesine ya da emlakçiye direktif veriyorum.  
 Diğer.

41. Türkiye'de bir ev daha satın almak isterseniz nelere dikkat edersiniz? ( Lütfen yazınız )

.....

.....

.....

.....

42. Fethiye'den ev almak isteyen bir arkadaşınıza tavsiyeleriniz neler olur? ( Lütfen yazınız.)

.....

.....

.....

.....

43. Fethiye'de emlak iş ile uğraşan ve ev yapıp satan firmalara ve resmi kurumlara tavsiyeleriniz nelerdir?

( Lütfen yazınız. )

.....

.....

.....

.....

*Değerli vaktinizi ayırdığınız için teşekkür ederim.*

**KİŞİSEL BİLGİLER**

**Adı Soyadı : Hakan AYDİLEK**

**Doğum Yeri : Tavas – Denizli**

**Doğum Yılı : 1973**

**Medeni Hali : Evli**

**EĞİTİM VE AKADEMİK BİLGİLER**

**Lise 1989 – 1991 : Fethiye Lisesi**

**Lisans 1992 – 2000 : Gazi Üniversitesi Gazi Eğitim Fakültesi**

**Yabancı Dil : İngilizce**

**MESLEKİ BİLGİLER**

**19..... – 19.... :**

**19..... – 19.... :**

## TABLOLAR DİZİNİ

Tablo No	Sayfa No
Tablo 1. Ülkelere Göre Dağılım.....	24
Tablo 2. Yaş Dağılımları.....	24
Tablo 3. Medeni Hal.....	25
Tablo 4. Çocuk Sayısı.....	25
Tablo 5. Eğitim Seviyesi.....	26
Tablo 6. İş Hayatı.....	26
Tablo 7. Meslek Durumu.....	27
Tablo: 8. Türkiye'ye Geliş Süreleri.....	27
Tablo. 9. Fethiye'de Bir Yıl İçinde Kalma Süreleri.....	28
Tablo 10. Mülkiyet Sahipliği.....	28
Tablo 11. Mülkiyetin Satın Alınma Zamanı.....	29
Tablo 12.Mülkiyetin Satın Alınma Şekli.....	29
Tablo 13.Mülkiyetin Niteliği.....	30
Tablo 14. Fethiye Belediyesi.....	30
Tablo 15.Fethiye Kaymakamlığı.....	31
Tablo 16. Fethiye Emniyet Müdürlüğü – Pasaport Büro Amirliği.....	31
Tablo 17. Fethiye Tapu Dairesi.....	32
Tablo 18. Fethiye Noterlik Büroları.....	32
Tablo 19. Ege Ordu Komutanlığı.....	33
Tablo 20. Aracı Kurumlar ve Emlak Ofisleri.....	33
Tablo 21. Yakın Arkadaşlarım.....	34
Tablo 22. Resmi Kurumlarda Çalışanların Lisan Bilgisi.....	34
Tablo 23. Resmi Kurumlarda Çalışanların Anlayışı ve Yardımseverliği.....	35
Tablo 24. Firmaların İnşaatı Zamanında Bitirme Çabaları.....	35
Tablo 25. Yerli Halkın Komşuluk İlişkileri ve Yardımları.....	36
Tablo 26. Satın Alınan Mülkiyetin Büyüklüğü (Oda Sayısı).....	36
Tablo 27. Satın Alınan Mülkiyetin Büyüklüğü (m <sup>2</sup> ).....	37
Tablo 28. Çatı Katı.....	37

Tablo 29. Dupleks.....	37
Tablo 30. Havuzlu Mülkiyetler.....	38
Tablo 31. Kaloriferli Mülkiyetler.....	38
Tablo 32. Mülkiyette Kiminle Yaşadığı.....	38
Tablo 33. Çocukların Eğitimi.....	39
Tablo 34. Fiyatların Uygunluğu.....	39
Tablo 35. Doğal Güzellikler(Deniz, kum, güneş).....	40
Tablo 36. Tarihi Güzellikler.....	40
Tablo 37. Türk Misafirperverliği ve Dostluğu.....	41
Tablo 38. Türkiye’yi Sık Ziyaretten Dolayı Ev Satın Almak İstenmesi.....	41
Tablo 39. Türkiye’nin AB’ye Girmesi ve Fiyatların Artacağı Beklentisi.....	42
Tablo 40. Türkiye’de Kalmadığınız Zamanlarda Evin Nasıl Kullanıldığı.....	42
Tablo 41. Bir Faktörün Diğer Bir Faktöre Bağlı Olarak Değişmesi.....	43
Tablo42 . Milliyetler Arasındaki Farklılığın Araştırılması (ANOVA).....	46
Tablo 43. Mülkiyetin Satın Alınma Zamanı Yönünden Analiz Sonucu.....	47
Tablo 44. Satın Alınan Mülkiyetin Şekli Yönünden Analiz Sonucu.....	48
Tablo 45. Mülkiyetin Satın Alınması Sırasında Yakın Arkadaşlar İle İlgili Analiz Sonucu.....	48
Tablo 46. Mülkiyetin Satın Alınması Sırasında Aracı Kurumların ve Emlak Ofislerinin İnşaatı Zamanında Bitirme Gayretleri İle İlgili Analiz.....	49
Tablo 47. Mülkiyetin Satın Alınması Sırasında Yerel Halkın Yardımseverliği İle İlgili Analiz Sonucu.....	49
Tablo48. Mülkiyetin Dupleks Olup Olmaması İle İlgili Analiz Sonucu.....	50
Tablo 49. Mülkiyetin Havuzlu Olup Olmamasıyla İle İlgili Analiz Sonucu.....	50
Tablo 50. Mülkiyet Satın Almada Türk Misafirperverliğinin Önemi.....	50
Tablo 51. Mülkiyet Satın Almada Her Yıl En Az Bir Kez Ziyaret Etme Nedeni İle İlgili Analiz Sonucu.....	51
Tablo 52. Yaş gruplarına Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA).....	52
Tablo 53. Mülkiyetin Sahibi İle İlgili Analiz Sonucu.....	53
Tablo 54. Mülkiyetin Satın Alınma Zamanı İle İlgili Analiz Sonucu.....	53
Tablo 55. Mülkiyet Satın Almada Resmi Kurumların Yabancı Dil Bilgisi İle İlgili Analiz Sonucu.....	54

Tablo 56. Sahip Olunan Mülkiyette Birlikte İkamet Edilenlerle İle İlgili Analiz.....	54
Tablo 57. Birlikte İkamet Edilen Çocukların Eğitiminin Sağlanması İle İlgili Analiz Sonucu.....	55
Tablo58. Mülkiyet Satın Almada Doğal Güzelliklerin Önemi İle İlgili Analiz.....	55
Tablo59. Mülkiyet Satın Almada Tarihi Güzelliklerin Önemi İle İlgili Analiz.....	56
Tablo 60. Mülkiyet Satın Almada Türkiye'nin AB'ye Girmesi ve Fiyatların Artması Beklentisi İle İlgili Analiz Sonucu.....	56
Tablo 61. Mülkiyette İkamet Edilmeyen Zamanlarda Nasıl Kullanıldığı İle İlgili Analiz Sonucu.....	57
Tablo 62. Medeni Duruma Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA).....	57
Tablo 63. Çocuk Sayısına Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA).....	59
Tablo64. Mülkiyet Sahipliği İle İlgili Analiz Sonucu.....	60
Tablo 65. Mülkiyet Satın Almada Aracı Kurumların ve Emlak Ofislerinin Yardımı İle İlgili Analiz Sonucu.....	61
Tablo 66. Mülkiyet Satın Almada Aracı Kurumların ve Emlak Ofislerinin İnşaatı Zamanında Bitirme Gayretleri İle İlgili Analiz Sonucu.....	61
Tablo 67. Mülkiyetin Büyüklüğü İle İlgili Analiz Sonucu.....	62
Tablo 68. Kaloriferli Mülkiyetle İlgili Analiz Sonucu.....	62
Tablo 69. Mülkiyet Satın Almada Türk Misafirperverliğinin Önemi İle İlgili Analiz Sonucu.....	62
Tablo 70. Mülkiyet Satın Almada Her Yıl En Az Bir Kez Ziyaret Etmenin Etkisi İle İlgili Analiz Sonucu.....	63
Tablo 71. Mülkiyet Satın Almada Türkiye'nin AB'ye Katılması ve Fiyatların Artacağı Beklentisi İle İlgili Analiz Sonucu.....	63
Tablo 72. Eğitim Durumuna Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA).....	64
Tablo 73. İş Hayatına Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA).....	65
Tablo 74. Mülkiyetin Satın Alma Zamanı İle İlgili Analiz Sonucu.....	67
Tablo 75. Mülkiyetin Büyüklüğü İle İlgili Analiz Sonucu.....	67
Tablo 76. Mülkiyetin Genişliği İle İlgili Analiz Sonucu.....	68
Tablo 77. Mülkiyette Birlikte İkamet Edilenlerle İlgili Analiz Sonucu.....	68
Tablo 78. Mülkiyette Birlikte İkamet Edilen Çocukların Eğitimi İle İlgili Analiz....	69

Tablo 79. Mülkiyet Satın Almada Fiyatların Uygunluğunun Etkisi İle İlgili Analiz Sonucu.....	69
Tablo 80. Mülkiyet Satın Almada Tarihi Güzelliklerin Etkisi İle İlgili Analiz.....	70
Tablo 81. Mülkiyet Satın Almada Türkiye'nin AB'ye Girmesi ve Fiyatların Artması Beklentisi İle İlgili Analiz Sonucu.....	70
Tablo 82. Mülkiyette İkamet Edilmeyen Süre İçinde Nasıl Değerlendirildiği İle İlgili Analiz Sonucu.....	71
Tablo 83. Mesleğe Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA).....	71
Tablo 84. Fethiye'yi Ne Kadar Süredir Ziyaret Ettiklerine Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA).....	73
Tablo 85. Mülkiyet Satın Alma Zamanı İle İlgili Analiz Sonucu.....	74
Tablo 86. Mülkiyet Satın Almada Aracı Kurumların ve Emlak Ofislerinin Yardımı İle İlgili Analiz Sonucu.....	75
Tablo 87. Mülkiyet Satın Almada Aracı Kurumların ve Emlak Ofislerinin İnşaatı Zamanında Bitirme Gayretleri İle İlgili Analiz Sonucu.....	75
Tablo 88: Mülkiyetin Büyüklüğü İle İlgili Analiz Sonucu.....	76
Tablo 89. Mülkiyetin Genişliği İle İlgili Analiz Sonucu.....	76
Tablo 90. Mülkiyeti Satın Almada Doğal Güzelliklerin Etkisi İle İlgili Analiz.....	77
Tablo 91. Bir yıl İçinde Fethiye'de İkamet Ettikleri Süreye Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA).....	77
Tablo 92. Mülkiyet Sahipliği İle İlgili Analiz Sonucu.....	79
Tablo 93. Mülkiyet Satın Alma Zamanı İle İlgili Analiz Sonucu.....	79
Tablo 94. Mülkiyet Satın Almada Arcı Kurumların ve Emlak Ofislerinin Yardımı İle İlgili Analiz Sonucu.....	80
Tablo 95. Mülkiyet Büyüklüğü İle İlgili Analiz Sonucu.....	80
Tablo 96. Mülkiyetin Genişliği İle İlgili Analiz Sonucu.....	81
Tablo 97. Mülkiyette Birlikte İkamet Edilenler İle İlgili Analiz Sonucu.....	81
Tablo 98. Mülkiyette Birlikte İkamet Edilen Çocukların Eğitimi İle İlgili Analiz...82	
Tablo 99. Mülkiyet Satın Almada Fiyatların Uygunluğunun Etkisi İle İlgili Analiz Sonucu.....	82
Tablo 100. Mülkiyet Satın Almada Tarihi Güzelliklerin Etkisi İle İlgili Analiz.....	83

Tablo 101. Mülkiyet Satın Almada Türkiye'nin AB'ye Girmesi ve Fiyatların Artması Beklentisi İle İlgili Analiz Sonucu.....	83
Tablo 102.Korelasyon Analizi İle İlgili Sonuçlar.....	84
Tablo 103. Regresyon Analizi İle İlgili Sonuçlar.....	85
Tablo 104.Korelasyon Analizi İle İlgili Sonuçlar.....	86
Tablo 105. Regresyon Analizi İle İlgili Sonuçlar.....	86
Tablo 106.Korelasyon Analizi İle İlgili Sonuçlar.....	88
Tablo 107. Regresyon Analizi İle İlgili Sonuçlar.....	89

## GİRİŞ

Ülkemiz sahip olduğu uygun iklim şartları, tarihi ve doğal güzellikleri, gelişmekte olan ekonomisine paralel olarak fiyatların cazipliği, sıcakkanlı ve misafirperver insanlarıyla dünyanın tüm bölgelerinden turistleri kendisine çekecek bir özelliğe sahiptir.

Özellikle 1960'lı yıllardan itibaren Antalya Bölgesi'nin ülke turizmine öncülük etmesiyle birlikte bacasız sanayi olarak da adlandırılan turizm ekonomisi anlayışı giderek daha anlamlı bir kavram olmuştur. Bu anlayış çerçevesinde turizm ülkemizin gelir kaynakları arasında yerini almış ve her geçen yıl turizm gelirleri kendisini geliştirme ve hizmet kalitesini artırma çabası içine girmiştir. Çünkü bu artış, ülke ekonomisine önemli girdi sağlayacak bir potansiyele sahiptir. Bu girdiden pay almak isteyen ülkemizin diğer bölgelerindeki yatırımcılar konuyla yakından ilgilenmek çabası içindedirler. Bu çaba sırasıyla; Antalya, Bodrum, Marmaris ve Fethiye'de yoğun bir şekilde görülmektedir.

1980 ve daha sonraki yıllarda turizm ülkemizde daha etkili bir yapıya sahip duruma gelmiş ve bu konuda yatırımcıların dikkatini bu alana daha fazla çekmeye başlamıştır. Önceleri turizm denilince akla gelen ilk anlayış; ülkeye yabancı ziyaretçinin getirilmesi, onların ulaşım, konaklama, yiyecek- içecek ve eğlence ihtiyaçlarının karşılanması ana hedefleri oluşturmaktaydı. Fakat ülkemizdeki yüksek turizm potansiyeli, özellikle Avrupalı turistlerin tatillerini her yıl Türkiye'de değerlendirmek istemeleri beraberinde yeni bir anlayışa hız kazandırmıştır.

Bu anlayış turizme ilk adımı atan ve bu konuda hızlı ilerleme kaydeden Antalya ve civarında başlamış, diğer sahil bölgelerine de hızla yayılmıştır. Bu yeni anlayış ülkemize her yıl gelen yabancı turistlerin kendilerine ait bir gayrimenkula sahip olma isteğidir. Bu yaklaşım yukarıda da bahsedildiği gibi kendini önce Antalya ve civarında göstermiş daha sonraları yurdun diğer turistik bölgelerine de yayılmıştır. Antalya Bölgesi'ni her yıl en az bir defa ziyaret eden yabancılar (özellikle Alman turistler) bu bölgeden bir ev sahibi olma yarışına girmişlerdir. Hatta bu yarış öylesine hız kazanmıştır ki Antalya ilinin Alanya ilçesinde yabancıların yerel nüfusun yüzde onuna kadar mülkiyet satın alma hakları tamamlanmak üzeredir.



Bu durum bölgede arz-talep dengesini talep eğrisine doğru yükseltmiş ve fiyatların aşırı derecede yükselmesine sebep olmuştur. Bu olumsuz yükselme yabancıları yurdun diğer bölgelerinden (Antalya'ya alternatif olabilecek) mülk edinme düşüncesine itmiştir. Alternatif olabilecek en yakın bölgeler Marmaris ve Fethiye olduğundan bu bölgeler de yeni gelişmelerden etkilenmeye başlamıştır.

Marmaris ve çevresi turizm gelirlerine Fethiye ilçesine göre daha önce gereklilik duymuştur. Buna sebep olarak da bölgenin tarım alanlarının az ve verimsiz olması gösterilir.

Fethiye tarım ve seracılık açısından Muğla ilinin hatta Türkiye'nin önde gelen ilçelerindedir. Bu yüzden ki turizme en geç adım atmayı düşünen ve turizm gelirlerinden en son faydalanan ilçemizdir. Hatta ilçenin beş yıldızlı ilk tatil köyü 1991 yılında (Lykia World) hizmete açılmıştır.

Fethiye ilçesi, turizm hizmet anlayışı ve turizm gelirleriyle 1990 ve daha sonraki yıllarda tanıştığında, bu konuda yabancı turistler açısından hala bir gelişme çabası içindedir. İlçede turizme hizmet çalışmaları yoğun bir şekilde devam etmektedir. Bölgenin bugüne kadar merkezi yönetimden hak ettiği payı alamamış olması da ilçe açısından olumsuz bir etki yaratmaktadır. Ancak bölge insanın azmi ve çabası ilçedeki çalışmaların daha hızlı bir şekilde tamamlanmasını sağlamaktadır. Turizmden neredeyse en son faydalanmasını bilen bölge olmasına rağmen en hızlı ilerlemeyi sağlayan sahil bölgelerimizden biridir. Özellikle yaz aylarında ilçedeki yabancı turistlerin fazlalığı dikkati çekmektedir. Gelişmeler bölge halkının turizme daha ciddi bir yaklaşım içinde bulunmalarına sebep olmuş ve halkın turizm anlayışının kısa sürede gelişmesini sağlamıştır. Bu gelişme bölgeyi ekonomik olarak kısa sürede daha ileri seviyelere çıkaracaktır.

Fethiye ilçesi ürettiği tarım ürünleri, geniş ve zengin doğal bitki örtüsüyle ülkemizin önde gelen ilçeleri arasındadır. Özellikle 1995 yılından itibaren bölgeye gelen yabancı turistlerin sayısında bir artış gözlenmiştir. Her yıl ilçeyi ziyaret eden yabancılar civardan mülk edinme eğilimine girmeye başlamışlardır.

Bölgenin, turizme en son adım atması, doğal yapının hala özelliğini korumuş olması ve artan talepten az etkilenmesinin sonucu olarak cazip gayrimenkul fiyat avantajı bölgeye olan talebi kısa bir süre içinde arttırmıştır. Özellikle son beş yıldır ilçede bu konuda önemli çalışmalar yapılmış, yurdun çeşitli bölgelerinden ve

yurtdışından yatırımcılar birçok projeye imza atmışlar ve yörede mülk sahibi olmak isteyen çok sayıda yabancıya yardımcı olmuşlardır. 2005 yılı Mayıs ayı itibariyle ilçede mülk sahibi olan yabancıların sayısı 2000'in üzerindedir. Bu sayı bölgenin gelişimine önemli bir etki yapmakta, burada çeşitli iş alanlarının oluşmasına ve bunların geliştirilmesine bir fayda sağlamaktadır.

Çalışmanın ilk bölümünde, yapılan çalışmanın ikinci ve üçüncü bölümüne kaynak oluşturması amacıyla şu konulara yer verilmiştir:

Genel turizm bilgisi ve dünyadaki turizm faaliyetleri hakkında bilgi verilmiş, Türk turizminin dünya turizminde sahip olduğu yer belirtilmiş ve sahillerimizdeki turizm potansiyeli ve bu potansiyelin ülkeye sağladığı getiriler üzerinde durulmuştur.

Türkiye'nin turistler açısından çekicilikleri hakkında bilgi verilmiş, onların ülkemizde sürekli bulunmak istemelerine neden olan etmenler üzerinde durulmuştur.

Fethiye ilçesinin tarihi ve doğal güzellikleri açıklanmış, sahip olduğu turizm potansiyeli hakkında bilgi verilmiş ve yabancıların bu bölgede mülk edinme nedenleri üzerinde durulmuştur. Fethiye bölgesinde yabancı gayrimenkul pazarının boyutu hakkında geniş bilgi verilmiş ve bu pazarın bölgeye katkılarının neler olduğu üzerinde durulmuştur.

Son olarak Fethiye bölgesindeki turistik amaçlı gayrimenkul alışverişlerinde ortaya çıkabilecek problemlerin neler olduğu konusuna değinilmiş ve gerek Fethiye halkı gerek yabancı turistlerin bunları en uygun şekilde nasıl çözümleyebileceklerine yer verilmiştir.

Çalışmanın ikinci bölümünde konuyla ilgili kavramların tanımları yapılmış ve turizm faaliyetleri içerisinde gayrimenkul pazarının Fethiye bölgesi açısından öneminin neler olduğu açıklanmış ve önümüzdeki yıllarda bölgeye getirilerinin neler olabileceği tartışılmıştır.

Çalışmanın üçüncü bölümünde, 15Nisan 2004 tarihinde Fethiye Emniyet Müdürlüğü Pasaport Büro Amirliği'nden alınan belgede adresleri tespit edilen 1096 kişiden rasgele seçim yapılarak anket uygulanan 263 kişinin anket sorularına verdikleri cevaplar analiz edilerek elde edilen veriler yorumlanmıştır. Anket değerlendirmesinde ilk olarak sorulara verilen cevapların frekans dağılımları elde edilmiş;daha sonra ankette yer alan demografik soruların nelere bağlı olduğu ve neler üzerinde etkili olduğunu belirlemek için Ki-Kare Testi uygulanmış; daha sonra ise

demografik sorulara gruplar arasında bir farkın olup olmadığını belirlemek amacıyla Varyans Analizi uygulanmıştır. Son olarak çalışmanın temel amacını oluşturan Fethiye bölgesinde yabancı gayrimenkul alımlarının nedenlerinin belirlenmesi amacıyla; yabancıların Türkiye'ye kaç yıldır geldikleri ve bir yıl içindeki ikamet süreleri bağımlı değişken alınarak, diğer soruların oluşturduğu bağımsız değişkenlerle aralarındaki ilişkiler basit ve çoklu regresyon analizleriyle tahmin edilmeye ve elde edilen sonuçlar yorumlanmaya çalışılmıştır.

Çalışmanın son bölümünde ise; çalışmadan elde edilen sonuçlar ortaya konmuş, yorumlar ve öneriler açık bir şekilde ifade edilmiştir.

## BİRİNCİ BÖLÜM

### 1.1. Araştırmanın Problemi

Turizm, devamlı olarak yaşanan yer dışında tüketici olarak tatil, dinlenme, eğlence, kültür vb. ihtiyaçların karşılanması amacıyla yapılan seyahat ve geçici konaklama hareketleridir<sup>1</sup>. Bu yönüyle turizm, özellikle ekonomik yönüyle ele alınan sosyal bir faaliyettir. Ekonomi ve toplum arasındaki bu ilişki, tabii bir ihtiyaç olarak doğmuştur<sup>2</sup>.

Turizm faaliyetleri, günümüzde Türkiye'nin de içinde bulunduğu birçok ülke ekonomisi açısından oldukça önemlidir<sup>3</sup>. Şöyle ki; 1995 yılında uluslararası turizme katılanlar 567 milyon kişidir ve toplam tutara hava yolu ulaşım harcamaları katılmaksızın, turizm gelirleri yaklaşık 372 milyar dolardır. İç turizm akımları ve harcamaları da gözönüne alınırsa turizmin oldukça önemli bir ekonomik faaliyet olduğu görülür. İç ve uluslararası turizm harcamaları toplam olarak dünyadaki gelirin yaklaşık %10'unu oluşturmaktadır. Bu bakımdan turizm, uluslararası dış ticaretin en önemli gelir kaynakları arasındadır<sup>4</sup>.

Ülkemiz de bu gelişmelerden etkilenmiş, Türkiye turizmi için ilk önemli canlanmaların başladığı yıl olarak kabul edebileceğimiz 1983 yılından 1990 yılına kadar geçen yedi yıllık sürede turizmde elde edilen yıllık döviz girdileri 411 milyon dolardan 2.5 milyar dolara ulaşmıştır. Bu gelişme, 1986 yılında görülen %18'lik gerilemeye rağmen, yıllık ortalama %42'lik bir artışı ifade etmektedir. Yani 1983 ve 1990 yılları arasında turizm gelirlerinin GSMH'da %0.8 olan payını %3.3 dolaylarına yükseltmiştir<sup>5</sup>.

2004 yılı turizm gelirleri, Türkiye için 13 milyonun üzerinde yabancı turiste ev sahipliği yapılarak 6,5 milyar dolar seviyelerine ulaşmıştır. Bu sayının 2010 yılına kadar 20 milyon yabancı turiste hizmet vererek, 15 milyar dolar gelir elde edilmesi hedeflenmektedir. Ülkemize gelen turist sayısının bu kadar hızlı artmasında ülkemizi

<sup>1</sup> SEZGİN, O.M., *Genel Turizm ve Turizm Mevzuatı*, Detay Yayınları, 2. Baskı, Ankara, 2001, s: 13.

<sup>2</sup> ÖZDEMİR, M., "Turizmin Türkiye'nin Sosyal Yapısına Tesirleri", T.C Kuşadası Belediyesi II.Ulusal Turizm Kongresi, D.E.Ü. Aydın Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu işbirliğiyle Belediye Yayınları-4, Senbil Yayınları, Kuşadası, 1991, s: 23.

<sup>3</sup> YAĞCI, Ö., *Turizm Ekonomisi*, Detay Yayıncılık, 1. Baskı, Ankara, 2003, s: 1.

<sup>4</sup> Türkiye'de Turizm ve Uluslararasılaşma, Boğaziçi Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu Turizm İşletmeciliği Programı, Boğaziçi Üniversitesi Yayınları, Yayın No: 603, İstanbul, 1998, s: 1

<sup>5</sup> TUTAR, E., "Turizm Sektöründe Yabancı Sermaye Yatırımlarının Gelişimi", *Turizm Yıllığı 1990*, T.C Kalkınma Bankası Yayınları, Ankara, 1991, s: 47.

bir defa görenlerin sürekli tatilleri için Türkiye'yi tercih etmeleri, hatta aynı yıl içinde birkaç defa ziyarette bulunmaları etkilidir.

Türkiye sahillerinde turizmin öncülüğünü Antalya ili yapmakta, daha sonra ise Muğla ili gelmektedir. Muğla ili; Marmaris, Bodrum ve Fethiye ilçeleriyle ülkemiz turizmi içinde önemli bir yere sahiptir. Fethiye ilçesinde turizm 1980'li yıllardan itibaren ev pansiyonculuğu ile başlamış, 1990 ve daha sonraki yıllarda hızlı bir artış göstererek daha etkin bir yapıya kavuşmuştur. Özellikle 1995 yılından itibaren bölgeye ilk defa gelenlerin çok etkilendikleri ve daha sonraki yıllarda da tatillerini burada değerlendirdikleri görülmektedir. Hatta şartları uygun olan yabancılar yıl içinde birkaç defa bölgeyi ziyaret etmeye başlamışlardır. Ziyaret sayısındaki bu artış, yabancıların Antalya ve civarında olduğu gibi bu bölgede de mülk edinmesine temel oluşturmuştur.

Yürürlükteki mevzuat çerçevesinde; karşılıklılık ilkesi uyarınca, yabancı uyruklu gerçek kişiler ülkemizde belediye hudutları içerisinde Askeri Yasak Bölgeler ve Güvenlik Bölgeleri dışında kalmak kaydıyla gayrimenkul satın alabilirler. Yabancı şirketler ise, genel kural olarak ülkemizde taşınmaz mal edinemezler. Ancak yabancı şirketlerin ülkemizde yapmayı planladığı ve Hazine Müsteşarlığı'nca izne bağlanan yatırımları için istisna getirilmiştir. Bu durumda, 6204 Sayılı Yabancı Sermaye Teşvik Yasası uyarınca kurulan şirketlerin, Hazine Müsteşarlığı'nca izin verilen yatırımları için gerekli taşınmazları edinmeleri mümkündür<sup>6</sup>.

Türk toplumu yabancıların taşınmaz mal mülkiyeti edinme alanında değişken bir tutum sergilemektedir. Osmanlı Devleti'nde, önceleri yabancıların taşınmaz mal elde edinmeleri söz konusu değildi. 18 Haziran 1867 tarihli Tebai'aa-i Ecnebiyenin Emlake Mutasarrıf Olmaları Hakkındaki Kanun ile belirtilen durum değişmiştir. Yabancılar, Türk vatandaşları ile istisnalar saklı kalmak kaydıyla eşit hale getirilmiş, Türk vatandaşı gibi taşınmaz mal edinme hakkına sahip kılınmıştır. Cumhuriyet döneminde çıkartılan kanunlarla yabancıların Türkiye'de taşınmaz edinmeleri köylerde yasaklanmış, diğer yerlerde de bazı hükümlere bağlanmıştır. Yabancı gerçek kişiler il ve ilçe belediye sınırları içinde kalan yerlerde karşılıklı olmak ve kanunun sınırlayıcı hükümlerine riayet etmek şartıyla taşınmaz edinebilirler. Burada karşılıklı olmak ile ifade edilmek istenen, Türkiye'de taşınmaz mal edinmek isteyen

<sup>6</sup> Türkiye'de Turizm Yatırımları Olanakları ve Yatırım Süreci, T.C Turizm Bakanlığı Yatırımlar Genel Müdürlüğü, Ankara, 1997, s: 56.

kişinin bağlı bulunduğu devlet topraklarında Türk vatandaşlarına aynı hakkın sağlanmış olmasıdır. Sınırlayıcı hükümler ile kastedilen ise 2565 Sayılı Askeri Yasak Bölgeler ve Güvenlik Bölgeleri Kanunu uyarınca yabancılara satılacak gayrimenkulun bu bölgeler içinde yer almaması gerekmektedir. Bu şartlar sağlandığı takdirde üç aylık bir süre içerisinde güvenlik soruşturması yapılan yabancılar ülkemizde gayrimenkul satın alabileceklerdir<sup>7</sup>.

Fethiye, Akdeniz Bölgesi'nin batısında Muğla iline bağlı, 127,620 nüfuslu (1990 yılı nüfus sayımı verilerine göre ), 3059 km<sup>2</sup> yüzölçümü olan, 81 köye sahip, turizm ve turfanda sebzeçilik gelir kaynaklarına sahip bir ilçedir<sup>8</sup>.

Fethiye eski bir tarihe sahiptir. Milattan Önce 362 yılında Likya Birliği'ne bağlıydı ve Telmessos olarak bilinirdi. Türklerin Anadolu'ya gelmesiyle Mentеше Beyliği sınırları içinde bulunan ilçenin adı önceleri 'Makri' olmuş, Osmanlılar zamanında bu ismin telaffuzunda güçlük çekilmesi sebebiyle 1934 yılına kadar "Meğri" olarak ifade edilmiş ve resmi isim olarak da aynen kabul edilmiştir. 1934 yılında ilk hava şehidimiz Fethi Bey'in anısına ilçeye 'Fethiye' ismi verilmiştir. İlçe, sahip olduğu turizm, tarım ve tarihi yerleriyle oldukça zengin bir potansiyele sahiptir<sup>9</sup>.

İlçede kıyı turizmine oldukça elverişli 150'ye yakın koy ve 12'si Fethiye Körfezi'nde ( On İki Adalar ) olmak üzere 18 ada bulunmaktadır. Şövalye Adası, Gemile Adası ( St.Nicholas ), On İki Adalar ilçenin görülmeye değer en önemli adalarındandır. Ölüdeniz, Kelebekler Vadisi, Saklıkent Kanyonu ilçedeki önemli gezi ve rekreasyon alanlarıdır<sup>10</sup>.

Fethiye'de turizm hareketlerinin hızlanmaya başladığı 1990'lı yıllarda yılda ancak birkaç yabancı turistin ev sahibi olmak istediği Fethiye'de, özellikle son beş yıldır çok yoğun bir gayrimenkul talebi olmuştur. Turizm hareketlerinin ilk başladığı yıllarda böyle bir seviyenin yakalanabileceği tahmin bile edilemezdi.

<sup>7</sup> ÖZMEN, İ., *Eski ve Yeni Hukukumuzda Gayrimenkul Mevzuatı*, Feryal Yayınları, Ankara, 1986, s: 1275.

<sup>8</sup> Büyük Larousse Sözlük ve Ansiklopedisi, 8. Cilt, İnterpress Basım ve Yayıncılık A.Ş., İstanbul, s: 4063.

<sup>9</sup> YILMAZ, M.K., *Her Yönüyle Fethiye*, Emek Matbaası, 1. Baskı, Fethiye, 1969, s: 1.

<sup>10</sup> GÜRDAL, M., *Türkiye Turizm Coğrafyası*, Muğla Üniversitesi Matbaası, Muğla, 2001, s: 300.

Yabancıların bölgeden mülk sahibi olma istekleri o derece artmıştır ki, 2005 yılının Mayıs ayı itibariyle bu sayı, İlçe Emniyet Müdürlüğü Pasaport Büro Amirliği ve Tapu Müdürlüğü verilerine göre 2000 civarındadır<sup>11</sup>.

Beklenmeyen bu hızlı artış, bölgede birtakım problemleri de beraberinde getirmiştir. Bu nedenle araştırma problemi; Fethiye bölgesinde yabancı turistleri mülk sahibi olmaya iten sebepleri araştırmak, bölgede yabancıların hangi oranlarda bulduklarını belirlemek, yabancı turistlerin mülk alışverişinde karşılaştıkları güçlükleri ortaya çıkarmak ve bölge ekonomisine yüksek getiri sağlayan yabancı gayrimenkul pazarındaki olumlu ve olumsuz etkileri ortaya koymaktır.

Bölgede gayrimenkul pazarı için yapılan yatırım, özellikle 2003 yılından itibaren had safhadadır. Bölgenin diğer turistik ilçelere göre (Marmaris, Bodrum, Kuşadası) daha fazla avantajı vardır. İlçenin turizm faaliyetleriyle yeni tanışmış olması, diğer ilçelere göre turistik alanlarının zenginliği ve farklı gruplardan turistlere hizmet verebilecek durumda olması, bölgeye olan talebin çeşitliliğini arttırmaktadır. Örneğin; Fethiye bölgesinde yer alan Çalış mevki daha çok Alman turistlerin tatil yaptıkları ve gayrimenkul alımı gerçekleştirdikleri bir yer olarak bilinirken, Hisarönü, Ovacık ve Ölüdeniz beldeleri genellikle İngiliz turistler tarafından tercih edilmektedir. Alman ve İngiliz turistlerin aynı yerlerde tatil yapmak ve gayrimenkul almak istememeleri aslında Fethiye turizmi için bir avantajdır. Çünkü Çalış bölgesinde faaliyet gösteren firmalar daha çok Alman turistlerin ilgi ve beğenilerine göre konut inşa ederlerken Hisarönü ve Ölüdeniz beldelerinde İngilizlerin tercihleri önceliklidir. Bu bölgelere aşırı talep olması, fiyatları oldukça yükseltmiş, hatta 2005 turizm sezonunda konut fiyatları 60,000-260,000 Sterlin arasında değişmektedir. Fiyatların bu derece hızlı yükselmesi, alternatiflerini de beraberinde getirmiş, Üzümlü, Göcek, Karaçulha, Yaka ve Kadıköy beldelerinde de turistik amaçlı konut yapımı yaygınlaşmıştır.

Bu yoğun talep karşısında yabancı gayrimenkul pazarı, toprak sahipleri de dahil olmak üzere ilçenin neredeyse tamamını etkilemektedir. Bu nedenle araştırılacak problem; şu an ilçede gayrimenkul sahibi olan yabancı profiline çıkartılması, önümüzdeki yıllarda pazardan kimlerin nasıl etkileneceğinin

---

<sup>11</sup> Fethiye İlçe Emniyet Müdürlüğü Pasaport Büro Amirliği

belirlenmesi, turistlerin isteklerinin hangi doğrultularda oluştuğunun öğrenilebilmesi açısından önemlidir.

## 1.2. Araştırmanın Konusu ve Kapsamı

Araştırmanın konusu “Fethiye Bölgesinde Yabancı Yerleşim Profili” ve bu profili oluşturan elemanların bölgeye olumlu ya da olumsuz katkılarının tespitidir. 15 Nisan 2004 tarihinde Fethiye İlçe Emniyet Müdürlüğü Pasaport Büro Amirliği’nden alınan belgeye göre; Fethiye ilçesinde toplam 1096 yabancı turistin sürekli oturma izninin olduğu tespit edilmiştir. Araştırma kapsamı alınan belgedeki adreslerle sınırlı tutulmuş ve anket uygulaması bu adreslerde tespit edilebilen 263 kişiyle yapılmıştır.

Ülkelerin uluslararası turizme katılarak gittikçe daha büyük pay elde etmek için çaba harcamalarının temel hedefi; bir yandan turizmin milli ekonominin gelişmesine, diğer yandan toplumsal refah düzeyinin yükselmesine yaptığı katkıdır. Turizm ekonomik gelişmenin itici ve güçlü bir elemanıdır. Bu elemanın ekonomik gelişmedeki etkinliği ve önemi her ülkenin turistik potansiyeline göre değişiklik gösterir.<sup>12</sup>

Ülkemizdeki turizm sektörü 1980’li yıllara kadar çeşitli sebeplerin etkisiyle varlığını pek hissettirememiştir. Bunun nedeni devletin turizmi ciddi gelir kaynakları arasında görmemesi ve ülkedeki siyasi istikrarsızlıktır<sup>13</sup>. Bu gelişmeler ülkemiz için büyük bir kayıptır.

WTTC ( The World Travel and Tourism Council ) raporlarına göre seyahat ve turizm dünyada en fazla istihdam yaratan sektördür. 1991 yılında seyahat ve turizm doğrudan veya dolaylı olarak 180 milyondan fazla insana istihdam olanağı yaratmıştır. Dünyada global işgücünü %10.2’sini, global maaşların %10.3’ünü temsil eden bu sektör, dünyadaki her 10 çalışandan birisine sahip bulunuyor. 1994 yılının sonuna kadar bu sektör 204 milyon insana istihdam olanağı sağlamıştır. Diğer bir deyişle, çalışan her 9 kişiden biri bu sektörde hizmet vermektedir. 2005 yılı sonunda bu rakamın 348 milyon kişiye ulaşacağı tahmin edilmektedir<sup>14</sup>.

<sup>12</sup> OLALI, H., *Turizm Dersleri*, İstiklal Yayınları, 1. Baskı, İzmir, 1984, s: 18.

<sup>13</sup> EKİNCİ, Y., EKİNCİ, A., “ Turizm Amaçlı Yabancı Sermaye Yatırımlarının Türk Ekonomisine Etkileri ” *Turizm Yıllığı 1993*, T.C Kalkınma Bankası Yayınları, Ankara, 1993, s: 75.

<sup>14</sup> AVCIKURT, C., KARAMAN, S., “ Global ve Bölgesel Düzeyde Uluslar arası Turizm Hareketleri ve Türkiye”, *Turizmde Seçme Makaleler 22*, Turizm Geliştirme ve Eğitim Vakfı Yayını, Yayın No: 34, İstanbul, 1995, s: 5.



Turistleri belirli yerleri ziyaret etmeye iten ana faktör; o bölgenin sahip olduğu çekici özellikleridir. Bir tatil bölgesinin çekici özellikleri; ortaya çıkış biçimleri, hitap ettikleri ziyaretçiler, zaman, konum, süreklilik olarak sınıflandırılabilir<sup>15</sup>.

Turizm milyonlarca insanı tüketici ve üretici olarak ilgilendirir. Bugün milyonlarca insan değişik amaçlarla seyahat etmekte, gittikleri yerlerin otel, motel, tatil köyü gibi konaklama tesislerinde geçici olarak kalmaktadırlar<sup>16</sup>. Ancak, son yıllarda Fethiye bölgesine yapılan ziyaretlerde turizm faaliyetleri içinde yer alan geçici konaklama yerini bölgede sürekli ikamet etmeye yada bölgeden bir gayrimenkul sahibi olmaya bırakmıştır.

Fethiye iklimi, doğal ve tarihi dokusuyla zengin bir potansiyele sahiptir. İlçenin turistik yerleri, farklı yaş ve kültür gruplarından turistlere hitap edecek zenginliktedir. İlçede mülkiyet sahibi olan turistler neredeyse bölgenin tüm kasaba ve köylerine yayılmıştır. Bu nedenle araştırma uygulaması jandarma ve polis bölgesi olmak üzere iki kısımda yapılmıştır. İlçe merkezinde ikamet edenler polis bölgesi, kasaba ve köylerde ikamet edenler ise jandarma bölgesi kapsamındadır.

Daha önce Fethiye bölgesinde yabancı yerleşim profili ile ilgili herhangi bir çalışmanın yapılmamış olması, bölgede mülk sahibi olanların, bundan sonra mülk edinmeyi düşünenlerin, bu konuda faaliyet gösteren firmaların ve yabancı gayrimenkul pazarının bölge halkını ne şekilde etkilediği açısından oldukça önemlidir.

### 1.3. Araştırmanın Amaçları

Turizm sektörünün, geçmiş yıllarda gerçekleştirmiş olduğu gelişmeyi, önümüzdeki yıllarda da arttırarak sürdürmesi beklenmektedir. Dünyada hızla gelişen hizmetler sektörünün istihdam ağırlığının en önemli ayağını hiç şüphesiz turizm sektörü oluşturmaktadır<sup>17</sup>.

Dünyada en hızlı gelişen sektörlerden biri olan turizmin hacmi son 40 yılda, yıllık ortalama % 7. 4' lük bir ivmeyle artmıştır. Gelecekte de sürmesi beklenen bu

<sup>15</sup> ERDOĞAN, H., *Ekonomik Sosyal Kültürel Çevresel Yönleriyle Uluslararası Turizm*, Uludağ Üniversitesi Yayınları, Yayın No: 18-003-0275, Bursa, 1995, s: 63-64.

<sup>16</sup> OLALI, a.g.e., s: 11.

<sup>17</sup> ÖZTAŞ, K., *Turizm Ekonomisi-Genel Turizm Bilgileri*, Nobel Yayınları, 1.Baskı, Ankara, 2002, s:4.

gelişmenin temelindeki nedenler yükselen refah seviyesi, seyahate ayrılabilen gelirin artışı, ulaşım imkanlarının gelişmesi, ücretli izin sürelerinin uzaması, yeni ülkeleri, kültürleri tanıma, kentsel alanlardan kaçma, doğa ile bütünleşme, çalışma hayatının yarattığı gerilimlerden kaçma vb. isteklerin güçlenmesidir<sup>18</sup>.

Dünya Turizm Örgütü'ne ( WTO ) göre; 1950 ve 1990 yılları arasındaki uluslararası turizm hareketleri 10ar yıllık periyotlar halinde incelendiğinde en fazla yer değiştirmelerin 1980-1990 yılları arasında olduğu tespit edilmiştir<sup>19</sup>. Şöyle ki 1981'de dünya turizm gelirleri 104,3 milyar dolar olarak ifade edilirken Türkiye, 300 milyon dolarlık geliriyle pastadan % 0.3' lük bir pay alıyordu, yani dünyada turizm için harcanan her bin doların ancak üç doları ülkemize gelmekteydi. 1981'e gelindiğinde dünya turizm harcamaları 116.1 milyar doları bulurken Türkiye'nin turizm girdilerininin 1,54 milyar dolar olmasıyla bu pay büyük bir sıçramayla % 1.3'e çıkmıştır. Dünya turizmindeki bu gelişmeye paralel olarak Türkiye, 1993'de 6.5 milyon turist girişiyle 3,95 milyar dolarlık gelir sağlamıştır<sup>20</sup>. Dünya turizminde yaşanan gelişmeler, Türk turizmindeki gelişmelere zemin hazırlamıştır.

İspanya; çok turist çeken , popüler, uluslararası turistik merkezlerden biridir. İspanya'ya 1986 yılında tüm dünyadaki turist sayısının %9'unu oluşturan 29,9 milyon turist gelmiştir. Mallorca, bu gelen turist sayısının önemli bir oranını çekmiştir. 1986 yılında Mallorca'ya gelen 3,9 milyon yabancı turist, aynı yıl İspanya'ya gelen toplam yabancı turist sayısının %13'ünü oluşturmaktadır. İspanya'da turizm hızla büyümektedir; buna bağlı olarak Mallorca'ya gelen turist sayısı 1981'den 1986'ya kadar %33 artış göstermiştir. İspanya'ya gelen yabancı turist sayısının büyük bir kısmını İngiltere'den ve Almanya'dan gelenler oluşturmaktadır; 1986'da ülkeye gelen yabancı turistlerin %42'sini İngilizler, %29'unu ise Almanlar oluşturmaktadır<sup>21</sup>.

İspanya'da turizmin başladığı ilk yıllarda, turizm faaliyeti denince akla gelen ilk şey; deniz, kum, güneş için yapılan kısa süreli konaklamalardan ibaretti. Zamanla

<sup>18</sup> ÖZEN, Ö.T., KURU, Ş., *Turizm Yatırımları*, Özkan Yayınları, 1.Baskı, İstanbul, 1998, s: 3.

<sup>19</sup> GÖKDENİZ, A., Dünyadaki (özellikle Avrupa'daki ) Yeni Yapısal Değişikliklerin Uluslararası Turizm Hareketlerine Yansıması Ve Türkiye, *Turizm Yıllığı 1994* , Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş Yayınları, Ankara, 1994, s: 111.

<sup>20</sup> ÖZEN, v.d., a.g.e., s: 3.

<sup>21</sup> GYTE, D.M., PHELPS, A., 'Turizmde Aynı Yere Tekrar Gidilmesini Etkileyen Faktörler: Mallorca, İspanya'ya Giden İngiliz Turistlerle İlgili Bir İnceleme ' , *Turizmde Seçme Makaleler: 6*, Turizm Geliştirme ve Eğitim Vakfı Yayınları, Yayın No: 12, İstanbul, 1990,s: 16.

gelişen kısa süreli konaklamalar yerini daha uzun süreli konaklamalara bırakmış ve bölgede yabancı gayrimenkul pazarı oluşmuştur. Bu gelişmenin öncelikle İspanya’da olması, Avrupalı turistler açısından ulaşım kolaylığı, kültürel olarak daha yakın olmalarından ve Avrupa’da turizm faaliyetlerinin en yoğun yaşandığı ülkelerden birinin İspanya olmasından kaynaklanmıştır. Özellikle Mallorca bu konuda tüm dünyaya öncülük etmiştir.

Ülkemizde de Antalya bölgesinde başlayan yabancı gayrimenkul pazarı yurdun diğer kıyı bölgelerinde de etkili olmaya başlamıştır. Fethiye ilçesi de bu gelişmelerden en çok pay alan yerlerden birisidir. Böylelikle Fethiye’de de turistik gayrimenkul pazarı oluşmuştur. Bu gelişmeler, ilçede yeni istihdam sahaları oluşturmuş, 2000’li yıllarda ülkemizde yaşanan ekonomik krizlere rağmen, ilçe bu krizlerden neredeyse hiç etkilenmemiştir. İlçede faaliyet gösteren inşaat firmalarının sayısında gözle görülür bir artış olmuştur. Buna paralel olarak bu sektörde çalışmak amacıyla ülkemizin diğer bölgelerinden ilçeye göç edenlerin sayısında da artış yaşanmıştır.

1990 yılında sayıları on-on beş olan ve müşterilerinin büyük bir çoğunluğu Türk olan emlak ofislerinin sayısı, bugün yaklaşık elli civarına ulaşmış, bu emlak ofislerinin müşterilerinin büyük bir kısmını da yabancı yatırımcılar oluşturmaktadır<sup>22</sup>.

Bu çalışmada hedeflenen temel amaç; Fethiye bölgesinde gayrimenkul sahibi olan yabancıların profilinin çıkartılması, onları Fethiye’de gayrimenkul sahibi olmaya iten temel sebeplerin neler olduğunun belirlenmesidir. Bunun yanında bölgede mülk sahibi olan yabancıların demografik özelliklerinin (yaş, milliyet, medeni durum, iş hayatı, meslek, eğitim durumu ) belirlenmesi, ülkemizin sahip olduğu tarihi ve doğal güzelliklerin yabancıların mülk alımındaki etkisi, Avrupalı turistlere göre bölgedeki gayrimenkul fiyatlarının uygunluğu, yabancıların gayrimenkul alışverişi sırasında firmalarla, resmi kurumlarla ilişkilerinin nasıl gerçekleştiği, sahip oldukları gayrimenkuldan memnuniyet dereceleri, bölgeyi tercih eden yabancıların firmalara tavsiyelerinin neler olduğu ve yabancıların sahibi oldukları gayrimenkulün özelliklerinin belirlenmesi amaçlanmaktadır.

---

<sup>22</sup> Fethiye Emlakçılar Derneği Başkanlığı

Tüm bunlara ek olarak; bu çalışmayla ekonomik getirisi oldukça yüksek olan bu pazarın gelecekteki durumu hakkında da bilgi verilmeye çalışılacaktır.

#### 1.4. Araştırmanın Önemi

Türkiye, Akdeniz havzasında yer alan ve tabii turizm değerleri geniş imkanlar sunan coğrafik yapıya sahiptir. Bu konumuyla ülkemiz, Avrupa turizm pazarına oldukça yakındır. Coğrafi konumu ve yapısının zenginliğiyle de, bu pazardan daha çok turist çekebilecek durumdadır. Ancak, turizm değerlerimiz yeterince değerlendirilememekte, ülkemiz turizmden hak ettiği payı tam olarak alamamaktadır. Turizm değerlerimizin gerekli seviyelere çıkartılması, turistik bölgelere yapılacak yatırımlara ve ülkemizin gerektiği şekilde tanıtılmasıyla mümkün olacaktır<sup>23</sup>.

Turizm kişilerin kendi isteklerine bağlı olarak gelişen, maddi olmayan gereksinimlerin giderilmesini amaçlayan, geçici yer değiştirmelerin yarattığı sosyal ve ekonomik bir olay olarak tanımlanabilir<sup>24</sup>.

Yukarıdaki tanımdan da anlaşıldığı üzere turizm kitapları, turizm faaliyetlerinin ve turistlerin tanımını yaparken geçici süreyle konaklamalardan söz eder. Yani; tatile çıkan insanlar buldukları yeri belli bir süre için terk ederler, bu geçici süre sonunda geri dönerek normal hayatlarına kaldıkları yerden devam ederler. Ancak özellikle son on yıldır ülkemizde gelişen yeni bir anlayışla turizm faaliyetleri değişik alanlarda da hizmet vermeye başlamıştır. Bu hizmet alanının ülke ekonomisi için getirisinin bir hayli yüksek olduğu söylenebilir.

Turizmin esnek bir özelliğinin olması ve tüketici isteklerinin değişken özellikleri turizm sektöründe faaliyet gösteren firmaların bu değişken talep karşısında farklı arz sunmalarına neden olmuştur<sup>25</sup>.

Turizm faaliyetleri içinde yer alan bu yeni anlayış yabancı gayrimenkul pazarıdır. Bu pazar, doğrudan doğruya ülkemize giren yabancı yatırımı olarak da algılanabilir.

Ülkeler arasında sınırların neredeyse yok olduğu, tek bir paranın oluşturulduğu Avrupa Birliği anlayışı ile birlikte ülkemize olan yabancı talebi oldukça yüksek boyutlardadır. Yabancıların tercihleri öncelikle kıyı bölgelerimizdir.

<sup>23</sup> ZENGİN, B., “Turizm Coğrafyasının Turistik Ürün ve Talebe Etkileri”, *Turizmde Seçme Makaleler*: 25, Turizm Geliştirme ve Eğitim Vakfı Yayınları, Yayın No: 38, İstanbul, 1996, s: 46.

<sup>24</sup> YAĞCI, a.g.e., s: 11.

<sup>25</sup> KAHRAMAN, N., *Turizm Yatırım Projeleri Analizi*, Siyasal Kitabevi, 1. Baskı, Ankara, 1997, s: 7.

Aslında bu talep ülkeye giren yabancı yatırımlarının konusu olduğu kadar turizmin de faaliyet alanı içine girmektedir. Çünkü ülkemizde mülk sahibi olan yabancıların bir kısmı sadece tatillerinde ülkemizi ziyaret etmektedirler. Bu ziyaretleri sırasında konaklamanın dışında diğer tüm faaliyetleri için ülkeye en az kısa süreli gelen turist kadar katkıda bulunmaktadır. Buradan anlaşılıyor ki turistik amaçlı ( villa, apart, lüks daireler ) gayrimenkul inşası ve bunların yabancılara pazarlanması ülke turizmi için önemli girdi sağlayacaktır.

Turizm sektörünün en hassas olduğu nokta; dünyadaki gelişmelerden ( terör olayları, futbol karşılaşmaları, iki ülke arasındaki diplomatik anlaşmazlıklar, turist bekleyen ülkedeki ekonomik ve politik gelişmeler ) en çok ve en çabuk etkilenen bir yapıya sahip olmasıdır. Sahil bölgelerinde turistik amaçlı gayrimenkul pazarı kısmen konaklama hizmetlerinin sunulduğu işletmeler (otel, motel, tatil köyü vb.) açısından dezavantaj oluşturuyormuş gibi görünse de aslında turizmin, ülkemizin en sıkıntılı dönemlerinde bile, daha dinamik bir yapıya sahip olmasını garantiler. Çünkü büyük bir miktarda bir harcama yaparak gayrimenkul sahibi olan bir yabancı, sıradan bir turiste göre ülkemizi daha iyi tanımakta ve bir takım olumsuz gelişmelerden etkilenmeyecektir. Böyle bir gelişme, ülke turizmi açısından girdilerin her zaman yüksek olacağının bir göstergesidir.

Şimdi de bu durumu Fethiye bölgesi açısından inceleyelim: Şüphesiz turizm diğer kıyı kentlerimizin olduğu gibi Fethiye'nin de önemli gelir kaynakları arasında yer almaktadır. Fethiye ilçesinde yabancı gayrimenkul pazarı yeni bir kavram olmasına rağmen oldukça hızlı bir gelişme göstermiştir. Fethiye Emlakçılar Derneği Başkanlığı'ndan alınan bilgilere göre 2005 yılında ellinin üzerinde derneğe kayıtlı emlak ofisi derneğin üyesi durumundadır. Bölgenin turistik çarşıları olarak bilinen Ölüdeniz, Hisarönü ve Paspatur Caddesi'nde bile toplam yirminin üzerinde turistik amaçlı gayrimenkul pazarlayan ve hatta inşaatın yapımını üstlenen firma bulunmaktadır<sup>26</sup>.

Bu pazar, özellikle son beş yıldır oldukça hareketlidir. Bu çalışmayla üzerinde durulacak konulardan biri de pazarın bölgeye katkısı, firmaların gelecek yıllarda bu pazardan alacakları payı arttırabilmek için nelere dikkat etmeleri gerektiğinin belirlenmesi açısından önemlidir. Bu çalışma, turistik amaçlı

---

<sup>26</sup> Fethiye Emlakçılar Derneği Başkanlığı

gayrimenkul inşa edip bunları pazarlamak isteyen firmalar açısından büyük önem taşımaktadır., çünkü gayrimenkul sahibi yabancılara sunulan ankette sorulan açık uçlu sorularda, yabancıların isteklerinin ne ölçüde karşılandığı tespit edilecektir. Belirlenen bu eksiklikler; firmaların önümüzdeki yıllarda pazardan ne ölçüde pay alacaklarını tahmin etmede yardımcı olacak, bundan böyle şirket politikalarını daha kolay yönlendirebileceklerdir.

Ayrıca araştırma, Avrupa Birliği'ne girmek isteyen Türkiye'nin resmi ve özel kurum ve kuruluşlarını Avrupa standartlarına getirmek için gerekli özverinin hangi hususlarda olacağı hakkında bilgi verecektir.

Son olarak; araştırmayla turistlerin tercihlerinin neden Fethiye olduğu belirlenecek, bölge halkının sahip olduğu potansiyellerin ve zenginliklerin değerini anlaması sağlanacak ve ilçe turizminin gelecekte pazardan en yüksek payı nasıl alacağı konusunda açıklayıcı bir kaynak olacaktır.

### **1.5. Araştırmanın Bölümleri**

Tez dört ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde tezin konusu ve kapsamı, seçilme amacı ve önemi hakkında bilgi verilmiştir.

İkinci bölümde materyal ve yöntem ile tezde kullanılan anketin nasıl hazırlandığı, kimlere ne zaman uygulandığı, hangi sorulardan oluştuğu, soruların özellikleri ve bu sorulara verilen cevapları değerlendirmek için hangi analiz tekniklerinden yararlanıldığı ayrıntılı bir şekilde açıklanmıştır. Ayrıca dünyada ve Türkiye'de turizm faaliyetleri, turizm ekonomisinin ülkemiz ve Fethiye bölgesine faydalarının neler olduğu, turizmde yabancı gayrimenkul pazarının Türkiye ve bölge açısından önemi üzerinde durulmuştur.

Üçüncü bölümde bulgular ve tartışma başlığı altında uygulanan ankette elde edilen verilerin analizi yapılmış, analiz sonucunda ulaşılan bulgular değerlendirilmiş, Fethiye bölgesinde gayrimenkul sahibi olan yabancı turistlere ait demografik özellikler belirlenerek frekans dağılımları tablolar halinde gösterilmiştir. Sonra bölgede gayrimenkul sahibi olan yabancıların demografik özelliklerinin hangi faktörlere bağlı olduğu ve hangi faktörler üzerinde etkisinin olduğu Ki-Kare Testleriyle belirlenmiş ve elde edilen sonuçlar tablolarda gösterilmiş ve her bir tablodaki değerlerin açıklaması ayrı ayrı yapılmıştır. Daha sonra anket uygulanan

yabancılara ait demografik özellikler arasında bir farkın olup olmadığını, eğer fark varsa bu farkın nelerden kaynaklandığını belirlemek için Varyans Analizi uygulanmıştır. Daha sonra yabancıların Türkiye'ye geliş sayılarını ve Türkiye'de ikamet sürelerine etki eden faktörlerin neler olduğunu ve bu faktörler arasındaki ilişkinin olumlu yada olumsuz olup olmadığını anlamak için Katlı Korelasyon Ve Regresyon Analizi yapılmış, sonuçlar ayrıntılı bir şekilde açıklanmıştır.

Değerlendirmelerin son bölümünde ise analiz uygulaması yapılamayan açık uçlu sorulardan elde edilen yanıtlara yer verilmiş ve bunların hangi konularda yoğunlaştığı açıklanmıştır.

Dördüncü bölümde çalışmadan elde edilen sonuçlar değerlendirilmiş, gerekli öneriler yapılmıştır. Son kısımda ise kaynakça ve ekler ( anket formu ) yer almaktadır.

## İKİNCİ BÖLÜM MATERYAL VE YÖNTEM

### 2.1. Materyal

#### 2.1.1. Genel bilgiler

Turizm tarihsel bir geçmişe sahip, işletmecilik ve sosyal boyutları bakımından belirli bir bilgi birikimi olan, milyonlarca değişim olayının yer aldığı ve milyonlarca insanın kendilerini sürekli bir parçası olarak hissettikleri, sosyo-ekonomik bir olay ya da faaliyet olarak tanımlanabilir. Her yıl milyonlarca doların değişimini içeren bu ekonomik faaliyetin analiz edilmesi, geleceğinin belirlenmesi ve faydalarının saptanması ülkelerin turizm geleceği açısından oldukça önemlidir<sup>27</sup>.

Gelişen ülkenin turizm merkezine dönüşmesi, turistlerin tatil seyahati kararını nasıl aldığı ve kararın turistik ürün dağıtım sistemi tarafından nasıl etkilendiğiyle yakından ilgilidir<sup>28</sup>.

Ülkemize hangi ülkelerden, hangi yoğunluklarda turist geldiğini, bu talebin yarattığı doğrudan gelirin potansiyel pazarlarda dağılımını anlamak için ülkemize gelen turistlerin milliyetlerinin incelenmesi ve turistik tercihlerinin belirlenmesi, turistik talebin yapısal analizlerinin tartışılması gereklidir<sup>29</sup>.

Ülkemiz gerek coğrafi konumu, gerekse turistik değerleri itibarı ile dünya turizmde önemli bir yerde bulunmaktadır. Zira, Türkiye'nin Avrupa ile Asya kıtalarının arasında yer alması, hele kuzey ve orta Avrupa memleketlerinde pek bulunmayan bol güneşli günlerinin varlığı ve denizlerimizin güzelliği, doğal kumsallarımızın varlığı, turistleri çekici unsurlardır. Bunlara, ender bulunan, tarih, sanat, arkeoloji, kültür ve folklor değerlerini katacak olursak, ülkemizin, uluslararası turizmde yerinin önemi ortaya çıkar<sup>30</sup>.

<sup>27</sup> İÇÖZ, O., KOZAK, M., *Turizm Ekonomisi*, Turhan Yayınları, 1. Baskı, Ankara, 1998, s: 2.

<sup>28</sup> YARCAN, Ş., *Turizm Endüstrisinin Yapısı*, Boğaziçi Üniversitesi Meslek Yüksekokulu Turizm İşletmeciliği Programı-1994, Yayın No: 550, Boğaziçi Üniversitesi Matbaası, 1. Baskı, İstanbul, 1995, s: 35.

<sup>29</sup> KÜÇÜKTOPUZLU, F., “Türkiye’ye Olan Turistik Talebin Yapısal Analizi”, *T.C Kuşadası Belediyesi III. Ulusal Turizm Kongresi*, Belediye Yayınları-5, Çatalkaya Matbaası, Kuşadası, 1992, s: 109.

<sup>30</sup> KÖKSAL, A., *Türkiye Turizm Coğrafyası*, Gazi Büro Kitabevi, Ankara, 1994, s: 2.



Fethiye bölgesinde de son yıllarda turistik taleplerin değişiklik gösterdiği ve bu değişikliğin kısa bir süre içinde çok büyük ekonomik girdilerinin olduğu görülmektedir.

Bu araştırmayla hazırlık çalışmaları yapılırken, bölgede sürekli oturma iznine sahip yabancıları belirlemek amacıyla Fethiye İlçe Emniyet Müdürlüğü Pasaport Büro Amirliği'ne resmi başvuruda bulunulmuş ve bu başvuru sonucunda 15 Nisan 2004 tarihinde elde edilen belgede ilçe merkezinde ve köylerinde toplam 1096 kişinin yaşadığı tespit edilmiştir<sup>31</sup>. Tespit edilen 1096 kişinin tamamını temsil edecek bir anket uygulaması düşünülmüş, bunun için bu 1096 kişi arasından 263 turist rasgele seçilmiştir. Belgedeki 1096 kişi birden başlayarak numaralandırılmış, sonra bunların arasından ilk sıradan başlayarak her dört kişiden biri seçilmiş, elde edilen 263 yabancıya 43 soruluk İngilizce anket uygulanmıştır. Anketteki soruların ilk dokuzu anket uygulanan yabancıları tanımaya yönelik demografik soruları kapsar, diğer otuz iki soruda ise yabancıların sahip olduğu mülkiyetin durumu, yabancıların mülk sahibi olması sırasında özel ve resmi kurumlarla ilişkileri, sahip olunan mülkiyetin durumu ve onları bölgeden mülk edinmeye iten nedenlerin açıklanmasına yardımcı olan sorular yer almaktadır. Anket sorularından son üç soru ise açık uçlu sorular olup yabancıların ev sahibi olurken nelere dikkat ettikleri ve bölgede faaliyet gösteren firmalara tavsiyelerinin neler olduğunu öğrenmeye yöneliktir. (Ek Anket Formu )

Fethiye bölgesine en çok turist İngiltere'den gelmektedir. Dolayısıyla bölgedeki mülk sahibi yabancıların büyük bir çoğunluğunu İngilizler oluşturmaktadır. Bunu Almanlar takip etmektedir.

Bölgede turizmin yaz aylarında daha yoğun yaşanmasından dolayı turistik amaçlı gayrimenkul pazarlaması da yoğun olarak bu aylarda gerçekleşmektedir. Firmalar, müşterilerinin istekleri doğrultusunda projeler üretmekte ya da turizm sezonundan önce hazırladıkları projeleri onların beğenisine sunmaktadırlar.

Bölgedeki gayrimenkul pazarlaması 2001 yılından itibaren daha profesyonel bir yapıya kavuşmuş, turistik amaçlı konut yapan firmalar aynı zamanda, yaptıkları konutların pazarlamasını da büyük bir çoğunlukla kendileri üstlenmişlerdir. Hatta

---

<sup>31</sup> Fethiye İlçe Emniyet Müdürlüğü Pasaport Büro Amirliği

bölgede yabancılara en çok gayrimenkul pazarlayan firmaların yurt dışında da ofisleri bulunmaktadır.

Yabancılar, köy ve belediye sınırlarında olduğu gibi bu sınırların dışında kalan yerlerde de müteakabiliyet ve sınırlayıcı hükümler saklı kalmak şartıyla mülk edinebilmektedir<sup>32</sup>.

Fethiye bölgesinde yabancı gayrimenkul pazarı oldukça geniş bir alanda faaliyet göstermektedir. Bölgedeki yabancılardan bir kısmı villa ya da lüks daireler satın almak yerine fiyatları gayet makul düzeyde bulunan, kırsal kesimlerde doğayla iç içe, müstakil, bahçeli, eski tip Türk evlerinin bulunduğu gayrimenkulları satın almayı tercih etmektedirler. Hatta Fethiye'nin bazı köylerinde ( Yanıklar, Kargı, Karaçulha, Arsa, Yaka ) yabancıların büyük araziler satın aldığı görülmektedir. Ancak Nisan 2005 tarihinden itibaren T.C Anayasa Mahkemesi tarafından belediye sınırları içinde yer almayan gayrimenkulların yabancılara satışına izin verilmemektedir.

Bu gelişmenin belediye sınırları içinde yer alan turistik amaçlı konut yapımı ve bunların pazarlamasını yapan firmaların gelirlerini arttıracak tahmin edilmektedir. Çünkü Anayasa Mahkemesinin iptal kararı ile bölgede gayrimenkul sahibi olmak isteyen yabancılara sunulan arz azalmış durumdadır. Eğer pazarın artan talebi aynı hızda yükselmeye devam ederse bölgedeki konut fiyatlarının daha da yükselmesi beklenmektedir. Bu gelişme mülk sahiplerini olumlu, ev sahibi olmak isteyenleri ise olumsuz etkilemiştir.

Fethiye turizm faaliyetlerine en son başlayan ilçe olma sebebiyle doğal güzelliklerini henüz kaybetmemiş ve hala bakir kalmış bir doğaya sahiptir. Çok eski bir tarihinin olmasından dolayı bölgede oldukça fazla tarihi eserler bulunmaktadır. Bunların en güzel örnekleri Likya-Kaya Mezarları ve Kaya Köy'ündeki Rum evleridir. Kaya Köy'ündeki Rum evlerinin dünya bankası tarafından sağlanan 100 milyon dolarlık bir krediyle restore edilmesi beklenmektedir. Bu beklenti gerçekleştiği takdirde bölge turizminin daha iyi bir seviyeye geleceği şüphesizdir.

Fethiye ve civarında yapılan turistik amaçlı konutlar; müstakil havuzlu villalar, kompleks içinde villalar, apartlar, apartman daireleri şeklindedir. Çalış, Ölüdeniz, Hisarönü ve Ovacık beldelerinde yapılan müstakil havuzlu villalar

---

<sup>32</sup> ÖZMEN, a.g.e., s: 1278.

bunların en lüks ve en pahalı olanlarıdır. Hatta bazı firmaların bu beldelerdeki lüks villalar için 200,000-250,000 sterlin fiyat koydukları bilinmektedir. Bu fiyatlar bazı Avrupalı turistler tarafından bile yüksek bulunmaktadır.

Bazı yabancılar da istedikleri bir konutu hem daha ucuza mal etmek hem de tamamıyla kendi beğenilerine göre dizayn etmek için inşaatı bizzat kendileri yaptırmaktadır.

İnşaat firmalarının bir kısmı, hem pazarlamada kolaylık açısından hem de yurt dışında bir ofis açmanın maliyetlerinden kurtulmak ve kendilerine ekonomik destek sağlamak amacıyla yabancı ortaklıklar kurmaktadır.

## **2.2. Yöntem**

### **2.2.1. Araştırmanın Tasarımı**

Bu çalışma hazırlanırken, yapılan araştırmalar sonucunda ülkemizin önemli turizm merkezlerinden olan Muğla ili Fethiye ilçesinde yabancıların gayrimenkul satın almaları ile ilgili herhangi bir kaynağa rastlanamamıştır. Bunun sebebi de Fethiye bölgesinde böyle bir talebin ortaya çıkmasının kısa bir geçmişe sahip olması ve araştırmanın oldukça spesifik olmasından kaynaklanmaktadır. Bu bakımdan araştırmada elde edilen bulgular ve ulaşılan sonuçlar, konuyla ilgili çalışma yapmak isteyenlere, bölgede yabancı gayrimenkul pazarında faaliyet gösteren ve gelecek yıllarda bu konuda pazara girmek isteyen işletmelere, bölgede konuyla ilişkisi bulunan resmi ve özel kuruluşlara ışık tutacaktır.

Çalışma sırasında elde edilen verilerin objektif olması ve bu verilerin değerlendirildiği istatistiksel analiz tekniklerinden çıkarılan sonuçların anlaşılabilir olması için anket yöntemi kullanılmıştır. Konuyla ilgili olarak öncelikle Fethiye Tapu Dairesi Müdürlüğü, Fethiye İlçe Emniyet Müdürlüğü Pasaport Büro Amirliği, Fethiye Emlakçılar Derneği'nden uzman kişilerle görüşme yapılmış ve bu konudaki verilere ulaşılmıştır. Daha sonra çalışmadan çıkartılan sonuçların faydalı olabileceğini düşündüğümüz inşaat firmaları ve emlak ofislerinin görüşleri de alınarak kırk üç soruluk bir anket formu hazırlanmıştır. Hazırlanan anket formu adreslerde tespit edilen yabancılarla İngilizce olarak sunulmuştur.

Çalışmada elde ettiğimiz veriler birinci elden veri toplama şeklinde gerçekleştirilmiş ve başlıca iki yöntemden yararlanılmıştır.

### 1. Görüşme :

Görüşme yöntemi, bilgi alınacak kişilerle karşılıklı konuşma şeklinde yapılır. Yüz yüze bir ilişkiye dayanması, verilerin elde edilmesinde açıklık ve netlik kazandırır. Konunun daha iyi aydınlatılabilmesi için yeni sorular sorma olanağı vardır. Bununla birlikte, görüşülen kişilerin inanç, düşünce ve değer yargıları sonuçlarda birtakım sapmalara yol açabilmektedir<sup>33</sup>.

Bu çalışmadan elde edilen sonuçların bölgede faaliyet gösteren firmalar açısından ve gayrimenkul yabancı pazarında yaşanan hızlı gelişmelerin neler olabileceği hakkında bilgi toplamak için resmi ve özel kuruluşlarda konuyla ilgilenen kişilerle görüşme yapılmıştır. Buna göre yabancıların bölgeye aşırı talepleri bölgedeki arazi fiyatlarının birkaç kat yükselmesine neden olmuştur. Bölgede yatırım yapmak yada bir ev sahibi olmak isteyen dar gelirli aileler, bu gelişmelerden olumsuz yönde etkilenmişlerdir. Ancak görüştüğümüz bazı emlak ofisi işletmecileri, durumun bu şekilde devam edemeyeceğini, muhakkak bir doyuma ulaşacağını savunmaktadırlar. Bu işletme sahipleri, bu konuda faaliyet gösteren firmaların daha bilinçli bir politika izlemeleri gerektiğini savunmaktadırlar.

### 2. Anket :

Anket, bilgi alınacak kişilerin doğrudan doğruya okuyup cevaplandıracakları bir soru listesinin hazırlanması ve bunların uygulanma tekniğidir<sup>34</sup>. Bu yöntemle gözlenmesi mümkün olmayan olaylar, davranışlar ve güdüler kolaylıkla öğrenilebilir<sup>35</sup>.

Araştırmada İngilizce olarak hazırlanmış 3ü açık uçlu olmak üzere toplam 43 soru yer almaktadır. Açık uçlu sorular anketin sonuna eklenmiştir. İlk 40 soruda alınan cevaplardan değerlendirilecek analizlerin daha iyi yorumlanabilmesi için çoktan seçmeli Likert Tekniği kullanılmıştır.

<sup>33</sup> SEYİDOĞLU, H., *Bilimsel Araştırma Ve yazma El Kitabı*, Kurtiş Yayınları, 7. Baskı, İstanbul, 1997, s: 35.

<sup>34</sup> SEYİDOĞLU, H., a.g.e., s: 35

<sup>35</sup> AVCI, Y., *Yabancı Turistlerin Sonbahar Aylarında Marmaris'i Tercihine Etki Eden Faktörlerin Araştırılması*, Yüksek Lisans Tezi, Muğla, 2004, s: 9.

### 2.2.2. Örneklem Grubunun Seçimi ve Veri Toplama

Bir araştırmada elde edilen veriler, araştırma sonucunda analizlerin yorumlanmasını sağlayan bilgilerdir. Veri toplamadaki amaç, çıkan sonuçların hangi faktörlere bağlı olduğunun tespit edilmesidir<sup>36</sup>.

Bir ana kütle için tamamından veri elde etmek, çoğu zaman hem katlanılamayacak kadar pahalıya mal olur hem de ulaşılması imkansız olabilir. Araştırmacılar çoğu zaman ana kütle için temsil eden bir alt küme ve örneklemini oluşturabilirler. Ana kütle araştırmacının ilgilendiği grubun tamamıdır, örneklem ana kütle ise anket uygulanan alt kümeyi temsil eden küledir<sup>37</sup>.

Bu tez çalışması da veri elde etmek amacıyla, Muğla ili Fethiye bölgesinde gayrimenkul sahibi olan yabancıların profilinin hazırlanması, bölgede yabancılardan gelen gayrimenkul taleplerinin bölge halkı ve konuyla ilgilenen tüm kuruluşlar açısından önemini açıklanması ve yabancıların bu konuda düşüncelerinin belirlenmesi amacıyla hazırlanmıştır.

Öncelikle hazırlanan ankete gelebilecek tepkileri ölçmek ve bir örneklem oluşturmasını sağlamak amacıyla yaklaşık 30 kişiye anket uygulanmıştır. Yapılan çalışma, anlam ve önemi bakımından olumlu tepkiler almıştır. Ancak hazırlanan anketin tüm yabancılara İngilizce olarak sunulması, İngilizce bilmeyen yabancıların anket sorularına cevap vermemelerine neden olmuştur.

Gerekli tepkiler belirlendikten sonra anket formu 300 adet çoğaltılarak, rasgele yöntemle belirlenen, adresleri tespit edilen yabancılara tek tek ulaşılarak uygulanmıştır. Dört aylık bir çalışma sonucunda toplam 263 anket geriye dönmüştür.

### 2.2.3. Verilerin Analizi

Elde edilen 263 anket formu sıra ile birden başlanarak numaralandırılmış ve her bir anket formu istatistik paket programına ( SPSS) kaydedilmiştir. Böylece 40\*263 boyutunda bir matris elde edilmiştir. Anket sonunda açık uçlu sorulara ( 41-42-43 ) verilen cevaplar yer almaktadır. Elde edilen verilerin analizi için birtakım tanımlayıcı ( frekanslar ve yüzde analizi ) ve açıklayıcı ( ki-kare testi, varyans analizi, katlı korelasyon ve regresyon analizi ) istatistikler kullanılmıştır.

<sup>36</sup> SEYİDOĞLU, a.g.e., s: 33.

<sup>37</sup> AVCI, a.g.e., s: 9.

SPSS (Statistical Package For Social Sciences) anket ve araştırma uygulamalarından elde edilen verilerin analizinde kullanılan yaygın bir pakettir<sup>38</sup>.

Yabancıların gayrimenkul alımında hangi faktörlerden dolayı Fethiye'yi tercih ettikleri, gayrimenkul sahibi yabancı profiline belirlenmesi, yabancı gayrimenkul pazarının gelecekte hangi boyutta olacağını tahmini, önümüzdeki yıllarda bu konuda yapılacak çalışmalara kaynak oluşturacaktır.

Ki-kare testi, iki nitel veya iki nicel değişken arasında bağımlılık olup olmadığının araştırılmasında kullanılır. Birçok araştırmada iki ana kütle ortalamaları arasındaki farkların test edilmesi gerekmektedir. Örneğin iki satış bölgesindeki potansiyel müşterilerin aylık ortalama gelirleri arasındaki farkın belirlenmesi, aynı sınıfın iki şubesinde aynı dersten alınan notlar arasındaki farklar tespit edilmek istendiğinde bu tip hipotez testlerine uygulanması gerekir. Bu testlerde örnekler birbirlerine bağımlı yada bağımsız olabilmektedir<sup>39</sup>.

Değişkenler arasındaki ilişkinin incelenmesi, değişkenlerin ölçme yapısına dağılımı özelliklerine, aralarındaki ilişkinin doğrusal olup olmamasına, değişken sayısına ve kontrol durumuna bağlı olarak farklı istatistiksel teknikler kullanılarak yapılmaktadır. İki değişken arasındaki ilişki, ikili yada basit korelasyon teknikleriyle bulunur. Bir değişkenin iki yada daha çok değişkenle ilişkisi çoklu korelasyonu, bu değişkenlerden birinin kontrol edilerek ( sabitlenerek ) diğer değişkenlerle ilişkisi ise kısmi korelasyon teknikleriyle açıklanır. Korelasyon katsayısı ise değişkenler arasındaki ilişkinin düzeyini yada miktarını ve yönünü açıklar<sup>40</sup>.

Aralarında ilişki olan iki ya da daha fazla değişkenden birinin bağımlı değişken, diğerlerinin bağımsız değişkenler olarak ayrımı ile ilişkinin matematiksel eşitliklerle açıklanması, regresyon analizini tanımlar. Regresyon analizinde bağımlı değişken bir, bağımsız değişken bir ise Basit Regresyon Analizi; bağımlı değişken bir, bağımsız değişken iki ya da daha fazla ise Çoklu Regresyon Analizi ve bağımlı değişken iki ya da daha fazla ise Çok Değişkenli Regresyon Analizi olarak tanımlanır<sup>41</sup>.

---

<sup>38</sup> AVCI, a.g.e., s: 13.

<sup>39</sup> AVCI, a.g.e., s: 14.

<sup>40</sup> BÜYÜKÖZTÜRK, Ş., *Sosyal Bilimler için Veri Analizi El Kitabı*, Pegem Yayınları, 3. Baskı, Ankara, 2003, s: 31.

<sup>41</sup> BÜYÜKÖZTÜRK, a.g.e., s: 31.

## GİRİŞ

Ülkemiz sahip olduğu uygun iklim şartları, tarihi ve doğal güzellikleri, gelişmekte olan ekonomisine paralel olarak fiyatların cazipliği, sıcakkanlı ve misafirperver insanlarıyla dünyanın tüm bölgelerinden turistleri kendisine çekecek bir özelliğe sahiptir.

Özellikle 1960'lı yıllardan itibaren Antalya Bölgesi'nin ülke turizmine öncülük etmesiyle birlikte bacasız sanayi olarak da adlandırılan turizm ekonomisi anlayışı giderek daha anlamlı bir kavram olmuştur. Bu anlayış çerçevesinde turizm ülkemizin gelir kaynakları arasında yerini almış ve her geçen yıl turizm gelirleri kendisini geliştirme ve hizmet kalitesini artırma çabası içine girmiştir. Çünkü bu artış, ülke ekonomisine önemli girdi sağlayacak bir potansiyele sahiptir. Bu girdiden pay almak isteyen ülkemizin diğer bölgelerindeki yatırımcılar konuyla yakından ilgilenmek çabası içindedirler. Bu çaba sırasıyla; Antalya, Bodrum, Marmaris ve Fethiye'de yoğun bir şekilde görülmektedir.

1980 ve daha sonraki yıllarda turizm ülkemizde daha etkili bir yapıya sahip duruma gelmiş ve bu konuda yatırımcıların dikkatini bu alana daha fazla çekmeye başlamıştır. Önceleri turizm denilince akla gelen ilk anlayış; ülkeye yabancı ziyaretçinin getirilmesi, onların ulaşım, konaklama, yiyecek- içecek ve eğlence ihtiyaçlarının karşılanması ana hedefleri oluşturmaktaydı. Fakat ülkemizdeki yüksek turizm potansiyeli, özellikle Avrupalı turistlerin tatillerini her yıl Türkiye'de değerlendirmek istemeleri beraberinde yeni bir anlayışa hız kazandırmıştır.

Bu anlayış turizme ilk adımı atan ve bu konuda hızlı ilerleme kaydeden Antalya ve civarında başlamış, diğer sahil bölgelerine de hızla yayılmıştır. Bu yeni anlayış ülkemize her yıl gelen yabancı turistlerin kendilerine ait bir gayrimenkula sahip olma isteğidir. Bu yaklaşım yukarıda da bahsedildiği gibi kendini önce Antalya ve civarında göstermiş daha sonraları yurdun diğer turistik bölgelerine de yayılmıştır. Antalya Bölgesi'ni her yıl en az bir defa ziyaret eden yabancılar (özellikle Alman turistler) bu bölgeden bir ev sahibi olma yarışına girmişlerdir. Hatta bu yarış öylesine hız kazanmıştır ki Antalya ilinin Alanya ilçesinde yabancıların yerel nüfusun yüzde onuna kadar mülkiyet satın alma hakları tamamlanmak üzeredir.

Bu durum bölgede arz-talep dengesini talep eğrisine doğru yükseltmiş ve fiyatların aşırı derecede yükselmesine sebep olmuştur. Bu olumsuz yükselme yabancıları yurdun diğer bölgelerinden (Antalya'ya alternatif olabilecek) mülk edinme düşüncesine itmiştir. Alternatif olabilecek en yakın bölgeler Marmaris ve Fethiye olduğundan bu bölgeler de yeni gelişmelerden etkilenmeye başlamıştır.

Marmaris ve çevresi turizm gelirlerine Fethiye ilçesine göre daha önce gereklilik duymuştur. Buna sebep olarak da bölgenin tarım alanlarının az ve verimsiz olması gösterilir.

Fethiye tarım ve seracılık açısından Muğla ilinin hatta Türkiye'nin önde gelen ilçelerindedir. Bu yüzden ki turizme en geç adım atmayı düşünen ve turizm gelirlerinden en son faydalanan ilçemizdir. Hatta ilçenin beş yıldızlı ilk tatil köyü 1991 yılında (Lykia World) hizmete açılmıştır.

Fethiye ilçesi, turizm hizmet anlayışı ve turizm gelirleriyle 1990 ve daha sonraki yıllarda tanıştığında, bu konuda yabancı turistler açısından hala bir gelişme çabası içindedir. İlçede turizme hizmet çalışmaları yoğun bir şekilde devam etmektedir. Bölgenin bugüne kadar merkezi yönetimden hak ettiği payı alamamış olması da ilçe açısından olumsuz bir etki yaratmaktadır. Ancak bölge insanın azmi ve çabası ilçedeki çalışmaların daha hızlı bir şekilde tamamlanmasını sağlamaktadır. Turizmden neredeyse en son faydalanmasını bilen bölge olmasına rağmen en hızlı ilerlemeyi sağlayan sahil bölgelerimizden biridir. Özellikle yaz aylarında ilçedeki yabancı turistlerin fazlalığı dikkati çekmektedir. Gelişmeler bölge halkının turizme daha ciddi bir yaklaşım içinde bulunmalarına sebep olmuş ve halkın turizm anlayışının kısa sürede gelişmesini sağlamıştır. Bu gelişme bölgeyi ekonomik olarak kısa sürede daha ileri seviyelere çıkaracaktır.

Fethiye ilçesi ürettiği tarım ürünleri, geniş ve zengin doğal bitki örtüsüyle ülkemizin önde gelen ilçeleri arasındadır. Özellikle 1995 yılından itibaren bölgeye gelen yabancı turistlerin sayısında bir artış gözlenmiştir. Her yıl ilçeyi ziyaret eden yabancılar civardan mülk edinme eğilimine girmeye başlamışlardır.

Bölgenin, turizme en son adım atması, doğal yapının hala özelliğini korumuş olması ve artan talepten az etkilenmesinin sonucu olarak cazip gayrimenkul fiyat avantajı bölgeye olan talebi kısa bir süre içinde arttırmıştır. Özellikle son beş yıldır ilçede bu konuda önemli çalışmalar yapılmış, yurdun çeşitli bölgelerinden ve



yurtdışından yatırımcılar birçok projeye imza atmışlar ve yörede mülk sahibi olmak isteyen çok sayıda yabancıya yardımcı olmuşlardır. 2005 yılı Mayıs ayı itibariyle ilçede mülk sahibi olan yabancıların sayısı 2000'in üzerindedir. Bu sayı bölgenin gelişimine önemli bir etki yapmakta, burada çeşitli iş alanlarının oluşmasına ve bunların geliştirilmesine bir fayda sağlamaktadır.

Çalışmanın ilk bölümünde, yapılan çalışmanın ikinci ve üçüncü bölümüne kaynak oluşturması amacıyla şu konulara yer verilmiştir:

Genel turizm bilgisi ve dünyadaki turizm faaliyetleri hakkında bilgi verilmiş, Türk turizminin dünya turizminde sahip olduğu yer belirtilmiş ve sahillerimizdeki turizm potansiyeli ve bu potansiyelin ülkeye sağladığı getiriler üzerinde durulmuştur.

Türkiye'nin turistler açısından çekicilikleri hakkında bilgi verilmiş, onların ülkemizde sürekli bulunmak istemelerine neden olan etmenler üzerinde durulmuştur.

Fethiye ilçesinin tarihi ve doğal güzellikleri açıklanmış, sahip olduğu turizm potansiyeli hakkında bilgi verilmiş ve yabancıların bu bölgede mülk edinme nedenleri üzerinde durulmuştur. Fethiye bölgesinde yabancı gayrimenkul pazarının boyutu hakkında geniş bilgi verilmiş ve bu pazarın bölgeye katkılarının neler olduğu üzerinde durulmuştur.

Son olarak Fethiye bölgesindeki turistik amaçlı gayrimenkul alışverişlerinde ortaya çıkabilecek problemlerin neler olduğu konusuna değinilmiş ve gerek Fethiye halkı gerek yabancı turistlerin bunları en uygun şekilde nasıl çözümleyebileceklerine yer verilmiştir.

Çalışmanın ikinci bölümünde konuyla ilgili kavramların tanımları yapılmış ve turizm faaliyetleri içerisinde gayrimenkul pazarının Fethiye bölgesi açısından öneminin neler olduğu açıklanmış ve önümüzdeki yıllarda bölgeye getirilerinin neler olabileceği tartışılmıştır.

Çalışmanın üçüncü bölümünde, 15Nisan 2004 tarihinde Fethiye Emniyet Müdürlüğü Pasaport Büro Amirliği'nden alınan belgede adresleri tespit edilen 1096 kişiden rasgele seçim yapılarak anket uygulanan 263 kişinin anket sorularına verdikleri cevaplar analiz edilerek elde edilen veriler yorumlanmıştır. Anket değerlendirmesinde ilk olarak sorulara verilen cevapların frekans dağılımları elde edilmiş;daha sonra ankette yer alan demografik soruların nelere bağlı olduğu ve neler üzerinde etkili olduğunu belirlemek için Ki-Kare Testi uygulanmış; daha sonra ise

demografik sorulara gruplar arasında bir farkın olup olmadığını belirlemek amacıyla Varyans Analizi uygulanmıştır. Son olarak çalışmanın temel amacını oluşturan Fethiye bölgesinde yabancı gayrimenkul alımlarının nedenlerinin belirlenmesi amacıyla; yabancıların Türkiye'ye kaç yıldır geldikleri ve bir yıl içindeki ikamet süreleri bağımlı değişken alınarak, diğer soruların oluşturduğu bağımsız değişkenlerle aralarındaki ilişkiler basit ve çoklu regresyon analizleriyle tahmin edilmeye ve elde edilen sonuçlar yorumlanmaya çalışılmıştır.

Çalışmanın son bölümünde ise; çalışmadan elde edilen sonuçlar ortaya konmuş, yorumlar ve öneriler açık bir şekilde ifade edilmiştir.

## BİRİNCİ BÖLÜM

### 1.1. Araştırmanın Problemi

Turizm, devamlı olarak yaşanan yer dışında tüketici olarak tatil, dinlenme, eğlence, kültür vb. ihtiyaçların karşılanması amacıyla yapılan seyahat ve geçici konaklama hareketleridir<sup>1</sup>. Bu yönüyle turizm, özellikle ekonomik yönüyle ele alınan sosyal bir faaliyettir. Ekonomi ve toplum arasındaki bu ilişki, tabii bir ihtiyaç olarak doğmuştur<sup>2</sup>.

Turizm faaliyetleri, günümüzde Türkiye'nin de içinde bulunduğu birçok ülke ekonomisi açısından oldukça önemlidir<sup>3</sup>. Şöyle ki; 1995 yılında uluslararası turizme katılanlar 567 milyon kişidir ve toplam tutara hava yolu ulaşım harcamaları katılmaksızın, turizm gelirleri yaklaşık 372 milyar dolardır. İç turizm akımları ve harcamaları da gözönüne alınırsa turizmin oldukça önemli bir ekonomik faaliyet olduğu görülür. İç ve uluslararası turizm harcamaları toplam olarak dünyadaki gelirin yaklaşık %10'unu oluşturmaktadır. Bu bakımdan turizm, uluslararası dış ticaretin en önemli gelir kaynakları arasındadır<sup>4</sup>.

Ülkemiz de bu gelişmelerden etkilenmiş, Türkiye turizmi için ilk önemli canlanmaların başladığı yıl olarak kabul edebileceğimiz 1983 yılından 1990 yılına kadar geçen yedi yıllık sürede turizmde elde edilen yıllık döviz girdileri 411 milyon dolardan 2.5 milyar dolara ulaşmıştır. Bu gelişme, 1986 yılında görülen %18'lik gerilemeye rağmen, yıllık ortalama %42'lik bir artışı ifade etmektedir. Yani 1983 ve 1990 yılları arasında turizm gelirlerinin GSMH'da %0.8 olan payını %3.3 dolaylarına yükseltmiştir<sup>5</sup>.

2004 yılı turizm gelirleri, Türkiye için 13 milyonun üzerinde yabancı turiste ev sahipliği yapılarak 6,5 milyar dolar seviyelerine ulaşmıştır. Bu sayının 2010 yılına kadar 20 milyon yabancı turiste hizmet vererek, 15 milyar dolar gelir elde edilmesi hedeflenmektedir. Ülkemize gelen turist sayısının bu kadar hızlı artmasında ülkemizi

<sup>1</sup> SEZGİN, O.M., *Genel Turizm ve Turizm Mevzuatı*, Detay Yayınları, 2. Baskı, Ankara, 2001, s: 13.

<sup>2</sup> ÖZDEMİR, M., "Turizmin Türkiye'nin Sosyal Yapısına Tesirleri", T.C Kuşadası Belediyesi II.Ulusal Turizm Kongresi, D.E.Ü. Aydın Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu işbirliğiyle Belediye Yayınları-4, Senbil Yayınları, Kuşadası, 1991, s: 23.

<sup>3</sup> YAĞCI, Ö., *Turizm Ekonomisi*, Detay Yayıncılık, 1. Baskı, Ankara, 2003, s: 1.

<sup>4</sup> Türkiye'de Turizm ve Uluslararasılaşma, Boğaziçi Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu Turizm İşletmeciliği Programı, Boğaziçi Üniversitesi Yayınları, Yayın No: 603, İstanbul, 1998, s: 1

<sup>5</sup> TUTAR, E., "Turizm Sektöründe Yabancı Sermaye Yatırımlarının Gelişimi", *Turizm Yıllığı 1990*, T.C Kalkınma Bankası Yayınları, Ankara, 1991, s: 47.

bir defa görenlerin sürekli tatilleri için Türkiye'yi tercih etmeleri, hatta aynı yıl içinde birkaç defa ziyarette bulunmaları etkilidir.

Türkiye sahillerinde turizmin öncülüğünü Antalya ili yapmakta, daha sonra ise Muğla ili gelmektedir. Muğla ili; Marmaris, Bodrum ve Fethiye ilçeleriyle ülkemiz turizmi içinde önemli bir yere sahiptir. Fethiye ilçesinde turizm 1980'li yıllardan itibaren ev pansiyonculuğu ile başlamış, 1990 ve daha sonraki yıllarda hızlı bir artış göstererek daha etkin bir yapıya kavuşmuştur. Özellikle 1995 yılından itibaren bölgeye ilk defa gelenlerin çok etkilendikleri ve daha sonraki yıllarda da tatillerini burada değerlendirdikleri görülmektedir. Hatta şartları uygun olan yabancılar yıl içinde birkaç defa bölgeyi ziyaret etmeye başlamışlardır. Ziyaret sayısındaki bu artış, yabancıların Antalya ve civarında olduğu gibi bu bölgede de mülk edinmesine temel oluşturmuştur.

Yürürlükteki mevzuat çerçevesinde; karşılıklılık ilkesi uyarınca, yabancı uyruklu gerçek kişiler ülkemizde belediye hudutları içerisinde Askeri Yasak Bölgeler ve Güvenlik Bölgeleri dışında kalmak kaydıyla gayrimenkul satın alabilirler. Yabancı şirketler ise, genel kural olarak ülkemizde taşınmaz mal edinemezler. Ancak yabancı şirketlerin ülkemizde yapmayı planladığı ve Hazine Müsteşarlığı'nca izne bağlanan yatırımları için istisna getirilmiştir. Bu durumda, 6204 Sayılı Yabancı Sermaye Teşvik Yasası uyarınca kurulan şirketlerin, Hazine Müsteşarlığı'nca izin verilen yatırımları için gerekli taşınmazları edinmeleri mümkündür<sup>6</sup>.

Türk toplumu yabancıların taşınmaz mal mülkiyeti edinme alanında değişken bir tutum sergilemektedir. Osmanlı Devleti'nde, önceleri yabancıların taşınmaz mal elde edinmeleri söz konusu değildi. 18 Haziran 1867 tarihli Tebai'aa-i Ecnebiyenin Emlake Mutasarrıf Olmaları Hakkındaki Kanun ile belirtilen durum değişmiştir. Yabancılar, Türk vatandaşları ile istisnalar saklı kalmak kaydıyla eşit hale getirilmiş, Türk vatandaşı gibi taşınmaz mal edinme hakkına sahip kılınmıştır. Cumhuriyet döneminde çıkartılan kanunlarla yabancıların Türkiye'de taşınmaz edinmeleri köylerde yasaklanmış, diğer yerlerde de bazı hükümlere bağlanmıştır. Yabancı gerçek kişiler il ve ilçe belediye sınırları içinde kalan yerlerde karşılıklı olmak ve kanunun sınırlayıcı hükümlerine riayet etmek şartıyla taşınmaz edinebilirler. Burada karşılıklı olmak ile ifade edilmek istenen, Türkiye'de taşınmaz mal edinmek isteyen

<sup>6</sup> Türkiye'de Turizm Yatırımları Olanakları ve Yatırım Süreci, T.C Turizm Bakanlığı Yatırımlar Genel Müdürlüğü, Ankara, 1997, s: 56.

kişinin bağlı bulunduğu devlet topraklarında Türk vatandaşlarına aynı hakkın sağlanmış olmasıdır. Sınırlayıcı hükümler ile kastedilen ise 2565 Sayılı Askeri Yasak Bölgeler ve Güvenlik Bölgeleri Kanunu uyarınca yabancılara satılacak gayrimenkulun bu bölgeler içinde yer almaması gerekmektedir. Bu şartlar sağlandığı takdirde üç aylık bir süre içerisinde güvenlik soruşturması yapılan yabancılar ülkemizde gayrimenkul satın alabileceklerdir<sup>7</sup>.

Fethiye, Akdeniz Bölgesi'nin batısında Muğla iline bağlı, 127,620 nüfuslu (1990 yılı nüfus sayımı verilerine göre ), 3059 km<sup>2</sup> yüzölçümü olan, 81 köye sahip, turizm ve turfanda sebzeçilik gelir kaynaklarına sahip bir ilçedir<sup>8</sup>.

Fethiye eski bir tarihe sahiptir. Milattan Önce 362 yılında Likya Birliği'ne bağlıydı ve Telmessos olarak bilinirdi. Türklerin Anadolu'ya gelmesiyle Mentеше Beyliği sınırları içinde bulunan ilçenin adı önceleri 'Makri' olmuş, Osmanlılar zamanında bu ismin telaffuzunda güçlük çekilmesi sebebiyle 1934 yılına kadar "Meğri" olarak ifade edilmiş ve resmi isim olarak da aynen kabul edilmiştir. 1934 yılında ilk hava şehidimiz Fethi Bey'in anısına ilçeye 'Fethiye' ismi verilmiştir. İlçe, sahip olduğu turizm, tarım ve tarihi yerleriyle oldukça zengin bir potansiyele sahiptir<sup>9</sup>.

İlçede kıyı turizmine oldukça elverişli 150'ye yakın koy ve 12'si Fethiye Körfezi'nde ( On İki Adalar ) olmak üzere 18 ada bulunmaktadır. Şövalye Adası, Gemile Adası ( St.Nicholas ), On İki Adalar ilçenin görülmeye değer en önemli adalarındandır. Ölüdeniz, Kelebekler Vadisi, Saklıkent Kanyonu ilçedeki önemli gezi ve rekreasyon alanlarıdır<sup>10</sup>.

Fethiye'de turizm hareketlerinin hızlanmaya başladığı 1990'lı yıllarda yılda ancak birkaç yabancı turistin ev sahibi olmak istediği Fethiye'de, özellikle son beş yıldır çok yoğun bir gayrimenkul talebi olmuştur. Turizm hareketlerinin ilk başladığı yıllarda böyle bir seviyenin yakalanabileceği tahmin bile edilemezdi.

<sup>7</sup> ÖZMEN, İ., *Eski ve Yeni Hukukumuzda Gayrimenkul Mevzuatı*, Feryal Yayınları, Ankara, 1986, s: 1275.

<sup>8</sup> Büyük Larousse Sözlük ve Ansiklopedisi, 8. Cilt, İnterpress Basım ve Yayıncılık A.Ş., İstanbul, s: 4063.

<sup>9</sup> YILMAZ, M.K., *Her Yönüyle Fethiye*, Emek Matbaası, 1. Baskı, Fethiye, 1969, s: 1.

<sup>10</sup> GÜRDAL, M., *Türkiye Turizm Coğrafyası*, Muğla Üniversitesi Matbaası, Muğla, 2001, s: 300.

Yabancıların bölgeden mülk sahibi olma istekleri o derece artmıştır ki, 2005 yılının Mayıs ayı itibariyle bu sayı, İlçe Emniyet Müdürlüğü Pasaport Büro Amirliği ve Tapu Müdürlüğü verilerine göre 2000 civarındadır<sup>11</sup>.

Beklenmeyen bu hızlı artış, bölgede birtakım problemleri de beraberinde getirmiştir. Bu nedenle araştırma problemi; Fethiye bölgesinde yabancı turistleri mülk sahibi olmaya iten sebepleri araştırmak, bölgede yabancıların hangi oranlarda bulduklarını belirlemek, yabancı turistlerin mülk alışverişinde karşılaştıkları güçlükleri ortaya çıkarmak ve bölge ekonomisine yüksek getiri sağlayan yabancı gayrimenkul pazarındaki olumlu ve olumsuz etkileri ortaya koymaktır.

Bölgede gayrimenkul pazarı için yapılan yatırım, özellikle 2003 yılından itibaren had safhadadır. Bölgenin diğer turistik ilçelere göre (Marmaris, Bodrum, Kuşadası) daha fazla avantajı vardır. İlçenin turizm faaliyetleriyle yeni tanışmış olması, diğer ilçelere göre turistik alanlarının zenginliği ve farklı gruplardan turistlere hizmet verebilecek durumda olması, bölgeye olan talebin çeşitliliğini arttırmaktadır. Örneğin; Fethiye bölgesinde yer alan Çalış mevki daha çok Alman turistlerin tatil yaptıkları ve gayrimenkul alımı gerçekleştirdikleri bir yer olarak bilinirken, Hisarönü, Ovacık ve Ölüdeniz beldeleri genellikle İngiliz turistler tarafından tercih edilmektedir. Alman ve İngiliz turistlerin aynı yerlerde tatil yapmak ve gayrimenkul almak istememeleri aslında Fethiye turizmi için bir avantajdır. Çünkü Çalış bölgesinde faaliyet gösteren firmalar daha çok Alman turistlerin ilgi ve beğenilerine göre konut inşa ederlerken Hisarönü ve Ölüdeniz beldelerinde İngilizlerin tercihleri önceliklidir. Bu bölgelere aşırı talep olması, fiyatları oldukça yükseltmiş, hatta 2005 turizm sezonunda konut fiyatları 60,000-260,000 Sterlin arasında değişmektedir. Fiyatların bu derece hızlı yükselmesi, alternatiflerini de beraberinde getirmiş, Üzümlü, Göcek, Karaçulha, Yaka ve Kadıköy beldelerinde de turistik amaçlı konut yapımı yaygınlaşmıştır.

Bu yoğun talep karşısında yabancı gayrimenkul pazarı, toprak sahipleri de dahil olmak üzere ilçenin neredeyse tamamını etkilemektedir. Bu nedenle araştırılacak problem; şu an ilçede gayrimenkul sahibi olan yabancı profiline çıkartılması, önümüzdeki yıllarda pazardan kimlerin nasıl etkileneceğinin

---

<sup>11</sup> Fethiye İlçe Emniyet Müdürlüğü Pasaport Büro Amirliği

belirlenmesi, turistlerin isteklerinin hangi doğrultularda oluştuğunun öğrenilebilmesi açısından önemlidir.

## 1.2. Araştırmanın Konusu ve Kapsamı

Araştırmanın konusu “Fethiye Bölgesinde Yabancı Yerleşim Profili” ve bu profili oluşturan elemanların bölgeye olumlu ya da olumsuz katkılarının tespitidir. 15 Nisan 2004 tarihinde Fethiye İlçe Emniyet Müdürlüğü Pasaport Büro Amirliği’nden alınan belgeye göre; Fethiye ilçesinde toplam 1096 yabancı turistin sürekli oturma izninin olduğu tespit edilmiştir. Araştırma kapsamı alınan belgedeki adreslerle sınırlı tutulmuş ve anket uygulaması bu adreslerde tespit edilebilen 263 kişiyle yapılmıştır.

Ülkelerin uluslararası turizme katılarak gittikçe daha büyük pay elde etmek için çaba harcamalarının temel hedefi; bir yandan turizmin milli ekonominin gelişmesine, diğer yandan toplumsal refah düzeyinin yükselmesine yaptığı katkıdır. Turizm ekonomik gelişmenin itici ve güçlü bir elemanıdır. Bu elemanın ekonomik gelişmedeki etkinliği ve önemi her ülkenin turistik potansiyeline göre değişiklik gösterir.<sup>12</sup>

Ülkemizdeki turizm sektörü 1980’li yıllara kadar çeşitli sebeplerin etkisiyle varlığını pek hissettirememiştir. Bunun nedeni devletin turizmi ciddi gelir kaynakları arasında görmemesi ve ülkedeki siyasi istikrarsızlıktır<sup>13</sup>. Bu gelişmeler ülkemiz için büyük bir kayıptır.

WTTC ( The World Travel and Tourism Council ) raporlarına göre seyahat ve turizm dünyada en fazla istihdam yaratan sektördür. 1991 yılında seyahat ve turizm doğrudan veya dolaylı olarak 180 milyondan fazla insana istihdam olanağı yaratmıştır. Dünyada global işgücünü %10.2’sini, global maaşların %10.3’ünü temsil eden bu sektör, dünyadaki her 10 çalışandan birisine sahip bulunuyor. 1994 yılının sonuna kadar bu sektör 204 milyon insana istihdam olanağı sağlamıştır. Diğer bir deyişle, çalışan her 9 kişiden biri bu sektörde hizmet vermektedir. 2005 yılı sonunda bu rakamın 348 milyon kişiye ulaşacağı tahmin edilmektedir<sup>14</sup>.

<sup>12</sup> OLALI, H., *Turizm Dersleri*, İstiklal Yayınları, 1. Baskı, İzmir, 1984, s: 18.

<sup>13</sup> EKİNCİ, Y., EKİNCİ, A., “ Turizm Amaçlı Yabancı Sermaye Yatırımlarının Türk Ekonomisine Etkileri ” *Turizm Yıllığı 1993*, T.C Kalkınma Bankası Yayınları, Ankara, 1993, s: 75.

<sup>14</sup> AVCIKURT, C., KARAMAN, S., “ Global ve Bölgesel Düzeyde Uluslar arası Turizm Hareketleri ve Türkiye”, *Turizmde Seçme Makaleler 22*, Turizm Geliştirme ve Eğitim Vakfı Yayını, Yayın No: 34, İstanbul, 1995, s: 5.

Turistleri belirli yerleri ziyaret etmeye iten ana faktör; o bölgenin sahip olduğu çekici özellikleridir. Bir tatil bölgesinin çekici özellikleri; ortaya çıkış biçimleri, hitap ettikleri ziyaretçiler, zaman, konum, süreklilik olarak sınıflandırılabilir<sup>15</sup>.

Turizm milyonlarca insanı tüketici ve üretici olarak ilgilendirir. Bugün milyonlarca insan değişik amaçlarla seyahat etmekte, gittikleri yerlerin otel, motel, tatil köyü gibi konaklama tesislerinde geçici olarak kalmaktadırlar<sup>16</sup>. Ancak, son yıllarda Fethiye bölgesine yapılan ziyaretlerde turizm faaliyetleri içinde yer alan geçici konaklama yerini bölgede sürekli ikamet etmeye yada bölgeden bir gayrimenkul sahibi olmaya bırakmıştır.

Fethiye iklimi, doğal ve tarihi dokusuyla zengin bir potansiyele sahiptir. İlçenin turistik yerleri, farklı yaş ve kültür gruplarından turistlere hitap edecek zenginliktedir. İlçede mülkiyet sahibi olan turistler neredeyse bölgenin tüm kasaba ve köylerine yayılmıştır. Bu nedenle araştırma uygulaması jandarma ve polis bölgesi olmak üzere iki kısımda yapılmıştır. İlçe merkezinde ikamet edenler polis bölgesi, kasaba ve köylerde ikamet edenler ise jandarma bölgesi kapsamındadır.

Daha önce Fethiye bölgesinde yabancı yerleşim profili ile ilgili herhangi bir çalışmanın yapılmamış olması, bölgede mülk sahibi olanların, bundan sonra mülk edinmeyi düşünenlerin, bu konuda faaliyet gösteren firmaların ve yabancı gayrimenkul pazarının bölge halkını ne şekilde etkilediği açısından oldukça önemlidir.

### 1.3. Araştırmanın Amaçları

Turizm sektörünün, geçmiş yıllarda gerçekleştirmiş olduğu gelişmeyi, önümüzdeki yıllarda da arttırarak sürdürmesi beklenmektedir. Dünyada hızla gelişen hizmetler sektörünün istihdam ağırlığının en önemli ayağını hiç şüphesiz turizm sektörü oluşturmaktadır<sup>17</sup>.

Dünyada en hızlı gelişen sektörlerden biri olan turizmin hacmi son 40 yılda, yıllık ortalama % 7. 4' lük bir ivmeyle artmıştır. Gelecekte de sürmesi beklenen bu

<sup>15</sup> ERDOĞAN, H., *Ekonomik Sosyal Kültürel Çevresel Yönleriyle Uluslararası Turizm*, Uludağ Üniversitesi Yayınları, Yayın No: 18-003-0275, Bursa, 1995, s: 63-64.

<sup>16</sup> OLALI, a.g.e., s: 11.

<sup>17</sup> ÖZTAŞ, K., *Turizm Ekonomisi-Genel Turizm Bilgileri*, Nobel Yayınları, 1.Baskı, Ankara, 2002, s:4.



gelişmenin temelindeki nedenler yükselen refah seviyesi, seyahate ayrılabilen gelirin artışı, ulaşım imkanlarının gelişmesi, ücretli izin sürelerinin uzaması, yeni ülkeleri, kültürleri tanıma, kentsel alanlardan kaçma, doğa ile bütünleşme, çalışma hayatının yarattığı gerilimlerden kaçma vb. isteklerin güçlenmesidir<sup>18</sup>.

Dünya Turizm Örgütü'ne ( WTO ) göre; 1950 ve 1990 yılları arasındaki uluslararası turizm hareketleri 10ar yıllık periyotlar halinde incelendiğinde en fazla yer değiştirmelerin 1980-1990 yılları arasında olduğu tespit edilmiştir<sup>19</sup>. Şöyle ki 1981'de dünya turizm gelirleri 104,3 milyar dolar olarak ifade edilirken Türkiye, 300 milyon dolarlık geliriyle pastadan % 0.3' lük bir pay alıyordu, yani dünyada turizm için harcanan her bin doların ancak üç doları ülkemize gelmekteydi. 1981'e gelindiğinde dünya turizm harcamaları 116.1 milyar doları bulurken Türkiye'nin turizm girdilerininin 1,54 milyar dolar olmasıyla bu pay büyük bir sıçramayla % 1.3'e çıkmıştır. Dünya turizmindeki bu gelişmeye paralel olarak Türkiye, 1993'de 6.5 milyon turist girişiyle 3,95 milyar dolarlık gelir sağlamıştır<sup>20</sup>. Dünya turizminde yaşanan gelişmeler, Türk turizmindeki gelişmelere zemin hazırlamıştır.

İspanya; çok turist çeken , popüler, uluslararası turistik merkezlerden biridir. İspanya'ya 1986 yılında tüm dünyadaki turist sayısının %9'unu oluşturan 29,9 milyon turist gelmiştir. Mallorca, bu gelen turist sayısının önemli bir oranını çekmiştir. 1986 yılında Mallorca'ya gelen 3,9 milyon yabancı turist, aynı yıl İspanya'ya gelen toplam yabancı turist sayısının %13'ünü oluşturmaktadır. İspanya'da turizm hızla büyümektedir; buna bağlı olarak Mallorca'ya gelen turist sayısı 1981'den 1986'ya kadar %33 artış göstermiştir. İspanya'ya gelen yabancı turist sayısının büyük bir kısmını İngiltere'den ve Almanya'dan gelenler oluşturmaktadır; 1986'da ülkeye gelen yabancı turistlerin %42'sini İngilizler, %29'unu ise Almanlar oluşturmaktadır<sup>21</sup>.

İspanya'da turizmin başladığı ilk yıllarda, turizm faaliyeti denince akla gelen ilk şey; deniz, kum, güneş için yapılan kısa süreli konaklamalardan ibaretti. Zamanla

<sup>18</sup> ÖZEN, Ö.T., KURU, Ş., *Turizm Yatırımları*, Özkan Yayınları, 1.Baskı, İstanbul, 1998, s: 3.

<sup>19</sup> GÖKDENİZ, A., Dünyadaki (özellikle Avrupa'daki ) Yeni Yapısal Değişikliklerin Uluslararası Turizm Hareketlerine Yansıması Ve Türkiye, *Turizm Yıllığı 1994* , Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş Yayınları, Ankara, 1994, s: 111.

<sup>20</sup> ÖZEN, v.d., a.g.e., s: 3.

<sup>21</sup> GYTE, D.M., PHELPS, A., 'Turizmde Aynı Yere Tekrar Gidilmesini Etkileyen Faktörler: Mallorca, İspanya'ya Giden İngiliz Turistlerle İlgili Bir İnceleme ' , *Turizmde Seçme Makaleler: 6*, Turizm Geliştirme ve Eğitim Vakfı Yayınları, Yayın No: 12, İstanbul, 1990,s: 16.

gelişen kısa süreli konaklamalar yerini daha uzun süreli konaklamalara bırakmış ve bölgede yabancı gayrimenkul pazarı oluşmuştur. Bu gelişmenin öncelikle İspanya’da olması, Avrupalı turistler açısından ulaşım kolaylığı, kültürel olarak daha yakın olmalarından ve Avrupa’da turizm faaliyetlerinin en yoğun yaşandığı ülkelerden birinin İspanya olmasından kaynaklanmıştır. Özellikle Mallorca bu konuda tüm dünyaya öncülük etmiştir.

Ülkemizde de Antalya bölgesinde başlayan yabancı gayrimenkul pazarı yurdun diğer kıyı bölgelerinde de etkili olmaya başlamıştır. Fethiye ilçesi de bu gelişmelerden en çok pay alan yerlerden birisidir. Böylelikle Fethiye’de de turistik gayrimenkul pazarı oluşmuştur. Bu gelişmeler, ilçede yeni istihdam sahaları oluşturmuş, 2000’li yıllarda ülkemizde yaşanan ekonomik krizlere rağmen, ilçe bu krizlerden neredeyse hiç etkilenmemiştir. İlçede faaliyet gösteren inşaat firmalarının sayısında gözle görülür bir artış olmuştur. Buna paralel olarak bu sektörde çalışmak amacıyla ülkemizin diğer bölgelerinden ilçeye göç edenlerin sayısında da artış yaşanmıştır.

1990 yılında sayıları on-on beş olan ve müşterilerinin büyük bir çoğunluğu Türk olan emlak ofislerinin sayısı, bugün yaklaşık elli civarına ulaşmış, bu emlak ofislerinin müşterilerinin büyük bir kısmını da yabancı yatırımcılar oluşturmaktadır<sup>22</sup>.

Bu çalışmada hedeflenen temel amaç; Fethiye bölgesinde gayrimenkul sahibi olan yabancıların profilinin çıkartılması, onları Fethiye’de gayrimenkul sahibi olmaya iten temel sebeplerin neler olduğunun belirlenmesidir. Bunun yanında bölgede mülk sahibi olan yabancıların demografik özelliklerinin (yaş, milliyet, medeni durum, iş hayatı, meslek, eğitim durumu ) belirlenmesi, ülkemizin sahip olduğu tarihi ve doğal güzelliklerin yabancıların mülk alımındaki etkisi, Avrupalı turistlere göre bölgedeki gayrimenkul fiyatlarının uygunluğu, yabancıların gayrimenkul alışverişi sırasında firmalarla, resmi kurumlarla ilişkilerinin nasıl gerçekleştiği, sahip oldukları gayrimenkuldan memnuniyet dereceleri, bölgeyi tercih eden yabancıların firmalara tavsiyelerinin neler olduğu ve yabancıların sahibi oldukları gayrimenkulün özelliklerinin belirlenmesi amaçlanmaktadır.

---

<sup>22</sup> Fethiye Emlakçılar Derneği Başkanlığı

Tüm bunlara ek olarak; bu çalışmayla ekonomik getirisi oldukça yüksek olan bu pazarın gelecekteki durumu hakkında da bilgi verilmeye çalışılacaktır.

#### 1.4. Araştırmanın Önemi

Türkiye, Akdeniz havzasında yer alan ve tabii turizm değerleri geniş imkanlar sunan coğrafik yapıya sahiptir. Bu konumuyla ülkemiz, Avrupa turizm pazarına oldukça yakındır. Coğrafi konumu ve yapısının zenginliğiyle de, bu pazardan daha çok turist çekebilecek durumdadır. Ancak, turizm değerlerimiz yeterince değerlendirilememekte, ülkemiz turizmden hak ettiği payı tam olarak alamamaktadır. Turizm değerlerimizin gerekli seviyelere çıkartılması, turistik bölgelere yapılacak yatırımlara ve ülkemizin gerektiği şekilde tanıtılmasıyla mümkün olacaktır<sup>23</sup>.

Turizm kişilerin kendi isteklerine bağlı olarak gelişen, maddi olmayan gereksinimlerin giderilmesini amaçlayan, geçici yer değiştirmelerin yarattığı sosyal ve ekonomik bir olay olarak tanımlanabilir<sup>24</sup>.

Yukarıdaki tanımdan da anlaşıldığı üzere turizm kitapları, turizm faaliyetlerinin ve turistlerin tanımını yaparken geçici süreyle konaklamalardan söz eder. Yani; tatile çıkan insanlar buldukları yeri belli bir süre için terk ederler, bu geçici süre sonunda geri dönerek normal hayatlarına kaldıkları yerden devam ederler. Ancak özellikle son on yıldır ülkemizde gelişen yeni bir anlayışla turizm faaliyetleri değişik alanlarda da hizmet vermeye başlamıştır. Bu hizmet alanının ülke ekonomisi için getirisinin bir hayli yüksek olduğu söylenebilir.

Turizmin esnek bir özelliğinin olması ve tüketici isteklerinin değişken özellikleri turizm sektöründe faaliyet gösteren firmaların bu değişken talep karşısında farklı arz sunmalarına neden olmuştur<sup>25</sup>.

Turizm faaliyetleri içinde yer alan bu yeni anlayış yabancı gayrimenkul pazarıdır. Bu pazar, doğrudan doğruya ülkemize giren yabancı yatırımı olarak da algılanabilir.

Ülkeler arasında sınırların neredeyse yok olduğu, tek bir paranın oluşturulduğu Avrupa Birliği anlayışı ile birlikte ülkemize olan yabancı talebi oldukça yüksek boyutlardadır. Yabancıların tercihleri öncelikle kıyı bölgelerimizdir.

<sup>23</sup> ZENGİN, B., “Turizm Coğrafyasının Turistik Ürün ve Talebe Etkileri”, *Turizmde Seçme Makaleler*: 25, Turizm Geliştirme ve Eğitim Vakfı Yayınları, Yayın No: 38, İstanbul, 1996, s: 46.

<sup>24</sup> YAĞCI, a.g.e., s: 11.

<sup>25</sup> KAHRAMAN, N., *Turizm Yatırım Projeleri Analizi*, Siyasal Kitabevi, 1. Baskı, Ankara, 1997, s: 7.

Aslında bu talep ülkeye giren yabancı yatırımlarının konusu olduğu kadar turizmin de faaliyet alanı içine girmektedir. Çünkü ülkemizde mülk sahibi olan yabancıların bir kısmı sadece tatillerinde ülkemizi ziyaret etmektedirler. Bu ziyaretleri sırasında konaklamanın dışında diğer tüm faaliyetleri için ülkeye en az kısa süreli gelen turist kadar katkıda bulunmaktadır. Buradan anlaşılıyor ki turistik amaçlı ( villa, apart, lüks daireler ) gayrimenkul inşası ve bunların yabancılara pazarlanması ülke turizmi için önemli girdi sağlayacaktır.

Turizm sektörünün en hassas olduğu nokta; dünyadaki gelişmelerden ( terör olayları, futbol karşılaşmaları, iki ülke arasındaki diplomatik anlaşmazlıklar, turist bekleyen ülkedeki ekonomik ve politik gelişmeler ) en çok ve en çabuk etkilenen bir yapıya sahip olmasıdır. Sahil bölgelerinde turistik amaçlı gayrimenkul pazarı kısmen konaklama hizmetlerinin sunulduğu işletmeler (otel, motel, tatil köyü vb.) açısından dezavantaj oluşturuyormuş gibi görünse de aslında turizmin, ülkemizin en sıkıntılı dönemlerinde bile, daha dinamik bir yapıya sahip olmasını garantiler. Çünkü büyük bir miktarda bir harcama yaparak gayrimenkul sahibi olan bir yabancı, sıradan bir turiste göre ülkemizi daha iyi tanımakta ve bir takım olumsuz gelişmelerden etkilenmeyecektir. Böyle bir gelişme, ülke turizmi açısından girdilerin her zaman yüksek olacağına bir göstergesidir.

Şimdi de bu durumu Fethiye bölgesi açısından inceleyelim: Şüphesiz turizm diğer kıyı kentlerimizin olduğu gibi Fethiye'nin de önemli gelir kaynakları arasında yer almaktadır. Fethiye ilçesinde yabancı gayrimenkul pazarı yeni bir kavram olmasına rağmen oldukça hızlı bir gelişme göstermiştir. Fethiye Emlakçılar Derneği Başkanlığı'ndan alınan bilgilere göre 2005 yılında ellinin üzerinde derneğe kayıtlı emlak ofisi derneğin üyesi durumundadır. Bölgenin turistik çarşıları olarak bilinen Ölüdeniz, Hisarönü ve Paspatur Caddesi'nde bile toplam yirminin üzerinde turistik amaçlı gayrimenkul pazarlayan ve hatta inşaatın yapımını üstlenen firma bulunmaktadır<sup>26</sup>.

Bu pazar, özellikle son beş yıldır oldukça hareketlidir. Bu çalışmayla üzerinde durulacak konulardan biri de pazarın bölgeye katkısı, firmaların gelecek yıllarda bu pazardan alacakları payı arttırabilmek için nelere dikkat etmeleri gerektiğinin belirlenmesi açısından önemlidir. Bu çalışma, turistik amaçlı

---

<sup>26</sup> Fethiye Emlakçılar Derneği Başkanlığı

gayrimenkul inşa edip bunları pazarlamak isteyen firmalar açısından büyük önem taşımaktadır., çünkü gayrimenkul sahibi yabancılara sunulan ankette sorulan açık uçlu sorularda, yabancıların isteklerinin ne ölçüde karşılandığı tespit edilecektir. Belirlenen bu eksiklikler; firmaların önümüzdeki yıllarda pazardan ne ölçüde pay alacaklarını tahmin etmede yardımcı olacak, bundan böyle şirket politikalarını daha kolay yönlendirebileceklerdir.

Ayrıca araştırma, Avrupa Birliği'ne girmek isteyen Türkiye'nin resmi ve özel kurum ve kuruluşlarını Avrupa standartlarına getirmek için gerekli özverinin hangi hususlarda olacağı hakkında bilgi verecektir.

Son olarak; araştırmayla turistlerin tercihlerinin neden Fethiye olduğu belirlenecek, bölge halkının sahip olduğu potansiyellerin ve zenginliklerin değerini anlaması sağlanacak ve ilçe turizminin gelecekte pazardan en yüksek payı nasıl alacağı konusunda açıklayıcı bir kaynak olacaktır.

### **1.5. Araştırmanın Bölümleri**

Tez dört ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde tezin konusu ve kapsamı, seçilme amacı ve önemi hakkında bilgi verilmiştir.

İkinci bölümde materyal ve yöntem ile tezde kullanılan anketin nasıl hazırlandığı, kimlere ne zaman uygulandığı, hangi sorulardan oluştuğu, soruların özellikleri ve bu sorulara verilen cevapları değerlendirmek için hangi analiz tekniklerinden yararlanıldığı ayrıntılı bir şekilde açıklanmıştır. Ayrıca dünyada ve Türkiye'de turizm faaliyetleri, turizm ekonomisinin ülkemiz ve Fethiye bölgesine faydalarının neler olduğu, turizmde yabancı gayrimenkul pazarının Türkiye ve bölge açısından önemi üzerinde durulmuştur.

Üçüncü bölümde bulgular ve tartışma başlığı altında uygulanan ankette elde edilen verilerin analizi yapılmış, analiz sonucunda ulaşılan bulgular değerlendirilmiş, Fethiye bölgesinde gayrimenkul sahibi olan yabancı turistlere ait demografik özellikler belirlenerek frekans dağılımları tablolar halinde gösterilmiştir. Sonra bölgede gayrimenkul sahibi olan yabancıların demografik özelliklerinin hangi faktörlere bağlı olduğu ve hangi faktörler üzerinde etkisinin olduğu Ki-Kare Testleriyle belirlenmiş ve elde edilen sonuçlar tablolarda gösterilmiş ve her bir tablodaki değerlerin açıklaması ayrı ayrı yapılmıştır. Daha sonra anket uygulanan

yabancılara ait demografik özellikler arasında bir farkın olup olmadığını, eğer fark varsa bu farkın nelerden kaynaklandığını belirlemek için Varyans Analizi uygulanmıştır. Daha sonra yabancıların Türkiye'ye geliş sayılarını ve Türkiye'de ikamet sürelerine etki eden faktörlerin neler olduğunu ve bu faktörler arasındaki ilişkinin olumlu yada olumsuz olup olmadığını anlamak için Katlı Korelasyon Ve Regresyon Analizi yapılmış, sonuçlar ayrıntılı bir şekilde açıklanmıştır.

Değerlendirmelerin son bölümünde ise analiz uygulaması yapılamayan açık uçlu sorulardan elde edilen yanıtlara yer verilmiş ve bunların hangi konularda yoğunlaştığı açıklanmıştır.

Dördüncü bölümde çalışmadan elde edilen sonuçlar değerlendirilmiş, gerekli öneriler yapılmıştır. Son kısımda ise kaynakça ve ekler ( anket formu ) yer almaktadır.

## İKİNCİ BÖLÜM MATERYAL VE YÖNTEM

### 2.1. Materyal

#### 2.1.1. Genel bilgiler

Turizm tarihsel bir geçmişe sahip, işletmecilik ve sosyal boyutları bakımından belirli bir bilgi birikimi olan, milyonlarca değişim olayının yer aldığı ve milyonlarca insanın kendilerini sürekli bir parçası olarak hissettikleri, sosyo-ekonomik bir olay ya da faaliyet olarak tanımlanabilir. Her yıl milyonlarca doların değişimini içeren bu ekonomik faaliyetin analiz edilmesi, geleceğinin belirlenmesi ve faydalarının saptanması ülkelerin turizm geleceği açısından oldukça önemlidir<sup>27</sup>.

Gelişen ülkenin turizm merkezine dönüşmesi, turistlerin tatil seyahati kararını nasıl aldığı ve kararın turistik ürün dağıtım sistemi tarafından nasıl etkilendiğiyle yakından ilgilidir<sup>28</sup>.

Ülkemize hangi ülkelerden, hangi yoğunluklarda turist geldiğini, bu talebin yarattığı doğrudan gelirin potansiyel pazarlarda dağılımını anlamak için ülkemize gelen turistlerin milliyetlerinin incelenmesi ve turistik tercihlerinin belirlenmesi, turistik talebin yapısal analizlerinin tartışılması gereklidir<sup>29</sup>.

Ülkemiz gerek coğrafi konumu, gerekse turistik değerleri itibarı ile dünya turizmde önemli bir yerde bulunmaktadır. Zira, Türkiye'nin Avrupa ile Asya kıtalarının arasında yer alması, hele kuzey ve orta Avrupa memleketlerinde pek bulunmayan bol güneşli günlerinin varlığı ve denizlerimizin güzelliği, doğal kumsallarımızın varlığı, turistleri çekici unsurlardır. Bunlara, ender bulunan, tarih, sanat, arkeoloji, kültür ve folklor değerlerini katacak olursak, ülkemizin, uluslararası turizmde yerinin önemi ortaya çıkar<sup>30</sup>.

<sup>27</sup> İÇÖZ, O., KOZAK, M., *Turizm Ekonomisi*, Turhan Yayınları, 1. Baskı, Ankara, 1998, s: 2.

<sup>28</sup> YARCAN, Ş., *Turizm Endüstrisinin Yapısı*, Boğaziçi Üniversitesi Meslek Yüksekokulu Turizm İşletmeciliği Programı-1994, Yayın No: 550, Boğaziçi Üniversitesi Matbaası, 1. Baskı, İstanbul, 1995, s: 35.

<sup>29</sup> KÜÇÜKTOPUZLU, F., “Türkiye’ye Olan Turistik Talebin Yapısal Analizi”, *T.C Kuşadası Belediyesi III. Ulusal Turizm Kongresi*, Belediye Yayınları-5, Çatalkaya Matbaası, Kuşadası, 1992, s: 109.

<sup>30</sup> KÖKSAL, A., *Türkiye Turizm Coğrafyası*, Gazi Büro Kitabevi, Ankara, 1994, s: 2.

Fethiye bölgesinde de son yıllarda turistik taleplerin değişiklik gösterdiği ve bu değişikliğin kısa bir süre içinde çok büyük ekonomik girdilerinin olduğu görülmektedir.

Bu araştırmayla hazırlık çalışmaları yapılırken, bölgede sürekli oturma iznine sahip yabancıları belirlemek amacıyla Fethiye İlçe Emniyet Müdürlüğü Pasaport Büro Amirliği'ne resmi başvuruda bulunulmuş ve bu başvuru sonucunda 15 Nisan 2004 tarihinde elde edilen belgede ilçe merkezinde ve köylerinde toplam 1096 kişinin yaşadığı tespit edilmiştir<sup>31</sup>. Tespit edilen 1096 kişinin tamamını temsil edecek bir anket uygulaması düşünülmüş, bunun için bu 1096 kişi arasından 263 turist rasgele seçilmiştir. Belgedeki 1096 kişi birden başlayarak numaralandırılmış, sonra bunların arasından ilk sıradan başlayarak her dört kişiden biri seçilmiş, elde edilen 263 yabancıya 43 soruluk İngilizce anket uygulanmıştır. Anketteki soruların ilk dokuzu anket uygulanan yabancıları tanımaya yönelik demografik soruları kapsar, diğer otuz iki soruda ise yabancıların sahip olduğu mülkiyetin durumu, yabancıların mülk sahibi olması sırasında özel ve resmi kurumlarla ilişkileri, sahip olunan mülkiyetin durumu ve onları bölgeden mülk edinmeye iten nedenlerin açıklanmasına yardımcı olan sorular yer almaktadır. Anket sorularından son üç soru ise açık uçlu sorular olup yabancıların ev sahibi olurken nelere dikkat ettikleri ve bölgede faaliyet gösteren firmalara tavsiyelerinin neler olduğunu öğrenmeye yöneliktir. (Ek Anket Formu )

Fethiye bölgesine en çok turist İngiltere'den gelmektedir. Dolayısıyla bölgedeki mülk sahibi yabancıların büyük bir çoğunluğunu İngilizler oluşturmaktadır. Bunu Almanlar takip etmektedir.

Bölgede turizmin yaz aylarında daha yoğun yaşanmasından dolayı turistik amaçlı gayrimenkul pazarlaması da yoğun olarak bu aylarda gerçekleşmektedir. Firmalar, müşterilerinin istekleri doğrultusunda projeler üretmekte ya da turizm sezonundan önce hazırladıkları projeleri onların beğenisine sunmaktadırlar.

Bölgedeki gayrimenkul pazarlaması 2001 yılından itibaren daha profesyonel bir yapıya kavuşmuş, turistik amaçlı konut yapan firmalar aynı zamanda, yaptıkları konutların pazarlamasını da büyük bir çoğunlukla kendileri üstlenmişlerdir. Hatta

---

<sup>31</sup> Fethiye İlçe Emniyet Müdürlüğü Pasaport Büro Amirliği



bölgede yabancılara en çok gayrimenkul pazarlayan firmaların yurt dışında da ofisleri bulunmaktadır.

Yabancılar, köy ve belediye sınırlarında olduğu gibi bu sınırların dışında kalan yerlerde de müteakabiliyet ve sınırlayıcı hükümler saklı kalmak şartıyla mülk edinebilmektedir<sup>32</sup>.

Fethiye bölgesinde yabancı gayrimenkul pazarı oldukça geniş bir alanda faaliyet göstermektedir. Bölgedeki yabancılardan bir kısmı villa ya da lüks daireler satın almak yerine fiyatları gayet makul düzeyde bulunan, kırsal kesimlerde doğayla iç içe, müstakil, bahçeli, eski tip Türk evlerinin bulunduğu gayrimenkulları satın almayı tercih etmektedirler. Hatta Fethiye'nin bazı köylerinde ( Yanıklar, Kargı, Karaçulha, Arsa, Yaka ) yabancıların büyük araziler satın aldığı görülmektedir. Ancak Nisan 2005 tarihinden itibaren T.C Anayasa Mahkemesi tarafından belediye sınırları içinde yer almayan gayrimenkulların yabancılara satışına izin verilmemektedir.

Bu gelişmenin belediye sınırları içinde yer alan turistik amaçlı konut yapımı ve bunların pazarlamasını yapan firmaların gelirlerini arttıracak tahmin edilmektedir. Çünkü Anayasa Mahkemesinin iptal kararı ile bölgede gayrimenkul sahibi olmak isteyen yabancılara sunulan arz azalmış durumdadır. Eğer pazarın artan talebi aynı hızda yükselmeye devam ederse bölgedeki konut fiyatlarının daha da yükselmesi beklenmektedir. Bu gelişme mülk sahiplerini olumlu, ev sahibi olmak isteyenleri ise olumsuz etkilemiştir.

Fethiye turizm faaliyetlerine en son başlayan ilçe olma sebebiyle doğal güzelliklerini henüz kaybetmemiş ve hala bakir kalmış bir doğaya sahiptir. Çok eski bir tarihinin olmasından dolayı bölgede oldukça fazla tarihi eserler bulunmaktadır. Bunların en güzel örnekleri Likya-Kaya Mezarları ve Kaya Köy'ündeki Rum evleridir. Kaya Köy'ündeki Rum evlerinin dünya bankası tarafından sağlanan 100 milyon dolarlık bir krediyle restore edilmesi beklenmektedir. Bu beklenti gerçekleştiği takdirde bölge turizminin daha iyi bir seviyeye geleceği şüphesizdir.

Fethiye ve civarında yapılan turistik amaçlı konutlar; müstakil havuzlu villalar, kompleks içinde villalar, apartlar, apartman daireleri şeklindedir. Çalış, Öludeniz, Hisarönü ve Ovacık beldelerinde yapılan müstakil havuzlu villalar

---

<sup>32</sup> ÖZMEN, a.g.e., s: 1278.

bunların en lüks ve en pahalı olanlarıdır. Hatta bazı firmaların bu beldelerdeki lüks villalar için 200,000-250,000 sterlin fiyat koydukları bilinmektedir. Bu fiyatlar bazı Avrupalı turistler tarafından bile yüksek bulunmaktadır.

Bazı yabancılar da istedikleri bir konutu hem daha ucuza mal etmek hem de tamamıyla kendi beğenilerine göre dizayn etmek için inşaatı bizzat kendileri yaptırmaktadır.

İnşaat firmalarının bir kısmı, hem pazarlamada kolaylık açısından hem de yurt dışında bir ofis açmanın maliyetlerinden kurtulmak ve kendilerine ekonomik destek sağlamak amacıyla yabancı ortaklıklar kurmaktadır.

## **2.2. Yöntem**

### **2.2.1. Araştırmanın Tasarımı**

Bu çalışma hazırlanırken, yapılan araştırmalar sonucunda ülkemizin önemli turizm merkezlerinden olan Muğla ili Fethiye ilçesinde yabancıların gayrimenkul satın almaları ile ilgili herhangi bir kaynağa rastlanamamıştır. Bunun sebebi de Fethiye bölgesinde böyle bir talebin ortaya çıkmasının kısa bir geçmişe sahip olması ve araştırmanın oldukça spesifik olmasından kaynaklanmaktadır. Bu bakımdan araştırmada elde edilen bulgular ve ulaşılan sonuçlar, konuyla ilgili çalışma yapmak isteyenlere, bölgede yabancı gayrimenkul pazarında faaliyet gösteren ve gelecek yıllarda bu konuda pazara girmek isteyen işletmelere, bölgede konuyla ilişkisi bulunan resmi ve özel kuruluşlara ışık tutacaktır.

Çalışma sırasında elde edilen verilerin objektif olması ve bu verilerin değerlendirildiği istatistiksel analiz tekniklerinden çıkarılan sonuçların anlaşılabilir olması için anket yöntemi kullanılmıştır. Konuyla ilgili olarak öncelikle Fethiye Tapu Dairesi Müdürlüğü, Fethiye İlçe Emniyet Müdürlüğü Pasaport Büro Amirliği, Fethiye Emlakçılar Derneği'nden uzman kişilerle görüşme yapılmış ve bu konudaki verilere ulaşılmıştır. Daha sonra çalışmadan çıkartılan sonuçların faydalı olabileceğini düşündüğümüz inşaat firmaları ve emlak ofislerinin görüşleri de alınarak kırk üç soruluk bir anket formu hazırlanmıştır. Hazırlanan anket formu adreslerde tespit edilen yabancılarla İngilizce olarak sunulmuştur.

Çalışmada elde ettiğimiz veriler birinci elden veri toplama şeklinde gerçekleştirilmiş ve başlıca iki yöntemden yararlanılmıştır.

### 1. Görüşme :

Görüşme yöntemi, bilgi alınacak kişilerle karşılıklı konuşma şeklinde yapılır. Yüz yüze bir ilişkiye dayanması, verilerin elde edilmesinde açıklık ve netlik kazandırır. Konunun daha iyi aydınlatılabilmesi için yeni sorular sorma olanağı vardır. Bununla birlikte, görüşülen kişilerin inanç, düşünce ve değer yargıları sonuçlarda birtakım sapmalara yol açabilmektedir<sup>33</sup>.

Bu çalışmadan elde edilen sonuçların bölgede faaliyet gösteren firmalar açısından ve gayrimenkul yabancı pazarında yaşanan hızlı gelişmelerin neler olabileceği hakkında bilgi toplamak için resmi ve özel kuruluşlarda konuyla ilgilenen kişilerle görüşme yapılmıştır. Buna göre yabancıların bölgeye aşırı talepleri bölgedeki arazi fiyatlarının birkaç kat yükselmesine neden olmuştur. Bölgede yatırım yapmak yada bir ev sahibi olmak isteyen dar gelirli aileler, bu gelişmelerden olumsuz yönde etkilenmişlerdir. Ancak görüştüğümüz bazı emlak ofisi işletmecileri, durumun bu şekilde devam edemeyeceğini, muhakkak bir doyuma ulaşacağını savunmaktadırlar. Bu işletme sahipleri, bu konuda faaliyet gösteren firmaların daha bilinçli bir politika izlemeleri gerektiğini savunmaktadırlar.

### 2. Anket :

Anket, bilgi alınacak kişilerin doğrudan doğruya okuyup cevaplandırabilecekleri bir soru listesinin hazırlanması ve bunların uygulanma tekniğidir<sup>34</sup>. Bu yöntemle gözlenmesi mümkün olmayan olaylar, davranışlar ve güdüler kolaylıkla öğrenilebilir<sup>35</sup>.

Araştırmada İngilizce olarak hazırlanmış 3ü açık uçlu olmak üzere toplam 43 soru yer almaktadır. Açık uçlu sorular anketin sonuna eklenmiştir. İlk 40 soruda alınan cevaplardan değerlendirilecek analizlerin daha iyi yorumlanabilmesi için çoktan seçmeli Likert Tekniği kullanılmıştır.

<sup>33</sup> SEYİDOĞLU, H., *Bilimsel Araştırma Ve yazma El Kitabı*, Kurtiş Yayınları, 7. Baskı, İstanbul, 1997, s: 35.

<sup>34</sup> SEYİDOĞLU, H., a.g.e., s: 35

<sup>35</sup> AVCI, Y., *Yabancı Turistlerin Sonbahar Aylarında Marmaris'i Tercihine Etki Eden Faktörlerin Araştırılması*, Yüksek Lisans Tezi, Muğla, 2004, s: 9.

### 2.2.2. Örneklem Grubunun Seçimi ve Veri Toplama

Bir araştırmada elde edilen veriler, araştırma sonucunda analizlerin yorumlanmasını sağlayan bilgilerdir. Veri toplamadaki amaç, çıkan sonuçların hangi faktörlere bağlı olduğunun tespit edilmesidir<sup>36</sup>.

Bir ana kütle için tamamından veri elde etmek, çoğu zaman hem katlanılamayacak kadar pahalıya mal olur hem de ulaşılması imkansız olabilir. Araştırmacılar çoğu zaman ana kütle için temsil eden bir alt küme ve örneklemini oluşturabilirler. Ana kütle araştırmacının ilgilendiği grubun tamamıdır, örneklem ana kütle ise anket uygulanan alt kümeyi temsil eden küledir<sup>37</sup>.

Bu tez çalışması da veri elde etmek amacıyla, Muğla ili Fethiye bölgesinde gayrimenkul sahibi olan yabancıların profilinin hazırlanması, bölgede yabancılardan gelen gayrimenkul taleplerinin bölge halkı ve konuyla ilgilenen tüm kuruluşlar açısından öneminin açıklanması ve yabancıların bu konuda düşüncelerinin belirlenmesi amacıyla hazırlanmıştır.

Öncelikle hazırlanan ankete gelebilecek tepkileri ölçmek ve bir örneklem oluşturmasını sağlamak amacıyla yaklaşık 30 kişiye anket uygulanmıştır. Yapılan çalışma, anlam ve önemi bakımından olumlu tepkiler almıştır. Ancak hazırlanan anketin tüm yabancılara İngilizce olarak sunulması, İngilizce bilmeyen yabancıların anket sorularına cevap vermemelerine neden olmuştur.

Gerekli tepkiler belirlendikten sonra anket formu 300 adet çoğaltılarak, rasgele yöntemle belirlenen, adresleri tespit edilen yabancılara tek tek ulaşılarak uygulanmıştır. Dört aylık bir çalışma sonucunda toplam 263 anket geriye dönmüştür.

### 2.2.3. Verilerin Analizi

Elde edilen 263 anket formu sıra ile birden başlanarak numaralandırılmış ve her bir anket formu istatistik paket programına ( SPSS) kaydedilmiştir. Böylece 40\*263 boyutunda bir matris elde edilmiştir. Anket sonunda açık uçlu sorulara ( 41-42-43 ) verilen cevaplar yer almaktadır. Elde edilen verilerin analizi için birtakım tanımlayıcı ( frekanslar ve yüzde analizi ) ve açıklayıcı ( ki-kare testi, varyans analizi, katlı korelasyon ve regresyon analizi ) istatistikler kullanılmıştır.

<sup>36</sup> SEYİDOğLU, a.g.e., s: 33.

<sup>37</sup> AVCI, a.g.e., s: 9.

SPSS (Statistical Package For Social Sciences) anket ve araştırma uygulamalarından elde edilen verilerin analizinde kullanılan yaygın bir pakettir<sup>38</sup>.

Yabancıların gayrimenkul alımında hangi faktörlerden dolayı Fethiye'yi tercih ettikleri, gayrimenkul sahibi yabancı profiline belirlenmesi, yabancı gayrimenkul pazarının gelecekte hangi boyutta olacağını tahmini, önümüzdeki yıllarda bu konuda yapılacak çalışmalara kaynak oluşturacaktır.

Ki-kare testi, iki nitel veya iki nicel değişken arasında bağımlılık olup olmadığının araştırılmasında kullanılır. Birçok araştırmada iki ana kütle ortalamaları arasındaki farkların test edilmesi gerekmektedir. Örneğin iki satış bölgesindeki potansiyel müşterilerin aylık ortalama gelirleri arasındaki farkın belirlenmesi, aynı sınıfın iki şubesinde aynı dersten alınan notlar arasındaki farklar tespit edilmek istendiğinde bu tip hipotez testlerine uygulanması gerekir. Bu testlerde örnekler birbirlerine bağımlı yada bağımsız olabilmektedir<sup>39</sup>.

Değişkenler arasındaki ilişkinin incelenmesi, değişkenlerin ölçme yapısına dağılımı özelliklerine, aralarındaki ilişkinin doğrusal olup olmamasına, değişken sayısına ve kontrol durumuna bağlı olarak farklı istatistiksel teknikler kullanılarak yapılmaktadır. İki değişken arasındaki ilişki, ikili yada basit korelasyon teknikleriyle bulunur. Bir değişkenin iki yada daha çok değişkenle ilişkisi çoklu korelasyonu, bu değişkenlerden birinin kontrol edilerek ( sabitlenerek ) diğer değişkenlerle ilişkisi ise kısmi korelasyon teknikleriyle açıklanır. Korelasyon katsayısı ise değişkenler arasındaki ilişkinin düzeyini yada miktarını ve yönünü açıklar<sup>40</sup>.

Aralarında ilişki olan iki ya da daha fazla değişkenden birinin bağımlı değişken, diğerlerinin bağımsız değişkenler olarak ayrımı ile ilişkinin matematiksel eşitliklerle açıklanması, regresyon analizini tanımlar. Regresyon analizinde bağımlı değişken bir, bağımsız değişken bir ise Basit Regresyon Analizi; bağımlı değişken bir, bağımsız değişken iki ya da daha fazla ise Çoklu Regresyon Analizi ve bağımlı değişken iki ya da daha fazla ise Çok Değişkenli Regresyon Analizi olarak tanımlanır<sup>41</sup>.

---

<sup>38</sup> AVCI, a.g.e., s: 13.

<sup>39</sup> AVCI, a.g.e., s: 14.

<sup>40</sup> BÜYÜKÖZTÜRK, Ş., *Sosyal Bilimler için Veri Analizi El Kitabı*, Pegem Yayınları, 3. Baskı, Ankara, 2003, s: 31.

<sup>41</sup> BÜYÜKÖZTÜRK, a.g.e., s: 31.

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### BULGULAR VE TARTIŞMA

#### 3.1. Ankete Katılan Yabancılara Ait Kişisel Bulgular ve Sorulara Verdikleri Yanıtların Frekans Dağılımları

Fethiye bölgesinde toplam 263 yabancı turiste anket uygulanması sonucunda elde edilen kişisel bulgular, sorulara verdikleri yanıtların frekans dağılımları, sayı ve yüzde (%) olarak aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

**Tablo 1. Ülkelere Göre Dağılım**

Milliyet	Sayı	Yüzde (%)
İngiliz	106	40.3
Fransız	14	5.3
Alman	56	21.3
Rus	12	4.6
Diğer	75	28.5
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 1'e göre; ankete katılanların %40.3'ünü İngilizler, %4.6'sını Ruslar ve %28.5'ini diğer milliyetler (İrlandalılar, Hollandalılar, İtalyanlar, Yeni Zelandalılar, Avustralyalılar ve Amerikalılar) oluşturmaktadır.

**Tablo 2. Yaş Dağılımları**

Yaş	Sayı	Yüzde (%)
25 ve altı	16	6.1
26-35	37	14.1
36-45	39	14.8
46-55	65	24.7
55 ve üzeri	106	40.3
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 2'ye göre; ankete katılanların %40.3'ünün yaşı 55 ve üzerinde iken %6.1'i 25 ve altındadır.

**Tablo 3. Medeni Hal**

<b>Medeni Hal</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Evli	140	53.2
Bekar	50	19.0
Dul	31	11.8
Boşanmış	41	15.6
Diğer	1	0.4
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 3'e göre; ankete katılanların % 53.2'sini evliler, %0,4'ünü diğer ( kız ya da erkek arkadaşıyla birlikte yaşayanlar) oluşturmaktadır.

**Tablo 4. Çocuk Sayısı**

<b>Çocuk Sayısı</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Bir	32	12.2
İki	92	35.0
Üç	60	22.8
Dört ve üzeri	18	6.8
Hiç Yok	38	14.4
Yanıt Vermeyen	23	8.7
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 4'e göre ankete katılanların %35'i iki çocuğa, % 6.8'i ise dört ve daha fazla çocuğa sahiptir.

**Tablo 5. Eğitim Seviyesi**

<b>Eğitim Seviyesi</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Eğitimsiz	1	0.4
İlköğretim	32	12.2
Lise ve Dengi Okul	109	41.4
Üniversite	108	41.1
Yüksek Lisans ve Üzeri	10	3.8
Yanıt Vermeyen	3	1.1
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 5'e göre; ankete katılanları % 41.1'i üniversite mezunudur, % 0.4'ü hiç eğitim almamıştır.

**Tablo 6. İş Hayatı**

<b>İş Hayatı</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Çalışıyor	92	35.0
İşsiz, iş arıyor	30	11.4
Emekli	111	42.2
Sosyal Yard. Kurumu	20	7.6
Diğer	8	3.0
Yanıt Vermeyen	2	0.8
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 6'ya göre, ankete katılanların %42.2'si emeklidir, %0.8'i yanıt vermemiştir.



**Tablo 7. Meslek Durumu**

<b>Meslek</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
İşadamı / İşkadını	30	11.4
Özel bir şirkette çalışıyor	36	13.4
Memur	19	7.2
Serbest Meslek	10	3.8
Diğer	1	0.4
Yanıt Vermeyen	167	63.5
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 7'ye göre; ankete katılanların % 63.5'i bu soruya yanıt vermeyenleri yani çalışmayanları oluşturmakta, % 0.4'ü diğer (farklı meslekler) grubunu oluşturmaktadır.

**Tablo: 8. Türkiye'ye Geliş Süreleri**

<b>Ziyaret Süresi</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
15 yıl ve daha fazla	24	9.1
10-14 yıldır	58	22.1
6-9 yıldır	118	44.9
3-5 yıldır	57	21.7
1-2 yıldır	4	1.5
Yanıt Vermeyen	2	0.8
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 8'e göre; ankete katılanların % 44.9'u Fethiye'yi 6-9 yıldır ziyaret etmiş, % 0.8'i ise bu soruya yanıt vermemiştir.

**Tablo 9. Fethiye’de Bir Yıl İçinde Kalma Süreleri**

<b>Kalma Süresi</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
0-3 ay	71	27.0
3-6 ay	36	13.7
6-9 ay	60	22.8
9-11 ay	56	21.3
Tüm yıl (12 ay)	39	14.8
Yanıt Vermeyen	1	0.4
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 9’a göre; ankete katılanların % 27’si Fethiye’de bir yıl içinde 0-3 aya kadar ikamet etmektedir, %0.4’ü ise bu soruyu yanıtlamamıştır.

**Tablo 10. Mülkiyet Sahipliği**

<b>Mülkiyet Sahipliği</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Kiralık	48	18.3
Kendime Ait	187	71.1
Aileme Ait	16	6.1
Bir Arkadaşıma Ait	8	3.0
Diğer	2	0.8
Yanıt Vermeyen	2	0.8
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 10’a göre; ankete katılanların sahip oldukları mülkiyet %71.1’i kendilerine ait, % 0.8’i diğer ve yanıt vermeyenler grubunu oluşturmaktadır.

**Tablo 11. Mülkiyetin Satın Alınma Zamanı**

<b>Mülkiyetin Satın Alınma Zamanı</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
2005 yılında	8	3.0
2004 yılında	45	17.1
2003 yılında	36	13.7
2002 yılında	55	20.9
2001 ve daha öncesinde	46	17.5
Yanıt Vermeyen	73	27.8
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 11'e göre mülkiyetlerin % 20.9'u 2002 yılında, % 3'ü 2005 yılında satın alınmıştır.

**Tablo 12. Mülkiyetin Satın Alınma Şekli**

<b>Mülkiyetin satın alınma şekli</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Bir emlakçı vasıtasıyla	58	22.1
İnşaatı yapan firmadan	65	24.7
Bir arkadaş vasıtasıyla	28	10.6
Int.,gzt ve dergi vasıtasıyla	8	3.0
Direkt şahıstan	27	10.3
Diğer	2	0.8
Yanıt Vermeyen	75	28.5
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 12'ye göre; mülkiyetlerin %24.7'si inşaatı yapan firmadan, % 0.8 'i ise diğer şekillerde satın alınmıştır.

**Tablo 13.Mülkiyetin Niteliği**

<b>Mülkiyetin niteliği</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Havuzlu müstakil villa	39	14.8
Kompleks içinde villa	48	18.3
Kompleks içinde apart	25	9.5
Apartman dairesi	29	11.0
Müstakil bahçeli ev	30	11.4
Kooperatif dairesi	18	6.8
Yanıt Vermeyen	74	28.1
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 13'e göre; yabancıların sahip olduğu mülkiyetlerin % 18'ü kompleks içinde villadır, % 6.8'i ise kooperatif dairesidir.

**Tablo 14. Fethiye Belediyesi**

<b>Fethiye Belediyesi</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Çok Kötü	3	1.1
Kötü	13	4.9
Fena Değil	79	30.0
İyi	75	28.5
Çok İyi	12	4.6
Yanıt Vermeyen	81	30.8
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 14'e göre yabancıların % 30'u Fethiye Belediyesi'nin yardımlarını idare eder nitelikte bulurken, % 1.1'i çok kötü bulmuştur.

**Tablo 15.Fethiye Kaymakamlığı**

<b>Fethiye Kaymakamlığı</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Çok Kötü	2	0.8
Kötü	13	4.9
Fena Değil	61	23.2
İyi	86	32.7
Çok İyi	16	6.1
Yanıt Vermeyen	85	32.3
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 15'e göre yabancıların, %32.7'si Fethiye Kaymakamlığı'nın yardımlarını iyi bulurken, % 0.8'i çok kötü bulmuştur.

**Tablo 16. Fethiye Emniyet Müdürlüğü – Pasaport Büro Amirliği**

<b>Fethiye Emniyet Müdürlüğü – Pasaport Büro Amirliği</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Çok Kötü	5	1.9
Kötü	15	5.7
Fena Değil	62	23.6
İyi	70	26.6
Çok İyi	15	5.7
Yanıt Vermeyen	96	36.5
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 16'ya göre; yabancıların %26.6'sı Fethiye Emniyet Müdürlüğü Pasaport Büro Amirliği'nin yardımlarını iyi, %1.9'u çok kötü olarak değerlendirmiştir.

**Tablo 17. Fethiye Tapu Dairesi**

<b>Fethiye Tapu Dairesi</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Çok Kötü	6	2.3
Kötü	11	4.2
Fena Değil	60	22.8
İyi	74	28.1
Çok İyi	16	6.1
Yanıt Vermeyen	96	36.5
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 17'ye göre; yabancıların % 28.1'i Fethiye Tapu Dairesi'nin yardımlarını iyi, % 2.3'ü çok kötü olarak değerlendirmiştir.

**Tablo 18. Fethiye Noterlik Büroları**

<b>Fethiye Noterlik Büroları</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Çok Kötü	4	1.5
Kötü	8	3.0
Fena Değil	49	18.6
İyi	91	34.6
Çok İyi	15	5.7
Yanıt Vermeyen	96	36.5
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 18'e göre yabancıların % 34.6'sı Fethiye Noterlik Büroları'nın yardımlarını iyi, % 1.5'i çok kötü olarak bulmuştur.

**Tablo 19. Ege Ordu Komutanlığı**

<b>Ege Ordu Komutanlığı</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Çok Kötü	3	1.1
Kötü	12	4.6
Fena Değil	79	30.0
İyi	61	23.2
Çok İyi	5	1.9
Yanıt Vermeyen	103	39.2
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 19'a göre; yabancıların % 30'u Ege Ordu Komutanlığı'nın yardımlarını idare eder düzeyde, %1.1'i çok kötü bulmuştur.

**Tablo 20. Aracı Kurumlar ve Emlak Ofisleri**

<b>Aracı Kurumlar ve Emlak Ofisleri</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Çok Kötü	4	1.5
Kötü	20	7.6
Fena Değil	32	12.2
İyi	87	33.1
Çok İyi	44	16.7
Yanıt Vermeyen	76	28.9
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 20'ye göre; yabancıların % 33.1'i aracı kurumlar ve emlak ofislerinin yardımlarını iyi % 1.5'i çok kötü olarak değerlendirmiştir.

**Tablo 21. Yakın Arkadaşlarım**

<b>Yakın Arkadaşlarım</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Çok Kötü	3	1.1
Kötü	6	2.3
Fena Değil	23	8.7
İyi	68	25.9
Çok İyi	87	33.1
Yanıt Vermeyen	76	28.9
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 21'e göre; yabancıların % 33,1'i yakın arkadaşlarının yardımlarını çok iyi, % 1.1'i ise çok kötü olarak değerlendirmektedir.

**Tablo 22. Resmi Kurumlarda Çalışanların Lisan Bilgisi**

<b>Resmi Kurumlarda Çalışanların Lisan Bilgisi</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Çok Kötü	22	8.4
Kötü	64	24.3
Fena Değil	56	21.3
İyi	25	9.5
Çok İyi	6	2.3
Yanıt Vermeyen	90	34.2
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 22'ye göre yabancıların % 24.3'ü resmi kurumlarda çalışanların lisan bilgisini çok kötü, % 2.3'ü çok iyi bulmuştur.



**Tablo 23. Resmi Kurumlarda Çalışanların Anlayışı ve Yardımseverliği**

<b>Resmi Kurumlarda Çalışanların Anlayışı ve Yardımseverliği</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Çok Kötü	3	1.1
Kötü	16	6.1
Fena Değil	59	22.4
İyi	69	26.2
Çok İyi	24	9.1
Yanıt Vermeyen	92	35.0
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 23'e göre resmi kurumlarda çalışanların anlayışı ve yardımseverliği % 26.2 oranında iyi, % 1.1 oranında ise çok kötü bulunmuştur.

**Tablo 24. Firmaların İnşaatı Zamanında Bitirme Çabaları**

<b>Aracı Kurumların ve Emlak Ofislerinin İnşaatı Zamanında Bitirme Çabaları</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Çok Kötü	4	1.5
Kötü	18	6.8
Fena Değil	28	10.6
İyi	93	35.4
Çok İyi	45	17.1
Yanıt Vermeyen	75	28.5
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 24'e göre; aracı kurumların ve emlak ofislerinin inşaatı zamanında bitirme çabaları % 35.4 oranında iyi, % 1.5 oranında çok kötüdür.

**Tablo 25. Yerli Halkın Komşuluk İlişkileri ve Yardımları**

<b>Yerli Halkın Komşuluk İlişkileri ve Yardımları</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Çok Kötü	1	0.4
Kötü	3	1.1
Fena Değil	17	6.5
İyi	71	27.0
Çok İyi	97	36.9
Yanıt Vermeyen	74	28.1
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 25'e göre; yerli halkın komşuluk ilişkileri ve % 36.9 oranında çok iyi, % 0.4 oranında çok kötüdür

**Tablo 26. Satın Alınan Mülkiyetin Büyüklüğü (Oda Sayısı)**

<b>Satın Alınan Mülkiyetin Büyüklüğü (Oda Sayısı)</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
1 oda + salon + mutfak	14	5.3
2 oda + salon + mutfak	79	30.0
3 oda + salon + mutfak	32	12.2
4 oda + salon + mutfak	36	13.7
5 oda + salon + mutfak	28	10.6
Yanıt Vermeyen	74	28.1
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 26'ya göre; satın alınan mülkiyetlerin % 30'u 2 oda + salon + mutfaktan, % 5.3'ü ise 1 oda + salon + mutfaktan oluşmaktadır.

**Tablo 27. Satın Alınan Mülkiyetin Büyüklüğü (m<sup>2</sup>)**

<b>Satın Alınan Mülkiyetin Büyüklüğü (m<sup>2</sup>)</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
150 m <sup>2</sup> ve daha büyük	48	18.3
125-149 m <sup>2</sup>	33	12.5
100-124 m <sup>2</sup>	63	24.0
75-99 m <sup>2</sup>	26	9.9
74 m <sup>2</sup> ve daha küçük	13	4.9
Yanıt Vermeyen	80	30.4
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 27'ye göre; satın alınan mülkiyetlerin % 24'ü 100-124 m<sup>2</sup>, % 4.9'u 74 m<sup>2</sup> ve altındadır.

**Tablo 28. Çatı Katı**

<b>Satın Alınan Mülkiyet Çatı Katlı</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Evet	62	23.6
Hayır	126	47.9
Yanıt Vermeyen	75	28.5
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 28'e göre; mülkiyetlerin % 23.6'sı çatı katlıdır, % 47.9'u ise çatı katlı değildir.

**Tablo 29. Dupleks**

<b>Satın Alınan Mülkiyet Dupleks</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Evet	105	39.9
Hayır	84	31.9
Yanıt Vermeyen	74	28.1
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 29'a göre; mülkiyetlerin % 39.9'u duplekstir, % 31.9'u ise dupleks değildir.

**Tablo 30. Havuzlu Mülkiyetler**

<b>Satın Alınan Mülkiyet Havuzlu</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Evet	110	41.8
Hayır	79	30.0
Yanıt Vermeyen	74	28.1
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 30'a göre; mülkiyetlerin % 41.8'i havuzludur, % 30'u ise havuzlu değildir.

**Tablo 31. Kaloriferli Mülkiyetler**

<b>Satın Alınan Mülkiyet Kaloriferli</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Evet	110	41.8
Hayır	79	30.0
Yanıt Vermeyen	74	28.1
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 31'e göre; mülkiyetlerin % 41.8'i kaloriferlidir, % 30'u ise kaloriferli değildir.

**Tablo 32. Mülkiyette Kiminle Yaşandığı**

<b>Satın Alınan Mülkiyette Kiminle Yaşandığı</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Yalnız	32	12.2
Eşimle	72	27.4
Kız/Erkek Arkadaşım	44	16.7
Ailemle (Çocuklar dahil)	33	12.5
Diğer	8	3.0
Yanıt Vermeyen	74	28.1
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 32'ye göre; mülkiyette yabancıların % 27.4'ü eşile, % 3'ü ise kız/erkek arkadaşıyla yaşamaktadır

**Tablo 33. Çocukların Eğitimi**

<b>Çocukların Eğitiminin Nasıl Sağlandığı</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Eğitimlerini tamamladılar	68	25.9
Kendim ilgileniyorum	7	2.7
Özel ders alıyorlar	2	0.8
Devlet okulundalar	9	3.4
Özel okuldalar	23	8.7
Yanıt Vermeyen	154	58.6
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 33'e göre; yabancıların çocuklarının % 25.9'u eğitimlerini tamamlamışlardır, % 0.8'i ise özel ders almaktadır.

**Tablo 34. Fiyatların Uygunluğu**

<b>Fiyatların Uygunluğu</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Önemli değil	10	3.8
Çok az önemli	8	3.0
Az önemli	39	14.8
Önemli	64	24.3
Çok önemli	55	20.9
Yanıt Vermeyen	87	33.1
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 34'e göre; yabancıların % 24.3'ü mülkiyet almada fiyatların uygunluğunun önemli olduğunu, % 3'ü ise çok az önemli olduğunu düşünmektedir.

**Tablo 35. Doğal Güzellikler(Deniz, kum, güneş)**

<b>Doğal Güzellikler (Deniz, kum, güneş)</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Önemli değil	0	0.0
Çok az önemli	4	1.5
Az önemli	12	4.6
Önemli	99	37.6
Çok önemli	74	28.1
Yanıt Vermeyen	74	28.1
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 35'e göre; yabancıların % 37.6'sı mülkiyet almada doğal güzelliklerin önemli olduğunu, % 0'ı ise önemli olmadığını düşünmektedir.

**Tablo 36. Tarihi Güzellikler**

<b>Tarihi Güzellikler</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Önemli değil	2	0.8
Çok az önemli	8	3.0
Az önemli	23	8.7
Önemli	83	31.6
Çok önemli	68	25.9
Yanıt Vermeyen	79	30.0
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 36'ya göre; yabancıların % 31.6'sı mülkiyet almada tarihi güzelliklerin önemli olduğunu, % 0.8'i ise önemli olmadığını düşünmektedir.

**Tablo 37. Türk Misafirperverliği ve Dostluğu**

<b>Türk Misafirperverliği ve Dostluğu</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Önemli değil	1	0.4
Çok az önemli	2	0.8
Az önemli	27	10.3
Önemli	77	29.3
Çok önemli	70	26.6
Yanıt Vermeyen	86	32.7
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 37'ye göre; yabancıların % 29.3'ü mülkiyet almada Türk misafirperverliği ve dostluğunun önemli olduğunu, % 0.4'ü ise önemli olmadığını düşünmektedir.

**Tablo 38. Türkiye'yi Sık Ziyarettten Dolayı Ev Satın Almak İstenmesi**

<b>Türkiye'yi Sık Ziyarettten Dolayı Ev Satın Almak İstenmesi</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Önemli değil	5	1.9
Çok az önemli	9	3.4
Az önemli	32	12.2
Önemli	65	24.7
Çok önemli	63	24.0
Yanıt Vermeyen	89	33.8
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 38'e göre; yabancıların % 24.7'si mülkiyet almada Türkiye'yi sık sık ziyaret etmenin önemli olduğunu, % 1.9'u ise önemli olmadığını düşünmektedir.

**Tablo 39. Türkiye'nin AB'ye Girmesi ve Fiyatların Artacağı Beklentisi**

<b>Türkiye'nin AB'ye Girmesi ve Fiyatların Artacağı Beklentisi</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
Önemli değil	84	31.9
Çok az önemli	43	16.3
Az önemli	24	9.1
Önemli	15	5.7
Çok önemli	21	8.0
Yanıt Vermeyen	76	28.9
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 39'a göre; yabancıların % 31.9'u mülkiyet almada Türkiye'nin AB'ye girmesi ve fiyatların artacağı beklentisinin önemli olmadığını, % 5.7'si ise önemli olduğunu düşünmektedir.

**Tablo 40. Türkiye'de Kalmadığınız Zamanlarda Evin Nasıl Kullanıldığı**

<b>Türkiye'de Kalmadığınız Zamanlarda Evin Nasıl Kullanıldığı</b>	<b>Sayı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
İnternet vasıtasıyla veya direkt olarak kiraya veriyorum	5	1.9
Boş bırakıyorum	78	29.7
Yakın arkadaşlarım ya da akrabalarım kalıyor	83	31.6
Kiraya vermek için acenteye ya da emlakçıya talimat veriyorum	15	5.7
Diğer	8	3.0
Yanıt Vermeyen	74	28.1
<b>Toplam</b>	<b>263</b>	<b>100.0</b>

Tablo 40'a göre; yabancıların % 31.6'sı Türkiye'de kalmadığı zamanlarda evde yakın arkadaşları ve akrabaları kalmaktadır, % 1.9'u ise İnternet vasıtasıyla veya direkt olarak kiraya vermektedir.



### 3.2. Ki-Kare Testi Analizi Sonuçları

Bir faktörün diğer bir faktöre bağlı olarak değişip değişmemesi veya bir faktör üzerine diğer bir faktörün etkisinin olup olmadığını belirlemek amacıyla ki-kare testi yapılmıştır. Elde edilen analiz sonuçları özet olarak Tablo 41’de verilmiştir.

**Tablo 41. Bir Faktörün Diğer Bir Faktöre Bağlı Olarak Değişmesi**

<b>Faktörler</b>	<b>Ki-Kare (<math>\chi^2</math>)</b>	<b>Serbestlik Derecesi (sd)</b>	<b>Anlam Düzeyi</b>
<b>Soru1-Soru10:</b> İkamet edilen evin mülkiyeti milliyete bağlı olarak değişiyor mu?	14.337	16	0.574
<b>Soru1-Soru11:</b> Mülkiyetin satın alınma zamanı milliyete bağlı olarak değişiyor mu?	33.575	16	0.006*
<b>Soru1-Soru12:</b> Mülkiyetin satın alınma şekli milliyete bağlı olarak değişiyor mu?	28.964	20	0.088
<b>Soru1-Soru13:</b> Mülkiyetin şekli milliyete bağlı olarak değişiyor mu?	40.844	20	0.004*
<b>Soru2-Soru10:</b> Mülkiyet sahipliği yaşa bağlı olarak değişiyor mu?	95.043	16	0.000*
<b>Soru2-Soru11:</b> Mülkiyetin satın alınma zamanı yaşa bağlı olarak değişiyor mu?	23.865	16	0.092
<b>Soru2-Soru12:</b> Mülkiyet satın alınma şekli yaşa bağlı olarak değişiyor mu?	41.249	20	0.003*
<b>Soru2-Soru13:</b> Mülkiyetin şekli yaşa bağlı olarak değişiyor mu?	37.738	20	0.010*
<b>Soru3-Soru10:</b> Mülkiyet sahipliği medeni hale bağlı olarak değişiyor mu?	36.627	16	0.002*
<b>Soru3-Soru11:</b> Mülkiyet satın alma zamanı medeni hale bağlı olarak değişiyor mu?	19.719	16	0.233

<b>Soru3-Soru12:</b> Mülkiyet satın alınma şekli medeni hale bağlı olarak değişiyor mu?	18.347	20	0.565
<b>Soru3-Soru13:</b> Mülkiyetin şekli medeni hale bağlı olarak değişiyor mu?	35.329	20	0.018*
<b>Soru4-Soru10:</b> Mülkiyet sahipliği çocuk sayısına bağlı olarak değişiyor mu?	36.454	16	0.003*
<b>Soru4-Soru11:</b> Mülkiyet satın alma zamanı çocuk sayısına bağlı olarak değişiyor mu?	16.775	16	0.400
<b>Soru4-Soru12:</b> Mülkiyet satın alınma şekli çocuk sayısına bağlı olarak değişiyor mu?	22.368	20	0.321
<b>Soru4-Soru13:</b> Mülkiyetin şekli çocuk sayısına bağlı olarak değişiyor mu?	18.170	20	0.576
<b>Soru5-Soru10:</b> Mülkiyet sahipliği eğitim durumuna bağlı olarak değişiyor mu?	10.228	16	0.854
<b>Soru5-Soru11:</b> Mülkiyet satın alma zamanı eğitim durumuna bağlı olarak değişiyor mu?	15.417	16	0.494
<b>Soru5-Soru12:</b> Mülkiyet satın alınma şekli eğitim durumuna bağlı olarak değişiyor mu?	27.432	20	0.124
<b>Soru5-Soru13:</b> Mülkiyetin şekli eğitim durumuna bağlı olarak değişiyor mu?	13.928	20	0.834
<b>Soru6-Soru10:</b> Mülkiyet sahipliği iş hayatına bağlı olarak değişiyor mu?	31.317	16	0.012*
<b>Soru6-Soru11:</b> Mülkiyet satın alma zamanı iş hayatına bağlı olarak değişiyor mu?	24.344	16	0.082
<b>Soru6-Soru12:</b> Mülkiyet satın alınma şekli iş hayatına bağlı olarak değişiyor mu?	25.197	20	0.194
<b>Soru6-Soru13:</b> Mülkiyetin şekli iş hayatına bağlı olarak değişiyor mu?	25.328	20	0.189
<b>Soru7-Soru10:</b> Mülkiyet sahipliği mesleğe bağlı olarak değişiyor mu?	19.529	16	0.242

<b>Soru7-Soru11:</b> Mülkiyet satın alma zamanı mesleğe bağlı olarak değişiyor mu?	16.290	12	0.178
<b>Soru7-Soru12:</b> Mülkiyet satın alınma şekli mesleğe bağlı olarak bağlı olarak değişiyor mu?	21.493	12	0.044*
<b>Soru7-Soru13:</b> Mülkiyetin şekli mesleğe bağlı olarak değişiyor mu?	12.356	15	0.652
<b>Soru8-Soru10:</b> Mülkiyet sahipliği kaç yıldır ziyaret edildiğine bağlı olarak değişiyor mu?	20.719	16	0.190
<b>Soru8-Soru11:</b> Mülkiyetin satın alınma zamanı kaç yıldır ziyaret edildiğine bağlı olarak değişiyor mu?	51.904	16	0.000*
<b>Soru8-Soru12:</b> Mülkiyet satın alınma şekli kaç yıldır ziyaret edildiğine bağlı olarak değişiyor mu?	42.304	20	0.003*
<b>Soru8-Soru13:</b> Mülkiyetin şekli kaç yıldır ziyaret edildiğine bağlı olarak değişiyor mu?	21.600	20	0.363
<b>Soru9-Soru10:</b> Mülkiyet sahipliği bir yıl içinde ikamet süresine bağlı olarak değişiyor mu?	40.825	16	0.001*
<b>Soru9-Soru11:</b> Mülkiyetin satın alınma zamanı bir yıl içinde ikamet süresine bağlı olarak değişiyor mu?	46.632	16	0.000*
<b>Soru9-Soru12:</b> Mülkiyet satın alınma şekli bir yıl içinde ikamet süresine bağlı olarak değişiyor mu?	26.346	20	0.155
<b>Soru9-Soru13:</b> Mülkiyetin şekli bir yıl içinde ikamet süresine bağlı olarak değişiyor mu?	20.001	20	0.458

Tablo 41'den de görüldüğü gibi Anlam Düzeyi değerinin yanında \* işareti olanların etkisi veya bağlı olduğunu göstermektedir.

Mülkiyetin satın alınma zamanı ve şekli milliyete, mülkiyetin sahipliği, mülkiyetin satın alınma şekli ve mülkiyetin türü yaşa, mülkiyet sahipliği ve türü medeni hale bağlı olarak değişmektedir. Ayrıca çocuk sayısının ve iş hayatının mülkiyet sahipliği üzerine, mesleğin mülkiyetin satın alınma şekli üzerine, Fethiye'nin kaç yıldır ziyaret edildiği ise mülkiyetin satın alınma zamanı ve şekli üzerine etkisi vardır. Son olarak ise; yabancıların Fethiye'de bir yıl içinde ikamet

etme süresinin mülkiyet sahipliği ile mülkiyetin satın alınma zamanı üzerine etkisi vardır.

### 3.3. Varyans Analizi Testi Sonuçları

İkiden fazla grup arasında fark olup olmadığını belirlemek için basit varyans analizi yöntemi kullanılmıştır. Fark varsa ( $p < 0.05$  ise) farklılığın hangi gruptan kaynaklandığını bulmak için *Duncan* testi yapılmıştır.

#### 3.3.1. Milliyetlere Göre Varyans Analizi Sonuçları

Farklı milliyetlere ait yabancıların sorulara verdiklere yanıtlar yönünden fark olup olmadığı araştırılmıştır. Elde edilen analiz sonuçları aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

**Tablo42 . Milliyetler Arasındaki Farklılığın Araştırılması (ANOVA)**

SORULAR	F	Anlam Düzeyi
SORU10	1.204	0.310
SORU11	4.913	0.001*
SORU12	1.101	0.357
SORU13	3.953	0.004*
SORU14	0.532	0.712
SORU15	0.577	0.680
SORU16	0.436	0.782
SORU17	1.166	0.328
SORU18	0.877	0.479
SORU19	0.346	0.847
SORU20	1.235	0.298
SORU21	3.727	0.006*
SORU22	0.621	0.648
SORU23	1.569	0.185
SORU24	2.586	0.038*
SORU25	3.677	0.007*
SORU26	1.047	0.385

SORU27	0.203	0.936
SORU28	1.757	0.139
SORU29	3.444	0.010*
SORU30	3.389	0.011*
SORU31	1.349	0.253
SORU32	0.665	0.617
SORU33	1.806	0.133
SORU34	1.982	0.099
SORU35	0.825	0.511
SORU36	1.089	0.364
SORU37	2.975	0.021*
SORU38	5.789	0.000*
SORU39	2.085	0.085
SORU40	0.446	0.775

Tablo 42'ye göre milliyetler arasında mülkiyetin satın alınma zamanı, mülkiyetin şekli, mülkiyet satın alınırken yakın arkadaşların yardımı, aracı kurumların ve emlak ofislerinin inşaatı zamanında bitirme çabaları, yerli halkın yardımı, dubleks bir mülkiyete sahip olunması, mülkiyetin havuzlu olması, Türk misafirperverliğinin mülkiyeti satın almada önemi ve Fethiye'nin her yıl en az bir kez ziyaret edilmesinin mülkiyeti satın almada önemi sorularına göre verilen yanıtlar yönünden fark vardır. Ancak diğer bütün sorulara göre fark yoktur. Bu farklılıkların kaynaklandığı milliyetler her bir soru için aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

**Tablo 43. Mülkiyetin Satın Alınma Zamanı Yönünden Analiz Sonucu**

Milliyetler	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
Diğer	53	2.9245	
Rus	8	3.0000	
Fransız	12	3.5000	3.5000
İngiliz	82	3.6341	3.6341
Alman	35		3.9143

Tablo 43'e göre mülkiyetin satın alınma zamanı yönünden milliyetler arasında fark vardır. Bu fark da Almanlardan kaynaklanmaktadır. Bu tabloya göre Almanlar sahip oldukları mülkiyetleri, 2001 ve daha öncesi yıllarda satın almışlar, Ruslar ve diğer milliyetler ise; 2004 ve daha sonraki yıllarda satın almışlardır.

**Tablo 44. Satın Alınan Mülkiyetin Şekli Yönünden Analiz Sonucu**

Milliyetler	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
İngiliz	81	2.6296	
Rus	8	3.0000	3.0000
Diğer	53	3.1887	3.1887
Alman	35		3.7714
Fransız	12		3.8333

Tablo 44'e göre mülkiyetin şekli yönünden milliyetler arasındaki fark vardır. İngilizler daha çok müstakil havuzlu villaları satın alırken Almanlar daha çok bahçeli müstakil evleri tercih etmektedirler.

**Tablo 45. Mülkiyetin Satın Alınması Sırasında Yakın Arkadaşlar İle İlgili Analiz Sonucu**

Milliyetler	N	$\alpha = 0.05$
		1
Diğer	52	3.9038
Rus	8	4.0000
Alman	35	4.1429
Fransız	12	4.4167
İngiliz	80	4.4750

Tablo 45'e göre mülkiyetin satın alınması sırasında yakın arkadaşların yardımını İngilizler çok iyi derken diğer milliyetler fena değil demişlerdir.

**Tablo 46. Mülkiyetin Satın Alınması Sırasında Aracı Kurumların ve Emlak Ofislerinin İnşaatı Zamanında Bitirme Gayretleri İle İlgili Analiz Sonucu**

Milliyetler	N	$\alpha = 0.05$
		1
Diğer	52	3.5577
Alman	35	3.6571
Fransız	12	4.0000
İngiliz	81	4.0370
Rus	8	4.1250

Tablo46'ya göre mülkiyetin satın alınması sırasında aracı kurumların ve emlak ofislerinin inşaatı zamanında bitirme gayretlerini İngilizler iyi bulurken Almanlar idare eder bulmuşlardır.

**Tablo 47. Mülkiyetin Satın Alınması Sırasında Yerel Halkın Yardımseverliği İle İlgili Analiz Sonucu**

Milliyetler	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
Rus	8	4.0000	
Diğer	53	4.1887	4.1887
Alman	35	4.2286	4.2286
Fransız	12	4.3333	4.3333
İngiliz	81		4.6049

Tablo47'ye göre mülkiyetin satın alınması sırasında yerel halkın yardımseverliğini İngilizler çok iyi bulmuştur.

**Tablo48. Mülkiyetin Dupleks Olup Olmaması İle İlgili Analiz Sonucu**

Milliyetler	N	$\alpha = 0.05$
		1
İngiliz	81	1.2963
Rus	8	1.5000
Alman	35	1.5143
Fransız	12	1.5833
Diğer	53	1.5849

Tablo 48'e göre İngilizler daha çok dupleks evleri tercih etmektedir.

**Tablo 49. Mülkiyetin Havuzlu Olup Olmamasıyla İle İlgili Analiz Sonucu**

Milliyetler	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
İngiliz	81	1.2963	
Diğer	53	1.4151	1.4151
Rus	8	1.5000	1.5000
Alman	35	1.6000	1.600
Fransız	12		1.6667

Tablo49'a göre havuzlu evleri en çok İngilizler tercih etmektedir.

**Tablo 50. Mülkiyet Satın Almada Türk Misafirperverliğinin Önemi**

Milliyetler	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
Rus	7	3.8571	
Diğer	52	3.9423	
Alman	32	4.3125	4.3125
İngiliz	74	4.3243	4.3243
Fransız	12		4.500



Tablo 50'ye göre İngilizler ve Fransızlar mülkiyet satın almada Türk misafirperverliğini önemli bulurken Ruslar için önemli değildir.

**Tablo 51. Mülkiyet Satın Almada Her Yıl En Az Bir Kez Ziyaret Etme Nedeni İle İlgili Analiz Sonucu**

Milliyetler	N	$\alpha = 0.05$		
		1	2	3
Diğer	53	3.5472		
Fransız	12	3.8333	3.8333	
Alman	31	3.9032	3.9032	3.9032
İngiliz	71		4.3239	4.3239
Rus	7			4.5714

Tablo 51'e göre mülkiyet satın almada her yıl en az bir defa ziyaretin etkili olduğu fikrini en çok İngilizler ve Ruslar savunmaktadır.

### 3.3.2. Yaş'a Göre Varyans Analizi Sonuçları

Ankete katılanların farklı yaş gruplarına göre sorulara verdikleri yanıtlar yönünden fark olup olmadığı araştırılmıştır. Fark olanlarda anlam düzeyi değerinin yanına \* işareti konmuş ve bunlarda farklılığın hangi gruptan kaynaklandığını bulmak için *Duncan* testi yapılmıştır. Fark olmayanların *Duncan* testi sonuçları verilmemiştir. Elde edilen analiz sonuçları aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

**Tablo 52. Yaş gruplarına Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA)**

<b>SORULAR</b>	<b>F</b>	<b>Anlam Düzeyi</b>
SORU10	12.752	0.000*
SORU11	2.647	0.035*
SORU12	1.886	0.115
SORU13	0.308	0.872
SORU14	0.343	0.849
SORU15	0.178	0.950
SORU16	0.471	0.757
SORU17	1.919	0.110
SORU18	0.653	0.625
SORU19	0.552	0.698
SORU20	1.879	0.116
SORU21	0.878	0.478
SORU22	2.478	0.046*
SORU23	1.455	0.218
SORU24	1.149	0.335
SORU25	0.548	0.701
SORU26	2.197	0.071
SORU27	0.685	0.603
SORU28	1.047	0.384
SORU29	0.992	0.413
SORU30	1.099	0.359
SORU31	2.085	0.085
SORU32	5.350	0.000*
SORU33	10.002	0.000*
SORU34	0.415	0.798
SORU35	6.006	0.000*
SORU36	3.868	0.005*
SORU37	0.719	0.580

SORU38	0.354	0.841
SORU39	2.839	0.026*
SORU40	3.234	0.014*

Tablo 52'den de görüldüğü gibi yaşa göre; mülkiyetin sahipliği, mülkiyetin satın alınma zamanı, mülkiyet satın almada resmi kurumlardaki yabancı dil bilgisi, birlikte ikamet edilenler, çocukların eğitimi, mülkiyet satın almada fiyatların uygunluğunun, doğal güzelliklerin, Türkiye'nin AB'ye girmesi ile fiyatların yükselmesi beklentisinin önemi ve ikamet edilmeyen süre içerisinde evin nasıl kullanıldığı yönünden fark vardır. Diğer bütün sorulara göre fark yoktur. Bu farklılıkların kaynaklandığı yaş grupları her bir soru için aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

**Tablo 53. Mülkiyetin Sahibi İle İlgili Analiz Sonucu**

Yaş	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
46-55	65	1.8308	
36-45	39	1.8974	
55 ve üzeri	104	1.9038	
26-35	37	1.9730	
25 ve altı	16		3.0000

Tablo 53'e göre 25 ve altı yaş grubundakiler ailelerine ait evlerde kalmakta, 26-35 yaş arası grup ise kendilerine ait evlerde dir.

**Tablo 54. Mülkiyetin Satın Alınma Zamanı İle İlgili Analiz Sonucu**

Yaş	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
25 ve altı	5	2.4000	
46-55	51	3.1569	3.1569
36-45	29		3.3793
55 ve üzeri	88		3.6591
26-35	17		3.7059

Tablo 54'e göre 26-35 yaş arası grup sahip oldukları evleri 2001 ve önceki yıllarda almışlardır.

**Tablo 55. Mülkiyet Satın Almada Resmi Kurumların Yabancı Dil Bilgisi İle İlgili Analiz Sonucu**

Yaş	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
25 ve altı	5	1.6000	
46-55	45		2.3556
55 ve üzeri	79		2.6835
36-45	28		2.7500
26-35	16		2.8125

Tablo 55'e göre 25 yaş ve altı grup resmi kurumlarda çalışanların yabancı dil bilgisini çok kötü bulmaktadır.

**Tablo 56. Sahip Olunan Mülkiyette Birlikte İkamet Edilenlerle İle İlgili Analiz**

Yaş	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
55 ve üzeri	88	2.1932	
25 ve altı	5	2.6000	2.6000
26-35	17	2.7059	2.7059
46-55	50	2.7400	2.7400
36-45	29		3.1379

Tablo 56'ya göre 55 ve üzeri yaş grubundakiler daha çok eşleriyle ikamet etmektedirler. 25 yaş ve altı grup resmi kurumlarda çalışanların yabancı dil bilgisini çok kötü bulmaktadır.

**Tablo 57. Birlikte İkamet Edilen Çocukların Eğitiminin Sağlanması İle İlgili Analiz Sonucu**

Yaş	N	$\alpha = 0.05$		
		1	2	3
55 ve üzeri	57	1.4912		
46-55	28	2.3214	2.3214	
25 ve altı	3		3.0000	3.0000
36-45	13		3.6923	3.6923
26-35	8			4.0000

Tablo 57'ye göre 55 ve üzeri yaş grubundakilerin çocukları eğitimlerini tamamlamışlardır.

**Tablo58. Mülkiyet Satın Almada Doğal Güzelliklerin Önemi İle İlgili Analiz Sonucu**

Yaş	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
26-35	17	3.5882	
25 ve altı	5		4.2000
36-45	29		4.2759
55 ve üzeri	88		4.3295
46-55	50		4.4600

Tablo 58'e göre 46 - 55 grubu mülkiyet satın almada doğal güzellikleri önemli bulmaktadırlar.

**Tablo59. Mülkiyet Satın Almada Tarihi Güzelliklerin Önemi İle İlgili Analiz**

Yaş	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
26-35	16	3.3750	
25 ve altı	5		4.0000
36-45	29		4.1034
55 ve üzeri	86		4.1744
46-55	48		4.3125

Tablo 59'a göre 46 - 55 grubu mülkiyet satın almada tarihi güzellikleri önemli bulmaktadırlar.

**Tablo 60. Mülkiyet Satın Almada Türkiye'nin AB'ye Girmesi ve Fiyatların Artması Beklentisi İle İlgili Analiz Sonucu**

Yaş	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
46-55	50	2.0400	
55 ve üzeri	87	2.0575	
26-35	17	2.2353	
36-45	28	2.4286	
25 ve altı	5		4.0000

Tablo 60'a göre 25 ve altı yaş grubu mülkiyet satın almada Türkiye'nin AB'ye girmesiyle fiyatların yükseleceğini düşünmektedirler.

**Tablo 61. Mülkiyette İkamet Edilmeyen Zamanlarda Nasıl Kullanıldığı İle İlgili Analiz Sonucu**

Yaş	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
55 ve üzeri	88	2.5682	
36-45	29	2.6552	
46-55	50	2.8000	
26-35	17	2.8235	
25 ve altı	5		3.8000

Tablo 61'e göre 25 ve altı yaş grubu mülkiyette ikamet etmedikleri süre içinde evlerini kiraya vermek için acenteye talimat vermektedirler.

### 3.3.3. Medeni Duruma Göre Varyans Analizi Sonuçları

Ankete katılanların medeni durumlarına göre sorulara verdikleri yanıtlar yönünden fark olup olmadığı araştırılmıştır. Fark olanlarda anlam düzeyi değerinin yanına \* işareti konmuştur.

**Tablo 62. Medeni Duruma Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA)**

SORULAR	F	Anlam Düzeyi
SORU10	1.274	0.281
SORU11	2.680	0.033*
SORU12	1.217	0.305
SORU13	2.601	0.038*
SORU14	2.013	0.095
SORU15	1.891	0.114
SORU16	1.327	0.262
SORU17	0.636	0.637
SORU18	1.817	0.128
SORU19	3.437	0.010*

SORU20	0.573	0.683
SORU21	0.975	0.423
SORU22	0.788	0.535
SORU23	1.908	0.111
SORU24	1.300	0.272
SORU25	0.882	0.476
SORU26	11.510	0.000*
SORU27	7.361	0.000*
SORU28	5.102	0.001*
SORU29	0.801	0.526
SORU30	2.502	0.044*
SORU31	1.152	0.334
SORU32	3.147	0.016*
SORU33	1.453	0.222
SORU34	0.852	0.494
SORU35	0.971	0.425
SORU36	2.073	0.086
SORU37	1.075	0.371
SORU38	3.062	0.018*
SORU39	2.893	0.024*
SORU40	0.837	0.503

Tablo 62’de medeni hale göre mülkiyetin satın alınma zamanı, mülkiyetin türü, mülkiyet satın almada Ege Ordu Komutanlığı’nın yardımı, ikamet edilen mülkiyetin büyüklüğü ve genişliği, çatı katlı olması, mülkiyetin havuzlu olması ve birlikte ikamet edilenler yönünden fark vardır. Diğer bütün sorulara göre bir fark tespit edilememiştir.

#### 3.3.4. Çocuk Sayısına Göre Varyans Analizi Sonuçları

Ankete katılanların çocuk sayılarına göre sorulara verdikleri yanıtlar yönünden fark olup olmadığı araştırılmıştır. Fark olanlarda anlam düzeyi değerinin yanına \* işareti konmuş ve bunlarda farklılığın hangi gruptan kaynaklandığını



bulmak için *Duncan* testi yapılmıştır. Fark olmayanların *Duncan* testi sonuçları verilmemiştir. Elde edilen analiz sonuçları aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

**Tablo 63. Çocuk Sayısına Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA)**

SORULAR	F	Anlam Düzeyi
SORU10	2.728	0.030*
SORU11	2.141	0.078
SORU12	0.929	0.448
SORU13	0.132	0.970
SORU14	0.639	0.636
SORU15	0.721	0.579
SORU16	1.017	0.401
SORU17	1.101	0.358
SORU18	1.126	0.346
SORU19	1.365	0.249
SORU20	4.432	0.002*
SORU21	1.095	0.361
SORU22	0.884	0.475
SORU23	0.864	0.487
SORU24	6.036	0.000*
SORU25	0.734	0.570
SORU26	2.660	0.034*
SORU27	1.194	0.316
SORU28	0.807	0.523
SORU29	1.474	0.212
SORU30	0.113	0.978
SORU31	2.706	0.032*
SORU32	0.204	0.936
SORU33	0.563	0.690
SORU34	0.545	0.703

SORU35	1.358	0.251
SORU36	1.619	0.172
SORU37	3.158	0.016*
SORU38	3.100	0.017*
SORU39	3.180	0.015*
SORU40	1.147	0.336

Tablo 63'e göre çocuk sayısına göre mülkiyet sahipliği, mülkiyet satın almada aracı kurumların yardımı, aracı kurum ve emlakçıların inşaatı zamanında bitirme çabaları, mülkiyetin büyüklüğü, kaloriferli olması, mülkiyet satın almada Türk misafirperverliğinin, yılda en az bir kere ziyaret etmenin, Türkiye'nin AB'ye girmesi ile fiyatların yükselmesi beklentisinin önemi yönünden fark vardır. Ancak diğer tüm sorular yönünden fark yoktur. Bu farklılıkların kaynaklandığı çocuk sayıları her bir soru için aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

**Tablo64. Mülkiyet Sahipliği İle İlgili Analiz Sonucu**

Çocuk Sayısı	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
3	60	1.8833	
2	92	1.9130	1.9130
4 ve üzeri	18	2.0556	2.0556
1	31	2.1613	2.1613
Hiç Yok	37		2.2432

Tablo 64'e göre 3 çocuk sahibi aileler daha çok kendilerine ait bir evde ikamet etmektedirler.

**Tablo 65. Mülkiyet Satın Almada Aracı Kurumların ve Emlak Ofislerinin Yardımı İle İlgili Analiz Sonucu**

Çocuk Sayısı	N	$\alpha = 0.05$		
		1	2	3
4 ve üzeri	16	3.0625		
1	18	3.4444	3.4444	
Hiç yok	21	3.5238	3.5238	
2	73		3.8219	3.8219
3	47			4.1064

Tablo 65'e göre 3 çocuk sahibi aileler aracı kurumların ve emlak ofislerinin yardımını iyi bulmuşlardır.

**Tablo 66. Mülkiyet Satın Almada Aracı Kurumların ve Emlak Ofislerinin İnşaatı Zamanında Bitirme Gayretleri İle İlgili Analiz Sonucu**

Çocuk Sayısı	N	$\alpha = 0.05$		
		1	2	3
4 ve üzeri	16	3.1250		
1	18	3.2222	3.2222	
Hiç yok	21		3.6667	3.6667
2	74			3.8514
3	47			4.1702

Tablo 66'ya göre 3 çocuk sahibi aileler aracı kurumların ve emlak ofislerinin inşaatı zamanında bitirme gayretlerini iyi bulmuşlardır.

**Tablo 67. Mülkiyetin Büyüklüğü İle İlgili Analiz Sonucu**

Çocuk Sayısı	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
2	74	2.7027	
Hiç yok	21	2.9524	2.9524
3	47	3.1064	3.1064
4 ve üzeri	16		3.4375
1	19		3.5263

Tablo 67'ye daha çok çocuğu olan aileler daha büyük evleri tercih etmektedirler.

**Tablo 68. Kaloriferli Mülkiyetle İlgili Analiz Sonucu**

Çocuk Sayısı	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
3	47	1.3404	
2	74	1.3649	
4 ve üzeri	16	1.4375	1.4375
1	19	1.5263	1.5263
Hiç yok	21		1.7143

Tablo 68'e hiç çocuğu olmayan aileler kaloriferli olmayan evleri tercih etmektedirler.

**Tablo 69. Mülkiyet Satın Almada Türk Misafirperverliğinin Önemi İle İlgili Analiz Sonucu**

Çocuk Sayısı	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
1	18	3.8333	
Hiç yok	19	3.8421	
4 ve üzeri	16	4.0000	4.0000
2	68	4.2500	4.2500
3	46		4.3913

Tablo 69'a göre 3 çocuklu aileler Türk misafirperverliğini ev satın almada önemli bulmaktadırlar.

**Tablo 70. Mülkiyet Satın Almada Her Yıl En Az Bir Kez Ziyaret Etmenin Etkisi İle İlgili Analiz Sonucu**

Çocuk Sayısı	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
1	19	3.4211	
4 ve üzeri	15	3.6000	3.6000
Hiç yok	20	3.7500	3.7500
2	68		4.0882
3	43		4.2093

Tablo 70'e göre 3 çocuklu aileler mülkiyet satın almada yıl içinde en az bir kez ziyareti önemli bulmaktadırlar.

**Tablo 71. Mülkiyet Satın Almada Türkiye'nin AB'ye Katılması ve Fiyatların Artacağı Beklentisi İle İlgili Analiz Sonucu**

Çocuk Sayısı	N	$\alpha = 0.05$
		1
2	74	1.7703
Hiç yok	21	2.4286
4 ve üzeri	15	2.4667
3	47	2.5106
1	19	2.5789

Tablo 71'e göre 2 çocuklu aileler mülkiyet satın almada Türkiye'nin AB'ye girmesini önemsiz bulmaktadırlar.

### 3.3.5. Eğitim Durumuna Göre Varyans Analizi Sonuçları

Ankete katılanların eğitim durumlarına göre sorulara verdikleri yanıtlar yönünden fark olup olmadığı araştırılmıştır. Fark olanlarda anlam düzeyi değerinin yanına \* işareti konmuştur.

**Tablo 72. Eğitim Durumuna Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA)**

SORULAR	F	Anlam Düzeyi
SORU10	0.220	0.927
SORU11	1.799	0.131
SORU12	1.282	0.279
SORU13	0.554	0.696
SORU14	1.602	0.176
SORU15	1.475	0.212
SORU16	2.936	0.022*
SORU17	2.072	0.087
SORU18	3.548	0.008*
SORU19	2.070	0.087
SORU20	3.748	0.006*
SORU21	1.045	0.385
SORU22	1.092	0.362
SORU23	3.036	0.019*
SORU24	4.017	0.004*
SORU25	1.472	0.212
SORU26	3.312	0.012*
SORU27	2.840	0.026*
SORU28	1.929	0.107
SORU29	0.958	0.432
SORU30	0.534	0.711
SORU31	2.263	0.064
SORU32	1.373	0.245

SORU33	0.907	0.463
SORU34	0.882	0.476
SORU35	0.652	0.626
SORU36	1.428	0.227
SORU37	0.250	0.909
SORU38	1.634	0.168
SORU39	1.891	0.114
SORU40	1.137	0.341

Tablo 72'den de görüldüğü gibi eğitim durumuna göre mülkiyet satın almada Pasport Büro Amirliği'nin, noterlik bürolarının ve aracı kurumlarla emlak ofislerinin yardımı, resmi kurumların yardımı, aracı kurumlarla emlak ofislerinin inşaatı zamanında bitirme çabaları mülkiyetin büyüklüğü ve genişliği yönünden fark vardır. Diğer bütün sorulara göre fark yoktur.

### 3.3.6. İş Hayatına Göre Varyans Analizi Sonuçları

Ankete katılanların çalışıp çalışmadıklarına göre sorulara verdikleri yanıtlar yönünden fark olup olmadığı araştırılmıştır. Fark olanlarda anlam düzeyi değerinin yanına \* işareti konmuş ve bunlarda farklılığın hangi gruptan kaynaklandığını bulmak için *Duncan* testi yapılmıştır. Fark olmayanların *Duncan* testi sonuçları verilmemiştir. Elde edilen analiz sonuçları aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

**Tablo 73. İş Hayatına Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA)**

SORULAR	F	Anlam Düzeyi
SORU10	0.541	0.705
SORU11	3.129	0.016*
SORU12	0.187	0.945
SORU13	0.326	0.860
SORU14	1.058	0.379
SORU15	0.977	0.422
SORU16	0.172	0.953

SORU17	0.819	0.515
SORU18	1.233	0.299
SORU19	0.355	0.841
SORU20	1.766	0.138
SORU21	0.475	0.754
SORU22	0.668	0.615
SORU23	1.455	0.218
SORU24	0.425	0.790
SORU25	0.250	0.909
SORU26	5.622	0.000*
SORU27	4.882	0.001*
SORU28	0.922	0.453
SORU29	0.020	0.999
SORU30	1.045	0.385
SORU31	1.205	0.310
SORU32	6.560	0.000*
SORU33	3.134	0.018*
SORU34	3.743	0.006*
SORU35	1.062	0.377
SORU36	2.424	0.050*
SORU37	1.145	0.337
SORU38	1.914	0.110
SORU39	2.600	0.038*
SORU40	2.500	0.044*

Tablo 73'te iş hayatına göre mülkiyetin satın alınma zamanı, mülkiyetin büyüklüğü ve genişliği birlikte ikamet edilenler, çocukların eğitimi, mülkiyet satın almada fiyatların uygunluğu ve Türkiye'nin AB'ye girmesiyle fiyatların yükselmesi beklentisinin önemi ile mülkiyette ikamet edilmediği süre içinde mülkiyetin nasıl kullanıldığı yönünden fark vardır. Diğer bütün sorular yönünden fark yoktur. İş hayatına göre farklılıkların kaynaklandığı gruplar her bir soru için aşağıdaki tablolarda verilmiştir.



**Tablo 74. Mülkiyetin Satın Alma Zamanı İle İlgili Analiz Sonucu**

İş Hayatı	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
Çalışıyor	60	3.1167	
Sosyal Yardımlaşma Fonundan Geçimini Sağlıyor	16	3.1250	
Emekli	92	3.6522	3.6522
İşsiz, iş arıyor	16	3.6875	3.6875
Diğer	5		4.4000

Tablo 74'e göre gelir seviyesi yüksek olan aileler evlerini daha önce almışlardır.

**Tablo 75. Mülkiyetin Büyüklüğü İle İlgili Analiz Sonucu**

İş Hayatı	N	$\alpha = 0.05$		
		1	2	3
Sosyal Yardımlaşma Fonundan Geçimini Sağlıyor	16	1.9375		
İşsiz, iş arıyor	16	2.2500	2.2500	
Emekli	92		2.9565	2.9565
Çalışıyor	59			3.85143.2203
Diğer	5			3.6000

Tablo 75'e göre gelir seviyesi yüksek olan aileler daha büyük evlerde oturmaktadırlar.

**Tablo 76. Mülkiyetin Genişliği İle İlgili Analiz Sonucu**

İş Hayatı	N	$\alpha = 0.05$		
		1	2	3
Diğer	5	1.6000		
Çalışıyor	57	2.2105	2.2105	
Emekli	91		2.6703	2.6703
İşsiz, iş arıyor	13		3.0769	3.0769
Sosyal Yardımlaşma Fonundan Geçimini Sağlıyor	16			3.3750

Tablo 76'ya göre gelir seviyesi yüksek olan aileler daha geniş evlerde oturmaktadırlar.

**Tablo 77. Mülkiyette Birlikte İkamet Edilenlerle İlgili Analiz Sonucu**

İş Hayatı	N	$\alpha = 0.05$
		1
Diğer	5	2.2000
Emekli	92	2.2174
İşsiz, iş arıyor	16	2.3125
Sosyal Yardımlaşma Fonundan Geçimini Sağlıyor	16	2.8750
Çalışıyor	59	3.0508

Tablo 77'ye göre çalışanlar evlerde aileleriyle ya da kız / erkek arkadaşlarıyla oturmaktadırlar

**Tablo 78. Mülkiyette Birlikte İkamet Edilen Çocukların Eğitimi İle İlgili Analiz**

İş Hayatı	N	$\alpha = 0.05$
		1
Emekli	60	1.6833
Sosyal Yardımlaşma Fonundan Geçimini Sağlıyor Emekli	6	2.6667
Çalışıyor	35	2.7714
İşsiz, iş arıyor	3	3.0000
Diğer	4	3.0000

Tablo 78'e göre emekli ailelerin çocukları eğitimlerini tamamlamışlardır.

**Tablo 79. Mülkiyet Satın Almada Fiyatların Uygunluğunun Etkisi İle İlgili Analiz Sonucu**

İş Hayatı	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
İşsiz, iş arıyor	15	3.0000	
Sosyal Yardımlaşma Fonundan Geçimini Sağlıyor	15	3.4000	3.4000
Diğer	5	3.6000	3.6000
Emekli	84		3.8929
Çalışıyor	56		4.0714

Tablo 79'a göre çalışan aileler mülkiyet satın almada fiyatların uygunluğunu çok önemli bulmuşlardır.

**Tablo 80. Mülkiyet Satın Almada Tarihi Güzelliklerin Etkisi İle İlgili Analiz**

İş Hayatı	N	$\alpha = 0.05$
		1
Diğer	4	3.7500
Çalışıyor	58	3.8966
Emekli	91	4.1978
Sosyal Yardımlaşma Fonundan Geçimini Sağlıyor	14	4.3571
İşsiz, iş arıyor	16	4.5000

Tablo 80'e göre iş arayanlar ve işsizler mülkiyet satın almada tarihi özellikleri önemli bulmuşlardır.

**Tablo 81. Mülkiyet Satın Almada Türkiye'nin AB'ye Girmesi ve Fiyatların Artması Beklentisi İle İlgili Analiz Sonucu**

İş Hayatı	N	$\alpha = 0.05$
		1
Emekli	91	1.9121
Sosyal Yardımlaşma Fonundan Geçimini Sağlıyor	16	2.0000
İşsiz, iş arıyor	15	2.1333
Çalışıyor	59	2.5932
Diğer	5	2.8000

Tablo 81'e göre emekliler mülkiyet satın almada Türkiye'nin AB'ye girmesiyle fiyatların yükseleceğini düşünmemektedirler.

**Tablo 82. Mülkiyette İkamet Edilmeyen Süre İçinde Nasıl Değerlendirildiği İle İlgili Analiz Sonucu**

İş Hayatı	N	$\alpha = 0.05$
		1
Emekli	92	2.5217
Diğer	5	2.6000
Çalışıyor	59	2.8475
Sosyal Yardımlaşma Fonundan Geçimini Sağlıyor	16	2.9375
İşsiz, iş arıyor	16	3.0000

Tablo 82'ye iş arayanların mülkiyetlerinde ikamet etmedikleri süre içinde yakın arkadaşları ve akrabaları kalmaktadır.

### 3.3.7. Mesleğe Göre Varyans Analizi Sonuçları

Ankete katılanların mesleklerine göre sorulara verdikleri yanıtlar yönünden fark olup olmadığı araştırılmıştır. Fark olanlarda anlam düzeyi değerinin yanına \* işareti konmuştur.

**Tablo 83. Mesleğe Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA)**

SORULAR	F	Anlam Düzeyi
SORU10	1.983	0.104
SORU11	0.971	0.478
SORU12	1.438	0.241
SORU13	0.725	0.541
SORU14	2.468	0.072
SORU15	0.695	0.559
SORU16	1.010	0.396
SORU17	0.363	0.780
SORU18	2.115	0.110
SORU19	0.901	0.448
SORU20	2.948	0.041*

SORU21	0.808	0.495
SORU22	0.830	0.483
SORU23	1.878	0.145
SORU24	2.726	0.053
SORU25	0.212	0.887
SORU26	3.079	0.035*
SORU27	1.537	0.215
SORU28	3.391	0.024*
SORU29	0.924	0.435
SORU30	1.280	0.290
SORU31	1.891	0.142
SORU32	0.236	0.871
SORU33	0.505	0.682
SORU34	1.984	0.128
SORU35	0.061	0.980
SORU36	0.266	0.849
SORU37	0.588	0.625
SORU38	1.292	0.287
SORU39	0.471	0.703
SORU40	0.952	0.422

Tablo 83'te mesleğe göre, mülkiyet satın almada aracı kurumlarla emlak ofislerinin yardımı mülkiyetin büyüklüğü ve çatı katlı evler yönünden fark vardır. Diğer tüm sorular yönünden fark yoktur.

### 3.3.8. Fethiye'ye Ne kadar Süredir Ziyaret Edildiğine Bağlı Olarak Varyans Analizi Sonuçları

Ankete katılanların Fethiye'yi ne kadar süredir ziyaret ettiklerine bağlı olarak sorulara verdikleri yanıtlar yönünden fark olup olmadığı araştırılmıştır. Fark olanlarda anlam düzeyi değerinin yanına \* işareti konmuştur.

**Tablo 84. Fethiye’yi Ne Kadar Süredir Ziyaret Ettiklerine Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA)**

<b>SORULAR</b>	<b>F</b>	<b>Anlam Düzeyi</b>
SORU10	1.244	0.293
SORU11	6.474	0.000*
SORU12	1.960	0.102
SORU13	0.971	0.425
SORU14	0.490	0.743
SORU15	0.544	0.704
SORU16	1.646	0.165
SORU17	0.735	0.569
SORU18	0.792	0.532
SORU19	0.906	0.462
SORU20	4.357	0.002*
SORU21	1.631	0.168
SORU22	1.133	0.343
SORU23	0.123	0.974
SORU24	5.936	0.000*
SORU25	1.933	0.107
SORU26	5.723	0.000*
SORU27	2.722	0.031*
SORU28	2.025	0.093
SORU29	0.917	0.455
SORU30	1.307	0.269
SORU31	0.252	0.908
SORU32	1.273	0.282
SORU33	2.441	0.051
SORU34	0.572	0.683
SORU35	2.498	0.044*
SORU36	1.178	0.322

SORU37	0.275	0.894
SORU38	1.730	0.146
SORU39	1.251	0.291
SORU40	0.131	0.971

Tablo 84'ten de anlaşıldığı üzere yabancıların Fethiye'yi ne kadar süredir ziyaret ettiklerine göre mülkiyeti satın alma zamanı mülkiyetin satın alınmasında aracı kurumlarla emlak ofislerinin yardımı, bunların inşaatı zamanında bitirme çabaları, mülkiyetin büyüklüğü ve genişliği ile doğal güzelliklerin etkisi yönünden fark vardır. Diğer bütün sorular yönünden fark yoktur. Elde edilen analiz sonuçları aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

**Tablo 85. Mülkiyet Satın Alma Zamanı İle İlgili Analiz Sonucu**

Fethiye'yi Ne Kadar Süredir Ziyaret Ettiği	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
3-5 yıldır	35	2.6000	
1-2 yıldır	2	3.5000	3.5000
6-9 yıldır	90	3.5444	3.5444
10-14 yıldır	47	3.7234	3.7234
15 yıl ve üzeri	15		4.0000

Tablo 85'e göre 15 yıl ve daha fazla süredir ziyarete bulunanlar 2002 ve daha önceki yıllarda mülkiyet sahibi olmuşlardır.



**Tablo 86. Mülkiyet Satın Almada Aracı Kurumların ve Emlak Ofislerinin Yardımı İle İlgili Analiz Sonucu**

Fethiye'yi Ne Kadar Süredir Ziyaret Ettiği	N	$\alpha = 0.05$
		1
15 yıl ve üzeri	15	3.1333
1-2 yıldır	2	3.5000
10-14 yıldır	47	3.5106
3-5 yıldır	35	3.8286
6-9 yıldır	87	4.0460

Tablo 86'ya göre 6-9 yıldır ziyaret edenler emlak ofislerini ve aracı kurumların yardımseverliğinden memnundurlar.

**Tablo 87. Mülkiyet Satın Almada Aracı Kurumların ve Emlak Ofislerinin İnşaatı Zamanında Bitirme Gayretleri İle İlgili Analiz Sonucu**

Fethiye'yi Ne Kadar Süredir Ziyaret Ettiği	N	$\alpha = 0.05$
		1
15 yıl ve üzeri	15	3.2000
10-14 yıldır	47	3.4681
1-2 yıldır	2	3.5000
3-5 yıldır	35	3.9143
6-9 yıldır	88	4.1250

Tablo 87'ye göre 6-9 yıldır ziyaret edenler emlak ofislerini ve aracı kurumların inşaatı zamanında bitirme gayretlerinden memnundurlar.

**Tablo 88. Mülkiyetin Büyüklüğü İle İlgili Analiz Sonucu**

Fethiye'yi Ne Kadar Süredir Ziyaret Ettiği	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
6-9 yıldır	89	2.5393	
3-5 yıldır	35	2.9714	2.9714
15 yıl ve üzeri	15	3.2667	3.2667
10-14 yıldır	47	3.4681	3.4681
1-2 yıldır	2		4.0000

Tablo 88'e göre 1-2 yıldır ziyaret edenler daha büyük evlerde ikamet etmektedirler.

**Tablo 89. Mülkiyetin Genişliği İle İlgili Analiz Sonucu**

Fethiye'yi Ne Kadar Süredir Ziyaret Ettiği	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
1-2 yıldır	2	1.0000	
10-14 yıldır	47		2.2340
15 yıl ve üzeri	14		2.3571
3-5 yıldır	35		2.6286
6-9 yıldır	84		2.7976

Tablo 89'a göre 6 ve daha uzun süredir ziyaret edenler 125 – 149 m<sup>2</sup> genişliğindeki evlerde ikamet etmektedirler. Fark 1- 2 yıldır ziyaret edenlerden kaynaklanmaktadır.

**Tablo 90. Mülkiyeti Satın Almada Doğal Güzelliklerin Etkisi İle İlgili Analiz**

Fethiye'yi Ne Kadar Süredir Ziyaret Ettiği	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
1-2 yıldır	2	3.0000	
3-5 yıldır	35		4.1429
10-14 yıldır	47		4.2979
6-9 yıldır	89		4.3371
15 yıl ve üzeri	15		4.4000

Tablo 90'a göre 3 ve daha uzun süredir ziyaret edenler doğal güzellikleri önemli bulmaktadır. Fark 1- 2 yıldır ziyaret edenlerden kaynaklanmaktadır

### 3.3.9. Bir yıl İçinde Fethiye'de İkamet Edilen Süreye Göre Varyans Analizi Sonuçları

Ankete katılanların Fethiye'de bir yıl içinde ikamet ettikleri süreye göre sorulara verdikleri yanıtlar yönünden fark olup olmadığı araştırılmıştır. Fark olanlarda anlam düzeyi değerinin yanına \* işareti konmuş ve bunlarda farklılığın hangi gruptan kaynaklandığını bulmak için *Duncan* testi yapılmıştır. Fark olmayanların *Duncan* testi sonuçları verilmemiştir. Elde edilen analiz sonuçları aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

**Tablo 91. Bir yıl İçinde Fethiye'de İkamet Ettikleri Süreye Göre Farklılığın Araştırılması (ANOVA)**

SORULAR	F	Anlam Düzeyi
SORU10	4.812	0.001*
SORU11	9.136	0.000*
SORU12	1.561	0.187
SORU13	0.263	0.901
SORU14	0.264	0.901
SORU15	0.061	0.993

SORU16	0.397	0.810
SORU17	1.187	0.319
SORU18	1.539	0.193
SORU19	0.681	0.606
SORU20	2.536	0.042*
SORU21	0.493	0.741
SORU22	0.393	0.814
SORU23	0.641	0.634
SORU24	2.249	0.066
SORU25	0.429	0.788
SORU26	3.130	0.016*
SORU27	2.579	0.039*
SORU28	1.461	0.216
SORU29	0.643	0.633
SORU30	0.887	0.473
SORU31	0.100	0.982
SORU32	3.001	0.020*
SORU33	3.388	0.012*
SORU34	3.024	0.019*
SORU35	0.170	0.953
SORU36	3.289	0.012*
SORU37	1.273	0.283
SORU38	1.614	0.173
SORU39	3.492	0.009*
SORU40	1.792	0.132

Tablo 91’de yabancıların bir yıl içinde ikamet etme sürelerine göre mülkiyetin sahipliği, satın alma zamanı, mülkiyetin satın alınmasında aracı kurumlarla emlak ofislerinin yardımı, tarihi güzelliklerin ve Türkiye’nin AB’ye girmesiyle fiyatların yükselmesi beklentisinin önemi, mülkiyetin büyüklüğü, mülkiyette birlikte ikamet edilenler, çocukların eğitimi yönünden fark vardır. Diğer

tüm sorular yönünden fark yoktur. Türkiye’de bir yıl içinde ikamet etme sürelerine göre farklılıkların kaynaklandığı gruplar her bir soru için tablolarda verilmiştir.

**Tablo 92. Mülkiyet Sahipliği İle İlgili Analiz Sonucu**

Bir Yıl İçinde Fethiye’de İkamet Edilen Süre	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
9-11 ay	56	1.8036	
6-9 ay	60	1.8500	
Tüm yıl (12 ay)	39	1.8974	
3-6 ay	36	1.9167	
0-3 ay	69		2.2464

Tablo 92’ye göre bir yıl içinde 0 – 3 ay süreyle ikamet edenlerin mülkiyetleri kendilerine aittir.

**Tablo 93. Mülkiyet Satın Alma Zamanı İle İlgili Analiz Sonucu**

Bir Yıl İçinde Fethiye’de İkamet Edilen Süre	N	$\alpha = 0.05$		
		1	2	3
0-3 ay	42	2.7143		
3-6 ay	31		3.3226	
6-9 ay	40		3.3750	
9-11 ay	42		3.8571	3.8571
Tüm yıl (12 ay)	34			4.1176

Tablo 93’ye göre tüm yıl ikamet edenlerin mülkiyetleri arkadaşlarına aittir.

**Tablo 94. Mülkiyet Satın Almada Aracı Kurumların ve Emlak Ofislerinin Yardımı İle İlgili Analiz Sonucu**

Bir Yıl İçinde Fethiye’de İkamet Edilen Süre	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
Tüm yıl (12 ay)	34	3.5588	
3-6 ay	30	3.5667	
0-3 ay	41	3.6585	
9-11 ay	42	3.9048	3.9048
6-9 ay	39		4.1538

Tablo 94’e göre bir yıl içinde 6 – 9 ay ikamet edenler aracı kurumlarla emlak ofislerinin yardımlarından oldukça memnundur.

**Tablo 95. Mülkiyet Büyüklüğü İle İlgili Analiz Sonucu**

Bir Yıl İçinde Fethiye’de İkamet Edilen Süre	N	$\alpha = 0.05$		
		1	2	3
6-9 ay	39	2.4872		
3-6 ay	31	2.6452	2.6452	
9-11 ay	42	2.9286	2.9286	2.9286
0-3 ay	42		3.2143	3.2143
Tüm yıl (12 ay)	34			3.2941

Tablo 95’e göre tüm yıl ikamet edenlerin evleri 3 oda + salon + mutfaktan oluşmaktadır.

**Tablo 96. Mülkiyetin Genişliği İle İlgili Analiz Sonucu**

Bir Yıl İçinde Fethiye’de İkamet Edilen Süre	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
Tüm yıl (12 ay)	32	2.1563	
0-3 ay	41	2.3659	2.3659
9-11 ay	41	2.6341	2.6341
3-6 ay	31		2.8387
6-9 ay	37		2.9459

Tablo 96’ya göre tüm yıl ikamet edenlerin evleri 125 – 149 m<sup>2</sup> genişliğindedir.

**Tablo 97. Mülkiyette Birlikte İkamet Edilenler İle İlgili Analiz Sonucu**

Bir Yıl İçinde Fethiye’de İkamet Edilen Süre	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
9-11 ay	42	2.1190	
3-6 ay	31	2.3871	2.3871
6-9 ay	39	2.6410	2.6410
Tüm yıl (12 ay)	34	2.6471	2.6471
0-3 ay	42		2.8810

Tablo 97’ye göre bir yıl içinde 0-3 ay ikamet edenler eşleriyle birlikte yaşamaktadırlar.

**Tablo 98. Mülkiyette Birlikte İkamet Edilen Çocukların Eğitimi İle İlgili Analiz**

Bir Yıl İçinde Fethiye’de İkamet Edilen Süre	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
3-6 ay	19	1.7368	
0-3 ay	20	1.8500	
9-11 ay	26	2.0000	
Tüm yıl (12 ay)	26	2.1154	
6-9 ay	18		3.4444

Tablo 98’e göre bir yıl içinde 6-9 ay ikamet edenlerin çocukları özel ders almaktadırlar.

**Tablo 99. Mülkiyet Satın Almada Fiyatların Uygunluğunun Etkisi İle İlgili Analiz Sonucu**

Bir Yıl İçinde Fethiye’de İkamet Edilen Süre	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
6-9 ay	33	3.5758	
3-6 ay	29	3.6207	
9-11 ay	38	3.6842	
Tüm yıl (12 ay)	33	3.7879	
0-3 ay	42		4.3095

Tablo 99’a göre bir yıl içinde 0-3 ay ikamet edenler mülkiyet satın almada fiyatların uygunluğunu önemli bulmuşlardır.



**Tablo 100. Mülkiyet Satın Almada Tarihi Güzelliklerin Etkisi İle İlgili Analiz**

Bir Yıl İçinde Fethiye’de İkamet Edilen Süre	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
0-3 ay	39	3.7179	
Tüm yıl (12 ay)	34		4.1176
3-6 ay	31		4.2258
6-9 ay	38		4.2632
9-11 ay	41		4.3415

Tablo 100’e göre bir yıl içinde 3 ay ve daha uzun süre ikamet edenler mülkiyet satın almada tarihi güzellikleri önemli bulmuşlardır. Fark 0-3 ay süre ikamet edenlerden kaynaklanmaktadır.

**Tablo 101. Mülkiyet Satın Almada Türkiye’nin AB’ye Girmesi ve Fiyatların Artması Beklentisi İle İlgili Analiz Sonucu**

Bir Yıl İçinde Fethiye’de İkamet Edilen Süre	N	$\alpha = 0.05$	
		1	2
6-9 ay	38	1.8684	
9-11 ay	41	1.8780	
Tüm yıl (12 ay)	34	2.0588	
3-6 ay	31	2.1290	
0-3 ay	42		2.8095

Tablo 101’e göre bir yıl içinde 3 ay ve daha uzun süre ikamet edenler mülkiyet satın almada Türkiye’nin AB’ye girmesi ve fiyatların yükselmesi beklentisini önemsiz bulmuşlardır. Fark 0-3 ay süre ikamet edenlerden kaynaklanmaktadır.

### 3.4 Korelasyon ve Regresyon Analizi Sonuçları

Yabancıların Fethiye'ye yerleşmelerine etki eden faktörleri belirlemek amacıyla korelasyon analizi yapılmış ve etki eden faktörlerin neler olduğunu belirlemek için Regresyon analizi yapılmıştır.

#### 3.4.1 Korelasyon ve Regresyon Analizi:

Burada yabancıların Türkiye'yi ne kadar süredir ziyaret ettikleri bağımlı değişken olarak alınmış, diğerleri (Soru14,15,16,17,18,19,20,21) bağımsız değişkenler olarak alınmıştır. Yapılan analiz sonucunda korelasyon katsayısına ait değer  $r = 0.33$  bulunmuştur. Buna ve Regresyon analizine ait veriler aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

**Tablo 102.Korelasyon Analizi İle İlgili Sonuçlar**

Model	R	R kare	Düzeltilmiş R kare	Std. Hata oranı
1	0.333	0.111	0.104	0.88945

#### ANOVA

Model	Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	Anlam Düzeyi
1 Regression	14.557	8	1.820	2.300	0,24
Residual	117.086	148	0.791		
Toplam	131.643	156			

**Tablo 103. Regresyon Analizi İle İlgili Sonuçlar**

Model	t	Anlam Düzeyi
1 (sabit)	4.747	0.000*
SORU14	- 0.119	0.905
SORU15	- 0.298	0.766
SORU16	2.387	0.018*
SORU17	- 2.139	0.034*
SORU18	0.746	0.457
SORU19	0.337	0.736
SORU20	2.774	0.006*
SORU21	- 1.556	0.122

Bağımlı Değişken: SORU8

$$X_1 = 4.747 + 2.387X_4 - 2.139X_5 + 2.774X_7$$

$X_1$ : Yabancıların Fethiye'ye Geliş Sayıları

$X_4$ : Pasaport Büro Amirliği

$X_5$ : Tapu Dairesi

$X_7$ : Aracı kurumlar ve emlak ofisleri

Yukarıdaki tabloya göre yabancıların Fethiye'yi ne kadar süredir ziyaret ettiğini etkileyen üç faktör vardır. Bunlar: Pasaport Büro Amirliği, Tapu Dairesi, aracı kurumlar ve emlak ofisleridir. Bunlardan Tapu Dairesi olumsuz yönde etkilemektedir. Diğer iki faktör ise olumlu yönde etkilemektedir.

### 3.4.2 Ziyaret Süresine Göre Korelasyon ve Regresyon Analizi Sonuçları

Burada yabancıların Türkiye'yi ne kadar süredir ziyaret ettikleri bağımlı değişken olarak alınmış, diğerleri (Soru1,2,3,4,5,10,11,12,13,14,15,16,17, 18,19,20,21,22,23,24,25,26,27,28,29,30,31,32,33,34,35,36,37,38,39,40) bağımsız değişkenler olarak alınmıştır. Yapılan analiz sonucunda korelasyon katsayısına ait değer  $r = 0.76$  bulunmuştur. Buna ve Regresyon analizine ait veriler aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

**Tablo 104. Korelasyon Analizi İle İlgili Sonuçlar**

Model	R	R kare	Düzeltilmiş R kare	Std. Hata oranı
1	0.766	0.587	0.283	0.76904

**ANOVA**

Model	Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	Anlam Düzeyi
1 Regression	41.160	36	1.143	1.933	0,016
Residual	28.980	49	0.591		
Toplam	70.140	85			

**Tablo 105. Regresyon Analizi İle İlgili Sonuçlar**

Model	t	Anlam Düzeyi
<b>1</b> (Sabit)	0.898	0.374
SORU1	-0.226	0.822
SORU2	-2.787	0.008*
SORU3	-0.868	0.390
SORU4	0.477	0.635
SORU5	1.181	0.243
SORU10	0.590	0.558
SORU11	-1.738	0.088
SORU12	-0.711	0.481
SORU13	-0.932	0.356
SORU14	0.635	0.528
SORU15	-0.446	0.658
SORU16	0.393	0.696

SORU17	-0.421	0.675
SORU18	1.015	0.315
SORU19	-0.140	0.889
SORU20	0.495	0.623
SORU21	-1.127	0.265
SORU22	-1.204	0.235
SORU23	-0.553	0.583
SORU24	0.869	0.389
SORU25	-0.758	0.452
SORU26	-0.662	0.511
SORU27	0.031	0.975
SORU28	0.475	0.637
SORU29	-0.635	0.529
SORU30	2.033	0.048*
SORU31	0.168	0.867
SORU32	0.696	0.490
SORU33	0.222	0.826
SORU34	1.118	0.269
SORU35	-2.106	0.040*
SORU36	0.321	0.750
SORU37	1.498	0.140
SORU38	0.392	0.696
SORU39	0.608	0.546
SORU40	-0.293	0.771

Bağımlı Değişken: SORU8

$$X_1 = 0.374 - 2.787X_2 + 2.033X_{26} - 2.106X_{31}$$

$X_1$ : Yabancıların Fethiye'ye Geliş Sayıları

$X_2$  : Yaş

$X_{26}$  : Havuzlu Evler

$X_{31}$  : Kaloriferli Evler

Yukarıdaki Tabloya göre yabancıların Fethiye'ye ne kadar süredir geldiklerini etkileyen üç faktör vardır. Bunlar: yaş, evlerin havuzlu olması ve evlerde kalorifer bulunmasıdır. Bunlardan yaş ve kalorifer olumsuz yönde etkilemektedir. Diğer faktör olan havuzlu evler olumlu yönde etkilemektedir.

### 3.4.3 İkamet Süreleri İçin Korelasyon ve Regresyon Analizi Sonuçları

Burada yabancıların Fethiye'de bir yıl içinde ikamet ettikleri süre bağımlı değişken olarak alınmış, diğerleri (Soru1,2,3,4,5,6,10,11,12,13,14,15,16,17,18, 19,20,21,22,23,24,25,26,27,28,29,30,31,32,33,34,35,36,37,38,39,40) bağımsız değişkenler olarak alınmıştır. Yapılan analiz sonucunda korelasyon katsayısına ait değer  $r = 0.87$  bulunmuştur. Buna ve Regresyon analizine ait veriler aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

**Tablo 106.Korelasyon Analizi İle İlgili Sonuçlar**

Model	R	R kare	Düzeltilmiş R kare	Std. Hata oranı
1	0.873	0.761	0.581	0.93217

### ANOVA

Model	Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	Anlam Düzeyi
1 Regression	135.835	37	3.671	4.225	0.000
Residual	42.578	49	0.869		
Toplam	178.414	86			

**Tablo 107. Regresyon Analizi İle İlgili Sonuçlar**

<b>Model</b>	<b>t</b>	<b>Anlam Düzeyi</b>
<b>1</b> (Sabit)	-0.326	0.746
SORU1	0.676	0.502
SORU2	-1.122	0.267
SORU3	-0.416	0.679
SORU4	3.856	0.000*
SORU5	-0.807	0.424
SORU6	4.758	0.000*
SORU10	1.392	0.170
SORU11	2.679	0.010*
SORU12	1.917	0.061
SORU13	0.349	0.729
SORU14	-0.698	0.488
SORU15	-0.379	0.706
SORU16	-1.377	0.175
SORU17	1.222	0.227
SORU18	2.507	0.016*
SORU19	-1.904	0.063
SORU20	-0.214	0.831
SORU21	-0.626	0.534
SORU22	0.847	0.401
SORU23	0.917	0.364
SORU24	0.064	0.949
SORU25	-0.260	0.796
SORU26	0.400	0.691
SORU27	-1.318	0.194
SORU28	2.222	0.031*
SORU29	-0.612	0.543
SORU30	-1.571	0.123
SORU31	-0.548	0.586

SORU32	-0.898	0.374
SORU33	-0.021	0.983
SORU34	-0.887	0.380
SORU35	-0.636	0.528
SORU36	1.437	0.157
SORU37	0.227	0.822
SORU38	-0.034	0.973
SORU39	-2.082	0.043*
SORU40	-1.720	0.092

Bağımlı Değişken: SORU9

$$X_1 = 0.746 + 3.856X_4 + 4.758X_6 + 2.679X_8 + 2.222X_{25} - 2.082X_{36}$$

$X_1$ : Yabancıların Fethiye’de bir yıl içindeki ikamet süreleri

$X_4$  : Çocuk sayısı

$X_6$  : İş hayatı

$X_8$  : Mülkiyetin satın alınma zamanı

$X_{25}$ : Çatı katlı evler

$X_{36}$  : Türkiye’nin AB’ye girmesi beklentisi

Yukarıdaki tabloya göre; yabancıların bir yıl içinde Fethiye’de ikamet ettikleri süreyi etkileyen beş faktör vardır. Bunlar: çocuk sayısı, iş hayatı, mülkiyetin satın alınma zamanı, evlerin çatı katlı olması ve Türkiye’nin AB’ye girmesi beklentisidir. Bunlardan Türkiye’nin AB’ye girmesi beklentisi olumsuz yönde etkilemektedir. Yani beklenti arttıkça bir yıl içindeki ikamet süresi azalmaktadır. Diğer dördü olumlu yönde etkilemektedir.



### 3.5 Açık Uçlu Soruların Değerlendirilmesi

Araştırmanın son üç sorusu açık uçlu sorular olup bunlar; gayrimenkul sahibi olan yabancıların, tekrar bir gayrimenkul alırken dikkat edecekleri hususların neler olduğunu, Fethiye’den gayrimenkul almak isteyen kişilere tavsiyelerini ve gayrimenkul piyasasının içinde bulunan resmi ve özel kuruluşlara tavsiyelerini içerir.

Açık uçlu sorulardan (41. anket sorusu) ilkinde göre; bölgedeki mülk sahibi insanlar firmalar arasında aynı özellikleri taşıyan ve hatta aynı bölgede bulunan taşınmazlar için farklı fiyatların uygulandığından şikayetçidirler. Anket çalışması sırasında Ovacık beldesinde görüştüğümüz bir İngiliz ailenin ve Üzümlü beldesindeki Alman ailenin anlattıkları ve bu konuda yaşadıkları problemler bunları destekler niteliktedir. İngiliz aile şu an ikamet ettikleri müstakil villanın reklamını yerel televizyonda görüp, görüşmek için ismini vermek istemedikleri firma yetkilisiyle fiyat konusunda anlaşmışlardır. Aralarında imzaladıkları anlaşma metnine göre fiyat 137,000 Sterlidir. İngiliz aile depozito olarak 7,000 Sterlin ödemiştir ve kalan kısmını güvenlik soruşturmaları tamamlanınca ödeyeceklerini taahhüt etmişlerdir.

Ülkemizde gayrimenkul satın almak isteyen bir yabancıya güvenlik uyarısı yaklaşık üç ay gibi bir süreçte tamamlanmaktadır. Aileye iki ay sonra güvenlik soruşturmasının tamamlandığı ve yasal işlemler için emlak ofisine gelmeleri bildirilir. Ofis müdürüyle görüşen aile durumdan memnun kalmaz. Çünkü, kendilerine geçen iki aylık süre içinde İngiliz Sterlinindeki değer kaybı ve bölgedeki arazi fiyatlarındaki artış nedeniyle 12,000 Sterlin daha fark ödemeleri gerektiği söylenir. Durum aileyi oldukça üzümüş ve aile, bu alışverişten vazgeçmek istediğini belirtir. Ancak firma yetkilisi böyle bir durum karşısında kendilerine iki ay beklediklerini gerekçe göstererek yatırılan 7,000 Sterlini geri ödeyemeyeceklerini söyler. Yaşanan bu durum aileyi oldukça üzer, bir avukata danışacaklarını söylerler.

Ancak İngiliz ailenin vereceği hukuki mücadele bir sonuç vermeyecektir, çünkü imzalanan anlaşma metninde alışverişten vazgeçilmesi durumunda verilen depozitonun geri alınamayacağı hükmü bulunmaktadır. Firma yetkilisiyle tekrar görüşen aile, 5,000 Sterlin daha fark ödeme konusunda anlaşılır ve şu an ikamet etmekte oldukları villayı satın alırlar.

İngiliz aile kendilerine söylenen ilk fiyatın 137,000 Sterlin değil de 150,000 Sterlin olsaydı yine de bu villayı satın alacaklarını, çünkü tam istedikleri gibi bir mülk olduğunu belirtmişlerdir. Fakat anlaşmadan sonra kendilerinden fark istenmesini ve bu farkın da pazarlık sonucu 12,000 Sterlinden 5,000 Sterline düşürülmesini hiç doğru bulmamışlardır. Aile eğer Fethiye’de bir tane daha ev satın almak isteseler, imzaladıkları anlaşma hükümlerini bir avukat aracılığıyla yapacaklarını ve anlaşma metinlerinde herhangi bir sorumluluk almayacaklarını ifade etmişlerdir.

Buna benzer bir olayla da Üzümlü beldesinde bir Alman aile karşılaşmıştır. Gördükleri villayı çok beğenen aile, villanın üzerinde asılı bulunan levhadan irtibat numarasını aldıktan sonra firma yetkilileriyle görüşüp evi satın almışlardır. Konuta taşındıktan bir ay sonra aynı kompleks içinde kendilerine komşu olarak başka bir Alman aile taşınmıştır. Yeni taşınan Alman aile, aynı özelliklere sahip evi kendilerinden 20,000 Avro daha ucuza almıştır. Aradaki farkın bu kadar fazla olması aileyi üzmüştür ve bir daha bölgeden ev satın almak isteseler; firmalar arasında farklı fiyatlar olup olmayacağını çok iyi araştıracaklarını ifade etmişlerdir.

Ankette verilen cevapların büyük bir çoğunluğu da firmaların evlerin dekorasyonunda kullandıkları malzemelerin kendilerine gösterilen üç boyutlu resimlerle aynı olmadığı yönündedir. Fethiye Çalış mevkiinde 12 aparttan oluşan bir komplekste yaşayan İngiliz ailelerden 11’inin şikayeti bu yönde olmuştur.

Hisarönü ve Ovacık beldesinde karşılaşılan bir durum da çatı katlı villalarda işçilik kalitesinin yetersiz olması ve çatıların su sızdırdığı yönündedir. Hatta bir İngiliz aile, kızları, oğulları ve kendisi toplam 3 villa aldıklarını, bunların 3’ünün de çatılarının su sızdırdığını belirtmiştir. Aile eğer bir daha ev satın almak isterse; bu gibi sorunlarla karşılaşılabilme olasılığına karşı, anlaşma metnine bu hususun giderilmesi ile ilgili bir madde konmasına dikkat edeceklerini söylemişlerdir.

Açık uçlu sorulardan diğerine (42. anket sorusu) göre alınan yanıtlar şu konular üzerinde yoğunlaşmıştır:

Bölgedeki mülk sahibi yabancılar, yeni ev satın almak isteyen ailelere anlaşma metinlerini dikkatle okuyup incelemelerini, gerekirse bir avukat aracılığıyla işlemlerini yürütmelerini tavsiye etmektedirler. Evi aldıktan sonra karşılaşılabilecek her türlü probleme karşı inşaatı yapan firmadan en az 5 yıl malzeme ve bakım garantisi

istemelerini ve bunları da sözleşmeye eklemelerini önermişlerdir. Ayrıca aileler, yeni ev sahibi olacak kişilerin sonradan pişmanlık yaşamamak için çok iyi bir araştırma yapmalarını tavsiye etmektedirler. Proje aşamasında ev satın alan ve kendilerine bir teslim tarihi belirtilen 4 İngiliz aile, evlerini ancak bu tarihten 4 ay sonra teslim almışlardır. Bu aileler, bölgeden ev sahibi olmak isteyenlere kesinlikle proje üzerinde bir anlaşma yapmamalarını, ancak inşaat tamamlandıktan ve evi inceledikten sonra satın almalarını tavsiye etmektedirler.

Ankette bulunan açık uçlu sorulardan sonuncusu ( 43. anket sorusu ), ev sahibi yabancıların firmaların ve resmi kuruluşların bölgedeki gayrimenkul pazarının gelişmesi için tavsiyelerinin neler olduğu hususundadır: Yabancıların büyük bir kısmı, firmalara müşterileriyle aralarında imzaladıkları anlaşma metinlerine tam olarak uymalarını tavsiye etmektedirler. Bir kısım aile de ; gayrimenkul alışverişi sırasında bürokratik işlemlerin fazlalığından ve resmi kuruluşlarda çalışanların yabancı dil bilgisinin oldukça yetersiz olduğundan şikayetçidirler.

Firmalarla yaşanan sorunların dışında aileler, Fethiye’de mülk sahibi olmaktan oldukça memnun görünmektedirler, fakat bölgede gayrimenkul pazarının reklamının tam olarak yapılamadığını belirtmişlerdir. Görüştüğümüz yabancılardan 4 İngiliz aile, sahip oldukları evleri bir arkadaşlarının tavsiyesiyle satın almışlardır. Bu konuda firmalara önerilen; yurt dışındaki televizyonlarda ve gazetelerde reklamların yer alması gerektiğidir.

Fethiye ilçe merkezinde bir daire satın alan Fransız bir ailenin bu konudaki tavsiyesi şu şekildedir: Bölgede, inşaat yapımı ve bunların pazarlanmasıyla ilgilenen kişiler bir birlik oluşturmalı, satılmak istenen gayrimenkulların tamamı bu birliğin kayıtlarında yer almalıdır. Kaydedilen verilerin yurt dışında televizyon ve gazetelerde reklamlarının yapılması ve İnternet’e verilmesini tavsiye etmektedirler.

Verilen yanıtların bir kısmı da bölgede deprem olaylarının sık yaşanmasından dolayı, kullanılan malzeme kalitesinin ve miktarının kontrolü için belediyeler tarafından bir kontrol mühendisliğinin oluşturulması yönündedir.

## DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

### SONUÇ VE ÖNERİLER

#### 4.1 Sonuçlar

Bu çalışmanın temel amacı; Muğla ili Fethiye bölgesinde gayrimenkul sahibi olan yabancı turistlerin profilini çıkartmak ve neden Fethiye bölgesini tercih ettiklerini belirlemektir.

2004 yılı itibariyle Fethiye’de başta İngilizler ve Almanlar olmak üzere toplam 1096 yabancı turist sürekli ikamet etmektedir. 2005 yılında bu sayı, 2000 civarındadır. Önümüzdeki yıllarda daha da artması beklenmektedir.

Turizm faaliyetleri içinde yabancı gayrimenkul pazarının Fethiye açısından ekonomik getirileri oldukça yüksek bir düzeydedir. Bu Pazar neredeyse bölge halkının tamamını ilgilendirmektedir. Bölgede turizmle dolaylı ya da doğrudan ilgilenen kişi ve kuruluşların tamamı bu sektörden pay alma yarışı içindedir. Son yıllarda bölgede faaliyet gösteren, ev dekorasyonu ile uğraşan firmaların ( mobilya, sıhhi tesisat, mefruşat vb. ) sayısında gözle görülür bir artış yaşanmıştır.

Fethiye, çok sayıda temiz koylarıyla, zengin tarihi ve kültürüyle, henüz kirlenmemiş doğal güzellikleriyle ve ülkemizin yamaç paraşütü yapılabilen nadir yerlerinden birine sahip olmasıyla zengin bir turizm potansiyeline sahiptir. İlçe, bu yönleriyle her tür ve yaşta yabancıya ev sahipliği yapabilecek özelliktedir.

Son yıllarda ilçeyi ziyaret eden yabancı turistler, bölgeden bir gayrimenkul satın alma yarışı içindedirler. İlçe bu yönüyle de her tür gelir grubuna hitap edebilecek yapıdadır. Ekonomik imkanları iyi olan yabancılar; daha turistik diye nitelendirilebilen yerlerde gayrimenkul sahibi olmakta, iyi olmayanlar ise köy ya da beldelerde mülk sahibi olmayı tercih etmektedirler.

Yabancı gayrimenkul pazarındaki hızlı artış, bölgedeki fiyatların yükselmesine neden olmuştur. Fiyatlardaki bu yükseliş sadece gayrimenkullarda değil, diğer tüm tüketim mallarında da görülmektedir. Çünkü ilçede sürekli ikamet eden yabancılar, tüketim mallarında da önemli bir talep oluşturmaktadır. İlçe bu haliyle bütün yıl boyunca bir turistik kent özelliği taşımaktadır.

Tüm bu gelişmeler; firmaların karlılığını ve ilçeye giren yabancı yatırımlarını arttırmasına rağmen, bölgede yaşayan dar gelirli aileler için olumsuz bir etken

olmuştur. Tüm bu yönleriyle bölgedeki yabancı gayrimenkul pazarının araştırılması, bu pazarın gelişmesine etki eden faktörlerin belirlenmesi, pazarda yer alan milliyetlerin dağılımı ve gelecekte pazarın neler getireceğinin öğrenilmesi önemlidir. Bu amaçla bölgede yaptığımız anket çalışmasına katılan yabancılardan %40,3'ünü İngilizler, yine %40,3'ünü 55 yaş ve üzeri yabancı turistler oluşturmaktadır. Anket uygulanan yabancılardan %53,2'si evli, %35'i iki çocuk sahibi ve %41,4'ü lise ve dengi okul mezunudur. %42,2 ile bölgeyi en çok emekliler tercih etmektedir. Ankete katılanların %44,9'u 6-9 yıldır Fethiye'yi ziyaret etmektedirler. İlçede sürekli oturma iznine sahip olanların %71,1'inin kendilerine ait bir evi vardır. Ve bu evler %20,9 ile 2002 yılında satın alınmıştır. Mülk sahibi olanların %24,7'si ev satın almak için inşaatı yapan firmayı tercih etmektedirler ve %18,3 ile kompleks içinde villalar en çok tercih edilen konut tipidir.

Ankete katılanlar, gayrimenkul alımı sırasında %58,5 ile Fethiye Belediye'sinin, %55,9 ile Fethiye Kaymakamlığı'nın, %60,2 ile Fethiye Emniyet Müdürlüğü Pasaport Büro Amirliği'nin, %60,9 ile Fethiye Tapu Dairesi'nin, %53,2 ile Noterlik Büroları'nın, %53,2 ile Ege Ordu Komutanlığı'nın, %45,3 ile aracı kurumlarla emlak ofislerinin ve %34,2 ile ise yakın arkadaşlarının çalışma ve yardımlarını idare eder ve iyi olarak değerlendirmişlerdir.

Yabancıların mülkiyet sahibi olurken resmi kurumlarda çalışanların yabancı dil bilgisini %32,7 ile çok kötü ve kötü olarak değerlendirirken, yardımseverliklerini %35,3 ile çok iyi olarak değerlendirmişlerdir. İnşaatı yapan firmaların evleri zamanında bitirme gayretleri %52,5'tir. Yerli halkın yabancılarla komşuluk ilişkileri %63,9 ile iyi ve çok iyi durumdadır.

Yabancılar %30 ile daha çok iki odalı konutları tercih ederlerken, konut büyüklüğü 100-124m<sup>2</sup> arasındadır. Tercih edilen evlerin %23,6'sı çatı katlı, %39,9'u dubleks, %41,8'i havuzlu ve %41,8'i kaloriferlidir.

Mülkiyet sahiplerinin %27,4'ü eşleriyle yaşamaktadır ve %25,9'unun çocukları eğitimlerini tamamlamıştır.

Fiyatların uygunluğu %45,2, doğal güzellikler %65,7, tarihi güzellikler %57,5, Türk misafirperverliği %56,2, Türkiye'yi sık ziyaret %48,7 ve Türkiye'nin AB'ye girmesiyle fiyatların artacağı beklentisi %13,7 ile yabancıların gayrimenkul satın almasında önemli ve çok önemlidir. Ayrıca mülkiyet sahiplerinin %31,6'sı,

ikamet etmedikleri süre içerisinde evlerini yakın arkadaşlarına ve akrabalarına bırakmaktadır.

Ayrıca ikamet edilen evin satın alınma zamanı mülkiyete, mülkiyetin şekli milliyete, mülkiyet sahipliği, türü ve satın alma şekli yaşa, mülkiyet sahipliği ve türü medeni hale, mülkiyet sahipliği çocuk sayısına, iş hayatına, mülkiyetin satın alınma şekli mesleğe, mülkiyetin satın alınma zamanı ve şekli ziyaret sayısına, mülkiyet sahipliği ve satın alınma zamanı bir yıl içindeki ikamet süresine bağlı olarak değişmektedir.

Milliyetler açısından durum incelendiğinde şu sonuçlara ulaşılmıştır:

Mülkiyetin satın alınma zamanı, türü, yakın arkadaşların yardımı, aracı kurumlarla emlak ofislerinin gayretleri, mülkiyetin dubleks olup olmaması, mülkiyette havuz olup olmaması, Türk misafirperverliğinin önemi ve her yıl en az bir kez ziyaret etme milliyetler açısından farklılık göstermektedir.

Yaş açısından durum incelendiğinde şu sonuçlara ulaşılmıştır:

Mülkiyetin sahipliği, satın alınma zamanı, resmi kurumlarda çalışanların yabancı dil bilgisi, mülkiyete kiminle ikamet edildiği, çocukların eğitiminin nasıl sağlandığı, satın almada doğal ve tarihi güzelliklerin önemi, Türkiye'nin AB'ye girmesiyle fiyatların artacağı beklentisi ve ikamet edilmeyen sürelerde mülkiyetin nasıl kullanıldığı yaşa göre farklılık göstermektedir.

Medeni duruma göre durum incelendiğinde şu sonuçlara ulaşılmıştır:

Mülkiyetin satın alınma zamanı, mülkiyetin türü, Ege Ordu Komutanlığı'nın satın alma sırasındaki yardımları, mülkiyetin büyüklüğü ve genişliği, çatı katlı ve havuzlu olup olmaması, mülkiyette birlikte ikamet edilenler, satın alma nedenleri arasında her yıl en az bir kez ziyarette bulunulmasının ve Türkiye'nin AB'ye girmesiyle fiyatların artacağına etkisi medeni duruma göre farklılık göstermektedir.

Çocuk sayısına göre durum incelendiğinde şu sonuçlara ulaşılmıştır:

Mülkiyet sahipliği, aracı kurumların yardımı, inşaat firmalarının inşaatı zamanında bitirme gayretleri, mülkiyetin büyüklüğü, kaloriferli olup olmaması, Türk misafirperverliğinin önemi, her yıl en az bir kez ziyarette bulunma, Türkiye'nin AB'ye katılmasıyla fiyatların artacağı beklentisi çocuk sayısına göre farklılık göstermektedir.

Eğitim durumuna göre durum incelendiğinde Şu sonuçlara ulaşılmıştır:

Pasaport Büro Amirliği, Noterlik Bürosu ve aracı kurumlarla emlak ofislerinin yardımı, satın alma sırasında resmi kurumlarda çalışanların yardımı, inşaat firmalarının inşaatı zamanında bitirme gayretleri, mülkiyetin büyüklüğü ve genişliği eğitim durumuna göre farklılık göstermektedir.

İş hayatına göre durum incelendiğinde Şu sonuçlara ulaşılmıştır:

Mülkiyetin satın alınma zamanı, mülkiyetin büyüklüğü, genişliği, birlikte ikamet edilenler, fiyatların uygunluğu, tarihi güzelliklerin etkisi, Türkiye'nin AB'ye girmesiyle fiyatların artacağı beklentisi, mülkiyette ikamet edilmeyen süre içinde mülkiyetin nasıl değerlendirildiği iş hayatına göre farklılık göstermektedir.

Mesleğe göre durum incelendiğinde Şu sonuçlara ulaşılmıştır:

Aracı kurumlarla emlak ofislerinin yardımı, mülkiyetin büyüklüğü ve çatı katlı olması mesleğe göre farklılık göstermektedir.

Fethiye'ye ziyaret sayısına göre durum incelendiğinde Şu sonuçlara ulaşılmıştır:

Mülkiyetin satın alınma zamanı, aracı kurumlarla emlak ofislerinin yardımı, inşaat firmalarının inşaatı zamanında bitirme gayretleri, mülkiyetin büyüklüğü ve genişliği ve doğal güzelliklerin etkisi Fethiye'yi ziyaret etme sayısına göre farklılık göstermektedir.

Bir yıl içinde Fethiye'de ikamet edilen süreye göre durum incelendiğinde Şu sonuçlara ulaşılmıştır:

Mülkiyet sahipliği, mülkiyetin satın alınma zamanı, aracı kurumlarla emlak ofislerinin yardımı, mülkiyetin büyüklüğü ve genişliği, birlikte ikamet edilenler, fiyatların uygunluğu, tarihi güzelliklerin etkisi ve Türkiye'nin AB'ye girmesiyle fiyatların artacağı beklentisi bir yıl içinde Fethiye'de ikamet edilen süreye göre farklılık göstermektedir.

Yabancıların Fethiye'ye yerleşmelerine etki eden faktörleri belirlemek amacıyla korelasyon analizi yapılmış ve etki eden faktörlerin neler olduğunu belirlemek için Regresyon analizi yapılmıştır.

Yabancıların Fethiye'ye ne kadar süredir geldiklerini etkileyen  faktör vardır. Bunlar: yaş, evlerin havuzlu olması ve evlerde kalorifer bulunmasıdır.

Bunlardan yaş ve kalorifer olumsuz yönde etkilemektedir. Diğer faktör olan havuzlu evler olumlu yönde etkilemektedir.

Yabancıların bir yıl içinde Fethiye’de ikamet ettikleri süreyi etkileyen beş faktör vardır. Bunlar: çocuk sayısı, iş hayatı, mülkiyetin satın alınma zamanı, evlerin çatı katlı olması ve Türkiye’nin AB’ye girmesi beklentisidir. Bunlardan Türkiye’nin AB’ye girmesi beklentisi olumsuz yönde etkilemektedir. Yani beklenti arttıkça bir yıl içindeki ikamet süresi azalmaktadır. Diğer dördü olumlu yönde etkilemektedir.

#### 4.2 Öneriler

Fethiye bölgesinde gayrimenkul pazarının son yıllarda kat ettiği olumlu gelişmelere rağmen birtakım yapılması gereken faaliyetler vardır. Bunları öneriler olarak aşağıdaki gibi sıralayabiliriz.

- İnşaat firmaları ve aracı kurumlar müşterileriyle imzaladıkları anlaşma metnine uymalıdır.
- Resmi kurumlarda bölgede yaşayan yabancıların sorunlarıyla ilgilenecek bir bölüm oluşturulmalıdır.
- Gayrimenkul pazarlayan firmalar bir dernek kurup tek elden pazarlama faaliyetlerini sürdürmelidirler.
- Satılan inşaatlarda belli bir süre malzeme ve işçilik garantisi verilmelidir.
- Aynı özellikleri taşıyan mülklerde sabit bir fiyat uygulanmalıdır.
- İnşaat firmaları ve aracı kurumlar, proje üzerinde sattıkları evleri taahhüt ettikleri süre içinde teslim etmelidirler.
- Pazarlama faaliyetleri için yurt dışı reklam ajansları ve İnternet’ten daha fazla yararlanılmalıdır.
- Resmi kurumlarda çalışanlar, yabancı dil bilgilerini geliştirmelidirler.
- Mülkiyet sahibi olmak isteyen yabancılara resmi işlemlerde kolaylık tanınmalıdır.
- Yapılan inşaatların depreme dayanıklılığı denetlenmelidir.
- Bölgenin doğal ve tarihi güzellikleri korunmalıdır.



## 5. KAYNAKÇA

1. **AVCI, Y.**, *Yabancı Turistlerin Sonbahar Aylarında Marmaris'i Tercihine Etki Eden Faktörlerin Araştırılması*, Yüksek Lisans Tezi, Muğla, 2004.
2. **AVCIKURT, C., KARAMAN, S.**, “Global ve Bölgesel Düzeyde Uluslar arası Turizm Hareketleri ve Türkiye”, *Turizmde Seçme Makaleler 22*, Turizm Geliştirme ve Eğitim Vakfı Yayını, Yayın No: 34, İstanbul, 1995.
3. Büyük Larousse Sözlük ve Ansiklopedisi, 8. Cilt, Interpress Basın ve Yayıncılık A.Ş., İstanbul.
4. **BÜYÜKÖZTÜRK, Ş.**, *Sosyal Bilimler için Veri Analizi El Kitabı*, Pegem Yayınları, 3. Baskı, Ankara, 2003.
5. **EKİNCİ, Y., EKİNCİ, A.**, “Turizm Amaçlı Yabancı Sermaye Yatırımlarının Türk Ekonomisine Etkileri”, *Turizm Yıllığı 1993*, T.C Kalkınma Bankası Yayınları, Ankara, 1993.
6. **ERDOĞAN, H.**, *Ekonomik Sosyal Kültürel Çevresel Yönleriyle Uluslararası Turizm*, Uludağ Üniversitesi Yayınları, Yayın No: 18-003-0275, Bursa, 1995.
7. Fethiye Emlakçılar Derneği Başkanlığı
8. Fethiye İlçe Emniyet Müdürlüğü Pasaport Büro Amirliği
9. **GÖKDENİZ, A.**, Dünyadaki (özellikle Avrupa'daki) Yeni Yapısal Değişikliklerin Uluslararası Turizm Hareketlerine Yansıması Ve Türkiye, *Turizm Yıllığı 1994*, Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş Yayınları, Ankara, 1994.

- 10. GÜRDAL, M.,** *Türkiye Turizm Coğrafyası*, Muğla Üniversitesi Matbaası, Muğla, 2001.
- 11. GYTE, D.M., PHELPS, A.,** “Turizmde Aynı Yere Tekrar Gidilmesini Etkileyen Faktörler: Mallorca, İspanya’ya Giden İngiliz Turistlerle İlgili Bir İnceleme” , *Turizmde Seçme Makaleler: 6*, Turizm Geliştirme ve Eğitim Vakfı Yayınları, Yayın No: 12, İstanbul, 1990.
- 12. İÇÖZ, O., KOZAK, M.,** *Turizm Ekonomisi*, Turhan Yayınları, 1. Baskı, Ankara, 1998.
- 13.KAHRAMAN,N.,** *Turizm Yatırım Projeleri Analizi*, Siyasal Kitabevi, 1. Baskı, Ankara, 1997.
- 14.KÖKSAL, A.,** *Türkiye Turizm Coğrafyası*, Gazi Büro Kitabevi, Ankara, 1994.
- 15. KÜÇÜKTOPUZLU, F.,** “Türkiye’ye Olan Turistik Talebin Yapısal Analizi”, *T.C Kuşadası Belediyesi III.Ulusal Turizm Kongresi*, Belediye Yayınları-5, Çatalkaya Matbaası, Kuşadası, 1992.
- 16. OLALI, H.,** *Turizm Dersleri*, İstiklal Yayınları, 1. Baskı, İzmir, 1984.
- 17. ÖZDEMİR, M.,** “Turizmin Türkiye’nin Sosyal Yapısına Tesirleri”,T.C. Kuşadası Belediyesi II.Ulusal Turizm Kongresi, D.E.Ü. Aydın Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu işbirliğiyle Belediye Yayınları-4, Senbil Yayınları, Kuşadası, 1991.
- 18. ÖZEN, Ö.T., KURU, Ş.,** *Turizm Yatırımları*, Özkan Yayınları, 1.Baskı, İstanbul, 1998.

- 19. ÖZMEN, İ.,** *Eski ve Yeni Hukukumuzda Gayrimenkul Mevzuatı*, Feryal Yayınları, Ankara, 1986.
- 20. ÖZTAŞ, K.,** *Turizm Ekonomisi-Genel Turizm Bilgileri*, Nobel Yayınları, 1.Baskı, Ankara, 2002.
- 21. SEYİDOĞLU, H.,** *Bilimsel Araştırma Ve yazma El Kitabı*, Kurtiş Yayınları, 7. Baskı, İstanbul, 1997.
- 22. SEZGİN, O.M.,** *Genel Turizm ve Turizm Mevzuatı*, Detay Yayınları, 2. Baskı, Ankara, 2001.
- 23. TUTAR, E.,** “ Turizm Sektöründe Yabancı Sermaye Yatırımlarının Gelişimi”, *Turizm Yıllığı 1990*, T.C Kalkınma Bankası Yayınları, Ankara, 1991.
- 24.** Türkiye’de Turizm ve Uluslararasılaşma, Boğaziçi Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu Turizm İşletmeciliği Programı, Boğaziçi Üniversitesi Yayınları, Yayın No: 603, İstanbul. Türkiye’de Turizm ve Uluslararasılaşma, Boğaziçi Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu Turizm İşletmeciliği Programı, Boğaziçi Üniversitesi Yayınları, Yayın No: 603, İstanbul, 1998.
- 25.** Türkiye’de Turizm Yatırımları Olanakları ve Yatırım Süreci, T.C. Turizm Bakanlığı Yatırımlar Genel Müdürlüğü, Ankara, 1997.
- 26. YAĞCI, Ö.,** *Turizm Ekonomisi*, Detay Yayıncılık, 1. Baskı, Ankara, 2003.
- 27. YARCAN, Ş.,** *Turizm Endüstrisinin Yapısı*, Boğaziçi Üniversitesi Meslek Yüksekokulu Turizm İşletmeciliği Programı-1994, Yayın No: 550, Boğaziçi Üniversitesi Matbaası, 1. Baskı, İstanbul, 1995.
- 28. YILMAZ, M.K.,** *Her Yönüyle Fethiye*, Emek Matbaası, 1. Baskı, Fethiye, 1969.

**29. ZENGİN, B.**, ‘‘Turizm Coğrafyasının Turistik Ürün ve Talebe Etkileri’’, *Turizmde Seçme Makaleler: 25*, Turizm Geliştirme ve Eğitim Vakfı Yayınları, Yayın No: 38, İstanbul, 1996.

## 6. EKLER

## ANKET FORMU

*Dear Guest,*

*This questionnaire has been prepared as a part of a research project which aims to investigate the settling of foreigners in Fethiye. Please be assured that the findings will be kept confidential and will only be used for academic purposes. Thank you very much in advance for your assistance.*

**Hakan AYDİLEK**

## PART I : DEMOGRAPHIC QUESTIONS

1. What is your nationality?

- English                       French                       German                       Russian  
 Other

2. How old are you?

- 25 and below               26-35                       36-45                       46-55  
 55 and over

3. What is your marital status?

- Married                       Single                       Widow                       Divorced  
 Other

4. How many children do you have?

- 1                               2                               3                               4 and over  
 None

5. What is your education?

- I haven't got any education       Elementary       High School       University        
Graduate Education and over

6. What is your occupational status?

- Working                               Unemployed, looking for a job  
 Retired  
 Living on Social Security Benefits       Other

7. If you are working, what is your occupation?

- Businessman/woman       Working in a private company       Civil servant  
 Self-employed               Other

8. For how long have you been visiting Fethiye?

- For 15 years and over     For 10-14 years     For 6-9 years  
 For 3-5 years     For 1-2 years

9. How long do you stay in Fethiye in a year?

- 0-3 months     3-6 months     6-9 months     9-11 months  
 The whole year ( 12 months )

## **PART 2 : QUESTIONS ABOUT PROPERTY**

10. Whom does the property you live in belong to?

- Rental     Belongs to me     Belongs to my parents  
 Belongs to one of my friend     Other

11. If the property belongs to you, when did you buy the house?

- In 2005     In 2004     In 2003     In 2002  
 In 2001 and before

12. If the property belongs to you, how did you buy?

- Through a real estate agent (mediator association)  
 Through the sale department of the firm which built the house  
 Through a friend  
 Through internet, a newspaper, a magazine  
 Without mediator, individual indirectly  
 Other

13. If the property belongs to you, what type of a building do you own in Fethiye?

- A detached villa with a pool  
 Villa in a complex  
 Apart in a complex  
 Flat  
 A detached house with a garden, without a pool  
 Flat in a complex

***While buying the house in Fethiye, which associations helped you? Please grade them.***

14. The Municipality of Fethiye

- Very badly     Badly     Not badly     Well     Very Well

15. The Local Government of Fethiye

Very badly       Badly       Not badly       Well       Very Well

16. Police headquarters-Passaport bureau Commandership

Very badly       Badly       Not badly       Well       Very Well

17. The Deed Office in Fethiye

Very badly       Badly       Not badly       Well       Very Well

18. Notary Publics in Fethiye

Very badly       Badly       Not badly       Well       Very Well

19. Aegean Army Commandership

Very badly       Badly       Not badly       Well       Very Well

20. Mediator associations and real estate agency offices.

Very badly       Badly       Not badly       Well       Very Well

21. My close friends

Very badly       Badly       Not badly       Well       Very Well

***While buying the house, what difficulties did you meet? Please grade them.***

22. The knowledge of the foreign language in official associations

Very badly       Badly       Not badly       Well       Very Well

23. The understanding and assistance of the officials.

Very badly       Badly       Not badly       Well       Very Well

24. The efforts of the mediator associations and real estate agency offices about finishing the building and the official procedures needed in time

Very badly       Badly       Not badly       Well       Very Well

25. The neighbourhood and assistance of the local people

Very bad       Bad       Not bad       Good       Very Good

26. What size of a house do you have?

1 room + 1 launge + 1 kitchen       2 rooms + 1 launge + 1 kitchen

3 rooms + 1 launge + 1 kitchen       4 rooms + 1 launge + 1 kitchen

5 rooms and over + 1 launge + 1 kitchen

27. How big is your house?

- 150 m<sup>2</sup> and over       125 - 149 m<sup>2</sup>       100 - 124 m<sup>2</sup>       75 - 99 m<sup>2</sup>  
 74 m<sup>2</sup> and below

***If the property belongs to you, what kind of a house is it?***

	<b>YES</b>	<b>NO</b>
28. With an attic	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29. Duplex	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30. With a pool	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31. With a central heating	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

32. If the property belongs to you, who are you staying with?

- Alone  
 With my husband/wife  
 With my girlfriend/boyfriend  
 With my family (included children )  
 Other

33. If you live with your children in Fethiye, how do you manage their education?

- They finished their education.  
 I do home-teaching.  
 They take private lessons.  
 They are in official school.  
 They are in private school.

***What were the reasons for buying a house in Fethiye? Please grade them.***

34. Reasonable prices

- Not important     Very little important     Little important     Important  
 Very important

35. Natural beauties ( sea,beach,sun )

- Not important     Very little important     Little important     Important  
 Very important

36. Historical beauties

- Not important     Very little important     Little important     Important  
 Very important



37. Friendly Turkish People and nice neighbourhood and hospitality

- Not important    Very little important    Little important    Important  
 Very important

38. My visit at least once every year and my desire to own a house

- Not important    Very little important    Little important    Important  
 Very important

39. Expectation of Turkey joining the European Union and prices rising

- Not important    Very little important    Little important    Important  
 Very important

40. How do you use your house when you aren't here?

- I rent it directly or through the internet.  
 I leave it vacant.  
 My close friends or relatives do house-sitting.  
 I give orders to a travel agent or a real estate agent to rent it.  
 Other.

41..What would you pay attention to if you want to buy a house in Fethiye again?  
Please write.

.....  
.....  
.....  
.....

42. What would you recommend to your friends who want to buy a house in Fethiye?  
Please write.

.....  
.....  
.....  
.....

43. What would you recommend to the property officers and official associations?

.....  
.....  
.....  
.....

*Thank you very much for your cooperation and patience...*

## FETHİYE BÖLGESİNDE YABANCI YERLEŞİM PROFİLİ KONULU TEZE AİT

### ANKET SORULARI

#### A) DEMOGRAFİK SORULAR

1. Milliyetiniz nedir?  
 İngiliz     Fransız     Alman     Rus     Diğer
2. Kaç yaşındasınız?  
 25 ve altı     26 -35     36-45     46-55     56 ve üzeri
3. Medeni durumunuz nedir?  
 Evli     Bekar     Dul     Boşanmış     Diğer
4. Kaç çocuğunuz var?  
 1     2     3     4 ve üzeri     Yok
5. Eğitim durumunuz nedir?  
 Hiçbir eğitim almadım.     İlköğretim     Lise ve dengi okul     Üniversite  
 Yüksek Lisans ve üzeri
6. İş hayatınız ne durumda?  
 Çalışıyorum     Emekliyim     İşsizim, iş arıyorum  
 Gelirimi sosyal yardımlaşma kurumundan sağlıyorum     Diğer
7. Çalışıyor iseniz mesleğiniz nedir?  
 İşadamı     Memur     Özel bir şirkette çalışıyorum     Serbest     Diğer
8. Türkiye'ye kaç yıldır geliyorsunuz?  
 15 ve daha fazla     10-14 yıldır     6-9 yıldır     3-5 yıldır     1-2 yıldır
9. Bir yıl içinde Türkiye'de ne kadar süre kalıyorsunuz?  
 0-3 ay     3-6 ay     6-9 ay     9-11 ay     Yıl boyu Türkiye'de yaşıyorum. (12 ay)

#### B MÜLKİYETLE İLGİLİ SORULAR

10. Oturduğunuz evin mülkiyeti kime ait?  
 Kira     Kendime ait     Anne- Babama ait     Bir arkadaşşıma ait     Diğer
11. Oturduğunuz ev kendinize ait ise ne zaman aldınız?  
 2005 yılında     2004 yılında     2003 yılında     2002 yılında     2001 ve öncesi
12. Oturduğunuz ev kendinize ait ise bu evi nasıl satın aldınız?  
 Bir emlakçı ( aracı kurum) aracılığıyla  
 İnşaatı yapan firmanın satış departmanı aracılığıyla  
 Tanıdığım bir dostum aracılığıyla  
 İnternet, gazete, dergi aracılığıyla  
 Hiçbir aracı olmadan direkt şahıstan satın aldım  
 Diğer

13. Oturduğunuz ev kendinize ait ise durumu aşağıdakilerden hangi gruba girer?

- Müstakil havuzlu villa  
 Kompleks içinde villa  
 Kompleks içinde apart  
 Apartman dairesi  
 Müstakil bahçeli havuzsuz ev  
 Kompleks içinde daire

***Fethiye'den ev satın alırken size yardımcı olan kurum ve kuruluşları puanlayınız.***

14.Fethiye Belediyesi

- Çok kötü  Kötü  Fena değil  İyi  Çok iyi

15.Fethiye Kaymakamlığı

- Çok kötü  Kötü  Fena değil  İyi  Çok iyi

16.Fethiye İlçe Emniyet Müdürlüğü- Pasaport Büro Amirliği

- Çok kötü  Kötü  Fena değil  İyi  Çok iyi

17.Fethiye Tapu Dairesi

- Çok kötü  Kötü  Fena değil  İyi  Çok iyi

18.Fethiye Noterlik Büroları

- Çok kötü  Kötü  Fena değil  İyi  Çok iyi

19.Ege Ordu Komutanlığı

- Çok kötü  Kötü  Fena değil  İyi  Çok iyi

20.Aracı kurumlar ve emlak ofisleri

- Çok kötü  Kötü  Fena değil  İyi  Çok iyi

21.Yakın arkadaşlarım ve tanıdıklarım

- Çok kötü  Kötü  Fena değil  İyi  Çok iyi

***Ev satın alma işlemini gerçekleştirirken karşılaştığınız güçlükleri puanlayınız.***

22.Resmi kurumlarda çalışanların yabancı dil bilgisi

- Çok kötü  Kötü  Fena değil  İyi  Çok iyi

23.Resmi kurumlarda çalışanların anlayışı ve yardımseverlikleri

- Çok kötü  Kötü  Fena değil  İyi  Çok iyi

24.Aracı kurumların ya da emlak ofislerinin inşaatı zamanında bitirmek ve resmi işlemleri zamanında tamamlamak için gayret ve uğraşları

- Çok kötü  Kötü  Fena değil  İyi  Çok iyi

25.Yerli halkın komşuluk ilişkileri ve yardımsever davranışları

- Çok kötü  Kötü  Fena değil  İyi  Çok iyi

26. Oturduğunuz ev büyüklük olarak aşağıdakilerden hangi gruba girer?

- 1oda + 1 salon +1 mutfak     2oda + 1 salon +1 mutfak  
 3oda + 1 salon +1 mutfak     4oda + 1 salon +1 mutfak  
 5 ve daha fazla oda + 1 salon +1 mutfak

27. Oturduğunuz ev kaç m<sup>2</sup>'dir?

- 150 m<sup>2</sup> ve daha büyük     125-149 m<sup>2</sup> arası     100-124 m<sup>2</sup> arası     75-99 m<sup>2</sup> arası  
 74 m<sup>2</sup> ve daha küçük

**Oturduğunuz ev kendinize ait ise aşağıdakilerden hangisi evinizde mevcuttur.?**

	<b>EVET</b>	<b>HAYIR</b>
28. Çatı katı var	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29. Dupleks	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30. Havuz var	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31. Kaloriferli	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

32. Oturduğunuz ev kendinize ait ise kiminle kalıyorsunuz?

- Yalnız yaşıyorum  
 Eşimle birlikte yaşıyorum  
 Kız arkadaşım / erkek arkadaşım ile yaşıyorum.  
 Ailemle yaşıyorum (çocuklarla birlikte)  
 Diğer

33. Eğer Türkiye'de çocuklarınızla yaşıyorsanız, onların eğitimini nasıl sağlıyorsunuz?

- Eğitimlerini tamamladılar.  
 Kendim ilgileniyorum.  
 Özel ders aldırıyorum.  
 Devlet okuluna gönderiyorum.  
 Özel okula gönderiyorum.

**Fethiye'den ev satın almanızda etkili olan sebepleri puanlayınız**

34. Gayrimenkul fiyatlarının ucuzluğu ve benim için satın alma gücünün yüksek olması

- Hiç etkisi yok     Çok az etkili     Az etkili     Etkili     Çok etkili

35. Doğal güzellikler ( deniz, kum, güneş )

- Hiç etkisi yok     Çok az etkili     Az etkili     Etkili     Çok etkili

36. Tarihi güzellikler

- Hiç etkisi yok     Çok az etkili     Az etkili     Etkili     Çok etkili

37. Türk insanının sıcakkanlı olması ve Türk kültüründeki konukseverlik ve komşuluk ilişkilerinin iyi olması

- Hiç etkisi yok     Çok az etkili     Az etkili     Etkili     Çok etkili

38. Türkiye'ye her yıl en az bir kez gelmem ve tatilimde kendime ait bir olması dileğim.

- Hiç etkisi yok       Çok az etkili       Az etkili       Etkili       Çok etkili

39. Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne girmesi beklentisi ve fiyatların yükselecek olması fikrinden

dolayı yatırım yapma düşüncesi

- Hiç etkisi yok       Çok az etkili       Az etkili       Etkili       Çok etkili

40. Evinizde kalmadığınız zaman içinde evinizi nasıl kullanıyorsunuz?

- İnternet aracılığı ile ya da kendim kiraya veriyorum.  
 Boş bırakıyorum.  
 Yakın arkadaşlarım ya da akrabalarım kalıyor.  
 Kiraya vermek için bir seyahat acentesine ya da emlakçiye direktif veriyorum.  
 Diğer.

41. Türkiye'de bir ev daha satın almak isteseniz nelere dikkat edersiniz? ( Lütfen yazınız )

.....

.....

.....

.....

42. Fethiye'den ev almak isteyen bir arkadaşınıza tavsiyeleriniz neler olur? ( Lütfen yazınız.)

.....

.....

.....

.....

43. Fethiye'de emlak iş ile uğraşan ve ev yapıp satan firmalara ve resmi kurumlara tavsiyeleriniz nelerdir?

( Lütfen yazınız. )

.....

.....

.....

.....

*Değerli vaktinizi ayırdığınız için teşekkür ederim.*

**KİŞİSEL BİLGİLER**

**Adı Soyadı : Hakan AYDİLEK**

**Doğum Yeri : Tavas – Denizli**

**Doğum Yılı : 1973**

**Medeni Hali : Evli**

**EĞİTİM VE AKADEMİK BİLGİLER**

**Lise 1989 – 1991 : Fethiye Lisesi**

**Lisans 1992 – 2000 : Gazi Üniversitesi Gazi Eğitim Fakültesi**

**Yabancı Dil : İngilizce**

**MESLEKİ BİLGİLER**

**19..... – 19.... :**

**19..... – 19.... :**

## TEŐEKKÖR

Yüksek Lisans tez çalışmam boyunca yardımlarını ve hoşgörüsünü esirgemeyen danışman hocam Sayın Prof. Dr. Rıza Sıtkı KARAHAN'a en içten teşekkürlerimi sunarım.Yüksek Lisans derslerine başladığım ilk günden itibaren her konuda yardımcı olan, manevi desteklerini ve yardımlarını esirgemeyen değerli hocalarım Sayın Prof. Dr. Recep ŐENER'e, Sayın Prof. Dr. Erdoğan GAVCAR'a, Sayın Prof. Dr. Edip ÖRÜCÜ'ye, Sayın Yrd. Doç. Dr. Tuncer ASUNAKUTLU'ya, Sayın Yrd. Doç. Dr. Ogun EMGİN'e, Sayın Yrd. Doç. Dr. Övgü EMGİN'e teşekkür ederim.

Bu çalışmanın hazırlanmasında hoşgörü ve sabırla yardımcı olan Fethiye Belediyesi'ne, Fethiye Kaymakamlığına, Fethiye Emniyet Müdürlüğü'ne, Fethiye Tapu Dairesi'ne ve eşim Gizem AYDİLEK'e sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Hakan AYDİLEK