

TTKOM - 1Ç26 Değerleme ve Mali Görünüm

12/05/2026

TTKOM			
Tavsiye	AL		
Son Fiyat:	66,85		
Hedef Fiyat:	90,49		
Getiri Potansiyeli:	35,4%		
Piy. Değeri:	233.975		
Firma Değeri:	345.505		
Halka Açıklık Oranı:	13,3%		
HAPD:	31.154,6		
Yıllık Ort. Hacim:	1.242,5		
Hisse Perf.	Ay	6 Ay	Yıl
TL	5,2%	18,8%	16,3%
USD	3,6%	10,8%	10,3%
Relatif	-2,2%	-16,9%	-13,5%

Türk Telekom 1Ç26 döneminde; operasyonel tarafta güçlü büyümesini sürdürmüştü; ancak yüksek yatırım döngüsü, 5G hazırlıkları ve lisans/altyapı yükümlülükleri nedeniyle "nakit koruma" odaklı bir strateji izlemiş görünümü vermektedir. Özellikle mobil segmentteki agresif abone kazanımı, fiber dönüşümün hızlanması ve FAVÖK marjındaki iyileşme, şirketin operasyonel kalitesinin güçlendiğine işaret ederken; yüksek yatırım harcamaları ve kur kaynaklı finansal giderler önümüzdeki dönemde bilanço yönetiminin kritik olmaya devam edeceğini ortaya koyuyor.

Şirketin satış gelirleri yıllık bazda %8,7 artarak 64,9 milyar TL'ye ulaşırken, FAVÖK %17,1 büyüme ile 27,4 milyar TL'ye yükseldi, FAVÖK marjı %39,3'ten %42,3'e çıktı. Bu durum Türk Telekom'un enflasyonist ortamda fiyatlama gücünü koruduğunu ve operasyonel verimliliğini artırdığını gösteriyor.

Operasyonel açıdan bakıldığında şirketin en güçlü alanı mobil segment olmaya devam ediyor. Mobil abone sayısı yıllık %15,6 artarak 32,2 milyona ulaşırken, faturalı mobil abone büyümesi %22,7 seviyesinde gerçekleşti. Bu telekom sektöründe kârlılığı belirleyen ana unsur yüksek kaliteli faturalı müşteri kazanımıdır. Özellikle M2M abone sayısındaki %125'lik artış, IoT ve kurumsal bağlantı çözümlerinde önemli büyüme potansiyeline işaret ediyor

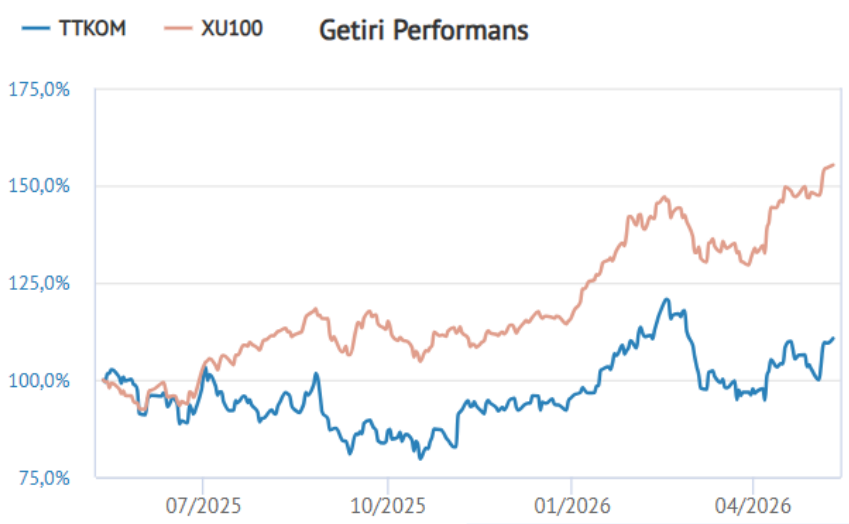
Toplam fiber abone sayısı %4 artarken, eve/binaya kadar fiber (FTTH/B) abone sayısındaki %27,2'lik sıçrama stratejik açıdan çok önemli. Çünkü FTTH altyapısı uzun vadede hem ARPU artışı hem de müşteri bağlılığı açısından telekom şirketleri için en değerli altyapı yatırımı olarak görülüyor.

Şirketin 2026 beklentileri de görece güçlü. Yönetim; 2026'da gelir büyümesini %8-9, FAVÖK marjını %41-42 ve yatırım harcamalarının satışlara oranını %33-34 bandında öngörüyor. Bu beklenti, Türk Telekom'un yüksek yatırım dönemine girdiğini gösteriyor. Özellikle 5G hazırlıkları, fiberleşme ve enerji yatırımları nedeniyle CAPEX baskısının süreceği anlaşılıyor

En dikkat çekici konulardan biri ise temettü dağıtılmaması kararı oldu. Bu karar kısa vadede temettü yatırımcısını olumsuz etkileyebilir; ancak stratejik açıdan bakıldığında şirketin bilanço dayanıklılığını koruma ve yatırım kapasitesini artırma amacı taşıdığı görülüyor.

Türk Telekom yalnızca sabit telefon şirketi değildir; mobil, fiber internet, veri merkezi, kurumsal çözümler ve dijital servisler üzerinden büyüyen çok katmanlı bir telekom altyapı şirkettir. Bu nedenle ; fiber dönüşümünün hızlanması, faturalı mobil abone büyümesi, 5G sonrası veri tüketimi artışı, ARPU iyileşmesi , kurumsal dijital servislerin büyümesi gibi faktörlerin Türk Telekom'un gelirlerini birkaç yıl boyunca sektör ortalamasının üzerinde taşıyabileceğini düşünmekteyiz.

TTKOM için 90,49 TL hedef değere ulaştık ve ALIM yönünde tavsiyemizi başlattık .



Mali Performans	2026/03	2025/03	Değişim
Net Satışlar [mn TL]	64.858	59.671	8,7%
Brüt Kar [mn TL]	26.934	24.274	11,0%
Brüt Kar Marjı	41,5%	40,7%	2,1%
FAVÖK [mn TL]	27.298	23.251	17,4%
FAVÖK Marjı	42,1%	39,0%	8,0%
Net Kar [mn TL]	10.457	6.719	55,6%
Net Kar Marjı	16,1%	11,3%	43,2%
Özsermaye [mn TL]	243.598	165.221	47,4%
Aktifler [mn TL]	601.472	285.396	110,8%
ROE*	13,1%	10,2%	
ROA*	6,0%	5,7%	

*Oranlar yıllık olarak verilmiştir.



TTKOM - 1Ç26 Değerleme ve Mali Görünüm

21.4.2026

Genel değerlendirme yaptığımızda ; Türk Telekom için ortaya çıkan tablo ;

Operasyonel olarak güçlü büyüme devam ediyor.
Fiber ve mobil taraf şirketin ana büyüme motoru haline gelmiş durumda.
FAVÖK marjı sektör ortalamasının oldukça üzerinde.
5G öncesi agresif yatırım süreci nedeniyle kısa vadede nakit baskısı yüksek.
İmtiyaz süresinin uzatılması stratejik olarak son derece değerli.
Kur riski ve yüksek CAPEX en önemli risk alanları olmaya devam ediyor.

Şirket artık “temettü hissesi”nden çok “altyapı dönüşüm ve dijitalleşme hikâyesi”ne dönüşüyor. Uzun vadeli perspektifte Türk Telekom’un en büyük avantajı; Türkiye’nin en kritik fiber altyapısına sahip olmasıdır.

Veri tüketiminin, bulut servislerinin, veri merkezi ihtiyaçlarının ve 5G kullanımının büyümesi halinde şirketin önümüzdeki yıllarda gelir kalitesini daha da artırma potansiyeli oldukça yüksek görünmektedir.

TTKOM - 1Ç26 Değerleme ve Mali Görünüm

Türk Telekom 1Ç26 döneminde yıllık %55,6 artışla 10,5 milyar TL net kâr açıklayarak yıla hem operasyonel hem de finansal açıdan güçlü bir başlangıç yapmış. Konsolide gelirleri %8,7 artışla 64,9 milyar TL'ye çıktı, UFRYK 12 muhasebe etkisi hariç tutulduğunda ise gelir büyümesi %5,9 gerçekleşti. FAVÖK yıllık %17,1 artarak 27,4 milyar TL'ye ulaşırken, FAVÖK marjı 300 baz puan iyileşmeyle %42,3 seviyesine yükseldi.

Net kârda güçlü büyüme sadece operasyonel performanstan değil, TMS 29 kapsamında oluşan yüksek parasal kazanç etkisinden de destek aldı. Buna karşın 5G lisansı ve sabit imtiyaz süre uzatımına ilişkin yükümlülüklerinin bilançoya dahil edilmesi finansman giderleri, nakit akışı üzerinde baskı yaptı. Dolayısıyla sonuçlar operasyonel tarafta güçlü bir momentum ortaya koyarken, finansal tarafta ise yüksek yatırım döngüsünün bilanço üzerindeki etkilerini daha görünür hale getirdi.

Gelir kompozisyonunun büyümenin temel sürükleyicisini sabit genişbant, kurumsal data ve BT çözümleri olduğu görülüyor. Sabit genişbant gelirleri yıllık %17,8 büyüdü bu büyümenin ana kaynağı abone artışından çok ARPU performansı oldu.

Sabit genişbant ARPU %17,7 artışla 456,2 TL'ye yükselirken toplam genişbant abone sayısı 15,4 milyon seviyesinde yatay kaldı. Bu durum şirketin büyümeyi agresif hacim kazanımından ziyade fiyatlama disiplini, yüksek hızlı paketlere geçiş ve müşteri karması kalite artışı üzerinden sağladığını gösteriyor.

Özellikle 50 Mbps ve üzeri paketlerin toplam bazın %66 oluşturması ve ortalama paket hızının yıllık %61 artışla 111 Mbps'ye ulaşması ve ARPU büyümesini fiyat güncellemelerinden değil, daha yüksek değerli paket geçişlerinden de aldığı ortaya koyuluyor.

Bu yapı marj açısından olumlu çünkü yüksek hızlı fiber müşterilerinin gelir katkısı daha da güçlü olurken churn oranı da görece daha düşük kalıyor. Şirketin taahhüt yenileme ve iptal önleme modelleri sayesinde de yüksek fiyatlama döneminde müşteri kaybını sınırlı tutması da operasyonel kalite açısından önemli bir gösterge oldu.

Tablo 4: İş Kollarına göre Abone Sayısı

Dönem Sonu, Milyon	1Ç'26	1Ç'25	Yıllık Değişim
Sabit Ses	6,7	7,4	%(9,9)
Sabit Genişbant	15,4	15,4	%0,0
Perakende	11,2	11,1	%1,2
Toptan	4,2	4,3	%(2,8)
TV	2,9	2,9	%(1,0)
Mobil	32,2	27,9	%15,6
Faturalı	25,9	21,1	%22,7
M2M	6,3	2,8	%125,2
Faturasız	6,3	6,8	%(6,5)
Toplam	57,2	53,6	%6,7

Mobil abone sayısı yıllık %15,6 artışla 32,2 milyona yükselirken, faturalı abone sayısı %22,7 büyüyerek 25,9 milyona ulaşmış, toplam baz içindeki faturalı oranı %80,4'e çıkmış. Bu gelişme uzun vadeli gelir görünürlüğü ve müşteri kalitesi açısından oldukça olumlu.

Özellikle son 12 aylık dönemde 4,8 milyon faturalı net abone kazanımı elde edilmesi şirketin mobil tarafta ciddi pazar payı kazanımı sağladığını gösteriyor. Buna rağmen mobil ARPU tarafı zayıf kaldı. M2M hariç mobil karma ARPU %3,8, faturalı ARPU ise %5,3 geriledi. Şirket bu düşüşü geçen yılın yüksek baz etkisine bağlasa da, M2M ağırlıklı büyümenin ARPU ortalamasını aşağı çekmesi ve fiyat artışlarının henüz tam normalize olmaması da etkili görünüyor. Dolayısıyla mobil segmentte hacim tarafı güçlü olsa da birim gelir tarafındaki baskı kısa vadede gelir büyümesini sınırlıyor.

Bununla birlikte 1 Nisan itibarıyla devreye alınan 5G hizmetleri, artan data tüketimi ve yüksek paket kullanımının önümüzdeki dönemlerde mobil ARPU toparlanmasını destekleme potansiyeli bulunuyor. LTE kullanıcı başına data kullanımını yıllık %24 artması da bu beklentiyi destekliyor.

TTKOM - 1Ç26 Değerleme ve Mali Görünüm

TTKOM'un en güçlü performans alanı marj tarafı. Faaliyet giderlerinin satışlara oranı %60,7'den %57,7'ye gerilerken bu iyileşme FAVÖK marjını %39,3'ten %42,3'e taşıdı. Marjlardaki güçlenmenin arkasında hem gelir karmasındaki iyileşme hem de operasyonel maliyet kontrolü bulunuyor.

Doğrudan giderler yıllık bazda %3,5 gerilerken özellikle arabağlantı giderlerindeki %37,4'lük düşüş dikkat çekti. Bu düşüşün temel nedeni uluslararası ses trafiğindeki daralma oldu. Ticari giderler %27,7 artmasına rağmen faaliyet gideri oranının gerilemesi, şirketin ölçek ekonomisi yaratmaya devam ettiğini gösteriyor. Pazarlama ve kurumsal iletişim giderlerindeki yükseliş özellikle 5G lansmanı ve ticari aktivite artışıyla ilişkili görünürken, network giderlerinin yalnızca %1,3 artması operasyonel verimlilik açısından olumlu sinyal verdi. Personel giderlerinde ise yıl başındaki ücret artışlarına rağmen tamamlanan projelerin etkisiyle iyileşme görülmesi dikkat çekti. Bu gelişmeler sonucunda FAVÖK büyümesi gelir büyümesi üzerinde gerçekleşti ve operasyonel kaldıraç belirgin şekilde güçlendi.

Şirketin net finansman gideri yıllık bazda %26,8 artarak 9,2 milyar TL'ye yükseldi. Kur ve türev giderleri %107,5 artışla 8,5 milyar TL'ye çıkarken bu artışın temel nedeni 5G lisansı ve imtiyaz uzatımına ilişkin yabancı para yükümlülüklerinin bilançoya dahil edilmesi. Buna rağmen net kârın güçlü artmasının ana sebeplerinden biri TMS 29 kapsamında oluşan 14 milyar TL'lik parasal kazanç etkisi oldu. Parasal kazanç yıllık %80,4 artarak vergi öncesi kârını ciddi şekilde destekledi.

Türk Telekom'un 1Ç26 sonuçları, şirketin klasik olgun telekom operatörü profilinden çıkarak yeniden yoğun yatırım ve dönüşüm dönemine girdiğini gösteriyor. Özellikle 5G lansmanı, sabit imtiyaz uzatımı ve fiber dönüşüm yatırımları kısa vadede bilanço, serbest nakit akışı ve finansman giderleri üzerinde baskı yaratsa da, şirket uzun vadeli altyapı gücünü koruma ve data tüketimi odaklı büyüme stratejisini hızlandırıyor. Bu nedenle mevcut dönemde oluşan yüksek yatırım harcamaları ve negatif serbest nakit akışı operasyonel zayıflıktan çok stratejik dönüşüm maliyeti olarak okunmalı.

Türk Telekom'un en önemli avantajı güçlü fiber altyapısı ve entegre sabit-mobil iş modeli olmaya devam ediyor. 550 bin km'yi aşan fiber ağ, FTTH/B dönüşümündeki hızlanma ve baz istasyonlarının önemli bölümünde tamamlanan fiber entegrasyonu şirketi 5G tarafında rakiplerine kıyasla avantajlı konuma taşıyor. Özellikle sabit genişbant tarafında yüksek hızlı paketlere geçişin sürmesi ARPU büyümesini desteklerken, mobil tarafta faturalı abone kazanımı şirketin müşteri kalitesini güçlendirmeye devam ediyor.

1Ç26'da şirketin temel problemi operasyonel taraftan çok finansal dönüşüm kaynaklı baskılar oldu. 5G lisansı ve imtiyaz yükümlülüklerinin bilançoya dahil edilmesi net borç, kur hassasiyeti ve finansman giderlerinde yükseliş yarattı. Buna rağmen Net Borç/FAVÖK oranının 1x altında kalması, operasyonel kaldıraç yapısının güçlü olduğunu gösteriyor. Şirketin yüksek FAVÖK üretim kapasitesi kısa vadeli bilanço baskısı yönetebilmesi açısından önemli tampon oluşturmaya devam ediyor.

Mobil tarafta abone büyümesi oldukça güçlü olsa da ARPU performansı henüz aynı ölçüde kuvvetli değil. Özellikle M2M ağırlıklı büyüme ve yüksek baz etkisi nedeniyle mobil ARPU gerilerken, şirket 5G'nin yaygınlaşmasıyla birlikte data tüketimi ve üst segment paket geçişlerinin gelir büyümesini yeniden hızlandırmasını bekliyor. Sabit genişbant tarafında ise yüksek hızlı paket dönüşümü sayesinde daha kaliteli ve daha yüksek gelir üreten müşteri karması oluşmaya devam ediyor.

Marj tarafında şirket güçlü operasyonel disiplini koruyor. Faaliyet giderleri satışlara oranındaki iyileşme, operasyonel verimlilik sayesinde FAVÖK marjı %42,3 seviyesine yükseldi. Ancak 5G lisans amortismanının henüz tam yansımamış olması nedeniyle yılın ilerleyen dönemlerinde amortisman kaynaklı marj baskısı görülebilir. Buna rağmen Türk Telekom ölçek ekonomisi, altyapı gücü, güçlü operasyonel nakit üretim kapasitesi şirketin yüksek yatırım dönemini yönetebilmesi açısından önemli avantaj sağlamaya devam ediyor.

TTKOM - 1Ç26 Değerleme ve Mali Görünüm

Abone Verileri

(milyon, dönem sonu)	1Ç'25	1Ç'26	Yıllık Değişim
Toplam Erişim Hattı Sayısı¹¹	17,4	17,3	%(0,8)
Sabit Ses Hattı Sayısı	7,4	6,7	%(9,9)
Yalın Genişbant Abone Sayısı	10,0	10,6	%5,8
Toplam Genişbant Abone Sayısı	15,4	15,4	%0,0
Toplam Fiber Abone Sayısı	13,9	14,4	%4,0
Eve/Binaya Kadar Fiber	5,6	7,1	%27,2
Saha Dolabına Kadar Fiber	8,3	7,3	%(11,7)
TV Abone Sayısı¹²	2,9	2,9	%(1,0)
Tivibu Ev (IPTV+Uydu) Abone Sayısı	1,5	1,6	%0,8
Mobil Abone Sayısı	27,9	32,2	%15,6
Mobil Faturalı Hat Abone Sayısı	21,1	25,9	%22,7
M2M Abone Sayısı	2,8	6,3	%125,2
Mobil Ön Ödemeli Hat Abone Sayısı	6,8	6,3	%(6,5)

¹¹ PSTN ve THK aboneleri

¹² Tivibu Ev (IPTV, DTH) ve Tivibu GO aboneleri

ARPU Performansı

TL	1Ç'25	1Ç'26	Yıllık Değişim
Sabit Ses ARPU	105,9	117,0	%10,5
Sabit Genişbant ARPU	387,6	456,2	%17,7
Ev TV ARPU	117,8	134,3	%14,0
Mobil Karma ARPU	305,3	265,0	%(13,2)
Mobil Karma ARPU (M2M hariç)	337,5	324,9	%(3,8)
Mobil Faturalı ARPU	340,7	284,4	%(16,5)
Mobil Faturalı ARPU (M2M hariç)	390,3	369,4	%(5,3)
Mobil Faturasız ARPU	184,6	166,7	%(9,7)

Sabit genişbant ARPU'su %17,7 yükselirken, mobil ARPU tarafında özellikle M2M etkisi nedeniyle gerileme görülüyor.

Ancak M2M hariç mobil ARPU düşüşünün daha sınırlı olması, sorunun ana nedeninin düşük gelirli yüksek hacimli IoT aboneleri olduğunu düşündürüyor.

Bu nedenle mobil ARPU'daki zayıflık yapısal bozulmadan ziyade müşteri karması etkisi.

ARPU Performansı

TL	1Ç'25	1Ç'26	Yıllık Değişim
Sabit Ses ARPU	105,9	117,0	%10,5
Sabit Genişbant ARPU	387,6	456,2	%17,7
Ev TV ARPU	117,8	134,3	%14,0
Mobil Karma ARPU	305,3	265,0	%(13,2)
Mobil Karma ARPU (M2M hariç)	337,5	324,9	%(3,8)
Mobil Faturalı ARPU	340,7	284,4	%(16,5)
Mobil Faturalı ARPU (M2M hariç)	390,3	369,4	%(5,3)
Mobil Faturasız ARPU	184,6	166,7	%(9,7)

TTKOM - 1Ç26 Değerleme ve Mali Görünüm

DEĞERLEME

Türk Telekom yalnızca sabit telefon şirketi değildir; mobil, fiber internet, veri merkezi, kurumsal çözümler ve dijital servisler üzerinden büyüyen çok katmanlı bir telekom altyapı şirkettir. Bu nedenle ; fiber dönüşümünün hızlanması, faturalı mobil abone büyümesi, 5G sonrası veri tüketimi artışı, ARPU iyileşmesi , kurumsal dijital servislerin büyümesi gibi faktörlerin Türk Telekom'un gelirlerini birkaç yıl boyunca sektör ortalamasının üzerinde taşıyabileceğini düşünmekteyiz.

FAVÖK marjı tarafında %44–46 bandını kullandık ki bu oldukça güçlü bir marj seviyesidir fakat ; fiber abone arttıkça marj yükselir , veri kullanımı arttıkça ek maliyet sınırlı kalır , telekom iş modeli yüksek operasyonel kaldıraç içerir , altyapı kurulduktan sonra müşteri başına ek maliyet düşüktür . Özellikle 5G sonrası veri ekonomisi büyürse Türk Telekom'un operasyonel kârlılığı daha da yukarı taşınabilir.

Amortisman oranlarını %18–22 bandında kullandık ki ; Türk Telekom'un yüksek lisans, fiber ve altyapı varlıklarına sahip olması burada ana etmen.

CAPEX tarafı modelin en kritik noktalarından biri. Çünkü Türk Telekom şu anda çok yoğun yatırım döneminde. Fiberleşme, 5G hazırlıkları, veri merkezleri, enerji altyapısı ve lisans ödemeleri ciddi nakit tüketiyor. Ancak bu yatırım yoğunluğunun zamanla normalize olacağını modelimize koyduk . Bu nedenle CAPEX/Satış oranını: %28, %26, %24%, 22%, %20 şeklinde aşağı yönlü kurguladık.

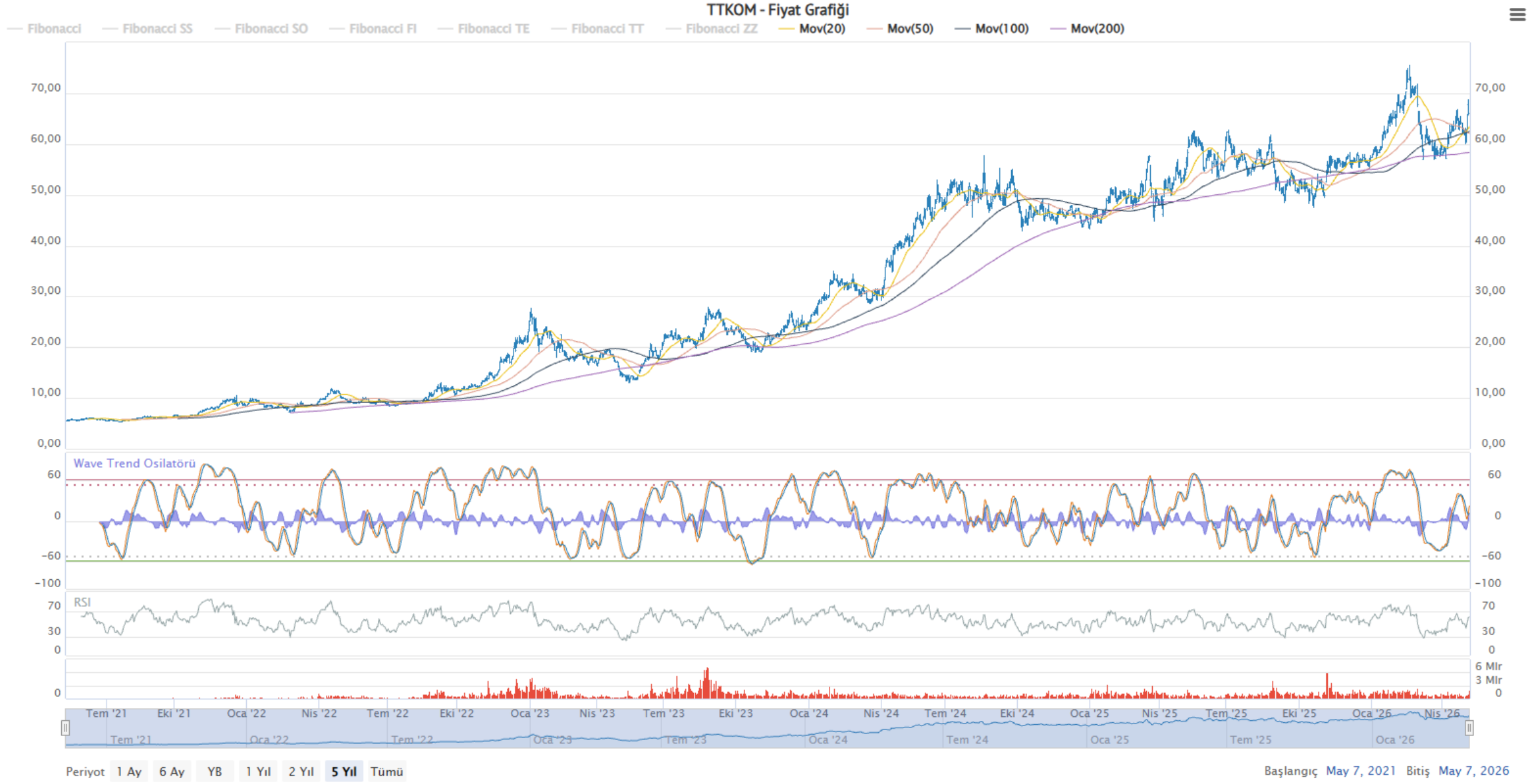
Terminal büyüme oranını %5. Çünkü ; veri tüketimi yapısal büyüyor , fiberleşme sürüyor, dijital servisler artıyor , Türkiye'de telekom penetrasyonu ve veri kullanımı yükselmeye devam ediyor.

Kısaca modelimizin ana hikâyesi; kısa vadede yüksek yatırım, orta vadede normalize CAPEX, uzun vadede güçlü serbest nakit akışı dönüşümü üzerine kurulmuştur. Bu temel varsayımlarımız neticesinde TTKOM için 90,49 TL hedef değere ulaştık ve ALIM yönünde tavsiyemizi başlattık .

	2026	2027	2028	2029	2030
Gelir Büyümesi	0,12	0,1	0,09	0,08	0,07
Gelir (mn TL)	285000	313500	341715	369052,2	394885,854
FAVÖK Marjı	0,44	0,45	0,455	0,46	0,46
FAVÖK	125400	141075	155480,325	169764,012	181647,4928
Amortisman Oranı	0,22	0,21	0,2	0,19	0,18
Amortisman	62700	65835	68343	70119,918	71079,45372
EBIT	62700	75240	87137,325	99644,094	110568,0391
Vergi Oranı	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25
NOPAT	47025	56430	65352,99375	74733,0705	82926,02934
CAPEX/Satış	0,28	0,26	0,24	0,22	0,2
CAPEX	79800	81510	82011,6	81191,484	78977,1708
FCFF	29925	40755	51684,39375	63661,5045	75028,31226
İşletme Sermayesi Etkisi	1500	2000	2500	3000	3500
Düzeltilmiş FCFF	31.425,00	42.755,00	54.184,39	66.661,50	78.528,31

Türk Telekom	2026	2027	2028	2029	2030
FCFF	31.425,00	42.755,00	54.184,39	66.661,50	78.528,31
İskonto Faktörü	0,84	0,71	0,59	0,50	0,42
İskontolu FCFF	26.407,56	30.192,08	32.153,88	33.242,01	32.907,24
Terminal Değer	588.962,34				
İskontolu Terminal Değer	246.804,30				
Enterprise Value	401.707,06				
Equity Value	316.707,06				
Hedef Fiyat (TL)	90,49				

TEKNİK GÖRÜNÜM



Teknik Göstergeler

Göstergeler	Kısa Vadeli		Ort Vadeli		Uzun Vadeli	
	Değer	Karar	Değer	Karar	Değer	Karar
Stochastic	76.12	AL	44.84	AL	59.74	AL
RSI	61.14	AL	58.67	AL	56.87	AL
Williams%R	-30.34	SAT	-22.31	AL	-33.55	NÖTR
Momentum	105.33	AL	98.66	SAT	124.32	AL
MACD	0.69	AL	1.74	SAT	5.32	SAT
ADX	19.16	AL	23.87	AL	27.12	AL
CCI	150.32	NÖTR	28.42	NÖTR	84.18	NÖTR
Ultimate Oscillator	48.88	NÖTR	62.39	NÖTR	51.83	NÖTR
ROC	5.33	NÖTR	-1.34	NÖTR	35.43	NÖTR
Hareketli Ortalama	63.91	NÖTR	62.94	AL	60.33	NÖTR
AL Sayısı		5		5		4
Sat Sayısı		1		2		1
Nötr Sayısı		4		3		5

Pivot Noktaları

Pivot Yöntemi	Kapanış Fiyatı	Destek Noktaları			Pivot Noktası	Direnç Noktaları		
		Ds1	Ds2	Ds3		Dr3	Dr2	Dr1
Klasik	66.20	61.77	63.73	64.97	66.93	68.17	70.13	71.37
Camarilla	-	65.32	65.61	65.91	66.93	66.49	66.79	67.08
Fibonacci	-	63.73	64.96	65.71	66.93	68.16	68.91	70.13
Demarks's	-	-	-	64.35	66.93	67.55	-	-

Burada yer alan yatırım bilgi, yorum ve tavsiyeleri yatırım danışmanlığı kapsamında değildir. Yatırım danışmanlığı hizmeti, yetkili kuruluşlar tarafından kişilerin risk ve getiri tercihleri dikkate alınarak kişiye özel sunulmaktadır. Burada yer alan yorum ve tavsiyeler ise genel niteliktedir. Bu tavsiyeler mali durumunuz ile risk ve getiri tercihlerinizle uygun olmayabilir. Bu nedenle, sadece burada yer alan bilgilere dayanılarak yatırım kararı verilmesi beklentilerinize uygun sonuçlar doğurmayabilir. Bu raporda yer alan bilgiler A1 CAPITAL Yatırım Menkul Değerler A.Ş.'nin Araştırma Bölümü tarafından bilgi verme amacıyla hazırlanmış olup herhangi bir hisse senedinin alım satımına ilişkin bir teklif içermemektedir. Veriler, güvenilir olduğuna inanılan kaynaklardan alınmıştır. Bu kaynaklardaki hata ve eksikliklerden ve bu bilgilerin ticari amaçlı kullanılmasından doğabilecek zararlardan A1 CAPITAL Yatırım Menkul Değerler A.Ş. hiçbir şekilde sorumlu tutulamaz. İşbu rapordaki tüm görüş ve tahminler, söz konusu rapor tarihiyle A1 CAPITAL Yatırım Menkul Değerler A.Ş. Araştırma Bölümü'ne ait olup diğer GÜLER HOLDİNG Grubu şirketlerinin görüş ve tahminlerini temsil etmemektedir. Bu rapordaki tüm görüş ve bilgiler önceden haber verilmeksizin değiştirilebilir. A1 CAPITAL Yatırım ve diğer grup şirketleri bu raporda adı geçen şirketlerin hisselerinde pozisyon sahibi olabilir veya işlem yapabilir. Ayrıca, yatırımcılar bu raporda adı geçen şirketlerle A1 CAPITAL Yatırım ve diğer grup şirketlerinin yatırım bankacılığı ve/veya diğer iş ilişkileri içinde olabileceğini veya bu tür iş fırsatları arayışında olabileceğini kabul ederler.

M. Baki ATILAL - Genel Müdür Yardımcısı

Sıla GİRGİN - Uzman Yardımcısı

Yatırım Artık Daha Kolay!

A1 Capital'in güçlü altyapısı, uzman kadrosu ve yenilikçi dijital çözümleriyle yatırım yapmaya bugün başlayın.

Hemen Hesap Aç



alcapital.com.tr