

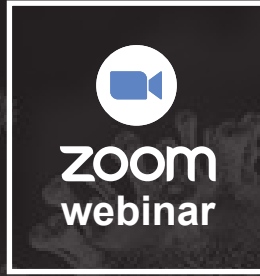
# COVID-19 SÜRECİ ve SONRASINDA GAYRİMENKUL SEKTÖRÜ

GAYRİMENKUL YURT DIŐI TANITIM DERNEĞİ

**GİGDER**

# GİGDER

## COVID-19 SÜRECİ ve SONRASINDA GAYRİMENKUL SEKTÖRÜ



**06 MAYIS 2020**

Çarşamba

21:30

**Ömer Faruk AKBAL**  
GİGDER Yönetim Kurulu  
Başkanı

**Erdem TİMUR**  
NEF Yönetim Kurulu  
Başkanı

**Avi ALKAŞ**  
JLL Türkiye Yönetim  
Kurulu Başkanı

# GİGDER TOPLANTI NOTLAR

GİGDER Yönetim Kurulu Başkanı  
Ömer Faruk AKBAL,  
NEF Yönetim Kurulu Başkanı  
Erden TİMUR

ve

JLL Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı  
Avi ALKAŞ'ın katılımlarıyla  
“Covid-19 Süreci ve Sonrasında  
Gayrimenkul Sektörü”  
online programı,  
6 Mayıs 2020 tarihinde  
201 kayıtlı katılımcıyla  
gerçekleştirildi.



**Ömer Faruk AKBAL**  
GİGDER Yönetim Kurulu  
Başkanı

**1** GİGDER olarak üzerinde çalıştığımız alanlarımızdan bir tanesi de gelişmiş ülke ekonomilerinin doğrudan yatırımlardan aldığı rakamlar ve bunların içerisinde gayrimenkul yatırımlarının payı. Gelişmiş ülke ekonomilerinin doğrudan yatırımlardan aldığı rakamlar ve doğrudan aldığı rakamların içerisindeki gayrimenkul payı, yüzde 50-60'ın üzerinde çıkıyor.

- ABD'de yıllık 150 milyar dolar olduğu ifade ediliyor. 80 milyar doların üzerindeki rakam ise gayrimenkulden kaynaklanıyor.
- İngiltere'de yıllık 40 milyar poundun üzerinde gayrimenkulü yabancılara sattıkları ifade ediliyor.
- İspanya'da ise 10-15 milyar euro düzeyinde bir rakam var.



İNSANLARA SADECE  
KONUT DEĞİL  
**BİR YAŞAM  
TARZI**  
SATMALIYIZ.

Daha önce hiç olmadığı kadar gayrimenkul ve turizmde bir korelasyon içerisinde girilecek gibi gözüküyor. Turizm ve gayrimenkul birbirini çok tetikleyen iki alan, buna üçüncü olarak sağlığı da eklediğimizde gayrimenkul turizmde de artık bir korelasyon içerisinde girilecek. Yani yeni bir denklem oluşacak. Bunun formülünü bugün ortaya koymak belki mümkün değil. Önümüzdeki dönemde yaşayıp göreceğiz

**2** Yeni dönemde sağlık çok öncelikli hâle geleceğinden dijital mecraları kullanarak uluslararası yatırımcıyı Türkiye'ye çevirebilmek için çalışmalar yapmalıyız.

**3**

Gayrimenkul satarken artık sadece bir konut satmayacağız, bir yaşam ve hayat satacağız. Gel ve satın al değil, gel ve yaşa diyeceğiz.

**4** Bu yeni şartlarda hedef pazarlarımızı revize edip pozisyonumuzu yenileyerek bütün dünyadan da yatırımcı çekebilecek bir noktaya ulaşabileceğimizi düşünüyorum.

**5** 2019 yılında yabancıya 6 milyar dolarlık bir satış olmuş. Bunun dolaylı olarak etkilediği pek çok sektör var. Bir yabancı gayrimenkule ne kadar yatırım yapıyor? Bunun ne kadarını diğer yan destekleyen ürünlere harcıyor, ne kadar süre Türkiye'de kalıyor, bununla beraber hangi sektörleri ne oranda destekliyor? Bu ürünü ne kadar zamanda satıp Türkiye'den parayı geri çıkarıyor? Bunlarla ilgili bir döngüyü ortaya çıkaracak bir çalışma başlattık.



# 6

GİGDER'in ana faaliyetlerinden bir tanesi de sadece tek bir kıtaya sığdırılmış yatırımcı değil; her kıtaya farklı bir mesaj iletebilen, Afrika'nın beklentilerini okuyabilen, bu anlamda ilgili kamu kuruluşlarının birbiriyle daha yakın çalışmasını sağlayacak bir mekanizma ortaya koymak. Bu sayede son yıllarda kaybettiğimiz Avrupalı yatırımcıyı çekebileceğiz. Asya pazarı ve Çin, bu krizden kısa süre önce potansiyelini göstermek adına ciddi alımlar ortaya koydu. Biz Çin'i hep vurguluyorduk. 3-5 senedir biz her zaman Çin büyük alıcı, Çin en çok gayrimenkul satın alan ülke diyoruz. Yıllık 90 milyar doların üzerinde gayrimenkul satın aldıkları ifade ediliyor. Hatta bir yıl 127 milyar dolara çıkmışlar. Türkiye'de aldıkları rakam da 1 milyar doların çok altında. Ayrıca Hindistan da hiç bilmediğimiz ve konuşmadığımız bir pazar. Biz Hintlileri, Türkiye'ye nasıl çekebilmenin üzerine sağlıklı politikalar ortaya koymamız gerekecek. Hintlilerin Türkiye'ye ilgi duyacakları bir tanıtım faaliyeti yapmamız gerekecek. Burada kamu kuruluşlarının birlikte hareket etmesi ve ortak bir sinerji oluşturması gerekiyor. Gayrimenkulü de turizmden ayırmadan ve turizmin bir parçası hâline getirerek güzel sonuçlar elde edilebileceğine inanıyorum.

**GİGDER OLARAK  
SADECE BİR BÖLGEDEN  
DEĞİL, HER KİTADAN  
GAYRİMENKUL  
YATIRIMCISINI  
ÜLKEMİZE ÇEKMEYİ  
HEDEFLİYORUZ.**

**7** GİGDER olarak bir girişimimiz var. Yabancıya gayrimenkul satışında bulunan firmaların belli bir lisansa tabi tutulması gerektiğini düşünüyoruz. Başlangıç aşamasında belki detaylı bir şey olmayabilir ama en azından temel prensipler neyse gayrimenkulcü olması, yabancı dil zenginliğine sahip olabilmesi, sattığı ürünü tanıması, belli standart eğitimlerden geçmiş olması ve akredite olması gerekiyor. Gayrimenkul gibi büyük rakamlarla alım yapan yabancı yatırımcıya hizmet veren kişilere böyle bir yeterliliğin getirilmesi çok daha önceliklidir diye düşünüyoruz.

**8** Amerikalıların, uluslararası anlamdaki yatırımlarının büyük bir çoğunluğunu, yine kendi bölgelerine yani Güney Amerika'ya, Brezilya'ya ve Meksika'ya yaptığını görüyoruz. Aynı şekilde Avrupa'ya bakıldığında bölge insanının kendi hinterlandına, Asya Pasifiğe ve Orta Doğu'ya bakıldığında da yine bölge ülkelerinin öne çıktığını görüyoruz. Ancak Türkiye'nin bu noktada önemli bir farklılığı var. Amerika ve İngiltere gibi mega güçleri bir kenara koyduğumuzda, diğer ülkelerin tamamı yatırım alanında kendi bölgeleri ile sınırlı kalırken, Türkiye bulunduğu pozisyon itibarıyla hem Avrupa hem de Orta Doğu Bölgesine hitap eden bir lokasyonda yer alıyor. Günün sonunda, bu bölgelere bir tek Orta Asya ve Asya Pasifik'i ekleyemediğimizi söylemek mümkün. Ancak bu durum bizi umutsuzluğa düşürmemeli ve sahip olduğumuz potansiyeli hakkıyla yansıtmak için daha yoğun politikalar izlemeliyiz.



**Erden TİMUR**  
NEF İcra Kurulu  
Başkanı

## MERKEZ BANKALARININ PARASAL GENİŞLEME POLİTİKASI **GAYRİMENKULE YATIRIMI ARTIRACAK**

**1** Dünyada hiç yaşamadığımız bir şeyle karşı karşıyayız. Bu tabii sosyolojik olarak bazı değişikliklere sebebiyet verecektir. Ama "Tümden dünyayı yepyeni bir şeye götürecektir midir?" konusuna gelirse bunlar böyle bir seferde olmuyor. Kültürel değişimler ya da davranış değişiklikleri, o sosyolojik süreçte art arda olması gerekiyor. Davranış değişiklikleri maalesef çok büyük travmalarla oluyor. Şu yaşadığımız zor ama çok büyük bir travma değil. Bunun gayrimenkule yansımaları içinde özetle şunu diyebilirim aslında bu sürecin hepimize çok ciddi mesajları var. İşlerimizle ilgili mesajlar var. Ben şunu diyorum: "Allah bu Covid'ten razı olsun." ama tabii ki sağlığı bozulanlar için değil dokunmamış olduğu şanslı kişiler olarak bizlere çok güzel mesajlar veriyor. O mesajları da doğru algılar ve harekete geçerek kazanan taraf oluruz.



**2** Gayrimenkul, alanında ikamesi olmayan tek üründür. Konut, yani barınma insanlığın üç temel ihtiyacımızın biri konumunda. Dolayısıyla konutun ikamesi olmadığı için şekil değiştirerek hep ihtiyaç olarak kalmaya devam edecek. Devletler çadırda yaşamaya izin vermedikçe bir ika-metgâhınızın olması gerekecek

**3**

Dünyada 2008 krizi sonrası başlayan ciddi bir parasal genişleme söz konusu. ABD Merkez Bankasının bilançosuyla Avrupa Merkez Bankasının bilançosu ikilere üçlere katlandı. Günümüzde ise sadece iki merkez bankasının açıkladığı rakamlara göre o dönemkinin yaklaşık altı-yedi katı bir parasal genişleme var. Aynı zamanda şu an dünyadaki tüm ülkeler gibi, bizim merkez bankamız da parasal genişlemeye gidiyor. Dolayısıyla böyle bir parasal genişleme, paranın değerinin azalması anlamına da geliyor. Bunun bir talebe bağlı olan kısmı, bir de varlığa bağlı olan kısmı bulunuyor. Talebe bağlı olan kısım geriden geleceği için enflasyon bir sene sonra ortaya çıkacak. Bu denli büyük olan parasal genişlemeyi, piyasadaki çekmek de oldukça hassas bir iş. Böyle dönemlerde kendini koruyan varlıklar daha çok yatırım olarak tercih ediliyor. Örneğin, altın ve gayrimenkul yatırımları. Çünkü bu yatırım araçlarında enflasyonla değer kaybı, çok sınırlı oluyor. Üstelik değer de kazanabiliyor. Konut bu yönüyle de geliri garanti olan bir yatırım aracı hala cazibesini koruyor.

Türkiye’de ithalatın ihracatı karşılama oranına baktığımızda ortalama yüzde 60’ların üzerinde görüyoruz. Yani 10 liraya bir mal ihraç ediyoruz, altı liralık mamul alıyoruz. Dolayısıyla net döviz girdisi dört lira. Gayrimenkulde bu oran yüzde 87’ler seviyesinde. Gayrimenkulde emtia çok olduğu için dövizle bağlı mal alımı da çoktur. Türkiye’de yapı malzemeleri sanayisi çok gelişmiş olduğu ve hep ihracata mal yaptıkları için, döviz arttıkça onlar da fiyatlarını arttırlar ama 10 liralık bir gayrimenkul satılıyorsa 8,7 lirası Türkiye’de kalıyor. Böyle baktığımızda biz 10 milyar dolarlık bir gayrimenkul sattığımızda 15 milyarlık döviz getirisi demektir.

**4** Türkiye sağlık alanında çok iyi noktada. Ama artık hepimizin Türkiye’de nitelik diye konuşması gerekiyor. Çünkü bizler niceliğe daha çok önem veriyoruz. Müthiş bir sağlık sistemimiz var, bu COVID’te de ortaya çıktı. Bunu da çok ucuza satıyoruz. Türkiye ilk beş ya da 10’da olduğu her şeyde birçok ürünü çok ucuza satıyor. Kendimizi anlatmak, pazarlamak ve doğru konumlandırmak gibi bir derdimiz var. Her şeyi ucuzlaştırarak yapmaya çalışıyoruz. Biz bir şeylerle rekabet etmek istiyorsak ucuz olacak diyoruz. Bu bence değersel ve kültürel bir sorun. Bu konu hepimizin sorumluluğunda. Mesela global çalışan 60 tane müteahhidimiz var ama 25’inci sıradakinin toplamı kadar hizmet verebiliyoruz. Adet önemli ama ne yaptığımız daha da önemli.

## SAHİL KESİMLERİNDE DOĞA DOSTU TEK KATLI TURİSTİK EVLER YAPMALIYIZ

**5** Türkiye olarak müthiş potansiyele ve değerlendirilmeyi bekleyen muazzam bir sahil kapasitesine sahibiz. Benim önerim, bu bölgelerde imara açılmayacak yerler belirleyip buralarda tek katlı, küçük yapılar inşa etmek ve bunları turizmde kullanmak yönünde. Böylece hem mali kaynaklarımız toprağa gömülmeyecek hem de göze hitap eden, doğa dostu yapılar ortaya çıkarılmış olacak.

**6** Müteşebbisin parasını bina ve betonlara harcamak yerine yeni binalar yapmadan, atıl durumdaki konut ve inşaatları turizm için kullanmak çok daha elverişli bir yöntem olacaktır. Bu sayede müteşebbisin mali kaynaklarının tamamını binalara harcamadan, aktif turizmde kullanma şansı elde edebiliriz. Ayrıca tüm bunların yanında Türkiye'nin yaz ve kış turizm potansiyellerini de göz ardı etmeyip orta ve uzun vadede ülkemizin gerçek değerinin hakkıyla algılanması için hep birlikte mücadele etmeliyiz. Toplumsal olarak bir marka hâline gelerek naif bir Türk insanı algısı oluşturmalıyız.



**Avi ALKAŞ**  
JLL Türkiye  
Başkanı

## İLERİ YAŞTA OLANLAR İÇİN SAĞLIK TURİZMİ İLE ENTEGRE **MODERN KONUTLAR** OLUŞTURMALIYIZ

**1** Gelecek sene COVID-19'un da geçmişteki diğer virüsler gibi etkisini yitireceğini umuyorum. Yeni düzendeki tüm oluşumu sağlarken de yepyeni kuralları devreye sokmamız lazım. Bu krizden ciddi etkilenme öngörüyorum. Öyle ki bazı perakende markaları ve alışveriş merkezleri yeniden açılmayacaktır. Çin'de şu an yüzde 90 üretime geçildi. Ancak alışveriş merkezlerindeki mağaza açılma oranları hâlâ yüzde 65 düzeyinde. Buradaki kapı girişleri de kapanma öncesine kıyasla henüz yüzde 50'lere gelebilmiş durumda. Biz ise Çin'i yaklaşık iki aylık bir zaman sarkmasıyla takip ediyoruz. İnsanımızın bu alışkanlığını atması, zaman alacak gibi duruyor. Önümüzdeki yaz mevsimini biraz tedbirlerle geçireceğiz. İnşallah Eylül-Ekim aylarında toparlanmaya geçebilirsek eski durumumuza dönebiliriz.

**2** Ben şahsen insanımızda, mülk edinmenin ve bu mülkü sonraki kuşaklara devretmenin önemli bir tasarruf yöntemi olarak kabul edildiğini gördüm. Öğrencilik dönemimizde bize satın alma dürtülerinin nelerden geçtiğini anlattıkları zaman, Abraham Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisine bakmıştık. O tablo bilinen fiziksel ihtiyaçlarımızdan başlıyor; güvenlik, ait olma ve sevgi ihtiyacı olarak devam ediyordu. Tablonun devamında ise değer ihtiyacı geliyor, son aşamada da kendini gerçekleştirme yer alıyordu. Ama günümüze baktığımızda şartlar bizleri paylaşım ekonomisine getirdi. Benim ait olduğum ve II. Dünya Savaşı sonrası küresel nüfusu ciddi derecede arttıran kuşak, bizden sonraki x ve y kuşağı, sonrasında gelen z kuşağı ve şimdilerde de alfa kuşağına bakalım. Bizdeki malik olma dürtüsü ve özlemi, yerini paylaşmaya bıraktı. Şimdilerde de sadakatin yerini, bağlılık aldı. Ülkemizdeki otellerde hâlâ yatak kapasite açığının bulunduğunu da söy-

**YABANCI GAYRİMENKUL SAHİPLERİNİN  
ÜLKEMİZDE OLMADIĞI DÖNEMLERDE  
MÜLKLERİNDEN GELİR  
SAĞLAYABİLECEKLERİ  
MEKANİZMALAR  
KURMALIYIZ.**



# 3

Türkiye'den yurt dışına konut satışını, çok değerli bir ihracat olarak görüyorum. Bu, Türk gayrimenkulcülüğünün başarısıdır. Son dönemde 250 bin dolara kadar düşen vatantaşlık olanakları da çok önemli bir adımdı. Bu adım sayesinde Türkiye'den ev alan yabancıların, aileleriyle birlikte 90 günleri de aşan sürelerde Türkiye'de bulunabileceğini düşünüyorum. Bu süreç salgın atlatıldıktan sonra da devam edecektir.

# 4

lemek gerekiyor. Çünkü Türkiye'nin asgari hakkının, 65 milyon turist olduğu kanaatindeyim. Turizm, ekonomi alanındaki önemli çıkış yollarından biridir. Turizmin içinde de farklı türler bulunuyor. Örneğin biz AVM yönetimleri olarak, alışveriş turizminden ziyadesiyle beslendik. Keza sağlık turizmi de öyle. Bu süreçleri nitelikli hale getirmeliyiz. Özellikle ileri yaş tedavileri için modern konutlar oluşturmalıyız. Airbnb mantığını küçümsemememiz lazım. Dolayısıyla gayrimenkulleri, sahiplerinin olmadığı dönemlerde de gelir sağlayabilecek hâle getirmeliyiz. Buradan tüm ekonomi istifade eder. Bahse konu hareketlerin, ülkemizin globalleşmesinde çok önemli olduğunu düşünüyorum.

**5** Uluslararası yatırımları arttıran şeyin, biraz da kültürü yeterli yansıtmaktan ve yatırım yapacak milletle bir arada yaşamaya hazır olmaktan geçtiğini düşünüyorum. Örnek vermek gerekirse, ülkemize Çinli bir turist geldiğinde bir noktadan sonra sadece Türk yemeği yemek istemiyor. Gezip gördüğü yerlerde Çin lokantası da bulabilmeyi arzu ediyor. Yahut kendi lisanı ile meramını anlatabileceği insanlarla bir arada olmak istiyor. Bu noktada, bu güne kadar oldukça başarılı bir profil sergilediğimizi düşünüyorum. Ayrıca Turizm Bakanlığı'nın çabalarını da takdir ediyorum. Bu noktada atılacak en önemli adım, İstanbul'un mutlak suretle bir hub olmasını sağlamak olacak. Zira İstanbul markasını, yeterince kullanamadığımızı düşünüyorum. Çünkü mevcut potansiyele bakıldığında İstanbul'un tek başına, 15-20 milyon turist çekmesi gerektiği aşikâr.

**6** Bir ülkeye belli oranın üzerinde turist çekildiği zaman, yatırımcılar o bölgeyi değerlendirmek ve yeni kazançlar sağlamak istiyorlar. Yapılan bu yatırımlarla birlikte her bir müteşebbis, kendi uluslararası hukuk, ticaret, personel ve yaşam zincirini de söz konusu bölgeye çekmiş oluyor. Bahsettiğim bu olgu turist rakamlarıyla öne çıkan pek çok ülke için geçerli. Ancak ne yazık ki Türkiye için bu oranın yüksek olduğunu söyleyemeyiz. Neden dersiniz şahsi kanaatim; insanımızın, Türk misafirperverliğinin daha ötesinde

bir bilinçle, farklı ırklardan gelen popülasyonlarla birlikte çalışmaya ve yaşamaya alışkın olması gerektiği. Ayrıca lisan bilginizi mutlaka geliştirmemiz lazım. Belki de artık gençlerimize okullarda Çince dersi vermeliyiz. Daha fazla Arapça öğrenmemiz de şart. Çünkü insanlarla kendi lisanlarında konuşabildiğiniz sürece, kendilerini çok daha rahat hissediyorlar.

**7** İstanbul'un mevcut kapasitesine kısa sürede ulaşabileceğini düşünüyorum ve bir İstanbul sevdalısı olarak, şehrimizin çok çok daha iyisini hak ettiğine inanıyorum. O yüzden de şu mottoyu bir felsefe hâline getirelim diyorum: duyulmak, tanınmak, bilinmek ve pazarlamak.

