

EXPLORE TURKISH REALTY

GİGDER

YEAR • YIL 2 | ISSUE - SAYI 3
JANUARY • FEBRUARY • MARCH 2021
OCAK • ŞUBAT • MART 2021

**Turkey Has a lot of International
Advantages in Investment**
Türkiye'nin Yatırımda Uluslararası
Avantajı Çok Fazla

14

**Turkey, the Rising Star of
the International Real Estate
Market During Pandemic**
Pandemide Uluslararası
Gayrimenkul Pazarının
Yükselen Yıldızı Türkiye

26

**Route Izmir
Rota İzmir**

54

We Are Ready to Host The World With Our Understanding of Urbanism

**Şehircilik Anlayışımızla
Dünyaya Ev Sahipliği
Yapmaya Hazırız**

18





→ www.altin-turk.com

25 years of
experience in
real estate
marketing

 **ALTIN TÜRK**
INVESTMENT

 Turkey / ISTANBUL

İLETİŞİM

+90 212 222 45 45

info@altin-turk.com

 Altin Turk Real Estate  @AltinTurkRE  @altinturkistanbul




Project Marketing
and Sales Services

Citizenship and
Legal Services

Project
Development
Consultancy



 +90 534 277 20 44

 Altin Turk Real Estate

 @AltinTurkRE

 @altinturkistanbul



TYPE OF PUBLICATION | YAYIN TÜRÜ
ISSN 2717-994X
QUARTERLY GLOBAL PERIODICAL
ÜÇ AYLIK GLOBAL SÜRELİ YAYIN

OWNER IN THE NAME OF GİGDER | GİGDER ADINA SAHİBİ
ÖMER FARUK AKBAL

SECRETARY GENERAL | GENEL SEKRETER
ABDULLAH KESKİN

CHIEF EDITOR | GENEL YAYIN YÖNETMENİ
AHMET TALAT KARASU

BROADCAST COORDINATOR | YAYIN KOORDİNATÖRÜ
SELÇUK ÇELİK

PUBLICATION MANAGEMENT | YAYIN YÖNETİMİ



GROUP BROADCASTING DIRECTOR | GRUP YAYIN DİREKTÖRÜ
MURAT GÜNENÇ

GROUP EDITORIAL DIRECTOR | GRUP YAYIN YÖNETMENİ
FATİH UYSAN

GROUP DESIGN DIRECTOR | GRUP TASARIM DİREKTÖRÜ
VOLKAN CENGİZ GÖZEĞER

GROUP ADVERTISING DIRECTOR | GRUP REKLAM DİREKTÖRÜ
MEHMET EMİN KILIÇ

GROUP PUBLICATION EDITOR | GRUP YAYIN EDİTÖRÜ
NİHAL YUVACAN

VISUAL DIRECTOR | GÖRSEL YÖNETMEN
OĞUZ ALP GOCAOĞLU

HEADQUARTER | YÖNETİM YERİ
CUMHURİYET MAHALLESİ
YENİYOL 1. SOKAK
NOW BOMONTİ
NO: 2/27
ŞİŞLİ / İSTANBUL

E-MAIL
INFO@GİGDER.ORG.TR

WEB SITE
WWW.GİGDER.ORG.TR

The articles in Explore Turkish Realty Journal do not reflect GİGDER's official opinion unless otherwise specified. The opinions expressed in the signed articles are under the responsibility of the authors. Without the permission of GİGDER, the publication cannot be quoted and the logo of the journal cannot be used.

Bu dergi GİGDER'in Kurumsal iletişim yayındır. Makale ve yayınlar yer alan görüşler ilgili yazarın sorumluluğundadır. GİGDER'in izni olmadan yayınlanamaz ve çoğaltılamaz.



The shared value that brings cultures back together in Turkey: 'Home Turkey Home'

Medeniyetleri yeniden Türkiye'de buluşturan ortak değer: 'Home Turkey Home'

We are moving stronger under the leadership of the new reform mobilization initiated by our government in the economy and law in 2021 when a year of intense pandemic impact has been left behind and economies are expected to enter the recovery process with vaccination. Our efforts and courage to move Turkey's place in the top 10 in the international real estate market to the top 5 are higher with the recent progress we have made.

Turkey, which brings together two continents and hosts the most important centers of the Three Sacred religions, is rapidly evolving from a point where civilizations were born in its cradle and then opened up to the world to become a geography where cultures meet again today. Despite the pandemic, Turkey, whose potential markets from Iran to Central Asia, from the Gulf to Europe and America have diversified and the demand for housing has increased, thus leading to the least shrinking markets in the world, is the most concrete proof of this.

Turkey is now a country where international buyers prefer to start a new life, work, spend their retirements, receive health and education services or invest by saying 'Home Turkey Home'. Based on this, we have named our digital platform 'Home Turkey Home', which is the basis of our promotion attack, which includes The Guide to Acquiring Property in Istanbul', which we have prepared in cooperation with ITO.

I hope you enjoy reading the 3rd issue of Explore Turkish Realty Magazine we publish as the Real Estate International Promotion Association (GIGDER).

Sincerely yours,

ÖMER FARUK AKBAL, Chairman of GIGDER

Pandemi etkisinin yoğun yaşandığı bir yılın geride bırakıldığı, aşılma ile ekonomilerin toparlanma sürecine girmesinin beklendiği 2021 yılında hükümetimizce ekonomi ve hukukta başlatılan yeni reform seferberliği önderliğinde daha güçlü ilerliyoruz. Türkiye'nin uluslararası gayrimenkul pazarında ilk 10'daki yerini ilk 5'e taşıma gayretimiz ve cesaretimiz ise kaydettiğimiz son gelişmelerle daha yüksek.

İki kıtayı buluşturan, üç kutsal dinin en önemli merkezlerini barındıran Türkiye, beşiğinde medeniyetlerin doğduğu ve ardından dünyaya açıldığı bir noktadan, bugün medeniyetlerin yeniden buluştuğu bir coğrafya olmaya hızla evriliyor. Pandemiye rağmen İran'dan Orta Asya'ya, Körfez'den Avrupa ve Amerika'ya kadar potansiyel pazarları çeşitlenerek konut talebi artan Türkiye'nin bu sayede dünyada en az daralan pazarların başında gelmesi, bunun en somut kanıtı.

Türkiye artık uluslararası alıcıların 'Home Turkey Home' diyerek yeni bir hayata başlamak, çalışmak, emekliliğini yaşamak, sağlık ve eğitim hizmeti almak ya da yatırım yapmak için tercih ettiği bir ülke. Bundan hareketle İTO işbirliği ile hazırladığımız 'İstanbul'da Mülk Edinme Rehberi'ni içeren tanıtım atağımızın temelini oluşturan dijital platformumuza 'Home Turkey Home' adını verdik.

Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği (GİGDER) olarak yayınladığımız Explore Turkish Realty dergimizin 3. sayısını keyifle okumanızı dilerim.

Saygılarımla,

GİGDER Başkanı ÖMER FARUK AKBAL

CONTENTS

İçindekiler

8 **Pages From Turkey**
Türkiye'den Sayfalar

30 **Turkey is Under Close-Marking Institutional Investors**
Türkiye Kurumsal Yatırımcıların Yakın Markajında

12 **2020 Housing Sales Statistics**
2020 Yılı Konut Satış İstatistikleri

34 **Housing Sector Will be Boosted by "Real Estate Tourism"**
Konut Sektörü 'Gayrimenkul Turizmi' ile Hareketlenecek

14 **Turkey Has a lot of International Advantages in Investment**
Türkiye'nin Yatırımda Uluslararası Avantajı Çok Fazla

38 **European Real Estate Buyer Keeps an Eye on Turkey**
Avrupalı Konut Alıcısının Gözü Türkiye'de

16 **Istanbul and Antalya are Our Windows to the World**
İstanbul ve Antalya Dünya'ya Açılan Pencerelerimiz

42 **Housing, Land and Logistics are the Most Attractive Areas for Investment in REIFs**
GYF'lere Yatırımda Konut, Arsa ve Lojistik En Cazip Alanlar

18 **We are ready to host the world with our understanding of urbanism**
Şehircilik Anlayışımızla Dünyaya Ev Sahipliği Yapmaya Hazırız

46 **Tax Advantage of REIFs Provides More Resources for Investments**
GYF'lerin Vergi Avantajı, Yatırımlara Daha Çok Kaynak Sağlıyor

26 **Turkey, the Rising Star of the International Real Estate Market During Pandemic**
Pandemide Uluslararası Gayrimenkul Pazarının Yükselen Yıldızı Türkiye

48 **Here are the Steps to Take to Acquire and Buy a Property in Turkey**
İşte Türkiye'de Mülk Edinme ve Satın Alma Aşamaları

52 **Digital Transformation in Valuation Starts in March**
Değerlemede Dijital Dönüşüm Mart Ayında Başlıyor

54 **İzmir the Route**
Rota İzmir

60 **Foreign Investors Keep Trusting Turkey**
Yabancı Yatırımcıların Türkiye'ye Güveni Sürüyor

64 **"Property Buying Guide: Istanbul" introduced**
'İstanbul'da Mülk Edinme Rehberi' Tanıtıldı

66 **2021 Vision of Real Estate Investment Discussed in Detail**
Gayrimenkul Yatırımında 2021 Vizyonu Masaya Yatırıldı





Pages From Turkey

Türkiye'den Sayfalar

Positive ratings to Turkey from Fitch and OECD

Director of International credit rating agency Fitch Ratings, Douglas Winslow indicated that, with the vaccinations and reduction of restrictions, Turkey's economy will gain speed from the first half of the year and the growth is expected to be 3.5% level in 2021. Winslow said, "The recovery of tourism, the increasing demand for exports and recently made politics press would decrease the current account deficit in the period ahead which was 5.2 percent of gross domestic product in the first 11 months of 2020". The OECD, on the other hand, has revised the contraction forecast on Turkey's economy in 2020 from 1.3% to 0.2% in the Economic Survey Report which has been prepared every two years for Turkey. In the report, it has been remarked that Turkey has succeeded in controlling the number of the cases sufficiently in the first phase of Covid-19 pandemic thanks to Turkey's strong health infrastructure and through targeted restrictions, and structural reforms would promote the recovery of Turkey.

The highest export in the history of the Republic was reached

Turkey's exports closed the pandemic year 2020 with a record. In December, exports were 17 billion 844 million dollars with an increase of 16 percent compared to the same month of the previous year, and the highest export in the history of the Republic was reached. In the whole of 2020, exports were realized with 169 billion 514 million dollars, above the export target of the New Economy Program, which is 165.9 billion dollars. In addition, while 1,800 companies started exporting for the first time in December, a record was broken in this area.

Fitch ve OECD'den Türkiye'ye pozitif değerlendirme

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Fitch Ratings Direktörü Douglas Winslow, aşılama yapılmaması ve kısıtlamaların azaltılmasıyla birlikte Türkiye ekonomisinin yılın ilk yarısından itibaren hız kazanacağını, büyümenin 2021 yılında yüzde 3,5 seviyesinde olmasının beklendiğini belirtti. Winslow, "Turizmin toparlanması, ihracatta talebin artması ve yakın zamanda yapılan politika sıkılaştırmaları, 2020 yılının ilk 11 ayında GSYH'nin yüzde 5,2'si seviyesinde olan cari açığın önümüzdeki dönemde azalmasını sağlayacaktır" dedi. OECD ise, Türkiye hakkında her iki yılda bir hazırlanan 'Ekonomik İnceleme Raporu'nda Türkiye ekonomisine ilişkin 2020 daralma beklentisini yüzde 1,3'ten yüzde 0,2'ye revize etti. Raporla, Türkiye'nin güçlü sağlık altyapısı ve hedefli kısıtlamalar sayesinde Covid-19 salgınının ilk dalgasında vaka sayılarını etkili bir şekilde kontrol altına almayı başardığı, yapısal reformların Türkiye'nin toparlanmasını destekleyeceği belirtildi.

Cumhuriyet tarihinin en yüksek ihracatına ulaşıldı

Türkiye'nin ihracatı, pandemi yılı 2020'yi rekorlarla kapattı. Aralık'ta ihracat bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 16 artışla 17 milyar 844 milyon dolar olurken, Cumhuriyet tarihinin en yüksek ihracatına ulaşıldı. 2020'nin tamamında ise ihracat, 169 milyar 514 milyon dolarla Yeni Ekonomi Programı'ndaki ihracat hedefi olan 165.9 milyar doların üzerinde gerçekleşti. Ayrıca Aralık'ta 1.800 firma ilk kez ihracata başlarken, bu alanda da bir rekor kırıldı. TİM Başkanı İsmail Güllü, "Yeni normalin ilk yılı olan 2021'de 184 milyar dolar ihracat hedefliyoruz. Dünyada özel sektöre sağlanan desteklerin 2021'de de devam etmesiyle ticarete finansmanın en kolay sağlandığı yıllardan birini yaşayacağız" dedi.

TIM director İsmail Gülle said, "We aim to export 184 billion dollars in 2021, the first year of the new normal. "With the continuation of the support provided to the private sector in the world in 2021, we will experience one of the years when financing in trade is easiest." Turkey's industrial exports raised to 13 billion 308 million 486 thousand dollars in December. This figure was the highest export made by the industrial sector in 2020.

800 thousand healthcare professionals were vaccinated in the first week of vaccination

Turkey's performance in the first week of vaccination against new type of coronavirus (Covid-19) left behind a large number of countries which had been implementing vaccination for weeks. While In Turkey where the first vaccination started on January 13, 285 thousand healthcare professionals were vaccinated on the first day and a total of 800 thousand healthcare staff were vaccinated in the first week of vaccination; Spain, France, the Netherlands and Belgium were left behind this figure. On January 13, 2021, the Minister of Health Dr. Fahrettin Koca and members of the scientific committee were vaccinated firstly and the next day, the first dose of Covid-19 vaccine was inoculated to President Recep Tayyip Erdogan at Ankara City Hospital. Secretary of State for Health, Fahrettin Koca, in his statement at the 2021 Assembly Budget Talks noted that Turkey leads the world with 100 intensive care beds per thousand people (40). As of February 19, 2021, 6,231,401 people in Turkey have been vaccinated, the second dose vaccination has begun and citizens above the age of 70 were defined in the system.

The period of real estate agent with authorization certificate

The authorization certificate regulation, which closely concerns those dealing with real estate purchases and sales, officially entered into force in the last quarter of 2020. Real estate consultants, who do not have a certificate of authorization anymore, who do not have sufficient training and experience, will not be able to do business in this field, and the supervision to be provided can lead to a ban from the profession in a wrong application. The new regulation, which entered into force on January 1, 2021, also banned the posting of advertisements to the websites of real estate consultants who do not have an authorization certificate. Without a certificate, real estate agents will no longer be able to enter advertisements on the sites, and the websites will be able to check the authorization certificate before the membership of the companies dealing with the real estate business. On the other hand, improvements in the Real Estate Trade Information System also continue.

Türkiye'nin sanayi ihracatı da Aralık'ta 13 milyar 308 milyon 486 bin dolara çıktı. Bu rakam, sanayi sektörünün 2020'de gerçekleştirdiği en yüksek ihracat oldu.

Aşılamanın ilk haftasında 800 bin sağlık çalışanı aşılandı

Türkiye'nin, yeni tip koronavirüse (Kovid-19) karşı aşılamaadaki ilk haftadaki performansı, haftalardır aşı uygulayan çok sayıda ülkeyi geride bıraktı. İlk aşılamanın 13 Ocak'ta yapıldığı Türkiye'de aşılamanın ilk gününde 285 bin, ilk haftasında 800 bini aşkın sağlık çalışanına aşı yapılırken, İspanya, Fransa, Hollanda ve Belçika bu rakamın gerisinde kaldı. 13 Ocak 2021'de ilk olarak Sağlık Bakanı Dr. Fahrettin Koca ile bilim kurulu üyelerine aşı yapıldı, ertesi gün ise Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'a Ankara Şehir Hastanesi'nde Covid-19 aşısının ilk dozu uygulandı. Sağlık Bakanı Fahrettin Koca, Meclis'teki 2021 Bütçe Görüşmeleri sırasında yaptığı açıklamada ise, Türkiye'nin 100 bin kişiye düşen yoğun bakım yatağı rakamıyla (40) dünyaya önderlik ettiğini kaydetti. 19 Şubat 2021 tarihi itibarıyla Türkiye'de 6.231.401 kişi aşılandı, ikinci doz aşılama başladı ve 70 yaş ve üzerindeki vatandaşlar da sisteme tanımlandı.

İlanlarda yetki belgeli emlak danışmanı dönemi

Gayrimenkul alım satımı ile uğraşanları yakından ilgilendiren yetki belgesi düzenlemesi 2020 yılının son çeyreğinde resmen yürürlüğe girmişti. Artık yetki belgesi olmayan, yeterli eğitimi ve deneyimi bulunmayan emlak danışmanları, bu alanda iş yapamayacak, sağlanacak denetim ise yanlış bir uygulamada meslekten men cezasına kadar gidilebilecek. 1 Ocak 2021'de yürürlüğe giren yeni düzenleme ise, yetki belgesi olmayan emlak danışmanlarının internet sitelerine ilan girişine de yasak getirdi. Belgesi olmadan emlakçılık yapanlar sitelere artık ilan giremeyecek ve ilan siteleri, emlakçılık işiyle uğraşan işletmelerin üyeliğinden önce yetki belgesi kontrolü yapabilecek. Öte yandan Taşınmaz Ticareti Bilgi Sistemi'ndeki geliştirmeler de sürüyor. Yetki belgesi olmadan emlakçılık faaliyetinde bulunan gerçek veya tüzel kişilerin ihbar edilmesi amacı ile ihbar hattı sistemi devreye alındı.

Yabancılar Web-Tapu üzerinden online başvurabilecek

Tapu Kadastro Genel Müdürlüğü Yabancı İşler Daire Başkanı Gökhan Çanakçı, 2021 itibarıyla yabancı gayrimenkul alıcılarının da web tapu üzerinden başvuru yapabileceğini açıkladı. 17 Şubat itibarıyla fiili başvuruların alınmaya başladığı ve yabancıların tapu müdürlüklerine yapacakları randevuları daha rahat ve kolay yapabilmeleri için randevu.tkgm.gov.tr internet sitesinin güncellendiği sistem kapsamında, ülkemizde edindiği taşınmazını satmak veya yeni taşınmaz edinmek isteyen yabancı

In order to notify real or legal persons engaged in real estate activities without a certificate of authorization, a hotline system was put into use.

Foreigners can apply online via Web-Deed

Gökhan Çanakçı, Head of the Foreign Affairs Department of the General Directorate of Land Registry and Cadastre, announced that as of 2021, foreign real estate buyers can also apply via the web tapu. As of February, within the scope of the system where actual applications were received from <https://webtapu.tkgm.gov.tr/>, a guide explaining how foreign real persons who want to sell their real estate or acquire new real estate should act step by step was prepared. Thus, even if a foreigner is an individual, he / she will be able to carry out the title deed transactions and the title deed registration application very easily under the guarantee of the state. Real estate technologies which we name Proptech, are in use today not only in private sector but also in major public agencies to facilitate the work of international foreign investors and reduce bureaucracy.

Expectations from 2021 in tourism are positive

TUI Germany chief executive Marek Andryszak, has stated that demands to Turkey and Italy as well as Spain and Greece are expected to be high in 2021 summer season and especially package tours will be highly demanded with the resumption of travels.

Culture and Tourism Minister Mehmet Nuri Ersoy stated that "The events can start as of March. We hope that the tourism season will start in April". Stating that the optimum occupancy rate would be reached along with the decrease in the number of cases, Ersoy said Turkey has closed the tourism season with a better performance than competitor countries.

A healthy and safe holiday opportunity was offered within the scope of the "Safe Tourism Certification Program" initiated in the Covid-19 process under the coordination of the Ministry of Culture and Tourism. Described as the capital of tourism, Antalya hosted 3 million 512 thousand 910 tourists last year while the world struggled with the epidemic. The initiation of vaccination has raised the expectations of the tourism industry for 2021. Sector representatives started this year with a target of around 25 million foreign visitors.

Following Flydubai and Emirates, Turkish Airlines started flights from Istanbul to Dubai on December 18th. Dubai-based Flydubai launched flights from December 17th to Istanbul, and Emirates on December 21st.

gerçek kişilerin bu konuda adım adım nasıl hareket edeceğini anlatan bir rehber de hazırlandı. Böylece bir yabancı, bireysel olsa dahi tapu işlemlerini, tapu kaydı başvurusunu çok rahat bir şekilde devlet güvencesinde yapabilecek. PropTech olarak adlandırdığımız gayrimenkul teknolojileri, Türkiye'de bugün sadece özel sektörde değil, önemli kamu birimlerinde, uluslararası yabancı yatırımcıların işlerini kolaylaştırabilmek ve bürokrasiyi azaltma konusunda uyguluyor.

Turizmde 2021'den beklentiler olumlu

TUI Almanya'nın CEO'su Marek Andryszak, 2021 yaz sezonunda İspanya, Yunanistan'ın yanı sıra Türkiye ve İtalya'ya yönelik taleplerin de güçlü bir seyir izlemesinin beklendiğini, seyahatlerin yeniden başlamasıyla özellikle paket turların önemli talep göreceğini kaydetti.

Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, "Etkinlikler Mart ayı itibarıyla başlayabilir. Turizm sezonunun Nisan'da başlayacağını umuyoruz" açıklamasını yaptı. Vaka sayılarındaki düşüşle birlikte azami doluluk oranlarının yakalanabileceğini bildiren Ersoy, Türkiye'nin turizm sektöründe rakip ülkelere göre daha iyi bir performansla sezonu kapattığını kaydetti.

Kültür ve Turizm Bakanlığının koordinasyonunda Covid-19 sürecinde başlatılan "Güvenli Turizm Sertifikasyon Programı" kapsamında sağlıklı ve güvenli tatil imkanı sunuldu. Turizmin başkenti olarak nitelendirilen Antalya, dünyanın salgınla mücadele ettiği süreçte geçen yıl 3 milyon 512 bin 910 turist misafir etti. Aşı uygulamasının başlaması turizm sektörünün 2021 yılına ilişkin beklentisini yükseltti. Sektör temsilcileri bu yıla 25 milyon civarı yabancı ziyaretçi hedefiyle başladı.

Flydubai ve Emirates'in ardından Türk Hava Yolları da, 18 Aralık'ta İstanbul - Dubai uçuşlarına başladı. Dubai merkezli Flydubai 17 Aralık'tan itibaren, Emirates de 21 Aralık'ta İstanbul uçuşlarını başlattı.



Summer, redefined.

Observe The Breathtaking Sunsets



n e f | R E S E R V E
Y A L I K A V A K

www.nef.com.tr/ nef-yalikavak

444 9 633

Housing Sales Statistics for 2020

2020 Yılı Konut Satış İstatistikleri

The number of housing sales in 2019
2019 Konut satış adedi

1.348.729

The number of housing sales in 2020
2020 Konut satış adedi

1.499.316

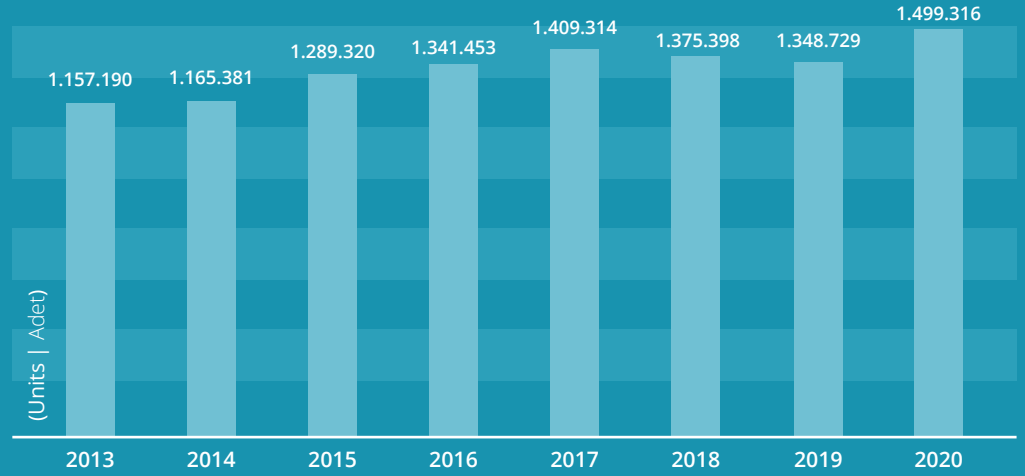
Difference
Değişim **11,2 %**

2020 December number of housing sales
2020 Aralık konut satış adedi

105 bin 981

House sales by years

Yıllara göre konut satış adetleri



Top 3 cities in housing sales in 2020

2020 yılında en yüksek konut satışı yapılan 3 şehir

Istanbul
265.098

Ankara
157.095

İzmir
93.457

January-December 2020 sales shares 2020 yılı Ocak-Aralık dönemi satış payları

New housing Sıfır konut

Units
Adet **469,740**

Difference rate
Değişim oranı **8.2 %**

Share in total sales
Toplam satıştaki payı **31,3 %**

Mortgage sales İpotekli satış

Units
Adet **573.337**

Difference rate
Değişim oranı **72.4 %**

Resale housing İkinci el konut

Units
Adet **1.029.576**

Difference rate
Değişim oranı **23 %**

Share in total sales
Toplam satıştaki payı **68,7 %**

Share in total sales
Toplam satıştaki payı **38,2 %**

Number of sales to foreigners in 2020

2020 yılında yabancılara satış adedi

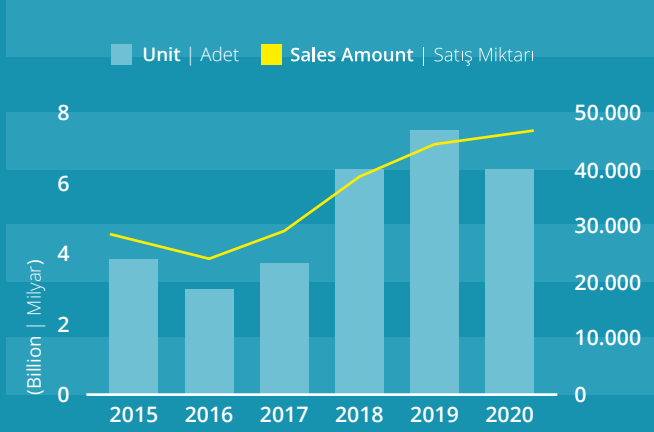
40.812

Number of sales to foreigners in December 2020
2020 yılı Aralık ayı yabancılara satış adedi

4.427

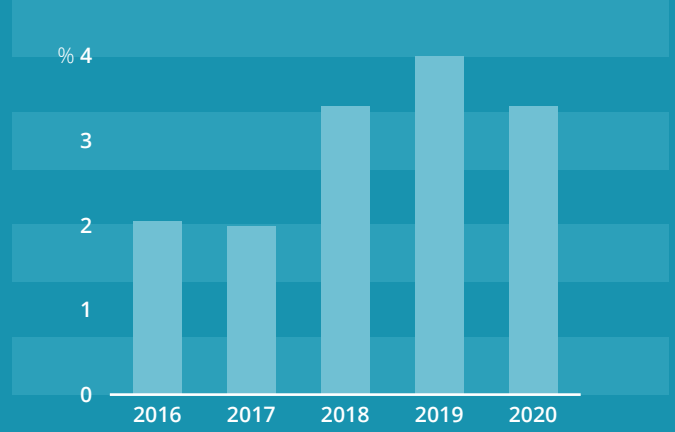
Value of Selling to Foreigners

Yabancılara Satışın Değeri



Foreign Share in Sales

Satışlarda Yabancı Payı



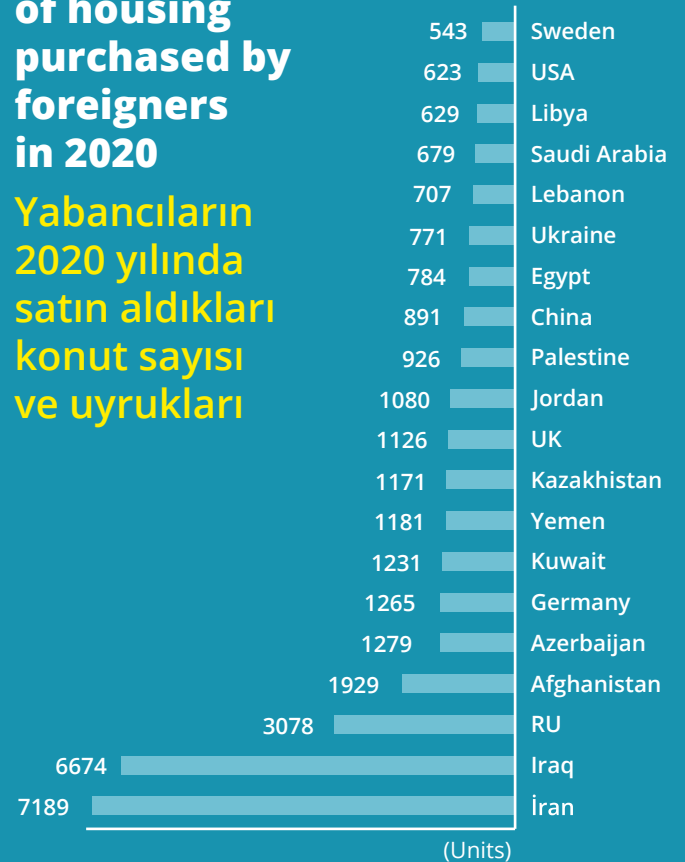
Cities where foreigners bought housing the most in 2020

2020'de yabancıların en çok konut aldığı şehirler

Province	Units
İstanbul	19.175
Antalya	7.735
Ankara	2.746
Bursa	1.340
Yalova	1.321
Mersin	1.313
İzmir	908
Samsun	880
Sakarya	864
Muğla	745

Number and nationality of housing purchased by foreigners in 2020

Yabancıların 2020 yılında satın aldıkları konut sayısı ve uyrukları



Turkey Has lots of International Advantages in Investment

Turkey's economic conditions still promise real earnings in investments and quicker return on investment compared to rival markets. It is not a dream to achieve 50.000 foreign sales in Turkey this year which is advantageous in terms of its geopolitical position, nature and cultural tourism.

With the solutions offered in digital environments during the pandemic process and the opening of the borders after a certain period of time, dynamism started to be experienced in housing sales to foreigners again. Besides, through 40 thousand units in 2020 it broke a record. However, it is not a very distant goal to rise the annual real estate sales above 50 thousand units with the new decisions taken in Turkey.

Turkey's economic conditions, according to the data, still promises real earnings in investments. Turkey's geopolitical location, the advantages it offers in terms of nature and cultural tourism and the promoted citizenship rights paves the way for foreigners to acquire real estate.

The regulations made one after another by the Ministry of Environment and Urbanization and the Ministry of Finance and Economy give us hope in this direction. We believe that starting from the second quarter of 2021, sales to foreigners will gain momentum again and reach a new record by reaching 50 thousand. The fact that China and India will have an increasing interest for Turkey and the prices are very low in foreign currencies reinforces our positive expectations.

The return on investment is fast, TL prices are attractive

Turkey with 45 thousand residential sales to foreigners in 2019 had revenues of approximately 6.85 billion dollars, while in 2020 this figure was 5-6 billion dollars. Last year, 284 thousand houses were sold to foreigners in the USA, which is the country that realizes the most house sales among OECD countries in the world, and revenue of 153 billion dollars has been obtained from this. In Spain, the number of houses sold to foreigners last year was 50 thousand. This means that one out of every 9 houses in the country was sold to foreigners.

Türkiye'nin Yatırımda Uluslararası Avantajı Çok Fazla

Türkiye'nin ekonomik koşulları, yatırımlarda hala reel kazanç, rakip pazarlara göre kısa yatırım geri dönüş süresi vaat ediyor. Jeopolitik konumu, doğa ve kültür turizmi ile avantajlı Türkiye'de bu yıl 50 bin adetlik yurtdışı satışına ulaşmak uzak bir hedef değil

Pandemi sürecinde dijital ortamlarda sunulan çözümler ve belli bir süre sonra sınırların açılması ile birlikte yabancıya konut satışlarında tekrar hareketlilik yaşanmaya başladı. Bununla birlikte 2020 yılında 40 bin adedi geçerek bir rekor kırıldı, ancak Türkiye'de alınan yeni kararlarla yıllık konut satış adedinin 50 bin ortalamasının üzerine çıkması çok uzak bir hedef değil.

Verilere göre Türkiye'nin ekonomik koşulları, yatırımlarda hala reel kazanç vaat ediyor. Türkiye'nin jeopolitik konumu, doğa ve kültür turizmi açısından sunduğu avantajlar ve teşvik edilen vatandaşlık hakkı yabancıların konut edinmesinin önünü açıyor.

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ve Maliye ve Ekonomi Bakanlığı tarafından art arda yapılan düzenlemeler de bu yönde bize umut veriyor. 2021'in ikinci çeyreğinden itibaren yabancılara satışın tekrar hız kazanacağına ve 50 bin seviyesine ulaşarak yeni bir rekor kırılacağına inanıyoruz. Çin ve Hindistan'ın Türkiye'ye ilgisinin artarak devam edecek olması ve fiyatların döviz bazında çok ucuz olması, olumlu beklentilerimizi güçlendiriyor.

Yatırımın geri dönüş süresi kısa, TL fiyatlar cazip

Türkiye yabancılara 2019'da 45 bin konut satışıyla yaklaşık 6.85 milyar dolar gelir elde etti, 2020'de ise bu rakam 5-6 milyar dolar oldu. Dünyada OECD ülkeleri içinde en fazla konut satışını gerçekleştiren ülke olan ABD'de geçen yıl 284 bin adet konut yabancıya satıldı ve buradan 153 milyar dolarlık gelir sağlandı. İspanya'da ise geçen yıl yabancılara satılan konut sayısı 50 bin adet oldu. Bu da ülkede her 9 konuttan birinin yabancıya satıldığı anlamına geliyor.

Konut yatırımlarının getirisine bakarsak, Türkiye'nin lehine bir tablo olduğunu görüyoruz. Türkiye'de konut yatırımlarının getirisi, Avrupa Birliği üyesi ülkelere göre daha yüksek, yatırımların geri dönüş süresi ise daha kısa. Avrupa İstatistik Enstitüsü Eurostat'ın verilerine göre,

If we look at the return on housing investment, we see that Turkey has an advantageous image. Return on investment in housing in Turkey is higher than the European Union member countries, and the return period of the investment is shorter. According to data from Eurostat, the European Statistics Institute, the payback period of investment in housing is 51 years in Austria, 42 years in Italy, 38 years in the UK, 36 years in France, 32 years in Norway and 28 years in Turkey. In addition to shorter return on investment period, due to the attractiveness of the prices in TL, there is a high expectation of an increase in the real estate value depending on the foreign currency and location.

We should promote our opportunities such as VAT exemption

In order to attract more real estate investors to our country, great strides should be made in international promotion. For example, last year, VAT exemptions were made for foreigners in the sales of houses and commercial real estate. With a national fund to be established, an intensive promotional activity should be carried out in the Gulf, Europe and Russia regions to explain this development and to announce the advantages to foreign investors. State support should be given to contractors in this regard. The sales office investment to be opened by the companies abroad should be included in the scope of Turquality and should be supported.

Especially the ability to carry out transactions such as power of attorney and title deeds at consulates, exemption of title deed fees in all sales to foreigners, facilitating citizenship transaction procedures, making payment instruments in TL other than foreign currency will accelerate the increase in foreign sales. In addition, classifying the housing and workplace sales made to foreigners within the scope of VAT exemption in "other foreign currency earning activities" and in this context, opening the way for Eximbank to lend to the sector will further increase the efforts of housing contractors.

However, many foreign sales consultancy companies were formed at the point of support for foreign sales. It would be appropriate to introduce some regulations in order to ensure that these companies approach foreign guests properly and services are professional and institutional. Just like the certification of companies that have provided real estate services in the past, foreign sales brokerage companies should also receive the necessary training to represent our country and provide quality service. On the other hand, our citizens living abroad and foreign real estate investors have some expectations from Turkey. The protection of the acquired rights of foreigners and the promotion of confidence-building elements are among the top issues we need to discuss.

**Chairman of
Istanbul Builders
Association (İNDER)
Board of Directors,
Nazmi Durbakayım**

**Istanbul İnşaatçılar
Derneği (İNDER)
Yönetim Kurulu Başkanı
Nazmi Durbakayım**



konut yatırımlarının geri dönüş süresi Avusturya'da 51, İtalya'da 42, İngiltere'de 38 yıl, Fransa'da 36, Norveç'de 32 yıl, Türkiye'de ise 28 yıl. Geri dönüş sıralarının kısalığının yanı sıra TL olarak fiyatların cazipliğine bağlı olarak, döviz ve lokasyona bağlı gayrimenkul değerinde artış beklentisi fazla.

KDV istisnası gibi fırsatlarımızı iyi tanıtmalıyız

Konut yatırımcılarını daha fazla ülkemize çekmek için uluslararası tanıtımda büyük atılımlar yapılması gerekiyor. Örneğin geçtiğimiz yıl yabancılara konut ve iş yeri satışlarında KDV istisnası yapıldı. Oluşturulacak ulusal bir fon ile bu gelişmeyi anlatmak ve avantajları yabancı yatırımcılara duyurmak için Körfez, Avrupa ve Rusya bölgelerinde yoğun bir tanıtım çalışması yapılmalıdır. Müteahhitlere bu konuda devlet desteği verilmeli. Firmaların yurt dışında açacağı satış ofisi yatırımı Turquality kapsamına alınmalı ve desteklenmelidir.

Özellikle vekaletname ve tapu gibi işlemlerin de konsolosluklarda yapılabilmesi, yabancılara satışların tamamında tapu harç muafiyeti, vatandaşlık işlem prosedürlerinin kolaylaştırılması, ödeme araçlarının döviz dışında TL olarak da yapılması yabancı satışlarındaki artış ivmesini hızlandıracaktır. Ayrıca yabancılara KDV istisnası kapsamında yapılan konut ve iş yeri satışları 'diğer döviz kazandırıcı faaliyetler' olarak kabul edilmesi ve bu kapsamda, Eximbank'ın sektöre kredi kullandırmasının önü açılması, konut üreticilerinin çabasını daha da artıracaktır.

Ancak yabancı satışlara destek noktasında birçok yabancıya, satış danışmanlığı şirketleri oluştu. Bu şirketlerin, yabancı misafirlere olan yaklaşımı ve hizmetlerin sağlıklı ve kurumsal olması adına birtakım düzenlemelerin getirilmesi yerinde olacaktır. Geçmiş dönemle emlak hizmeti veren kuruluşların sertifikalandırılması gibi, yabancı satış aracılık hizmeti yapan firmaların da, ülkemizi temsil ve kaliteli hizmet sunması noktasında gerekli eğitimi almaları gerekir. Diğer taraftan yurtdışında yaşayan vatandaşlarımız ve yabancı konut yatırımcılarının Türkiye'den bazı beklentileri var. Yabancıların müktesep hakkının korunması ve güven artırıcı unsurların teşvik edilmesi öncelikle ele almamız gereken konuların başında geliyor.

Istanbul and Antalya are Our Windows to the World

İstanbul ve Antalya Dünyaya Açılan Pencerelerimiz

Despite all the difficulties, 40,812 houses were sold to foreign buyers in 2020 with the active use of online platforms. Istanbul ranking first with 19 thousand 175 sales, Antalya ranking second with 7 thousand 735 sales, have shown us that these cities are our windows to the world.

Of course, low-interest sales campaigns have had an effect on the real estate sector to close 2020 with a record sale although we have had a difficult year due to the pandemic. But focusing only on the numbers can sometimes prevent us from seeing the big picture. That is, Turkey is a dynamic country with its young population, hardworking businesspeople and a management approach that can take fast action. Even marriages that only reach 700 thousand per year bring a boom to many sectors of the economy. With this vibrant community structure and the high interest in Turkey from abroad, markets can find alternatives in every period. We see that the appetite for buying is somehow waiting for opportunities, even if demand is delayed. Even at the time when the pandemic is most effective, cash buyers have the opportunity to discount, while at the time when the currency is rising, we see that our expats are taking more action. The fact that Turkey has won the hearts of many from all over the world, from Asia to America has an important role in this.

Foreign investors who follow the Turkish market are also a rising headline. Despite the pandemic in 2020, when we look at its last quarter, we see an all-time high foreign sale. Despite all the difficulties, 40,812 houses were sold to foreign buyers in 2020 with the active use of online platforms. Istanbul ranking first with 19 thousand 175 sales, Antalya ranking second with 7 thousand 735 sales, have shown us that these cities are our windows to the world. Increasing sales to foreigners also proves that the real estate sector is now a sector that brings foreign currency substantially. With the start of the vaccine this year, we expect sales to gain steam and to outnumber 2020.

Housing Developers and Investors Association (KONUTDER) Chairman Altan Elmas

Konut Geliştiricileri ve Yatırımcıları Derneği (KONUTDER) Yönetim Kurulu Başkanı Altan Elmas



Tüm zorluklara rağmen online platformların da aktif kullanılmasıyla 2020 yılında yabancı alıcılara 40 bin 812 konut satıldı. 19 bin 175 adet satışla İstanbul'un birinci, 7 bin 735 satış ile de Antalya'nın ikinci sırada gelmesi, bu kentlerimizin dünyaya açılan pencerelerimiz olduğunu bize gösteriyor

Pandemi nedeniyle zor bir yıl geçirmemize rağmen gayrimenkul sektörünün 2020'yi rekor bir satışla kapatmasında elbette düşük faizli satış kampanyalarının etkisi oldu ama sadece rakamlara odaklanmak bazen büyük resmi görmemize engel olabiliyor. Şöyle ki; Türkiye, genç nüfusuyla, çalışkan iş insanlarıyla ve hızlı aksiyon alabilen yönetim anlayışıyla dinamik bir ülke... Sadece yıllık 700 binleri bulan evlilikler bile ekonominin pek çok sektörüne canlılık veriyor. Bu canlı toplum yapısıyla ve yurtdışından Türkiye'ye ilginin yüksekliğiyle piyasalar, her dönemde kendisine alternatifler bulabiliyor. Talep ertelense bile satın alma iştahının bir şekilde fırsatları beklediğini görüyoruz. Pandeminin en etkili olduğu zamanda bile peşin alımcılar, indirim fırsatı bulurken döviz yükseldiği zamanlarda da gurbetçilerimizin daha fazla harekete geçtiğini görüyoruz. Bunda Türkiye'nin gönül coğrafyasının Asya'dan Amerika'ya dünyanın dört bir tarafına uzanmasının da etkisi var.

Türkiye piyasasını takip eden yabancı yatırımcılar da yükselen bir başlığımız. 2020 yılında pandemiye rağmen son çeyreğine baktığımızda tüm zamanların en yüksek yabancıya satışının gerçekleştiğini görüyoruz. Tüm zorluklara rağmen online platformların da aktif kullanılmasıyla 2020 yılında yabancı alıcılara 40 bin 812 konut satıldı. 19 bin 175 adet satışla İstanbul'un birinci, 7 bin 735 satış ile de Antalya'nın ikinci sırada gelmesi, bu kentlerimizin dünyaya açılan pencerelerimiz olduğunu bize gösteriyor. Yabancıya satışların artması, gayrimenkul sektörünün artık ciddi anlamda döviz getiren bir sektör olduğunu da ispatlıyor. Bu yıl için aşının da devreye girmesiyle yabancıya satışların ivmelenerek artmasını ve 2020 yılını geçmesini bekliyoruz.

For Turkish people, real estate is in a tight race with gold

Looking at the data for December 2020; mortgage housing sales decreased by 70.9 percent compared to the same month of the previous year and became 14,631. The share of mortgage sales in total housing sales was 13.8 percent. We see that the reason for the loss has been the interest rates, gradually increasing as of September, which has continued since the beginning of August. As we have stated many times before, interest rates should be below 1, which is the psychological limit. Still, it is promising that sales return to their long-term averages.

When Turkish people are asked about investment, it seems that gold and housing are in a tight race. The real estate sector has gained more favour than dollar this year. As new and second hand, there was a serious housing stock. In these 3 years, especially in 2020, we have had a productive year in terms of serious melting of housing stocks in both new and second hand. We almost didn't reflect the costs to the housing sales prices while selling. But the recent 6-month rise in commodity prices is pushing us hard. However, we may still see new projects announced towards the end of the spring months. We hope that 2021 will be a more vibrant year as the impact of the pandemic also decreases.

Urban transformation needs to be talked about more

We are also aware that we are an earthquake country and we should give weight to urban transformation... Urban transformation projects contribute to the economy and sector all by itself. The private sector, property owners, public and local governments need to come together and talk about new solutions, especially while experiencing a process where experts agree on the big Istanbul earthquake.

Türk insanı için gayrimenkul altınla başa baş gidiyor

2020 Aralık dönemi verilerine bakıldığında; ipotekli konut satışları bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 70,9 azalarak 14 bin 631 oldu. Toplam konut satışları içinde ipotekli satışların payı ise yüzde 13,8 olarak gerçekleşti. Kaybın nedeninin Ağustos başından itibaren devam eden faiz artışının Eylül ayı itibarıyla kademeli olarak yükselmesi olduğunu görüyoruz. Daha önce çok defa ifade ettiğimiz gibi faizler psikolojik sınır olan 1'in altında olmalı. Yine de satışların uzun vadeli ortalamalarına geri dönmesi de umut veriyor.

Türk insanına yatırım sorulduğunda altınla konutun başa baş gittiği görülüyor. Gayrimenkul sektörü bu sene dolardan fazla prim yaptı. Birinci ve ikinci elde ciddi bir konut stoğu söz konusuydu. Bu 3 yıl içinde özellikle 2020 yılı, hem birinci elde hem de ikinci elde konut stoklarının ciddi şekilde erimesi bakımından verimli geçirdiğimiz bir yıl oldu. Maliyetleri konut satış rakamlarına neredeyse yansıtmadan sattık. Ancak emtia fiyatlarındaki son 6 aylık artış bizi çok zorluyor. Yine de bahar aylarının sonuna doğru yeni projelerin açıklandığını görebiliriz. Pandeminin de etkisinin azalmasıyla 2021'in daha canlı bir yıl olmasını umuyoruz.

Kentsel dönüşüm daha fazla konuşulmalı

Deprem ülkesi olduğumuz ve kentsel dönüşüme ağırlık vermemiz gerektiği konusu da farkındalık alanımız... Kentsel dönüşüm projeleri başlı başına ekonomiye ve sektöre katkı sağlıyor. Özellikle büyük İstanbul depremi konusunda uzmanların hem fikir olduğu bir süreci yaşarken özel sektör, mülk sahipleri, kamu ve yerel yönetimlerin bir araya gelerek yeni çözümler üzerinde konuşması gerekiyor.

New markets are being explored, such as India and Pakistan

With the government's 2021 reform timetable, we could see a movement in the European market in selling to foreigners. From Asia, there is a lot of interest from the Chinese. Besides, we have also started to see demand from new markets such as Pakistan and India. With this demand growing, 2021 will be a year with customer diversification in foreign sales and in which new markets will be discovered and we will operate.

Hindistan ve Pakistan gibi yeni pazarlar keşfediliyor

Hükümetin 2021 reform takvimiyle birlikte yabancıya satışta Avrupa pazarında bir kıpırdama görebiliriz. Asya'dan Çinlilerin yoğun ilgisi söz konusu. Bununla birlikte Pakistan ve Hindistan gibi yeni pazarlardan da talep görmeye başladık. 2021'de bu talebin büyümesiyle yabancıya satışta müşteri çeşitlenmesi, yeni pazarların keşfedileceği ve faaliyet göstereceğimiz bir yıl olacak.



**Minister of
Environment and
Urban Planning,
Murat Kurum**

Çevre ve
Şehircilik Bakanı
Murat Kurum



We Are Ready to Host the World With Our Understanding of Urbanism

Taking a series of steps to establish 'livable, safe and healthy' cities in 81 provinces of Turkey, especially Istanbul, the Ministry of Environment and Urban Planning entered 2021 with environmentally sensitive and people-oriented strategies. Environment and Urban Planning Minister Murat Kurum explained how squares, housing, social and public areas are designed 'with a futuristic urbanism approach' for Explore Turkish Realty readers...

Şehircilik Anlayışımızla Dünyaya Ev Sahipliği Yapmaya Hazırız

Başta İstanbul olmak üzere Türkiye'nin 81 ilinde 'yaşanabilir, güvenli ve sağlıklı' şehirler kurmak için bir dizi adım atan Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, çevreye duyarlı ve insan odaklı stratejilerle 2021 yılına girdi. Çevre ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum, meydanların, konutların, sosyal ve kamusal alanların 'geleceğe hitap eden şehircilik anlayışıyla' nasıl tasarlandığını Explore Turkish Realty okuyucuları için anlattı...

Turkey is a country with deep historical roots and ancient urbanism culture. Our cities are our most important values that keep our civilization and urbanism traditions alive today. Within the framework of all these traditions, as the Ministry of Environment and Urban Planning, protecting the historical and cultural texture of our cities, we are working in order to protect the safety of our citizens' lives and property; build more livable, safer and healthier cities for our children, our elderly and our disabled. We are zoning, building and reviving our cities environmentally sensitive and people-oriented, and preparing them for the future.

With its ecological corridors, national parks, cycle routes and walking paths, horizontal architecture that keeps the neighborhood culture and neighborhood relations alive; we carry out an exemplary urbanism work in the world with housing and smart city projects centered on social facilities that is resistant to disasters. We take measures to prevent our cities from being affected by disasters and epidemics due to earthquakes and climate change and prepare the infrastructure of our cities accordingly. In this context, as the Ministry, we have further accelerated our urban transformation mobilization initiated by our President in 2012 with the goal of "Urban Transformation all over Turkey". We renew all the building stock that carries risk in our 81 provinces, 922 districts, especially in Istanbul, with

Türkiye derin tarihi kökleriyle kadim şehircilik kültürüne sahip bir ülkedir. Şehirlerimiz günümüzde de medeniyetimizi ve şehircilik geleneklerimizi yaşatan en önemli değerlerimizdir. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı olarak tüm bu gelenekler çerçevesinde; şehirlerimizin tarihi ve kültürel dokusuna sadık kalarak vatandaşlarımızın can ve mal güvenliğini korumak; çocuklarımız, yaşlılarımız, engellilerimiz için, daha yaşanabilir, daha güvenli ve daha sağlıklı şehirler kurmak için çalışıyoruz. Şehirlerimizi çevreye duyarlı ve insan odaklı imar, inşaa ve ihya ediyor, geleceğe hazırlıyoruz.

Ekolojik koridorlarıyla, millet bahçeleriyle, bisiklet ve yürüyüş yollarıyla, mahalle kültürünü ve komşuluk ilişkilerini yaşatan yatay mimarisiyle; afetlere dayanıklı sosyal donatı merkezli konut ve akıllı şehir projeleriyle dünyada örnek bir şehircilik çalışması yürütüyoruz. Deprem ve iklim değişikliğine bağlı afet ve salgın hastalıklardan şehirlerimizin etkilenmemesi için tedbirler alıyor, şehirlerimizin altyapısını bunlara göre hazırlıyoruz. Bu kapsamda Bakanlık olarak 2012 yılında Cumhurbaşkanımızın başlattığı kentsel dönüşüm seferberliğimizi; "Türkiye'nin Her Yerinde Kentsel Dönüşüm" hedefiyle daha da hızlandırdık. Başta İstanbul olmak üzere 81 ilimizde, 922 ilçemizde risk taşıyan tüm bina stoğunu dönüşüm projelerimizle yeniliyoruz. 2012 yılından bu yana 1.5 milyon konutun dönüşümünü tamamladık.





our transformation projects. Since 2012, we have completed the transformation of 1.5 million homes. Again, every year we transform 300 thousand risky buildings. Currently, the construction of 272 thousand transformation houses with an investment value of 81 billion lira in the field continues throughout Turkey. This year, we started our 80 thousand housing urban transformation and social housing project with a total cost of 25 billion lira.

We act with Smart Cities Action Plan

We're building the smart cities of the future. We systematically and sustainably anticipate, identify and provide solutions to epidemics and other potential problems that negatively affect city life, such as the Covid-19 outbreak. With Smart Cities Strategy and Our Action Plan that we shared with the public in 2019; we equip everything about city life with smart systems from traffic control systems to energy and waste management, from air pollution to noise pollution, from waste of water to transportation systems. We make the city life uncomplicated with vertical farming which is adapted to city life, agricultural production centers within social facilities, disabled-friendly smart sidewalks that harvest water, smart crosswalk systems, smart and energy-efficient buildings; make it more livable and manageable. In this sense, we also carry out all other projects that we do and will do in accordance with our smart city strategy. We also designed our giant urban transformation project of 60 thousand houses, which is very important for the transformation of Istanbul and which we started in our Esenler district, in the concept of a smart city.

Yine her yıl 300 bin riskli binanın dönüşümünü gerçekleştiriyoruz. Şu anda Türkiye genelinde, sahada yatırım değeri 81 milyar lira olan 272 bin dönüşüm konutumuzun inşası devam ediyor. Bu yıl ise toplam bedeli 25 milyar lira olan 80 bin konutluk kentsel dönüşüm ve sosyal konut projemize başladık.

Akıllı Şehirler Eylem Planı ile hareket ediyoruz

Geleceğin 'akıllı şehirleri'ni inşa ediyoruz. Covid-19 salgını gibi şehir yaşamını olumsuz etkileyen salgın hastalık ve diğer muhtemel sorunları sistematik ve sürdürülebilir bir şekilde öngörüyor, tanımlıyor ve çözümler üretiyoruz. 2019 yılında kamuoyu ile paylaştığımız Akıllı Şehirler Stratejisi ve Eylem Planımızla; trafik kontrol sistemlerinden enerji ve atık yönetimine, hava kirliliğinden gürültü kirliliğine, su israfından ulaşım sistemlerine kadar şehir yaşamına dair her şeyi akıllı sistemlerle donatıyoruz. Şehir hayatına adapte edilmiş dikey tarım, sosyal donatı altı tarımsal üretim merkezleri, su hasadı yapan engelli dostu akıllı kaldırımlar, akıllı yaya geçidi sistemleri, akıllı ve enerji verimli binalarla şehir hayatını karmaşık olmaktan çıkarıyor, daha yaşanabilir ve yönetilebilir kılıyoruz. Bu anlamda yaptığımız ve yapacağımız tüm diğer projeleri de akıllı şehir stratejimize uygun olarak gerçekleştiriyoruz. İstanbul'un dönüşümü için çok önemli olan ve Esenler ilçemizde başlattığımız 60 bin konutluk dev kentsel dönüşüm projemizi de akıllı şehir konseptinde tasarladık.

Again, our domestic car, which we will start mass production in 2022, will also be integrated into smart city applications. In order to achieve this integration, we develop navigation applications and build the infrastructures of charging stations. With the Car Park Regulation, at least one of every 50 parking spaces in regional and general parking areas and the parking lots belonging to shopping malls, will be suitable for electric vehicles, where there will be charging units.

National parks to be integrated with ecological corridors

With our Ministry of Transport and Infrastructure, we are implementing the largest transformation project in the history of the Republic. We are continuing our work at full speed for the Istanbul Canal Project, which will protect the Bosphorus and will be the most environmentally friendly urbanism project in Turkey with its national parks and ecological corridors. Istanbul Canal is a smart city project. It will include R&D centers, technology bases and universities. 52 percent of them were allocated to green space and social facilities.

We are building disabled-friendly cities that make human life extremely easy, taking nature and green into the center. Today in this sense, in order to increase our green spaces, we plan to finish our 81 million square meter national park 81 province project in 2023. Currently, we are making 278 national parks with a size of 50 million square meters in 78 provinces. We have completed the construction of 42 of these National Parks. Again, at the first stage, our project of ecological corridors, in which there are cycling routes and natural walking paths to cover 22 provinces, where people will be intertwined with nature, continues rapidly. Within the scope of this project, we will create 4 ecological lines from Ankara to Yesilirmak Delta in Black Sea, Foça in Aegean, Patara in Mediterranean and Lake Van in Eastern Anatolia and we will weave our country with green networks entirely. Locally, we will also integrate national parks with ecological corridors. In order to minimize the effects of global climate change and to secure the socio-economic life of our cities, we launched the Zero Waste Project, which forms the framework of all our environmental projects in 2017, under the auspices of Mrs. Today, 70 thousand institutions across Turkey We established a zero waste system. Hopefully, by 2023, we will complete the installation of the Zero Waste System throughout our country. Again, within the scope of our zero waste blue campaign, we keep our seas clean. In this context, we have collected 80 thousand tons of marine litter so far. Again, as an indication that the seas in our country are clean, we increased the number of blue flag beaches to 486.

Yine 2022 yılında seri üretimine başlayacağımız yerli otomobilimiz de akıllı şehir uygulamalarına entegre olacak. Bu entegrasyonu sağlayabilmek için de gerekli olan şarj istasyonlarının altyapılarını inşa ederek, navigasyon uygulamalarını geliştiriyoruz. Otopark Yönetmeliği'yle bölge ve genel otoparklarla, AVM'lere ait otoparklarda her 50 park yerinden en az biri elektrikli araçlara uygun olacak, buralarda şarj ünitesi bulunacak.

Millet bahçeleri, ekolojik koridorlarla entegre olacak

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığımız ile Cumhuriyet tarihinin en büyük dönüşüm projesini hayata geçiriyoruz. İstanbul Boğazı'nı koruyacak; millet bahçeleriyle, ekolojik koridorlarıyla Türkiye'nin en çevreci şehircilik projesi olacak Kanal İstanbul Projesi için çalışmalarımıza tüm hızımızla devam ediyoruz. Kanal İstanbul bir akıllı şehir projesidir. Burada AR-GE merkezleri, teknoloji üsleri ve üniversiteler yer alacak. Yüzde 52'sini yeşil alan ve sosyal donatılara ayırdık.

Doğayı ve yeşili merkeze alan insan hayatını son derece kolaylaştıran, engelli dostu şehirler kuruyoruz. Bugün bu anlamda yeşil alanlarımızı artırmak için 81 ilimize 81 milyon metrekare millet bahçesi projemizi 2023 yılında bitirmeyi planlıyoruz. Şu anda 78 ilimizde 50 milyon metrekare büyüklüğünde 278 millet bahçesi yapıyoruz. Bu millet bahçelerinden 42'sinin yapımını tamamladık. Yine ilk etapta 22 ilimizi kapsayacak şekilde içerisinde bisiklet ve doğal yürüyüş yollarının olduğu, insanların doğayla iç içe olacağı ekolojik koridorlar projemiz hızla devam ediyor. Bu projemiz kapsamında Ankara'dan; Karadeniz'de Kızılırmak Deltasına, Ege'de Foça'ya, Akdeniz'de Patara'ya ve Doğu Anadolu'da Van Gölüne kadar gidecek 4 ekolojik hat oluşturacak ve ülkemizi başta başa yeşil ağlarla öreceğiz. Yerelde de millet bahçelerini ekolojik koridorlarla entegre hale getireceğiz. Küresel iklim değişikliğinin etkilerini en aza indirmek ve şehirlerimizin sosyo-ekonomik hayatını güvence altına almak için 2017 yılında tüm çevre projelerimizin çatısını oluşturan Sıfır Atık Projesi'ni Sayın Emine Erdoğan Hanımefendinin himayelerinde başlattık. Bugün, Türkiye genelinde 70 bin kurum ve kuruluş binamızda sıfır atık sistemini kurduk. İnşallah 2023 yılına kadar, ülkemizin tamamında Sıfır Atık Sistemi'nin kurulmasını tamamlayacağız. Yine sıfır atık mavi seferberliğimiz kapsamında da denizlerimizi temiz tutuyoruz. Bu kapsamda bugüne kadar 80 bin ton deniz çöpü topladık. Yine ülkemizdeki denizlerin temiz olduğunun bir göstergesi olarak mavi bayraklı plaj sayımızı 486'ya çıkardık.

We have established the Turkey Environment Agency to prevent environmental pollution, protect green areas, create deposit management system. With this agency, we will also support the preparation and implementation of projects on ensuring a sustainable environment, protecting our air, water, soil, natural areas, biodiversity.

Construction sector, engine of economic growth

İnşaat sektörü, ekonomik büyümenin lokomotifi

We know that all over the world, the construction sector is the engine of economic growth. As the Turkish construction sector, we have a very strong human resources and infrastructure at the point of both our manufacturers and our production quality. As the ministry, we closely monitor our construction sector and closely follow the technical developments in the world. We are doing all these projects that we have developed and made about the environment and urbanism together with very valuable representatives of our construction sector.

Çevre kirliliğini önlemek, yeşil alanları korumak, depozito yönetim sistemini oluşturmak için Türkiye Çevre Ajansı'nı kurduk. Bu ajans ile aynı zamanda sürdürülebilir bir çevrenin sağlanması, havamızın, suyumuzun, toprağımızın, doğal alanlarımızın, biyolojik çeşitliliğin korunmasına dair projelerin hazırlanmasına ve yürütülmesine de destek olacağız.

Biliyoruz ki dünyanın her yerinde inşaat sektörü, ekonomik büyümenin lokomotifi olma özelliğini taşıyor. Türk inşaat sektörü olarak; hem üreticilerimiz hem de üretim kalitemiz noktasında çok güçlü bir insan kaynağına ve altyapıya sahibiz. Bakanlık olarak; inşaat sektörümüzü yakından izliyoruz, dünyadaki teknik gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Çevre ve şehirciliğe dair geliştirdiğimiz ve yaptığımız tüm bu projeleri inşaat sektörümüzün çok kıymetli



Last year, Turkey was the country where real estate was valued the most. This, in fact, is an indication of how resilient the Turkish economy and our sector are despite the recession all over the world. We have taken very important measures in our country to reduce the effects of the global recession in the real estate sector. At the beginning of June last year, state banks pulled the interest rate on housing loans to 0.64 and 0.74 levels. This has stimulated the construction sector, which feeds more than 450 of our sub-sectors. Despite the epidemic conditions, the interest of foreign buyers in the real estate in our country was high. We, as the ministry, give weight to provide social housing besides creating public spaces with an understanding of the environment and nature at its center, we are striving to dominate an understanding of housing centered on facilities instead of an understanding of facilities interspersed around the housing.

Turkey has been a country where both domestic and foreign investors trust despite the pandemic conditions. In the post-pandemic process, Turkey, as always, will continue to be the base of stability and stable development. As the most important center of the reshaped World Trade in areas such as finance, logistics and transportation, it will also be a favorite of foreign investors. Istanbul, especially, is one of the most important cities of global trade and production with a population of more than 20 million people. Our ancient cities, which have always hosted many civilizations in their history, are ready to host the whole world today with their historical and cultural texture and futuristic understanding of urbanism.

temsilcileri birlikte yapıyoruz.

Geçen yıl gayrimenkulün en fazla değerlendirildiği ülke Türkiye oldu. Bu da; aslında Türkiye ekonomisinin ve sektörümüzün tüm dünyada yaşanan durgunluğa rağmen ne kadar dirençli olduğunun bir göstergesidir. Gayrimenkul sektöründe yaşanan küresel durgunluğun etkilerini azaltmak için ülkemizde çok önemli tedbirler aldık. Geçen yıl Haziran ayı başında; kamu bankaları, konut kredisi faiz oranını 0.64 ve 0.74 seviyelerine çekti. Bu durum 450'den fazla alt sektörümüzü besleyen yapı sektörünü hareketlendirdi. Salgın koşullarına rağmen ülkemizdeki gayrimenkul satışına yabancıların ilgisi yüksek oldu. Bakanlık olarak biz de merkezine çevre ve doğayı alan bir anlayışla kamusal alanlar oluşturmanın yanında sosyal konut sağlamaya önem veriyor, konut çevresine serpiştirilmiş donatı anlayışı yerine donatı merkezli bir konut anlayışını hakim kılmak için çaba gösteriyoruz.

Türkiye, gerek yerli gerekse yabancı yatırımcıların pandemi koşullarına rağmen güven duyduğu bir ülke olmuştur. Pandemi sonrası süreçte de Türkiye her zaman olduğu gibi istikrarın, istikrarlı kalkınmanın üssü olmaya devam edecektir. Yeniden şekillenen dünya ticaretinin finans, lojistik ve ulaşım gibi alanlardaki en önemli merkezi olarak yabancı yatırımcının da gözdesi olacaktır. Özellikle İstanbul 20 milyonu aşkın nüfusuyla küresel ticaretin ve üretimin en önemli şehirlerindedir. Tarihinde her zaman birçok medeniyete ev sahipliği yapmış kadim şehirlerimiz bugün de tarihi ve kültürel dokusuyla, geleceğe hitap eden şehircilik anlayışıyla yine tüm dünyaya ev sahipliği yapmaya hazırdır.







**Chairman of Real Estate International Promotion Association (GİGDER)
Ömer Faruk Akbal**

**Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği (GİGDER) Başkanı
Ömer Faruk Akbal**

Turkey, the Rising Star of the International Real Estate Market During Pandemic

Pandemide Uluslararası Gayrimenkul Pazarının Yükselen Yıldızı Türkiye

Turkey, closing 2020 with the lowest shrink rate compared to rival markets in foreign real estate sales, has entered 2021 with many factors that strengthen its hand in world real estate market. Ömer Faruk Akbal, the President of GİGDER which is the reference point in the international market, has expressed all these advantages and Turkey's targets in the world league.

Turkey, placed in the first 10 countries in the international real estate market that has a size of about 400 billion dollars, closed 2020, the year that the world struggled against the heaviest pandemic effects, with the lowest shrink rate compared to rival markets. Foreign real estate sales decreased by 10.3% in 2020 compared to the previous year and was 40.812 units. We have talked to the President of Real Estate International Promotion Association (GİGDER), Ömer Faruk Akbal, about the factors that strengthen Turkey's hand in international real estate market for which Turkey has courage to reach new records in 2021.

What are the reasons that draw Turkey to the forefront in the world real estate league?

When compared to the 50-80% shrinkage in international real estate investments in rival companies like Spain, Portugal and Greece; the 10% decrease in Turkey refers to a "positive disintegration" and this encourages us.

Yurtdışına konut satışlarında 2020'yi, rakip pazarlara kıyasla en az daralma oranıyla kapatan Türkiye, 2021'ye dünya gayrimenkul pazarında elini güçlendiren pek çok faktör ile girdi. Sektörün uluslararası pazarda referans noktası olan GİGDER'in Başkanı Ömer Faruk Akbal, tüm bu avantajları ve Türkiye'nin dünya ligindeki hedeflerini aktardı

Büyüklüğü 400 milyar dolara ulaşan uluslararası gayrimenkul pazarında ilk 10'da yer alan Türkiye, dünyanın en ağır pandemi etkileriyle mücadele ettiği yıl olan 2020'yi, rakip pazarlara kıyasla en az daralma oranıyla kapattı, yabancılara yapılan konut satışları 2020 yılında bir önceki yıla göre % 10,3 azalarak 40 bin 812 adet oldu. Böylece 2021 yılına yeni rekorlara ulaşma cesaretiyle giren Türkiye'nin dünya gayrimenkul pazarında elini güçlendiren etkenleri, sektörün uluslararası pazarda referans noktası olan Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği'nin (GİGDER) Başkanı Ömer Faruk Akbal ile konuştuk.

Türkiye'yi dünya gayrimenkul liginde ön sıralara çeken nedenler nelerdir?

Pandemiyle birlikte uluslararası gayrimenkul yatırımlarında İspanya, Portekiz, Yunanistan gibi rakip pazarlardaki % 50-80 arasında değişen daralma ile kıyaslandığında Türkiye'de yaşanan % 10'luk küçülme, 'pozitif yönde bir ayrışmayı' ifade ediyor ve bu bizi cesaretlendiriyor.

This shows that foreign investors are no longer visiting Turkey for its climate, the sun, the sea and our hospitality; besides these, our country also makes all the difference in healthcare infrastructure today. Therefore, foreign investors prefer Turkey today for many reasons such as retirement, health, tourism, holidays and education. Recently, with the increase in online work, we see that foreign professionals have also began to come to Turkey.

On the other hand, the average price of a square meter of real estate in Istanbul today is 465 euros, and in Europe this figure exceeds 4-5 thousand euros. The real estate market, which we expect prices to rise in the medium and long term, makes real estate in Turkey one of the most important instruments that will yield returns in the future.

Bu gösteriyor ki, yabancı yatırımcılar artık Türkiye'ye sadece hava, güneş, deniz ve misafirperverliğimiz için gelmiyor, bunlara ek olarak onlar için ülkemiz bugün sağlık hizmetleri altyapısıyla da fark yaratıyor. Dolayısıyla yabancı yatırımcılar emeklilik, sağlık, turizm, tatil ve eğitim gibi pek çok nedenle bugün Türkiye'yi tercih ediyor. Son dönemde online çalışmaların artmasıyla yabancı profesyonellerin de Türkiye'ye gelmeye başladığını görüyoruz.

Öte yandan, İstanbul'da bugün ortalama bir gayrimenkulün metrekare fiyatı 465 euro, Avrupa'da ise bu rakam 4-5 bin euro'ları geçiyor. Orta ve uzun vadede fiyatların yükselmesini beklediğimiz gayrimenkul pazarı, Türkiye'de gayrimenkulü gelecekte getiri kazandıracak en önemli enstrümanlardan biri yapıyor.



How has the profile of foreign investors coming to Turkey changed recently?

We are no longer talking about a Turkey which receives investment only from the Gulf. China, the world's largest real estate investor with an annual investment of more than \$ 50 billion, has doubled the demand for housing from Turkey. In addition to Russia, we see an increase in sister countries such as Kazakhstan and Azerbaijan, which are close to the geography of Turkey.

Iran has taken the lead again in the rankings, and we expect that increases in this direction will continue. However, we also anticipate significant increases in Saudi Arabia's numbers. We see that the UK is not reducing housing purchases. Among the new developments is that Americans' housing demand increased by 50% in the last 4 months of 2020 compared to the last 4 months of 2019.

Pakistan and India are also important potential markets for us. As GIGDER, we focus on activities that will increase the interest of Indians in Turkey, whose purchases are usually concentrated in the United States, the United Kingdom and Continental Africa. Uzbekistan is also a potential market that we expect to see in the top 20 in the future.

GIGDER was founded 1 year ago, what contributions have you made to the sector during this time?

Despite the pandemic period, our work, sectoral contacts and our efforts to improve the sector did not stop. Among the most important of these, the 'guide to buying property in Istanbul', which we prepared in 6 different languages in cooperation with ITO, was a study that guided foreign investors and answered all kinds of questions about investment. As GIGDER, we carry out field report research and survey studies. Through these studies, we were able to better measure the trend, expectations and complaints of foreign investors who have invested in Turkey.

Türkiye'ye gelen yabancı yatırımcı profili son dönemde nasıl değişti?

Artık sadece Körfez yatırımının geldiği bir Türkiye'den bahsetmiyoruz. Yıllık 50 milyar doların üzerinde yatırımla dünyanın en büyük gayrimenkul yatırımcısı olan Çin, Türkiye'den konut talebini ikiye katladı. Rusya'nın yanı sıra Kazakistan, Azerbaycan gibi Türkiye coğrafyasına yakın olan kardeş ülkelerin de artışı görüyoruz.

İran sıralamada yeniden liderliği aldı, bu yöndeki artışların süreceğini tahmin ediyoruz. Bununla birlikte Suudi Arabistan rakamlarında da önemli artışlar olacağını tahmin ediyoruz. İngiltere'nin konut alımlarını düşürmediğini görüyoruz. Amerikalıların konut talebini ise 2020 yılının son 4 ayında 2019 yılının son 4 ayına göre % 50 artırması yeni gelişmeler arasında yer alıyor.

Pakistan ve Hindistan da bizim için önemli potansiyel pazarlar. GIGDER olarak alımları genellikle ABD, İngiltere ve Kıta Afrika'na yoğunlaşan Hindistanlıların Türkiye'ye yönelik ilgisini artıracak faaliyetlere yoğunlaşıyoruz. Özbekistan da ileride ilk 20'de görmeyi beklediğimiz potansiyel bir pazar.

GIGDER 1 yıl önce kuruldu, bu sürede sektöre ne gibi katkılarınız oldu?

Pandemi dönemine rağmen çalışmalarımız, sektörel temaslarımız ve sektörü iyileştirici çalışmalarımız durmadı. Bunların en önemlileri arasında yer alan ve İTO işbirliğiyle 6 farklı dilde hazırladığımız 'İstanbul'da Mülk Edinme Rehberi', yabancı yatırımcıya yol gösteren ve yatırıma dair her türlü sorusuna cevap olan bir çalışma oldu. GIGDER olarak saha rapor araştırmaları ve anket çalışmaları gerçekleştiriyoruz. Bu çalışmalar vasıtasıyla Türkiye'ye yatırım yapmış olan yabancı yatırımcıların eğilimini, beklenti ve şikayetlerini daha iyi ölçümleyebildik.

Bu kapsamda pazar araştırma şirketi AGS Global işbirliğiyle yaptığımız 'Rekabet ve İlham: Türkiye'de Yabancı Gayrimenkul Yatırımlarının Geleceğini İhracat Odaklı Yeniden Düşünmek' adlı araştırma, oldukça ses getirdi. Araştırmayı Türkiye'nin 12 şehrinde gayrimenkul yatırım geçmişi

How much share can Turkey have from the international real estate market this year?

In 2021, we aim to provide a foreign currency input of about \$ 8 billion by passing 50 thousand units in the sale to foreigners and to rise our ranking as Turkey from the top 10 to the top 5 in the international real estate market. The fact that international real estate investments are addressed within the scope of "international direct investments" which plays an important role in the growth of our country today and real estate investments have over 50% share in the growth of direct investments shows how important our sector is in the growth of our country's economy.

Türkiye bu yıl uluslararası gayrimenkul pazarından ne kadar pay alabilir?

2021 yılında yabancıya satışta 50 bin adet bandını geçerek yaklaşık 8 milyar dolarlık bir döviz girdisini sağlamayı ve uluslararası gayrimenkul pazarında Türkiye olarak yerimizi ilk 10'dan ilk 5'e çekmeyi hedefliyoruz. Uluslararası gayrimenkul yatırımlarının bugün ülkemizin büyümesinde önemli bir yer alan 'uluslararası doğrudan yatırımlar' kapsamında ele alınması ve doğrudan yatırımların büyümesinde gayrimenkul yatırımlarının yüzde 50'nin üzerinde pay alması, sektörümüzün ülke ekonomisinin büyümesinde ne kadar önemli olduğunu gösteriyor.

In this context, the research 'Competition and Inspiration: Rethinking of the Future of Foreign Investment in Real Estate in Turkey with An Export Point of View' we have conducted in cooperation with the market research firm AGS Global, had quite an impact. The research has been conducted in 12 cities of Turkey, with a total of 410 international investors from 48 countries in 8 languages and we have looked in depth into the UK market as well as the foreign investor trends in Turkish market.

Preparing a draft study on the standards that should be complied by the firms who sell to foreign investors, service organizations, brokerage firms and developer firms and certifying them, we have shared with the Ministry of Environment and urban planning. We care very much about this work, which will increase quality service and trust in the sector, and we want the public on this issue to actualize them by making regulations at the necessary points.

What other works of GIGDER will we see in 2021?

Our efforts to raise awareness of foreign investors will continue. At this point, as GIGDER, we continue all our attempts to be a solution point for disputes that foreign investors may encounter on any issue in the process of investing in Turkey. We aim to increase international lobby and promotion activities. We dream of holding an 'international real estate summit' in Turkey. We aim it to be an important event that will attract the attention of all international real estate stakeholders in the world to Istanbul and make Istanbul an international real estate investment center. Another dream is to ensure that this event, in which important international speakers about real estate will also be present, important names and organizations will be invited, is held regularly every year.

Among our expectations is to make an arrangement in which foreigners can obtain a residence permit in Turkey for a long time if they invest above a certain figure. For example, we want a foreigner who invests a minimum of 100 thousand dollars in the future to be able to obtain a 5-year residence permit with Turquoise Card. Our preparatory work on this issue continues.

Among our expectations is to make an arrangement in which foreigners can obtain a residence permit in Turkey for a long time if they invest above a certain figure. For example, we want a foreigner who invests a minimum of 100 thousand dollars in the future to be able to obtain a 5-year residence permit with Turquoise Card. Our preparatory work on this issue continues.

bulunan, 48 ülkeden toplam 410 uluslararası yatırımcıyla 8 dilde gerçekleştirildik ve Türkiye pazarındaki yabancı yatırımcı eğilimlerini olduğu kadar İngiltere pazarını da derinlemesine inceledik.

Yabancı yatırımcılara satış yapan firmaların, hizmet veren kuruluşların, aracı kurumların ve geliştirici firmalarının sahip olması gereken standartları belirleyen ve onları sertifikalandırmaya yönelik taslak bir çalışma hazırlayarak Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ile paylaştık. Sektörde kaliteli hizmet ve güveni artıracak bu çalışmayı çok önemsiyoruz, konuyla ilgili kamunun da gerekli noktalarda regülasyonlar yaparak bunları hayata geçirmesini arzu ediyoruz.

2021'de GIGDER'i hangi farklı çalışmalarla göreceğiz?

Yabancı yatırımcıların bilinçlendirilmesine yönelik çalışmalarımız devam edecek. Bu noktada GIGDER olarak yabancı yatırımcıların Türkiye'ye yatırım yapma sürecinde herhangi bir konuda karşılaşılabilecekleri uyumsuzluklarda bir çözüm noktası olma konusunda tüm girişimlerimize devam ediyoruz. Uluslararası lobi ve tanıtım faaliyetlerini artırmayı hedefliyoruz. Türkiye'de bir 'uluslararası gayrimenkul zirvesi' gerçekleştirmeyi hayal ediyoruz. Dünyadaki tüm uluslararası gayrimenkul oyuncularının dikkatini İstanbul'a çekecek, bunun İstanbul'u uluslararası bir gayrimenkul yatırım merkezi haline getirecek önemli bir etkinlik olmasını hedefliyoruz. Gayrimenkulde uluslararası önemli konuşmacıların da bulunacağı, önemli isim ve kuruluşların davet edileceği bu etkinliğin her yıl düzenli olarak yapılmasını sağlamak da bir diğer hayalimiz.

Yabancıların belli bir rakamın üzerinde yatırım yaptıkları takdirde, Türkiye'de uzun süre ikamet izni alabilecekleri bir düzenlemenin yapılması da beklentilerimiz arasında yer alıyor. Örneğin ileride minimum 100 bin dolar yatırım yapan bir yabancıların elde edeceği Turkuazkart ile 5 yıllık ikamet izni alabilmesini istiyoruz. Bu konudaki hazırlık çalışmamız sürüyor.

Dijitalleşmeyi başarıp proaktif çözümler sunan firmalar 2020 yılında kazandı, 2021 yılında bu eğilimin daha da ilerlemesi, buna bizim de önderlik etmemiz kaçınılmaz. Yabancı yatırımcıların Türkiye'ye gelmeden de konut satın alabilmesini kolaylaştırmak yönünde atılacak adımlar var. Sadece özel sektörün dijitalleşmesi yetmez, kamu kuruluşları da bu yönde ilerlemeli. Zaten kamuda da bu alanda Web-Tapu gibi yabancı yatırımcıların online olarak tapu hizmetleri alabileceği platformlar oluşturuldu, güzel adımlar var.



Turkey is Under Close-Marking Institutional Investors

Türkiye Kurumsal Yatırımcıların Yakın Markajında

Different opportunities and investment areas emerged in Turkey after the pandemic attract not only individual investors but also institutional investors. Foreign investors are making plans to buy commercial real estate in Turkey and turn it into mixed-structure projects.

After the pandemic, investment opportunities in Turkey increased. Turkey, which is growing in housing today not only in the Gulf countries, but also in markets such as Europe, has been closely branded not only by individual foreign investors, but also by corporate foreign investors, especially after the pandemic. The reason for this is that the transitions between different types of real estate has started and the trend of different types of real estate being together in the investments. So, what exactly does the rise of this trend, especially after the pandemic, and this transition between real estate types mean?

Head of Strategy Platform for Real Estate (GISP) Hakan Gümüş

Gayrimenkul İçin Strateji Platformu (GISP) Başkanı Hakan Gümüş



Pandemi sonrasında Türkiye’de doğan farklı fırsat ve yatırım alanları, sadece bireysel yatırımcıları değil kurumsal yatırımcıları da cezbediyor. Yabancı yatırımcılar, Türkiye’de ticari gayrimenkulde satın alma yaparak karma yapıllı projelere dönüştürmenin planlarını yapıyor

Pandemi sonrasında Türkiye’de yatırım fırsatları çoğaldı. Konutta bugün sadece Körfez ülkelerine değil, Avrupa gibi pazarlarda da yükselen Türkiye, özellikle pandemiden sonra sadece bireysel yabancı yatırımcıların değil, kurumsal yabancı yatırımcıların da yakın markajına alındı. Bunun nedeni ise, artık gayrimenkulün farklı çeşitleri arasında geçişlerin başlaması ve yatırımların içinde gayrimenkulün farklı türlerinin birarada olması trendi. Peki özellikle pandemiden sonra bu trendin yükselmesi ve gayrimenkul çeşitleri arasındaki bu geçiş tam olarak neyi ifade ediyor?

In Turkey today, there are international institutional investors who see quite an opportunity and are waiting for the appropriate environment to evaluate it, conducting research here. For these investors who follow political developments very closely, there are very important investment areas in Turkey that have shining stars in real estate. Buying office buildings, shopping malls and hotels at an affordable price, which lost its old profitability after the pandemic and saw a decline in their value, is one of them. Their goal is to convert some of these investments they have purchased into an outpatient clinic, hospital, student house or elderly care center. In addition, plans to convert some of the shopping centers and offices into shared co-working areas, some of them into decoration ready long-term rental service apartment projects with concierge service are also on the agenda. It is possible that we will see such new investments in the coming period that may attract the interest of expats, businesspeople and those who want to live in the center.

“PropTech” also receives international investment in Turkey

Logistics and property technologies (PropTech), two areas whose stars rose after the pandemic, are also attracting the interest of foreign investors in Turkey. Foreigners have also started to fund real estate investments in Turkey in the PropTech field. They prefer to win by financing companies that they see as potential in this area in Turkey. The automatic evaluation system is developing in Turkey as it is all over the world. Foreigners have a chance to look at the numerical data and reports produced by artificial intelligence developed by PropTech companies such as Gaboras, Endeksa before investing in Turkey. Foreigners can thus monitor changes in the value of house prices and rents from where they live today.

We rank number two after New Zealand in foreign sales rate

According to a European study, the fact that Turkey is the second fastest country in the real estate sector after the outbreak, after New Zealand, clearly shows the potential it carries. Another trend was added after the pandemic alongside the Gulf interest. It is also a trend for an English, French or German retired couple to start planning the last years of their lives in Turkey because of the climate and being closer to greenery in Turkey. Recently, Western European countries are also very eager to buy real estate from Turkey, and the share of this will also increase in sales.

Türkiye’de bugün oldukça fırsat gören ve bunu değerlendirmek için uygun ortamı bekleyen, burada araştırmalar yapan uluslararası kurumsal yatırımcılar var. Siyasi gelişmeleri çok yakından takip eden bu yatırımcılar için Türkiye’de gayrimenkulde yıldızı parlayan çok önemli yatırım alanları var. Pandemi sonrasında eski karlılığını kaybeden, değerlerinde düşme görülen ofis binalarını, alışveriş merkezlerini ve otelleri uygun fiyata satın almak bunların başında geliyor. Hedeflerinde ise satın aldıkları bu yatırımların bir bölümünü polikliniğe, hastaneye, öğrenci evine veya yaşlı bakım merkezine dönüştürmek var. Ayrıca alışveriş merkezlerin ve ofislerin bir kısmını ortak paylaşımlı co-working alanlara, bir kısmını concierge hizmeti verilen, dekorasyonu hazır bir şekilde uzun dönemli kiraya verilen service apartments projelerine dönüştürme planları da gündemde. Expatlar, iş adamları ve merkezde yaşamak isteyenlerin ilgisini çekebilecek bu tür yeni yatırımları önümüzdeki süreçte görmemiz mümkündür.

Türkiye’de ‘proptech’ de uluslararası yatırım alıyor

Pandemi sonrasında yıldızı yükselen iki alan olan lojistik ve proptech teknolojileri de Türkiye’de yabancı yatırımcıların ilgisini çekiyor. Yabancılar proptech alanında da Türkiye’deki gayrimenkul yatırımlarına da fon sağlamaya başlıyorlar. Türkiye’de bu alanda potansiyel gördükleri şirketlere finansman sağlayarak kazanma yoluna gidiyorlar. Otomatik değerlendirme sistemi tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de gelişiyor. Yabancılar Türkiye’de yatırım yapmadan önce Gaboras, Endeksa gibi proptech firmalarının geliştirdiği, yapay zekanın ürettiği rakamsal verilere ve raporlara bakma şansı var. Yabancılar böylece bugün oturdukları yerden de konut fiyatlarının ve kiralara değer değişimlerini izleyebilir.

Yurtdışına satış hızında Yeni Zelanda’dan sonra ikinciyiz

Avrupa’da yapılan bir araştırmaya göre, salgından sonra gayrimenkul sektörünün en hızlı olduğu ikinci ülkenin Yeni Zelanda’dan sonra Türkiye olması, taşıdığı potansiyeli net bir şekilde gösteriyor. Körfez ilgisinin yanına pandemi sonrasında başka bir eğilim daha eklendi. O da İngiliz, Fransız veya Alman bir emekli çiftin Türkiye’deki iklim, yeşile yakınlık daha fazla olduğu için ömürlerinin son yıllarını Türkiye’de planlamaya başlaması trendi. Son dönemde Batı Avrupa ülkeleri de Türkiye’den gayrimenkul alma noktasında

There will be very positive developments in the Turkish real estate market in the next 2 years. Understanding the inadequacies of the house due to the increase in time spent at home with the pandemic, as well as the desire to live in a solid house against the earthquake, the size of the residence, the need for green space to the fore, will continue the demand for real estate. Besides, there are many areas in Turkey that will develop with urban transformation due to earthquake risk areas. With the improvement of these regions and the construction of healthy housing, the potential for values to rise in Istanbul arises. The tourism value of Turkey and Istanbul is still an undeniable fact today.

Authorized sales will boost investor trust

We are making progress in confidence-building processes in Turkey for foreign investors. For example, our brokerage system is now much more secure. With the new regulation introduced, no one without a certificate of authority will be able to be a brokerage or real estate agent, no one who does not have certain standards,



oldukça istekli, bunun satışlardaki ağırlığı da artacak. Türkiye gayrimenkul piyasasında önümüzdeki 2 yıl içinde çok pozitif gelişmeler olacak. Depreme karşı sağlam bir evde oturma isteğinin yanı sıra pandemiyle birlikte evde geçirilen zamanın artmasına bağlı olarak evin yetersizliklerinin anlaşılması, konutta büyüklüğünün, yeşil alan ihtiyacının ön plana çıkması, gayrimenkul talebini artırmaya devam edecek. Bununla birlikte Türkiye'de deprem riskli alanlar nedeniyle kentsel dönüşümle gelişecek çok alan var. Bu bölgelerin düzelmesi ve sağlıklı konutların yapılması ile birlikte değerlerin İstanbul'da yükselme potansiyeli doğuyor. Türkiye'nin ve İstanbul'un turizm değeri, bugün hala yadsınamaz bir geçecek.

Yetki belgeli satış, yatırımcıların güvenini artıracak

Yabancı yatırımcılar için Türkiye'de güven doğuran süreçlerde ilerleme kaydediyoruz. Örneğin aracılık sistemimiz artık çok daha güvenli işlemeye başladı. Getirilen yeni düzenlemeyle yetki belgesi olmayan kimsenin aracılık ve emlakçılık yapamayacak olması, belirli standartlara sahip olmayan, yetki belgesiz kimsenin

no one without a certificate of authority will be able to sell to foreigners, this is an important guarantee. No one who does not meet the necessary standards, criteria, is uneducated and has a broken record will be able to become a real estate agent. Those who mediate the sale to foreigners are now better qualified and more legally compliant with the criteria, and the sector is also under control within itself. Therefore, foreign investors will first be able to question whether there is necessarily a certificate of authorization when buying real estate from a broker or real estate agent. All Entrepreneurial Real Estate Consultants (TÜGEM) is trying to establish a professional union of real estate consultants, so it is on the agenda to sell real estate to a stranger in safer hands.

Web-Tapu is an important digital move in the public

The Directorate of Land Registry and Cadastre (TKGM) has progressed quite a bit at the point of digital moves. The web-tapu registry system will allow foreign investors to buy real estate from their seats in a process that restricts travel, such as the pandemic. These systems are installed with blockchain-based encryption systems, where they can also receive analysis reports on a regional basis. Then it can do all the transactions you do in the deed online. In other words, it is possible to send money and get a deed in exchange for money in a digital environment. In this way, the problem of not trusting intermediaries is eliminated with government assurance. In addition, there is a need to shorten legal processes with mediation and to establish a call-center that will listen to all kinds of problems of foreign investors. Our government is also working on a regulation on selling to foreigners.

The Historical Peninsula will become Istanbul's "Old Town"

The planned urban transformation on the Historical Peninsula is very important. Its infrastructure is being prepared with plans and planning negotiations with the Istanbul Metropolitan Municipality are continuing for the transformation. Negotiations will accelerate as the pandemic eases. From March, there is a planned study, in 1-year, interesting things will start to be seen here. After the completion of the transformation, the Historical Peninsula will become the region where foreigners want to live most predominantly and become an old town.

yabancılara satış yapamayacak olması, önemli bir güvence. Gereklili standartları, kriterleri taşımayan, eğitimsiz ve sicili bozuk olan kimse emlakçılık yapamayacak. Yabancıya satışa aracılık edenler artık daha donanımlı ve kriterlere yasal olarak daha uygun hale geliyor, ayrıca sektör kendi içinde de denetim halinde. Dolayısıyla yabancı yatırımcılar öncelikle bir aracından veya emlakçıdan konut alırken mutlaka yetki belgesi olup olmadığını artık sorgulayabilecek. Tüm Girişimci Emlak Müşavirleri (TÜGEM) emlak danışmanları meslek birliğini kurmaya çalışıyor, dolayısıyla yabancıya gayrimenkul satışının daha güvenli ellece yapılması gündemde.

Kamuda Web-Tapu önemli bir dijital hamle

Tapu ve Kadastro Müdürlüğü (TKGM) dijital hamleler noktasında oldukça ilerledi. Devreye giren web-tapu sistemi, pandemi gibi seyahatleri kısıtlayan bir süreçte, yabancı yatırımcının oturduğu yerden gayrimenkul almasını sağlayacak. Tapudaki bu sistemler blockchain tabanlı şifreleme sistemleriyle kuruluyor, orada bölgesel olarak analiz raporları da alabiliyor. Daha sonra tapuda yaptığınız bütün işlemleri online olarak yapabiliyor. Yani para yollamak ve paranın karşılığında tapu almak dijital ortamda mümkün olabiliyor. Böylece devlet güvencesiyle aracılara güvenmeme sorunu ortadan kalkmış oluyor. Bunun yanı sıra yasal süreçlerin arabuluculuk ile kısılması, yabancı yatırımcıların her türlü sorununa kulak verecek bir call-center kurulması gerekliliği var. Devletimiz de yabancıya satışla ilgili bir regülasyon üzerinde çalışıyor.

Tarihi Yarımada İstanbul'un "Old Town"u olacak

Tarihi Yarımada'da planlanan kentsel dönüşüm çok önemli. Altyapısı planlarla hazırlanıyor ve dönüşüm için İstanbul Büyükşehir Belediyesi ile planlama görüşmeleri devam ediyor. Pandeminin hafiflemesine bağlı olarak görüşmeler hızlanacak. Mart'tan itibaren planlaması yapılan bir çalışma var, 1 yıl içinde burada ilginç şeyler görülmeye başlanacak. Dönüşümün tamamlanması sonrasında Tarihi Yarımada'nın yabancıların en ağırlıklı yaşamak istediği bölge olması ve bir old town haline kavuşması gündeme gelecek.

Housing Sector Will be Boosted by “Real Estate Tourism”

Konut Sektörü ‘Gayrimenkul Turizmi’ ile Hareketlenecek

Along with housing projects that will be liveable for 12 months in the Aegean and Mediterranean, the sector is preparing infrastructure for new investments that meet the housing sector and tourism on a common ground. We spoke with Servotel Managing Partner Ayla Heyfegil about new trends in the sector.

The Turkish real estate market, which is open to new developments and which analyses the expectations of investors well, is getting prepared to meet new investment trends in 2021 and beyond. In the new period, where domestic and foreign investments in the Aegean and Mediterranean that will be liveable for 12 months are expected to come into play, the sector is preparing infrastructure for new investments in which the housing sector and tourism meet on a common ground. Servotel Manager Partner Ayla Heyfegil explained the issue that will feed both the housing market and tourism together and which locations and housing styles foreign buyers prefer in Turkey...

What new trends will we talk about in the real estate sector in Turkey in 2021 and beyond?

Investments in housing, for domestic and foreign buyers, that can be lived for 12 months and especially can be integrated with outdoor space will be made. I'm on the Board Of Directors Of The Tourism Investors Association. Before the pandemic, we submitted a report to the Ministry of Tourism for the Association's 2030 vision. In the report, we made a proposal to reserve 20-25% of our hotels as residences and sell these residences to customers who come as tourists. In the process that will bring new cooperation of construction and tourism companies to the agenda, tourists who own housing in this way will be able to benefit from the garden and social areas of the hotel, the facility will again contribute in this way. “Real estate tourism”, which we can be called as a point where real estate and tourism are combined,

**Servotel
Managing
Partner
Ayla Heyfegil**

Servotel
Yönetici Ortağı
Ayla Heyfegil



Türkiye’de konutta Ege ve Akdeniz’de 12 ay yaşanabilecek projeler ile konut sektörü ile turizmin ortak paydada birleştiği yeni yatırımların yapılması için sektör altyapı hazırlığında. Sektördeki yeni eğilimleri Servotel Yönetici Ortağı Ayla Heyfegil ile konuştuk

Yeni gelişmelere açık, yatırımcıların beklentilerini iyi analiz eden Türkiye gayrimenkul piyasası, 2021 yılı ve sonrasında yeni yatırım trendleriyle buluşmaya hazırlanıyor. Konutta Ege ve Akdeniz’de yerli ve yabancıların 12 ay kalabilecekleri yatırımların devreye girmesinin beklendiği yeni dönemde konut sektörü ve turizmin ortak paydada birleştiği yeni yatırımların olabilmesi için sektör altyapı hazırlığında. Hem konut piyasasını hem turizmi eşzamanlı besleyecek bu konuyu ve yabancı alıcıların Türkiye’de hangi lokasyonları ve konut tarzlarını tercih etmeye başladığını Servotel Yönetici Ortağı Ayla Heyfegil anlattı...

Gayrimenkul sektöründe Türkiye’de 2021 ve sonrasında hangi yeni trendleri konuşacağız?

Konutta Ege ve Akdeniz’de yerli ve yabancıya 12 ay kalabilecekleri, özellikle dış mekanla entegre olabilecek yatırımlar devreye girecek. Turizm Yatırımcılar Derneği Yönetim Kurulu’ndayım. Pandemiden önce Derneğin 2030 vizyonu için Turizm Bakanlığı’na bir rapor sunduk. Raporda otellerimizin % 20-25’ini konut olarak rezerve etmek ve bu konutları turist olarak gelen müşterilere satmak önerisini getirdik. İnşaat ve turizm şirketlerinin yeni işbirliklerini gündeme getirecek süreçte, böylece konut sahibi olan turistler, otelin bahçesinden ve sosyal alanlarından faydalanabilecek, tesis bu yolla yine katkı sağlayacak. Gayrimenkul ve turizmin birleştiği bir nokta diyebileceğimiz ‘gayrimenkul turizmi’, 2021-2030 arasında hem konut piyasasını hem turizm sektörünü ileriye taşıyacak önemli bir argüman. Bakanlık bunu 2021’de onaylarsa otellerde ilgili bölümlerin konut olarak dönüştürülmesi ve pazarlama faaliyetlerinin başlaması gerekir.

**Foreigners
cheaper than in
Turkey, can live
better**

**Yabancılar
Türkiye’de daha
ucuza, daha iyi
yaşayabiliyor**

is an important argument that will move both the housing market and the tourism sector forward between 2021-2030. If the ministry approves this in 2021, the relevant departments in hotels will need to be converted into housing and marketing activities will begin.

How advantageous are foreign housing buyers in Turkey?

Because foreign investors’ money is now more valuable, they get cheaper, higher quality services in Turkey. Besides, they can live in a better climate and conditions for 12 months. If we consider Abu Dhabi and Dubai in the Middle East as a price, the figure that a foreigner will pay for an apartment there is 300-400 thousand dollars for 2+1, that is, about 3.2 million TL, they can buy a 3.5+1 or 4+1 apartment here very easily at the same price or buy the same 2+1 apartment by paying 200 thousand dollars. In other words, there are good alternatives that they can buy in Turkey in the range of 1-2 million TL.

Demand for ‘Elderly Care Centers’, which will be an important niche market in Turkey, will be on the agenda again after the pandemic effect has passed, because European countries’ populations are aging at very serious rates. After 50-55 years, retirement communities will begin to form. Healthy life in Turkey, clean and warm air, good food promises them long-term liveability.

Which locations are housing investment in Turkey shaping towards for both domestic and foreign investors?

Interest in Istanbul and its surroundings began to increase. There are good opportunities in areas located a little further away from the center in Istanbul such as Çekmeköy, Bahçeşehir, Kemerburgaz, Beykoz, Göktürk and Zekeriyaköy and in branded projects in these locations. Thanks to the development of transport systems such as the Metro, we see that it is easier to escape here during the pandemic. In addition, regions around Istanbul such

Yabancı konut alıcıları Türkiye’de ne kadar avantajlı?

Yabancı yatırımcıların parası artık daha kıymetli olduğu için, Türkiye’de daha ucuza, daha kaliteli hizmet alıyor. Bununla birlikte 12 ay daha iyi bir iklim ve şartlarda yaşayabiliyor. Fiyat olarak Ortadoğu’da Abu Dhabi ve Dubai’yi ele alırsak bir yabancı oradaki bir apartman dairesine ödeyeceği rakam 2+1 için 300-400 bin dolar, yani yaklaşık 3.2 milyon TL ise, burada çok rahat 3.5+1 veya 4+1 bir daire alabilir veya 200 bin dolar ödeyerek aynı 2+1 daireyi satın alabilir. Yani 1-2 milyon TL aralığında Türkiye’de alabileceği güzel alternatifler var.

Türkiye’de önemli bir niş pazar olacak ‘yaşlı bakım evleri’ ile ilgili talepler pandemi etkisi geçtikten sonra yine gündemde olacak, çünkü Avrupa ülkeleri çok ciddi oranlarda yaşlanıyor. 50-55 yaş sonrası emeklilik komüniteleri oluşmaya başlayacak. Türkiye’deki sağlıklı yaşam, temiz ve sıcak hava, güzel gıda onlara uzun süreli yaşanabilirlik vaat ediyor.

Hem yerli hem yabancı yatırımcılar için Türkiye’de konut yatırımı hangi lokasyonlara doğru şekilleniyor?

İstanbul ve çevresine ilgi kaymaya başladı. İstanbul’da merkezden biraz daha uzakta yer alan Çekmeköy, Bahçeşehir, Kemerburgaz, Beykoz, Göktürk ve Zekeriyaköy gibi alanlar ve bu lokasyonlardaki markalı projelerde güzel fırsatlar var. Metro gibi ulaşım sistemlerinin gelişmesinin de etkisiyle pandemide buralara kaçışın daha kolay olduğunu görüyoruz. Ayrıca İstanbul çevresindeki Polonezköy, Şile, Sapanca ve Abant gibi bölgeler ise yine pandemi sürecinde kıymetlendi. 2021 yılında yatırımlar ve üretimler bu noktalara kayacak. Yurtdışından Ortadoğu’dan Ukrayna’ya kadar 3-4 büyük grubun bu amaçla geliştirme yapmak için Türkiye’ye gelmeye başladığını ve kendi ülkelerine satış planları yaptıklarını biliyoruz. Ukrayna gibi farklı ülkelerden, güneyde sahil tarafında da değil içeride de olabilecek bu tür yatırımları yapmak için araştırma yapan gruplar var.

Time to invest in branded projects in and around Istanbul

İstanbul ve çevresinde markalı projelere yatırım zamanı

Demand for spacious homes will also change the dynamics of urban transformation

Ferah ev talebi, kentsel dönüşüm dinamiğini de değiştirecek

as Polonezköy, Şile, Sapanca and Abant also gained value during the pandemic process. In 2021, investments and production will shift to these areas. We know that 3-4 large groups from abroad, from the Middle East to Ukraine, have begun to come to Turkey to develop for this purpose and have made plans to sell to their own countries. There are groups from different countries, such as Ukraine, that are doing research to make such investments, which may be in the south, not on the coast, but inside.

In addition, we can say that logistics is a growing area of investment, and health clinic investments that will appeal to every budget can be a potential niche market for real estate.

The pandemic brought the traditional way of life back into our lives. How will this period affect the production in the sector?

It was a return to our traditional way of life, spacious houses with balconies, houses with gardens with additional lounges and working rooms in addition to living rooms. The pandemic will also change the dynamics of urban transformation in 2021. Urban transformation within the city will now begin to be done differently. In Baghdad Street for example, one of the most important places in the transformation, the houses have got smaller due to the desire of contractors to get a share, after which the houses will grow because it will be difficult to sell.

The arrival of the conventional Turkish lifestyle in production is also suitable for the preference of foreigners. Because today buyers who want to invest from Europe, the Middle East and Russia demand classic houses in Istanbul, where the kitchen is a little bigger. We predict that these investors will keep coming. We expect this trend to increase also in the world. In 2021, we anticipate that the new projects will be developed in the form of garden complexes in the immediate vicinity of Istanbul and in the Aegean and Mediterranean where it can extend to 12 months living.

Bunların yanı sıra lojistiğin yükselen bir yatırım alanı olmasını ve her bütçeye hitap edecek sağlık kliniği yatırımlarının gayrimenkul için potansiyel bir niş pazar olabileceğini söyleyebiliriz.

Pandemi geleneksel yaşam biçimini yeniden hayatımıza getirdi. Bu dönem sektördeki üretimlere nasıl yansıtacak?

Geleneksel yaşam biçimimiz olan balkonlu, geniş evlere, salonun dışında ilave oturma ve çalışma odalı olan, bahçeli evlere geri dönüş oldu. Pandemi kentsel dönüşümün dinamiklerini de 2021'de değiştirecek. Şehir içindeki kentsel dönüşüm artık daha farklı şekilde yapılmaya başlanacak. Dönüşümde en önemli yerlerden bir tanesi olan Bağdat Caddesi'nde örneğin müteahhitlerin pay almak güdüsüyle evler küçülmüştü, bundan sonra bunu satmak zorlaşacağı için evler büyüyecek.

Üretimde konvansiyonel Türk yaşam tarzının gelmesi, yabancıların tercihine de uygun. Çünkü bugün Avrupa, Ortadoğu ve Rusya'dan yatırım yapmak isteyen alıcılar, İstanbul'da mutfağın biraz büyük olduğu, klasik evleri talep ediyor. Bu yatırımcıların gelmeye devam edeceğini öngörüyoruz. Dünyada da bu trendin artmasını bekliyoruz. 2021'de yeni geliştirilecek projelerin İstanbul'un yakın çevresinde ve Ege ve Akdeniz çanağında 12 aya yayılacak yerlerde bahçeli kompleksler şeklinde olmasını öngörüyoruz.

TEKCE

OVERSEAS GAYRİMENKUL AŞ



ANTALYA
HOMES®

istanbul
homes®

TRABZON
HOMES

BURSA
HOMES®

SPAINHOMES®

European Real Estate Buyer Keeps an Eye on Turkey

Avrupalı Konut Alıcısının Gözü Türkiye’de



Chairman of Tekçe Overseas
Bayram Tekçe

Tekçe Overseas
Yönetim Kurulu Başkanı
Bayram Tekçe

As well as Turkey’s nature, climate, cultural, historical and tourist sites, most particularly the prominent quality of the health infrastructure investments in the post-pandemic times has been an effective factor for Europeans to turn their steps towards Turkey recently for living and buying a house for retirement. European real estate buyers who buy properties in Turkey’s cities in the West and South coasts are interested especially in Antalya. The member companies of Real Estate International Promotion Association, that operate in Antalya, the second city after Istanbul where the most property sales are made, state that European real estate buyers are interested in branded projects and long-term stays have increased after the pandemic.

They prefer ‘branded project’ for investment

Considering that buying real estate abroad is a luxury need, we receive demands from countries with high per capita household income such as England, France, Germany, the Netherlands, Belgium and Sweden. The common feature of the countries is that they are relatively cold and rainy compared to Mediterranean countries. We have started to receive demands from the Balkan and Eastern European countries, which have recently become richer. We see two different main purposes in European buyers. While some of them buy residences on the southern beaches to spend their holidays, some of them buy flats in big cities,

Türkiye’nin doğası, iklimi, kültürel, tarihi ve turistik mekanları kadar özellikle pandemi sonrasında ön plana çıkan sağlık altyapı yatırımlarının kalitesi de son dönemde Avrupalıların yaşamak ve emeklilik amacıyla ev almak için Türkiye’ye yönelmesinde etkili oldu. Türkiye’nin Batı ve güney sahillerindeki kentlerde konut satın alan Avrupalılar özellikle Antalya ile yakından ilgili. İstanbul’dan sonra en çok konut satışının yapıldığı ikinci şehir olan Antalya’da faaliyet gösteren Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği üyesi firmalar, Avrupalı konut alıcılarının markalı projelere ilgi gösterdiğini ve pandemiden sonra uzun süreli konaklamaların arttığını belirtiyor...

Yatırım için ‘markalı proje’ tercih ediyorlar

Yurtdışında gayrimenkul almak, lüks bir ihtiyaç olduğunu göz önünde bulundurursak, kişi başı hane geliri yüksek İngiltere, Fransa, Almanya, Hollanda, Belçika ve İsveç gibi ülkelere talep alıyoruz. Ülkelerin ortak özelliği ise Akdeniz ülkelerine göre nispeten soğuk ve yağışlı olmalarıdır. Son zamanlarda zenginleşen Balkan ve Doğu Avrupa ülkelerinden de az da olsa talepler almaya başladık. Avrupalı alıcılarda iki farklı temel amaç görüyoruz. Bir kısmı tatillerini geçirmek için güney sahillerinde konut alırken, bir kısmı da yatırım için İstanbul başta olmak üzere büyük şehirlerde apartman daireleri alıyor. Tatil amacıyla konut alanlar için

especially in Istanbul, for investment. It is not critical that the real estate is a second-hand or new project for vacationers, while those who buy real estate for investment prefer a “branded project”.



**Secondhome
Turkey General
Manager
Cem Acar**

**Secondhome
Turkey Genel
Müdürü
Cem Acar**

With the development of relations with the European Union and the positive atmosphere, it is obvious that we will receive a demand many times more than we get today. There are many people who know Turkey and spend their holidays in our country. A person who visits our country once as a tourist gets rid of all the negative thoughts in his mind and loves our country and our people. Nobody thinks about buying real estate from a country whose people he/she doesn't like. The people we sell real estate to are Europeans that are friends of our country. We still continue to sell as our customers who visit and experience Turkey are really happy.

Long-term stays increased in the pandemic

We are delighted that the declining demand in the European market in recent years has reversed in the last two years. Investors from these countries were added to our expatriates of Turkish origin from countries such as England, Germany and Sweden. European investors are mostly in the middle age group and prefer small houses such as 1 + 1 or 2 + 1 with social facilities as they use their guests for holiday purposes. In previous years, they increased their stay for three to four weeks during a calendar year during the pandemic period and made longer-term stays. At the same time, they had the opportunity to travel outside the province they resided in and get to know their immediate surroundings. We foresee a growth of 25-30% in foreign sales compared to last year. First of all, the successful exam given by our health sector during the pandemic period was appreciated all over the world. The long summer season in our region and the mild winter months reduce the risk of disease because people spend most of their time outside instead of closed areas. Turkey will rank higher in the investment preferences of Europeans with all these advantages.

gayrimenkulün ikinci el ya da yeni proje olması çok kritik önem taşımazken, yatırım için gayrimenkul satın alanlar ‘markalı proje’ olmasını tercih ediyorlar.

Avrupa Birliği ile ilişkilerin gelişmesiyle ve olumlu havanın oluşması durumunda, bugün aldığımızın kat kat üzerinde bir talep alacağımız aşıkardır. Türkiye’yi tanıyan, yıllardır tatilini ülkemizde yapan büyük bir kitle var. Turist olarak ülkemizi bir kere ziyaret eden kişi, kafasındaki olumsuz tüm düşüncelerden arınıp, ülkemize ve insanımızı sevmektedir. İnsanı sevmediğiniz bir ülkeden gayrimenkul almayı kimse düşünmez. Bizim gayrimenkul sattığımız kişiler, ülkemizin dostu olan Avrupalılardır. Türkiye’yi gören ve deneyimleyen müşterilerimiz ise çok mutlu olduğundan, satış yapmaya hala devam ediyoruz.

Pandemide uzun dönemli konaklamalar arttı

Son yıllarda Avrupa pazarındaki azalan talep geçtiğimiz iki yılda tersine dönmüş olması bizi oldukça sevindirdi. İngiltere, Almanya, İsveç gibi ülkelere Türk asıllı gurbetçilerimize bu ülkelere yatırımçıları da eklendi. Avrupalı yatırımcılar daha çok orta yaş grubunda ve konuklarını tatil amaçlı kullandıkları için sosyal olanaklara sahip 1 + 1 veya 2 + 1 gibi küçük konutları tercih ediyorlar. Önceki senelerde bir takvim yılı boyunca üç-dört haftalık konaklama süresini, pandemi döneminde arttırarak daha uzun dönem konaklamalar gerçekleştirdiler. Aynı zamanda ikamet ettikleri il dışına da seyahat ederek yakın çevreleri de tanıma fırsatı buldular. Geçen yıla oranla yabancıya satışta % 25-30 arasında büyüme olmasını öngörüyoruz. Öncelikle pandemi döneminde sağlık sektörümüzün verdiği başarılı sınav, tüm dünyada takdir edildi. Bölgemizde yaz sezonunun uzun sürmesi ve kış aylarının ılıman geçmesi hastalık riskini düşürüyor, çünkü insanlar vakitlerinin çoğunu kapalı alanlar yerine dışarıda geçiriyor. Türkiye tüm bu avantajlar ile Avrupalıların yatırım tercihlerinde daha üst sıralarda olacaktır.



**Gürdal
Construction Partner
Mustafa Yorgun**

Gürdal
Yapı Ortağı
Mustafa Yorgun

Our infrastructure in healthcare attracts Europeans

In our investments in the central districts of Antalya, we sell to customers from many regions of Europe. In recent years, we have experienced a serious increase in the demand of European Union citizens of Middle Eastern origin from Northern Europe, Germany and England to our region. In Antalya, one of the most important locations in Turkey Tourism, customers who purchase housing in the past years with holiday purposes now act with a perception caring investment, the social environment and the location of our country. They are interested in projects in compounds with high social facilities and security. Our region, with its cultural and social proximity to the Middle East and its modern life and business climate, creates the idea of a second living space for many Middle Eastern-origin European Union citizens in Europe. With this understanding, in recent years, many people have raised their investment level by purchasing housing, commercial areas or land, and have confidently transferred their investments to our region by requesting citizenship through real estate purchases. We think that our healthcare infrastructure, which is more developed in the field of health, compared to many European countries, will provide much more benefit for us in 2021.

Sağlıktaki altyapımız Avrupalıları cezbediyor

Antalya merkez ilçelerindeki yatırımlarımızda Avrupa'nın birçok bölgesinden müşterilere satış yapmaktayız. Son yıllarda Kuzey Avrupa, Almanya ve İngiltere'den özellikle Ortadoğu kökenli Avrupa Birliği vatandaşlarının bölgemize gösterdikleri talepte ciddi artış yaşamaktayız. Turizmin Türkiye'deki en önemli lokasyonlarından biri olan Antalya bölgesinde, eski yıllarda tatil amacı ile konut alımı yapan müşteriler, artık yatırım, sosyal çevre ve ülkemizin konumuna da dikkat eden bir anlayış ile hareket ediyor. Site içerisinde, sosyal imkânların fazla olduğu, güvenli projelerle ilgileniyorlar. Bölgemiz kültürel ve sosyal bakımdan Ortadoğu'ya yakınlığı ve modern yaşam ve iş dünyası iklimi ile Avrupa da bulunan birçok Ortadoğu kökenli Avrupa Birliği vatandaşı için ise ikinci bir yaşam alanı fikrini doğurmaktadır. Bu anlayış ile son yıllarda birçok kişi gerek konut alımı, gerek ticari alan veya arsa alımları ile yatırım seviyesini yukarıya taşımış gerekse gayrimenkul alımı yolu ile vatandaşlık talebinde bulunarak yatırımlarını güvenle bölgemize aktarmıştır. Özellikle sağlık alanında birçok Avrupa ülkesine nazaran daha gelişmiş olan sağlık hizmetleri altyapımızın 2021 yılındaki süreçte bizler için çok daha fayda sağlayacağını düşünmekteyiz.





NONSTOP TO THE FUTURE

We are constantly working with full power along our investments in construction, tourism, health, agriculture and animal husbandry, toys, energy, defense industry, technology, sales and marketing sectors. ***Because we have numerous dreams to add value to our country.***

HİÇ DURMADAN GELECEĞE...

İnşaat, Turizm, Sağlık, Tarım ve Hayvancılık, Oyuncak, Enerji, Savunma Sanayii ve Teknolojisi, Satış ve Pazarlama sektörlerine yapmış olduğumuz yatırımlarla hiç durmadan var gücümüzle çalışıyoruz. ***Çünkü, bu topraklara değer katmak için gerçekleştirecek daha çok hayallerimiz var.***



Housing, Land and Logistics are the Most Attractive Areas for Investment in REIFs

GYF'lere Yatırımda Konut, Arsa ve Lojistik En Cazip Alanlar



Turkish Capital Markets Association Board Member, General Manager of Re-Pie Alim Telci

Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi, Re-Pie Genel Müdürü Alim Telci

In Real Estate Investment Funds (REIF), which is a popular alternative investment instrument in the real estate sector, the rising portfolio areas are seen as housing, land and logistics. Especially with the new stock to come in housing, 30% to 40% returns are expected. We talked about the developments in the sector with Alim Telci, Turkish Capital Markets Association Board Member.

Real Estate Investment Funds (REIF) are a popular alternative investment instrument in the real estate industry. These funds, which are a capital market instrument established and managed by real estate portfolio management companies authorized by the Capital Markets Board, can invest in land, plot, residence, office, shopping center, hotel, logistics center, warehouse, park, hospital and any other similar real estate in order to generate trading profit or rental income. Investors turn to funds with strategies that fit their expectations. By creating a fund portfolio with the money collected in the fund, residences and office units are purchased from the specified projects.

By the end of 2020, the total size of 47 Real Estate Investment Funds (REIF) reached 8.3 billion, 38 Venture Capital Investment Funds (VCIF) reached a size of 3.1 billion. Compared to the previous quarter, REIF grew by 21.3% and VCIF by 22.6%.

Gayrimenkul sektöründe gözde bir alternatif yatırım enstrümanı olan Gayrimenkul Yatırım Fonları'nda (GYF) yıldızı yükselen portföy alanları konut, arsa ve lojistik olarak görülüyor. Özellikle konutta gelecek yeni stokla % 30 ile % 40 arasında getiriler bekleniyor. Sektördeki gelişmeleri Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Alim Telci ile konuştuk.

Gayrimenkul Yatırım Fonları (GYF), gayrimenkul sektöründe gözde bir alternatif yatırım enstrümanı. Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yetkilendirilmiş gayrimenkul portföy yönetim şirketleri tarafından kurulup yönetilen bir sermaye piyasası aracı olan bu fonlar, alım satım kârı veya kira geliri elde etmek amacıyla arsa, arazi, konut, ofis, alışveriş merkezi, otel, lojistik merkezi, depo, park, hastane ve benzeri her türlü gayrimenkule yatırım yapabiliyor. Yatırımcılar, beklentilerine uygun stratejilere sahip fonlara yöneliyor. Fonda toplanan parayla da fon portföyü oluşturarak belirtilen projelerden konut, ofis birimleri satın alınıyor.

2020 yılı sonunda 47 Gayrimenkul Yatırım Fonu (GYF) toplam büyüklüğü 8.3 milyar, 38 Girişim Sermayesi Yatırım Fonu (GSYF) 3.1 milyar büyüklüğe ulaştı. Bir önceki çeyreğe göre GYF % 21,3, GSYF % 22,6 oranında büyüdü. Ekonominin ve gayrimenkul sektörünün olumlu seyrine bağlı olarak gelişme potansiyeli yüksek olan, Suudi ve Körfez kökenli yatırımcıların

New stock on housing promises at least 30-40% return this year

Konutta yeni stok, bu yıl en az %30-40 getiri vaat ediyor

We have spoken to one of the first real estate asset management companies Re-Pie General Manager Alim Telci on REIF which has a high development potential due to the positive progress of the economy and real estate market and which continues to be partnered by Saudi and Gulf of origin investors.

Why should investors invest in REIFs today?

In our research on today's housing stock inventory, we concluded that if housing sales continue at the current pace, the existing housing stock will be enough for us until September 2021. Since any real estate stock that may come next will create a new market where costs and therefore prices rise, the investor can be promised returns that can range from 30% to 40% as an estimate. This will be clear from the second half of 2021. Our first important expectation is that the attraction to invest in real estate will increase in this way.

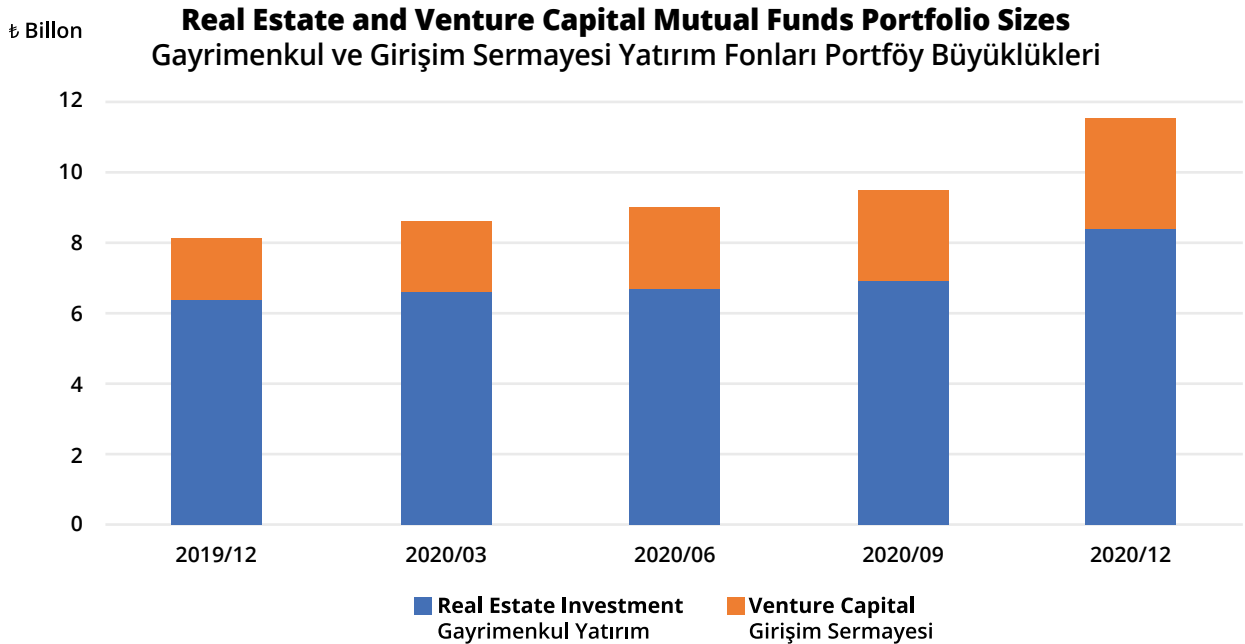
For an investor coming to Turkey to make real estate investments, REIF is a very attractive investment instrument. For example, when you cannot even buy a 10 square meter place for 50 thousand liras, when you invest the same amount in the real estate fund, it can bring you money as much as the value increase

ortak olmayı sürdürdüğü GYF piyasasını Türkiye'nin ilk gayrimenkul portföy yönetimi şirketlerinden Re-Pie'in Genel Müdürü Alim Telci ile konuştuk.

Yatırımcılar bugün neden GYF'lere yatırım yapmalı?

Bugünkü konut stoğu envanteriyle ilgili yaptığımız araştırmada eğer konut satışları bugünkü hızıyla devam ederse, var olan konut stoğunun bize Eylül 2021'e kadar yettiği sonucuna vardık. Bundan sonra gelebilecek herhangi bir gayrimenkul stoğu, maliyetlerin ve buna bağlı olarak fiyatların yükseldiği yeni bir piyasa yaratacağı için, yatırımcıya tahmini olarak %30 ile %40 arasında değişebilecek getiriler vaat edilebilecek. Bunu 2021 yılının ikinci yarısından itibaren görmeye başlayacağız. Gayrimenkule yatırım cazibesinin bu şekilde artması ilk önemli beklentimiz.

Türkiye'ye gayrimenkul yatırımı yapmak için gelen bir yatırımcı için ise GYF çok cazip bir yatırım enstrümanı. Örneğin 50 bin liraya 10 metrekarelik bir yer bile alamıyorken aynı tutarı gayrimenkul fonuna yatırdığınızda portföydeki o büyük projelerin değer artışı kadar size para getirebilir. Bu yönüyle ölçek ekonomisi avantajı var. Diğer yandan işlem/ operasyon kolaylığına sahip, kullanıcı dostu bu enstrümanda yatırımcı adına opsiyonları ayıklayarak, risk-getiri avantajını kıyaslayan, yatırımı



of those big projects in the portfolio. In this aspect, it has the advantage of economy of scale. On the other hand, in this user-friendly instrument with ease of transaction / operation, there is a professional institution that sorts options on behalf of the investor, compares the risk-return advantage, manages the investment on behalf of the investor in all respects and is responsible for all processes. In addition, issues such as including finished products in portfolios and tax exemptions for domestic and foreign investors constitute the most advantageous aspects of the system.

Which segments will be popular in REIF portfolios this year?

We expect a very serious increase in the yield in the housing sector within 1-2 years. Investment in the land where the city plans expand in Turkey always have a return above inflation. In addition to this, there is an added value increase depending on the progress of the zoning plans. Therefore, these two dynamics in the land make this area more attractive in return. Istanbul and its environs are the logistics centers of Turkey and the Middle East. Here, a logistics investment brings the investor to the long term. Logistics is the most attractive area in the pandemic, whose price does not decrease. We see it beneficial for land and offices with good tenants to be included in the portfolio.

How to increase the attractiveness of REIF in Turkey to investors?

As a Turkey Capital Markets board member, I would say that we have a study on this issue. We have a legislation in the standard fund section in APS, which is Automatic Participation Systems. The legislation covers the obligation of these funds to be filled at least 10% with real estate venture capital and investment instruments by Turkey Wealth Fund. The largest investments from pension funds were already related to investments from this position. We want to remove this by APS and shift it to the BES side. In other words, our aim is to ensure that BES funds invest in real estate funds.

her bakımdan yatırımcı adına yöneten ve tüm süreçlerinden sorumlu, profesyonel bir kurum söz konusu. Ayrıca yine bitmiş ürünlerin portföylerde yer alması, yerli ve yabancı yatırımcılara vergi muafiyetlerinin sağlanması gibi konular, sistemin en avantajlı yönlerini oluşturuyor.

GYF portföylerinde hangi segmentler bu yıl gözde olacak?

Konut sektöründeki getiride çok ciddi bir değer artışı 1-2 yılda bekliyoruz. Şehir planlarının büyüdüğü yerlerde arsa yatırımının da Türkiye'de her zaman enflasyonun üzerinde bir getirisi var. Buna ek olarak arsada imar planlarının ilerlemesine bağlı olarak eklenen bir değer artışı var. Dolayısıyla arsadaki bu iki dinamik, getiride bu alanı daha cazip hale getiriyor. İstanbul ve çevresi, Türkiye'nin ve Ortadoğu'nun lojistikteki merkezi. Burada bir lojistik yatırımı uzun vadede yatırımcıya kazandırır. Pandemide fiyatı düşmeyen en cazip alan lojistik. Arsa ve iyi kiracılı ofislerin de portföye katılmasında fayda görüyoruz.

Türkiye'de GYF'lerin yatırımcı için cazibesi nasıl yükselir?

Türkiye Sermaye Piyasaları Yönetim Kurulu Üyesi olarak bu konuda bir çalışmamız olduğunu söyleyebilirim. OKS yani Otomatik Katılım Sistemi'ndeki standart fon bölümünde bir mevzuatımız var. Mevzuat, bu fonların minimum %10'unun gayrimenkul ve girişim sermayesi ve Türkiye Varlık Fonu'nun çıkartacağı yatırım enstrümanlarıyla doldurulması zorunluluğunu kapsıyor. Zaten emeklilik fonlarından gelen en büyük yatırımlar da bu pozisyondan gelen yatırımlarla ilgiliydi. Bunu biz OKS tarafından çıkartıp BES tarafına kaydırmak istiyoruz. Yani BES fonlarının gayrimenkul yatırım fonlarına yatırım yapmasını sağlamak amacımız. O zaman gayrimenkul yatırım fonlarının şu anki büyüklüğünü katlaması, GYF ve GSYF'lere toplamda 2.9 milyar lira civarında ekstra yatırım imkanı sunulması anlamına gelir. Bu konuda bir çalışma yaptık ve Sermaye Piyasası Birliği Yönetim Kurulu'nda kabul ettirdik. Yazılı hale getirerek Hazine ve SPK'ya göndereceğiz.

Investments of Pension Funds in REFs enlarges the market

Emeklilik Fonları'nın GYF'lere yatırım yapması pazarı büyütür

Then, the doubling of the current size of BES funds means that REIF and VCIF are offered an extra investment opportunity of around 2.9 billion Lira in total. We conducted a study on this subject and got it accepted by the Capital Markets Association Board of Directors. We will write it down and send it to the Treasury and CMB.

What kind of path should an international investor follow to invest in REIFs?

Fund shares can be bought by investors who are called "qualified investors". The prerequisite of being a qualified investor is that investors have 1 million TL cash or asset at the bank. The amount of investing in REIFs can be 1,000 TL or 10 thousand TL.

Investors need to contact the portfolio management companies that have established REIFs and examine and compare their portfolios. At this point, investors should research the market and the segments they choose.

In the last stage, when the investor shakes hands with the portfolio company and decides to buy the fund, he opens an account in one of the big banks directed by the portfolio company and deposits his money there. A custody account reserved in a special branch of the relevant bank is issued on behalf of the investor.

The portfolio company also has a fund account in another custody branch. The fund has participation shares in this account. The investor sends the money in his account to the fund account at any time, and the portfolio company in return sends the participation shares in the fund account to the investor account. When the investor enters his account, he can clearly see how much share he has from which fund.

Uluslararası bir yatırımcı, GYF'lere yatırım için nasıl bir yol izlemeli?

Fon paylarını 'nitelikli yatırımcı' olarak adlandırılan yatırımcılar alabiliyor. Nitelikli yatırımcı olmanın ön koşulu, yatırımcıların bankada 1 milyon TL nakit veya varlığı olması. GYF'lere yatırım yapma tutarı ise 1.000 TL de olabilir, 10 bin TL de.

Yatırımcıların GYF'leri kuran portföy yönetim şirketleriyle temasa geçmeleri ve portföylerini inceleyerek kıyaslamaları gerekiyor. Bu noktada yatırımcılar piyasayı ve seçecekleri segmentleri araştırmalı.

Son aşamada ise yatırımcı, portföy şirketi ile el sıkışıp fonu almaya karar verdiğinde, portföy şirketinin yönlendirdiği büyük bankalardan birinde hesap açıyor ve parasını oraya yatırıyor. İlgili bankanın özel bir şubesinde ayrılan bir saklama hesabı, yatırımcı adına düzenleniyor.

Portföy şirketinin de başka bir saklama şubesinde fon hesabı oluyor. Bu hesabın içinde fonun katılma payları mevcut. Yatırımcı istediği zaman hesabındaki parayı fon hesabına gönderiyor, portföy şirketi de bunun karşılığında fon hesabındaki katılma paylarını yatırımcı hesabına gönderiyor. Yatırımcı hesabına girdiğinde hangi fondan ne kadar payının olduğunu net bir şekilde görebiliyor.



Tax Advantage of REIFs Provides More Resources for Investments

GYF'lerin Vergi Avantajı, Yatırımlara Daha Çok Kaynak Sağlıyor

The tax advantages of REIFs, which we can say that the fund portfolio size can increase by an average of 1 billion TL each year, allows more resources to be allocated for investments. Currently, there is no tax burden on dividends obtained by non-resident foreign institutions from funds.

We see that the REIF market, in which a total of 47 real estate funds have received investments, including the funds that are in the issuance period and have received investment for the first time, has developed especially in the last 3 years. The first rescript in this area was published by the CMB in July 2014, and many funds were established by obtaining the necessary permissions from the beginning of 2017. The tax advantages of REIFs, which we can say that the fund portfolio size can increase by an average of 1 billion TL each year, enables more resources to be allocated for investments.

The earnings of real estate investment funds are exempt from corporate tax, so corporate tax, which is still 22 percent, is not paid. This exception is also applied to financial income such as deposits, participation accounts and repo. A special withholding tax is envisaged within the fund over the exception earnings of real estate funds, but the rate of this withholding is still applied as zero. Since the withholding tax is considered as paid even if it is zero, if the fund distributes profit, there is no additional dividend withholding tax. (15 percent withholding tax rate in normal dividends) Due to this structure, there is no tax burden on the dividends of non-resident foreign institutions from funds.

The income generated by the investors from returning their fund participation certificates to the fund or disposing them in other ways is subject to 10 percent tax deduction according to the Income Tax Law. There is no annual income tax declaration for these incomes, so the 10 percent tax withholding for individual investors is the "final tax". At this point, another wish of the sector is to apply the ratio as zero for the revenues obtained from the fund participation certificates for a long time, for example, the income obtained from the participation certificates held for 5 years.

**Professor of Finance
at Istanbul University
Faculty of Business
Administration,
Ali Hepşen**

**İstanbul Üniversitesi
İşletme Fakültesi Finans
Anabilim Dalı
Öğretim Görevlisi
Prof. Dr. Ali Hepşen**



Her yıl fon portföy büyüklüğünün ortalama 1 milyar TL tutarında artabileceğini söyleyebileğimiz GYF'lerin vergisel avantajları, yatırımlara daha fazla kaynak ayrılmasına olanak sağlıyor. Halen dar mükellef yabancı kurumların fonlardan elde ettiği kâr paylarında vergi yükü sıfır.

İhraç dönemi devam eden ve ilk defa yatırım almış olan fonlar da dahil olmak üzere toplam 47 gayrimenkul fonunun yatırım aldığı GYF piyasasının özellikle son 3 yılda gelişim gösterdiğini görüyoruz. SPK tarafından bu alanda ilk tebliğ Temmuz 2014'te yayınlandı ve pek çok fon da 2017 başından itibaren gerekli izinlerini alarak kuruldu. Her yıl fon portföy büyüklüğünün ortalama 1 milyar TL tutarında artabileceğini söyleyebileğimiz GYF'lerin vergisel avantajları, yatırımlara daha fazla kaynak ayrılmasına olanak sağlıyor.

Gayrimenkul yatırım fonlarının kazançları kurumlar vergisinden istisna edilmiş bulunuyor, bu nedenle halen yüzde 22 olan kurumlar vergisi ödenmiyor. Bu istisna mevduat, katılma hesabı, repo gibi finansal gelirlere de uygulanıyor. Gayrimenkul yatırım fonlarının istisna kazançları üzerinden fon bünyesinde özel bir stopaj yapılması öngörülmüş, ancak halen bu stopajın oranı sıfır olarak uygulanıyor. Sıfır da olsa stopaj yapılmış sayıldığı için, fon tarafından kâr dağıtımı yapılırsa, ayrıca kâr dağıtım stopajı yapılmıyor. (Normal kâr paylarında stopaj oranı yüzde 15) Bu kurgu nedeniyle halen dar mükellef yabancı kurumların fonlardan elde ettiği kâr paylarında vergi yükü sıfır.

Yatırımcıların fon katılma belgelerini fona iade etmelerinden veya diğer şekillerde elden çıkarmalarından sağladıkları gelirler ise Gelir Vergisi Kanunu'na göre yüzde 10 oranında vergi kesintisine tabi. Bu gelirler için yıllık gelir vergisi beyannamesi verilmiyor, bu nedenle bireysel yatırımcılar için yapılan yüzde 10 vergi stopaj 'nihai vergi' niteliğinde. Sektörün bu noktada bir isteği de fon katılma belgelerinden elde edilen gelirlerde uzun süre, örneğin 5 yıl elde tutulan katılma belgelerinden sağlanan gelirlerde oranın sıfır olarak uygulanması.

Liquidity risk is relatively low

Two important problems for the real estate investor are the possible loss of value and the liquidity risk. Similar concerns exist for foreign real estate investors. If the foreign investor has bought the real estate for investment purposes, he will be willing to return to cash at any time. The most important advantage of the real estate fund compared to physical real estate investments is its relatively lower liquidity risk. It can be said that it is attractive in this respect.

There is also the opportunity to get citizenship with REIF participation ratio.

It is ensured that foreigners determined by the CMB, who have purchased at least 500,000 US Dollars or equivalent foreign currency or Turkish Lira, on condition that they hold the REIF participation share for at least three years, can acquire Turkish citizenship exceptionally.

When we look at the definition of qualified investor; domestic and foreign investment funds, pension funds, investment trusts, brokerage houses, banks, insurance companies, portfolio management companies, mortgage finance institutions, pension and aid funds, charitable foundations, funds established under the relevant article of the Social Insurance Law, as publicly beneficial associations and other investors to be determined by the CMB to be similar to these institutions in terms of their qualities, and real persons and legal entities holding at least TL 1 million of Turkish Lira, foreign currency or capital market instruments as of the date of issue of capital market instruments are defined as qualified investors.

Market is effectively managed by institutional investors in REIFs

The automatic participation application is an application that is valid for workplace-based private pension plans and has been implemented to encourage employees to save money for their retirement. In the standard funds to be established with automatic participation application in BES, at least 10 percent of the investments will be directed to REIFs. The return opportunity that REIFs promise to their investors in the medium and long term is in line with the long-term investment strategy of pension funds. At the same time, with these funds, investors can have the opportunity to invest in a medium and long-term, asset-based capital market instrument with growth potential, which is an alternative to money markets that occasionally face severe volatility. Medium and long-term investments in these funds allow institutional investors to manage the real estate market effectively and sustainably.

Likidite riski görel olarak düşük

Gayrimenkul yatırımcısı açısından iki önemli sorun, olası değer kaybı ve likidite problemidir. Benzer kaygılar yabancı gayrimenkul yatırımcısı açısından da söz konusudur. Yabancı yatırımcı eğer gayrimenkulü yatırım amacı ile almış ise, istediği an nakite dönme arzu içerisinde olacaktır. Gayrimenkul yatırım fonunun fiziki gayrimenkul yatırımlarına kıyasla en önemli avantajı likidite riskinin görel olarak daha düşük olmasıdır. Bu açıdan cazip olduğu söylenebilir.

GYF katılma payı ile vatandaşlık alma imkanı da var

En az 500.000 Amerikan Doları veya karşılığı döviz ya da karşılığı Türk Lirası tutarında GYF katılma payını en az üç yıl elinde tutma şartıyla satın aldığı SPK'ca tespit edilen yabancıların istisnai olarak Türk vatandaşlığını kazanabileceği hüküm altına alınmıştır.

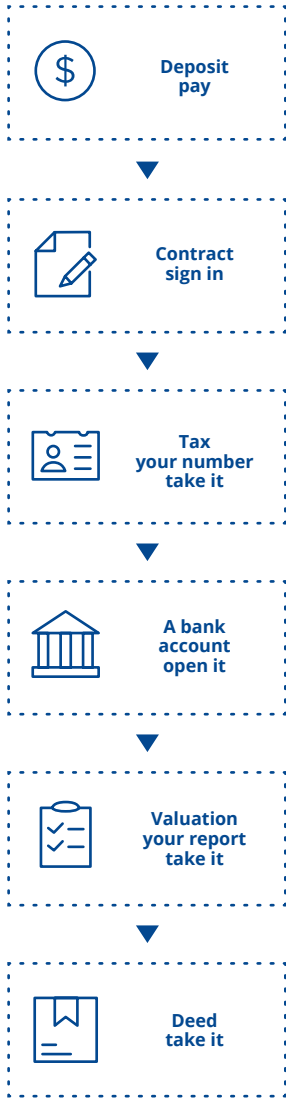
Nitelikli yatırımcı tanımına baktığımızda ise, yerli ve yabancı yatırım fonları, emeklilik fonları, yatırım ortaklıkları, aracı kurumlar, bankalar, sigorta şirketleri, portföy yönetim şirketleri, ipotek finansmanı kuruluşları, emekli ve yardım sandıkları, vakıflar, Sosyal Sigortalar Kanunu'nun ilgili maddesinde kurulmuş sandıklar, kamuya yararlı dernekler ile nitelikleri itibarıyla bu kurumlara benzer olduğu SPK'ca belirlenecek diğer yatırımcılar ve sermaye piyasası araçlarının ihraç tarihi itibarıyla en az 1 milyon lira tutarında Türk Lirası, yabancı para veya sermaye piyasası aracına sahip gerçek ve tüzel kişiler şeklinde tanımlanmaktadır.

GYF'lerde piyasa kurumsal yatırımcılarca etkin yönetiliyor

Otomatik katılım uygulaması, iş yeri bazlı özel emeklilik planları için geçerli olan, çalışanların emeklilikleri için tasarruf yapmalarını teşvik amacı ile hayata geçirilmiş bir uygulamadır. BES'te otomatik katılım uygulaması ile kurulacak olan standart fonlarda yatırımların asgari yüzde 10'u GYF'lere yönlendirilmesi söz konusu. GYF'lerin orta ve uzun vadede yatırımcısına vaat ettiği getiri imkanı, emeklilik fonlarının uzun vadeli yatırım yapma stratejisi ile uyuyor. Aynı zamanda yatırımcılar bu fonlarla dönem dönem ciddi boyutlarda volatilitiyle karşı karşıya kalınan para piyasalarına alternatif, orta ve uzun vadeli, varlığa dayalı ve büyüme potansiyeli olan bir sermaye piyasası aracına yatırım yapma fırsatını yakalayabiliyorlar. Bu fonlara yapılan orta ve uzun vadeli yatırımlar ile gayrimenkul piyasasının kurumsal yatırımcılar tarafından etkin ve sürdürülebilir bir şekilde yönetilebilmesine imkan sağlanıyor.

Here are the Steps to Take to Acquire and Buy a Property in Turkey

İşte Türkiye’de Mülk Edinme ve Satın Alma Aşamaları



Prepared with the cooperation of the Istanbul Chamber of Commerce (ITO) and the content contributions of the Real Estate International Promotion Association (GİGDER), the Guide to Buying Property in Istanbul was published for investors in 6 languages: English, Arabic, French, Chinese, Russian and Persian. "Buying a property and investment procedures" are in our news in detail answering the most important questions of investors from international banking transactions and requirements of obtaining Turkish citizenship through investment to real estate investment process in Turkey and the sectors in Turkey offering investment and project opportunities.

Prepared by cooperation of ITO and GİGDER, "PropertyBuyingGuide:Istanbul" suggests that property purchasing process is fast and easy in Turkey which is popular among investors from all over the world not only for holidays but also for all year round living with its climate, affordable prices and high return on investment. According to the guide, the property ownership process, which starts with the payment of a deposit, ends with the opening of a bank account, signing the contract, obtaining the real estate appraisal report, obtaining the tax number and then receiving the title deed.

İstanbul Ticaret Odası (İTO) işbirliği ve Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği'nin (GİGDER) içerik katkılarıyla hazırlanan 'İstanbul'da Mülk Edinme Rehberi, yatırımcılar için İngilizce, Arapça, Fransızca, Çince, Rusça ve Farsça olmak üzere 6 dilde yayınlandı. Uluslararası bankacılık işlemlerinden Türkiye'de gayrimenkul yatırım sürecine, yatırım yoluyla Türk vatandaşı olmanın koşullarından Türkiye'de yatırım ve proje fırsatları sunan sektörlerle kadar yatırımcının aklındaki en önemli soruları yanıtlayan rehberde yer alan 'Türkiye'de mülk sahibi olmak ve yatırım aşamaları' nasıl, detaylarıyla haberimizde...

İTO ve GİGDER işbirliğiyle hazırlanan 'İstanbul'da Mülk Edinme Rehberi, iklimi, uygun fiyatları, yüksek kâr dönüşümüyle dünyanın her yerinden yatırımcılar için sadece tatil için değil tüm yıl oturmak için gözde olan Türkiye'den gayrimenkul alma sürecinin çok kolay ve hızlı ilerlediğini ortaya koyuyor. Rehberde göre depozitonun ödenmesiyle başlayan mülk sahibi olma süreci, onu takiben sırayla bir banka hesabı açılması, sözleşmenin imzalanması, değerlendirme raporunun alınması, vergi numarasının alınması ve ardından tapunun alınmasıyla son buluyor.

7 steps to buying real estate in Turkey!

Türkiye'den gayrimenkul satın almanın 7 adımı!



According to the advantages of buying real estate transfer contacts from Turkey, 7 important step in this area is defined as follows:

Determine your wishes and criteria!

While making your investment decision, you must first consider your wishes and criteria such as "purchase purpose", "location", "budget" and "features of real estate". For example, do you intend to buy a property that you will come for holidays or for long term living, or is it just a real estate investment? This question is the first question you need to answer.

If you are buying a property for investment purposes, you want it to be in a location to gain value. For this reason, it is important to follow urban transformation projects and to follow projects that will add value to its area, such as the new airport. You expect a summer house to be close to the beaches, and a house where you can live with your family to be close to your children's school. Budget is another important criterion. This can be planned much more easily in Turkey than other countries thanks to the payment plans offered by construction companies and bank loans. However, do not forget that there are stages that require extra expenses such as title deed and document transactions.

The suitability of the property features to your wishes will be an important criterion in your selection. Be sure to ask yourself such questions: "Are you looking for a smart home? Do you want extra areas such as pool, garden? Do the property features benefit your investment value?"

Türkiye'den gayrimenkul satın almanın avantajlarını aktaran rehberde göre, bu alandaki 7 önemli adım şöyle belirtiliyor:

İsteklerinizi ve kriterlerinizi belirleyin!

Yatırım kararınızı verirken 'satın alma amacı', 'konum', 'bütçe' ve 'gayrimenkulün özellikleri' gibi istek ve kriterleri öncelikle hesaba katmanız gerekiyor. Örneğin tatillerde geleceğiniz ya da uzun süre yaşayacağınız bir mülk mü, yoksa yatırım amacıyla bir gayrimenkul mü almayı düşünüyorsunuz? Bu soru ilkyanıtlanmanız gereken soruyu oluşturuyor.

Yatırım amacıyla mülk ediniyorsanız değer kazanacak bir konumda olmasını istersiniz. Bu nedenle kentsel dönüşüm projelerini takip etmek, yeni havalimanı gibi bulunduğu yere değer katacak projeleri takip etmek değerlidir. Yazlık statüsünde bir evin plajlara yakın olmasını, ailenizle yaşayacağınız bir evin ise çocuklarınızın okuluna yakın olmasını beklersiniz. Bütçe ise bir diğer önemli kriter. Türkiye'de inşaat firmalarının sunduğu ödeme fırsatları ve banka kredileriyle bu aşama diğer ülkelere nazaran çok daha kolay planlanabiliyor. Fakat siz yine de tapu ve belge işlemleri gibi ekstra harcama gerektirecek aşamalar olduğunu unutmayın.

Mülk özelliklerinin isteklerinize uygunluğu, seçiminizde önemli bir kriter olacaktır. Kendinize bu tür soruları mutlaka sorun: "Akıllı bir konut mu arıyorsunuz? Havuz, bahçe gibi ekstra alanlar istiyor musunuz? Mülk özellikleri yatırım değerimize fayda sağlıyor mu?"



Work with the right real estate agent

Make sure you get professional support to ensure you are making the right investment. Your real estate agent must be experienced, professional and reliable. A good real estate agent easily understands the wishes you set in the previous step and provides you with the right advice based on your search. Your agent dominates all the procedures, locations, features and life in the city, and makes the process easy for you.

Ask a lot of questions during the viewing tour

You have created your wish list and found the right real estate agent. Now it is time to discover the properties you are looking for. Do not hesitate to ask questions, take pictures and take notes during the tour. Later, when comparing the alternatives, being able to access and master these details will make it very easy for you to choose.

Compare and evaluate the options

After seeing the alternatives, you should choose the one that suits you best. For this, you can go back to the first step and evaluate how well they fit the wish list you created. You can also ask for the help of your real estate agent with regard to selection.

Doğru emlak profesyoneliyle çalışın

Doğru yatırımı yaptığınızdan emin olmak için profesyonel destek aldığınızdan emin olun. Emlak acenteniz deneyimli, profesyonel ve güvenilir olmalıdır. İyi bir emlak profesyoneli, bir önceki adımda belirlediğiniz isteklerinizi kolayca anlar ve arayışınıza göre size doğru tavsiyelerde bulunur. Temsilciniz şehirdeki tüm prosedürlere, konumlara, özelliklere ve yaşama hâkim olur ve işiniz çok kolaylaşır.

Gayrimenkul turunda çok soru sorun

İstek listenizi oluşturduunuz ve doğru emlak profesyonelinin bulduunuz. Şimdi sırada aradığınız özellikteki mülkleri keşfetmek var. Tur sırasında soru sormaktan, fotoğraf çekmekten ve notlar almaktan çekinmeyin. Daha sonra alternatifleri karşılaştırırken bu detaylara ulaşabilmek ve hâkim olmak seçim yapmanızı çok kolaylaştıracaktır.

Seçenekleri karşılaştırıp değerlendirin

Alternatifleri gördükten sonra, aralarından size en uygun olanını seçmelisiniz. Bunun için ilk adıma dönebilir ve oluşturduğunuz istek listesine ne kadar uygun olduklarını değerlendirebilirsiniz. Seçim konusunda emlak profesyonelinizin yardımına da başvurabilirsiniz.



Bid and agree on terms

Now that you have chosen your property, it's time to bid and review the terms! In the deal process, your goal is not only to buy the property at the lowest price; it should be to achieve the best results for all terms of the contract such as delivery and transfer date, payment schedule.

Pay attention to the sales contract and deposit

Once the agreement is reached, the next step is to sign the contract. At this stage, you should make sure that any terms you verbally agree with the seller are stated in the contract. Also, every payment, including the deposit you paid at the time of the contract, must be clearly written in the sales contract, along with their dates. If the terms are not clearly stated in the contract, your expectations and results may differ. A correct sales contract will avoid any disputes that may arise.

Perform the title deed transactions easily

The deed transfer takes place within 2-3 days after the application to the Land Registry and Cadastre Directorates, with the signing of the buyer and seller together. In real estate sales to foreign buyers, it generally takes a period of time to transfer the buyer's money from their country to Turkey. Remember to pay attention to this time, get a tax number with your passport and open a bank account before proceeding. If you are ready to pay, obtain the necessary documents for the title deed and the valuation report to be prepared by an independent valuation institution authorized by the SPK and apply to the Land Registry and Cadastre Directorates with these documents. The land registry office will usually call you for an appointment within two days. Since your documents will be prepared in Turkish, you will need a sworn translator on the day of the transaction. You can get support from real estate agents for all these transactions.

The process after the purchase is also relatively easier in Turkey than other countries. You can apply to service offices to open subscriptions such as electricity, natural gas and internet and see that everything becomes available within a few days.

Teklif verin ve şartlarda anlaşın

Mülkünüzü seçtiğinize göre şimdi teklif verme ve şartları değerlendirme zamanı! Anlaşma sürecinde amacınız sadece mülkü en düşük fiyata satın almak değil; teslim ve devir tarihi, ödeme planı gibi sözleşmenin tüm şartları için en iyi sonuçları elde etmek olmalıdır.

Satış sözleşmesi ve depozitoya dikkat

Anlaşma sağlandıktan sonraki adım sözleşmenin imzalanmasıdır. Bu aşamada, satıcı ile sözel olarak anlaşmaya vardığınız her şartın sözleşmede belirtilmesine dikkat etmelisiniz. Ayrıca, sözleşme sırasında ödediğiniz depozito da dahil olmak üzere her ödeme, tarihleri ile birlikte satış sözleşmesine açıkça yazılmalıdır. Sözleşmede şartlar açıkça belirtilmemişse beklentileriniz ve sonuçlar birbirinden farklı olabilir. Doğru bir satış sözleşmesi, oluşabilecek tüm anlaşmazlıkları önleyecektir.

Tapu işlemlerini kolayca gerçekleştirin

Tapu devri, Tapu ve Kadastro Müdürlükleri'ne başvurunun ardından hemen 2-3 gün içerisinde, alıcı ve satıcının birlikte imza atmasıyla gerçekleşir. Yurt dışı emlak satışlarında genellikle alıcıların paralarını ülkelerinden Türkiye'ye transfer etmeleri gereken bir zaman dilimi vardır. Bu süreye dikkat etmeyi, işlemler öncesinde pasaportunuz ile bir vergi numarası almayı ve bir banka hesabı açtırmayı unutmayın. Ödemeye hazır olduğunuz durumda, tapu için gerekli belgeler ile SPK tarafından yetkilendirilen bağımsız bir değerlendirme kuruluşu tarafından hazırlanacak değerlendirme raporunu temin edin ve bu belgelerle Tapu ve Kadastro Müdürlükleri'ne başvurun. Tapu dairesi genellikle iki gün içinde randevu için sizi arayacaktır. Evraklarınız Türkçe olarak hazırlanacağından, işlem gününde yeminli bir tercümana ihtiyacınız olacaktır. Tüm bu işlemler için emlak profesyonellerinden destek alabilirsiniz.

Satın alma işleminden sonraki süreç de Türkiye'de diğer ülkelere nazaran daha kolaydır. Elektrik, doğalgaz, internet gibi abonelikleri açtırmak için hizmet ofislerine başvurabilir ve birkaç gün içerisinde her şeyin kullanılabilir hale geldiğini görebilirsiniz.

Digital Transformation in Valuation Starts in March

Değerlemede Dijital Dönüşüm Mart Ayında Başlıyor

As of the beginning of March 2021, valuation requests will be automatically distributed to TDUB members via the Web Tapu portal. In addition to inspection and discipline mechanisms, this digital transformation process will increase confidence in the system.

Valuation sector in our country was transformed into a regular market and a corporate area by the Capital Markets Board in 2001 in line with the needs of the capital markets and banking sector in our country. The measure of professional qualifications of the appraisers, the state that only license holders can perform valuation activities, the authorization of valuation institutions and the foundation of The Turkish Association of Appraisers to develop, supervise and discipline the sector was made possible by the results produced by the mind of this visionary.

This strong structure, currently established with 7,873 members, 7,733 of which are real person appraisal experts and 140 legal entity member appraisers, has reached the level of serving many areas such as public companies, banking, financial institutions, expertise, movable pledge in commercial transactions, privatization, enforcement and bankruptcy, dispute and property cases, urban transformation, insurance, tax, etc.

Audit and discipline mechanism is in place

The fact that there are many factors affecting the real estate value today necessitates not being mistaken about the determination of the value and providing services to real estate buyers and investors in a safe and specific standard. From this point of view, we have required the preparation of valuation reports within the framework of the international valuation standards published by the International Valuation Standards Council (IVSC), to which we are a member. We started to record each appraisal report prepared by our members, and we built the audit and discipline mechanisms on this structure. We established a service unit to evaluate and examine complaints and objections regarding valuation

**Turkey Appraisers Association (TDUB)
Secretary General
Doruk Karşı**

**Türkiye Değerleme Uzmanları Birliği (TDUB)
Genel Sekreteri
Doruk Karşı**



2021 yılı Mart ayı başından itibaren değerlendirme talepleri, Web Tapu portalı üzerinden TDUB üyelerine otomatik olarak dağıtılacak. Denetim ve disiplin mekanizmalarının yanı sıra bu dijital dönüşüm süreci ile sisteme duyulan güven artacak

Ülkemizde değerlendirme sektörü, sermaye piyasaları ve bankacılık sektörünün ihtiyaçları çerçevesince 2001 yılında Sermaye Piyasası Kurulu tarafından düzenli bir piyasaya, kurumsal bir alana dönüştürülmüştür. Değerleme uzmanlarının mesleki yeterliliklerinin ölçülmesi, ancak lisans sahiplerinin değerlendirme faaliyetinde bulunabilmesi, değerlendirme kuruluşlarının yetkilendirilmeleri, sektörü geliştirmek, denetlemek ve disipline etmek üzere meslek örgütü olarak Türkiye Değerleme Uzmanları Birliği'nin kuruluşu, bu vizyoner aklın ürettiği sonuçlar ile mümkün olmuştur.

Halihazırda 7.733 gerçek kişi üye değerlendirme uzmanı ve 140 adet tüzel kişi üye değerlendirme kuruluşu olmak üzere 7.873 üyesi ile oluşturulan bu güçlü yapı; halka açık şirketler, bankacılık, finansal kuruluşlar, bilirkişilik, ticari işlemlerde taşınır rehni, özelleştirme, icra iflas, uyuşmazlık ve mülkiyet davaları, kentsel dönüşüm, sigorta, vergi vb. birçok alana hizmet verir konuma gelmiştir.

Denetim ve disiplin mekanizması devrede

Gayrimenkul değerini etkileyen bugün pek çok etken olması, değer tespiti hususunda yanlışlığa düşülmemesini, gayrimenkul alıcı ve yatırımcılarına güven içinde, belirli standartlarda hizmet verilmesini zorunlu kılmaktadır. Bu noktadan hareketle, üyesi bulunduğumuz Uluslararası Değerleme Standartları Konseyi (IVSC) tarafından yayınlanan uluslararası değerlendirme standartları çerçevesinde değerlendirme raporlarının hazırlanmasını zorunlu tuttuk. Üyelerimiz tarafından hazırlanan her bir değerlendirme raporunu kayıt altına almaya başladık ve denetim ile disiplin mekanizmalarını bu yapı üzerine kurguladık. Değerleme faaliyetleri ile ilgili şikâyet ve itirazları değerlendirmek ve incelemek üzere bir hizmet birimi oluşturduk.

activities. As the public professional association, since our duty is also to discipline the valuation sector, we use all of our duties and powers to identify those who are in wrongdoings in the sector, and in this context, we apply disciplinary penalties, including dismissal from the profession.

Values will be directly transmitted to TKGM

The appraisal reports required for foreigners' real estate acquisition are prepared by our association members. Valuation activity refers to a process that starts with the foreign nationals requesting valuation services from the members of our Association, the parties agree and sign a mutual agreement. However, as of the beginning of March 2021, requests will be automatically distributed to our Association members via the Web Tapu portal of the General Directorate of Land Registry and Cadastre (TKGM). Thus, the valuation activity will be carried out without the parties confronting each other in any way, and the data regarding the value will start to be directly transmitted to TKGM. We believe that the trust in the system will increase even more with the implementation of this practice, which can be described as a digital transformation process, as well as the therapeutic applications of audit and discipline mechanisms.

It is on the agenda of our country to extend the application of seeking valuation reports in real estate acquisition by foreigners for all transactions to be carried out in the land registry offices. On the other hand, recording valuation reports prepared by experts with a similar method and assigning them centrally with algorithms is another issue on our agenda.

The appraisal report determines the investment decision

Undoubtedly, the value of the property is very important, whether for investment, commercial or residential purposes. The valuation report does not only include the real estate value. It covers information and documents on many issues such as whether the real estate is legal, title deed records, license, zoning plan and project, location, area, whether there is a restriction on its transferability, if not yet built, whether all legally required documents are available to start construction etc. These data are at least as important as the value of the property. Therefore, we recommend that these elements of the valuation report be carefully examined before completing the real estate purchase and sale transactions. For example, the existence of a legal restriction on a real estate with a low value compared to its peers may be effective in the investment decision on it. From this aspect, the valuation report can be evaluated as a method that can minimize manipulative transactions.

Kamu meslek birliği olarak görevimiz aynı zamanda değerleme sektörünü disipline etmek olduğundan tüm görev ve yetkilerimizi kullanarak sektörde yanlış uygulamalar içerisinde olanları tespit ediyoruz ve bu kapsamda meslekten ihraç etmek de dâhil olmak üzere disiplin cezalarını uyguluyoruz.

Değerler TKGM'ye doğrudan iletilecek

Yabancıların taşınmaz edinimi hususunda aranan değerleme raporları Birliğimiz Üyeleri tarafından hazırlanmaktadır. Değerleme faaliyeti, yabancı ülke vatandaşlarının Birliğimiz üyelerinden değerleme hizmetini talep etmesi, tarafların anlaşması ve karşılıklı sözleşme imzalaması ile başlayan bir süreci ifade eder. Ancak 2021 yılı Mart ayı başından itibaren talepler, Tapu Kadastro Genel Müdürlüğü'nün (TKGM) Web Tapu portalı üzerinden Birliğimiz üyelerine otomatik olarak dağıtılmaya başlanacaktır. Böylelikle taraflar birbirleri ile herhangi bir şekilde karşı karşıya gelmeden değerleme faaliyeti gerçekleştirilmiş olacak, değere ilişkin veriler TKGM'ye doğrudan iletmeye başlanacaktır. Tedavi edici nitelikte uygulamalar olan denetim ve disiplin mekanizmalarının yanı sıra sistemi koruyucu nitelikte olan ve dijital dönüşüm süreci olarak adlandırılabilir bu uygulamanın yürürlüğe girmesi ile sisteme duyulan güvenin daha da artacağına inanıyoruz.

Yabancıların taşınmaz ediniminde değerleme raporu aranması uygulamasının, tapu müdürlüklerinde gerçekleştirilecek tüm işlemlere yönelik olarak genişletilmesi ülkemiz gündemindedir. Bununla birlikte Bilirkişilerce hazırlanan değerleme raporlarının da yine benzer bir yöntemle kayıt altına alınması ve merkezi olarak algoritmalar ile görevlendirmeler yapılması gündemimizde olan bir başka konudur.

Yatırım kararını değerleme raporu belirliyor

Taşınmazın değeri, gerek yatırım amaçlı gerekse ticari ya da barınma amaçlı olsun, kuşkusuz çok önemlidir. Değerleme raporu sadece taşınmaz değerini içermez. Taşınmazın yasal olup olmadığı, tapu kayıtları, ruhsatı, imar planı ve projesine uygunluğu, konumu, alanı, devredilebilmesine ilişkin bir sınırlama olup olmadığı, henüz inşa edilmemiş ise inşaata başlanması için yasal gerekliliği olan tüm belgelerinin tam ve doğru olarak mevcut olup olmadığı gibi birçok konuda bilgi ve belge içerir. Bu veriler de en az taşınmazın değeri kadar önemlidir. Dolayısı ile taşınmaz alım satım işlemlerini tamamlamadan değerleme raporunun bu unsurlarının da dikkatlice incelenmesini önermekteyiz. Örneğin emsallerine göre değeri düşük olan bir taşınmazın yasal kısıtlılığı bulunması, söz konusu taşınmaza yapılacak yatırım kararında etkili olabilecektir. Bu yönü ile bakıldığında değerleme raporu, manipülatif işlemleri en aza indirebilecek bir yöntem olarak değerlendirilebilir.

İzmir The Route

Rota İzmir

**Turkey's
most popular
gate to the
West:
İzmir**

**Türkiye'nin
Batı'ya açılan
en gözde
kapısı:
İzmir**

İzmir, the 3rd biggest city in Turkey, is a city of choice not only for holidays but for 12 months living with its features; warm climate, tourist attractions, accessibility, health tourism, and historical features that unite many different civilizations. So, where are the most attractive places where you can both visit and invest in housing when entering from this fascinating gate of Turkey to the West? Let's take a closer look...

If you want to buy real estate for investment purposes in Turkey as well as making a cultural trip and a pleasant holiday, get tourism and healthcare services in a warm climate and touch with nature; you must experience İzmir which is the third biggest city in our country after Istanbul and Ankara.

İzmir, known as the gateway to the West and the modern face of Anatolia, is a city of tolerance that has been home to different cultures, religions, and civilizations for centuries and is noted for its cultural diversity. It is an exceptional city that can take you to the heart of nature; to the highlands, ski resorts, landscapes, and seas mostly within an hour distance. İzmir, which has almost all kinds of tourism opportunities from yacht tourism to convention tourism, faith tourism to cruise tourism, has the potential to be the center of health tourism in the world with its rich geothermal resources and hot springs.

Türkiye'nin İstanbul ve Ankara'dan sonra en büyük 3'üncü kenti olan İzmir, sıcak iklimi, turistik merkezleri, ulaşım kolaylığı, sağlık turizmi ve farklı pek çok medeniyeti birleştiren tarihi özelliğiyle sadece tatil için değil 12 ay yaşamak için tercih edilen bir şehir. Peki Türkiye'nin Batı'ya açılan bu sihirli kıpısından girip hem ziyaret edebileceğiniz hem de konut yatırımı yapabileceğiniz en cazip lokasyonlar nereler? Gelin yakından bakalım...

Türkiye'de sıcak bir iklimde, doğa ile iç içe, keyifli bir tatil, kültürel bir seyahat yapmak, sağlık ve turizm hizmetlerinden yararlanmak kadar, oturma veya yatırım amaçlı gayrimenkul satın almak da istiyorsanız, ülkemizin İstanbul ve Ankara'dan sonra en büyük 3'üncü kenti olan İzmir'i mutlaka tanımalısınız.

Anadolu'nun çağdaş yüzü ve Batı'ya açılan kapısı olarak anılan İzmir, yüzyıllardır farklı kültürlere, dinlere ve medeniyetlere ev sahipliği yapan, kültürel çeşitliliği ile dikkat çeken bir hoşgörü kenti... En fazla 1 saatlik mesafeler ile doğanın kalbine; yaylalara, kayak merkezlerine, manzaralara ve denizlere götürebilme kapasitesine sahip nadir kentlerden biri. Yat turizminden kongre turizmine, inanç turizminden kruvaziyer turizmine kadar hemen hemen her çeşit turizm olanağına sahip olan İzmir, zengin jeotermal kaynakları ve kaplıcaları ile dünyada sağlık turizminin merkezi olabilecek potansiyeli barındırıyor.

Interest in Iran and Iraq is growing

Among the countries that show the most interest in Izmir are Iran and Iraq from the Middle East, Russia from Eastern Europe and Azerbaijan, and Kazakhstan from the Turkic Republics. In recent years, the interest of Middle Eastern countries has increased more than in other countries. In Izmir, 60% -70% of foreigners buy houses today for investment purposes and 30% -40% to stay.

Which regions attract investors in Izmir?

Its warm climate, natural beauties, famous tourist resorts, and ease of transportation motivate foreign visitors to invest in Izmir. In Izmir which ranks third within the megacities in housing sales with its life quality and facilities, the number of large-scale housing projects is increasing every day.

According to information provided by the TSKB Real Estate Valuation Izmir Branch Special Projects Department, the prices of luxury residential properties more favorable than Istanbul, especially attracting foreign investors to Izmir.

3.5 hours from Istanbul by car

The increase in the accessibility of Izmir in recent years also draws the focus of interest on this region. With the opening of the Izmir-Istanbul Highway, the distance between the two cities was reduced to 3.5-4 hours by private car. Also 17 km from the city center, Adnan Menderes Airport has direct flights to 35 countries and 68 destinations.

Izmir'de hangi bölgeler yatırımcıyı cezbediyor?

Sıcak iklimi, doğal güzellikleri, ünlü turistik beldeleri ve ulaşımının kolaylığı, yabancı ziyaretçileri İzmir'e yatırım yapmak için motive ediyor. Yaşam kalitesi ve olanaklarıyla en çok konut satışı yapılan 3. büyük kent olan İzmir'de büyük ölçekli konut projelerinin sayısı gün geçtikçe artıyor.

TSKB Gayrimenkul Değerleme İzmir Şubesi Özel Projeler Departmanı'nın verdiği bilgilere göre, lüks konut kategorisindeki gayrimenkullerin fiyatlarının özellikle İstanbul'a göre daha uygun olması, yabancı yatırımcıları İzmir'e çekiyor.

İstanbul'dan araçla 3.5 saatte gidilebiliyor

İzmir'in ulaşılabilirliğinin son yıllarda artması da ilginin bu bölgeye yoğunlaşmasını sağlıyor. İzmir-Istanbul Otoyolu'nun açılması ile iki şehir arasındaki mesafe özel araçla 3,5-4 saate indi. Ayrıca il merkezine 17 km. mesafede bulunan Adnan Menderes Havalimanı'ndan 35 ülke ve 68 destinasyona direkt uçuş bulunuyor.

İran ve Irak ilgisi giderek artıyor

İzmir'e en çok ilgi gösteren ülkeler arasında Ortadoğu ülkelerinden İran ve Irak, Doğu Avrupa'dan Rusya ve Türk Cumhuriyetleri'nden Azerbaycan ve Kazakistan var. Son yıllarda Ortadoğu ülkelerinin ilgisi diğer ülkelere kıyasla daha fazla artmış durumda. İzmir'de yabancıların %60-%70'i yatırım amacıyla ve %30- %40'ı oturma amacıyla bugün konut satın alıyor.



Villas are favourite, Urla, Çeşme, Kemalpaşa attractive

According to information provided by the TSKB Real Estate Valuation Izmir Branch Special Projects Department, with motivation to return to nature, and especially with the pandemic, modern villa type structures with the latest technology and architecture are preferred more by the foreign investors. Compliance with earthquake regulations and proximity to the highway are two important criteria for them.

Foreign investors prefer Alsancak, Mavisehir, and Yeni Kent Merkezi (The New Center of Town) regions in the center; Urla and Cesme, which are mostly located outside the center, especially in the pandemic process. Mavisehir, Alsancak, and Yeni Kent Merkezi (The New Center of Town) are regions where new housing projects are made, appealing to the upper-income group. Cesme and Urla, which have attracted attention with their tourist attractions in recent years, the rural parts of Kemalpaşa district attract investors with their natural structure... These 3 regions are also advantageous because they are the development areas in Izmir and are located on the highway route. Let us also remind you that the special coves located in the Cesme-Urla-Karaburun region should be seen in summer...

Villalar gözde, Urla, Çeşme, Kemalpaşa cazip

TSKB Gayrimenkul Değerleme İzmir Şubesi Özel Projeler Departmanı'nın verdiği bilgilere göre, doğaya dönüş motivasyonu ve özellikle pandemi ile birlikte son teknoloji ve mimariye sahip modern villa tipi yapılar yabancı yatırımcılar tarafından daha çok tercih ediliyor. Deprem yönetmeliğine uygunluk ve otopana yakınlık ise onlar için iki önemli kriter.

Yabancı yatırımcılar, merkezde Alsancak, Mavişehir ve Yeni Kent Merkezi bölgelerini; özellikle pandemi sürecinde ise yoğunlukla merkez dışında yer alan Urla ve Çeşme'yi tercih ediyor. Mavişehir, Alsancak ve Yeni Kent Merkezi, yeni konut projelerinin yapıldığı, üst gelir grubuna hitap eden bir bölge. Çeşme ve Urla ise, son yıllarda turistik faaliyetleri ile dikkat çeken, Kemalpaşa ilçesinin kırsal kesimleri doğal yapısı ile yatırımcıları çeken bölgeler... Bu 3 bölge, İzmir'in gelişim alanı olması ve otopan güzergahında yer almasıyla da avantajlı. Çeşme-Urla-Karaburun bölgesinde yer alan özel koyların yazın mutlaka görülmesi gerektiğini de hatırlatalım...



Kemeraltı Bazaar

The area around Konak Square, known as the historical city center of Izmir, and the historical Kemeraltı bazaar, is where the historical structures of Izmir are concentrated. In the center, Kemeraltı Bazaar, which dates back to the 1600s, is the largest open-air bazaar in the world...

Kemeraltı Çarşısı

İzmir'in tarihi kent merkezi olarak bilinen Konak Meydanı ve Tarihi Kemeraltı Çarşısı çevresi İzmir'in tarihi yapılarının yoğunlaştığı bölge. Merkezde ise geçmişi 1600'lü yıllara kadar uzanan Kemeraltı Çarşısı, dünyanın en büyük açık hava çarşısı...

How about prices in luxury housing?

In luxury housing projects located in the new city center, which are most in-demand in the city center, square meter unit prices range from 10,000 TL/m² to 12,000 TL/m² on average. In Cesme and Urla districts, which are located in the coastal region and stand out with their horizontal architecture, prices vary regionally. In Çeşme, unit prices range from 15.000 TL/m² to 20.000 TL/m² and in Urla from 10.000 TL/m² to 15.000 TL/m² in villa projects that appeal to the upper-income group.

Don't leave Izmir without seeing these places!

In Izmir, whose history dates back to 8,500 years ago, it is possible to see traces of societies that lived here throughout history all over the city. We should add that, Agamemnon Hot Springs and Cesme Thermal in Balçova for thermal water treatment, and Bozdağ Ski Center in Ödemiş for winter holidays, are places to see.

Konak Square, Kordonboyu, Asansör (Turkish for elevator), Alsancak, Karşıyaka, Kadifekale, Saat Kuleleri (Clock Towers), Kültürpark, Uşakizade Mansion, Elhamra Sahnesi(Elhamra Theater) , Foça, Bergama and Kuşadası are among the important places to visit in Izmir. The most notable of the historical and tourist attractions that should be seen by those who come to Izmir are as follows:

Ephesus Ancient City

Ephesus, one of the most beautiful ancient cities in Turkey, has the Temple Of Artemis, one of the 7 Wonders of the world. The Library of Celcius is one of the most magnificent structures of Ephesus. Ephesus Ancient City hosts symbols that shed light on, Hellenistic and Roman period urbanization, architecture, and religious history.

Efes Antik Kenti

Türkiye'nin en güzel antik şehirleri arasında yer alan Efes'te dünyanın 7 harikasından biri olan Artemis Tapınağı bulunuyor. Celcius Kütüphanesi Efes'in en görkemli yapılarından. Efes Antik Kenti, Helenistik ve Roma döneminin kentleşme, mimarlık ve dini tarihine ışık tutan simgelerini barındırıyor.

Peki lüks konutlarda fiyatlar nasıl?

İl merkezinde en fazla talep gören yeni kent merkezinde bulunan lüks konut projelerinde m² birim fiyatları, ortalama 10.000 TL/m² ile 12.000 TL/m² arasında değişiyor. Kıyı bölgede konumlanan ve yatay mimarisi ile ön plana çıkan Çeşme ve Urla ilçelerinde ise fiyatlar bölgesel anlamda değişken. Çeşmede, üst gelir grubuna sahip kesime hitap eden villa projelerinde birim fiyatlar 15.000 TL/m² ile 20.000 TL/m² arasında, Urla'da ise 10.000 TL/m² ile 15.000 TL/m² arasında değişiyor.

İzmir'e gelip buraları görmeden gitmeyin!

Geçmiş günümüzden 8 bin 500 yıl önceye uzanan İzmir'de tarih boyunca yaşayan toplumların izlerini kentin dört bir yanında görmek mümkün. Balçova'da bulunan Agememnon Kaplıcaları ve Çeşme Ilıca'nın termal suyla tedavi, Ödemiş'teki Bozdağ kayak merkezinin ise kış tatili için görülebilecek yerler olduğunu ekleyelim.

Konak Meydanı, Kordonboyu, Asansör, Alsancak, Karşıyaka, Kadifekale, Saat Kuleleri, Kültürpark, Uşakizade Köşkü, Elhamra Sahnesi, Foça, Bergama ve Kuşadası da İzmir'de gezilecek önemli mekanlar arasında. İzmir'e gelenlerin görmesi gereken tarihi ve turistik merkezlerin en dikkat çekenleri ise şöyle:



Şirince Village

A small and charming village, Şirince, an old Greek village in Selçuk, has entered the route of those who want to taste wine. The historic cellar at St. John the Baptist Church receives a lot of visitors. Here you can visit old Greek houses and find cafes where you can find a traditional Aegean breakfast.

Şirince Köyü

Selçuk'ta eski bir Rum köyü olan, küçük ve sevimli Şirince Köyü, şarap tatmak isteyenlerin rotasına girmiş bulunuyor. Aziz John Baptist Kilisesi'ndeki tarihi mahzen bu konuda çok fazla ziyaretçi alıyor. Burada eski Rum evlerini gezebilir, geleneksel Ege kahvaltısını bulabileceğiniz kafeleri bulabilirsiniz.



The House of The Virgin Mary

The Church of the Virgin Mary, which is regarded as quite important in the history of Christianity, is located 9 km from the Selçuk district of İzmir. According to many sources, it is said that after the death of Jesus, the Virgin Mary was placed here by St. John and lived here until her death. The history of the structure dates back to 7. and 8. century.

Meryem Ana Evi

Hristiyanlık tarihinde oldukça önemli bir yer olarak kabul edilen Efes Meryem Ana Kilisesi, İzmir'in Selçuk ilçesine 9 km mesafede yer alıyor. Pek çok kaynağa göre İsa'nın ölümünün ardından Meryem Ana'nın, İsa'nın mesihi Aziz John tarafından buraya yerleştirildiği ve ölümüne kadar burada yaşadığı söyleniyor. Yapının tarihi 7. ve 8. yüzyıla uzanıyor.

Seferihisar

Seferihisar, Turkey's first "quiet city", is a very popular location for those who want to stay in a small and charming place on the coastline of Izmir. It is preferred especially in summer for The Ancient City of Teos belonging to the Hellenistic period and the historical Temple of Dionysus, and its beaches and natural beauties.

Seferihisar

İzmir'in kıyı şeridinde küçük ve sevimli bir yerde konaklamak isteyenler için Türkiye'nin ilk 'sakin kenti' olan Seferihisar, oldukça gözde bir lokasyon. Helenistik döneme ait Teos Antik Kenti ve tarihi Dionysos Tapınağı, plajları ve doğal güzellikleri ile özellikle yaz aylarında tercih ediliyor.



Alaçatı

Alaçatı, famous for its stone houses, cobbled alleys, windmills, colorful cafes, and restaurants, is a small and charming town in the District of Çeşme. The windy weather of Alaçatı, which is the favorite place of summer house vacationists, brings surfing tourism enthusiasts together.

Alaçatı

Taş evleri, Arnavut kaldırımlı dar sokakları, yel değirmenleri, renkli kafe ve restoranlarıyla ünlü Alaçatı, Çeşme ilçesine bağlı küçük ve şirin bir kasaba. Yazlıkçıların gözde mekanı olan Alaçatı'nın rüzgarlı havası ise sörf turizmi meraklılarını buluşturuyor.



Foreign Investors Keep Trusting Turkey

9 in 10 investors keep their real estate in hand

10 yatırımcıdan 9'u gayrimenkulü elinde tutuyor

GİGDER carried out a new field research to measure the tendencies and expectations of foreign investors. Accordingly, 92.7% of the real estate property investor in Turkey continues to hold in his hand. 4 foreigners who invest in Turkey aims only one citizenship. Foreigners in spite of everything, safely invest in real estate in Turkey, citizenship is not the only factor in determining investment decisions.

Real Estate International Promotion Association (GİGDER) carried out a new field research to measure the tendencies and expectations of foreign investors. The output of the research conducted by the research firm AGS Global in 8 languages with 410 international investors from 48 countries who have real estate investments in 12 cities of Turkey, showed that the 92.7% of the investors held their real estates and their ownership period is 5,7 years. According to the survey, foreign investors in Turkey, the time spent 2.8 months / year, while the number of pieces of real estate 1.66. In other words, foreigners despite all negative developments in global markets looks confidently to the Turkey real estate market.

As well as the Turkey market, the UK market in depth investigation "Competition and Inspiration: Turkey Foreign Real Estate Next to Export Oriented Investment Rethinking" the first part of the research from the public Informing the next chapter will be shared in the future. Other important data in the first part of the research are as follows:

Yabancı Yatırımcıların Türkiye'ye Güveni Sürüyor

GİGDER, yabancı yatırımcıların eğilim ve beklentilerini ölçümlemek için yeni bir saha araştırmasına imza attı. Buna göre, Türkiye'de gayrimenkul alan yatırımcıların % 92,7'si gayrimenkullerini elinde tutmayı sürdürüyor. Türkiye'ye yatırım yapan 4 yabancından sadece 1'i vatandaşlık amaçlıyor. Yabancılar her şeye rağmen, Türkiye'de gayrimenkule güvenle yatırım yapıyor, vatandaşlık ise yatırım kararını belirleyen tek faktör değil.

Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği (GİGDER), yabancı yatırımcıların eğilim ve beklentilerini ölçümlemek için yeni bir saha araştırmasına imza attı. Saha çalışması pazar araştırma şirketi AGS Global tarafından yapılan ve Türkiye'nin 12 şehrinde gayrimenkul yatırım geçmişi bulunan, 48 ülkeden toplam 410 uluslararası yatırımcıyla 8 dilde gerçekleştirilen araştırmada yatırımcıların %92,7'sinin gayrimenkullerini elinde tuttuğu, mülkiyet süresinin ise 5,7 yıl olduğu ortaya çıktı. Araştırmaya göre, yabancı yatırımcıların Türkiye'de geçirdikleri süre 2,8 ay/yıl, gayrimenkul sayısı ise 1,66 adet. Bir başka deyişle yabancılar global piyasalarda yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen Türkiye gayrimenkul piyasasına güvenle bakıyor.

Türkiye pazarını olduğu kadar İngiltere pazarını da derinlemesine inceleyen "Rekabet ve İlham: Türkiye'de Yabancı Gayrimenkul Yatırımlarının Geleceğini İhracat Odaklı Yeniden Düşünmek" adlı araştırmanın ilk bölümü kamuoyuna duyurulurken, gelecek bölümleri önümüzdeki süreçte paylaşılacak. Araştırmanın ilk bölümünde yer alan diğer önemli verileri ise şöyle:

The share of housing sales to foreigners increased to 2.7%

The share of foreign investments in the world real estate market, which is approximately 400 billion dollars, is around 2.6-3%. Having a share with \$ 6.85 billion level of 10.6% in 2015. The ratio of house sales to foreigners in Turkey, which took place at the end of 2020 by 1.7% to 2.7%.

Citizenship alone is not a reason for investment

According to the data, 75.4% of participants in the investment process in Turkey did not make any citizenship application or when you mean to get citizenship,% 14.6 of investors who bought real estate in Turkey 'Turkish citizenship' as it was during the application process. 1 out of every 10 investors participating in the research, T.C. He states that he has completed the process of acquiring citizenship.

For foreigners, the first investment is mostly in Istanbul with 61%

Research in the standings cities they buy real estate in Turkey by foreigners, while first place in Istanbul ranked first with 61%, followed by 27.4% in Antalya, Trabzon followed by 3.7%. Kemer and Alanya are in the top 5 with 2% and Yalova with 1.2%.

Yabancıya konut satış payı %2.7'ye çıktı

Yaklaşık 400 milyar doları bulan dünya gayrimenkul pazarı içerisinde yabancı yatırımlarının payı %2,6-3 civarında seyrediyor. Yabancıya satış tutarı olan 6,85 milyar dolar ile Türkiye toplam konut pazarı içinde %10,6 pay alan Türkiye'de 2015 yılında %1,7 olan yabancıya konut satış oranı ise 2020 yılı sonunda %2,7 olarak gerçekleşti

Vatandaşlık tek başına yatırım nedeni değil

Verilere göre, katılımcıların %75,4'ü Türkiye'ye yatırım sürecinde herhangi bir vatandaşlık başvurusu yapmadığını ya da vatandaşlık almadığını ifade ederken, Türkiye'den gayrimenkul satın alan yatırımcıların %14,6'sı 'Türk vatandaşlığına' başvuru sürecinde olduğunu ifade ediyor. Araştırmaya katılan her 10 yatırımcıdan 1'i, gayrimenkul yatırımları sonucunda T.C. vatandaşlığı alma sürecini tamamladığını belirtiyor.

Yabancı için ilk yatırım %61 ile en fazla İstanbul'a

Araştırmada yabancıların Türkiye'den ilk gayrimenkulü satın aldıkları şehirler sıralamasında %61 ile İstanbul ilk sırada yer alırken, onu %27,4 ile Antalya, %3,7 ile Trabzon takip ediyor. İlk 5'teki sıralamayı %2 ile Kemer ve Alanya ve %1,2 ile Yalova izliyor.



Most flat is preferred, housing is purchased for an average of 151 thousand USD

In the study where the first real estate type purchased was stated as 'flats' with a rate of 90.4%, it is followed by detached houses-villas, commercial real estate, buildings, dormitories and land respectively. Foreign investors in light of the types of real estate purchase in Turkey, is stated as the average amount they paid 161 500 dollars, the figure is located only 150 750 dollars in the residential segment. According to the research, the interest of investors at this point is mostly in new projects. The real estate owned by 57.2% of the respondents is "new", while the real estate of 31.8% is under construction and 11% is second hand.

Jordan in investment, Russia on vacation, England at the top in establishing a permanent life

When buying real estate purposes from Turkey examined by 45.40% investment, it seems to be the first cause. According to the data provided by giving multiple choice opportunities to the participants, it is followed by short-term vacation with 30.50%, permanent life with 27.80%, citizenship with 27.60% and retirement with 23.70%, respectively. In the ranking, residence permit is expressed with 13.90%, education with 9.5%, business-commercial reasons with 6.8% and other reasons with 8.10%.

When country-based investment purposes are examined within the scope of the research, it is noteworthy that Jordan stands out in the list of countries that buy real estate with 89.5% for investment purposes and 84.2% for citizenship. While Russia is among the countries that buy real estate for short-term holidays with 76.5%, retirement with 35.3% and health reasons with 23.5%, the UK is among the countries that buy real estate for the purpose of building a permanent life with 50% and education with 25%. takes place. In the research, Iran ranks first among the countries that buy real estate with 46.2% residence permit and 23.1% for business / commercial reasons.

En çok daire tercih ediliyor, ortalama 151 bin USD'ye konut alınıyor

İlk satın alınan gayrimenkul türünün %90,4 oran ile 'daire' olarak belirtildiği araştırmada, onu sırayla müstakil ev-villa, ticari gayrimenkul, bina, öğrenci yurdu ve arazi izliyor. Yabancı yatırımcıların Türkiye'de satın aldığı gayrimenkul türleri ışığında, ödedikleri ortalama tutar 161.500 dolar olarak belirtilirken, rakam sadece konut segmentinde 150.750 dolar olarak yer alıyor. Araştırmaya göre, yatırımcıların bu noktada ilgisi ise ağırlıklı yeni projelerde. Araştırmaya katılanların %57,2'sinin sahip olduğu gayrimenkuller 'yeni' iken, %31,8'inin gayrimenkulü inşaat halinde, %11'i ise ikinci el.

Yatırımda Ürdün, tatilde Rusya, kalıcı hayat kurmada İngiltere zirvede

Türkiye'den gayrimenkul satın alma amaçları incelendiğinde %45,40 ile 'yatırım'ın, ilk neden olduğu görülüyor. Katılımcılara çoklu seçim imkânı tanınarak sağlanan verilere göre, onu ilk 5'te sırayla %30,50 ile kısa süreli tatil, %27,80 ile kalıcı hayat, %27,60 ile vatandaşlık, %23,70 ile emeklilik izliyor. Sıralamada oturma izni %13,90 ile, eğitim %9,5 ile, iş-ticari nedenler %6,8 ile ve diğer nedenler %8,10 ile ifade ediliyor.

Araştırma kapsamında ülke bazlı yatırım amaçları incelendiğinde ise, Ürdün'ün %89,5 ile yatırım amacıyla, %84,2 ile vatandaşlık almak için gayrimenkul satın alan ülkeler sıralamasında başı çekmesi dikkat çekiyor. Rusya %76,5 ile kısa süreli tatil, %35,3 ile emeklilik, %23,5 ile sağlık nedeniyle gayrimenkul satın alan ülkeler arasında liderken, İngiltere %50 ile kalıcı hayat kurma ve %25 ile eğitim amacıyla gayrimenkul satın alan ülkeler arasında önde yer alıyor. Araştırmada İran ise %46,2 ile oturma izni, %23,1 ile iş/ticari nedenlerle gayrimenkul satın alan ülkeler arasında ilk sırada.

Gayrimenkul sektöründe yüklenicilerimizin beklentilerini anlayarak maksimum kazancı elde etmelerini sağlayacak ortak temelleri belirleyerek onlarla birlikte hareket ediyoruz. **Müşterilerimiz için değer yaratmak, beklentilerine kalite ve istikrarla karşılık vermek önceliğimizdir.**

Understanding our contractors' expectations in the real-estate market, we act in unison with them to build a common base that will maximize the profit. **Creating value for our customers and responding to their needs and expectations with consistent high-quality service is our priority.**



“Property Buying Guide: Istanbul” Introduced

‘İstanbul’da Mülk Edinme Rehberi’ tanıtıldı

“Property Buying Guide: Istanbul”, prepared in cooperation with Istanbul Chamber of Commerce (İTO) and Real Estate International Promotion Association (GİGDER) in order to guide foreign buyers who want to invest in Turkey, was presented at a press conference.

In order to explain the Turkish real estate sector and investment processes, the “Property Buying Guide: Istanbul”, prepared with the cooperation of the Istanbul Chamber of Commerce (İTO) and the content contributions of the Real Estate International Promotion Association (GİGDER), was presented at a press conference held on December 23, 2020. The meeting was attended by İTO President Şekip Agdaviç, GİGDER President Ömer Faruk Akbal and İTO board member Yakup Köç, as well as Mücahit Demirtaş, vice president of the Ministry of Environment and Urban Planning. At the meeting, İTO President Şekip Agdaviç said that despite the pandemic, the continued increase in sales has strengthened the Turkish economy, and the policies implemented by our government have been effective in this.

“Home Turkey Home” will be a digital platform

Ömer Faruk Akbal, President of GİGDER, said: “We have put forward a master real estate promotion brand called “Home Turkey Home”. The first step of “Home Turkey Home”, a digital platform that will bring the real estate market together with foreign buyers and investors, covering the sector from A to Z and hosting all kinds of information and legal regulations, was the Property Buying Guide: Istanbul. We will turn this project into a digital platform that will promote Turkey and Istanbul in international media,” he said.

Property Buying Guide: Istanbul, prepared in 6 languages; English, Arabic, French, Chinese, Russian and Persian; sets forth why investors prefer Turkey, property ownership in Turkey and also investment stages, international banking transactions, real estate investment process in Turkey, sector and projects offering opportunities.

Türkiye’de yatırım yapmak isteyen yurtdışı alıcılara yol göstermek amacıyla İstanbul Ticaret Odası (İTO) ve Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği (GİGDER) işbirliğiyle hazırlanan ‘İstanbul’da Mülk Edinme Rehberi’, düzenlenen bir basın toplantısıyla tanıtıldı

Türkiye gayrimenkul sektörünü ve yatırım süreçlerini anlatmak amacıyla İstanbul Ticaret Odası (İTO) işbirliği ve Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği’nin (GİGDER) içerik katkılarıyla hazırlanan ‘İstanbul’da Mülk Edinme Rehberi’ 23 Aralık 2020 tarihinde düzenlenen basın toplantısıyla tanıtıldı. Toplantıya İTO Başkanı Şekip Agdaviç, GİGDER Başkanı Ömer Faruk Akbal ve İTO Yönetim Kurulu Üyesi Yakup Köç’ün yanı sıra Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Başkan Yardımcısı Mücahit Demirtaş da katıldı. Toplantıda İTO Başkanı Şekip Agdaviç, pandemiye rağmen satışların artarak devam etmesinin Türkiye ekonomisine güç verdiğini, bunda hükümetimizin uyguladığı politikaların etkili olduğunu dile getirdi.

‘Home Turkey Home’ dijital platform olacak

GİGDER Başkanı Ömer Faruk Akbal ise ““Home Turkey Home’ adını taşıyan, çatı bir gayrimenkul tanıtım markası ortaya koyduk. Gayrimenkul pazarını yurt dışı alıcı ve yatırımcılar ile buluşturacak, sektörü A’dan Z’ye kapsayan ve her türlü bilgi ve kanuni düzenlemeyi barındıran bir dijital platform olan ‘Home Turkey Home’un ilk adımı, İstanbul’da Mülk Edinme Rehberi oldu. Bu projeyi uluslararası mecralarda Türkiye ve İstanbul’un tanıtımını yapacak bir dijital platforma dönüştüreceğiz” diye konuştu.

İngilizce, Arapça, Fransızca, Çince, Rusça ve Farsça olmak üzere 6 dilde hazırlanan ‘İstanbul’da Mülk Edinme Rehberi’, yatırımcıların neden Türkiye’yi tercih ettiğini, Türkiye’de mülk sahibi olmak ve yatırım aşamalarını, uluslararası bankacılık işlemlerini, Türkiye’de gayrimenkul yatırım sürecini, fırsat sunan sektör ve projeleri ortaya koyuyor.

LUXURY OF A 5-STAR HOTEL
WITH THE COMFORT OF A COZY HOME
EV SICAKLIĞINDA 5 YILDIZLI OTEL KONFORU



**NEVV
INN**
SERVICED
APARTMENT

Feelinn' Good



2021 Vision of Real estate investment discussed in detail

“International Real Estate Investment 2020 perspective and 2021 vision” was discussed during the webinar on January 16, 2021 held within the scope of GIGDER #EstateTalks series. Mithat Yenigün, President of Turkish Contractors Association (TMB) and Nazmi Durbakayım, President of Istanbul Builders Association (INDER), attended the webinar, moderated by Ömer Faruk Akbal, President of GIGDER. Akbal noted that Turkey has a great potential in terms of close geographies due to its proximity to Iran, Central Asia, the Gulf and Europe while indicating that the new era in which remote work began in the pandemic closely affected investment preferences in the real estate sector.

Expressing that new designs have been brought up depending on the process of working from home with the pandemic, Durbakayım said: “We started to design 3+1 and 1+1 apartments on the same floor in floor plans. Now open space balconies are back on the agenda. The design of projects that are easy to reach and have sufficient technical equipment will come to the fore in the new era.” Stating that the Turkish contracting sector has become a brand all over the world, Yenigün said: “We do business with 127 countries. We have made an agreement with the Contractors Association of Japan and South Korea. We are in contact with sub-Saharan African countries. We have received requests from Indonesia for a new capital project to replace the capital Jakarta. There is also an expectation of investment from Nagorno-Karabakh. Libya and Iraq are also among our potential markets.”

Gayrimenkul yatırımında 2021 vizyonu masaya yatırıldı

GIGDER #EstateTalks serisi kapsamında 16 Ocak 2021 tarihinde düzenlenen webnarda ‘Uluslararası Gayrimenkul Yatırımında 2020’ye Bakış ve 2021 Vizyonu’ masaya yatırıldı. GIGDER Başkanı Ömer Faruk Akbal’ın moderatörlüğünü üstlendiği webnara Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) Başkanı Mithat Yenigün ve İstanbul İnşaatçılar Derneği (INDER) Başkanı Nazmi Durbakayım katıldı. Akbal, pandemide uzaktan çalışmanın başladığı yeni dönemin gayrimenkul sektöründeki yatırım tercihlerini yakından etkilediğini belirtirken, Türkiye’nin İran, Orta Asya, Körfez ve Avrupa’ya yakınlığı nedeniyle yakın coğrafyalar açısından potansiyelinin büyük olduğunu kaydetti.

Pandemiyle birlikte evden çalışma sürecine bağlı olarak yeni tasarımlar gündeme geldiğini dile getiren Durbakayım ise “Kat planlarında aynı katta 3+1 ve 1+1’leri tasarlamaya başladık. Artık açılan balkonlar tekrar gündemde. Ulaşımı kolay ve teknik donanımları yeterli projelerin tasarımı yeni dönemde ön plana çıkacak” dedi. Türkiye müteahhitlik sektörünün tüm dünyada bir marka haline geldiğini belirten Yenigün ise “127 ülkeyle iş yapıyoruz. Japonya ve Güney Kore Müteahhitler Birliği ile anlaşma yaptık. Sahra altı Afrika ülkeleriyle temastayız. Endonezya’dan, başkent Cakarta’nın yerini alacak yeni başkent projesi için talep aldık. Dağlık Karabağ’dan da yatırım beklentisi var. Libya ve Irak da potansiyel pazarlarımız arasında” diye konuştu.

**KESİN
İLAN**

"On every brick we put, on every floor we finish, on every project we shake; we continue to work with the 'excitement and discipline' of the first day..."



Architecture:

We produce carefully designed projects every square meter with our architect staff. While reflecting all the features of modern architecture to our structures, we also apply aesthetics and functionality to the smallest detail.



Construction:

With our experienced project team, we also build our structures taking into account environmental and occupational health safety. By making quality and trust, a principle in every project, we continue our work in this direction.



Turnkey:

As at every stage, we listen to the wishes and suggestions of our business partners in delivery and after delivery services, and we direct our next project with the feedback we receive from them.

