

EXPLORE TURKISH REALTY

GİGDER

YEAR • YIL 2 | ISSUE - SAYI 4

APRIL • MAY • JUNE 2021

NİSAN • MAYIS • HAZİRAN 2021

"We will introduce Turkey's Real Estate Portfolio to the World"
"Dünya Yatırımcısını Türkiye'nin Gayrimenkul Portföyü ile Tanıştıracacağız"

30

"We Act with the Vision of Becoming a Regional Power"
"Bölgesel Güç olma Vizyonu ile Hareket Ediyoruz"

34

"We will also Highlight Turkey's Advantages in Health, Education and Tourism"
"Türkiye'nin Sağlık, Eğitim ve Turizmdeki avantajlarını da Ön Plana Çıkaracağız"

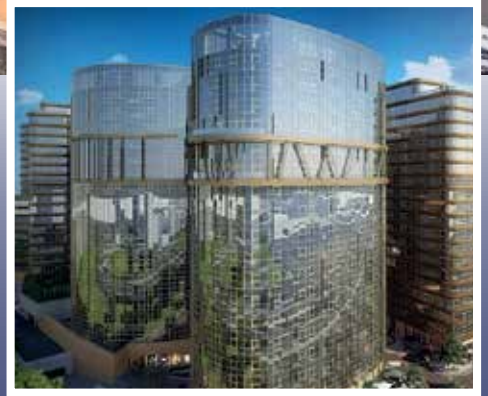
36

The World will Meet in Turkey with "HomeTurkeyHome"

**Dünya Türkiye'de
'HomeTurkeyHome'
Diyerek Buluşacak**

26





25 years of experience
in real estate marketing



www.altin-turk.com



Altin Turk Real Estate



@AltinTurkRE



@altinturkistanbul

CONTACT; +90 212 222 45 45

info@altin-turk.com



Project
Development
Consultancy

Citizenship and
Legal Services

Project Marketing
and Sales Services





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

VİSUAL DIRECTOR | GÖRSEL YÖNETMEN
OĞUZ ALP GOCAOĞLU

PRINT | BASKI
MAVİ OFSET

Ziya Gökalp mah. Süleyman Demirel Bulvarı, İş Modern İş Merkezi B Blok Kat:1
No:B23, İkitelli, Başakşehir, İstanbul, Türkiye
Tel: +90 212 549 2530 Sertifika No: 45756

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

E-MAIL
INFO@GIGDER.ORG.TR

WEB SITE
WWW.GIGDER.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 yayınıdır. Makale ve yayınlar yer alan görüşler ilgili yazarın sorumluluğundadır. GİGDER'in izni olmadan yayınlanamaz ve çoğaltılamaz.



It's Time to get to know and Discover Blossoming Turkey Together!

Büyüyen Türkiye'yi Birlikte Tanıma ve Keşfetme Zamanı!

The Turkish economy, with its 1.8% growth performance in 2020, became the second country to grow after China among the G20 members despite the epidemic. Our country, which is expected to reach the level of 10 billion dollars this year by accelerating its international direct investments in sectors such as automotive, white appliances, software and logistics, with the reforms initiated in the economy and law, today distinguishes itself positively in many areas from exports to real estate, from logistics to health. These features once again emphasize the privilege of investing in Turkey, which is already popular with its qualified workforce, population and location.

Connecting the continents on an East-West axis, Turkey is now much closer to being a country where continents meet in real estate, from the Middle East to North Africa, from Europe to America. As the international reference of the real estate sector, which has a critical importance in Turkey's growth with its share of over 50% in international direct investments, we will introduce not only our industry but also the unknown beauties of Turkey with our multi-faceted promotion campaign 'HomeTurkeyHome' to world investors who have not yet discovered our country.

In these days when we are making preparations for this precious meeting, we say, "Now is the time to get to know and discover Turkey together, which has grown despite the pandemic and differentiated itself from its competitors in the world with its positive data."

I hope you enjoy reading the 4th issue of our Explore Turkish Realty magazine, published by the Real Estate Overseas Promotion Association (GIGDER).

Kind regards,

ÖMER FARUK AKBAL,
Chairman of The Board of GIGDER

Türkiye ekonomisi, 2020'de elde ettiği yüzde 1.8'lik büyüme performansı ile salgına rağmen G20 üyeleri arasında Çin'in ardından büyüme kaydeden ikinci ülke oldu. Ekonomi ve hukukta başlatılan reformlarla başta otomotiv, beyaz eşya, yazılım, lojistik gibi sektörlerde uluslararası doğrudan yatırımlarının hızlanarak bu yıl 10 milyar dolar seviyesini yakalaması beklenen ülkemiz, bugün dünyada ihracattan gayrimenkule, lojistikten sağlığa kadar pek çok alanda pozitif ayrışıyor. Bu özellikler, nitelikli iş gücü, nüfusu ve konumuyla zaten gözde olan Türkiye'ye yatırım yapma ayrıcalığını bir kez daha vurguluyor.

Doğu-Batı ekseninde kıtaları birbirine bağlayan Türkiye, gayrimenkulde Ortadoğu'dan Kuzey Afrika'ya, Avrupa'dan Amerika'ya kıtaların buluştuğu bir ülke olmaya artık çok daha yakın. Uluslararası doğrudan yatırımlardaki % 50'yi aşan payıyla Türkiye'nin büyümesinde kritik önem taşıyan gayrimenkul sektörünün yurtdışındaki referansı olarak, çok yönlü tanıtım kampanyamız 'HomeTurkeyHome' ile sektörümüzün yanı sıra Türkiye'nin bilinmeyen güzelliklerini de ülkemizi henüz keşfetmemiş dünya yatırımcılarıyla tanıştıracaktır.

Bu kıymetli buluşmanın hazırlıklarını yaptığımız günlerde diyoruz ki, "Pandemiye rağmen büyüyen, dünyada rakiplerine kıyasla pozitif verileriyle ayrışan Türkiye'yi şimdi birlikte tanıma ve keşfetme zamanı!"

Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği (GIGDER) olarak yayınladığımız Explore Turkish Realty dergimizin 4. sayısını keyifle okumanızı dilerim.

Saygılarımla,

GIGDER Yönetim Kurulu Başkanı
ÖMER FARUK AKBAL

CONTENTS

İçindekiler

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

30 **"We will Introduce Turkey's Real Estate Portfolio to the World"**
"Dünya Yatırımcısını Türkiye'nin Gayrimenkul Portföyü ile Tanıştıracacağız"

12 **Real Estate Sales Statistics**
Konut Satış İstatistikleri

34 **"We Act with the Vision of Becoming a Regional Power"**
"Bölgesel Güç Olma Vizyonu ile Hareket Ediyoruz"

14 **"Turkey is Preparing for a Busy Summer Period in Real Estate Sales to Foreigners"**
"Türkiye Yabancıya Konut Satışında Yoğun Bir Yaz Dönemine Hazırlanıyor"

36 **"We will also Highlight Turkey's Advantages in Health, Education and Tourism"**
"Türkiye'nin Sağlık, Eğitim ve Turizmdeki Avantajlarını da Ön Plana Çıkaracağız"

16 **"Reforms will Move Turkey forward in economy and trade"**
"Reformlar Türkiye'yi Ekonomi ve Ticarete İleri Taşıyacak"

38 **6 Ways to Become a Turkish Citizen Through Real Estate Investment**
Gayrimenkul Yatırımı Yoluyla Türk Vatandaşı Olmanın 6 Yolu

18 **3T, GYODER'S 2021 Route: 'Nature', 'Technology' and 'Design'**
GYODER'in 2021 Rotası 3T: 'Tabiat', 'Teknoloji' ve 'Tasarım'

40 **In-Demand Alternative Investment Opportunity During the Pandemic: Land**
Pandemide Gözde Alternatif Yatırım Fırsatı: Arsa

26 **"We are Establishing the Safest Reference Point for Foreign Investors in Real Estate with "HomeTurkeyHome"**
Yabancı Yatırımcının Gayrimenkuldeki En Güvenli Referans Noktasını 'HomeTurkeyHome' ile Kuruyoruz"

44 **How is the Income of Foreign Real Persons Obtain from Real Estate Taxed?**
Yabancı Gerçek Kişilerin Gayrimenkulden Elde Ettikleri Gelirler Nasıl Vergilendiriliyor?"

48 **Turkey from the Perspective of Foreign Investors**
Yabancı Yatırımcı
Gözünden Türkiye

52 **When Purchasing Real Estate, the Iraqi Priorities its 'Price', the Arab its 'Appearance', the British ,its 'Location'**
Gayrimenkul Alırken Iraklı 'Fiyatı',
Arap 'Görünümü', İngiliz 'Konumu'
İlk Sıraya Koyuyor

56 **Increase in Value Reached 68% in Summer Resorts**
Yazlık Bölgelerdeki Değer Artışı
%68'leri Buldu

62 **Bursa the Route**
Rota Bursa

66 **GİGDER Discussed International Investments with DEİK**
GİGDER, DEİK ile Uluslararası
Yatırımları Masaya Yatırdı





Pages from Turkey

Türkiye'den Sayfalar

EBRD: 'The economy came out fast from the coronavirus shock'

In the first quarter of this year, with its 7% performance obtained in a yearly basis, Turkey made a strong start at 2021, while being the fastest growing country among the OECD countries whose data are disclosed. Roger Kelly, Regional Chief Economist at the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), said: "Turkey has a very resilient economy. I think it's coming out of shocks pretty quickly. This is something we saw in 2009 after the global financial crisis and also in 2016 after the coup attempt. We absolutely saw the same thing last year, the economy came out of the coronavirus shock quickly." Noting that Turkey may be positively affected by the global liquidity conditions in the coming period, Kelly said that Turkey has always had strong foundations, which made Turkey an attractive place to invest. "I expect the economy to grow around 4 to 5 percent this year. If the tight monetary policy stance is maintained, the Turkish economy is expected to grow by around 4% in 2022." Kelly said.

Antalya is ready for the season with the 'Safe Tourism Certificate'

Antalya, one of the most important tourism destinations of the world and where more than 94 thousand foreign residents from 90 countries live, attracts investors from 108 countries, especially from companies with Russian, German and Iranian capital. In the tourism of the city, steps are taken according to the "Safe Tourism Certificate" program, which is mandatory for hotels that want to serve. Ülkay Atmaca, President of the Professional Hotel Managers Association (POYD), said, "We

EBRD: 'Ekonomi koronavirüs şokundan hızlı çıktı'

Türkiye bu yılın ilk çeyreğinde yıllık bazda elde ettiği yüzde 7'lik performansıyla verisi açıklanan OECD ülkeleri arasında en fazla büyüyen ülke olurken, 2021'e güçlü bir başlangıç yaptı. Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) Bölgesel Başekonomisti Roger Kelly, "Türkiye, oldukça dirençli bir ekonomiye sahip. Şoklardan oldukça hızlı çıktığını düşünüyorum. Bu, küresel mali krizin ardından 2009'da ve ayrıca darbe girişiminin ardından 2016'da gördüğümüz bir şey. Kesinlikle aynı şeyi geçen yıl da gördük, ekonomi koronavirüs şokundan hızlıca çıktı" diye konuştu. Kelly, küresel likidite koşullarından Türkiye'nin önümüzdeki dönemde olumlu etkilenebileceğini aktararak, Türkiye'nin her zaman güçlü temellere sahip olduğunu, bunun da Türkiye'yi, yatırım yapmak için çekici bir yer haline getirdiğini söyledi. Kelly, "Ekonominin bu yıl yüzde 4 ila 5 civarında büyümesini bekliyorum. Sıkı para politikası duruşunun korunması halinde Türkiye ekonomisinin 2022 yılında ise yüzde 4 civarında bir büyüme kaydetmesi bekleniyor" dedi.

Antalya 'Güvenli Turizm Sertifikası'yla sezona hazır

Dünyanın önemli turizm destinasyonları arasında bulunan ve 90 ülkeden 94 binden fazla yerleşik yabancıların yaşadığı Antalya, Rusya, Almanya ve İran sermayeli firmalar başta olmak üzere 108 ülkeden de yatırımcı çekiyor. Kentin turizmde, hizmet vermek isteyen oteller için zorunlu tutulan "Güvenli Turizm Sertifikası" programına göre adım atılıyor. Profesyonel Otel Yöneticileri Derneği (POYD) Başkanı Ülkay Atmaca, "Uluslararası alanda kabul gören Güvenli Turizm Sertifika programını hayata geçir-

have implemented the internationally accepted Safe Tourism Certificate program. We get your HEPP code as soon as you enter the door, measure your temperature, practice social distancing, cut off our guests' contact with the food and beverage units, we take and give. We disinfect the rooms, the lobby and everywhere at regular intervals. We take many precautions, such as preparing special rooms for our guests who test positive."

The number of businesses included in the Safe Tourism Certificate Program, which is applied at all levels of the tourism sector from airports to hotels, is increasing day by day. More than 10 thousand businesses that have been awarded this certificate so far fulfill all the 152 criteria in the program without fail. Risks are minimized by including the employees of the certified company in the priority vaccination program.

Sybiha: Turkey is an exemplary country in the fight against the epidemic in tourism

Ukraine's Ambassador to Ankara Andrii Sybiha stated that Ukrainians are happy to have a holiday in Turkey, and that more Ukrainians will come to Turkey and Muğla this year as long as the epidemic conditions allow them to do so. Stating that Turkey followed a very successful path during the epidemic, Sybiha said, "When we look at the rate of vaccination, Turkey is one of the leading countries in the world. It can serve as an example for many countries in the world in combating this epidemic. I myself saw on the spot how seriously the issue of safe tourism is taken in Turkey. I am absolutely sure that there will be a great increase in the number of tourists coming from our country after the epidemic. There are magnificent natural beauties here and it is very impressive. In the last 4 years, the number of Ukrainian tourists coming to Turkey has continued to increase by an average of 20 percent annually. Arranging flights from different cities of Ukraine will be effective in increasing the number of tourists to come."

'Turkey is a very attractive market for direct investment'

According to the data of the Ministry of Industry and Technology, Georg Karabaczek, the Undersecretary of Trade for Turkey of the country which is the 4th country with the highest international direct investment in Turkey with an investment of more than 10 billion dollars, Austria, stated that its geopolitical location, strong logistical ties, the value given to quality in production and the capacity of its workforce makes it attractive to invest in Turkey and said: "We see great potential in more cooperation between Turkish construction companies and Austrian suppliers, especially in the construction sector." Karabaczek pointed out that Turkey is an ideal bridge between the Middle East, Central Asia and African mar-

dik. Kapıdan girdiğiniz anda HES kodunuzu alıyoruz, ateşinizi ölçüyoruz, sosyal mesafeyi uyguluyoruz, yiyecek ve içecek ünitelerinden misafirlerimizin temasını kestik, biz alıp, veriyoruz. Belli aralıklarla odaları, lobiyi her yeri dezenfekte ediyoruz. Testi pozitif çıkan misafirlerimiz için özel odalar hazırlanması gibi birçok önlem alıyoruz" dedi.

Havalimanından otellere kadar turizm sektörünün her kademesinde uygulanan Güvenli Turizm Sertifika Programı'na dahil olan işletmelerin sayıları her geçen gün artıyor. Şu ana kadar sertifika almaya hak kazanan 10 binden fazla işletme, programda yer alan 152 kriteri eksiksiz yerine getiriyor. Sertifika alan işletmenin çalışanları da öncelikli aşılamaya dahil edilerek, riskler en aza indiriliyor.

Sybiha: Türkiye turizmde salgınla mücadelede örnek ülke

Ukrayna'nın Ankara Büyükelçisi Andrii Sybiha, Ukraynalıların Türkiye'de tatil yapmaktan mutluluk duyduğunu, bu yıl da salgın koşulları elverdiği sürece daha fazla Ukraynalı'nın Türkiye'ye ve Muğla'ya geleceğini bildirdi. Sybiha, salgın döneminde Türkiye'nin çok başarılı bir yol izlediğini belirterek, "Aşılama hızına da bakıldığında Türkiye dünyada önde gelen ülkelere göre de bu salgınla mücadele konusunda örnek olabilir. Kendim de güvenli turizm konusunun Türkiye'de ne kadar ciddiye alındığını yerinde gördüm. Salgın sonrasında ülkemizden gelen turist sayılarında büyük bir artış yaşanacağına da kesinlikle eminim. Burada muhteşem doğa güzellikleri var ve çok etkileyici. Son 4 yılda Türkiye'ye gelen Ukraynalı turist sayısı yıllık olarak ortalama yüzde 20 artarak devam etti. Ukrayna'nın farklı farklı şehirlerinden uçuşların konulması gelecek turist sayılarının artmasında etkili olacak" değerlendirmesini yaptı.

'Doğrudan yatırımda Türkiye çok cazip bir pazar'

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı verilerine göre, Türkiye'ye 10 milyar doları aşkın yatırımla en çok uluslararası doğrudan yatırım yapan 4'üncü ülke konumunda yer alan Avusturya'nın Türkiye Ticaret Müsteşarı Georg Karabaczek, jeopolitik konumu, güçlü lojistik bağları, üretimde kaliteye verilen değer ve iş gücü kapasitesinin Türkiye'ye yatırımı cazip kıldığını belirterek, "Özellikle inşaat sektöründe Türk inşaat şirketleri ile Avusturyalı tedarikçiler arasında daha fazla iş birliğinde büyük potansiyel görüyoruz" dedi. Karabaczek, Türkiye'nin coğrafi konumuyla da Ortadoğu, Orta Asya ve Afrika pazarları için ideal bir köprü olduğuna dikkati çekerek, bölgedeki çoğu ülkeden temsilcilikleri ağırlamasının yanı sıra Türk Hava Yolları gibi güçlü lojistik hizmet sağlayıcıları ile çok iyi bir uçuş ağı sunmanın İstanbul'u iş yapmak için ideal bir yer haline getirdiğini söyledi. Türkiye'nin Avrupa'ya yakın ve nüfusuyla büyük bir ülke olduğunu vurgulayan Karabaczek, ülkenin genç ve eğitimli insanlarıyla da önemli bir pazar olduğunu bildirdi.

kets with its geographical location, and that it offering a very good flight network with strong logistics service providers such as Turkish Airlines, as well as hosting representatives from many countries in the region makes Istanbul an ideal place to do business. Emphasizing that Turkey is a country close to Europe with a large population, Karabaccek stated that the country is also an important market with its young and educated population.

A call to invest in Turkey's digital transformation!

Lord Robin Janvrin, Prime Ministry Turkey Trade Envoy of the United Kingdom, which is among the top investing countries in Turkey and has a foreign direct investment of 11 billion pounds in many sectors in Turkey, said, "Globalization has entered a new era and the distances that previously limited international trade are disappearing. The digital economy is taking an increasing share of global trade and investment. Both the UK and Turkey want their economies to be ready for the future, and this will be achieved by investing in Turkey's digital transformation together." Lord Janvrin said that there are significant investments that need to be made in the field of low-carbon energy solutions and renewable technologies in Turkey, adding: "I see significant investment opportunities in smart city technologies, urban mobility and digital health that improve citizens' lives and reduces environmental impact."

2nd export record of all time was broken in April

Turkey's exports increased by 109% in April to 18.8 billion dollars. With this value, the highest April export figure of all time and the second highest monthly export of all years were realized. In March, Turkey's exports reached 18 billion 985 million dollars with an increase of 42.2 percent compared to March last year, and this was the highest monthly export figure of all time.

Turkey came to the fore in the G-20 with the increase in industrial production

According to the March industrial production index results announced by the Turkish Statistical Institute in May, the industrial production index increased by 0.7 percent on a monthly basis and by 16.6 percent on an annual basis in March. Industry and Technology Minister Mustafa Varank said, "Industry proved to be the locomotive of our economy in March as well. Industrial production maintained its upward trend for 11 consecutive months. In the first quarter, with an increase of 12.3 percent compared to the same quarter of the previous year, we are among the G-20 countries that have increased their industrial production the most."

Türkiye'nin dijital dönüşümüne yatırım çağırısı!

Türkiye'de en çok yatırım yapan ülkeler arasında yer alan ve Türkiye'de birçok sektörde 11 milyar sterlinlik doğrudan yabancı yatırımı bulunan Birleşik Krallık'ın Başbakanlık Türkiye Ticaret Elçisi Lord Robin Janvrin, "Küreselleşme yeni bir döneme girdi ve önceden uluslararası ticareti sınırlandıran mesafeler ortadan kalkıyor. Dijital ekonomi, küresel ticaret ve yatırımlardan giderek daha fazla pay alıyor. Hem İngiltere hem Türkiye, ekonomilerinin geleceğe hazır olmasını istiyor ve bu Türkiye'nin dijital dönüşümüne birlikte yatırım yaparak sağlanacaktır" diye konuştu. Türkiye'de düşük karbonlu enerji çözümleri ve yenilenebilir teknolojiler alanında yapılması gereken önemli yatırımlar bulunduğunu söyleyen Lord Janvrin, "Vatandaşların yaşamını iyileştiren ve çevresel etkiyi azaltan akıllı şehir teknolojileri, kentsel hareketlilik ve dijital sağlık alanlarında önemli yatırım fırsatları görüyorum" dedi.

Nisan'da tüm zamanların 2. ihracat rekoru kırıldı

Türkiye'nin ihracatı Nisan ayında %109 artışla 18,8 milyar dolar olarak gerçekleşti. Bu değer ile tüm zamanların en yüksek Nisan ayı ihracat rakamı ve ayrıca tüm yılların ikinci en yüksek aylık ihracatını gerçekleştirdi. Türkiye'nin ihracatı Mart ayında ise geçen sene Mart ayına göre yüzde 42,2 artışla 18 milyar 985 milyon dolara ulaşmış ve bu tüm zamanların en yüksek aylık ihracat rakamı olmuştu.

Türkiye sanayi üretimindeki artışla G-20'de öne çıktı

Türkiye İstatistik Kurumu tarafından Mayıs ayında açıklanan Mart ayı sanayi üretim endeksi sonuçlarına göre, sanayi üretim endeksi, Mart'ta aylık bazda yüzde 0,7, yıllık bazda yüzde 16,6 artış gösterdi. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, "Sanayi, Mart'ta da ekonomimizin lokomotifini olduğunu kanıtladı. Sanayi üretimi, üst üste 11 aylık yükseliş eğilimini korudu. İlk çeyrekte geçen yılın aynı çeyreğine göre yüzde 12,3 yükselişle G-20 ülkeleri arasında sanayi üretimini en çok artıran ülkelere dahil olduk" dedi.





BAHÇELİEVLER'DE YEPYENİ BİR NEF YAŞAMI İÇİN **SON 40 DAİRE.**

Hemen önünde metro durağı bulunan Nef Bahçelievler'de, doğayla iç içe, her ayrıntısı düşünülmüş bir yaşam başladı. Hemen tapu teslim son 40 daireden birine sahip olmak ve yeni bir yaşama başlamak için sizleri bekliyoruz.

**HEMEN
TAPU TESLİM
SON
40 DAİRE**

nef | bahçelievler

nef.com.tr/nef-bahcelievler | 444 9 633

Ayrıntılı bilgi için
QR kodu taratınız.



Real Estate Sales Statistics

Konut Satış İstatistikleri

Total number of houses sold in the first 5 months of 2021

2021 yılı ilk 5 ay satılan toplam konut adedi

Decrease in the first 5 months compared to the same period of the previous year
Geçen yılın aynı dönemine göre ilk 5 aydaki düşüş

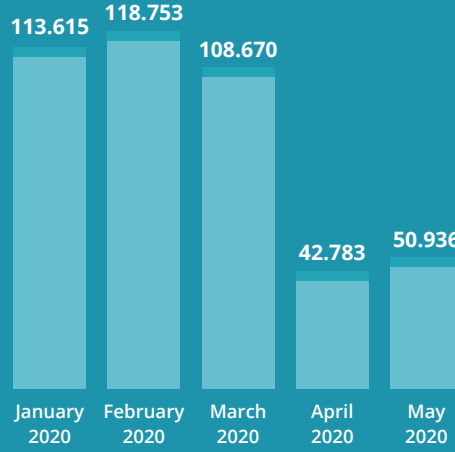
3,8 % ▼

Increase in May in the last 1 year
Son 1 yılda Mayıs ayı artışı

16,2 % ▲

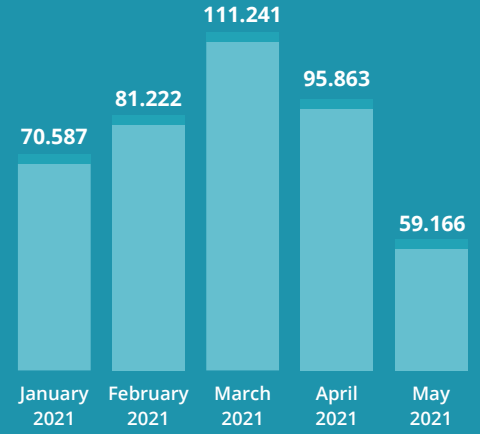
2020

Total 434.757



2021

Total 418.079



3 cities with the highest real estate sales in May 2021

2021 yılı Mayıs ayında en yüksek konut satışı yapılan 3 şehir

İstanbul
11.356

Ankara
5.653

İzmir
3.298

May 2021 sales shares

2021 yılı Mayıs ayı satış payları

New housing
Sıfır konut

Units
Adet

18.204

Difference compared to May 2020
Mayıs 2020'ye göre artış

8 % ▲

Share in total sales
Toplam satıştaki payı

30,8 %

Resale housing
İkinci el konut

Units
Adet

40.962

Difference compared to May 2020
Mayıs 2020'ye göre artış

20,2 % ▲

Share in total sales
Toplam satıştaki payı

69,2 %

Mortgage sales
İpotekli satış

Units
Adet

10.560

Difference compared to May 2020
Mayıs 2020'ye göre azalış

42,9 % ▼

Share in total sales
Toplam satıştaki payı

17,8 %

Number of real estate sales to foreigners in the first 5 months of 2021

2021 yılı ilk 5 ayda yabancılara konut satış adedi

Increase in the first 5 months compared to the same period of the previous year
Geçen yılın aynı dönemine göre ilk 5 aydaki artış

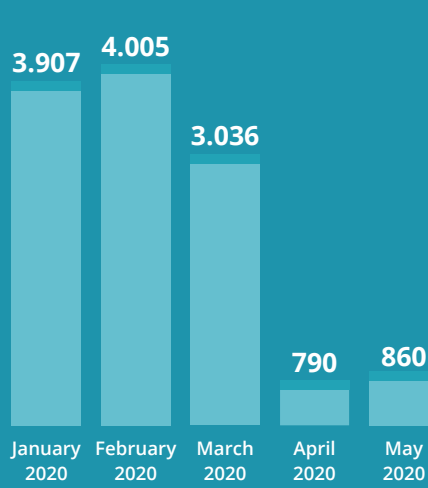
24,9 % ▲

Increase in May in the last 1 year
Son 1 yılda Mayıs ayı artışı

106,5 % ▲

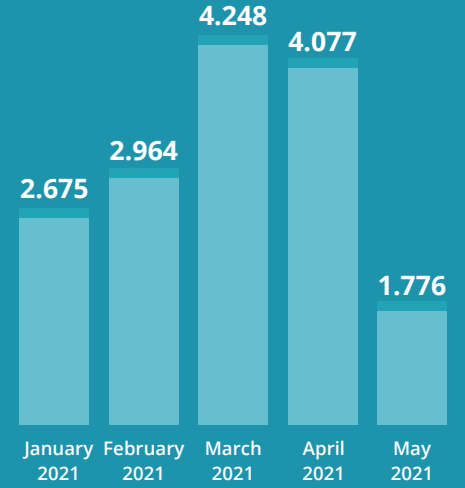
2020

Total 12.598



2021

Total 15.740



Top 10 cities where foreigners purchased the most real estate in May

Mayıs'ta yabancıların en çok konut aldığı ilk 10 şehir

Province	Units
İstanbul	818
Antalya	341
Ankara	106
Mersin	80
Sakarya	75
Yalova	55
Bursa	41
İzmir	37
Kocaeli	33
Muğla	33

Number of residences purchased by foreigners in May and their nationality

Yabancıların Mayıs ayında satın aldıkları konut sayısı ve uyrukları





“Turkey is Preparing for a Busy Summer Period in Real Estate Sales to Foreigners”

Housing sales to foreigners in May increased by 106.5% compared to the same month of the previous year, while the sector is very hopeful about the summer season with preliminary requests from foreign investors. Vedat Arslan, the Head of Aremas Real Estate, who predicts that there will be a serious momentum in sales to foreigners as of June, said, “The value of real estate does not decrease in the medium term in world cities such as Istanbul where domestic demand is intense. Istanbul, which is a city followed with interest by foreigners and a very attractive hub, offers an actual real estate income.”

While real estate sales to foreigners in Turkey increased by 416.1% in May compared to the same period of the previous year, according to TUIK data, real estate companies entered an intense pre-demand process in this area. Sector agents, who expect sales to be realized as soon as the flight restrictions are lifted and are carrying out their preparations for this, are quite hopeful for the summer period.

We talked to Vedat Arslan, the Chairman of the Board of Directors of Aremas Real Estate, which carries out the sales and marketing of important projects in Turkey through its offices in Dusseldorf and Baku, as well as in Istanbul, Izmir and Bodrum...

“Türkiye Yabancıya Konut Satışında Yoğun Bir Yaz Dönemine Hazırlanıyor”

Mayıs ayında yabancılara yapılan konut satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %106,5 arttı, sektör ise yabancı yatırımcılardan gelen ön taleplerle yaz döneminden oldukça umutlu. Yabancıya satışta Haziran itibarıyla ciddi bir hareketliliğin olmasını öngören Aremas Gayrimenkul Başkanı Vedat Arslan, “İstanbul gibi iç talebin yoğun olduğu dünya kentlerinde gayrimenkulün değeri orta vadede düşmez. Yabancıların merakla izlediği bir şehir ve çok cazip bir hub olan İstanbul, gerçek bir gayrimenkul getirisi sunuyor” dedi

Türkiye’de yabancıya konut satışları Mayıs’ta TÜİK verileriyle bir önceki yılın aynı dönemine göre %106,5 artarken, bu alanda gayrimenkul firmaları da yoğun bir ön talep toplama sürecine girdi. Uçuş kısıtlamaları kalktığı anda satışların realize olmasını bekleyen ve buna yönelik hazırlıklarını sürdüren sektör aktörleri, yaz döneminden oldukça umutlu.

İstanbul, İzmir ve Bodrum’un yanı sıra Dusseldorf’da ve Bakü’de yer alan ofisleri aracılığıyla Türkiye’deki önemli projelerin satış ve pazarlamasını yürüten Aremas Gayrimenkul’ün Yönetim Kurulu Başkanı Vedat Arslan ile sektörün bugününü konuştuğuk...

Can we get information about Aremas Real Estate and its activities?

With our Istanbul, Izmir and Bodrum offices, we provide services in the sales and marketing of projects in these regions in Turkey to both resident customers in Turkey and foreigners. We have offices in Dusseldorf and Baku. We also established the Istanbul office of Maya International, independent of Aremas, which we established in Germany. Maya International is an agency structure operating in the sale of projects in Turkey to citizens and foreigners abroad. The Baku office, on the other hand, performs some works towards making different investments in Turkey through business development activities.

How would you define the profiles German and Azerbaijani real estate purchasers based on your experiences?

German real estate purchasers mostly prefer the southern and Aegean coasts in Turkey, especially regions such as Antalya-Alanya, Didim, Fethiye, Bodrum, Foça and Ayvalık. In Bodrum, they are more interested in Güvercinlik and Güllük, which are close to the airport. If we look at our customers, we can talk about a target audience with an average budget of 80-100 thousand euros. Turks in Germany also invest in their own country. If you are selling a house to a Turkish person in Germany, this means that you can sell at least 5-6 more units. Because once this trust-seeking audience is satisfied with their investment, their friends and relatives start to be interested in the same project. The customer base in Baku is also a hard-to-trust customer base. When you do not let their trust in you fail, they can invest without questioning. Similar to the Iranian customer, the Azeri customer base seeks to invest in a quality product in a good location. They are not after buying the cheapest product. I can say that although they mostly invest in the south, they are curious about Istanbul and follow every development in Turkey.



Chairman of the Board of Directors of Aremas Real Estate, Vedat Arslan

Aremas Gayrimenkul Yönetim Kurulu Başkanı
Vedat Arslan



Aremas Gayrimenkul ve faaliyetleri hakkında bilgi alabilir miyiz?

İstanbul, İzmir ve Bodrum ofislerimiz ile Türkiye’de bu bölgelerdeki projelerin hem Türkiye’deki yerleşik müşterilere hem de yabancılara satışı ve pazarlaması konusunda hizmet veriyoruz. Dusseldorf ve Bakü’de birer ofisimiz var. Aremas’tan bağımsız olarak Almanya’da kurduğumuz Maya International şirketinin de İstanbul ofisini kurduk. Maya International, Türkiye’deki projelerin yurtdışındaki yerli ve yabancılara satışı konusunda faaliyet gösteren bir acenta yapılanması. Bakü ofisi ise iş geliştirme faaliyetleri ile Türkiye’de daha farklı yatırımlar yapılması yönünde bazı çalışmalar yürütüyor.

Deneyimlerinizden yola çıkarak Alman ve Azeri konut alıcısı profilini nasıl tanımlarsınız?

Alman konut alıcıları Türkiye’de daha çok güney ve Ege sahillerini, özellikle Antalya-Alanya, Didim, Fethiye, Bodrum, Foça ve Ayvalık gibi bölgeleri tercih ediyor. Bodrum’da ise daha çok havaalanına yakın olan Güvercinlik ve Güllük taraflarına ilgi duyuyorlar. Müşterilerimize bakarsak, ortalama 80-100 bin euroluk bütçeleri olan bir hedef kitleden bahsedebiliriz. Almanya’daki Türklere kendi memleketlerine yatırım da söz konusu oluyor. Almanya’da bir Türk’e ev satıyorsanız bu, en az 5-6 adet daha satabileceğiniz anlamına geliyor. Çünkü güven arayışında olan bu kitle, bir kez yatırımından memnun olduğunda, arkadaş ve akrabaları da aynı projeye ilgilenmeye başlıyor. Bakü’deki müşteri kitlesi de yine zor güvenen bir müşteri kitlesi. Size duydukları güveni boşa çıkarmadığınızda çok sorgulamadan yatırım yapabiliyorlar. Azeri müşteri kitlesi İran müşterisine benzer şekilde iyi bir lokasyonda kaliteli bir ürüne yatırım peşinde. En ucuz ürünü almak gibi bir derterleri yok. Genel olarak ağırlıklı güneye yatırım yapmakla beraber İstanbul’u merak ettiklerini ve Türkiye’deki her gelişmeyi takip ettiklerini söyleyebilirim.

Istanbul, as you mentioned, is a world city that foreign investors are curiously on the watch-out about. Which features of the city do you think are attractive in the international arena?

Turkey is a place where investors can feel at home with the warm approach inherent to Turkish people's nature. One of the most attractive points of Istanbul, on the other hand, is that it is a regional hub. You can go anywhere in the world you want to from Istanbul. Offering "diversity" with the Bosphorus that connects two continents, its nature, historical values, food, drink, entertainment and worship, Istanbul is a very rare city in the world as it provides all of these by itself. It is unlikely that the value of real estate will decrease in the medium and long term in cities with high domestic demand. Istanbul is a city that has a very serious domestic demand. In this respect, it offers real estate investors an actual real estate return. Despite all this, the brand value of Istanbul is far below its current potential.

What should be done in order for Istanbul's brand value to reflect its potential?

While real estates in Moscow, London or New York are 40-50 thousand dollars or pounds per square meter, even the most expensive mansions in our country are not actually bought at a price higher than 10-15 thousand dollars per square meter, except for a very special few mansions. Therefore, square meter values in Istanbul should get its worth. It is necessary to develop the infrastructure of the city and to accelerate its gentrification while preserving its historical texture. It is important that the Ministry of Culture and Tourism conducts a communication operation specific to Istanbul.

What are your expectations about real estate sales to foreigners in Turkey?

While evaluating the number of real estate sales; It would be sounder to compare 2019 and 2021, not 2020 and 2021. The main reason for this is that the effect of the pandemic was observed in Turkey as of mid-March 2020. Despite all kinds of effects caused by the pandemic this year, a better 5-month period has unfolded compared to 2019. This process is an indication that a much better season will unfold as of June in the upcoming summer period. In this light, the decisions to be taken on the subject of citizenship will determine the course of foreign sales in the upcoming summer period and beyond. Unless there is a shift in today's conditions, maybe 2021 will be the year when we peak in sales.

İstanbul, bahsettiğiniz gibi yabancı yatırımcıların merakla izlediği bir dünya kenti. Sizce kentin hangi özellikleri uluslararası arenada cezbedici?

Türkiye, Türk insanının doğasından gelen sıcak yaklaşımla yatırımcının kendisini evinde hissedebileceği bir yer. İstanbul'un ise en önemli cazip noktalarından biri bölgesel bir hub olması. Dünyada gitmek istediğiniz her yere İstanbul'dan gidebilirsiniz. İki kıtayı birleştiren Boğaz'ı, doğası, sunduğu tarihi değerleri, yemesi, içmesi, eğlencesi ve ibadeti ile 'çeşitlilik' sunan İstanbul, bunların hepsini tek başına sağlamasıyla dünyada çok nadir bir kent. İç talebin yoğun olduğu şehirlerde gayrimenkulün değerinin orta ve uzun vadede düşmesi olası bir durum değildir. İstanbul da çok ciddi iç talep alan bir şehir. Bu yönüyle gayrimenkul yatırımcısına gerçek bir gayrimenkul getirisi sunuyor. Tüm bunlara rağmen İstanbul'un marka değeri bugün taşıdığı potansiyelin çok altında.

İstanbul'un marka değerinin, taşıdığı potansiyeli yansıtabilmesi için neler yapılmalı?

Moskova, Londra veya New York'ta gayrimenkullerin metrekaresi 40-50 bin dolar ya da pound iken, bizde en pahalı diyebileceğimiz yalılar bile, çok özel birkaç yalı hariç, reelde metrekaresi 10-15 bin dolardan daha yüksek bir fiyattan fiili olarak satın alınmıyor. Dolayısıyla İstanbul'da metrekaresi değerlerinin hak ettiği değeri alması lazım. Şehrin altyapısının geliştirilmesi, tarihi dokunun korunarak kentsel dönüşümünün hızlanması gerekli. Kültür ve Turizm Bakanlığının İstanbul özelinde bir iletişim çalışması yapması önemli.

Türkiye'de yabancılar konut satışı ile ilgili beklentileriniz nelerdir?

Konut satış adetlerini değerlendirirken; 2020 ile 2021'i değil 2019 ile 2021'i karşılaştırmak daha sağlıklı olacaktır. Bunun da ana sebebi, 2020 yılı Mart ortası itibarıyla pandemi etkisinin Türkiye'de görülmesidir. Bu yıl her türlü pandemi etkisine rağmen 2019 yılına kıyasla daha iyi bir 5 aylık dönem geçirilmiştir. Bu süreç, önümüzdeki yaz döneminde, Haziran itibarıyla çok daha iyi bir sezon geçirileceğinin göstergesidir. Bu doğrultuda vatandaşlık konusu ile ilgili alınacak kararlar önümüzdeki yaz ve sonrasındaki yurtdışı satışların yönünü belirleyecektir. Bugünkü koşullarda bir değişiklik yapılmadığı sürece 2021 yılı belki de satışlarda pik yaptığımız yıl olacaktır.

1000 ve 1000'uncü

ofisimiz de şimdi hizmetinizde!



Antalya, Lara - Konyaaltı - Alanya - Belek | İstanbul, Cevizlibağ - Göztepe
Ankara | Bursa | Bodrum | Trabzon

“Reforms Will Move Turkey Forward in Economy and Trade”

“Reformlar Türkiye’yi Ekonomi ve Ticarete İleri Taşıyacak”

DEİK, with 146 business councils, maintains its global-scale contacts adhering to a wide perspective from contracting to energy, defense to public-private sector projects. Noting that the topics they focused on this year were ‘Turkey-USA trade relations, Return to Asian Initiative, Green Agreement, updating the Customs Union with the EU, the African market, international investor perception, supply chain, transit trade and new trade blocks’, DEİK President Nail Olpak explained his future works to explore Turkish Reality while evaluating Turkey’s agenda...

Due to the coronavirus epidemic that has affected the world, we are going through an extremely difficult process in terms of human health, economy and trade. The Turkish economy had a growth of 4.5 percent in the first quarter of 2020, when it made a good start. However, while this positive outlook was expected to continue, the Covid-19 pandemic has of course negatively affected Turkey as it did the whole world. However, after we got over the first short period of shock, we showed great resistance by focusing on staying afloat in all areas of life and trade with the aim of achieving balance in the fields of economy and trade. As DEİK, we prioritized the issues of not interrupting the supply chain, accessibility in terms of logistics, not being dependent on a single source and giving confidence to the investor.

**Chairman of the Foreign Economic Relations Board (DEİK) and Member of the GIGDER High Advisory Board
Nail Olpak**

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkanı ve GIGDER Yüksek İstişare Kurulu Üyesi Nail Olpak



DEİK, 146 iş konseyi ile birlikte müteahhitlikten enerjiye, savunmadan kamu-özel sektör projelerine kadar geniş bir perspektifte küresel ölçekli temaslarını sürdürüyor. Bu yıl odaklandıkları konuların ‘Türkiye-ABD ticari ilişkileri, Yeniden Asya Girişimi, Yeşil Mutabakat, AB ile Gümrük Birliği’nin güncellenmesi, Afrika pazarı, uluslararası yatırımcı algısı, tedarik zinciri, transit ticaret ve yeni ticaret blokları’ olduğunu kaydeden DEİK Başkanı Nail Olpak, Türkiye gündemini değerlendirerek gelecek çalışmalarını Explore Turkish Realty’ye anlattı...

Dünyayı etkisi altına alan koronavirüs salgını sebebiyle insan sağlığı, ekonomi ve ticaret açısından son derece zorlu bir süreci yaşıyoruz. Türkiye ekonomisi, iyi bir başlangıç yaptığı 2020 yılının ilk çeyreğinde yüzde 4,5’lik bir büyüme kaydetmişti. Ancak bu pozitif görünümün devam etmesi beklenirken, Covid-19 pandemisi tüm dünyayı olduğu gibi Türkiye’yi de elbette olumsuz etkiledi. Fakat kısa süren ilk şok dönemini atlattığımız ardından, ekonomi ve ticaret alanlarında da dengeyi yakalama hedefiyle hayatın ve ticaretin her alanında ayakta kalmaya odaklanarak büyük bir direnç gösterdik. DEİK olarak bu dönemde tedarik zincirinin kopmaması, lojistik açıdan ulaşılabilirlik, tek kaynağa bağlı kalmama ve yatırımcıya güven verme konularını ön planda tuttuk.



Turkey succeeded in completing the year 2020 with a growth of 1.8 percent, thanks to it successfully handling the health challenge and its strong capacity in production. Along with China, Turkey was one of the two countries that achieved positive growth among the G20 countries. This performance has demonstrated a new level of confidence to both the markets and the business world for 2021. We expect the Turkish economy to make a good leap this year due to the delayed consumer and investment demands and the low base effect, and we expect the 2021 growth to be above 5 percent unless there is an extraordinary situation.

The biggest risk on economic activity will undoubtedly be the course of the epidemic and the measures taken in this regard. We expect economic activity to recover after the second quarter of 2021, since as of the last month of 2020, with the vaccine, hopes have elevated. While foreign demand made a negative contribution to growth in 2020, we expect this negative effect to decrease in 2021. Especially the increase in tourism revenues in the summer months with the control of the epidemic, and the expectation of a growth of over 4% in the European Union, our biggest export market, strengthens this expectation.

Türkiye, sağlık alanında verdiği başarılı sınav ve üretimdeki güçlü kapasitesi ile 2020 yılını yüzde 1.8 büyüyerek tamamlamayı başardı. Çin ile birlikte G20 ülkeleri arasında pozitif büyüme başarısını gösteren iki ülkeden biri Türkiye oldu. Bu performans, 2021 yılı için hem piyasalara hem de iş dünyasına yeni bir güven kapısını araladı. Bu yıl Türkiye ekonomisinin ertelenen tüketici ve yatırım taleplerinin devreye girmesi ve düşük baz etkisi nedeniyle iyi bir sıçrama yapmasını ve 2021 yılı büyümesinin olağanüstü bir gelişme yaşanmazsa yüzde 5 seviyesinin üstünde olabileceğini öngörüyoruz.

Ekonomik aktivite üzerindeki en büyük risk hiç kuşkusuz salgının seyri ve buna ilişkin alınan tedbirler olacaktır. 2020'nin son ayından itibaren aşı ile birlikte umutların daha da artmış olması ile ekonomik aktivitenin 2021 yılının ikinci çeyreğinden itibaren toparlanmasını bekliyoruz. 2020 yılında dış talep büyümeye olumsuz katkı yaparken 2021 yılında bu olumsuz etkinin azalmasını bekliyoruz. Özellikle salgının kontrol altına alınmasıyla yaz aylarında turizm gelirlerinin artması ve en büyük ihracat pazarımız olan Avrupa Birliği'nde yüzde 4'ün üzerinde büyüme beklenmesi de bu beklentimizi güçlendiriyor.

The investor needs stability based on trust

During the preparation phase of the Economic Reform Package announced by our President, Mr. Recep Tayyip Erdoğan, we, as DEİK, presented our suggestions and demands. As DEİK, we were very happy to see the issues of incentives for equity financing, infrastructure for the green bond market, green revolution in the industry, strengthening of the participatory financial infrastructure, special support in target countries, revision of the incentive system, impact analysis of incentives and KVKK in the reform package, which we have stated in the meetings under the 4 principle articles of investment, employment, production and export. The economic reforms, which are built on determination, predictability, transparency and accountability, and include critical steps that will carry Turkey to the future in terms of economy and trade, will strengthen our business world. We hope that these reformist steps will be implemented with a fast and timely action plan. We see that the keywords for the domestic investment environment and foreign direct investments from abroad are “Trust” and “Stability”.

DEİK strikes in ‘commercial diplomacy with its 146 business councils

As DEİK, with our 146 Business Councils spread all over the world, we host many commercial diplomacy meetings such as country and sector-based special reports, international webinars attended by our Ministers, Ambassadors and businesspeople, DEİK Interconnected Business and DEİK EU Talks online meetings, roundtables and hybrid participation meetings. With these activities, we continue to be the global horizon of our business world in every geography where the heart of the global economy and trade beats.

Turkey-US trade relations, Return to Asia Initiative, Green Deal, updating the Customs Union with the EU, the African market, international investor perception, supply chain, transit trade and new trade blocks will be our focus points this year. In addition, our diaspora work, which we carry out under the umbrella of the World Turkish Business Council, is among our important focal points.

Real estate sales to foreigners - a valuable export item

Turkey offers an attractive market and a quality showcase for the global real estate industry, as well as the contracting industry, which has achieved great success around the world. Especially in the last 10 years, we see that foreign investors prefer to invest in real estate in Turkey. While the share of foreign investments in the world real estate market, which amounts to approx-

Yatırımcının ihtiyacı güvene dayalı istikrar

Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan tarafından açıklanan Ekonomik Reform Paketi’nin hazırlık aşamasında, DEİK olarak önerilerimizi ve taleplerimizi sunduk. DEİK olarak, görüşmelerde yatırım, istihdam, üretim ve ihracat olarak 4 temel maddede dile getirdiğimiz; öz sermaye finansmanının teşviği, yeşil tahvil piyasasına altyapı, sanayide yeşil dönüşüm, katılım finans altyapısının güçlendirilmesi, hedef ülkelerde özel destekler, teşvik sisteminin gözden geçirilmesi, teşviklerin etki analizi yapılması ve KVKK konularını reform paketinde görmek bizi son derece mutlu etti. Kararlılık, öngörülebilirlik, şeffaflık ve hesap verilebilirlik üzerine kurulu olan ve Türkiye’yi ekonomi ve ticarete geleceğe taşıyacak kritik adımları içeren ekonomik reformlar, iş dünyamıza güç katacak. Bu reformist adımların hızlı ve takvime uygun bir aksiyon planıyla hayata geçirilmesini temenni ediyoruz. Yurt içi yatırım ortamı ve yurt dışından gelecek doğrudan yabancı yatırımlar için anahtar kelimelerin “Güven” ve “İstikrar” olduğunu görüyoruz.

DEİK 146 iş konseyiyle ‘ticari diplomaside’ atağa geçti

DEİK olarak dünyanın dört bir yanına yayılmış 146 İş Konseyimizle birlikte ülke ve sektör bazlı özel raporlar, Bakanlarımızın, Büyükelçilerimizin ve iş insanlarımızın katıldığı uluslararası webinarlar, DEİK Interconnected Business ve DEİK EU Talks çevrimiçi toplantılar, yuvarlak masa ve hibrit katılımlı toplantılar gibi pek çok ticari diplomasi buluşmasına ev sahipliği yapıyoruz. Bu faaliyetlerle, küresel ekonominin ve ticaretin kalbinin attığı her coğrafyada iş dünyamızın küresel ufku olmaya devam ediyoruz.

Türkiye-ABD ticari ilişkileri, Yeniden Asya Girişimi, Yeşil Mutabakat, AB ile Gümrük Birliği’nin güncellenmesi, Afrika pazarı, uluslararası yatırımcı algısı, tedarik zinciri, transit ticaret ve yeni ticaret blokları konuları, bu yılki odak noktalarımız olacak. Bununla birlikte, Dünya Türk İş Konseyi çatısı altında yürüttüğümüz diaspora çalışmalarımız da, önemli gündemlerimizden arasında yer alıyor.

Yabancıya konut satışı, değerli bir ihracat kalemi

Türkiye, dünya çapında büyük başarılarla imza atan müteahhitlik sektörüyle birlikte küresel gayrimenkul sektörü açısından da cazip bir pazar ve nitelikli bir vitrin sunuyor. Özellikle son 10 yıldır yabancı yatırımcıların, Türkiye’de gayrimenkul yatırımı yapmayı tercih ettiğini görüyoruz. Yaklaşık 400 milyar doları bulan dünya gayrimenkul pazarı içerisinde yabancı yatırımlarının payı yüzde 2.6-3 civarında seyrederken, Türkiye 6.85 milyar dolar ile yüzde 10.6 seviyesinde bir paya

imately 400 billion dollars, is around 2.6-3 percent, Turkey has a share of 10.6 percent with 6.85 billion dollars. The rate of house sales to foreigners, which was 1.7 percent in 2015 in Turkey, realized as 2.7 percent at the end of 2020. Despite the effect of the pandemic, the fact that foreign investors did not decrease in the real estate sector reveals a very pleasing picture.

We anticipate that this positive picture will continue to accelerate in 2021 and beyond. The diversification of investors, especially in recent years, is extremely valuable. We are talking about a very wide range from England to Russia, from Jordan to China. We see that the Turkish real estate sector's attraction of investment includes not only the nearby geography but also the world. Considering the changing consumer trends with the pandemic conditions, I think that our real estate industry, together with all its stakeholders, should give importance to digitalization in promotion. As DEİK, we have full faith in and support for all our businesspeople who add value to the real estate sector and the Turkish economy and have the potential to attract investors from abroad. Because we consider real estate sales to foreign investors as a high value-added export item at the same time. I especially invite the big companies of the sector to benefit from DEİK's global business network and influence in the field of commercial diplomacy in target markets.

sahip. Türkiye'de 2015 yılında yüzde 1.7 olan yabancıya konut satışı oranı ise 2020 yılı sonunda yüzde 2.7 olarak gerçekleşti. Salgın etkisine rağmen, gayrimenkul sektöründe yabancı yatırımcının hız kesmemesi son derece sevindirici bir tabloyu ortaya koyuyor.

Bu olumlu tablonun, 2021 yılı ve sonrasında da ivmelenerek devam edeceğini öngörüyoruz. Özellikle son yıllarda yatırımcının çeşitlenmiş olması da son derece değerli. İngiltere'den Rusya'ya, Ürdün'den Çin'e kadar çok geniş bir yelpazeden söz ediyoruz. Görüyoruz ki; Türk gayrimenkul sektörünün yatırım cazibesi sadece yakın coğrafyayı değil, dünyayı kapsıyor. Pandemi koşullarıyla değişen tüketici trendlerini de göz önünde bulundurduğumuzda, gayrimenkul sektörümüzün de tüm paydaşlarıyla birlikte tanıtımda dijitalleşmeye önem vermesi gerektiğini düşünüyorum. DEİK olarak, gayrimenkul sektörüne ve Türkiye ekonomisine değer katan, yurt dışından yatırımcı çekme potansiyeline sahip tüm iş insanlarımıza inancımız ve desteğimiz tam. Çünkü biz, yabancı yatırımcılara yapılan konut satışlarını aynı zamanda yüksek katma değerli bir ihracat kalemi olarak değerlendiriyoruz. Özellikle sektörün büyük şirketlerini, hedef pazarlarda DEİK'in küresel iş ağından ve ticari diplomasi alanındaki gücünden yararlanmaya davet ediyorum.





3T, GYODER's 2021 Route: 'Nature', 'Technology' and 'Design'

Stating that the congruity between technology and design has become very important in the real estate sector, GYODER President Mehmet Kalyoncu said, "Turkey has thematic technoparks, entrepreneurship and incubation centres in the field of energy and health. Our goal is to create this cluster in the real estate sector in the medium term. GYODER's main route now is the 3T principle; it consists of 'Nature' ('Tabiat'), 'Technology' ('Teknoloji') and 'Design' ('Tasarım'). Sustainability is our priority."

The concepts of 'sustainability', 'digitalization' and 'natural life', which have guided the real estate sector with the pandemic, are now effective not only in designing housing projects, but also in decisions taken about the future of the sector. The sector is also ready for new collaborations in Turkey in the medium and long term in many areas from training in the field to support to start-ups. We talked to Mehmet Kalyoncu, President of the Real Estate and Real Estate Investment Trust Association (GYODER) and Member of the GIGDER High Advisory Board, about the 2021 route of the sector and GYODER...

How do you evaluate the real estate sector in Turkey's direction of development?

The necessity of bringing real estate closer with disciplines such as technology and design is a reality of the era we live in. For this, we have increased our cooperation with universities. With the Economic Research Foundation, we launched the postgraduate thesis awards competition in the field of real estate for the first time in Turkey.

GYODER'in 2021 Rotası 3T: 'Tabiat', 'Teknoloji' ve 'Tasarım'

Gayrimenkul sektöründe teknoloji ve tasarımın uyumunun çok önemli hale geldiğini belirten GYODER Başkanı Mehmet Kalyoncu, "Türkiye'nin enerji ve sağlık alanında tematik teknoparkları, girişim ve kuluçka merkezleri var. Hedefimiz orta vadede bu kümelenmeyi gayrimenkul sektöründe de oluşturmak. GYODER'in artık ana rotası, 3T prensibi; 'Tabiat', 'Teknoloji' ve 'Tasarım'dan oluşuyor. Sürdürülebilirlik önceliğimiz" diyor

Pandemi ile birlikte gayrimenkul sektörüne yön veren 'sürdürülebilirlik', 'dijitalleşme' ve 'doğal yaşam' kavramları, artık sadece konut projelerini tasarlarken değil, sektörün geleceği ile ilgili alınan kararlarda da etkin. Sektör Türkiye'de orta ve uzun vadede bu alanda eğitimden start-up'lara desteğe kadar pek çok konuda yeni işbirliklerine de hazır. Gayrimenkul ve Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Derneği (GYODER) Başkanı ve GIGDER GIGDER Yüksek İstişare Kurulu Üyesi Mehmet Kalyoncu ile sektörün ve GYODER'in 2021 rotasını konuştuk...

Türkiye'de gayrimenkul sektörünün gelişme yönünü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Gayrimenkulü teknoloji ve tasarım gibi disiplinlerle daha da yakınlaştırma gerekliliği, içinde olduğumuz dönemin bir gerçeği. Bunun için üniversitelerle olan işbirliklerimizi artırdık. İktisadi Araştırmalar Vakfı ile Türkiye'de ilk defa gayrimenkul alanında lisansüstü tez ödülleri yarışmasını hayata geçirdik. Yıldız Teknik Üniversitesi (YTÜ) ile gayrimenkulde veri bilimi ve ya-



**Chairman of GYODER and
Member of the GIGDER
High Advisory Board
Mehmet Kalyoncu**

**GYODER Başkanı ve
GIGDER Yüksek İstişare
Kurulu Üyesi
Mehmet Kalyoncu**



We started the data science and artificial intelligence program in real estate with Yıldız Technical University (YTU). In the Artificial Intelligence and Data Science Distance Education Certificate Program in Real Estate we held with YTU, start-ups that stood out with their real estate applications spoke and talked about their experiences. Thus, we combined theoretical knowledge with practical applications. We will raise awareness with a certificate program that explains what is the intersection of real estate and technology, with a more inclusive framework than artificial intelligence and data science.

Turkey's thematic technoparks, venture centres and incubation centres in the field of energy and health, unfortunately, do not exist in the field of construction and real estate. Proptech will bring us this ecosystem and cluster. As one of the largest sectors in Turkey, our goal is to create this cluster in the medium term. Today, start-ups need to seek us more to bid, consult our ideas and collaborate with us. Of course, we always need to support start-ups as well.

At this point, what is GYODER's route this year?

GYODER's main route now is the 3T principle; it consists of 'Nature' ('Tabiat'), 'Technology' ('Teknoloji') and 'Design' ('Tasarım'). For us, sustainability issues are at the forefront of our main activities. We are in a period in which human habits are better examined in real estate, and the congruity between technology and design becomes very important. The pandemic process has revealed the importance of the design of experience. In other words, it has become important to think about the experience and to have the spaces designed in the most appropriate way for the user experience. The sense of responsibility brought by the awareness that each project has left a mark on the city in terms of its environmental impact has become the real estate sector's brand-new perspective. In 2021 and beyond, this awareness will ensure the emergence of a human-oriented development that puts people first in our cities.

pay zeka programını başlattık. YTÜ ile yaptığımız Gayrimenkulde Yapay Zekâ ve Veri Bilimi Uzaktan Eğitim Sertifika Programı'nda, gayrimenkule yönelik uygulamalarıyla öne çıkmış startup'lar konuştu, deneyimlerini anlattı. Böylece teorik bilgiyi pratikteki uygulamalarla birleştirdik. Yapay zeka ve veri biliminden daha kapsayıcı bir ana çatıyla, gayrimenkulle teknolojinin kesiştiği alanın ne olduğunu anlatan bir sertifika programıyla farkındalık geliştireceğiz.

Türkiye'nin enerji ve sağlık alanında var olan tematik teknoparkları, girişim merkezleri ve kuluçka merkezleri, maalesef inşaat ve gayrimenkul alanında yok. Proptech bize bu ekosistemi ve kümelenmeyi getirecek. Türkiye'nin en büyük sektörlerinden biri olarak hedefimiz orta vadede bu kümelenmeyi oluşturmak. Bugün startup'ların, 'teklif vermek, fikrimizi almak ve bizimle işbirliği yapmak için kapımızı daha fazla çalması lazım. Tabii ki bizim de her zaman start up'lara destek olmamız gerekiyor.

Bu noktada GYODER'in bu yılki rotası nedir?

GYODER'in artık ana rotası, 3T prensibi; 'Tabiat', 'Teknoloji' ve 'Tasarım'dan oluşuyor. Bizim için sürdürülebilirlik konuları, ana faaliyetlerimizin başında geliyor. Gayrimenkulde insan alışkanlıklarının daha iyi incelendiği, teknoloji ve tasarımın uyumunun çok önemli hale geldiği bir dönemdeyiz. Pandemi süreci, deneyim tasarımının önemini ortaya çıkardı. Yani deneyim üzerine düşünülmesi, mekanların kullanıcı deneyimine en uygun şekilde tasarlanmış yapılar olması önemli hale geldi. Yapılan her bir projenin çevresel etkileri itibarıyla şehre bir iz bıraktığı bilincinin yüklediği sorumluluk duygusu, gayrimenkul sektörünün kazandığı yeni bakış açısı oldu. 2021 yılı ve sonrasında bu farkındalık şehirlerimizde insanı önceleyen, insan odaklı bir kalınmanın ortaya çıkmasını sağlayacaktır.

Can we get some information about your work that guides foreign investors as GYODER?

In addition to its natural and cultural richness, our country is an attractive country with tourism, entertainment, fair and congress tourism. Turkey has carried its infrastructure above world standards in recent years. We have seen the importance of this especially during the pandemic period when our strong health infrastructure was tested. We have very valuable projects that have been implemented considering all aspects such as communication infrastructure, airports, hospitals, highways, and energy facilities.

Regarding foreign investors, with the move of our Ministry of Environment and Urbanization, it was an important step to reduce the requirement of granting citizenship to foreigners who buy real estate worth \$1 million to \$250,000. In 2018, when the new regulations were implemented, the area where the revival in the real estate sector was the most intense was the sales made to foreign investors. Housing sales to foreigners has exceeded 220,000 to date, up from 12,181 in 2013 when the Reciprocity Law, which paved the way for housing sales to foreigners in Turkey, came into effect.

We aim to show the ways for foreigners to own real estate in Turkey with the booklet "Owning Property in Turkey from A to Z", which we have prepared for foreign investors as GYODER. The booklet that we constantly update and present to the participants, especially at the fairs abroad, covers the basic issues to be considered regarding all processes from real estate acquisition in Turkey, to holding the real estate, to the stage of selling it and to obtaining citizenship through investment. In addition to these, we have made important contributions to the changes in the Capital Markets Board's Communique on Principles Regarding REITs, which the industry has been waiting for a long time. With the devoted teamwork of the REIT Committee under the umbrella of GYODER, which lasted about 1 year, the factors that will affect the future of REITs were revealed. With the very positive approach of the CMB Chairman and his team, whom we visited as GYODER Management, real problems were identified, and necessary arrangements were made. We believe that REITs will continue their activities more effectively with the regulations that pave the way for REITs whose market size has reached TL 58 billion.

GYODER olarak yabancı yatırımcılara yol gösteren çalışmalarınız hakkında bilgi alabilir miyiz?

Ülkemiz, doğal ve kültürel zenginliğinin yanında turizm, eğlence, fuar ve kongre turizmi ile cazip bir ülke konumunda. Türkiye, son yıllarda altyapısını dünya standartlarının üzerine çıkardı. Özellikle güçlü sağlık altyapımızın test edildiği pandemi döneminde bunun önemini gördük. Haberleşme altyapısı, havalimanları, hastaneler, otoyolları, enerji tesisleri gibi her boyutuyla düşünülerek hayata geçirilen çok değerli projelerimiz bulunuyor.

Yabancı yatırımcılar konusunda, Çevre ve Şehircilik Bakanlığımızın hamlesiyle, 1 milyon dolarlık gayrimenkul alan yabancıya vatandaşlık hakkı tanınması şartının 250 bin dolara indirilmesi önemli bir adım oldu. Yeni düzenlemelerin hayata geçirildiği 2018 yılında, gayrimenkul sektöründe canlanmanın en yoğun olduğu alan, yabancı yatırımcıya yapılan satışlar oldu. Yabancıya konut satışı Türkiye'de yabancılara konut satışının önünü açan Mütakabiliyet Yasası'nın yürürlüğe girdiği 2013 yılındaki 12 bin 181 adet seviyesinden bugüne kadar 220 bin adedi aştı.

Yabancı yatırımcılar için GYODER olarak hazırladığımız "Türkiye'de A'dan Z'ye Mülk Edinme" kitapçığıyla Türkiye'de yabancıların gayrimenkul sahibi olabilmesinin yollarını göstermeyi amaçlıyoruz. Sürekli güncellediğimiz ve özellikle yurtdışındaki fuarlarda katılımcılara sunduğumuz kitapçık; Türkiye'de gayrimenkul edinim, gayrimenkulü elde tutma, elden çıkarma aşaması ve yatırım yoluyla vatandaşlık alma aşamasına kadar tüm süreçlerle ilgili dikkat edilmesi gereken temel konuları kapsıyor. Bunların yanı sıra sektörün uzun süredir beklediği, Sermaye Piyasası Kurulu'nun 'GYO'lara İlişkin Esaslar Tebliği'ndeki değişikliklere yönelik önemli katkılarda bulunduk. GYODER çatısı altında GYO Komitesi'nin yaklaşık 1 yıl süren, özverili bir ekip çalışmasıyla, GYO'ların geleceğini etkileyecek unsurlar ortaya çıkarıldı. GYODER Yönetimi olarak bizzat ziyaret ettiğimiz SPK Başkanı ve ekibinin de konuya çok olumlu yaklaşmasıyla, gerçek sorunlar tespit edilerek gerekli düzenlemeler yapıldı. Piyasa büyüklüğü 58 milyar TL seviyesine ulaşan GYO'ların önünü açan düzenlemelerle GYO'ların faaliyetlerini daha etkin sürdüreceğine inanıyoruz.

MIPIM, the world's most prestigious real estate fair, has been postponed to September due to the pandemic. Could you tell us the importance of the fair for the sector?

The world's most prestigious real estate fair, MIPIM, which we, as GYODER, undertook to participate in to represent our country, was postponed to September this year and narrowed its scope due to the pandemic. The MIPIM we are accustomed to, which will be attended by real estate representatives from over 100 countries, is planned to be held in 2022. At MIPIM, where it is very important for us to tell about Turkey and Istanbul, we think that we should convey very well the promise of real estate in our country for foreign investors.

Foreign investors are perceived as foreign residential customers rather than corporate firms. We are trying to reverse this situation. Also, as GYODER, we meet with established corporate foreign real estate companies in Turkey. We listen to their demands and forward them to the decision makers collectively. Because we believe that the satisfaction of existing foreign investors is very effective in the attraction of new foreign investors.

Dünyanın en prestijli gayrimenkul fuarı olan MIPIM pandemi ile Eylül'e ertelendi. Fuarın sektör için önemini anlatır mısınız?

GYODER olarak ülkemizi temsil etmek amacıyla katılımını üstlendiğimiz dünyanın en prestijli gayrimenkul fuarı MIPIM, bu yıl pandemi nedeniyle kapsamı daraltılarak Eylül ayına ertelendi. 100'ün üzerinde ülkeden gayrimenkul temsilcilerinin katılacağı o alıştığımız MIPIM'in ise 2022'de düzenlenmesi planlanıyor. Türkiye'yi ve İstanbul'u anlatmanın bizim için büyük önem taşıdığı MIPIM'de, ülkemizde gayrimenkulün yabancı yatırımcılar için gelecek vadettiğini çok iyi aktarmamız gerektiğini düşünüyoruz.

Yabancı yatırımcı kurumsal firmalardan ziyade yabancı konut müşterisi olarak algılanıyor. Bu durumu da tersine çevirmeye çalışıyoruz. Ayrıca GYODER olarak, Türkiye'deki yerleşik kurumsal yabancı gayrimenkul firmalarıyla buluşuyoruz. Talepleri dinliyor ve bunları toplu halde karar vericilere iletiyoruz. Çünkü yeni yabancı yatırımcıların gelmesinde, mevcut yabancı yatırımcıların memnuniyetinin çok etkili olduğuna inanıyoruz.





**Vice Chairman of GİGDER
Chairman of the
Board of Tekçe Overseas,
Bayram Tekçe**

GİGDER Başkan Yardımcısı
ve Tekçe Overseas
Yönetim Kurulu Başkanı
Bayram Tekçe

**“We are
Establishing the
Safest Reference
Point for Foreign
Investors in
Real Estate with
‘HomeTurkeyHome’”**

Real Estate Overseas Promotion Association (GİGDER) and Istanbul Chamber of Commerce (İTO) joined forces to create a giant communication brand aimed at informing foreign investors: ‘HomeTurkeyHome’... This information campaign, which aims to increase its interaction in the international arena with rich content such as photos, videos, articles and blog posts, will be the number 1 reference point of foreign investors with initially an up-to-date and live website. Then there will be communication and interaction programs for various countries and people’s needs

Conducting a series of field and market research in line with the goal of increasing the annual property sales of 6 billion dollars abroad, which was created in the real estate sector at the beginning of 2020, to over 15 billion dollars by 2023, GİGDER is already mapping out the road plan for the next 10 years. Believing in the importance of an accurate and effective promotion for Turkey to be among the top 5 markets in the international real estate investment market, which has reached a value of 400 billion dollars in the world, GİGDER focused on conducting a versatile communication campaign in the upcoming period together with the Istanbul Chamber of Commerce (İTO).

**“Yabancı
Yatırımcının
Gayrimenkuldeki
En Güvenli
Referans Noktasını
‘HomeTurkeyHome’
ile Kuruyoruz”**

Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği (GİGDER) ve İstanbul Ticaret Odası (İTO) güçlerini birleştirerek yabancı yatırımcıyı bilgilendirmeye yönelik dev bir iletişim markası yarattı: ‘HomeTurkeyHome’... Fotoğraf, video, makale ve blog yazıları gibi zengin içeriklerle uluslararası arenada etkileşimini artırmayı amaçlayan bu bilgilendirme kampanyası, başlangıçta güncel ve yaşayan bir web sitesi ile yabancı yatırımcının 1 numaralı referans noktası olacak. Ardından ise çeşitli ülkelere ve kişilerin ihtiyaçlarına yönelik iletişim ve etkileşim programları gelecek

Gayrimenkul sektöründe 2020 yılı başında yaratılan yıllık 6 milyar dolarlık yurt dışına mülk satışını 2023 yılında 15 milyar doların üzerine çıkarma hedefi doğrultusunda bir dizi saha ve pazar araştırması yürüten GİGDER, gelecek 10 yılın yol planını şimdiden çiziyor. Dünyada 400 milyar dolarlık değere ulaşan uluslararası gayrimenkul yatırım pazarında Türkiye’nin ilk 5 pazar arasına girmesi için doğru ve etkin bir tanıtımın önemine inanan GİGDER, İstanbul Ticaret Odası (İTO) ile birlikte önümüzdeki süreçte çok yönlü bir iletişim kampanyası yürütmeye odaklandı.

GIGDER, which aims to introduce the Turkish real estate sector to international investors and plans to focus on geographies such as China, India and Pakistan that do not have sufficient knowledge and correct perception about Turkey in the coming period, sees the recognition of not only the sector but also the unknown beauties of Turkey in the world as a part of its communication strategy. 'HomeTurkeyHome', a new and macro promotional brand that the association plans to implement in cooperation with ITO, and where many non-governmental organizations and public institutions are expected to take part as stakeholders, constitutes the main framework of the long-term and sustainable campaign that the association aims at.

Türkiye gayrimenkul sektörünün uluslararası yatırımcılara tanıtmayı misyon edinen ve önümüzdeki dönemde Çin, Hindistan ve Pakistan gibi Türkiye ile ilgili yeterli bilgiye ve doğru algıya sahip olmayan coğrafyalara eğilmeyi planlayan GIGDER, sadece sektörün değil Türkiye'nin dünyada yeterince bilinmeyen güzelliklerinin tanınmasını iletişim stratejisinin bir parçası olarak görüyor. Derneğin İTO işbirliğiyle hayata geçirmeyi planladığı, birçok sivil toplum kuruluşunun ve kamudan ilgili kurumların paydaş olarak yer almasının öngörüldüğü, yeni ve makro bir tanıtım markası olan 'HomeTurkeyHome' ise, derneğin hedeflediği uzun soluklu ve sürdürülebilir kampanyanın ana çatısını oluşturuyor.



The first step is 'Property Buying Guide: İstanbul'

The Property Buying Guide: İstanbul, the first milestone of the campaign, was introduced to the public by ITO and GIGDER in December 2020, and this guide that put forward, with data, why investors in Turkey and abroad prefer Turkey, the issue of owning a property in Turkey and the investment stages, international banking transactions, the real estate investment process as well as investment and project opportunities in Turkey was of great interest.

The guide, which GIGDER provided content and know-how support and was enriched with information brochures in 6 languages, namely, English, Arabic, French, Chinese, Russian and Persian, was the first step of 'HomeTurkeyHome' which was to be a digital platform that would promote Turkey and İstanbul in international media in the medium term.

İlk adım 'İstanbul'da Mülk Edinme Rehberi'

Kampanyanın ilk kilometre taşı olan 'İstanbul'da Mülk Edinme Rehberi' Aralık 2020'de İTO ve GIGDER tarafından kamuoyuna tanıtılmış ve verilerle Türkiye ve yurt dışı yatırımcıların neden Türkiye'yi tercih ettiğini, Türkiye'de mülk sahibi olmak ve yatırım aşamalarını, uluslararası bankacılık işlemlerini, Türkiye'de gayrimenkul yatırım sürecini, yatırım ve proje fırsatlarını ortaya koyan rehberle ilgi büyük olmuştu.

GIGDER'in içerik ve know-how desteği sağladığı ve İngilizce, Arapça, Fransızca, Çince, Rusça ve Farsça olmak üzere 6 dilde bilgi broşürleri ile zenginleştirilen rehber, orta vadede uluslararası mecralarda Türkiye ve İstanbul'un tanıtımını yapacak bir dijital platform olacak HomeTurkeyHome'un ilk adımıydı.

So what will 'HomeTurkeyHome' contribute to the sector? Bayram Tekçe, Vice President of GIGDER and Chairman of Tekçe Overseas, conveys that:

It will be a source of corporate and trustworthy content

We believe in the real estate sector's annual foreign direct investment potential of 20 billion dollars. GIGDER, which aims to institutionalize our sector and increase our share of the cake, views the 'HomeTurkeyHome' project as the most important starting point. Through its information channel aimed at increasing direct investment, we aim to increase the interaction of people on social media by publishing rich content such as photos, videos, articles, blog posts and to promote our country in real estate.

Undoubtedly, it is of great importance that foreigners who plan to purchase real estate from a country and do not know that country have access to accurate information when making decisions. In all developed countries, there are corporate websites that provide information to foreigners when they come to their countries, and these websites act as a source of reference and a catalyst that accelerates sales. When we look at the sector at present, we see that big real estate companies undertake this task with blog and vlog content. However, we cannot deny the existence of a large audience that is sceptical of the information provided by commercial companies.

This information source provided by the specialized organization of the sector with 'HomeTurkeyHome' is considered as more reliable and accurate information in the eyes of foreign investors. The foreign investor, who sees that there is a non-governmental organization representing the sector in front of him, feels and trusts that it is an institutionalized sector as in Western countries. He knows where to go when he has a question or a problem. Therefore, HomeTurkeyHome is the reference point of foreign investors.

Our starting point is an up-to-date and living website

Our site, which targets those who are looking for content related to our country abroad, will contribute to providing people with a predictable investment environment and accurate promotion. At this point, with the support of various institutions, we foresee HomeTurkeyHome to be the information gateway of our country. Our starting point is a website that is constantly up-to-date and alive. Based on the website, we have communication and interaction programs for various countries and individuals' needs.

Peki 'HomeTurkeyHome' sektöre neler getirecek? GIGDER Başkan Yardımcısı ve Tekçe Overseas Yönetim Kurulu Başkanı Bayram Tekçe, şöyle aktarıyor:

Kurumsal ve güven veren içerik kaynağı olacak

Ülkemizde gayrimenkul sektörünün yıllık 20 milyar dolar düzenli doğrudan yabancı yatırım potansiyeline inanıyoruz. Sektörümüzün kurumsallaşmasını ve pastamızın büyümesini hedefleyen GIGDER ise, en önemli başlangıç noktası olarak 'HomeTurkeyHome' projesini görmektedir. Doğrudan yatırımı büyütme yönelik bilgilendirme kanalıyla; fotoğraf, video, makale, blog yazıları gibi zengin içerik yayınlamaya sosyal medya üzerinde de insanların etkileşimini artırmayı ve ülkemizi gayrimenkul özelinde tanıtmayı amaçlıyoruz.

Bir ülkeden gayrimenkul satın almayı planlayan ve o ülkeyi hiç tanımayan yabancıların doğru bilgiye erişmesi, kuşkusuz karar alırken büyük önem arz etmektedir. Gelişmiş ülkelerin hepsinde, yabancıların kendi ülkelerine gelirken bilgilendirilmesini sağlayan kurumsal web siteleri vardır ve bu web siteleri bir başvuru kaynağı ve satışı hızlandıran bir katalizör görevi görmektedir. Halihazırda sektöre baktığımızda ise bu bilgilendirme görevini büyük gayrimenkul şirketlerinin blog ve vlog içeriklerle üstlendiklerini görüyoruz. Ancak ticari firmaların bilgilendirmelerini kuşkuyla bakan büyük bir kitlenin de varlığını yadsıyamayız.

Sektörün ihtisas örgütünün 'HomeTurkeyHome' ile sunduğu bu bilgilendirme kaynağı ise yabancı yatırımcıların gözünde daha güvenilir ve doğru bilgi olarak addedilir. Karşısında sektörü temsil eden bir sivil toplum kuruluşu olduğunu gören yabancı yatırımcı ise Batılı ülkelerde olduğu gibi kurumsallaşmış bir sektör olduğunu hisseder, güven duyar. Bir sorusu veya sorunu olduğunda nereye başvuracağını bilir. Bu yüzden HomeTurkeyHome yurtdışı yatırımcının referans noktasıdır.

Başlangıç noktamız güncel ve yaşayan bir web sitesi

Yurtdışında ülkemizle alakalı içerik arayanları hedef alan sitemiz, kişilere öngörülebilir yatırım ortamı sunmaya ve doğru tanıtmaya katkı sağlayacaktır. Bu noktada çeşitli kurumların desteğini alarak, HomeTurkeyHome'un ülkemizin bilgilendirme kapısı olmasını öngörüyoruz. Başlangıç noktamız ise, devamlı güncel kalan ve yaşayan bir web sitesi. Web sitesini temel olarak, çeşitli ülkelere ve kişilerin ihtiyaçlarına yönelik iletişim ve etkileşim programlarımız var.

Our research titled “Competition and Inspiration: Rethinking the Future of Foreign Real Estate Investments in Turkey with an Export-Orientation”, which we conducted with 410 international investors from 48 countries with a history of real estate investment in 12 cities of Turkey, in 8 languages, revealed that the reasons for buying real estate in Turkey differ according to countries. This showed us that we need to develop different communication campaigns according to each country and intention. The need for us to construct a communication that is customized according to languages and needs has arisen. For example, while Russians and Germans who prefer our country are holiday-oriented, Canadians and Americans are retirement-oriented while the Middle East and Ukraine, on the other hand, are security-oriented. This is an important element that determines the direction of communication.

We are investigating visa and citizenship acquisition

In our research, we also examined the UK market and focused on what should be done as a country in international competition. We have seen how foreign direct investment that flows into the country is directed through education and real estate sales. In our new study, we examined the golden visa programs in the world and the acquisition of citizenship by investment. In order to see how we can best position our country in the world, we researched well the history of the sector, the approach of countries to these programs, and the comparison of the programs. In the last stage of our work, we aim to answer the question of “How should Turkey’s ideal visa and citizenship program be?” with the consensus of our industry.

Türkiye’nin 12 şehrinde gayrimenkul yatırım geçmişi bulunan, 48 ülkeden toplam 410 uluslararası yatırımcıyla 8 dilde gerçekleştirdiğimiz ‘Rekabet ve İlham: Türkiye’de Yabancı Gayrimenkul Yatırımlarının Geleceğini İhracat Odaklı Yeniden Düşünmek’ adlı araştırmamız, Türkiye’den gayrimenkul alma nedenlerinin ülkelere göre farklılaştığını ortaya koydu. Bu da bize her ülkeye ve niyete göre farklı iletişim kampanyaları geliştirmemiz gerektiğini gösterdi. Dillere ve ihtiyaca göre özelleşen bir iletişim kurgulamamız gereği doğdu. Örneğin ülkemizi tercih eden Rus ve Almanlar tatil odaklıyken, Kanada ve Amerikalılar emeklilik; Ortadoğu ve Ukrayna ise güvenlik odaklı. Bu ise iletişimin yönünü belirleyen önemli bir unsur.

Vize ve vatandaşlık edinimini araştırıyoruz

Araştırmamızda İngiltere pazarını da inceleyerek ülke olarak uluslararası rekabette ne yapılması gerektiğine de odaklandık. Ülkeye doğrudan yabancı sermaye akışının eğitim ve gayrimenkul satışıyla nasıl yönlendirildiğini gördük. Yeni çalışmamızda ise dünyadaki altın vize programları ile yatırım yoluyla vatandaşlık edinimini inceledik. Ülkemizi dünyada en iyi nasıl konumlandırabileceğimizi görmek amacıyla sektörün tarihçesini, ülkelerin bu programlara yaklaşımını, programların karşılaştırmasını iyi araştırdık. Çalışmamızın son aşamasında ise ‘Türkiye’nin ideal vize ve vatandaşlık programı nasıl olmalı?’ sorusunun yanıtını sektörümüzün fikir birliğiyle oluşturmayı amaçlıyoruz.





**İTO President
Şekib Avdagiç**

İTO Başkanı
Şekib Avdagiç

“We will Introduce Turkey’s Real Estate Portfolio to the World”

Noting that the HomeTurkeyHome platform will make a significant contribution to increasing Turkey’s global real estate market share, İTO Chairman Şekib Avdagiç said, “It is very important that the platform be digital during the pandemic period. Thus, we will be able to introduce our country’s real estate market to foreign buyers and investors, and to explain all kinds of information and legal regulations regarding the sector. In other words, ‘we will introduce the world’s investors to Turkey’s real estate portfolio.’”

Istanbul Chamber of Commerce (İTO), which is preparing to implement the HomeTurkeyHome project in cooperation with GİGDER, is an important non-governmental organization that has a role in the progress of both Istanbul and the real estate sector, with its activities organized by professional committees and lobbying activities on the level of the government and municipalities. We talked with İTO President Şekib Avdagiç about the benefits of the campaign and the sectoral works of İTO...

“Dünya Yatırımcısını Türkiye’nin Gayrimenkul Portföyü ile Tanıştıracamız”

HomeTurkeyHome platformunun Türkiye’nin küresel gayrimenkul pazar payının artırılmasına ciddi bir katkıda bulunacağını kaydeden İTO Başkanı Şekib Avdagiç, “Salgın döneminde platformun dijital olması çok önemli. Böylece ülkemiz gayrimenkul pazarını yurt dışı alıcı ve yatırımcılarına tanıtabilecek, sektöre ilişkin her türlü bilgi ve kanuni düzenlememizi anlatabileceğiz. Bir başka ifadeyle ‘dünyanın yatırımcısını Türkiye’nin gayrimenkul portföyü’ ile tanıştıracamız” dedi

HomeTurkeyHome projesini GİGDER işbirliğiyle hayata geçirmeye hazırlanan İstanbul Ticaret Odası (İTO), gerek meslek komitelerince düzenlediği çalışmalar gerekse hükümet ve belediyeler nezdindeki lobi faaliyetleri ile hem İstanbul’un hem gayrimenkul sektörünün ilerlemesinde rol sahibi önemli bir sivil toplum kuruluşu. İTO Başkanı Şekib Avdagiç ile kampanyanın getirilerini ve İTO’nun sektörel çalışmalarını konuştuk...

How would you describe the importance of this pivotal communication campaign for Turkey and the real estate sector?

In the 21st century, which is characterized as the digital age, it is a strategic threshold for the construction and real estate industry to promote itself and the houses it produces by using all kinds of digital means. Because, as in other countries, the construction and real estate sector has a significant weight in the Turkish economy. With the increase in the activities of this sector, there will be a positive movement in many sectors.

We are implementing 'HomeTurkeyHome' as a digital platform by setting big goals. Considering today's epidemic conditions, we find it very important that the platform be digital in order to reach every person in the world. Thus, we will be able to promote our country's real estate market to foreign buyers and investors, and to explain all kinds of information and legal regulations regarding the sector. In other words, we will introduce the world's investors to Turkey's real estate portfolio. With the contribution of the platform's efforts, it is aimed to increase real estate sales to foreigners over \$15 billion in 2023. The "HomeTurkeyHome" platform will contribute significantly to improving the competitiveness of Turkey in the international real estate sector and increasing its global market share.

What are the contributions of ITO within the scope of the HomeTurkeyHome campaign, the first step of which was taken with the Property Buying Guide: İstanbul?

As ITO, we care about promoting the real estate sector abroad and increasing its market share. In this context, we held the most prestigious events in the world's largest real estate fairs and opened the most impressive stands. Because we know the multiplier effect that the real estate sector will have on our economy, especially on İstanbul. We are in cooperation with GIGDER for this reason. We aim to provide detailed information on real estate acquisition in our country, following the first step of the Property Buying Guide: İstanbul. Again, we plan to introduce our country's health, education and investment opportunities to people who decide to live in our country. In addition, we will continue to inform investors about the advantages of our country, such as its position, young population, strong health system, and investment supports.

We believe that the HomeTurkeyHome project overlaps with our Chamber's efforts to create a new vision. In this context, we are preparing various preliminary studies together with the association. We are planning to promote the project in bilateral meetings, international fair organizations, meetings with the real estate sector and other international participants held by our chamber.

Bu önemli iletişim kampanyasının Türkiye ve gayrimenkul sektörü açısından taşıdığı önemi nasıl tanımlarsınız?

Dijital çağ olarak nitelenen 21. yüzyılda inşaat ve gayrimenkul sektörünün dijital her türlü vasıtayı kullanarak kendini ve ürettiği konutları tanıtmayı, stratejik bir eşiiktir. Çünkü diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye ekonomisinde de inşaat ve gayrimenkul sektörü önemli bir ağırlığa sahiptir. Bu sektörün faaliyetlerinin artması ile birlikte birçok sektörde pozitif yönde hareketlenme görülecektir.

'HomeTurkeyHome'u dijital bir platform olarak büyük hedefler koyarak hayata geçiriyoruz. Günümüz salgın koşulları göz önünde bulundurulduğunda, dünyada her insana ulaşabilmek açısından platformun dijital olmasını çok önemli buluyoruz. Böylece ülkemiz gayrimenkul pazarını yurt dışı alıcı ve yatırımcılarına tanıtabilecek, sektöre ilişkin her türlü bilgi ve kanuni düzenlememizi anlatabileceğiz. Bir başka ifadeyle 'dünyanın yatırımcısını Türkiye'nin gayrimenkul portföyü' ile tanıştıracacağız. Platformun çalışmalarının da katkısıyla, yabancıya gayrimenkul satışının 2023'te 15 milyar doların üzerine çıkarılması hedefleniyor. "HomeTurkeyHome" platformu Türkiye'nin uluslararası gayrimenkul sektöründeki rekabet gücünün geliştirilmesi, küresel pazar payının artırılmasına ciddi katkıda bulunacaktır.

İlk adımı İstanbul'da Mülk Edinme Rehberi ile atılan HomeTurkeyHome kampanyası kapsamında ITO'nun katkıları ne yöndedir?

İTO olarak gayrimenkul sektörünün yurtdışında tanıtılması ve pazar payının artırılmasını önemsiyoruz. Bu kapsamda dünyanın en büyük gayrimenkul fuarlarında en prestijli etkinlikleri gerçekleştirdik ve en etkileyici standları açtık. Çünkü gayrimenkul sektörünün ekonomimize, özellikle de İstanbul'a sağlayacağı çarpan etkisini biliyoruz. Bunun için GIGDER ile işbirliği içindeyiz. İlk aşama olan İstanbul'da Mülk Edinme Rehberi'ni takiben ülkemizde gayrimenkul edinimine ilişkin detaylı bilgiler vermeyi amaçlıyoruz. Yine ülkemizde yaşama kararı alan kişilere ülkemizin sağlık, eğitim ve yatırım imkanlarını tanıtmayı planlıyoruz. Ayrıca yatırımcılara ülkemizin konumu, genç nüfusu, güçlü sağlık sistemi, yatırım destekleri gibi avantajları hakkında bilgilendirmede bulunmaya devam edeceğiz.

HomeTurkeyHome projesinin Odamızın yeni vizyon oluşturma çalışmalarıyla örtüştüğüne inanıyoruz. Bu kapsamda çeşitli ön çalışmaları dernek ile birlikte hazırlıyoruz. Odamız tarafından gerçekleştirilen ikili görüşmelerde, uluslararası fuar organizasyonlarında, gayrimenkul sektörü ve diğer uluslararası katılımcıların yer aldığı toplantılarda projenin tanıtımını yapmayı planlıyoruz.

As ITO, what steps are you taking to promote Turkey and develop the real estate market?

ITO is making serious efforts for the development of this sector. We carry out serious projects both at home and abroad. Under the leadership of our professional committees related to the domestic construction and real estate sector, we organize various activities from current problems to legal developments, from market opportunities to future plans of the sector. We are lobbying within the government and municipalities. We think that the construction industry is the driving force of the Turkish economy, and that even a moment's interruption will cause discomfort in the economy.

We allocate a significant share of our chamber's activities abroad to the construction and real estate sectors. We participate in many international fairs with brand value such as MIPIM, BAUMA, PROESTATE, CITYSCAPE in many fields such as Construction, Building Materials, Real Estate, Investment, Construction Machinery and Equipment. We take our members to these fairs. Our work in this direction continues at the fairs that have now been carried to the online environment due to the pandemic.

The realization of the real estate sector as an 'exporter' sector has been a demand of the sector for a long time. How do you view this issue?

The direct share of the construction sector in the Gross Domestic Product is 5.4 percent. If you add more than 200 sectors that it affects, its share in the economy reaches 30 percent. Between 2003 and 2019, we see that the growth of the construction sector was 7.2% on average. Even this figure alone reveals the importance of the sector for the economy. Such an important sector for the economy, in fact, contributes to Turkey's earning foreign currency through real estate sales to foreigners. The housing sector also plays a brokering role as an invisible hand in financing the current account deficit. Especially when the 20 billion dollars of housing sales to foreigners, which the sector has set as a target for 2025, is realized, it will be a medicine for the current account deficit. In this respect, the construction sector does what exporting sectors do. In that case, what remains is the official acceptance of this quality of the construction sector, which is the de facto exporting sector.

İTO olarak Türkiye'nin tanıtımı ve gayrimenkul piyasasını geliştirmeye yönelik ne gibi adımlar atıyorsunuz?

İTO bu sektörün gelişimi için çok ciddi gayretlerin içindedir. Gerek yurt içinde, gerekse yurtdışında ciddi projeler yürütüyoruz. Yurtdışında inşaat ve gayrimenkul sektörüyle ilişkili meslek komitelerimizin öncülüğünde mevcut sorunlardan yasal gelişmelere, pazar imkanlarından sektörün gelecek planlarına kadar çeşitli etkinlikler yapıyoruz. Hükümet ve belediyeler nezdinde lobi çalışmalarını yürütüyoruz. İnşaat sektörünün Türkiye ekonomisinin itici motoru olduğunu, bu motorun bir an bile aksamasının ekonomide rahatsızlıklara yol açacağını düşünüyoruz.

Odamızın yurtdışı faaliyetlerinde de ciddi bir payı inşaat ve gayrimenkul sektörüne ayırıyoruz. İnşaat, Yapı Malzemeleri, Emlak, Yatırım, Gayrimenkul, Yapı Makinaları ve Ekipmanları gibi birçok alanda, başta MIPIM, BAUMA, PROESTATE, CITYSCAPE gibi marka değeri olan birçok uluslararası fuara katılıyoruz. Bu fuarlara üyelerimizi götürüyoruz. Pandemi sebebiyle online ortama taşınan fuarlarda bu yöndeki çalışmalarımız sürüyor.

Gayrimenkul sektörünün 'ihracatçı' sektör olarak kabul edilmesi, sektörün uzun zamandır bir talebi. Siz bunu nasıl görüyorsunuz?

İnşaat sektörünün Gayri Safi Yurtiçi Hasıla içindeki doğrudan payı yüzde 5,4. Buna bir de etkilediği 200'ü aşkın sektörü eklerseniz, ekonomi içindeki payı yüzde 30'lara çıkıyor. 2003- 2019 yılları arasında inşaat sektörünün büyümesinin ortalama %7.2 oranında gerçekleştiğini görüyoruz. Bu rakam bile sektörün ekonomi için önemini tek başına ortaya koyar. Ekonomi için bu denli önemli bir sektör, aslında yabancılara gayrimenkul satışıyla Türkiye'nin döviz kazanmasına katkıda bulunuyor. Konut sektörü, cari açığın finansmanında da görünmez bir el olarak kapatıcı rol oynuyor. Özellikle sektörün 2025 yılı için hedef olarak ortaya koyduğu 20 milyar dolarlık yabancıya konut satışı gerçekleştiğinde cari açığa ilaç olacaktır. Bu yönüyle de inşaat sektörü, ihracatçı sektörlerin yaptığını yapıyor. O halde geriye, fiilen ihracatçı sektör olan inşaatın bu niteliğinin, artık resmen de kabul edilmesi kalmış oluyor.

What does Turkey offer to foreign real estate investors?

Our country, which unites the continents, offers access to a population of 1.3 billion and a market of 26 trillion dollars. However, Turkey, which is in a safe position for the transportation of energy resources through the East-West channel, is one of the central countries. Our country, which has reduced the time for foreign investors to establish a company from 38 days to 6.5 days, does not oppress investors with bureaucracy. It is very important that we rank 33rd out of 190 countries in the World Bank Ease of Doing Business Index.

Turkey is a country where big projects come to life. Our projects such as Osmangazi Bridge, Eurasia Tunnel, Yavuz Sultan Selim Bridge and connection roads and Istanbul Airport are concrete examples of this. At the same time, the health campuses and city hospitals put into service in many provinces show the vision of our country. The urban transformation projects carried out strengthen the real estate market of Istanbul. It is expected that 6.5 million residential units will be renewed in the next 20 years. This means a sector of 400 billion dollars, which also contains important opportunities for foreign investors.

Türkiye yabancı gayrimenkul yatırımcılarına neler sunuyor?

Kıtaları birleştiren ülkemiz, 1,3 milyarlık nüfusa ve 26 trilyon dolarlık bir pazara erişim imkanı sunuyor. Bununla birlikte, enerji kaynaklarının, Doğu-Batı koridorunda taşınması için güvenli bir konumda yer alan Türkiye, merkez ülkelerden biridir. Yabancı yatırımcıların şirket kurma süresini 38 günden 6.5 güne kadar indiren ülkemiz, yatırımcıları bürokrasiye ezdirmiyor. Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Endeksi'nde 190 ülke arasında 33. sırada yer almamız çok önemlidir.

Türkiye büyük projelerin hayata geçtiği bir ülkedir. Osmangazi Köprüsü, Avrasya Tüneli, Yavuz Sultan Selim Köprüsü ve bağlantı yolları ile İstanbul Havalimanı gibi projelerimiz bunun somut örnekleridir. Aynı zamanda, birçok ilde hizmete alınan sağlık yerleşkeleri ve şehir hastaneleri de, ülkemizin sahip olduğu vizyonu göstermektedir. Yürütülen kentsel dönüşüm projeleri, İstanbul'un gayrimenkul piyasasını güçlendiriyor. Önümüzdeki 20 yıl içinde 6,5 milyon yerleşim biriminin yenilenmesi bekleniyor. Bu ise 400 milyar dolarlık bir sektör anlamına gelir ki, yabancı yatırımcılar için de önemli imkanları barındırır.





**Istanbul Chamber of
Commerce (İTO)
Board Member
GIGDER High Advisory
Board Member
Yakup Köç**

**İstanbul Ticaret Odası (İTO)
Yönetim Kurulu Üyesi
GIGDER Yüksek İstişare
Kurulu Üyesi
Yakup Köç**

“We Act with the Vision of Becoming a Regional Power”

Stating that HomeTurkeyHome will be a platform that can reach every person in the world during the pandemic restrictions, İTO Board Member Yakup Köç said, “İTO operates with the vision of contributing to Turkey becoming a regional power that gets a bigger share from international trade and directs global political and economic formations for its own benefit. The HomeTurkeyHome project has also been implemented with this vision.”

The construction and real estate sector has an important place in the national economy. As a matter of fact, the increase in the activities of the construction and real estate sector will have a positive effect on many sectors due to its direct and indirect relationship with many sectors and especially on the country's economy. With this awareness, “HomeTurkeyHome” has been implemented as a digital platform. In today's pandemic conditions, especially considering the travel restrictions, it is important that the platform is digital in order to reach every person in the world.

“Bölgesel Güç Olma Vizyonu ile Hareket Ediyoruz”

HomeTurkeyHome'un pandemi kısıtlamaları süresince dünyada her insana ulaşabilecek bir platform olacağını belirten İTO Yönetim Kurulu Üyesi Yakup Köç, “İTO, Türkiye'nin uluslararası ticaretten daha fazla pay alan, küresel boyuttaki siyasi ve ekonomik oluşumları kendi yararı doğrultusunda yönlendirebilen bölgesel bir güç olmasına katkıda bulunma vizyonuyla hareket ediyor. HomeTurkeyHome projesi de bu vizyon ile hayata geçirilmiştir” dedi

İnşaat ve gayrimenkul sektörünün ülke ekonomilerinde önemli bir yeri bulunmaktadır. Nitekim, doğrudan ve dolaylı birçok sektör ile ilişki içinde olmasından ötürü inşaat ve gayrimenkul sektörü faaliyetlerinin artmasının, başta ülke ekonomisi olmak üzere birçok sektöre pozitif bir etkisi olacaktır. Bu bilinçle “HomeTurkeyHome” dijital bir platform olarak hayata geçirilmiştir. Günümüz pandemi koşullarında, özellikle seyahat kısıtlamalarının olması göz önünde bulundurulduğunda, dünyada her insana ulaşabilmek açısından platformun dijital olması önem arz etmektedir.

With the intermediary of the aforementioned platform, it is planned to introduce our country's real estate market to foreign buyers and investors, and to explain all kinds of information and legal regulations regarding the sector. In this direction, in line with the work of the "HomeTurkeyHome" platform, it is aimed that the income from the sales of residences to foreigners will reach up to 20 billion dollars in the long term, the competitiveness of our country in the international real estate sector will be increased and significant foreign currency inflow will be provided.

Istanbul Chamber of Commerce acts with the vision of both Turkey and its members contributing to become a regional power that takes a larger share from international trade and directing global political and economic formations for its own benefit. The HomeTurkeyHome project has been implemented with this vision. As the first step of the aforementioned project, our Chamber has prepared the 'Guide to Acquiring Real Estate in Istanbul' with the content contributions of the Real Estate Overseas Promotion Association (GİGDER), which provided information about the real estate sector and investment processes of our country in order to guide foreign buyers who want to invest in our country. In this context, it is aimed to contribute to the development of the project by promoting the project in bilateral meetings international fair organizations and meetings with the real estate sector and other international participants held by our Chamber.

Söz konusu platform aralığıyla ülkemiz gayrimenkul pazarının yurt dışı alıcı ve yatırımcılarına tanıtılması, sektöre ilişkin her türlü bilgi ve kanuni düzenlemenin anlatılması planlanmaktadır. Bu doğrultuda, "HomeTurkeyHome" platformu çalışmaları doğrultusunda, yabancılar için konut satışlarından elde edilen gelirin uzun vadede 20 milyar dolara kadar ulaşması, ülkemizin uluslararası gayrimenkul sektöründeki rekabet gücünün artırılması ve önemli bir döviz girişi sağlanması hedeflenmektedir.

İstanbul Ticaret Odası, Türkiye'nin ve üyelerinin; uluslararası ticaretten daha fazla pay alan, küresel boyuttaki siyasi ve ekonomik oluşumları kendi yararı doğrultusunda yönlendirebilen bölgesel bir güç olmasına katkıda bulunma vizyonuyla hareket etmektedir. HomeTurkeyHome projesi de bu vizyon ile hayata geçirilmiştir. Odamız tarafından söz konusu projenin ilk adımı olarak, ülkemizin gayrimenkul sektörünü ve yatırım süreçleri konusunda bilgilendirmede bulunan, ülkemizde yatırım yapmak isteyen yurt dışı alıcılara yol göstermek amacıyla, Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği'nin (GİGDER) içerik katkılarıyla "İstanbul'da Mülk Edinme Rehberi" hazırlanmıştır. Bu bağlamda, Odamız tarafından gerçekleştirilen ikili görüşmelerde, uluslararası fuar organizasyonlarında, gayrimenkul sektörü ve diğer uluslararası katılımcıların yer aldığı toplantılarda söz konusu projenin tanıtımı yapılarak, projenin gelişimine katkı sağlanması hedeflenmektedir.





**Member of GIGDER
Founding Board, ITO
Housing Construction
Professional Committee
and Hasanoğlu İnşaat Vice
President Haluk Hasanoğlu**

GİGDER Kurucular Kurulu
Üyesi, İTO Konut İnşaatı
Meslek Komitesi ve
Hasanoğlu İnşaat Başkan
Yardımcısı Haluk Hasanoğlu

“We will also Highlight Turkey’s Advantages in Health, Education and Tourism”

Stating that the main purpose of the HomeTurkeyHome campaign is to explain the real estate opportunities in Turkey to international investors accurately and comprehensively, GIGDER Founding Board Member Haluk Hasanoğlu said, “Our campaign will not only bring forward the importance of real estate investment to the agenda, but also highlight the advantages of our country in the health, education and tourism sectors.”

Bringing together the sector stakeholders that the real estate sector has needed for many years, GIGDER is a non-governmental organization that enables the sector to deal with its problems through its primary interlocutor... The Housing Construction Committee of the Istanbul Chamber of Commerce, which is one of the largest chambers of commerce in the world with its 81 committees and more than 400 thousand members, carries out joint studies with non-governmental organizations and other stakeholders in order to overcome the problems and difficulties faced by the sector.

“Türkiye’nin Sağlık, Eğitim ve Turizmdeki Avantajlarını da Ön Plana Çıkaracağız”

HomeTurkeyHome kampanyasının asıl amacının Türkiye’deki gayrimenkul fırsatlarını, uluslararası yatırımcılara doğru ve kapsamlı bir şekilde anlatmak olduğunu söyleyen GİGDER Kurucular Kurulu Üyesi Haluk Hasanoğlu, “Kampanyamız sadece gayrimenkul yatırımının önemini gündeme getirmekle kalmayacak, aynı zamanda ülkemizin sağlık, eğitim, turizm sektörlerindeki avantajlarını da ön plana çıkaracaktır.” dedi

Gayrimenkul sektörünün uzun yıllardır ihtiyaç duyduğu sektör paydaşlarını biraraya getiren GİGDER, sektörün sorunlarını birinci muhatabı üzerinden ele alınmasını sağlayan bir sivil toplum kuruluşu... 81 komitesi, 400 bini aşkın üyesiyle dünyanın en büyük ticaret odalarından biri olan İstanbul Ticaret Odası’nın en fazla üyeye sahip Konut İnşaatı Komitesi ise sektörün karşılaştığı sorun ve zorlukları aşmak adına sivil toplum kuruluşları ve diğer paydaşlarla ortak çalışmalar yürütüyor.

It is a very important gain for the sector that these two important organizations join forces with 'HomeTurkey-Home' for the work that is of utmost importance for the sector, especially for foreign citizens to acquire property in Turkey, and which will facilitate international investors' purchase.

The main purpose of the HomeTurkeyHome campaign, which is a long-term and quite comprehensive project, is to explain the real estate opportunities in Turkey to international investors in an accurate and comprehensible way. Our campaign will not only bring forward the importance of real estate investment to the agenda, but also highlight the advantages of our country in the health, education and tourism sectors. In this context, we will continue our efforts to convey Turkey's investment potential to international investors in the long term, by providing up-to-date information at all times.

The first factor for our country to be preferred by foreign investors is our strong economy and affordable real estate prices. In addition, there is a lot of variety, especially in real estate. In line with the work carried out by both the Istanbul Chamber of Commerce and GIGDER in Turkey, property acquisition processes can be realized much faster and easier than before for foreigners.

Turkey has become a centre of attraction for international investors due to its geographical location and transportation infrastructure. Although real estate sales to foreigners decreased by 10.3 percent from 45 thousand 483 to 40 thousand 812 in 2020 compared to the previous year, despite the difficult conditions of the pandemic, the second highest sales figure in history was reached. International investors do not give up on investing under any circumstances. In terms of foreign investors, our target in 2021 is to reach a sales figure above that of 2020.

Bu iki önemli kuruluşun özellikle yabancı ülke vatandaşlarının Türkiye'de mülk edinme ile ilgili sektör için son derece önem arz eden ve uluslararası yatırımcının alım yapmasını kolaylaştıracak çalışmalar için güçlerini 'HomeTurkeyHome' ile birleştirmesi, sektör adına çok önemli bir kazanım.

Uzun soluklu ve oldukça kapsamlı bir proje olan HomeTurkeyHome kampanyasının asıl amacı, Türkiye'deki gayrimenkul fırsatlarını, uluslararası yatırımcılara doğru ve anlaşılır bir şekilde anlatmaktır. Kampanyamız Türkiye'de gayrimenkul yatırımının önemini gündeme getirmekle kalmayacak, aynı zamanda ülkemizin sağlık, eğitim, turizm sektörlerindeki avantajlarını da ön plana çıkaracaktır. Bu kapsamda her daim güncel bilgiler vererek uzun vadede uluslararası yatırımcılara Türkiye'nin yatırım potansiyelini aktaran çalışmalarımıza ara vermeden devam edeceğiz.

Ülkemizin yabancı yatırımcı açısından tercih edilmesinin ilk faktörü güçlü ekonomimiz ve ulaşılabilir gayrimenkul fiyatları olmasıdır. Bunun yanı sıra özellikle gayrimenkulde çok fazla çeşitlilik mevcuttur. Türkiye'de gerek İstanbul Ticaret Odası gerek GIGDER'in yürüttüğü çalışmalar doğrultusunda yabancılar açısından eskisinden çok daha hızlı ve kolay ilerleyebilen mülk edinim süreçleri görülmektedir.

Türkiye, uluslararası yatırımcı için coğrafi konumu ve ulaşım altyapısı sebebi ile bir çekim merkezi haline gelmiştir. Yabancılar gayrimenkul satışı 2020'de bir önceki yıla göre yüzde 10,3 azalarak 45 bin 483'ten 40 bin 812'ye gerilese de pandeminin zorlu koşullarına rağmen tarihin ikinci en yüksek satış rakamına ulaşılmıştır. Uluslararası yatırımcılar hangi şartlar altında olursa olsun yatırım yapmaktan vazgeçmiyor. Yabancı yatırımcı özelinde 2021 yılında hedefimiz 2020 yılının üzerinde bir konut satış adedine ulaşmaktır.



1. To purchase a real estate worth at least 250,000 USD with the annotation that it will not be sold for 3 years (with the approval of the Ministry of Environment and Urbanization)

2. To purchase at least USD 500,000 worth of real estate investment fund participation shares and venture capital investment fund shares on the condition that they hold for 3 years (Capital Market Board approval)

3. To create employment for at least 50 people (with the approval of the Ministry of Family, Labor and Social Services)

4. Depositing at least 500,000 USD in banks operating in Turkey, with the condition of keeping them for 3 years (with the approval of the Banking Regulation and Supervision Agency)

5. To purchase government debt instruments worth at least 500,000 USD with the condition of keeping them for 3 years (with the approval of the Ministry of Treasury and Finance)

6. Making a fixed capital investment of at least 500,000 USD (with the approval of the Ministry of Industry and Technology)

6 Ways to Become a Turkish Citizen Through Real Estate Investment

Gayrimenkul Yatırımı Yoluyla Türk Vatandaşı Olmanın 6 Yolu

The procedures to be done in the process of becoming a Turkish citizen by making a real estate investment in Turkey may differ depending on factors such as payment method and marital status. The Property Buying Guide: İstanbul, prepared in cooperation with İTO and GİGDER, conveys this process, which should be planned with expert consultancy firms and lawyers. Here are the most important steps in this process...

Obtaining citizenship through real estate investment is one of the subjects included in the Property Buying Guide: İstanbul, prepared in 6 languages, namely, English, Arabic, French, Chinese, Russian and Persian, in cooperation with the Istanbul Chamber of Commerce (İTO) and the Real Estate Overseas Promotion Association (GİGDER). According to the guide, which draws attention to the necessity of planning this process with expert consultancy firms and lawyers, the procedures to be done in this process may differ according to factors such as payment method and marital status.

The process is facilitated by providing 6 types of opportunities to foreign investors in the procedures of becoming a Turkish citizen. According to the guide, you are entitled to apply for citizenship by choosing one of the 6 alternatives below. Then, you need to apply to the Land Registry and Cadastre Offices and get your certificate of conformity. Finally, you can complete your citizenship application by going to the Citizenship Application Office, where you can easily perform all your transactions such as population, tax, title deed and immigration works under one roof. The options by which you can apply for citizenship are as follows:

Türkiye’de bir gayrimenkul yatırımı yaparak Türk vatandaşı olma sürecinde yapılması gereken işlemler, ödeme yöntemi, medeni durum gibi faktörlere göre farklılık gösterebiliyor. Uzman olan danışmanlık firması ve avukatlarla planlanması gereken bu süreci tüm detaylarıyla İTO ve GİGDER işbirliğiyle hazırlanan ‘İstanbul’da Mülk Edinme Rehberi aktarıyor. İşte bu süreçte merak edilen en önemli adımlar...

İstanbul Ticaret Odası (İTO) ve Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği’nin (GİGDER) işbirliğiyle İngilizce, Arapça, Fransızca, Çince, Rusça ve Farsça olmak üzere 6 dilde hazırlanan ‘İstanbul’da Mülk Edinme Rehberi’nde yer alan konulardan biri, gayrimenkul yatırımı yoluyla vatandaşlık almak. Bu süreci alanında uzman danışmanlık firmaları ve avukatlarla planlanmasının gerekliliğine dikkat çeken rehberde göre, bu süreçte yapılması gereken işlemler ödeme yöntemi, medeni durum gibi etmenlere göre farklılık gösterebiliyor.

Türk vatandaşı olma prosedürlerinde yurt dışı yatırımcılarına 6 çeşit imkan tanınarak süreç kolaylaştırılıyor. Rehberde göre öncelikle aşağıdaki 6 alternatiften birini seçerek vatandaşlık başvurusu yapmaya hak kazanıyorsunuz. Ardından Tapu ve Kadastro Müdürlükleri’ne başvurarak uygunluk belgenizi almanız gerekiyor. Son olarak nüfus, vergi, tapu, göç işleri gibi tüm işlemlerinizi tek çatı altında kolayca gerçekleştirebileceğiniz Vatandaşlık Başvuru Ofisi’ne giderek vatandaşlık başvurunuzu tamamlayabiliyorsunuz. Vatandaşlık başvurusu yapabileceğiniz seçenekler ise şöyle:

5 most frequently asked questions about citizenship application

Vatandaşlık başvurusu hakkında en çok merak edilen 5 soru

1. En az 250.000 Amerikan doları değerinde bir gayrimenkulü 3 yıl satılmaması şerhi ile satın almak (Çevre ve Şehircilik Bakanlığı onayıyla)

2. En az 500.000 Amerikan doları değerinde gayrimenkul yatırım fonu katılma payı ve girişim sermayesi yatırım fonu katılma payını 3 yıl elinde tutma şartıyla satın almak (Sermaye Piyasası Kurulu onayı)

3. En az 50 kişilik istihdam oluşturmak (Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı onayıyla)

4. En az 500.000 Amerikan doları değerinde mevduatı 3 yıl tutma koşuluyla Türkiye'de faaliyet gösteren bankalara yatırmak (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu onayıyla)

5. En az 500.000 Amerikan doları değerinde devlet borçlanma araçlarını 3 yıl tutma şartıyla satın almak (Hazine ve Maliye Bakanlığı onayıyla)

6. En az 500.000 Amerikan doları değerinde sabit sermaye yatırımı gerçekleştirmek (Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı onayıyla)

1. How long does the process take?

After purchasing real estate worth \$250,000, you can apply for citizenship to the General Directorate of Land Registry and Cadastre. After the application, the valuation report and payment information are checked. The land registry office approves the application within 3 to 7 days. With this confirmation, you can apply for a residence permit by going to the Immigration Office on the same day without waiting for an appointment. After the approval of the Immigration Office, you must apply to the General Directorate of Population and Citizenship with citizenship approval and residence permit documents on the same day. Your application will be concluded in 2 to 6 months. There are 'Citizenship Offices' in Ankara and Istanbul where you can complete these processes in one place.

2. Can my family be Turkish citizens too?

Yes, the investor's spouse and children under the age of 18 can be Turkish citizens. Children over the age of 18 cannot obtain citizenship. Only a child over 18 years of age in need of care can be granted citizenship by documenting that he/she is in need of care.

3. Does Turkish law allow for dual citizenship?

Yes, Turkish law allows dual or multiple citizenship. You can acquire dual citizenship if the laws of the state you are a citizen of are also permits it. Can I get citizenship without coming to Turkey? Yes, you can perform transactions by giving a power of attorney to a reliable consultancy company.

4. Can I obtain citizenship when I buy real estate from projects under construction?

Yes, in case you buy real estate under construction, you can apply for citizenship by annotating your sales promise contract, which will be notarized.

5. Can I meet the \$250,000 USD requirement by purchasing more than one real estate?

Yes, if you have secured the value by purchasing more than one property, you must apply for all of them at the same time. At this point, consider that your real estate will be valued by CMB licensed valuation experts and there may be deviations of up to 20% between the sales price and the valuation report.

1. Süreç kaç günde sonuçlanır?

250.000 Amerikan doları değerinde gayrimenkul satın aldıktan sonra Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü'ne vatandaşlık için başvurabilirsiniz. Başvuru sonrasında değerlendirme raporu ve ödeme bilgileri kontrol edilir. Tapu ofisi, 3 ile 7 gün arasında başvuru onayı verir. Bu onay ile randevu beklemeden aynı gün içerisinde Göçmenlik Bürosu'na giderek oturma izni için başvurabilirsiniz. Göçmen Bürosu'nun onayından sonra yine aynı gün içerisinde vatandaşlık onayı ve oturma izni belgeleriyle Nüfus ve Vatandaşlık Genel Müdürlüğü'ne başvurmalsınız. Başvurunuz 2 ile 6 ay arasında sonuçlanacaktır. Ankara ve İstanbul'da tüm bu süreci tek bir noktada yapabileceğiniz 'Vatandaşlık Ofisleri' bulunmaktadır.

2. Ailem de Türk vatandaşı olabilir mi?

Evet, yatırımcının eşi, 18 yaşın altındaki çocukları Türk vatandaşı olabilir. 18 yaşın üzerindeki çocuklar vatandaşlık alamaz. Yalnızca, 18 yaşın üzeri bakıma muhtaç çocuk olması durumunda, bakıma muhtaç olduğu belgelenecek vatandaşığa hak kazanabilir.

3. Türk yasaları çifte vatandaşlığa izin veriyor mu?

Evet, Türk yasaları ikili veya çoklu vatandaşlığa müsaade etmektedir. Vatandaşı olduğunuz devlet yasalarının da müsaade etmesi durumunda çifte vatandaşlık kazanabilirsiniz. Türkiye'ye gelmeden vatandaşlık alabilir miyim? Evet, güvenilir bir danışmanlık şirketine vekalet vererek işlemleri gerçekleştirebilirsiniz.

4. İnşaat halindeki projelerden gayrimenkul aldığım zaman vatandaşlık alabilir miyim?

Evet, inşaat halinde gayrimenkul aldığınız durumda, noter tasdikinden geçecek satış vaadi sözleşmenizin tapuya şerh edilmesi suretiyle de vatandaşlık başvurusunda bulunabilirsiniz.

5. 250.000 Amerikan doları şartını birden fazla gayrimenkul alarak sağlayabilir miyim?

Evet, birden fazla mülk satın alarak değeri sağladıysanız hepsi için aynı anda başvuru yapmanız gerekir. Bu noktada gayrimenkulünüzün SPK lisanslı değerlendirme uzmanları tarafından değerlendirileceğini ve satış fiyatı ile değerlendirme raporu arasında %20'ye varan sapmalar olabileceğini göz önünde bulundurun.



**General Manager of
Uparazzi Land Real
Property Investment
Expertise
Hakan Erilkun**

Uparazzi Arsa Arazi
Yatırım Uzmanlığı
Genel Müdürü
Hakan Erilkun



In-demand Alternative Investment Opportunity During the Pandemic: Land

People's desire to be close to earth and nature post-pandemic has directed both producers and foreign investors to lands that will meet this new demand. Investors from many countries, from Arabs to Germans and Iranians, lined up to invest in land from Yalova to Antalya, from Çanakkale to Kırklareli. Hakan Erilkun, General Manager of Uparazzi Land Real Property Investment Expertise, emphasizes that foreigners should develop projects on the land they will purchase within two years

After the Covid-19 epidemic, apart from low-rise houses with gardens and a balcony becoming attractive, the desire of people to be close to earth and nature increased land investment demands. At this point, one of the important investment alternatives in real estate has been "land investment" for residences to be shaped according to new demands. Local and foreign investors took action for the production of land with a size of 200-400 square meters in the city periphery for the production of such houses. On the other hand, Turkey has become attractive for foreign investors in terms of land for agriculture, industry and logistics production.

Uparazzi, which has been reporting to purchasers about the value of their land that year and the developments in the region for 3 years, is the first and only corporate brand to serve in the field of land-real property with its service constitution. Uparazzi Chairman of the Board, Hakan Erilkun, told Explore Turkish Realty about his tips on land investment.

Pandemide Gözde Alternatif Yatırım Fırsatı: Arsa

Salgın sonrası insanların toprağa ve doğaya yakın olma arzusu, hem üreticileri hem de yabancı yatırımcıları, bu yeni talebi karşılayacakları arsalarla yönlendirdi. Araplardan Alman ve İranlılara kadar pek çok ülkeden yatırımcı Yalova'dan Antalya'ya, Çanakkale'den Kırklareli'ye toprağa yatırım için sıraya girdi. Uparazzi Arsa Arazi Yatırım Uzmanlığı Genel Müdürü Hakan Erilkun, yabancıların alacakları arsalarda iki yıl içinde proje geliştirmeleri gerektiğini vurguluyor

Covid-19 salgını sonrası bahçeli, az katlı ve balkonlu evlerin cazip hale gelmesinin yanı sıra insanların toprağa ve doğaya yakın olma arzusu, arsa yatırım taleplerini artırdı. Bu noktada gayrimenkulde önemli yatırım alternatiflerinden biri de yeni taleplere göre şekillenecek konutlar için 'arsa yatırımı' oldu. Yerli ve yabancı yatırımcılar bu tür konutların üretimi için şehrin çeperinde ağırlıklı büyüklüğü 200-400 metrekare olan arsa üretimi için harekete geçti. Öte yandan yabancı yatırımcılar için Türkiye, tarım, sanayi ve lojistik üretime yönelik arsalar açısından cazip hale geldi.

Alicılara 3 yıl boyunca arsalarının o yılki değeri ve bölgedeki gelişmeler hakkında raporlama yapan Uparazzi, hizmet anayasası ile arsa-arazi alanında hizmet veren ilk ve tek kurumsal marka. Uparazzi Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Erilkun, arsa yatırımı ile ilgili püf noktalarını Explore Turkish Realty'ye anlattı.

It is advantageous to look at areas with a plantation qualification and close to development

First of all, Erilkun stated that foreigners should not forget that they have to develop projects in the land they will purchase within two years, otherwise the state has the right to purchase it back. Stating that in Turkey, where the rate of construction is very high, when land obtains the status of real property it provides a return comparable to a fortune, Erilkun said, "Since the land's property quality (its quality of constructability) will increase if it is in or on the border of the adjacent area of development regions or near zoned points, the price increase rate in such places is much higher. For this reason, while investing in land, proximity to the adjacent area gains importance if it is outside village borders in places that have property quality. "The value of the land is determined by its location, surface area, the quality and shape of the land."

Arabs and Iranians are the ones who make the greatest investment in land

According to the information given by Erilkun, Arabs and Iranians were the ones who made the most intense land demands among foreign investors in this period. There are two reasons for this; in particular, since the importance of oil revenues may decrease in the future, resources are directed to projects to be produced on soil. In addition, due to the global economic tightness, all investments are directed to large-scale lands and real properties where project production can be made at strategically important points. For this reason, the first preference of Arabs is Yalova and Gebze. While the first choice of German investors is Antalya and its surroundings, it is seen that Arab investors purchase land in and around Kanal Istanbul, especially around Şamlar, Kayabaşı and Sazlıbosna.

Which cities are the most in-demand for foreign investors?

While Yalova, Bursa, Antalya and Aydın are foreign investors' focus of attention in land investment, it is seen that there have been very intense foreign sales in Çanakkale and Kırklareli regions recently. Land sales are made fast in Lapseki, Biga and Karabiga regions, especially since the Çanakkale Bridge will be opened in 2022 and large-scale public investments are shifted to this strategically important region. Another feature of Çanakkale is that it is close to Istanbul and has lands suitable for logistics investments due to its connection to Thrace. Land prices in the areas close to the bridge of this region, where many landowners will be revived with the announcement of the zoning plans, have increased by 400% since the pandemic period.

Tarla vasıflı, imara yakın bölgelere bakmak avantajlı

Öncelikle yabancıların alacakları arsalarda iki yıl içinde proje geliştirmeleri gerektiğini unutmamaları gerektiğini belirten Erilkun, aksi halde devletin geri alım hakkı bulunduğunu hatırlattı. Yapılaşma oranının çok yüksek olduğu Türkiye'de toprağın arsa niteliği kazandığında adeta bir servet olarak geri dönüş sağladığını belirten Erilkun, "Gelişme bölgelerinde mücavir alan içinde ya da sınırında ise ya da imarlı noktalara yakınsa arazinin arsa olma niteliği (yapı yapılabilir niteliği) yükseleceği için bu tarzda yerlerde fiyatın artışı hızı çok daha yüksek olur. Bu nedenle toprağa yatırım yaparken arsa niteliğinde yerlerde, köy sınırının dışında ise mücavir alana yakınlık önem kazanır. Toprağın değeri, konumu, yüzölçümü, toprağın niteliği ve şekli ile belirlenir" diye konuştu.

En yoğun toprak yatırımı yapanlar Arap ve İranlılar

Erilkun'un verdiği bilgilere göre, bu dönemde yabancı yatırımcılar arasında en yoğun toprak talebinde bulunanlar Araplar ve İranlılar. Bunun iki nedeni var; özellikle petrol gelirlerinin gelecekte önemi azalabileceği için kaynaklar toprakta üretilecek projelere yönlendiriliyor. Bunun yanı sıra global ekonomik darboğaz nedeniyle tüm yatırımlar, stratejik önemi bulunan noktalarda proje üretiminin yapılabileceği büyük montanlı arsa ve arazilere yöneliyor. Arapların bu nedenle ilk tercihi Yalova ve Gebze. Alman yatırımcıların ilk tercihi Antalya ve civarı olurken, Kanal İstanbul ve civarında özellikle Şamlar, Kayabaşı, Sazlıbosna civarında Arap yatırımcıların yer topladığı görülüyor.

Yabancı yatırımcının arsada gözdesi hangi iller?

Yabancı yatırımcıların arsa yatırımında ilgi odağı Yalova, Bursa, Antalya ve Aydın olurken, son dönemde Çanakkale ve Kırklareli bölgelerinde çok yoğun yabancı satışları yapıldığı görülüyor. Özellikle Çanakkale Köprüsü'nü 2022 yılında açılacak olması ve büyük montanlı kamu yatırımlarının stratejik önemi bulunan bu bölgeye kaydırılması nedeniyle Lapseki, Biga ve Karabiga bölgelerinde arazi satışları hızlı gerçekleşiyor. Çanakkale'nin bir diğer özelliği ise İstanbul'a yakın olması ve Trakya bağlantısı nedeniyle özellikle lojistik yatırımlarına uygun arazilerin bulunması. İmar planlarının açıklanmasıyla beraber pek çok arazi sahibinin ihya olacağı bu bölgenin köprü ayağına yakın noktalarında arazi fiyatları pandemi döneminden bu yana % 400 artış gösterdi.

The greatest increase in value in land is in Çanakkale and Kırklareli!

The interest of local investors as well as foreign investors in Çanakkale is intense. Even 1 acre of land in the villages are sold for incredible prices, as it is the first choice of those who dream of buying a small plot of their own and building a prefabricated house due to its nature and proximity to Istanbul. Kırklareli, on the other hand, is the first choice of those who want to find large land, as it is a virgin region whose value is yet to be discovered. Kırklareli, which can be considered as a near urban area since it is 1.5 hours away from Istanbul, attracts great attention because it is possible to carry out construction on lands with the special permission of the province - without being bound by public procedures.

En büyük arsa değeri artışı Çanakkale ve Kırklareli'nde!

Çanakkale'ye yabancı kadar yerli yatırımcıların da ilgisi yoğun. Doğası ve İstanbul'ayakınlığından ötürü kendine ait küçük bir arsa alıp prefabrik ev yapma hayali kuranların ilk tercihi olduğu için köylerde 1 dönüm arazi bile inanılmaz rakamlara el değiştiriyor. Kırklareli ise değeri henüz keşfedilen bakir bir bölge olduğu için büyük arazi bulmak isteyenlerin ilk tercihi. İstanbul'a 1,5 saatlik mesafede olduğu için neredeyse şehiriçi sayılabilecek nitelikte olan Kırklareli'nin bazı bölgelerinde vilayetin özel izni ile arazilerde yapılaşma -kamusal prosedürlere bağlı olmadan- yapılabildiği için büyük ilgi görüyor.

No	Region Bölge	Most In-Demand Area En Çok Talep Gören Noktası	Non-zoned Plot Price İmarsız Dönüm Fiyatı	Zoned Plot Price İmarlı Dönüm Fiyatı	Valuation Rate in 1 Year 1 Yıl İçinde Değerlenme Oranı
1	İstanbul	Silivri Selimpaşa	250.000 TL	850.000 TL	%40
2	İstanbul	Silivri Gümüşyaka	200.000 TL	800.000 TL	%40
3	İstanbul	Silivri Çanta	180.000 TL	700.000 TL	%40
4	İstanbul	Silivri Alibey	200.000 TL	800.000 TL	%45
5	Çatalca	Kestanelik	300.000 TL	700.000 TL	%30
6	Çatalca	Çanakça	250.000 TL	675.000 TL	%20
7	Çatalca	Çakıl	300.000 TL	700.000 TL	%15
8	Çatalca	İzzettin	350.000 TL	750.000 TL	%30
9	Çanakkale	Biga	40.000 TL	250.000 TL	%80
10	Çanakkale	Lapseki	80.000 TL	650.000 TL	%150
11	Çanakkale	Ezine	75.000 TL	550.000 TL	%70
12	Çanakkale	Ayvacık	75.000 TL	550.000 TL	%70
13	Kırklareli	Kızılağaç	60.000 TL	125.000 TL	%80
14	Kırklareli	Kışlacık	50.000 TL	115.000 TL	%80
15	Kırklareli	Küçükyayla	45.000 – 50.000 TL	105.000 TL	%70
16	Kırklareli	Demirköy	55.000 TL	115.000 TL	%100
17	Bursa	Karacabey	25.000 TL	300.000 TL	%65
18	Bursa	Nilüfer	25.000 TL	300.000 TL	%55

BAHAS
HOLDING

We Build Together

With diversified operations throughout Turkey, Bahas Holding brings to life urban transformation neighborhoods and sustainable communities and creates branded housing projects in the most preferred regions of Turkey.





**Öngören & Karali Law
Firm Founding Partner
and GIGDER Board
Member Prof. Dr.
Gürsel Öngören**

Öngören & Karali Hukuk
Bürosu Kurucu Ortağı ve
GIGDER Yönetim Kurulu
Üyesi Prof. Dr. Gürsel
Öngören



Pay Attention to Legal Regulations in Land Investment!

Acting in accordance with the legal regulations in Turkey before making a land investment protects the investor against potential problems. Noting that it is necessary to work with an expert who knows real estate law well, Prof. Dr. Gürsel Öngören states that, "Investigate the ownership status of the land in the land registry and its zoning history from the municipality. Again, during the sale of title deeds, it is important that the sale is made over the real price, not the municipality's current price." Here are the legal steps to be considered in land investment in all aspects...

Land investments, which stand out due to commercial and livelihood needs, need to be carefully evaluated in terms of local and foreign investors. It is the title deed record that should be evaluated first before purchasing a land. First of all, it is necessary to look at the records limiting ownership such as the right of construction, the right of usufruct, expropriation, mortgage and sequestration of the title deed. If these limitations exist before purchasing the land, calculations should be made accordingly.

Lawsuits filed due to ownership disputes are recorded in the declarations section of the title deed record. It is necessary to look at how the land will be affected by the outcome of those lawsuits. For example, if you bought a land with a history of 2B, that is, a land no longer considered within the scope of a forest though it was previ-

Arsa Yatırımında Hukuki Düzenlemelere Dikkat!

Arsa yatırımı yapmadan önce Türkiye'de hukuki düzenlemelere uygun hareket etmek, çıkabilecek sorunlara karşı yatırımcıyı koruyor. Gayrimenkul hukukunu iyi bilen bir uzmanla çalışmak gerektiğine dikkat çeken Prof. Dr. Gürsel Öngören, "Tapu kaydında arsanın mülkiyet durumunu, belediyeden ise imar geçmişini iyi araştırın. Yine tapu satışı esnasında belediye rayicinden değil gerçek bedel üzerinden satış yapılması önemlidir" diyor. İşte tüm yönleriyle arsa yatırımında dikkat edilmesi gereken hukuki adımlar...

Ticari ve yaşamsal gereksinimler sebebiyle öne çıkan arsa yatırımlarının, yerli ve yabancı yatırımcılar açısından dikkatle değerlendirilmesi gerekiyor. Bir arsa satın almadan önce ilk değerlendirilmesi gereken tapu kayıdır. Tapudaki üst hakkı, intifa hakkı, kamulaştırma, ipotek ve haciz gibi mülkiyeti sınırlandıran kayıtlara öncelikle bakmak gerekiyor. Arsayı satın almadan önce bu sınırlamalar varsa ona göre hesaplar yapılmalıdır.

Mülkiyet uyuşmazlıkları sebebiyle açılan davalar tapu kaydının beyanlar kısmına işlenir. O davaların sonucundan arsa nasıl etkilenecek diye bakmak gereklidir. Mesela geçmiş 2B olan yani orman kapsamından çıkarılan bir arsayı işgalcilerden aldıysanız, bu arsanın eski sahiplerinin açtığı davalar sebebiyle arsanıza tedbir koyulabilir veya bu durumu bile bile aldıysanız arsa elinizden alınabilir. Bu arada arsada başka

ously, from the occupiers, your land may be subject to injunction due to the lawsuits filed by the former owners of this land, or if you have bought this land despite knowing this situation, the land may be taken from you. In the meantime, if there are other shareholders on the land, it is necessary to notify them in terms of the use of the right of pre-emption. Otherwise, you may have to give that land to a previous shareholder over the official sales value of the title deed. If there are other shareholders in the land and you are buying the largest share, thinking that you will buy that share as well in the future, there may be a situation of disagreement with those shareholders and a lawsuit can be filed for the dissolution of the partnership in the land, in which case the land may be sold to someone else as a whole.

Ask these questions about the zoning situation

If the title deed is suitable for the investor, the next inspection place will be the municipality. It is necessary to go to the municipality and ask many questions, including what is the zoning status of that land, what is this land considered in the zoning plans, are there any water basin protection areas, are there any restrictions due to national security and military facilities, is it a residential land, a commercial investment land, will there be a road near it in the future, is it included within the scope of a natural protected area, is there a ban on construction due to it being a protected area, or is there a danger of expropriation if it is next to an industrial zone that may develop, is there a situation of expropriation due to the construction of a dam or railway project? All these inquiries should be carried out with an expert lawyer experienced in the field of real estate law.

It should be learned if there is an abandonment to the public decision

One of the issues to be considered in the municipality is whether there is a previously determined decision of abandonment for reasons of building a road for the public or for public use. Because the square meter mentioned in the title deed can change significantly after abandonment. Again, the issue of whether Zoning Law 18 will be implemented in the zoning plans is very important. If a zoning application is to be made according to Article 18 of the Zoning Law, 45% of the land to be purchased can be given to the public or others free of charge as a result of this implementation.

If it is desired to create a special zoning situation and construction in line with the investment to be made on the land, after a regulation called "increment value share" made in the Zoning Law, investors may also have to pay an additional cost to the state that equates to the increase of value of the land due to a zoning change made by the municipalities or the Ministries.

hissedarlar varsa onlara da ön alım hakkı kullanımı açısından ihbar yapmak gerekir. Aksi takdirde tapu satış resmi değeri üzerinden o arsayı önceki bir hissedara vermek durumunda kalabilirsiniz. Eğer arsada başka hissedarlar varsa ve siz büyük hisseyi alıyorsanız, ileride o hisseyi de alırım diye düşünüyorsanız, o hissedarlarla anlaşamama durumu olur ve arsada ortaklığın giderilmesi davası açılabilir, bu durumda arsanın topluca başkasına satılma durumu olabilir.

İmar durumu ile ilgili bu soruları sorun

Tapu, arsa yatırımcı açısından uygun ise, sonraki inceleme yeri belediye olacaktır. Belediyeye gidip, o arsanın imar durumu nedir, bu arsa imar planlarında ne olarak değerlendiriliyor, su havzası koruma alanları var mı, ulusal güvenlik ve askeri tesisler sebebiyle sınırlamalar mevcut mu, konut arsası mı, ticari yatırım arsası mı, kenarından ileride yol mu geçecek, doğal bir sit alanının kapsamına girer mi, sit alanı sebebiyle yapılaşma yasağı söz konusu mu ya da gelişebilecek bir sanayi bölgesinin yanında ise kamulaştırılma tehlikesi var mı, bir barajın veya demiryolu projesinin yapılması sebebiyle kamulaştırılma durumu var mı gibi pek çok soruyu sormak gerekiyor. Gayrimenkul hukuku alanında tecrübeli bir uzman hukukçu ile tüm bu sorgulamalar gerçekleştirilmelidir.

Kamuya terk kararı varsa öğrenilmeli

Belediyede bakılması gereken konulardan biri de arsada daha önce belirlenmiş kamuya yol veya kamusal bir kullanım için terk kararı olup olmadığıdır. Çünkü tapuda görülen metrekare, terk sonrası önemli oranda değişebilir. Yine imar planlarında İmar Kanunu 18 uygulaması yapılacak mı konusu çok önemli. Eğer İmar Kanunu 18. maddeye göre imar uygulaması yapılacaksa alınacak arsanın %45'lik kısmı bu uygulama sonucu kamuya veya başkalarına bedelsiz olarak verilebilir.

Arsaya yapılacak yatırım doğrultusunda özel bir imar durumu ve yapılaşma çıkarmak isteniyorsa, İmar Kanunu'nda yapılan "değer artış payı" adı verilen bir düzenleme sonrası yatırımcılar, belediyelerce veya Bakanlıklarca yapılacak imar değişikliği doğrultusunda arsada artacak değer kadar bir ek maliyeti devlete ödemek durumunda da kalabilir.

İmar planı değişikliklerini takip edin

Arsa yatırımında jeolojik duruma, toprağın niteliğine ve yapılaşma açısından deprem etkilerine bakmak gereklidir. İleride yapılacak imar planı değişikliklerini de takip etmeniz önemlidir. İmar durumu olmayan bir arsayı bir proje olmadan sadece zaman içinde değeri yükselir diye almış olabilirsiniz. Ülkemizin genç bir nüfusa sahip olması dolayısıyla sürekli konuta ve işyeri-

Keep track of zoning plan changes

In land investment, it is necessary to look at the geological situation, the quality of the soil and the earthquake effects in terms of construction. It is also important to follow the zoning plan changes to be made in the future. You may have bought a land that does not have a zoning status, without a project, just because its value will increase over time. Since our country has a young population and constantly needs residences and workplaces, the places that are currently considered as property or agricultural land in the zoning plans may be used for residential, workplace, industrial and commercial purposes after a while with a change in zoning status. In such cases, the value of the land may increase up to three times with an administrative decision. For this reason, land investments in our country always have the potential to make money for their investors. However, do not forget that you need to be patient for a good return.

Make sure you make your payment via the bank

If the land is suitable for purchasing after the ownership and zoning status of the land is evaluated, first of all, the purchaser and the seller can make a real estate sales pledge contract, make a part of the payment and decide on the date of transfer of the land to the purchaser and its handing date in return for future payments. In fact, by making another type of contract with a partial payment, the land can be handed over to the use of the purchaser before the deed transfer is completed. In other words, by making various contracts in line with many commercial alternatives in terms of the use of the land by the purchaser, economic benefits can be obtained by the investor before the actual sale is carried out in the land registry office.

As a result, the parties make the purchase on the title deed in line with the sales pledge or sales contract. We recommend that payment-related activities are made through the bank, in case of a dispute in the future. Again, during the sale of title deeds, we recommend that the sale be made over the real price, not the municipality's current price. While in the past, the transfer of title deed between the purchaser and the seller was made at the title deed directorate in the district where the land is located, now it can be done in some cases from the land registry directorates and consulates in different cities using digital security elements.

ne ihtiyacı bulunduğu için şu anda imar planlarında arsa veya tarım arazisi olarak görülen yerlerin bir müddet sonra imar durumu değişikliği ile konut, işyeri, sanayi ve ticari amaçlı kullanımı söz konusu olabilir. Bu hallerde arsanın değeri idari bir karar ile üç kata kadar artabilir. Bu sebeple ülkemizde arsa yatırımları her zaman yatırımcılarına para kazandıracak potansiyelindedir. Bununla birlikte iyi bir getiri için sabırlı olmak gerektiğini de unutmayın.

Ödemenizi mutlaka banka aracılığıyla yapın

Arsanın mülkiyet ve imar durumu değerlendirildikten sonra arsa satın almaya uygunsa, öncelikle alıcı ve satıcı bir gayrimenkul satış vaadi sözleşmesi yaparak, ödemenin bir kısmını gerçekleştirip, ileride yapılacak ödemeler karşılığında arsanın alıcıya geçişi ve teslimi tarihini kararlaştırabilirler. Hatta kısmi bir ödeme ile başka tip bir sözleşme yaparak arsa tapudan devir yapılmadan önce de alıcının kullanımına bırakılabilir. Yani arsanın alıcı tarafından kullanımı açısından pek çok ticari alternatif doğrultusunda çeşitli sözleşmeler yapılarak tapu müdürlüğünde fiili satış öncesi ekonomik yararlar yatırımcı açısından elde edilebilir.

Netice olarak taraflar satış vaadi veya satış sözleşmesi doğrultusunda satın alma işlemini tapuda gerçekleştirirler. Ödeme ile ilgili kısımların mutlaka banka aracılığıyla yapılmasını ileride uyuşmazlık çıkma ihtimaline karşı tavsiye ediyoruz. Yine tapu satışı esnasında belediye rayicinden değil gerçek bedel üzerinden satış yapılmasını öneriyoruz. Eskiden alıcı ve satıcı arasında tapu devri, arsanın bulunduğu ilçedeki tapu müdürlüğünde yapılırken şimdi dijital güvenlik unsurları kullanılarak farklı şehirlerdeki tapu müdürlükleri ve konsolosluklardan da bazı durumlarda yapılabiliyor.



TEMELTAŞ

Proje Geliştirme A.Ş.

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.**

- Konsept Geliştirme
- Konut Satışları
- Yurtdışı Satış
- Ticari Gayrimenkul
- Satış Sonrası ve 2. El
- Pazarlama

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.**

- Concept Development
- Housing Sales
- Overseas Sales
- Commercial Real Estate
- After Sales and Second Hand
- Marketing



nef bahçelievler

nef RESERVE
KANDILLI

nef RESERVE
GÖLKÖY

nef RESERVE
YALIKAVAK

How is the Income of Foreign Real Persons Obtain from Real Estate Taxed?

Yabancı Gerçek Kişilerin Gayrimenkulden Elde Ettikleri Gelirler Nasıl Vergilendiriliyor?

When foreign real person investors constantly trade real estate in Turkey, they are considered as merchants and pay income tax as trading profit recipients regardless of how many years they have held the real estate in question. Investors who do not constantly trade real estate, that is, who are deemed to be increment value income recipients are not taxed if they sell the real estate they have purchased after 5 years, regardless of how much they earn. PwC Turkey Real Estate Sector Leader Ersun Bayraktaroğlu explained to Explore Turkish Realty how foreign investors' real estate income is taxed.

Despite the real estate market shrinking globally due to the pandemic, the latest figures show that foreign investors continue to be interested especially in property sales in our country. The sale of real estate to foreigners is an investment tool that mediates the arrival of the new titleholder who owns it into the country, not the loss of an asset from the country... In this respect, foreigners who purchase real estate in Turkey have to be subject to the requirements of the local legislation regarding this asset in the country. Tax emerges as an important element in this legislation.

Foreign real estate purchasers, who are subject to title deed fees, value-added tax and stamp duty during the real estate commerce process (during the deed transfer), pay Income Tax from the income they earn by selling the real estate they own, or from the rental income they earn by renting it out.

The income tax to be paid by real persons trading real estate for what they earn from this transaction is calculated on a progressive tariff that starts with 15% and goes up to 40% of the total net income in given a calendar year. The income tax application in real estate commerce differs according to the income type (trading profit or increment value income).

PwC Turkey Real Estate Sector Leader
Ersun Bayraktaroğlu

PwC Türkiye Gayrimenkul Sektörü Lideri
Ersun Bayraktaroğlu



Yabancı gerçek kişi yatırımcılar Türkiye'de gayrimenkul alım satımını sürekli yaptıklarında tacir sayılarak söz konusu gayrimenkulü kaç yıl elde tutmuş olurlarsa olsun ticari kazanç sahibi olarak gelir vergisi ödüyor. Gayrimenkul alım satımını sürekli olarak yapmayan, yani değer artış kazancı sahibi sayılan yatırımcılar ise, satın aldıkları gayrimenkulü 5 yıl tuttukten sonra satarlarsa elde ettikleri kazanç ne kadar olursa olsun vergilendirilmiyor. PwC Türkiye Gayrimenkul Sektörü Lideri Ersun Bayraktaroğlu, yabancı yatırımcıların gayrimenkul gelirlerinin nasıl vergilendirildiğini Explore Turkish Realty'ye anlattı.

Pandemi sebebiyle global olarak daralan gayrimenkul piyasasına rağmen son dönemdeki rakamlar, ülkemizde özellikle konut satışlarında yabancı yatırımcıların ilgisinin sürdüğünü gösteriyor. Yabancıya gayrimenkul satışı, bir varlığın ülkeden çıkmasını değil, ona sahip olan yeni tapu sahibinin ülkeye gelmesine aracılık eden bir yatırım aracı... Bu yönüyle Türkiye'den gayrimenkul satın alan yabancılar, ülkedeki bu varlıkla ilgili olarak yerel mevzuatın gereklerine de tabi olmak durumundalar. Bu mevzuat içinde vergi, önemli bir unsur olarak karışımıza çıkıyor.

Gayrimenkul alım satımı sürecinde (tapu devrinde) tapu harcı, katma değer vergisi ve damga vergisi netabı olan yabancı gayrimenkul alıcıları sahip oldukları gayrimenkulü satarak elde ettikleri satış kazancı, ya da kiraya vererek elde ettikleri kira geliri üzerinden Gelir Vergisi öderler.

Gayrimenkul alım satım işlemi yapan gerçek kişilerin bu işlemde elde ettikleri kazanç için ödeyecekleri gelir vergisi, bir takvim yılında elde edilen toplam net kazanç üzerinden %15'le başlayıp %40'la sona eren artan oranlı bir tarife üzerinden hesaplanıyor. Gayrimenkul alım satımındaki gelir vergisi uygulaması, kazancın türüne göre (ticari kazanç ya da değer artış kazancı) farklılık gösteriyor.

The difference between merchants and non-merchant investors is important

Those who constantly trade real estate (for real persons, more than one sale per year or one sale in successive years is accepted as an indication that this business is being carried out continuously) are considered as merchants and become liable for income tax as a commercial income taxpayer. In addition to many other obligations, the merchant has to issue invoices and calculate VAT in real estate commerce.

The income obtained from the commerce of those who do not "continuously" trade in real estate is considered as increment value income. Real persons who sell the real estate they have purchased within 5 years, starting from the year of purchase, have to declare their income as "increment value income". In other words, there is no income tax for real persons who sell the real estate after keeping it for 5 full years - whether they are citizens or foreigners - provided that it is not included in the scope of commercial profit. In sales made within 5 years, the annual income tax calculated according to the net income (sale value – cost of purchase – selling expenses) is declared in March of the following year and paid in two equal instalments in March and June.

The most important difference between trading profit and increment value income in real estate commerce earnings apart from invoice issuance and VAT calculation is related to the exception related to the holding period mentioned above. Real persons who are deemed to be merchants due to trading real estate continuously (i.e. more than one real estate sale in a given year or one real estate sale in consecutive years) pay income tax regardless of how many years they hold the real estate in question, while the real persons who do not trade real estate continuously and who obtain increment value income are not taxed whatever their earnings may be if they sell the real estate they have purchased after holding it for 5 years. Another important difference between merchants and non-merchants is that, as I mentioned above, increment value income owners are not issued invoices or subjected to VAT for their sales.

What do investors who earn rental income pay?

Real persons who obtain rental income from real estate have to pay income tax on their annual rental income as real property income regardless of whether they are citizens or foreigners. The total rental income actually collected within a calendar year must be declared with an annual income tax return in March of the following year, and the tax calculated over the income tax tariff starting with 15% and up to 40% must be paid in two equal instalments in March and June.

Tacirlerle tacir olmayan yatırımcı farkı önemli

Sürekli olarak gayrimenkul alım satımı yapanlar (gerçek kişiler açısından bir yılda birden fazla ya da birbirini izleyen yıllarda birer tane satış, bu işin sürekli yapıldığının göstergesi kabul ediliyor) tacir sayılıp gelir vergisi için ticari kazanç mükellefi olarak yükümlülük altına giriyorlar. Tacir, diğer pek çok yükümlülüğü yanında gayrimenkul alım satımında fatura düzenlemek ve KDV de hesaplamak zorunda.

Gayrimenkul alım satımını "sürekli" olarak yapmayanların alım satımdan elde ettikleri kazançlar ise değer artışı kazancı sayılıyor. Satın aldıkları gayrimenkulü satın alma yılını takip eden yıldan başlayarak 5 yıl içinde satan gerçek kişiler elde ettikleri kazancı "değer artışı kazancı" olarak beyan etmek zorundalar. Başka bir ifade ile ticari kazanç kapsamına girmemek şartı ile gayrimenkulü 5 tam yıl tuttuktan sonra satan gerçek kişiler için bunlar yerli olsun yabancı olsun fark etmez- herhangi bir gelir vergisi yok. 5 yıl içinde yapılan satışta ise net kazanç (satış bedeli- alış maliyeti -satışa ilişkin giderler) üzerinden yıllık gelir vergisi izleyen yıl mart ayında beyan edilip mart ve haziran aylarında iki eşit taksitte ödeniyor.

Gayrimenkul alım satım kazançlarında ticari kazanç ile değer artış kazancının fatura düzenleme ve KDV hesaplama dışındaki en önemli farkı yukarıda belirttiğimiz elde tutma süresine bağlı istisnadan kaynaklanıyor. Gayrimenkul alım satımını sürekli (yani bir yılda birden fazla ya da birbirini izleyen yıllarda birer tane gayrimenkul satışı) yaptıkları için tacir sayılan gerçek kişiler söz konusu gayrimenkulü kaç yıl elde tutmuş olurlarsa olsunlar gelir vergisi öderken, gayrimenkul alım satımını sürekli olarak yapmayan değer artış kazancı sahibi gerçek kişiler satın aldıkları gayrimenkulü 5 yıl tuttuktan sonra satarlarsa elde ettikleri kazanç ne kadar olursa olsun vergilendirilmiyor. Tacirle tacir olmayan arasında bir önemli fark da yukarıda belirttiğim gibi değer artışı kazancı sahiplerinin satışlarında fatura düzenlememesi, KDV hesaplamaması.

Kira geliri sağlayan yatırımcılar, ne ödüyor?

Gayrimenkulden kira geliri elde eden gerçek kişiler ise yine yerli ya da yabancı olduklarına bakılmaksızın gayrimenkul sermaye iradı olarak yıllık kira gelirleri üzerinden gelir vergisi ödemek zorundalar. Bir takvim yılı içinde fiilen tahsil edilen kira gelirleri toplamı izleyen yıl mart ayında yıllık gelir vergisi beyannameyi ile beyan edilmek ve %15'le başlayıp %40'la biten gelir vergisi tarifesi üzerinden hesaplanan vergi mart ve haziran aylarında iki eşit taksitte ödenmek zorunda. Bu yazımızda detayına girmemekle birlikte kira gelirleri beyanında konut ya da işyeri açısından vergilemenin farklı olduğunu ve net gelirin beyanı için indirilecek giderler konusunda da farklı usullerin bulunduğunu da hatırlatmakta yarar var.

Although we will not go into detail in this article, it is useful to remind one that the taxation of the statement of rental income is different in terms of whether it has a residential or workplace status and there are different procedures regarding the expenses to be deducted for the declaration of net income.

The taxation of real persons who have the equity share of a real estate company or the participation share in the real estate investment fund who owns the real estate is different from that of those who have the title deed, which I tried to explain above. Equity share or participation share in the investment fund can earn two types of income for its owner: the right to receive "dividends" over the income of the company / fund in which the shares or fund are owned, and the ability to sell these shares / fund and earn "commercial income" from it.

Avoidance of double taxation treaties are also consulted

Stock or share commerce transactions are also subject to income tax. However, taxation is much easier. Among the real persons holding company shares, those residing in Turkey (those who stay in Turkey for more than 6 months in a 12-month uninterrupted period) do not pay any income tax if they sell their shares after holding them for 2 full years. If a sale is made within two years, in this case they have to pay income tax on the tariff starting with 15% and up to 40% over the positive difference between the sales value and the cost of purchase. The tax is paid in two instalments in March and June. The 2-year period I mentioned for real persons who are not resident in Turkey varies depending on whether there is an avoidance of double taxation treaty between the country where the relevant persons are resident in and the Republic of Turkey. If there is no treaty, the 2-year period also applies to them. If there is a treaty, the period specified in the treaty for taxation is considered and this period is in most cases 1 year.

If the real person does not sell his/her company shares but wants to take the profit generated by the company, then the company that pays the dividend has to withhold 15% over the dividend it will pay to real persons residing in Turkey. The real person residing in Turkey who receives the dividend must declare half of the said gross (before withholding) dividend in the following year and pay income tax on the tariff starting with 15% and up to 40%. From the income tax calculated in accordance to the declared dividend, the tax previously deducted by withholding in payment is deducted and the balance is paid to the relevant tax office in two equal instalments in March and June.

If the shareholder is a real person who is not resident in Turkey, then it is necessary to look at the avoidance

Gayrimenkulün tapusuna değil de gayrimenkule sahip şirketin hisse senedine ya da gayrimenkul yatırım fonunun katılma belgesine sahip olan gerçek kişilerin vergilemesi ise yukarıda anlatmaya çalıştığım tapuya sahip olanlardan biraz farklı. Hisse senedi ya da katılma payı, sahibine iki tür kazanç sağlayabiliyor: Hisselerine ya da katılma payına sahip olunan şirket/fonun gelirleri üzerinden "kar payı" alma hakkı ve bu hisse/katılma paylarını satıp bundan "alım satım kazancı" elde etme imkanı.

Çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmalarına da bakılıyor

Hisse senedi ya da katılma payı alım satım işlemleri de gelir vergisine tabi. Ancak vergileme çok daha kolay. Şirket hissesine sahip olan gerçek kişilerden Türkiye'de yerleşik olanlar (12 aylık kesintisiz bir dönemde 6 aydan uzun süre Türkiye'de kalanlar) söz konusu hisse senetlerini 2 tam yıl ellerinde tuttuktan sonra satarlarsa herhangi bir gelir vergisi ödemiyorlar. İki yıl içinde satış yapılır ise bu kez satış bedeli ile alış maliyeti arasındaki olumlu fark üzerinden %15'le başlayıp %40'la biten tarife üzerinden gelir vergisi ödemek zorundalar. Vergi iki taksitte mart ve haziran aylarında ödeniyor. Türkiye'de yerleşik sayılmayan gerçek kişiler için ise sözünü ettiğim 2 yıllık süre, ilgili kişilerin yerleşik oldukları ülke ile Türkiye Cumhuriyeti arasında bir çifte vergilemeyi önleme anlaşması olup olmamasına göre değişiyor. Anlaşma yoksa 2 yıllık süre onlar için de geçerli. Anlaşma varsa vergileme için anlaşmada yer alan süreye bakılıyor ve bu süre de çoğunlukla 1 yıl.

Gerçek kişi sahip olduğu şirket hissesini satmayıp da şirketin elde ettiği kardan pay almak isterse bu durumda kar payı dağıtan şirket Türkiye'de yerleşik gerçek kişilere dağıtacağı kar payı üzerinden %15 oranında stopaj yapmak zorunda. Kar payını alan Türkiye'de yerleşik gerçek kişi, söz konusu brüt (stopaj öncesi) kar payının yarısını izleyen yıl beyan edip üzerinden %15'le başlayıp %40'la biten tarife üzerinden gelir vergisi ödemek zorunda. Beyan edilen kar payı üzerinden hesaplanan gelir vergisinden daha önce dağıtımda stopaj suretiyle kesilen vergi mahsup edilip bakiye ilgili vergi dairesine yine mart ve haziran aylarında iki eşit taksitte ödeniyor.

Hisse senedi sahibi Türkiye'de yerleşik olmayan gerçek kişi ise, bu durumda aynen alım satım kazançlarında olduğu gibi çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmalarına bakmak gerekiyor. Kar dağıtan kurum ya da fon, yapılacağı stopajın oranı için anlaşmalara bakıyor ve orada yer alan oranı kullanıyor. Pek çok anlaşmada %15'lik yerel orandan daha düşük (%10 ya da %5) oran bulunduğundan Türkiye'de yerleşik yabancılar bu açıdan daha avantajlı. Bir de bu stopaj dışında Türkiye'de başkaca bir vergi yükümlülüklerinin olmaması da eklenince Türkiye'de yerleşik olmayan yabancı gerçek kişiler için avantaj büyüyor.

of double taxation treaties, just like in commerce earnings. The profit-distributing institution or fund looks at the treaties for the rate of withholding and implements the rate stated therein. Since many treaties have a lower rate (10% or 5%) than the domestic rate of 15%, foreigners residing in Turkey are more advantageous in this respect. In addition to the fact that there are no other tax obligations in Turkey other than this withholding tax, the advantage for foreign real persons who are not resident in Turkey increases.

The tax advantage increases even more if the foreign real person owns a participation share in the real estate investment fund that owns the real estate, rather than the real estate title: When the aforementioned participation share certificates are handed off (without any time limit) or when the profit share is received from the fund, these revenues are taxed with 10% withholding tax and this is the final tax they will pay in Turkey.

Yabancı gerçek kişi, gayrimenkul tapusu değil de gayrimenkule sahip gayrimenkul yatırım fonu katılma payına sahipse vergi avantajı daha da artıyor: Söz konusu katılma belgelerini (herhangi bir süre sınırlaması olmaksızın) elden çıkardığında ya da fondan kar payı aldığı anda elde ettiği bu gelirler %10 oranında stopajla vergilendiriliyor ve bu onlar için Türkiye’de ödeyecekleri nihai vergi oluyor.



YABANCI YATIRIMCI GÖZÜNDEN TÜRKİYE



Member of GIGDER
Founding Board
İmtlak Real Estate CEO
Abdullah Alhammad

GİGDER Kurucular
Kurulu Üyesi
İmtlak Real Estate CEO'su
Abdullah Alhammad

He Trusted Turkey, Now he is Expanding with 12 Companies from Real Estate to Education, Health to Foreign Trade

Entrepreneur Abdullah Alhammad, who entered the real estate sector in 2012 by founding 'İmtlak Real Estate', owns 12 companies in many different sectors such as education, health, foreign trade and tourism in Turkey. Noting that they are raising the bar for new investments by relying on the power of Turkey, Alhammad said, "Turkey the target of intense interest of foreigners not only in real estate but also in education and health services. As both an investor and a foreigner living in Istanbul, I have full faith in Turkey's future."

For Abdullah Alhammad, of Aleppo origin, who came to Turkey in 2008 to study medicine and after studying at Hacettepe University for one year, chose to start his business life, Turkey is today the center of investment and a safe life. Having acquired the network and knowledge in the business world by working as a translator for many years, Alhammad stepped into the real estate sector by establishing his own company in 2012, when the Reciprocity Law, which facilitates foreign investors to acquire housing in Turkey, was passed. While the number of projects he has undertaken to market in Turkey with İmtlak Real Estate has reached 500 projects in 9 years, the countries addressed by the company have extended from the Gulf and reached the Middle East, Europe, North Africa and the USA.

Türkiye'ye Güvendi, Emlaktan Eğitime, Sağlıktan Dış Ticarete 12 Şirketle Büyüyor

Gayrimenkul sektörüne 2012 yılında 'İmtlak Real Estate'i kurarak giren girişimci Abdullah Alhammad, Türkiye'de eğitim, sağlık, dış ticaret ve turizm gibi pek çok farklı sektörde 12 şirketin sahibi. Türkiye'nin gücüne güvenerek yeni yatırımlar için hedef büyüttüklerini kaydeden Alhammad, "Türkiye, sadece emlakta değil eğitim ve sağlıktaki hizmetleriyle de yabancıların yoğun ilgisi altında. Hem bir yatırımcı hem de İstanbul'da yaşayan bir yabancı olarak, Türkiye'nin geleceğine inancım tam" diyor

Türkiye'ye tıp eğitimi almak için 2008 yılında gelen ve Hacettepe Üniversitesi'nde 1 yıl öğrenim gördükten sonra iş hayatına atılmayı seçen Halep asıllı Abdullah Alhammad için Türkiye, bugün yatırım ve güvenli yaşamın merkezi. Uzun yıllar tercümanlık yaparak iş dünyasında çevre ve bilgi birikimi edinen Alhammad, yabancı yatırımcıların Türkiye'den konut edinmesini kolaylaştıran Mütakabiliyet Kanunu'nun kabul edildiği 2012 yılında kendi şirketini kurarak gayrimenkul sektörüne adım attı. İmtlak Real Estate ile Türkiye'de pazarlamasını üstlendiği proje sayısı 9 yılda 500 projeye yükselirken, şirketin hitap ettiği ülkeler de Körfez'i aşarak Ortadoğu, Avrupa, Kuzey Afrika ve ABD'ye ulaştı.

Among the investments of İmtlak Real Estate, which has established 12 companies in Turkey in many different sectors such as education, health, foreign trade and tourism, are Safaraq Tourism, which undertakes tourism agency and organization; İMT Events, which organizes international training, conferences and events; Dent Hekim; which provides services as a dental polyclinic; Tebadul, which provides services in the field of construction and food materials exports; Gars Consulting, which provides legal and financial consultancy services to individuals, companies and organizations in Turkey; Mimari Expert which operates in the fields of the interior design of buildings, coating and decoration; Loftry, an e-commerce platform that sells furniture, decoration items and kitchenware abroad; and İmtacar Oto, which offers vehicle buying-selling and rental services, besides real estate.

There is a serious preliminary demand from foreigners

Noting that these investments are the most important indicator of confidence in Turkey's potential, İmtlak Real Estate CEO Abdullah Alhammad said, "in real estate, as İmtlak Real Estate, we have offices in İstanbul, Bursa, Trabzon, Sakarya and Antalya as well as call-center service in 5 different languages, including Arabic, English, French, Russian and Persian. In addition, we provide services to the sector with Mesaken Gayrimenkul, which provides brokerage services in the sale and rental of real estate, and Arkan Proje, where we provide consultancy services to 19 projects. We did not stop our work during the pandemic. There is a serious preliminary demand from North Africa, Europe, Iran and Gulf countries. We have great expectations with the opening of flights. Muslims living in Europe and America with a good financial situation also want to come to Turkey."

Foreigners who come for education can't part with Turkey

Stating that they provide intermediary services for foreign students to receive university education in Turkey with their company called Aldirasa, Alhammad noted that good education in Turkey at reasonable prices has a positive effect on foreign families. Alhammad said, "The most students come from Azerbaijan, the Middle East and Central Asian countries, and the number of foreign students we bring every year increases by about 30%. After buying real estate in Turkey, foreign families want to have their children educated here or they trust Turkey enough to send their children. Those who come to Turkey for education want to stay here or tell their country and relatives about Turkey."

Gayrimenkulün yanı sıra eğitim, sağlık, dış ticaret ve turizm gibi birbirinden farklı pek çok sektörde Türkiye'de 12 şirket kuran İmtlak Real Estate'in yatırımları arasında turizm acentalığı ve organizasyon yapan Safaraq Tourism, uluslararası eğitim, konferans ve etkinlikler düzenleyen İMT Events, dış polikliniği alanında hizmet veren Dent Hekim, inşaat yapı ve gıda malzemeleri ihracatını yapan dış ticaret firması Tebadul, Türkiye'de şahıs, şirket ve kuruluşlara hukuki ve mali danışmanlık hizmeti veren Gars Danışmanlık, bina iç tasarımı, kaplama ve dekorasyon alanlarında faaliyet gösteren Mimari Expert, yurt dışına mobilya, dekorasyon ve mutfak gereçlerini satan bir e-ticaret platformu olan Loftry ve araç alım-satım ve kiralama hizmeti sunan İmtacar Oto yer alıyor.

Yabancılardan ciddi bir ön talep var

Bu yatırımların Türkiye'nin potansiyeline olan güvenlerinin en önemli göstergesi olduğunu kaydeden İmtlak Real Estate CEO'su Abdullah Alhammad, "Gayrimenkulde İmtlak Real Estate olarak İstanbul, Bursa, Trabzon, Sakarya ve Antalya'da bulunan ofislerimizin yanı sıra Arapça, İngilizce, Fransızca, Rusça ve Farsça dillerinde olmak üzere 5 farklı dilde call-center hizmetimiz var. Ayrıca gayrimenkul satışı ve kiralanmasında aracılık hizmetlerini sunan Mesaken Gayrimenkul ve 19 projeye danışmanlık hizmeti verdiğimiz Arkan Proje şirketimizle sektöre hizmet veriyoruz. Pandemi çalışmalarımızı durdurmadık. Kuzey Afrika, Avrupa, İran ve Körfez ülkelerinden ciddi bir ön talep var. Uçuşların açılmasıyla beklentimiz büyük. Avrupa ve Amerika'da yaşayan maddi durumu iyi müslümanlar da Türkiye'ye gelmek istiyor" diye konuştu.

Eğitim için gelen yabancı Türkiye'den kopamıyor

Aldirasa adlı şirketleriyle yabancı uyruklu öğrencilerin Türkiye'de üniversite eğitimi alabilmesinde aracılık hizmeti sunduklarını belirten Alhammad, Türkiye'de makul fiyatlarla iyi eğitim alınabilmesinin ise yabancı aileleri olumlu etkilediğini kaydetti. Alhammad, "En çok öğrenci Azerbaycan, Ortadoğu ve Orta Asya ülkelerinden geliyor ve her yıl getirdiğimiz yabancı öğrenci sayısı yaklaşık % 30 artıyor. Yabancı aileler Türkiye'de gayrimenkul aldıktan sonra burada çocuklarını okutmak istiyor ya da çocuklarını gönderecek kadar Türkiye'ye güveniyor. Türkiye'ye eğitim için gelen de burada kalmak istiyor veya ülkesine, akrabalarına Türkiye'yi anlatıyor" dedi.

We bring 400 foreign patients to Turkey per month

Explaining that their company, Ilajak Medikal, which leads the way for foreigners to benefit from health services in Turkey, bring about 400 patients from abroad to Turkey per month and have agreements with nearly 70 hospitals, Alhammad said, "People did not sleep on the streets in Turkey during the pandemic, some problems and ques experienced in Europe did not exist in Turkey. We work with very good hospitals, from check-up to hair transplantation, from dental treatment to heart treatments, to in vitro fertilization." Alhammad conveyed his targets in Turkey and his recommendations to investors as follows:

We are also ready for project development and portfolio management

"We are planning to open our Investment Real Estate offices in Izmir, Mersin and Ankara this year. In addition to this, we are conducting research in and around Istanbul to enter project development in 2022. Our dream is to sign a project with a medium budget that will appeal to both locals and foreigners. We also applied to establish a portfolio management company. We also have a plan to establish Dental Polyclinics and a Dental Hospital. We will launch our e-commerce platform, Loftry, this year."

Learn Turkish very well, get consultancy services

"If individual investors want to invest in Turkey, they must first learn Turkish very well. Institutional investment companies, on the other hand, should move forward with corporate consulting firms in Turkey. The incentives in real estate and the important VAT advantages given to foreigners in real estate should be learned well because there are important opportunities. Turkey is one of the countries with a good population. For this reason, foreigners who will invest here will not have difficulties in terms of human resources, moreover, it is a country with a direct demand. The perception and quality of Made in Turkey in foreign trade and exports are now well known around the world. There are very important incentives for exporting companies, in addition to the affordable prices of labor and raw materials. Istanbul is a developed metropolis in the middle of the world. Istanbul Finance City is being established and if we include Istanbul Airport and exhibition centers, our expectations from Turkey are very high."

Ayda 400 yabancı hastayı Türkiye'ye getiriyoruz

Yabancıların Türkiye'deki sağlık hizmetlerinden yararlanmasında öncülük eden şirketleri Ilajak Medikal ile yurtdışından ayda yaklaşık 400 hastayı Türkiye'ye getirdiklerini ve 70'e yakın hastane ile anlaşmaları olduğunu anlatan Alhammad, "Pandemide insanlar Türkiye'de sokaklarda yatmadı, Avrupa'da yaşanan birtakım sıkıntılar, sıralar Türkiye'de yaşanmadı. Check-up'tan saç ekimine kadar, dış tedavisine kalp tedavilerine tüp bebeğe kadar çok iyi hastanelere çalışıyoruz" diye konuştu. Alhammad, Türkiye'deki hedeflerini ve yatırımcılara tavsiyelerini ise şöyle aktardı:

Proje geliştirme ve portföy yönetimi için de hazırız

"İmtlak Real Estate ofislerimizi bu yıl İzmir, Mersin ve Ankara'da da açmayı planlıyoruz. Bunun yanı sıra 2022 yılında proje geliştirmeye de girmek üzere İstanbul ve çevresinde araştırma yapıyoruz. Hayalimiz orta bütçeli, hem yerli hem yabancıya hitap edecek bir projeye imza atmak. Portföy yönetimi şirketi kurmak için de başvurumuzu yaptık. Dış Poliklinikleri ve Dış Hastanesi kurma planımız da var. E-ticaret platformumuz Loftry'nin açılışını ise bu yıl yapacağız."

Türkçe'yi iyi öğrenin, danışmanlık hizmeti alın

"Bireysel yatırımcılar Türkiye'ye yatırım yapmak istiyorlarsa önce Türkçe'yi çok iyi öğrenmeli. Kurumsal yatırım şirketleri ise Türkiye'deki kurumsal danışmanlık firmaları ile ilerlemeli. Gayrimenkuldeki teşvikleri, gayrimenkulde yabancılara tanınan önemli KDV avantajları iyi öğrenilmeli çünkü önemli fırsatlar var. Türkiye nüfusu iyi olan ülkelerden birisi. Bu nedenle buraya yatırım yapacak yabancılar, insan kaynakları konusunda zorlanmazlar, üstelik talebi de hazır olan bir ülke. Dış ticaret ve ihracatta da Made in Turkey algısı ve kalitesi artık dünyaca çok iyi biliniyor. İhracat yapan şirketler için iş gücü ve hammaddenin uygun fiyatlı olmasının yanı sıra çok önemli teşvikler var. İstanbul, dünyanın ortasında, gelişmiş bir metropol. İstanbul Finans Şehri kuruluyor ve İstanbul Havalimanı ve fuar merkezlerini de eklersek, Türkiye'den beklentilerimiz çok büyük."





NEVITA

Your trusted partner to invest in Turkey

New season, new privileges.

Yeni sezon, yeni ayrıcalıklar.

To offer you brand new experiences,
we continue to generate reliable solutions.
Size yepyeni deneyimler sunmak için güven veren
çözümler üretmeye devam ediyoruz.

Solution-oriented, expert staff

Çözüm odaklı uzman kadro



Deed suitable for citizenship applications

Vatandaşlığa uygun tapu



Coherent valuation reports

Tutarlı değerlendirme raporları



Bir Fuzul Grup Şirketidir.

    /Nevita

When Purchasing Real Estate, the Iraqi Priorities its 'Price', the Arab its 'Appearance', the British its 'Location'

According to the new data of GİGDER's research, which reveals the tendencies of foreign investors, the satisfaction rate of those who buy real estate in Turkey is 83.2%, while 70.2% of the respondents indicate that they intend to invest in a new real estate in Turkey. While for the Iraqi the 'price', for the Arab the 'look' and for the British the 'location' is the top priority when purchasing real estate, the climate stands out with 53.2% among the reasons why investors prefer Turkey.

Real Estate Overseas Promotion Association (GİGDER) published new data from its research titled 'Competition and Inspiration: Rethinking the Future of Foreign Real Estate Investments in Turkey In an Export-Oriented Way,' a report whose field work was done by the market research company AGS Global and held with a total of 410 international investors from 48 countries, who have real estate investment history in 12 cities of Turkey, in 8 languages.

According to the data, the satisfaction rate of real estate purchasers in Turkey is at a very high level of 83.2%. Among the countries that are most satisfied with real estate investments in Turkey, Algeria takes the first place with 95.8%, followed by Russia with 92.6%, Germany with 92%, England with 91.7%, Jordan with 89.7%, Iraq with 86.5%, Iran with 76.9%, and Saudi Arabia with 66.7%.

Within the scope of the research, 70.2% of the participants responded positively to purchasing real estate from Turkey in the upcoming period, while the rate of those who were undecided was 18.5%, and the rate of those who stated that they were not considering a new investment was 11.3%. In other words, 7 out of 10 investors showed their intention to invest in a new real estate.

Gayrimenkul Alırken Iraklı 'Fiyatı', Arap 'Görünümü', İngiliz 'Konumu' İlk Sıraya Koyuyor

GİGDER'in yabancı yatırımcıların eğilimlerini ortaya koyan araştırmasının yeni verilerine göre, Türkiye'de gayrimenkul satın alanların memnuniyet oranı %83,2 olurken, araştırmaya katılanların %70,2'si Türkiye'de yeni bir gayrimenkul yatırıma niyetli olduğunu belirtiyor. Gayrimenkul satın alırken Iraklı 'fiyatı', Arap 'görünümü', İngiliz 'konumu' ilk sıraya koyarken, yatırımcıların Türkiye'yi tercih etmesinin nedenleri arasında iklim %53,2 ile öne çıkıyor

Gayrimenkul Yurtdışı Tanıtım Derneği (GİGDER), saha çalışmasını pazar araştırma şirketi AGS Global'e yaptırdığı ve Türkiye'nin 12 şehrinde gayrimenkul yatırım geçmişi bulunan, 48 ülkeden toplam 410 uluslararası yatırımcıyla 8 dilde gerçekleştirilen 'Rekabet ve İlham: Türkiye'de Yabancı Gayrimenkul Yatırımlarının Geleceğini İhracat Odaklı Yeniden Düşünmek' adlı araştırmasının yeni verilerini yayınladı.

Verilere göre, Türkiye'de gayrimenkul satın alanların memnuniyet oranı %83,2 gibi oldukça yüksek bir seviyede. Türkiye'deki gayrimenkul yatırımlarından en memnun olan ülkeler sıralamasında ilk sırayı %95,8 ile Cezayir alırken onu %92,6 ile Rusya, %92 ile Almanya, %91,7 ile İngiltere, %89,7 ile Ürdün, % 86,5 ile Irak, %76,9 ile İran, % 66,7 ile Suudi Arabistan takip ediyor.

Araştırma kapsamında önümüzdeki dönemde Türkiye'den yine gayrimenkul satın almayı katılımcıların %70,2'si olumlu yanıtlarken, kararsız olanların oranı %18,5, yeni bir yatırım düşünmediğini ifade edenlerin oranı ise %11,3 oldu. Başka bir deyişle, 10 yatırımcıdan 7'si yeni bir gayrimenkul yatırıma niyetli olduğunu gösterdi.

Here are the countries that say 'I would buy a house from Turkey again'

When we look at future scenarios, Jordan ranks first among the countries that say they plan to buy real estate from Turkey again in the coming period, with a rate of 72.4%. Jordan is followed by Algeria with 66.7%, Iraq with 51.4%, Saudi Arabia with 43.6% and England with 41.7%. According to the research, Germany leads the countries that are undecided on this issue with 48%. Germany is followed by Iran with 46.2%, England with 41.7%, and Russia with 37%. According to these data, England draws attention with the balanced ratio of those who plan to buy real estate in the future and those who are undecided.

Price, location, view are the top 3 factors!

According to the data, the most important factor when purchasing real estate for 63.4% of the investors is the price while this is followed by location with %58,3, the view with %28,8, profitability with %28,8 and building properties with %21,2, within the top 5 factors. According to the multiple answers given by the countries to the question of which features are decisive when purchasing real estate, the location was important to the UK with 83.3% and to Jordan with 62.1%, the appearance was important to Saudi Arabia with 61.5%, the price was important to Iraq with 75.7%, to Germany with 68%, to Algeria with 54.2%, Iran with 61.5%, and both the location and price was the most important decision criteria to Russia with 51.9%.

According to research data, climate is the first with 53.2% among the reasons why investors prefer Turkey. It is followed by cultural, social and religious harmony with 48%, providing a safe and stable life with 39.8%, cost-effective holiday options with 34.9% and hospitality with 30.7%.

Turkey is an economic choice for Jordan and Iran

When the multiple answers given by the countries to the question of why they prefer Turkey are examined, it is seen that Saudi Arabia takes a better climate with 71.8% and Iraq a safe and stable life with 70.3% as the most important criteria, while Jordan and Iran answers that Turkey is 'a more economical choice compared to the country I live in' with 55.2% and 53.8%, respectively. In the research, Russia underlines climate with 77.8% and Germany with 84%, while Algeria shows compatibility in cultural, social and religious characteristics with 50% as the reason for preference. The UK, on the other hand, makes its investment decision based on both criteria of climate and safe and stable living with 66.7%.

İşte 'Türkiye'den yine konut alırım' diyen ülkeler

Gelecek senaryolarına bakıldığında ise önümüzdeki dönemde Türkiye'den yine gayrimenkul satın almayı planlarım diyen ülkeler arasında %72.4 oranıyla evet cevabını veren Ürdün ilk sırada yer alıyor. Onu %66,7 ile Cezayir, %51,4 ile Irak, %43,6 ile Suudi Arabistan ve %41,7 ile İngiltere takip ediyor. Araştırmaya göre bu konuda kararsız olan ülkelerin başını %48 ile Almanya çekiyor. Onu 46,2 ile İran, %41,7 ile İngiltere, % 37 ile Rusya izliyor. Bu verilere göre İngiltere ise gelecekte gayrimenkul satın almayı planlayanlar ile kararsızların oranının eşit olmasıyla dikkat çekiyor.

Fiyat, lokasyon, manzara ilk 3 etken!

Verilere göre, yatırımcıların %63,4'ü için gayrimenkul satın alırken en önemli etmen 'fiyat' iken, onu ilk 5'te %58,3 ile lokasyon, %36,6 ile manzara, %28,8 ile karlılık ve %21,2 ile yapı özellikleri izliyor. Ülkelerin gayrimenkul satın alırken hangi özelliklerin belirleyici olduğu sorusuna verdiği çoklu yanıtlara göre, İngiltere %83,3 ile, Ürdün %62,1 ile konum'u, Suudi Arabistan %61,5 ile görünümü, Irak %75,7 ile, Almanya %68, Cezayir %54,2, İran %61,5 ile fiyatı, Rusya ise %51,9 ile hem konum hem fiyatı en önemli karar kriteri olarak temel alıyor.

Araştırma verilerine göre, yatırımcıların Türkiye'yi tercih etmesinin nedenleri arasında %53,2 ile iklim ilk sırada yer alıyor. Onu, %48 ile kültürel, sosyal, dini uyum, %39,8 ile güvenli ve istikrarlı bir yaşam sunması, %34,9 ile uygun maliyetli tatil seçeneği ve %30,7 ile misafirperverlik faktörleri izliyor.

Türkiye, Ürdün ve İran için ekonomik bir seçim

Ülkelerin Türkiye'yi neden tercih ettikleri sorusuna verdikleri çoklu yanıtlar incelendiğinde, Suudi Arabistan %71,8 ile daha iyi bir iklimi, Irak %70,3 ile güvenli ve istikrarlı yaşamı ağırlıklı kriter olarak alırken, Ürdün %55,2 ve İran %53,8 ile 'yaşadığım ülkeye kıyasla daha ekonomik bir seçim' yanıtını veriyor. Araştırmada Rusya %77,8 ve Almanya %84 ile iklim derken, Cezayir %50 ile kültürel, sosyal, dini gibi özelliklerde uyumluluğu tercih nedeni olarak gösteriyor. İngiltere ise %66,7 ile hem iklim hem de güvenli ve istikrarlı yaşam kriterine göre yatırım kararını veriyor.



Increase in Value Reached 68% in Summer Resorts

The rising trend of 'escaping to nature' with the pandemic made itself evident mostly in summer resorts in Turkey. According to the data of the new generation real estate appraisal platform Endeksa.com, the increase in value in summer resorts reached 68%, while in the eyes of domestic and foreign tourists, Datça, which stands out with its natural beauties, and Bodrum and Kaş became the shining stars in terms of increase in value. So, how have prices changed in summer towns in the last 1 year? Here is our news with Endeksa's analysis...

From Bodrum to Çeşme, Alanya to Marmaris and Kaş, Turkey's most popular locations of summer residences, preferred by locals and foreigners, are experiencing their most precious period with the pandemic. According to the data of Endeksa.com, a new generation real estate valuation and location analysis platform, the annual increase in value in summer areas has reached 68% due to the increase in demand for larger houses with a balcony and a garden in summer areas because of the influence of the pandemic, namely, the prolongation of the time spent at home and remote working becoming widespread.

Yazlık Bölgelerdeki Değer Artışı % 68'leri Buldu

Pandemi ile birlikte yükselen 'doğaya kaçış' trendi, kendini Türkiye'de en çok yazlık bölgelerde hissettirdi. Yeni nesil gayrimenkul değerlendirme platformu Endeksa.com'un verilerine göre, yazlık bölgelerdeki değer artışı % 68'leri bulurken, doğal güzellikleriyle öne çıkan Datça ile yerli ve yabancı turistlerin gözbebeği Bodrum ve Kaş, değer artışının yıldızları oldu. Peki son 1 yılda fiyatlar yazlık kentlerde nasıl değişti? Endeksa analiziyle haberimizde...

Bodrum'dan Çeşme'ye, Alanya'dan Marmaris ve Kaş'a kadar Türkiye'nin yazlık konutta yerli ve yabancılar tarafından tercih edilen en gözde lokasyonları, pandemiyle birlikte en kıymetli dönemini yaşıyor. Yeni nesil gayrimenkul değerlendirme ve lokasyon analizi platformu Endeksa.com'un verilerine göre, pandeminin etkisi ile evlerde geçirilen sürenin uzaması ve uzaktan çalışmanın yaygınlaşması ile daha büyük, balkonlu, bahçeli evlere ve yazlık bölgelere talep artmasıyla yazlık bölgelerdeki yıllık değer artışı %68'leri buldu.



Stating that the increase in demand has doubled the housing prices in summer resorts, Endeksa CEO Görkem Ögüt said, “the increase in demand for summer resorts has also increased the land prices. We do not expect a decrease in prices in these regions in the coming period due to the increased costs of new housing production. Housing prices will continue to increase, although not as high as in the past 1 year.” Noting that the highest increase in value among the summer resorts was realized in Datça, Bodrum and Kaş, respectively, Ögüt said, “Apart from its natural beauties, Datça was a region where housing prices were lower than its neighboring regions. With the increase in value in the last year, it has approached the median price values in the region. Bodrum and Kas are always among the popular holiday destinations for both local and foreign tourists, and housing prices are increasing in these regions due to high demand.”

Datça is at the Peak

Real estate prices in Datça, Muğla, have increased by 68% in the last 1 year; the average residential square meter sales price is 8.147 TL, the average real estate price is 830,994 TL, the return period of the real estate investment is 30 years. Real estate prices in Kaş and Bodrum have increased by 60% in the last 1 year. The average residential square meter sales price in Bodrum is 11,554 TL, the average real estate price is 1,617,560 TL, the return period of the real estate investment is 32 years. In Kaş, the average residential square meter sales price is 10.230 TL, the average real estate price is 1.585.650 TL, the return period of the real estate investment is 43 years.

Talep artışının yazlık bölgelerdeki konut fiyatlarını katladığını açıklayan Endeksa CEO’su Görkem Ögüt, “Yazlık bölgelere olan talep artışı, arsa fiyatlarını da artırdı. Yeni konut üretme maliyetlerinin de yükselmiş olmasından dolayı önümüzdeki dönemde bu bölgelerde fiyatlarda düşüş olmasını beklemiyoruz. Konut fiyatları geçtiğimiz 1 yıldaki kadar yüksek oranda olmasa da artmaya devam edecektir” dedi. Yazlık bölgeler içinde en fazla değer artışının sırasıyla Datça, Bodrum ve Kaş’ta gerçekleştiğini kaydeden Ögüt, “Datça, doğal güzelliklerinin yanı sıra yakınındaki bölgelere göre konut fiyatlarının daha düşük olduğu bir bölgeydi. Son bir yıldaki değer artışı ile bölgedeki ortalama değerlere yaklaştı. Bodrum ve Kaş ise hem yerli hem yabancı turistlerin her zaman gözde tatil bölgelerinden ve yoğun talep sebebiyle bu bölgelerde konut fiyatları artıyor” diye konuştu.

Zirvede Datça var

Muğla’ya bağlı Datça’da konut fiyatları son 1 yılda %68 artış gösterdi, ortalama konut metrekare satış fiyatı 8.147 TL, ortalama konut fiyatı 830.994 TL, konut yatırımının geri dönüş süresi 30 yıl. Kaş ve Bodrum’da ise konut fiyatları son 1 yılda %60 artış gösterdi. Bodrum’da ortalama konut metrekare satış fiyatı 11.554 TL, ortalama konut fiyatı 1.617.560 TL, konut yatırımının geri dönüş süresi 32 yıl. Kaş’ta ise ortalama konut metrekare satış fiyatı 10.230 TL, ortalama konut fiyatı 1.585.650 TL, konut yatırımının geri dönüş süresi 43 yıl.

Average real estate price in Çeşme has exceeded 2 million TL

Among the summer resorts, the areas with the highest square meter sales price are Çeşme, Bodrum and Kaş. Real estate prices in Çeşme increased with the completion of the Istanbul-Izmir highway and with the pandemic, the average real estate price exceeded 2 million TL. Real estate prices in Çeşme have increased by 55% in the last 1 year, the average residential square meter sales price is 13,175 TL, the average real estate price is 2,121,175 TL, the return period of the real estate investment is 45 years.

Where is the return on investment period short?

Marmaris, Alanya and Kuşadası are the regions with the lowest payback period, with 26 years, among the summer resorts where the payback period is up to 45 years due to the increase in sales prices but not so much increase in rents. Real estate prices in Marmaris have increased by 39% in the last 1 year, the average residential square meter sales price is 7,107 TL, the average real estate price is 994,980 TL. Real estate prices in Alanya have increased by 49% in the last 1 year, the average residential square meter sales price is 5.033 TL, the average real estate price is 603.960 TL. In Kuşadası, real estate prices have increased by 56% in the last 1 year, the average residential square meter sales price is 4,639 TL, the average real estate price is 700,489 TL.

Çeşme'de ortalama konut fiyatı 2 milyon TL'yi geçti

Yazlık bölgeler içerisinde metrekare satış fiyatı en yüksek olan bölgeler ise Çeşme, Bodrum ve Kaş. Çeşme'de konut fiyatları, İstanbul-Izmir otoyolunun tamamlanması ile artış göstermişti, pandemi ile birlikte ortalama konut fiyatı 2 milyon TL'yi geçti. Çeşme'de konut fiyatları son 1 yılda %55 artış gösterdi, ortalama konut metrekare satış fiyatı 13.175 TL, ortalama konut fiyatı 2.121.175 TL, konut yatırımının geri dönüş süresi 45 yıl.

Yatırımın geri dönüş süresi nerelerde kısa?

Satış fiyatlarının artması, fakat kiralara o kadar fazla artış göstermemesi sebebiyle geri dönüş sürelerinin 45 yıla kadar uzadığı yazlık bölgeler içerisinde en düşük geri dönüş süresi olan bölgeler 26 yıl ile Marmaris, Alanya ve Kuşadası. Marmaris'te konut fiyatları son 1 yılda %39 artış gösterdi, ortalama konut metrekare satış fiyatı 7.107 TL, ortalama konut fiyatı 994.980 TL. Alanya'da konut fiyatları son 1 yılda %49 artış gösterdi, ortalama konut metrekare satış fiyatı 5.033 TL, ortalama konut fiyatı 603.960 TL. Kuşadası'nda ise konut fiyatları son 1 yılda %56 artış gösterdi, ortalama konut metrekare satış fiyatı 4.639 TL, ortalama konut fiyatı 700.489 TL.

City İl	District İlçe	Average Square Meter Sales Price (TL/m ²) Ortalama Metrekare Satış Fiyatı (TL/m ²)	Average Real Estate Price (TL) Ortalama Konut Fiyatı (TL)	Payback Period (Yıl) Geri Dönüş Süresi (Yıl)	Change in Value in the Last Year (%) Son 1 Yıllık Değer Değişimi (%)
Muğla	Datça	8.147	830.994	30	68
Muğla	Bodrum	11.554	1.617.560	32	60
Antalya	Kaş	10.230	1.585.650	43	60
Antalya	Kemer	7.107	1.094.478	30	57
Aydın	Kuşadası	4.639	700.489	26	56
Muğla	Fethiye	6.333	835.956	31	55
İzmir	Çeşme	13.175	2.121.175	45	55
Antalya	Alanya	5.033	603.960	26	49
Aydın	Didim	4.449	573.921	28	48
Muğla	Marmaris	7.107	994.980	26	39



communication
station

**WITH THE
RIGHT STRATEGY
AND CREATIVE
APPROACH,
WE ADD
+1 VALUE
TO YOUR
PROJECTS.**

As Santrall,
we understand your industry,
brand and business needs.
We expand the boundaries
of the brief and grow
every project with our
integrated approach.
We accept you as our
business partner and add
value to your business.

santrall.org ▪ info@santrall.org ▪  @santrallco



Bursa The Route

Rota Bursa

A cultural heritage close to Istanbul and at the crossroads of the most important roads: Bursa

İstanbul'a yakın, en önemli yolların kavşağında bir kültürel miras: Bursa

Ranking 4th after Istanbul, Antalya and Ankara in terms of housing sales to foreigners in Turkey, Bursa is one of the most important cities increasing its investment value with its proximity to Istanbul as well as being at the crossroads of the most important transportation projects. In Bursa, which is the focal point of domestic and foreign visitors with its historical and cultural centers, thermal and winter tourism, nature and gastronomy, which is a world heritage, where can you invest in housing and where should see before leaving? The details are here in our news article...

Bursa, one of Turkey's leading industrial bases, is the focal point of local and foreign visitors with its advantages in logistics and transportation, as well as its proximity to Istanbul, historical and cultural centers classified as world heritage, thermal and winter tourism, nature and gastronomy. Bursa, which ranks 4th after Istanbul, Antalya and Ankara in terms of both population and housing sales to foreigners, ranked 74th among 431 cities in the world's safest and most livable cities list prepared by the research company Numbeo in 2020. The features of Bursa as a living space that attract the attention of local and foreigners are not limited to these features... It is stated that the 1915 Çanakkale Bridge, which is one of the most important transportation projects that will connect the European and Asian sides of the Dardanelles, will bring Bursa to a junction where highways intersect. Noting that Bursa will also constitute one of the main points of the Northern Marmara Motor-

Türkiye'de yabancıya konut satışlarında İstanbul, Antalya ve Ankara'dan sonra 4'üncü sırada yer alan Bursa, İstanbul'a yakınlığının yanı sıra en önemli ulaşım projelerinin kavşağında yer almasıyla yatırım değerini artırmakta olan en önemli kentlerden biri. Dünya mirası olan tarihi ve kültürel merkezleri, termal ve kış turizmi, doğası ve gastronomisiyle yerli ve yabancı ziyaretçilerin odak noktası olan Bursa'da nerelere konut yatırımı yapabilirsiniz, nerele-ri görmeden gitmemelisiniz? Detay- lar haberimizde...

Türkiye'nin önde gelen sanayi üslerinden biri olan Bursa, lojistik ve ulaşım- daki avantajlarının yanında İstanbul'a yakınlığı, dünya mirası olan tarihi ve kültürel merkezleri, termal ve kış turizmi, doğası ve gastronomisiyle yerli ve yabancı ziyaretçilerin odak noktası. Hem nüfus açısından hem de yabancı- ya konut satışlarında İstanbul, Antalya ve Ankara'dan sonra 4'üncü sırada yer alan Bursa, araştırma şirketi Numbeo'nun 2020 yılında hazırladığı dünyanın en güvenli ve yaşanabilir şehirleri sıra- lamasında 431 şehir arasında 74. sırada yerini aldı. Bursa'nın bir yaşam alanı olarak yerli ve yabancıların dikkatini çe- ken özellikleri ise bunlarla sınırlı değil... Çanakkale Boğazı'nın Avrupa ve Asya yakalarını birleştirecek olan ve yapımı devam eden en önemli ulaşım proje- lerinden 1915 Çanakkale Köprüsü'nün Bursa'yı otoyolların kesiştiği bir kav- şak konumuna getireceği belirtiliyor. Bursa'nın aynı zamanda Kuzey Mar- mara Otoyolu'nun İzmir bağlantısının



way's connection to İzmir, TSKB Real Estate Appraisal Inc. Bursa Branch Manager Miray Beğendi Solak stated that this will further increase the city's uninterrupted domestic and international transportation opportunities in the near future and will continue to attract the attention of domestic and foreign investors. According to the information given by Solak, with the completion of the Çanakkale Bridge along with the İzmir Highway, both the investments in the Bursa Technology Organized Industrial Zone, which is under construction in the Karacabey district to the west of Bursa, will accelerate and all other real estate activities in the region will increase.

Arabs invest in furnished houses!

Stating Middle Eastern countries such as Kuwait, Qatar, Saudi Arabia, Syria, Afghanistan and Libya, are closely interested with Bursa, which maintains its cultural and social characteristics as an Anatolian city, Solak said: "While they may also buy real estate for residency purposes, we see that Arab citizens who come to the city for touristic trips with their large families prefer to invest in furnished real estate instead of making deals with hotels or holiday companies. They even rent these houses to their relatives who come for the same purpose." Solak continued:

"Foreign investors who buy real estate for residency purposes prefer to buy real estate in the location where their own citizens live in order to feel a sense of belonging. These locations can be listed as Altıparmak, Çarşamba Neighborhoods, which are the central district neighborhoods where old but neat construction is seen, and Millet Mahallesi, which is very close to the center with its new construction, as well as Çekirge, Doburca and Odunluk Neighborhoods on the skirts of Uludağ, which is also attractive to local residents."

ana noktalarından birini teşkil edeceğini kaydeden TSKB Gayrimenkul Değerleme A.Ş. Bursa Şubesi Yöneticisi Miray Beğendi Solak, bunun da şehrin yakın gelecekte yurt içi ve yurt dışı kesintisiz ulaşım imkanlarını daha da artıracaklarını ve yerli ve yabancı yatırımcının ilgisini çekmeyi sürdüreceğini ifade etti. Solak'ın verdiği bilgiye göre, İzmir Otobanı ile beraber Çanakkale Köprüsü'nün tamamlanması ile hem Bursa'nın batısında bulunan Karacabey ilçesinde yapımı devam eden Bursa Teknoloji Organize Sanayi Bölgesi yatırımları hız kazanacak hem de bölgedeki diğer tüm gayrimenkul hareketlilikleri artacak.

Araplar eşyalı evlere yatırım yapıyor!

Kültürel ve sosyal açıdan Anadolu kenti niteliklerini sürdüren Bursa ile Kuveyt, Katar, Suudi Arabistan, Suriye, Afganistan, Libya gibi Ortadoğu ülkelerinin yakından ilgilendiğini belirten Solak, "Oturum amacıyla gayrimenkul alabildikleri gibi, kalabalık aileleri ile turistik gezi amacıyla kente gelen Arap vatandaşlarının, otel veya tatil şirketleri ile anlaşmak yerine eşyalı gayrimenkullere yatırım yapmayı tercih ettiklerini görüyoruz. Hatta aynı amaçla gelen yakınlarına da aldıkları bu evleri kiralyorlar" dedi. Solak şöyle devam etti:

"Oturum amacıyla gayrimenkul alan yabancı yatırımcılar, aidiyet duygusunu hissetmek adına kendi vatandaşlarının yaşadığı lokasyonda gayrimenkul almayı tercih ediyor. Bu lokasyonlar, eski ama düzenli yapılaşmanın görüldüğü merkez ilçe mahalleleri olan Altıparmak, Çarşamba Mahalleleri ile yeni yapılaşması ile merkeze çok yakın olan Millet Mahallesi'nin yanı sıra yerli kent sakinleri tarafından da cazibesi olan Uludağ'ın eteklerindeki Çekirge, Doburca ve Odunluk Mahalleleri olarak sıralanabilir."

Nilüfer and Odunluk District are attractive for investment

“Çekirge, Doburca and Odunluk are among the regions preferred by foreigners who invest in Bursa for residency and investment purposes, as it is a green and thermal region with its historical texture and social opportunities. In recent years, the shift of Bursa’s center to the Nilüfer district with all kinds of urban investments and Odunluk Mahallesi, which has become a hotels region and trade center in the Nilüfer district, is one of the neighborhoods that are in the close radar of foreign investors. For the near future, we can say that the Nilüfer District will maintain its attractive features for investment. In the longer term, we can say that the Istanbul-Izmir Highway and the Bursa Technology Organized Industrial Zone in the west of the city will direct investments in a large settlement close to it.

There are residences for 2 thousand TL per square meter as well as villas for 13 thousand TL

Prices vary between 2,000 TL and 4,000 TL in the Altıparmak-Carsamba-Çekirge neighborhoods, which are preferred according to economic limits for investments made with the purpose of residency and between 3,500-5,000 TL in the Millet Mahallesi. In the Odunluk District, where real estate was purchased for investment purposes, prices ranged between 5,000-7,500 TL according to whether it was furnished or unfurnished and in Doburca District, which is preferred with villa type luxury residences, the square meter unit values of real estate vary between 8,000-13,000 TL.

Do not depart from Bursa without seeing these places!

Bursa, the founding region and first capital of the Ottoman Empire, is home to important structures of Ottoman architecture. Bursa Castle and Tophane, Grand Bazaar and Hanlar Region are the first stops of tourists visiting the city, which has many historical mosques, social complexes, madrasahs and tombs as well as 8 world heritage sites, particularly the Ulucami. Atatürk House, Mudanya Armistice House and Bursa City Museum are among the most visited museums. There are many villages and settlements with historical structures such as Iznik Ancient City and Hagia Sophia Temple, Cumalıkızık, Gölyazı and Trilye. While you are in Bursa, let us remind you not to leave without tasting the city-specific delicacies such as the Bursa kebab, İnegöl meatballs and the Kemalpaşa dessert...

Nilüfer ve Odunluk Mahallesi yatırım için cazibedici

“Çekirge, Doburca ve Odunluk, tarihi dokusu ve sosyal imkanları ile birlikte yeşil ve termal bir bölge olması sebebi ile oturma ve yatırım amacı ile Bursa’da yatırım yapan yabancıların yoğun tercih ettiği bölgeler arasında yer alıyor. Son yıllarda her türlü kent yatırımı ile Bursa merkezinin Nilüfer ilçesine kayması ve Nilüfer ilçesinde oteller bölgesi ve ticaret merkezi konumuna gelen Odunluk Mahallesi de yabancı yatırımcıların yakın markajında olan mahallelerinden biridir. Yakın gelecek için Nilüfer İlçesi’nin yatırım için cazibedici özelliklerini koruyacağını söyleyebiliriz. Daha uzun vadede ise İstanbul-Izmir Otopanı ve kentin batısında Bursa Teknoloji Organize Sanayi Bölgesi’nin kendisine yakın geniş çaptaki yerleşimde yatırımlara yön vereceğini söyleyebiliriz.

M²’si 2 bin TL’ye konut da var, 13 bin TL’ye villa da

Oturum amacıyla yapılan yatırımlarda ekonomik imkanlara göre tercih edilen Altıparmak- Çarşamba-Çekirge mahallelerinde 2.000 TL- 4.000 TL arasında, Millet Mahallesi’nde 3.500-5.000 TL arasında değişkenlik gösteriyor. Yatırım amacıyla gayrimenkul alınan Odunluk Mahallesi’nde eşyalı- eşyasız olmak üzere 5.000-7.500 TL arasında; villa tipi lüks konutlar ile tercih edilen Doburca Mahallesi’nde gayrimenkul metrekare birim değerleri 8.000- 13.000TL arasında değişkenlik gösteriyor.

Bursa’ya gelip buraları görmeden gitmeyin!

Osmanlı İmparatorluğu’nun kuruluş bölgesi ve ilk başkenti olan Bursa, Osmanlı mimarisinin önemli yapılarına ev sahipliği yapıyor. Başta Ulucami olmak üzere çok sayıda tarihi camiler, külliyeler, medrese ve türbelerle birlikte 8 dünya mirası alanınaa sahip olan şehirde, Bursa Kalesi ve Tophane, Kapalı Çarşı, Hanlar Bölgesi kente gelen turistlerin ilk duraklarını oluşturuyor. Atatürk Evi, Mudanya Mütareke Evi ve Bursa Kent Müzesi de en çok ziyaret edilen müzeler arasında bulunuyor. İznik Antik Kenti ve Ayasofya Mabedi, Cumalıkızık, Gölyazı, Trilye gibi çok sayıda tarihi yapılaşmaya sahip köy ve yerleşimleri bulunuyor. Bursa’ya gelmişken Bursa kebabı, İnegöl köftesi ve Kemalpaşa tatlısı gibi şehir has lezzetleri tatmadan gitmemenizi hatırlatalım...





Ulu Cami

Ulu Mosque, one of the most important mosques in Turkey, built by the Ottoman sultan Yıldırım Bayezid, is known as the largest of the great mosques with a total of 3,165 square meters.

Ulu Cami

Osmanlı padişahı Yıldırım Bayezid tarafından yaptırılan Türkiye'nin en önemli camilerinden biri olan Ulu Cami, toplam 3.165 metrekare ile ulu camilerin en büyüğü olarak biliniyor.

Uludağ

Uludağ is a popular stop for those who want to spend a fun day trip with the cable car in summer as well as for winter tourism. Many thermal hotels in the city center are among the preferences of tourists in all seasons.

Uludağ

Uludağ, kış turizmi ile beraber yaz aylarında da teleferik ile eğlenceli bir günlük gezi geçirmek isteyenler için uğrak bir durak. Şehir merkezinde çok sayıda termal otel yaz kış turistlerin tercihleri arasında yer alıyor.



Gölyazı

Gölyazı is a small peninsula on the Bursa-İzmir highway, on the shore of Lake Uluabat. 200-year-old Greek houses, protected birds, and the monumental tree "Crying Sycamore" are just a few of the features that make Gölyazı a must-see sight.

Gölyazı

Osmanlı Bursa-İzmir karayolu üzerinde, Uluabat Gölü kıyısında küçük bir yarımada Gölyazı. 200 yıllık Rum evleri, koruma altındaki kuşlar ve anıt ağaç "Ağlayan Çınar" Gölyazı'yı görülesi kılan özelliklerden yalnızca birkaçı.



Cumalıkızık

Cumalıkızık Village, one of the regions where the Ottomans first settled in Bursa, was deemed appropriate to be included in the UNESCO World Heritage List together with Bursa's Hanlar Region, Sultan Complexes in June 2014.

Cumalıkızık

Osmanlılar'ın Bursa'da ilk yerleştikleri bölgeden olan Cumalıkızık Köyü'nün Haziran 2014 tarihinde Bursa'nın Hanlar Bölgesi, Sultan Külliyesi ile birlikte UNESCO Dünya Miras Listesi'nde yer alması uygun görülmüştür.

Trilye

Trilye is a very charming Greek fishing town connected to Bursa with its olive groves, old Greek houses with bay windows and streets parallel to the sea. make Gölyazı a must-see sight.

Trilye

Zeytin bahçeleri, cumbalı eski Rum evleri, denize paralel sokaklarıyla Bursa'ya bağlı çok şirin bir Rum balıkçı kasabası Trilye.





GIGDER Discussed International Investments with DEİK

Real Estate Overseas Promotion Association (GIGDER) organized a webinar titled “Commercial Diplomacy on the Axis of International Investments” on May 1, 2021 as part of the EstateTalks series. International investments, DEİK’s commercial diplomacy journey and investment areas in Turkey were discussed in the webinar, moderated by Ömer Faruk Akbal, Chairman of the Board of GIGDER, and with the participation of Nail Olpak, Chairman of the Foreign Economic Relations Board (DEİK) and Member of the GIGDER High Advisory Board

In his speech, Nail Olpak mentioned that the demand for real estate increased not only with the quality of the product but also with the perception of and trust in the country, and the importance of real estate exports; Ömer Faruk Akbal pointed out that the demand for real estate in Turkey during the pandemic was quite intense. Akbal said, “We have observed that the Google searches made by Americans to invest in real estate in Turkey have increased by 200% with the pandemic, we are experiencing a period of change. Despite everything, Turkey paints a positive picture.” Reminding that they aim to gradually increase the real estate income target of 15 billion dollars in 2023 by means of real estate exports to 20 and 30 billion dollars in the following years, Akbal added that real estate represents an important value by taking up a share of 50-60% in direct investments in developed economies.

GIGDER, DEİK ile Uluslararası Yatırımları Masaya Yatırdı

Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği (GIGDER), EstateTalks serisi kapsamında 1 Mayıs 2021 tarihinde “Uluslararası Yatırımlar Ekseninde Ticari Diplomasi” başlıklı webinar düzenledi. GIGDER Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Faruk Akbal moderatörlüğünde, Dış Ekonomik İlişkiler Kurumu (DEİK) Yönetim Kurulu Başkanı ve GIGDER Yüksek İstişare Kurulu Üyesi Nail Olpak’ın katılımıyla gerçekleştirilen webinar da, uluslararası yatırımlar, DEİK’in ticari diplomasi yolculuğu ve Türkiye’deki yatırım alanları konuşuldu

Nail Olpak konuşmasında gayrimenkule talebin sadece ürün kalitesiyle değil ülkenin algısı ve güveniyle birlikte arttığına ve gayrimenkul ihracatının önemine değinirken; Ömer Faruk Akbal, pandemi sürecinde Türkiye’ye gayrimenkulde gelen talebin oldukça yoğun olduğuna dikkat çekti. Akbal, “Pandemiyle birlikte Amerikalıların Türkiye’de gayrimenkul yatırımı yapmak üzere yaptıkları Google aramalarının % 200 arttığını gözlemledik, bir değişim süreci yaşıyoruz. Türkiye her şeye rağmen olumlu bir tablo çiziyor” diye konuştu. Gayrimenkul ihracatı ile 2023 yılında 15 milyar dolar olarak hedefledikleri gayrimenkul gelir hedefini, ilerleyen yıllarda kademeli olarak 20 ve 30 milyar dolarlar seviyesine ulaştırma gayesinde olduklarını hatırlatan Akbal, gelişmiş ekonomilerde gayrimenkulün doğrudan yatırımlar içinde %50-60 pay olarak önemli bir değer ifade ettiğini sözlerine ekledi.

GiGDER

— Real Estate International Promotion Association —

THE GLOBAL FLAG-BEARER OF TURKEY'S REAL ESTATE SECTOR

As Real Estate International Promotion Association (GiGDER); we represent our industry on both national and international platforms, we work to strengthen the real estate investments in our country; we pioneer in expanding our real estate network and export with our promotion and communication activities and along with our global projects.



/gigderorg

For detailed information and membership: gigder.org.tr/en/

"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.

