

EXPLORE TURKISH REALTY

GİGDER

YEAR • YIL 2 | ISSUE - SAYI 5
JULY • AĞUST • SEPTEMBER 2021
TEMMUZ • AĞUSTOS • EYLÜL 2021

30
"Combine corporate entrepreneurship and brand orientation with social sensitivity for success"

"Başarı için kurumsal girişimcilik ve marka odaklılığı topluma duyarlılıkla birleştirin"

56
9 Misconceptions about real estate investments in Turkey!

Türkiye'de gayrimenkul yatırımı hakkında doğru bilinen 9 yanlış!

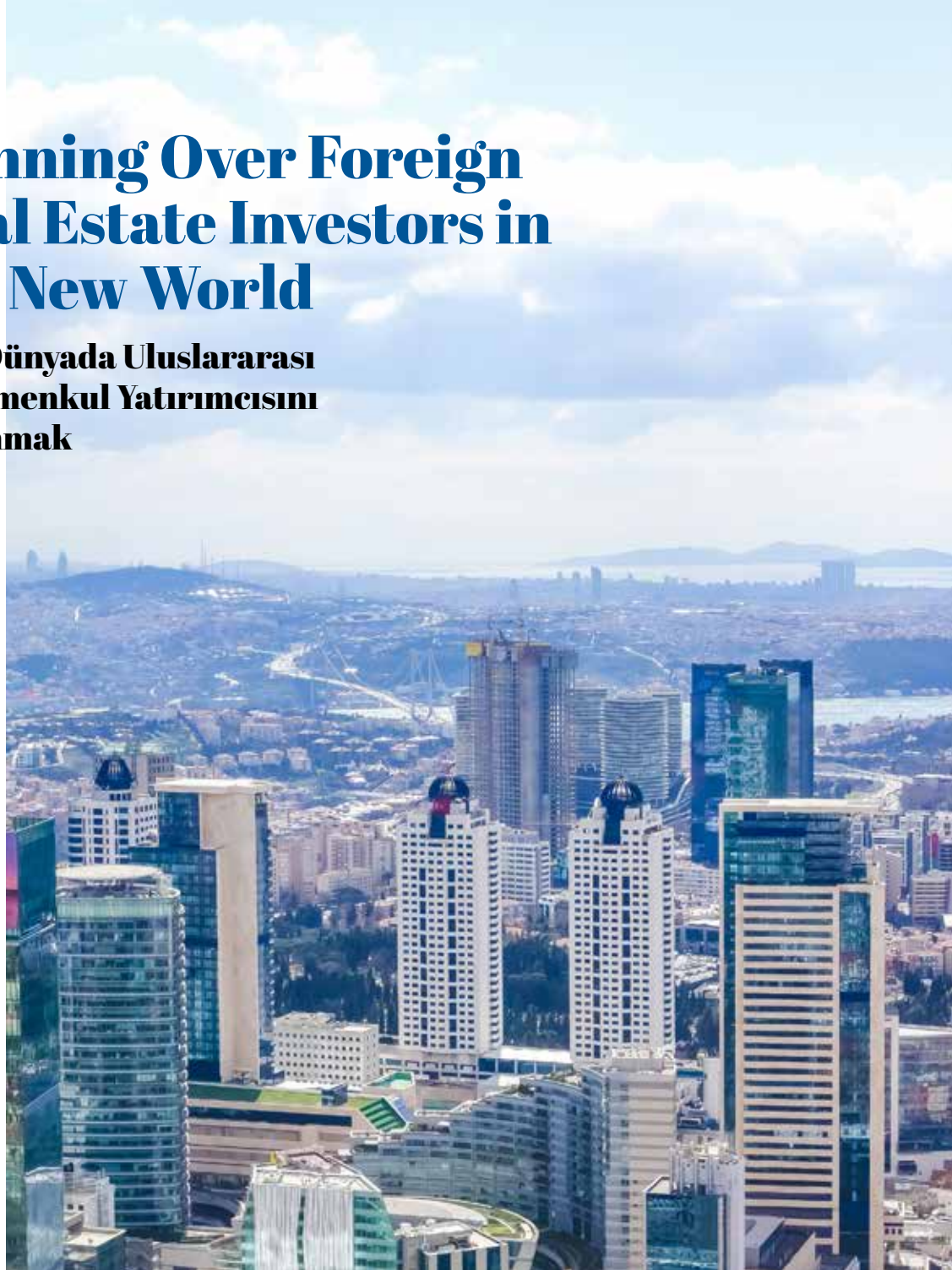
66
GİGDER is ready for the new operations period with its staff!

GİGDER kadrosuyla yeni faaliyet dönemine hazır!

Winning Over Foreign Real Estate Investors in the New World

Yeni Dünyada Uluslararası Gayrimenkul Yatırımcısını Kazanmak

23





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.



We Are Outlining the Investor's Reliable Roadmap in Turkey

Yatırımcının Güvenli Yol Haritasını Türkiye'de Çiziyoruz

Istanbul, one of the most important cities of global trade and production with its population exceeding 20 million, stands out as one of the most important centers in fields such as finance, logistics and transportation in the world geography reshaped by the pandemic. We are getting ready for the process in which we will appear in the international real estate arena with high value-added products by increasing the brand value of Istanbul and Turkey, with all our staff.

We are developing milestones that will make us more attractive to foreign investors, milestones which we have mentioned in our Real Estate Export Strategic Action Plan that will increase the revenue of property sales to foreigners (standing at 6 billion dollars in 2020) to 20 billion dollars annually in 2025 and which include many innovative elements from education to certification, from real estate export centers to establishing a dispute resolution center. These important milestones will enable foreign investors to navigate in a more 'corporate, fast-paced, effective and reliable' space in Turkey.

Climate change is the biggest problem facing the post-pandemic world. Accordingly, the real estate sector is being reshaped with agenda items such as health, comfort, trust and energy efficiency. In this process in which foreign investments are directed to real estate, we, as developers, need not to remain indifferent to the change brought about by this new post-pandemic world order, and integrate flexible and rational new solutions into our projects.

I hope you enjoy reading the 5th issue of our Explore Turkish Realty magazine, published by the Real Estate Overseas Promotion Association (GIGDER).

20 milyonu aşkın nüfusuyla küresel ticaretin ve üretimin en önemli şehirlerinden biri olan İstanbul, pandemi ile yeniden şekillenen dünya coğrafyasında finans, lojistik ve ulaşım gibi alanlardaki en önemli merkezlerden biri olarak öne çıkıyor. İstanbul ve Türkiye'nin marka değerini artırarak katma değeri yüksek ürünlerle uluslararası gayrimenkul arenasında boy göstereceğimiz sürece ise tüm kadrolarımızla hazırlanıyoruz.

2020'de 6 milyar dolar olarak gerçekleşen yabancıya mülk satış gelirini 2025 yılında yıllık 20 milyar dolara yükseltecek Gayrimenkul İhracatı Stratejik Eylem Planı'mızda yer verdiğimiz ve eğitimden sertifikasyona, gayrimenkul ihracat merkezlerinden uyuşmazlık çözüm merkezi kurmaya kadar pek çok yeniliği içeren, sektörümüzü yabancı yatırımcılar nezdinde daha cazip hale getirecek kilometre taşlarını oluşturuyoruz. Bu önemli kilometre taşları, yabancı yatırımcıların Türkiye'de daha 'kurumsal, hızlı, etkili ve güvenilir' bir yolda yürümesini sağlayacaktır.

Pandemiden sonra dünyanın karşı karşıya kaldığı en büyük sorun, iklim değişikliği olarak karşımıza çıkıyor. Gayrimenkul sektörü de buna bağlı olarak sağlık, konfor, güven, enerji verimliliği gibi gündem maddeleriyle yeniden şekilleniyor. Yabancı yatırımların gayrimenkulle aktığı bu süreçte, geliştiriciler olarak pandemi sonrası karşılaştığımız bu yeni dünya düzeninin getirdiği değişime duyarsız kalmamamız, esnek ve akılcı yeni çözümleri projelerimize entegre etmemiz gerekiyor.

Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği (GIGDER) olarak yayınladığımız Explore Turkish Realty dergimizin 5. sayısını keyifle okumanızı dilerim.

Kind regards,

ÖMER FARUK AKBAL,
Chairman of The Board of GIGDER

Saygılarımla,

GIGDER Yönetim Kurulu Başkanı
ÖMER FARUK AKBAL

CONTENTS

İçindekiler

8 **Pages from Turkey**
Türkiye'den sayfalar

34 **GIGDER is ready for 2025 with its Real Estate Export Strategic Action Plan**
GIGDER, Gayrimenkul İhracatı Stratejik Eylem Planı ile 2025'e hazır

12 **Real estate sales statistics**
Konut satış istatistikleri

38 **"'Green recovery' will trigger foreign investment in real estate"**
"Yeşil iyileşme' gayrimenkulde yabancı yatırımını tetikleyecek"

14 **"Shared products will increase in real estate and digital marketing will determine the course of competition"**
"Gayrimenkulde paylaşımlı ürünler artacak, rekabeti dijital pazarlama belirleyecek"

40 **3 Business Models from Nef that Bring Nature to the Forefront**
Nef'ten doğaya döndüren 3 iş modeli

18 **"Turkish contractors ranked 3rd in the World league despite the epidemic!"**
"Türk müteahhitleri dünya liginde salgına rağmen 3'üncü sırayı aldı!"

41 **Nurol Focused on Sustainability with its Human-Oriented Approaches**
Nurol insan odaklı yaklaşımlarıyla sürdürülebilirliğe odaklandı

24 **"Currently on the radar of international investors is projects with environmental and social impact analysis"**
"Uluslararası yatırımcıların radarında artık çevre ve sosyal etki analizi yapılan projeler var"

42 **The first digital platform that provides financial and legal assurance to real estate trade has been established!**
Gayrimenkul ticaretine mali ve hukuki güvence veren ilk dijital platform kuruldu!

30 **"Combine corporate entrepreneurship and brand orientation with social sensitivity for success"**
"Başarı için kurumsal girişimcilik ve marka odaklılığı topluma duyarlılıkla birleştirin"

46 **British real estate giant Savills chose Turkey to expand in**
İngiliz gayrimenkul devi Savills büyümek için Türkiye'yi seçti

50 "With the opportunities it provides to foreigners, Turkey is a unique market"

"Türkiye yabancılara sağladığı fırsatlarla benzersiz bir pazar"

54 What taxes do foreigners pay when buying real estate in Turkey?

Yabancılar Türkiye'den gayrimenkul alırken hangi vergileri ödüyor?

56 9 Misconceptions about real estate investments in Turkey!

Türkiye'de gayrimenkul yatırımı hakkında doğru bilinen 9 yanlış!

58 Mersin the Route

Rota Mersin

62 6 quiet cities in the Black Sea for those escaping the city rumble

Şehrin gürültüsünden kaçanlar için Karadeniz'deki 6 sakin kent

66 GIGDER is ready for the new operations period with its staff!

GİGDER kadrosuyla yeni faaliyet dönemine hazır!





Pages from Turkey

Türkiye'den Sayfalar

Turkish economy grew by 21.7% In the second quarter

While the Turkish economy grew by 21.7 percent in the second quarter of 2021, compared to the same period of the previous year, it ranked second among the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) countries, after the United Kingdom. On the other hand, this rate attracted attention as the highest growth figure achieved since 1999. While the Turkish economy grew by 4.4 percent in the first quarter of last year, it contracted by 10.4 percent in the second quarter due to the effect of the epidemic. The economy grew by 6.3 percent in the third quarter, when normalization steps were taken, and 6.2 percent in the last quarter. Thus, Turkey grew by 1.8 percent in the year 2020, when it was struggling with Covid-19, and positively differentiated from other countries. Turkey grew by 7.2 percent on an annual basis in the first quarter of this year.

According to the information compiled from the OECD and Turkish Statistical Institute (TUIK), the United Kingdom was the OECD's fastest growing economy with 22.2 percent in the second quarter. In the said period, economic growth was recorded as 13.2 percent in the European Union and 13.6 percent in the Euro Area. The second quarter growth rate was determined as 19.8 percent in Spain and 19.5 percent in Mexico.

Moody's raises Turkey's 2021 growth forecast to 6%

The international credit rating agency Moody's has released its Global Macro Outlook 2021-22 report. In the report published in May, it was reported that the Turkish economy is expected to grow by 5 percent in

Türkiye ekonomisi ikinci çeyrekte %21.7 büyüdü

Türkiye ekonomisi, 2021'in ikinci çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre, yüzde 21,7 büyüme kaydederken Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ülkeleri arasında Birleşik Krallık'ın ardından ikinci sırada yer aldı. Öte yandan bu oran, 1999'dan bu yana elde edilen en yüksek büyüme rakamı olarak dikkati çekti. Türkiye ekonomisi, geçen yılın ilk çeyreğinde yüzde 4,4 büyürken ikinci çeyrekte salgının etkisiyle yüzde 10,4 daralmıştı. Ekonomide normalleşme adımlarının atıldığı üçüncü çeyrekte ise yüzde 6,3, son çeyrekte de yüzde 6,2 büyüme kaydetmişti. Böylece Türkiye, Kovid-19 ile mücadeleyle geçen 2020 yılında yüzde 1,8 büyüyerek diğer ülkelere olumlu ayrılmıştı. Türkiye bu yılın ilk çeyreğinde de yıllık bazda yüzde 7,2 büyümüştü.

OECD ve Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerinden derlenen bilgilere göre, Birleşik Krallık, ikinci çeyrekte yüzde 22,2 ile OECD'nin en çok büyüyen ekonomisi oldu. Söz konusu dönemde ekonomik büyüme Avrupa Birliği'nde yüzde 13,2, Euro Bölgesi'nde yüzde 13,6 olarak kayıtlara geçti. İkinci çeyrek büyüme oranı, İspanya'da yüzde 19,8, Meksika'da yüzde 19,5 olarak belirlendi.

Moody's Türkiye'nin 2021 büyüme tahminini %6'ya yükseltti

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Moody's, Küresel Makro Görünüm 2021-22 raporunu yayınladı. Raporda Türkiye ekonomisinin 2021'de yüzde 6 büyümesinin beklendiği bildirildi. Türkiye ekonomisinin 2022 yılına ilişkin büyüme beklentisinin de yüzde 3,5'ten yüzde 3,6'ya çıkarıldığına işaret edilen raporda, devam eden küresel ekonomik toparlanma ve aşılamadaki

2021, while the Turkish economy is expected to grow by 6 percent in 2021. In the report, which pointed out that the growth expectation of the Turkish economy for 2022 was increased from 3.5 percent to 3.6 percent, it was noted that the recovery in the tourism sector supported the growth in the Turkish economy thanks to the ongoing global economic recovery and progress in vaccination. Pointing out that the continued effect of last year's effective loan growth and its base effect also played a role in the growth, the report stated that the growth momentum is expected to slow down in the coming quarters due to the tightening financial conditions, the expansion in loans to remain at a much lower level compared to last year and the persistently high inflation rates.

Upward revision from US investment banks

JPMorgan and Goldman Sachs, one of the major US investment banks, also revised their forecasts for Turkey's 2021 growth performance in a positive light. While JPMorgan revised its 2021 growth forecast for Turkey from 6.8 percent to 8.4 percent due to strong domestic demand and the recovery in exports, it kept its 2022 growth forecast as 3.4 percent. Goldman Sachs also increased its growth expectation for the Turkish economy this year from 7.5 percent to 9.5 percent. In the July update of the International Monetary Fund (IMF) World Economic Outlook Report, it was predicted that the Turkish economy would grow by 5.8 percent in 2021 and 3.3 percent in 2022. The IMF had previously announced its growth forecasts for the Turkish economy as 6 percent for this year and 3.5 percent for 2022.

Istanbul Airport was selected as 'Europe's Most Efficient Airport'

Istanbul Airport, which is the world's largest airport with an annual passenger capacity of 90 million and the most important global transfer center of the region, continues to receive awards from respected institutions of the aviation industry with its strong infrastructure, efficient operation, superior technology and travel experience. Air Transport Research Association (ATRS) has chosen Istanbul Airport as "Europe's Most Efficient Airport" in the category of carrying more than 40 million passengers. The airport received a full score on the research criteria in which management strategies and performance measurements such as management strategies, capacity, operational efficiency, unit cost, competitiveness in cost were meticulously examined. Istanbul Airport has also joined the commitment to "Net Zero CO2 Emissions by 2050" initiated by the Airports Council International and includes 238 airports.

In this context, the airport, which will supply most of its electrical energy needs from renewable sources

ilerleme sayesinde turizm sektöründeki toparlanmanın Türkiye ekonomisindeki büyümeyi desteklediği kaydedildi. Geçen yılki güçlü kredi büyümesinin devam eden etkisinin ve baz etkisinin de büyümede rol oynadığına işaret edilen raporda, sıkılaştan finansal şartlar, bu yıl kredilerdeki büyümenin geçen yıldan çok daha düşük bir seviyede kalması ve ısrarcı şekilde yüksek seyreden enflasyon nedeniyle büyüme ivmesinde gelecek çeyreklerde yavaşlama beklendiği ifade edildi.

ABD'li yatırım bankalarından yukarı yönlü revizyon

ABD'nin büyük yatırım bankalarından JPMorgan ve Goldman Sachs da Türkiye'nin 2021 yılı büyüme performansına ilişkin tahminlerinde yukarı yönlü revizyona gitti. JPMorgan, Türkiye için 2021 büyüme tahminini güçlü iç talep ve ihracattaki toparlanmayla yüzde 6,8'den yüzde 8,4'e revize ederken, 2022 büyüme tahminini yüzde 3,4 olarak korudu. Goldman Sachs da Türkiye ekonomisi için bu yıla ilişkin büyüme beklentisini yüzde 7,5'ten yüzde 9,5'e çıkardı. Uluslararası Para Fonu ise (IMF) Dünya Ekonomik Görünüm Raporu'nun Temmuz ayı güncellemesinde, Türkiye ekonomisinin 2021'de yüzde 5,8 ve 2022'de yüzde 3,3 büyüyeceğini öngörmüştü. IMF, Türkiye ekonomisine ilişkin büyüme tahminlerini daha önce bu yıl için yüzde 6 ve 2022 için yüzde 3,5 olarak açıklamıştı.

İstanbul Havalimanı 'Avrupa'nın En Verimli Havalimanı' seçildi

Yıllık 90 milyon yolcu kapasitesiyle dünyanın en büyük havalimanı ve bölgenin en önemli küresel aktarma merkezi konumunda bulunan İstanbul Havalimanı, güçlü altyapısı, verimli operasyonu, üstün teknolojisi ve sunduğu seyahat tecrübesiyle havacılık sektörünün saygın kurumlarından ödüller almaya devam ediyor. Hava Taşımacılığı Araştırmaları Derneği (ATRS), 40 milyondan fazla yolcu taşıma kategorisinde İstanbul Havalimanı'nı "Avrupa'nın En Verimli Havalimanı" seçti. Havalimanı, yönetim stratejileri, kapasite, operasyonel verimlilik, birim maliyet, maliyette rekabet gücü gibi yönetim stratejileri ve performans ölçümlerinin titizlikle incelendiği araştırma kriterlerinden tam not aldı. İstanbul Havalimanı aynı zamanda Uluslararası Havalimanları Konseyi'nin başlattığı ve 238 havalimanının yer aldığı 2050 yılına kadar 'Net Sıfır CO2 Emisyonu' taahhüdüne de katıldı.

Bu kapsamda uzun vadede Güneş Enerji Santralleri kurulumu ve Yeşil Enerji satın alımları ile elektrik enerjisi ihtiyacının büyük kısmını yenilenebilir kaynaklardan temin edecek olan havaalanı, gelişen teknolojileri takip ederek ağır taşıtlarda bio dizel kullanımı, hidrojen yakıtının ısınma ve ulaşım amaçlı kullanımı, baca gazından karbon yakalama teknolojilerini de takip ederek emisyon azaltım fırsatlarını da değerlendirecek.

in the long term with the installation of Solar Power Plants and Green Energy purchases, will also follow the developing technologies and follow technologies such as the use of biodiesel in heavy vehicles, the use of hydrogen fuel for heating and transportation, and carbon capture technologies from flue gas in order to also evaluate emission reduction opportunities.

Giant investments in Turkey make a huge contribution to employment

The Northern Marmara Motorway, Eurasia Tunnel, Istanbul Airport, Yavuz Sultan Selim Bridge and Northern Ring Motorway, Osmangazi Bridge and Istanbul-Izmir Highway were among the investments implemented with the public-private sector cooperation model. Istanbul Public-Private Sector Cooperation Center of Excellence President Dr. Eyüp Vural Aydın said, "Thanks to these infrastructure investments, a very effective, fast and safe mobilization opportunity was provided in the Northern Aegean, Southern Marmara, Northern Marmara and Western Thrace lines." Aydın, who stated that the local economies surrounding the routes of these investments were revitalized and great support was provided to important Turkish sectors such as tourism and industry, said, "While approximately 250 thousand people were employed during the construction process of these investments, which were implemented one after another, the number of people employed increased to over 11 thousand with the commissioning of the investments. Projects that work like 'employment factories' make a huge contribution to local employment in the regions where they are located."

Stuart: with Turkey, we will develop new areas of trade in 2022

British Export Minister Graham Stuart, expressing that they are extremely happy to sign a Free Trade Agreement with Turkey after the agreement with the EU, said that until 2019, the trade volume has grown by 70 percent in the last 10 years and the trade volume between the two countries has reached 20 billion pounds. Stuart said, "Both the Turkish government and we believe there is huge potential to develop new areas to strengthen commercial cooperation. That's why we will negotiate a more comprehensive FTA next year." Stuart said: "Turkey is an important power. We see that Turkey's exports have increased significantly. The determination of the Turkish people is worth noting. It is getting richer and more international in all areas. Turkey is a very attractive market. This is why we are observing a lot of British actors and actresses investing in Turkey."

Türkiye'de dev yatırımlardan istihdama büyük katkı

Kuzey Marmara Otoyolu, Avrasya Tüneli, İstanbul Havalimanı, Yavuz Sultan Selim Köprüsü ve Kuzey Çevre Otoyolu, Osmangazi Köprüsü ve İstanbul-Izmir Otoyolu, Kamu özel sektör iş birliği modeliyle hayata geçirilen yatırımlar arasında yer aldı. İstanbul Kamu Özel Sektör İş Birliği Mükemmellik Merkezi Başkanı Dr. Eyüp Vural Aydın, "Bu altyapı yatırımları sayesinde Kuzey Ege, Güney Marmara, Kuzey Marmara ve Batı Trakya hattında son derece etkin, hızlı ve güvenli bir mobilizasyon imkanı sağlandı" dedi. Yatırımların geçtiği güzergahlarda yerel ekonomilerin canlandığını, turizm ve sanayi gibi Türkiye'nin göz bebeği sektörlerle büyük destek sağlandığını belirten Aydın, "Birbiri ardına devreye alınan bu yatırımların inşaat sürecinde 250 bine yakın kişi istihdam edilirken, yatırımların devreye alınmasıyla birlikte istihdam edilen kişi sayısı ise 11 binin üzerine çıktı. Birer 'istihdam fabrikası' gibi çalışan projeler buldukları bölgelerde yerel istihdama büyük katkı sağlıyor" dedi.

Stuart: Türkiye ile 2022'de ticarete yeni alanlar geliştireceğiz

Birleşik Krallık İhracat Bakanı Graham Stuart, AB ile anlaşmanın ardından Türkiye ile Serbest Ticaret Anlaşması yapmaktan dolayı son derece mutlu olduklarını ifade ederek, 2019'a kadar son 10 yılda ticaret hacminin yüzde 70 büyüdüğünü ve iki ülke arasındaki ticaret hacminin 20 milyar sterline ulaştığını söyledi. Stuart, "Hem Türk hükümeti hem de biz ticari iş birliğini güçlendirmek için yeni alanlar geliştirmenin çok büyük potansiyeli olduğuna inanıyoruz. Bu yüzden gelecek yıl daha kapsamlı bir STA'yı müzakere edeceğiz" dedi. Stuart, şunları kaydetti: "Türkiye, önemli bir güç. Türkiye'nin ihracatının önemli ölçüde arttığını görüyoruz. Türk halkının azmi görülmeye değer. Tüm alanlarda zenginleşiyor ve daha uluslararası hale geliyor. Türkiye çok cazip bir pazar. İşte bu yüzden Türkiye'de yatırım yapan çok sayıda büyük İngiliz oyuncu görüyoruz."





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 8 months of 2021

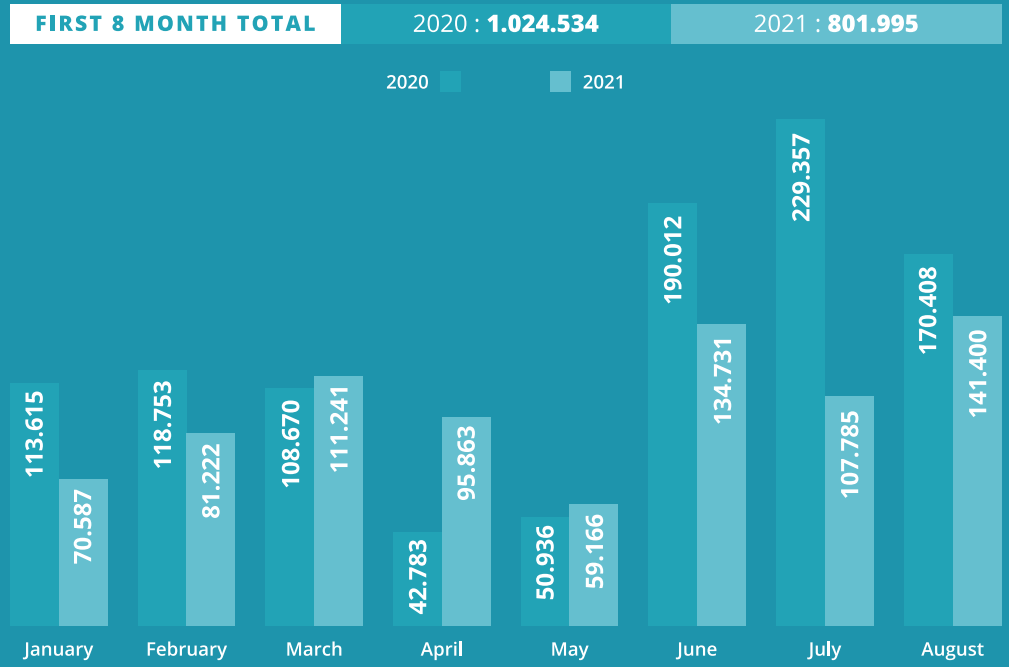
2021 yılı ilk 8 ay satılan toplam konut adedi

Decrease in the first 8 months compared to the same period of the previous year
Geçen yılın aynı dönemine göre ilk 8 aydaki azalış

21,7 % ▼

Increase in August in the last 1 year
Son 1 yılda Ağustos ayı azalışı

17 % ▼



3 cities with the highest real estate sales in August 2021

2021 yılı Ağustos ayında en yüksek konut satışı yapılan 3 şehir

İstanbul
24.286

Ankara
13.642

İzmir
7.731

August 2021 sales shares 2021 yılı Ağustos ayı satış payları

New housing
Sıfır konut

Units
Adet

42.639

Difference compared to August 2020
Ağustos 2020'ye göre azalış

18,2 % ▼

Share in total sales
Toplam satıştaki payı

30,2 %

Resale housing
İkinci el konut

Units
Adet

98.761

Difference compared to August 2020
Ağustos 2020'ye göre azalış

16,5 % ▼

Share in total sales
Toplam satıştaki payı

69,8 %

Mortgage sales
İpotekli satış

Units
Adet

27.375

Difference compared to August 2020
Ağustos 2020'ye göre azalış

64 % ▼

Share in total sales
Toplam satıştaki payı

19,4 %

Number of real estate sales to foreigners in the first 8 months of 2021

2021 yılı ilk 8 ayda yabancılara konut satış adedi

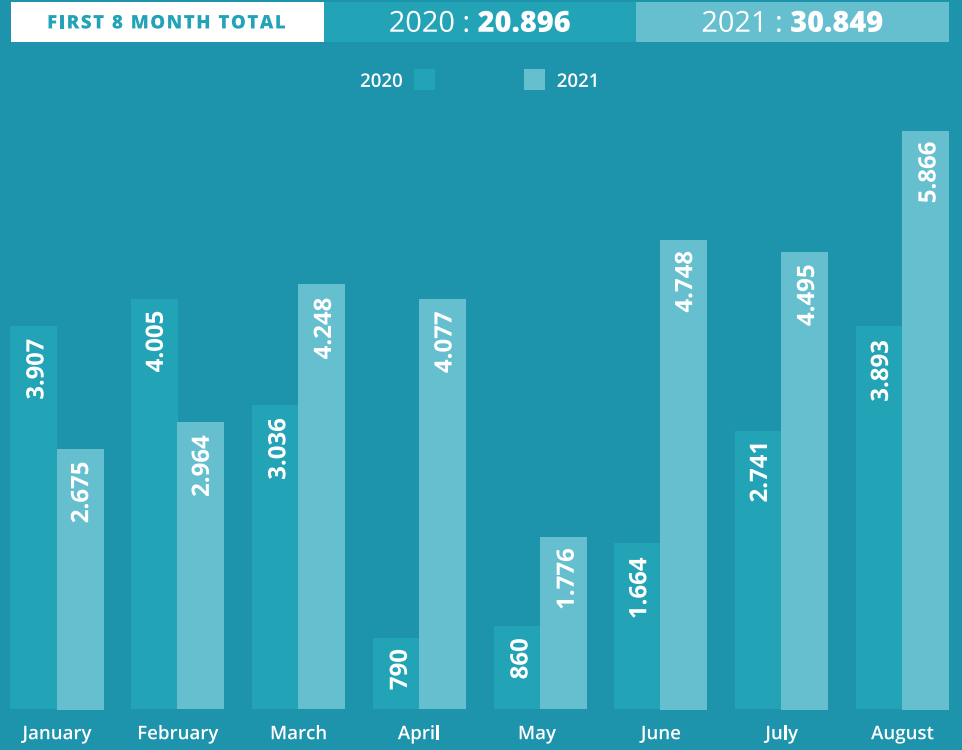
Increase in the first 8 months compared to the same period of the previous year

Geçen yılın aynı dönemine göre ilk 8 aydaki artış

47,6 % ▲

Increase in August in the last 1 year
Son 1 yılda Ağustos ayı artışı

50,7 % ▲



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

Ağustos'ta yabancıların en çok konut aldığı ilk 10 şehir

Province	Units
İstanbul	2.729
Antalya	976
Ankara	400
Mersin	242
Yalova	233
Bursa	206
Sakarya	129
İzmir	121
Samsun	102
Muğla	98





İnanç Kabadayı,
Chairman of the
Board of Ege Yapı,
GIGDER Member of the
High Advisory Board

Ege Yapı Yönetim
Kurulu Başkanı,
GIGDER Yüksek
İstişare Kurulu Üyesi
İnanç Kabadayı



“Shared Products will Increase in Real Estate and Digital Marketing will Determine the Course of Competition”

Indicating that the 50.7% increase in real estate sales to foreigners in August compared to the same month of the previous year symbolizes the confidence of foreign investors in Turkey, Ege Yapı Chairman of the Board İnanç Kabadayı noted that he is hopeful about the last quarter sales of the sector. Referring to the trends in the sector, Kabadayı said, “Digital marketing powered by innovative financial solutions will determine the course of competition. We are in the period of developing products suitable for the sharing economy. Consolidations will increase.”

According to TUIK August data, house sales to foreigners increased by 50.7% compared to the same month of the previous year and amounted to 5 thousand 866, while in the period between January-August, it increased by 47.6% compared to the same period of the previous year and amounted to 30 thousand 849.

Evaluating the data and the expected trends in the sector in the upcoming period for Explore Turkish Realty, Ege Yapı Chairman of the Board İnanç Kabadayı said, “Even though the relatively high interest rates and the pandemic still negatively affect the economic activities compared to the previous year, with total sales figure of 801 thousand 995 units in the first 8 months, we see that the serious

“Gayrimenkulde Paylaşımlı Ürünler Artacak, Rekabeti Dijital Pazarlama Belirleyecek”

Ağustos ayında yabancılara yapılan gayrimenkul satışının bir önceki yılın aynı ayına göre %50,7 artmasının yabancı yatırımcıların Türkiye’ye duyduğu güveni simgelediğini belirten Ege Yapı Yönetim Kurulu Başkanı İnanç Kabadayı, sektörün son çeyrek satışlarından umutlu olduğunu kaydetti. Sektördeki trendlere değinen Kabadayı, “Yenilikçi finansal çözümlerle güçlendirilmiş dijital pazarlama, rekabetin yönünü belirleyecek. Paylaşım ekonomisine uygun ürünler geliştirme dönemindeyiz. Konsolidasyonlar artacak” diyor

TÜİK Ağustos ayı verilerine göre yabancılara yapılan konut satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %50,7 artarak 5 bin 866 olurken, Ocak-Ağustos döneminde ise bir önceki yılın aynı dönemine göre %47,6 yükselecek 30 bin 849 olarak gerçekleşti.

Verileri ve sektörde önümüzdeki süreçte beklenen eğilimleri Explore Turkish Realty’ye değerlendiren Ege Yapı Yönetim Kurulu Başkanı İnanç Kabadayı, “Geçtiğimiz yıla oranla göreceli olarak yüksek faiz oranları ve pandemi halen ekonomik aktiviteleri negatif yönde etkilese de ilk 8 ayda gerçekleşen toplam 801 bin 995 adetlik satış rakamı ile Türkiye’de konuta olan ciddi talebin devam ettiğini görüyoruz. Yeni proje arzı artıp,



demand for estates in Turkey continues. When the supply of new projects increases and a decrease in interest rates happens, the sales figures will also reach higher levels." Stating that the 50.7% increase in the sales made to foreigners in August compared to the same month of the previous year symbolizes the confidence of foreign investors in Turkey, Kabadayı noted that if there is no radical issue with flights, the sector can wrap this year with a foreign sales figure of 50 thousand.

Foreigners with high income are interested in the city center

Reminding that the citizens of Iraq, Iran and the Russian Federation are the first 3 countries to purchase estates from Turkey, Kabadayı said, "Citizens of Afghanistan, Kazakhstan and Germany also have a considerable share in purchasing estates from Turkey. Foreigners who buy estates with the budget of 250 thousand dollars, which is the minimum investment limit required to obtain Turkish citizenship, can find projects that are suitable for their budget mostly in locations far from city centers. The other group consists of those who have high income and prefer projects located in city centers for investment. As Ege Yapı, our projects are always located in central locations, so foreigners with a high income and education levels usually visit our sales offices."

Micro apartments and open-plan shopping malls are on the agenda

Kabadayı continued as follows: "As has been experienced globally, COVID-19 has rapidly changed the way we live and work. Changes in consumer trends caused by the global epidemic will continue to be one of the most important agenda topics in the industry, both now and in the coming periods. In addition to the global epidemic,

faizlerde de aşağı yönlü bir düşüş başladığında satış adetleri de daha yüksek seviyelere gelecektir" dedi. Ağustos ayında yabancılara yapılan satışın bir önceki yılın aynı ayına göre %50,7 artmasının yabancı yatırımcıların Türkiye'ye duyduğu güveni simgelediğini belirten Kabadayı, uçuşlarda radikal bir sorun olmazsa bu yılı sektörün 50 bin seviyelerinde bir yabancı satış adedi ile kapatabileceğini kaydetti.

Geliri yüksek yabancı, şehir merkeziyle ilgili

Irak, İran ve Rusya Federasyonu vatandaşlarının Türkiye'den konut satın alan ilk 3 ülke olduğunu hatırlatan Kabadayı, "Afganistan, Kazakistan ve Almanya vatandaşlarının da Türkiye'den konut alımında hatırı sayılır bir payı var. Türk vatandaşlığını elde edebilmek için gerekli alt yatırım limiti olan 250 bin dolar seviyelerinde konut alan yabancılar, daha çok şehirlerin merkezine uzak lokasyonlarda bütçelerine uygun projeler bulabiliyorlar. Diğer grup ise gelir seviyesi yüksek ve yatırım için şehir merkezlerinde yer alan projeleri tercih edenlerden oluşuyor. Ege Yapı olarak projelerimiz hep merkezi lokasyonlarda yer aldığı için genelde gelir ve eğitim seviyesi yüksek yabancılar satış ofislerimizi ziyaret ediyor" diye konuştu.

Mikro apartmanlar, açık AVM'ler gündemde

Kabadayı şöyle devam etti: "Dünya çapında tecrübe edildiği üzere, COVID-19 yaşam ve çalışma biçimlerini hızla değiştirdi. Küresel salgının sebep olduğu tüketici eğilimlerindeki değişiklikler, sektörün hâlihazırda ve önümüzdeki dönemlerde en önemli gündem başlıklarından biri olmaya devam edecek. Küresel salgının yanı sıra geçen yıl olduğu gibi bu yıl da iklim değişikliği ve çevrenin gayrimenkul sektörü üzerinde en büyük etkiye sahip olacağını düşünüyorum. Değişen tüketici

I think that climate change and the environment will have the biggest impact on the real estate sector this year, as it did last year. With the changing consumer habits, housing projects with lots of green space and low-rising buildings, buildings with shared living and working spaces, micro-apartments, smart logistics centers and shopping mall investments that offer the opportunity to shop in an open plan have started to come to the fore. With people wanting to see more greenery in their living areas, such changes will continue to increase in housing projects in the new period and will remain relevant for the next period.”

Reminding that the need for health and well-being will become more important in all areas of real estate with the period we are going through, Kabadayı said, “This situation will enable real estate owners, building management and users to use technology more for their health and safety, a trend to move away from dense city centers will emerge, and consolidations will increase in the real estate sector. Transformation will be inevitable due to many factors, especially technology and the changing lifestyles of generations.”

Time to develop new financing models

Noting that almost every service has been digitalized today and that products and services can be accessed from almost every platform by removing the borders, Kabadayı stated that he believes that digital marketing powered by innovative financial solutions will now play a decisive role in competition. Stating that the coverage of the sharing economy will become widespread with technological developments in the coming period, Kabadayı said, “With this, developing products suitable for the sharing economy in our sector will come to our agenda. Financial instruments are also evolving day by day. Initiatives have already started in this regard. Alternative financing models can be developed. In addition, we need to activate instruments such as real estate certificates, real estate funds and venture capital investment funds.”

Stating that they offer a new generation rent-guaranteed real estate investment model in ‘The Superior Suites’, which is the last stage of the Kordon Istanbul project they developed in Kağıthane, Kabadayı said, “This model offers the opportunity to live in the comfort of a hotel with monthly rental income with the operation of specially decorated residences purchased. Such different models in the sector will improve the competition.” Kabadayı added that in order to increase housing sales to foreigners, visits can be made to targeted countries with brands aiming to sell to foreigners under the coordination of lawmakers and associations, and the number of roadshows can be increased to hold meetings with investors.

alışkanlıkları ile yeşil alanları çok olan ve yüksek katlı olmayan konut projeleri, paylaşımlı yaşam ve çalışma alanlarını içinde barındıran binalar, mikro apartmanlar, akıllı lojistik merkezler ve açık havada alışveriş fırsatı sunan AVM yatırımları öne çıkmaya başladı. İnsanların yaşadıkları yerde daha çok yeşili görmek istemesiyle birlikte bu gibi değişiklikler, yeni dönemde konut projelerinde artışını sürdürecektir ve bundan sonraki dönem için de güncelliğini koruyacaktır.”

İçinden geçtiğimiz dönem ile birlikte sağlıklı ve iyi olma gereğinin gayrimenkulün tüm alanlarında daha önemli hale geleceğini hatırlatan Kabadayı, “Bu durum gayrimenkul sahiplerinin, bina yönetimlerinin ve kullanıcıların sağlık ve güvenlikleri için teknolojiyi daha fazla kullanmalarını sağlayacak, yoğun şehir merkezlerinden uzaklaşma trendi ortaya çıkacak ve gayrimenkul sektöründe konsolidasyonlar artacak. Özellikle teknoloji ve nesillerin değişen yaşam tarzları başta olmak üzere pek çok faktör sebebiyle dönüşüm kaçınılmaz olacak” dedi.

Yeni finansman modelleri geliştirme zamanı

Günümüzde hemen hemen her hizmetin dijitalleştiğini ve sınırların kaldırılarak hemen her platformdan ürün ve hizmetlere ulaşılabildiğini kaydeden Kabadayı, yenilikçi finansal çözümlerle güçlendirilmiş dijital pazarlamanın artık rekabette belirleyici rol oynayacağına inandığını belirtti. Önümüzdeki dönemde teknolojik gelişmelerle paylaşım ekonomisinin kapsama alanının yaygınlaşacağını dile getiren Kabadayı, “Bununla birlikte sektörümüzde paylaşım ekonomisine uygun ürünler geliştirmek gündemimize gelecek. Finansal araçlar da günden güne farklılaşarak geliyor. Bu konuda da hâlihazırda girişimler başladı. Alternatif finansman modelleri geliştirilebilir. Ayrıca gayrimenkul sertifikası, gayrimenkul fonu ve girişim sermayesi yatırım fonu gibi enstrümanları devreye almamız gerekiyor” dedi.

Kağıthane’de geliştirdikleri Kordon İstanbul projesinin son etabı olan ‘The Superior Suites’te yeni nesil kira garantili gayrimenkul yatırım modeli sunduklarını belirten Kabadayı, “Bu model, satın alınan özel dekorasyonlu rezidansların işletilmesi ile aylık kira getirisi ile otel konforunda yaşama imkânını bir arada sunuyor. Sektörde bu tür farklı modeller, rekabeti geliştirecektir” diye konuştu. Kabadayı, yabancıya konut satışını artırmak için kanun yapıcıların ve derneklerin eşgüdümünde yabancıya satış yapmayı hedefleyen markalarla hedeflenen ülkelere ziyaretler yapılabileceğini ve yatırımcılarla toplantılar yapılmak üzere roadshowların sayısının artırılabilirliğini sözlerine ekledi.

100 ve 100'uncü

ofisimiz de şimdi hizmetinizde!



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

**Erdal Eren,
President of the
Turkish Contractors
Association (TMB)**

**Türkiye Mütcahitler
Birliği (TMB) Başkanı
Erdal Eren**



“Turkish Contractors Ranked 3rd in the World League Despite the Epidemic!”

“Türk Mütcahitleri Dünya Liginde Salđına Rağmen 3'üncü Sırayı Aldı!”

In the “World’s Top 250 International Contractors List”, which was announced by the international construction industry magazine ENR in August and based on the 2020 turnover, Turkish contractors, who participated in the giants league with 40 companies, managed to rank 3rd despite the 11% contraction in the international construction market due to the epidemic. TMB President Erdal Eren said, “We plan to undertake projects abroad worth over 50 billion dollars annually in the medium term. We follow the countries of Sub-Saharan Africa, Far East and Latin America.”

The Turkish construction industry, which is the engine of the economy with the demand and employment potential it creates in more than 200 sub-sectors, has become a strong brand in the international market. According to the data of the Ministry of Commerce, our Turkish contractors undertook 10,803 projects worth US\$ 428.5 billion in 129 countries from 1972, when they expanded abroad, until the end of July this year. The successes of Turkish contracting companies and technical consultants abroad were recently acknowledged by the international construction industry magazine ENR (Engineering News Record). According to the current ‘World’s Top 250 International Contractors List’, which was announced by

Uluslararası inşaat sektörü dergisi ENR’ın Ağustos’ta açıkladığı ve 2020 yılı cirolarını esas alan ‘Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Mütcahidi Listesi’nde Türk mütcahitler, uluslararası inşaat pazarında salgın nedeniyle yaşanan %11’lik daralmaya rağmen devler ligine 40 firma ile katılarak 3’üncü sırayı almayı başardı. TMB Başkanı Erdal Eren, “Yurtdışında orta vadede yıllık 50 milyar doların üzerinde proje üstlenmeyi planlıyoruz. Sahara-altı Afrika, Uzakdoğu ve Latin Amerika ülkelerini takip ediyoruz” diyor

Bugün 200’ü aşkın alt sektörde yarattığı talep ve istihdam potansiyeliyle ekonominin lokomotifi olan Türk inşaat sektörü, uluslararası pazarda güçlü bir marka haline geldi. Türk mütcahitlerimiz Ticaret Bakanlığı verilerine göre yurtdışına açıldıkları 1972 yılından bu yılın Temmuz ayı sonuna kadar 129 ülkede 428,5 milyar ABD Doları büyüklüğünde 10.803 proje üstlendi. Türk mütcahitlik firmalarının ve teknik müşavirlerin yurt dışındaki başarıları, kısa bir süre önce uluslararası inşaat sektörü dergisi ENR (Engineering News Record) tarafından da tescil edildi. ENR’ın geçtiğimiz Ağustos ayında açıkladığı ve 2020 yılı cirolarını esas alan güncel ‘Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Mütcahidi Listesi’ne göre Türkiye, uluslararası inşaat pazarının sal-



ENR last August and based on 2020 turnovers, Turkey is in the 'world's giants league' with 40 companies, and managed to rank 3rd after China (78 companies) and the USA (41) despite the fact that the international construction market shrank by 11 percent last year due to the epidemic and regressed to 420.4 billion dollars.

Turkey has a 4.4% Share in the global market

While the number of Turkish contractors among the top 100 companies in the list is 7 according to international project revenues, Turkey, with \$18.3 billion in revenues from construction companies, took a 4.4 percent share from the global market and ranked 8th among countries. Our Turkish companies in the list are "Rönesans, Limak, Ant Yapı, Yapı Merkezi, Enka, Tekfen, Onur, TAV, Nurol, Esta, Gülermak, Aslan, Sembol, Kuzu, Kolin, Yüksel, Eser, IC İçtaş, Çalık, İlk, GAP, Polat Yol, Alarko, Dekinsan, Gürbaş, Tepe, Makyol, Metag, Üstay, Yenigün, Summa, Gama, NATA, Cengiz, MBD, Feka, IRIS, SMK, STFA, Doğuş".

As TMB, we are proud of the fact that Turkish contractors, which ranked second place after China in regard to the number of companies running for more than 10 years, have achieved this success despite the pandemic, and of the fact that 34 out of the 40 companies on the list were a

gın nedeniyle geçen yıl yüzde 11 daralarak 420,4 milyar dolara gerilemesine rağmen, 'dünya devler liginde' 40 firma ile Çin (78 firma) ve ABD'nin (41) ardından üçüncü olmayı başardı.

Türkiye küresel pazarda %4,4 pay sahibi

Uluslararası proje gelirlerine göre, listedeki ilk 100 firma arasına giren Türk müteahhitlerin sayısı 7 olurken, inşaat firmalarının elde ettikleri 18,3 milyar dolar gelire Türkiye, küresel pazardan yüzde 4,4 pay alarak ülkeler sıralamasında 8'inci oldu. Listedeki Türk firmalarımız ise "Rönesans, Limak, Ant Yapı, Yapı Merkezi, Enka, Tekfen, Onur, TAV, Nurol, Esta, Gülermak, Aslan, Sembol, Kuzu, Kolin, Yüksel, Eser, IC İçtaş, Çalık, İlk, GAP, Polat Yol, Alarko, Dekinsan, Gürbaş, Tepe, Makyol, Metag, Üstay, Yenigün, Summa, Gama, NATA, Cengiz, MBD, Feka, IRIS, SMK, STFA, Doğuş" olarak sıralandı.

10 yılı aşkın süredir firma sayısı ile Çin'in ardından ikinci sırada yer alan Türk müteahhitlerin, salgına rağmen gösterdikleri bu başarı ve listede yer alan 40 firmanın 34'ünün birliğimiz üyesi olması, bizi TMB olarak gururlandırıyor. Her geçen gün zorlaşan rekabet şartlarında salgın ve daralan pazarın ortaya çıkardığı olağanüstü şartlara rağmen firmaların elde ettikleri bu başarının çok önemli olduğunu düşünüyoruz.

member of our association. We think that this success of the aforementioned companies that was achieved within the competitive conditions that are getting harder day by day and despite the extraordinary situation caused by the pandemic and the shrinking market, is very important.

We have a great reputation in Eurasia and the Middle East

Among our markets, the Russian Federation takes the lead with a share of 19.7%. Russia is followed by Turkmenistan (11.4%), Libya (6.8%), Iraq (6.5%) and Kazakhstan (6.2%). It is observed that 4 of the countries in the top 10 are CIS countries, while the other 6 countries are Middle Eastern and North African countries. These data show that Turkish contractors have a great reputation in the neighboring and surrounding countries where they do business. Therefore, we have quite a strong hold over Eurasia and the Middle East. In addition, we have recently undertaken important projects in European countries. With our significant experience and positive references in North Africa, we are especially closely monitoring the sub-Saharan African countries, which are attracting global attention, and we are now being preferred over our competitors in this geography.

We are targetting 50 billion dollars in the medium term

Today, the quality of our contractors in building construction is appreciated all over the world. We manufacture faster and better-quality structures compared to many other countries. Our contractors also operate as operators in many countries. Within the scope of our overseas contracting services, 111 projects worth US\$ 6.7 billion were undertaken in the period between January-July 2021. In this period, Zambia is seen as the market in which we undertook the most business with 1.3 billion USD. Zambia is followed by Slovenia with 748 million USD, Kazakhstan with 674 million USD, Azerbaijan with 543 million USD, Russia with 407 million USD and Ukraine with 405 million USD.

Within the scope of overseas contracting services, we closely monitor the traditional markets in which we are active in Eurasia and the Middle East, on the one hand, and Africa, especially Sub-Saharan Africa, Far East and Latin American countries, on the other hand. It is evaluated that the sector can play an important role through the development plans to be implemented and large infrastructure projects to be realized within the framework of the expectations of a return to growth in the world economy. Accordingly, Turkish contractors maintain their target of undertaking projects abroad of 20 billion USD annually and over 50 billion USD in the medium term.

Avrasya ve Ortadoğu'da itibarımız büyük

Pazarlarımız arasında Rusya Federasyonu %19,7'lik pay ile lider konumda. Rusya'yı ise Türkmenistan (%11,4), Libya (%6,8), Irak (%6,5) ve Kazakistan (%6,2) takip ediyor. İlk 10'da yer alan ülkelerin ise 4'ünün BDT ülkeleri, diğer 6 ülkenin ise Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkeleri olduğu görülüyor. Bu veriler Türk müteahhitlerin iş yaptığı komşu ve çevre ülkelerde büyük bir itibarının olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla Avrasya ile Ortadoğu'da oldukça güçlüyüz. Ayrıca son dönemde Avrupa ülkelerinde de önemli projeler üstlenmekteyiz. Kuzey Afrika'daki önemli birikimimiz ve olumlu referanslarımızla tüm dünyanın dikkatinin yöneldiği Sahra altı Afrika ülkelerini özellikle yakından takip etmekte, bu coğrafyada da artık rakiplerimize karşı daha fazla tercih edilmekteyiz.

Orta vadede 50 milyar dolara koşuyoruz

Bugün müteahhitlerimizin yapı inşasındaki kalitesi tüm dünyada takdir ediliyor. Birçok ülkeden daha hızlı ve daha kaliteli yapılar imal ediyoruz. Müteahhitlerimiz aynı zamanda pek çok ülkede işletmeciler olarak faaliyet gösteriyor. Yurtdışı müteahhitlik hizmetlerimiz kapsamında Ocak-Temmuz 2021 döneminde 6,7 milyar ABD Doları büyüklüğünde 111 adet proje üstlenilmiştir. Bu dönemde en çok iş üstlendiğimiz pazar 1,3 milyar ABD Doları ile Zambiya olarak görülmektedir. Ülkeyi 748 milyon ABD Doları ile Slovenya, 674 milyon ABD Doları ile Kazakistan, 543 milyon ABD Doları ile Azerbaycan, 407 milyon ABD Doları ile Rusya ve 405 milyon ABD Doları ile Ukrayna takip etmektedir.

Yurtdışı müteahhitlik hizmetleri kapsamında bir taraftan Avrasya ve Ortadoğu'da aktif olunan geleneksel pazarları, diğer taraftan da başta Sahra altı Afrika olmak üzere Afrika, Uzakdoğu ve Latin Amerika ülkelerini yakından takip ediyoruz. Sektörün dünya ekonomisinde büyümeye dönüş beklentileri çerçevesinde hayata geçirilecek kalkınma planları ve gerçekleştirilecek büyük altyapı projeleri üzerinden önemli rol oynayabileceği değerlendiriliyor. Bu doğrultuda Türk müteahhitler, yurtdışında yıllık 20 milyar ABD Doları ve orta vadede de 50 milyar ABD Doları üzerinde proje üstlenme hedefini koruyor.

Dijitalleşme yarışında Çin'i geride bırakmalıyız

Mühendislik başarısı gerektiren büyük projelerin inşaa sürecinde de yer almakta olan Türk müteahhitlerin, dünya inşaat sektöründe giderek artan dijitalleşme çerçevesinde rekabet gücünü korumak adına yeni yaklaşımlar ortaya koymasının önemini her daim vurguluyoruz. Yüksek teknolojinin inşaat faaliyetlerine entegrasyonu için de bakanlıklarımız, başta TÜBİTAK

We must overtake China in the digitalization race

We always emphasize the importance of Turkish contractors, who are also involved in the construction process of large projects that require engineering success, to come up with new approaches in order to maintain their competitiveness within the framework of increasing digitalization in the world construction industry. The importance of the cooperation that we have started and will gradually develop with our ministries, relevant institutions, especially TÜBİTAK, and the academic world for the integration of high technology into construction activities is increasing day by day. We are a part of a process in which our companies do not have the luxury of lagging behind the digitalization agenda. In this context, the great motivation and targeted efforts of our rival China, which stands out in the framework of "Construction 4.0 and beyond" in the digitalization race, are critical in this context.

The construction sector, whose direct share in GDP is measured as 5.4%, but whose share in the economy is estimated to have reached 30% with its direct and indirect effects on more than 200 sub-sectors, is once again aiming high in the first quarter of 2021. For sustainable growth, there is a need to accelerate construction investments, reduce the pressure of increasing input costs and tax burden on the sector. It is of great importance for both public projects and economic housing production that the unpredictable high pricing increases especially in iron-steel and cement in the last quarter are prevented.

olmak üzere ilgili kurumlar, akademik dünya ile başlattığımız ve giderek de geliştireceğimiz işbirliğinin önemi her geçen gün artmaktadır. Firmalarımızın dijitalleşme gündeminin gerisinde kalma lüksünün olmadığı bir süreçten geçiyoruz. Dijitalleşme yarışında "İnşaat 4.0 ve sonrası" çerçevesinde yurtdışında öne çıkan rakibimiz Çin'in büyük motivasyonu ve hedefe kilitlenmiş çalışmaları bu kapsamda kritiktir.

GSYH içindeki doğrudan payı %5,4 olarak ölçülen, ancak 200'ü aşkın alt sektör üzerindeki doğrudan ve dolaylı etkileri ile birlikte ekonomi içerisindeki payının %30'lara ulaştığı değerlendirilen inşaat sektörü, 2021 yılı ilk çeyreğinde yüzünü yeniden yukarı çevirmiştir. Sürdürülebilir büyüme için ise inşaat yatırımlarının hızlanmasına, sektör üzerindeki artan girdi maliyetleri baskısının ve vergi yükünün azaltılmasına ihtiyaç duyulmaktadır. Geçtiğimiz çeyrek dönemde özellikle demir-çelik ve çimentoda öngörülemeyen yüksek artışların önüne geçilmesi hem kamu projeleri hem de ekonomik konut üretimi açısından büyük önem arz etmektedir.







Winning Over Foreign Real Estate Investors in the New World

According to the United Nations, the biggest problem facing the world post-pandemic is climate change. While the fight against climate change has become an important tool of diplomacy in the foreign policy of nations, the world of trade, technology and finance has also started to be structured around the climate. The real estate sector, where major infrastructure projects which will support the recovery of the world economy in the coming period will be implemented, is being readjusted with certain agenda items such as health, comfort, trust and energy efficiency.

This subject is also on Turkey's agenda. In addition to the Ministry of Environment and Urbanization, which is in preparation for the Climate Law and carries out energy efficiency and zero waste projects in buildings, in September, the New Medium-Term Program included "green transformation", and policies and measures regarding this process were also determined. While merging the concepts of 'green living', smart and green buildings, zero/low carbon structures, renewable and environmentally friendly materials and 'sustainability' in all areas of production with the real estate sector, the sector faced a new reality: Companies that do not conduct their investments or projects according to social impact analysis factors and environmental and social governance (ESG) regulations will not be able to exist in the 'new world' where many shifts have taken place post-pandemic. So, what should the strategies to direct the flow of foreign investors to real estate in this new world, or, in other words, to win over international real estate investors, be? Experts conveyed their take to Explore Turkish Realty...

Yeni Dünyada Uluslararası Gayrimenkul Yatırımcısını Kazanmak

Birleşmiş Milletler'e göre, pandemiden sonra dünyanın karşı karşıya kaldığı en büyük sorun iklim değişikliği. İklim değişikliği ile mücadele, ülkelerin dış politikasında önemli bir diplomasi aracı haline gelirken ticaret, teknoloji ve finansman dünyası da iklim üzerinden yapılanmaya başladı. Önümüzdeki dönem dünya ekonomisinde toparlanmayı destekleyecek büyük altyapı projelerinin hayata geçirileceği gayrimenkul sektörü de buna bağlı olarak sağlık, konfor, güven, enerji verimliliği gibi gündem maddeleriyle yeniden şekilleniyor.

Konu Türkiye'nin de sıcak gündeminde. İklim Kanunu'nun hazırlığı içinde olan, binalarda enerji verimliliği ve sıfır atık projesi yürüten Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın yanı sıra Eylül ayında Yeni Orta Vadeli Program'da 'yeşil dönüşüme' yer verilerek, bu sürece ilişkin politika ve tedbirler de belirlendi. Üretimin her alanında olacak 'yeşil yaşam', akıllı ve yeşil binalar, sıfır/düşük karbonlu yapılar, yenilenebilir ve çevreci malzemeler ve 'sürdürülebilirlik' kavramlarını gayrimenkul sektörüyle daha çok kaynaştırırken, sektör yeni bir gerçekle de karşı karşıya kaldı: Önümüzdeki dönemde yatırımlarını veya projelerini çevreci ve sosyal etki analizi faktörlere göre yapmayan, çevresel ve sosyal yönetim (ESG-Environmental and Social Governance) esaslarına göre düzenlemeyen şirketler, pandemi sonrasında pek çok alanda taşların yerinden oynadığı 'yeni dünyada' var olamayacak. Peki bu yeni dünyada yabancı yatırımların gayrimenkule akması için, başka bir deyişle uluslararası gayrimenkul yatırımcısını kazanmak için stratejiler neler olmalı, uzmanlar Explore Turkish Realty'ye aktardı...

“Currently on the Radar of International Investors is Projects with Environmental and Social Impact Analysis”

“Uluslararası Yatırımcıların Radarında Artık Çevre ve Sosyal Etki Analizi Yapılan Projeler Var”

ULI Turkey President Zafer Baysal noted that in the current conjuncture, one of the most important criteria in the decision of a foreign investment fund in real estate to invest in another country is 'environmental and social impact analysis'. Baysal said, “Today, international foreign real estate investors have decided not to take interest in projects that do not receive sufficient points from environmental and social impact analysis. Real estate is now viewed as a service.”

In real estate, Turkey has been on the radar of international investment funds for years with its investment opportunities, promising potential and investment diversity in every sector. In the new world order, which came to the fore with the pandemic, shows that a brand-new era has begun in the real estate sector. The direction investments take in the international real estate market is now determined by concepts such as 'sustainability, environmental and social impact analysis and green transformation'.

Urban Land Institute (ULI) Turkey President Zafer Baysal conveyed the main criteria, the '16G analysis,' that a foreign investment fund evaluated in the first stage when deciding to invest in real estate in another country in the current conjuncture, to Explore Turkish Realty. Baysal said, “Today we are faced with what we call 'environmental and social impact analysis'. Today, international foreign real estate investors are signing Environmental and Social Governance (ESG) manifestos. They decided not to take part in projects that do not receive the required governance score in environmental and social impact analysis. Real estate is now viewed as a service. We are in a new era where our perspective should not be limited to financial returns only.”

Here are the important notes from the '16G Analysis' conveyed by Baysal...

1. Expectation of return

Although the internal rate of return (IRR) of the investment to be made by international foreign investment funds is not the only determinant, it is important. The foreign investor will not make any investment decision abroad with

**Zafer Baysal,
President of Urban
Land Institute (ULI)
Turkey**

Urban Land Institute
(ULI) Türkiye Başkanı
Zafer Baysal



ULI Türkiye Başkanı Zafer Baysal, içinde bulunduğumuz konjonktürde gayrimenkulde yabancı bir yatırım fonunun başka bir ülkeye yatırım yapma kararı alırken ilk etapta en önemli kriterlerinden birinin 'çevresel ve sosyal etki analizi' olduğunu kaydetti. Baysal, “Bugün uluslararası yabancı gayrimenkul yatırımcıları, çevresel ve sosyal etki analizinden yeterli puanı almayan projelere kesinlikle girmeme kararı aldı. Gayrimenkule artık bir hizmet gözüyle bakılıyor” diye konuştu

Gayrimenkulde Türkiye, sunduğu yatırım fırsatları, umut vaat eden potansiyeli ve her sektördeki yatırım çeşitliliğiyle yıllardır uluslararası yatırım fonlarının radarında... Pandemiyle birlikte gündeme gelen yeni dünya düzeni ise, gayrimenkul sektöründe artık yepyeni bir dönemin başladığını gösteriyor. Uluslararası gayrimenkul pazarında yatırımların akış yönünü artık 'sürdürülebilirlik, çevresel ve sosyal etki analizleri ve yeşil dönüşüm' gibi kavramlar belirliyor.

Urban Land Institute (ULI) Türkiye Başkanı Zafer Baysal, içinde bulunduğumuz konjonktürde gayrimenkulde yabancı bir yatırım fonunun başka bir ülkeye yatırım yapma kararı alırken ilk etapta değerlendirdiği başlıca kriterleri '16G analizi' ile Explore Turkish Realty'ye aktardı. Baysal, “Bugün 'çevresel ve sosyal etki analizi' dediğimiz olguyla karşı karşıyayız. Bugün uluslararası yabancı gayrimenkul yatırımcıları, Çevresel ve Sosyal Yönetişim (ESG-Environmental and Social Governance) manifestoları imzalıyor. Eğer bir yapı, çevresel ve sosyal etki analizinde yönetimsel olarak gerekli puanlamayı almıyorsa, bu tip projelere kesinlikle girmeme kararı aldılar. Artık gayrimenkule bir hizmet gözüyle bakılıyor. Her şeyin sadece finansal getiriler olarak görülmemesi gereken yeni bir dönemdeyiz” diye konuştu.

İşte Baysal'ın aktardığı '16G Analizi'nden önemli notlar...

1. Getiri beklentisi

Uluslararası yabancı yatırım fonlarının yapacakları yatırımın içsel verimi (IRR-Internal Rate of Return) tek başına belirleyici olmasa da önemlidir. Yabancı yatırımcı kendi ülkesinde yapacağı yatırımlarda yüksek risk almadan yabancı para

the income that they could instead make an investment in their own country which would be low risk without increasing the return they can obtain in foreign currency with a certain risk premium and without foreseeing that it will be able to provide a higher return. This point can be explained with the following example; as an investor who can earn an annual return of 15% in Turkey hesitates to make an investment in Africa with the same rate of return.

2. Confidence/peace/economic stability

It covers the analyzes, evaluations and future expectations regarding the economic confidence and consumer confidence indices, new orders in industrial production, retail confidence indices, the course of inflation, the course of exchange rates, the course of employment and unemployment rates.

3. Security

It is an analysis that covers whether or not there is safety of life and property, the frequency of security-terrorist incidents, whether there is a risk of looting in the country, whether there is a risk of imminent war, whether there is a cross-border security issue, what the biggest security threats of the country to be invested in are, and how they these threats are managed.

4. Reliability

It covers economic reliability (country credit rating evaluations of foreign lending institutions) as well as reliability in the fields of law and justice. It includes the potential to find reliable local partners, the security of assets and investments against sudden nationalization and seizure, and evaluations of whether international investments can be protected within the scope of international law agreements.

5. Level of development

While in developed countries, intense investor competition, low risk premiums and stricter rules and investing procedures cause relatively low returns, investors who expect higher returns are oriented towards countries (emerging markets) that have more opportunities, but accordingly high risk and high returns.

bazında elde edebildiği getiriye belli bir risk primi ile artırmadan ve daha yüksek bir getiri sağlayabileceğini öngörmeden yurtdışında herhangi bir yatırım kararı almayacaktır. Türkiye'de yıllık %15 getiri elde edebilen bir yatırımcının aynı getiri oranıyla Afrika'da yatırım yapma kararı almakta tereddüt etmesi gibi bir örnekle bu madde açıklanabilir.

2. Güven/huzur/ekonomik istikrar

Ekonomik güven ve tüketici güven endeksleri, sanayi üretiminde yeni siparişler, perakende güven endeksleri, enflasyonun seyri, döviz kurlarının seyri ve istihdamın seyriyle işsizlik oranlarının seyriyle ilgili analizleri, değerlendirmeleri ve geleceğe dönük beklentileri kapsar.

3. Güvenlik

Ülkede can-mal güvenliği sorunu olup olmadığı, asayiş-terör olaylarının yaşanma sıklığı, ülkede yağma riski olup olmadığı, yakın bir savaş riski olup olmadığı, sınır ötesi güvenlik sorunu olup olmadığı, yatırım yapılacak ülkenin en büyük güvenlik tehditlerinin neler olduğu ve bunların nasıl yönetildiğine dair bir analizdir.

4. Güvenirlilik

Hukuk ve adalet alanlarındaki güvenirlikle ilgili olduğu kadar ekonomik güvenirliliği (yurt dışı kredilendirme kuruluşlarının ülke kredi notu değerlendirmelerini) kapsar. Güvenilir yerli ortak bulabilme potansiyelini, ani devletleştirme ve el koymaya karşı varlık ve yatırım güvenirliliğini, uluslararası hukuk anlaşmaları kapsamında uluslararası yatırımların korunup korunmadığına dair değerlendirmeleri içerir.

5. Gelişmişlik seviyesi

Gelişmiş ülkelerde yoğun yatırımcı rekabeti, düşük risk primleri ve daha sıkı kurallar ve yatırım yapma prosedürleri getirilerin de nispeten düşük gerçekleşmesine sebep olurken daha yüksek getiri beklentisinde olan yatırımcılar fırsatların daha fazla olduğu ama buna paralel olarak yüksek risk ve yüksek getirilerin olduğu gelişmekte olan ülkelere (emerging markets) yönelmektedirler.



6. Global competitiveness index

The ranking of the country to be invested in the 'Global Competitiveness Index' is another indicator that is decisive in investment decisions. Factors affecting this index are Enabling Environment (institutional structure, infrastructure, information and communication technologies, macroeconomic environment), Human Environment (health, skills), Markets (goods market, labor market, financial system, market size) and Innovation Ecosystem (dynamism of the business world, innovation capability).

7. Development potential

The development potential of the country to be invested is an analysis that includes criteria such as young and dynamic population, demographic structure, population growth rate, urbanization rate, average household population, household indebtedness and savings rate, purchasing power parity.

8. Rate of development

Measured by a country's annual sustainable growth rate, its potential to rise to the top in international competitiveness rankings, competitiveness with cheap labor, productivity, which will be affected after COVID-19 and how, its potential to make a transition from Industry 4.0 to Society 5.0 with a Quantum leap post-COVID-19, inventing new technology, R&D capacity and adaptability to digitalization, the number of new patents and many other factors, and a measurement that is taken into account most in investments that last for years.

9. Youth perspective

It covers the analysis and evaluations of the share of the Y and Z generations of the country in the population, what those who belong to these generations want, what opportunities and creative solutions this offers for foreign investors, and what kind of lifestyle young generations envisage after COVID-19.

10. Realistic view

The foreign investor looks at the present issues in the country in which they will invest and seeks the answer to the question of whether things will go well in that country, by asking the following 3 questions: 1- Are the decision makers aware of the issue? 2- Does the government of the country know how to solve the issue technically, scientifically, academically and are there necessary instruments? 3-Does the government in the country have the strength, courage and determination to use these instruments?

For instance, in the fight against the COVID-19, when the success ratings of countries are compared, these 3 aforementioned questions can be asked and answered one by one for each country, and I proudly state that our country has been very successful in the face of the challenge in terms of these questions. By taking very important precautions in the tourism sector, airports, airplanes, hotels and restaurants in the gastronomy sector, safe airport/hotel/business certifications for COVID-19 were given as a result of the inspections carried out

6. Global rekabet endeksi

Yatırım yapılacak ülkenin 'Global Rekabet Endeksi'ndeki yeri, yatırım kararlarında belirleyici olan bir başka göstergedir. Bu endeksi etkileyen faktörler ise Etkinleştirici Çevre (kurumsal yapılanma, altyapı, bilgi ve iletişim teknolojileri, makroekonomik ortam), Beşeri Çevre (sağlık, beceriler), Piyasalar (mal piyasası, işgücü piyasası, mali sistem, pazar büyüklüğü) ve İnovasyon Ekosistemi'dir (iş dünyasının dinamizmi, inovasyon kabiliyeti).

7. Gelişme potansiyeli

Yatırım yapılacak ülkenin gelişme potansiyeli ise genç ve dinamik nüfus, demografik yapı, nüfus artış hızı, kentleşme oranı, hane halkı ortalama nüfusu, hane halkı borçluluk ve tasarruf oranı, satın alma gücü paritesi gibi kriterleri içeren bir analizdir.

8. Gelişme hızı

Bir ülkenin yıllık sürdürülebilir büyüme hızı, uluslararası rekabet gücü sıralamasında üst sıralara çıkabilme potansiyeli, ucuz işçilik ile rekabet gücü, verimlilik, COVID-19 sonrası hangi sektörlerin nasıl etkileneceği, Sanayi 4.0'dan Toplum 5.0'a COVID-19 sonrası Kuantum Sıçraması ile geçiş yapabilme potansiyeli, yeni teknoloji icat etme, AR-GE kapasitesi ve dijitalleşmeye adaptasyon gücü, yeni patent sayısı ve bunun gibi pek çok unsurlarla ölçümlenen ve yıllara sari yatırımlarda en çok dikkate alınan faktörlerden biridir.

9. Genç bakış

Ülkenin Y ve Z kuşaklarının nüfus içerisindeki payı, bu kuşaklara mensup kitlelerin neler istediği ve bunun yabancı yatırımcılar için ne gibi fırsatlar ve yaratıcı çözüm imkanları sunduğu, genç kuşakların COVID-19 sonrası nasıl bir yaşam tarzı öngördüğü şeklindeki analiz ve değerlendirmeleri kapsar.

10. Gerçekçi bakış

Yabancı yatırımcı yatırım yapacağı ülkedeki sorunlara bakarak o ülkede işler iyiye gidecek mi gitmeyecek mi sorusunun cevabını şu 3 soruda arar: 1- Karar vericiler problemin farkında mı? 2- Ülkeyi yönetenler sorunu nasıl çözeceğini teknik, bilimsel, akademik olarak biliyor mu ve gerekli enstrümanlar var mı? 3-Ülkedeki hükümetin bu enstrümanları kullanacak gücü, cesareti ve kararlılığı var mı?

Örneğin COVID-19 salgını ile mücadelede ülkelerin başarı karneleri kıyaslandığında yukarıdaki bu 3 soru her bir ülke için tek tek sorulup cevaplanabilir ve gururla ifade ediyorum ki ülkemiz bu sorulara verilecek cevaplar konusunda çok başarılı bir sınavı geride bırakmıştır. Turizm sektöründe, havalimanlarımızda, uçaklarımızda, otellerimizde ve gastronomi sektöründe restoranlarımızda çok önemli tedbirler alınarak COVID-19'a güvenli havalimanı/otel/işletme sertifikasyonları, ilgili Bakan-

by the relevant Ministries, and Turkey has become a pioneer in the world with regulations that will attract tourists safely.

11. Geopolitics (geopolitical location)

As well as factors such as climate, topography, demographics, natural resource wealth, geographical location, economic power, form of government, foreign policy, energy resources and relations with neighboring nations, answers to questions such as 'do they experience or entertain an immigration issue, do they have permanent and sustainable foreign policies and strategies that will convince their neighboring nations and manage their expectations, do they have a NATO membership, an EU membership, an OECD membership and memberships to other pacts that will serve as anchors?' guide the investors and inform them while developing the investment thesis and strategy for that country.

12. Global trends/movements

Countries are closing off after COVID-19, nationalism and protectionism are increasing, it includes analysis and evaluation of factors that may cause delays or cancellations in investment decisions such as low commodity and oil prices, the contractionary and suppressive effects of COVID-19 on World Trade and Economy.

13. Current issues on the agenda and investment parameters

Many factors such as political stability and medium-long term predictability of the country to be invested, foreign exchange reserves of the country, the course of exchange rates and predictability in terms of budget feasibility, medium and long-term borrowing opportunities from banks on favorable terms, transparency and accountability, laws and practices regarding unfair competition, whether or not countries make frequent legislative changes, and guarantees for changes in legislation given to foreign investors can be counted under this heading.

lıklarca yapılan denetimler sonucu verilmiş ve turistleri güvenli bir şekilde cezbedecek düzenlemelerle Türkiye dünyada öncü olmuştur.

11. Geopolitics (jeopolitik konum)

İklimi, topografisi, demografisi, doğal kaynak zenginliği, coğrafi konumu, ekonomik gücü, devlet şekli, yönetim şekli, dış politikası, enerji kaynakları ve komşularla ilişkileri gibi faktörler kadar 'göçmen sorunu yaşıyor mu, yaşıyor mu, komşularını ikna edici ve beklentilerini yönetecek kalıcı ve sürdürülebilir dış politika ve stratejileri var mı, NATO üyeliği, AB üyeliği, OECD ve diğer çapa görevi görecektir paklara üyeliği var mı?' gibi soruların cevapları o ülkeye ilişkin yatırım tezi ve stratejisi geliştirirken yol gösterip yatırımcılara fikir verir.

12. Global trendler/akımlar

Ülkeler COVID-19 sonrası içe kapanıyor, ulusalcılık ve korumacılık artıyor, düşük emtia ve petrol fiyatları, COVID-19'un Dünya Ticareti ve Ekonomisindeki Daraltıcı ve baskılayıcı etkileri gibi yatırım kararlarının alınmasında ertelemelere ya da iptallere sebebiyet verebilecek faktörlerin analiz ve değerlendirmelerini kapsar.

13. Gündemin güncel konuları ve yatırım parametreleri

Yatırım yapılacak ülkenin politik istikrarı ve orta-uzun vadeli öngörülebilirlik, ülkenin döviz rezervleri, kurların seyri ve bütçe fizibilite yapma açısından öngörülebilirlik, bankalardan orta ve uzun vadeli uygun koşullarda borçlanma imkanları, şeffaflık ve hesap verilebilirlik, haksız rekabete ilişkin kanun ve uygulamalar, sık mevzuat değişikliklerine gidilip gidilmemesi ve yabancı yatırımcılara verilen mevzuat değişikliği garantileri gibi pek çok unsur bu başlık altında sayılabilir.



14. Maintaining the depth of outgoing liquidity for incoming liquidity

If there is no sufficiency of domestic and/or foreign investors in terms of quantity, quality and depth to buy these domestic investments, in order to increase the number of foreign funds/investors, especially in order for closed-end mutual funds to sell their investments to other domestic/foreign funds/investors at the end of the investment maturities determined in their regulations, to liquidate them and to distribute their profits to foreign investors, foreign funds and investors avoid investing in that country due to shallow or insufficient outgoing liquidity.

For example, domestic and foreign investors do not show interest in stocks that do not have depth and high trading volume in the stock market.

For this reason, the investment appetite of foreign investors who have invested in the country in the past and still maintain their investor status in that country, the satisfaction of the returns they have obtained from their past investments, and the lawmakers staying away from all kinds of frequent and sudden legislative changes that may frighten these investors, and the protection of the rights acquired in the past are all very important investment criterion.

15. Going green-green sensitivity

Projects and investments within the scope of smart urbanization and maximum sustainability, which had integrated transportation and mobility solutions that respect greenery, nature, people and future generations, profession and professional ethics with environmental and social responsibility awareness, had access to long-term financing resources.

Nowadays, international foreign investors are signing Environmental and Social Governance (ESG-Environmental and Social Governance) manifestos. In other words, 'environmental and social impact analysis factors', which are not monetary but evaluated with an equivalent weight to financial feasibility, now shape investment decisions. International foreign investors make their investments according to these analyzes and have included the principles in their regulations that they will harmonize their current investments with ESG. Investments that do not prioritize these analyzes and factors will not be able to attract international foreign investors in the coming days.

16. The sparkle in the eyes and the zest for life

The sparkle in the eyes and the zest for life of the people of a country is also an important visual analysis tool that effects a foreign investor's decision to make an investment in the country and foreign investors do not neglect to make this analysis by walking through the streets of the country, walking in its bazaars, as perception is the real deal.

14. Giriş likiditesi için çıkış likiditesi derinliğinin muhafaza edilmesi

Yabancı fon/yatırımcı sayısının artırılabilmesi için özellikle kapalı uçlu yatırım fonlarının, tüzüklerinde belirledikleri yatırım vadelerinin sonlarında yatırımlarını yerli/yabancı başka fonlara/yatırımcılara satıp likide edip karlarını yurt dışındaki yatırımcılarına dağıtabilmeleri için yurt içinde bu yatırımları satın alabilecek sayıda, nitelikte, derinlikte yerli ve/veya yabancı yatırımcı mevcut değilse yabancı fonlar ve yatırımcılar çıkış likiditesi sığılığı ya da yetersizliği nedeniyle o ülkeye yatırım yapmaktan kaçınırlar.

Örneğin borsada derinliği ve yüksek işlem hacmi olmayan hisse senetlerine yerli ve yabancı yatırımcılar ilgi göstermezler.

Bu nedenle ülkeye geçmişte yatırım yapmış olan ve mevcutta halen yatırımcı statüsünü korumakta olan yabancı yatırımcıların o ülkeye ilişkin yatırım iştahları, geçmişteki yatırımlarından elde ettikleri getirilerin tatminkarlığı ve bu yatırımcıları ürkütebilecek her türlü sık ve ani mevzuat değişikliklerinden kanun yapıcıların mümkün olduğunca uzak durması ile geçmişte kazanılmış hakların muhafaza edilebilmesi çok önemli bir yatırım kriteridir.

15. Going green-yeşile duyarlılık

Çevresel ve sosyal sorumluluk bilinciyle yeşile, doğaya, insana ve gelecek kuşaklara, mesleğe ve meslek etiğine saygılı yapılaşma, entegre ulaşım ve mobilite çözümleriyle akıllı kentleşme ve maksimum sürdürülebilirlik döngüsü içerisinde yer alan projeler ve yatırımlar ucuz ve daha uzun vadeli finansman kaynaklarına ulaşabilmekte idi.

Şimdilerde ise uluslararası yabancı yatırımcılar, Çevresel ve Sosyal Yönetişim (ESG-Environmental and Social Governance) manifestoları imzalıyor. Başka bir deyişle, parasal olmayan fakat finansal fizibiliteye eşdeğer ağırlıkta bakılarak değerlendirilen 'çevreci ve sosyal etki analizli faktörler' artık yatırım kararlarını biçimlendiriyor. Uluslararası yabancı yatırımcılar, yatırımlarını bu analizlere göre yapıyor ve mevcut yatırımlarını da ESG'ye uyumlu hale getireceklerine dair esasları tüzüklerine sokmuş durumda. Bu analiz ve faktörleri öncelemeyen yatırımlar, uluslararası yabancı yatırımcıları ileriki günlerde cezbedemeyeceklerdir.

16. Gözlerdeki ışıltı ve yaşam sevinci

Yabancıların bir ülkede yatırım kararı almalarında ülke insanının gözlerindeki ışıltı ve yaşam sevinci de oldukça etkili bir görsel analiz aracıdır ve yabancı yatırımcılar ülkenin sokaklarında yürüyerek çarşılarında pazarlarında gezerken bu analizi yapmayı da ihmal etmezler ve algı gerçektir.

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.



“Combine Corporate Entrepreneurship and Brand Orientation with Social Sensitivity for Success”

“Başarı için Kurumsal Girişimcilik ve Marka Odaklılığı Topluma Duyarlılıkla Birleştirin”

Bosphorus Investments Board Member Mehmet Ersül, who stated that the financial performance of companies with a high level of corporate entrepreneurship and brand focus, which includes innovation, risk taking and proactivity, has increased, said, “If you build sustainable products and works that your real estate customers will be happy to use in the next 20 years, and while doing this, you are considerate to society and the environment, your company’s success and investment attractiveness are inevitable.”

Bosphorus Investments provides services in the fields of directing foreign real estate companies and real estate investment funds in the Turkish market, making new initiatives in the field of proptech and providing consultancy services to existing structures. The company, which plays a role in many stages from land acquisition to zoning studies, from the development of the project idea to the architectural concept, license works, construction and sales, operates in a wide scope ranging from finding investors, constructing the financial structure, after-sales services, developing the corporate structure, asset management and consultancy for real estate technologies especially during the pandemic period.

Mehmet Ersül, Member of the Board of Directors of Bosphorus Investments, has a doctoral study on the Strategic Management of Real Estate Development Companies and Foreign Real Estate Companies’ Entry Strategies into Turkey. Ersül, who we talked to about the most important steps of attracting international real estate investors in the new world we are facing post-pandemic, conveyed information about the important results he obtained in the academic study he developed with the data of more than 300 real estate development companies.

**Mehmet Ersül,
Board Member
of Bosphorus
Investments**

Bosphorus Investments
Yönetim Kurulu Üyesi
Mehmet Ersül



İnovasyon, risk alma ve proaktiviteyi kapsayan kurumsal girişimcilik ve marka odaklılık seviyesi yüksek olan şirketlerin finansal performanslarının yükseldiğini belirten Bosphorus Investments Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Ersül, “Gayrimenkulde müşterilerinizin gelecek 20 yılda kullanmaktan mutluluk duyacağı, sürdürülebilir ürün ve eserleri bugünden inşa ederseniz ve bunu yaparken topluma ve çevreye duyarlı olursanız şirketinizin başarısı ve yatırım cazibesi kaçınılmazdır” diyor

Bosphorus Investments, yabancı gayrimenkul şirketlerinin ve gayrimenkul yatırım fonlarının Türkiye piyasasında doğru yönlendirilmesi, proptech alanında yeni girişimler yapılması ve mevcut yapılara danışmanlık hizmeti verilmesi alanlarında hizmet veriyor. Arsa ediniminden imar çalışmalarına, proje fikrinin geliştirilmesinden mimari konsept, ruhsat işleri, inşaat ve satışa kadar pek çok aşamada rol alan şirket, yatırımcı bulunması, finansal yapının kurgulanması, satış sonrası hizmetler, kurumsal yapının geliştirilmesi, varlık yönetimi ve özellikle pandemi dönemi ile birlikte gayrimenkul teknolojileri ile ilgili danışmanlıklara kadar uzanan geniş bir çerçevede faaliyet gösteriyor.

Bosphorus Investments’ın Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Ersül ise Gayrimenkul Geliştirme Şirketlerinin Stratejik Yönetimi ve Yabancı Gayrimenkul Şirketlerinin Türkiye’ye Giriş Stratejileri’ üzerine bir doktora çalışmasına sahip. Pandemi sonrasında yüzleştığımız yeni dünyada uluslararası gayrimenkul yatırımcısını kazanmanın en önemli adımlarını konuştuğumuz Ersül, 300’ün üzerinde gayrimenkul geliştirme şirketinin verileriyle oluşturduğu akademik çalışmada elde ettiği önemli sonuçlarla ilgili bilgi verdi.

Ersül said, "I have obtained the result that the financial performance of companies with high levels of corporate entrepreneurship (innovation, risk taking and proactivity levels) and brand orientation (mission, vision and values determining organizational culture, attitudes and strategies) are statistically significantly higher than other companies. In summary, this means that: If you can offer your customers products that they will be happy to use in the next 20 years and that will provide both physical, material and emotional satisfaction, and if the perception that you are building sustainable works that are sensitive to society, environment and life in general, is identified with your brand, the success of your company becomes inevitable." Ersül continued:

You have to offer added value

"If you want to make the buyer buy a product with similar qualities by paying significantly more (for example, 20%) in legally and financially stable, generally well-established real estate markets in developed countries, you have to create an added value for your customers. This may be due to changes in user needs due to technological developments, or it may occur in parallel with the development and progress in the social and environmental awareness level of the society. In both cases, the way to be preferred by the consumer with the intangible or tangible differences you will bring to the table is to show that you can offer some added value and additional gains in their perception in the short, medium and long term compared to your competitors in the market."

Ersül, "Kurumsal girişimcilik (inovasyon, risk alma ve proaktivite düzeyleri) ve marka odaklılık (misyon, vizyon ve değerlerin örgütsel kültür, tutum ve stratejileri belirlemesi) seviyeleri yüksek olan şirketlerin finansal performanslarının diğer şirketlere göre istatistiki olarak anlamlı seviyede yüksek olduğu sonucunu elde ettim. Bu özetle şu demek: Müşterilerinizin gelecek 20 yılda kullanmaktan mutluluk duyacakları, hem fiziki hem maddi hem de manevi tatmin sağlayacakları ürünleri, onlara bugünden sunabilirseniz ve bunu yaparken topluma, çevreye, hayata duyarlı ve sürdürülebilir eserleri inşa ettiğiniz algısı markanızla özdeşleşirse, şirketinizin başarısı kaçınılmaz hale geliyor" diye konuştu. Ersül şöyle devam etti:

Katma değer sunmak durumundasınız

"Gelişmiş ülkelerde hukuki ve finansal açıdan istikrarlı, genel olarak düzeni oturmuş gayrimenkul pazarlarında; benzer niteliklerde bir ürüne alıcının, anlamlı bir ölçekte (örneğin %20) daha fazla ödeme yaparak satın almasını sağlamak istiyorsanız, müşterileriniz nazarında bir katma değer yaratmak mecburiyetindedir. Bu durum, teknolojik gelişmelere bağlı olarak kullanıcı ihtiyaçlarındaki değişimlerden kaynaklı olabileceği gibi, toplumun sosyal ve çevresel bilinç seviyesindeki gelişmeye ve ilerlemeye paralel olarak da gerçekleşebilmektedir. Her iki durumda da soyut veya somut olarak getireceğiniz farklılıklarla son kullanıcının tercih sebebi olabilmenin yolu, onların algısında piyasadaki rakiplerinize göre kısa, orta ve uzun vadede bazı katma değerler, ek kazanımlar sunabildiğini göstermekten geçmektedir."



Interest in ESG rises as institutional Investors increase

“Especially in Europe and America, as the users, who are constantly more conscious, insistently demand certain product features, the producers and investors of the real estate markets in these regions are increasingly paying attention to develop and improve their products in the field of Environmental and Social Governance (ESG). The more institutional investors there are in a real estate market, the more interest in these areas naturally increases. In line with the increasing importance of this trend in the world, we need to improve the level of social awareness in Turkey as well.”

Turkey is very successful in mixed concept projects

Stating that they observe that foreign individuals and legal entities have an ever-increasing interest in Turkey, Ersül said, “Despite all the difficulties it has been through, our industry has come to a point where it has world-class manpower, knowledge and experience. We have observed this in the international real estate investments of many Turkish companies in recent years. One of my dreams is to see a Turkish Real Estate Development Company turn into a global development and investment company. I think we have the potential and ability to do that.”

Emphasizing that Turkey's products in real estate are in a very good position, especially in terms of mixed concept projects, Ersül said, “In addition to this, we are in a country that has access to a huge geography strategically as well as many natural and historical beauties. For these reasons, our country will continue to offer great opportunities for the future. Real estate in Turkey today is a sector that can produce really high quality and value-added products in beautiful lands.” Ersül continued as follows:

Kurumsal yatırımcı arttıkça ESG'ye ilgi yükseliyor

“Özellikle Avrupa ve Amerika'da sürekli olarak daha da bilinçlenen kullanıcılar, belli ürün özelliklerini ısrarla talep ettiği için, bu bölgelerdeki gayrimenkul pazarlarının üretici ve yatırımcıları giderek daha fazla Çevresel ve Sosyal Yönetişim'in (ESG) alanına giren konularda ürünlerini geliştirmek ve iyileştirmek hususunda özen gösteriyorlar. Bir gayrimenkul pazarında ne kadar fazla kurumsal yatırımcı bulunursa, bu alanlara olan ilgi de doğal olarak o derece artıyor. Bu trendin dünyada artan önemi doğrultusunda Türkiye'de de toplumsal bilinç seviyesi olarak bu noktada gelişme ihtiyacı duyuyoruz.”

Türkiye, karma konsept projelerde çok başarılı

Yabancı bireylerin ve tüzel kişiliklerin Türkiye'ye yönelik sürekli artan bir ilgisi olduğunu gözlemlediklerini belirten Ersül, “Yaşadığı tüm zorluklara rağmen sektörümüz dünya çapında insan gücüne, bilgi ve deneyime sahip bir noktaya geldi. Bunu son yıllarda pek çok Türk şirketinin uluslararası gayrimenkul yatırımlarında da gözlemliyoruz. Hayallerimden biri de, bir Türk Gayrimenkul Geliştirme Şirketi'nin global bir geliştirme ve yatırım şirketine dönüştüğünü görmek. Bunu yapabilecek potansiyele ve beceriye sahip olduğumuzu düşünüyorum” dedi.

Türkiye'nin gayrimenkulde ürettiği ürünlerin, özellikle karma konsept projeler noktasında çok iyi bir yerde olduğunu vurgulayan Ersül, “Buna ek olarak hem doğal hem tarihi pek çok güzelliğimizin yanı sıra stratejik olarak da kocaman bir coğrafyaya erişimi olan bir ülkedeyiz. Bu sebeplerle ülkemiz ileriye dönük büyük fırsatlar sunmaya devam edecektir. Gayrimenkul bugün Türkiye'de, güzel topraklarda, gerçekten kaliteli ve katma değerli ürünler üretebilen bir sektör” değerlendirmesinde bulundu. Ersül, sözlerini şöyle sürdürdü:



Real estate is a long-term investment vehicle

"Today, international investors either prefer to invest in markets that grow regularly and rapidly for many years (we can say a minimum of 15-20 years), even if they do not provide very high returns in the short term, or they turn towards short-term investments with very high returns. We should not forget that real estate is a long-term investment tool. In the last 20-25 years, an average real estate investment has provided an average return as any investment vehicle in Turkey. Foreign investors, especially corporate real estate investors focused on commercial returns, will prefer our country with long-term plans and foresight. For this reason, in the long run, a real estate market where they will not be worried about the future of their investments, both legally and financially, that will be transparent, where they can easily access real data, where the principle of equality will be valid for everyone, and where a politically and financially stable real estate market is present, which is predictable in terms of legislation and legal structure, will make our country the center of attraction."

Be in contact with local partners and dynamic structures

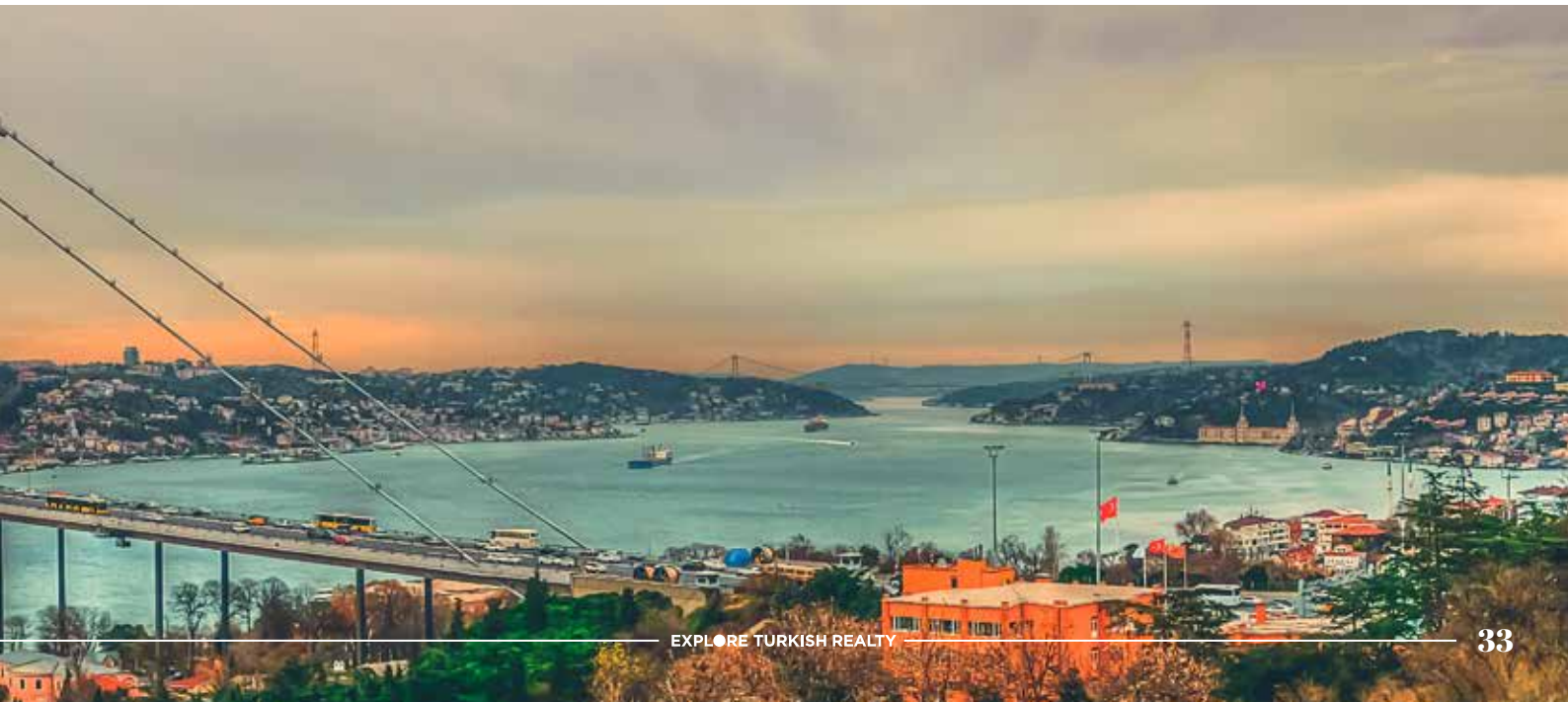
Evaluating what foreign real estate development companies should do at the point of entering into the Turkish real estate market, Ersül said, "I see almost the same chance of success for a local investor who knows the country but does not know about the sector, with the chance of an institution that knows the real estate sector but does not know the country. My advice to both groups is to start with dynamic corporate structures with local partners, if possible, and increase their experience, brand awareness and networks with small-scale projects."

Gayrimenkul uzun vadeli bir yatırım aracı

"Uluslararası yatırımcılar bugün ya kısa vadede çok yüksek getiri sağlamayacak bile olsa, uzun yıllar boyunca (minimum 15-20 sene diyebiliriz) düzenli ve ivmeli büyüyen pazarlara yatırım yapmayı tercih ediyor, ya da kısa vadeli ama getirisi çok yüksek sayılabilecek yatırımlara yöneliyorlar. Gayrimenkulün uzun vadeli bir yatırım aracı olduğunu unutmamamız gerekiyor. Son 20-25 yılda ortalama bir gayrimenkul yatırımı, Türkiye'deki herhangi bir yatırım aracı kadar ortalama getiri sağlamış bulunmaktadır. Yabancı yatırımcılar, özellikle de ticari getiri odaklı kurumsal gayrimenkul yatırımcıları uzun vadeli planlar ve öngörülerle ülkemizi tercih edecektir. Bu sebeple de uzun vadede gerek hukuken, gerek finansal olarak yatırımlarının geleceğinden endişe duymayacakları, şeffaf, gerçek veriye kolayca erişilebilir, herkes için eşitlik ilkesinin geçerli olacağı, mevzuat ve hukuk yapısı olarak öngörülebilir, politik ve finansal olarak stabil bir gayrimenkul pazarı, ülkemizi gerçek bir cazibe merkezi haline getirecektir."

Yerel ortaklar ve dinamik yapılarla bağlantıda olun

Yabancı gayrimenkul geliştirme şirketlerinin Türkiye gayrimenkul pazarına girişi noktasında öncelikle ne yapmaları gerektiğini değerlendiren Ersül, "Gayrimenkulü bilen ama ülkeyi tanımayan bir kurumun şansı ile ülkeyi tanıyan ama sektör hakkında bilgisi olmayan bir yerel yatırımcının başarı şansını hemen hemen aynı görüyorum. Her iki gruba da tavsiyem, mümkünse yerel ortaklar ile çok hantal olmayan, dinamik kurumsal yapılarla başlayıp, küçük ölçekli projelerde deneyimlerini, marka bilinirliklerini ve networklerini arttırmaları yönünde" dedi.



GIGDER is Ready for 2025 with its Real Estate Export Strategic Action Plan

GIGDER, Gayrimenkul İhracatı Stratejik Eylem Planı ile 2025'e Hazır

GIGDER, whose mission is to strengthen international real estate investments, has developed a strategic action plan that will increase the revenue of property sales to foreigners, which was 6 billion dollars in 2020, to 20 billion dollars annually in 2025. In this context, the association, which plans to make special promotions to new markets such as China, Hong Kong, Singapore and India and to establish 'real estate export centers', also plans to establish a 'Dispute Resolution Center' to resolve the problems experienced by foreign investors without bringing them to court, among many new projects.

The Real Estate Overseas Promotion Association (GIGDER), which has been operating for about 1.5 years in order to strengthen international real estate investments, to meet sector expectations in this field on national and international platforms, and to be a reference non-governmental organization in property sales to foreigners, introduced the 'Real Estate Export 2025 Strategic Action Plan' it has prepared to the public. Speaking at the meeting that brought together the leading professionals of the real estate sector, GIGDER President Ömer Faruk Akbal noted that they have developed a roadmap that will increase Turkey's revenues from property sales to foreigners, which was 6 billion dollars in 2020, to 20 billion dollars annually in 2025, and conveyed that they aimed for foreign investors to follow a more 'corporate, fast-paced, effective and reliable' track in Turkey.

Reminding that GIGDER, with its 55 members, realizes approximately 25 of every 100 real estate sales to international investors in Turkey today, Akbal said, benefiting from the shared wisdom they have developed with sector stakeholders and also public cooperation, they produced a series of ideas and works in many different fields, from field research to new reports, from new solutions that will accelerate and facilitate sales to foreigners, to education and promotion in new markets. Akbal conveyed the most important of these works as follows:

**Ömer Faruk Akbal,
Chairman of the
Board of GIGDER**

GIGDER Yönetim
Kurulu Başkanı Ömer
Faruk Akbal



Uluslararası gayrimenkul yatırımlarını güçlendirmeyi misyon edinen GIGDER, 2020'de 6 milyar dolar olarak gerçekleşen yabancıya mülk satış gelirini 2025 yılında yıllık 20 milyar dolara yükseltecek stratejik bir eylem planı geliştirdi. Bu kapsamda Çin, Hong Kong, Singapur ve Hindistan gibi yeni pazarlara özel tanıtım yapmayı ve 'gayrimenkul ihracat merkezleri' kurmayı planlayan derneğin pek çok yeni projesi arasında yabancı yatırımcıların yaşadığı sorunları mahkeme sürecine taşımadan çözmek için 'Uyuşmazlık Çözüm Merkezi' kurmak da var

Uluslararası gayrimenkul yatırımlarını güçlendirmek, bu alandaki sektör beklentilerini ulusal ve uluslararası platformlarda karşılamak ve yabancıya mülk satışında referans olan bir sivil toplum kuruluşu olmak amacıyla yaklaşık 1.5 yıldır faaliyet gösteren Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği (GIGDER), hazırladığı 'Gayrimenkul İhracatı 2025 Stratejik Eylem Planı'nı kamuoyuna tanıttı. Gayrimenkul sektörünün önde gelen profesyonellerini biraraya getiren toplantıda konuşan GIGDER Başkanı Ömer Faruk Akbal, Türkiye'nin 2020'de 6 milyar dolar olarak gerçekleşen yabancıya mülk satış gelirini 2025 yılında yıllık 20 milyar dolara yükseltecek bir yol haritası geliştirdiklerini kaydederek, yabancı yatırımcıların Türkiye'de artık daha 'kurumsal, hızlı, etkili ve güvenilir' bir yolda yürümesini hedeflediklerini aktardı.

Bugün Türkiye'de uluslararası yatırımcılara satılan her 100 gayrimenkulden yaklaşık 25'ini 55 üyesi ile GIGDER'in gerçekleştirdiğini hatırlatan Akbal, sektör paydaşlarıyla geliştirdikleri ortak akıl ve kamu işbirliklerinden de yararlanarak saha araştırmalarından yeni raporlara, yabancıya satışı hızlandırıp kolaylaştırıcak yeni çözümlerden eğitime ve yeni pazarlarda tanıtıma kadar pek çok farklı alanda bir dizi fikir ve çalışma ürettiklerini kaydetti. Akbal, bu çalışmaların en önemlilerini şöyle aktardı:

Next is our new field and index study

"In the new report, the details of which we will share shortly, we will compare citizenship and residency programs by investment and reveal how the human capital flight works in the world and the methods that will attract important investors to our real estate market. Next is a brand-new data study which will take our industry by surprise. If we sell an estate to foreign investors in Turkey for an average of 150 thousand dollars today, we are working on a data set that will increase this figure to 225 thousand dollars in 2025. The index study, which we will implement in cooperation with the brand and market research company AGS Global, will also act as an audit mechanism that will show us to what extent we have progressed in our goals by keeping track of the sales to foreigners."

Kicking off the training and certification push

Stating that they prepared a draft for the revision of the regulation on the licensing requirement for marketing companies, agencies, developer companies and real estate consultants that sell real estate to foreigners, and made a request to the Ministry of Environment and Urbanization, Akbal noted that they are preparing to lead this field with training and certification work, which will be a first in the sector. Stating that they will start the first 'real estate promotion training to foreigners' in the sector by establishing GIGDER Academy, Akbal said, "With GIGDER Academy, we will have trained 5 thousand international real estate professionals who have received training and certificates to compete with their competitors in the USA and the U.K. in 5 years."

Yeni saha ve endeks çalışmalarımız sırada

"Kısa bir süre sonra detaylarını paylaşacağımız yeni raporda yatırım yoluyla vatandaşlık ve ikamet programlarını karşılaştırarak dünyadaki beyin göçünün nasıl hareket ettiğini ve önemli yatırımcıları gayrimenkul pazarımıza çekecek yöntemleri gün yüzüne çıkaracağız. Sektörümüz için yine sürpriz olacak ve yepyeni bir veri çalışmamız da sırada. Türkiye'de yabancı yatırımcıya bir konutu bugün ortalama 150 bin dolardan satıyorsa, 2025'te bu rakamı 225 bin dolara yükseltecek bir veri seti üzerinde çalışıyoruz. Marka ve pazar araştırma şirketi AGS Global işbirliği ile hayata geçireceğimiz endeks çalışması, yabancıya satışın nabzını tutarak hedeflerimize ne kadar ulaştığımızı bize gösterecek bir denetim mekanizması görevi de görecek."

Eğitim ve sertifikalandırma atağını başlatıyor

Yabancıya gayrimenkul satışı yapan pazarlama şirketleri, acenteler, geliştirici firmalar ile emlak danışmanlarına lisans şartı getirilmesiyle ilgili yönetmeliğin düzenlenmesi için bir taslak hazırlayarak Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'na talepte bulduklarını aktaran Akbal, sektörde bir ilk olacak eğitim ve sertifikalandırma çalışmasıyla bu alana önderlik etmeye hazırlandıklarını kaydetti. GİGDER Akademi'yi kurarak sektördeki ilk 'yabancıya gayrimenkul tanıtımı eğitimi'ni başlatacaklarını belirten Akbal, GİGDER Akademi ile 5 yıllık sürede Amerika ve İngiltere'deki rakipleriyle boy ölçüşecek düzeyde eğitim ve sertifika almış 5 bin uluslararası gayrimenkul uzmanı yetiştirmiş olacağız" dedi.



Exclusive promotion to new market such as China, Hong Kong, Singapore and India

Stating that they plan to further increase its effectiveness in markets where Turkey is strong, such as in Iran and Iraq, and to accelerate its communication efforts in important markets such as China, Hong Kong, Singapore and India and Africa, which are not yet aware of Turkey, Akbal said, "We are preparing for a brand-new communication policy that will highlight not only Istanbul and Antalya but also very different regions of our country in areas such as holidays, retirement, gastronomy and health. It is on our agenda to work towards establishing the Real Estate International Promotion Fund within the scope of the HomeTurkeyHome project, which will be a digital platform that will bring the real estate market together with foreign buyers and investors, cover the sector from A to Z and contain all kinds of information and legal regulations."

We are planning to establish 'Real Estate Export Centers'

Expressing that they will ensure that companies wishing to make sales use the promotional offices to be established on these lines while reaching new markets abroad, Akbal continued as follows: "By cooperating with the Turkish Trade Centers, we dream of enabling, first and foremost, the Turkish Exporters Assembly (TIM) to rent a promotion office in the existing Trade Centers in Dubai, London and New York and establishing a system in which Turkish companies that appeal to the relevant markets can promote and sell, and be supported by legal consultancy and title deed services. If our Ministry deems it appropriate, we plan to present it as a project through TIM or TOBB. We want to increase the existing trade centers by establishing 'Real Estate Export Centers' in certain locations such as Hong Kong in the Far East, Johannesburg in Africa, and Addis Ababa in East Africa. In this way, we foresee that 20% of foreign real estate investments will come from Africa, 20% from Central Asia and the Far East, 20% from Europe and America and 40% from the MENA region."

We will Establish a Dispute Resolution Center

Stating that they will identify the problems experienced by foreign investors especially in foreign representations and take the necessary actions swiftly without bringing them to the court process, Akbal noted that they plan to establish a "Dispute Resolution Center" by collaborating with the arbitration centers of the Istanbul Chamber of Commerce (ITO) or the Istanbul Arbitration Center (ISTAC). Akbal stated that they aim to reduce the problems that may arise by 70% by protecting foreign investors from misleading transactions in a timely manner.



Çin, Hong Kong, Singapur ve Hindistan gibi yeni pazarlara özel tanıtım

Türkiye'nin İran ve Irak gibi güçlü olduğu pazarlarda etkinliğini daha da artırmayı, Çin, Hong Kong, Singapur ve Hindistan ve Afrika gibi Türkiye'yle ilgili henüz farkındalığı olmayan önemli pazarlarda ise iletişim çalışmalarına hız vermeyi planladıklarını belirten Akbal, "Bu doğrultuda sadece İstanbul ve Antalya'yı değil, tatil, emeklilik, gastronomi ve sağlık gibi alanlarda ülkemizin çok farklı bölgelerini de öne çıkaracak, yepyeni bir iletişim politikasına hazırlanıyoruz. Gayrimenkul pazarını yurt dışı alıcı ve yatırımcılar ile buluşturacak, sektörü A'dan Z'ye kapsayan ve her türlü bilgi ve kanuni düzenlemeyi barındıran bir dijital platform olacak HomeTurkeyHome projesi kapsamında Gayrimenkul Uluslararası Tanıtım Fonu'nu kurma yolunda çalışmalar yapmak gündemimizde" dedi.

'Gayrimenkul İhracat Merkezleri' kurmayı planlıyoruz

Yurt dışında yeni pazarlara ulaşırken, satış yapmak isteyen firmaların bu hatlarda kurulacak tanıtım ofislerini kullanmalarını sağlayacaklarını ifade eden Akbal, şöyle devam etti: "Türkiye Ticaret Merkezleri ile



Real estate promotion service should be included in the scope of incentives

Explaining what can be done to support foreign real estate investments in the public eye, Akbal said, "Including all intermediary and advisory institutions that provide real estate promotion services and carry out operations that generate foreign currency in this way, within the scope of foreign exchange earning services, and to be included in the scope of incentives by the Ministry of Commerce and supporting branded housing manufacturers that make promotions in this field within the scope of Turquality are among the main regulations that will bring us closer to the target of 20 billion dollars per year revenue from sales to foreigners in 2025. In addition, we should diversify the residency and citizenship programs according to the needs of our sector and make it easier to invest with the Investor Visa."

Noting that the protection of acquired rights by law is indispensable for the increase of investments, Akbal said, "the digitalization of consular activities, the development of online proxy opportunities and the development of digital solutions will prevent problems that may arise relating to the issue of proxies when selling to foreigners."

işbirliğine giderek, öncelikli olarak Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) Dubai, Londra ve Newyork'ta mevcut bulunan Ticaret Merkezleri'nde birer tanıtım ofisi kiralanmasını sağlamayı ve bu ofislerde ilgili pazarlara hitap eden Türk firmalarımızın tanıtım ve sıcak satış yapabileceği, hukuk müşavirliği ve tapu hizmetleri ile desteklendiği bir sistem kurmayı hayal ediyoruz. Bakanlığımız da uygun görürse, TİM veya TOBB üzerinden bunu proje olarak sunmayı planlıyoruz. Mevcut ticaret merkezlerini izleyen süreçte Uzakdoğu'da Hong Kong, Afrika'da Johannesburg, Doğu Afrika'da Addis Ababa gibi belirli lokasyonlarda 'Gayrimenkul İhracat Merkezleri' oluşturarak artırmak istiyoruz. Bu sayede 2025 yılında yurtdışı gayrimenkul yatırımlarının %20'sinin Afrika'dan, %20'sinin Orta Asya ve Uzakdoğu'dan, %20'sinin Avrupa ve Amerika'dan ve %40'ünün ise MENA bölgesinden geleceğini öngörüyoruz."

Uyuşmazlık Çözüm Merkezi kuracağız

Yabancı yatırımcıların özellikle yurtdışı temsilciliklerinde yaşanan sorunları mahkeme sürecine taşımadan tespit edip gerekli aksiyonları hızla alma noktasında harekete geçeceklerini belirten Akbal, İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) tahkim merkezleri veya İstanbul Tahkim Merkezi (İSTAÇ) ile işbirliğine giderek 'Uyuşmazlık Çözüm Merkezi' kurmayı planladıklarını kaydetti. Akbal, böylece yabancı yatırımcıları yanıltıcı işlemlerden zamanında koruyarak doğacak sorunları % 70 oranında azaltmayı hedeflediklerini dile getirdi.

Gayrimenkul tanıtım hizmeti teşvik kapsamına alınmalı

Yabancı gayrimenkul yatırımlarının kamu nezdinde de desteklenmesi adına neler yapılabileceğini aktaran Akbal, "Gayrimenkul tanıtım hizmeti veren ve bu yolla döviz kazandıran faaliyetlerde bulunan tüm aracı ve danışman kurumların döviz kazandırıcı hizmet kapsamına dahil ederek Ticaret Bakanlığı tarafından teşvik kapsamına alınması; bu alanda tanıtım yapan markalı konut üreticisi firmalara ise Turquality kapsamında destek verilmesi, 2025 yılında yılda 20 milyar dolarlık yabancıya satış geliri hedefine bizi yakınlaştıracak ana düzenlemelerden biri. Ayrıca ikamet ve vatandaşlık programlarının sektörümüzün ihtiyaçlarına göre çeşitlendirilerek Yatırımcı Vizesi' ile yatırım yapılmasını kolaylaştırmalıyız" diye konuştu.

Edinilmiş hakların yasayla korunmasının yatırımların artması için olmazsa olmaz nitelikte olduğunu kaydeden Akbal, "Yabancıya satışın vekaletlerle ilgili kısmında konsolosluk faaliyetlerinin dijitalleşerek online vekalet imkanlarının ortaya konulması ve dijital çözümlerin geliştirilmesi bu alanda çıkabilecek sorunların önüne geçebilecektir" dedi.

“‘Green Recovery’ will Trigger Foreign Investment in Real Estate”

“‘Yeşil İyileşme’ Gayrimenkulde Yabancı Yatırımını Tetikleyecek”

Green recovery is a proposed environmental, regulatory and financial reform package to restore prosperity after the pandemic. This concept, which minimizes the damages of the climate crisis, shapes the investment decisions of foreigners in real estate. Buyers are now very demanding in terms of having green aspects to the houses they buy. Turkey is listed among the top 10 globally in terms of green buildings (according to square meters and units). Mehmet Sami Kılıç, President of ÇEDBİK, talked about green recovery and its impact on investments

Within the scope of combating global climate change, serious changes await us in terms of traditional business methods in the real estate sector in the near future. Today, around 40% of carbon emissions in the world originate from buildings, and both the developments in technology and the measures taken for the efficient use of resources have brought important innovations to the construction industry in recent years.

As ÇEDBİK, we have focused on making “sustainability” the first priority in the real estate sector, reflecting the global trend. While investing in the real estate sector today, climate risk factors have begun to be better understood. At the purchasing stage, it became very important to investigate how floods, extreme temperatures or earthquakes can affect a building. Green recovery is a proposed environmental, regulatory and financial reform package to restore prosperity after the pandemic. In particular, increasing energy efficiency, renewable energy, micro mobility opportunities such as bicycles and pedestrians, expanding the electric public transportation network, increasing green areas and adopting an environmentally sustainable approach will positively affect urban life. Green building, on the other hand, can be defined as the use of natural resources in harmony with the environment throughout the life cycle of a building. Green buildings reduce environmental problems in this period when the management of energy, water, waste and carbon emissions becomes extremely important due to the risks arising from climate change. For foreign investors, green buildings have become an indispensable element and the added value of managing them correctly will provide serious advantages to project owners.

**Mehmet Sami Kılıç,
Chairman of the Board
of the Environmentally
Friendly Green
Buildings Association
(ÇEDBİK)**

Çevre Dostu Yeşil
Binalar Derneği (ÇEDBİK)
Yönetim Kurulu Başkanı
Mehmet Sami Kılıç



Yeşil iyileşme, pandemiden sonra refahı geri kazanmak için önerilen bir çevresel, düzenleyici ve mali bir reform paketi. İklim krizinin zararlarını minimize eden bu kavram, yabancıların gayrimenkulde yatırım kararlarını şekillendiriyor. Alıcılar satın aldıkları konutlarda çevreci öğelerin olması yönünde artık oldukça talepkar. Türkiye ise yeşil binalar konusunda m² ve adet olarak dünyada ilk 10'a giriyor. Yeşil iyileşmeyi ve yatırımlara olan etkisini ÇEDBİK Başkanı Mehmet Sami Kılıç anlattı

Küresel iklim değişikliğiyle mücadele kapsamında yakın gelecekte gayrimenkul sektöründe geleneksel iş yapış yöntemleri açısından ciddi değişiklikler bizi bekliyor. Bugün dünyada karbon emisyonlarının yaklaşık %40'ı binalardan kaynaklanırken, gerek teknolojideki gelişmeler gerekse de kaynakların verimli kullanılması adına alınan önlemler, geçtiğimiz yıllarda inşaat sektörüne önemli yenilikler getirdi.

Biz ÇEDBİK olarak, dünyanın yaptığı gibi gayrimenkul sektöründe gerçek anlamda ‘sürdürülebilirliğin’ birinci öncelik olmasına odaklandık. Gayrimenkul sektöründe bugün yatırım yapılırken iklim risk faktörleri daha iyi anlaşılmalıya başlandı. Satın alma aşamasında sel, aşırı sıcaklık veya depremlerin bir binayı nasıl etkileyebileceğini araştırmak çok önemli hale geldi. Yeşil iyileşme ise pandemiden sonra refahı geri kazanmak için önerilen bir çevresel, düzenleyici ve mali reform paketi. Özellikle enerji verimliliği, yenilenebilir enerji, bisiklet ve yaya benzeri mikromobilité imkanlarının artırılması, elektrikli toplu ulaşım ağının genişlemesi, yeşil alanların çoğalması ve çevresel anlamda sürdürülebilir yaklaşımın benimsenmesi kent yaşamlarını pozitif etkileyecektir. Yeşil binayı ise bir binanın yaşam döngüsü boyunca çevre ile uyumlu ve doğal kaynakların kullanılması olarak tanımlayabiliriz. İklim değişikliği kaynaklı riskler sebebiyle enerji, su, atık ve karbon emisyonlarının yönetiminin son derece önemli hale geldiği bu dönemde yeşil binalar, çevresel sorunları azaltıyor. Yabancı yatırımcılar için ise yeşil binalar, olmazsa olmaz öğe haline geldi ve bunları doğru yönetmenin getireceği katma değer, proje sahiplerine ciddi avantajlar sağlayacaktır.

4 Recognized green certification systems are widespread in the world

Green building certification systems require an integrated design and a series of grading processes that cover the entire process from land selection, layout, design, construction process, operation, maintenance, renovation and demolition to create environmentally sound and resource efficient projects throughout a building's life cycle. There are currently thought to be around 600 green certification systems around the world. The most recognized and applied systems in the world are the US originated LEED and the U.K. originated BREEAM systems. WELL, which has become popular recently and focuses on indoor quality of life, and the EDGE system offered by the World Bank for developing countries continue to spread.

600 buildings and 1,000 projects are certified in Turkey

In fact, Turkey is listed among the top 10 globally in terms of green buildings (according to square meters and units). Especially in recent years, there has been a significant increase in the number of green building projects. As of August 2021, there are approximately 600 buildings that have received green building certification, and approximately 1,000 projects in progress. Green building certificates are not sufficient for a country like Turkey which has been carrying out urban transformation programs since the early 2000s, though, the figures are not too bad taken into consideration that this is a relatively new process.

Buyers are now very demanding in terms of having green aspects to the houses they buy. Especially foreign investors and international institutions are very interested in this issue as it is an important part of their own strategies. According to the 2019 data of the US Green Building Council, Turkey ranked 7th in the LEED category in a survey conducted among 167 countries in the world. This is a factor that will positively affect foreign investors' long-term investment. Real estate investments cannot be planned only with a focus on cost and profit. For this reason, green buildings should be implemented not only by professional developers, but also by street contractors and for this, relevant regulations should be developed and practices should be followed accordingly.

Tanınmış 4 yeşil sertifika sistemi dünyada yaygın

Yeşil bina sertifikasyon sistemleri, bir binanın yaşam döngüsü boyunca çevreye duyarlı ve kaynak açısından verimli projeler oluşturmak için arazi seçimi, yerleşim, tasarım, inşaat süreci, işletme, bakım, yenileme ve yıkıma kadar olan tüm süreci kapsayan entegre bir tasarım ve bir dizi derecelendirme süreci gerektirir. Şu anda dünya çapında 600 civarında yeşil sertifika sistemi olduğu düşünülüyor. Dünyada en çok tanınan ve uygulanan sistemler ise ABD menşeli LEED ve Büyük Britanya menşeli BREEAM sistemleridir. Son dönemde popüler hale gelen, iç mekân yaşam kalitesi odaklı WELL ve Dünya Bankası tarafından gelişmekte olan ülkeler için sunulan EDGE sistemi de yayılmaya devam ediyor.

Türkiye'de 600 bina, 1.000 proje sertifikalı

Türkiye aslında yeşil binalar konusunda gerek metrekare olarak gerekse de adet olarak tüm dünyada ilk 10'a giriyor. Özellikle son yıllarda yeşil bina proje sayısında ciddi bir artış söz konusu. Ağustos 2021 itibarıyla, yeşil bina sertifikası almış yaklaşık 600 adet bina, devam eden ise yaklaşık 1.000 adet proje bulunuyor. Yeşil bina sertifikaları 2000'li yılların başında başlayan ve nispeten yeni bir süreç olduğu için bu rakamlar kötü görünmemekle birlikte Türkiye gibi kentsel dönüşüm programları yürüten bir ülke için hala çok yeterli değil.

Alicılar satın aldıkları konutlarda çevre dostu öğelerin olması yönünde artık ciddi bir talep gösteriyor. Özellikle yabancı yatırımcıların ve uluslararası kurumların kendi stratejilerinin önemli bir parçası olduğu için bu konuya ilgileri çok yüksek. ABD Yeşil Bina Konseyi'nin 2019 verilerine göre Türkiye dünyada 167 ülke arasında yapılan araştırmada LEED kategorisinde 7. sırada yerini almıştır. Bu yabancı yatırımcıların uzun vadede yatırımını olumlu etkileyecek bir faktördür. Gayrimenkul yatırımları, sadece maliyet ve kar odaklı olarak planlanamaz. Bu nedenle yeşil binalar, sadece profesyonel geliştiriciler tarafından değil, aynı zamanda sokak müteahhitleri tarafından da uygulanmalı, bunun için ise ilgili yönetmelikler geliştirilmeli ve uygulamalar takip edilmelidir.



3 Business Models from Nef that Bring Nature to the Forefront

Nef'ten Doğaya Döndüren 3 İş Modeli

Nef has developed 3 business models that will bring nature to the forefront for both native and foreign buyers, post-pandemic. Industrial production, Nef Land and Conventional production model will add value to investments

As Nef, which has been designing living spaces since 2010 with the aim of transforming design into an original and unrestrained structure, we meet the post-pandemic demands with the new business models we have developed. People started to prefer houses with generous open spaces, with private comfort sections, that offer flexibility and that provide a working environment and exercise and health opportunities. Residences that have been considered as summer houses have now become places where people live and work all throughout the year. Among our projects, in which we respond to these different needs by developing a sustainable and environment-friendly understanding of life the following draws attention; 'Reserve,' which appeals to the luxury segment; 'center,' which captures life in the city; 'Nef Global,' which demonstrates the power of the Turkish real estate sector to the world; and 'Nef Land,' a brand-new business model. In addition to the Fold Home and Fold city projects, which are the discovery of Nef, our Nef Reserve projects exactly correspond to the housing demand that has changed in the post-pandemic period.

One of Nef's 3 post-pandemic business models is 'Industrial production/Offsite production' and assembly. Our product and production R&D efforts on this subject have been going on for 4 years. Apart from industrial production being much more beneficial and respectful to nature, it also reduces the waste rate because everything is being used efficiently. We plan to play an active role in both domestic and foreign markets with this investment, which we think is an important export value for Turkey. Our 'Nef Land' project, which we will launch in the coming months, is another business model. It is a project that can be easily accessed by everyone, where the needs of both investing and returning to nature can be met. In our 'conventional production' model, we will produce places that are natural and beneficial for the city. In our future works, we will definitely have elements that will add value to the fabric of the city.

**Selçuk Burak Çelik,
Member of the Nef Executive
Board Responsible for Sales,
Marketing and Operations and
Vice Chairman of GIGDER**

Nef Satış, Pazarlama ve
Operasyondan Sorumlu İcra
Kurulu Üyesi ve GIGDER Yönetim
Kurulu Başkan Yardımcısı
Selçuk Burak Çelik



Nef pandemi sonrasında hem yerli hem yabancı alıcıları doğaya geri döndürecek 3 iş modeli geliştirdi. Endüstriyel üretim, Nef Arsa ve Konvansiyonel üretim modeli, yatırımlara değer katacak

Tasarımı özgün ve özgür bir yapıya dönüştürme hedefiyle 2010 yılından bu yana yaşam alanları tasarlayan Nef olarak geliştirdiğimiz yeni iş modelleri ile pandemi sonrasındaki talepleri birebir karşılıyoruz. İnsanlar tercihlerini geniş açık alanları olan, kendine özel konfor bölümlerine sahip, esneklik sağlayan, çalışma ortamı ile egzersiz ve sağlık imkânları sunan evlerden yana kullanmaya başladı. Yazlık olarak konumlandırılan mekânlar artık insanların dört mevsim yaşadığı, içinde çalıştığı bir mekân haline geldi. Bu farklı ihtiyaçlara sürdürülebilir ve çevreyi koruyan bir yaşam anlayışı geliştirerek cevap verdiğimiz projelerimiz; lüks segmente hitap eden projemiz 'Reserve', şehrin içinde hayatı yakalayan projemiz "merkez", Türkiye gayrimenkul sektörünün gücünü dünyaya gösteren "Nef Global" ve yepyeni bir iş modeli olan "Nef Arsa" olarak dikkati çekiyor. Nef keşfi olan Fold Home ve Fold city projelerinin yanı sıra Nef Reserve projelerimiz pandemi sonrasında değişen konut talebiyle birebir örtüşüyor.

Nef'in pandemi sonrasındaki 3 iş modelinden biri, 'Endüstriyel üretim/Offsite üretim' ve montaj konusu. Bu konuda ürün ve üretim AR-GE çalışmalarımız 4 yıldır devam ediyor. Endüstriyel üretim çok daha faydalı ve doğaya saygılı olması yanı sıra her şey verimli kullanıldığı için atık oranını azaltıyor. Türkiye için önemli bir ihracat değeri olduğunu düşündüğümüz bu yatırımla hem yurtiçi hem de yurtdışı pazarında etkin rol oynamayı planlıyoruz. Lansmanını önümüzdeki aylarda gerçekleştireceğimiz 'Nef Arsa' projemiz de bir diğer iş modeli. Herkesin kolay ulaşabileceği, bir taraftan yatırım, bir taraftan da doğaya geri dönme ihtiyaçlarının karşılanabileceği bir proje. 'Konvansiyel üretim' modelimizde de doğal ve kent için faydası olan yerler üreteceğiz. Bundan sonraki işlerimizde mutlaka kentin dokusuna artı değer katacak unsurlarımız olacak.

Nurol Focused on Sustainability with its Human-Oriented Approaches

Nurol İnsan Odaklı Yaklaşımlarıyla Sürdürülebilirliğe Odaklandı

Realizing the Nurol Tower project, which has a Gold certificate in the LEED C&S category, Nurol REIT contributes to sustainability with a healthy and ecological working environment and projects focusing on human-oriented approaches.

In addition to our major projects in Istanbul such as Nurol Tower, Nurol Park and Nurol Life, we are implementing our human-oriented approaches in plaza, shopping mall and residence projects that we developed in Ankara and Bodrum under the title of N Solutions (Nurol Solutions). In this context, we create spaces that receive daylight with a design in accordance with European light standards in order to utilize daylight to the fullest. We focused on urban gardens, efficient use of resources, recycling waste, sustainable and restorative living for a more harmonious life with nature. We produce high security measures with technological solutions against fire and earthquake, employ well-trained and reliable personnel and use quality materials. We create an open-air shopping mall, floor plans that will minimize unused space, easy access to daily necessities, spacious landscaping, walking areas and terraces.

Environmental and human-friendly features according to the Green Building Certificate (given by the American Green Building Council) LEED C&S Gold criteria were integrated into the design and construction of our Nurol Tower project. With the implementations undertaken, it was aimed to achieve 30% efficiency in energy consumption. Plant types that were suitable for the climate of the region and that consumed less water were selected for the landscape design of the building, while 100% savings in landscape water consumption were aimed by using rain and condensate water from the cooling system without using mains water. By using efficient batteries and reservoirs that consume less water, it was aimed to save up to 50% in water consumption. In the project, in which carbon emissions were reduced, sheltered bicycle parks were located close to the building entrances and fast charging stations for electric vehicles were placed in the parking lots. Sustainable and environmentally friendly construction materials were preferred to be used in the building. In addition, with the comprehensive waste management plan, it was ensured that the wastes to be recycled were separated and sent for recycling.

Serhat Güngör,
Nurol REIT Sales Director

Nurol GYO Satış Direktörü
Serhat Güngör



LEED C&S kategorisinde Gold seviyesinde sertifikaya sahip Nurol Tower projesini hayata geçiren Nurol GYO, sağlıklı ve ekolojik çalışma çevresi, insan odaklı yaklaşımlara odaklandığı projeleriyle sürdürülebilirliğe katkıda bulunuyor

İstanbul'da Nurol Tower, Nurol Park, Nurol Life gibi büyük projelerimizin yanı sıra Ankara ve Bodrum'da geliştirdiğimiz plaza, AVM ve rezidans projelerindeki insan odaklı yaklaşımlarımızı N Çözümleri (Nurol Çözümleri) başlığı altında hayat geçiriyoruz. Bu kapsamda gün ışığını doyasıya yaşatmak için Avrupa ışık standartlarına uygun tasarımla gün ışığı alan mekanlar yaratıyoruz. Doğayla daha uyumlu yaşam için kent bahçelerine, etkin kaynak kullanımına, atıkları dönüştürmeye, sürdürülebilir ve onarıcı yaşama odaklandık. Yangın ve depreme karşı teknolojik çözümler ile yüksek güvenlik önlemleri üretiliyor, iyi eğitilmiş, güvenilir personeller istihdam ederek kaliteli malzeme kullanıyoruz. Açık hava alışveriş merkezi, kayıp alanı minimuma indirecek kat planları, günlük ihtiyaçlara kolay erişim, geniş peyzaj, yürüyüş alanları ve teraslar oluşturuyoruz.

Amerikan Yeşil Binalar Konseyi tarafından verilen Yeşil Bina Sertifikası LEED C&S Gold kriterlerine göre çevre ve insan dostu özellikler ise Nurol Tower projemizin tasarımına ve inşaatına entegre edildi. Yapılan uygulamalarla enerji tüketiminde %30 verimlilik sağlanması hedeflendi. Binanın peyzaj tasarımında bölgenin iklimine uygun, az su tüketen bitki tipleri seçilirken, şebeke suyu kullanmadan, yağmur ve soğutma sistemi kondens suyunu kullanarak, peyzaj su tüketiminde %100 tasarruf amaçlandı. Az su tüketen verimli batarya ve rezervuarlar kullanılarak, su tüketiminde %50'ye varan tasarruf hedeflendi. Karbon emisyonlarının düşürüldüğü projede korunaklı bisiklet parkları, bina girişlerine yakın mesafelere konumlandırıldı, otoparklarda elektrikli araçlar için hızlı şarj istasyonları konuldu. Binada kullanılan tüm inşaat malzemelerinin sürdürülebilir ve çevre dostu özellikte olanları tercih edildi. Ayrıca kapsamlı atık yönetim planı ile geri dönüşüme gidecek olan atıkların ayrılması ve geri dönüşümü gönderilmesi sağlandı.



**GABORAS Executive
Board Member
Dinçer Gökçe**

**GABORAS
İcra Kurulu Üyesi
Dinçer Gökçe**



The first secure real estate market with
360 degree digital services from GABORAS

The First Digital Platform that Provides Financial and Legal Assurance to Real Estate Trade has been Established!

GABORAS established the real estate trading platform, where all processes related to real estate, from buying and selling to lending and insurance, are carried out digitally from a single point in a digital environment. All users, who are buyers, sellers, lessors, leasing agents, brokers or representatives, not only engage in commercial activities for the first time, but also benefit from reports and analyzes that will guide their investments. Moreover, for the first time, the system is protected by legal and financial guarantees.

GABORAS introduced an innovative and advanced trading platform that provides '360 degree' digital services to the real estate buying, selling, renting and leasing market for the first time. With the platform that aims to provide a fast, easy and secure digital commerce experience by bringing together all real and legal persons or organizations involved in the real estate sector including the buyer, seller, renter, lessor, those making special requests, the intermediary and the representative, real estate buying, selling, renting and leasing transactions are now carried out from a single point, from www.gaboras.com.tr.

GABORAS'tan dijitalde 360 derece hizmet veren ilk güvenli gayrimenkul piyasası

Gayrimenkul Ticaretine Mali ve Hukuki Güvence Veren İlk Dijital Platform Kuruldu!

GABORAS, alım satımdan kredilendirme ve sigortalamaya kadar gayrimenkulle ilgili tüm süreçlerin dijital olarak tek bir noktadan dijital ortamda yürütüldüğü gayrimenkul ticaret platformunu kurdu. Alıcı, satıcı, kiralyan, kiraya veren, aracılık veya temsilcilik eden tüm kullanıcılar, hem bu platform üzerinden 'ilk kez' kapsamlı biçimde ticari faaliyette bulunuyor, hem de yatırımlarına yön verecek rapor ve analizlerden yararlanıyor. Üstelik sistem, ilk kez hukuki ve mali güvencelerle korunuyor...

GABORAS, gayrimenkul alım satım, kiralama ve kiraya verme piyasasını ilk kez dijital ortamda '360 derece' hizmet veren yenilikçi ve gelişmiş bir ticaret platformu ile tanıştırdı. Gayrimenkul sektöründe alıcı, satıcı, kiralyan, kiraya veren, özel taleplerde bulunan, aracı ve temsilci olarak yer alan tüm gerçek ve tüzel kişi veya kuruluşları bir araya getirerek hızlı, kolay ve güvenli bir dijital ticaret deneyimi yaşatmayı amaçlayan platform ile gayrimenkul alım-satım, kiralama ve kiraya verme işlemleri artık tek bir noktadan, www.gaboras.com.tr üzerinden yürütülüyor.

GABORAS Executive Board Member Dinçer Gökçe answered our questions about this platform, which is a first in the industry:

The most comprehensive market that brings together the agents of the sector

Which users in the real estate sector does this platform developed by GABORAS bring together and what does it offer them?

Our platform, which introduces users to fast, easy and secure online real estate trade for the first time, was designed with an innovative automation system from which all real estate processes such as local network service, property management, reporting and presentation services, title deed tracking and warning services, first / second hand sales, transfer, credit and insurance can be fulfilled from a single point.

We positioned this market in which all actors of our sector, from individual and institutional investors to real estate consultants, from real estate developers to appraisers, portfolio holders and banks are protected by legal and financial guarantees and in which transactions such as digital property display, offer and demand management, analysis, end-to-end buying and selling, renting and leasing are carried out as a 'Secure Real Estate Market.'

How can users benefit from this system?

I can outline the digital commerce process on the platform, where both individual and corporate users can sell or rent their properties through bidding and demand creation, with the following basic steps:

Logging into the system starts with the property addition process. Property addition is done with Wep Deed verification and real estate portfolios are showcased by creating a property pool.

At this point, the property is pre-inspected and validated by experts on issues such as legal suitability for processing. It is ensured that the properties are analyzed locally and traded at their real value.

Existing property is shown to investors after being exhibited. At this stage, the process is managed by receiving real estate offers and requests, and matching is performed according to current demands.

GABORAS, while executing the processes related to property transactions, makes use of the local network system serving throughout Turkey. In this context, it determines real estate consultants with real estate trade authorization certificates as 'local network representatives or intermediaries' within the framework of the agreement it has made. Representatives in the local network are designated as 'agents or representatives' within this market.

Sektörde bir ilk olan bu platformla ilgili sorularımızı GABORAS İcra Kurulu Üyesi Dinçer Gökçe yanıtladı:

Sektörün aktörlerini buluşturan en kapsamlı piyasa

GABORAS'ın geliştirdiği bu platform, gayrimenkul sektöründe hangi kullanıcıları buluşturuyor ve onlara neler sunuyor?

Kullanıcıları hızlı, kolay ve güvenli online gayrimenkul ticareti ile ilk kez tanıştıran platformumuz, yerel ağ hizmeti, mülk yönetimi, raporlama ve sunum hizmeti, tapu takip ve uyarı hizmetlerinin yanı sıra birinci/ ikinci el satışlardan, devir, kredilendirme ve sigortalamaya kadar gayrimenkulün tüm süreçlerinin tek bir noktadan yerine getirilebildiği yenilikçi bir otomasyon sistemiyle tasarlandı.

Bireysel ve kurumsal yatırımcılardan emlak danışmanlarına, gayrimenkul geliştiricilerinden değerlendirme uzmanlarına, portföy sahiplerine ve bankalara kadar sektörümüzün tüm aktörlerinin hukuki ve mali güvencelerle korunduğu bu piyasayı dijital ortamda mülk sergileme, teklif ve talep yönetme, analiz yapma, uçtan uca alım-satım, kiralama ve kiraya verme işlemlerinin gerçekleştirildiği bir 'Güvenli Gayrimenkul Piyasası' olarak konumlandırdık.

Peki kullanıcılar bu sistemden nasıl yararlanabiliyor?

Hem bireysel hem de kurumsal kullanıcıların mülklerini teklif verme ve talep oluşturma yoluyla satışa ya da kiraya verebildiği platformda dijital ticaret sürecini temel adımlarıyla şöyle aktarabilirim:

Sisteme giriş, ilk olarak mülk ekleme işlemiyle başlar. Mülk ekleme, Wep Tapu doğrulamasıyla gerçekleştirilir ve mülk havuzu oluşturularak gayrimenkul portföyleri sergilenir.

Bu noktada uzmanlar aracılığıyla mülkün yerel olarak ön incelemesi ve yasal olarak işleme uygunluğu gibi konularda doğrulaması yapılır. Mülklerin yerinden analiz edilerek gerçek değerinde işlem görmesi sağlanır.

Mevcut mülk, sergilendikten sonra yatırımcılara gösterilir. Bu aşamada gayrimenkul ile ilgili teklif ve talepler alınarak süreç yönetilir ve mevcut taleplere göre eşleştirmesi gerçekleştirilir.

GABORAS, mülk işlemleriyle ilgili süreçleri yürütürken, Türkiye genelinde hizmet veren yerel ağ sisteminden faydalanır. Bu kapsamda taşınmaz ticareti yetki belgesine sahip emlak danışmanlarını, yaptığı anlaşma çerçevesinde 'yerel ağ temsilcisi ya da aracı' olarak belirler. Yerel ağ'daki temsilciler bu piyasa içerisinde 'aracı veya temsilci' olarak belirtilirler.

Agents and representatives on the platform log in to the system by adding their information briefly. Thus, they have the right to add, report, manage properties, fulfill requests and handle sales. Users can carry out this process on the platform themselves, or they can ask GABORAS or the real estate agent, who is the agent/representative they have agreed on the system, to carry out the transactions related to the relevant property.

After the successful execution of these processes by the parties, price offers and final sales transactions are made.

Complete system security with blocked accounts and verifications

How is financial and legal assurance provided in the secure real estate market?

In addition to the membership transactions made with 2-stage security controls on the platform, all fees are guaranteed with contracts. Payments are made through a secure bank account secured by the Banking Act. The money of the buyer/lessee is blocked in this account to be paid to official institutions, seller/property owner and intermediaries on their behalf, and their shares are automatically transferred to the relevant parties after the title deed/key delivery. In other words, money transfers and exchanges are recorded with end-to-end legal assurance. In addition, three-stage internet authentication and approval mechanisms such as electronic document/time stamp, SMS approval, e-signature are also carried out in order to ensure the legal validity and security of offers and contracts.

Does GABORAS offer market analysis to platform users? What support services can users benefit from?

As GABORAS, we guide investors with decision support services under the headings of "market report" and "property management". With the Market Report, we provide 'location information, pedestrian access area, environmental and transportation analyzes, value analyzes, its equals in the surrounding, socio-economic status, demographic data, important locations and building statistics' about the properties that users supply or demand. With 'property management', we offer many important information such as 'property numbers, property value change, average market time, 12-month dynamic tracking, location-based views, sorting options according to the most valuable and most depreciating properties'.

Platformda araçlar ve temsilciler kısaca bilgilerini ekleyerek sisteme giriş yaparlar. Böylece, mülk ekleme, raporlama, mülkleri yönetme, talepleri karşılama ve satış kapama işlemlerini yürütme yetkisine sahip olurlar. Kullanıcılar bu süreci platform üzerinden kendileri yürütebildikleri gibi GABORAS'tan veya sistem üzerinde anlaştıkları aracı/temsilci olan emlak danışmanından ilgili mülkle ilgili işlemleri yürütmesini isteyebilirler.

Tarafların bu süreçleri başarılı şekilde yürütmesi sonrasında fiyat teklifleri ve satış kapama işlemlerine geçiş yapılır.

Bloke hesaplar ve doğrulamalarla sistem güvenliği tam

Güvenli gayrimenkul piyasası'nda mali ve hukuki güvence nasıl sağlanıyor?

Platformda 2 aşamalı güvenlik kontrolleriyle yapılan üyelik işlemlerinin yanı sıra sözleşmelerle tüm bedellerin garanti altına alınması söz konusu. Ödemeler, Bankacılık Yasası ile teminat altına alınmış güvenli banka hesabı ile yürütülüyor. Alıcının/kiracının parası bu hesapta kendi namına resmi kurumlara, satıcıya/mülk sahibine ve araçlara ödenmek üzere bloke ediliyor ve tapu/anahtar tesliminden sonra ilgili taraflara payları otomatik olarak transfer ediliyor. Başka bir deyişle, para transferleri ve takaslar, uçtan uca hukuki güvence ile kayıt altında oluyor. Bununla birlikte arzların, tekliflerin ve sözleşmelerin hukuki yürürlüğünü ve güvenliğini temin etmek için elektronik belge/zaman damgası, SMS onayı, e-imza gibi 3 kademeli internet kimlik doğrulama ve onay mekanizması da yürütülüyor.

GABORAS platform kullanıcılarına piyasa analizi sunuyor mu? Kullanıcılar hangi destek hizmetlerinden yararlanabiliyor?

GABORAS olarak "Piyasa raporu" ve "mülk yönetimi" başlıklarındaki karar destek hizmetleri ile yatırımcılara rehberlik ediyoruz. Piyasa Raporu'yla kullanıcıların arz ya da talep ettikleri mülklerle ilgili olarak 'konum bilgisi, yaya erişim alanı, çevre ve ulaşım analizleri, değer analizleri, çevredeki emsaller, sosyo-ekonomik statü, demografik veriler, önemli lokasyonlar ve yapı istatistikleri' bilgilerini sağlıyoruz. 'Mülk yönetimi' ile de 'mülk sayıları, mülk değer değişimi, ortalama pazar süresi, 12 aylık dinamik takibi, lokasyon bazlı görüntülemeler, en çok değer kazanan ve en çok değer kaybeden mülklere göre sıralama seçenekleri' gibi pek çok önemli bilgiyi sunuyoruz.



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



**REinnov8 Board
Member
Didem Erendil Turcan**

**REinnov8 Yönetim
Kurulu Üyesi
Didem Erendil Turcan**



British Real Estate Giant Savills Chose Turkey to Expand in

UK-based Savills, which is among the top 5 international real estate consultancy companies, entered into the Turkish market this year in cooperation with REinnov8, within the framework of its ongoing growth strategy in the European, Middle Eastern and Asian markets. In addition to commercial real estate, the company will focus on branded residences, modern tourism and accommodation projects in Turkey

England-based Savills is one of the world's leading global real estate consultancy companies, founded in 1855 and listed on the London Stock Exchange. It offers a wide range of real estate services, including leasing, buying and selling, investment, management, research and valuation, with more than 39 thousand staff members and 600 offices in 70 countries. The company decided to grow in Turkey within the framework of its ongoing growth strategy in the European, Middle Eastern and Asian markets. REinnov8, on the other hand, was established in 2021 with the partnership and cooperation agreement signed for Turkey within the framework of this growth strategy of Savills.

İngiliz Gayrimenkul Devi Savills Büyüme için Türkiye'yi Seçti

En iyi 5 uluslararası gayrimenkul danışmanlık şirketi arasında yer alan İngiltere merkezli Savills, Avrupa, Ortadoğu ve Asya pazarlarında devam eden büyüme stratejisi çerçevesinde bu yıl REinnov8 işbirliğiyle Türkiye pazarına girdi. Şirket, ticari gayrimenkullerin yanı sıra Türkiye'de özellikle markalı konutlara, modern turizm ve konaklama projelerine eğilecek

İngiltere merkezli Savills, 1855 yılında kurulan ve Londra Menkul Kıymetler Borsası'na kote olan, dünyanın önde gelen global gayrimenkul danışmanlık şirketlerinden biri... Amerika, İngiltere, Avrupa, Asya Pasifik, Afrika ve Ortadoğu'da toplam 70 ülkede 600 ofis ve 39 binin üzerinde çalışanı ile kiralama, alım-satım, yatırım, yönetim, araştırma ve değerlendirme dahil geniş kapsamlı gayrimenkul hizmetleri sunuyor. Şirket, Avrupa, Ortadoğu ve Asya pazarlarında devam eden büyüme stratejisi çerçevesinde Türkiye'de büyüme kararı aldı. REinnov8 ise, 2021 yılında Savills'in bu büyüme stratejisi çerçevesinde Türkiye için imzalanan ortaklık ve iş birliği anlaşması ile kuruldu.

We talked with Didem Erendil Turcan, one of REinnov8's partners, about the alliance they created with the international real estate giant Savills and their Turkey goals...

First of all, can we get detailed information about Savills and REinnov8? In which areas will this co-operation be in turkey?

Experts within the Savills global network advise individual investors, corporate companies and the world's leading real estate funds in a wide range of real estate segments, including office, retail, logistics, entertainment, healthcare, hotel and tourism, residential and mixed-use projects. The global revenue of the group, which is among the top 5 international real estate consultancy companies, reached 932 million pounds in the first half of 2021 and has a wide range of awards including the 2020 Global Real Estate Advisor of the Year Award, coming first place in the UK Superbrands list real estate agent category for 14 consecutive years, REFI Europe 2020 Leading Investment Sales Advisor of the Year.

REinnov8, whose partners include the private equity fund 8G Capital Partners active in Europe and Asia, is in close contact with the Savills global network, together with its experts in Turkey, providing consultancy, valuation and market research on residential, commercial real estate and hotel and tourism investments. One of the most important differences of Savills from other global real estate consultancy companies is its extensive expertise in development, investment, global sales and marketing in all areas of the housing sector, especially primary and secondary residences, branded housing and student residences. Based on this power, we will focus on branded residences and modern tourism and accommodation projects in Turkey as well as commercial real estate.

In what ways is the Turkish market important for Savills?

Within the framework of the ongoing growth strategy of Savills in the European, Middle Eastern and Asian markets, it has decided to grow in Turkey. When we look at the incoming foreign investments to Turkey today, we see that they are mostly originated from the Middle East, Russia and China. Turkey will continue to be an important investment destination especially for investors coming from these regions with its strong domestic market and market size. We, as REinnov8, follow the global vision of being the preferred real estate consultant in the markets where Savills is located, in close connection with other countries and offices in Turkey, and we are very excited to be of service in line with the sustainability and ESG (environmental-social-governance) principles and world trends that shape all real estate markets. Our goal is to grow the company simultaneously with the Turkish real estate market and to become an integral and important part of this global network as the Savills Turkey office.

REinnov8'in ortaklarından Didem Erendil Turcan ile uluslararası gayrimenkul devi Savills ve yarattıkları güç birliğiyle Türkiye hedefleri üzerine konuştuk...

Öncelikle Savills ve REinnov8 hakkında detaylı bilgi alabilir miyiz? Türkiye'de bu işbirliği hangi alanlarda olacak?

Savills global ağı içerisinde yer alan uzmanlar ofis, perakende, lojistik, eğlence, sağlık, otel ve turizm, konut ve karma kullanımlı projeler dahil geniş kapsamlı gayrimenkul segmentlerinde bireysel yatırımcılar, kurumsal şirketler ve dünyanın önde gelen gayrimenkul fonlarına danışmanlık yapmaktadır. En iyi 5 uluslararası gayrimenkul danışmanlık şirketi arasında yer alan grubun global geliri 2021'in ilk yarısında 932 milyon pound büyüklüğüne ulaşmış olup, 2020 Yılın Global Gayrimenkul Danışmanı Ödülü, 14 yıl üst üste İngiltere Superbrands listesi gayrimenkul danışmanı kategorisi birinciliği, REFI Avrupa 2020 Yılın Önde Gelen Yatırım Satış Danışmanı dahil çok çeşitli ödüllere sahiptir.

Ortakları arasında Avrupa ve Asya'da aktif özel sermaye fonu 8G Capital Partners'ın da yer aldığı REinnov8 ise Savills global ağı ile yakın temasta Türkiye'de yer alan uzmanları ile birlikte konut, ticari gayrimenkul ve otel ve turizm yatırımları konusunda danışmanlık, değerlendirme ve pazar araştırmaları ile faaliyet gösteriyor. Savills'in diğer global gayrimenkul danışmanlık şirketlerinden en önemli farklarından biri, özellikle birincil ve ikincil konutlar, markalı konut, öğrenci yurtları gibi konut sektörünün tüm alanlarında sahip olduğu geliştirme, yatırım, global satış ve pazarlama geniş çaplı uzmanlığı. Bu güçten hareketle ticari gayrimenkullerin yanı sıra Türkiye'de de özellikle markalı konutlar ile modern turizm ve konaklama projelerine eğileceğiz.

Türkiye pazarı Savills için hangi açılardan önemli?

Savills'in Avrupa, Ortadoğu ve Asya pazarlarında devam eden büyüme stratejisi çerçevesinde Türkiye'de büyüme kararı aldı. Bugün Türkiye'ye gelen yabancı yatırımlara baktığımızda daha çok Ortadoğu, Rusya ve Çin'i görüyoruz. Türkiye önümüzdeki dönemde güçlü iç piyasası ve pazar büyüklüğü ile özellikle bu bölgelerden gelen yatırımcılar için önemli bir yatırım destinasyonu olmaya devam edecektir. Biz de REinnov8 olarak Savills'in yer aldığı pazarlarda öncelikli tercih edilen gayrimenkul danışmanı olmayı öngören global vizyonunu takiben Türkiye'de diğer ülke ve ofislerle yakın bağlantıda, tüm gayrimenkul piyasalarını şekillendirmekte olan sürdürülebilirlik ve ESG (çevresel-sosyal-yönetişim) ilkeleri ve dünya trendleri doğrultusunda hizmet verecek olmaktan büyük heyecan duyuyoruz. Hedefimiz Türkiye gayrimenkul piyasası ile eş zamanlı şirketi büyütmek ve Savills Türkiye ofisi olarak bu global ağın ayrılmaz ve önemli bir parçası haline gelmek.

How do you think compliance with sustainability and ESG principles will shape the real estate market in the coming period?

ESG, that is, environmental, social and governance standards that measure the sustainability and social impact of a real estate or investment, will not only ensure that the physical building meets the green criteria, but also includes creating urban areas that will have a meaningful impact on the health and well-being of society, tenants and users and will remain up to date in the long term. From now on, we think that any real estate that does not comply with the ESG criteria will not be able to get long-term financing and secure a place in the world market and the domestic market. Assets that do not meet sustainability criteria are now less attractive to investors and tenants, becoming less liquid and having lower than market average sales and rentals.

In which segments of real estate do you think turkey will grow further in the coming period?

Considering the geopolitical importance of Turkey, it has a great potential especially in the field of logistics and warehousing. In addition, many institutional investors, who invest in commercial real estates in order to obtain long-term rental income, have turned to the housing market in recent years in order to diversify their portfolios by diversifying the risk. In many European countries, especially in England, we see a serious supply gap and therefore an increasing demand for houses that appeal to low- and middle-income levels.

Especially in metropolitan areas such as London, the fact that housing prices have become expensive for many segments, especially the young population in the city center, played a role in the development of the rental housing market. This situation attracted institutional investors investing for rental income to real estates developed with the Build-Lease model instead of Build-Sell and for which rental, management and maintenance services are provided by professional management companies. I think that this model is also important for Turkey in terms of attracting institutional investors to the housing sector and creating a new financing alternative for the market.

Önümüzdeki dönemde sürdürülebilirlik ve ESG ilkelerine uyum, gayrimenkul piyasasını sizce nasıl şekillendirecek?

ESG yani bir gayrimenkulün veya yatırımın sürdürülebilirliğini ve sosyal etkisini ölçen çevresel, sosyal ve yönetim standartları, sadece fiziki binanın yeşil kriterlerini karşılamasını değil aynı zamanda toplum, kiracı ve kullanıcıların sağlık ve esenliği (well-being) üzerinde anlamlı bir etki bırakacak ve uzun vadeli güncel kalacak kentsel alanlar yaratmasını içerir. Bundan sonra ESG kriterlerine uygun olmayan herhangi bir gayrimenkulün dünya piyasasında ve iç pazarda uzun vadeli finansman sağlayamayacağını ve yer bulamayacağını düşünüyoruz. Sürdürülebilirlik kriterlerini barındırmayan varlıklar artık yatırımcılar ve kiracılar için daha az ilgi çekici hale gelerek daha az likit ve piyasa ortalamasının altında satış ve kira rakamına sahip olmaya başlıyor.

Türkiye sizce önümüzdeki dönemde gayrimenkuldeki hangi segmentlerde daha çok büyüyecek?

Türkiye'nin jeopolitik öneminden hareketle özellikle lojistik ve depolama alanında çok büyük bir potansiyeli var. Bir de uzun vadeli kira getirisi elde etmek amacıyla ticari gayrimenkullere yatırım yapan birçok kurumsal yatırımcı, son yıllarda riski dağıtıp portföylerini çeşitlendirmek amacıyla rotalarını konut pazarına çevirdi. İngiltere başta olmak üzere birçok Avrupa ülkesinde özellikle dar ve orta gelir seviyesine hitap eden konutlarda ciddi bir arz açığı ve dolayısıyla artan bir talep görmekteyiz.

Özellikle Londra gibi metropollerde konut fiyatlarının şehir merkezinde genç nüfus başta olmak üzere birçok kesim için pahalı hale gelmesi kiralık konut piyasasının gelişmesinde rol oynadı. Bu durum kira getirisi için yatırım yapan kurumsal yatırımcıları Yap-Sat yerine Yap-Kirala modeli ile geliştirilen ve profesyonel yönetim şirketleri tarafından kiralama, yönetim ve bakım hizmetleri verilen gayrimenkullere çekti. Türkiye için de bu modelin konut sektörüne kurumsal yatırımcıyı çekmek ve pazar için yeni bir finansman alternatifi yaratmak adına önemli olduğunu düşünüyorum.



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



Turkey From the Perspective of Foreign Investors

“With the Opportunities it Provides to Foreigners, Turkey is a Unique Market”

Muhammed Şendi, CEO of Maximum Property Real Estate & Consultancy, which has been operating in Turkey for about 4 years, pointed out that Turkey is a unique market for investment. Şendi said, “In Turkey, a foreign businessman can easily establish a company, do business no different than locals, get a residence or work permit with his family, and benefit from the citizenship law in purchasing real estate. These are not features that are easy to find in other countries.”

Mohammad Şendi, an entrepreneur from Aleppo, Syria, is the CEO and partner of the real estate marketing and sales company Maximum Property. Şendi, stating that they provide services from A to Z in all sales and after-sales processes so that foreign investors can purchase or invest in real estate in Turkey, said that he is pleased to invest in Turkey, so much so that apart from real estate, he has also stepped into the fields of health tourism and vehicle purchase and rentals.

We talked to Şendi about his view of the Turkish market and his investments...

**Muhammed Şendi,
CEO of Maximum
Property Real Estate &
Consultancy**

Maximum Property Real
Estate & Consultancy
CEO'su
Muhammed Şendi



Yabancı Yatırımcı Gözünden Türkiye

“Türkiye Yabancılara Sağladığı Fırsatlarla Benzersiz Bir Pazar”

Türkiye’de yaklaşık 4 yıldır faaliyet gösteren Maximum Property Real Estate & Consultancy’nin CEO’su Muhammed Şendi, Türkiye’nin yatırım için benzersiz bir pazar olduğuna dikkat çekti. Şendi, “Türkiye’de bir yabancı iş adamı kolaylıkla şirket kurabiliyor, yerel insanlardan farksız iş yapabiliyor, ailesiyle oturma veya çalışma izni alabiliyor, gayrimenkul alımında vatandaşlık yasasından faydalanabiliyor. Bunlar diğer ülkelerde kolay bulunabilen özellikler değil” diyor...

Suriye’den Halep kökenli girişimci Muhammed Şendi, gayrimenkul pazarlama ve satış şirketi Maximum Property’nin CEO’su ve ortağı... Yabancı yatırımcılara Türkiye’de gayrimenkul alımı ya da yatırımı yapabilmesi için satış ve satış sonrası tüm süreçlerde A’dan Z’ye hizmet verdiklerini belirten Şendi, Türkiye’ye yatırım yapmaktan memnun, öyle ki gayrimenkulün dışında sağlık turizmi ve araç alım satım ve kiralama alanlarına da adım atmış.

Şendi ile Türkiye pazarına bakışını ve yatırımlarını konuştuk...

What were the reasons that were a pull factor for you to come to Turkey and made you stay here?

I took part in various cultural activities organized by the Turkish Consulate in Aleppo. After working in fields such as textile trade, tour operator and translation between Syria and Turkey since 2005, I settled in Istanbul in 2012 when the Reciprocity Law came into force and I stepped into the real estate sector when I saw the desire of foreigners to invest in Turkey and acquire real estate in the real estate fair I had attended. I worked as a sales representative and then as a sales manager in a real estate company and we brought a large number of foreign investors to Turkey.

Can you tell us about your Maximum Property company and your operations?

Maximum Property is a 2-partner company that specializes in real estate sales and marketing and was established at the end of 2017. We provide services from A to Z in all processes so that a foreigner can purchase or invest in real estate in Turkey. We have operations in many areas ranging from real estate purchase to the title deed process, from starting a subscription to following the residence permit or citizenship process. After the sale, we offer services such as rental, modification, repair and resale. In addition to these, we provide consultancy services to our customers in Arabic, English, French, Persian, Urdu and Russian. In addition to Maximum Property, we have a company called Trust Care in the field of health tourism and Max Gear in the field of vehicle purchase and rentals.

In what ways is it advantageous to live as an investor and to do business as a businessman in Turkey?

Turkey is an attractive country with high potential to invest in its region and in the world. Turkey, with its location, climate, nature and cultural richness, young population, employee migration, rapidly and steadily developing economy, developing infrastructure, advanced transportation opportunities (airports, bridges), wide tourism, entertainment sector and laws that encourage continuous investment, is a very ideal place for investment.

Living and doing business as a businessman in a country that has all these opportunities is advantageous in terms of encountering investment opportunities. We started as a small real estate marketing company, and today we have become a company with stable growth. We took advantage of the opportunities and started to do business in different fields and we are planning to enter the construction sector very soon.

A foreign businessman in Turkey can easily establish a company, do business no different than natives, get a residence or work permit with their family, benefit from the citizenship law when buying real estate or when they meet serious investment conditions. These are not features that are easily found in other countries.

Sizi Türkiye'ye çeken ve burada kalmaya yönelten hangi nedenler oldu?

Halep Türk konsolosluğunun düzenlediği çeşitli kültür faaliyetlerinde bulundum. 2005 yılından beri Suriye ve Türkiye arasında tekstil ticareti, tur operatörlüğü ve tercümanlık gibi alanlarda çalıştıktan sonra Mütakabiliyet Yasası'nın yürürlüğe girdiği 2012 yılında İstanbul'a yerleştim ve katıldığım gayrimenkul fuarında yabancıların Türkiye'de yatırım yapma ve gayrimenkul edinme isteklerini görmemle gayrimenkul sektörüne adım attım. Bir gayrimenkul şirketinde satış temsilcisi ve sonra satış müdürü olarak çalıştım ve çok yüksek sayıda yabancı yatırımcıyı Türkiye'ye getirdik.

Maximum Property şirketiniz ve faaliyetlerinizle ilgili bilgi alabilir miyiz?

Maximum Property, gayrimenkul satışı ve pazarlaması alanında uzmanlaşan ve 2017'nin sonunda kurulan 2 ortaklı bir şirket. Bir yabancı'nın Türkiye'de gayrimenkul alımı ya da yatırımı yapabilmesi için tüm süreçlerde A'dan Z'ye hizmet veriyoruz. Gayrimenkul alımından tapu sürecine, abonmanlık açmaktan oturma izni ya da vatandaşlık edinme sürecini takip etmeye kadar çeşitlenen pek çok alanda faaliyetimiz var. Satış sonrasında ise kiralama, tadilat, tamirat, yeniden satma gibi hizmetler sunuyoruz. Bunların yanı sıra Arapça, İngilizce, Fransızca, Farsça, Urduca ve Rusça dillerinde müşterilerimize danışmanlık hizmeti sunmaktayız. Türkiye'de Maximum Property dışında sağlık turizmi alanında Trust Care, araç alım satım ve kiralama alanında Max Gear adıyla şirketimiz mevcut.

Türkiye'de bir yatırımcı olarak yaşamak, bir işadama olarak iş yapmak hangi yönlerden avantajlı?

Türkiye bölgesinde ve dünyada yatırım yapmak için yüksek potansiyeli olan, cazip bir ülke. Türkiye, konumu, havası, doğası ve kültür zenginlikleri, genç nüfusu, çalışan göçü, hızlı ve istikrarlı gelişen ekonomisi, gelişen altyapısı, gelişmiş ulaşım olanakları (havalimanları, köprüleri), geniş turizm, eğlence sektörü ve sürekli yatırım için teşvik yapan yasaları ile yatırım için çok ideal bir yer.

Bütün bu olanaklara sahip olan ülkede bir iş adamı olarak yaşamak ve iş yapmak, yatırım fırsatları ile karşılaşmak açısından avantajlı. Küçük bir gayrimenkul pazarlama şirketi olarak başladığımız piyasada bugün istikrarlı büyüyen bir firma haline geldik. Fırsatları değerlendirip farklı alanlarda iş yapmaya başladık ve çok yakında inşaat sektörüne de giriş yapmayı düşünüyoruz.

Türkiye'de bir yabancı iş adamı kolaylıkla şirket kurabiliyor, yerel insanlardan farksız iş yapabiliyor, ailesiyle oturma veya çalışma izni alabiliyor, gayrimenkul alımında ya da ciddi yatırım şartları sağladığında vatandaşlık yasasından faydalanabiliyor. Bunlar başka ülkelerde kolay bulunabilen özellikler değil.

What would you recommend to foreign institutional and individual investors interested in Turkey in the field of real estate?

Real estate is definitely a profitable investment if it is consulted by the right companies and invested in the right location, so we always say to investors that they should not buy without consulting, they should research and learn the laws and advantages.

When we started selling real estate to foreigners since 2012, investors were originating from the Gulf and Arab countries, mainly Kuwait, Qatar, Arabia, Libya and Iraq. In the last 2 years, Muslims living in Iran, Pakistan, Bangladesh, China, Europe and America have also started to invest in flats. Today, Turkey is a country that can meet different demands in real estate. For example, Russians and Germans show interest in cities such as Antalya, Alanya, Marmaris and Bodrum, while Arabs show interest in cities such as Istanbul, Bursa and Trabzon. The Chinese, on the other hand, prefer Istanbul more.

What is your perspective on the future of real estate investments in Turkey and Istanbul?

We have gone through a very difficult process globally and nationally, and there is still an ongoing pandemic process whose effect continues to be felt. As Turkey, we successfully handled the situation, especially in terms of health infrastructure. We observed a 30% increase in foreign real estate purchases and achieved high turnover sales. I think 2022 will be a very successful year economically with increased demand.

What are your targets related to the Turkish market?

Maximum Property is a company with high momentum and a young team. We aim to grow with firm steps in the Turkish market. We aim to operate in the field of real estate marketing and to serve in all cities in demand. We aim to expand our services in many areas such as health tourism, education, real estate and trade. As a company that is a member of GIGDER, we will work to realize the 20 billion dollars' worth of real estate exports, which the association envisages to reach for the sector in 2025. We will increase the brand value of Turkey together.

Gayrimenkul alanında Türkiye ile ilgilenen yabancı kurumsal ve bireysel yatırımcılara neler önerirsiniz?

Gayrimenkul doğru firmalardan danışmanlık alıp doğru lokasyonda yatırım yapıldığı takdirde kesinlikle karlı bir yatırım olur, o yüzden yatırımcılara hep danışmadan almamaları, araştırmaları, kanunları ve avantajları öğrenmeleri gerektiğini söylüyoruz.

2012 yılından beri yabancılar gayrimenkul satışı başladığımızda daha çok başta Kuveyt, Katar, Arabistan, Libya ve Irak olmak üzere Körfez ve Arap ülkelerinden yatırımcı geliyordu. Son 2 senedir İran, Pakistan, Bangladeş, Çin, Avrupa ve Amerika'da yaşayan müslümanlar da daire alıp yatırım yapmaya başladı. Türkiye bugün gayrimenkulde farklı talepleri karşılayabilen bir ülke konumunda. Örneğin Ruslar ve Almanlar Antalya, Alanya, Marmaris, Bodrum gibi şehirlere rağbet gösterirken Araplar ise İstanbul, Bursa ve Trabzon gibi şehirlere ilgi gösteriyor. Çinliler ise İstanbul'u daha fazla tercih ediyor.

Türkiye'de ve İstanbul'da gayrimenkul yatırımlarının geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Dünyaca ve ülkece çok zor süreçten geçtik, ve halen etkisi devam eden bir pandemi süreci var. Türkiye olarak özellikle sağlık altyapısı açısından başarılı bir sınav verdik. Yabancı gayrimenkul alımında yüzde %30 artış olduğunu gözlemledik ve yüksek ciro lu satışlar gerçekleştirdik. 2022 yılında artan bir talep ve çok başarılı bir ekonomik yıl olacağını düşünüyorum.

Türkiye pazarındaki hedefleriniz nelerdir?

Maximum Property, enerjisi yüksek ve genç bir ekip ten oluşan bir şirket. Türkiye pazarında sağlam adımlarla büyümeyi hedefliyoruz. Gayrimenkul pazarlama alanında faaliyet göstermeyi ve talep gören bütün şehirlerde hizmet vermeyi hedefliyoruz. Sağlık turizmi, eğitim, gayrimenkul, ticaret gibi pek çok alanda hizmetlerimizi genişletmeyi hedefliyoruz. GIGDER'e üye olan bir şirket olarak derneğin 2025 yılında sektör için ulaşılmasını öngördüğü 20 milyar dolarlık gayrimenkul ihracatını gerçekleştirmesi için çalışacağız. Türkiyemizin marka değerini birlikte artıracacağız.



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

What Taxes do Foreigners Pay when Buying Real Estate in Turkey?

While foreign investors pay a title deed fee, value added tax and stamp duty in the process of buying and selling real estate in Turkey, there are exceptions in some special cases. PwC Turkey Real Estate Industry Leader Ersun Bayraktaroğlu explained the details of the issue at hand to Explore Turkish Realty.

While international real estate markets struggle to overcome the effects of market contraction in the post-pandemic period, foreign investors' interest in Turkey persists. It is an important requirement for foreign individual and corporate real estate investors not to neglect the tax aspect of the issue at hand during their commerce processes. Foreigners who buy real estate in Turkey pay a title deed fee, value added tax and stamp duty in the process of real estate commerce (in the process of deed transfer).

A title deed fee is paid before the transfer of the title deed

In real estate commerce, the title deed fee is rated at 4%, 2% from the buyer and 2% from the seller. The fee is calculated over the real/actual commercial value of the real estate (if this value is lower than the real estate tax value, in this case, it is calculated over the real estate tax value). The title deed fee must be paid before the transfer of the title deed. Those who do not actually buy the real estate, but buy the shares of the company that owns the real estate, or the real estate investment fund participation certificate, do not pay the said fee.

VAT payment varies according to square meter

The second important tax is the value added tax (VAT). Calculated over the real/actual sales figure at the rate of 1%, 8% or 18% depending on the type of property, VAT is a significant tax burden. All real estate commerce transactions other than residences are subject to 18% VAT. In residence sales, if the net area of the house is over 150 square meters, there is a single rate of 18%. For residences under 150 square meters, VAT at the rate of 1%, 8% or 18% is calculated under certain conditions. Another very important issue regarding VAT is the application of the said tax on commercial real estate sales. There is no VAT on real estate purchased from real persons who are not merchants. Those purchased from merchants or companies are subject to VAT.

Yabancılar Türkiye'den Gayrimenkul Alırken Hangi Vergileri Ödüyor?

Yabancılar yatırımcılar Türkiye'den gayrimenkul alım satımı sürecinde tapu harcı, katma değer vergisi ve damga vergisi öderken, bazı özel durumlarda da istisnalar mevcut. PwC Türkiye Gayrimenkul Sektörü Lideri Ersun Bayraktaroğlu, konunun detaylarını Explore Turkish Realty'ye anlattı

Pandemi sonrası uluslararası gayrimenkul piyasaları dalmanın etkilerini bertaraf etmek için mücadele ederken, yabancı yatırımcıların Türkiye'ye olan ilgisi sürüyor. Yabancı bireysel ve kurumsal gayrimenkul yatırımcılarının alım satım süreçlerinde konunun vergisel yönünü ihmal etmemeleri ise önemli bir gereklilik olarak karşımıza çıkıyor. Türkiye'den gayrimenkul satın alan yabancılar, gayrimenkul alım satımı sürecinde (tapu devrinde) tapu harcı, katma değer vergisi ve damga vergisi öderler.

Tapuda devir işleminden önce harç ödenir

Gayrimenkul alım satımında tapu harcı, alıcı ve satıcıdan %2'şer olmak üzere toplam %4 oranında alınıyor. Harç, gayrimenkulün gerçek/fiili alım satım değeri üzerinden (bu değer eğer gayrimenkule ilişkin emlak vergisi değerinden düşükse bu kez emlak vergisi değeri üzerinden) hesaplanıyor. Tapuda devir işlemi yapılmadan önce harcın ödenmiş olması gerekiyor. Fiilen gayrimenkulü değil de gayrimenkule sahip şirketin hissesini ya da gayrimenkul yatırım fonu katılma belgesini satın alanlar ise söz konusu harcı ödemiyorlar.

KDV ödemesi, metrekare büyüklüğüne göre değişir

İkinci önemli vergi ise katma değer vergisidir (KDV). Gayrimenkulün türüne göre %1, %8 ya da %18 oranında gerçek/fiili satış tutarı üzerinden hesaplanan KDV, önemli bir vergi yükü. Konut dışındaki her türlü gayrimenkul alım satım işlemi %18 oranında KDV'ye tabi. Konut satışlarında ise konutun net alanı 150 metrekarenin üzerinde ise yine %18'lik tek oran var. 150 metrekarenin altındaki konutlarda ise belli şartlarda %1, %8 ya da %18'lik KDV hesaplanıyor. KDV ile ilgili çok önemli bir husus da, söz konusu verginin ticari gayrimenkul satışlarında uygulanması. Tacir olmayan gerçek kişilerden alınan gayrimenkulde KDV yok. Tacirden ya da şirketlerden satın alınanlar ise KDV'ye tabi.

Yabancı alıcılar açısından ise çok önemli bir avantaj var. Türkiye'de ikamet etmeyen yabancıların birinci el konut ve işyeri alımlarında bedelin döviz olarak yurda getirilmesi şart-

There is a very important advantage for foreign buyers. It is possible for foreigners who do not reside in Turkey to purchase real estate without paying VAT, provided that the real estate value is brought into the country in foreign currency in first-hand housing and workplace purchases. The share or participation certificate purchase transactions of those who do not actually buy the real estate, but the shares of the company that owns the real estate or the participation certificate of the real estate investment fund, have a significant advantage as they are exempt from VAT. However, there is no stamp duty exemption in this case.

The seller and the buyer are jointly responsible for the stamp duty

Another important indirect/transaction tax is the stamp duty calculated over the amount included in the real estate commerce agreements. The seller and the buyer are jointly responsible for the entire stamp duty calculated at the rate of 9.48 per thousand (approximately 1%) over the highest amount mentioned in the contract. On the other hand, since there is a stamp duty exemption in commerce transactions made in the title deed that do not involve any contracts and the preliminary contracts for real estate sales, no tax is calculated.

Real estate owners pay property tax

Those who own a building, land or property in Turkey (regardless of whether they are natives or foreigners) have to pay "property tax" which is a wealth tax. Property tax is a local tax paid to the municipality where the property is located. The "building tax", "land and property tax" are paid annually at the rates of 1 to 6 per thousand, based on the property tax values determined according to the type of real estate. No declaration is made for this tax. The annual amount to be paid is learned from the relevant municipality and paid in two installments in May and November.

On the other hand, the 'valuable estate tax', which is another tax included in the Real Estate Tax law, is paid only for residential immovable properties above a certain real estate tax value (5,227,000 TL for the year 2021) to the tax office, not to the municipalities, unlike the building and land/property tax. If there only one estate above this value, then that estate and if there are multiple estates above this value, then the one with the lowest value is exempt from tax. The tax rate, on the other hand, is paid with an incremental tariff that varies between 3 per thousand and 1 percent, depending on the values. Unlike the building, land and property tax, it is necessary to file a declaration for the valuable estate tax. The tax return is prepared for all residences of this nature collectively and on an annual basis, handed in February the following year and the valuable estate tax is paid in two equal installments in February and August.

Ersun Bayraktaroğlu,
PwC Turkey Real
Estate Industry
Leader

PwC Türkiye
Gayrimenkul
Sektörü Lideri
Ersun Bayraktaroğlu



tıyla gayrimenkulü KDV ödemedi satın almaları mümkün. Fiilen gayrimenkulü değil de gayrimenkule sahip şirketin hissesini ya da gayrimenkul yatırım fonunun katılma belgesini satın alanların hisse ya da katılma belgesi alım işlemleri ise KDV'den istisna olduğundan önemli bir avantaj taşıyor. Ancak bu durumda damga vergisi istisnası bulunmuyor.

Damga vergisinde satıcı ve alıcı birlikte sorumlu

Gayrimenkul alım satım sözleşmelerinde yer alan tutar üzerinden hesaplanan damga vergisi de bir başka önemli dolaylı/işlem vergisi. Sözleşmede yer alan en yüksek tutar üzerinden binde 9,48 (yaklaşık %1) oranında hesaplanan damga vergisinin tamamından satıcı ve alıcı birlikte sorumlu. Öte yandan herhangi bir sözleşme düzenlemeden tapuda yapılan alım satım işlemleri ile gayrimenkul satış vaadi sözleşmelerinde damga vergisi istisnası bulunduğu için vergi hesaplanmıyor.

Gayrimenkule sahip olanlar emlak vergisi ödüyor

Türkiye'de yer alan bir binaya, arsa ya da araziye sahip olanlar (yerli ya da yabancı olmaları önemli olmaksızın) bir servet vergisi olan 'emlak vergisi' ödemek zorundalar. Emlak vergisi gayrimenkulün bulunduğu yerdeki belediyeye ödenen bir yerel vergidir. Gayrimenkulün türüne göre belirlenen emlak vergisi değerleri üzerinden 'bina vergisi', 'arazi ve arsa vergisi' olarak binde 1 ila binde 6 oranlarında yıllık olarak ödeniyor. Bu vergi için herhangi bir beyanname verilmiyor. Yıllık olarak ilgili belediyeden ödenecek tutar öğrenilip Mayıs ve Kasım aylarında iki taksitte ödeniyor.

Emlak Vergisi yasası içinde yer alan bir diğer vergi olan 'değerli konut vergisi' ise sadece belli bir emlak vergisi değeri üzerindeki (2021 yılı için 5.227.000 TL) konut nitelikli taşınmazlar için bina ve arazi/arsa vergisi aksine belediyelere değil vergi dairesine ödeniyor. Bu değer üzerinde tek konut varsa o konut; bu değer üzerinde birden fazla konut varsa en düşük değerde olan bir tanesi ise vergiden istisna. Vergi oranı ise değerlere bağlı olarak binde 3 ile yüzde bir oranında değişen artan oranlı bir tarife ile ödeniyor. Bina, arsa ve arazi vergisinin aksine değerli konut vergisi için beyanname vermek gerekiyor. Vergi beyannamesi bu nitelikteki tüm konutlar için toplu olarak ve yıllık bazda hazırlanıyor ve izleyen yıl Şubat ayında verilip hesaplanan değerli konut vergisi Şubat ve Ağustos aylarında iki eşit taksitte ödeniyor.

9 Misconceptions About Real Estate Investments in Turkey!

There may be some question marks in the minds of foreign investors regarding real estate investment in Turkey, sometimes due to insufficient information and sometimes due to prejudices. The 'Guide to Buying Property in Istanbul', prepared in cooperation with İTO and GİGDER, includes 9 items that investors are most mistaken about in this field. Here are 9 misconceptions about real estate investment in Turkey.

The 'Guide to Buying a Property in Istanbul', 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), explains why investors prefer Turkey, the stages of owning property and investment in Turkey, international banking transactions, real estate investment process in Turkey, sectors and projects that offer opportunities.

The guide, which contains various information that guides investors, also answers some of the questions in the minds of foreign investors at this point. There may be some question marks in the minds of foreign investors regarding real estate investment in Turkey, sometimes due to insufficient information and sometimes due to prejudices. The guide includes 9 items that investors are most mistaken about in this area, together with facts. Here are the 9 misconceptions and facts that are known to be true about real estate investment in Turkey, according to the guide.

Türkiye'de Gayrimenkul Yatırımı Hakkında Doğru Bilinen 9 Yanlış!

Türkiye'de gayrimenkul yatırımı ile ilgili olarak yabancı yatırımcıların aklında kimi zaman yeterli bilgilendirilmekten kimi zaman ise önyargılar nedeniyle bazı soru işaretleri olabiliyor. İTO ve GİGDER işbirliğiyle hazırlanan 'İstanbul'da Mülk Edinme Rehberi, bu alanda yatırımcıların en çok yanlış olduğu 9 maddeye doğrusuyla birlikte yer veriyor. İşte Türkiye'de gayrimenkul yatırımı hakkında doğru bilinen 9 yanlış

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, yatırımcıların neden Türkiye'yi tercih ettiğini, Türkiye'de mülksahibi olmak ve yatırım aşamalarını, uluslararası bankacılık işlemlerini, Türkiye'de gayrimenkul yatırım sürecini, fırsat sunan sektör ve projeleri ortaya koyuyor.

Yatırımcılara yol gösteren çeşitli bilgiler içeren rehber, bu noktada yabancı yatırımcıların aklındaki bazı sorulara da cevap veriyor. Türkiye'de gayrimenkul yatırımı ile ilgili olarak yabancı yatırımcıların aklında kimi zaman yeterli bilgilendirilmemekten kimi zaman ise önyargılar nedeniyle bazı soru işaretleri olabiliyor. Rehber, bu alanda yatırımcıların en çok yanlış olduğu 9 maddeye doğrusuyla birlikte yer veriyor. İşte rehberde göre Türkiye'de gayrimenkul yatırımı hakkında doğru bilinen 9 yanlış ve doğrusu...

1st Misconception

1. Yanlış

"Real estate purchasing procedures are very complex and time-consuming in Turkey, as in many other countries in the world."

Fact Gerçek

Buying property in Turkey is much easier and faster compared to many other countries in the world. You can finalize the purchasing process within 3 days in Turkey. There is no waiting period after the title deed transfer applications.

"Gayrimenkul satın alma prosedürleri, dünyanın birçok ülkesinde olduğu gibi Türkiye'de de çok karmaşık ve zaman alıcıdır."

Türkiye'de mülk satın almak dünyadaki birçok ülkeye kıyasla çok daha kolay ve daha hızlıdır. Türkiye'de 3 gün içerisinde satın alma sürecini sonuçlandırabilirsiniz. Tapu devir başvurularından sonra bekleme süresi yoktur.

2st Misconception

2. Yanlış

"When I die, my property will be owned by the Turkish state."

Fact Gerçek

In Turkey, investments are in the form of freehold and the ownership right belongs to the person who buys the real estate. This gives your family the right to inherit. Thus, after your death, your family will inherit your property.

"Öldüğümde mülkümün sahibi Türk devleti olur."

Türkiye'de yatırımlar, mülkiyet satışı (freehold) şeklindedir ve mülkiyet hakkı gayrimenkulü satın alan kişiye aittir. Bu, ailenize miras hakkını getirir. Böylece ölümünüzün ardından mülkünüz ailenize miras kalır.

3st Misconception

3. Yanlış

"The return-on-investment rates in the Turkish real estate market is not good enough."

Fact Gerçek

Real estate sales in Turkey are highly profitable. Turkey is a center preferred by many people from all over the world for real estate investment.

"Türkiye emlak piyasasında yatırım oranlarının geri dönüşü yeterince iyi değil."

Türkiye'de gayrimenkul satışında değer artış kazancı oldukça fazladır. Türkiye, emlak yatırımı için dünyanın her yerinden birçok insanın tercih ettiği bir merkezdir.

4st Misconception 4. Yanlış

"I have not bought a property in Turkey before. So I don't know if I can trust real estate agents."

"Daha önce Türkiye'de bir mülk satın almadım. O yüzden emlakçılara güvenebilir miyim bilmiyorum."

Fact Gerçek

In Turkey, investments are in the form of freehold and the ownership right belongs to the person who buys the real estate. This gives your family the right to inherit. Thus, after your death, your family will inherit your property.

Türkiye'de yatırımlar, mülkiyet satışı (freehold) şeklindedir ve mülkiyet hakkı gayrimenkulü satın alan kişiye aittir. Bu, ailenize miras hakkını getirir. Böylece ölümünüzün ardından mülkünüz ailenize miras kalır.

5st Misconception 5. Yanlış

"I don't have time to deal with legal procedures. That's why I can't buy real estate in Turkey."

"Yasal prosedürlerle uğraşmak için zamanım yok. Bu nedenle Türkiye'de emlak satın alamıyorum."

Fact Gerçek

You can complete all legal proceedings in Turkey with a power of attorney. In addition, if you want, you can visit the house on your computer and be included in the purchasing stages thanks to the professional companies that offer real estate consultancy services online.

Türkiye'deki tüm yasal işlemleri vekaletname ile tamamlayabilirsiniz. Ayrıca isterseniz, gayrimenkul danışmanlık hizmetini online sunan profesyonel firmalar sayesinde konutu bilgisayarınızın başında gezebilir, satın alma aşamalarına dahil olabilirsiniz.

6st Misconception 6. Yanlış

"Living in a foreign country is costly."

"Yabancı bir ülkede yaşamak maliyetlidir."

Fact Gerçek

The monthly cost of living is much cheaper in Turkey compared to in most European countries. As a result of the purchasing power parity results of the Turkish Statistical Institute in terms of household final consumption expenditures for 2019, it has been announced that Turkey is the cheapest country to live in Europe.

Aylık yaşam maliyeti Türkiye'de çoğu Avrupa ülkesinden çok daha ucuzdur. Türkiye İstatistik Kurumu'nun 2019 yılına ilişkin hane halkı nihai tüketim harcamalarına göre satın alma gücü paritesi sonuçları neticesinde, Avrupa'da yaşamın en ucuz olduğu ülkenin Türkiye olduğu açıklanmıştır.

7st Misconception 7. Yanlış

"I am not sure if I can continue my lifestyle as a foreigner in a country where the majority of the population is Muslim."

"Nüfusun çoğunluğunun Müslüman olduğu bir ülkede yabancı olarak yaşam tarzıma devam edebilir miyim emin değilim."

Fact Gerçek

Turkey is a bridge that connects not only continents but also world cultures. Many cultures and religious beliefs continue to live in peace in this tolerant country.

Türkiye, sadece kıtaları değil dünya kültürlerini de birbirine bağlayan bir köprüdür. Bu hoşgörülü ülkede birçok kültür ve dini inanç barış içinde yaşamaya devam etmektedir.

8st Misconception 9-8. Yanlış

"My children will experience difficulties in education because they do not know Turkish."

"Çocuklarım Türkçe bilmedikleri için eğitim sıkıntısı yaşarlar."

Fact Gerçek

There are many qualified schools providing international education in Turkey. The language of instruction in these schools is mostly in English. Turkey offers good education opportunities to foreign investors living in the country.

Türkiye'de uluslararası eğitim veren birçok nitelikli okul bulunmaktadır. Bu okullarda eğitim dili çoğunlukla İngilizcedir. Türkiye, ülkede yaşayan yurt dışı yatırımcılarına iyi eğitim fırsatları sunmaktadır.

9st Misconception 9. Yanlış

"Owning a house brings with it the obligation to pay a lot of tax every year."

"Bir konuta sahip olmak her yıl çok fazla vergi ödeme zorunluluğunu beraberinde getirir."

Fact Gerçek

The annual property tax in Turkey is very low. This rate for residences is 1 per thousand in cities and 2 per thousand in metropolitan cities, much lower than the tax rates of most of the world's countries.

Türkiye'de yıllık emlak vergisi çok düşüktür. Bu oran, konutlar için şehirlerde binde 1 ve büyükşehirlerde binde 2 olup, dünya ülkelerinin çoğunun vergi oranlarından çok daha düşüktür.

Mersin The Route

Rota Mersin

The coastal city of Mersin is the 4th city in which the most housing is sold to foreigners

Sahil kenti Mersin yabancılara en çok konut satılan 4. şehir

Mersin, which is an important coastal city of Turkey with its 321 km coastline, won the competition with Bursa and Yalova in the ranking of the provinces with the highest number of housing sales to foreigners and became the 4th after Istanbul, Antalya and Ankara. The city, which has started to be preferred by immigrants, has attracted attention with the sales of summer houses and luxury residences on the coastline to foreigners in recent years. Which regions of Mersin are becoming valued? What places should you see before leaving the city? The details are included in our news...

Mersin is an important coastal city of Turkey with a coastline of 321 km. Approximately 108 km of these coasts consist of natural beaches. Mersin, which is among the cities with the highest demand for summer residences, has come to the fore as a city preferred by immigrants, especially in recent years. The city, which attracts attention due to its warm climate, nature, plateaus in the northern parts, trade, agriculture and industry, is preferred for investment purposes also with its Mediterranean and Tarsus regions since the urban transformation projects in the Mediterranean region and the Çukurova Regional Airport that is planned to operate in 2022 in the Tarsus region is projected to contribute to the increase of investment value. In addition to these, dynamics such as the affordable housing prices compared to other big cities and the fact that the summer residences are located on the coastline play an important role in the preference of the region.

321 km sahil şeridi ile Türkiye'nin önemli bir sahil kenti olan Mersin, yabancıya en çok konut satışı yapılan iller sıralamasında Bursa ve Yalova'yla rekabetinde galip gelerek İstanbul, Antalya ve Ankara'dan sonra 4'üncülüğe oturdu. Göçmenlerin tercih etmeye başladığı şehir, son yıllarda yabancılara sahil şeridindeki yazlıklar ve lüks konut satışıyla göze çarpıyor. Mersin'in hangi bölgeleri değerlendiriliyor? Nereleri görmeden şehirden gidilmemeli? Detayları haberimizde...

Mersin 321 km sahil şeridi ile Türkiye'nin önemli bir sahil kenti... Bu kıyıların yaklaşık 108 km'lik bölümü doğal kumsallardan oluşuyor. Yazlık konut taleplerinin en yüksek talep edildiği şehirler arasında yer alan Mersin ili, özellikle son yıllarda göçmenlerin tercih ettiği bir şehir olarak ön plana çıkıyor. Sıcak iklimi, doğası, kuzey kesimlerde yaylaları, ticaret, tarım ve sanayi kenti olması sebebi ile ilgi gören şehir, Akdeniz ilçesinde yer alan kentsel dönüşüm projeleri, Tarsus ilçesinde 2022 yılında faaliyete girmesi planlanan Çukurova Bölgesel Havalimanı sonrası daha da artması planlanan ticari faaliyetler sebebi ile Akdeniz ve Tarsus ilçeleri ile yatırım amaçlı da tercih ediliyor. Bunların yanı sıra diğer büyük şehirlere göre konut fiyatlarının karşılanabilir düzeyde olması, yazlık yapılaşmanın sahil şeridinde olması gibi dinamikler de bölgenin tercih edilmesinde önemli bir rol oynuyor.

Rabia Özensoy, Senior Appraisal Specialist of TSKB Real Estate Valuation Adana Branch, noted that the fact that Mersin is a developing cosmopolitan city, in addition to factors such as being a port city, being preferred in terms of tourism, and developed agriculture and industry, seems to be very effective in the real estate market. Stating that the interest of the Russians and the citizens of the Middle East countries to the city has been quite high recently, Özensoy stated that Mersin ranks first in the preferences of the Ukrainian and Dutch tourists. Özensoy conveyed Mersin's real estate potential to Explore Turkish Realty.

70% of foreigners buy for residency purposes

The profiles of foreign investors investing in Mersin generally consist of immigrants who emigrated to the city in the previous years, investors who trade in global markets, and white-collar workers working in other projects such as MIP and Akkuyu Nuclear Power Plant due to it being a port city. We observe that investors dealing with commercial activities prefer commercial properties such as offices, shops and warehouses for investment purposes. We see that foreigners mostly buy residences for residency purposes. This rate is known to be approximately 30 percent for investment purposes and 70 percent for residence purposes."

The Mediterranean and Tarsus are preferred for Investment purposes

Stating that foreign investors generally prefer upper segment and luxury residences, Özensoy said, "The most preferred districts by foreign investors are as follows. Yenişehir, Mezitli, Erdemli, Silifke and Gülnar

TSKB Gayrimenkul Değerleme A.Ş Adana Şubesi Kıdemli Değerleme Uzmanı Rabia Özensoy, Mersin'in liman kenti olması, turizm açısından tercih edilmesi, tarım ve sanayinin gelişmiş olması gibi etkenlerin yanı sıra gelişmekte olan kozmopolit bir kent olmasının da gayrimenkul piyasası özelinde oldukça etkili görüldüğünü kaydetti. Son zamanlarda Ruslar ve Ortadoğu ülkelerinin vatandaşlarının kente olan ilgisinin oldukça fazla olduğunu belirten Özensoy, Ukrayna ve Hollandalı turistlerin de tercihlerinde Mersin'in ilk sıralarda yer aldığını belirtti. Özensoy, Mersin'in gayrimenkul potansiyelini Explore Turkish Realty'ye aktardı.

Yabancılar %70 oturma amacıyla alıyor

Mersin'e yatırım yapan yabancı yatırımcı profilleri genellikle geçmiş yıllarda kente giriş yapan göçmenler, global piyasalarda ticaret yapan yatırımcılar, liman kenti olması sebebi ile MIP, Akkuyu Nükleer Güç Santrali gibi diğer projelerde çalışan olan beyaz yakalılardan oluşuyor. Ticari faaliyetlerle uğraşan yatırımcıların başta ofis, dükkan, depo, antrepo gibi ticari nitelikteki gayrimenkulleri yatırım amaçlı tercih ettiğini gözlemliyoruz. Yabancıların daha çok oturma amaçlı konut satın aldıklarını görüyoruz. Bu oran yaklaşık yüzde 30 yatırım amaçlı, yüzde 70 oturma amaçlı olarak biliniyor."

Yatırım amaçlı Akdeniz ve Tarsus tercih ediliyor

Yabancı yatırımcıların genellikle üst segment ve lüks konutları tercih ettiklerini belirten Özensoy, "Yabancı yatırımcıların en çok tercih ettiği ilçeler; oturma amaçlı olarak Yenişehir, Mezitli, Erdemli, Silifke ve Gülnar, yatırım amaçlı ise daha çok Akdeniz ve Tarsus olarak öne çıkıyor. Oturma amacı ile il merkezinde sosyal hayatın çok daha aktif olduğu, lüks ve iyi kalitede konutların



stand out for residential purposes, and the Mediterranean and Tarsus for investment purposes. Yenişehir and Mezitli districts, where the social life is much more active in the city center and where there are more luxury and good quality residences, are preferred for the purpose of residency. Erdemli and Silifke districts, which are summer resorts, are preferred for tourism purposes due to the high number of summer houses.

Prices of summer houses start from 2.500 TL per m2

According to the information given by Özensoy, the average value of a brand-new 100 m² house in Yenişehir and Mezitli districts, which are preferred by foreigners for residency purposes in the city center, varies between 4,000 -TL/m² and 8,000-TL/m², depending on its location, floor, outlook and social facilities. In Erdemli and Silifke districts, which are preferred as summer residences, the average value of a multi-block house of about 10-20 years old, located on the coastline, varies between 2.500 TL/m² and 4.000 TL/m² depending on its location, floor, outlook and social facilities. Stating that the sales prices in Yenişehir, Mezitli, Erdemli and Silifke districts are constantly increasing, Özensoy stated that they foresee that the values in these districts will continue to make a premium.

Do not leave Mersin without seeing these places!

Mersin Museum, Mersin Naval Museum, Mersin Atatürk House Museum, St. Michael and Gabriel Orthodox Church, St. Antuan Latin Catholic Church, İçel Art Club, Hz. Muğdat Mosque and Kushimoto Street are among the places to visit in Mersin city center.

Heaven and Hell Pits

When Mersin is mentioned, the first places that come to mind are Heaven and Hell Pits. The Heaven and Hell Pits in Silifke were formed as a result of the collapse of the ceilings of the caves, which emerged as a result of the erosion of the underground stream in the chalky terrain. The 90-meter-deep Heaven Pit was named "heaven" because it was greener than the 47-meter-deep Hell Pit and because there was a stream in it. You can go down to the Heaven Pit by stairs from the Ancient Roman Period. There is also an ancient church at the bottom of Heaven Pit.

Cennet ve Cehennem Obruqları

Mersin denince ilk akla gelen yerlerin başında Cennet ve Cehennem Obruqları geliyor. Silifke'de yer alan Cennet ve Cehennem Obruqları kireçli arazide yer altındaki akarsuyun aşındırması sonucunda ortaya çıkan mağaraların tavanlarının çökmesi sonucu oluşmuş. 90 metre derinliğindeki Cennet Obruğu, 47 metre derinliğe sahip Cehennem Obruğu'na göre daha yeşil olduğu için ve içinde bir akarsu bulunduğu için "cennet" adını almış. Cennet obruğuna Antik Roma Dönemi'nden kalma merdivenlerle inilebiliyor. Cennet Obruğu'nun dibinde bir de antik kilise yer alıyor.

daha fazla bulunduğu Yenişehir ve Mezitli ilçeleri tercih ediliyor. Yazlık bölge olan Erdemli ve Silifke ilçeleri, yazlık konutların oldukça fazla olması sebebi ile turizm amaçlı tercih ediliyor" diye konuştu.

Yazlık fiyatları m²'de 2.500 TL'den başlıyor

Özensoy'un verdiği bilgilere göre, yabancıların il merkezinde oturma amaçlı tercih ettiği Yenişehir ve Mezitli ilçelerinde sıfır 100 m² bir konutun ortalama değeri konumuna, katına, cephesine ve sosyal olanaklarına göre 4.000 -TL/m² ile 8.000-TL/m² arası değişiyor. Yazlık konut olarak tercih edilen Erdemli ve Silifke ilçelerinde ise sahil bandında yer alan çok bloklu 10-20 yaş aralığında yer alan 100m² bir konutun ortalama değeri konumuna, katına, cephesine ve sosyal olanaklarına göre 2.500 TL/m² ile 4.000 TL/m² arası değişiyor. Yenişehir, Mezitli, Erdemli, Silifke ilçelerinde satış fiyatlarının sürekli arttığını belirten Özensoy, bu ilçelerdeki değerlerin prim yapmaya devam edeceğini öngördüklerini ifade etti.

Mersin'den buraları görmeden gitmeyin!

Mersin il merkezinde Mersin Müzesi, Mersin Deniz Müzesi, Mersin Atatürk Evi Müzesi, Aziz Mikail ve Cebrail Ortodoks Kilisesi, Aziz Antuan Latin Katolik Kilisesi, İçel Sanat Kulübü, Hz. Muğdat Camii ve Kushimoto Sokağı gezip görülecek yerler arasında başı çekiyor.





Yerköprü Waterfall

Yerköprü Waterfall, located in Mersin Mut, also draws attention with its untouched nature and eye-catching stalactites and stalagmites. In addition to the waterfall pouring 30 meters above the water, Mersin has many hiking trails of different difficulty levels for those who love nature sports. Dragon (Anamur Stream) Track, Kadıncık Valley Track and Atlılar Village Track are the most well-known ones.

Yerköprü Şelalesi

Mersin Mut'ta yer alan Yerköprü Şelalesi de el değmemiş doğasıyla, göz alıcı sarkıt ve dikitleriyle dikkat çekiyor. Suyun 30 metre yüksekten dökülen şelalenin yanı sıra doğa sporlarını sevenler için Mersin'de farklı zorluk derecelerinde birçok yürüyüş parkuru bulunuyor. Dragon (Anamur Çayı) Parkuru, Kadıncık Vadisi Parkuru ve Atlılar Köyü Parkuru bunların en bilinenleri.

Çinili Lake

Çinili Lake, Çamlıyayla's best-known and most special lake, has a surface area of 25,000 m² and a depth of more than 100 meters. Çinili Lake, located approximately 65 km from Mersin city center, with its clean water and frequented by tourists, is also a great place to cool off.

Çinili Göl

Çamlıyayla'nın en tanınmış ve en özel gölü olan Çinili Göl, 25.000 m²'lik yüz ölçümüne ve 100 metreden fazla derinliğe sahiptir. Çinili Göl, Mersin şehir merkezine yaklaşık olarak 65 km mesafede yer alan, suyu tertemiz olan ve turistlerin de uğrak bölgelerinden bir yer olan Çinili Göl, serinlemek için de harika bir bölge olarak gösterilmektedir.



Kız Kalesi

Mersin'in mutlaka görülmesi gereken yerleri listesinin en başında yer alan Kız Kalesi, hem tarihi, hem doğası hem de mavi bayraklı eşsiz plajı ile ilgi görmektedir. Mersin şehir merkezi arası mesafe yaklaşık olarak 80 km olan Kız Kalesi, denizin ortasında yer almasıyla birlikte aynı zamanda oldukça güzel bir koy fırsatı da sunmaktadır.

Maiden's Castle

Maiden's Castle, which is at the top of the list of must-see places in Mersin, attracts attention with its history, nature and unique blue flag beach. Maiden's Castle, which is approximately 80 km from the Mersin city center, is located in the middle of the sea and also offers a very beautiful bay opportunity.



Astım Cave

Located in Silifke, Mersin, Astım Cave is approximately 600 meters away from the Heaven and Hell Caves. This cave, which has a depth of approximately 15 meters, has also been the subject of legends. It is said to be especially good for asthma patients.

Astım Mağarası

Mersin'in Silifke'de bulunan Astım Mağarası, Cennet Cehennem Mağaraları ile yaklaşık 600 metrelik bir mesafededir. Yaklaşık olarak 15 metrelik bir derinliğe sahip olan bu mağara, efsanelere de konu olmuştur. Özellikle astım hastalarına iyi geldiği söylenir.





6 Quiet Cities in the Black Sea for those Escaping the City Rumble

Cittaslow, that is, 'calm cities', which includes 268 cities from 30 countries in the world, draws attention as cities that have managed to maintain their existence in their original form with their history, nature, culture and traditions. There are 18 quiet cities in Turkey that are isolated from traffic, that use organic or natural products, and that consist of simple and natural lifestyles. Let's take a closer look at the 6 quiet cities in the Black Sea region with their greenery, nature and history.

Şehrin Gürültüsünden Kaçanlar için Karadeniz'deki 6 Sakin Kent

Dünyada 30 ülkeden 268 kentin kapsamına girdiği Cittaslow yani 'sakin şehirler', tarihi, doğası, kültürü ve gelenekleriyle varlığını orijinal haliyle sürdürmeyi başaran şehirler olarak dikkati çekiyor. Araç trafiğinden uzak, organik veya doğal ürünleri kullanan, sade ve doğal yaşam tarzlarından oluşan sakin şehir sayısı Türkiye'de 18'i buluyor. Yeşili, doğası ve tarihi ile Karadeniz'de gözde olan 6 sakin şehre ise gelin yakından bakalım...

The concept of the quiet city, 'Cittaslow', was first introduced in the Chianti region of Italy in 1999, when cities that opposed the fast-food chain and advocated for 'slow food' led to the emergency of 'slow cities'. To live slowly is to enjoy life, to spare time for our loved ones and ourselves and not to harm the world for the sake of speed. Cittaslow, which means development by preserving the urban spirit, is defined as the international network of cities that offer a realistic alternative for mainstream cities where people can communicate with each other, socialize, be self-sufficient, be sustainable, protect their handicrafts, nature, traditions and customs, but also do so without experiencing infrastructure problems, use renewable energy resources and benefit from the convenience of technology.

Cities included in the scope of Cittaslow, of which 268 cities from 30 countries are members of the world, draw attention as cities that have managed to maintain their existence in their original form in a developing and changing world with their history, nature, culture and traditions. Cittaslow cities continue to exist in the field of sustainable nature and culture, while receiving international support for the preservation of their distinctive features in the world which is starting to become uniform. Municipalities with a population of less than 50,000 and whose management approach is compatible with the Cittaslow philosophy can apply for the title of a calm city.

There are 72 different criteria for Cittaslow

Cities certify that they meet the 72 different criteria by applying to the Cittaslow International Coordination Committee, which convenes in Italy, in order to receive the title of a calm city. These criteria are under the headings of energy and environmental policies, infrastructure policies, quality of city life policies, policies on agriculture, tourism, tradesmen and craftsmen, hospitality, awareness and education policies, social cohesion and partnerships.

The 'calm cities', which are isolated from traffic, where there are restaurants using organic or natural products, where there are no giant buildings, where the historical and cultural structure is preserved, and which have a simple and natural lifestyle concept, are among the important beauties that local and foreign visitors can see when they come to Turkey.

The number of calm cities in Turkey is 18 in total, located in the Black Sea, Aegean, Central Anatolia and Eastern Anatolia. Cittaslow cities in Turkey are Ahlat, Akyaka, Eğirdir, Gerze, Gökçeada, Göğönük, Halfeti, Köyceğiz, Mudurnu, Perşembe, Seferihisar, Şavşat, Taraklı, Uzundere, Vize, Yalvaç, Yenipazar and lastly Gündül. These 'calm cities', known as the modern paradises of our country, are like fresh air among the hustle and bustle of big cities... Let's examine 6 calm cities, each more pleasant than the other, in the Black Sea in this issue.

Sakin şehir, 'Cittaslow' kavramı, ilk kez İtalya'nın Chianti bölgesinde, fast-food zincirine karşı çıkarak 'yavaş yiyeceği' savunan kentlerin 'yavaş şehirlere' önderlik etmesiyle 1999 yılında atıldı. Yavaş yaşamak, hayattan zevk alabilmek, sevdiklerimize ve kendimize zaman ayırabilmek, hız için dünyaya zarar vermemektir. Kent ruhunun korunarak kalkınması anlamına gelen Cittaslow ise insanların birbirleriyle iletişim kurabilecekleri, sosyalleşebilecekleri, kendine yeten, sürdürülebilir, el sanatlarına, doğasına, gelenek ve göreneklerine sahip çıkan ama aynı zamanda altyapı sorunları olmayan, yenilenebilir enerji kaynaklarını kullanan, teknolojinin kolaylıklarından yararlanan, kentlerin gerçekçi bir alternatif olacağı hedeflerini ortaya koyan uluslararası kentler ağı olarak tanımlanıyor.

Dünyada 30 ülkeden 268 kentin üyeliğine sahip olduğu Cittaslow kapsamına giren şehirler, tarihi, doğası, kültürü ve gelenekleriyle gelişen ve değişen dünyanın içinde varlığını orijinal haliyle sürdürmeyi başaran şehirler olarak dikkati çekiyor. Cittaslow şehirleri, tek tip olmaya başlayan dünyada farklı özelliklerinin korunması konusunda uluslararası destek alırken sürdürülebilir doğa ve kültür konusunda da varlığını sürdürmeye devam ediyor. Nüfusu 50.000'den az ve yönetim anlayışı Cittaslow felsefesiyle uyumlu olan belediyeler sakin şehir ünvanı almak için başvuru yapabiliyor.

Cittaslow için 72 farklı kriter var

Şehirler sakin şehir ünvanı almak için İtalya'da toplanan Cittaslow Uluslararası Koordinasyon Komitesi'ne başvurarak 72 farklı kriteri taşıdığını belgeliyor. Bu kriterler ise enerji ve çevre politikaları, altyapı politikaları, şehir yaşamının kalitesi politikaları, tarım, turizm, esnaf ve zanaatkârlar hakkında politikalar, misafirperverlik, farkındalık ve eğitim politikaları, sosyal uyum ve ortaklıklar başlıklarında yer alıyor.

Araç trafiğinden uzak, organik veya doğal ürünleri kullanan restoranların yer aldığı, dev yapıların olmadığı, tarihi ve kültürel yapının korunduğu, sade ve doğal yaşam tarzlarından oluşan bir konsepti taşıyan 'sakin kent'ler, yerli ve yabancı ziyaretçilerin Türkiye'ye geldiklerinde görebilecekleri önemli güzellikler arasında.

Türkiye'deki sakin şehir sayısı Karadeniz, Ege, İç Anadolu ve Doğu Anadolu'da olmak üzere toplam 18'i buluyor. Cittaslow Türkiye şehirleri; Ahlat, Akyaka, Eğirdir, Gerze, Gökçeada, Göğönük, Halfeti, Köyceğiz, Mudurnu, Perşembe, Seferihisar, Şavşat, Taraklı, Uzundere, Vize, Yalvaç, Yenipazar ve son olarak Gündül olarak biliniyor. Ülkemizin modern cennetleri olarak bilinen bu 'sakin kentler', büyük şehirlerin koşuşturmacası içinde adeta birer nefes alma durakları... Gelin bu sayımızda Karadeniz'de birbirinden keyifli 6 sakin kenti inceleyelim...

Perşembe is the New Discovery Spot for Nature and History Lovers

Perşembe, a district of Ordu, is a prominent district of the Black Sea with its natural beauties. With the commissioning of the Black Sea highway, a region waiting to be discovered has emerged for nature and history lovers in the lane between Ordu's Kumbaşı coast and Fatsa. Perşembe is the only town on this route and it draws attention with its beaches, plateaus, Hoynat Island, Yasonburnu Peninsula, church, tombs, mosques and harbor.

Perşembe, Doğa ve Tarih Tutkunları için Yeni Keşif Noktası

Ordu'ya bağlı Perşembe, doğal güzellikleri ile Karadeniz'in öne çıkan bir ilçesi. Karadeniz otoyolunun hizmete girmesiyle Ordu'nun Kumbaşı sahiliyle Fatsa arasındaki şeritte doğa ve tarih tutkunları için keşfedilmeyi bekleyen bir bölge ortaya çıktı. Perşembe bu güzergahtaki tek ilçe ve kumsalları, plajları, yaylaları, Hoynat Adası, Yasonburnu Yarımadası, kilisesi, türbeleri, camileri ve limanıyla dikkat çekiyor.



Şavşat is a Place Where Every Shade of Green can be Seen

Şavşat, which is the apple of the eye of the tourism sector with its natural beauties and wooden houses in Artvin, is one of the rare districts where every shade of 'green' can be seen with nature surrounded by a forest called Karagöl. The district, where there are historical buildings from the Medieval and Ottoman periods, is also famous for its plateaus. Karagöl National Park, Karaağaç Lake, Boğa Lake, Carba Lake, Koyunlu Waterfall and Papart Forest are also among the places to visit.

Yeşil'in Her Tonunun Bulunabileceği Yer Şavşat

Artvin'in doğal güzellikleri ve ahşap evleri ile turizmin gözdesi olan Şavşat, Karagöl adındaki ormanla çevrili doğası ile 'yeşil'in her tonunun görülebildiği nadir ilçelerden biri. Ortaçağ ve Osmanlı dönemlerine ait tarihi yapıların mevcut olduğu ilçe, yaylalarıyla da meşhur. Karagöl Milli Parkı, Karaağaç Gölü, Boğa Gölü, Carba Gölü, Koyunlu Şelalesi ve Papart Ormanı da görülecek yerler arasında.



Uzundere is on the Map for Sailing, Rafting and Canoeing

Uzundere, the district of Erzurum known for its authentic local civil architecture, abundant oxygenated air and center of ecological life, stands out with areas for water sports such as sailing, rafting and canoeing. Tortum Lake is one of these areas. Yedigöller, Tortum Waterfall and Observation Terrace regions are recommended for visitors who can come to the district and who can go for nature tours with their bikes, and who can camp in the recreation areas.

Yelken, Rafting ve Kano için İstikamet Uzundere

Erzurum'un otantik yöresel sivil mimarisi, bol oksijenli havası ve ekolojik yaşam merkezi ile bilinen ilçesi Uzundere, yelken, rafting ve kano gibi su sporları alanlarıyla öne çıkıyor. Tortum Gölü ise bu alanların başında geliyor. İlçeye gelip bisikletle doğa gezintilerine çıkabilecek, mesire alanlarında kamp yaparak konaklayabilecek ziyaretçiler için Yedigöller, Tortum Şelalesi ve Seyir Terası bölgeleri öneriliyor.





The Small and Cute Seaside Town in Sinop: Gerze

Gerze district of Sinop appeals to those looking for a small and cozy quiet town. The district, where natural life is preserved, is also loved for its natural agricultural products grown in the producer's market. Almost all of the houses with gardens in the district are decorated with flowers due to the "The Most Beautiful Garden Competition" within the scope of the Culture and Art Festival held every year in Gerze. Gerze Lighthouse and Saklıköy Waterfall are among the important places to visit...

Sinop'ta Küçük ve Şirin Sahil Kasabası: Gerze

Sinop'un Gerze ilçesi, küçük ve şirin bir sakin kasabası arayanlara hitap ediyor. Doğal yaşamın korunduğu ilçe, üretici pazarında yetiştirilen doğal tarım ürünleriyle de seviliyor. Gerze'de her yıl düzenlenen Kültür ve Sanat Festivali kapsamındaki "En Güzel Bahçe Yarışması" dolayısı ile ilçede bulunan bahçeli evlerin neredeyse tamamı çiçeklerle süsleniyor. Gerze Feneri ve Saklıköy Şelalesi ise görülecek önemli noktalardan...



Göynük Preserves the Way of Life in Anatolia

Göynük, which is a rare district that has managed to preserve its historical and cultural beauties from the Ottoman period to the present, is decorated with values such as residences, workplaces, Turkish baths, tombs, burial grounds and historical plane trees, oldest among them dating as old as 700 years. Göynük, a route that Istanbul residents can choose to go on weekends, is loved for its cobbled streets, two-storey historical houses, local flavors and lakes where you can let loose to its serenity.

Göynük, Anadolu'daki Yaşayış Şeklini Koruyor

Tarihi ve kültürel güzelliklerini Osmanlı'dan günümüze dek korumayı başaran ender bir ilçe olan Göynük, en eskisi 700 yıllık konut, işyeri, hamam, türbe, hazire ve tarihi çınar ağaçları gibi değerlerle süslü. İstanbul'da oturanların hafta sonları tercih edebilecekleri bir rota olan Göynük; Arnavut kaldırımlı sokakları, iki katlı tarihi evleri, yöresel lezzetleri ve sakinliğine kendinize bırakabileceğiniz gölleri ile seviliyor.



Mudurnu, the Address of those who are Curious About Thermal Springs and Historical Houses

Mudurnu, a town in Bolu, is a favorite spot for those who want to benefit from the healing of the hot springs, visit the religious tourism units and sip their tea on the cedars of historical houses. The district is worth visiting with its green mountains, forests, plateaus, Abant, Sülüklü and Karamurat Lakes, hot water springs, historical baths and streets. One of the biggest and oldest mansions in the district is Armutçular Mansion.

Kaplıca ve Tarihi Evleri Merak Edenlerin Adresi Mudurnu

Bolu'ya bağlı Mudurnu, kaplıcaların şifasından yararlanmak, inanç turizmine hizmet veren birimlerini ziyaret etmek ve tarihi evlerin sedirlerinde çayını yudumlamak isteyenlerin gözdesi. İlçe, yemyeşil dağları, ormanları, yaylaları, Abant, Sülüklü ve Karamurat Gölleri, sıcak su kaynakları, tarihi hamamları ve sokakları ile görülmeye değer bir ilçe. İlçede en büyük ve en eski konaklardan biri ise Armutçular Konağı.



GIGDER is Ready for the New Operations Period with its Staff!

GIGDER determined the new management, audit and executive board members at the 1st Ordinary General Assembly Meeting. The association plans to take firmer steps towards its goals with its new staff.

GIGDER determined the new management, audit and executive board members at the 1st Ordinary General Assembly Meeting held on July 6, 2021. While Fuzul Holding Board Member Ömer Faruk Akbal was re-elected as the chairman of the association, Bahaş Holding CEO Abdüssamet Bahadır, Nef Sales, Marketing and Operations Executive Board Member Selçuk Burçak Çelik and Tekçe Overseas Board Chairman Bayram Tekçe were appointed as the Vice Presidents of GIGDER.

The number of board members increased from 15 to 23 by adding new people to the Board of Directors determined at the General Assembly. The new members joining the Board of Directors are Akzirve Board Member Bilal Sağır, Akkuş Gayrimenkul Board of Directors Chairman Abdulkadir Akkuş, Dap Yapı Pazarlama Deputy General Manager Kayhan Çavuşoğlu, Ege Değerleme Board Chairman Encan Aydoğdu, Gül Project Board Chairman Mehmet Gül, Hashim Group Board Chairman Haşim Süngü, Dağ Mühendislik Member of the Board of directors Ergin Dağ, Ataberk Real Estate Board Chairman Fatih Kabakçı, İmtlak Real Estate CEO Abdullah Alhammad, MTS Project CEO M. Halid Kurt, Elite Group Board Chairman Erhan Doğan and P&G Law Firm Board Member Ahmet Samet Turan.

People who continued to take part in the new operations period on the Board of Directors were as follows: Sinpaş GYO Marketing Director Merve Çelik Onarlı, Beyttürk Board Chairman Muhammet Uğurcan Barman, Gaboras Chairman of the Management and Executive Board Ahmet Buğa, Hasanoğlu İnşaat Board Chairman Haluk Hasanoğlu, Inhouse Global Chairman of the Board of Directors Fatih Ergüven, Mars Investment Board Chairman Hakan Bucak and Maven Consulting CEO Ahmet Kasım Değerli.

GİGDER Kadrosuyla Yeni Faaliyet Dönemine Hazır!

GİGDER gerçekleştirdiği 1. Olağan Genel Kurul Toplantısı ile yeni yönetim, denetim ve icra kurulu üyelerini belirledi. Dernek yeni kadrosuyla hedeflerine daha sağlam adımlarla yürümeyi planlıyor

GİGDER 6 Temmuz 2021 tarihinde gerçekleştirdiği 1. Olağan Genel Kurul Toplantısı ile yeni yönetim, denetim ve icra kurulu üyelerini belirledi. Fuzul Holding Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Faruk Akbal yeniden dernek başkanlığına seçilirken, Bahaş Holding CEO'su Abdüssamet Bahadır, Nef Satış, Pazarlama ve Operasyondan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Selçuk Burçak Çelik ve Tekçe Overseas Yönetim Kurulu Başkanı Bayram Tekçe GİGDER'in Başkan Yardımcılığı'na getirildi.

Genel Kurul'da belirlenen Yönetim Kurulu'na yeni isimler eklenerek kurul üye sayısı 15'ten 23'e yükseldi. Yönetim Kurulu'na katılan yeni üyeler, Akzirve Yönetim Kurulu Üyesi Bilal Sağır, Akkuş Gayrimenkul Yönetim Kurulu Başkanı Abdulkadir Akkuş, Dap Yapı Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Kayhan Çavuşoğlu, Ege Değerleme Yönetim Kurulu Başkanı Encan Aydoğdu, Gül Proje Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Gül, Hashim Group Yönetim Kurulu Başkanı Haşim Süngü, Dağ Mühendislik Yönetim Kurulu Üyesi Ergin Dağ, Ataberk Real Estate Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Kabakçı, İmtlak Real Estate CEO'su Abdullah Alhammad, MTS Proje CEO'su M. Halid Kurt, Elite Group Yönetim Kurulu Başkanı Erhan Doğan ve P&G Hukuk Bürosu Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Samet Turan oldu.

Yönetim Kurulu'nda yeni faaliyet döneminde de yer alan isimler ise şöyle yer aldı: Sinpaş GYO Pazarlama Direktörü Merve Çelik Onarlı, Beyttürk Yönetim Kurulu Başkanı Muhammet Uğurcan Barman, Gaboras Yönetim ve İcra Kurulu Başkanı Ahmet Buğa, Hasanoğlu İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Hasanoğlu, Inhouse Global Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Ergüven, Mars Investment Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Bucak ve Maven Danışmanlık CEO'su Ahmet Kasım Değerli.

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.

