

GAYRİMENKUL GELİŞTİRMEDE YENİ YAKLAŞIMLAR

GAYRİMENKUL YURT DIŐI TANITIM DERNEĞİ

GİGDER

GİGDER

GAYRİMENKUL GELİŞTİRMEDE YENİ YAKLAŞIMLAR



01 TEMMUZ 2020
ÇARŞAMBA
16.30

MODARATÖR
Vahap MUNYAR
Dünya Gazetesi
Genel Koordinatörü

İnanç KABADAYI
Ege Yapı Yönetim Kurulu
Başkanı

Ömer Faruk AKBAL
GİGDER Yönetim Kurulu
Başkanı



Vahap MUNYAR

Dünya Gazetesi
Genel Koordinatörü

— Hükümet, COVID-19 sürecini dikkate alarak, kredilerde ciddi indirimler ortaya koydu. Düşük faizli konut kredilerinin kullanıma açılmasıyla birlikte son 19 günde, 2019'un tamamından daha fazla konut kredisi kullanıldı. Bu durum, konut satışlarına da yansiyacaktır.

Türkiye'nin yıllardır turizm alanında bir tanıtım fonu bulunuyor. T.C. Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy ile birlikte bu fon daha güçlü hâle getirildi. Bundan sonraki süreçte, işin vatandaşlık ve yatırım yönü birlikte vurgulanarak gayrimenkul firmalarının da sürece dâhil olacağı bir evreye geçileceğini düşünüyorum.

Sağlık altyapımız hem insan kaynağı hem de fiziki altyapı olarak ciddi anlamda gelişti. 1 milyon kişiye düşen yoğun bakım yatak sayısı Türkiye'de 50 civarında. Mesela İtalya'da bu rakam 12-13 civarında. İtalya'nın ciddi anlamda önündeyiz.

Pandemi döneminde tüm iş kolları uzaktan ya da evden çalışma yöntemine geçmek durumunda kaldı. Bundan sonraki dönemlerde de kimi şirketler belki de bazı birimlerini tamamen evden çalışmaya göre planlayacak.

Gelecek dönemde büyük ofisler küçülmeye gidecek ve penceresi açılmayan plazalar dönemi sona erecek gibi duruyor

GIGDER





Ömer Faruk AKBAL
GİGDER Yönetim Kurulu
Başkanı

Konut kredileri, gayrimenkul satışındaki en önemli enstrümanlardan biri. Kredilerin yüksek olduğu bir ortamda satış gerçekleştirmek istediğinizde bu sadece firmaların kendi finansları ile mümkün olabiliyor. Bu da çok sınırlı kalıyor veya tatmin edici boyuta ulaşamayabiliyor. Finansal erişimi kolaylaştırdığınızda ise gayrimenkul satışları hızla artıyor.

İmkânları geliştirmedığınız sürece, insanların ev sahibi olmasını zorlaştırmış oluyorsunuz. Ancak şu an kullanımda olan konut kredisi gibi olanaklar sağlandığında, satışlarda da patlama yaşanıyor. Şu an itibarıyla bizler, bütün satış ofislerinde bu hareketliliği görüyoruz. Çünkü oran makul bir seviyeye gelince, insanlar da birikmiş enerjiyi bir an da sahaya çıkardı. Satış ofisleri doldu taşı ve inanıyorum ki ciddi manada bir stok erimesi de yaşandı. Hatta muhtemel satışların birçoğunun da şu an bankalarda kredi başvuru aşamasında olduğunu düşünüyorum. En azından bizdeki satışların birçoğu bu şekilde.

Konut kredisi başvurularının satışa dönmesi için başvuru değerlendirme kanallarının açık olması gerekiyor. İnanıyorum ki bu süreçte bankalar da krediyi tahsis etme noktasında özveri gösterirse, gayrimenkul alanında ciddi bir stok erimesi yaşanacak.

Yabancıya vatandaşlık verilmesi konusundaki genel kamu görüşüne baktığımızda, halkımızın zaman zaman, "Bu vatandaşlıkları niçin veriyoruz? Ülke pasaportunu ve Türkiye'nin imkânlarını neden dışarıya açıyoruz?" dediği oluyor. Ama dünyada dışa açık göç sektöründen en çok pay alan ülke, aynı zamanda dünyanın en büyük ekonomisi olan Amerika. Ve ikinci sırada da İngiltere geliyor. Üç, dört ve beşinci sıralarda ise Fransa, Almanya ve Uzak Doğu aksındaki ülkeler bulunuyor. Yani bu kavram öyle bir kaynak ki hiçbir kaynağınızı tüketmediği hâlde, size ciddi ek gelir ve inanılmaz bir ekonomik güç sağlıyor.

Dışa açık göç kavramına bakıldığında, ülkemizin ancak mütakabiliyet yasasıyla birlikte ön plana çıkmaya başladığı görülüyor. Bu da sektörümüzde var olan iki temel problemi gündeme getiriyor. Bunlardan ilki tanıtım problemi. Bu, bizlerin mikro problemi. Bir de makro problemimiz var. O da Türkiye'yi yurt dışında tanıtmak. Ne yazık ki bu konuda istenilen çalışmalar tam olarak ortaya konulamadı. Zira bu, sadece siyasete ya da özel sektöre terk edilebilecek yahut belli başlı kamu kuruluşlarının tek başına yapabileceği bir iş değil. Söz konusu durumun bir devlet politikası hâline gelmesi gerekiyor.

Bizler, Türkiye'ye yabancı yatırımcı çektiğimizde ya da onlara gayrimenkul sattığımızda, milliyetçiliğimizden yahut toplumsal değerlerimizden hiçbir şey kaybetmiyoruz. Aksine daha da güçleniyoruz. Bunu, tüm paydaşlarımıza doğru bir şekilde ifade etmemiz gerekiyor.

Uluslararası göç sektöründen en çok yatırım alan ülke Amerika. Her yıl bu sektörden 100 milyar doların üzerinde pay alıyor. İngiltere'de ise rakam, bunun yarısı olarak ifade ediliyor. Dolayısıyla dünyada çok ciddi bir Pazar var. Bizler de bu pazarın sadece bir kısmına yani kısıtlı bir coğrafyaya ulaşabiliyoruz.

Özetle, artık sadece mülk satışını konuşmamız yetersiz kalıyor. Türkiye'de yaşamayı ve buraya yerleşmeyi özendirici çalışmalar üzerinde yoğunlaşmamız ve gayrimenkul satıcısından ibaret kalmamamız gerekiyor.

Gayrimenkulün dijital boyutuyla ilgili biz bir komisyon kurduk. Bu komisyonda prop tech inovasyon üzerine faaliyet gösterecek kişileri bir araya topladık. Zira gayrimenkul, dönüşümü ve teknolojiye uyumu en zor olan alanlardan. Ama teknoloji söz konusu alanı da dönüştürecek ve başka bir noktaya getirecek. Türkiye olarak geride kalmış olduğumuz belli başlı konular olmuş olsa dahi, bugün dünya ile aynı seviyede olduğumuzu görmek bize oyuna aynı çizgiden başlama imkânı sunuyor. Bu anlamda gayrimenkul teknolojisi anlamında gerçekleşecek atılımların çok isabetli olacağını öngörüyorum

Türkiye'nin pandemi döneminde perçinlenen sağlık sistemi başarısının, tüketici hissiyatlarını da değiştirdiğini düşünüyorum. Bugün Amerika'ya göç ettiğinizde, oradan oturum alıp belli yatırımlar yaptığınızda o ülkenin sağlık sistemini de a'dan z'ye inceleme gereği duyacaksınız. Hem kendinizin hem de ailenizin buradan alabileceği sağlık hizmetlerini ve maliyetlerini göz önüne alacaksınız. İşte bu dönemde Türkiye, sadece gayrimenkul satma derdi olmadığını, sağlık anlamında da dünyanın birçok ülkesinden daha öte noktaya geldiğini ispat etmiş oldu.

Pandemiden önce metrekareler ufalacak, insanlar daha erişilebilir fiyatlarla daha küçük yerlere yerleşecek beklentisindeydik. Ancak sokağa çıkma

GIGDER



kısıtlamalarıyla beraber insanların bütün yaşam ve konfor alanları evden ibaret olmaya başladı. Bu durumda artık farklı senaryolar konuşuluyor.

İnsanlar, bir miktar şehir dışına taşınıp tercihlerini daha büyük bahçeli evlerden yana kullanabilir. Ama şehrin merkezinden de kopmamak adına sadece konaklama ihtiyacını giderecek kadar daha ufak metrekareleri tercih edebilirler. İmkânı olanlar için böyle gündem söz konusu olabilir.

Altyapı, sağlık ve eğitim gibi alanlardaki homojen dağılımın ve herkesin her yerde ulaşabileceği sosyal imkânların da sağlanmasıyla beraber tersine göç söz konusu olabilir.

Yabancılarda, bilhassa belli bir yaş üstü olan insanlarda hayatlarının geri kalanını sağlık hizmetlerinden maksimum istifade edebilecekleri ülkelere eğilim artışı olabilir. Doğrudan tanıtım faaliyetlerinin yoğun şekilde devam etmesi gerekiyor.

Yabancı vatandaşlar, özellikle de belirli bir yaşın üstünde olan insanlar, hayatlarının geri kalanını sağlık hizmetlerinden maksimum şekilde istifade edebilecekleri bir ortamda geçirmek istiyorlar. Bu nedenle sağlık sisteminin gelişmiş olduğu ülkelere eğilim artabilir.



Yabancılara vatandaşlık verilmesi konusunda Amerika ve İngiltere'den sonraki en büyük rakiplerimiz arasında; Tayland, Tayvan, Singapur, Hindistan ve Brezilya gibi ülkeler ön plana çıkacak. Ancak Türkiye bu ülkelere göre çok daha avantajlı konumda.

Turizmde alanında çok kuvvetli bir ekonomik güce sahibiz. Aynı zamanda dünyanın en çok turist alan ülkelerden biriyiz. Bu alanda Avrupa'da ilk sırada yer alıyoruz.

Türkiye, güzel bir turizm pazarı yakalamış durumda. Turist sayısı çok iyi ve ciddi de bir turizm geliri elde ediyor. Fakat bu gelirini, potansiyel bir yatırıma çevirme, satışa dönüştürme yani daha fazla katma değer elde edecek çeşitli alanlara kaydıramamış gözüküyor.

Pandemi sürecinde gayrimenkul firmaları olarak bizler de zaman zaman uzaktan çalışmak durumunda kaldık ve bunu büyük oranda başardık. Ofislerin ve kapalı alışveriş merkezlerinin geleceği hakkında çok kaygılıyım. Zira pandemi süreciyle birlikte bu yerlerin, koronavirüsten önceki hâllerine dönemeyeceğini düşünüyorum

Pandemiyle birlikte gayrimenkul satışı, cadde mağazacılığına dönüşebilir.

GIGDER





İnanç KABADAYI

Ege Yapı Yönetim Kurulu
Başkanı

Bilhassa 2018 sonu ve 2019 başlarında konut kredisi faiz oranları çok yüksekti. COVID-19 sonrasında ise tüketiciye, düşük faizli ve erken ödemesiz konut kredileri sunuldu. İlk olarak 0.64 faiz oranı ile bir yıl ödemesiz konut kredisi imkânı sağlayan kamu bankalarını akabinde Emlak Konut takip etti. O da 0.74 ile 0.94 arasında değişen oranlar ve iki yıl ödemesiz tutarlar ile tüketicilere çok büyük kolaylık sağladı. Tüm bu kampanyalar, kredi çok büyük bir ilgi ve alaka gördü.

T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın açıklamasına göre şu ana kadar 113 bin konut kredisi kullanıldı. Bunun iki avantajı var. Bir, tüketiciye yaklaşık 180 ay gibi bir süre ile yani uzun vadeli borçlanma imkânı sağlanmış oldu. İkincisi ise düşük faiz oranları ile birlikte tüketiciye ödeme kolaylığı sunuldu.

Konut kredisi kullanmak isteyen tüketicinin bilmesi gereken önemli bir husus var. O da şu; her banka, söz konusu kredi için belli bir bütçe hedefledi. Yani kaynaklarının bir kısmını bu alana ayırdı. O yüzden kampanyadan faydalanmak isteyen tüketicinin hızlı davranması gerekiyor. Özellikle alacağı konuta karar vermiş olan ve ön kaporasını yatırmış, nihayetinde de dairesini rezerve etmiş

kişilerin, dosya ve evraklarını tamamlayıp bir an önce kredilerini tamamlamaları yerinde olacağı benziyor.

Bugüne kadar Ege ve Akdeniz bölgesinde; Avrupalılara, Amerikalılara, Ruslara çok yoğun şekilde gayrimenkul satıyorduk. Ama bu satışlar daha çok yazlık gibi turizm konutlarına yönelikti. Daha sonra mütekabiliyet yasasıyla beraber, daha geniş coğrafyalara hitap etmeye başladık.

Koronavirüs sürecinde yaşanan zorluk, mücadele edildiği takdirde firmalar için bazı avantajlar da ortaya koydu. Her şeyden önce markaların dijitalleşmesini hızlandırdı. Şu an için birçok firma, dijital satış ofisi kurdu. Bu yöntemle video konferans aracılığıyla hem yerel tüketiciye hem de yabancı müşteriye ulaşıldı.

Pandeminin seyrinde ciddi bir değişiklik olmazsa eylül ayından sonra uluslararası yatırımcının Türk gayrimenkul sektörüne yoğunlaşacağını düşünüyorum.

Her ülke, getirdiği turistin daha çok harcamasını yani ona katma değer sağlamasını istiyor. Bizim de gayrimenkuldeki ana mücadelemizin bu olması gerekiyor. Çünkü bir ülkeye mütekabiliyetle geliniyor ve burada yaşamak isteniyorsa o ülke tercih edilen bir ülke demek oluyor.



Odaklanmamız gereken nokta, kalifiye insan gücünü ülkemize getirmek. Ne kadar çok nitelikli iş adamını, eğitimciyi, sanatçıyı, gazeteciyi Türkiye'ye çekebilirsek, ülke kalkınmasını o derece hızlı sağlarız. Büyük bir ekonomi olarak, dünyada söz sahibi bir ülke olma hedefimiz varsa çok uluslu bir ortam oluşturmamız çok önemli.



Türkiye, sağlık turizminde ciddi adımlar atmıştı. Önümüzdeki dönemde bunun daha da artacağını öngörüyorum. Türkiye'nin güçlü sağlık altyapısı kendisini dünyada ayırıcaktır. Türkiye, pandemi sürecinde ücretsiz sağlık hizmeti veren dünyadaki sayılı ülkelerden birisi.

Türkiye, son dönemde eğitim alanında tercih edilir bir ülke hâline geldi. Üniversitelere baktığımızda birçok uluslararası öğrencinin eğitim aldığını görüyoruz.

Gayrimenkulü sattığımız kişiler burada alışveriş yapıyor, iş kurup yatırım yapıyor ve çocukları da burada okuyor. Bunlar hep Türkiye'nin uzun yıllardır konuştuğumuz uzun süreli yatırımları.

Gayrimenkul ve sanayiye yapılan yatırımlar, Türkiye ekonomisinde uzun süre dinamizm, canlılık ve istihdam sağlayacak alanlar.

Önümüzdeki dönem, Türkiye'nin farklı avantajlarını ön plana çıkaracaktır. Altyapılar, havalimanları, metrolar, ulaşım yolları ve sağlık yapısı Türkiye'nin

Son birkaç yıldır yatay mimari ve yoğunluğu azaltılmış projelerle balkonlu evler tekrar tercih edilmeye başlandı. Siteler, yeşillik içinde yürüme alanları ve sosyal alanların olduğu sitelere yöne-

lim olmuştu. Pandemi süreci sonrasında bu yönde yönelim çok daha fazla artacak.

İnternet arama motorlarına baktığımızda bahçeli, balkonlu ve teraslı ev gibi aramalarda yüzde 30-40 civarında bir artış olmuş. Önümüzdeki dönemlerde bilhassa bahçeli evler, alçak yapılaşma, villalar ve geniş balkonlu evler gibi geliştirme projelerine tüketicilerin daha çok rağbet edeceğini öngörüyorum.

Sağlıklı evler ve akıllı evler gibi konular önümüzdeki dönemde gündemde olacaktır. Hijyene çok daha önem verileceğini düşünüyorum. LEED veya BREEAM dediğimiz katma değerleri ortaya koyan projelere daha çok yöneleceği bir döneme gidiyoruz.

İstanbul'da da trendlere ve tüketicilerin taleplerine göre ürün üretmek zorundayız. İnsanlar; daha rahat yaşayabileceği, daha alçak katlı yaşam alanlarını tercih edeceği ve taze havayı daha çok ulaşabileceği projeleri tercih ediyor.

Pandemi ortada yokken bile ofislerde taze hava alınmasının ne kadar önemli olduğu ortaya çıkmıştı. Son yıllarda bizler de geliştirdiğimiz sistemler ile ofis binalarındaki her odaya, taze hava alabileceği pencereler koyduk.

Evden çalışma yöntemi sektörden sektöre değişen bir kavram. Bazı iş alanları evden çalışmaya daha uygun. Örneğın bizim alanımıza bakarsak, şantiyede aktif imalat yaptığımız için uzaktan çalışmamız söz konusu değil. Gayrimenkul için bu, sadece merkez ofislerde mümkün.

Artık uydu ofisler, paylaşımlı ofisler trend oldu. Bu yöntemin ilerleyen zamanlarda daha da artacağını düşünuyoruz. Hatta belki bazı çalışanlarımız genel müdürlüğe gelmek zorunda kalmadan oralarda çalışabilecek.

GİGDER

TOPLANTI NOTLAR

Dünya Gazetesi
Genel Koordinatörü
Vahap MUNYAR
Moderatörlüğünde

GİGDER Yönetim Kurulu Başkanı
Ömer Faruk AKBAL,
ve
Ege Yapı Yönetim Kurulu Başkanı
İnanç KABADAYI
katılımıyla

"GAYRİMENKUL GELİŞTİRMEDE YENİ
YAKLAŞIMLAR" online programı,
01 Temmuz 2020 tarihinde
kayıtlı katılımcılar ile gerçekleştirildi.



Ömer Faruk AKBAL
GİGDER Yönetim Kurulu
Başkanı



Vahap MUNYAR
Dünya Gazetesi
Genel Koordinatörü







İnanç KABADAYI
Ege Yapı Yönetim Kurulu
Başkanı

GIGDER

ĞAYRİMENKUL YURT DIŐI TANITIM DERNEĞİ

+90 212 823 51 54

Cumhuriyet Mahallesi Yeni Yol 1. Sokak Now Bomonti No: 2/27 ŐiĐli - İstanbul

   gigder.org  Gayrimenkul Yurt DıŐı Tanıtım DerneĐi