

6. GAYRİMENKULDE LİDERLER ZİRVESİ

“TİCARİ VE ALTERNATİF GAYRİMENKULDE FARKLILIK YARATMAK”

SONUÇ BİLDİRGESİ / 23.05.2017 - İSTANBUL

MANAGEMENT PLUS Danışmanlık Eğitim tarafından her yıl organize edilen ve bu yıl beşincisi düzenlenen “6. Gayrimenkulde Liderler Zirvesi” 23 Mayıs Salı günü Marriott Hotel Şişli de yapıldı.

Platin sponsorluklarını METAL YAPI KONUT, ERA GAYRİMENKUL TÜRKİYE, PROPA, EMLAKJET ve ENDEKSA.COM un yaptığı zirvenin, ana sponsorları ise; SİNPAŞ GYO, KUYAŞ GAYRİMENKUL, GAYRİMENKUL HUKUKU ENSTİTÜSÜ, EYÜBOĞLU&BÜYÜKATAK HUKUK BÜROSU, MARTI GYO, ALBARAKA PORTFÖY YÖNETİMİ oldular. Destek sponsorları ise HALK GYO, İŞ GYO oldular. AYD VE TÜRKİYE DEĞERLEME BİRLİĞİ UZMANLARI tarafından desteklenen zirvede, sektörel bilgi sponsoru REIDIN.COM, sektörel dergi sponsorları ERA MAGAZİNE, BARETDERGİSİ, sektörel pazarlama sponsoru ZİNGAT.COM, sektörel iletişim sponsorları ise; EMLAKDREAM.COM, EMLAKWEBTV ve EMLAK ROTASI ve REAL ESTATE NEWS TURKEY oldular.

İnşaat ve Gayrimenkul ve sektöründen önemli konuşmacıların katıldığı zirveye, her yıl olduğu gibi yoğun bir katılım oldu. Ana teması “Ticari ve Alternatif Gayrimenkulde Farklılık Yaratmak” olan zirvenin, açılış konuşmaları AYD Başkanı Sn. Hulusi Belgü ve TYD Başkan Yardımcısı Sn. Recai Çakır tarafından gerçekleştirilen ve 3 ana oturumdan oluşan zirvede önemli değerlendirmelerde bulunuldu.

1. Oturum: “Ticari ve Alternatif Gayrimenkul Yatırımlarında Farklılık Yaratmanın Önemi”

6. Gayrimenkulde Liderler Zirvesi 1. i oturumu, İŞ GYO nun Genel Müdürü Sn. Turgay Tanes oturum başkanlığında Metal Yapı Konut Genel Müdürü Sn. Akın Karali, Propa Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sn. Can Özçiçek, Kuyaş Gayrimenkul Genel Müdür Yardımcısı Sn. Zafer Yurtsever ve Endeksa.com Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Görkem Öğüt’ ün katılımıyla gerçekleşti. Oturumda öne çıkan sonuçlar aşağıda derlenmiştir:

- Artık standartların yükseldiği, alıcıların/ yatırımcıların aynı yönde projeler arasında tercih yapmak durumunda olduğu bir ortamda fark yaratılmadığı takdirde başarılı olmanın ve rekabet edebilmenin imkansız olduğu,

- Dünya markası bir global şirketin faaliyette bulunabilmek için aradığı standartları sağlayabilen ofis binası sayısı, yukarıda belirtilen çok yüksek arza rağmen 3-4'ü geçmediği,
- İstanbul mia'da bir projede fark yaratmak adına aranması gereken standart artık ülke standardı değil dünya standardı olmalı. Bunu sağlamak için mimariden donanıma yerli yabancı tüm servis/ mal sağlayıcılara söz hakkı vermek ve yarıştırmak gerekliliği,
- Fark yaratmak sadece görüntü ile sınırlı değil. Örneğin dünyada ofis verimliliği %80 iken bizde çekirdek sorunu nedeniyle bu oran %60. Sadece bu konuya odaklanıp, verimliliği artırabilen ve mesela %80 verimlilikte saha kullanımını olan bir ofisle piyasaya çıkmak bile çok önemli bir fark yaratma imkanı sağlayacağı,
- Ticari ve Alternatif gayrimenkul yatırımlarında mutlaka farklılık yaratılması gerektiği, Yabancı yatırımcıların farklılık yaratan projeleri satın aldığı veya kiraladığı,
- Farklılık yaratamayan ticari gayrimenkullerin satılamadığı veya kiralanamadığı gerçeğinin çok açık bir şekilde ortaya çıktığı,
- Farklılık yaratabilmek için gayrimenkul ve inşaat sektörünün içindeki firmaların kurumsal gelişimi ön plana alması gerektiği.
- Farklı olmak bazen maliyetli olmak anlamına gelebiliyor ama bazen bu kaçınılmaz olduğu,
- Alıcı profili ve taleplerindeki eğilimleri takip edip bunlara yönelik planlamalar yapmanın çok önemli olduğu,
- Sosyal alanları ortak kullanılanlar ve gideri kullanıldıkça karşılananlar olarak ikiye ayırarak, çok şikayet edilen ortak alan giderlerinin kullanıldıkça ödenmesi yoluyla bir talebin karşılanması mümkün olduğu,
- Kişiyi özel, kullanıldıkça maliyet doğuran ortamlar yaratmanın fark oluşturacağı,
- İşletme giderlerini kısıcı planlamalar ticari gayrimenkul için çok önemli olduğu,
- Farklılığı sadece binada değil; tüketici finansmanında, yönetim planlarında da oluşturmak gerektiği,
- Fark yaratabilmek için tüm paydaşların çaba göstermesi ve bu doğrultuda yerel yönetimlerin, belediyelerin ve siyasetin geliştiricilere destek olması gerektiği,
- Teknolojiyi unutmamak lazım ve bunu sadece "akıllı bina" ile de sınırlamamak gerekliliği,
- Fark yaratmak çalışmak, analiz etmek ve yorumlamak demektir. Analiz etmek ve yorumlamak için güvenilir, tutarlı, karşılaştırmalı ve uyumlu veriye ihtiyaç vardır. Dolayısı ile bu nitelikte veriye ulaşılamayan yerde fark yaratmak için çabalamak da verilen çabanın karşılığının ne kadar alınacağı konusunda soru işaretlerinin ortaya çıktığı,
- Sektörel bazda nitelikli veriye ihtiyaç her geçen gün armaktadır.

2. Oturum: “Ticari ve Alternatif Gayrimenkul Finansmanının Önemi ve Sektöre Olan Katkıları”

6. Gayrimenkulde Liderler Zirvesi 2. oturumu, PWC Gayrimenkul Sektör Lideri Ortağı Sn. Ersun Bayraktaroğlu' nun oturum başkanlığında Sinpaş GYO Genel Müdürü Sn. Seba Gacamer, İÜ İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi Sn. Doç. Dr. Ali Hepşen, TSKB Gayrimenkul Değerleme Genel Müdürü Sn. Makbule Yönel Maya, Şeker Finans Murahhas Azası Sn. Bahadır Teker ve Albaraka Gayrimenkul ve

Portföy Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Sn. Avşar Sungurlu' nun katılımıyla gerçekleşti. Oturumda öne çıkan sonuçlar aşağıda derlenmiştir:

- Ticari ve Alternatif Gayrimenkul geliştirirken gayrimenkul değerlendirme firmalarına çok iş düştüğü ve bu doğrultuda fizibilite çalışmalarının yapılarak geliştiricilerle paylaşılması gerektiği,
- Bankaların kurumsal ve güvenilir inşaat ve gayrimenkul firmalarına kredi imkanı sağlayacağı gerçeğinin unutulmaması gerektiği,
- Ticari gayrimenkul olarak sınıflanmasa da konut üretirken de farklılık yaratmanın önemli olduğu,
- Bankacılık Sektörü; Gayrimenkul Sektörünü kredi anlamında öğrenmeye ve çalışmalara başladığı,
- Finansman kullanmadan finans yaratmak; klasik yöntem olan Kat Karşılığı ve Hasılat Paylaşımı Yöntemi olduğu,
- SPK Gayrimenkul Sektörü üzerine harika çalışmalar yaptığı,
- Öncelikle Kaynak planlaması ve sonrasında yatırım planlaması olması gerektiği,
- Kaynak planlaması üç zaman diliminde açıklanabilir:
- Bireyler ve geliştiriciler için kredi boyutunu yavaş yavaş keşfetmeye başladığı,
- 6 Mart 2012 tarihinde SPK kanununun devreye girmesi ve devamında ortaya çıkan mevzuatlar,
- Gayrimenkul Sertifikalarının, GYF'lerin ve GYO'ların son düzenlemesine ilişkin mevzuatlarını 2012 yılından sonra görür ve kullanır hale geldik. Bununla birlikte gelişim süreci başladığı,
- Gayrimenkul Sertifikasında piyasa yapıcısının olmaması en büyük eksiklik olduğu,
- GYF'lerin yatırım yaptıklarını gözlemleyebiliyor olmamız,
- Yurtdışına özellikle Amerika'ya göre baktığımızda; Türkiye'deki Ticari Gayrimenkuller boyutundada daha dar kalıplarda geliştirme süreci izliyormuşuz gibi gözüktüğü,
- Dünyadaki GYF'lere özellikle Emeklilik Fonlarına baktığımızda en önemli yatırım tercihleri otopark yatırımlarıdır; o da Ticari Gayrimenkul olduğu,
- Avrupa kıtasına baktığımızda hastanelere yatırım yapan GYO'lar önemli getiriler sunuyor. Bunun gibi farklı türde yatırımlar yapan GYO'lar çok daha yüksek finansal getiri sağlıyor. Dolayısıyla ufku geniş tutmak gerektiği,
- Gayrimenkul Sertifikalarında, Ticari Gayrimenkuller üzerinde parçalı mülkiyet sorunu ortaya çıkıyor. Bunlar ile ilgili de gerekli düzenlemeler yapılması gerektiği,
- Gayrimenkul okur-yazarlığı ile ilgili bir girişim başlatılabileceği,
- GYO finansal sektörün içerisinde küçük bir oyuncu, GYF'lar ise bütün dünyada gerekli koşullar oluştuğunda çok daha büyük bir oyuncudur. Finansal altyapının kurulması ve çok ciddi bir know-how da gerektirdiği,
- **insan kaynağı:** Kredi sektörünün ve yatırımcının Gayrimenkul geliştiricisi ile beraber çalışıp durumu daha iyi anlayıp çözümler sunabilmesi gerektiği,
- Bugün hala yabancı finansal kuruluşların bakış açısına ulaşabilecek kadar finans sektöründe gayrimenkul sektörünü anlayan adam yetiştiremediğimiz,
- **hukuki altyapı:** Kreditor gözüyle bakınca çok gelir getiren bir projeyi hukuki altyapı problemleri yüzünden finanse edemez hale geldiği,

- **yatırım çekememek:** Dünya likit üzerinde yüzerken, hakettiğimiz miktar kadar parayı Türkiye'ye çekemediğimiz,
- Bu sebeplerden dolayı Ticari Gayrimenkullere gereken kadar kredi verilemiyor ve Ticari Gayrimenkul finansmanı Türkiye'de yapılamıyor.
- Kredi pazarı olarak 130 milyar dolarlık potansiyel var. Ticari Gayrimenkul ihmal edildiği,
- Biraz bankaların, biraz inşaat şirketlerinin, biraz da fonların yardımı ile hızlıca standardize edip hayata geçirmemiz Türkiye'nin bundan sonraki sürecinde oturmamış şeylerin oturması açısından çok faydalı olacağı,
- Gayrimenkul ve inşaat şirketleri; herkesin anlayacağı gerçek durumu gösteren denetlenmiş mali tabloları bankaların önüne veri olarak koyabilsinler ki Bankalar Ticari Gayrimenkul tarafını da finanse edebilsin. Yoksa patron imzasıyla genel kredi almaya mahkum olacağı,
- Kreditör olarak ben şu an finansman yaparken şirket eğer herhangi bir problem yaşamıyor ise şirketin mali tablolarına hiç bak istemediğim gibi patronun imzasını da almak istemiyorum. Şirket gayrimenkul projesini bana getirecek veben para kazanacağına inanırsam onu finanse ederim. Sistem bu şekilde olmaz ise bu segmentin büyümeyeceği,
- Gayrimenkul sertifikaları eskiden beri vardı ama artık yeni tebliğlerle öne çıktı. Mevcut projenin karından ufakta olsa herkesin faydalanabileceği müthiş bir ürün. Değerini pazarlama ve doğru anlatımla arttırması gerektiği,
- Gayrimenkulün yıldızı İngiltere'de 36 GYO olmasına rağmen 56 milyar euro işlem hacmi var. Bizde ise 30 GYO'nun 6 milyar euro piyasa hacmimiz var. Sayıdan ziyade etkinlik ve verimlilik çok önemli olduğu,
- Gayrimenkul Sertifikalarında üç tane iyileştirme alanı sayılabilir. Piyasa yapıcılığı meselesi; Yatırım dönemiyle inşaat dönemiyle sınırlamamak, uzak bir perspektifin içine oturtmak; kendini ispatlamış satışları güzel olan projelerin ikinci etapları için Gayrimenkul Sertifikası düşünülebilir.
- Gayrimenkul Yatırım Fonlarının başlangıcında yaşanmış bir olumsuzluk yok ve bu ürünlerin önü açık gözüküyor. Hem üretici inşaat firması, hem finansör, hem kullanıcı, hem de yatırımcı istifade eder hale gelmektedir. Gayrimenkulde yaşanan altyapısal, hukuki ve başka birçok probleme rağmen GYF, ürünler içerisinde en düşük probleme sahiptir. Çünkü bitmiş projedir; tapulu, iskân alınmış, hukuki problemi olmayan. Gayrimenkul yatırımından faydalanmak isteyen yatırımcı için olabilecek en berrak ürün denebileceği,
- Bir menkul kıymetin başarılı olması için güven ve likidite gerektiği,
- Likiditesi olan ürünün çalıştığı, örneğin kira sertifikalarını teşvik etmek için 2003 yılından beri uğraşmamıza rağmen istenilen düzeye gelmedi taki 2012 yılında hazinenin kira sertifikasını ihracına kadar.
- GYF'nin sadece likiditesinin kur bazında değil ortak platformlarda da olması gerektiği,
- Borsa ile görüşülüp nitelikli fon pazarı sabit fiyattan açılabilceği,
- Bütün finansal kurumların menkul kıymetleri alıp satabileceği bir platform oluşturabileceği,
- İkincisi Tefas platformuna benzer takas bankla görüşülür. Tefas platformu veya ona benzer nitelikli bir fon alım-satım platformu; bütün finansal kuruluşların müşterilerinin fon alıp satabileceği ve kendi platformlarından, başka yerde hesap açmadan satabileceği anlamına gelir. Bunlar olursa bu ürünlerin likiditesi ve dolayısı ile gelişeceği,

- Ticari taşınmaz mülkiyeti değerlemefirmaları ve değerlendirme mevduatı için çok önemli olduğu,
- Uluslararası değerlendirme standartlarına göre taşınmaz mülkiyeti ayrı bir tanımdır, ticari taşınmaz mülkiyeti ayrı bir tanım olduğu,
- Değer esaslı kavrama dikkat etmek gerekir. Uluslararası değerlendirme standartlarını yazan bir konudur.
- Değerleme raporlarının altını oluşturan konu budur. Gayrimenkul değerlendirme piyasasını oluşturan raporların %82'sini bankalar oluşturuyor. Bankalar buradaki temel oyuncudur. Uluslararası değerlendirme standartları mevzuatı, teminat amaçlı ve borçlanma amaçlı değerlendirme çalışmalarını ayrı bir başlık arasında değerlendirildiği,
- Değerleme firmalarının çoğu bankalar için değerlendirme raporu hazırlayınca bir GYF veya GYO'dan aynı gayrimenkul için talep geldiğinde değerlendirme firmasının zaman zaman kafası karışabildiği,
- Ticari Gayrimenkulde en sık karşılaştığımız hatalardan bir tanesi tam burası oluyor. Raporda net-brüt alantanımlarının net olmamasında hata tam değer noktasında çıktığı görülüyor,
- SPK'nın çıkarmış olduğu tebliğe istinaden piyasadaki yaşanan sıkıntılara karşı yeniden aksiyon alması ve bunu hızlı bir şekilde hayata geçirmesi önümüzü daha da açacağı,
- Varlık fonu ve bireysel emeklilik fonuna verilen paralar önümüzdeki 2-3 sene içerisinde doğru kullanılırsa uzun vadede TL bazlı bir finansman havuzunu oluşturacağı,

3. Oturum:“Ticari ve Alternatif Gayrimenkul Yatırımlarının Mevcut Durumu ve Tüm Yönleri İle Gelişimi”

6. Gayrimenkulde Liderler Zirvesi 3. Oturumu Atlas Conceptia Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Tavit Köletavitoğlu oturum başkanlığında, Era Gayrimenkul Türkiye Genel Müdürü Sn. Özhan Atalay, GHE den Sn. Av. Güray Tangüner, Eyüboğlu&Büyükkatak Hukuk Bürosu Ortağı Sn. Mahmut Eyüboğlu, Emlakjet Genel Müdürü Sn. Gizem Moral ve Reidin.com Genel Müdürü Kerim Bertrand katıldı. Oturumda öne çıkan sonuçlar aşağıda derlenmiştir:

- Yabancılar ve uluslar arası firmalara hukuki konularda güven vererek ve doğru bilgi sağlanarak yatırım kararlarının geliştirilebileceği, bu konuda uzmanlaşmanın sağlanmasının gerektiği,
- Gayrimenkul danışmanlarının ticari ve alternatif gayrimenkul kiralama ve satışında mutlaka uzmanlaşması gerektiği,
- Ticari ve alternatif gayrimenkul satışında sosyal medya kullanımının gün geçtikçe artacağı,
- Ticari ve alternatif gayrimenkul alım ve satımlarında danışmanlık alınmasının çok önemli olduğu,
- Markalı gayrimenkul danışmanlık firmalarının bu konularda gelişme kaydetmeleri gerektiği,
- Bazı yatırımcılar artık tapuları parça parça bölmek yerine tek tapu ile satma yöntemine gittikleri, özel okul, özel hastanelerin kira piyasaları var, yaşlı bakım evleri ve öğrenci yurtlarının da bu iki yıllık dönemde gelişeceği,
- Nitelikli ofis binalarının, ticari alanların yeniden kiralama performansının yükseleceği,

- Alternatif gayrimenkul yatırımlarında Ticari Gayrimenkulleri ilgilendiren gelişmeler olacağı,
- Ticari Gayrimenkul ve konutta 2016'dan beri bir bekle-gör dönemi vardı. Şu dönemden itibaren bekle-gör pozisyonunun artık harekete geçmeye başlamasının sinyallerinin geldiği,
- Ticari Gayrimenkulde fırsat tehditlerini iyi değerlendirmek gerektiği,
- Ticari Gayrimenkulde parçalanmış mülkiyet yapıları gayrimenkulün satılabilirliğini de parçalamış olduğu,

Konuşmacılar tarafından önemli ve altı çizilmesi gereken noktalar olarak belirtilmiş ve zirve sonuç bildirgesini oluşturmuştur.