



Gayrimenkul Pazarlama ve Satış Profesyonelleri Derneği Başkanı İsmail Özcan:

## ÖZEL SEKTÖR KONUT ÜRETMEYE TEŞVİK EDİLMELİ

Satış fiyatlarını ve kiralari dengede tutabilmek, sektörü ve vatandaşı rahatlatmak için devletimizin özel sektörü konut üretimi özelinde teşvik etmesi; çeşitli vergi ve harçlarda indirim yapılması, kat karşılığı arsa tahsisleri yapılması öncelikli önerilerimiz. Diğer yandan atıl duruma düşen ofis ve şehir içi otellerin konuta dönüştürülebilmesinin önü açılmalı. Lüks konutlarda stok fazlası bulunuyor; bu tip konutların satışını cazip hâle getirecek adımlar da atılabilir.

ILKAY KILINÇ AKAR SU

**G**ayrimenkul Pazarlama ve Satış Profesyonelleri Derneği (GAPAS) sektörün en genç derneklerinden. 2020'nin Haziran sonunda kurulan derneğin üye sayısı her geçen gün artıyor. Önemli bir boşluğu doldurduklarını ve sektör profesyonellerinin sesi olma yolunda hızla ilerlediklerini dile getiren GAPAS Başkanı İsmail Özcan, "SGK kayıtlarına göre bugün itibarıyla Türkiye'de 90 bin kayıtlı gayrimenkul profesyoneli bulunuyor; GAPAS bu 90 bin profesyoneli tek çatı altında toplamayı hedefliyor." diyor.

"Emlakçı mı Olsam?" adında bir kitabı da bulunan Özcan, dernek olarak öncelikli amaçlarının ise meslektaşlarının kişisel ve mesleki gelişimini sağlarken gayrimenkul sektörüne bilimsel ve deneysel bilgi aktarımını gerçekleştirmek olduğunu söylüyor: "Bu çerçevede eğitimler ve etkinlikler düzenliyoruz. Üyelerimize hukuk, insan kaynakları, sosyal iletişim alanlarında destekler sunuyor, aralarında ticari ilişkilerin geliştirilmesi için ortamlar yaratmaya çalışıyoruz."

***Gayrimenkul satış ve pazarlamada bugün hangi noktadayız? Emlak profesyonelleri hangi reklam kanallarını kullanmayı tercih ediyorlar?***

Salgın öncesi gerek gayrimenkul geliştirmede gerekse pazarlama ve satış tarafında belli faaliyetler yürütürken bugün salgının gölgesinde bambaşka kavramları konuşuyoruz. Örneğin "2,5 veya 3,5 oda" şeklinde ifade edilen konutlardaki "buçuk" olarak tabir edilen küçük odanın, bahçeli evlerin ya da balkonu/teraslı dairelerin, kapanma döneminde ne kadar değerli olduklarını fark ettik. Evde geçen zaman arttıkça ferahlığı sağlayan yüksek tavanlar ile gün ışığını evin içine mümkün olduğunca alan büyük camların önemini anladık. Mutfaklarımızın evlerimizin kalbi olduğunu yeniden hatırladık. Yeni proje geliştirirken bu ihtiyaçlara yönelik çözümler geliştirmek artık çok önemli hâle geldi.

Evlere kapanmayla birlikte tüm dünyada olduğu gibi dijital içerik tüketimi ülkemizde de gözle görülür biçimde değişti ve artış gösterdi. Dışarıda geçen sürenin sınırlanması ve ortak alanlarda bulunmaktan kaçınılması nedeniyle tüketiciler ihtiyaçlarını karşılamak için e-ticarete yöneldi. Uzaktan çalışma modelleri, görüntülü görüşme vb. platformların kullanımını önemli ölçüde artırdı.

Teknoloji gayrimenkul sektörüne de daha hızlı nüfuz etti; proje satış ofislerini, emlak ofislerini açamadığımız zamanlarda müşteri



adaylarımıza portföylerimizi, projelerimizi çevrim içi (online) toplantı ortamlarında, dijital materyallerle anlatmak durumunda kaldık. Son bir yılda, çevrim içi teknolojik alt yapılarımızı güçlendirip online gayrimenkul satışı yapmayı öğrendik.

Deloitte tarafından hazırlanan "Türkiye'de Tahmini Medya ve Reklam Yatırımları Raporu"na göre; 2019 yılı ile karşılaştırıldığında 2020 yılında basın, açık hava ve radyo kullanımını azalırken TV ve dijital mecra kullanımları arttı. Özellikle %39 büyüme gerçek-

leşen dijitalde, bir önceki yıla göre reklam yatırımlarında; arama bazlı %37, gösterim bazlı %32, video bazlı %61, influencer marketing'de %60'lık artış gerçekleşti. Dijital medya yatırımları içerisinde en çok büyüme mobil platformlarda gerçekleşti.

Salgın döneminde gayrimenkul sektöründe de pazarlama bütçesi içinde sosyal medya pazarlamasına ve mobil pazarlamaya ayrılan bütçeler arttı. Reklam mesajlarında ise pandeminin müşteri beklentilerine yeni kattığı kavramlar üzerine yoğunlaşıldı.



“

**2018 ve 2019 yıllarındaki üretim düşüşü arz açığı yarattığı için bugün satış fiyatlarının, kiralaların dramatik arttığı bir süreci yaşıyoruz.**

”

**Eskiden aileler daha kalabalıktı, dolayısıyla büyük evler talep görüyordu. Sonra kalabalık aileler yerini tek ya da iki çocuklu çekirdek ailelere bıraktı, buna bağlı olarak evler de küçüldü. Pandemiyle birlikte ise evlerine kapanan insanlar yeniden büyük, nefes alabilecek yeşil alanları olan evlerin ne kadar değerli olduğu gerçeğiyle yüzleşti. Bir mimar olarak sektörün yaşanan bu sıkıntılı dönemden nasıl bir ders çıkarması gerektiğini düşünüyorsunuz?**

Tespitleriniz doğru; özellikle online toplantı olanaklarının, uzaktan çalışma kültürünün patronlarda ve profesyonellerde gelişmesiyle birlikte, evlerimizden de işimizi yönetebilmeyi öğrendik. Bu da bize evimizdeki konfor koşullarını daha iyi hâle getirme güdüsü aşıladı. Yeni bir eve taşınacaksa, aradığımız kriterlere bahçeli veya balkonlu/teraslı olmasını, kalabalık olmayan bir çevrede bulunmasını, şehirden kısmen uzak ama e-alışveriş platformlarının gönderilerini bize ulaştırabilecek noktalarda olanları araştırmaya başladık. Alışveriş, spor ve çeşitli kentsel donatılara yaya olarak ulaşılabilir olanakları önem kazandı.

İnsanın yaşayacağı, çalışacağı ortamlarını şekillendiren mimarinin de bu son davranışsal gelişmeleri tasarım sürecine bir veri ve girdi olarak eklemesi gerekiyor. Tavan yüksekliklerinin, oda renklerinin, teknolojik altyapının daha önce hiç olmadığı kadar gözden geçirildiği, yeni normallerin oluşturulduğu, büyük ölçekli siteler yerine



daha butik ölçekteki siteler ve tek bloklu apartmanların öne geçtiği, kalabalık içermeyen konut yerleşimlerinin tercih edildiği bir dönemi yaşıyoruz.

**Son aylarda satılık konutlar kadar kiralık konutların da fiyatları yükseldi. Hatta vatandaşlar kiralık konut bulmakta bile zorlanıyor. Bu tabloyu nasıl yorumlamak gerekir?**

Aslında bu konu, bağıra bağıra gelen bir gerçeklikti; 2018 ve 2019 yıllarında müteahhit firmalar adeta sert bir şekilde frene bastılar ve konut üretimini azalttılar; bugünkü ihtiyacı karşılaması gereken konutların o iki yılda üretimine başlanması gerekiyordu ama daire bazında yapı ruhsatı alımı o iki yıl üst üste yüzde 50'nin üzerinde azaldı. 15-20 dairelik tek blok bir apartman bile, normalde 18-24 ayda tamamlanır. Bugünkü satılık ve kiralık konut talebi normal düzeyde olmasına rağmen, 2018 ve 2019 yıllarındaki üretim düşüşü arz açığı yarattığı için bugün satış fiyatlarının, kiralaların dramatik arttığı bir süreci yaşıyoruz. GAPAS'ın kuruluşu son-

rası, kamuoyuna yaptığımız ilk açıklamalardan birisi, konut üretiminin teşvik edilmesi yönündeki çağrımızdı. Biz o dönemde, arz açığı oluşacağını ifade etmiş hatta bu çerçevede 2021 ve 2022 yıllarında “konut kıtlığı” oluşabileceğinin tespitini yapmıştık.

**Sizce satış fiyatlarını ve kiralaları dengede tutabilmek, sektörü ve vatandaşları rahatlatmak adına nasıl bir yol izlenmeli? GAPAS olarak çözüm önerileriniz neler?**

Öncelikli önerimiz; devletimizin özel sektörü konut üretimi özelinde teşvik etmesi; çeşitli vergi ve harçlarda indirim yapılması, kat karşılığı arsa tahsisleri yapılması. Diğer yandan bugün artık yavaşlayan ofis ağırlıklı çalışma ve uluslararası, şehirlerarası seyahatler çerçevesinde atıl duruma düşen ofis ve şehir içi otellerin konuta dönüştürülebilmesinin önü açılmalı; imar ve tapu alanlarında düzenlemeler yapılmalı. Lüks konutlarda stok fazlası bulunuyor; bu tip konutların satışını cazip hâle getirecek adımlar da atılabilir.

**Pandemi nedeniyle ayakta kalma savaşı veren oteller ve ofislerin konuta dönüştürülebileceğine dair önerinizin yakın dönemde yazlık bölgelerde hayata geçtiğini gördük. Bunun büyük şehirlerimizde de hayata geçeceğine inanıyor musunuz?**

Sanırım konut satış fiyatlarını ve kiralari dengede tutabilmek özelinde geliştirilen en somut öneri, GAPAS olarak bizden, bu alanda gelmişti. Şehirlerimiz özelinde bu önerimizin çok yerinde olduğunu ve şehir merkezlerine olan ilginin/talebin, bu dönüşümle sağlanabileceğini düşünüyoruz. Bu önerimiz kolaylıkla hayata geçirilebilir: Genel olarak ofisler “ticari”, oteller de “ticari” veya “turizm” imarlı arsalar üzerinde yapılmış bulunuyor; bu arsalar, imar plan tadiliyle “tercihli konut” özelliği kazandırılır ve tapuda da bu tür binalardaki odaların, bölümlerin “bağımsız bölüm” olarak tescilinin önü açılırsa, bir anda atıl bir yapı grubu, satılık/kiralık konut portföyü barındırır hâle getirilebilir. Bu süreçte yerel ve genel yönetim iş birliği yaparsa çözüm çok daha çabuk hayata geçer.

**Sizce pandemi sonrası nasıl bir tablo göreceğiz? Sektöre dair öngörüleriniz neler?**

Gayrimenkule, “geliştirme” açısından bakacak olursak; salgın sürecinde öne çıkan ihtiyaçların, mimari tasarımları doğrudan etkileyeceğini rahatlıkla söyleyebiliriz. Diğer yandan gayrimenkul geliştirme firmaları, arsa arayışlarını şehir çeperlerine ya da daha radikal olarak Akdeniz ve Ege bölgesinde öne çıkan, havaalanlarına yakın bölgelerdeki nispeten daha küçük illere ve sahil beldelelerine kaydıracaklar diye düşünüyorum. “Pazarlama” ve “satış” özelinde düşünecek olursak; markalaşma sürecini tamamlamış, teknolojik çözümleri sunum süreçlerine entegre etmiş, personeline uzaktan çalışma kültürü kazandırmış ve müşterileri çevrim içi ikna etmek özelinde eğitmiş firmaların, satış ve kiralama kaybı yaşamadan yollarına devam edeceklerini öngörüyorum. Uçak bileti, giysi, elektronik, market alışverişi derken, yakın zamanda gayrimenkullerin de e-ticarete yakın zamanda konu olacağını, çevrim içi satış platformlarında gayrimenkullerin de satılacağını tahmin ediyorum.

**Yabancılara gayrimenkul satışı konusuna gelelim. Yabancılar ülkemizden daha çok vatanlaşlık için mi yoksa oturma amaçlı mı gayrimenkul alıyorlar?**

GİGDER tarafından yapılan “Türkiye Yurtdışı Yatırımcı Tutum ve Davranış Araştırması”na



“

**Ülkemizdeki gayrimenkullere daha çok Orta Doğu, Kuzey Afrika, Orta ve Güney Asya kökenli alıcılar rağbet gösteriyor.**

”

göre, yabancıların Türkiye’den gayrimenkul alımlarında temel motivasyon olarak yatırım ve kısa süreli konaklama eğilimi öne çıkıyor. Türkiye’den gayrimenkul alanların dörtte birinin yeterli alt limit tutarda bir gayrimenkul satın alıp, Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlığına başvuru yaptığı tahmin ediliyor. Söz konusu veriler ve gözlemler çerçevesinde ülkemizdeki gayrimenkullere daha çok Orta Doğu, Kuzey Afrika, Orta ve Güney Asya kökenli alıcılar rağbet gösteriyor. Bu alıcılar için Türkiye hem kültürel yakınlık hem de alıcıların ülkelerinin bulunduğu coğrafyadaki çalkantılar özelinde güvenli, cazbedici ve uygun maliyetli alternatif bir yaşam alanı sunuyor.



**Bazı ülkelerin uygulamaya aldığı "e-Vatandaşlık" modelinin, Türkiye'nin gayrimenkul sektörü için bir çıkış yolu olabileceğini söylüyorsunuz. Neden?**

Türkiye'den gayrimenkule dayalı finansal enstrümanları satın alma özelinde elde edilebilecek Türkiye Cumhuriyeti e-Vatandaşlığı önerimiz, iki temele dayanıyor: Bunlardan ilki, hâlen atlatılmayan salgın döneminde yabancılara gayrimenkul satışının sekteye uğramaması, ülkelerinden Türkiye'ye gelemeyen ama Türk gayrimenkullerine ilgisi olan müşteri adaylarına çevrim içi satılabilecek gayrimenkule dayalı haklar içeren finansal enstrümanlarla oturdukları yerden dijital ortamda ülkemize yatırım yapabilmelerinin önünü açabilmek ve bu sayede işlemleri yine dijital ortamda tamamlanabilecek, oturma ve Türk bankalarıyla iş yapabilme haklarını içerecek bir dijital vatandaşlık modelini alternatif olarak sunabilmek. Diğer yandan e-Vatandaşlık modeliyle, "Türkiye Cumhuriyeti pasaportunun/vatandaşlığının parayla satıldığı" gibi ülkemiz kamuoyunda oluşan hassasiyeti gidermek. Artık her şey dijitalle kayıyor, evrak işleri bitiyor, vatandaşlık süreçleri de online hâle getiriliyor. Ayrıca çoğu kez "coin" içeren adlarla anılan paralar özelinde paranın bile dijitalleştiği bir ortamda, eski usullerle gayrimenkul satışı yapmak, bizi bir yere kadar taşıyacaktır. Gayrimenkullerimizi, gayrimenkule dayalı haklar sunan finansal ürünleri de dijital ortamda sunabilmeliyiz, ilgi gösterip alım yapan müşterilerimizi de çevrim içi ortamda e-Vatandaş olarak konumlandırmalıyız. Ülkemize serbest giriş ve sadece oturum hakkı sunan e-Vatandaşlık modeli ile müşterilerin yalnızca ülkemize gelip turizm, alışveriş, eğlence gibi ihtiyaçlarını doğrudan ülkemize yönlendireceklerini düşünüyorum. Önerdiğimiz e-Vatandaşlık uygulamasıyla sadece ülkemize vizesiz giriş sağlanabilecek. Böylece Türkiye pasaportuna sahip olduğu hâlde ülkemiz yerine Türkiye pasaportuyla vizesiz giriş yapılan diğer ülkelere gidilmesi engellenmiş ve ülkemize katma değer yaratılmış olacak. Ek olarak Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlığı ve pasaportu almak isteyenler için belirlenmiş olan 250.000 USD alt limiti, e-Vatandaşlık modeli geliştirilirse daha da yükseltilebilir, böylece ülkemize daha çok döviz kazandırılabilir.

**Emlak danışmanlarının yetki belgesi almalarını içeren uygulamanın istenilen ölçüde başarıya ulaştığını düşünüyor musunuz? Emlak profesyonellerine yönelik ne gibi çalışmalarınız var?**

Birtakım eksikleri ve geliştirilmesi gereken noktaları olsa da Taşınmaz Ticareti Hakkında Yönetmelik'in yayınlanması; çalışma alanı-



“  
Gayrimenkullerimizi,  
gayrimenkule dayalı  
haklar sunan finansal  
ürünleri de dijital  
ortamda sunabilmeliyiz,  
ilgi gösterip alım yapan  
müşterilerimizi de  
çevrim içi ortamda  
e-Vatandaş olarak  
konumlandırmalıyız.

”

mızı, emlak ofislerimizi, emlak ticareti ve danışmanlığıyla uğraşan meslektaşlarımızı, disipline etmek bağlamında önemli bir adım oldu. Yönetmeliğin getirdiği hükümlere, piyasada çalışan emlak ofisleri ve danışmanlar henüz bütünüyle uygun hâle gelmedi ancak uygunsuz olanların elenmeye başladığı bir dönemi yaşıyoruz. Yakın gelecekte emlak sektörünün bu yönetmelik sayesinde olumsuz imajı silceğini tahmin ediyorum. GAPAS olarak üyelerimizin ve potansiyel üyelerimizin gelişimine katkıda bulunmanın; bu çerçevede eğitimin, mesleki bilgi paylaşımının son derece önemli olduğunu düşünüyoruz. Danışma Kurulumuzun da önerisiyle bu alanda ciddi bir adım attık ve İstanbul Ticaret Üniversitesi-Sürekli Eğitim Merkezi ile bir iş birliği protokolü yaparak Gayrimenkul Okulu'nu hayata geçirdik. Meslek alanımıza ilişkin çeşitli eğitimleri bu okul bünyesinde programladık, yakın zamanda da eğitimlerin başlamasını planladık. Bununla birlikte sektörün deneyimli isimlerini, "GAPAS Söyleşileri" ve "GAPAS Serbest Kürsü" etkinliklerinde üyelerimizle ve potansiyel üyelerimizle bir araya getiriyor, bilgi ve deneyim paylaşımı ortamları yaratıyoruz. ▲