

Sn. Dr. Yusuf Karakaş
T.C. Ticaret Bakanlığı
Ankara

01.12.2021

Konu: Türkiye’de Yabancıya Satış Yapan Firmaların Teşvik Kriterleri ve Vatandaşlık Uygulamaları Hakkında GYODER Görüşü

Sayın Karakaş,

Uluslararası gayrimenkul satışıyla iştigal eden firmalara verilecek teşvikler ve hangi kriterleri sağlayan firmaların bu teşviklerden yararlanabileceği hususları değerlendirilmiştir. Bu husustaki görüş ve önerilerimizi aşağıda başlıklar halinde görüş ve değerlendirmelerinize arz ederiz.

1) Teşvik Kriterleri:

- a. **NACE Kodu:** İlgili kapsamdaki firmalar ve işlem hacminin takibi için gereklidir.
- b. **Firma Geçmişi:** Teşviklerden faydalanmak isteyecek firmalarda aranacak asgari faaliyet süresini ifade eder. 3 yılın altında olmaması tavsiye edilir. (Sektörde geçmişi bulunan kurumlar tarafından kurulacak yeni firmalar bu maddeden istisna tutulması faydalı görülmektedir.)
- c. **Sermaye Kriteri:** Teşviklerden faydalanmak isteyecek firmalarda aranacak minimum sermaye tutarını ifade eder. Uygulamadan faydalanma olasılığı bulunan firmaların proje geliştirici, pazarlama firması, acente şeklinde geniş bir yelpazede yer alması sebebiyle sabit bir tutar belirlemek zor görünmektedir. Bu sebeple asgari tutarların her bir grup için meslek/ticaret odalardan yahut vergi dairelerinden alınacak sektör ortalamalarından faydalanmak suretiyle belirlenmesi faydalı olabilir.
- d. **Personel Sayısı:** Yabancı alıcılara hizmet verecek, asgari 2 lisanı profesyonel düzeyde kullanabildiğini belgeleyebilen sigortalı personel sayısını ifade eder. Toplam personel sayısının minimum 5 kişi olması ve bu sayının %30’u kadar yabancı uyruklu olması önerilmektedir. Türkçe bilen en az 1 Türk çalışanın da sigortalı olması şartı aranmalıdır.
- e. Firmanın teşvikten yararlanabilmesi için HİB üyesi olması şartı aranmalıdır.
- f. **Yabancıya Satış Oranı:** Teşviklerden faydalanmak isteyecek firmaların yabancı alıcıya yaptığı yıllık satışların, adet veya ciro düzeyinde tüm satışlarına oranını ifade eder. Firmaların yabancıya yaptığı yıllık satışların toplam satışlarına oranının %50 olması veya yabancıya yaptığı yıllık satışların minimum 5milyon\$ değerinde olması önerilmektedir.

* “İşbirliği Kuruluşları”, modelin doğru kurulması ve özellikle ilk aşama uygulamalarına ilişkin güzel örneklerin oluşması için önemli bir avantajdır. Bu kuruluşların kendi üyeleri üzerinde oluşturacağı otokontrol ve

denetimlerin, iyi uygulama örnekleri olarak kısa sürede tekil başvurulara kılavuzluk edecek nitelik kazanacağı düşünülmektedir.

2) Öneriler:

İlgili konulara ilişkin öneriler, aşağıda maddeler halinde sıralanmıştır.

- a. İkamet amacıyla satın alınacak taşınmazlara ilişkin asgari tutarın 100.000\$ olarak belirlenmesi gerek döviz girişini artırılması gerekse sistemin istismar edilmemesi açısından yerinde bir yaklaşımdır.
- b. Sektörümüzün önünü açmasını düşündüğümüz teşviklerin gerçek sonuçlarını ölçebilmenin temel koşulu, gayrimenkule dayalı vatandaşlık edinimi ile ilgili şartların belli bir süre daha mevcut haliyle kalmasını gerektirmektedir. Teşviklerin sektöre faydası gözlemlendikten sonra (örneğin 1 yıl sonra), sektörde halihazırda uygulanan vatandaşlık amacıyla satın alınan taşınmazlardaki 250.000\$ olan alt limitin kademeli olarak arttırılmasının daha iyi olacağı düşünülmektedir.
- c. Yukarıda yer alan teşvik kriterleri arasında zikredilen “Yabancıya Satış Oranı”nın tespiti sürecinde karşılaşılabilecek potansiyel sorunların program uygulamaya girmeden önce giderilmesi programdan elde edilecek verimi artıracak bir unsur olarak görülmektedir. Buna göre hangi durumlarda bir satışın yabancı satışı kabul edileceği/edilmeyeceği, bir yabancı ülke vatandaşına yapılacak satışın geliştirici, proje pazarlama firması ve acente arasında ne şekilde paylaşılacağı, dönemsel gerekçeler sebebiyle yabancıya satış oranındaki dalgalanmanın potansiyel sonuçları, vs. gibi olası sorunlu alanların önceden tespit edilmesi ve uygulamaların bir kurala bağlanması önem arz etmektedir. Yabancıya satış noktasında, Geliştirici, Danışman ve Acente de ayrı ayrı yurtdışında tanıtımlar yapmaktadır ve aslında müşteri, bu tanıtımların toplamında Acente’ye gelerek ilgili projeye veya bölgeye gidip oradan ev sahibi olmak istediğini söylemektedir. Dolayısıyla, bu satışlarda her tarafın kendi çapında bir payı bulunmaktadır. Bu sebeple, amaç daha fazla dövizin ülkeye girmesini sağlamak olduğundan, Taraflar ilgili satışın bir parçası olduklarını ispat edebildikleri sürece bu haktan yararlanabilmesini önermekteyiz.
- d. Uluslararası para transferinde sorun yaşamaları sebebiyle alıma esas tutarları dövizci, sarraf, vs. kanallar üzerinden ülkemize getirmek durumunda olan İran, Afganistan, Sudan, Yemen gibi ülke vatandaşlarına uygulamada getirilecek kolaylıkların önceden tespit edilmesinin faydalı olacağı düşünülmektedir. “Yabancı ülke vatandaşlarının Türkiye’deki bankalarda açacakları hesaplara yatıracakları nakit bedeller de bu kapsamda değerlendirilir” diye bir açıklamanın eklenebileceği kanaatindeyiz.

Konuyu görüş ve değerlendirmelerinize arz ederiz.

Saygılarımızla,

GYODER