

'GYODER ÇÖZÜM PLATFORMU' SEKTÖRÜN FİNANSMAN SORUNUNU MASAYA YATIRDI

GYODER Başkanı Doç. Dr. Feyzullah Yetgin:

"Gayrimenkul sektörünü alternatif finansal enstrümanlarla güçlendirmeliyiz"

Türkiye gayrimenkul sektörünün çatı örgütü GYODER'in, sektördeki son gelişmeleri değerlendirmek ve mevcut sorunlara çözüm bulmak amacıyla hayata geçirdiği 'GYODER Çözüm Platformu'nun ilk toplantısı, sektör temsilcilerinin yoğun katılımıyla gerçekleşti. 'Finansmanda Yeni Arayışlar' başlığı altında düzenlenen toplantıda, gayrimenkul sektörünün finansman sorunları ve geleceğe yönelik öneriler konuşuldu. GYODER Başkanı Doç. Dr. Feyzullah Yetgin, "Büyük bir potansiyele sahip gayrimenkul sektörünü alternatif finansal enstrümanlarla güçlendirmeliyiz" dedi.

GYODER (Gayrimenkul ve Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Derneği) tarafından, gayrimenkul sektöründe yaşanan sorunlara çözüm bulmak amacıyla hayata geçirilen 'GYODER Çözüm Platformu'nun ilk toplantısı, 16 Nisan Salı günü Tekfen Holding ev sahipliğinde düzenlendi. 'Finansmanda Yeni Arayışlar' başlığı altında gerçekleştirilen, moderatörlüğünü GYODER Başkan Yardımcısı **Ersun Bayraktaroğlu**'nun yaptığı toplantıda, tüm katılımcılar sektörün finansman sorunu ile ilgili görüşlerini aktardı.

Yoğun ilgi gören interaktif toplantının konuşmacıları; İş Yatırım Araştırma Direktörü **Serhat Gürleyen**, GYODER Başkan Yardımcısı **Neşecan Çekici**, PwC Türkiye Şirket Ortağı **Mevlüt Akbaş**, Işıkören Danışmanlık Kurucu Ortağı **Hilmi Işıkören**, Garanti Mortgage Genel Müdürü **Murat Atay**, NEF İcra Kurulu Başkanı **Erden Timur**, Kuzeybatı Gayrimenkul Genel Müdürü **Murat Ergin**, Fuzul Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Zeki Akbal**, İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi **Prof. Dr. Murat Kasımoğlu**, GYODER Başkan Yardımcısı **Prof. Dr. Gürsel Öngören**, Emlak Katılım Bankası Genel Müdürü **Deniz Aksu** ve İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi **Prof. Dr. Ali Hepşen**, katılımcılarla deneyim ve önerilerini sahnedeyim, pek çok katılımcı da salondan paylaştı.

"20'nci yılımızda yoğun çalışmamız gereken bir dönemden geçiyoruz"

Toplantının açılış konuşmasını yapan **GYODER Başkanı Doç. Dr. Feyzullah Yetgin**, GYODER'in 20'nci kuruluş yılını kutladığını belirterek, "20'nci yılımızda yoğun çalışmamız gereken bir dönemden geçiyoruz. İmar planlarının yapıldığı, buna uygun olarak yerelden merkeze, merkezden yerele bir mekanizmayla Avrupa'da olduğu gibi ruhsatların verildiği, takip edildiği bir ortama Türkiye'nin de geçmesini diliyoruz. Önümüzdeki 20 yıl 5.7 milyon konutu dönüştüreceğiz, tüm bunları bilinçli bir şekilde yapmalıyız. Aynı zamanda finansal açıdan yapısal dönüşümü sağlayıp ideal yapıyı kurmaya çalışmalıyız. Büyük bir potansiyele sahip gayrimenkul sektörünü alternatif finansal enstrümanlarla güçlendirmeliyiz" dedi.

"Güven denetimle, şeffaflıkla, yeterlilikle olur"

'GYODER Çözüm Platformu'na gösterilen yoğun ilgiden dolayı memnuniyetini dile getiren toplantı moderatörü **GYODER Başkan Yardımcısı Ersun Bayraktaroğlu**, "Bu toplantıyı aslında çalıştay formatında düzenlemeyi planlıyorduk. Ancak daha kısa bir zaman aralığında, herkesin fikrini söyleyebileceği, hep birlikte konuşacağımız, analizleri değerlendireceğimiz, sorunları masaya yatıracağımız ve olası çözüm önerilerini tartışabileceğimiz farklı bir formatta yapalım diye düşününce katılımcılardan katkı sağlayacağımız bir "çözüm platformu" formatına karar verdik" dedi ve toplantı boyunca salondaki katılımcılara söz vererek, toplantının interaktif bir yapıda geçmesini sağladı. Konuşmasında, salondan gelen bir katkı üzerine inşaat ve gayrimenkulün iki farklı alan olduğunu ifade eden **Ersun Bayraktaroğlu**, şu değerlendirmeyi yaptı: "İnşaat üretim alanı, gayrimenkul ise bir yatırım aracı olarak finansal bir enstrüman. Finansal enstrümanı ancak güvenin üstüne oturtabilirsiniz.

Gayrimenkul sektöründe bu güveni sağlayacak ortamı kurmadan başarılı olamayız. Güven de en doğru şekilde, şeffaflıkla, sermaye yeterliliğiyle, kurumsallaşmayla, karşılaştırılabilir veri setiyle ve doğru bir denetimle olur.”

“Faizin yüksek olduğu ülkelerde konut sorunu öz kaynakla çözülüyor”

‘**Finansmanda Yeni Arayışlar**’ toplantısının ‘**Ekonomik Değerlendirme**’ bölümünde görüşlerini paylaşan **İş Yatırım Araştırma Direktörü Serhat Gürleyen**, Türkiye’nin hızla büyürken kaynaklarından daha fazla harcadığı ve daha kırılgan hale geldiğini ifade ederek şunları söyledi: “Ağustos ayında yaşanan krizden bu yana Türkiye hem bir toparlanma gördü, hem toparlanmadan sonra harici yatırımcıları ikna etti. Bu toparlanmayı uluslararası yatırımcıya aktarmak gerekir. Faiz oranlarının bu kadar yüksek olduğu ülkelerde konut sorunu borçla değil genelde öz kaynakla çözülüyor. Yani devlet ya da uluslararası şirketler projelere, şirketlere ortak oluyor ve ortak olurken belli bir finansman veriyor” diye konuştu.

“Değerleme sektörünün objektif olması hepimizin çıkarına”

‘**Finansman Sorununa Çözüm Var mı?**’ başlıklı oturumda, ‘**Değer Tespiti**’ konusunda son gelişmeleri değerlendiren **GYODER Başkan Yardımcısı Neşecan Çekici**, şunları söyledi: “Aslında değer tespiti sorunundan çok bir değerde uzlaşma sorunu var, tespitinde bir problem yok. Dönem itibarıyla değerlendirme sektörü üzerinde birtakım baskılar var. Değerlemeci burada değer biçen taraf değil; bir kontrol noktası, sigorta noktası; teraziye elinde bulunduran aktör. Birinci derecede sorumlu veya değer koruyucusu değil, gerçek değeri ortaya koyucu kimliği ile çalışması gerekiyor. Şirket değerlerinin düşmesi, portföy değerlerinin düşmesi gibi birtakım endişeler değer kavramını zorluyor. Tabii ki gayrimenkul sektörü, GSYİH ile paralel büyüyen bir sektör. Şimdi bu kadar varlığın değer düşüşüyle ekonomimizde fakirleşme olmayacak mı? Şirket, sektör özelinde bakmamak lazım; Türkiye’nin varlıkları olarak fakirleşme kavramına odaklanmamız lazım. Değerleme sektörünün uzun dönemde tarafsız, objektif olması kesinlikle hepimizin çıkarıdır. Varlıklarımızın EDER’ini değil DEĞER’ini konuşuyor olmamız gerekiyor. Ayrıca başarının sadece finansal çözümlerde değil, toplamda karmaşık yapıyı çözmekte olduğunu düşünüyorum. Tüm dünyada sermaye azalıyor. Aslında değer artışı da azalıyor. Yani sadece Türkiye’ye özel bir durum yaşamıyoruz. Bütün firmalar varlıklarını sürdürmek için başka kanallar bulmaya çalışıyor. Operasyonel riskler alıyorlar. Biz de tüm riskleri yeniden tanımlarken yüzümüzü belki başka değer mekanizmalarına çevirmemiz gerekiyor.”

“Borç yapılandırma, aslında sorunun ötelenmesi”

Oturumun ‘**Borç Yapılandırma**’ başlıklı bölümünde konuşan **PwC Türkiye Kurumsal Finansman Şirket Ortağı Mevlüt Akbaşı**, şöyle konuştu: “Son 15 ayda özel sektörde yüzde 50’nin üzerinde borç yükü artışı oldu. Borç yapılandırmada, geri ödemesiz bir dönem sağlanıyor, vade uzatılıyor ve maalesef faiz artırılıyor. Dolayısıyla zaten cirosu düşmüş faizi artmış ve kur riski yaşamış şirketler daha yüksek bir faizle borçlarını yapılandırmak durumunda kalıyor. Burada bu yapılandırma ile şirketin işlerini düzelterek ve orta vadede borçlarını yeniden ödeme kapasitesine ulaşacağı varsayılıyor.”

“Sorunlara nasıl çözüm üreteceğimizi düşünmeliyiz”

‘**Daha Çok Satmak**’ başlığı altında devam eden oturumda deneyimlerini aktaran **İşıkören Danışmanlık Kurucu Ortağı Hilmi İşıkören**, “Değişime olabildiğince hızlı adapte olabilmek, uyum göstermek gerekiyor. Bir kere durgun piyasalarda olduğumuzu kabul etmemiz lazım. Hareketsiz de kalmamalıyız. Çünkü hareketsiz kalıp elimizdeki konutlarla kalırsak bu sefer de sektörü kaybederiz. Krizde fırsatçılık anlayışı yerine, bu sorunlara nasıl çözüm üretirim anlayışına geçmeliyiz” şeklinde konuştu.

“Bankalar üreticilere destek oldu”

Garanti Mortgage Genel Müdürü Murat Atay, “Üreticilere kullandırılan kredilere baktığımızda inşaat sektörüne yönelik desteği görüyoruz. Bir de katılım bankacılığıyla beraber 190 milyar TL civarında bir konut kredisi var. Özetle bankacılık sektörü, inşaat sektörüne çok ciddi miktarda destek sağlamaya çalışıyor” dedi.

“Satış dışında bir finansman sağlama yöntemi yok”

Mevcut durumda, satış yapmak dışında herhangi bir finansman sağlama yönteminin olmadığına dikkat çeken **NEF İcra Kurulu Başkanı Erden Timur**, şunları söyledi: “Konjonktürel olarak bu dönemde satış yapmak için gerçekten ekstra farklı şeyler yapmak lazım. Bugün herkes birbirini suçluyor ancak aslında toplum olarak bir tasarrufumuz da yok. Ülkelerin varlık değerinin temellerinden biri de gayrimenkul olduğu için fiyatlar

düştüğünde tüm yatırım algılarının bozulması söz konusu. Türkiye’de şöyle de bir durum var; bireylerimizin varlıklarının yüzde 90’ı borçsuz. Dolayısıyla ülkemizin bu çok ciddi değerini düşürmemeliyiz.”

“Bizim şeffaflığa ihtiyacımız var başka hiçbir şeye ihtiyacımız yok”

Kuzeybatı Gayrimenkul Genel Müdürü Murat Ergin ise “gayrimenkul sektöründeki müşterilerimiz arasında yabancı sermaye çok önemli. Gayrimenkul Yatırım Fonu kurmak bugün devletin tekelinde olan bir şey değil ve kesinlikle kurmalıyız. Buradan bir kar, değer üretilecekse mevcut kanalı kullanarak yapmak zorundayız. Gayrimenkul özellikle bir kazanç sağlama platformu değildir. Bizim şeffaflığa ihtiyacımız var” diye konuştu.

“Evim finans sistemi ile ilgili BDDK’nın çalışmaları var”

Toplantıda ‘**Evim Metodu**’nu anlatan **Fuzul Yapı Yönetim Kurumu Başkan Yardımcısı Zeki Akbal**, şunları söyledi: “İnsanlar ayda 1500-2000 TL taksitle ev sahibi olmak istiyorlar. Bugün giderek artan konut fiyatları, faiz oranlarının yükselmesi ve yüzde 20 peşinat zorunluluğu ev sahibi olmayı zorlaştırıyor. Evim finans sisteminin doğuş noktası burası. Biz insanları tasarrufa yönlendiriyoruz. Bu sistemle şu an aylık 2500 konut satıldığını söyleyebiliriz. Şimdi bu sistem üzerinde kamu denetiminin sağlanması için BDDK’nın çalışmaları var.”

“İnsanlara 10 yıl vadeyi dayatırsanız bu sistem işlemez”

Toplantıda ‘**Çagamas Malezya Finansman Konut Finansman Modeli**’ni anlatan **İstanbul Ticaret Üniversitesi Genel Sekreteri Prof. Dr. Murat Kasımoğlu**, “Malezya Çagamas modelini 1980’li yıllarda keşfetmiş. Türkiye de bu yapıyı daha genişletmek pazarı daha derinleştirmek için 20-30 sene vadeleri de mutlaka modelleyecek bir yapı kurmak zorunda. Çoklu finansal modellerle maliyeti aşağı çekecek, tüketicinin konut sahibi olmasını sağlayacak daha etkin modeller kurmamız lazım” diye konuştu.

“Murabaha sistemi de konut edindirmekte kullanılıyor”

GYODER Başkan Yardımcısı Prof. Dr. Gürsel Öngören, “Katılım bankalarının aktivitesinin artmasıyla birlikte gündeme gelen ‘Murabaha’ sistemi de yaygın olarak konut edindirmekte kullanılıyor. Bu finansman yönteminde de konut alıcısı adına banka evi alıyor ve üzerine bir kar koyarak evi taksitle alıcıya satıyor. Taksitler için de çeşitli teminatlar alabiliyor. Şu an katılım bankalarının çok yoğun bir biçimde uyguladığı bu sistem aslında finansman yapısı güçlü olan şirketler için özellikle faiz hassasiyeti olan alıcılara, rahatlıkla sunulabilecek bir metottur” dedi.

“Yatırımcının haklarını koruyacak bir sistem kurmalıyız”

Türkiye Emlak Katılım Bankası Genel Müdürü Deniz Aksu, “İnşaat bir imalat, birleştirme, satış ve finansman işidir. Bu dörtlü bacağı sağlam yapmamız gerekiyor. İkinci konu, varlıkların ve üretimin doğru tanımlanmasıdır. Bugün **2.2** trilyonluk bir gayrimenkul alım satımı var. Türk banka sisteminin aktif büyüklüğü **3.8** trilyon ancak , sadece **183** milyar liralık konut kredimiz var. Demek ki insanlar farklı metotlarla bu alım satımı finanse ediyor. Biz finansal çözüm üreten bir kurumuz. Yatırımcının haklarını koruyacak bir sistem kurmamız gerekiyor. Sürdürülebilir yol budur” diye konuştu.

“Yapı müteahhitlerinin sınıflandırılması çok önemli bir adım oldu”

2007 yılında çıkan konut finansmanı kanununda, ‘mülkün kredili alınabilmesi için mutlaka iskanının alınmış olması gerekir’ şeklinde net bir ifadenin yer aldığını belirten **İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ali Hepşen**, şöyle konuştu: “Bugüne kadar alınan en önemli kararlardan biri, yapı müteahhitlerinin sınıflandırılması oldu. Teorik olarak baktığımızda Türkiye’de 430 bin müteahhitten bahsediyoruz. Bunu dünyanın başka bir yerinde görebilmek mümkün değil. Ama şeffaflık, sürdürülebilirlik dediğimiz zaman bugün topu topu 33 GYO’dan bahsediyoruz. Demek ki pastanın çok az bir kısmını şeffaflaştırmışız.”