

‘GYODER ÇÖZÜM PLATFORMU’NDA TİCARİ GAYRİMENKULLERİN SON DURUMU KONUŞULDU

**GYODER Başkanı Doç. Dr. Feyzullah Yetgin:
“Gayrimenkul sektöründe standartları artırırsak bir dahaki döngüye
daha kuvvetli gireriz”**

Türkiye gayrimenkul sektörünün çatı örgütü GYODER’in, sektördeki son gelişmeleri değerlendirmek ve mevcut sorunlara çözüm bulmak amacıyla hayata geçirdiği ‘GYODER Çözüm Platformu’nun ikinci toplantısı, sektör temsilcilerinin yoğun katılımıyla gerçekleşti. ‘Ticari Gayrimenkulün Dönüşümünde Yeni Arayışlar’ başlığı altında düzenlenen toplantıda, ticari gayrimenkuller ofis ve AVM’ler özelinde mercek altına alınırken geleceğe yönelik öneriler konuşuldu. GYODER Başkanı Doç. Dr. Feyzullah Yetgin, “Hedefimiz, ilgili kamu kuruluşları ve sektör temsilcileri ile işbirliği yaparak gayrimenkul sektörünün hızlı bir şekilde gelişimini sağlamaktır. Merkez Bankası’nın faiz indirimlerinden sonra sektörde kırırdanma başladı. Yüzyıllardır dört aşamalı döngüyle çalışan ekonomik döngünün iyileşme kısmına girdiğimizi düşünüyorum. Eğer sektörde standartları artırırsak bir dahaki döngüye daha kuvvetli gireriz” dedi.

GYODER (Gayrimenkul ve Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Derneği) tarafından, gayrimenkul sektöründe yaşanan sorunlara çözüm bulmak amacıyla hayata geçirilen ‘GYODER Çözüm Platformu’nun ilk toplantısı ‘Finansmanda Yeni Arayışlar’ başlığı altında geçtiğimiz Nisan ayında düzenlenmişti. ‘GYODER Çözüm Platformu’nun ‘Ticari Gayrimenkulün Dönüşümünde Yeni Arayışlar’ başlıklı ikinci toplantısı ise 25 Eylül Çarşamba günü Altınbaş Üniversitesi ev sahipliğinde gerçekleşti. Moderatörlüğünü GYODER Başkan Yardımcısı **Ersun Bayraktaroğlu**’nun yaptığı toplantıda, tüm katılımcılar ticari ofis ve AVM’lerdeki son durumu aktardı.

Yoğun ilgi gören interaktif toplantının konuşmacıları; Özyeğin Üniversitesi Ekonomi Bölümü Başkanı **Prof. Dr. Ümit Özlale**, Propin Gayrimenkul Yatırım Danışmanlığı Kurucu Ortağı **Aydan Bozkurt**, Kurun AVM Danışmanlık ve Proje Yönetimi Kurucusu **Hakan Kurun**, JLL Türkiye Başkanı **Avi Alkaş**, MGC Hukuk Yönetici Ortağı **Av. Mustafa Güneş**, Ankara Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Fakültesi Dekanı Gayrimenkul Geliştirme ve Yönetimi Anabilim Dalı Başkanı **Prof. Dr. Harun Tanrıvermiş**, AYD Başkanı **Prof. Dr. Hüseyin Altaş**, JLL Türkiye Ofis Kiralama ve Lojistik Pazarı Kıdemli Direktörü **Mahir Mermer**, Workinton Kurucu Ortağı **Gökhan Beydoğan**, Akış GYO Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü **İhsan Gökşin Durusoy**, A Tasarım Kurucusu Yüksek Mimar **Ali Osman Öztürk**, ticari gayrimenkullere yönelik değerlendirmelerini paylaştı.

Standartları artırırsak bir dahaki döngüye daha kuvvetli gireriz

Toplantının açılış konuşmasını yapan **GYODER Başkanı Doç. Dr. Feyzullah Yetgin**, GYODER’in 20’nci kuruluş yılını kutladığını belirterek, “20’nci yılımızda yoğun bir dönemden geçiyoruz. Hedefimiz edilgen olmadan çalışmalarımızı sürdürüp, ilgili kamu kuruluşları ile iş birliği yaparak sektörün hızlı bir şekilde gelişimini sağlamaktır. Merkez Bankası’nın faiz indirimlerinden sonra sektörde kırırdanma başladı. Ekonomi dört aşamalı bir döngüyle; ‘büyüme’, ‘durgunluk’, ‘kriz’ ve ‘iyileşme’ dönemleri, yüzlerce yıldır çalışmakta. Gayrimenkul sektörü de maalesef dört aşamada kategorize edebileceğimiz döngüyle işliyor. Bu döngünün iyileşme kısmına girmeye başladığımızı düşünüyorum. Bir dahakine kadar bu döngü kaçınılmaz. ‘Bu döngü sondur’ sözünü en kuvvetli şekilde 1929 Büyük Buhran için söylemişler ancak bu olmaya devam edecek. Bizim yapmamız gereken gayrimenkul sektörünün etkin piyasalar kavramına uygun hale getirilmesi. Eğer standartları artırırsak, sektörün kurumsallaşması ve kayıt altına alınması ile ilgili gerekenleri yaptırırsak, bir dahaki döngüye daha kuvvetli gireriz. Çözüm Platformu’nun ilk toplantısıyla ilgili çok olumlu dönüşler aldık. Bundan sonra da GYODER çatısı altında çözüme yönelik neler yapabileceğimizi konuşmaya devam edeceğiz” diye konuştu.

İhracatla büyümek eskisi kadar kolay olmayacak

Toplantının 'Ekonomik Değerlendirme' bölümünde görüşlerini paylaşan Özyeğin Üniversitesi Ekonomi Bölümü Başkanı **Prof. Dr. Ümit Özlale**, dünyanın yeni bir dönüşümün içerisinde olduğunu belirterek, "İlk üç sanayi devrimini kaçırmış bir ülke olarak dördüncü sanayi devrimini kaçırma lüksümüzün olmadığını bilincindeyiz. Aslında mevcut altyapımız çok gelişmiş olmadığı, eskiyi yıkmak gibi bir derdimiz olmadığı için çok hızlı yol alabiliriz. Bizim için daha problemliler olacak gelişme şu olacak; 1970-80'lerde Asya ülkelerinin yaptığı ihracata dayalı büyümeyi gerçekleştirmemiz artık çok zor. Çünkü sanayi tekrar ana vatanına dönmeye başladı. Peki bu sanayileşmiş ülkeler tekrardan sanayiye girerken Türkiye'ye ne gibi bir rol biçiyor. Türkiye buradan nasıl bir pay kapabilir? İhracatla büyümeye çok fazla vurgu yapılıyor ancak sanayi hem dönüşüyor, hem de gelişmiş ülkeler tekrar sanayiye giriyor. Dolayısıyla ihracatla büyümek eskisi kadar kolay olmayacak" şeklinde konuştu.

Konutlar ofis olarak kullanılmasa ofis stoku hızla erir

'**Ticari Gayrimenkullerde Mevcut Durum Ne Gösteriyor?**' başlıklı oturumda sunum yapan Propin Gayrimenkul Yatırım Danışmanlığı Kurucu Ortağı **Aydan Bozkurt**, İstanbul'daki ofis piyasasının verilerini 15 yıldır her üç ayda bir topladıklarını belirterek, ofis stokunda boşluk konusunun sadece Türkiye'de olan bir sorun olmadığını, dünyada da boşluk oranının çok yüksek olduğunu söyledi. **Aydan Bozkurt**, ofis stokunun 2008'den bu yana 2 milyon 2 bin metrekareden 6 milyon 800 bin metrekareye doğru gittiğini, 2021'de ise ofis stokunun iyi ihtimalle 8 milyon metrekare olacağını vurguladı. Sunumunda 2019 yılı ikinci çeyrek verilerini aktaran **Bozkurt**, Levent'te yüzde 26.4, Maslak'ta yüzde 30 boşluk oranı olduğunu ifade ederek, "6.8 milyon metrekarelik stokun 2 milyon metrekaresi boş. Kamunun, konutların ofis olarak kullanılmayacağı konusunda düzenleme yapması halinde ofis stoku hızlıca eritilebilir" dedi.

AVM'leri yeni şehir meydanları olarak düşünebiliriz

Kurun AVM Danışmanlık ve Proje Yönetimi Kurucusu **Hakan Kurun**, Türkiye'de toplam 432 AVM olduğunu ve bu AVM'lerin yatırım karşılığının 58 milyar dolar olduğunu belirterek şunları söyledi: "İş yapma şekillerimizde, sosyal ve ticari hayatımızda çok hızlı bir değişimle karşı karşıyayız. Bu değişimden doğal olarak alışveriş merkezi yatırımları da etkileniyor. Alışveriş merkezlerinde, birbiri ile etkileşimli olan 5 ana faktördeki hızlı değişim, işletme dönemindeki başarıyı ciddi olarak etkiliyor. Bunlar; lokasyon seçimi, mimari konsept, ticari konsept, kiracılar ve yönetim yaklaşımı olarak özetlenebilir. Toplumdaki bu değişime, zamanında ayak uyduramayan yatırımlar, ne yazık ki ilgi odağı olma vasıflarını kaybediyorlar. Geleceğin alışveriş merkezlerinde, toplu taşıma bağlantıları öne çıkacak, önemli toplu taşıma durakları birer perakende lokasyonu olarak hizmet verecek. Tek bir tema üzerinde işletilen alışveriş merkezleri yerine, daha esnek temalar, dönemsel pop-up mağazalar ile zamanın ruhu yakalanabilecek. Genişleyen yiyecek-içecek, keyif ve eğlence alanları; daha fazla veri toplamaya ve bilgiye ulaşmaya destek olan teknolojik imkanlar ve özellikle çevre hassasiyeti, yeni nesil alışveriş merkezlerinin değişimi yakalamasına yardımcı olacak" şeklinde konuştu.

Caddelerimizi AVM'ler gibi yönetirsek alışveriş turizmine katkı sağlarız

JLL Türkiye Başkanı **Avi Alkaş**, sadece 30 yıllık geçmişi olan modern AVM sektöründe, dışa kapalı, gün ışığı görmeyen yapılardan, dördüncü nesil, caddeleşen AVM'lere geçiş olduğunu belirterek, "AVM'ler, Türk organize perakende sektörünün oluşmasına imkan sağlayarak önemli bir işlev gördü. İki gün AVM'leri kapatsak ülkenin morali ne olur bilmiyorum. Kar nedeniyle tatil olduğunda AVM'ler bir anda doluyor. En ucuz eğlenceyi AVM'ler sunuyor. Caddelerimizi de AVM gibi yönetmeye başlarsak, alışveriş turizmine önemli katkılar sağlarız. Bağdat Caddesi kentsel dönüşümün yanlış anlaşılması nedeniyle mahvedildi. Fransa ve İngiltere'de caddelerin AVM gibi yönetilmesinin başarılı örneklerini görüyoruz. Bazı AVM'ler dönüşecek, bazıları işlev değiştirecek. Bazı binalar da kullanım ömrünü tamamlayacak" diye konuştu.

AVM'lerin dönüşümüne engel yok

AVM'lerin fonksiyonel dönüşümünde yasal engel olmadığını altını çizen MGC Hukuk Yönetici Ortağı **Av. Mustafa Güneş**, "Mevzuat açısından dönüşüm konusunda bir sıkıntı yok. Fonksiyonu değiştiriyorsanız plan seviyesinde değişiklik olacak. Burada belli kısıtlar var. Planda dönüşeceğiniz konu belirtilmemişse, ruhsatın değiştirilmesi gerekiyor. Her fonksiyonun bağlı olduğu ikinci bir mevzuat var. Yani mesela otele dönüşecekse turizm mevzuatını dikkate almanız gerekiyor" dedi.

Ortak bir dil geliştirmek zorundayız

Ankara Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Fakóltesi Dekanı ve Gayrimenkul Geliştirme ve Yönetimi Anabilim Dalı Başkanı Prof. Dr. **Harun Tanrıvermiş**, son 10 yılda karşılaşılan en büyük sorunun ofis ve AVM stoku olduğunu ifade ederek, şöyle konuştu: “Arazi var, yatırımcı AVM yapacak ama fizibilite yok. Bir kasabaya üniversite gelecek diye AVM yapılmak isteniyor ama o şehirde AVM’den alışveriş yapma kültürünün olup olmadığına bakılmıyor. Gayrimenkul, eğer esnek planlamadıysanız dönüştürölmesi zor bir yatırım. İllaki birileri para kazanıyor diye herkes AVM yapmak zorunda değil. Danışmandan fikir almak, araştırmak maalesef yok sektörde. Ortak bir dil geliştirmek zorundayız. Bütün paydaşlar bu arz fazlasının oluşmasında sorumlu. Büyük yatırım yapıyoruz ama bunu yönetemiyoruz. Yeni yabancı markaları ülkeye çekmeye çalışmalıyız.”

AVM’ler turizm, alışveriş ve ihracat merkezi haline getirilmeli

Ticari gayrimenkulün, 5 bin metrekarenin üzerinde bağımsız otoparkı ve yönetimi bulunan yapılar olduğunu ifade eden AYD Başkanı **Prof. Dr. Hüseyin Altaş**, “Bu yapıların statüsüne tamamen sözleşme özgürlüğü serbestliği getirmek lazım ki içeriden ve dışarıdan yatırım çekebilelim. Anadolu’da AVM’ler artık toplumun buluşma yeri oldu. Fonksiyonlar değiştirilirse AVM’ler yaşar. AVM’ler turizm, alışveriş, ihracat merkezi haline getirilmeli. Uzun vadede ise AVM’ler, kimsenin gitmediği ıssız yerler olmaması için elektronik, teknolojik gelişmelere uyum sağlayan yerler haline getirilmeli. Bütün bunlar ticari gayrimenkulün tapu değerini artıracaktır. Londra’daki AVM’de kiralar ortalama 400 dolar/metrekare, Türkiye’de ise 70 dolar/metrekare. Oysa İstanbul dünyanın en önemli en güzel şehri ve buna rağmen bizim ticari gayrimenkullerimizin değeri o seviyeye ulaşmıyor” diye konuştu.

Geleceğin ofislerini yapamazsak küçük bir ofis merkezi oluruz

JLL Türkiye Ofis Kiralama ve Lojistik Pazarı Kıdemli Direktörü **Mahir Mermer**, yeni trendler ve geleceğin ofislerini ele aldığı konuşmasında, yeni jenerasyonun mekanları da etkilemeye başladığını dile getirdi. **Mermer**, şöyle devam etti: “Eskiden yapılarda yüzde sıfır oranında yer alan sosyal alanlar günümüzde yüzde 40’a ulaştı. Berlin’de ilk yapay zekaya sahip ofis binası yapıldı. Yakında yapay zekalı binalar işlevsel hale gelecek. Enerjinin yüzde 100’ünün bina tarafından üretilmesi söz konusu. Yeni nesil, hologramlı toplantı salonları iş insanlarına inanılmaz zaman kazandıracak. Yapılarda ‘drone kargo’, ‘drone taksii’ park alanları tasarlanacak. Peki biz bu gelişmelere hazır mıyız? Bu teknolojileri projelere uygulamaya bugünden başlarsak 2033’e hazır olabiliriz. Gayrimenkul sektörü olarak geleceğin ofislerini yapmadığımız sürece küçük bir ofis merkezi olmaya devam edeceğiz.”

Biz kafenin değil ofisin alternatifiyiz

“Günümüzde telefon ve dizüstü bilgisayar yanınızdaysa her yerde çalışabiliyorsunuz” diyen Workinton Kurucu Ortağı **Gökhan Beydoğan**, şunları söyledi: “Biz ‘kafenin değil, ofisin alternatifiyiz’ dedik ve tasarımlarımızı da ona göre yaptık. İnsanların uzun zaman geçirdiği alanlarda, onların mutluluğu önemli. Piyasa bunu kabul etti. Bazı AVM’lerle başarılı çalışmalar yaptık. Beşiktaş ve Galatasaray’ın stadyumlarında da varız. Gayrimenkulcü olarak bir yerin atıl kalması beni üzüyor. O yüzden stadyumun 30 bin metrekaresi kullanılıyorsa diğer kısımlarının da nasıl değerlendirebileceği düşünölmeli. Her yer ofis alanına dönüşebiliyor.”

AVM, gayrimenkul sektöründe en zor yatırımlardan biri

Türkiye’nin ilk AVM yatırımcılarından olduklarını belirten Akış GYO Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü **İhsan Gökşin Durusoy**, “Grup olarak Akmerkez’i yaptık, Akasya ve Akbatı’nın sahibiyiz. Akmerkez’in kuruluşundan bu yana her şey çok değişti. Yer çok önemli, eğer yer yanlışsa o iş doğru olmaz. Hammaddenin doğru olması lazım. Aynı zamanda ulaşımın da iyi olması lazım. AVM, gayrimenkul sektöründeki en zor yatırımlardan biri. Önden satma şansınız yok, geliştiriyorsunuz, inşa ediyorsunuz, başladıktan 12 sene sonra ancak yatırdığınız parayı almaya başlıyorsunuz. Bugün insanlar alışveriş yapmaya değil sosyalleşmeye geliyor. Artık yarattığınız kiralanabilir alan önemli değil, insanların gelip vakit geçirebilecekleri alanlar yaratmak önemli. İnsanları çekmek için sadece mağazalar yeterli olmuyor. Deneyim alanları yaratmak gerekiyor. Sürece adapte olmak, yeniliğe ayak uydurmak zorundasınız” dedi.

Ticari gayrimenkul hayatımızın bir parçası

Kentte nüfus oranının hızla arttığını ve ticari gayrimenkulün kentlilerin kullandığı yapılar olduğunu belirten A Tasarım Kurucusu Yüksek Mimar **Ali Osman Öztürk** ise “İnsanların kentte yaşamalarının nedeni sosyalleşmek. Bu

yüzden kentlilerin kullandığı ticari gayrimenkul, sosyalleşme noktaları haline geldi. Bugün ticari gayrimenkuller hayatımızın bir parçası. AVM'ler doğal bir dönüşüme uğradı. Yatırımı fiziksel hale mimarlar getiriyor ancak bunun çok yönlü bir çalışma olması gerekiyor. Ticari gayrimenkulde püf noktası, geleceği görerek inşa etmektir. Biz Türkiye'de binaları çok çabuk yıkıyoruz. Oysa binaların en az 50 yıl ayakta kalması gerekiyor. Yapıyı 8-10 yılda da yenilememiz gerekiyor" şeklinde konuştu.

Çözümler sıralandı: Konutların ofis olarak kullanılmasının önüne geçilmeli

'GYODER Çözüm Platformu'nda, 'Ticari Gayrimenkullerde Mevcut Durum Ne Gösteriyor?' ve 'Gelecek İçin Yeni Öneriler' konulu sunum ve panellerin moderatörlüğünü üstlenen **GYODER Başkan Yardımcısı Ersun Bayraktaroğlu**, toplantıya gösterilen yoğun ilgiden çok memnun olduklarını dile getirdi. **Ersun Bayraktaroğlu**, "Gayrimenkul sektörüne yönelik sorunları herkes konuşuyor, biz özellikle ticari gayrimenkul alanında yaşanan sorunların çözümünü konuşmak, bunu da kolektif bir şekilde yapmak için bir araya geldik. Bugün işlevini yitirmiş, kullanılmayan mevcut stoku yıkıp atamayacağımıza göre ofis ve AVM alanlarını nasıl kullanacağımıza hep birlikte bakmamız lazım" diyerek, toplantıda öne çıkan çözüm önerilerini şöyle sıraladı:

- Ticari gayrimenkul tanımının netleşmesi ve ayrışması çok önemli
- Bu çerçevede konutların ofis olarak kullanımının önüne geçilmeli
- Fonksiyon değişikliklerinde değişik bakanlıklar ve idari birimler arasında koordinasyon sağlanmalı
- Yeni geliştirilecek AVM'ler için değişen şartlara uygunluk ve esneklik göz önünde tutulmalı ve ulaşım bağlantıları ihmal edilmemeli
- Dördüncü nesil, caddeleşen AVM'lerin önemli bir talep gördüğü unutulmamalı, caddenin tümü etkin bir AVM gibi yönetilebilmeli
- Teknolojinin hızına uygun yaşam koşulları destekleyecek ofis ve AVM'ler tüm yan donatıları ile oluşturulmalı ve mevcutlarda dönüşüm sağlanmalı
- Doğru fizibilite ve uzmanlık ihmal edilmemeli
- Ofis ve AVM özelinde gayrimenkulün 8-10 yılda bir yenilenme ihtiyacı olacağı unutulmamalı.

GYODER Hakkında

GYODER (Gayrimenkul ve Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Derneği); 2 Ağustos 1999 tarihinde, Türkiye'deki mevcut ve kurulmakta olan gayrimenkul yatırım ortaklıklarının (GYO) temsilcileri tarafından, gayrimenkul sektörünü temsil ve gelişimini teşvik etmek, gayrimenkul yatırımlarının önündeki zorlukların kolaylaştırılması adına kanun - mevzuat çalışmaları yapmak, uluslararası yatırımcılar ile sektör ilişkilerini geliştirmek, sektörün önündeki sorunların iyileştirilmesine katkı sağlamak, sektörü bilgilendirmek ve eğitmek amacı ile kuruldu. GYODER'in gayrimenkul geliştirici, gayrimenkul yatırımcı, GYO, gayrimenkul danışmanlık, gayrimenkul değerlendirme, sigortacılık, mimari ve hukuk gibi gayrimenkulün ana ve yan sektörlerini kapsayan 300'e yakın kurumsal üyesi bulunmaktadır. GYODER, sivil toplum kuruluşları ve kamu kurumları ile yürüttüğü işbirlikleriyle, sektöre ilişkin tüm süreçlerde etkin görevler üstlenmektedir. Ulusal ve uluslararası platformlarda sektörü temsil eden GYODER sektörde iletişimi güçlendirerek gerekli network ağının oluşmasına katkı sağlamaktadır.