

Bloomberg Businessweek

15 GÜNLÜK ÖZEL SAYI

27 Aralık 2015 — 9 Ocak 2016 | businessweek.com.tr

Türkiye

Hedef Halka Arz

Genel Müdür Tuncay Dinç, şirketleşen Borsa İstanbul'un halka arzla sonuçlanacak büyük değişimini anlatıyor
Sinan Koparan s44



Gayrimenkul

'Petrol Zengini Arapların' Beylikdüzü'nde Ne İş Var?

► Araplara dair basmakalıp düşünceler gayrimenkul sektörüne yansıyor

► "Alıcının Arap olması fiyatın iki katına çıkacağı anlamına gelmiyor"

İstanbul, E-5 karayolunda Zincirlikuyu'dan Beylikdüzü yönüne doğru yol aldığımızda, gittikçe sıklaşan Arapça ilanlar ister istemez göze çarpıyor. Üstelik ilanların çoğunda Türkçe ya da İngilizce tek bir açıklama dahi bulunmuyor. İlanların kimi hedeflediği açık: Kuzey Afrika ve Ortadoğu'daki 22 Arap ülkesinden akın akın İstanbul'a gelen ve mülk sahibi olmak isteyen Araplar. Elbette inşaat ve gayrimenkul sektörü de bu ilginin farkında. 448 milyon nüfuslu, 3,2 trilyon dolarlık ekonomiye sahip olan Arap dünyasının, İstanbul'da dikey ve yatay olmak üzere birçok sektörü harekete geçirecek bir ekonomik gücü bulunuyor. Bir diğer ifadeyle, pasta çok büyük; fakat bu pastadan kimlerin ne kadar pay aldığı ise belirsizliğini koruyor. Türk inşaat ve gayrimenkul sektörü, İstanbul'un güzelliğinden büyülenen Araplardan aldığı payı artırabilecek mi? Konuyla ilgili görüşlerine başvurduğumuz gayrimenkul sektörü temsilcileri, yapılan yanlışları anlatıyor ve ne yapılması gerektiğini bir bir sıralıyor.

"15 sene önce zengin Arap gelir, Boğaz'da ev bakardı. Şimdi öyle değil. Zengini de geliyor, orta tabaka dediğimiz Araplar da" görüşü İstanbul Emlak Komisyoncuları Esnaf Odası Başkanı Nizamaddin Aşa'ya ait. Yoksa yıllar içerisinde yerleşmiş "Petrol zengini Araplar" kalıbı yavaş yavaş yıkılıyor mu? Nitelikle Arapların tercihinin sadece Boğaz, Sarıyer ve çevresinden ibaret olmadığı görülüyor. Aşa'nın verdiği bilgilere göre Beylikdüzü, Esenyurt, Başakşehir ve Fatih bölgeleri son yıllarda Arapların gözde semtleri arasında yer alıyor. "Özellikle Fatih ilçesinde Araplara ev satmak müthiş bir sektör haline gelmiş durumda" diye konuşuyor Aşa.

للبيع أرض اعمار في سماتلي اعمار 30% 2,5 دور المساحة 364 م² السعر 50.000 دولار	للبيع أرض زراعية مع اطلاله على البحيرة المساحة 13,500 م² السعر 80,000 دولار
للبيع أرض في التيرمال 20% اعمار 2,5 دور المساحة 330 م² السعر 40,000 دولار	للبيع بناء جديد على طريق التيرمال من خمس ادوار المساحة 360 م² السعر 320,000 دولار
للبيع أرض في كوروكوي مطلة على البحر 30% اعمار 2,5 دور المساحة 485 م² السعر 75,000 دولار	للبيع أرض في كوروكوي مطلة على البحر 40% اعمار 2,5 دور المساحة 465 م² السعر 95,000 دولار
للبيع شقة في تشينارجك جديدة غرفتين وصالة المساحة 110 م² السعر 75,000 دولار	شقة للبيع جديدة في منطقة حجي محمد تتألف 1 غرفة وصالة المساحة 60 م² السعر 75.000 دولار
للبيع أرض اعمار في اكوي اعمار 20% 2,5 دور مطلة على البحر السعر 160,000 دولار	للبيع أرض في اكوي مطلة على البحر اعمار 2,5 دور 20% المساحة 395 م² السعر 85,000 دولار

Peki nasıl bir sektörden bahsediliyor? Aşa, sorumuza hararetle bir tavırla cevap veriyor: "Araplar gelip bir ev satın alıyor, içini dayıyor döşüyor. Kendisi bir ay kalıp, burada bir danışmana teslim ediyor. Onlar da 9-10 aylığına eşyalarıyla kiraya veriyor. Ev alıp bundan gelir elde etmek isteyen bir Arap profili ortaya çıktı." Elbette para dolaşımının bu denli yoğun olduğu kayıt dışı sektörde sadece Araplar ticaret peşinde koşmuyor. Birçok inşaat projesinin iki farklı fiyat uyguladığını söylüyor Aşa: "Araplara Türklerden daha yüksek fiyat veriliyor. Tamamen bizim dışımızda oluşan bir sektör var. Acenteler ortaya çıktı. Arap piyasasının emlakçılara şu anda pek bir faydası yok." Verilen bilgilere göre çoğunluğu Arapça bilen aracılar, seyahat acentesi adı altında şirket kurup, daire başı en az 10 bin dolar komisyon talep ediyorlar. Elbette bu rakam büyük satışlarda 50 ila 100 bin dolara kadar yükselebiliyor.

Lübnan doğumlu Sarah Dağıstanlı, Ortadoğu ve Kuzey Afrikalı yatırımcılar için 10 senedir danışmanlık, iki senedir de satış platformu olarak faaliyet gösteren **Alaqaree.com**'un Arap ülkeleri İş Geliştirme Koordinatörü. Dağıstanlı, tahmin edileceği üzere sektöre hem Arap, hem de Türk perspektifinden bakabiliyor. Kendisinin verdiği bilgilere göre, inşaat ve gayrimenkul sektörlerinde Arap yatırımcıya adeta "yolunacak tavuk" gözüyle bakılıyor. "Türklerin, Araplara onlarla sadece paraları olduğu için konuştuklarını hissettirmemeleri gerekiyor. Alıcının Arap olması fiyatın iki katına çıkacağı anlamına gelmiyor. Türkler bu algıyı bir türlü kıramadı" diyor Dağıstanlı.

Peki sıklıkla söylendiği gibi, Arap dünyasının İstanbul gayrimenkulüne muazzam ilgisi nasıl bir potansiyel barındırıyor? Dağıstanlı, cevaplıyor: "Türkiye'de satın almalarla ilgili bütçeniz nedir diye sordüğümüzda, çoğu 'Bütçemiz açık' cevabını veriyor. Bu, dehşet bir şey. Bunu söyleyenler Libyalılar ve Cezayirli, Suudi Arabistanlılar ve Kuveytli." Beyrut'ta 2+1, orta yaşlı bir evin yarım milyon dolara satıldığını söyleyen Dağıstanlı, Arapların politik istikrarı düşük, çatışma ortamının süregeldiği ülkelerde el yakan fiyatlara ev satın almak istemediklerini söylüyor: "Bu rakama İstanbul'da istedikleri semtte istedikleri gibi yaşayacakları evleri satın



Alaqaree.com Arap Ülkeleri İş Geliştirme Koordinatörü Sarah Dağıstanlı: "Araplara Türklerden daha yüksek fiyat veriliyor. Önümüzdeki yıl gayrimenkul satın alımlarında iki katına kadar yükseliş, ticari satın alımlarda ise üç-dört katı artış bekliyoruz. Araplarla daha samimi olmamız gerekiyor."



RE/MAX Türkiye Pazarlama Direktörü Gökhan Karahan: "Araplar semitten ziyade projelere odaklanıyorlar. Fakat bu projelerin de kolay ulaşılabilir olması Körfez ülkelerinin vatandaşları için önemli. Büyük firmaların yaptığı konut projeleri her zaman daha fazla ilgi uyandırıyor."



Altın Emlak Genel Müdürü Hakan Erilkun: "Özellikle Emirgan-Yeniköy-Sarıyer üçgeni her zaman ilk tercihleri oldu. Ancak son dönemde ilgi gösterdikleri bir diğer bölge Büyükdere - Silivri hattı."



İstanbul Emlak Komisyoncuları Esnaf Odası Başkanı Nizamaddin Aşa: "Adam gelip bize de teklif ediyor, 'Üstüne 50 bin dolar koyacaksınız' diyor. Bunu yapıyorlar. Bazı müteahhitler buna okey diyor ama bazısı da demiyor. Genelde de bu kabul görüyor. 500 bin dolarsa evin fiyatı, 600 bin dolar deniyor Arap müşteriye. Aracılar 100 bin doları 50'şer bölüşüyorlar. Böyle bir sektör oluşmuş durumda."

alabiliyorlar. Arapların Türkiye yatırımını şu anda istenilen seviyede değil, buzdüğünün sadece görünen yüzü bu. Ortadoğu stabilize olmadığı müddetçe İstanbul'a gelmeye devam edecekler."

Arap Baharı'ndan başlayan süreçle beraber Kuzey Afrika ve Ortadoğu'da oluk oluk akan kan, Suriye'deki iç savaşla doruk noktasına ulaşmış durumda. Dolayısıyla mevcut konjonktür nedeniyle, bölgede politik istikrardan bahsetmek çok güç. Bu kanlı tablo, Arapların İstanbul'a ilgisini artırıyor olabilir. Altın Emlak Genel Müdürü Hakan Erilkun, tam bu dönemde yürürlüğe giren Mütakabilyet

Yasası'nın Arapları cezbettığını söylüyor ve devam ediyor: "Öyle ki, ülkemizdeki toplam satışlar içinde yaklaşık yüzde 15'e varan yabancıya satışın yüzde 23-25'ini Araplar oluşturuyor. Önümüzdeki iki yıl içinde bu oranın yüzde 40 artarak total yabancı satışının yüzde 35'ini oluşturacağını öngörüyoruz." Erilkun'a göre, toplumsal ve siyasi kaoslarla sıkışan Arap sermayesinin akabileceği en güvenli liman Türkiye'de gayrimenkul. "Bu alanın kalbi de Türkiye nüfusunun yüzde 20'sini barındıran İstanbul" diyor Erilkun.

RE/MAX Türkiye Pazarlama

Bloomberg Businessweek

15 GÜNLÜK ÖZEL SAYI

22 Ocak — 4 Şubat 2017 | businessweek.com.tr

Türkiye

İHRACAT ŞAMPİYONU

Eğitim dalında
Türkiye'nin ihracat
şampiyonu olan
Bahçeşehir
Üniversitesi'nin
Mütevelli Heyeti
Başkanı Enver Yücel,
eğitim sektörünü
değerlendirdi **s.32**





Yatırım Yapan Yabancıya Vatandaşlık, Konut Satışlarını İkiye Katlayabilir mi?

► Yatırım yapıp Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olmak mümkün; peki ya getirisi ne olacak?

► “Yabancıya satışın payı yüzde 1,5’lar seviyesinde. Bu, Türkiye’nin potansiyelinin çok gerisinde”

Artık en az 1 milyon dolar ve üzeri gayrimenkul alan ya da 2 milyon dolar yatırım yapan yabancılar Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olabilecek. Resmi Gazete’de yayımlanan Türk Vatandaşlığı Kanunu’nun Uygulanmasına İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapan yönetmeliğe göre, en az 1 milyon dolar tutarında taşınmazı üç yıl satılmaması şartıyla satın alana vatandaşlık veriliyor. Ayrıca bu haktan 2 milyon dolar tutarında sabit sermaye yatırımı yapan da yararlanabilecek. Yönetmelik, bu yatırımı yapan yabancıya, 100 kişilik istihdam zorunluluğu getiriyor. Buna ek olarak, 3 milyon dolar tutarında mevduatı üç yıl tutma şartıyla Türkiye’de faaliyet gösteren bankalara yatırdığı belgelenen yabancılar, Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı

olabilecek.

12 Ocak’ta yürürlüğe giren bu yönetmelik Türkiye için her ne kadar yepyeni bir gelişme olsa da, birçok ülkede bu ve buna benzer uygulamalar mevcut. Bilhassa oturma izni ve serbest dolaşım ayrıcalığı sunan birçok Batılı ülke, yatırım karşılığında vatandaşlık veriyor. Aralarında altı ay içerisinde AB pasaportu veren de var, sadece Schengen ülkelerini kapsayan serbest dolaşım hakkı veren de. Sadece Avrupa ülkeleri değil, ABD ve İngiltere de yatırım yapan yabancılar belli koşullarda oturma izni ve vatandaşlık veriyor. Akıllara gelen ilk soru şu: Türkiye’nin yürürlüğe henüz soktuğu yabancılar yatırım karşılığında verilecek vatandaşlık, diğer Batılı ülkelere kıyasla avantaj sağlayabilecek mi? Benzer rakamlarda

bir AB üyesi ülkeye ya da ABD’ye yatırım yapıp vatandaşlık alabilecek olan kişiler, Türkiye’yi neden tercih edecek?

Öyle görülüyor ki, Türkiye’nin bu yeni düzenlemesi gayrimenkul satışlarında aslan payını alan Orta Doğu ve Körfez ülkelerine yönelik. Görüşlerine başvurduğumuz, Ege Yapı Yönetim Kurulu Başkanı H. İnanç Kabadayı bugün yabancıya konut satışının gerçekleştiği ilk beş ülke arasında Irak, Suudi Arabistan, Afganistan, Kuveyt ve İngiltere’nin yer aldığını hatırlatıyor. “Yabancıya satışın toplam satışlar içerisindeki payı sadece yüzde 1,5’lar seviyesinde. Bu, Türkiye’nin potansiyelinin çok gerisinde” diye konuşuyor Kabadayı.

Kuşkusuz, bu düzenleme inşaat ve gayrimenkul sektörü üzerinden ülkeye

ÜLKE	YATIRIM MİKTARI	PASAPORT
ABD	500.000\$	Green Card/Pasaport
İNGİLTERE	2.000.000 £	Pasaport
MALTA	650.000 £	AB Pasaportu
KARAYİPLER	100-200.000\$	AB Serbest Dolaşım
GÜNEY KIBRIS	2.000.000£	AB Pasaportu

döviz girişinin sağlanmasını hedefliyor. Dolayısıyla inşaat ve gayrimenkul sektörünün önde gelenleri, yürürlüğe giren yönetmelikten oldukça memnunar; yüksek bir beklenti içerisinde. "İnşaat sektörü, uzun zamandır yasanın çıkmasını bekliyordu. Yabancı yatırımcılara vatandaşlık hakkı verilmesi, konut piyasasını olumlu yönde etkileyecek" diye konuşan Netkon İnşaat A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Karan, beklentilerini sıralıyor: "Yabancıya satışın önündeki en büyük engel gösterilen vatandaşlık ve oturma izni sorunlarının çözülmesiyle, yaklaşık 5 milyar dolara yaklaşan satışların, kısa sürede kademeli olarak artabileceği, hatta iki katına çıkabileceğini düşünüyoruz." Benzer bir görüşü Kabadayı da paylaşıyor: "Bu düzenleme ile beraber yabancıya satış konusunda çitayı yükselterek hedefi yıllık en az 10 milyar dolara çıkarmalıyız. Yani son yılların en az iki katı. Bu mümkün."

Ağırlıklı olarak Körfez ve Orta Doğu ülkelerine gayrimenkul satışı yapan **Alaqaree.com** Pazarlama ve İş Geliştirme Koordinatörü Kaan Şayir de aynı görüşte: "Orta Doğu ve Körfez ülkelerinden olacak satın almaların bizde ikiye katlanacağını öngörüyoruz. Bu artışın yüzde 80'lik diliminin yeni çıkan Türk vatandaşlık kanun uygulama yönetmeliğinin etkisi olacağı kanaatindeyiz. Özellikle nominal değeri yüksek gayrimenkullerin satışının artacağı beklentisindeyiz."

Peki, yürürlüğe giren yönetmelikle konut satışlarının kısa bir süre içerisinde iki katına çıkması ne kadar mümkün? Bu sorunun cevabını basit bir kıyaslama yaparak vermek mümkün olabilir. Kaba bir hespla İngiltere, vatandaşlık için 2 milyon sterlin istiyor; bu paranın beş yıl boyunca İngiltere'de bir bankada kalması gerekiyor.

ABD'de ise 500 bin doları Amerika'da hazır bir inşaat projesine ya da

gayrimenkule yatırdıktan bir yıl sonra Green Card veriliyor; beş yıl sonra ise 500 bin doları projeden geri almak mümkün. Yani ABD vatandaşı olmak isteyen yabancı gerekli koşulları yerine getirirse, hazır bir inşaat projesine 500 bin dolarlık borç verip vatandaşlığa açılan kapıyı aralayabiliyor.

Malta 650 bin euro talep ediyor; bir yıl sonra AB pasaportunu yabancıya teslim ediyor; üstelik tüm bu süreç zarfında ülkede kalma zorunluluğu yok.

Güney Kıbrıs'ta 2 milyon euroluk gayrimenkul satın alındıktan altı ay sonra AB pasaportu veriliyor. Üç yıl sonra da gayrimenkulün 1,5 milyon euroluk kısmını satma imkanı tanıyor. Geri kalan 500 bin euronun Güney Kıbrıs'ta kalması gerekiyor.

"Konut satışlarının ikiye katlanması ütöpik bir düşünce"

dolaşım hakkı veriyor.

Görüldüğü üzere Türkiye, tüm bu ülkelerin arasında açık ara en avantajlısı. Peki, konut satışları nasıl ikiye katlanacak? Yukarıda bahsi geçen tüm ülkelere yatırım danışmanlığı hizmeti veren Yeni Bir Hayat Yönetim Kurulu Başkanı Şevki Akaydın, Türkiye'den konut alan Arapların satın alma amaçlarının belli olmadığını söylüyor. "Burada oturmak için mi yoksa gerçekten buraya bir yatırım yapma amacıyla mı? Türkiye'yi beğendikleri için mi? Bu kişilerin pasaport alıp almayacaklarını bilmiyorum ama burada gerçekten oturum almak amacıyla, ihtiyacı olup da almak isteyenlerin çok yüksek olduğunu düşünmüyorum. Orta Doğu ülkelerine baktığınızda, sorunlu bir coğrafyadan gelip, güvenliğe ilgili Türkiye'yi tercih eden kişiler olabilir. Gayrimenkul olarak burada yaşayanlardan tabii ki de bir talep gelecektir. Fakat konut satışlarının ikiye katlanması ütöpik bir düşünce."

Sadece pasaportların sunduğu avantajlar değil, fiyat açısından da Türkiye

Cumhuriyeti vatandaşlığı diğer ülkelere kıyasla biraz 'tuzlu' olabilir. "Aslında daha önceden yürürlüğe girmesi gereken bir konuydu ancak tek sıkıntı 1 milyon doların yüksek oluşu" diye konuşan Kuyaş Genel Müdür Yardımcısı Zafer Yurtsever, devam ediyor: "Yabancı yatırımcı maksimum 500 bin dolar civarı satın almalar gerçekleştiriyor. Belirlenen rakamın daha düşük olması satışları daha cazip hale getirebilirdi."

Peki, Orta Doğu ve Körfez ülkelerinden gelen yabancıların, Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlığı tercih etmeleri için herhangi bir sebep yok mu? Aşçıoğlu Grubu Yönetim Kurulu

"Konut satışları ikiye katlanacak"

Üyesi Cenk Aşçıoğlu, "Yeni yönetmeliğin mevcut ortamda ülkemizi yakından tanıyan, kültürünü benimseyen ve ülkemizi güvenli liman olarak gören Orta Doğu, Körfez ve Türkiye Cumhuriyetleri yatırımcıları tarafından memnuniyetle karşılandığını gözlemliyoruz" diye konuşuyor. Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlığının Arap ülkeleri için önem arz ettiğini söyleyen bir diğer isim ise **Alaqaree.com** Pazarlama ve İş Geliştirme Koordinatörü Kaan Şayir oluyor: "Konuştuğumuz Araplar, Türkiye'yi vazgeçilmez bulduklarını, rahat ettiklerini, iklim, yiyecek, ulaşım, seyahat, alışveriş, sağlık, gayrimenkul ve otel konularında sınırsız imkânlar bulduklarını ifade ediyor."

Konuyla ilgili her ne kadar karşı görüşler olsa da, yatırım teşvikiyle yabancılara vatandaşlık uygulaması birçok ülkenin çoktan yürürlüğe koyduğu bir uygulama; Türkiye de artık bu ülkelerden biri. Fakat Türkiye'nin diğer ülkelere kıyasla hem fiyat hem de pasaport açısından dezavantajlı bir konumda olduğunu söylemek mümkün. Körfez ve Orta Doğu ülkelerinden gelen yabancıların Türkiye'de gayrimenkule ilgi gösterdiği bir gerçek; fakat bunun konut satışlarını bir yıl içerisinde ikiye katlaması ise oldukça şüpheli.

—Alp Börü

Sözün Özü: Yatırım yapan yabancılara verilecek vatandaşlık ilk bakışta inşaat ve gayrimenkul sektörünü tetikleyici bir düzenleme olarak görünse de, beklentilerin altında bir rakamla karşılaşılabileceği olası.

B Editör: Ruhi Sanyer