

GMTR

gmtr.com.tr

Gayrimenkul Türkiye

GMTR Gayrimenkul Yatırım, Geliştirme ve İş Kültürü Dergisi
Sayı 1 Mayıs-Haziran 2008
12 YTL



Sektör kendini eleştiriyor

**“REAL-
KRİTİK”**



Multi Türkmen Gayrimenkul Proje Müdürü
ULI Türkiye Yürütme Kurulu Üyesi
ULI Türkiye Young Leaders Group Başkanı Rezzan Gülsün Kurt

BAŞARI FORMÜLLERİ

Aynı rotalar izlendiği halde neden bazı gayrimenkul projeleri pazarda hızla emilip yatırımcılarına hızla kar maksimizasyonu sağlarken bazılarında ise yatırımlar atıl kalıp hayal kırıklığıyla sonuçlanıyor?

Gayrimenkul geliştirme çevreyi şekillendiren, aynı zamanda politik, ekonomik, sosyal, yasal ve fiziksel birçok bileşene bağlı dinamik ve disiplinler arası bir süreç.

Gayrimenkul geliştiriciler ise kağıt üzerindeki fikirleri gerçekleşmiş projelere dönüştüren aktivitelerin koordinatörleri. Genellikle bir arazi veya bina alır, hedef pazarı ve geliştirilecek gayrimenkulün kullanım fonksiyonunu belirler, yapım programını geliştirir, gerekli onayları ve finansmanı sağlar, inşaatını tamamlar, sonunda kiralayıp yönetir ya da satarlar.

Son 10 yıl içinde Türkiye’de gayrimenkul sektörü çok hızlı bir büyüme kaydetti. 10 yıl önce sektörde kriz ve belirsizlik ortamı varken gayrimenkul geliştiricilerin işi çok zordu. Sektördeki yatırım ortamı bugün daha elverişli hale gelmiş olmasına rağmen şimdi Türkiye’de sektördeki oyuncuların önde daha büyük bir mücadele var. Rekabet!

Önümüzdeki yıllarda sadece iyi olan ayakta kalacak. Tasarımda, finansa ve pazarlamada yaratıcılık kıvılcım başarılı gayrimenkul geliştiricileri aynı alandaki rakiplerinden ayırarak.

Gayrimenkul geliştirici, yaşam evresinde müşterisinin beklentilerini aşmanın yanı sıra, etkin planlama, bina işletme ve yönetimi ile bina işletim giderlerini düşürmek ve binaya uzun vadede değer katmakla yükümlüdür.

Gayrimenkul geliştiricilerin kendiliğinden var olan bir eğilimi ve görüşleri var. Ancak iyi de bir dinleyici olmayı öğrenmeleri gerekiyor. Çünkü gayrimenkul geliştirici şirketler muhtemelen bir projenin içerdiği farklı birçok uzmanlık alanında tek otorite olamayacaklar.

Gayrimenkul geliştirici şirketler çok çeşitli gruplarla çalışırlar. Bunlardan bazıları mimarlar, şehir planacılar, yükleniciler ve danışmanları içeren inşaat ve bina yapımı profesyonelleri; emlak aracıları; kiracılar ve müşteriler; avukatlar, bankacılar ve yatırımcılar; resmi kurumlar, devlet kurumları, kontrolörler ve sivil örgütlerdir. Proje geliştirme sürecinde tüm bu disiplinlerin arasında koordinasyon ve liderlik görevlerinin yerine getirilmesi gerekmektedir. Gayrimenkul geliştirici her konuda uzman olmak zorunda değildir. Konusunun uzmanı olan ekipleri bilimi ve profesyonellerle çalışmalıdır.

Kentlerin gelişiminde de büyük rol üstlenen gayrimenkul projeleri, kentlerde kısmen fonksiyonel alan dağılımlarını, nüfus dengelerini bile değiştirecekler. “Pazar odaklı” yaklaşım, bir gayrimenkul geliştirme projesinde projenin riskini minimuma indirmek için birincil koşul olacak. Çünkü proje konseptini (konum, fiyat ve ürün tipi) belirleyen “pazar”dır. Bir projenin sahip olduğu mükemmel bir tasarımı, yanlış bir proje konseptini kurtarması beklenemez.

Geliştiricinin, araziye ilişkin etütleri de özenli gerçekleştirmesi gerekmektedir. Tapuya ilişkin belirsizlikler, yanlış arazi analizi, gereken onayların eksik alınması, altyapı eksiklikleri ve gelecekteki planlamaların kontrol edilememesi gibi hatalar projeyi en başından öldürür.

Türkiye’de gayrimenkul geliştirici şirketler için dengeli geliştirme atmosferinin sağlanabilmesi için:

- Ekonomik ve politik istikrarın olması,
- Planlama, imar ve altyapı eksiklerinin tamamlanması,
- İstatistiksel verilerin kolay erişilebilir ve güncel olması,
- Gayrimenkul sektörünün alt sektörleriyle beraber zengin uzman ağına sahip olması,
- Değerleme ve ekspertiz uygulamalarında standardizasyon,
- Uzun vadeli çeşitli finansman kaynaklarının oluşturulması,
- Sektöre profesyoneller yetiştirecek eğitim kurumlarının oluşturulması gerekir.

Bunların sağlanamadığı koşullarda gayrimenkul geliştirici şirketler, özellikle hızlı değişen pazar koşullarına ayak uydurabilmek için çok uzun vadeli tahminlerde bulunabilmeli ve esnek olmalıdır.

Başarılı olan ve ayakta kalanlar geleceği görebilecekler olacaktır.

Bir gayrimenkul geliştirme projesi “müşterisi” (gayrimenkul alıcısı veya kiracısı) için geliştirilir. Gayrimenkul geliştiricinin müşterisine karşı görevleri, hedeflenen kalite ve zamanda ürünü teslim etmekle tamamlanmış olmaz. Gayrimenkul geliştirici, yaşam evresinde müşterisinin beklentilerini aşmanın yanı sıra, etkin planlama, bina işletme ve yönetimi ile bina işletim giderlerini düşürmek ve binaya uzun vadede değer katmakla yükümlüdür. Bu sürecin başarısı, gayrimenkul geliştirici şirketi rakiplerinden ayıran ve “marka” oluşturma amacına hizmet eden en önemli faktör olacaktır.



Savant International Türkiye Ülke Müdürü Andrew Osborn

KOORDİNASYON VE PLANLAMA

Gayrimenkul geliştirici şirketler cesur olmalı ve yeni arayışlar, deneyler ve pazar yaratma konularında "tecrübe ve minimum risk" yaklaşımıyla, "yaratıcılık ve yenilikçilik" kavramlarını bir araya getirmeyi başarmalı. Projenin içinde bulunduğu zaman, mekan ve yerel koşullarla bir bütün olduğu, "tek defaya öngü" olduğu, çevreci olması ve kentle bütünleşmesi gerektiği unutulmamalı. Çünkü bir proje yalnız arsasına veya müşterisine değil, aynı zamanda "kente" aittir.

Başarılı bir gayrimenkul geliştirici;

- Doğru hedef kitleye doğru ürün konseptini sunar,
- Doğru konumu doğru proje konseptiyle birleştirir,
- Sadece arsasıyla değil, kentle bütünleşebilen,
- Yenilikçi,
- Kaliteyi düşük maliyetle sağlayan,
- Ortakları için kar oluşturabilen,
- Prestij ve artı değer kaynağı olan,
- Kullanıcılarına beklenenin ötesinde bir yaşam kalitesi sunan gayrimenkul geliştirme projelerini gerçekleştirebilen olmalı.

Proje planlama ve koordinasyon aşamaların iyileştirilmesi ile çalışma sahalarda doğru sağlık ve güvenlik uygulamalarının kullanılmaya başlanması nihai ürünün da kalite ve performansının artmasını sağlayacaktır.

Firmamızı Türkiye'de faaliyet göstermeye yönlendiren başlıca nedenler ülkenin ilgi çekici ve önemli bir gayrimenkul pazarına sahip olmasıdır. Firmamız bünyesinde birçok Türkün çalışmasının yanı sıra çok sayıda temas ve ilişkimiz de bulunuyor. Türkiye pazarının uzun vadede büyük potansiyel taşıdığına inanıyoruz.

Proje, maliyet ve inşaat yönetimi ile tasarım hizmetleri alanında faaliyet gösteren, ayrıca onay, izin ve ihale aşamalarında sorumluluk üstlenen firmamızın İstanbul ofisinin açılmasıyla bizim de pazara ilişkin deneyim ve gözlemlerimiz arttı.

Son birkaç yıldır Türkiye'de gerek altyapı çalışmaları açısından gerekse konut ve turizm sektörlerinde önemli bir gelişme gözlemliyoruz. Pazarda ayrıca endüstriyel alanların ve bugün İstanbul'da yetersiz arzın bulunduğu yüksek standartlı ofis alanlarının da gelişeceğini düşünüyoruz. Türkiye pazarında ayrıca arazilerin yeni yapılandırılması için devam eden fırsatlar bulunuyor.

Türkiye gayrimenkul pazarının daha da gelişmesi için çalışmaların kalitesinin artırılmasını önerebiliriz. Bunun için temel önerim tasarım süreci ile inşaat süreci arasındaki bağlantılarını

geliştirilmesi yönünde. Buna ek olarak, proje planlama ve koordinasyon aşamaların iyileştirilmesi ile çalışma sahalarda doğru sağlık ve güvenlik uygulamalarının kullanılmaya başlanması nihai ürünün da kalite ve performansının artmasını sağlayacaktır.

Son olarak, küresel bazda gittikçe önemli artan sürdürülebilirlik standartlarının da mevcut ve gelecek projeler için önem taşıdığına ve bu konulara ağırlık verilmesi gerektiğine inanıyoruz.