02 GAYRİMENKUL İHRACAT ARAŞTIRMA SERİSİ

GİGDER
Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği

İNGİLTERE REKABET İNCELEMESİ: İNGİLTERE NE YAPIYOR?

Doğrudan Yabancı Yatırımda Gayrimenkul Sektörünün Katkısı

ÖNSÖZ

Bayram TEKÇE

GİGDER - Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı

Araştırma ve Yayınlar
Komitesi Başkanı

GİGDER Araştırma ve Yayınlar Komitesi olarak, sektöre doğru ve objektif veri sağlamak amacıyla çıktığımız bu yolda, Gayrimenkul İhracat Araştırması serimizin ikinci kitabını sizlerle paylaşmaktan mutluluk duyuyoruz. 2004 yılında yolu açılan yabancıya gayrimenkul satışında birçok konunun derinlemesine araştırılma fırsatı olmadan, akış içinde değerlendirilmek üzere yola çıkıldığını gördük. Bu yolculukta yaşanan sorunlarla yüzleşerek, çözüm arayarak, kamu yönetiminin de olumlu katkılarıyla sektörümüz gün geçtikçe büyüdü, büyümeye de devam ediyor.

Gayrimenkul ihracatının oyuncularının ihtisas örgütü olan GİGDER öncülüğünde yürüttüğümüz sektörün kurumsallaşması ve sistemli gelişmesi çalışmalarında en çok merak edilen konulardan birisi de "Gayrimenkul ihracatını diğer ülkeler nasıl yapıyor?" sorusuydu. Çalışmalarımızın ilk ayağında, gayrimenkul ihracatında ülkemizde neyi doğru, neyi eksik yaptığımızı görmek ve ülkemizi dünya liginde nereye ve nasıl konumlandırmamız gerektiğini anlamak için rakip veya bu alanda önemli konumdaki ülkeleri de incelemek istedik. Araştırmanın başında çalışmaya konu ülkeyi belirlerken bu alanda öne çıkan ABD, İspanya gibi çeşitli alternatifler ile birlikte İngiltere en çok dikkatimizi çeken ülke oldu. Yüksek Varlıklı Bireyler olarak çevirebileceğimiz HNWI (High Net Worth Individuals), yani milyon dolar ve üzeri sermayesi olan kişileri ülkesine en çok çeken ülke olan İngiltere'yi ilk inceleme hedefi olarak seçtik. Çünkü GİGDER olarak, HNWI olarak tanımlanan kişileri ülkemize yatırım yapmak için çekmenin, gayrimenkul ihracatında gitmemiz gereken ana hedef olduğuna inanıyoruz.

İngiltere, araştırmamızda "Doğrudan Yabancı Yatırımı" (FDI) artırmak amacıyla gayrimenkul ile her yatırımcının amacına göre özelleştirilmiş detaylı göç programlarıyla en doğru bağlamı kuran ülke olduğunu gösterdi. Yıllık 400 milyar dolar hacminde olan dünya gayrimenkul ihracatından aldığı 45 milyar dolar pay ile başlı başına büyük bir gelir kalemi yaratan, konuyu iyi anlamış, yatırımcı tipine göre detaylı göç programları sunan İngiltere, diğer rakiplerinden tamamen ayrışıyor. Ülkemize yıllık 20 milyar dolar düzenli gelir getirmek için Birleşik Krallık örneğini iyi anlamamız gerektiğini ve sektörümüzün kurumsallaşmasının zorunluluğunu bu araştırmanın en önemli sonuçlarından birisi olarak bir kenara yazmak istiyorum.

Bu ikinci kitabımızın son bölümünde ise, ülkemizden gayrimenkul satın alan yabancıların bu alımları ile ilgili daha niteliksel değerlendirmelerini almak için yaptığımız derinlemesine görüşmelerden çıkarımlarımıza ayırdık. Ülkemize yatırım yapanlarının beklentilerini anlatan bu son bölümde yön gösterici işaret fişekleri yer alıyor.

Keyifli okumalar diliyorum.

İNGİLTERE REKABET İNCELEMESİ: İNGİLTERE NE YAPIYOR?

I.Baskı: İstanbul, Haziran 2021

Yayın Sahibi: GİGDER

Yönetim Kurulu Başkanı: Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Faruk Akbal

Yayın Koordinatörü: Araştırma ve Yayınlar Komitesi Başkanı Bayram Tekçe

Saha Araştırması ve Rapor: AGS Global

Kapak Tasarımı: Santrall

Kitap Tasarım ve Dizgi: Santrall

Editör: Mustafa Gündoğdu

Baskı ve Cilt: Mavi Ofset

Adres: GİGDER
Cumhuriyet Mahallesi Yeni Yol 1.Sokak Now Bomonti No: 2/27 Şişli/İstanbul

Araştırmayı profesyonel ve yüksek standartlarda yapabilmek için özverili çalışan, konuyu derinine anlamak için gayrimenkul satın almış kişilerle 30 saati aşkın online mülakatları yapan AGS Global ekibine, çalışmanın kitaplaştırılması ve editoryal çalışmasını gerçekleştiren Santrall ekibine, iç görüsü ve deneyimiyle araştırmayı zenginleştiren danışmanım Aysun Tekçe'ye, tüm bu çalışmayı organizasyonunda fedakarca emek veren Abdullah Keskin ile araştırma boyunca hiçbir desteğini esirgemeyen başkanımız Ömer Faruk Akbal'a çok teşekkür ederim. Çalışmanın doğru kişilerle yapılması için çok çabalayan Rest Property, İmtilak, Inhouse Global, Antalya Homes, Altıntürk ve Nevita ekiplerine de ayrıca teşekkürü borç bilirim. Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği (GİGDER) Araştırma ve Yayınlar komitesi olarak yayınladığımız Gayrimenkul İhracat Araştırma Serisi'nin 1'inci sayısını keyifle okumanızı dilerim. Bu kitabın yayın hakları GİGDER'e ait olup, her hakkı saklıdır. Tanıtım için yapılacak kısa alıntılar dışında GİGDER ve AGS Global'in yazılı izni olmaksızın çoğaltılamaz.

YASAL UYARI

Bu rapor uzmanlarımız tarafından güvenilir olduğuna inanılan kamuya açık kaynaklardan ve sahada yapılan çalışmalardan elde edilen bilgiler kullanılmak suretiyle hazırlanmıştır. İşbu rapor üzerinde firmamızın telif hakkı olup, GİGDER ve AGS GLOBAL'in yazılı izni alınmaksızın herhangi bir kişi tarafından, herhangi bir amaçla, kısmen veya tamamen çoğaltılamaz, dağıtılamaz veya yayımlanamaz. Tüm haklarımız saklıdır.

ARAŞTIRMALAR GERÇEKLEŞTİRMİŞTİR

ags@agsglobal.com.tr /agsglobal /ags_global

SANTRALL
communication station

TÜM PAZARLAMA VE İLETİŞİM İHTİYAÇLARINIZI TEK SANTRALL'DE ÇÖZER, PROJELERİNİZE DEĞER KATAR, İŞİNİZE İYİ BAKARIZ.

santrall.org

RAPOR İÇERİĞİ

8 bölümden oluşan araştırma çalışmamızın başlıkları aşağıda yer almaktadır.

01 Birleşik Krallık Ülke Profili

02 Yabancı Yatırımcı Eğilimleri Işığında Dünya Gayrimenkul Pazarı

03 Yabancı Yatırımcı Eğilimleri Işığında Birleşik Krallık Gayrimenkul Pazarı

04 Yabancı Yatırımcılar Birleşik Krallık Pazarına Neden İlgi Gösteriyor?

05 BİRLEŞİK KRALLIK ANALİZİ
PEST Analizi
SWOT Analizi

06 Yabancı Yatırımcı Eğilimleri Işığında Türkiye Gayrimenkul Pazarı

07 TÜRKİYE ANALİZİ
PEST Analizi
SWOT Analizi
VRIO Analizi

08 Mülakat Setinden Süzülenler

LİTERATÜR TARAMASI

Bu bölümde Literatür Taraması yer alıyor.

BÖLÜM 1

Birleşik Krallık Ülke Profili

Resmi Adı: Birleşik Krallık | Yönetim Şekli: Anayasal Monarşi

2019 yılı nüfuslarına göre 66,83 milyonluk nüfusuyla, Avrupa'nın en kalabalık 5'inci ülkesi olan Birleşik Krallık, dünya nüfusunun %0,8'ine ev sahipliği yapıyor. Nüfusun büyüme hızı %0,5 seviyesinde bulunuyor. 2024 yılında nüfusun 68,4 milyona; 2040 yılında ise 71,8 milyona yükselmesi bekleniyor. Nüfus artışını açıklayan ana neden; **dış göçler** olacak. Kısmi büyümenin **%46'sının doğum oranının yüksekliği** nedeniyle, **%54'ünün ise dış göçler** nedeniyle gerçekleşmesi bekleniyor.

Diğer yandan; Birleşik Krallık nüfusunun yaşlanma eğiliminde olduğu gözlemleniyor. 16-64 yaş arası nüfus %63,1 oranına sahipken, 2028'da%60,7'ye gerilemesi; **65 yaş üstü nüfusun ise %18'den %20,7'e yükselmesi öngörüler arasında.**

2,82

GSMH

(Trilyon Dolar)

%
0,6

Büyüme Hızı

2019

42.370

Kişi Başı Düşen Gelir

($)

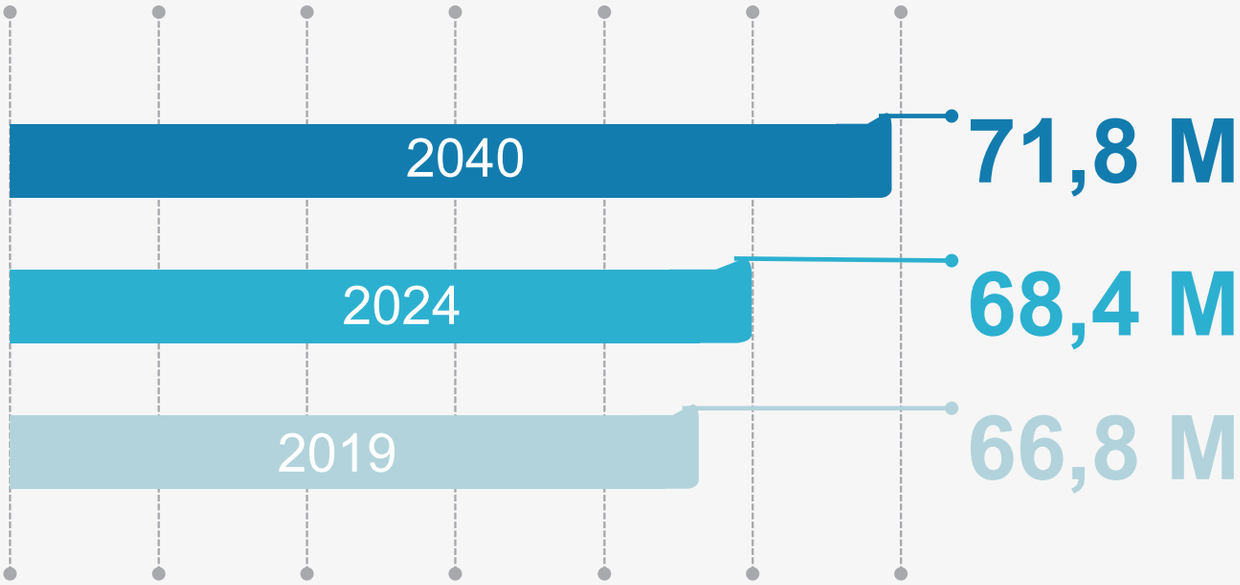
%
0,5

Enflasyon

%
4,5

İşsizlik Oranı

NÜFUS PROJEKSİYONU



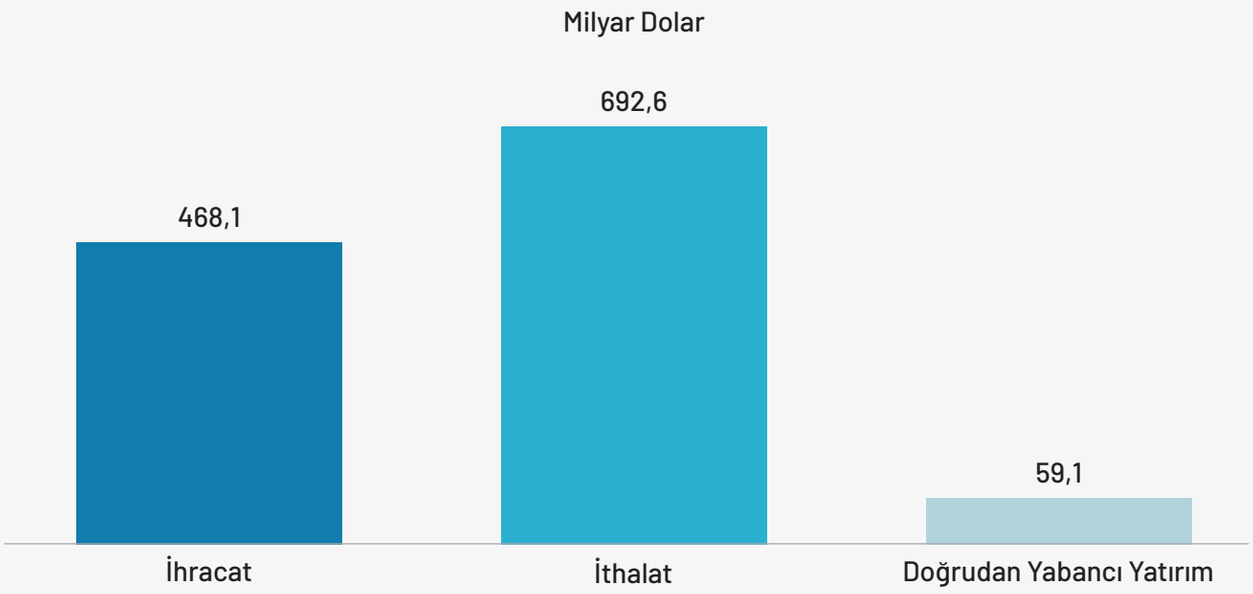
0,55 % NÜFUS ARTIŞ HIZI (2019)

83,6 % KENTLEŞME (2019)

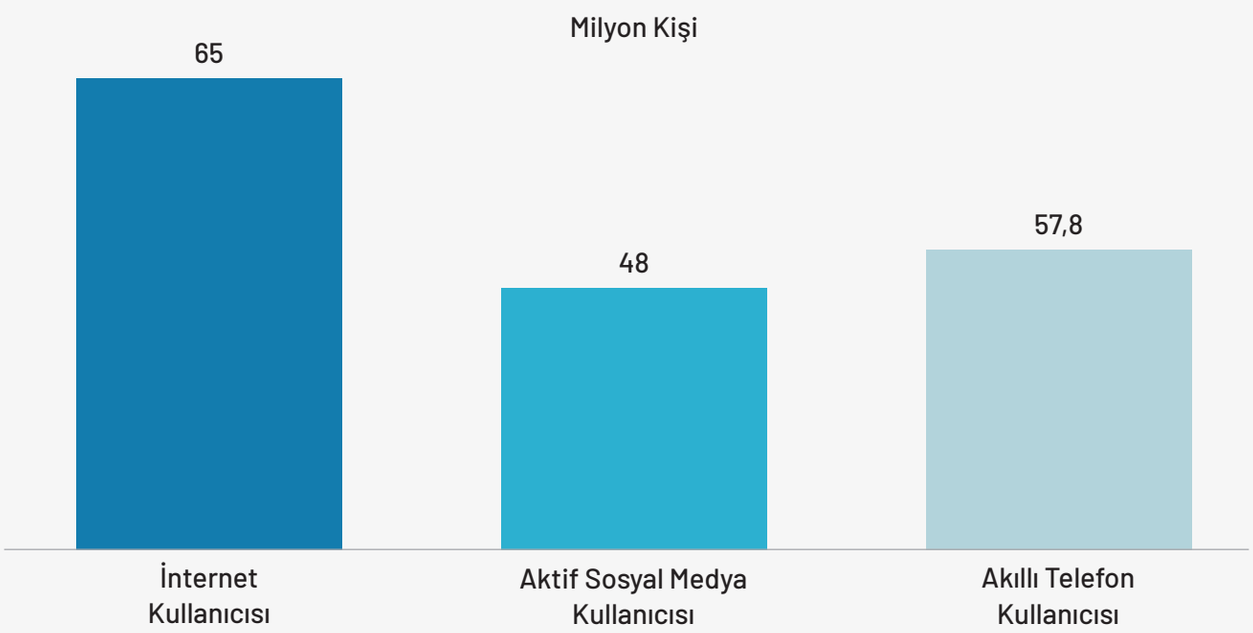
EKONOMİK GÖSTERGELER

İhracat	2019 yılı ihracatı 468,15 milyar $ olarak gerçekleşmiştir. Türkiye'ye yapılan ihracat 6,41 milyar $ olarak geçekleşmiştir.
İthalat	2019 yılı ithalatı 692,58 milyar $ olarak gerçekleşmiştir. Türkiye'den yapılan ithalat 10,85 milyar $ olarak geçekleşmiştir.
Doğrudan Yabancı Yatırım	2019 yılı doğrudan yabancı yatırım miktarı 59,13 milyar $ seviyesinde gerçekleşmiştir.
Döviz Kuru	10 Kasım 2020 1 TL = 0,09 Pound

EKONOMİK GÖSTERGELER



DİJİTAL NÜFUS GÖSTERGELERİ



BİRLEŞMİŞ KRALLIK PANDEMİ PROFİLİ

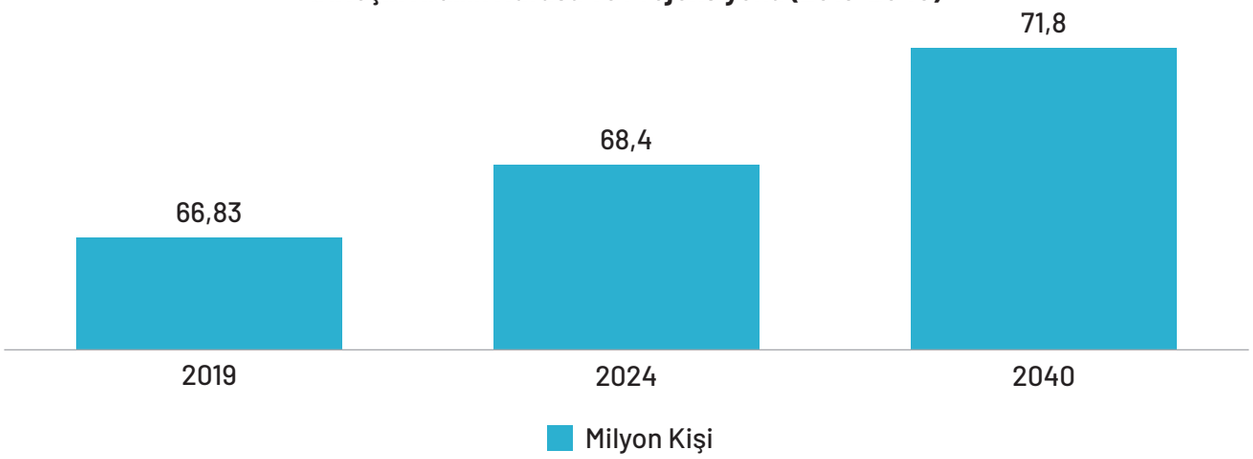
ENFEKTE: 1 MİLYON 557 BİN 997 KİŞİ (26 KASIM 2020)

ÖLÜM: 56 BİN 553 KİŞİ (26 KASIM 2020)

AĞIRLIK MERKEZİ: İNGİLTERE

Birleşik Krallık'a bağlı uluslar arasında 2028 yılına kadar İngiltere %5'in üzerinde büyüme ile en yüksek nüfus büyüme hızına sahip olacak. 56 milyon nüfusa sahip olan İngiltere'nin 2028 yılında 58,8 milyon nüfusa sahip olması beklenirken, bu sayı Birleşik Krallık'ın toplam nüfusunun %83,4'üne tekabül edecek. Kısacası **İngiltere'nin, Birleşik Krallık'ın ekonomik, sosyal, turistik "ağırlık merkezi" olmayı sürdüreceğini rahatlıkla söyleyebiliriz.**

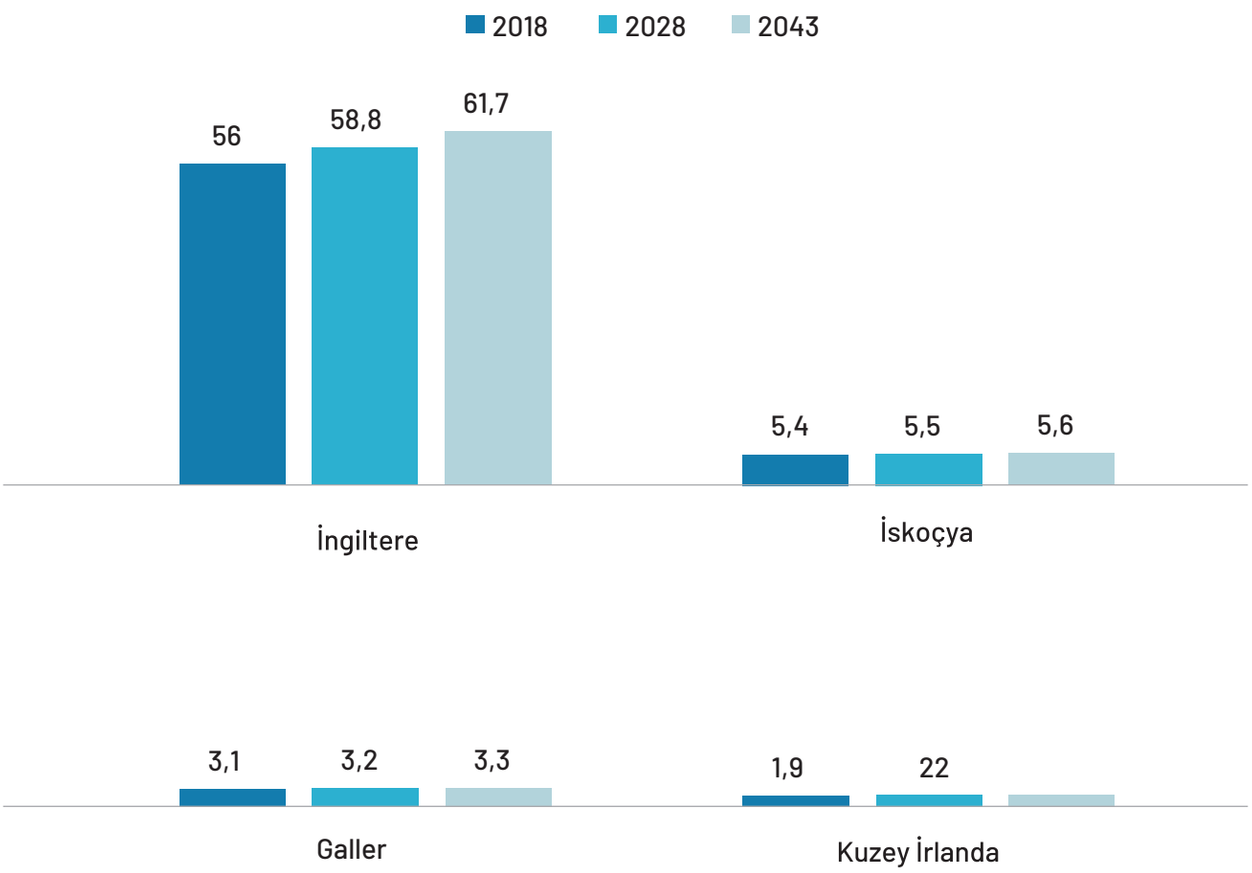
Birleşik Krallık Nüfusu ve Projeksiyonu (2019-2040)



Kaynak: Dünya Bankası, ONS

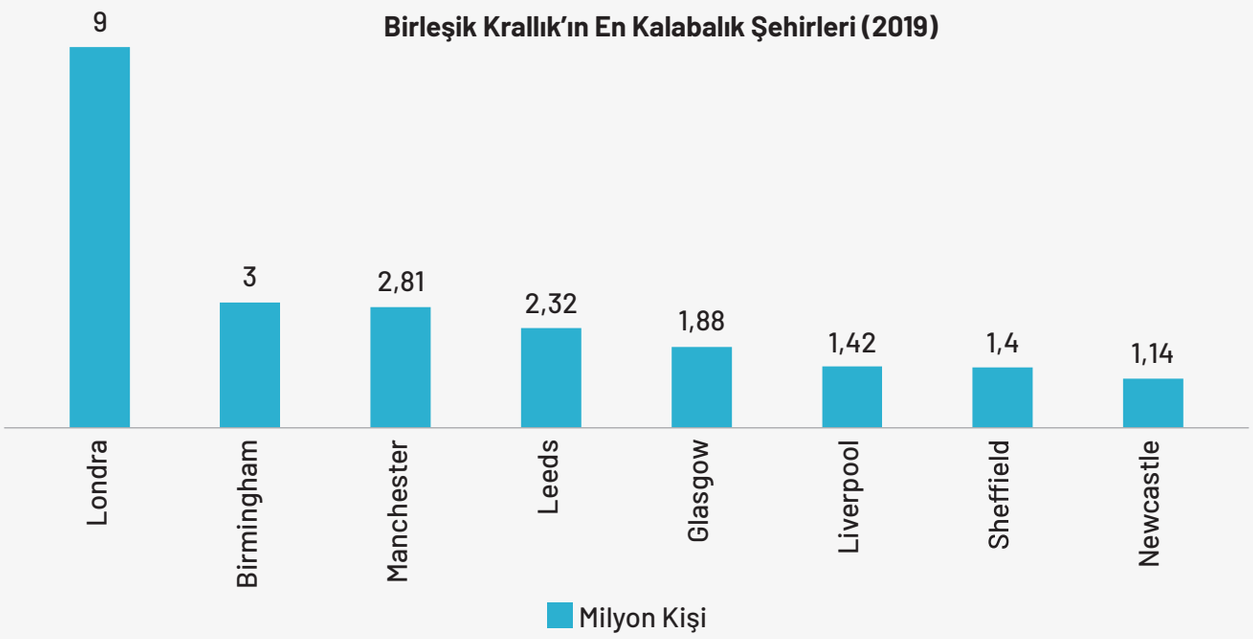
Ülkede nüfusun %83,6'sı kentlerde yaşıyor. Birleşik Krallık'ın en kalabalık kentleri sırasıyla Londra, Birmingham, Manchester, Leeds, Glasgow olarak sıralanıyor. Ülkede önceki yıla göre 350 bin, 2008 yılına göre 1,7 milyon artışla 27,6 milyon hane bulunuyor.

Birleşik Krallık'a Bağlı Ulusların Nüfus Projeksiyonları, Milyon Kişi (2018-2043)



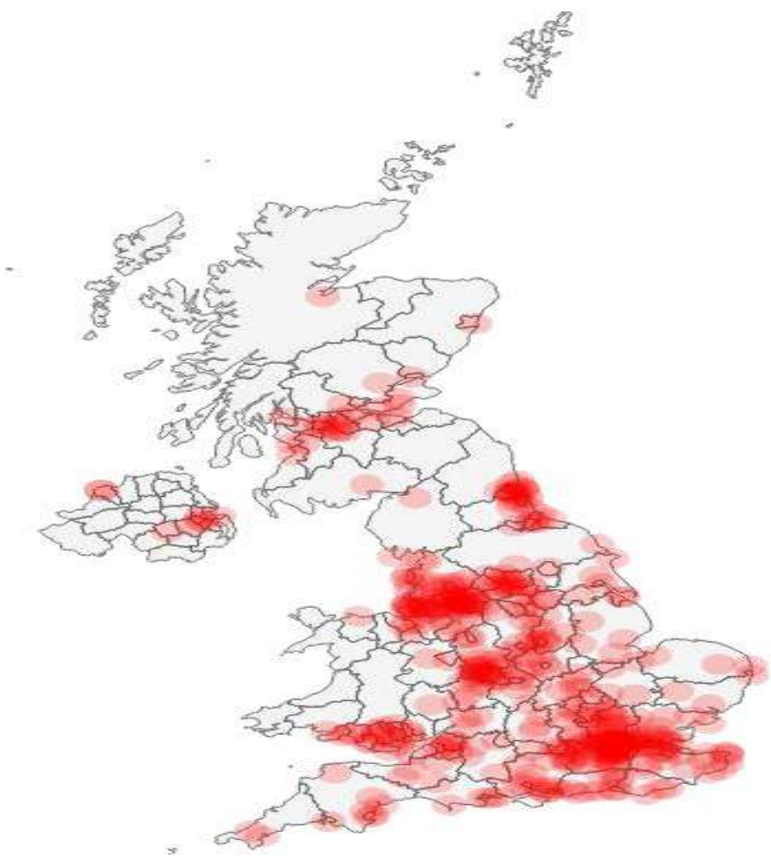
Kaynak: ONS

Dünya Bankası verilerine göre; Birleşik Krallık; **2,82 trilyon dolar ile dünyanın 6'ncı; Avrupa'nın ise 2'nci büyük ekonomisi. 2014 yılı da Birleşik Krallık için GSYH anlamında en parlak yıl konumunda.**



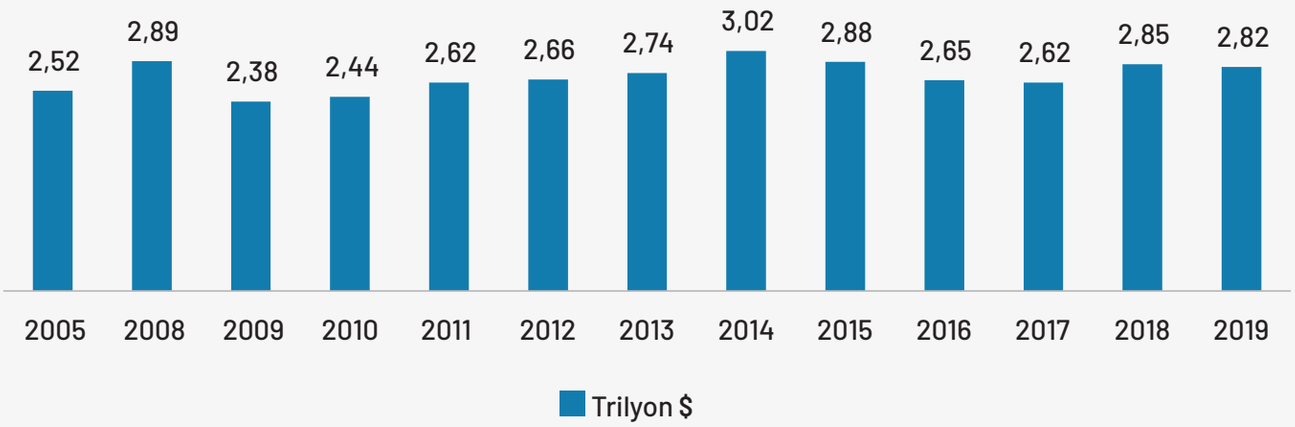
Kaynak: ONS

Birleşik Krallık Nüfus Yoğunluk Haritası



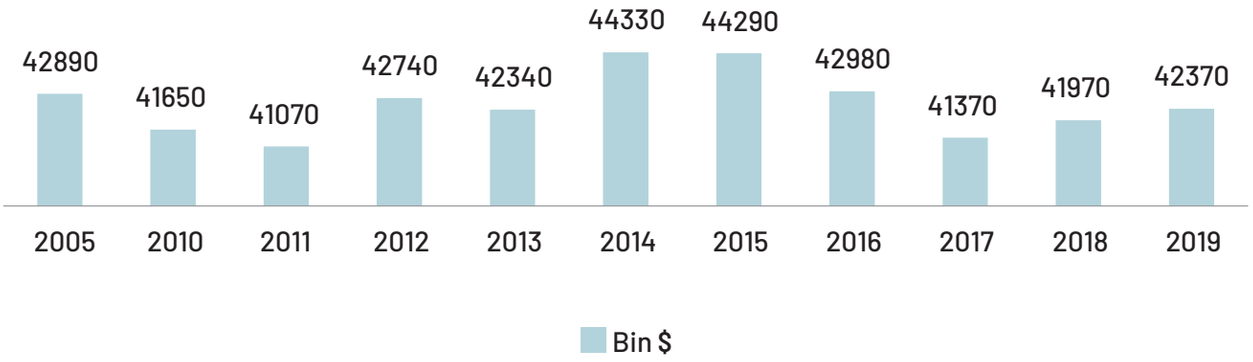
2005 yılında 42 bin 890 dolar olan kişi başına düşen gelirin, 2014 yılında son yılların en yüksek seviyesine eriştiği, ancak bu tarihten sonra düşüş koridoruna girdiği görülüyor. **2019 yılında kişi başına düşen gelir 42 bin 370 dolar olarak gerçekleşti.**

Yıllara Göre Birleşik Krallık'ın GSYH'si (2005-2019)



Kaynak: Dünya Bankası, ONS

Birleşik Krallık'ta Kişi Başına Düşen Gelir Değişimi (2005-2019)



Kaynak: Dünya Bankası, ONS

Birleşik Krallık ekonomisi; 2020 yılının ikinci çeyreğinde %20,4 daralarak 11 yıl sonra ilk kez resesyona girdi. Birleşik Krallık ekonomisinin 2020 yılında %14'e kadar daralması, ikinci bir dalga olmaması durumunda ise 2021 yılında ortalama %15'e kadar büyümesi öngörülüyor.

Kurumların Birleşik Krallık Ekonomisi Büyüme Öngörüleri

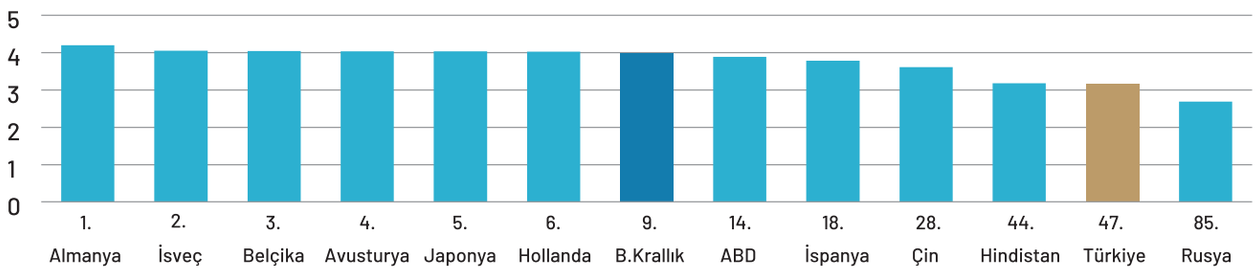
Kurum	2020 (%)	2021 (%)
Bank of England	-14*	%15*
IMF	-6,5	4
OECD	-%11,5-14	5
Savills	-8,3	7,8

Kaynak: BOE, IMF, OECD, Savills Research

Kısacası Birleşik Krallık;

- En rekabetçi 9'uncu (Dünya Ekonomik Forumu Küresel Rekabetçilik Endeksi),
- En inovatif 5'inci (WIPO İnovasyon Endeksi),
- Sosyal gelişmişlikte 12'nci (Social Progress Imperative),
- Küresel ağlarla bağlantısı en güçlü 9'uncu (Küresel Bağlantılılık Endeksi),
- **En gelişmiş lojistik yeteneğine sahip 9'uncu (Dünya Bankası Lojistik Endeksi) ülkesi.**

Seçilmiş Ülkelerin Lojistik Performans Endeksindeki Yeri



Kaynak: Dünya Bankası

Birleşik Krallık - Türkiye Ticari İlişkileri

Birleşik Krallık; Osmanlı İmparatorluğu döneminde düzenli diplomatik ilişki tesis edilen ilk ülkelerden biri. Birleşik Krallık'ın ilk İstanbul büyükelçisi ataması 1583, Osmanlı'nın ilk Londra Büyükelçisi ataması ise 1793 yılına dayanıyor. Tarihte birçok savaşta karşı karşıya gelen iki ülke NATO'daki ortaklıklarının yanı sıra, Birleşik Krallık, AB içerisinde Türkiye'nin ortaklığına sıcak bakan ülkelerden biri olarak öne çıkıyor. **10,85 milyar dolar ve %,6,3 pay ile Türkiye'nin en büyük 2'nci ihracat partneri olan Birleşik Krallık**, 5,42 milyar dolar ve %2,7 pay ile Türkiye'nin en büyük 9'uncu ithalat partneri konumunda.

2002-2019 arasında Birleşik Krallık'ın Türkiye'ye yapılan toplam yabancı doğrudan yatırımlar içerisindeki payı %6,6'ya ulaşırken, İngiliz firmalar 2018'de Türkiye'ye 409 milyon dolar değerinde yatırım gerçekleştirdi. 2019 yılında yaklaşık %13,2 artışla ve **2 milyon 562 bin 64 İngiliz vatandaşı** Türkiye'yi ziyaret ederken, toplam ziyaretçi sayısı içerisindeki oranı da %5,7'ye ulaştı. Ayrıca Birleşik Krallık'ta 250 bini Türkiye, 150 bini KKTC kökenli, yaklaşık 400 bin vatandaş ve soydaşın yaşadığı tahmin ediliyor.

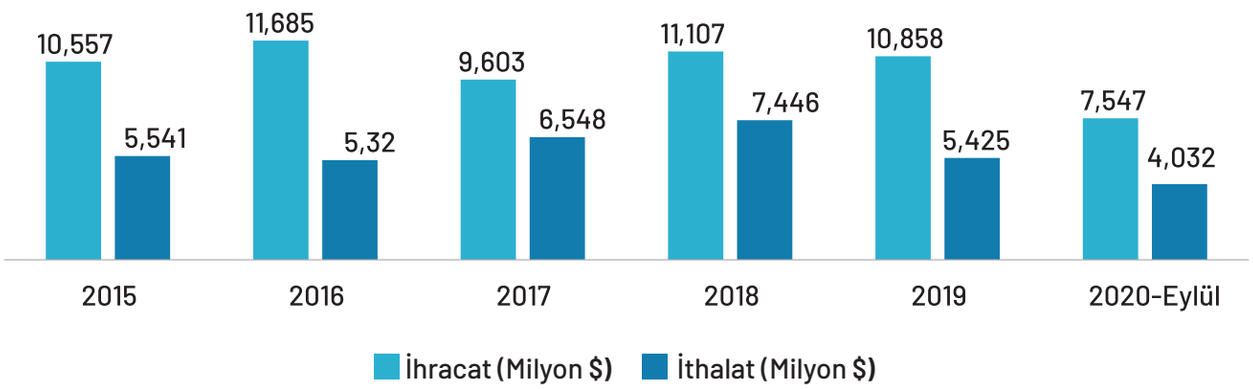
Kaynak: ITC, TÜİK, TÜRSAB, TCMB

BREXIT'LE SONA EREN SÜREÇ

Yine herkesin takip ettiği üzere Ankara Anlaşması, İngiltere'nin Brexit kararı sonrasında 31 Aralık tarihinde sona erdi ve bu durumda vize anlaşması da sonlanmış oldu. Türkiye'den İngiltere'ye son yıllarda artan göçün merkezinde de bu Ankara Anlaşma'nın sona erecek olması vardı.

Türkiye ile Birleşik Krallık'ın ticaret hacmi 2018 yılında 18,5 milyar dolar seviyesindeyken, 2019 yılında 16,3 milyar dolara geriledi. Covid-19 etkisiyle 2020'nin dokuz aylık döneminde ikili ticaret 11,6 milyar dolar seviyesinde oldu. Türkiye lehine bir görünüm söz konusu olmakla birlikte, Brexit sonrası oluşacak yeni ticaret fırsatları ışığında 2023 yılında iki ülke arasındaki ticaret hacminin 20 milyar dolara yükseltilmesi hedefleniyor.

Türkiye – Birleşik Krallık Dış Ticaret Göstergeleri (2015-2020)



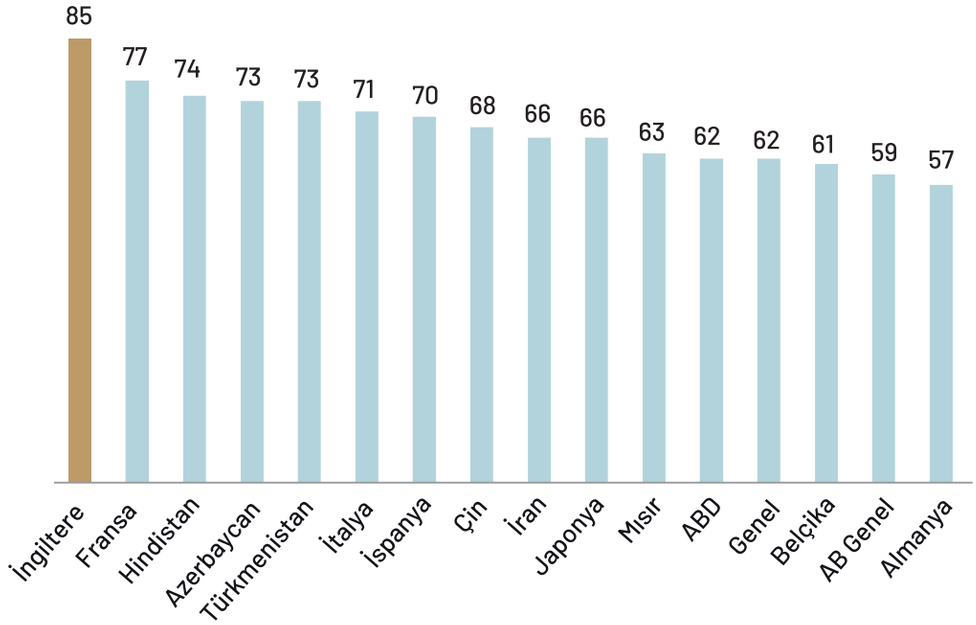
Kaynak: WTO

BİRLEŞİK KRALLIK'IN ALTINI TÜRKİYE'DEN

Türkiye'nin Birleşik Krallık'a en çok ihraç ettiği ürünlere baktığımızda ise ilk sırayı %10,3 ile altının aldığını görüyoruz. İnsan taşımaya mahsus motorlu kara taşıtları %9 seviyesindeyken, eşya taşımaya mahsus motorlu kara taşıtları da %7'lik bir boyuta ulaşmış durumda. Bu üç ürün grubunu sırasıyla %4,4 ile izole edilmiş tel, kablo, elektrikli iletken ve fiber optik kablolarla, %4,1 oranında monitörler ve projektörler takip ediyor.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından 26 ülkede gerçekleştirilen "Türk İhraç Ürünleri Algı Araştırmasında" ise dünyada genelindeki ithalatçıların %62'si Türk ürünlerinden memnunken, AB ortalamasında bu oran %59'a denk geliyor. Buna karşın İngiltere (Birleşik Krallık), Türk ürünlerinden yüksek memnuniyete sahip pazar konumunda.

Seçilmiş Ülkelerin Türk İhraç Ürünlerinden Memnuniyet Oranı



Kaynak: WTO

Görüldüğü üzere **Birleşik Krallık,** aşağıdaki faktörler nedeniyle **Türk mal ve hizmet ihracatçıları ve yurt dışında markalaşmayı amaçlayan yatırımcılar için oldukça önemli bir pazar.** Dünyanın ve Avrupa'nın en büyük ekonomilerinden biri olması, Brexit kararına rağmen istikrarlı ekonomisi ve buna bağlı olarak düşük enflasyon ve işsizlik, bu coğrafyayı en cazip kılan noktaların başında geliyor. Bununla beraber dinamik nüfusu, kişi başına düşen geliri, yabancı yatırımcı dostu ekosistemi, ithalat hacmi ve Brexit sonrası oluşabilecek serbest ticaret iklimi ve ticari fırsatları da Birleşik Krallık'ı diğer Avrupa ülkelerinden birkaç adım daha iyi ileriye çıkaran faktörlerden.

Kaynak: WTO

İNGİLİZ YATIRIMCI TÜRKİYE'YE İŞTAHLI

"Brexit sonrası ticaret hacminin artması için AB ve İngiltere'nin 2020 yılı sonuna kadar anlaşmaya varması gerekiyor. Gümrük Birliği'nden dolayı, İngiltere ile ayrı bir Serbest Ticaret Anlaşması (STA) imzalamak mümkün değil. Buradaki hedef ise 1 Ocak 2021 tarihinde anlaşmanın yürürlüğe girmesi.

Asgari düzeyde Gümrük Birliği ile sağlanan muafiyetlerin devam etmesi, önceliklerden biri olmalı. AB ile İngiltere arasında Kanada modeline yakın bir anlaşma yapılması gündemde. Bu model iki taraf arasında malların yüzde 98'inin vergisiz ticaretini içeriyor. Ancak hizmetler sektörünü kapsamıyor. Karşılıklı yatırımı artıracak şekilde bir STA imzalanması hiç şüphesiz iki tarafın da lehine. Kaldı ki STA olmadığı halde dahi İngilizlerin ülkemize karşı artan bir yatırım iştahı var.

STA olmazsa, Dünya Ticaret Örgütü modeli gündeme gelir. Bu da **şu anda İngiltere'ye ihracatının %98,2'sini sıfır gümrükle yapan Türkiye'ye %5-12 arasında gümrük uygulanması** demek. Bu olasılığın en olumsuz etkileyeceği sektörler ise hazır giyim ve ulaşım ekipmanları olacak. İngiltere'nin Covid-19'un etkisiyle daha yakın coğrafyalarda, daha güvenilir ülkelere yatırım yapmasını beklemek makul bir yaklaşım olacaktır. Özellikle Brexit sonrası ticari ilişkilerini çeşitlendirmek isteyen İngiltere için Türkiye'nin bu açıdan önemli bir fırsat sunduğunu düşünüyorum."

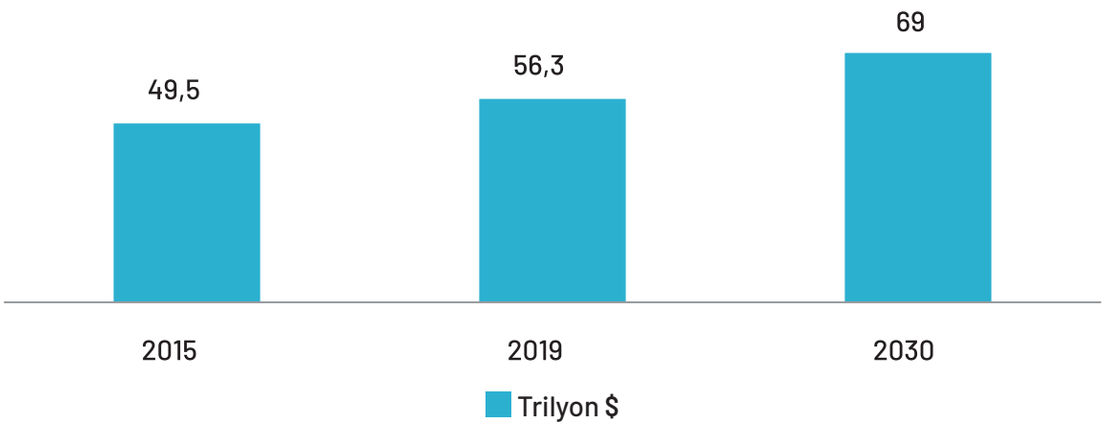
Osman OKYAY,
DEİK İngiltere İş Konseyi Başkanı

BÖLÜM 2

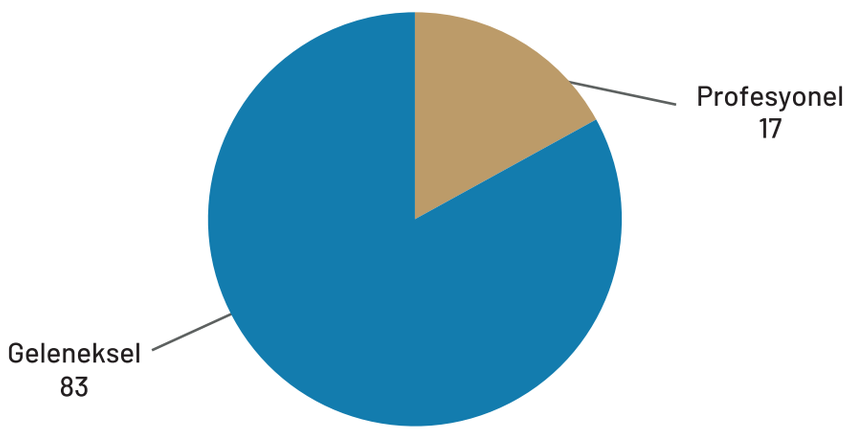
Yabancı Yatırımcı Eğilimleri Işığında
Dünya Gayrimenkul Pazarı

Dünya toplam gayrimenkul pazarının son beş yılda %13,7 büyüme kaydederek 56,3 trilyon dolara ulaştığı tahmin ediliyor. 2020 yılında Covid-19 etkisiyle daralması beklenen pazarın 2021'de yeniden pozitif yönlü ivme kazanması öngörülüyor. 2030 yılında pazarın 69 milyon dolar hacme erişmesi öngörülüyor ki, bu da %22,5 oranına ilave büyüme anlamına geliyor. MSCI verilerine göre ise pazarın 9,6 trilyon dolarlık kısmı yani %17'si profesyonel olarak yönetiliyor.

Dünya Gayrimenkul Pazarı Hacmi (2015-2019)



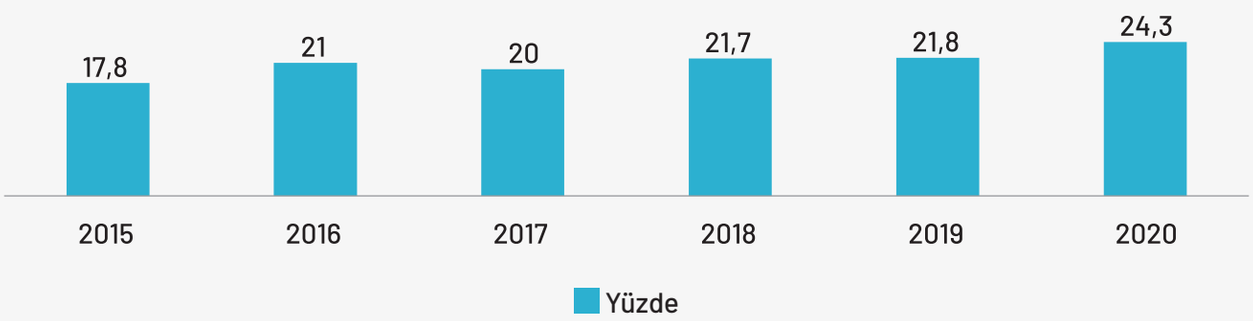
Dünya Gayrimenkul Pazarı Yapısı (2019)



Kaynak: JLL,PwC, LaSalle, MSCI, AGS Global Analizi

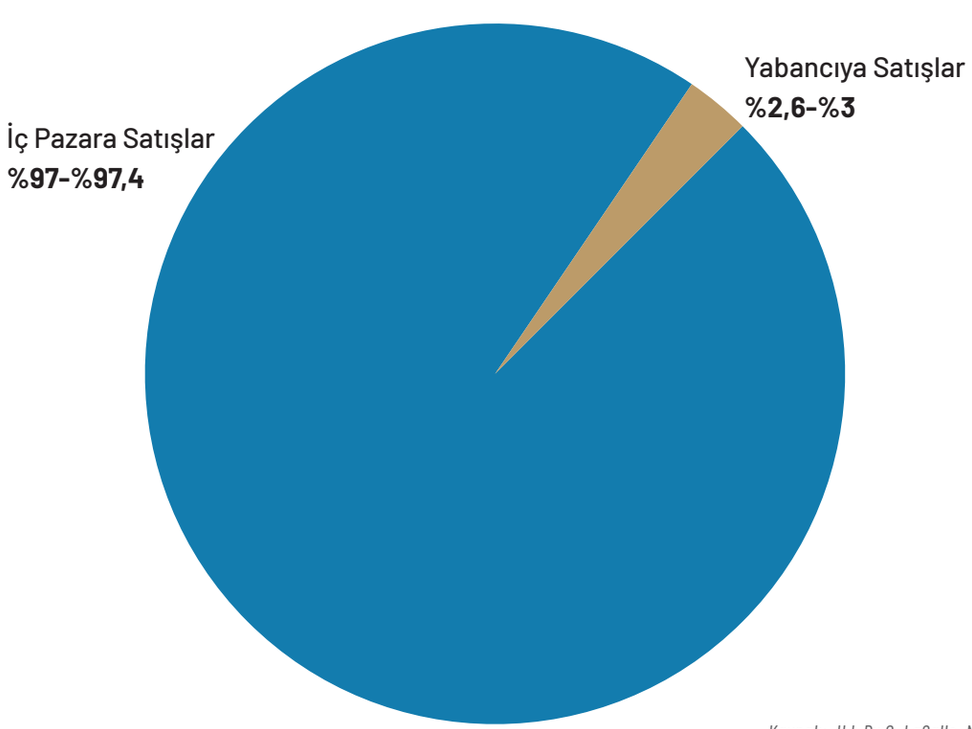
JLL verilerine göre 2019 yılı sonunda konut segmenti, toplam gayrimenkul pazarı içinde payını %21,8'e yükseltmiş durumda. Buna göre 12,2 trilyon dolar değerinde küresel konut pazarı hacminden bahsedebiliyoruz. Pandemi gölgesindeki 2020'de bu payın daha da artarak %24,3'e yükselmesi öngörülüyor.

Dünya Gayrimenkul Pazarında Konut Segmentinin Payının Gelişimi (2015-2020)



Kaynak: JLL,PwC, LaSalle, MSCI, AGS Global Analizi

Dünya Konut Pazarında Yabancı Satışların Payı (2019)



Kaynak: JLL,PwC, LaSalle, MSCI, AGS Global Analizi

Генеральный план участка
N
Граница участка
Вход на участок
Выезд на парковку без заезда
Подъемные ворота гаража
Стоянка
Био-сектан
Линейный лоток
Вход на участок
8500
7600
6100
3000
1000
1200
1600
900
600
+110.00
+111.00
+111.80
+112.40
+112.20
Подпорная стена
Высота 0,5 м.
Подпорная стена
Высота 0,8 м.

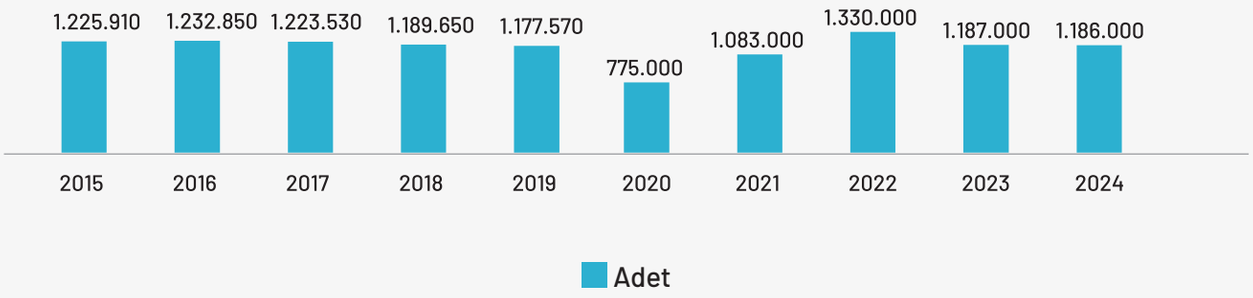
BÖLÜM 3

Yabancı Yatırımcı Eğilimleri Işığında
Birleşik Krallık Gayrimenkul Pazarı

ONS (Office of National Statistics) verilerine göre 2019 yılında tüm Birleşik Krallık'ta 1 milyon 177 bin 570 adet konut satılırken, 2015-2019 arasında pazar %3,9 daraldı. Tüm Birleşik Krallık'ta satılan konutların %84,5'u (995 bin 310 adet) İngiltere'de satıldı. Savills Research (2020) tahminine göre ise Covid-19 etkisiyle 2020 yılında pazar %36, 2021 yılında ise %10 daralacak ve 2022 yılında talep geri dönecek. Projeksiyona göre pazarın 2018 seviyesine dönebilmesi ise 2024 yılını bulacak.

2020 Mayıs ortası itibariyle 82 milyar pound değerinde 372 bin konutun satış işleminin durduğu tahmin ediliyor. Covid-19 nedeniyle Birleşik Krallık konut piyasası 2020 Mart ayının ortasında kilitlendi ve 13 Mayıs 2020'de yeniden açıldı. Bu doğrultuda, yılın 775 bin adetle kapanması beklenirken, Ekim 2020 sonunda 630 bin barajı geçildi.

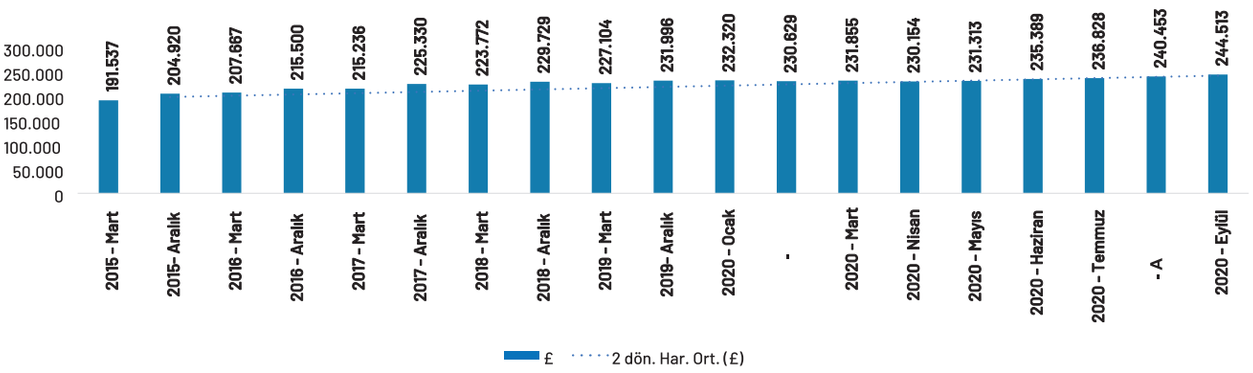
Birleşik Krallık Konut Satışları ve Projeksiyonu (2015-2024)



Kaynak: ONS, Savills Research

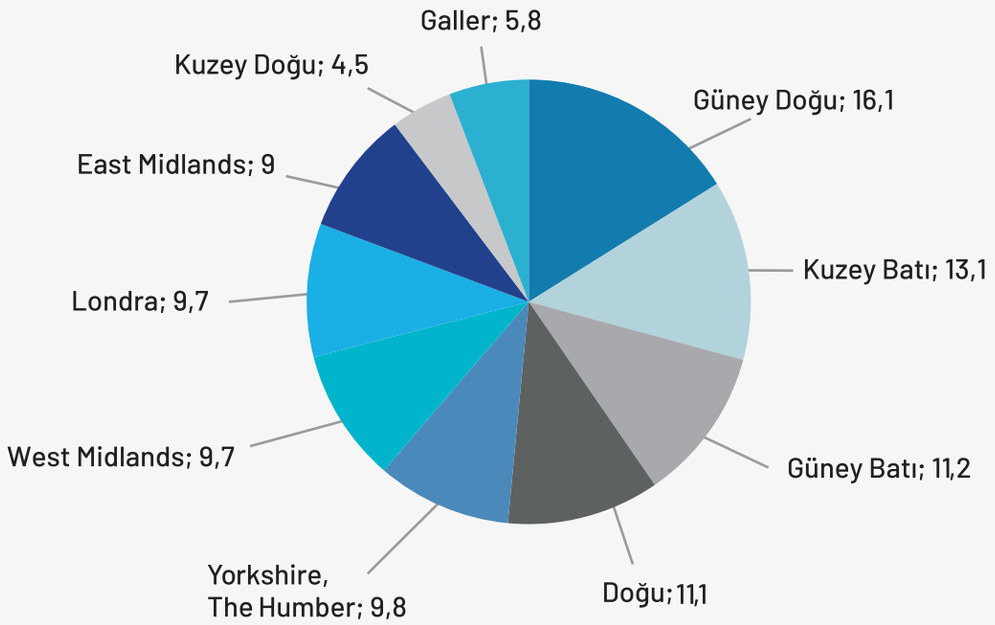
Birleşik Krallık'ta 2015 Mart ayında ortalama bir konut fiyatı 191 bin 537 pound iken, 2020 Eylül ayı itibariyle 244 bin 513 pound oldu.

Aylara Göre Birleşik Krallık Ortalama Konut Fiyatları (2015-2020)



2019 yılında Birleşik Krallık çapında bölgelere göre satışa bakıldığında; %16,1 ile Güney Doğu ilk sırada yer alırken, Güney Doğu'yu Kuzey Batı bölgesi %13,1 ile takip ediyor.

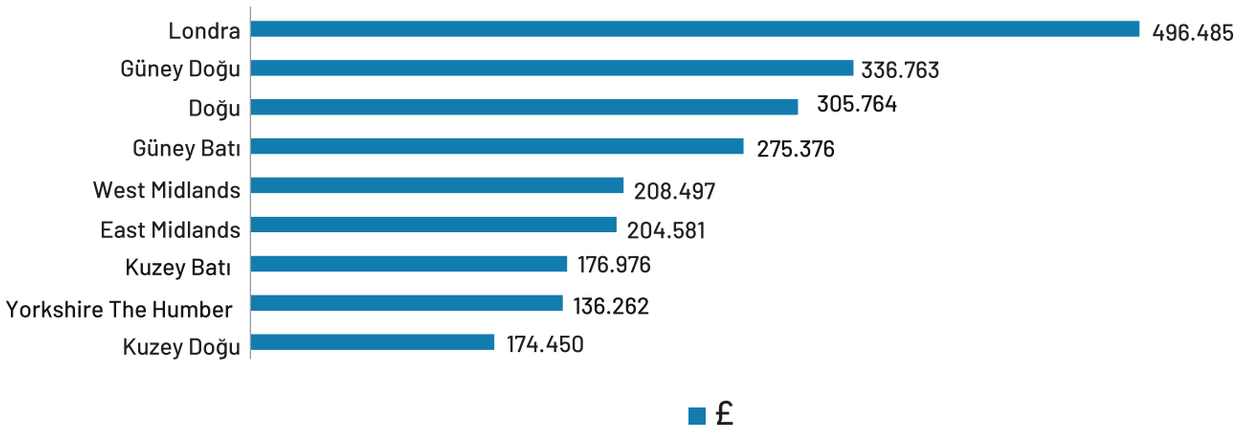
Birleşik Krallık Bölgelere Göre Konut Satışları (2019)



Kaynak: ONS

2020 yılının eylül ayı itibariyle Londra (496,485 pound) ortalama ile Birleşik Krallık konut piyasasında pozitif ayrışırken, ülke ortalamasının üzerinde kalan diğer bölgelerin de Güney Doğu, Doğu ve Güney Batı bölgeleri olduğu görülüyor.

Bölgelere Göre Ortalama Konut Fiyatları (2020 – Eylül)



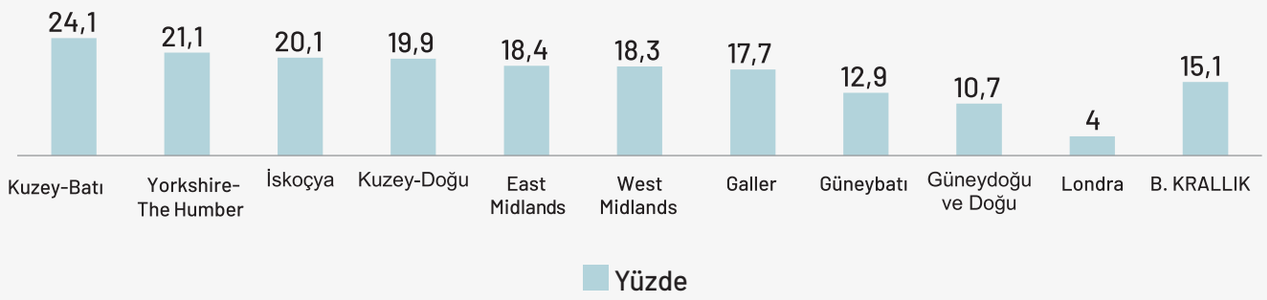
Kaynak: ONS

KONUT FİYATLARINDA %15'LİK ARTIŞ BEKLENTİSİ

Savills Research tahminleri 2020 yılında Covid-19 etkisiydi. Konut fiyatlarının %7,5 civarında gerileyeceği yönünde. 2020-2024 arası periyotta ise Birleşik Krallık'ın tamamında konut fiyatlarının %15,1 artması öngörülürken, Kuzey Batı bölgesi %24,1 ile değer artışının en yüksek olması beklenen bölge konumunda bulunuyor.

Bu süreç zarfında fiyat artışının en az izleneceği bölge ise %4 ile Londra olacak. Diğer yandan Londra, tüm Birleşik Krallık konut piyasası içerisinde en gözde destinasyon konumunu hala sürdürüyor. Özellikle yabancı yatırımcılar son yıllarda Londra dış seçeneklere yönelse de, Londra hala en önemli tercih pozisyonunda...

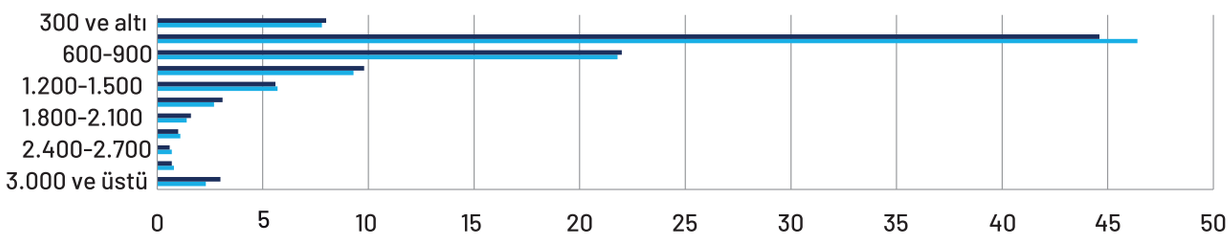
2020-2024 Periyodunda Bölgelere Göre Fiyat Artış Beklentisi



Kaynak: Savills Research

2020 yılının ilk çeyreğinde yatırımların cazibe merkezi konumundaki Londra'da fiyat aralığına göre işlemlerde 300 ila 600 bin pound arası konutlar, %44,6 ile en büyük paya sahip. 600-900 bin pound arası konutlar ise %22 ile ikinci sırada bulunuyor.

İşlem Hacmine Göre Londra Merkez'de Konut Satışlarının Payı, Bin £ (2019-2020)



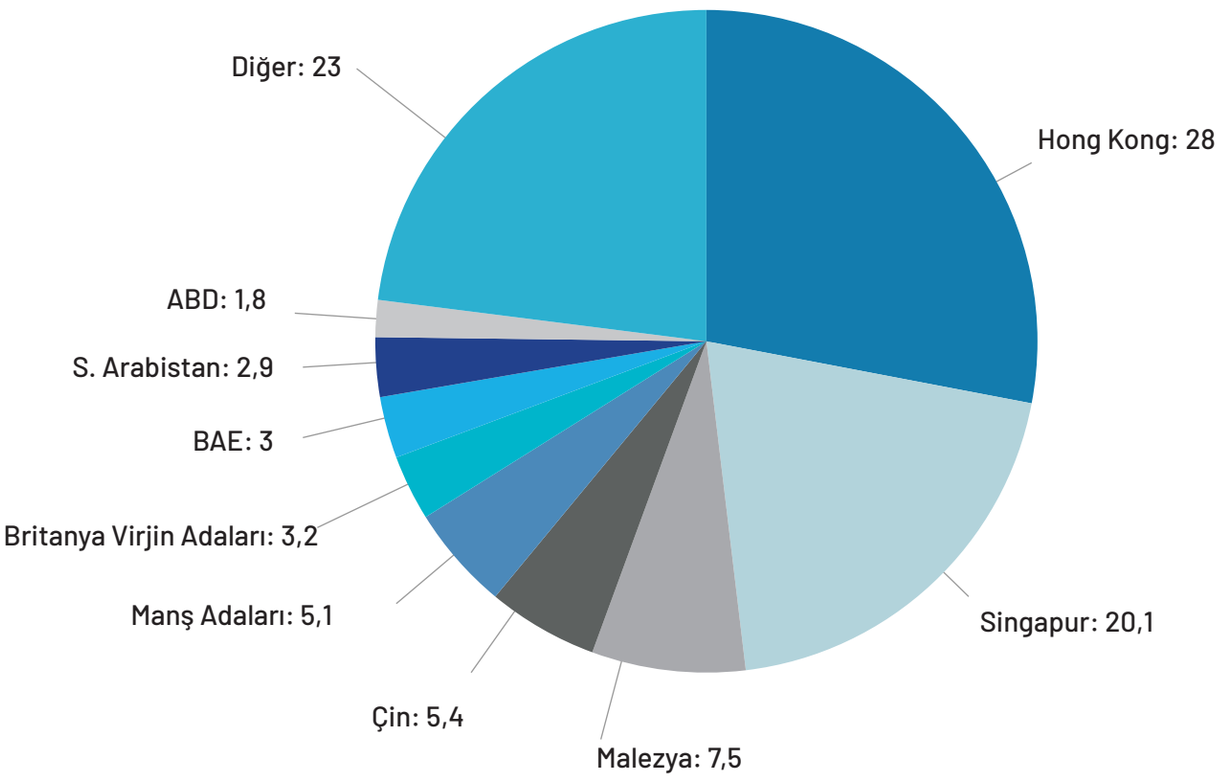
	3.000 ve üstü	2.700-3.000	2.400-2.700	2.100-2.400	1.800-2.100	1.500-1.800	1.200-1.500	900-1.200	600-900	300-600	300 ve altı
2020 - Yüzde	30	0,7	0,6	1	1,6	1,6	5,6	9,8	22	44,6	8
2019 - Yüzde	2,3	0,8	0,7	1,1	1,4	2,7	5,7	9,3	21,8	46,4	7,8

Kaynak: Savills Research

ÇİN VE ASYA-PASİFİK'TEN AKIN VAR

Savills Research (2020) verisine göre de Birleşik Krallık'ın cazibe noktası Londra'yı uluslararası emlak yatırımları açısından ilk sıralara yazan bölge ve ülkeler; Çin ve diğer Asya-Pasifik ülkeleri, Rusya ve Ortadoğu ülkeleri. Londra'da konut satın almanın ana nedeni %70 ile yatırımken, diğer %30'luk dilimde ise aileyi ağırlamak (öğrenciler ya da geri dönen gurbetçiler) ve iş veya tatil amacıyla Londra'da bir ev sahibi olmak nedeni ağır basıyor. Bir diğer önemli nokta ise 2019 yılında Londra'da yeni konutlara yapılan yatırımların yüzde 13'ü yabancı yatırımcılara ait. Bu paralelde Hong Kong %28, Singapur %20,1, Malezya %7,5 ve Çin %5,4'lük payla önde gelen yatırımcı ülkelerde ilk sıraları alıyor. Listglobally (2020) projeksiyonu da önümüzdeki dönemde daha fazla Çinlinin Birleşik Krallık, Kanada, ABD, Fransa ve Almanya gibi ülkeleri taşınacağını gösteriyor.

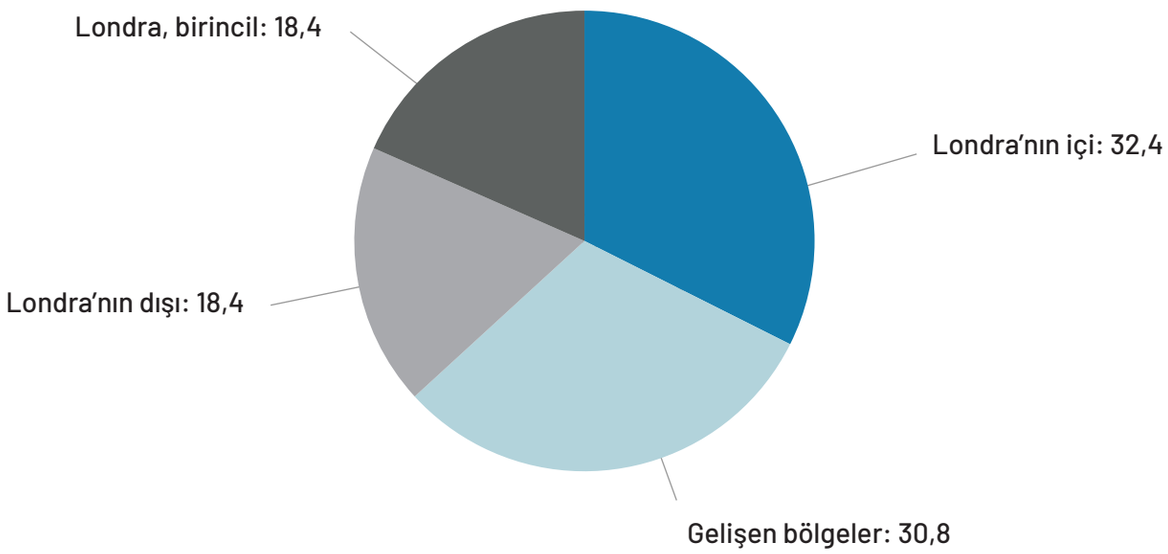
Londra, Menşe Ülkelere Göre Yabancıya Konut Satışları



Kaynak: Land Registry

Londra özelinde yabancı yatırımcıların bölgesel dağılımına bakıldığında ise Londra'nın içi %32,4'lük payla öncelikli tercih olurken, yeni gelişen bölgeler %30,8 ile ikinci sırada yer alıyor.

Londra Bölgelere Göre Yabancıya Konut Satışları

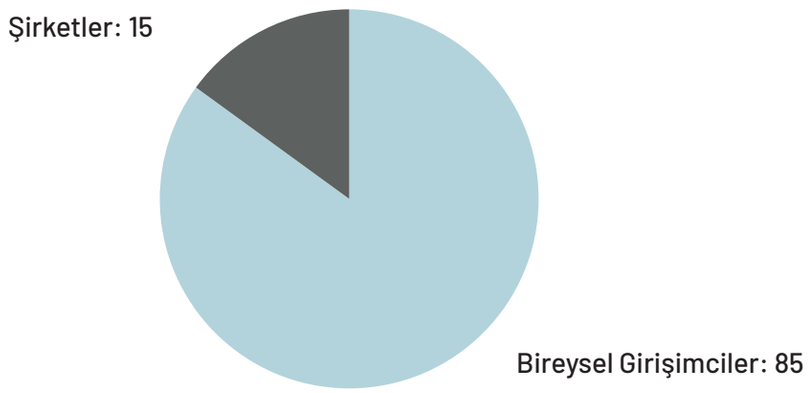


Kaynak: Land Registry

BİREYSEL GİRİŞİMCİLERİN TERCİHİ LONDRA

Diğer yandan Londra'da satın alımların %85'i bireysel girişimciler tarafından yapılırken, %15'lik dilim ise şirketler tarafından gerçekleştiriliyor. Şirketler arasında özellikle %32,1'lik payla Manş Adaları ve %21,8'le Britanya Virjin Adaları gibi off-shore ülkeler ön plana çıkıyor. Onu Hong Kong, Singapur, Güney Kıbrıs gibi ülkeler takip ediyor. Yabancı yatırımcılar son yıllarda Londra harici seçeneklere de özel bir ilgi gösterirken, Manchester, Liverpool, Birmingham gibi şehirler "yeni gözdeler" konumunda kendisine yer buluyor.

Londra Yatırımcı Türüne Göre Yabancıya Konut Satışları

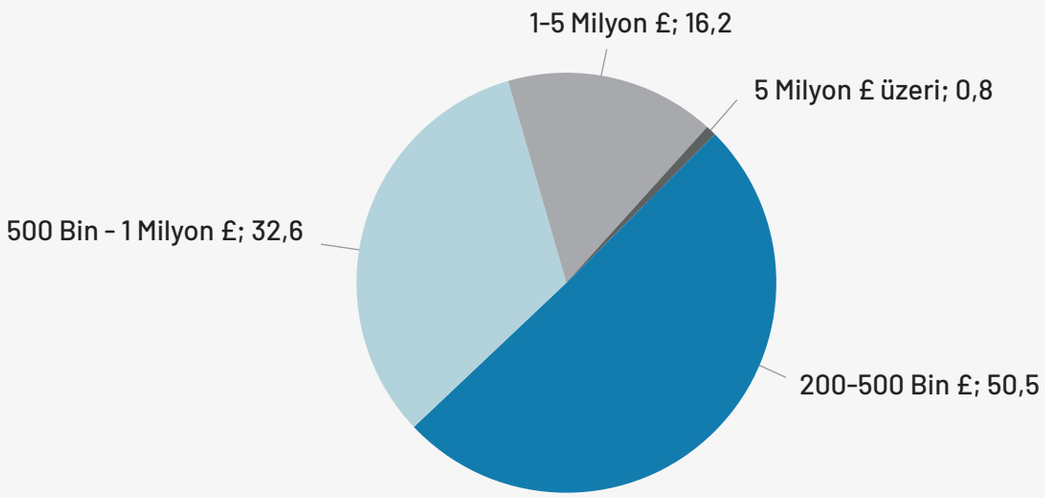


Kaynak: Land Registry

YABANCI YATIRIMCI EĞİLİMLERİ IŞIĞINDA BİRLEŞİK KRALLIK GAYRİMENKUL PAZARI

Son erişilebilen Land Registry verilerine göre; Londra'da konut satın alan yabancı yatırımcıların yarısından fazlası 200-500 bin pound aralığında yoğunlaştığı görülürken, 500 bin-1 milyon pound arası ise tüm yatırımcıların yaklaşık 3'te 1'ine tekabül ediyor.

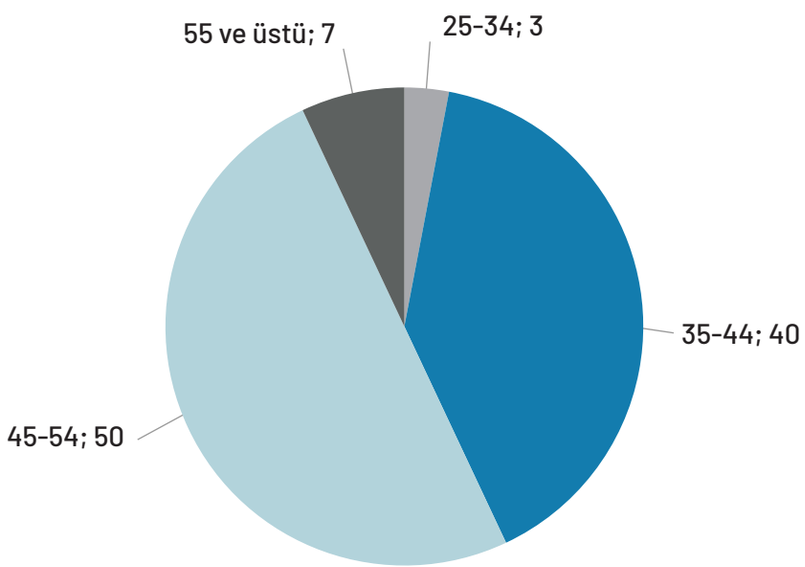
Londra İşlem Hacmine Göre Yabancıya Konut Satışları



Kaynak: Land Registry

Londra'da yeni inşa edilen konutlara yönelik **yabancı yatırımcıların yaş dağılımına bakıldığında yarısının 45-54 yaş aralığında kümelendiği görülürken,** 35-44 yaş arası yatırımcılarla birleştiğinde **toplam yatırımcıların %90'ına** ulaşılıyor.

Londra Yabancı Yeni Konut Yatırımcılarının Yaş Dağılımı



Kaynak: Knight Frank

BÖLÜM 4

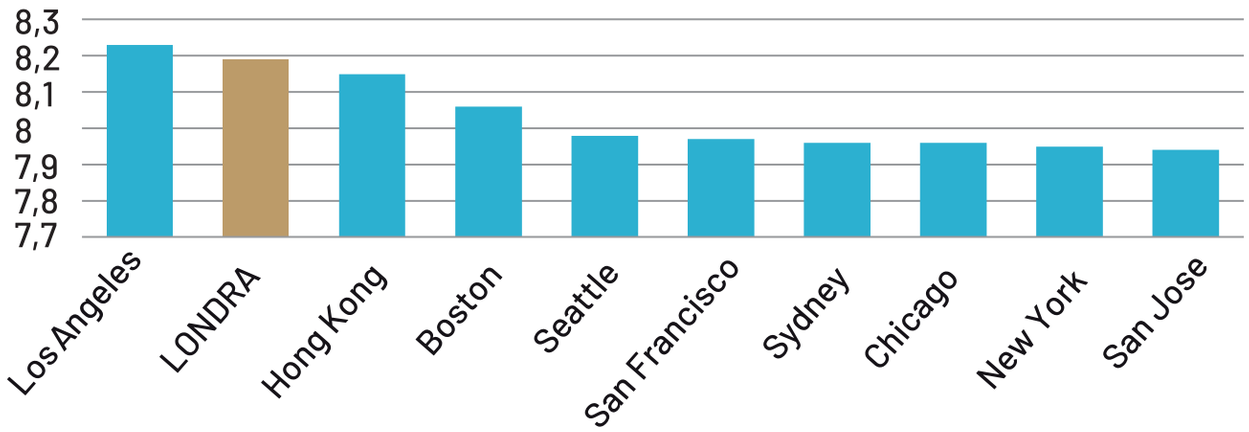
Yabancı Yatırımcılar Birleşik Krallık Pazarına
Neden İlgi Gösteriyor?

BİRLEŞİK KRALLIK'IN CAZİBE MERKEZİ POZİSYONU

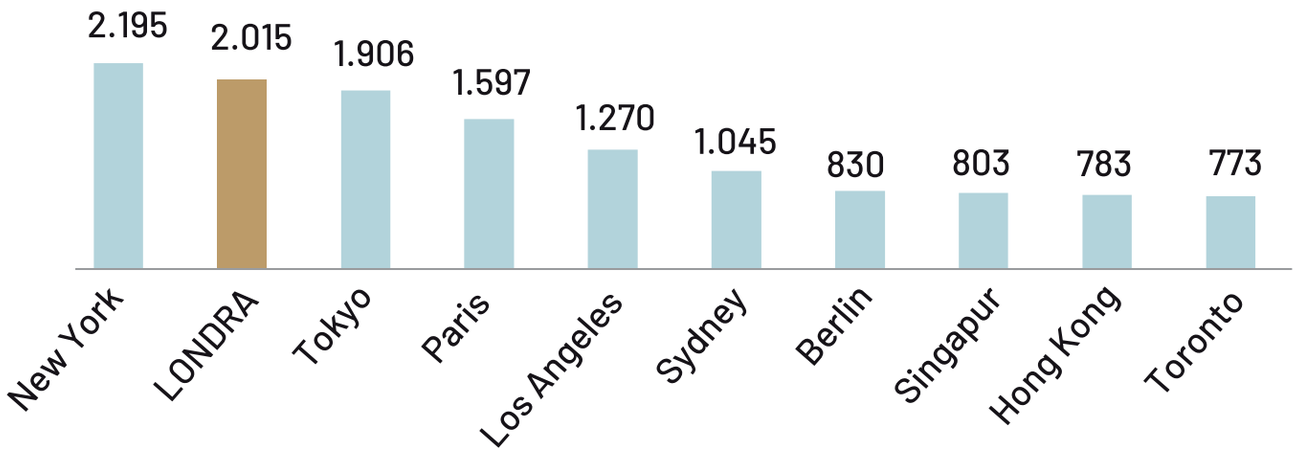
Birçok küresel endekste Birleşik Krallık ve özellikle başkent Londra; en gözde destinasyonların başında geliyor. JLL tarafından 2018 yılında gerçekleştirilen Küresel Gayrimenkul Şeffaflık Endeksi araştırmasında Birleşik Krallık, en şeffaf gayrimenkul piyasası olarak gösteriliyor.

Çevre, ekonomi, nüfus, yenilikçilik gibi parametreler doğrultusunda oluşturulan Schroders Global Şehirler Endeksi'nde Londra, 900'e yakın şehir arasında Los Angeles'tan sonra dünyada emlak yatırımı yapmak için ikinci ideal şehir. Londra; konumu, ölçeği, altyapısı ve kültürel çeşitliliği ile bir önceki yıla göre endekste 6 sıra birden tırmandı. Bir başka gösterge olan **Global City Lab 500'**de ise Londra, New York'un ardından 2,01 trilyon dolar marka değeri ile en önemli ikinci şehir.

Emlak Yatırımı İçin Global Şehirler Endeksi (2019)



Global CityLab Marka Şehirler Endeksi, Milyar $ 2.195 2.015 1.906 (2019)



Kaynak: Schroders, Global CityLab

Tüm bu dış çevresel göstergeler itibariyle dünyanın çeşitli noktalarından deniz aşırı yatırımcılar, Birleşik Krallık'ta konut sahibi olmak için farklı motivasyonlara sahip. London School of Economics (LSE) araştırmasına göre deniz aşırı yatırımcıların Birleşik Krallık (özellikle Londra) konut piyasasına ilgisi şu parametrelerle açıklanıyor:

- Yüksek kira getirisi
- Sermaye kazancı potansiyeli
- Varlık veya ülke açısından portföy çeşitlendirmesi
- Londra'da iş, aile nedeniyle konut gereksinimlerini karşılamak
- Güvenli bir cennete para yatırmak

YATIRIM MOTİVASYONLARI MUHTELİF

Aynı araştırmaya göre her bölgeden yatırımcının motivasyonları değişiyor. Çin, Malezya, Singapur gibi ülkelerden gelen yatırımcılar yatırım getirisi, yani toplam verimliliğe odaklanırken, Hong Kong ve Çin menşeli yatırımcıların özellikle çocuklarının üniversite eğitimi esnasında konaklaması için yatırıma yöneldiği görülüyor.
Ortadoğu menşeli yatırımcılar için yılın en sıcak döneminde ya da 2-3 ay boyunca Londra ziyaretlerinde konaklama amacı taşırken, Yunanistan, **Türkiye**, Mısır, Güney Kıbrıs, İrlanda vb. menşeli yatırımcılar ise kendi ülkelerindeki finansal ve politik iç sorunlar nedeniyle İngiltere'de mülk edinme yönünde eğilim gösteriyor.

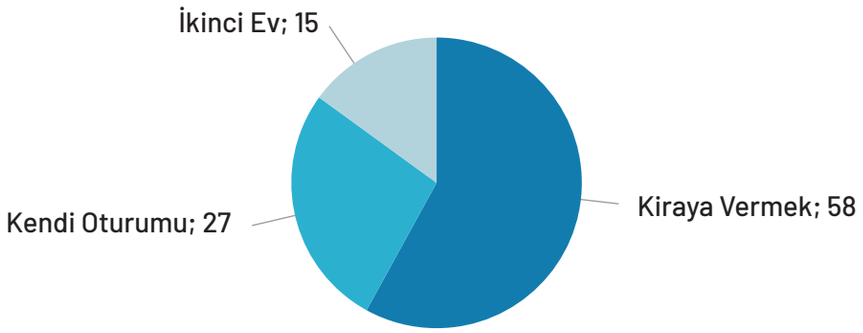
Kaynak: ONS, Savills Research

YATIRIMDA HIZLI DÖNÜŞ VE YÜKSEK GETİRİ

Başta Londra olmak üzere Birleşik Krallık'ta ev sahibi olmak, hiç şüphesiz ki kârlı bir yatırım olarak kabul ediliyor. Ülkedeki politik istikrar, hukuk iklimi ve güçlü ekonomik göstergeler bir araya geldiğinde, yabancı yatırımcılar için dünyadaki en güvenilir "yatırım merkezlerinden" biri ile karşı karşıya olduğumuz kesin.

London Research tarafından gerçekleştirilen bir araştırmaya göre Londra'da birincil (prime) konut satın alan deniz aşırı yatırımcıların öncelikli kullanım amacı %58 ile kira geliri elde etmek iken, onu %27 ile kendi oturumu ve %15 ile ikinci bir eve sahip olmak izliyor.

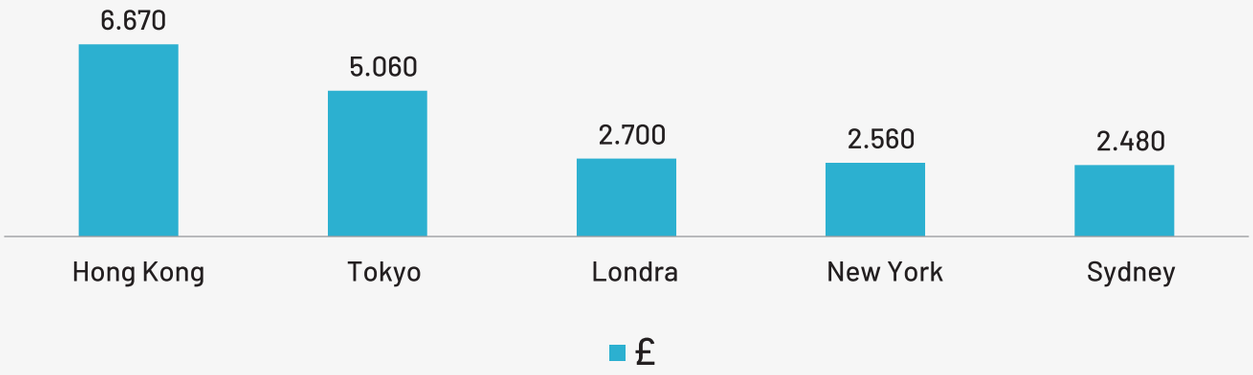
Yabancı Yatırımcılar Tarafından Londra'da Satın Alınan Konutların Kullanım Amaçları



Kaynak: London Research

2019 yılında ultra ana emlak piyasası itibariyle diğer küresel şehirlerle karşılaştırıldığında Londra (Knightsbridge, Belgravia, Mayfair, vb.), metrekare başına New York ve Sydney gibi kentlerden daha pahalı bir görünüm arz ediyor.

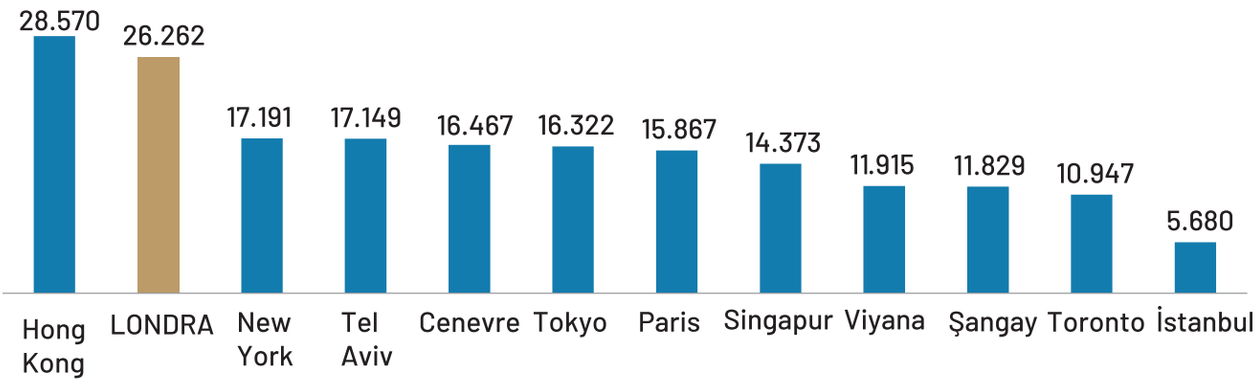
Ultra Ana Mülkün m² Başına Fiyatı İtibariyle Küresel Metropollerin Sıralaması (2019)



Kaynak: Clifton Private Finance

Diğer yandan; **120 metrekarelik bir daire için metrekare başına satın alma fiyatı** itibariyle Londra, dünyanın en pahalı ikinci şehri konumunda bulunuyor. İstanbul'da ise metrekare başına fiyatlar **Londra'nın yaklaşık 5'te 1'i kadar**.

m² Başına Satın Alma Fiyatı İtibariyle Dünyanın En Pahalı Şehirleri, USD/m² (2020)

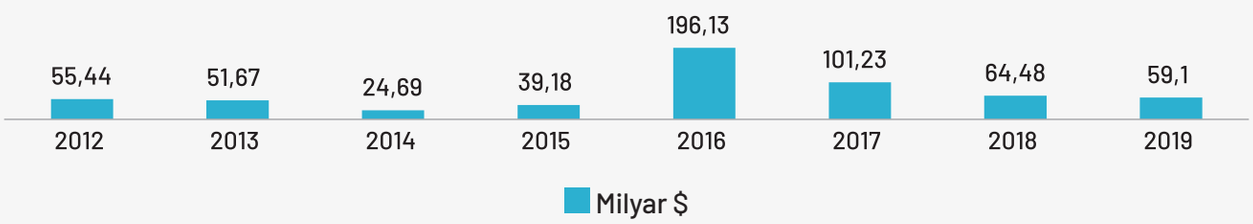


Kaynak: Global Property Guide

YABANCI YATIRIMCIYA GELENEKSEL OLARAK SICAK BAKIŞ

Liberalizmin tarihi anavatanı Birleşik Krallık'ta yasal düzenlemeler ve genel iş yapma biçimleri, yabancı yatırımcı dostu ekosistemden besleniyor. Birleşik Krallık, 2018 yılında her ne kadar Brexit etkisiyle önceki yıla göre doğrudan yabancı yatırımlarda dramatik bir düşüş yaşamışsa da 64,48 milyar dolar değerinde yabancı yatırımı kendisine çekmeyi de bildi. Üç yıldır aralıksız yabancı doğrudan yatırımlarda düşüş izlenirken, bu düşüşün ardında Brexit nedeniyle yabancı yatırımcıların "bekle-gör" politikasının olduğu tahmin ediliyor. 2018 yılında ülkeden çıkan 44,88 milyar dolar yabancı direkt yatırımlar da bu tahmini güçlendirir nitelikte. Ancak, her şeye rağmen ülkedeki yabanı sermaye stoku 2 trilyon dolar civarında seyrediyor.

Yıllara Göre Birleşik Krallık'ta Uluslararası Doğrudan Yatırımlar (2012-2019)



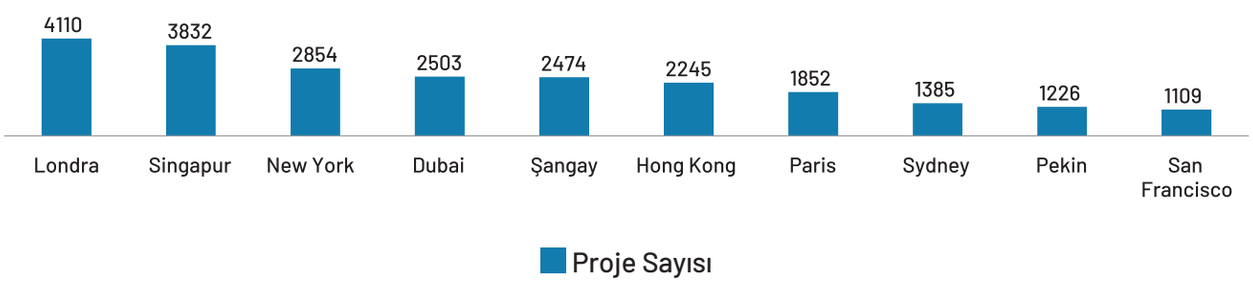
Kaynak: UNCTAD

AVRUPA'NIN GÜVENLİ KALESİ

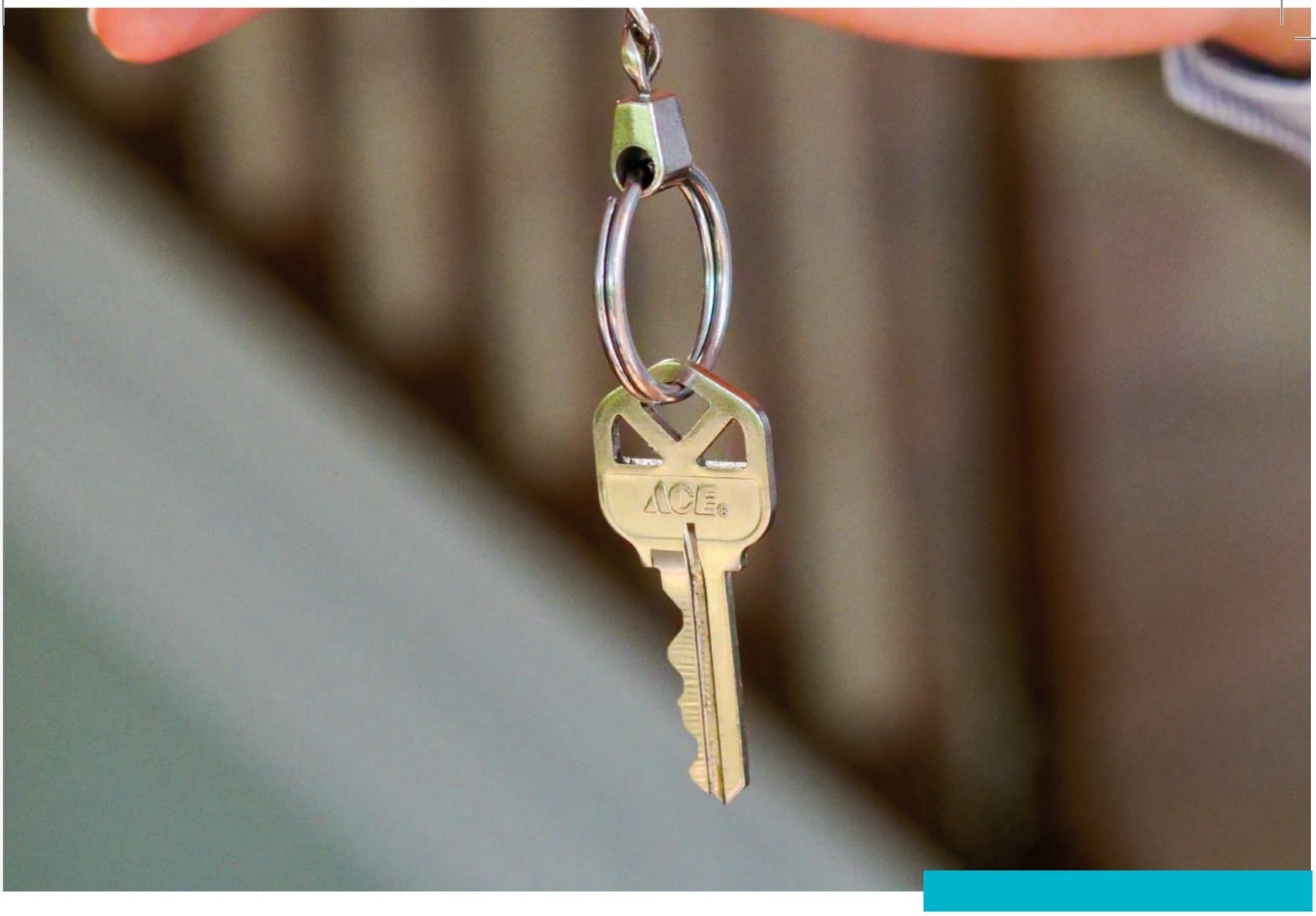
Birleşik Krallık ekonomisine yatırım yapan sermayenin menşei; %23,6 ile ABD, %18,5 ile Hollanda, %9,8 ile Lüksemburg, %5,8 ile Fransa ve %4,2 ile de Japonya şeklinde seyrediyor. Sektör bazında ise %22,6 enerji, %12,8 perakende ve toptan ticaret, %9,7 metal ve makine ürünleri, %9,4 finansal hizmetler, %6,7 de bilgi ve iletişim yatırımları yer alıyor.

Uluslararası yatırımcılar Brexit'e karşı temkinlerini korumakla birlikte Birleşik Krallık, hala en güvenli Avrupa ülkesi olarak görülürken, 2018 itibariyle Fortune 500 şirketlerinin %57'sinin Avrupa operasyonlarının karargahı Birleşik Krallık; onların %87'sinin de Londra olduğu biliniyor. 2015-2018 yılları arasında yabancı yatırımların kent bazlı performansında ise 4 bin 110 projeyle ve %2,23 payla Londra ilk sırada bulunuyor.

Yabancı Yatırımlara Göre Küresel Kentlerin Performansı (2015-2018)



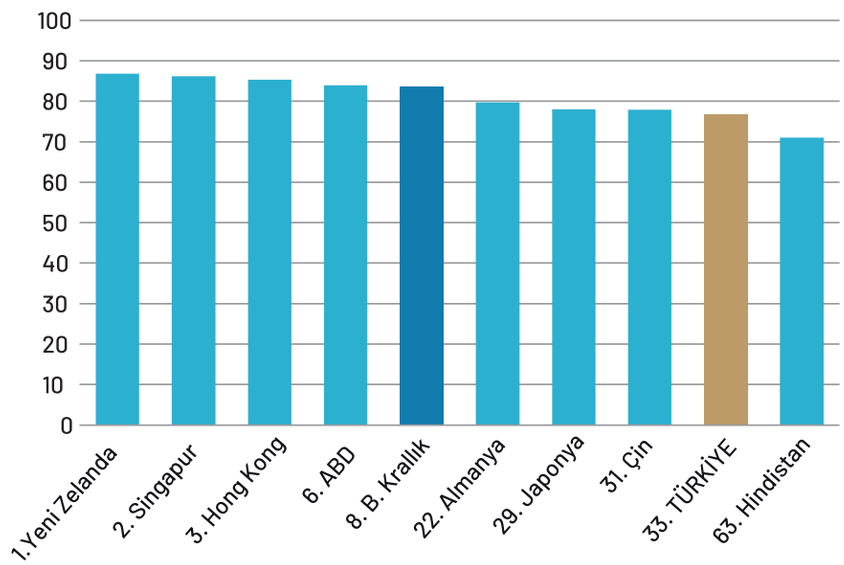
Kaynak: Deloitte



İŞ YAPMAK ÇOK DAHA KOLAY

Birleşik Krallık, İş Yapma Kolaylığı (Doing Business) Endeksi'ne göre ise dünyada **190 ülke arasında iş yapmanın en kolay olduğu 8'inci ülke. Yeni iş kurma işlemlerinde 18'inci, inşaat izinlerinin alınması işlemlerinde 23'üncü, elektrik bağlatma işlemlerinde 8'inci, tapu siciline kayıt işlemlerinde 41'inci, kredi alma işlemlerinde 37'nci olan Birleşik Krallık,** azınlık pay sahibi yatırımcıların korunmasında da 7'nci sırada yer alıyor. Yine vergilerin ödenmesi işlemlerinde 27'nci, sınır ötesi ticaret işlemlerinde 33'üncü, **sözleşmelerin uygulanmasında 34'üncü sırada olan Birleşik Krallık,** iflasın çözümü işlemlerinde de dünyada kendine 14'üncü sırada yer buluyor.

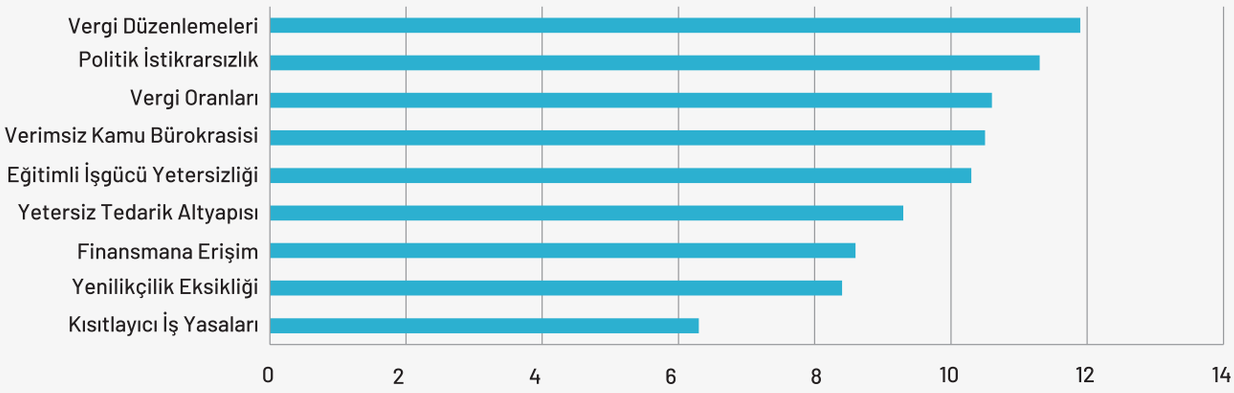
Seçilmiş Ülkelerin İş Yapma Kolaylığı Endeksindeki Yeri (2020)



Kaynak: Dünya Bankası

Ülkede iş yapmanın önündeki en önemli engeller ise sırasıyla vergi düzenlemeleri, politik istikrarsızlık, vergi oranları ve verimsiz kamu bürokrasisi...

Birleşik Krallık'ta İş Yapmayı Olumsuz Etkileyen Faktörler



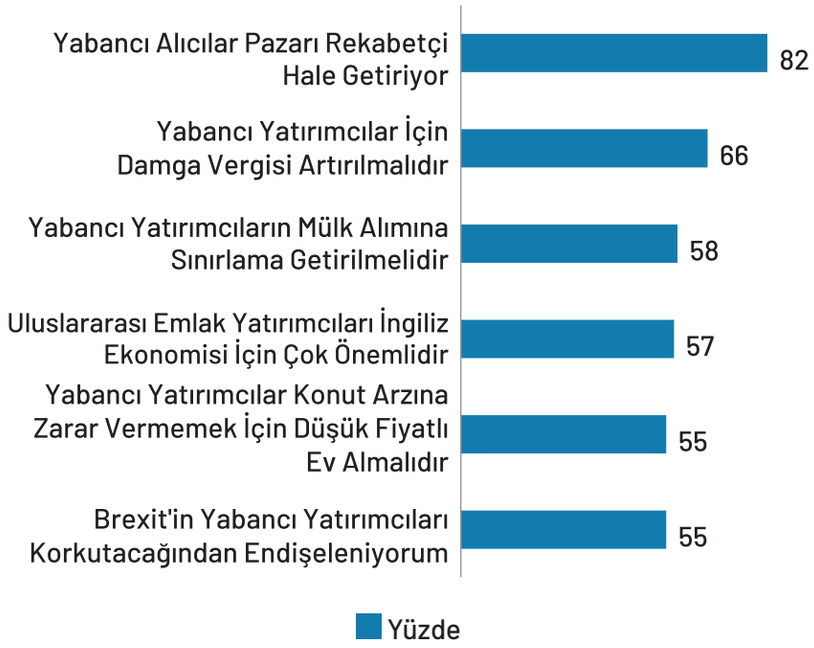
Kaynak: Dünya Ekonomik Forumu

YABANCILARA GAYRİMENKULDE YASAL KISITLAMA YOK

Aynı "serbest ticaret iklimi", yabancıların gayrimenkul satın almasında da yürürlükte. Yani yabancı yatırımcıların gayrimenkul sahibi olması için yasal bir kısıtlama yok ve yerleşik veya yerleşik olmayanlar İngiltere'de konut sahibi olabilir. Ancak İngiltere'de iki yıldan az ikamet edenler veya işsiz olanlar için daha katı talepler söz konusu.

İngiltere merkezli Butterfield Mortgages Limited (BML) tarafından 2019 yılında yapılan bir ankete göre ise İngiltere merkezli yatırımcıların yurt dışı yatırımcılara dair görüşlerinin başında yabancı alıcıların, pazarı daha rekabetçi hale getirdiği, %82 gibi bir oranda yer alırken, onu damga vergisinin artırılması izliyor. Nitekim, Nisan 2021'den itibaren yabancı alıcılara ilave %2 damga vergisi uygulanması kararı alındı ve piyasada "uygulama öncesi" deniz aşırı satış beklentisi hakim.

İngiliz Yatırımcıların Yabancı Yatırımcılara Bakışı (2019)



Kaynak: BML

King's College London (2018) tarafından yapılan araştırmaya göre yabancı yatırımcıların Birleşik Krallık konut emlak piyasasına olan ilgisi, son 15 yılda konut fiyatlarını %20'den fazla artırmış gözüküyor. Bu nedenle, Nisan 2021'den itibaren yabancı alıcılara, piyasayı regüle etmek amacıyla ilave %2 damga vergisi uygulanacak. Ancak tahminlere göre bu durum caydırıcı etkiden ziyade kısa vadeli bir talep patlamasını güdeme getirecek gibi duruyor. Çünkü uygulama devreye girmeden yabancı yatırımcılarda bir "aktivite telaşı" gündeme gelebilir. Bu nedenle, yabancı yatırımcıların Birleşik Krallık gayrimenkulleri için "vites artırması" öngörülüyor. Ayrıca, mevcut haliyle bile Birleşik Krallık'ta vergiler, Kanada (%15-20), Hong Kong (%15) ve Singapur (%20) gibi destinasyonlara göre cazibesini sürdürecek.

%2 DAMGA VERGİSİ HAKKINDA TARTIŞMALAR

"Yurt dışı yatırımcılardan ilave olarak alınacak %2'lik damga vergisi, İngiltere'yi birçok küresel emlak piyasasıyla uyumlu hale getirecek. Vergi sayesinde geniş konut pazarında arz baskısını hafifletme imkanı da elde edilecektir."

Tom Bill, Uzman, Knight Frank

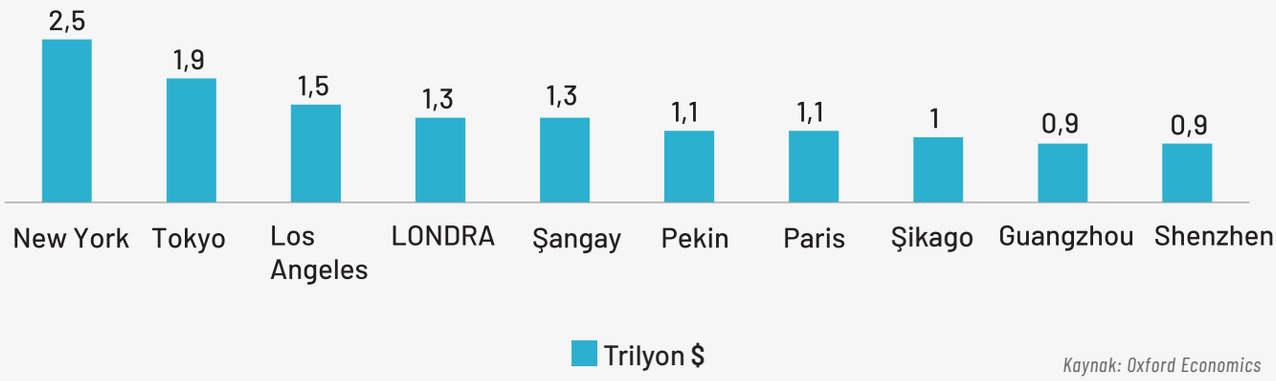
"Mülkiyet satın alma vergisi, diğer pazarlara göre zaten yeterince yüksek. İlave vergi, büyük bir hata olurken, yurt dışı yatırımcılara 'yanlış bir mesaj' olacaktır."

Charlie Smith, Uzman, Londra Emlak Danışmanları Birliği

KÜRESEL FİNANS VE TİCARET MERKEZİ BİRLEŞİK KRALLIK

Birleşik Krallık, başta Londra olmak üzere dünya finans ve ticaretinin kalbinin attığı bir ülke. Dünya üzerinde birçok yatırımcı "oturumun" yanı sıra, ticaret yapmak amacıyla da Birleşik Krallık'ın cazibesine kapılıyor. 2035 yılında 1,3 trilyon dolar büyüklüğü ile Londra'nın, dünyanın 4'üncü büyük ekonomisine sahip şehir olması öngörülüyor.

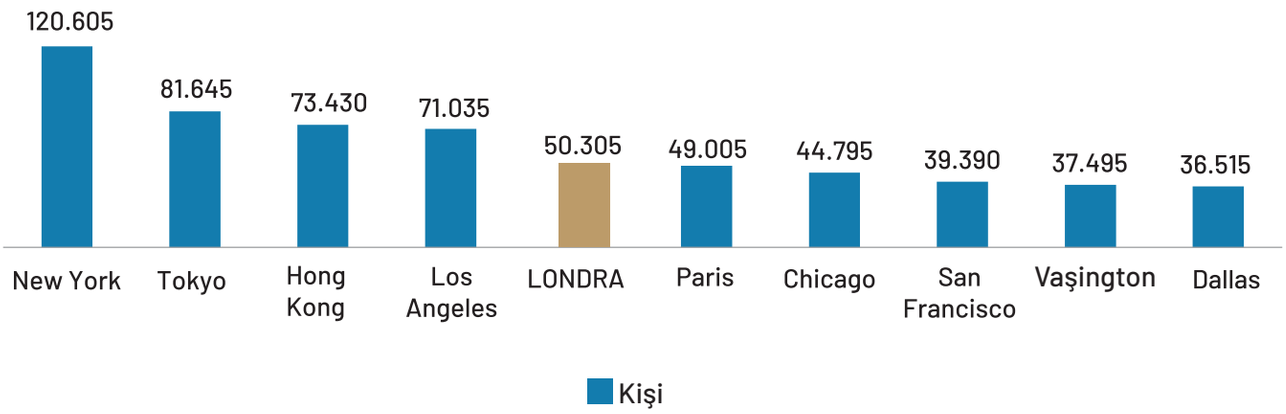
2035 Yılında GSH Büyüklüklerine Göre Küresel Metropollerin Sıralaması



Kaynak: Oxford Economics

2020 yılı itibariyle bünyesinde ikamet eden 5 milyon dolar ve daha fazla servete sahip 50 bin 305 birey sayısı itibariyle Londra, dünyada 5'inci sırada.

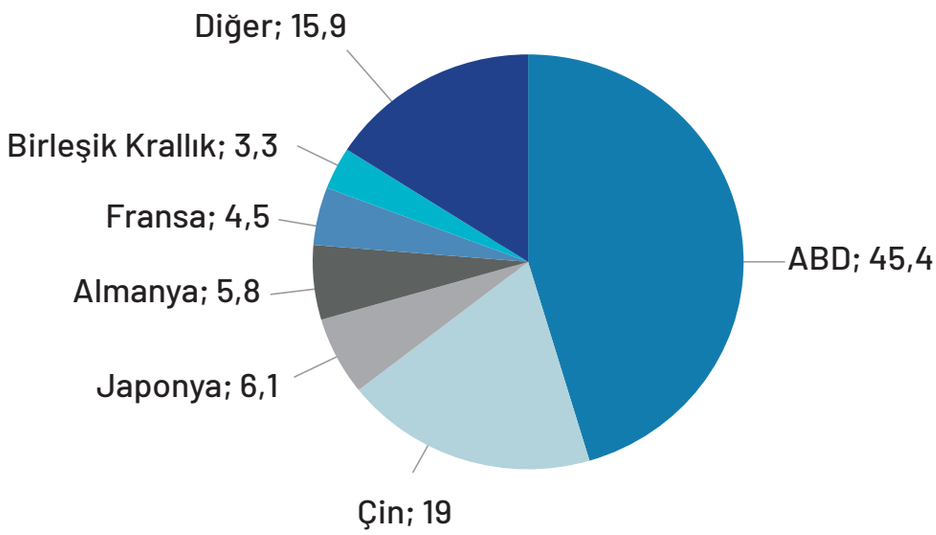
Bünyesinde Yaşayan 5 Milyon $ ve Üzeri Servete Sahip Kişi Sayısı İtibariyle Küresel Şehirlerin Sıralaması (2020)



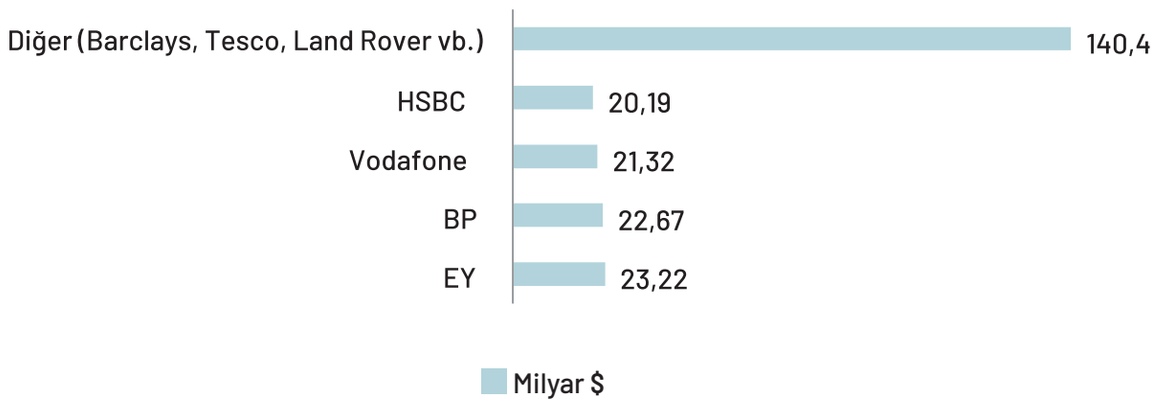
Kaynak: CNBC

Dünyanın en büyük firmalarından birçoğu Birleşik Krallık kökenli. Birleşik Krallık aynı zamanda dünyada birçok sektörel fuara da ev sahipliği yapıyor. Diğer yandan; BrandFinance TOP 500'de Birleşik Krallık menşeli firmalar toplam 227,8 milyar dolar marka değerleri ile %3,3 paya sahipken, BP'den EY'ye, Barclays'den Vodafone'a, HSBC'den Tesco'ya ülkede dünya ticaretini yönlendiren birçok küresel markayı da bünyesinde bulunduruyor.

BrandFinance Top 500 Ülkelere Göre Markaların Dağılımı (2020)



BrandFinance Top 500'de Yer Alan Bazı Birleşik Krallık Şirketleri ve Marka Değerleri (2020)

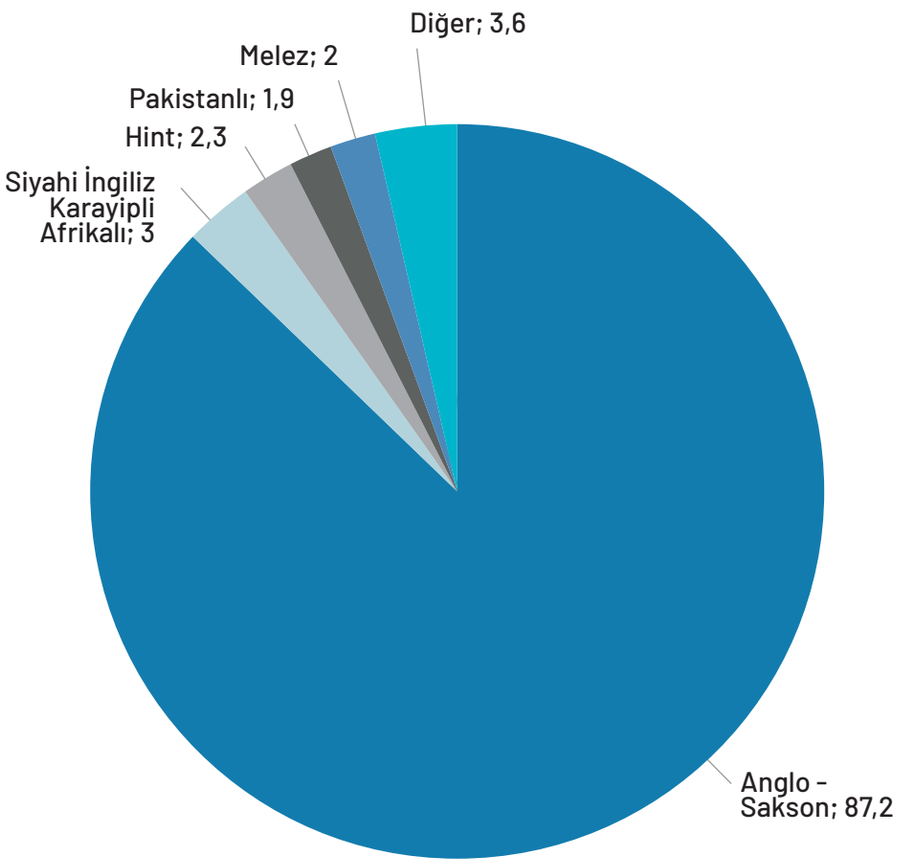


Kaynak: BrandFinance

KOZMOPOLİT SOSYAL HAYATIN BEŞİĞİ

Birleşik Krallık, tarihteki kolonyal deneyimi itibariyle çok kültürlü ve kozmopolit bir ülke... 1990'lı yıllardan itibaren hız kazanan göç hareketleri, nüfus artışını açıklayan temel desenlerin başında gelirken, 2019 yılında 612 bin kişi dünyanın çeşitli yerlerinden Birleşik Krallık'a göç ettikleri görülüyor. 2018 yılında İngiltere nüfusunun %85,7'si Birleşik Krallık doğumlu ve %90,7'si İngiliz vatandaşı konumunda bulunuyor. 2015 yılından beriyse Polonya, Hindistan'dan bayrağı devralmış ve Birleşik Krallık doğumlu olmayan en çok göçmen veren ülke konumuna gelmiş olmasıyla dikkat çekiyor.

Etnik Kökenleri İtibariyle Birleşik Krallık Nüfusu (2019)



Kaynak: ONS

Birleşik Krallık'ta diğer Avrupa ülkelerine göre (Örn; Almanya ve Fransa) laikliğin liberal yorumu ve çok kültürlü yapı, dünyanın birçok yerinden farklı gelir gruplarında göçmen ve yatırımcının ülkeye ilgisini artırıyor. Bu nedenle, ibadethaneler olmak üzere ülkede çoğulcu bir yaklaşım söz konusu.
Diğer yandan ülke bu çoğulculuğu nedeniyle yaşayanlara önemli bir "teklif yelpazesi" sunuyor. Spor organizasyonlarından sanat etkinliklerine, gastronomiden perakende mağazalarına geniş yelpazede birçok organizasyona ulaşabilmek mümkün. **AT Kearney (2019) Global Şehirler Endeksi'nde dünyada 2'nci şehir olan Londra; kültürel deneyim açısından ise 1'inci sırada yer alıyor.** Alt kırımlar olan; spor organizasyonları, yabancı turistler ve gastronomik yelpaze kategorilerinde de Londra, yine dünyada ilk sırada yer alıyor.

BİRLEŞİK KRALLIK SOSYAL HAYAT MATRİSİ

KOZMOPOLİT SOSYAL HAYAT

- Genç ve eğitimli nüfus
- Kaliteli kent altyapısı (metro ve yol ağları)
- Uluslararası iş dili
- Uluslararası finans merkezi
- Güçlü iletişim ağı
- Bilimsel enstitüler, eğitim kurumları
- Güçlü teknoloji ekosistemi
- Sağlık sistemi

SANAT-KÜLTÜR

- Müzeler (British Museum, Tate Modern, National History Museum, National Gallery)
- Müzayede evleri
- Müzik ve film festivalleri (Glastonbury)
- Uluslararası sanatçıların turne listesinde ilk sıra

SPOR

- Premier League
- Formula 1
- Wimbledon Tenis Turnuvası
- Olimpiyatlar
- Futbol şampiyonaları
- Londra Maratonu
- Rugby

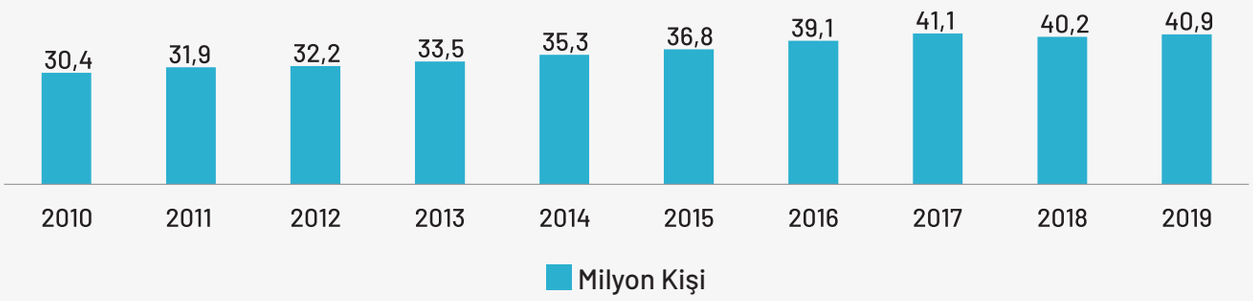
ALIŞVERİŞ, EĞLENCE, GASTRONOMİ

- Dünyanın en ünlü perakende zincirleri
- AVM'ler ve cadde mağazaları
- Londra Moda Haftası
- Festivaller (Notting Hill, Edinburgh)
- Renkli gece hayatı
- Michelin yıldızlı restoranlar
- Etnik mutfak çeşitliliği
- Cafe-Pub kültürü

TURİZMİN GÖZDE DESTİNASYONU

Turizm sektörünün Birleşik Krallık GSMH'sine katkısı 130 milyar pound civarında. 2019 yılında önceki yıla göre %1 artışla, ülkeyi 40,9 milyon turist ziyaret etti. Özellikle, Brexit sürecinden sonra rezervasyonların arttığı ve turizm sektörü ile birlikte dolaylı sektörlerin özgüveninin yükseldiği tespit edildiyse de, Covid-19 etkisiyle 2020 yılında turizmde daralma beklentisi hâkim.

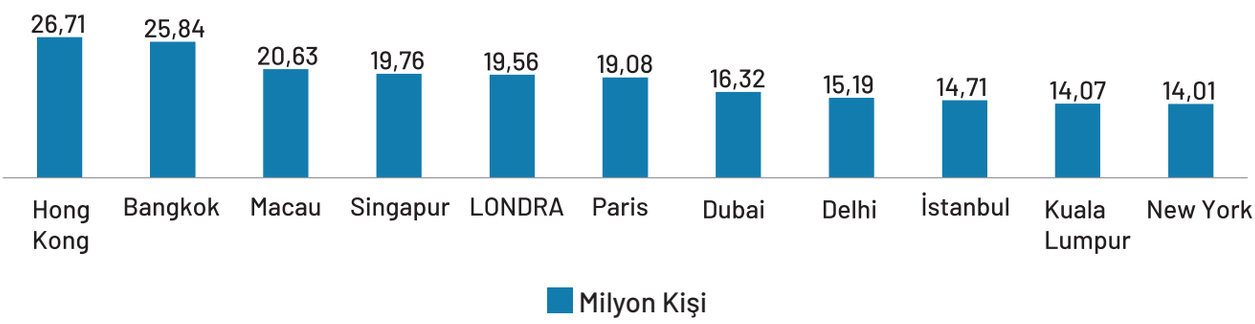
Yıllara Göre Birleşik Krallık'a Gelen Turist Sayıları (2010-2019)



Kaynak: ONS

Birleşik Krallık'a yönelen turistik ilginin merkezinde Londra bulunuyor. Euromonitor & WTM tarafından hazırlanan sıralamaya göre **2019'da dünyada en çok turist çeken 5'inci şehir Londra** olurken, şehrin önceki yıl 19,2 milyon kişi olan turist sayısını 19,56 milyona yükselttiğine şahit oluyoruz. Ancak son üç yılda bu kategoride 2 basamak gerilediği görülüyor. Birleşik Krallık'ta turizm deneyimi, birçok turist için ilerleyen yıllarda yatırım kararını etkiliyor.

Seçilmiş Kentlere Gelen Uluslararası Turist Sayısı (2019)



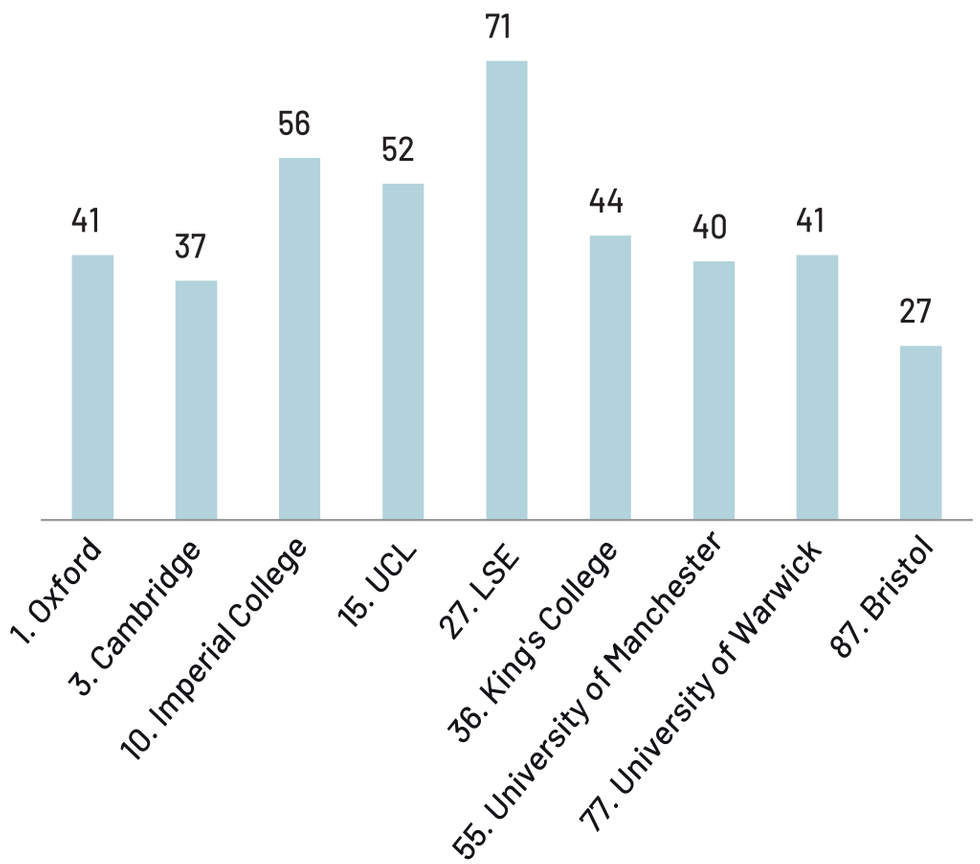
Kaynak: Euromonitor & WTM

EĞİTİM DENİNCE BİRLEŞİK KRALLIK

Birleşik Krallık konut piyasasına yatırım yapan birçok yatırımcının kendisi ya da çocuklarının eğitiminden kaynaklı karar aldığı görülüyor. Özellikle Çin, Malezya, Hong Kong, Ortadoğu ülkelerinde ana eğilim bu yönde. Üniversite eğitimi amacıyla ülkeye gelen öğrencilerin bir kısmı ülkede kalmakta ya da ilerleyen yıllarda ülkede konut yatırımı tercih ediyor.
Bugün dünyanın en iyi üniversiteleri sıralamasında ilk 10'da 3; ilk 100'de 9 üniversite Birleşik Krallık menşeli.

London Schools of Economics %71 yabancı öğrenci oranıyla ilk sırada yer alırken, birçok üniversitenin yabancı öğrenci oranı aynı zamanda Birleşik Krallık'ın neden çekim merkezi olduğunu kanıtlar nitelikte... Ancak Covid-19 pandemisi esnasında dünya çapında kullanıcı sayısı artan online eğitim platformları, geleneksel, fiziksel, yerinden eğitimi tehdit eder hale gelirken, Birleşik Krallık'ın bu konumu tartışmaya açılacak gibi duruyor.

Uluslararası Öğrenci Oranlarına Göre Dünyanın En İyi 100 Üniversite Sıralamasında Birleşik Krallık Üniversiteleri, Yüzde (2020)



Kaynak: TimesHigherEducation

NAKİT, BURADA DA KRAL KONUMUNDA

Birleşik Krallık'ta; son yıllarda %2 ilave damga vergisi gibi gelişmeler olmakla birlikte, yabancıların konut alımı için "kolaylaştırıcı bir iklim" de aynı şekilde söz konusu. Özellikle, "nakde" sahip olan yatırımcılar için gayrimenkul yatırımına erişim oldukça kolay. Ancak belirtmemiz gerekiyor ki, "mortgage" yöntemiyle finansmana erişimde süreç karmaşıklaşabiliyor... Birleşik Krallık vatandaşı olmayanlar için %40'a kadar daha pahalı krediye erişim, ayrıntılı mali bilgiler sunma, ülkede ikamet etme konusunda yasal hak sahibi olma gibi hususların kanıtlanması gerekiyor. Diğer yandan, 2 milyon pounddan daha yüksek değeri olan mülklerde vergi oranı da yükseliyor. Bu durumda vakıflar ya da off-shore şirketlerle mülke erişim seçeneği gündeme geliyor. İlerleyen tarihte başka bir tüzel kişiye devredilir.

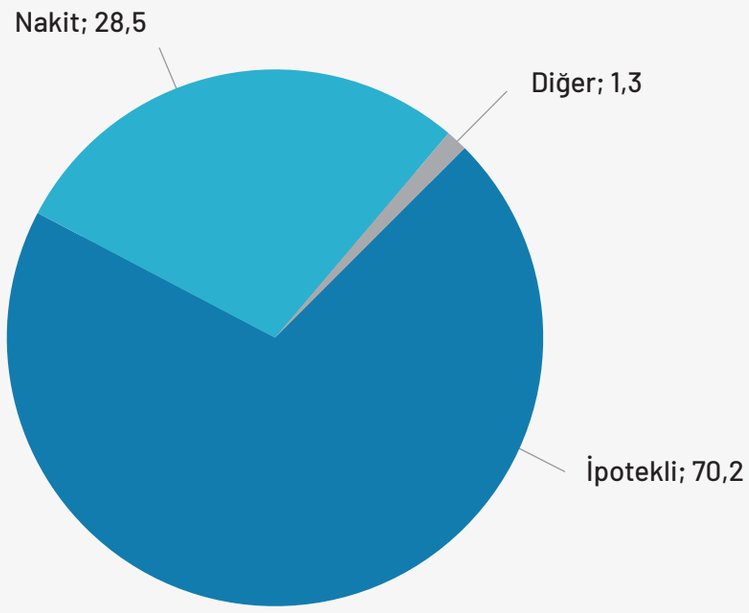
%75 KREDİYE UYGULANAN ORTALAMA FAİZ ORANLARI

Finansman Türü	Faiz Oranı (%)
2 yıl sabit faizli ipotek	1,55
2 yıllık ipotek	1,63
5 yıllık ipotek	1,74
10 yıllık ipotek	2,64
Standart değişken faizli ipotek	4,29

Kaynak: Global Property Guide

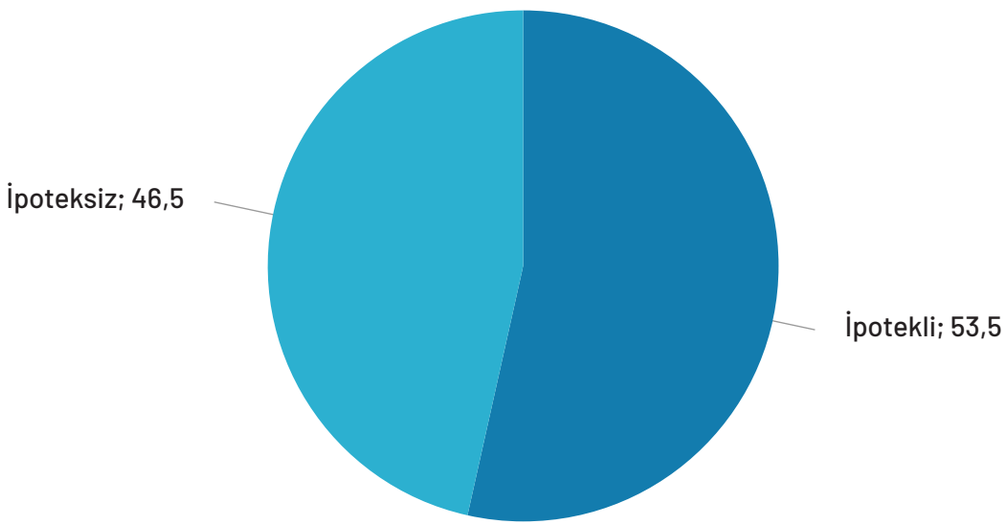
2019 yılı sonunda Birleşik Krallık konut piyasasında gerçekleştirilen konut alışveriş işlemlerinin %70,2'si ipotekli satışlardan oluşurken, nakit satışların payı ise %28,5 seviyesinde gerçekleşmişti.

Birleşik Krallık Konut Satışlarının Ödeme Türlerine Göre Dağılımı (2019)



Londra özelinde yabancıya satışların ödeme türlerine göre dağılımında ise ipotekli satışlar %53,5'lük bir paya sahip. Buradan da anlaşılacağı üzere yabancıya konut satışlarında "nakit" unsuru daha fazla ön plana çıkıyor.

Londra'da Yabancıya Konut Satışlarının Ödeme Türlerine Göre Dağılımı



Kaynak: ONS

VERGİLERE GÜNCELLEME GELDİ

Birleşik Krallık konut piyasasında; Nisan 2010'da 1 milyon poundun üzerindeki evlerde %5'lik yeni bir damga vergisi oranı getirildi Mart 2012'de 2 milyon poundun üzerindeki evlerde ise %6 damga vergisi oranı söz konusu oldu.

Aralık 2014'te ise "kümülatif damga vergisi" devreye girdi. Buna göre mülk satın alımının ilk 125 bin poundu vergiden muafken, 125-250 bin pound arasına %2 damga vergisi uygulanmaya başlandı. Ayrıca 1,5 milyon poundun üzerine %12'ye kadar damga vergisi ödeniyor. Bununla beraber 6 Nisan 2020'den sonra mal sahiplerinin mülk sattıktan sonraki 30 gün içinde Sermaye Kazanç Vergisi (CGT) ödemesi gerekliliği de devreye alındı. Son olarak Nisan 2021'de yabancıya satışlarda %2 ilave damga vergisi uygulaması yürürlüğe girdiğine de yukarıda dile getirmiştik.

MEVCUT DAMGA VERGİSİ ORANLARI (2020)

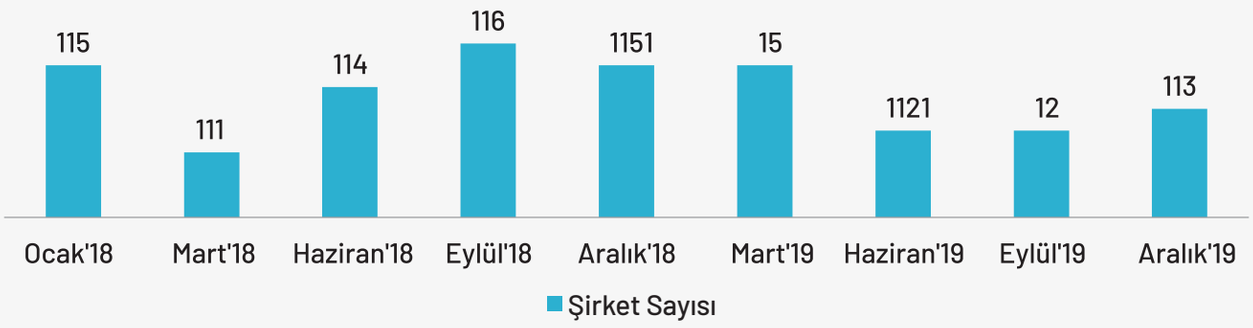
Konut Satın Alma Bedeli (£)	Damga Vergisi Oranı (%)
>125,000	0
125,000-249,999	2
250,000-924,999	5
925,000-1,499,999	10
1,500,000 ve üzeri	12

Kaynak: StampDutyRates.co.uk

LONDRA BORSASI'NDA 113 GAYRİMENKUL ŞİRKETİ

Birleşik Krallık'ta oldukça güçlü ve organize bir gayrimenkul sektörü söz konusu. 2019 yılı sonunda 113 gayrimenkul şirketi Londra Borsası'na kote vaziyette.

Aylık Bazda Londra Borsası'na Kote Gayrimenkul Şirketleri (2018-2019)

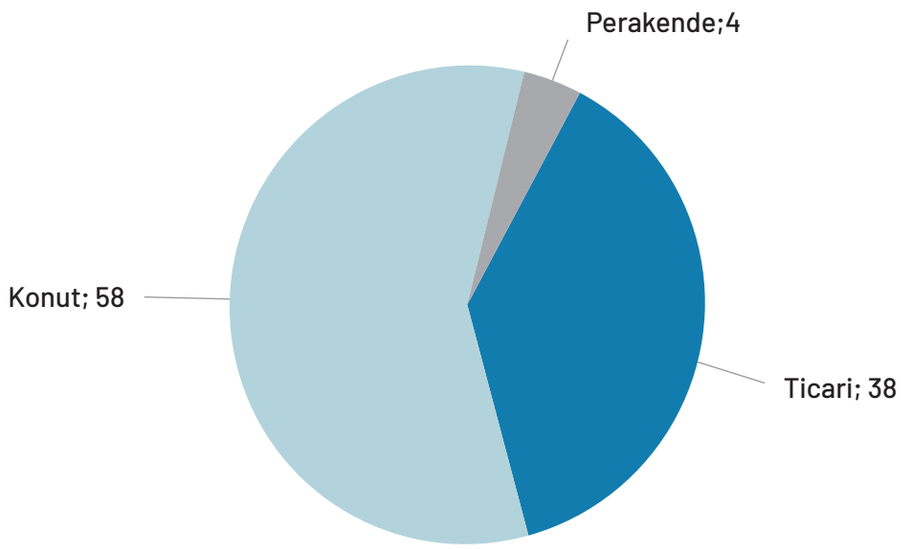


Kaynak: Statista

PROPTECH'İN ANAVATANI

Uluslararası ve ulusal gayrimenkul acentelerinden hukuk şirketlerine ve PropTech (gayrimenkul teknolojisi) şirketlerine kadar oldukça güçlü bir gayrimenkul ekosistemi olduğundan söz etmek gerekiyor. Profesyonel ekosistem, tapu kaydından elektrik, doğalgaz, su bağlatmaya kadar geniş bir yelpazede süreleri minimize etme yeteneğine sahip. PropTech'in anavatanı olan Birleşik Krallık'ta 800'e yakın şirketten oluşan PropTech sektörü 6 milyar poundluk hacme sahipken, küresel PropTech yatırımlarının %10'unu alıyor. Yine Birleşik Krallık'ta PropTech sektör oyuncularının %58'i konut sektörüyle ilgili çözümler sunuyor. **Bunların %55,3'ü B2B segmentte, %37,3'ü B2C segmentte ve %7,4'ü ise her iki segmentte de çözümler üretiyor.**

Birleşik Krallık PropTech Sektörünün Alt Kategoriler Bazında Dağılımı



Kaynak: Unissu

Ülkede organize ve modern gayrimenkul sektörünün bir diğer kanıtı da, Birleşik Krallık çapında uluslararası yatırımcılara da hitap edecek şekilde, birçok renkli emlak ve gayrimenkul fuarı ve etkinliği bulunması.

BİRLEŞİK KRALLIK GAYRİMENKUL - İNŞAAT FUARLARI

Fuar Adı	Yer	Tarih
MPIRES Overseas Real Estate Expo	Online	10-21 Aralık 2020
The Listed Property Show	Londra	8-9 Şubat 2021
Lincoln Property & Business Investment Expo	Londra	24 Şubat 2021
MIPIM UK	Londra	16-19 Mart 2021
The Property Investor Show	Londra	9-10 Nisan 2021
Mortgage Business Expo	Leeds	28 Nisan 2021
East Midlands Expo	Nottingham	12 Kasım 2021

Kaynak: AGS Global Analizi

BÖLÜM 5

Birleşik Krallık Analizi

PEST Analizi

SWOT Analizi

PEST ANALİZİ

Harvard Üniversitesi'nden akademisyen Francis Aguilar tarafından 1967'de oluşturulan bu model, makro bir bakışla "dış güçler"in pazarınızı ne ölçüde etkilediğini analiz etmemizi sağlıyor. İlk ortaya çıktığı dönemde günümüzdeki kadar ilgi çekmese de, piyasaların gelişmesi ve karmaşıklaşması sonrasında dünyanın birçok bölgesinde popüler hale geldi. Günümüzde PEST analizi yalnızca ekonomik girişimlerde değil, stratejik planlama gerektiren tüm işlerde kullanılıyor.

POLİTİK / HUKUKİ FAKTÖRLER

Politika kurumları, ekonomiyi doğrudan etkileme potansiyeline sahip. Politik karar alıcıların hamleleri iş dünyasını derinden etkiliyor. Vergi düzenlemeleri, para politikaları, teşvikler, krediler, politik istikrar ortamı, ticaret hukuku, çevre politikaları, iş ve güvenlik kanunları bir pazara girerken makro bakışı şekillendiriyor. Bu alanda yürütülecek izleme ve değerlendirme faaliyetleri, PEST analizinin tam anlamıyla kalbi niteliğinde. Politik çevrede gözlenebilecek değişimlerin önceden tahmin edilmesi ve ona göre konum alınması, firmalar için bir avantaj.

EKONOMİK FAKTÖRLER

Bir pazarda, enflasyon oranı, döviz kuru, işsizlik, gayri safi milli hasıla, kredilendirme, orta sınıfın durumu gibi faktörler yatırım kararı üzerinde hayati öneme sahip. Bu alanlardaki keskin değişimler ya da istikrar vaadi, firmaların performansını olumlu ya da olumsuz yönde etkiliyor. Ekonomisi sürekli inişte ya da perakende pazarının yeterince olgunlaşmadığı bir ülkeye nitelikli tüketici ürünleriyle / hizmetleriyle gitmek istenmeyen sonuçlar doğurabilir.

SOSYAL / KÜLTÜREL FAKTÖRLER

Tüketicilerin davranışları, pazardaki arz-talep dengesini belirliyor. Demografik veriler, nüfusun cinsiyet-yaş dağılımı, kültürel faktörler, iş piyasasına yönelik eğilimler gibi kategoriler PEST analizinin üçüncü evrenini oluşturuyor.

TEKNOLOJİK FAKTÖRLER

Pazardaki teknolojik gelişmişlik düzeyi, BİT altyapısı, e-ticaret ortamı, son yıllarda yapılan teknolojik yatırımlar, fikri mülkiyet hakları pazara girme kararı üzerinde önemli ölçüde belirleyici olacak.
Bu doğrultuda, markanın faaliyetlerini doğrudan ya da dolaylı ilgilendiren teknolojik gelişmeler değerlendirilerek erken pozisyon almak mümkün.

Kaynak: AGS Global Analizi

BİRLEŞİK KRALLIK PEST ANALİZİ

POLİTİK / HUKUKİ FAKTÖRLER

- Anayasal monarşi
- Liberal siyasi & ticari iklim
- Şeffaf ve adil seçim ortamı
- Politik istikrar
- BM, Dünya Bankası, IMF, NATO gibi kurumların öncü paydaşı
- Brexit'in yarattığı siyasi belirsizlik

EKONOMİK FAKTÖRLER

- Dünyanın 5'inci büyük ekonomisi
- Kamu ve özel sektörle çeşitlendirilmiş karma ekonomi
- 692 milyar dolar ithalat hacmi
- 468 milyar dolar ihracat hacmi
- Küresel markalara ev sahipliği yapıyor
- Alım gücü yüksek hane halkı
- Düşük işsizlik ve enflasyon
- Yüksek düzeyde kentleşme ve sanayileşme
- Refah toplumu
- Gelişmiş perakende pazarı
- Yabancı yatırımların küresel çekim merkezi
- Brexit sonrası uluslararası ticaret kurallarının belirsizliği

SOSYAL / KÜLTÜREL FAKTÖRLER

- 60 milyondan fazla nüfus
- Göçlerle oluşmuş kozmopolit toplumsal yapı
- Yüksek yaşam standardı
- Nitelikli iş gücü
- Ücretsiz kamu hizmetlerinin yaygınlığı
- Dünyanın en iyi üniversiteleri
- Bilim, spor ve sanat alanında yetkinlik, organizasyonlar
- Gelişmiş sağlık sistemi
- İlgi çekici turistik destinasyonlar
- Yaşlı nüfus ve artan bağımlılık oranı
- Etnik gruplarla ilgili bazı sosyal huzursuzluklar

TEKNOLOJİK FAKTÖRLER

- Gelişmiş inovasyon ekosistemi
- Bilim ve BT alanında uzmanlık
- Güçlü altyapı
- Fikri mülkiyet ile ilgili güçlü yasalar
- Büyümeyi teşvik eden iç rekabet
- Yüksek e-ticaret penetrasyonu
- ABD, Almanya gibi ülkelere kıyasla yavaş teknolojik gelişme

SWOT ANALİZİ

NEDEN SWOT ANALİZİ

Geçmişi 1960'lı yıllarda Fortune dergisinin yaptığı ilk 500 şirket araştırmasını inceleyen Stanford Üniversitesi çalışmasına kadar giden bu teknik; şirketlerde uygulanmakta olanla, şirketlerin amaçladıkları arasında %35'lik bir çelişki olduğunu ortaya koyarken, kendisine daha geniş bir uygulama sahası buldu. SWOT, bugün pazara giriş & pazarda tutunma stratejik kararlarında PEST analizi ile birlikte ilk bakışı sağlayan önemli bir modeldir.

SWOT ANALİZİ

GÜÇLÜ YÖNLER (STRENGTHS)

Pazarı yatırıma elverişli kılan faktörler tespit edilir. Güçlü yönler, çoğu zaman diğer pazarlara göre daha çok öne çıkan ve avantaj vaat eden faktörler olarak da değerlendirilebilir. Nüfus büyüklüğü, pazar hacmi, yerli/ithal ürünlere açıklık, kolaylaştırıcı regülasyonlar, kişi başına tüketim, rakiplerin zayıflığı vb. hususlar bir pazarın "güçlü yönlerinin" tespit edilmesine yardımcı olur.
Güçlü yönlerde ele alınan parametreler pazarda parlak bir görünüm arz etmiyorsa, örneğin pazar yeterince büyük değilse, tüketici davranışları rafine değilse, gümrük dışı tarifelerle ithalat kısıtlanmışsa ya da ülkeler arası siyasi gerilim söz konusuysa bunlar pazarın zayıf yönleridir.

ZAYIF YÖNLER (WEAKNESSES)

Güçlü yönlerde ele alınan parametreler pazarda parlak bir görünüm arz etmiyorsa, örneğin pazar yeterince büyük değilse, tüketici davranışları rafine değilse, gümrük dışı tarifelerle ithalat kısıtlanmışsa ya da ülkeler arası siyasi gerilim söz konusuysa bunlar pazarın zayıf yönleridir.

FIRSATLAR (OPPORTUNITIES)

Pazarın önümüzdeki dönemde sunduğu büyüme alanlarını ve trendleri mercek altına alan başlıktır. Örneğin, bir pazarda kişi başına gelirin son yıllarda yükselmesi, e-ticaret penetrasyonundaki artış, rakiplerin ya da yerli üretimin zayıflaması, iş yapma kolaylığı veya lojistik ile ilgili regülasyonlar pazarın büyüme fırsatlarına işaret eder ve yatırım kararı için ufuk açıcıdır.

TEHDİTLER (THREATS)

Pazara girişte şirketin önündeki tehditlerin belirlenmesi aşamasıdır. Tehditler çok yönlü olarak belirlenmelidir. Tehditler sadece rakiplerden kaynaklanmaz. Bazen rakibiniz olmayan bir oyuncu, yarın karşınıza ciddi bir tehdit olarak çıkabilir. Hedef pazar ile ülkeniz arasında bir siyasal gerilim söz konusu olabilme durumu söz konusuyken, bu da "ticaret savaşlarına" sebebiyet verebilir. Ya da devletin çevre ile ilgili regülasyonları pazarı kısıtlayabilir.

Kaynak: AGS Global Analizi

BİRLEŞİK KRALLIK YABANCI YATIRIMCILAR İÇİN GAYRİMENKUL PAZARI SWOT ANALİZİ

GÜÇLÜ YÖNLER

- Dünyanın 5'inci, Avrupa'nın 2'nci büyük ekonomisi
- İstikrarlı ve güçlü pazar yapısı (düşük enflasyon ve işsizlik)
- Tüketicilerin alım gücü, gelişmiş orta sınıf
- Dünyanın 5'inci büyük konut piyasası (1 milyon adet üstü satış)
- 50-60 milyar pound yabancıya satış hacmi
- Deniz aşırı ve yerleşik yabancı yatırımcıların emlak piyasasına etkisi
- Dünyanın cazibe merkezi Londra gibi şehirler
- Çok kültürlü, kozmopolit yapı
- Güçlü spor, sanat, bilim, perakende etkinlik ortamı
- Güçlü turizm ekosistemi
- Dünyanın en önemli eğitim destinasyonlarından biri ve yabancı öğrencilerin ilgisi
- İngilizcenin uluslararası iş dili olması
- Kaliteli kent altyapısı
- Güçlü ulaşım & iletişim ağı
- Yabancı yatırımcılar etkisiyle konut fiyatlarındaki artış
- Yatırımcı dostu ekosistemi ve uluslararası yatırımcıların pazara olan ilgisi
- Güçlü lojistik altyapısı ve iş yapma kolaylığı göstergeleri
- Ev almada bürokratik kolaylıklar
- Satın aldıktan sonra elektrik, doğalgaz vb. süreçlerin hızı ve alternatifli piyasa yapısı
- Yüksek kira getirisi
- Sermaye kazancı potansiyeli
- Yabancı yatırımcılara yönelik kısıtlama olmaması
- Gelişmiş acente, avukatlık, sigorta ve ekspertiz sektörü
- Güçlü PropTech sektörü ve teknolojik açıdan olgunlaşmış pazar

BİRLEŞİK KRALLIK YABANCI YATIRIMCILAR İÇİN GAYRİMENKUL PAZARI SWOT ANALİZİ

ZAYIF YÖNLER

- Covid-19 etkisiyle ekonomik küçülme
- Covid-19 etkisiyle gayrimenkul talebinde daralma
- Covid-19 etkisiyle konut fiyatlarında azalma
- Brexit nedeniyle yaşanan belirsizlikler
- Zayıf konut arzı
- İklim
- Son yıllarda yabancı yatırımcıların ev fiyatlarını yükselttiğine dair eleştiriler
- Konut satın alma işlemlerine yönelik son dönemlerdeki vergilendirmeler
- Mortgage yöntemiyle finansmana erişimde maliyetlerde artış

FIRSATLAR

- Nüfus özellikle göçlerle büyüme projeksiyonu
- Ülkeye olan göçlerin bir kısmının gayrimenkul yatırımıyla sonuçlanması
- Ülkenin 2050'de dünyanın en büyük ilk 10 ekonomisi içerisinde yerini koruyacak olması
- Brexit sonrası oluşabilecek serbest ticaret iklimi ve fırsatlar
- Nisan 2021 damga vergisi uygulamasına kadar yabancı kaynaklı "fırsat alımlar"
- Turizm, eğitim, iş vb. amacıyla ülkeyi ziyaret eden nüfusun yatırım yapma fikrinin etkilenmesi
- Pazar çeşitlendirme
- PropTech'ten kaynaklı oluşabilecek yeni satış ağları

TEHDİTLER

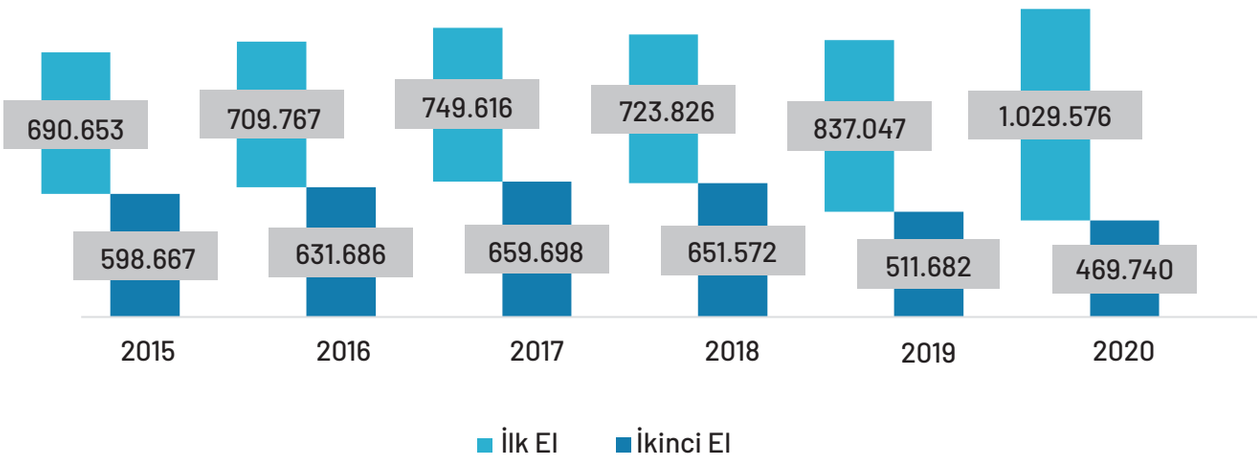
- Brexit sonrası oluşabilecek krizler
- Covid-19 sürecinde hükümet politikalarına yönelik eleştiriler ve oluşan "düşük güvenlik" algısı
- 2024 yılına kadar piyasada yavaş büyüme riski
- Nisan 2021'den itibaren yabancılara uygulanmaya başlayan %2 ilave damga vergisi
- Yabancı yatırımcıların ev satın almasına yönelik regülasyonların ağırlaştırılması
- Terör eylemleri nedeniyle İslamofobi'nin yükselişi ve Müslüman yatırımcılara yönelik negatif bakış
- Hükümetin off-shore şirketler aracılığıyla yapılan yatırımlara yönelik regülasyon sinyalleri

BÖLÜM 6

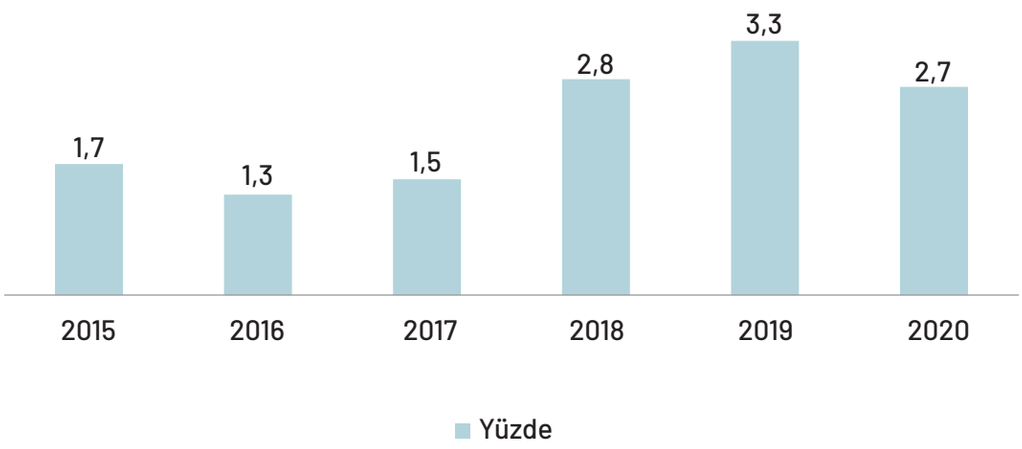
Yabancı Yatırımcı Eğilimleri Işığında
Türkiye Gayrimenkul Pazarı

TÜİK verilerine göre Türkiye'de 2020 yılında toplam 1 milyon 499 bin 318 konut alıcıyla buluşurken, bunlardan ilk el konut satışı 469 bin 740 adet şeklinde gelişti. 2015-2020 yılları arasında toplam konut satışı %16,3 büyüme kaydederken, 2015 yılında %1,7 olan yabancıya konut satışı oranı ise 2020 yılı sonunda %2,7 seviyesine yükseldi.

Yıllara Göre Türkiye Toplam Konut Satışları (2015-2020)



Yıllara Göre Türkiye Toplam Konut Satışlarında Yabancıya Satışların Payı (2015-2020)

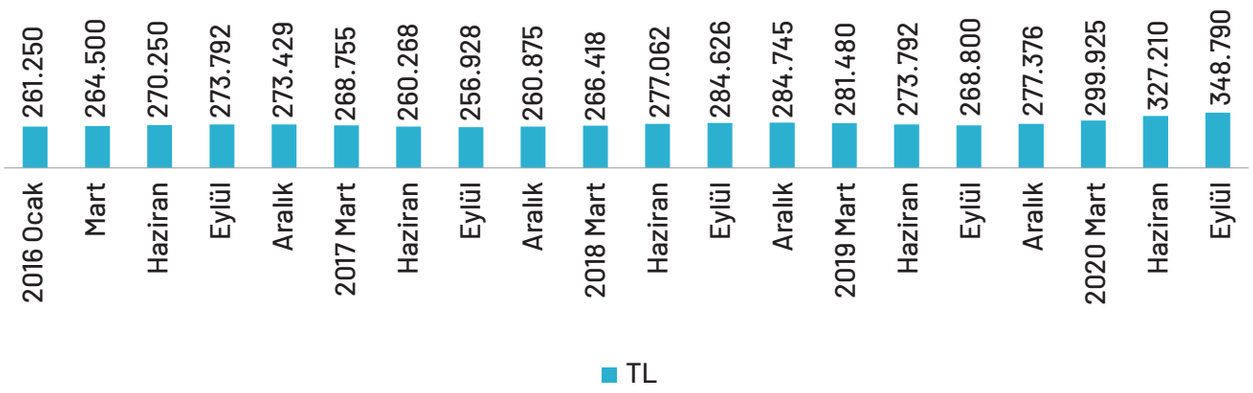


Kaynak: TÜİK

Endeksa verilerine göre **2016 Ocak ayında 261 bin 250 TL olan Türkiye'de ortalama konut fiyatı, 2019** yılı sonunda 277, 376 bin TL olarak gerçekleşti. 2019 yılının tamamında ise ortalama konut fiyatı **271 bin TL** olarak kaydedildi. 2019 yılında toplam 1 milyon 348 bin 729 adet konut satılırken, pazarın hacmi 365.5 milyar TL olarak kayıtlara geçti.

365.5 MİLYAR TL

Yıllara Göre Türkiye'de Ortalama Konut Fiyatlarının Gelişimi (2016-2020)



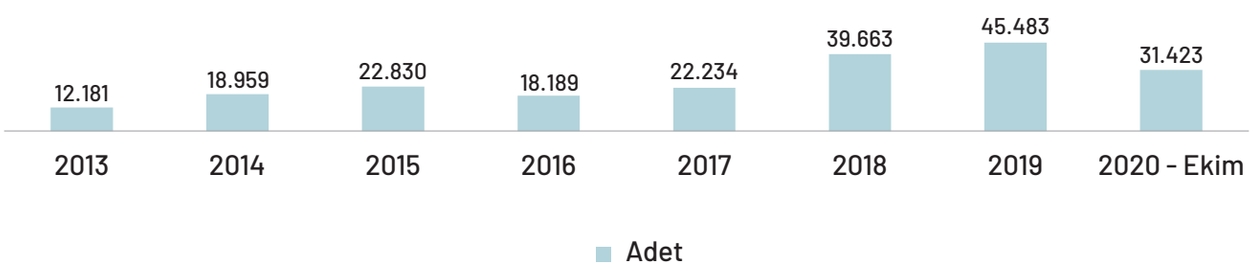
Kaynak: Endeksa

TÜİK verilerine göre **2015 yılında yabancılara konut satışı 22 bin 830 adet iken, 2019 yılında 45 bin 483 adede yükseldi.** Covid-19 pandemisinin yabancıya konut satışlarını "negatif" yönde etkilediği görülüyor. **2020 yılının 10 aylık dönemi itibariyle satışlar 31 bin 423 adet seviyesinde gerçekleşmişti.** Oysaki, 2020'ye girilirken sektördeki hedef 60 bin konuttu.

AGS Global tarafından gerçekleştirilen araştırma kapsamında Türkiye'ye sadece konut segmentinde yabancı yatırımcıların ödediği ortalama tutar **150 bin 750 dolar** olarak tespit edildi. Buradan hareketle, 2019 yılı sonunda Türkiye'de yabancıya konut satışlarından elde edilen gelir de **6,85 milyar dolar** oldu.

6,85 MİLYAR $

Yıllara Göre Yabancıya Konut Satışları (2013-2020)



Kaynak: TÜİK

VİRÜS GAYRİMENKULÜ DE ETKİLEDİ

Belirtmemiz gerekiyor ki, salgın sonrası girilen ekonomik durağanlık sadece ulusal boyutla sınırlı değil, dünyanın her yerinde yaşanan küresel bir sorun. Türkiye'de konut sektörünün mevcut ve potansiyel yabancı yatırımcıların birçoğunun kaynak ülkelerinde Covid-19 ile ilgili oldukça olumsuz bir görünüm söz konusu.

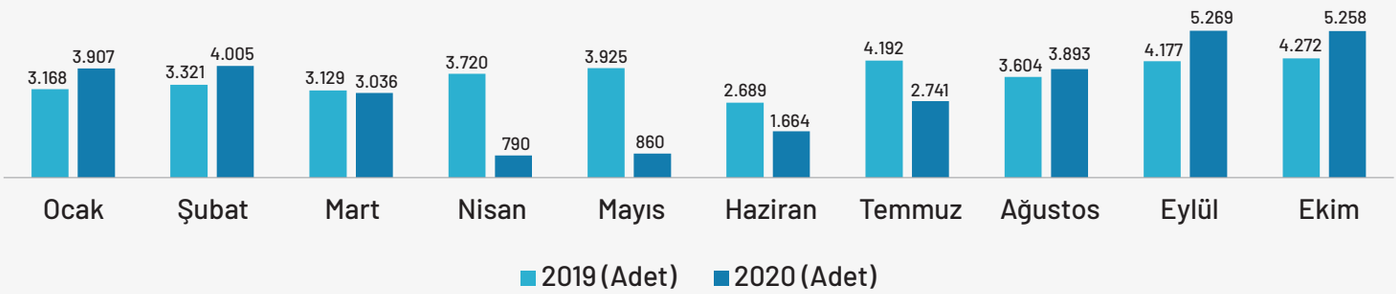
Türkiye'de 2020 Mart'ının ortası itibariyle gündeme yerleşen salgın, kaynak ülkelerde (Çin, İran, İngiltere vb.) çok daha erken izlenmeye başlanmıştı. Diğer yandan, yatırımcı açısından likidite büyük önem kazanırken, yatırım aksiyonlarının oldukça yavaşladığı bir sürecin içinden geçildi, geçilmeye de devam ediyor. Ancak "yeni normalleşme" sürecinde iyileşme emarelerinin sayısı hızla artıyor.

BİRLEŞİK KRALLIK YABANCI YATIRIMCILAR İÇİN GAYRİMENKUL PAZARI SWOT ANALİZİ

Ay bazında 2019-2020 yılları karşılaştırıldığında Covid-19 etkisi daha yakından görülebiliyor. Yine hatırlatmamız gerekiyor ki, sektör 2020 yılına çok hızlı bir giriş yapmıştı. Ancak seyahat kısıtlamaları ve sınırların kapanmasıyla dramatik bir düşüş söz konusu oldu. Ancak normalleşme dönemiyle birlikte, satışların yeniden hız kazandığı görülüyor. **2019 ve 2020'nin 10 aylık dönemi karşılaştırıldığında %13,2 düşüş söz konusu. Sadece ikinci çeyrek satışları karşılaştırıldığında ise %67,9'luk dramatik bir düşüşten bahsediyoruz.**

Bununla beraber pandemi, gayrimenkul sektörünün dijitalleşme hızını artıran bir unsur olarak avantajlar da yarattı. Örneğin; yabancıya satışlarda teknolojik adaptasyonunu hızla sağlarken, **2020 Mart ayında yabancılara 100 milyon TL değerinde online satış ve rezervasyon hacmine erişildi.**

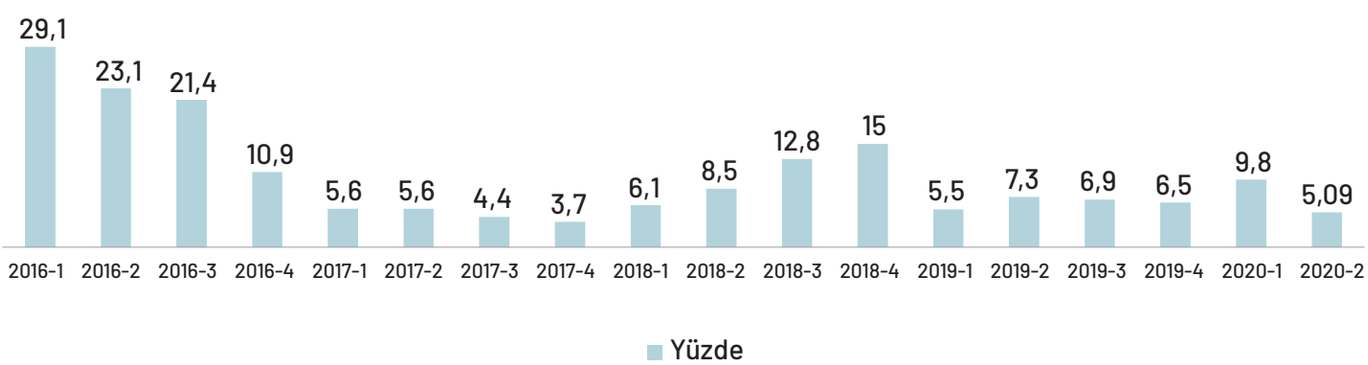
Covid-19 Etki Analizi: Aylara Göre Yabancıya Konut Satışları (2019-2020)



Kaynak: TÜİK

2016 yılı ilk çeyreğinde toplam markalı konut satışları içinde yabancıya satışların payı %29,1'ken, 2019 yılı son çeyreğinde bu oran %6,5'a kadar geriledi. 2020 yılı ilk çeyreğinde ise %9,9 oranına erişilmişken, Covid-19 krizi bu kategoriyi de negatif etkiledi ve oran %5,09'a kadar geriledi.

Çeyreklik Dilimlere Göre Markalı Konut Satışları İçinde Yabancıya Konut Satışlarının Payı (2016-2020)

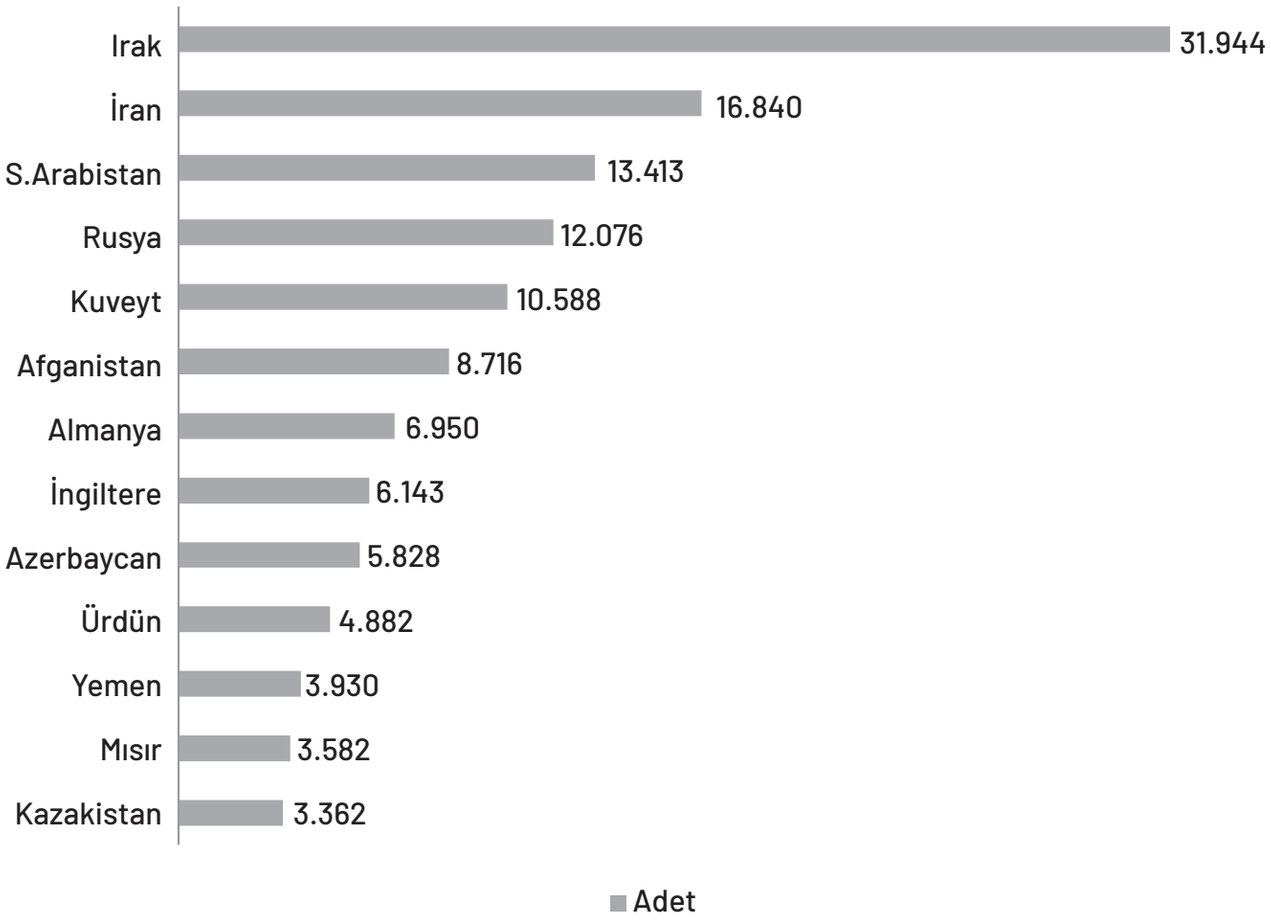


Kaynak: REIDIN, GYODER

ORTADOĞU VE YAKIN COĞRAFYA

Geride bıraktığımız yaklaşık 6 yılda Türkiye konut piyasasına en çok ilgi gösteren menşe ülkelerin **Irak, İran, S. Arabistan, Rusya ve Kuveyt** olduğu görülüyor. Türkiye konut piyasası özellikle Ortadoğu-Körfez Bölgesi'nden büyük teveccüh görüyor. Özellikle bölge ülkelerindeki istikrarsızlıkların yanı sıra, Türkiye'nin sunduğu kozmopolit hayat, önemli bir çekim merkezine dönüşmesini sağlıyor.
Rusya, Almanya, İngiltere gibi ülkelerden ise gerek İstanbul gerekse turistik destinasyonlara büyük ilgi olduğunu teşhis edebiliyoruz.

Ülke Uyruklarına Göre Yabancıya Konut Satışları (2015-2020)

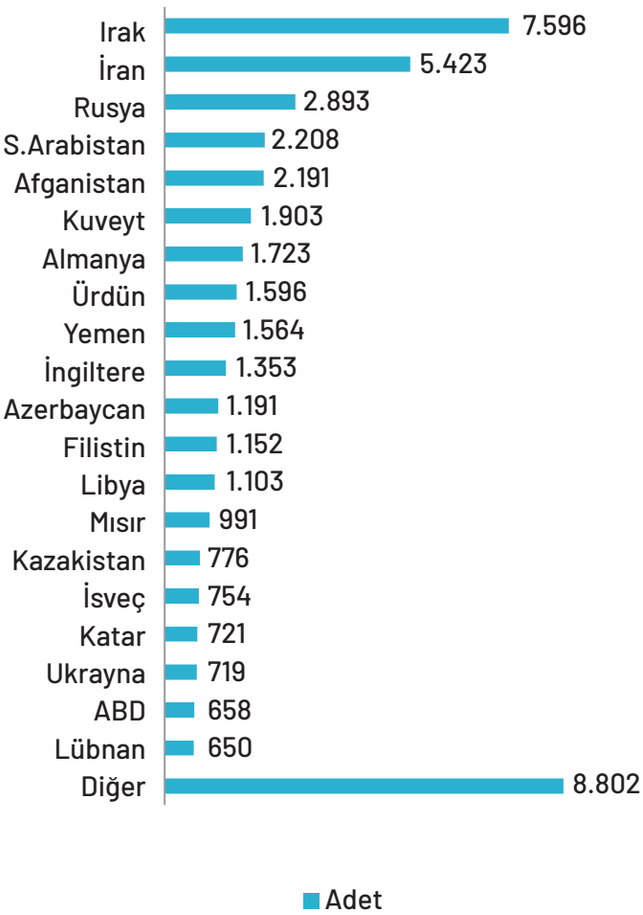


Kaynak: TÜİK

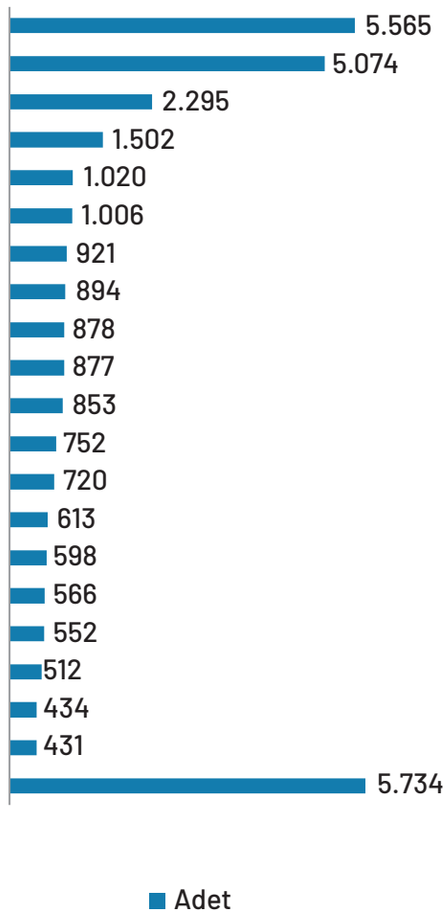
2019'un tamamında ise Irak'ın 7 bin 596 adet konut satışıyla ilk sırada yer aldığı, onu 5 bin 423 ile İran ve 2 bin 893 adetle de Rusya'nın takip ettiği görülüyor. 2019 yılında Afganistan dikkat çekici bir veri olarak kendisine ilk beş ülke arasında yer buldu.

Gelişmiş AB pazarlarından bin 723 adet ile Almanya, bin 353 adetle de İngiltere ilk 10 ülke arasında yer alıyor. 2020 yılında ise S. Arabistan gibi ülkelerden yatırımcılar hükümet baskısıyla alım hızlarını yavaşlatırken, Libya gibi ülkelerde çatışma ortamı yatırımcının pazara ilgisi önünde bir engel. Çin gibi yeni yatırımcı ülkelerin ise Türkiye pazarına ilgisi artıyor.

Ülke Uyruklarına Göre Yabancıya Konut Satışları (2019 – Tüm Yıl)



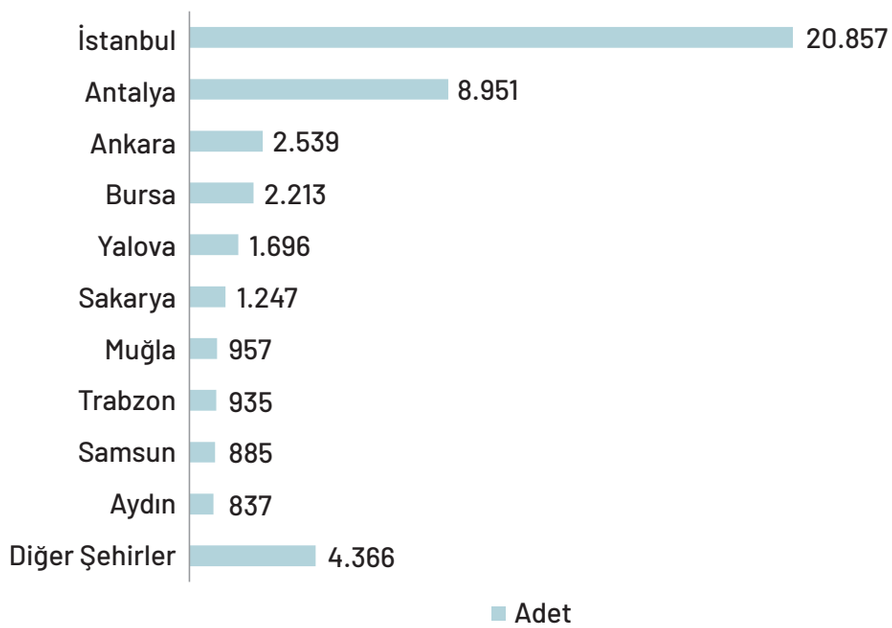
Ülke Uyruklarına Göre Yabancıya Konut Satışları (2020- İlk 10 Ay)



Kaynak: TÜİK

2019 yılında en çok konut satışının gerçekleştiği şehir İstanbul'ken, onu Antalya izledi. İstanbul ve Ankara'nın yatırım, iş vb. amaçlarla; Antalya, Muğla, Aydın (Kuşadası) gibi kentlerin "turistik" özellikleri itibariyle, Sakarya, Yalova, Bursa gibi kentlerin "termal" vb. nedenlerle tercih edildiği görüldü.

Şehirlere Göre Yabancıya Konut Satışları (2019)



Kaynak: TÜİK

Türkiye' den konut alan yatırımcı profilini üç başlık altında incelemek gerekiyor.

1) Turistik ve emeklilik amacıyla ev alan Avrupalılar: Türkiye'nin batı ve güney sahillerindeki kentlerde konut satın alan, çoğunluğu 3'üncü kuşak turizmi amacıyla Türkiye'yi ziyaret etti ve yatırım kararı aldı. Bu kişiler ise yüksek gelir düzeyine sahip Avrupalılardı. Ana destinasyonlarda ise **Almanya, İngiltere, ABD ve Rusya izlendi.**

2) Ülkelerine göre daha iyi yaşam şartları için konut alanlar: Özellikle siyasi istikrar sorunu yaşayan bölgelerden, daha güvenli buldukları Türkiye'ye gelen ve konut yatırımı yapan, tarihi-kültürel-dini yakınlıkları nedeniyle **Türkiye'yi güvenli bir liman olarak gören Afganistan, Filistin, Yemen, Irak, Ürdün, vb.** ülkelerden gelenlerdi.

3) Müslüman beyaz yakalılar: Dünyanın birçok yerinde yatırım yapabilecek gelir düzeyine sahipken, özellikle 11 Eylül sonrası dünyada yükselen İslamofobi ile birlikte, güven içerisinde yaşayabilecekleri hem Müslüman hem seküler bir ülke olarak Türkiye'yi seçenler. **S. Arabistan, Mısır, İran, Kuveyt vb.** ülkelerden gelen ve çoğunlukla Türkiye'de iş de yapan yatırımcılar, bu grubun içine girenlerden oldu.

Kaynak: TÜİK

TÜRKİYE'DE GAYRİMENKUL SAHİBİ OLMAK NEDEN AVANTAJLI?

Bölgesinde öne çıkan siyasi istikrarı, genç ve dinamik nüfusu, sosyo-kültürel çeşitliliği, aynı anda hem geleneksel hem modern bir ülke olması ve dört saat uçuşla 1,5 milyar nüfus ve 24 trilyon dolar değerinde pazara erişim, Türkiye'yi önde kılan faktörlerin başında geliyor. Ayrıca THY ile 127 ülkede 248 destinasyona uçuş, tarihi, kültürel ve turistik destinasyonların oluşu, farklı turizm türlerine ev sahipliği yapabilecek maddi manevi varlıkları (doğa, termal, kongre, spor vb.), parite nedeniyle kaliteli bir yaşam tarzına uygun fiyatlı erişim, gastronomi destinasyonları, sosyal, sanatsal, sportif faaliyetler ve kolaylaştırıcı yatırım iklimi de yabancı yatırımcının ilgisini çeken diğer etmenlerden.

Tabii ki sadece bunlar da değil, bölgesindeki en güçlü üretim hub'ı pozisyonu, gelişmiş sağlık sistemi (şehir hastaneleri, sağlık turizmi vb.), ulaşım ve iletişim altyapısı (havalimanları, tüneller, köprüler, otoyollar, vb.), organize perakende sektörü ve eğitim altyapısının yanında güçlü inşaat sektörü, konut arzı ve proje kalitesi de Türkiye'yi avantajlı bir konuma getiriyor.

YABANCIYA GAYRİMENKUL SATIŞ MEVZUATI

Mütekabiliyet Kanunu: 2012 tarihi itibariyle, 6302 sayılı Kanunun değişik 35'inci maddesi uyarınca, 183 ülkenin vatandaşları için Türkiye'de gayrimenkul satın almanın önündeki yasal engeller kaldırıldı. Cumhurbaşkanının belirlediği ülkelerin vatandaşları Türkiye'den gayrimenkul edinebilecek veya gayrimenkuller üzerinde (irtifak vb.) sınırlı ayni hak tesis edebilecekler. Ayrıca yabancıların satın aldıkları gayrimenkullere ilişkin herhangi bir ikamet şartı da aranmıyor. Tabi burada birtakım kısıtlamalar da yok değil.

Bir göz atmak gerekirse...

Bir yabancının ülke genelinde sahip olduğu gayrimenkullerin büyüklüğü 30 hektarı geçemeyecek. Benzer şekilde bir ilçede yabancıların satın aldıkları gayrimenkullerin toplamı; ilçedeki özel mülkiyete tabi alanların %10'unu aşamayacak. Yabancı ülkelerin vatandaşları askeri yasak bölgelerde, askeri güvenlik bölgelerinde ve stratejik bölgelerde de gayrimenkul satın alamayacaktır (Askeri yasak ve güvenlik bölgeleri ölçüm çalışmaları biten 76 ilde (bazı ilçeler hariç) bu prosedür kaldırıldı).
Hangi ülke vatandaşlarının Türkiye'den gayrimenkul edinme iznine sahip olduğuna ilişkin açık bir liste bulunmuyor. Ancak Suriye vatandaşlarının gayrimenkul edinemediği biliniyor. Kendi ülkelerinin kısıtlamaya tabi olup olmadığını anlamak isteyen yabancılar büyükelçiliklerden, Tapu Kadastro Genel Müdürlüğü'nden ve Dışişleri Bakanlığı'ndan bilgi alabilecek.

TÜRKİYE'DE GAYRİMENKUL SAHİBİ OLMAK, ASLINDA ŞU ANLAMLARA GELİYOR:

- Yatırımcı kişiye 1 yıllık kısa süreli ikamet izni sağlayacak.

- Gayrimenkul satılmadığı sürece her yıl yenilenecek bu izin, ilgili kişiler 8 yıllık uzama süresiyle birlikte süresiz ikamet hakkına dönüşecek.

- **Konut değerinin 250 bin doları geçmesi durumunda mülkiyet sahibi vatandaşlığa hak kazanacak.**

- İlgili konut ya da iş yeri:
  - İkinci el olmadığı,
  - Yurt dışından getirilen dövizle alındığı,
  - En az bir yıl süreyle satılmadığı takdirde yatırımcı için KDV istinası da oluşturacak.

- **Yanı sıra, ilgili prosedürlerin yerine getirilmesi şartıyla 500 bin dolar sermaye ile Türkiye'de şirket kuranlar ya da satın alanlar ve aynı tutarı devlet yatırım araçlarına veya Türkiye'de faaliyet gösteren devlet bankalarına üç yıl çekmemek şartıyla yatıran yabancılar da vatandaşlık edinebilecek.**

- Her üç durumda da yabancı yatırımcıların eşleri ve 18 yaşın altındaki çocuklar, Türk vatandaşlığına geçme hakkı edinebilecek.

TAPU DEVİR İŞLEMİ İÇİN GEREKLİ BELGELER

Yabancılara ev satmak için tapuda ibraz edilmesi gereken belgeler şunlar:

- Gayrimenkul tapusu
- Kimlik belgesi veya pasaport (Gerekli görüldüğü durumlarda pasaportun tercümesi istenebiliyor)
- Satıcının 1 adet, alıcının 2 adet fotoğrafı (son 6 ay içinde, 6x4 ebadında)
- Belediyeden alınacak emlak rayiç değeri belgesi
- Zorunlu Deprem Sigortası (DASK) poliçesi
- Yurt dışında düzenlenen bir vekaletname ile işlem gerçekleştirilecekse vekaletnamenin yeminli tercümesinin aslı ve noter onaylı örneği
- Gayrimenkul satın alması ikamet iznine tabi yabancı uyrukluların, ilgili emniyet müdürlüklerinden verilen ikamet tezkereleri
- Gayrimenkul ekspertiz raporu (3 ay süre ile geçerli- 2022'den sonra tüm Türkiye'de uygulanacak)
- Ekspertiz raporunun Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü'nün online TAKBİS sistemine kaydedilmesi de gerekiyor.
- Tapu devir işlemlerini gerçekleştiren kişilerden Türkçe bilmeyen taraf varsa yeminli tercüman bulundurulması gerekiyor.

	Toplam Konut Pazarı (Milyar Dolar)	Yabancıya Satılan Konut Pazarı (Milyar Dolar)	Pay (%)
Dünya	12.273,0	330-380	2,6-3,0 %
Birleşik Krallık	343.8	48	13,9 %
Türkiye	64.4	6.85	10,6 %

BÖLÜM 7

Türkiye Analizi

PEST Analizi

SWOT Analizi

VRIO Analizi

TÜRKİYE PEST ANALİZİ

POLİTİK / HUKUKİ FAKTÖRLER

- Jeo-stratejik konum
- Bölgesinde en başarılı ve uzun soluklu anayasal demokrasi
- Üniter devlet
- Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi
- BM, NATO, IMF, OECD, Dünya Bankası, G20 gibi uluslararası kurumların paydaşı
- İş yapma kolaylığı endeksinde yükseliş
- Son yıllara yayılan siyasi dalgalanmalar (15 Temmuz, vb.)
- Doğu-Güneydoğu bölgesinde güvenlik sorunları
- Komşularla yaşanan bölgesel krizler (Suriye, Irak, Yunanistan, Ermenistan, vb.)
- ABD, AB ve Rusya ile yaşanan dönemsel siyasi krizler

EKONOMİK FAKTÖRLER

- Dünyanın 19'uncu büyük ekonomisi
- 4 saat uçuş mesafesiyle 1,6 milyar kişilik nüfusa ve 28 trilyon dolar GSYİH'ye erişim potansiyeli
- Serbest piyasa ekonomisi
- Üretim, ihracat ve turizm merkezli ekonomi
- Yüksek enflasyon
- Yüksek işsizlik
- %22 kurumlar vergisi
- Son yıllarda güçlü altyapı hamleleri
- Eğitimli iş gücü
- Döviz kurunda dalgalanmalar
- Devlet teşvikleri ekosistemi

SOSYAL / KÜLTÜREL FAKTÖRLER

- 83 milyonu aşkın genç ve dinamik nüfus
- Seküler & Müslüman toplumsal sentez
- Geniş etnik kompozisyon
- Kıtaların birleştiği nokta: İstanbul değeri
- Dünyanın gözde turizm destinasyonlarından
- Yüksek kentleşme düzeyi
- Üniversite sayısı
- Başarılı sağlık altyapısı ve Covid-19 ile mücadelesi
- Son yıllarda ülkeye Suriye'den yönelen güç
- Cinsiyet eşitsizliği

TEKNOLOJİK FAKTÖRLER

- Yüksek internet kullanıcısı sayısı
- BİT altyapısı
- Askeri teknolojilere yatırım (SİHA, İHA, vb.)
- Yerli otomotiv girişimi (TOGG)
- Görece olgun fikri mülkiyet ekosistemi
- Hızla büyüyen e-ticaret pazarı

TÜRKİYE YABANCI YATIRIMCILAR İÇİN GAYRİMENKUL PAZARI SWOT ANALİZİ

GÜÇLÜ YÖNLER

- Dünyanın en büyük 19'uncu, Avrupa'nın 7'nci ekonomisi
- Ekonomik büyüme hızı
- Bölgesinde istikrarlı yapı ve krizleri yönetebilme kabiliyeti ("Güvenli liman Türkiye" algısı)
- Nüfusu 1 milyon + kent sayısı
- 80+ milyon iç pazar
- 4 saat uçuş mesafesinde 1,5 milyar kişilik pazara ve 24 trilyon dolar GSYH'ye hitap edebilme potansiyeli
- THY ile 127 ülkede 248 destinasyona uçuş
- İş yapma ve lojistik göstergelerindeki iyileşme
- Genç ve kentli nüfus
- Türkiye'de yerleşik yabancı nüfus (1,5 milyon kişi)
- Sosyo-kültürel çeşitlilik
- İklim (Yaklaşık 300 güneşli gün)
- Hem geleneksel (Müslüman) hem modern (seküler) yaşam tarzına sahip olması
- Yıllar içinde alım gücü artan orta sınıf ve yeni tüketici grupları
- İstanbul, Antalya vb. cazibe merkezi destinasyonlar
- Gelişmiş ulaşım-iletişim altyapısı
- Turizm ekosistemi
- Gelişmiş sağlık altyapısı (şehir hastaneleri vb.)
- Güçlü inşaat sektörü, konut arzı ve proje kalitesi ve çeşitliliği
- Yıl içine yayılmış sanat, spor vb. faaliyetler (organize perakende sektörü, cadde mağazaları ve AVM'ler)
- Sektörde %90 yerlilik oranı
- Gelişmiş acente, avukatlık, sigorta, ekspertiz sektörü
- Kampanya enstrümanlarının genişliği
- Yabancıya konut satışının bürokrasinin kolaylaştırılması
- 250 bin dolarlık yatırım karşılığı vatandaşlık hakkı
- Lüks lokasyonlarda parite etkisiyle uygun fiyatlara mülk edinme imkanı
- Parite etkisiyle kaliteli yaşam tarzına uygun fiyatlı erişim
- Yüksek kira getirisi
- Sermaye kazancı potansiyeli
- Yabancıya konut satışının sektörel çarpan değeri (mobilya, beyaz eşya, ev tekstili, dekorasyon, otomotiv vb.)

TÜRKİYE YABANCI YATIRIMCILAR İÇİN GAYRİMENKUL PAZARI SWOT ANALİZİ

ZAYIF YÖNLER

- Enflasyonist baskı nedeniyle alım gücünde düşüş
- Döviz kuru karşısında TL'nin kırılganlığı
- Son yıllarda gelişmiş ülke yatırımcılarından kaynaklı talebin zayıflaması
- 15 Temmuz, terör olayları vb. nedeniyle yatırımcıların endişeleri
- Covid-19 etkisiyle yabancıya satışta daralma
- Son yıllarda konut başına düşen yabancıya satış harcamasında daralma
- Bazı gayrimenkul şirketlerinin tüketiciye yaşattığı negatif deneyimler
- Farklı sektörlerde faaliyet gösteren ve tecrübesiz inşaat firmalarının sektöre girmesi
- Yükselen inşaat maliyetleri
- İstisnai de olsa yabancı yatırımcıya karşı bürokrasi ve toplumda karşılaşılan negatif bakış
- Satın aldıktan sonra elektrik, doğalgaz vb. süreçlerinde yaşanan aksamalar
- Yabancıya gayrimenkul satışının "hizmet ihracatı" olarak değerlendirilmemesi

FIRSATLAR

- 2030 ve 2050 ekonomik projeksiyonlar
- Yakın gelecekte Türkiye gayrimenkullerinin değerlenme trendinin sürecek olması
- Bölgede yaşanan siyasi istikrarsızlıklar nedeniyle Türkiye'ye artacak olan talep
- Turizm, eğitim, iş vb. amacıyla ülkeyi ziyaret eden nüfusun yatırım yapma fikrinin etkilenmesi
- Covid-19 sürecinde başarılı kriz yönetimi ve "sağlıklı-güvenli ülke Türkiye" imajı
- Artan PropTech yatırımları
- Çin vb. ülkelerden gelen yatırımcılarla "kaynak ülke" çeşitlendirmesi
- Kısa sürede 55-60 bin yabancıya satış bandına erişilmesi
- Mortgage piyasasında pozitif regülasyonlar
- Yabancıya gayrimenkul satışının "hizmet ihracatı" olarak değerlendirmesiyle oluşabilecek teşvik avantajları
- E-vatandaşlık imkanı ile talebin pozitif büyümesi
- Yetki belgesi olan emlak işletmelerinin yabancılarla ilgili işlemlerle başlayabilmesi ile talebin pozitif büyümesi

TEHDİTLER

- Jeopolitik belirsizliklerin yarattığı makroekonomik riskler
- Covid-19 etkisiyle yabancı yatırımcılarda içe kapanma eğilimi
- Covid-19 etkisiyle yabancıya satışlarda daralmanın sürmesi
- Portekiz, İspanya, Karadağ gibi rakip ülkelerin agresif pazarlama politikaları
- İnşaat & gayrimenkul sektöründe yaşanabilecek krizler (finansmana erişim, negatif regülasyonlar vb.)
- Deprem beklentisinin getirdiği riskler
- Kurumsallaşmaya karşı direnç
- Yabancı basında Türkiye ile ilgili gerçeği yansıtmayan bilgilerin yatırımcı nezdinde vereceği zararlar

VRIO ANALİZİ

VRIO ANALİZİ NEDİR?

Modern kaynak tabanlılık görüşünün babası olarak bilinen **Jay Barney tarafından geliştirilen VRIO (değer, az bulunurluk, taklit edilememe, örgütleme) analizi** sektörün kaynak ve yeteneklerinin analiziyken, küresel rakipleri karşısındaki farklılaşma düzeyini tespit etmeyi amaçlıyor.

Bu analiz aynı zamanda sektörün SWOT'undaki güçlü yanlarının da bir kez daha analiz edilmesi anlamına geliyor. Bu doğrultuda, VRIO analizi Türkiye'de yabancıya gayrimenkul satışı yapan firmaların oluşturduğu ekosisteme gelecekte alacağı stratejik kararlar için önemli bir çerçeve çizecektir.

VRIO analizi sonucunda, sektörün **yapı arz ve kalitesi; kozmopolit, yabancı dostu ekosistem ve sağlık altyapısı anlamında önemli kaynak ve yeteneklere dayalı rekabet üstünlükleri bulunduğu** görülüyor. Diğer yandan, birçok kategoride önemli değerlere sahip olmakla birlikte, "normal" seviyede kaldığı ve rekabetçiliğe dönüştüremediği de bir gerçek. Kuşkusuz, bu analiz sonucunda sektörün mevcut yeteneklerinin bir yana bırakılması değil, eksik olanlara ağırlık verilmesi önem arz ediyor. Bu nedenle, değerli, zor, bulunur ve az taklit edilen ancak sektörün henüz tam anlamıyla yararlanamamasından kaynaklı geride kalınan kaynak ve yeteneklere odaklanılmalı.

Başta **yabancıya gayrimenkul satışının hizmet ihracatı olarak değerlendirilmesine odaklı teşvikler, yatırımı kolaylaştırıcı ekosistem ve bürokratik prosedürlerde kolaylık, eğitim altyapısı, örgütlenme hususları** ele alınmalı.

V VALUABLE	R RARE	I INIMITABLE	O ORGANIZED	
NO				COMPETITIVE DISADVANTAGE
YES	NO			COMPETITIVE PARITY
YES	YES	NO		TEMPORARY COMPETITIVE ADVANTAGE
YES	YES	YES	NO	UNUSED COMPETITIVE ADVANTAGE
YES	YES	YES	YES	SUSTAINABLE COMPETITIVE ADVANTAGE

TÜRKİYE YABANCI YATIRIMCILAR İÇİN GAYRİMENKUL PAZARI VRIO ANALİZİ

Kaynak ve Yetenek	Değerli mi?	Az mı Bulunur?	Taklit Edilmesi Pahalı mı?	Sektör Yararlanıyor mu?	Rekabetçilik
Yatırımı Kolaylaştırıcı Eko-Sistem	Evet	Hayır	Hayır	Evet	Normal
Cezbedici Unsurlar (Oturum, Vatandaşlık Vb.)	Evet	Hayır	Evet	Evet	Normal
Finansmana Erişim	Evet	Hayır	Evet	Evet	Normal
Danışmanlık Hizmetleri	Evet	Hayır	Hayır	Evet	Normal
Yapı Arzı Ve Kalitesi	Evet	Evet	Evet	Evet	Güçlü
Güvenli Yaşam	Evet	Hayır	Evet	Evet	Normal
Kozmopolit Sosyal Doku, Yabancı Dostu Eko-Sistem	Evet	Evet	Evet	Evet	Güçlü
İklim	Evet	Hayır	Hayır	Evet	Normal
Sanat, Spor, Bilimsel Faaliyetler, Gastronomi	Evet	Hayır	Evet	Evet	Normal
Sağlık Sistemi, Sağlık Turizmi	Evet	Evet	Evet	Evet	Güçlü
Eğitim Altyapısı	Evet	Hayır	Evet	Hayır	Zayıf
Bürokratik Prosedürlerde Kolaylık	Evet	Evet	Evet	Hayır	Normal
Dijitalleşme/ Proptech	Evet	Evet	Evet	Hayır	Normal
Nitelikli İnsan Kaynağı	Evet	Hayır	Evet	Evet	Normal
Devletin Pozitif Bakışı	Evet	Hayır	Hayır	Evet	Zayıf
Teşvikler	Evet	Evet	Hayır	Hayır	Zayıf
Örgütlenme	Evet	Hayır	Hayır	Evet	Zayıf

Kaynak: AGS Global Analizi

MÜLAKAT SETİNDEN SÜZÜLENLER

Bu bölümde Mülakat Görüşmeleri yer alıyor.

30 YATIRIMCININ GÖZÜNDEN

Küresel sermayenin gayrimenkul sektörüne artan ilgisi, sermayeyle birlikte iş gücünün dolaşımı, bölgesel çatışma ortamları, ülke içi istikrarsızlıklar, daha istikrarlı, sıcak ya da sağlıklı bir ülkede yaşamını sürdürmek, daha kaliteli bir yaşam talebi... Tüm bu desenler, sınır aşırı yatırımcıların farklı ülkelerde gayrimenkul sektörüne olan ilgilerinin sadece bir kısmını açıklıyor. Bilinmezlik kat sayısını artıran dış baskılar ve tüketici eğilimleri ile her geçen gün daha fazla insan, başka bir ülkede ev sahibi olmak yolunu seçiyor. Türkiye de birçok nedenden ötürü küresel yatırımcının radarındaki en cazip gayrimenkul pazarlarının başında geliyor.

Bu doğrultuda daha önce Türkiye'den gayrimenkul satın almış, farklı ülkelerden **30 yatırımcıyla gerçekleştirdiğimiz mülakat seti,** yatırımcı iç görüsüne ulaşmak açısından önemli ipuçları içeriyor.

YATIRIMCI "İSTİKRAR" DİYOR

Mülakat kapsamında menşei ülke dışında gayrimenkul yatırımı yapan yatırımcıları bu karara iten faktörlerin belirli kavramlar ekseninde kümelendiği görülüyor. **Yatırım ve iş, istikrarlı bir ülkede yaşamak, daha kaliteli bir emeklilik hayatı, başka bir ülkenin vatandaşlığına erişim, tatil bu doğrultuda en çok vurgu yapılan kilit kavramlar.** Bu unsurlar incelendiğinde; **en çok öne çıkan desenin "istikrar arayışı" olduğu açık.** Özellikle bölgesel çatışma ortamları ve iç istikrarsızlıklarla çalkalanan coğrafyalarda sermaye sahipleri, daha istikrarlı, önlerini görebildikleri, belirsizliğin minimum seviyede seyrettiği, iş yapma ekosisteminin kolaylaştırıcı olduğu, bunun yanı sıra kaliteli bir yaşam vaat eden ülkelerdeki gayrimenkul varlıklarına eğilim gösteriyor.

Önümüzdeki dönemde Covid-19 krizinin gerek sağlık gerekse ekonomik sorunları derinleştireceği ve sosyo-politik istikrar sorunlarının egemen olacağı ülkeler kaynaklı bu tür yeni yatırım arayışlarının artış göstereceği tahmin ediliyor. Bu aynı zamanda bölgesinde **kadim bir demokrasi geleneğine, çoğulcu bir kültürel ortama, yatırım konusunda geniş bir sektörel yelpaze ve teşvik seti sunan Türkiye için önemli bir potansiyel anlamına geliyor.**

PEKİ TÜRKİYE İLK SEÇENEKLERİ MİYDİ?

Mülakata katılanların tamamına yakını **yurt dışı gayrimenkul yatırımı kararı alırken ajandasında Türkiye'den başka bir ülke olmadığının altını çizerken,** az sayıda yatırımcı ise **Türkiye ile bazı Avrupa ülkelerini de değerlendirdiklerine vurgu yapıyor. Türkiye ile benzer iklim özelliklerine sahip Akdeniz çanağı ülkeleri Portekiz, İspanya, Yunanistan ve Malta alternatif yatırım senaryolarına konu olan diğer ülkeler.**

Bu ülkelerin AB üyesi istikrarlı pazarlar olmalarının yanı sıra, gayrimenkul yatırımı enstrümanını kullanarak AB vatandaşlığına erişim imkanı sunmaları yatırımcı için "benchmark" konusu olmalarını beraberinde getirdi. **Portekiz ve İspanya gibi ülkelerin yabancı yatırımcı tarafından yoğun talep görmesi** ve yine Portekiz ve Malta gibi ülkelerin Türk yatırımcıları da cezbeden destinasyonlar olduğu düşünüldüğünde, küresel rekabet peyzajı ile uyumlu bir eğilim saptanıyor.

EŞİTLİKÇİ DAĞILIM: TÜRKİYE HARİCİ YATIRIMDA COĞRAFİ ÇEŞİTLİLİK ÖN PLANDA

Mülakata katılanların bazıları için Türkiye bir gayrimenkul yatırım destinasyonu olarak ilk ve tek seçeneği oluştururken, bir kısım katılımcı ise **Türkiye ile birlikte farklı destinasyonlarda da gayrimenkul sahibi olduklarını ifade etti. Özellikle bazı Ortadoğu ülkelerinden (S. Arabistan, Kuveyt, Katar vb.) yatırımcılar için Türkiye çok alternatifli bir yatırım senaryosunun unsurlarından birini oluşturuyor. Ancak tek seçenek değil. Nitekim, Türkiye dışında başka ülkelerde gayrimenkul yatırımları olduğunu ifade edenlerin zikrettikleri ülkelere bakıldığında; araştırma raporunun "benchmark" ülkesi konumundaki İngiltere pazarı ile dünyanın en büyük denizi aşırı gayrimenkul pazarı niteliğindeki ABD pazarı ön plana çıkıyor. BAE,** ismi birden fazla zikredilen yatırım destinasyonlarından biri konumunda ve bölgesindeki çoktandır bir cazibe merkezi hüviyetine sahip. **Cezayir** ise MENA bölgesinin yükselen gayrimenkul eko-sistemlerinden biri olarak yatırımcının radarına girmiş vaziyette. Diğer öne çıkan destinasyonlar ise **Kanada, Avustralya ve İspanya** gibi olgun ve istikrarlı gayrimenkul pazarları ile **Filistin, Ürdün** gibi bölgesel-kültürel yakınsamanın konusu olan ülkeler.

YATIRIMCILAR NEDEN TÜRKİYE'Yİ TERCİH EDİYOR?

Yatırımcıların Türkiye'yi neden tercih ettikleri ile ilgili desenlerin önemli bölümü özellikle **kültürel-dini yakınlık kaynaklı Türkiye sevgisi** üzerinde yoğunlaşıyor. MENA bölgesinden yatırımcılar için bu hususlar en sık vurgulanan faktör seti içerisinde yer alırken; bu ülkelerdeki Müslüman nüfusun gündelik hayatlarındaki motifleri Türkiye'de de bulabilmesi, ilaveten **daha iyi altyapı ve tesisleşme, geleneksel ve modern yaşam tarzının başarılı bir sentezini sunabilmesi,** Türkiye'yi önemli bir seçeneğe dönüştürüyor. Diğer öne çıkan hususlar ise **yatırım yapma ve Türkiye'nin büyük bir pazar olması, arkadaş-akraba tavsiyesi, daha önce tatil için tercih etmiş olma, vatandaşlık alma, iklim, turizm ve gastronomi...** Tatil için daha önce Türkiye'yi tercih etmiş olma ve arkadaş-akraba tavsiyesi hususları şu açıdan büyük önem arz ediyor: Türkiye'nin deneyim ekonomisini yönetebilecek bir değer seti var ve bu değer setini gerek fiziksel gerek dijital platformların kullanımıyla yatırımcıyla buluşturmak kritik önemi sahip.

TÜRKİYE İTİBAR VE STATÜ GÖSTERGESİ

Bahreynli bir yatırımcının gerekçesi ise henüz yeterince işlenmemiş ve ilerleyen yıllarda en çok önem verilmesi gereken konulardan birine ışık tutuyor: Türkiye'de gayrimenkul sahibi olmanın aynı zamanda itibar ve statü göstergesi olması. Sektörün bu argümanı bir pazarlama "bileşeni" olarak vurgulamasında fayda var: bir diğer deyişle Türkiye'de gayrimenkul sahibi olmanın bir itibar/statü göstergesi olduğu iyi vurgulanmalı.

Nitekim bu konuyla paralel olarak öne çıkan bir diğer önemli eğilim ise; **kur farkı nedeniyle değerli/itibarlı Türk gayrimenkullerinin uygun fiyatlara edinilebilmesi.** Bu husus bir iş ajandasıyla birleştiğinde kolaylaştırıcı bir unsura dönüşmüş durumda. Kısa vadede parite etkisi nedeniyle değerli Türk gayrimenkullerinin uygun fiyatlara edinilmesi dezavantaj gibi gözükse de, lehe çevrilmesi gereken esas husus ise "katma değerli satış" olarak öne çıkıyor. **Doğru pazarlama karmasının kurgulanması, itibarlı Türk gayrimenkullerinin katma değer odaklı fiyatlamayla yatırımcıyla buluşmasını beraberinde getirecektir.**

YATIRIMCI YÖNÜNÜ ONLINE MECRALARDA ARIYOR

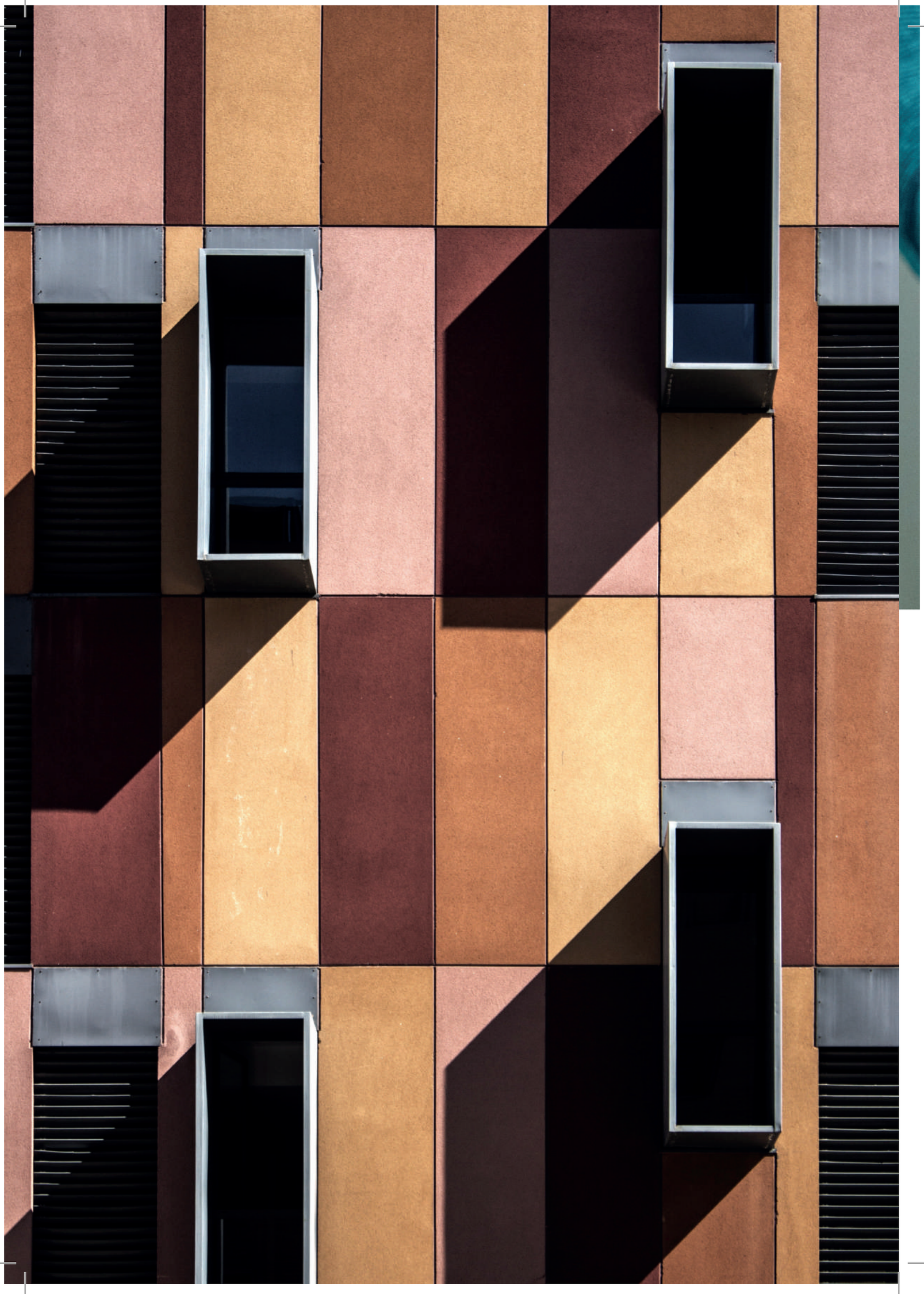
Covid-19 gündemiyle birlikte dijitalleşme ile ilgili bütün projeksiyonların gerçekleşme tarihi öne çekilmiş durumda. Tabir-i caizse "gelecek geldi" ve dijitalleşmenin yapıcı etkilerini doğru yönetebilmek büyük önem arz ediyor. Bu durum, sınır aşırı gayrimenkul yatırımcısının yeni eğilimlerinde de karşımıza çıkıyor. **Mülakata katılan yatırımcıların büyük bölümü, gayrimenkul satın almadan önce araştırma aşamasında dijital mecralara (web sitesi, sosyal medya, vb.) başvuruyor. Bu süreç sadece gayrimenkul sitelerinden görsellere, kriterlere ve fiyatlara bakmak aşamasıyla kalmıyor, online danışma ve hatta satın alma süreçleri de dijital enstrümanlar kullanılarak tamamlanıyor.** Nitekim Covid-19 nedeniyle sınırların kapatılıp uçuşların gerçekleştirilememesi satışlarda daralmaya neden olsa da, dijital enstrümanlar sayesinde satışların tamamen durduğu bir paradigmaya geçilmedi.

AĞIZDAN AĞIZA PAZARLAMANIN ÖNEMİ

Bu kategoride **acenteler** ülkeler arası yatırımları kolaylaştırıcı bir ticari köprü görevi görürken, **arkadaş-akraba tavsiyesi (word-of-mouth marketing)** ise geleneksel pozisyonunu koruyor. Bu doğrultuda, yatırımcının online kanalları diğer kanallara kıyasla daha güvenilir bulduğu da gözden kaçırılmamalı. Arkadaş-akraba tavsiyesinin geleneksel gücünü korumayı sürdüreceği, gayrimenkul sektöründe dijital penetrasyonun artarak devam edeceği ve yanı sıra nitelikli insan unsuruna" her zamankinden daha çok ihtiyaç olması faktöründen hareketle yetkin acentelerin ön plana çıkacağı önümüzdeki dönemde PropTech yatırımlarının, nitelikli insan unsuruyla entegre edilmesi tabir-i caizse sektörün kaderini belirleyecek.

PROSEDÜRLERİN YOĞUNLUĞU CAN SIKABİLİYOR

Mülakata katılanların önemli bölümü gayrimenkul satın alma sürecinde **herhangi bir zorlukla karşılaşmadığını belirtirken,** bazı katılımcılar tarafından süreçte en çok karşılaşılan zorluklar; **bürokratik prosedürlerin uzunluğu (tapu, noter, vb.), banka hesabı açmak, para ve senet transferi ve dil sorunları** olarak sıralanıyor. Bir kısım katılımcı ise sürecin uzun ve zorlu olduğunu ancak özellikle **acenteler sayesinde bu zorlukların aşıldığını** vurguluyor. Ancak azınlıkta da olsa, bazı katılımcılar acente personelinin satış tamamlanmadığında mutsuz olduğunu ve davranışlarının değiştiğini belirtirken, bu da "her koşul altında müşteri memnuniyeti tesisine dayalı" nitelikli insan kaynağı yönetiminin sektörün geleceği için arz ettiği önem açısından önemli bir örnek.



SEKTÖRE NELER DÜŞÜYOR?

Doğru ev, şirket ya da acentenin seçimi ile ev tesliminin söz verilenden daha uzun sürmesi, diğer önemli sorunlar olarak genel resim içerisinde kendilerine yer buluyor. Özellikle takip edilen tamamlayıcı sorulara verilen cevaplarda ev teslim sürelerine daha çok vurgu yapılmakta olup, bu hususta **güvenilir paydaşlarla çalışmak** ve bir **sertifikasyon sistemi oluşturmak** konusunda sektöre düşen önemli görevler söz konusu. Tüm bu unsurlar ışığında; yatırımcı dostu ekosistem paradigmasına geçilerek, gayrimenkul satın alma sürecinde bürokratik aşamaların kısaltılması, hedef ülkelerde Türkiye'nin diplomatik birimleri bünyesinde açılacak **gayrimenkul yatırım müşavirlikleri ile işlemlerin "yerinde gerçekleştirilmesine" imkan tanınması** ile Türkiye'yi hedefleyen yatırımcının çekimserliklerinin giderilmesi büyük önem arz ediyor.

SPONSORLARIMIZ

Bu kitabın basılması ve yayımlanmasında önemli katkıları bulunan tüm sponsorlarımıza yürekten teşekkürlerimizi sunmayı bir borç sayıyoruz.

AREMAS
GROUP OF REAL ESTATE DEPARTMENTS

BAHAS
HOLDİNG

INHOUSE
GLOBAL

MAVEN

NEVITA
Your trusted partner to invest in Turkey

TEKCE
OVERSEAS GAYRİMENKUL AŞ

GiGDER

Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği