

# GİGDER

— Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği —

# ÇALIŞTAY

20-21 Temmuz 2023

20-21 TEMMUZ 2023  
NG SAPANCA HOTEL ÇALIŞTAYI

“KÜRESEL REKABETTE ULUSLARARASI GAYRİMENKUL  
YATIRIMLARINI TÜRKİYE İÇİN YENİDEN DÜŞÜNMEK”

# GİGDER

— Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği —

# ÇALIŞTAY

20-21 Temmuz 2023

## ÇALIŞTAY'A VERDİKLERİ DESTEKLERDEN ÖTÜRÜ

### KURUMSAL KATILIMCILARIMIZA

AGS GLOBAL GAPAS GİSP HİB İNDER İTO KIMIZ KONUTDER MÜSİAD TDUB TÜGEM

### ÜYE KATILIMCILARIMIZA

AKZİRVE ALANYA HMH ALTIN TÜRK ANTALYA HOMES AREMAS ART ALANYA  
ATABERK REAL ESTATE BAHAŞ BEYTTÜRK DAP YAPI ELİTE GROUP FT GYM HUSSAM ORFALI DANIŞMANLIK  
HASHIM GROUP ICANBUY MARS MAVEN MAXİMUM PROPERTY MİVA GYM MOTTO TURKEY NET DEĞERLEME  
NEVITA ONN INVEST RADOLAR GROUP RAMZY REAL ESTATE REAL EAST  
TAFLAN HUKUK TURKİSH PROPERTIES YOUR HOME

### SPONSORLARIMIZA

ANTALYA HOMES BAHAŞ BEYTTURK MARS NEVITA REST PROPERTY

### TEŞEKKÜR EDERİZ



# GİGDER

— Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği —

**Türkiye’de yabancıya gayrimenkul satışının ihtisas örgütü olma hedefiyle yola çıkan Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği (GİGDER) 28 Ocak 2020’de kuruldu.**

Türkiye’nin önemli iş alanlarından biri olan gayrimenkul sektörünün dünyaya açılan yüzü olma hedefiyle kurulan Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği (GİGDER), Türkiye gayrimenkul sektörünün dünyadaki bayrak taşıyıcısıdır.

Ülkemize yönelik uluslararası gayrimenkul yatırımlarını güçlendirmek, gayrimenkul satışı yapan üyelerimizin ve sektör temsilcilerinin beklentilerini ulusal ve uluslararası platformlarda daha iyi anlatabilmek için faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

İki kıtayı buluşturan, üç kutsal dinin en önemli merkezlerini topraklarında barındıran Türkiye’nin turizm dışındaki alanlarda da liderliği ele alması gerekmektedir. Bu amaçla kendilerini 2023, 2053, 2071 hedeflerinin parçası olarak gören sektörler harekete geçmektedir. GİGDER, tanımlanan sürecin önemli bileşenlerinden olan uluslararası gayrimenkul ticaretindeki hedeflerin gerçekleştirilmesini kendisine amaç edinmiştir.





# GİGDER | ÇALIŞTAY

— Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği —

20-21 Temmuz 2023  
NG SAPANCA

GİGDER “Küresel Rekabette Uluslararası Gayrimenkul Yatırımlarını Türkiye İçin Yeniden Düşünmek” adını verdiği çalıştayı 20-21 Temmuz 2023 tarihleri arasında gerçekleştirdi.

NG Sapanca’da düzenlenen Çalıştay’a, dernek üyelerinin yanı sıra gayrimenkul sektöründe faaliyet gösteren markalı konut üreticileri, STK’lar, akademisyenler ile finans sektörünün, oda, kurum ve kurul temsilcileri de katılımda bulundu.







## ÇALIŞTAYIN AMACI

Türkiye’de “Döviz Kazandırıcı Hizmet Ticareti” kapsamında yer alan sektörümüz geçen yıl uluslararası gayrimenkul yatırımcısına yaptığı satış ile Türkiye’ye doğrudan ve dolaylı 10 milyar dolar yatırım gelmesini sağladı. Özellikle son bir yıl içinde dünyada ve ülkemizde yaşanan ekonomik ve siyasi gelişmeler, Türkiye’de 6 Şubat’ta meydana gelen yıkıcı deprem küresel rekabete katılmak amacı ve kararlılığında olan sektörümüzü olumsuz etkiledi.

Bu çalıştay ile Türkiye’ye gelen uluslararası doğrudan yatırımlarda gayrimenkul yatırımcısına taşınmaz satışı, yatırım yoluyla vatandaşlık edinimi ve ikamet izni süreçlerine ilişkin GİGDER’in kısa ve orta vadeli tedbir önerileri detaylıca analiz edilerek ortaya çıkan sonuçların ilgili kamu kurumlarına aktarılması amaçlandı.

PwC Türkiye Ortağı Ersun Bayraktaroğlu moderatörlüğünde gayrimenkul ihracatının mevcut sorunları ve geleceği, GİGDER'in düzenlediği "Küresel Rekabette Uluslararası Gayrimenkul Yatırımlarını Türkiye İçin Yeniden Düşünmek" başlıklı çalıştayda masaya yatırıldı.

Çalıştayda gayrimenkul ihracatının tarihsel gelişim sürecinden başlanarak bu alandaki talep azalışının nedenleri, rakip ülke analizleri, geliştirici gözüyle uluslararası gayrimenkul yatırımlarının sektöre etkisi ve yatırım yoluyla vatandaşlık ile oturma izni uygulamaları geniş bir perspektiften mercek altına alındı.

ÇALIŞTAY PROGRAMI		
ÇALIŞTAY 1. GÜN 20 TEMMUZ 2023 NG SAPANCA	09:00 10:30	<b>Kahvaltı ve Kayıt</b>
	10:30 10:45	<b>Hoş Geldiniz ve Açılış</b> Ömer Faruk Akbal – GİGDER Yönetim Kurulu Başkanı Ersun Bayraktaroğlu – PwC Türkiye Ortağı, Çalıştay Moderatörü
	10:45 11:00	<b>Yerleşik Olmayanların Türkiye'de Konut Ediniminin Tarihsel Gelişim Süreci</b> • Soner Keleş – Motto Turkey Yönetim Kurulu Üyesi/GİGDER Üyesi
	11:00 11:15	<b>Yabancıların Gayrimenkul Yatırımlarında Talebinin Azalmasının Nedenleri ve Rakip Ülkelerin Analizleri</b> • Hakan Bucak – Mars / GİGDER Yönetim Kurulu Üyesi
	11:15 11:30	<b>Kahve Arası</b>
	11:30 13:00	<b>Geliştirici Gözüyle Uluslararası Gayrimenkul Yatırımları - Panel</b> • Cemal Yüksekdağ - Müsiad İnşaat ve Yapı Malzemeleri Sektör Kurulu Başkanı (Moderatör) • İnanç Kabadayı – Ege Yapı Yönetim Kurulu Bşk. • Altan Elmas– Sur Yapı Yönetim Kurulu Bşk.
	13:00 14:00	<b>Öğle Yemeği Arası</b>
	14:00 15:00	<b>Çalıştay Tartışmaları</b> • Bayram Tekçe – GİGDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı • Ersun Bayraktaroğlu – PwC Türkiye Ortağı, Çalıştay Moderatörü <b>1. Yatırım Yoluyla Vatandaşlık</b> <b>2. Yatırım Yoluyla Oturma İzni</b>
	15:00 15:30	<b>Kahve Arası</b>
	15:30 16:30	<b>Çalıştay Tartışmaları</b> • Prof. Dr. Harun Tanrıvermiş – Ankara Üniversitesi • Ersun Bayraktaroğlu – PwC Türkiye Ortağı, Çalıştay Moderatörü <b>1. İç Etmenlerin Küresel Pazarda Rekabete Etkileri, Sorunlar ve Çözüm Önerileri</b> <b>2. Dış Etmenlerin Küresel Pazarda Rekabete Etkileri, Sorunlar ve Çözüm Önerileri</b>
16:30 16:45	<b>Birinci Gün Özeti</b> Ersun Bayraktaroğlu – PwC Türkiye Ortağı, Çalıştay Moderatörü	



10:00  
10:15**Birinci Günün Ardından**Ömer Faruk Akbal – GiGDER Yönetim Kurulu Başkanı  
Ersun Bayraktaroğlu – PwC Türkiye Ortağı, Çalıştay Moderatörü10:15  
11:00**Çalıştay Tartışması Değerlendirme Sunumu 1**1. Yatırım Yoluyla Vatandaşlık  
2. Yatırım Yoluyla Oturma İzni11:00  
11:15**Kahve Arası**11:15  
12:00**Çalıştay Tartışması Değerlendirme Sunumu 2**1. İç Etmenlerin Küresel Pazarda Rekabete Etkileri, Sorunlar ve Çözüm Önerileri  
2. Dış Etmenlerin Küresel Pazarda Rekabete Etkileri, Sorunlar ve Çözüm Önerileri12:00  
12:15**Kapanış**





# Ö M E R F A R U K A K B A L

GİGDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI

## **“GAYRİMENKUL İHRACATINI ARTTIRMAK ADINA BİRTAKIM CAZİBELERİ ORTAYA KOYMAMIZ GEREKİYOR”**

**Çalıştayın açılış konuşmasını gerçekleştiren Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği (GİGDER) Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Faruk Akbal, gayrimenkul sektörünün zorlu bir süreçten geçtiğini, özellikle satış rakamları incelendiğinde talepte ciddi bir azalma yaşandığını ifade etti.**

### **Akbal'ın konuşmasında öne çıkan ifadeler şöyle sıralandı:**

Gayrimenkul sektörü olarak zorlu bir süreçten geçiyoruz. Özellikle satış rakamlarını incelediğimizde gayrimenkul talebinde ciddi bir azalma ile karşılaşılıyor. Öte yandan ülkemizde ve tüm dünyada yükselen bir barınma krizinin olduğunu da hepimiz biliyoruz. Bir taraftan insanların ihtiyaçları artarken ne yazık ki konuta erişim de aynı şekilde zorlaşıyor. Türkiye’de konut sahipliği oranlarında da tedrici ve istikrarlı bir gerileme söz konusu. İşin hem mikro hem de makro boyutları bu noktada etkileyici. Yani bu meseleyi sadece Türkiye’nin iç gelişmeleriyle açıklamak nasıl haksızlıksa dünyadaki gelişmelerin tamamını Türkiye için düşünmek de haksızlıktır.

Son yıllarda Türkiye’nin gayrimenkul ihracatı her yıl %20-%30-%50 seviyelerinde büyüyerek bu noktalara geldi. Fakat 2023 ile beraber bu güzel dönem yerini başka bir gerçekliğe bıraktı. Uluslararası yatırımcının ilgisi düşmeye başladı. Öncelikle yatırımcı Türkiye’ye neden gelsin? sorusunun yanıtını aramalıyız. Zira bu insanların Türkiye’ye gelmesi için birtakım cazibeleri ortaya koymamız gerekiyor. Artık ülkeler de şirket gibi yönetiliyor, şirketler nasıl çeşitli hamlelerle global ölçekte rekabet etme gayreti içerisindeyse ülkelerde de bu durum söz konusu.

Uluslararası gayrimenkul yatırımcısı ifadesini kullanmak istiyoruz. Zira ne yazık ki ülkemizde “yabancı” sözcüğünün altı, çok olumsuz taraflar öne çıkarılarak dolduruldu. Sığınmacı mı mülteci mi gurbetçi mi yatırımcı mı? Bu kavramların hepsi birbirine karıştırıldı. Bu noktada sektörümüzün de bahsi geçen algıdan olumsuz etkilenmemesi için bizler, temas ettiğimiz her noktada mesajlarımızı çok sağlıklı vermeliz.

Küresel ölçekte Türkiye’nin uluslararası gayrimenkul yatırımlarından bugüne kadar aldığı pay %1,5 seviyelerindeydi. Fakat son verilere baktığımızda %1’in altına düştüğümüzü görüyoruz. Yani genel ihracatımıza baktığımızda pozitif ayrılan bir sektör iken son dönemde negatif ayrılmaya başladı. Sektörümüz potansiyel olarak %4-%5 oranlarında pay alabileceken bugün %1’in altına düşmemiz üzücü bir durum.

İki gün boyunca sektörün kıymetli temsilcileriyle Türkiye’nin uluslararası gayrimenkul yatırımlarından aldığı payı arttırmanın yollarını arayacağız. Buradan çıkan sonuçları da kamuoyunun takdirine sunacağız.



# İ S M A İ L Ö Z C A N

GAPAS YÖNETİM KURULU BAŞKANI



## “YATIRIMCININ KENDİLİĞİNDEN TÜRKİYE’YE GELMESİ LAZIM”

**Çalıştayda söz alan Gayrimenkul Pazarlama ve Satış Profesyonelleri Derneği (GAPAS) Başkanı İsmail Özcan, uluslararası yatırımcının yalnızca gayrimenkul almak için değil, içinden gelerek Türkiye’yi tercih etmesi gerektiğinin altını çizerek şöyle konuştu:**

Bizim ürünümüz gayrimenkul. Bunu bir şekilde pazarlayacağız ama Sayın Ömer Faruk Bey’in de söylediği gibi uluslararası yatırımcıların sadece gayrimenkul sahibi olmak veya vatandaş olmak gibi bir amaçla değil gerçekten gönüllerinden gelerek kendiliğinden Türkiye’ye gelmeleri lazım. Bunu nasıl sağlayabileceğiz, bunu çözmek lazım. İstanbul çok önemli bir merkez. 3-3,5 saatlik uçuşlarla oldukça fazla şehre ulaşabiliyoruz. Küresel bir ölçekte bunu görmeliyiz.

Bizler GAPAS olarak ne yapıyoruz? Tabii pazarlama bizim için önemli. Pazarlamayı şöyle tanımlayabiliriz: Pazarlama satılabilir ürün geliştirmek, insanların neye ihtiyaç duyduğunu veya duyabileceğini öngörüp buna uygun ürünler ortaya koymaktır. Biz GAPAS olarak genç bir derneğiz, yaklaşık üç yıldır faaliyetteyiz. Müşteriden aldığımız geri bildirimlerle ürünlerimizi nasıl daha değerli hâle getireceğimizin arayışında olduk. Geçmiş dönemlerde e-vatandaşlık olsun, yeni mülkiyet sistemi olsun farklı alanlarda önerilerde bulunduk sektörümüze. Bundan sonrasında da yine aynı şekilde bakıyoruz, kendi içimizde konuşuyoruz, görüşüyoruz.

Şunu söyleyebilirim ki, bizim kendimizi biraz disipline etmemiz gerekiyor. Türkiye’ye ilgi her zaman var. Biz bu ilgiyi nasıl biraz daha somut hâlde Türkiye’ye getirebiliriz, bunu düşünmemiz ve çözmemiz gerekiyor.



## HAKAN AKDOĞAN

TÜGEM YÖNETİM KURULU BAŞKANI

### “ÖZELLİKLE NİTELİKLİ YATIRIMCIYI ÇEKMEİYİZ”

**Çalıştayda konuşan bir diğer isim olan Tüm Girişimci Emlak Müşavirleri Derneği (TÜGEM) Başkanı Hakan Akdoğan, verilen emeklerin görmezden gelinmemesi gerektiğini ve önemli olanın nitelikli yatırımcının ülkemize gelmesi olduğunu vurgulayarak, şunları aktardı:**

Çalıştayın sloganında olduğu gibi gerçekten her şeyi yeniden düşünmemiz gereken bir dönemdeyiz. Konut sektöründe birçok şey değişiyor ve bizim bu değişen dünyaya ayak uydurmamız gerekiyor. Son zamanlarda Ömer Faruk Bey'in de dediği gibi ülkemizde uluslararası yatırımcı ile mülteci ve sığınmacı konuları birbirinin içine girmiş durumda. Özellikle seçim döneminde bunların çok dillendirilmesi, kafaların karışmasına yol açtı.

Biliyoruz ki, biz ülke olarak çok ciddi döviz girdisine ihtiyaç duymaktayız ve bunu sağlayabilecek iki tane önemli sektör var. Biri turizm, diğeri de gayrimenkul. Son zamanlarda özellikle GİGDER'in de devreye girmesi ile yapılan kıymetli çalışmalarla beraber Türkiye, yurt dışında oldukça başarılı şekilde temsil edildi. Burada bizi mutlu eden şey, yatırımcıların tercihleri sonrası döviz girdileri ile ülke ekonomimizin güçlenmesi oldu.

Yaşadığımız deprem ve seçimlerdeki yüksek tonda konuşmalar uluslararası yatırımcının ilgisini ne yazık ki zayıflattı ve bu durum sayılara da yansdı. Bizim oturup bunu düşünmemiz lazım. Bu sayılar neden düştü, burada doğru söylemler neler olmalı? Belki de bir söylem değişikliğine gitmemiz lazım. Çünkü bazen algılar olguların önüne geçebiliyor. Bizim de algıların değişmesi adına, özellikle nitelikli uluslararası yatırımcıya ülkemizde daha sempati ile bakılması için “Bu insanlar Türkiye'ye neden gelsin?” sorusunun cevabını bulmamız lazım.

Bütün uluslararası yatırımcıların Türkiye'nin kapısında sıra olduğu gibi bir yanlış algı var. İlginç. Hâlbuki dünyada söz sahibi olabilmek adına bu kadar ciddi çalışmalar yapılıyor, insanlar mesailer harcıyorlar sırf ülke ekonomisine katkı sunabilmek için. Kimsenin sırada beklediği yok. O başarıların hepsi derneklerimizin ve sivil toplum kuruluşlarımızın kıymetli çalışmalarıyla oluyor. Bu çalışmalarını yok saymak ve yabancılar gelip bu ülkenin sahibi oluyorlar gibi bir hissiyata kapılmak doğru değil. Burada önemli olan konu nitelikli uluslararası yatırımcının ülkemize gelmesi.

Son zamanlarda hep kiralardan neden arttığını konuşuyoruz. Bunun nedenlerini az çok herkes biliyor. Bunun yanında konutu yatırım aracı olmaktan çıkarma yönünde öneriler geliyor. Kiralık konut bulamıyoruz, konutu yatırım aracı olmaktan çıkarmadan bahsediyoruz. Fiyatlar, normal bir vatandaşın alabileceği seviyenin üzerindeyken, daha kolay bir finansman desteği sağlanmazken, konutu yatırım aracı olmaktan nasıl çıkarabiliriz? Uluslararası yatırımcılar konut alıp kiraya vermezlerse biz kiralık konut piyasasında nasıl rekabet oluşturacağız ya da bu alanda nasıl rahatlatma sağlayacağız? Her dönemin gerçekleri farklı olabilir. Bugünkü çalıştayda da bu döneme özgü sorunları doğru tespit edip çözümleyerek bunları hep beraber geliştireceğimizi düşünüyorum.”



# SONER KELEŞ

GİGDER ÜYESİ, MOTTO TURKEY  
YÖNETİM KURULU ÜYESİ



## “ULUSLARARASI YATIRIMCILAR, GÖNÜLLÜ TANITIM ELÇİLERİMİZ”

Etkinliğin konuşmacılarından olan GİGDER Üyesi, Motto Turkey Yönetim Kurulu Üyesi Soner Keleş ise 250'ye yakın alt sektörü besleyen ve 6 milyonu aşkın kişiye istihdam sağlayan gayrimenkul sektörünü, ülke ekonomisinin lokomotifi olarak ifade etti. Marka değeri, yapı kalitesi, doğal güzellikler, iklim ve kültürel yapı gibi özellikler sayesinde Türkiye'nin; uluslararası gayrimenkul pazarında ilk 10 ülke arasında yer aldığının altını çizen Keleş, sektörün bu noktaya gelene dek zorlu süreçlerden de geçtiğini anımsattı.

### Keleş, konuşmasına şöyle devam etti:

1980 öncesinde uluslararası yatırımcıların ülkemizden gayrimenkul edinimi ikinci planda kaldı ve gerekli yasal düzenlemeler yapılmadı. 1980 sonrasında ise sektörümüzde önemli kırılmalar yaşanarak bazı düzenlemelere gidildi. 2004-2012 yıllarında ise uluslararası yatırımcıların Türkiye'den mülk edinimi ile ilgili ilk radikal düzenlemeler gerçekleştirildi. İlk kez kırsal alanlarda uluslararası yatırımcının mülk ediniminin yolu açıldı. 2012'de Mütakabiliyet Yasası'nın kaldırılmasıyla da sektör bambaşka bir sürece girdi.

Geçtiğimiz yıldan itibaren hızla artan gayrimenkul fiyatları, Türkiye'nin bu alandaki rekabet gücüne zarar verdi. 2022 yılının son çeyreğinden itibaren ilginin azalmaya başladığını görüyoruz. Bu konuyla ilgili gerekli önlemler alınmaz ve yasal düzenlemelere imza atılmaz ise düşüşün devam edeceği öngörülüyor. Bugün burada bulunmamızın temel nedenlerinden biri de bu. Çalıştayımızın ardından ortaya çıkacak fikirler önem arz ediyor. Zira talebin azalmasına rağmen uluslararası gayrimenkul pazarlaması ile ülke ekonomisine yıllık 6 ila 8 milyar dolar arasında doğrudan kaynak sağlandı. Yan sektörleri de eklediğimizde yıllık 10 milyar dolar üzerinde bir ekonomik katkıdan söz ediyoruz.

Uluslararası gayrimenkul yatırımlarının; döviz kaynağı oluşturması, cari açığı azaltması, inşaat sektörünün gelişimini hızlandırması, perakendeden mobilyaya, hizmet sektöründen turizme kadar pek çok yan sektörü besleyerek ekonomiye katkı sağlamasının çok kıymetli olduğunu belirten Keleş; son yıllarda ortaya çıkan yüksek cari açığın kapatılmasında da salonda bulunan pek çok arkadaşının ciddi katkıları olduğunu söyledi.

Soner Keleş şu ifadelerle sözlerini sonlandırdı:

2018'den beri daralan bir inşaat sektöründen söz ediyoruz. Söz konusu alanın daha önce böyle bir daralma yaşadığını zannetmiyorum. Böyle bir gündem içerisinde dahi uluslararası yatırımcılara yaptığımız satışlarla sektöre destek olduk, oluyoruz.

Son olarak gayrimenkul edinen uluslararası yatırımcıların yılda ortalama 2,8 ay ülkemizde kalarak normal bir turistten 10 kat fazla harcama yaptığı da istatistiklerde yer alıyor. En önemli konu ise uluslararası yatırımcıların ülkemizin gönüllü tanıtım elçileri olduğunu unutmamalıyız.





## HAKAN BUCAK

GİGDER YÖNETİM KURULU ÜYESİ,  
MARS KURUCUSU VE CEO'SU

### **“YÜKSEK FİYATLAR VE SATIŞ SONRASI HİZMET EKSİKLİĞİ, TALEP AZALMASINDA ÖNEMLİ ROL OYNUYOR”**

**Çalıştayda uluslararası yatırımcıların gayrimenkul yatırımlarında talebinin azalmasının nedenleri üzerinde duran MARS Türkiye İcra Kurulu Başkanı ve GİGDER Kurucular Kurulu Üyesi Hakan Bucak, yüksek fiyatların ve satış sonrası hizmet eksikliğinin talep azalışında çok önemli bir yeri olduğunu altını çizdi. Bucak, konuşmasında şu ifadeleri kullandı:**

GİGDER olarak pandemi döneminde kurulduk ve o dönemden beri geliştirdiğimiz önemli stratejileri dile getirmeye çalışıyoruz. 2023 yılı gerek deprem faciası gerek siyasal gelişmeler gerekse global rekabette kaydedilen değişimler ile sektörümüzün ciddi oranda gerilediği bir yıl oldu.

Kilit soru, ‘uluslararası yatırımcıya gayrimenkul satışları neden azaldı?’ Bu şu an bütün sektörün konuştuğu önemli bir sorun. Burada bir makro efekt var. Önce bundan bahsetmek lazım. Bildiğiniz üzere Türkiye’ye gayrimenkul yatırımı yapan dünyadaki birçok ülkede global bir resesyon bir enflasyon var. Arz ve talep dengesizliğinden ötürü birçok ülkede ekonomik sıkıntılar yaşanıyor.

Ömer Bey’in de söylediği gibi yıllık 400 milyar euro’luk bir ekonomiden söz ediyoruz ama bunun bu sene yüzde 30 oranlarında gerilemesi bekleniyor makro olarak. Öncelikle bunu söylemek lazım. Onun dışında bürokratik gerekçeler var. Ülkenin yaşadığı sorunlar var. En önemlisi de sektör paydaşları yani; geliştirici, acente, satış ve pazarlama yönetim firmaları olarak bürokratik tarafta yaptığımız hatalar var.

Seçim öncesi global rekabette çok ciddi anlamda gerek Orta Doğu’daki ülkeler; BAE, Suudi Arabistan, Mısır gerek Avrupa’daki ülkeler gerek okyanus ötesi ülkelerde ciddi anlamda bir hareket başladı. Biz de bu dönemde bir seçime girmiş olduk. Aslında seçim öncesinden bahsetmek gerekirse talebin azalmasının en önemli gerekçelerinden biri, siyasi belirsizlik. ‘Yabancıya satış kapatılacak’ propagandası bütün dünyada yer etmeye başladı. Özellikle global rekabette olan ülkeler bu konuyu çok kullandı. Hatta birçok Rus, Arap ve İngiliz sitelerinde Türkiye’nin ırkçı bir politika izlediği ve bu konuda da uluslararası yatırımcıların çok rahatsız olduğunu okudum. Yatırım iştahı olan uluslararası yatırımcı ‘seçim sonuçlarını bekleyelim’ algısıyla bekledi bu dönemde.

Deprem felaketi sonrası inşaat sektörü ciddi biçim eleştirilmeye başladı. Özellikle Rus ve Arap coğrafyalarında depremden ötürü inşaat sektörüne olan güvenin kaybolduğunu söyleyebiliriz ve ayrıca bu ülkelerde Türkiye’den uluslararası yatırımcıların gayrimenkul almamaları gerektiğini konusunda ciddi propagandalar yapıldı.

Seçim sonrası yaşadıklarımızı da özetlemek gerekirse; şu anda en önemli problemlerden biri, yüksek fiyat. Yani yatırım iştahının azalması. Görüştüğümüz yatırımcılarla ne zaman oturup konuşsak tek önemli konudan bahsediyorlar. ‘Fiyatların Türkiye’de geldiği nokta yatırım alanında iştah vermiyor. Bu fiyatlar zaten hükümet müdahalesi ile gerileyecek’ söylemleri var.

Dolar bazında artık ben bu yatırımdan bir değer kazanacağımı düşünmüyorum.' diyorlar. Bunlar bugün geldiğimiz en büyük problemlerden biri. Bugün Maslak, Etiler ya da Ulus'tan tarafında aldığınız bir gayrimenkul, Miami'deki bir rezidanstan yaklaşık yüzde 30 daha üst seviyede bir fiyata sahip. Bu da yatırımcıyı ne yazık ki çekimser kılan en önemli gerekçelerden biri.

İkincisi ekonomik belirsizlikler. Şu an uluslararası yatırımcıların gözünde bir ekonomik belirsizlik söz konusu. Makro ekonomik verilerin ve öngörülebilirliğin az olması, en önemli gerekçelerden biri.

Üçüncüsü global rekabet. Şu anda Orta Doğu'da çok ciddi bir hareket var. Global rekabetten kastımız ne? Şu anda dünyadaki uluslararası gayrimenkul ekonomisindeki en büyük talebi Dubai çekiyor. Dubai bizim en önemli rakiplerimizden biri. Bu çok önemli bir mevzu, çünkü global rekabette ödeme kolaylıkları, şeffaflık, hız ve sermaye koruyucu sistemler, Türkiye'nin bu açıdan geride kalmasına gerekçe oluyor. En önemli problemlerden biri de satış sonrası hizmet eksikliği. Yaşanan mağduriyetler kulaktan kulağa geziniyor. Gayrimenkul yatırımı yapan yatırımcıların yalnız kalma hissi ve bunu çevrelerine anlatmaları da talep azalışındaki önemli gerekçeler arasında.

Beşincisi de belirsizlik. 2022'de çok fazla kanun yürürlüğe girdi. Yenilenen kanun ve yönetmeliklerden dolayı yatırımcının önünü görememesi de talebin kesilmesinin gerekçeleri arasında.







## ALTAN ELMAS

SUR YAPI YÖNETİM KURULU BAŞKANI

### “BAZI ALGILARI KIRMAK GERÇEKTE ÇOK ZOR”

**Uluslararası yatırımcıya konut satışının Türkiye’de zor bir konu olduğunu söyleyen Sur Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Altan Elmas, bu meselenin sosyolojik ve ekonomik olmak üzere iki tarafının olduğunu belirterek şu ifadeleri kullandı:**

Biz sosyolojik tarafı ile boğuşmaktan ekonomik kısmı insanların önüne koyamıyoruz. Koysak da bürokrasi tarafında enteresan şekilde geri durmalar oluyor. Bazı algıları kırmak gerçekten çok zor.

Dünya genelinde pek çok ülkenin farklı modeller uygulayarak uluslararası gayrimenkul yatırımcılarına kapı araladığını belirten Elmas, bu noktadaki en önemli amacın da ekonomik açıdan ülkeye kaynak çekebilmek olduğunu anımsatarak konuyu şöyle detaylandırdı:

Çünkü herkes biliyor ki bu konutları alabilen insanlar, geldikleri ülkelerin orta sınıfları değil. Hem ticari hem de insani olarak belirli bir seviyenin üzerindeki insanı çekmiş oluyorsunuz. Söz konusu yatırımcıları kendi insanlarınızdan biri hâline getiriyoruz ve bu gerçekten çok kıymetli. Üste para alarak dünyanın müktesebatını topluyorsunuz. Üstelik tarihimizden de hareketle dünyanın pek çok bölgesiyle derin bağlarımız mevcut. Bu insanlara zaten bir dönem temas etmişiz, yine ediyoruz.

Ülkemizde ne yazık ki her konu siyasetin malzemesi hâline geliyor. Siyasi amaçlar, ister istemez toplumsal faydanın önüne geçiyor. Sürekli insanların algılarıyla oynanıyor. Günde belki bin kere tekrarlanan algılarla insanlar inandırılıyor. Tüm bunlar bir tarafa ben rakamlarla konuşacağım. Mayıs sonu rakamlarına göre ülkemizden vatandaşlık için konut alanların sayısı 35.500. Diğer yatırım alternatifleriyle birlikte değerlendirdiğinizde toplam rakam 40 bini bile bulmuyor. Söz konusu kişilerden toplam 12 milyar dolar sermaye girişi olmuş. Bunun yerine sağladığımız kolaylıklarla 120 milyar dolar sermaye çekebilseydik daha güzel olmaz mıydı? Sonuç olarak biz algı operasyonları ile bunun maalesef son dönemde önünü kestik. Bu sektörün doğru şekilde savunulması lazım.

# İNANÇ KABADAYI

EGE YAPI YÖNETİM KURULU BAŞKANI



## **“ULUSLARARASI YATIRIMCIYA GAYRİMENKUL SATIŞI, ÜLKELERE EKONOMİK VE SOSYOLOJİK AÇIDAN FAYDA SAĞLIYOR”**

Uluslararası yatırımcıya gayrimenkul satışının ekonomik ve sosyolojik açıdan ülkelere fayda sağladığını ifade eden Ege Yapı Yönetim Kurulu Başkanı İnanç Kabadayı, bu konunun muhakkak önünün açılması gerektiğinin altını çizdi.

### **Kabadayı'nın konuşmasında, şu ifadeler öne çıktı:**

Bürokrasiye uluslararası gayrimenkul yatırımlarının avantajlarını doğru anlatmamız lazım. Her konunun artıları ve eksileri muhakkak var ancak faydanın fazla olduğu bir konuya da gereken desteği vermemiz gerekiyor. Öte yandan son 25 yılda gayrimenkul sektörü çok önemli bir dönüşüm geçirdi. Firmalarımız uluslararası iş yapabilecek potansiyele erişti. Örneğin 25 sene önce 100 dairelik proje yapan bir firma çok büyük kabul edilirken günümüzde bu rakam 3 binlere, 5 binlere geldi. Bizler de bu bilgi birikimini dünyaya ihraç etmemiz lazım.

Tüm bunlara ilaveten gayrimenkul sektörünün paydaşları olarak son dönemlerde sektörümüzdeki daralmayı çok net şekilde yaşıyoruz ve bu uluslararası satışlara da yansdı. Yakın dönemde yaşadığımız depremler de şüphesiz satın alma kararlarına etki etti. Kendimizi yatırımcılara doğru anlatabilmek için nitelikli insan kaynağını ve pazarlama kalitesini arttırmamız gerekiyor. Fiyatların yüksekliği de satış rakamlarına en çok etki eden nedenlerin başında geliyor. Geliştiriciden pazarlayıcısına kadar sektörün tüm paydaşları birbirine ciddi katkılar sağlıyor. Sorunlarımızı da birlikte tespit edip çözüm yollarını birlikte aramalıyız.





## BAYRAM TEKÇE

GİGDER YÖNETİM KURULU  
BAŞKAN YARDIMCISI,  
TEKÇE OVERSEAS KURUCUSU  
VE CEO'SU

### **“GÜMÜŞ VE ALTIN VİZE PAKETLERİ İLE SÜRECİ KOLAYLAŞTIRALIM”**

Programın “Çalıştay Tartışmaları” bölümünde “Yatırım Yoluyla Vatandaşlık” ve “Yatırım Yoluyla Oturma İzni” konuları üzerinde duruldu. Konular ekseninde “En doğru yöntem hangisidir ve neden?” sorusu ile “Mevcut sistemi buna nasıl dönüştürebiliriz? Yıkıp yeniden mi yapalım yoksa bunu düzeltebilir miyiz?” sorularına yanıtlar arandı.

Tekçe Overseas Gayrimenkul AŞ Yönetim Kurulu Başkanı ve GİGDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Bayram Tekçe, bahsi geçen konulara dair çözüm önerilerini aktardığı konuşmasına, “Birkaç rakamı hatırlatmak ve bunun üzerinde düşünmek gerektiğine inanıyorum” şeklinde başlayarak şöyle devam etti:

Yatırım yoluyla vatandaşlık ve oturma izni işlemleri dünyada nasıl gidiyor? Bizim yaptığımız araştırmalar var. Araştırmamızda Türkiye’den gayrimenkul almış müşterilere soru sormuştuk. ‘Türkiye’den vatandaşlık aldım’, diyenlerin oranı sadece yüzde 10’du. Fakat vatandaşlarımız arasında, kamuda ve sosyal medyadaki kanının büyük bir kısmı herkesin vatandaşlık aldığı yönündeydi. Biz bunu göstermek için sadece yüzde 10’unun vatandaşlık aldığını söyledik. Bunu yaptığımızda 2021 yılıydı. Vatandaşlık alım hakkının 250 bin dolara düşürüldüğü 2018’in 3 yıl sonrasıydı. Yani bu verileri hemen sunmadık. Sonra ‘Alma sürecindeyim’ diyenler vardı. ‘Vatandaşlık almadım’ ve ‘almayı planlamıyorum’ diyenler ise yüzde 75’lik bir orana sahipti.

Dünyadaki örnekleri inceledik. Bizim “**Dünyada Göç ve Yatırımcı İlişkisi**” isminde bir kitabımız var. Dedik ki, “Dünyada ülke ülke kimler ne yapıyor?” Şunu gördük, aslında ürünleştirmenin, yani bir olayı paket yapmanın kolaylığı ve hızlılığı burada önem kazanıyor. Örneğin Dubai’de her şey online ve teknolojik olarak şeffaf. Başvuru süreci de bir o kadar kolay. Bizde ise neyin nerede olacağı çok net değil. İkamet alıp almayacağı konusunda netlik olmadığı için soru işaretleri de cesaretlerini ve şevklerini kırarak insanlara geri adım attırıyor. Dünyada gördük ki vatandaşlık için yapılan alım işlemleri yalnızca %14’lük bir orana sahipken geri kalan %86’lık kısım ise oturma izni içindi.

#### **Yurt Dışından Gayrimenkul Almak İleride Daha da Kanıksanacak.**

Günümüzde yurt dışından gayrimenkul almanın sadece ayrıcalıklı bir zümreye özgü olmadığını ifade eden Bayram Tekçe, bu durumun ilerleyen süreçlerde daha da kanıksanacağına vurgu yaparak sözlerini şöyle sürdürdü:

2019’un ilk 6 aylık bazındaki araştırmalardan elde edilen verilere göre dünyada büyük bir gayrimenkul alım trafiği mevcut. Rakamları topladığımız zaman yıllık yaklaşık 400 milyar dolar civarında bir ticaret hacmi var. Bu tabii makro ekonomik faktörlerden veya felaket ve salgın hastalıklardan etkileniyor. 300 milyar dolara düşebilir, 500-600 milyar dolara da çıkabilir. Örneğin pandemi döneminde çok düşmüştü, çünkü seyahat yoktu ve çeşitli kısıtlamalar vardı.

Geçmişte çeşitli ülkelerden ev almak bu kadar kanıksanmış bir şey değildi. Gidip Karadağ'dan ya da İspanya'dan ev alma fikri şu an çok kanıksanmış durumda. Yani yurt dışından gayrimenkul almak sadece öncülerin ve belli insanların işi değil. Artık bu kolaylaşmış ve kanıksanmış bir durum. Bu ileride daha da kanıksanacak. Aynı turistik seyahat gibi. Eskiden 70'li yıllarda uçakla bir yere gitmek büyük bir lükstü, ev almak da aynı şekildeydi. Artık olay lüks olmaktan çıktı. Ben bu sektörde şunu gördüm ki 4-5 senedir rekabet değişiyor. Pazarın bütün dinamiği değişiyor. 4-5 senede bir kendini güncellemezsen, yeniden dirilmezsen bir sonraki dönemleri çok zor geçiriyorsun ya da ayakta kalamıyorsun. Bizim sektörümüz teknolojiye çok hızlı uyum sağlayan bir sektör. Zor bir dönemden geçiyoruz ve bu dönemde kendimizi diri tutmamız, her şeyi sorgulamamız gerekiyor. Zor dönemlerde enseyi karartmamak, dik durmak ve çevreye bakmak gerekiyor. Bu pazar daha da büyüyecek. Artık dünyada ev almak, otele gitmek ya da uçağa binmek gibi daha da kolaylaşacak.

## Çözüm: Gümüş ve Altın Vize

**Ülkemizden gayrimenkul yatırımı yapacak olan uluslararası yatırımcılar için gümüş ve altın vize kategorilerinde iki ayrı ürün önerisini gündeme getiren Bayram Tekçe, ürünlerin içerikleri ile ilgili şu bilgileri verdi:**

Araştırmamızın devamında birden fazla cevabın verilebildiği 'Neden Türkiye'den gayrimenkul aldın?' sorusunu sorduk. Buna en çok verilen yanıt, 'yatırım' oldu. Yatırım burada en önemli kalem. 'Kısa süreli tatil', 'emekliliğimi burada geçirmek istiyorum' ya da 'eğitim için geldim' gibi yanıt verenler var. 'Vatandaşlık' diyenler bu soruda %27'lik bir oranı oluşturuyor. İş ve ticaret için de gelenler var.

Bu noktadan hareketle herkes altın vizeyi önerirken benim ilk önerim, bu sonuçlardan başlıyor. Tatil, kalıcı bir hayat ve yatırım noktaları önemli. Eğer Google'a yazarsanız, "Can USA citizens retire in Turkey?" diye "Hayır" cevabı veriliyor. Çünkü öyle bir program yok, ürün yok. Sanki bizim ülkemizde Amerikalı biri gelip emekli olamıyormuş gibi. Ama birileri böyle bir program yok dediği için yokmuş gibi algılanıyor. Bir Amerikalı nerden bilecek bu durumu? O da Google'a soruyor.

Dolayısıyla gümüş ve altın vize olarak iki tane üründen söz edebiliriz. Neden gümüş vize? İsveç'ten Norveç'ten gelen, D vitamini almak, uzun süre güneşli havada tatil yapmak, 6-7 kişi olduğu için otellere çok para harcamak istemeyen insanlar var, tatil amaçlı 100 bin dolarlık ev aldıkları zaman yetiyor onlara. Ruslar da eskiden öyleydi. Örneğin Almanya'dan da kışı geçirmek için gelenler var. Neden kışı geçirmek için pahalı doğalgaza para ödesin? Gelsin o soğuklarda 4-5 ay Türkiye'de sıcaklarda yaşasın. Bu adamların altın vize gibi daha üst bir ürüne ihtiyacı yok. Biz bunu paketleştirip adını gümüş vize koyalım. 100 bin dolara bu verilsin. Yılda bir yenilensin. Altın vize için de 250 bin dolarlık bir sınır belirleyelim. 5 yıl ikamet izni alan, çalışma izni de alabilsin. Çünkü bu adamlar çalışmaya ve yeni bir hayat kurmaya geliyorlar.

Banka şubesi gibi Antalya'da, İstanbul'da, Ankara'da, İzmir'de ofisler olsun. Biz gelelim bu kadar sattık, diye beyanımızı verelim. Adres kaydı, değer tespiti, vergi numarası alınması, ikamet alınması vb. gibi işlemler orada yapılarak bir gün içinde işler bitsin. Dubai'de bu işi yaptık. 500 dolar VIP ücreti ödediler, bir günde hallettik bu işi. Her işte sıraya girsek 3-4 günde yapabiliyorduk. Tüm işlemleri tek bir yerde yapmanın o kadar kolaylığı var ki. Her şeyi kolaylaştırıyor ve netleştiriyor.

Bizim sorunlarımız da var. Fiyat en büyük sorunumuz ama fiyat konusunda bizim yapabileceğimiz çok bir şey yok. Bizim aksayan yerlerde düzeltebileceğimiz birçok şey olduğunu düşünüyorum. Oralarda çözüme ulaşalım.







PROF. DR.  
HARUN  
TANRIVERMİŞ

ANKARA ÜNİVERSİTESİ UYGULAMALI  
BİLİMLER FAKÜLTESİ DEKANI

## “TÜRKİYE, GAYRİMENKULE DAYALI 30 MİLYAR DOLAR ULUSLARARASI YATIRIM ÇEKEBİLİR”

Etkinlikte söz alan bir diğer isim ise Ankara Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Harun Tanrıvermiş oldu. Tanrıvermiş konuşmasında, uluslararası yatırımın Türkiye için önemini mercek altına alarak bu konuda küresel ölçekten de örnekler verdi.

### Tanrıvermiş'in konuşmasından öne çıkan ifadeler şu şekilde:

Uluslararası yatırımcının konut ediniminin elbette olumlu veya olumsuz etkileri olacak. Ancak Türkiye'deki mevcut tasarruflar, ülkemizin yatırım ihtiyacını karşılayabilecek büyüklükte değilken olumlu taraflara odaklanmamız gerekiyor. Bizim uluslararası yatırıma ihtiyacımız var. Ya borçlanacağız ya da turizm ve uluslararası yatırımcıyı çekme gibi başlıklara odaklanacağız, başka bir çaremiz yok.

2021 verilerine baktığımızda Singapur'a 26,2 milyar dolar gayrimenkule dayalı uluslararası yatırımcı geliyor ancak Türkiye'de bu rakam 6 milyar dolar seviyesinde. Sormadan edemiyorum, Ankara'nın bir ilçesi kadar büyüklüğe sahip olan Singapur bu yatırımı çekebilirken Türkiye neden çekemiyor? Demek ki bir yatırım iklimi oluşturmamız gerekiyor. Ancak bunun aksine bizler tüm televizyon kanallarında uluslararası yatırımcıya konut satışının yasaklanacağını duyuyoruz. Peki, neden yasaklanmak isteniyor? Yani regüle etmek varken neden yasaklayalım? Bu konuda örnek olarak gösterilen Kanada'da da anlatıldığı gibi bir yasaklama durumu söz konusu değil. 2 yıl yeni yabancıya eyaletin bir tanesinde konut satışı yapılmayacağı söyleniyor ve durum sadece bundan ibaret. Öte yandan örneklerden devam edecek olursak Hong Kong da ciddi manada uluslararası yatırım çekmeyi başarabilen ülkelerden biri. Bu ülkelerin ortak özelliklerine baktığımızda ise yatırım ikliminin oluşturulması durumu karşımıza çıkıyor.

Evet son yıllarda gayrimenkul edinimiyle kazanılan yabancı sermaye arttı ancak bu gerçek gücümüzü göstermiyor. Türkiye'nin gerçek gücü bu değil. Türkiye, gayrimenkule dayalı 30 milyar dolar uluslararası yatırım çekebilecek potansiyelde bir ülke. Ancak tabii ki konunun üzerinde akılcı uygulamalarla çalışılması gerekiyor.

Uluslararası yatırımcı ülkemizde gayrimenkul almadığında konut fiyatlarının artmayacağı iddia ediliyor. Kiralama konusunda sığınmacılar tarafından bir etki söz konusu olabilir ancak satın alım konusundaki etki çok sınırlı. Buna biz de çeşitli iller üzerinde çalıştık, ancak fiyatlara etkisinin çok sınırlı olduğu sonucuyla karşılaştık. Kiralık konut üretimiyle bunun da tamamen önüne geçmek, gayet tabii mümkün. Şeffaf bir veri sistemimizin ve değişmeyen bir siyasetimizin olması lazım. Uluslararası yatırımcı politikası hazırlamalı ve bunu siyasetten bağımsız olarak kalıcı hâle getirmeliyiz. Yatırımcı çekmek isterken odaklandığımız profil de genç ve üretken kişiler olmalı. Yoksa belirli bir yaştan sonra gelecek insanların faydası çok sınırlı olur.



# GİGDER | ÇALIŞTAY

— Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği —

20-21 Temmuz 2023

NG SAPANCA



“KÜRESEL REKABETTE ULUSLARARASI GAYRİMENKUL YATIRIMLARINI TÜRKİYE İÇİN YENİDEN DÜŞÜNMEK”



# GİGDER ÇALIŞTAY TARTIŞMA BAŞLIKLARI

## ÇALIŞTAY TARTIŞMASI DEĞERLENDİRME SUNUMU 1

1. Yatırım Yoluyla Vatandaşlık
2. Yatırım Yoluyla Oturma İzni

## ÇALIŞTAY TARTIŞMASI DEĞERLENDİRME SUNUMU 2

1. İç Etmenlerin Küresel Pazarda Rekabete Etkileri? Sorunlar ve Çözüm Önerileri
2. Dış Etmenlerin Küresel Pazarda Rekabete Etkileri? Sorunlar ve Çözüm Önerileri

Oluşturulan gruplar, kendi aralarında Çalıştay'ın gündem maddelerini tartıştı ve görüş ve önerilerden ortak akıl üretilmeye çalışıldı; fikir birliğine varılan konular gündem yapıldı.

# ÇALIŞTAY SONUÇ BİLDİRGESİ

## BAŞLIK 1

### GAYRİMENKUL SEKTÖRÜNÜ HİZMET İHRACATÇISI YAPACAK GENELGENİN YAYINLANMAMIŞ OLMASI

19.04.2022 tarihli 5448 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile sektörümüzü hizmet ihracatçısı olacaktı, ne var ki konu kararın uygulama esaslarının yayınlanmaması bugüne kadar hizmet ihracatçısı sıfatını kullanmamıza mani oldu, böylelikle sektörümüzü hem kalite hem de verimlilik anlamında ileriye taşıyacak mevzuat kendine uygulama imkanı bulamadı.

Gayrimenkulün uluslararası pazarlanmasının hizmet ihracatı kapsamına alınması; dünyada gayrimenkule yatırım yapan yüksek gelirli ve nitelikli alıcıların Türkiye'ye çekilmesi için ortaya konulacak tanıtım faaliyetlerinde sektöre destek verilmesi büyük fayda sağlayacaktır.

Sektörün geçtiğimiz yıl yayınlanan Cumhurbaşkanlığı Kararı'nın ivedilikle uygulanmasına ihtiyacı bulunmaktadır. Konu karar hem sektörün kalitesini artıracak şartları içinde taşımakta hem de Türkiye'ye gelecek uluslararası gayrimenkul yatırımlarının artması için gerekli enstrümanları aracı kurumlara tahsis etmektedir.

Uluslararası gayrimenkul yatırımcılarına hizmet veren şirketlere reklam desteği, fuar ve etkinliklere katılım teşviklerinin sağlanması Türkiye'nin ihracatının desteklenmesi adına çok önemli bir adımdır. Destekler sayesinde Türkiye'nin yabancıya konut satışlarından elde edilen gelirin 25 milyar dolara taşınması hedeflenmektedir.



# ÇALIŞTAY SONUÇ BİLDİRGESİ

## BAŞLIK 2

### TÜRKİYE İÇİN YATIRIM YOLUYLA BİR İKAMET PROGRAMININ TASARLANMASI VE HAYATA GEÇİRİLMESİ

Uluslararası gayrimenkul yatırımcısını çekmek için çabalayan diğer ülkelerle (Portekiz, İspanya, Yunanistan vb.) rekabette geri kalmamak için uluslararası yatırımcıların tanıdığı, belirtilen ülkelerde de kullanılan sadece “vatandaşlık” değil “yatırım yoluyla ikamet izni” sağlayan programların (Gümüş ve Altın Vize gibi) ülkemizde de yürürlüğe sokulması ülkemizin elini güçlendirecektir diye düşünüyoruz.

Türkiye’de çeşitli sebeplerle doğrudan vatandaşlık almaya yönelen yabancı yatırımcı kitlesi olduğu kadar, asıl amacı vatandaşlık almak olmayan, sadece yerleşik yaşamın imkanlarından yararlanmak için yatırım yoluyla ikametgâh almak isteyen yabancı yatırımcılar da bulunmaktadır. Bu nedenle gayrimenkul edinimi yoluyla bir ikametgâh programının tasarlanarak nitelikli yabancı yatırımcıların beklentilerini karşılayacak çeşitlendirilmiş “Yatırım Yoluyla İkametgâh” programlarının sunulmasının önemli olduğunu düşünüyoruz.

Yatırım Yoluyla İkametgâh programında iki alternatif oluşturularak nitelikli yabancı yatırımcılara sunulması faydalı olacak ve sektöre olan talebi arttıracaktır.

Kat irtifakı kurulu olan ve ilk el konutları kapsayacak olan “yatırım yoluyla ikametgâh programı” seçenekleri, yabancı yatırımcıların vatandaşlık edinimi satış prosedürleri ile aynı süreci (Değerleme şartı, döviz alım belgesi, noter tasdikli satış vaadi sözleşmesi vb.) kapsayacak şekilde uygulanacaktır.

#### Yatırım Yoluyla İkametgâh Programı Seçenekleri;

- **Altın Vize**

Yabancı gayrimenkul yatırımcıları için; ülkemizde geniş haklar ve ayrıcalıklar tanıyan, 5 yıl süre ile ikamet izni, seyahat, çalışma izni ve ticari faaliyette bulunma izni veren, 5 yıl sürenin sonunda vatandaşlık için başvuru hakkı tanıyan geniş kapsamlı programdır.

- **Gümüş Vize**

Turizm, emeklilik, sağlık, eğitim vb. amaçlar için kısa süreli ikamet ederek yerleşik yaşamın imkanlarından faydalandıran, 3 yıl süre ile ikamet ve seyahat izni veren daha dar kapsamlı programdır.

Önerdiğimiz Yatırım Yoluyla İkamet Programı’nın iki türünün ana avantaj ve farklılıkları aşağıdaki yer alan tabloda özetlenmektedir. Kamu idaresi tablodaki kriterleri yatırımların yıllar içindeki değişimine, ihtiyaçların ve global talebin yoğunluğuna göre değiştirebileceği gibi ülke içinde il/bölge bazlı farklılaştırma yoluna gidebilir.

Özellikler	Gümüş Vize	Altın Vize
Konut Yatırım Değeri	150.000 USD<	250.000 USD<
Konutun Durumu	İlk El Tapu Devri	İlk El Tapu Devri
İkamet İzni	3 Yıl	5 Yıl
Çalışma İzni	-	5 Yıl
Giriş-Çıkış Adedi	Sınırsız	Sınırsız
Ticari Faaliyetler	-	Serbest
Aile Faydalanma İmkânları	Kart sahibinin yabancı eşi ile kendisinin veya eşinin ergin olmayan veya bağımlı yabancı çocuklarını	Kart sahibinin yabancı eşi ile kendisinin veya eşinin ergin olmayan veya bağımlı yabancı çocuklarını
Yenileme Süresi	3 Yıl	5 Yıl
Vatandaşlığa Geçiş Hakkı	-	5 Yıl Sonunda Başvuru Hakkı
Elde Tutma Süresi/Satılmaz Şerhi	3 Yıl- Satıldığı Durumda İkamet İzni Yenilenmeyecek	5 Yıl – Satıldığı Durumda İkamet İzni Yenilenmeyecek
Vergi Avantajları	KDV istisnası	KDV istisnası
Kullanım/Kiralama Yükümlülüğü	Kullanım yükümlülüğü getirilerek kiralanması sağlanabilir.	
Sosyal Bağış Tutarı	5.000 USD	10.000 USD
Bölgesel Kademelendirme	Büyük ve Küçük Şehirlere Göre Yatırım Değerinin Farklılaşması değerlendirilebilir	
Mahalle Bazlı İkamet İzni Kısıtlaması	İkamet kısıtlaması getirilen bölgelerde istisnalar uygulanabilir.	
Değerleme Raporu	Satış veya satış vaadi bedelinin, değerlendirme raporu değerinden düşük/yüksek olacak şekilde belirlenmesi mümkündür	



# ÇALIŞTAY SONUÇ BİLDİRGESİ

## BAŞLIK 3

### **MEVZUAT GEREĞİ DÜZENLENMESİ ZORUNLU OLAN “DEĞER TESPİT RAPORLARININ” SATICI VE ALICIDA OLUŞTURDUĞU MAĞDURİYETLERİN GİDERİLMESİ**

Uluslararası yatırımcının mülk edinmesinde bir şart olarak yer alan “Değer Tespit Raporlarında” piyasa rayicinin TL olarak yer alması dövizle ödeme yapılarak satın alınan gayrimenkullere ilişkin sözleşme imza ve ödeme tarihi ile vatandaşlık başvuru sürecindeki zaman aralığında kurlarda yaşanan dalgalanmalar sebebiyle yabancı alıcılar açısından mağduriyetler oluşturmaktadır. Bu konunun çözümünün Değer Tespit Raporunda belirtilen değerler sadece alıcıyı bilgilendirme amacı taşıması, diğer işlemlerin gerçek alım/satım değeri üzerinden yürütülmesinde olduğunu düşünüyoruz.

Bilindiği gibi mevcut mevzuat gereği Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlığı kazanılmasına ilişkin başvurularda; yönetmelik kapsamında edinim tarihine göre 1.000.000 Amerikan Doları veya 400.000 Amerikan Dolarlık tutarın tespitinde kullanılmak/esas alınmak üzere piyasa değerini (mevcut piyasa değeri/mevcut durum değeri) gösteren taşınmaz değerlendirme raporu aranmaktadır.

Yabancı yatırımcı tarafından satın alınan gayrimenkulün ödemesi, tapu işlemlerinden 15 gün ile 6 ay öncesinden yapılmaktadır. Yabancı yatırımcı müşterilerin gayrimenkul satın alma ve ödeme gerçekleştirme (döviz alım belgesi) tarihi ile vatandaşlık başvuru süreçleri arasında geçen süre içerisinde döviz kurunda yaşanan dalgalanmalar yukarıda belirtilen nedeniyle “değer tespit raporlarında” belirlenen değerlerin değişmesi sebebiyle yatırımcıların ve satıcıların mağduriyetine yol açmaktadır. Daha açık bir ifade ile döviz ödeme yapılarak satın alınan gayrimenkullerin değerlerinin piyasa rayicinin TL olarak belirlenmesi, yabancı alıcıların gayrimenkul alım süreçlerinde mağduriyet oluşturmaktadır.

Vatandaşlık ve/veya ikamet amaçlı gayrimenkul ediniminde 2019/1 sayılı Genelge kapsamında satış veya satış vaadi bedelinin, değerlendirme raporu değerinden düşük/yüksek olacak şekilde belirlenmesi mümkündür. Değerleme raporlarında takdir edilen değerlerin satış bedeli ve tapu harcı matrahı yönünden bağlayıcılığı bulunmaması, bu raporun müşteri bilgilendirme amaçlı yapılmasını önermekteyiz.

# ÇALIŞTAY SONUÇ BİLDİRGESİ

## BAŞLIK 4

### YATIRIM YOLUYLA VATANDAŞLIK PROGRAMI KAPSAMINDAKİ ALIMLARDA “İKİNCİ EL” GAYRİMENKUL SATIŞLARININ AĞIRLIK KAZANMASININ ORTAYA ÇIKARDIĞI SORUNLAR

Mevcut vatandaşlık programının en önemli amaçlarından biri ülkeye döviz girişinin sağlanmasıdır. Gayrimenkul edinimi yoluyla vatandaşlık kazanılmasına ilişkin başvurularda özellikle geçen seneden itibaren yabancı yatırımcının ikinci el konut talebinde yoğun artış görülmüş, piyasada oluşan bu taleple ikinci el konut fiyatlarının hızlı bir şekilde yükseldiği gözlemlenmiştir. İkinci el satışların vatandaşlık ve önerdiğimiz yatırım yoluyla ikamet programlarına katkısının özellikle finans sektörüne döviz girişinin sağlanması açısından çok düşük olması sebebiyle, program dahilindeki gayrimenkul alımlarının “ilk el” gayrimenkul stoğu ile sınırlandırılması önerilmektedir.

Gayrimenkul edinimi yoluyla vatandaşlık kazanılmasında ilişkin koşullarda özellikle geçen sene ile birlikte yabancı yatırımcının 2.el konut talebinde yoğun artış görülmüştür. Bu piyasada oluşan talep 2.el konut fiyatlarını hızlı bir şekilde yukarıya doğru çıkarttığı görülmüştür. Ortaya çıkan bu durum toplumda konut satış fiyatlarının “yabancılar” sebebiyle yükseldiği algısını oluşturmuştur. Diğer taraftan 2.el bireysel konut satışlarının ekonomiye ve sektöre direkt olarak bir katkısını olmadığı aşikardır.

Uluslararası gayrimenkul yatırımcılarının ülke ekonomisine ve inşaat sektörüne direkt olarak katkı sağlayabilmesi için vatandaşlık ediniminde “ilk el” konut satın alma kısıtlaması getirilmesini öneriyoruz.

Bu şekilde söz konusu programın ana amaçlarından biri olan ülkeye döviz girişinin sağlanması, söz konusu dövizin “yastık altında” değil, bankacılık/finans sektöründe tutularak amaca hizmet etmesinin sağlanacağını düşünmekteyiz.





# ÇALIŞTAY SONUÇ BİLDİRGESİ

## BAŞLIK 5

### ARACI KURUMLAR VE ÇALIŞANLARI İÇİN LİSANSLAMA VE SERTİFİKALANDIRMA SÜREÇLERİNİN BELİRLENMESİ VE UYGULANMASI

Gayrimenkul bir finansal üründür. Finansal ürün “güven” üzerine inşa edilir. Güveni sağlayacak olan temel özellikler satılan ürünün doğru bir şekilde tanımlanması, denetlenmesi ve şeffaf olmasıdır. Sektörümüzde yatırımcı ile birebir muhatap olan, onlara hizmet eden kurumların belli standartlara sahip olmaması ciddi bir şekilde güven kaybına ve mağduriyetlere sebep olmaktadır. Bu nedenle aracı kurumların ve çalışanlarının ilgili merciler tarafından çerçevesi çizilmiş “Lisanslama ve Sertifikalandırma” programlarına tabi olmasının bu tür sorunların ortadan kaldırılması ve güven tesisi için gerekli olduğu düşünülmektedir.

Uluslararası yatırımcı ile ilk muhatap olacak kişi ve kurumların yaratacağı etkinin ne kadar yüksek olduğu düşünüldüğünde, bu ilk teması sağlayan kurum ve kişilerin hangi kural ve etik değerlere sahip olduğu büyük önem kazanacaktır.

Maalesef programın başından beri yaşanan pek çok mağduriyet bu sektöre ve sektör oyuncularına duyulan güvenin hızla erimesine yol açmıştır. Gayrimenkul bir finansal enstrümandır ve finansal enstrümanda satılan şey güvendir.

Güvenin sağlanması için doğru kural setlerinin tanımlanması, bunları uygulayacak ve denetleyecek olanların yetkili olması, denetimlerin bu kural setlerine uygun şekilde yapılması ve sistemin şeffaf olması ile mümkündür.

Ne yazık ki aracılık hizmeti veren kurum ve kişiler bu anlamda bir sertifikasyona/lisansa sahip değillerdir. Doğru bir şekilde tanımlanmış, düzenlenmiş bir sektörün, lisanslı kurumlar tarafından çalıştırılması ve bu kurum personelinin de düzenli eğitim ve sınavlarla edinilmiş sertifikasyona sahip olması alıcıda güveni artıracak, bunun olumlu etkisi de ülkeye döviz girişini hızlandıracaktır diye düşünüyoruz.

**GiGDER**  
— Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği —

**ÇALIŞTAY**  
20-21 Temmuz 2023

20-21 TEMMUZ 2023  
NG SAPANCA

“KÜRESEL REKABETTE ULUSLARARASI GAYRİMENKUL  
YATIRIMLARINI TÜRKİYE İÇİN YENİDEN DÜŞÜNMEK”



# GİGDER

— Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği —

[in](#) [@](#) [X](#) [v](#) @gigderorg

[www.gigder.org.tr](http://www.gigder.org.tr)