



KURUMSAL GAYRİMENKUL DEĞERLEME  
VE DANIŞMANLIK HİZMETLERİ TİC. A.Ş.

GAYRİMENKUL SEKTÖRÜ HABERLERİ

# SOMPOSTA

SOM KURUMSAL GAYRİMENKUL DEĞERLEME VE DANIŞMANLIK A.Ş.

2016 | EYLÜL – EKİM | SAYI 2

## GÜNDEM

### Yolculuğumuz!

*“Her çalışanın hayali, çalıştığı şirketin sahibi olmak”*

Merhabalar,

Eylül ayı ile birlikte sonbahara merhaba dedik. Pek çok heyecanlı günler bizi bekliyor.

İlk sayımızla ilgili geri bildirimleriniz ve tebrik mesajlarınız için teşekkür ederiz. Her türlü geri bildiriminiz bizim çok değerli, her birinden ayrı ayrı feyz almaya devam edeceğiz.

Bu sayımızda, “İçimizden Geldiği Gibi” bölümünde Genel Müdür Yardımcısı Muharrem CABAR’ın “Kira – Değer İlişkisi” konulu makalesini bulacaksınız.

Gayrimenkul sektörü ile ilgili önemli olduğunu düşündüğümüz haberler, teknik bilgiler, sektörel etkinlikler yine **SOMPOSTA**’da yer alıyor.

Teknik bilgiler ve analiz başlıklarında bilgi edinmek istediğiniz konuları [somposta@somdegerleme.com](mailto:somposta@somdegerleme.com) e.mail adresimize iletebilirsiniz.

Yeni konu başlıkları da açtık...

Kentlerimizin sembolü olmuş yapı, anıt vb. yapılarla ilgili ilginç bulduğumuz bilgileri paylaşacağız. Sizin için Londra’nın sembollerinden dünyanın en büyük dönme dolabı London Eye’i inceledik.



Sorumlu Ortak / Genel Müdür  
Nazan ÖZBAYDAR

Her sayımızda bir il veya ilçemizin swot analizine yer vermeye çalışacağız. Bu sayımızda Ankara’yı inceledik, güçlü, zayıf yönlerini, fırsatları ve tehditleri sizin için özetledik.

Bir röportajımız var... Eski dostlarımız SOM’daki yolculuğumuzu bilir. Evet çalıştığımız şirkete patron olduğumuz doğrudur. Sordular, cevapladık. Keyifli okumalar.

2016 – 2017 Öğretim Yılı hepimiz için hayırlı olsun. Tüm öğretmen ve öğrencilerimize başarılar diliyoruz.

Saygılarımızla,

Nazan ÖZBAYDAR  
Yönetim Kurulu Başkanı



# İÇİMİZDEN GELDİĞİ GİBİ...

## Kira - Değer İlişkisi "Brüt kira çarpanı yükseliyor "

Gayrimenkul; kur dalgalanmaları, siyasal riskler, ekonomik krizler karşısında, en az etkilenen yatırım aracı olduğundan, pek çoğumuz tarafından birincil yatırım tercihi olarak kabul edilmektedir.

Genellikle yapabileceğimiz diğer yatırımlar yerine, gayrimenkul yatırımını tercih ediyoruz. Sektörün tarafsız bölgesinde kalan kişiler olarak, bu işin artık çılgınlık boyutuna geldiğini ve ekonomik anlamda da riskler içerdiğini çok rahatlıkla görebiliyoruz. Problemin çözümünü tartışmadan önce net bir şekilde problemin kaynağını ortaya koymak gerekiyor. Bana göre problemin en büyük kaynağı, yatırımların bir kısmının bilinçsizce yapılması. Tabanda yapılan bilinçsiz yatırım tercihleri, büyük yatırımcıların stratejilerini doğrudan etkileyerek, sağlıklı piyasa oluşmasına engel olabiliyor.

Birbiri ve ülkedeki gelir seviyesi ile doğrudan ilişki içerisinde bulunması gereken gelir/satış değeri dengesi, yatırımın en önemli belirleyicisi olması gerekirken, yatırımcılar tarafından göz ardı ediliyor. Türkiye gayrimenkul piyasasında, satış değeri ve gayrimenkulün gelir getirici unsurları (özellikle kira) tamamen birbirinden bağımsız iki değişken haline aldı. İki unsur da farklı faktörlerden etkilendiği için aralarındaki ilişki formülize edilemeyecek durumda.

Satış değeri, en çok gelecek beklentileri ve sonraki el değiştirme değeri beklentisi üzerine şekillenmekte iken; kira değeri, büyük çoğunlukla talep edenlerin gelir düzeyi, arz/talep miktarındaki değişiklikler ve gerçek enflasyon oranları ile doğru orantılı. Bu durum gayrimenkulün, olması gereken, faydalı kullanım fonksiyonu ile piyasadaki el değiştirme değeri arasındaki bağlantının kopmasına ve sağlıksız bir piyasa oluşmasına neden oluyor.

Sağlıklı piyasa koşullarından bahsedebilmek için; nihai kullanıcı açısından bakıldığında, her iki seçeneğin birbirini ikame edebilmesi gerekiyor. Yani A kişisi, gelecekteki satış değeri artışı beklentisini bir kenara bıraktığında, bir mülkü satın almak ya da kiralamak arasında kararsız kalıyorsa orada gerçek piyasa şartları oluşmuş demektir. Türkiye gayrimenkul piyasasında, "brüt kira çarpanı" olarak adlandırdığımız katsayı (satış/kira değeri oranı), herhangi bir ekonomik gerçeklik ile izah edilemeyecek şekilde yükseliyor.

Muharrem CABAR, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi İngilizce İktisat Bölümü'nden mezundur. 2009 yılında SOM Değerleme AŞ'de çalışmaya başlayan CABAR; "Değerleme Uzmanlığı" lisans belgesine sahiptir. SOM AŞ'de farklı pozisyonlarda görev almış olup, Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmaya devam etmektedir.



**Genel Müdür Yardımcısı  
Muharrem CABAR**

10 sene öncesine kadar pek çok bölgede 180-200 Ay civarı olan brüt kira çarpanı, mevcutta 250-300 Ay seviyesine kadar çıkmış durumda. Kiralar, gelir seviyesi ve mantıklı şekilde açıklanabilir faktörlerden etkilenecek artarken; satış fiyatlarındaki, piyasa gerçekliğinden bağımsız, aşırı artışın yol açtığı ve muhtemelen ileride karşılaşıcağımız problemler nedir?

Öncelikle; sürekli satış değeri artışı, bir süre sonra, potansiyel alıcıların, alım kararlarından vazgeçmesine ve kiralama yoluna devam etmelerine sebep olacaktır. Mülkiyetin, sayıca sabit bir kitlenin eline geçmesi ve bunun devamlı hale gelmesi, bir süre sonra kira arzını arttırarak, kira değerlerinin de düşmesine neden olabilecektir. Bir süre sonra gayrimenkul yatırımının, nominal değer artışının dışındaki getirisi oldukça sınırlanacak, bu da aslında sanal olarak adlandırabileceğimiz bir piyasa oluşmasına sebep olabilecektir. Bunun önüne geçmek için potansiyel alıcı sayısının düşmemesini ve yeni bireylerin gayrimenkul satın alma piyasasına girişlerinin desteklenmesi gerekiyor. Gayrimenkul yatırımı, yalnızca hâlihazırda gayrimenkulü olan kişilerin alım satım yaptığı bir piyasa olmaktan çıkmalı, tabana yayılmalıdır. Hiç mülkü olmayan kişilerin de, kredilerin daha erişilebilir maliyetler ile sunulması ile birlikte, kiralamaktan ziyade satın alma seçeneklerine yönelmesi ve sisteme giriş yapmaları desteklenmelidir. Ayrıca sektörü direkt olarak etkileyen; altyapı, imar, ruhsatlandırma ve demografi stratejilerini de bütüncül olarak değerlendirerek; herhangi bir istisnaya ve adaletsizliğe meydan vermeden şeffaflık içerisinde uygulamaya koymak da hayati önem taşıyor.

İstikrarlı ve değişkenlerin birbiri destekleyerek sağlaştığı piyasa koşulları, tüm yatırımcıların güvenerek yatırım yapmalarını sağlayacaktır.

# HABERLER

## Emlak Konut GYO Kampanyası uzatıldı

*"31 Aralık'a kadar devam ediyor"*

Emlak Konut GYO tarafından başlatılan ve 31 Ağustos'a kadar süreceği ilan edilen "Ülkemizin Yarınların Güveniyoruz" kampanyasının süresi 31 Aralık tarihine kadar uzatıldı.

Diğer taraftan geçmişe dönük borçların yüzde 20 indirimle kapatılmasına olanak tanıyan kampanya süresinin de 30 Eylül tarihine kadar uzatıldığı belirtildi.

Kampanya kapsamında yatırımcıya, yüzde 20 peşinat, 120 ay vade ve yüzde 0.70'lik faiz şansı sunulmaya devam ediliyor. 25 gün içinde 2 bin 200 bağımsız bölüm satışının gerçekleştiği kampanyada stoklarını tüketen yüklenici firmaların kampanya kapsamında yeniden satış gerçekleştiremeyeceği belirtildi.



## Yapı Tasarrufları Sandığı Modeli

*"Model çalışmaları başladı"*

Dar gelirlilerin ev sahibi olabilmesi için "Yapı Tasarrufları Sandığı" modeli çalışmaları başladı.

Alt gelir grubuna yönelik olan "Yapı Tasarrufları Sandığı Modeli" ile ilgili çalışmalar Türkiye Bankalar Birliği'nde devam ederken, ilgili bakanlıklar ve BDDK'da yasal çerçeveye yönelik çalışmaları yürütüyor.

Özellikle dar gelirli vatandaşların yararlanması amaçlanan Sandık modelinde, bankaya belli bir sürede biriktirilebilecek paranın sözü veriliyor. Banka da biriken para miktarında kredi vermeyi garanti ediyor.

Bu süre içinde kredi faiz oranları düşerse tüketicinin bunu değiştirme şansı oluyor.

## Yavuz Sultan Selim Köprüsü ve Kuzey Çevre Otoyolu Açıldı

*"26 Ağustos'ta açıldı"*

Yavuz Sultan Selim Köprüsü ve Kuzey Çevre Otoyolu 26 Ağustos Cuma günü düzenlenen törenle açıldı.

2013 yılında yapımına başlanan köprünün yüksekliği 322 m, uzunluğu 2.164 m. ve genişliği 59 m. Dünyanın en geniş ve eğik askılı köprü sınıfında en fazla kule yüksekliğine sahip köprü niteliğinde. Ayrıca tüm köprü sınıflarında Fransa'da bulunan Millau Viyadüğü'nden sonra ikinci en yüksek kulesine sahip asma köprüsü ve 1.408 m'lik ana açıklığı ile üzerinde raylı sistem bulunan en uzun asma köprüsü.



Köprünün gayrimenkul sektörüne olan etkisinin; ağırlıklı olarak 3. köprü bağlantı yolları ve bu yolların bağlı olduğu akslardaki projelerde değer artışı olarak görüleceği tahmin ediliyor.

## Türkiye Varlık Fonu Yönetimi AŞ. kuruldu.

*"Resmi Gazete'de yayınlandı"*

Türkiye Varlık Fonu Yönetimi Anonim Şirketinin Kurulması ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Başbakanlığa bağlı olarak faaliyet gösterecek ve ana faaliyet konusu fonların kurulması ve yönetimi olan Türkiye Varlık Fonu Yönetimi AŞ, sermaye piyasalarında araç çeşitliliği ve derinliğine katkı sağlamak, yurt içinde kamuya ait varlıkları ekonomiye kazandırmak, dış kaynak temin etmek, stratejik ve büyük ölçekli yatırımlara iştirak etmek için Türkiye Varlık Fonu ve bu fona bağlı alt fonları kurmak ve yönetmek üzere faaliyette olacak.

50 milyon TL'lik kuruluş sermayesine sahip olacak Kuruluş sermayesi 50 milyon TL olarak belirlenen Türkiye Varlık Fonu'nun bu girdisi ise Özelleştirme Fonu tarafından karşılanacak.

# HABERLER

## Üsküdar Meydanı Projesi

*“İki yıl içinde tamamlanması planlanıyor...”*

Üsküdar Meydanı Projesi'nde ilk olarak 32 yıldır hizmet veren Üsküdar Belediye Binası'nın yıkımına başlandı.

Üsküdar Meydanı'nda büyük değişiklikler gerçekleştirecek olan proje ile yıkılan eski hizmet binasının yerine yapılacak düzenleme ile 10-15 dönüm büyüklüğünde bir meydan ve bin araçlık kapalı otopark yapılacak. Projenin iki yıl içinde tamamlanması planlanıyor.

Yeni meydanın adının Mimar Sinan Meydanı olacağı açıklandı.

Proje ile yeni meydan, Üsküdar Evlendirme Dairesi önünden başlayıp vapur iskelesine kadar uzanacak.



Güneyde Ahmediye Meydanı ile başlayan yaya aksı, Hâkimiyet-i Milliye Caddesi ile yeni meydana açılacak. Ayrıca Aziz Mahmut Hüdayi Vakfı ve Kara Davut Cami önünde iki farklı aktivite alanı oluşturulması planlanıyor.

Rumi Mehmet Paşa, Mihrimah Sultan ve Yeni Valide Camileri, Aziz Mahmut Hüdayi ile Şemsi Paşa Külliyesi gibi tarihi yapılar ön plana çıkarılacak.

Meydanda alışveriş birimleri, yer altı çarşısı, kafeteryalar, yer altı katlı otoparklar, sergi holü, kentsel bellek müzesi, zanaat atölyeleri olacak. Semtin dokusuna uygun yapılacak ticaret alanları sokak ve meydana açılacak.

Marmaray Projesi'ne ait yaya çıkışları yeniden düzenlenecek. Bu kapsamda meydana farklı yönlerde yaya sirkülasyonu sağlayan 7 farklı çıkış olacak.

## Tarihi Beylerbeyi Sarayı Tüneli

*“Tarihi tünel açıldı...”*

1970'li yıllardan bu yana trafiğe kapalı olan Beylerbeyi Sarayı Tüneli, yıllar sonra yaya ve araç trafiğine açıldı.

Beylerbeyi Sarayı Tüneli, Sultan II. Mahmut tarafından 1829–1832 yılları arasında yaptırmıştır. Beylerbeyi Sarayı'ndaki Set Bahçeleri'nin altından geçen Tünel, 1970'li yıllara kadar kıyı yolunun işlevini sürdürmesini sağlarken, aynı zamanda Beylerbeyi Sarayı'ndaki set bahçelerin bağlantısını da kurmaktaydı. 1970'li yıllarda ulaşımaya kapatılan Beylerbeyi Sarayı Tüneli, bu tarihten sonra müze ve sergi salonu olarak kullanılmıştı.



Tünelin hizmete açılmasıyla 1,5 saati bulan Üsküdar Beylerbeyi-Çengelköy hattı sahil yolculuğunun, 15 dakikaya düşmesi hedefleniyor.

Tünelin yüksekliği 2.90 m'yi buluyor. Yapılan çalışmalar sırasında tünelin özel dokusu muhafaza edildi.

Sadece küçük araçların ve yayaların geçişine izin verilen tünelde otobüs ve kamyon gibi araçların geçişine izin verilmiyor.

## Konut satışlarında KDV indirimi

*“%10'luk avantaj”*

Hükümet, piyasaların hareketlenmesi için, konut teslimlerinde yüzde 18 olarak uygulanan KDV oranını 31 Mart 2017'ye kadar yüzde 8'e indirdi. Konut teslimlerinde halen yüzde 1 ve yüzde 8 olarak uygulanan KDV oranlarında ise değişiklik yapılmadı.

Satıcıların daha çok konut üretmesini sağlamak için KDV iadesi de getirildi.

# TEKNİK

## DOP nedir?

*"Düzenleme Ortaklık Payı"*

Düzenlemeye tabi tutulan arsa ve arazilerin dağıtımı sırasında, bunların yeteri kadar alanları, meydana gelen değer artışları karşılığında "düzenleme ortaklık payı" (DOP) olarak düşülebilir.

Düzenleme ortaklık payı parselin maksimum %40'ı kadar alınabilir, %40'ı aşarsa kamulaştırma yapılır.

Bir parselden sadece bir defa düzenleme ortaklık payı alınabilir.



## KOP Nedir?

*"Kamulaştırma Ortaklık Payı"*

Uygulama imar planı kapsamına giren bölgelerdeki arazilerden kesilen % 40 oranında Bedelsiz terklere rağmen, bölgenin ihtiyacı doğrultusunda, kamu yararına bedel karşılığı kamulaştırma yapılabilir.

Kamu yararına yapılan kamulaştırma alanları, resmi kurum alanları, sosyal ve kültürel tesis alanları, belediye hizmet alanları, sağlık tesisi, alanları gibi amaçlar için kullanılır.



SOMPOSTA'da incelenmesini istediğiniz içerik ve sorularınızı [somposta@somdegerleme.com](mailto:somposta@somdegerleme.com) adresine iletebilirsiniz.

# ANALİZ

## Tapudaki bağımsız bölüm numarası ile kapı numarası aynı mı olmalı?

Tapudaki bağımsız bölüm numarası ile kapı numarası her zaman aynı değildir. Tapuda yazan bağımsız bölüm numarası, dairenizin/dükkanınızın kat irtifakına esas mimari projedeki yerini tespit etmenize yarar. Kapı numarası ise mektup adresinizi belirler.

Aynı olduğuna da rastlayabilirsiniz, ancak aynı değilse panik yapmayın.

Doğru daireyi/dükkanı satın aldığınızdan emin olmak için dikkat emeniz gereken; kat irtifakına esas projesinde bağımsız bölüm konumunun binanın kaçınıcı katında, merdiven kovanına göre hangi yönde olduğunu tespit ederek, sahada bunların uyumluluğuna bakmak.



## SEKTÖR RAPORLARI

REIDIN Türkiye Konut Piyasası Genel Bakış - Ağustos 2016 raporunu yayınladı.

Raporda Adana, Ankara, Antalya, Bursa, İstanbul, İzmir ve Kocaeli illerinde, konut fiyat endeksleri, fiyat değişimleri, yıllık brüt getiri oranları ve bölgesel amortisman süreleri özetleniyor.

Reidin'in raporuna göre İstanbul'da amortisman süresi en kısa ilçe 10.9 ile Beyoğlu iken en uzun süre 26,1 ile Bakırköy olarak tespit edildi.

Detaylar için; <http://blog.reidin.com>

# KENTLER-SİMGELER-SEMBOLLER

## London Eye

“Londra'nın simgelerinden...”

London Eye veya Millennium Whale olarak bilinen Avrupa'nın en yüksek dönme dolabı, Londra'da Thames Nehri kıyısında Jubilee Gardens'dadır.



135 metre yüksekliğe sahip olan dönme dolap Londra'nın en popüler turistik mekânları arasındadır. 1.700 ton çelik ve 3.000 ton beton kullanılan dev dönme dolabın inşası yaklaşık 1,5 yıl sürmüştür. 32 kapsülden oluşan dönme dolabın her kapsülü 25 kişilik bir potansiyele sahiptir, aynı anda 800 kişi binebilmektedir. 32 kapsül olmasına rağmen, kapsüller 1-33 arasında numaralandırılmıştır, uğursuz sayıldığı için hiçbir kapsüle 13 numara verilmemiştir. En üst noktasından 40 km'ye kadar görüş mesafesi vardır.

Çok yavaş ve dura dura dönen bu dev dönme dolaptan Londra'nın büyümlü manzarasını en tepeden seyredebilirsiniz.

## SEKTÖREL ETKİNLİKLER

### 2D1 Tasarım Toplantıları - Ticari Yapılar

8 Eylül, Yapı Endüstri Merkezi, İstanbul

[www.yemetkinlik.com](http://www.yemetkinlik.com)

### Dubai City Cape

06-08 Eylül, Dubai

[www.cityspaceglobal.com](http://www.cityspaceglobal.com)

### Yapı Fuarı

20-23 Ekim, Ankara

[www.yapifuariankara.com](http://www.yapifuariankara.com)

### Mapic

16-18 Kasım, Cannes

[www.mapic.com](http://www.mapic.com)

### International Investment Real Estate Expo

03-05 Aralık, Amman

[www.iorealestateexpo.com](http://www.iorealestateexpo.com)

# 70 YILDA DEĞİŞİM

## Barbaros Bulvarı

“1946'dan 2016'ya değişim...”

İstanbul'un önemli ulaşım akslarından biri olan Barbaros Bulvarı'nın yapımına 1957 yılında, İstanbul imar faaliyetleri çerçevesinde başlanmıştır. 1956-1958 istimlâkleri sırasında Beşiktaş Meydanı'ndan Zincirlikuyu'ya doğru dik bir eğime sahip olan Barbaros Bulvarı açılmıştır.

1960'lı yıllara kadar iki yanında pek az bina bulunan, yer yer dutlukların, çayırın, küçük bahçeler içinde seyrek ve mütevazı evlerin arasından geçen bulvarın iki yanı, 1960'lardan sonra çok hızlı bir yapılaşma sürecine girmiştir.

Barbaros Bulvarı'nın deniz seviyesinden yüksekliği başlangıcında 1,5 m iken Zincirlikuyu'da 135 m'ye ulaşır. Beşiktaş Meydanı'ndan Balmumcu'ya kadarki 1,5 km'lik bölümünün genişliği 50 m, eğimi % 8'dir, Balmumcu'dan Zincirlikuyu'ya kadar, yine gidiş ve geliş olarak ayrılan 30 m genişliğindeki bölümde eğim % 2-3'tür.



1946 – Barbaros Bulvarı ve Çevresi



2016 – Barbaros Bulvarı ve Çevresi

# SWOT ANALİZİ

## Ankara

“Güçlü Yönler - Zayıf Yönler – Fırsatlar – Tehditler...”

Özel Projeler Departmanı'mızdan Şehir Plancısı Sn. Hüseyin VARLI sizler için Ankara'yı inceledi. Değerleme uzmanı gözü ile Ankara'nın güçlü ve zayıf yönleri, fırsatları ve tehditlerini özetledi.

### Güçlü Yönler

- ✓ Havayolu, Karayolu ve Demiryolu sistemleri açısından güçlü ulaşım alternatiflerine sahip olması
- ✓ Zengin kültür, sanat ve tarihi varlıklara sahip olması
- ✓ Kentin aldığı göç içerisinde eğitilmiş nüfus oranının yüksek olması
- ✓ Devam eden ve gerçekleştirilen kentsel dönüşüm uygulamaları ile mekânsal kalitenin artırılması
- ✓ Kent merkezinin büyük ölçüde planlı gelişmiş olması
- ✓ Son yıllarda artış gösteren A Plus ofis mekânlarının ve rezidans tipi yerleşimlerin/projelerin varlığı
- ✓ Kentteki üniversiteler, teknoparklar ve kamu kuruluşlarının yarattığı nitelikli işgücü
- ✓ Araştırma ve geliştirme merkezleri ile laboratuvarların Ankara'da kurulmuş olması
- ✓ Tıp fakülteleri ile Sağlık Bakanlığı'nın eğitim ve araştırma hastanelerinin varlığı nedeniyle konusunda uzman sağlık personelinin bulunması

### Zayıf Yönler

- ✓ Kent çeperlerinde yer alan yeni yerleşim alanlarının plansız büyümesi
- ✓ Konut imalatının nüfus artışının çok üzerinde gerçekleşmesi
- ✓ Artan yaşlı nüfus oranı
- ✓ Özellikle sabah ve akşam saatlerinde merkezi lokasyonlarda yaşanan trafik yoğunluğu
- ✓ Son yıllarda artış gösteren yüksek katlı ofis/konut tipi yapıların kent silüetinde yarattığı kirlilik
- ✓ Mevcut raylı sistemin kentsel gelişim alanları ile entegre olmaması
- ✓ Kentsel altyapının yetersiz olması

Hüseyin VARLI, Yıldız Teknik Üniversitesi Mimarlık Fakültesi, Şehir ve Bölge Planlama Bölümü'nden 2012 yılında mezun olmuştur. 2012 yılı Haziran ayında beri SOM Değerleme AŞ.'de görev yapmakta olan VARLI; proje değerlendirme, en etkin ve verimli kullanım analizleri, fizibilite çalışmaları, yer seçim analizleri, gayrimenkul piyasa analizleri konularında hizmet vermektedir.



Şehir Plancısı  
Hüseyin VARLI

### Fırsatlar

- ✓ Siyasi ve İdari mekanizmaların Ankara'da olması sebebiyle karar merci pozisyonuna sahip olması
- ✓ Mevcut - yapımı devam eden ve planlanan Ankara merkezli veya Ankara bağlantılı karayolu ve demir yolu projeleri – uygulamaları
- ✓ İlin yakın ve uzak bölgeler içerisindeki yüksek erişilebilirliği
- ✓ Yükseköğretim için Ankara'ya çeşitli illerden gelen nüfusun kente getirdiği canlılık
- ✓ Doğal Afet riskinin ( deprem vs. ) düşük olması
- ✓ Teknoloji ağırlıklı sanayinin gelişme eğiliminde olması



### Tehditler

- ✓ Döviz kurlarında yaşanan istikrarsızlık nedeniyle gayrimenkul alım satımlarında yaşanan düşüş trendi
- ✓ Önemli finans kuruluşları ve Banka merkezlerinin İstanbul'da toplanması ( BDDK ve SPK gibi )
- ✓ Limanlara uzaklık
- ✓ Kente eğitim için gelen nüfusun, eğitim aldıktan sonra, istihdam için başta İstanbul olmak üzere başka kentleri tercih etmesi
- ✓ Kentte çok fazla AVM inşa edilmiş olması, AVM'ler arası rekabetin fazla olması

# RÖPORTAJ

SOM Değerleme gayrimenkul alanında 14. Yılını bitirmek üzere, şirkete çalışan olarak başlayıp, şirketin sahibi olan şirket ortaklarımız Nazan ÖZBAYDAR ve Fatma BÜYÜKBAŞ UMUT'un 2010 yılında şirketi satın alma hikayelerini konuştuk.

Sorularımıza samimiyetle cevap verdiler.

Keyifle okumanız dileğiyle...

Filiz BAHAR

## F. BAHAR: SOM'da ne zaman ve hangi pozisyonda çalışmaya başladınız?

**N.ÖZBAYDAR:** Şirket 2002 yılının Ekim ayında kurulmuştu, 2003 başında Değerleme Uzmanı olarak işe başlamamla faaliyete başladık. Fatma Hanım 2007 yılında ekibe Teknik Müdür olarak katıldı.

## F. BAHAR: Ne kadar sürede patron oldunuz? Hangi basamaklardan geçtiniz?

**N.ÖZBAYDAR:** 1999 yılında gayrimenkul sektörü ile tanıştım. Öncesinde bir kamu kurumunda şehir plancısı olarak görev yapıyordum. Bu süreçte aklımda hep gayrimenkulle ilgili bir şeyler yapma fikri vardı. Arsa, arazi, plan, proje, imar durumu, mimari proje, TAKS, KAKS, yapı ruhsatı, iskan belgesi vb.. pek çok şey biliyordum ve kabıma sığmıyordum. Yatırım kararlarının kent vizyonunu olumlu veya olumsuz nasıl değiştirebileceği, yatırımların nasıl bir istihdam yaratacağı, nereye nasıl bir yatırım yapılırsa rantabl olabileceği hep ilgi alanımdaydı. Bulduğum ilk fırsatta da gayrimenkul sektörüne geçtim.

*“kabıma sığmıyordum”*

Gayrimenkulle ilgili pek çok alanda çalıştım ve gerek eğitime uygunluğu, gerek kişisel becerilerimin daha uygun olduğunu hissetmem nedeni ile değerlemede karar kıldım. SOM'da çalışmaya başladığım ilk yılın sonlarında Genel Müdür Yardımcısı oldum, 2006 yılında aynı zamanda şirket ortağı olan Genel Müdürümüz sektörden ayrılma kararı alınca hisselerini satın alarak % 10'luk bir pay ile ortak oldum. Ortaklık sonrası Genel Müdürlük görevi de bana düştü.

**F.B. UMUT:** 1999 yılından beri gayrimenkul sektöründe gayrimenkul firmalarının yer seçim analizinden, yatırım danışmanlığı ve gayrimenkul değerlemeye kadar farklı görevlerde bulundum. Bu sektöre çok farklı bir sektörden geçiş yapmıştım ve en ufak bir fikrim bile yoktu. Şehir ve Bölge



Planlama eğitimi almıştım ve amacım yalnızca mesleğimle daha yakından ilişkisi olan bir iş yapabilmektir. Gayrimenkul ise en pratik çözümdü o yıllarda. Ancak ülkemizde gayrimenkul sektörünün henüz profesyonelleşme sürecinin başlarında olması nedeniyle çok zor geçen bir kariyer çizgim oldu.

Sabah 9 akşam 6 çalışma düzenini çalışma hayatına girdiğim ilk 4 sene yaşadım ama masa başı tanımlı bir iş yapmaktan gelirim ortalamanın üzerinde de olsa hiç zevk alamadım. Sonrasında itiraf etmeliyim ki çok pişmanlıklar yaşadığım dönemler oldu ama vazgeçmedim. Hala gerek şirketteki gerekse ülkemizdeki ve dünyadaki krizlerle baş edebilmekte çok zorlanıyorum ama biliyorum ki başa dönssem yine aynı yolları aynı hevesle yürürdüm.

*“başa dönssem yine aynı yolları aynı hevesle yürürdüm”*

## F. BAHAR: Hayatınız nasıl değişti?

**N.ÖZBAYDAR:** Genel müdürlük görevini daha önce de yürüttüğüm için müşterilerle ilişkiler, teknik konular vb. her şey aynen devam etti. Bazı müşterilerimiz çok şaşırды, şirketi satın aldığımızı duyunca, çünkü zaten öyle olduğunu zannediyorlarmış...

Eskiden ekibe bir konuda “hayır” demem gerektiğinde, “yönetim kurulu başkanımız onaylamıyor” deme lüksüm vardı. Şimdi bazen “onaylamayan” benim! ve topun başka gidecek yeri yok! Çok büyük bir lüksmüş, başka birinin onaylamadığını açıklamak. En çok bu konuda zorlandım ilk dönemlerde...

**F.B. UMUT:** Şirketi satın aldıktan sonra hayatım neredeyse tamamen iş oldu. Kızımın çok vakit geçiremiyordum. Tatillerde telefonumu kapatma lüksüm de yoktu. Hatta bilgisayar olmadan seyahat bile edemiyordum. İlk yıllar çok çalıştık, çok yorulduk.



Daha önce çalıştığım işyerlerindeki patronlarıma, bana birlikte çalıştığım dönemlerde çok katı gelen tavırlarını anlayabiliyorum artık. Büyümek konusunda firmaların neden bazı durumlarda direnç göstermesi gerektiğini de anlıyorum.

Empati kurması en zor konu sanırım patronluk. Hayatımda, hep kendim yönetebildiğim işler seçme eğilimim olduğu için iş akışlarında çok zorluk yaşamadım. Ama muhasebe ve finans hayatımdaki en önemli konu haline geldi. Tüm süreçleri bir arada görebilmek yeteneği Allah'tan her ikimizde de var. Yoksa gerçekten de altından kalkamazdık tüm işlerin.

#### **F. BAHAR: Erkek egemen bir sektörde böyle bir başarıyı nasıl değerlendiriyorlar?**

*"Erkek egemen ama kadınlar izin verirse..."*

**F.B. UMUT:** Erkek egemen ama kadınlar izin verirse diyorum. Tabii ki bu işin şaka olan tarafı çok kolay değil. Patron olmayı erkeklere daha bir yakıştırıyoruz, alıştığımız biçim bu olduğu için sanırım. Ama uzmanlık alanımızın verdiği bir avantaj olsa gerek cinsiyet ayrımcılığı çok baskın değil bizim sektörümüzde. Kadın ve erkekleri yan yana gördüğümüz, patronların kadın olabildiği bir sektördeyiz. Ticaret hayatının katı kurallarının getirdiği genel zorlukları dışında özellikle kadın olduğumuz için zorluk yaşamıyoruz.

*"mutluysanız başarı geliyor..."*

**N.ÖZBAYDAR:** Disiplinliyiz, girişimciyiz, yaratıcıyız, beş duyumuz ve duygularımızla çalışıyoruz, her şartta gülebilmeyi başarmaya çalışıyoruz. İş iş olduğu için değil, keyif almayı da bilerek ruhunuzla yapıyorsanız, mutlu oluyorsunuz ve zaten mutluysanız başarı geliyor.

#### **F. BAHAR: İş hayatında kendinizi nasıl tanımlıyorsunuz?**

**F.B. UMUT:** Başarılı, hırslı, profesyonel ve bazı konularda acemi.

**N.ÖZBAYDAR:** hem profesyonel, hem amatör, hem katı, hem duygusal, hem cesur, hem ürkek, hem çalışan, hem patron...

#### **F. BAHAR: Şirkete girdiklerinde böyle bir yükseliş umuyorlar mıydı?**

**F.B. UMUT:** Bu şirketi satın almayı düşünerek girmedim bu işe, hatta şirket sahibi olmak gibi bir hedefim de yoktu. Süreç içinde tercihlerim ve olaylar sonunda yakınlarıma da teşviki ile bu konuda istek doğdu. Sanırım ruhumda bir delilik var.

**N.ÖZBAYDAR:** Benim için pek plansız değildi. Hep ortak olabileme fırsatımın olabileceğini kafamda vardı. Ama şirketin yarısından fazla hissesine sahip olmayı hiç hayal etmemiştim doğrusu.

2006 yılında ortak olma fırsatı çıktığında, içimdeki girişimci harekete geçiverdi. SOM'da çalışmaya başladığım ilk günden beri şimdikinden daha az çalışmadım. Hep kendi şirketim gibiydi. İlk toplantımızda "ben bu işi yapmak istiyorum, şimdiye kadar çok farklı alanları denedim, bu işe başlarken son işim olacağını düşünerek başladım" demiş, "SOM'dan ayrılma kararı verirsem tek sebebimin kendi işimi kurmak" olabileceğini anlatmıştım. Günün sonunda çalıştığım şirket kendi şirketim oldu.

*"Girişimci ruhumuz bizi rahat bırakmadı"*

Delilik bende de olmalı... Girişimci ruhumuz bizi rahat bırakmadı.

#### **F. BAHAR: İş arkadaşlarınız bu durumu nasıl karşıladı?**

**F.B. UMUT:** Genel olarak güzel tepkiler aldık, hayatlarında değişiklik yaşatmadık çoğu zaman.

*"O zaman bize inananlar hala bizimle..."*

**N.ÖZBAYDAR:** Çalışma arkadaşlarımız için, başlangıçta kulağa hoş gelen bir fantezi gibiydi çalıştığın şirketin sahibi olmak...

O zaman bize inananlar hala bizimle...

#### **F. BAHAR: Ekleme istedikleriniz...**

**N.ÖZBAYDAR:** Şirketi satın alma sürecimizde bize maddi ve manevi destek veren kanatsız meleklerimiz vardı. Arkadaşlarımız, dostlarımız, müşterilerimiz, ailelerimiz...

Hepsine sonsuz teşekkürler...





# SOM DEĞERLEME



## İLE ONBİNLERCE PROJEYE İMZA ATTI...



SOM Kurumsal Gayrimenkul Değerleme. AŞ. SPK ve BDDK tarafından akreditedir.

## İLETİŞİM

SOM KURUMSAL GAYRİMENKUL DEĞERLEME VE  
DANIŞMANLIK HİZMETLER TİC. AŞ.  
Halaskargazi Cad. Ebekızı Sok. Sosko İş Merkezi  
A Blok Kat:6 34363 Osmanbey, Şişli

Tel : +90 212 233 51 54 - +90 212 233 52 24  
Faks : +90 212 231 91 39



Teknik bilgilenme ve güncel haberler için bizimle iletişimde kalın!

[www.somdegerleme.com](http://www.somdegerleme.com)  
[info@somdegerleme.com](mailto:info@somdegerleme.com)



Gayrimenkule dair sorularınız için WhatsApp destek hattımız **+90 533 954 70 27**

Haberlerin bir kısmı farklı yayın organlarından temin edilmiş olup, SOM Kurumsal Gayrimenkul Değerleme Danışmanlık Hiz. Tic. AŞ. tarafından düzenlenmiş veya yorumlanmıştır. Haberlerin doğruluğu temin edilen yayın organlarının sorumluluğundadır.