

Türkiye Dış Ticaretin
Yükselen Yıldızı

Değerleme
Sektörünün
Sorunları

Ev Alırken Nelere
Dikkat Etmeli?



Konut Kredisi Maliyeti 3
Ayda 17 Bin TL Arttı



GENEL MÜDÜRLÜK

Atatürk Mahallesi Girne Caddesi 11/5 Ataşehir / İstanbul
0 507 430 70 15 - 0 554 740 77 51 0 (216) 548 11 26 0 (216) 548 11 27

www.aartibird.com
aartibir@aartibird.com

ANADOLU BÖLGESİ GENEL KOORDİNATÖRLÜĞÜ
(İç Kontrol, Operasyon ve Eğitim Müdürlüğü)

Demirci İş Merkezi B Blok Kat: 7-8 D: 708-808 Selçuklu / Konya
0 (332) 238 30 01 0 (332) 238 30 02 0 553 353 16 26

ANKARA BÖLGE KOORDİNATÖRLÜĞÜ

İZMİR BÖLGE KOORDİNATÖRLÜĞÜ

ANTALYA BÖLGE KOORDİNATÖRLÜĞÜ

Gazi Mustafa Kemal Bulvarı No: 52/20
Maltepe/ Ankara
0 (312) 232 65 67 0 507 427 21 06
0 506 610 63 97

Gaziosmanpaşa Bulvarı No: 87 Koçaş
İşhanı Kat: 5 No:508 Çankaya / İzmir
0 (232) 441 20 41 0 530 929 00 43

571. Sk. HBC İş Merkezi K:2 No: 6/ 9
Muratpaşa / Antalya
0 (242) 244 10 39 0 530 929 00 42
0 551 729 07 04



Değerleme Sektörünün Sorunları, Kurumsallaşma ve Standardizasyon İhtiyacı

Arif SÖNMEZ

SPK Lisanslı Gayrimenkul Değerleme Uzmanı
A ArtıBir Gayrimenkul Değerleme A.Ş.
İstanbul Bölge Koordinatörü

1. Değerleme sektörü ülkemizde, bir ülke tarihinde kısa sayılabilecek bir geçmişe sahiptir. Bu nedenle bu kısa sürede hızlı gelişme olsa da henüz arzu edilen gelişme ve kurumsallaşmayı sağlayamamıştır ki bu da doğaldır. Bu nedenle hadiselere pozitif yaklaşma gerektiğini şahsen düşünmekteyim.

2. Sektörde yoğun rekabet ve kar marjlarının düşük olması. Bu durum da şirketlerin insan kaynakları, eğitim, araştırma, sistem ve kurumsallaşma ile yaygınlaşma gibi gerekli ve zorunlu yatırımlarını zorlaştırmakta, sektörün gelişmesini yavaşlatmaktadır.

3. Sektördeki değerlendirme firmalarının örgüt gücü bilincinde yeterince olamamaları ve bu gücü yeterince kullanamamaları. SPK'nın ve ilgili yasal kurumların muhatap aldığı, zaman zaman da mevzuat değişiklikleri ve uygulamaları söz konusu olduğunda görüşlerini dikkate aldığı ilk ve tek örgüt olarak LİDEBİR Lisanslı Değerleme Şirketleri Birliği Derneği tüm fedakar ve iyiniyetli çalışmalara karşın yeterince etkili olamamaktadır.

Bunda en önemli neden lisanslı değerlendirme şirketlerinin yaklaşık yarısının üye dahi olmaması, gerekli destek ve dayanışmayı, örgütlü işbirliğini gösterememeleridir. Aidatlar

çok makul rakamlara düştüğü halde, sektörün bir sürü problemi olmasına karşın nedense böyle bir güç yeterince kullanılmamaktadır.

Daha iyi hizmet için rekabet ayrı ve gerekli bir şeydir ama sektörün ortak problemleri için fikir üretip katkı sağlamak ve birlikte hareket edip destek vermek de ayrı bir gerekliliktir. Sektörümüz firmalarının bu bilince sahip olmalarını ummaktayım.

4. Her değerlendirme firmasının farklı ve rastgele yazılım kullanması... Ortak havuz paylaşımı oluşturulamaması.. Bu durumun maliyetleri artırması ve zaman kaybı olarak yansması

5. Sektörün ERP kullanımı, uçtan uca yönetim, kurumsal farkındalık, paylaşım ve etkinlik sağlamak gibi olanaklar sağlayan entegre bir yazılımdan ziyade sadece iş akış sürecine dayalı ve amatörce sektöre yönelik hazırlanmış 'sınırlı' paket programlar kullanılması.

Halbuki sektörümüz hem merkezde, hem sahada, hem çözüm ortaklı ve hem de çok şubeli bir yapılanma içerdiğinden ve tecrübe, etkili iletişim, sürat, bilgi ve teknik yoğun bir iş süreci gerektirdiğinden uçtan uca bütün



yönetim, pazarlama, müşteri iletişimi, satış sonrası hizmet, reklam ve tanıtma, iletişim, eğitim, ajanda yönetimi, insan kaynakları, dijital arşiv, raporlama yönetimi, bilgi güvenliği yönetimi, sosyal medya ve web sitesi yönetimi, muhasebe ve finans gibi temel işletme fonksiyonlarını da kapsayacak bir entegre ERP yazılımı kurumsal etkinlik ve farkındalığı sağlayacaktır.

6. Kurumsallaşma sürecinde en büyük tehlike henüz kurumsallaşamamış firmanın kendisini kurumsal zannetmesidir. Yani miş gibi kurumsallaşma davranışlarıdır. Tehlike; farkındalık oluşmamasında ve çözülmemiş sorunların da kurumsallaşmaya mal edilmesindedir. Kurumsallaşma toplumumuzda genellikle büyük kurum olarak algılanmaktadır. Halbuki kurumsallık sürdürülebilir büyüme yönetimi, tüm partnerlerin (paydaşların) etkinliği ve mutluluğu demektir. Bir anlamda mutlu olan ve mutluluk dağıtan, gelişen organizasyon demektir.

7. Kurumsallaşmada en önemli kriter kimin ne yaptığını somut ölçülebilir ve yönetilebilir, değerlendirilebilir olmasındadır. Çalışanlara, çözüm ortaklarına, diğer partnerlere kendi aksiyonlarının kıyaslanabilir ve ölçülebilir fotoğrafını objektif sunabilmektir.

8. Kurumsallaşmada bir diğer önemli kriter ise kaçırılan fırsatların alternatif maliyetinin ve olası getirilerinin ölçülmemesi, böylece yapılan mevcut seçimlerin yeterince değerlendirilememiş olmasıdır. Bu eksiklik hem sektörümüzde hem de genel olarak iş hayatımızda sıkça iskalanan bir husustur.

Bu konuda farkındalık oluşturma ve gerekli matematiksel tanımların ortaya konularak bu alternatif fırsatların mukayesesi ve ölçümlenebilmesi gerekmektedir. Aksi halde geçmişteki kararların isabet oranı veya hata oranı hakkında işletme bir fikir sahibi olamayacak, bu gelecekteki kararlarını da olumsuz etkileyecektir. Kısaca firma yaptığı kadar yapmadıklarını da ölçmelidir.

9. İşletme körlüğü ve Standardizasyon tuzakları (yaratıcılığı ve rastgele serseri çözümleri öngörmemesi). Çok yaygın rastlanılan bir durumdur. Nedenleri muhtelifdir. Şirket sahiplerinin ve üst düzey yöneticilerin kah egolarından, kah aşırı özgüvenlerinden iletişime ve özelleştirmeye açık olmamaları, alttan gelebilecek sıkıntı, sorun, şikayet, öneri vb. geribildirimleri dikkate almamaları ve bir süre sonra da bunların gelmelerini önleyici tavır ve durum yaratmaları genellikle rastlanılan bir vakadır. Bu tür bir işletme kültürünün zaman içerisinde güven kültürünün yerini korku kültürüne bıraktığı, kazan-kazan teorisinin kaybet-

kaybet'e dönüştüğü ve nihayetinde kendisine zarar veren bir yapıya dönüştüğünü görmekteyiz. Bu nedenle idarecilerin öğrenen ve etkinleşen organizasyon ortak paydasının oluşmasına büyük önem vermeleri gerektiğini düşünmekteyim. Bu uzun vadede kaynak sarf ettiren bir tutum değil bilakis kaynak sağlayan bir tutumdur.

10. Her bankanın farklı format ve sistem ile rapor istemesi... Bu zaman ile yarışılan ve süresinde iş bitirilmesine müşteri baskısı nedeniyle çok önem verilen bankacılıkta zaman zaman handikap yaratmaktadır.

Zira eksperin her formatın ve sistemin gereğine göre ayrı rapor hazırlaması hem eksperlerin eğitimlerini zorlaştırmakta hem de doğal olarak pratik ve hızlı rapor hazırlamalarını zorlaştırmaktadır.

11. Personelin, eksperlerin ve çözüm ortaklarının eğitiminin sistemli ve yeterli olmaması

12. Sektörde maliyetleri azaltma kaygısıyla konusunda uzman eksper yerine maaşlı niteliksiz elemanların çalıştırılması

13. Yine maliyetleri azaltmak kaygısıyla mevcut kadro ekspertlere zaman baskısı uygulanması

14. Yine maliyetlerden sakınma kaygısıyla farklı Nitelikli işlerde, genelde aynı eksperlerin kullanılması, her konuda uzmanlaşmış eksper yerine, mevcut deneyimli bir eksperini bütün bu tür işlere verilmesi..

Bu durum, farklı konularda uzmanlaşmış eksper yetiştirilmesi konusunda da zaman içerisinde zafiyet oluşturmaktadır.

15. Olası değerlendirme risklerinin öngörülebilmesinde belirsizlik ve hedging yöntemleri. Burada tek garanti mali mesuliyet sigortası gibi görülüyor ama asıl kaynağında önleme önemlidir. Bunda da iyi bir eğitim ve insan kaynakları yönetimi, iyi bir kontrol ekibi organizasyonu ile veri tabanı yönetimi esastır. Bu husus işletme sahiplerinde de ciddi bir kaygı unsurudur. Bu ve benzeri risklerde, Hatalara ve suiistimallere karşı ciddi bir takip ve erken uyarı sistemi tesisi önemlidir.

16. Özellikle en büyük 'işveren' olmaları hasebiyle bankaların zaman zaman rastlanan tek yönlü dominant karar ve tercihleri, bazılarının maddi teminat (gayrimenkul rehni vb.) dayatmaları. Bu husus iş almada, alınan işi korumada, teminat veribilme bazında stres kaynağı oluşturmaktadır. Ayrıca teminat veren veya veremeyen ayırımı işletme bazında haksız rekabet unsuru oluşturmaktadır.

17. Sektörlerdeki firmalar ortak bilgi, deneyim ve vaka paylaşmalarında işbirliği yapmamakta, "Amerika'yı tek başına keşif" maliyetlerini gereksizce üstlenmektedirler. Ayrıca sektörün total imajı ve etkinliği bakımından da bu işbirliği gerekli ve rasyonel görülmektedir.

18. Tapu ve belediyelerde rastlanılan her birinde farklı, keyfi ve değerlemecilerin işini zorlaştıran uygulamalar. Bunlar bilgi edinmede, gün ve saat kısıtlamalarında, harçlar konusunda yeknesak olmayan uygulamalarla, Tapularda vezne olmayışı ve bazen yakın banka bulunmaması veya kalabalık, sistem bozukluğu nedeniyle karşılaşılan zaman kaybettirici izdiham vb. zorluk ve sıkıntılardır.

19. Şirketlerin iş potansiyellerinin gayrimenkul sektörünün genel durumuna, arz – talep dengesine veya şirketin spesifik olarak iş geliştirme potansiyelinin yeterli veya düzenli olmaması vb nedenlere bağlı olarak gelir gider dengesizlikleri ve bunun doğal olarak çözüm ortaklarına ve veya çalışanlarına olumsuz yansımaları. Çünkü homojen gelir sağlanamaması durumunda sektörde yetişmiş ve süreklilik arz eden personel durumu da yetersiz kalmaktadır.

20. Sektörde Kalite Yönetim Sistemi uygulayan firma çok az. Bunun artması ve gelişerek yaygınlaşması, ortak bir kültürün gelişmesi gerekir.

21. Sektörün yeni olması ve firmaların da genelde gelişme sürecinde olmaları nedeniyle en çok işveren konumunda ancak karlılığı en az olan bankalar dışında piyasaya yeterince nüfuz edilememesi. Bu nedenle Pazar geliştirme ve sistemsel altyapı ve kurumsallaşmanın arzu edilen seviyelere ulaşmaması, her zaman gerekli yatırımların sağlanamaması, sektörün konut kredisi ve faiz hadlerindeki dağılıma bağımlı olması. Değerleme piyasasının derinleşebilmesi için sektördeki oyuncuların sinerjik bir çalışmaya ve işbirliğine girmesi gerekmektedir.



Dünya Ölçeğindeki Projeler Türkiye'ye Olan İlgii Artırıyor

Türkiye gayrimenkul sektörünün yurtdışında tanıtımına ve ülkemizin uluslararası arenada hak ettiği yeri bulmasına destek olmak amacıyla Cityscape Fuarı'na katılan GYODER, CITYSCAPE GLOBAL 2013 zirvesi kapsamında düzenlediği panelde yabancıların yoğun ilgisiyle karşılaştı...



Türkiye'nin Gayrimenkul Platformu GYODER, Türkiye'yi ve Gayrimenkul sektörünü uluslararası platformlarda da en iyi şekilde temsil etmeye devam ediyor. Dünyanın en önemli gayrimenkul fuarlarının başında gösterilen CityScape2013'e standı ve bireysel yabancı yatırımcı kitapçığı ile katılan GYODER, fuarın 2. gününde de Cityscape Global 2013 zirvesi kapsamında bir panel düzenledi. GYODER Başkan Yardımcısı Özlem Gökçe'nin moderatörlüğünü yaptığı, 'Türkiye'de büyüyen Gayrimenkul Yatırımları ve yabancı yatırımcılarının ilgisi' konulu panele Emaar Türkiye CEO'su Ozan Balaban, Aerium Başkanı Anthony Mehran Khoi ve BIOCITY Finanstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Elie HADDAD panelist olarak katıldı.

Uluslararası yatırımcıların Türkiye'ye olan ilgisinin maysaya yatırıldığı ve gerçekleşen örneklerle yabancı yatırımcıların deneyimlerinin paylaşıldığı panelin moderatörlüğünü gerçekleştiren GYODER Başkan Yardımcısı Özlem Gökçe, "Türkiye Gayrimenkul Sektörü hayata geçirdiği projelerle her geçen gün yükselişini devam ettiriyor. İstanbul başta olmak üzere ülkemizde geliştirilen projelere baktığımızda, Dünya ölçeğinde ses getirecek çok önemli projelerin olduğunu görüyoruz. Bir taraftan sektörle ilgili mevzuatta yapılan düzenlemelerde regüle edilmiş bir yatırım ortamı oluşturulurken, bir taraftan da büyük ölçekli projelerin planlanması yabancı kurumsal Yatırımcılar açısından Türkiye'yi cazip pazarlar arasında ayrıcalıklı bir konuma taşıyor. Önümüzdeki dönemlerde gerek sermaye piyasaları aracılığıyla yapılan ve gerekse direkt yatırımların artma trendine gireceği öngörüsünü taşıyoruz" dedi.

Benzer ilginin bireysel yatırımlar tarafında da görüldüğünü belirten Gökçe, 2012 yılında Mütakabiliyet yasasında

yapılan değişikliklerle 183 ülke vatandaşına gayrimenkul satışı yapılabilen bir döneme girildiğini vurguladı ve "Yeni açılan pazarlara satışlarda hem alıcı hem de satıcı tarafı koruyan bir sistemin gerekliliği zaruridir. Biz bu kapsamda GYODER olarak sürece katkıda bulunmak amacıyla yabancı bireysel yatırımcılara yönelik olarak 'How to buy Property in Turkey?' kitapçığı hazırladık. Bu kitapçığı hem standımızda hem de üyelerimiz aracılığıyla dağıttık ve tanıtımını yaptık. Bir rehber niteliğindeki bu kitapçık, gayrimenkul edinimindeki alma-tutma-satma süreçlerini, hukuki, vergisel ve finansal açıdan ele alıyor" şeklinde konuştu.

Oturumda konuşan Emaar Türkiye CEO'su Ozan Balaban "Türkiye'nin son 10 yılına baktığımızda ekonomik ve politik stabilitenin yanı sıra hızla gelişen genç bir toplum görüyorsunuz. Bu da Avrupa'yla Ortadoğu arasında köprü vazifesi gören Türkiye'yi yatırım yapılabilirliği açısından en iddialı ülkeler listesinde en üst sıralara taşıyor" dedi.

BIOCITY Finanstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Elie HADDAD, Biocity'i sağlık konusunda bir alt yapı şirketi olarak konumlandıklarını ve dünyanın bir çok yerinde uyguladıkları geleceğin şehir modeli olan akıllı - ekolojik - sürdürülebilir yaşam alanları konseptini Türkiye'ye de getirmekten çok memnun olduklarını belirtti.

Aerium Başkanı Anthony Mehran Khoi ise, Türkiye'de ki AVM yatırımlarına yabancı yatırımcıların yoğun ilgisinin tesadüf olmadığını, son yıllarda hem Türkiye ekonomisinde hem de gayrimenkul sektöründe yaşanan olumlu gelişmelerin, Türkiye'de cazip yatırım fırsatları oluşturduğunu, bunun yanı sıra gelişmekte olan pazarlara özgü risklerin ise yönetilebilir seviyelerde olduğunu söyledi.

Türkiye’de Ev Kredisi Borcu Ödeyen 1.6 Milyon Kişi Var

Kredi faizlerinin yükselmesine al-dırış etmeyen Konut alıcısı beğen-diği evi satın almak için bankalara koştu. Geçen yılın ilk 6 ayında 154 bin 432 kişi Konut Kredisi çekerken sayı bu yıl 350 bin 529’a çıktı.



250 sektörün beslendiği inşaatta büyüme hızlandı. Geçen yıl istenilen ivmeyi yapamadıklarını beyan eden sektör temsilcileri bu yıl bankalardaki yüksek Konut faizine rağmen satışlarını artırmayı başardı. bankalar Birliği’nin Tüketici Kredileri verileri de sektördeki canlanmayı gözler önüne serdi. 2012’nin ilk 6 ayında 154 bin 432 kişi Konut Kredisi kullanırken sayı bu yılın aynı döneminde 350 bin 529’a ulaştı.

2,5 Kat Artış Yaşandı

Bankacılar ve İnşaat firmalarının yetkilileri Kredi talebinin artmasına neden olarak beğenilen evin kaçırılmak istenmemesini gösterdi. Faizlerin gelecek dönemde daha da yükselmesi olasılığı da kredili ev alımlarını artırdı. Söz konusu dönemler itibariyle kullanılan kredi miktarı da 2.5 kat artış gösterdi. 2012’nin ilk 6 ayında konut almak için bankaların kapısını çalan kişiler 11 milyar 613 milyon liralık kredi çekti. Bu yılın ilk 6 ayında ise çekilen kredi 29 milyar 257 milyon liraya yükseldi.

2 Kişiden 1’i Kredili Alım Yaptı

Satılan konut sayısı ile banka kredisine başvuran kişi sayısı orantılandığında ise bu yıl ev almak için harekete geçen her iki kişiden birinin konutu krediyile aldığı gözlemlendi. 350 bin 529 kişinin konut kredisi çektiği yılın ilk 6 ayında satılan konut sayısı Tapu Kadastro Genel Müdürlüğü verilerine göre 671 bin 274 olarak kayıtlara geçti.

8 Bin Liralık Artış

Bankaların kredi musluklarını özellikle konut kredisi kullanmak için açmaları kişi başına düşen kredi miktarına da olumlu yansıdı. 2012’de kişi başına çekilen kredi miktarı 75 bin 198 lira iken bu yıl rakam 8 bin 267 lira artarak 83 bin 465

liraya çıktı.

Kanuni Takip Miktarı Azaldı

Bankaların konut kredisi musluklarını açmasında konut kredisi kullanan kişilerin borçlarına sadık olması da etkili oldu. Geçen yıl çekilen konut kredisinden 155 milyon liralık kısım kanuni takibe düşerken rakam bu yıl 130 milyona geriledi.

Dönüşüm Kredileri Pastayı Büyüttü

Konut kredisi hacminin artmasında kentsel dönüşüm de etkili oldu. Çevre ve Şehircilik Bakanı Erdoğan Bayraktar vatandaşlara sağladıkları kolaylıklar nedeniyle dönüşüme ilginin arttığını bunun da rakamlara yansıdığını söyledi.

Bakan Bayraktar, konutlarda yüzde 4, iş yerlerinde yüzde 3 kredi faiz desteği verdiklerini hatırlatarak şöyle konuştu: “Kentsel dönüşüm için şimdiye kadar özel hesapta 650 milyon lira toplandı. Verilen kira yardımı, kredi desteği ve nakliyeyle birlikte paranın 500 milyon lirası harlandı. Yaklaşık 50 milyon liralık krediyi de yeni onayladık.”

Ev Borcu Ödeyen 1.6 Milyon Kişi Var

Son veriler baz alınarak yapılan hesaplamalara göre Türkiye’de ev kredisi borcu ödeyen toplam 1 milyon 650 bin kişi olduğu gözleniyor. Gayrimenkul alımı için bankalardan çekilen kredi miktarı ise 109 milyar aşımış durumda.

Maliyet 1 Puan Arttı

10.99 seviyesinde olan yıllık maliyet oranı ortalama yüzde 11,95’e çıktı. Buna rağmen konut kredisi çeken kişi sayısı geçen yılın ilk 6 ayına göre yüzde 187 arttı.



GYODER, Gelişen Kentler Zirvesi'nin 5.'sini Samsun'da Düzenliyor

Türkiye'nin güçlü potansiyel barındıran kentler ve bölgelerini, bu kentlerdeki gayrimenkul yatırım fırsatlarını ön plana çıkarmak amacıyla 'Gelişen Kentler Zirvesi'ni hayata geçiren GYODER, Zirve'nin 5'incisini 6-7 Kasım 2013'de Samsun'da düzenlemeye hazırlanıyor...

Türkiye'nin Gayrimenkul Platformu GYODER, daha önce Bursa, Konya, Gaziantep ve İzmir'de düzenlediği Gelişen Kentler Zirvesi'nin 5'incisini Çevre ve Şehircilik Bakanlığı himayesinde 6-7 Kasım 2013 tarihlerinde Samsun'da gerçekleştirecek.

Gelişen Kentler Zirvesi için Samsun Büyükşehir Belediye Başkanını ziyareti kapsamında görüşlerini dile getiren GYODER Başkanı Aziz Torun; "GYODER olarak 2010 yılından bu yana 'Gelişen Kentler Zirvesi'ni düzenliyoruz. Amacımız; Türkiye'nin sadece İstanbul, Ankara, İzmir gibi büyükşehirlerden ibaret olmadığını, Anadolu'da her anlamda potansiyel barındıran bölgelerimiz ve şehirlerimiz olduğunu göstermek. Bu kentlerin ve çevresinin hem güçlü potansiyellerini hem de özellikle Gayrimenkul Yatırım fırsatlarını ön plana çıkarmak ve Yatırım yapılmasına destek olmak istiyoruz. Bu kapsamda Gelişen Kentler Zirvesi'nin 5'incisini, özellikle son yıllarda yapılan yatırımlarla her geçen gün değeri ve önemi artan Karadeniz Bölgesi'nin en büyük şehri Samsun'da gerçekleştirilmesini arzu ettik. Bu amaçla; yerel yönetimlerin işbirliğini alarak düzenlediğimiz Gelişen Kentler Zirvesi'ni

Samsun'da hayata geçirmek için Büyükşehir Belediye Başkanı Sayın Yusuf Ziya Yılmaz'ı ziyaret ettik ve detayları görüştük. Kendisi heyecanla ve istekle iş birliği teklifimizi kabul etti. Milli mücadelenin başladığı önemli bir Liman kenti olan Samsun son yıllarda şehircilik anlamında da çok önemli projelere imza atıyor. Bu kapsamda Gelişen Kentler Zirvesi'nin Samsun'da gerçekleşecek olmasının bölgenin önemini ve potansiyelini ortaya çıkmasına katkı sağlayacağına inanıyorum. Şimdiden hayırlı olmasını temenni ediyorum" dedi.

Samsun Belediye Başkanı Yusuf Ziya Yılmaz ise; "GYODER tarafından hayata geçirilen 'Gelişen Kentler Zirvesi'nin Karadeniz'in en büyük ve Türkiye'nin de en hızlı büyüyen kentlerinden olan Samsun'da yapılması ve bu önemli organizasyona ev sahipliği yapmaktan dolayı son derece mutlu olduğumu belirtmek isterim. Özellikle Kentsel Dönüşüm atılımlarının ön planda olduğu ve adeta bu konuda Türkiye genelinde bir seferberlik yaşandığı göz önüne alınırsa bu zirvenin ve sonuçlarının oldukça önemli olduğu açıktır" dedi.

“Gecekondulu, Dolmuşlu, İşportalı Şehir”i Nasıl Planlamalı?

İstanbulSMD'nin konuğu Prof. İlhan Tekeli, günümüz kentlerini tarihsel bir bakışla değerlendirdiği konuşmasında; değişen kent dinamiklerine karşı yetersiz kalan planlama yaklaşımlarına dikkat çekti...

İstanbul Serbest Mimarlar Derneği (İstanbulSMD) tarafından Kalebodur desteği ile Kaleseramik Binası, İbrahim Bodur konferans salonunda yıl boyunca düzenlenmesi planlanan “Mimarlar Bu Ay Neyi Konuşuyor” başlıklı toplantıların bu ayki konuğu Prof. Dr. İlhan Tekeli oldu.

Kent planlamanın merkezi siyasetle ilişkisini tarihi bir süreçte dinleyicilerle paylaşan Tekeli, 1960'lar'dan günümüze değişen Kentleşme sürecini toplumsal bileşenleriyle ele almak gerektiğine dikkat çekti.

“Süreklilik kazanan hatalar, topluma demokrasi olarak sunuluyor” diyen Tekeli; “Plancılar kararlarını katılımcı ve demokratik süreçlerle vermeye çalışıyor. Kentlerle ilgili bize sıkıntı veren yalnızca merkezi siyasetin tutumu değil. Kentlerin büyüme biçimleri ve bu biçimlerin kontrol edilebilirliğiyle ilgili gelişmeleri de bilmek gerekiyor” şeklinde konuştu.



GYODER Cityscape Panelinde Bio İstanbul Tanıtıldı!

Önde gelen gayrimenkul şirketlerine ve uluslararası yatırımcılara ev sahipliği yapan Cityscape Dubai 2013 kapsamında, GYODER "Türkiye'de büyüyen gayrimenkul yatırımları ve yabancı yatırımcılarının ilgisi" konulu bir panel düzenledi.

Dünyanın en önemli Gayrimenkul etkinliklerinden biri olarak kabul edilen CityScape bu yıl 8-10 Ekim tarihlerinde Dubai'de gerçekleştirildi. Uluslararası yatırımcıların yoğun ilgi gösterdiği fuar kapsamında, Gayrimenkul sektörünün tartışıldığı oturumlar da düzenlendi. CityScape Dubai 2013'ün ikinci günü, GYODER tarafından düzenlenen "Türkiye'de büyüyen Gayrimenkul Yatırımları ve yabancı yatırımcılarının ilgisi" konulu panel yoğun katılımcı profiliyle dikkat çekti. GYODER Başkan Yardımcısı Özlem Gökçe'nin moderatörlüğünü yaptığı panelde Bio City Development Company Group CEO'su ve Bio İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Elie Haddad'ın yanı

sıra Emaar Türkiye CEO'su Ozan Balaban, Aerium Başkanı Anthony Mehran Khoi konuşmacı olarak yer aldı. Uluslararası yatırımcıların Türkiye'ye olan ilgisinin masaya yatırıldığı ve gerçekleşen örneklerle yabancı yatırımcıların deneyimlerinin paylaşıldığı panelde, Elie Haddad dünyanın ilk akıllı ve sürdürülebilir şehri Bio İstanbul'u anlattı.

Geleceğin trendi

Uluslararası yatırımcıların Türkiye'ye olan ilgisinin masaya yatırıldığı ve gerçekleşen örneklerle yabancı yatırımcıların deneyimlerinin paylaşıldığı panelde konuşan Haddad, Bio City Development Company'nin biyomedikal sistemli şehirler yaratma vizyonu ile tasarlanan Bio İstanbul'un tamamen yerli ve sürdürülebilir materyallerden inşa edilecek dünyanın ilk akıllı ve sürdürülebilir şehri olduğunu söyledi.

Bio İstanbul Uluslararası Yatırımcıların İlgi Odağı Oldu



Dünyanın akıllı ve ekolojik yaşam için planlanmış ilk gayrimenkul projesi olan Bio İstanbul, bölgenin en önemli gayrimenkul etkinliklerinden biri olan Cityscape'de uluslararası yatırımcılarla buluştu...

8-10 Ekim tarihlerinde Dubai'de gerçekleşen CityScape, bu yıl büyük bir merakla beklenen Bio İstanbul projesine de ev sahipliği yaptı. 21. yüzyılın gelişen şehirlerinde sağlık alt yapısı yatırımları gerçekleştiren Bio City Development Company'nin (BCDco), dünyanın akıllı ve ekolojik yaşam için planlanmış ilk Gayrimenkul projesi olan Bio İstanbul, CityScape Dubai'de ilk defa tanıtıldı. 3 gün süren Fuar boyunca beklenenin üstünde ilgiyle karşılanan Bio İstanbul, yatırımcılardan tam not aldı. Fuar süresince yatırım ve yabancı satış adına da birçok kontak kuruldu.

Sektörün en önemli etkinliklerinden

Gayrimenkul sektörünün en önemli fuarlarından biri olan Cityscape Bio İstanbul standında bir araya gelen Bio İstanbul Projesi Ortaklarından Süleyman Çetinsaya ve Bio City Development Company Group CEO'su ve Bio İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Elie Haddad fuar ve proje hakkında değerlendirmelerde bulundu.

Süleyman Çetinsaya ve Elie Haddad, dünya standartlarında sürdürülebilir iç ve dış tasarım, arazinin doğal özellikleri ile uyumlu inşaat, akıllı tesis yönetimi ve Yenilenebilir Enerji özellikleriyle yaşayanlar, çalışanlar ve Yatırımcılar için bambaşka bir yaşam tarzı yaratmayı hedefleyen projenin fuarda gördüğü yoğun ilgiden duydukları memnuniyeti dile getirdiler.

Cityscape Dubai süresince, Bio İstanbul projesinin yatırımcılardan beklenenin üstünde talep gördüğünü belirten Bio City Development Company Group CEO'su ve Bio İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Elie Haddad ekolojik ve sürdürülebilir projelerin yaratılması için örnek olacak Bio İstanbul projesi ile fuarda yer almaktan gurur duyduklarını söyledi.

Konut Kredisi Maliyeti 3 Ayda 17 Bin TL Arttı



16 bankanın konut kredisi verilerine göre, son 3 ayda 10 yıl vadeli 100 bin TL'lik kredinin toplam geri ödemesi 17 bin TL, aylık taksiti ise 150 TL arttı...

Yılsonunda faiz oranları bir miktar düşebilir

Konutkredisi.com.tr Kurucu Ortağı Onur Tekinturhan, Faiz ve maliyet oranlarındaki artış trendini değerlendirerek, bankalar arası rekabetin yılsonunda artarak faiz oranlarını bir miktar aşağı çekebileceğini belirtti. Konut kredisi faizleri son 3 ayda ciddi artış göstermesine rağmen halen 1 yıl önceki seviyelerin altında olduğunu ifade eden Tekinturhan, "Yılsonunun yaklaşmasıyla birlikte bankalar arası rekabetin de artacağını göz önünde bulundurduğumuzda faiz oranlarındaki artışın bu şekilde sürmeyeceğini, hatta oranlarda az da olsa düşüşler görebileceğimizi düşünüyoruz. Yıllık yüzde 15 seviyelerinde artan konut fiyatlarının bu dönemde sezon etkisiyle de birlikte hızlı şekilde artmasından dolayı, ev almayı düşünen kişilere almak istedikleri evi uygun fiyata bulduklarında fırsatı kaçırmamalarını tavsiye ediyoruz" diye konuştu.

100 bin TL'lik kredinin taksiti 3 ayda 150 TL arttı

FED'in açıklamaları sonrası artışa geçen Kredi Faiz oranları son 3 ayda yüzde 35 artarak aylık yüzde 0.83'e yükseldi. Konut Kredisi Piyasasına Bakış 2. Çeyrek raporuna göre kredi talebinin yaklaşık yarısını oluşturan 10 yıl vadede 100 bin TL'lik kredinin toplam kredi geri ödemesi 17 bin TL, aylık taksiti de 150 TL arttı.



Ankara AKM Can Çekişiyor!

Başkent'te, hemşehri günlerine ve pek çok etkinliğe ev sahipliği yapan Atatürk Kültür Merkezi (AKM), bakımsız haliyle dikkat çekiyor...

Her köşesinde ayrı bir problem olan merkezin bir tarafında Keçiören-Tandoğan metrosunun inşaatı için kurulan beton santrali nedeniyle toz bulutu oluşuyor. Ayrıca har yağmur sonrasında göle dönen yol ve kırık dökük duvar taşları da vatandaşların tepkisine neden oluyor.

Hürriyet'ten Ender Baykuş'un haberine göre, Ankara'ya şehir dışından gelen illerin kendi kültürel değerlerini, yöresel yemeklerini, kıyafetlerini tanıttığı AKM'nin, içler acısı haliyle ilgili vatandaşlar, "Başkent, misafir illerin tanıtımını yaparken, kendi kötü reklam oluyor. Artık kendi ilimiz dışında etkinliklere katılıyoruz" dedi.

Bakımsızlıktan dökülüyor

Yıllardır devam eden "yıkılacak yeniden yapılacak" tartışmaları arasında gün geçtikçe kan kaybeden AKM'nin bakımsızlıktan duvarları dökülür hale geldi. Merkezin girişinde misafirleri karşılayan kaldırım taşları onarılmayı bekliyor. Merkezin bahçesinde devam eden Keçiören-Tandoğan metrosunun inşaatı çalışmaları nedeniyle kalkan toz ise misafirlere nefes aldirmiyor. Ankara Emniyet Müdürlüğü'ne bakan taraftaki yol ise her yağmur sonrası göle dönüyor.

Hızlı Tren'in Durakları Belirlendi

Yüksek Hızlı Tren'in durakları belli oldu Tren Polatlı, Eskişehir, Bozüyük, Bilecik, Pamukova, Sapanca, İzmit, Gebze ve Pendik'te duracak...

29 Ekim'de açılacak Marmaray'ın ardından ayrı bir törenle halyata geçirilmesi planlanan Ankara-İstanbul Yüksek Hızlı Treni'nin (YHT) durakları belli oldu. İki şehir arasındaki mesafeyi 3 saate düşürecek 533 kilometrelik hatta 9 durak olacak.

Bunlar Polatlı, Eskişehir, Bozüyük, Bilecik, Pamukova, Sapanca, İzmit, Gebze ve Pendik olarak belirlendi. Ankara-Eskişehir hattının ardından Ankara-İstanbul hattının hizmete girmesiyle yolcu taşımacılığında yüzde 10 olan demiryolu payının yüzde 78'e çıkması öngörülüyor. YHT hattı, son durak Pendik'teki banliyö hattıyla Marmaray'a entegre edilecek. Böylece Avrupa'dan Asya'ya kesintisiz ulaşım sağlanacak.

Uçakla Rekabet Edecek

Ankara-İstanbul arasında YHT, zaman açısından havayoluyla ulaşımın avantajlarını sunacak. Tren biletlerinin otobüsten biraz pahalı, uçaktan ise ucuz olması bekleniyor. YHT'lerin uçak ve otobüs yolculuğundan daha avantajlı olacağı belirtiliyor.

Demiryolları Da 'Duble' Oluyor

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Binali Yıldırım duble otoyoldan sonra duble demiryolunun da müjdesini verdi. Yıldırım, "11 bin 120 kilometrelik konvansiyonel demiryolu ağıımızın sadece yüzde 4'ü yani 446 kilometresi çift hat. Bunun yaklaşık yüzde 70'i çift hat olacak" dedi.

5 Yıl İşlem Yapılmayan Alanlar Kamulaştırılacak!

Hükümet imar planlarında okul, park ve sosyal donatı olarak gösterilen ancak üzerinde işlem yapılmadığı için mağduriyete neden olan alanlarda 5 yıl içinde işlem yapılmazsa kamulaştırma yapacak ya da imar verecek...

Hükümet imar planlarında okul, park ve sosyal donatı olarak gösterilen ancak üzerinde işlem yapılmadığı için mağduriyete neden olan alanlarda 5 yıl içinde işlem yapılmazsa ya kamulaştırma yapacak ya da imar verecek. Binlerce vatandaşın bu nedenle mağduriyet yaşadığını söyleyen Çevre ve Şehircilik Bakanı Erdoğan Bayraktar, "Bu kul hakkıdır, vatandaşın hakkım gasp etmektir. Bunu önlemek için yasal hazırlık içindeyiz" dedi.



İzmir'in Hayali Gerçek Oluyor

İzmir Ticaret Odası (İZTO) Yönetim Kurulu Başkanı Ekrem Demirtaş, yapay ada ile asma köprüden oluşan "Bostanlı-İnciraltı Körfez Geçiş Projesi"nin ayrıntılarının belli olmaya başladığını belirtti.

Ekrem Demirtaş, yaptığı açıklamada, 2000'li yıllardan sonra Büyük Kanal projesinin devreye girmesi ile birlikte denizin temizlenmeye ve İzmirliğin de denizi hatırlamaya başladığını, İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin de körfezin temizlenme süreci için önemli çalışmalara imza attığını belirtti.

Odalarının 2007 yılında Körfez geçişi, EXPO adası ve plajları projesi ürettiğini, hazırladıkları projeye göre İnciraltı ve Çiğli arasındaki 6 kilometrelik mesafenin Tünel ve viyadüklerle bağlanmasının planlandığını dile getiren Demirtaş, bu projenin İzmir'in gündemine girdiğini ve Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Binali Yıldırım'ın "35 İzmir 35 Proje"sinin arasında yer aldığını kaydetti.

Türkiye'nin En Büyük Seramik Showroomu Konya'da Açıldı

NG Kütahya Seramik'in Konya'daki iş ortağı Konal İnşaat, Türkiye'nin en büyük seramik showroom'unu Konya'da açtı...

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Genel Başkanı Nail Olpak, "Güzellikler devam ediyorken biz de bunların içerisinde bulunabiliyoruz" dedi.

Olpak, NG Kütahya Seramik'in Konya'daki iş ortağı Konal İnşaat'ın Türkiye'nin en büyük Seramik showroomu açılışındaki konuşmasında, Konya'nın ticaret alanında örnek

bir tablo çizdiğini söyledi. Ticaretin göstergelerinden birisinin havaalanlarındaki hareket ve yollardaki araç trafiği olduğunu vurgulayan Olpak, "Sadece bunlar değil, büyük açılışlar da ticaretin göstergesidir. Geçtiğimiz günlerde Düzce şubemizin yeni binasının açılışını yaparken, bir Yapımarketinin de açılışını yaptık. Ülkemizde bazı şeyler güzel gidiyor. Güzellikler devam ediyorken, biz de bunların içerisinde bulunabiliyoruz" ifadelerini kullandı.

Bankanın, Konut Kredisini Yeniden Yapılandırma Ücreti Mahkemeden Döndü



Mahkeme, 'yeniden yapılandırma'nın 'erken kapatma' anlamına gelmeyeceğine hükmederek, 761 TL'lik masraf ücretinin vatandaşa iadesine karar verdi...

Bir kamu bankasının, Konut kredisini yeniden yapılandıran müşterisinden aldığı ücret mahkemeden döndü. Mahkeme, 761 TL'lik masraf ücretinin vatandaşa iadesine karar verdi.

Tüketicinin, sözleşmeyi kendi inisiyatifi ile imzaladığını savunan bankaya 'dur' diyen mahkeme, 'yeniden yapılandırma'nın 'erken kapatma' anlamına gelmeyeceğine hükmederek, 761 TL'lik masraf ücretinin vatandaşa iadesine karar verdi.

Ankara'da bir çelik döküm fabrikasında işçi olarak çalışan Emrah Güçlü (34), 2008 yılında bankadan Konut Kredisiçikti. Faiz oranlarının düşüş eğilimine girmesiyle Güçlü, 2010'da banka şubesine giderek yeniden yapılandırma yaptı. Banka, kredisini erken kapatma cezası olarak Güçlü'den yüzde 2 oranına denk gelen 761 TL'yi 'Yeniden yapılandırma' adı altında tahsil etti. Ücretin hukuksuz olduğunu öne süren Güçlü, bankayı Etimesgut Kaymakamlığı Tüketici Sorunları Hakem Heyeti Başkanlığı'na şikayet etti. Heyet, Güçlü'yü haklı bularak, 761 liranın iade edilmesine hükmetti.

Kararın hukuka aykırı olduğunu öne süren banka bu kez, hakem heyeti kararının iptal edilmesi istemiyle Ankara 5. Tüketici Mahkemesi'ne müracaat etti. Banka, mahkemeye sunduğu dilekçede, "Bankanın aldığı ücret ve masrafların iyi niyet kuralına aykırı biçimde tüketici aleyhine dengesizlik oluşturmadığı gibi mevzuata da aykırılık teşkil etmemektedir. Davalı, sözleşmeyi kendi iradesiyle imzalamıştır. Dava sonuçlanıncaya kadar hakem heyeti kararının tedbiren durdurulmasını ve hakem heyeti kararının iptalini, vekalet ücreti ile yargılama giderlerinin davalı üzerinde bırakılmasına karar verilmesini talep ediyoruz." ifadelerine yer verdi.

Konut Kredisinde Faizler Artıyor!

Bankaların son kez değişiklik yaptığı konut kredisi faiz oranlarına göre 10 yıl vadede konut kredi oranları ortalama yüzde 1, 5 yıl vadede ise oran yüzde 0.97 oldu..

Konut sektöründe Haziran'da başlayan ve Eylül'de devam eden konut kredisi faiz oranlarındaki artış devam ediyor. Eylül ayında Finansbank'ın bir hafta içinde konut kredisi faiz oranlarını iki kez değiştirmesinin ardından Albarakatürk de Ekim ayında oranların yeniden değiştirdiğini duyurdu.

Bankaların yaptığı yükselişle beraber 21 bankanın (Halkbank, DD Mortgage, Yapıkredi, Denizbank, TEB, Türkiye Finans, Albarakatürk, Anadolubank, Finansbank, Ziraat Bankası, Garanti, Tekstilbank, HSBC, İşbankası, Abank, VakıfBank, Kuveyttürk, Akbank, İng-

Bank, Şekerbank, Fibabanka) 10 yıl vadede konut kredi oranları ortalama yüzde 1, 5 yıl vadede ise oran yüzde 0.97 oldu.

Kredi Alan Artıyor

Kredipazari.com'dan alınan bilgilere göre; konut kredisi kullanan toplam kişi sayısı 14 milyona yaklaşıncan, kredi miktarı 209 milyar liraya ulaştı. Geçen yılın Eylül ayma göre kredi kullanan kişi sayısı arttı.

Ev Yapana Para

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, kentsel dönüşüm kapsamında evini yıktırıp yöresel tarzda yeniden inşa ettirene 10 bin lira teşvik verecek. Yapılan açıklamaya göre; 44 bin 344 binanın teşvik kapsamında olduğu belirtilirken, köylerin de yine 10 bin liralık teşvikten yararlanabileceği duyuruldu.

Yabancılar Neden Türk Gayrimenkul Sektörüne İlgili Duyuyor?

Türk gayrimenkul sektörünün hayata geçirdiği dünya ölçeğindeki projeler yabancıların Türkiye'ye olan ilgisini artırıyor...

Türkiye Gayrimenkul sektörünün yurtdışında tanıtımına ve ülkemizin uluslararası arenada hak ettiği yeri bulmasına destek olmak amacıyla CityScape Fuarı'na katılan GYODER, Cityscape Global 2013 zirvesi kapsamında düzenlediği panelde yabancıların yoğun ilgisiyle karşılaştı.

GYODER Başkan Yardımcısı Özlem Gökçe'nin moderatörlüğünü yaptığı, 'Türkiye'de büyüyen Gayrimenkul yatırımları ve yabancı yatırımcıların ilgisi' konulu panele Emaar Türkiye CEO'su Ozan Balaban, Aerium Başkanı Anthony Mehran Khoi ve BIOCITY Finanstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Elie HADDAD panelist olarak katıldı.

Uluslararası yatırımcıların Türkiye'ye olan ilgisinin ma-

saya yatırıldığı ve gerçekleşen örneklerle yabancı yatırımcıların deneyimlerinin paylaşıldığı panelin moderatörlüğünü gerçekleştiren GYODER Başkan Yardımcısı Özlem Gökçe, "Türkiye Gayrimenkul Sektörü hayata geçirdiği projelerle her geçen gün yükselişini devam ettiriyor. İstanbul başta olmak üzere ülkemizde geliştirilen projelere baktığımızda, Dünya ölçeğinde ses getirecek çok önemli projelerin olduğunu görüyoruz. Bir taraftan sektörle ilgili mevzuatta yapılan düzenlemelerde regüle edilmiş bir yatırım ortamı oluşturulurken, bir taraftan da büyük ölçekli projelerin planlanması yabancı kurumsal yatırımcılara açısından Türkiye'yi cazip pazarlar arasında ayrıcalıklı bir konuma taşıyor. Önümüzdeki dönemlerde gerek sermaye piyasaları aracılığıyla yapılan ve gerekse direkt yatırımların artma trendine gireceği öngörüsünü taşıyoruz" dedi.

Kiranın En Çok Arttığı Şehir

Mortgage Uzmanı Garanti'nin desteğiyle, Reidin.com ve GYODER tarafından hazırlanan ikinci el ve yeni konutlara yönelik emlak endeksleri 2013 Eylül raporuna göre, İstanbul geçen ay ikinci el konut fiyat artışında ilk sırada yer alırken, kiralarda da en fazla yükseldiği il oldu...

Garanti Bankası'ndan yapılan açıklamaya göre, Reidin.com ve GYODER tarafından Adana, Ankara, Antalya, Bursa, İstanbul, İzmir ve Kocaeli illerindeki ikinci el ve yeni konutlara yönelik hazırlanan emlak endekslerinin, 2013 Eylül ayı raporu yayınlandı.

Reidin.com emlak endeksi'ne göre, Türkiye Kompozit Satılık Konut Fiyat Endeksi'nde bir önceki aya göre yüzde 1,39 ve geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 12,85 oranında artış gerçekleşti.

İstanbul, bir önceki aya göre metrekare başına yüzde 1,68 artışla, Eylül 2013'te ikinci el Konut satış fiyatlarının en fazla yükseldiği il oldu.

Aynı dönemde metrekare başına ikinci el konut satış fiyatları, İzmir'de



yüzde 1,39 oranında, Ankara'da yüzde 1,17 oranında, Bursa'da yüzde 1,07 oranında, Kocaeli'de yüzde 0,9 oranında, Antalya'da yüzde 0,77 oranında ve Adana'da yüzde 0,49 oranında arttı.

Eylül ayında metrekare başına konut kiralalarının en fazla yükseldiği il ise yüzde 1,78 artışla İstanbul oldu.

Söz konusu dönemde konut Kira değerleri, Ankara'da yüzde 1,35 oranında, İzmir'de yüzde 1,08 oranında, Kocaeli'de yüzde 1,61 oranında ve Antalya'da yüzde 0,79 oranında arttı. Bu değer, Adana'da yüzde 0,5 ve Bursa'da ise yüzde 0,2 oranında azaldı.

Kredi Alırken Hangi Masrafları Ödeyeceksiniz?



Sonunda kendi evinizin sahibi olmaya karar verdiniz. Ancak kredi alırken ödeyeceğiniz masrafların ne olduğunu bilmiyorsunuz.

Kredi alırken hangi masrafları ödeyeceksiniz?

Türkiye’de el değiştiren her beş konuttan ikisi için Konut kredisi kullanılıyor. Kredi kullanımında alınan Faiz ve masraflar da bankadan bankaya büyük farklılık gösteriyor. Sigortalar dahil masraf olarak ödenen tutarlar 500 TL ile 5 bin TL arasında değişiyor. Faiz oranları da dahil edildiğinde yanlış bir Kredi seçimi tüketici için 10 binlerce TL ek maliyet oluşturuyor.

“Hangi masraf, hangi durumda ödeniyor, ne kadar tutuyor?” “Hangi sigortalar zorunlu?”

1. Dosya Masrafı

Kredi açılışında oluşan en önemli masraf kalemidir. Konut kredilerinde 500 ile 2 bin TL arasında değişen tutarlarda sabit olarak alınabildiği gibi kredi tutarı üzerinden belirli bir oran belirlenerek de alınabilir. Örneğin %1 dosya masrafı oranı belirleyen bir bankadan 250 bin TL tutarında kredi kullanıldığında 2 bin 500 TL dosya masrafı ödenir. Bankaların dosya masrafsız kredi ürünleri bulunsa da karlılığı korumak açısından bu ürünlerde Faiz oranı, dosya masraflı ürüne göre daha yüksek olabilir.

İhtiyaç kredilerinde ise konut kredilerine göre daha düşük tutarlarda olan dosya masrafları, kredinin toplam maliyetini önemli şekilde etkileyebilir.

2. Komisyon

Konut kredilerinde bankaların faiz oranını düşürerek toplam maliyeti azaltmak için önden tahsil ettikleri bir masraftır. Genellikle kredi tutarının belirli bir oranı olarak konuşulur, örneğin yüzde 1 veya yüzde 2 gibi. En düşük faiz oranını buldu-

ğunu düşünen tüketicilerin oldukça dikkat etmesi gereken bir masraf kalemidir. Çünkü ödenen komisyon faizdeki indirimin birebir karşılığıdır. Tüketicieye yansıtılan toplam maliyet komisyonsuz ürünle aynı seviyede olacak, hatta vade boyunca faize ödenecek paranın bir kısmı baştan tahsil edilecektir.

Komisyon her kredi teklifinde olan, zorunlu bir masraf değildir. Tüketici her zaman komisyonsuz alternatif bir fiyat teklifi talep edebilir.

3. Ekspertiz Ücreti

bankalar Konut Kredisi ile alınacak evin gerçek değerini belirlemek için SPK lisanslı bağımsız Ekspertiz kuruluşları ile çalışırlar. Bu kuruluşlara ödedikleri ücreti de krediyi kullanacak olan tüketiciye yansıtırlar. Diğer kredi masraflarından farklı olarak Ekspertiz ücreti kişi krediyi kullanmadan önce peşin olarak alınır ve evin ekspertiz sürecini başlatmak için gereklidir. Kredi sürecinin ilerlemediği durumda banka ödenen bu ücreti iade etmeyecektir. Bankaların ekspertiz ücretleri 350-750 TL arasında değişir ve her bankanın Konut Kredisi sürecinde oluşan bir masraftır.

4. İpotek Tahsis Ücreti

Konut kredisinde banka teminat olarak alacağı evin üzerine koyulan ipotek işlemleri için 200-350 TL arasında değişen İpotek ücreti tahsil edebilir. Krediyi alan konut tapu işlemlerinin bir parçası olan İpotek harcından muaftır, ancak banka çalışan ve evrak maliyetlerini karşılama amacıyla bu ücreti tahsil edebilir. İpotek Ücreti her bankada uygulanan bir masraf kalemi değildir.

5. İpotek Fekki Ücreti

Teminatlı kredilerde ipoteğin konulması sürecine benzer olarak kaldırılma sürecinde de birtakım evrak işlemleri yapılır. Bu işlem ücretleri de yine ipotek kurulduğunda olduğu gibi tüketiciye yansıtılabilir. Bu ücret sadece kredi kapanış aşamasında ve banka talep ederse oluşacaktır. Sonradan bir anlaşmazlık yaşamamak için bankaya ipotek fek ücreti uygulanıp uygulanmayacağını sormak, imzalanan sözleşmelerin şartlarını kontrol etmek tüketicinin yararına olacaktır.

6. Erken Ödeme Cezası

Tüketici ödeme döneminde bir taksitten daha yüksek bir tutarı önceden kredi sözleşmesinde belirlenen ödeme planı dışında öderse banka erken ödeme cezası talep edebilir. Yasa gereği bu ceza tüketicinin ödeme planına ek olarak yaptığı ödemenin yüzde 2'sini aşamaz. Bu cezayı tahsil edebilmek için bankanın kredi sözleşmesinde bunu belirtmiş olması gerekir.

Özellikle faizlerin düşmesi ile birlikte kredilerini daha uygun fiyat sunan başka bir bankaya transfer etmek isteyen kişilerin bu masrafı mutlaka hesaba katması gerekir.

7. Hesap İşletim ve Ekstre Gönderim Ücretleri

Kredi ödemeleri süresince tüketici için açılacak hesaptan alınan işletim ücreti ve kredi ödeme durumunu gösteren ekstre gönderim ücretlerini kapsar. Bu ücretler çoğunlukla aylık olarak tahsil edilir. Bankadan bankaya değişmekle birlikte, bazı bankalar konut kredisi müşterilerini bu ücretlerden muaf tutabilirler.

8. DASK

Dask olarak bilinen zorunlu Deprem Sigortası aslında

konut kredisi alırken yaptırılması gereken tek zorunlu sigortadır. Binanın yapı tarzı ve bulunduğu konumun risk durumuna göre tutarı değişir. Yıllık olarak 50-150 TL civarı bir bedel karşılığında konut 150 bin TL'ye kadar teminat altına alınmış olur. Zorunlu Deprem Sigortası yakın zamanda yaşadığımız Van depremi ile önemini göstermiş oldu. Evini kredi ile alan kişiler hem evlerini kaybedip hem de kredi borcuyla baş başa kalmaktan Zorunlu Deprem Sigortası sayesinde kurtuldular.

Dask için hesaplanan senelik prim bankadan bankaya değişmeyecektir, aynı konut için tüm sigorta acentelerinde eş fiyat uygulanır.

9. Konut sigortası

Konut kredilerinde tüketicinin alacağı konutu Doğal Afet, hırsızlık, çeşitli sebeplerden oluşan hasar gibi durumlara karşı teminat altına alır. Konut Sigortası yasa gereği kredi kullanırken yaptırılması zorunlu bir sigorta değildir. Buna rağmen kredinin ana teminatı satın alınan ev olacağı için çoğu banka kredi kullanırken Konut Sigortası yaptırılmasını talep edecektir. Tüketiciler diledikleri takdirde konut sigortalarını kredi kullandıkları banka harici bir kurumdan yapabilirler. Konut sigortası senelik primi konutun lokasyonu, niteliği ve sigorta yapan kurumun teklif kapsamına göre değişecektir, ancak senelik ortalama 100-150 TL aralığında düşünülebilir.

10. Hayat sigortası

Hayat sigortası bazı bankalar tarafından kredi kullanımında yaptırılması talep edilen ancak yasa gereği tüketicinin yaptırmak zorunda olmadığı ya da istediği farklı bir firmadan yaptırabileceği bir sigorta türüdür. Hayat sigortasının önemi, kredi kullanan kişinin vefatı durumunda kalan borcun teminat altına alınıyor olmasıdır. Bu sebeple tüketicinin "aileme ev mi yoksa kredi borcu mu bırakacağım" diye düşünerek yaptırmayı seçtiği bir sigortadır. Yine de yasa gereği seçimin tümüyle müşteriye ait olduğu unutulmamalıdır.

11. Ferdi Kaza sigortası

Ferdi kaza sigortası bazı bankalar tarafından kredi kullanımı sırasında talep edilen ve kaza durumlarında kişinin zararlarını teminat altına alan bir sigorta türüdür. İhtiyaç ve konut kredisinde yaptırılması zorunlu değildir, ancak bankalar tarafından hayat sigortasını maliyetli bulan tüketicilere önerilen bir alternatiftir.



Maketten Ev Mağduru Olmayın

Maketten satılan bazı konutlar vatandaşı mağdur ediyor. Birçok vatandaş ev sahibi olmaya hazırlanırken, projede gösterilen özellikler taşındıktan sonra evin gerçek haliyle uyuşmuyor...

Özellikle İstanbul'da ve Türkiye'nin çeşitli illerinde yapılan, binlerce kişinin bir arada oturduğu sitelerden bazıları standartlara uymuyor. Maketlere bakarak ev alanlar taşındıktan sonra dairelerin maketlerdeki projelere uymamasından şikâyetçi. Bazı siteler yangın merdivenini bile göstermelik yaparken, bazıları da projede spor salonu olarak gösterdiği bölümü otoparka çevirmiş. Bu mağduriyeti yaşayanlardan biri de bir ay önce evini teslim alan Ali K. Yeni taşındığı evin boyaya ihtiyacı olduğunu söyleyen Ali K. bin 300 dairelik sitede küçük bir oyun alanı ve spor için ayrılan yerlerin hepsinin bir arada olduğunu, vaat edilen sosyal tesislerin söylenildiği gibi yapılmadığını belirtiyor. Maketten ev aldığına pişman olan Ali K. dairesine yerleştikten sonra maddi olarak yıprandığını, çevresinde ev alacakları uyardığını söylüyor. Bin 500 kişilik bir sitede oturan bir başka mağdur olan Abdullah Ç. ise makette gösterilen evinin gerçeğiyle hiç ilgisi olmadığını ifade ediyor. Abdullah Ç., "Makette bize gösterilen evlerle projedekinin alâkası yok. Evin işçiliği gerçekten berbat, en ucuz malzemeler kullanılmış. Makette fitness center, yüzde 80 yeşil alan, tenis kortu gibi bir sürü şey vardı. Fakat şu an tam bir betonarme yığınında yaşamaya mahkum edildik. Bin 500 küsur site sakini her an bir şeyler daha çıkacakmış gibi endişeli." diyor.



Tüketici Kanunu'na göre maketten satış yönteminde eğer vaat edilen ile yapılan aynı değil ise burada ayıplı mal söz konusu oluyor. Tüketici Konut veya tatil amaçlı olarak daireyi satın almış ise tüketici mahkemesinde dava açabiliyor. Ev alan kişinin konutlarda ayıplı fark ettiği anda 30 gün içinde satıcı, sağlayıcı, Kredi verene ihbarda bulunması gerektiğini söyleyen Tüketiciler Birliği avukatı Hüseyin Sami Çaprak, sonucunda eğer ayıp çok önemliyse sözleşmeden dönüp paranın iadesini isteyebileceğini belirtti. Çaprak, fazla önem arz etmeyen bir ayıpta ise hata oranında indirim isteme hakkı bulunduğunu ifade etti. Tüketici hakları yeni kanunda makette Daire satışlarında tüketicinin mağduriyet yaşanmaması için "Yapı ruhsatı alınmadan, tüketicilerle ön ödemeli Konut satış sözleşmesi yapılamaz." hükmünü getirdi.

Türk İşadamlarını 3 Trilyon Dolarlık Proje Bekliyor

Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) de dahil olmak üzere Körfez ülkelerinde Türk işadamlarını 3 trilyon dolarlık proje bekliyor.

Körfez ülkelerinde 10 sene içinde 3 bin 500 yeni proje yapılacak. 31 yıldır Körfez ülkelerinde iş yapan işadami Hüsamettin Korkmaz, Türk işadamlarını bir an önce Körfez ülkelerine gelmeye davet etti.

Korkmaz, Körfez'deki iş alanlarıyla ilgili Milliyet'in sorularını yanıtladı. Körfez ülkelerinde mermer işiyle uğraşan Korkmaz, 10 sene içinde yapılacak 3 bin 500 projeye ilgili olarak, şunları söyledi:

"Ben 31 yıldır buralardayım. Burası bence Türkiye'nin arka bahçesi. Türkiye buraya yönelirse şuan durma noktasında olan bir çok sektör yeniden canlanır. Türk Müteahhitleri bi-

rakin Körfez ülkelerini, dünyadaki taahüt sektörünün Çin'den sonra ikincisi, yani bu kadar büyük bir yerdeyiz ama Körfeze geldiği zaman yok. Buralarda altyapı çok ciddi iş bedeli oluşturuyor. 778 proje var, 361 milyar dolar, sadece altyapı için.

Bu ülkelerde jeneratör de önemli. Sadece jeneratör ve bu soğutmayla ilgili 132 proje var, 30 milyar dolar. Örneğinekonomi Bakanlığı, TOBB, Türk Müteahhitler Birliği, Tuskon, TÜSİAD, MÜSİAD gibi kurumlar verileri alarak kendi üyeleri ile paylaşabilir. İşadamlarına ilk elden güvenilir kaynak verileri paylaşmak her zaman bir adım önde başlamayı sağlar. Ben Körfez ülkelere gelenlere elimden gelen yardımı yaparım. Buralara ne kadar Türk gelirse Türk işadamlarının değeri o kadar artar.

Ev Alırken Nelere Dikkat Etmeli?



1. Maketten konut alırken öncelikle şirketin bitirilmiş projeleri araştırılmalı ve mümkün olduğunca az peşinat ödeyerek projeye dahil olunmalı.

2. Gösterilen resimlere veya maketlere güvenilmemeli. Şirketten, o alana yapılan İnşaat ile ilgili ruhsat istenmeli ve belediyeye verilen proje incelenmeli veya uzman birisine gösterilmeli.

3. Şirketten verilen broşür ve çizimler, şirkete mümkünse imzalatılarak onaylatılmalı ve saklanmalı. Mahal listesi denilen hangi malzemelerin kullanılacağına dair bilgi içeren bir liste de kaşeli ve imzalı olarak şirketten alınmalı.

4. Sözleşmeler 12 punto ile yazılmalı, anlaşılır olmalı. Sözleşme ekinde mahal listesi denilen dairenin içerisinde ve projede kullanılacak malların listesi talep edilmeli, taahhüt edilen sosyal alanlar teker teker yazdırılmalı.

5. İnşaat halindeki projeyi Tüketiciler gezemez veya inceleyemez. Ancak maketten konut satışı 4077 sayılı Tüketici Kanunu'na göre kampanyalı satış denilen türe girer. Bu satışta, tüketici Daire teslim tarihinden önce şüpheye düştüğü her an cayma hakkına sahiptir. Hiçbir kesinti yapılmadan ödediği paraların iadesini talep edebilir. Ancak, şirketin parasını proje bitim tarihine kadar ödememe hakkı da vardır. Proje bittiğinde ise konutu teslim edilmiyor ise devir ve teslim için dava açabilir, yine ilanlarında taahhüt edilenden eksik hususlar var ise bunlar için tazminat talep edebilir. Tüketicilerin geç teslim edilen konutlar için de gecikmiş kira alacağı hakkı da bulunuyor.

Bakanlıktan Doğu Anadoluya 244 Milyon Avro, Güneydoğuya 360 Milyon Avro Yatırım

Çevre ve Şehircilik Bakanlığında Doğu Ve Güneydoğuya Dev Yatırım Doğu Anadoluya 244 Milyon Avro, Güneydoğuya 360 Milyon Avro Yatırım 39 Belediye, 13 Milyon Kişi'ye Hizmet

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Avrupa Birliği ile birlikte yürütmüş olduğu ortak projelerle doğu ve güneydoğunun atıksu, içme suyu ve Kanalizasyon sistemini yenilemeye başladı.

Avrupa Birliğinin aday ülkelere tahsis ettiği Katılım Öncesi Mali Yardım Aracı (IPA) ile birlikte yürütülmekte olan Çevre Operasyonel Programı kapsamında yerel yönetimlerin çevre altyapı ihtiyaçları karşılanıyor.

Doğu Anadolu Bölgesi Projeleri: Toplam bütçesi yaklaşık 244 Milyon Avro 2007-2013 yıllarını kapsayan I. Dönem Projeleri toplam maliyeti 174 Milyon Avro -

Projeler:

- Van Entegre Katı Atık Yönetimi Projesi
- Doğubayazıt İçme Suyu Projesi
- Erzincan Su ve Atık Su Projesi
- Erzurum Su ve Atık Su Projesi
- Kars Atık Su Projesi
- Hakkâri Katı Atık Birliği Katı Atık Yönetimi Projesi
- Iğdır Entegre Su Projesi
- Şırnak Entegre Su Projesi
- Çoruh Havzası Kalkınma Birliği Katı Atık Yönetimi Projesi
- Van Entegre Su Projesi
- Batman Katı Atık Yönetimi Projesi
- Diyarbakır Su ve Atıksu Projesi

2014-2020 yıllarını kapsayan II. Dönem Projeler: 55 Milyon Avro

Silvan Belediyeler Birliği Katı Atık Yönetimi Projesi, Viranşehir ve Ceylanpınar Belediyeler Birliği Katı Atık Yönetimi Projesi, Siverek Çevre Hizmetleri Birliği Katı Atık Yönetimi Projesi, Viranşehir Entegre Su Projesi, Bismil Entegre Su Projesi ile bölgeye 55 Milyon Avro yatırım yapılacak.

İşinizi kaybettirebilecek 14 kötü alışkanlık

Forbes.com, çeşitli davranış bilimleri kaynaklarından derlediği listede, çalışanların kariyerini olumsuz etkileyebilecek kötü alışkanlıkları sıraladı. İşyerine başınızı derde sokabilecek 14 kötü alışkanlık şöyle:



1 - Ertelemek, son dakikaya bırakmak

Yumurta kapıya dayandığında daha iyi iş çıkardığını düşünenlerdenseniz, bunun çalışma arkadaşlarınıza nelere mal olduğunun farkında olmayabilirsiniz. Eğer son dakikadaki çalışmanız, diğerlerinin de acele etmelerine veya tempo yükseltmelerine neden oluyorsa, büyük ihtimalle çalışma arkadaşlarınızı öfkeliyorsunuz. Projenin gecikmesi veya başarısızlığa uğraması durumunda ilk suçlanan siz olursunuz.

2 - Yalan söylemek

Yanlış bilgi vermek, bilerek çarpıtmak, harcanan sürelerle ilgili yanlış bilgiler vermek, harcama hesaplarını veya şirket kredi kartlarını amacı dışında kullanmak, çalışma arkadaşlarının başarılarını sahiplenmeye çalışmak size işinizi kaybettirebilir.

3 - Negatif olmak

İş yerinde dedikodu, sızlanma veya şikayetler eksik olmaz, bir noktaya kadar hoşgörülebilir. Fakat sınırı aşarsanız yöneticiniz için bir baş belasına dönüşmeniz an meselesidir. Ekibin moralini bozan eleman rahatça gözden çıkarılabilir.



4 - Sürekli geç kalmak

İşe sürekli geç gelmek veya molalardan geç dönmek, bir tür 'gevşeklik' veya 'özensizlik' görüntüsü çizebilir. İş başında zamanında, hatta birkaç dakika erken olmak, işinize ve diğerlerinin zamanına verdiğiniz değerin göstergesidir.

5 - e-posta iletişimde zayıflık

İş dünyasında e-postaların önemi büyüktür. Geciken, uzatılan veya hiç verilmeyen yanıtlar başınızı derde sokabilir. e-postaların geç veya seyrek kontrol edilmesi yada yanıtlanması, önemli toplantıların veya fırsatların kaçırılmasına neden olabilir, profesyonel olmayan bir davranış olarak kabul edilir.

6 - Sosyal medya bağımlılığı

Sosyal medya bağımlılığı nedeniyle işten çıkarılmaların arttığı bir gerçek. İşle ilgili olmadığı halde günde 20 kez Facebook hesabını kontrol eden bir çalışanın, bu davranışın işini etkilemediğini ileri sürmesi inandırıcı değildir.

7 - Kötü vücut dili

İletişim büyük oranda kelimelerle değil, vücut dilimizle yaptığımız işaretlerden oluşur. Göz temasından kaçmak, doğru el sıkışmamak gibi hoş karşılanmayan vücut dili alışkanlıkları kariyerinize noktayı koyabilir.

8 - Dikkatsizlik

Dikkatinizin çabuk dağılması işinizi kaybetmenize neden olabilir. Her iş yerinin yazılı olmayan bir kültürü vardır. Bu kültürü doğru gözlemleyemeyip, uyum sağlamakta güçlük çekenler en erken gözden çıkarılanlar olur.

9 - Kötü dil bilgisi

Birinin konuşmalarında dil bilgisi kurallarına dikkat etmemesi, argo veya küfürlü konuşması, kişinin eğitimi konusunda olumsuz ipuçları verir. Çalışırken evde olmadığınızı veya dostlarınızla sohbet etmediğinizi hatırlamakta fayda var.

10 - Yalnız Kurt Sendromu

Bazı durumlarda bağımsız olmak veya projeye konsantre olmak için yalnız kalmak bir ihtiyaç olsa da, her şeyi kendi başına yapmaya çalışmak işyerinde başarısızlığa neden olabilir.

11 - Öfke nöbetleri

Zaman zaman sakinliğinizi kaybedip öfkelenmeniz, baskı altında çalışmadığının veya sorumluluklarınızın altından kalkmadığının göstergesidir. Stresle başetme tekniklerini öğrenip, pratik yapmanızda fayda olabilir.

12 - Verimsizlik

Dağınık olmak, zamanı boşa harcamak veya çok konuşmak sizi verimsiz bir çalışan yapar.

13 - Düşünmeden konuşmak

Bir toplantı sırasında veya bir e-postada uygun olmayan bir ifade kullanmak tüm kariyerinizi etkileyebilir.

14 - Görgü eksikliği

Küçükken öğrendiklerimiz tüm hayatımızda belirleyici olur. "Lütfen" veya "teşekkür ederim" demek, kendinizi tanıtmak gibi basit ama önemli detayları hafife almayın.

Arap Zenginlerinin Yeni Gözdesi Sapanca!



Hızlı tren ile birlikte İstanbul'un banliyösü durumuna gelecek olmasının etkisiyle konut edinmenin popüler hale geldiği Sapanca ilçesi, doğal güzelliğinden dolayı Arap zenginleri tarafından da keşfedildi!

Sapanca İlçesindeki emlakçılar Arap ülkelerine uydudan konum bilgisi ve imar durumunu gönderip arsa satıyor. Müteahhitler ise büyük ev isteyen yabancılar için buna uygun konut projesi geliştiriyor.

İstanbul senelerdir Körfez ülkelerinin radarında. Şimdi İstanbul'a yakın yerlerde de talep patlaması olmuş durumda. Bundan en çok etkilenen yerlerden biri de Sa-

panca. İstanbul'a 100 kilometre yakındaki Sakarya'nın göl manzaralı ilçesi, Arap sermayesinin gözdesi haline geldi. Göl manzarasına sahip henüz imara açık olmayan yerler dahi Araplar tarafından teklif alıyor. Tatillerini burada yapanların yanı sıra ilçeyi hiç görmeyenler de arsa satın alıyor. Hatta ilçede sadece Araplara hizmet veren emlakçılar bile var. Bunlar Google Map üzerinden arsanın yerini işaretleyerek alıcıya gönderiyor. Uydudan alınan fotoğrafın yanına emlakçının kendi çektiği resimler ve arsanın imar durumunu anlatan bilgiler de ekleniyor. Ellerine geçen bilgiyi inceleyerek seçim yapan Arap müşteriler, bu emlakçılara vekâletini göndererek satın alma işlemini gerçekleştiriyor. Araplara arsa satan toprak sahiplerinden birisi, "Alıcı ile hiç görüşmedik. Yerle ilgili bilgileri araçlara verdik. Sonra istediğimiz fiyatı söyledik. Göl manzaralı henüz imara açık olmayan 60 dönümlük arazimize 3,6 milyon lira verdiler. Rakam bize uygun gelince satış gerçekleşti." dedi. Bir emlakçı ise Arap ilgisini şu sözlerle tanımlıyor: "Batılı gibi yaşamaya özenen Araplar, 1980'ler ve 1990'larda İngiltere, İsviçre gibi ülkelere gidiyordu. Şimdi Türkiye gibi bir Müslüman ülkede modern bir yaşam sürebileceklerine inandılar."

İtalya Ekonomi Bakanı Fabrizio Saccomanni, 50 gayrimenkulün satışından yaklaşık 500 milyon euro gelir elde edileceğini umduklarını belirtti.

Saccomanni, satılacak tarihi binaların Yatırımcılar tarafından Butik Otel, restoran ve müzeye çevrilerek hem istihdam yaratılması, hem de vergi geliri elde edilmesi beklediğini de söyledi.

743 Yıllık Orsini Kalesi De Satılanlar Arasında

Corriere della Sera gazetesinin haberine göre, satılacak binalar arasında 1270 yılı civarında Papa 3. Nikolas için yapılan Orsini Kalesi de bulunuyor.

İtalya'nın satılacak hazinelerinden birisi de 18. yüzyıldan kalan villa Mirabello Sarayı oldu. Ada ve sarayla ilgili fiyat beklentisi açıklanmadı.

Daha Sonra 1.5 Milyar Euro'luk Gayrimenkul Satılacak

İtalyan Başbakanı Enrico Letta satışın yanı sıra 1.1 milyar Euro'luk Kemer sıkma önlemlerini devreye almaya hazırlanıyor. Letta, daha sonra da 1.5 milyar Euro'luk Gayrimenkulün daha satışa çıkarılacağı belirtti.

İtalya, 50 Tarihi Gayrimenkulünü Satışa Çıkardı



Fransız Turizm Okulu Vatel Türkiye'ye 5 Milyon Dolarlık Yatırım Yapacak!

Dünyada en fazla turisti ağırlayan Fransa'nın efsanevi okulu Vatel, önümüzdeki birkaç yılda Türkiye'ye 5 milyon dolarlık bütçe ayrıldığını belirtti. Fransız Vatel, lüks otel ve restoranlara üst düzey yönetici yetiştiriyor..

Dünyada en fazla turisti ağırlayan Fransa'nın ef-

sanevi okulu Vatel, Türkiye'ye Doğu'dan giriyor. 33 yıllık geçmişe sahip turizm yöneticiliği okulu, Türk mutfağına yatırım yapma kararı aldı. Şirketin yöneticilerini ikna eden, okulun mezunlarından Ali Doğan Çamak önümüzdeki birkaç yılda Türkiye'ye 5 milyon dolarlık bütçe ayrıldığını belirtti.

Dubai Türk Gayrimenkul Firmalarına Uğurlu Geldi!



Dubai CityScape 2013 Fuarı'na 200 farklı ülkeden 25 bin ziyaretçinin katıldığı fuarda 36 gayrimenkul firmasıyla fuarda yer alan Türkiye satış rekorları kırıyor...

Dünyanın birçok ülkesinden Gayrimenkul projelerinin katıldığı Dubai CityScape Fuarı'nda Türk Firmaları yabancıların ilgi odağı oldu. Araplar Türk projelerinden çok sayıda Konut satın aldı.

İş GYO'dan 3 yeni proje

İŞ GYO Genel Müdürü Turgay Tanes, 3 yeni projeye başlayacağını söyledi. Bunlardan ilkinin Kartal'da yer alacağını belirten Tanes, "300 bin metrekare İnşaat alanı olan projede ticari Konut ve Ofis Projesi olacak. Konut ve ofislerin belli miktarda ya da toplu şekilde yabancılara satabiliriz" dedi.

Fuarda, İstanbul Finans Merkezi'nin ortasındaki projeyi ve Tuzla E5 yolu üzerinde İş Bankası için yaptıkları teknoloji merkezi ve bu kompleks içinde yer alan otel ve ticari alanları tanıttıklarını dile getiren Tanes, bu projenin de 2015 sonunda bitirileceğini ifade etti.

Ağaoğlu'na ilgi

Ağaoğlu İnşaat bu yıl ev bir stantla fuardaki yerini aldı. Arap yatırımcıların büyük ilgi gösterdiği Ağaoğlu, hem bireysel alıcılar hem de yatırımcılara projelerini anlattı. Maslak 1453 projesinin yanı sıra diğer projelerini de görücüye çıkaran Ağaoğlu, 'Invest in İstanbul' sloganıyla büyük bir İstanbul maketi hazırladı. Öte yandan, Tabanlıoğlu Mimarlık da, standında, güncel projeleri ile birlikte halen inşaatı süren Dubai'deki Crystal Towers projesini tanıttı.

Türkiye, Dış Ticaretin Yükselen Yıldızı

HSBC'nin hayata geçirdiği Küresel Bağlantılar ve Dış Ticaret Güven Endeksi raporlarına göre Türkiye, küresel krize rağmen, dış ticarete olumlu seyrini ve güçlü konumunu korumaya devam ediyor

HSBC'nin hayata geçirdiği Küresel Bağlantılar ve Dış Ticaret Güven Endeksi raporlarına göre Türkiye, küresel krize rağmen, dış ticarete olumlu seyrini ve güçlü konumunu korumaya devam ediyor. Küresel Bağlantılar araştırma raporuna göre, dünya ticaretinin 2030 yılına kadar yılda ortalama yüzde 8 büyümesi ve Türkiye'nin 2020 yılına kadar ihracat oranlarında yılda ortalama yüzde 12 artış yakalaması bekleniyor. Türkiye, HSBC Dış Ticaret Güven Endeksi'ne göre de küresel ticarete pozitif görünüme sahip ilk 6 ülke arasında

yer alıyor. HSBC Grubu, dış ticaret konusundaki en kapsamlı araştırmalardan biri olma özelliğine sahip; "HSBCDış Ticaret Güven Endeksi" ve "HSBC Küresel Bağlantıları" başlıklı 2 önemli raporunu eş zamanlı olarak açıkladı. Sonuçlar, Türkiye'nin küresel ticaretteki artan önemini bir kez daha gözler önüne serdi. 20 pazarda yaklaşık 6 binin üzerinde ihracatçı ve ithalatçı firmanın katılımı ile gerçekleştirilen HSBC Dış Ticaret Güven Endeksi anketi sonuçlarına göre, Türkiye en yüksek güven endeksi değerine sahip 6 pazardan biri olarak sıralandı. Gelecek 5 ila 15 yıl arasında küresel ticarete gerçekleşecek gelişmelere ayna tutmak amacıyla hazırlanan HSBC Küresel Bağlantıları araştırması ise Türkiye'nin dış ticaret haritasını öne çıkardı.

ARTIBİR AKADEMİ Eğitim Programları Hızla Devam Ediyor...



Firmamızın Konya'da bulunan Anadolu Bölge Koordinatörlüğü bünyesinde faaliyet gösteren **ARTIBİR AKADEMİ** Eğitim programı sürecinde; 2 Kasım 2013 tarihinde Selçuk Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Harita Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyelerinden Doç. Dr. Şükran YALPIR' ın verdiği 4 saatlik ders gerçekleştirilmiştir. Firmamız Değerleme Uzmanlarının çoğunluğunun iştirak ettiği derste; eksperlerin saha çalışmalarında karşılaştıkları sorunlar, özellikle arazi ve arsa değerlemede yer tespitlerinin yapılması, emsal araştırmasında dikkat edilmesi gereken hususlar, kadastro paftalarında dikkat edilmesi gereken hususlar ve kadastro haritalarındaki özel lejantlar anlatılmıştır.

Her ayın iki cumartesi gününü eğitim faaliyetlerine ayıran Firmamızın **ARTIBİR AKADEMİ** programı devam etmekte olup, 16 Kasım 2013 tarihinde yine Doç. Dr. Mikail ALTAN tarafından Gayrimenkul Değerleme Uzmanlarına yönelik Finans Matematiği dersi verilecektir.

Firmamızın "**Değerlemede Öncü**" sloganı yanında, eğitim altyapısına verdiği önem özenle sürdürülecektir.



Değerlemede Öncü...



BİZİ ARAYIN

Soru, görüş, öneri, yorum ve gayrimenkulle ilgili danışmanlık ihtiyaçlarınız için bizi arayın.



GENEL MÜDÜRLÜK



Atatürk Mahallesi Girne Caddesi 11/5 Ataşehir / İstanbul

0 507 430 70 15 - 0 554 740 77 51 0 (216) 548 11 26 0 (216) 548 11 27



www.aartibirgd.com

aartibir@aartibirgd.com

ANADOLU BÖLGESİ GENEL KOORDİNATÖRLÜĞÜ (İç Kontrol, Operasyon ve Eğitim Müdürlüğü)



Demirci İş Merkezi B Blok Kat: 7-8 D: 708-808 Selçuklu / Konya

0 (332) 238 30 01 0 (332) 238 30 02 0 553 353 16 26

ANKARA BÖLGE KOORDİNATÖRLÜĞÜ

Home Gazi Mustafa Kemal Bulvarı No: 52/20
Maltepe/ Ankara

0 (312) 232 65 67 0 507 427 21 06
0 506 610 63 97

İZMİR BÖLGE KOORDİNATÖRLÜĞÜ

Home Gaziosmanpaşa Bulvarı No: 87 Koçuş
İşhanı Kat: 5 No:508 Çankaya / İzmir

0 (232) 441 20 41 0 530 929 00 43

ANTALYA BÖLGE KOORDİNATÖRLÜĞÜ

Home 571. Sk. HBC İş Merkezi K:2 No: 6/ 9
Muratpaşa / Antalya

0 (242) 244 10 39 0 530 929 00 42
0 551 729 07 04