

OMURGA PORTFÖY YÖNETİM KURULU BAŞKANI MEHMET ERKTİN

Türkiye, yap-sat modelinden kurtulmalı

Gelir getiren mülkler gelişmiş ülkelerde fonlar tarafından sahipleniliyor. Türkiye’de de yap-sat modelinden kurtulup, düzgün bir geliştirme finansman modeli kurulursa, mülkler fonlar tarafından satın alınıp fon payları menkul kıymet pazarlarında satılabilir. Böylece gayrimenkul sahipliği nitelikli yatırımcı tabanına yayılmış olur.



Gayrimenkul yatırım fonları Türkiye sermaye piyasası için yeni denilebilecek bir enstrüman. Türkiye’de yaklaşık üç yıl önce kurulan gayrimenkul yatırım fonlarının büyüklüğü nisan ayı rakamlarına göre 5 milyar TL’ye ulaştı. Mevcut ekonomik koşullar ve gayrimenkul sektöründe yaşananlar paralelinde biriken stokun tecrübeli fonlar tarafından yönetilmesi önem taşıyor.

Gayrimenkul Yatırım Fonu yönetiminin yalnızca mülkleri satın alıp kira toplamak veya değerlenince satmak işi olmadığını söyleyen Omurga Portföy Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Erktin, “Özellikle bizimki gibi “raydan çıkmış” bir gayrimenkul pazarın-

da mülklerin yeniden konumlanması, gerekirse fonksiyon değiştirilmesi ve alternatif kullanımlara yönlendirilmesi çok önemli” diyor.

Gelir getiren mülklerin gelişmiş ülkelerde fonlar tarafından sahiplenildiğini belirten Erktin, düzgün bir geliştirme finansman modeli ile yap-sat modelinin bırakılması halinde; mülklerin fonlar tarafından satın alınıp fon paylarının menkul kıymet pazarlarında satılabileceğine dikkat çekiyor. Böylelikle gayrimenkul sahipliğinin nitelikli yatırımcı tabanına yayılacağını söyleyen Erktin, “Bu şekilde gayrimenkul yatırımcıları da getiri hesabı yapmayı öğrenirler, şehirlerimiz hesapsızca yapılmış anlamsız inşaatlarla dolmaz” değerlendirmesini yapıyor.

Gayrimenkul sektöründeki durgunluğun sektörünüze yansımaları nedir? Bu süreçte neler yapıyorsunuz?

Gayrimenkul yatırım fonları (GYF) gayrimenkulün üretim tarafında değil yönetim tarafında. GYF mevcut gayrimenkulleri etkin bir şekilde yöneterek ve menkulleştirerek sermaye piyasası aracına çeviriyor. Bu sayede hem GYF portföyündeki gayrimenkuller uzman portföy yöneticileri tarafından yönetiliyor hem de likit olmayan gayrimenkul kısmen likit hale dönüşmüş oluyor. Yap - sat modeli ülkemizde birçok gayrimenkulün değerini düşürdü. Özellikle ticari bi-





Gayrimenkul yatırım fonları Türkiye için yeni denilebilecek ürünler? Sektördeki gelişim nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye için yeni, ancak dünyada eski bir ürün. Türkiye'de gayrimenkul yatırım fonları 2016 yılında kurulmaya başlandı. Nisan 2019 itibarıyla 5 milyar TL'ye ulaştı. GYF'ler yatırımcılar tarafından tanındıkça ve avantajları anlaşıldıkça tercih edilmeye başlanıyor. Biz de elimizden geldiğince tüm mecralarda bu ürünü tanıtmaya çalışıyoruz.

Yerli ve yabancı yatırımcı cephesinde durum nedir? Yatırımcıyı cezbetmek için neler yapılabilir?

Yerli ve yabancı yatırımcı cephesinde ekonomik durgunluk ile düşen gayrimenkul fiyatları alım için fırsatlar sunuyor. Ancak, gayrimenkul uzun vadeli bir yatırım olduğundan yatırım çekebilmek için ülke ekonomisinin güvenilirliği ve öngörülebilirliği çok önemli. Öte yandan, mal sahiplerinin de beklentileri hala yatırımcıların ülkenin mevcut risk primi ile ödemeye hazır oldukları seviyelerin üzerinde.

Yatırımcıyı cezbetmek için ya fiyatların hak etmediği derecede inmesi, ya da moda tabiri ile yapısal reformların gerçekleştirilmesi lazım.

Bu dönemde yatırımcılara önerileriniz nedir?

Bu dönemde gayrimenkul yatırımı yapmak isteyenlere önerimiz makul seviyede kira getirisi olan ve hukuksal açıdan problemi bulunmayan gayrimenkullere yatırım yapmaları. Bu yatırımları da doğrudan yapmak yerine profesyonel portföy yönetimi ile gayrimenkullerin etkin yönetildikleri GYF aracı ile yapmalarını öneriyoruz. Elbette portföyü kira getiren merkezi mülkler, kiracısı olmadığı için aşırı ucuzlanmış mülkler ve orta vadede getiri ihtimali yüksek mülkler ile oluşturmak lazım. Bu seçimi de gayrimenkul konusunda uzman bir portföy yöneticisi ile yapmak şart.

Gayrimenkul piyasasını canlandırmak için ne gibi tedbirler alınabilir?

Gayrimenkul piyasasının üretim tarafının canlanması ekonomik canlanmaya endeksli. Ofis sektörü

şirketlerin büyümesi ve yabancı şirketlerin ülkeye girmesi ile konut sektörü ailelerin gelirlerinin ve serbest nakitlerinin artması, borçlanarak konut alacaklar için işlerini güvende hissetmeleri ile alışveriş merkezleri alım gücünün artması ile canlanır. Gayrimenkul sektörü elbette yurt ekonomisinin en önemli bileşenlerinden biridir, ama onu ekonominin lokomotifini sanmak en çok bu sektöre zarar vermektedir.

Gayrimenkul piyasasının yönetim tarafının canlanması da gayrimenkullerin GYF ile iyileştirilmesi ve daha etkin yönetilmesi sayesinde portföy değerinin artması ile olacaktır.

Gayrimenkul arzının sürdürülebilir bir şekilde yönetilmesinde portföy yönetim şirketleri nasıl bir rol üstleniyor?

Gelir getiren mülkler gelişmiş ülkelerde fonlar tarafından sahipleniliyor. Türkiye'de de yap sat modelinden kurtulup, düzgün bir geliştirme finansman modeli kurulursa, mülkler fonlar tarafından satın alınıp fon payları menkul kıymet pazarlarında satılabilir. Böylece gayrimenkul sahipliği nitelikli yatırımcı tabanına yayılmış olur.

Bu şekilde gayrimenkul yatırımcıları da getiri hesabı yapmayı öğrenirler, şehirlerimiz hesapsızca yapılmış anlamsız inşaatlarla dolmaz!

Avrupa'da yüzde 4-5 üzeri getiri sağlayan bir mülk geliştirdiğiniz zaman bunun fonlar için çekici olacağını biliyor, ona göre işe girişiyorsunuz.

Dediğim gibi, Türkiye'de şu anda fonların yapabileceği mülkleri yeniden konumlayıp, gerekirse fon-

siyon değiştirerek ekonomiye kazandırmak. Fonların finansmanı açısından finans kuruluşlarına da görev düşüyor.

Türkiye, gayrimenkulün ticarileştirilmesi noktasında nerede?

Bizde tapu merakı var maalesef. Örneğin, bir alışveriş merkezine sahip fon payını almak istemezler, ama o alışveriş merkezindeki bir dükkanın sahibi olmak isterler. Oysa, o dükkanın kiralanması ayrı bir iştir, boş kaldığında ödenecek yönetim giderleri bir risktir vs. Bu nedenle gayrimenkulde ticarileşme fazla ilerleyemedi. Her olan işte bir hayır vardır, yaşadığımız bu ekonomik durum belki bizleri bu konuda da eğitir.

Omurga Portföy ne kadarlık bir büyüklüğe ulaştı? Yönettiğiniz fonların tutarı nedir? Portföyünüz hakkında bilgi ver misiniz?

Omurga Portföy yaklaşık 300 milyon TL fon büyüklüğünde. 2019'da da Türk Lirası bazında yüzde 30-50 arası büyüme ümit ediyoruz. Üç adet fonumuz var, ikisi Gayrimenkul Yatırım Fonu, biri Girişim Sermayesi Fonu. Büyük fonumuzda daha önce bahsettiğim gibi konut olarak yapılmış mülkler öğrenci yurduna/evine çevrildi, gelir getirir hale dönüştürüldü.

2019 ve daha sonrası için orta ve uzun vadeli planlarınız nedir?

Omurga'da hem 30 yılı aşkın inşaat ve gayrimenkul, hem de 20 yıla yaklaşan girişim tecrübesi var. Ekip olarak da yıllardır birlikte çalışıyoruz. Stratejik ortaklık yaptığımız Kuzeybatı ve Şirket Ortağım da tecrübeleri, ve güvenilirlikleri ile tanınırlar. Bizde maceraya yer yok.

Omurga'nın stratejisi her zaman etkin şekilde yönetebileceği büyüklükte kalmak. Gayrimenkul Yatırım Fonularımıza aldığımız mülklerin her birine sahip çıkıyoruz, elimizi teknik anlamda da üzerinden çekmiyoruz. Bu açıdan kendimizi finansal bir şirketten çok gayrimenkul şirketi olarak görüyoruz. Girişim sermayesi tarafında da maceracı değiliz. Anladığımız konularda kendimize güvendiğimiz sektörlerde yatırım arayışındayız. Bu orta ve uzun vadede de böyle olacak, kontrollü büyüyeceğiz. **FD**





nalarda oluşan parçalı mülkiyet binaların yönetimini zorlaştırdı. Arsalardaki aşırı değerlenme inşaatla maliyet baskısı oluşturdu. Çoğu teknik eğitim görmemiş yapsatçılar önce tasarımda sonra inşaatla tasarruf etmeye yöneldiler. Belediyelerin göz yumması, arsa sahiplerinin ve inşaatçıların hırsları nedeni ile haddinden yoğun inşaatlar yapıldı. Anlamsız tarz ve miktarda stok oluştu. Ülke ekonomisinin önemli bileşenleri göz ardı edilip inşaatla yüklenilince de gayrimenkul pazarını destekleyecek ekonomik hareketlilik ve güç kalmadı.

Bu süreçte gayrimenkul stokunun bilgili ve tecrübeli fonlar tarafından yönetilmesi büyük önem kazanıyor. Gayrimenkul Yatırım Fonu yönetimi yalnızca mülkleri satın alıp kira toplamak veya değerlenince satmak işi değil. Özellikle bizimki gibi "raydan çıkmış" bir gayrimenkul pazarında mülklerin yeniden konumlanması, gerekirse fonksiyon değiştirilmesi ve alternatif kullanımlara yönlendirilmesi çok önemli. Omurga bu yönde hizmet veriyor. Ayrıca, özellikle aileler ve kurumsal yatırımcılar ile mevcut gayrimenkul portföylerinin yönetilmesinde

ve yeni yapacakları yatırımlarda GYF'nin araç olarak kullanılması için görüşmeler yapıyoruz. Bunun dışında banka ve leasing şirketleri ile iyi performans göstermeyen gayrimenkuller için GYF ile çözümler üretiyoruz.

750 binlik bir konut stokundan bahsediliyor. Bu stokun eritilmesi ve yeni projelerin devreye girebilmesi için neler yapılabilir?

Yatırım aracı olarak konut alımını düşünen yatırımcılar bunu geleneksel olarak kısmen öz kaynak kısmen de konut kredisi kullanarak gerçekleştirmekteydi. Konut kredi faizlerinin yükselmesi bu nedenle doğrudan satışları etkilemekte. 750 binlik konut satışı yeni proje satışlarının düşündüğümüzde Türkiye ölçeğinde iki-üç yıl içinde tamamlanabilir. Bu dönemde yeni projelerin bir süre durması ve ekonominin yeniden büyüme trendine girmesi ile yeni projelerin talebe bağlı olarak başlaması doğru olacaktır.

Umarım bu dönem gayrimenkul geliştiriciler için de bir öz değerlendirme ve eğitim dönemi olur.