

361°

361 DERECE · SAYI 6 · KASIM - ARALIK 2022



EDİTÖR 361

KONUT PİYASALARINDA KARTLAR YENİDEN DAĞITILYOR

Geçtiğimiz 2 senelik süre zarfında ülkemizde ve Dünya genelinde inşaat üretiminin konut taleplerinin gerisinde kalmış olmasının sonuçları gün yüzüne çıkmaya başlıyor. Global konut piyasalarında neler olup bittiğine bakmaya çalışalım. Aslında Pandemi sürecinden sonra artan konut maliyetleri ve merkez bankalarının faiz arttırma kararları, konut talebinde sistematik bir düşüşe neden olmaya başladı. Bu durum, Çin, Kanada, İngiltere gibi büyük ülkelerin konut krizi ya da sönümlenmesi ortaya çıkarak bütün Dünya'ya yayılmaya başladı. Bunun en önemli nedeni, Dünya çapında artış gösteren faiz oranlarının konut yatırımlarının cazibesini düşürmesi olarak açıklayabiliriz. Hal böyle olunca, uluslararası arenada konut yatırımı için ayrılan para, başka alanlara kaymaya başladı; Dünya üzerinde var olan para kaybolmaz ama yer değiştirebilir.

Global çapta konut piyasalarında bunlar yaşanırken ülkemizde ise; 2000'li yılların başında adını sıkça duymaya ve şantiyelerini hemen hemen her kentimizde görmeye almış olduğumuz TOKİ yeniden sahneye çıkarıldı. Kurulduğu 1984 yılından itibaren Türkiye'nin ulaşılabilir konut ihtiyacına cevap vermek için projeler geliştiren TOKİ, toplamda 500.000 konut hedefini 2011 yılında tutturmuştu – 27 yıl içinde gerçekleştirilen konut adediydi bu. Aynı yıl Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın kurulmasıyla beraber, bizler TOKİ'nin adını daha az duymaya başlamıştık zira hem TOKİ kurumsal olarak bu bakanlığa bağlanmıştı hem de fonksiyonları sınırlandırılmıştı.

Geçtiğimiz günlerde yapılan üst üste duyurular ile, TOKİ'nin iki yıl içinde gerçekleştireceği sosyal konut hamlesini takip etmeye çalıştık. Projenin duyurulmasından sonra sayılarla ilgili veriler birkaç kez değiştirilmiş olmakla beraber, 250.000 yeni konut ve 1.000.000 konut arsası, vatandaşların ön taleplerine sunuldu. Bu konut sunum programının ayrıntıları ve üretim programı henüz belli olmamakla birlikte, kuraya katılım ücreti olarak 500 TL ödeyenlerin sayısı 8 Milyonu aşmış durumda. 600.000 - 850.000 TL aralığında olması hedeflenen bu konutlardan kura yöntemiyle hak kazanacakları ise, bu fiyatlamının %10'u olan 60.000 TL ile 85.000 TL gibi bir peşinat ödemesi beklemekte. Bu noktada duralım ve biraz saptama yapalım. Bahsi geçen bu sosyal konutlar, İstanbul kenti için ulaşılabilir ve cazip bir seçenek olarak görünmektedir. Bununla beraber, daha küçük kentlerimiz için çok da düşük fiyatlı olduğu

söylenemez. Hatta, birçok Anadolu kentinde, bu fiyatlara, bu büyüklükte konutların satışa konu olduğunu görmek mümkün. Kaldı ki, TOKİ'nin imal edeceği bu sosyal konutların arsa edinim maliyetleri de bulunmuyor. Hal böyleyken, inşaat maliyet metrekare birim fiyatları ile TOKİ'nin satış fiyatları arasında önemli bir sübvansiyon da görünmüyor. Bir de konuyu şu yönden ele alalım: TOKİ, geçtiğimiz 10-20 yıl içinde, bu tip konutları neredeyse peşinatlı olarak hak sahibi vatandaşlara sunabiliyordu. Özellikle gecekondular ve kaçak yapı bulunan mahallelerde, hak sahiplerinin "enkaz bedeli" diye tabir edilen inşaat yıkıntı ve muhdesat bedellerini, elde edecekleri yeni konutların peşinatına sayabiliyordu. Madalyonun diğer yüzünde ise, TOKİ'nin sosyal devlet anlayışıyla projeler gerçekleştirdiği o yıllarda, özellikle Anadolu kentlerinde inşaat müteahhitiği yapanlar, haksız rekabetten şikayet ediyorlardı. TOKİ, bir kentte proje çalışması başlattığında, konut fiyatlarını aşağı yönde düzenlemekle beraber müteahhitlerin pastasından da önemli bir miktar pay koparıyordu.

Biz yeniden günümüzdeki konut piyasası koşulları ile, TOKİ'nin bu proje hareketini ele almaya çalışalım. Halihazırda, ülkemizde konut balonunun yerini konut açığına bıraktığını, önceki sayılarımızda yazmıştık. Her şeyden önce böyle bir proje, bu açığı kapatmaya büyük ölçüde fayda sağlayacaktır. Bunun yanı sıra, bir yıl içinde %200'lere varan konut fiyat artışlarını da mutlaka biraz dengeleyecektir, aşağı yönde normalleşmesine zemin hazırlayacaktır. Burada bahsettiğimiz fiyat normalleşmesi, konut arzı sorunu yaşanan büyük metropollerimiz için oldukça büyük önem taşımaktadır. Ancak bu normalleşmenin, konut üretim programı fiziksel olarak hayata geçtikten sonra oluşması beklenebilir. Fiziksel olarak gerçekleşmekten bahsetmişken; sözü edilen sayılardaki konut inşaatını gerçekleştirmek için, Türkiye müteahhitlelik kapasitesinin neredeyse yarısından fazlasının bu işe seferber edilmesi gerekecektir; malzemesiyle, mühendisleriyle, işçileriyle, iş makineleriyle vs. Bu hazırlığın nasıl yapılacağını ve nasıl organize edileceğini de ilgilyle takip ediyor olacağız.

Her zaman olduğu gibi heterodoks bir içerikle ve neo-klasik beynelmil kapsayıcılıkla hazırlanmış olduğumuz yeni sayımızı siz değerleri okurlarımıza sunuyor, iyi okumalar diliyoruz°

361° Ailesi

EDITOR 361

GAME CHANGER FOR THE HOUSING MARKETS

Over the past two years, the consequences of building production in our country and worldwide, falling behind in housing demand, are beginning to emerge. Let's try to look at what's happening in global housing markets. Indeed, rising housing costs and interest rate decisions by central banks after the Pandemic process have begun to cause a systematic decline in housing demand. This situation began spreading across the globe, revealing the housing crisis or dampening of major countries such as China, Canada, the UK. The reason is that interest rates have been rising worldwide, which are likely to dampen the appeal of housing investments. As it is, the money that has been set aside for investing housing in the international arena has shifted to other areas: the money that exists on the planet is not lost, but it can change places.

As the global housing market sees this happen, our country is getting a new TOKI (National Housing Administration) scene in the early 2000s, when we were used to hearing about it a lot and seeing its construction sites in almost every city. Since its establishment in 1984, TOKI has developed projects to address Turkey's need for affordable housing. In all, it met its target of 500,000 homes in 2011 – the number of homes implemented over 27 years. That same year, when the Ministry of Environment and Urbanism was established, we began to hear less of TOKI's name, as TOKI was institutionally linked to his ministry and his functions were curtailed.

With recent successive announcements, we have tried to keep track of TOKI's social housing move in two years. Although the data on the numbers has been changed several times since the project was announced, 250,000 new homes and 1,000,000 residential properties have been submitted to the preliminary demands of citizens. The details of this housing presentation program and its production program are not yet clear, though the number of those who paid \$500 to take part in the draw has exceeded 8m. They would be eligible for a draw from a set of properties estimated at between \$600,000 and \$850,000 – 10% of that value – and would then be expected to pay a down payment of \$60,000 to \$85,000. Let's stop at this point and make some sense. The aforementioned social housing is seen as an affordable option for the city of Istanbul. However, it's not exactly affordable for our smaller cities. In fact, in many Anatolian cities, it's

possible to see many residential of this magnitude are selling out at these prices. Besides, these social housing projects that TOKI will build don't have land acquisition costs. Still, construction costs do not appear to be a substantial subsidy between unit prices per square meter and the sale prices of TOKI. But let's put it this way: TOKI, for the last 10 or 20 years, has been able to offer apartments like this to citizens who are entitled to it almost without advance payments. Especially in slum neighborhoods, the owners could afford the construction, salvage and other housing they would acquire for what are termed "salvage payments". On the other face of the medallion, in those years when TOKI was promoting projects with a sense of social state, especially in the cities of central Anatolia, building makers complained about unfair competition. When TOKI launched a project in a city, it regulated house prices downwards but also removed a significant amount from developers' pie.

Let's try to vision the position of TOKI in this project again, with the present-day housing market conditions. We've already discussed in our earlier issues that the housing bubble has been replaced by a housing gap. First of all, such a project would be greatly beneficial for closing of this gap. In addition, up to 200% residential price increase in one year will surely offset price increases slightly, giving the stage for a downward normalization. The price normalization that we're talking about here is of great importance for our large metropolitan areas, where we have housing supply problems. But, this normalization can only be expected after this housing development program has been actually implemented and come into life. Speaking of implementation; nearly half of the building making capacity of Turkey will need to be mobilized to handle construction of the numbers mentioned for this particular project, including materials, engineers, labor, machines, etc. We will also be excitedly observing to see how this kind of action will be organized.

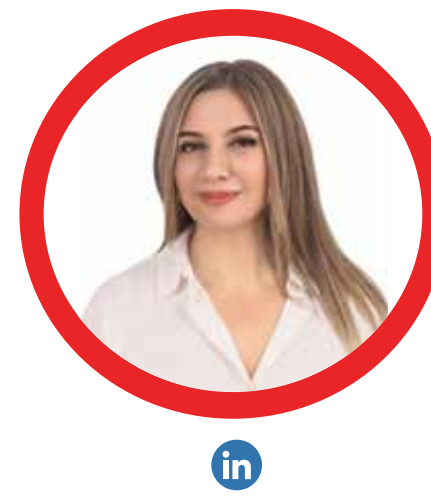
As always, with international heterodox content and neo-classical engagement, we present our new issue to you; Enjoy Reading°

361° Family

DÜŞÜNME YERİ°

PLACE OF THINKING°

ESİN GÖKDOĞAN
Gayrimenkul Değerleme Uzmanı
Aden Gayrimenkul Değerleme A.Ş.



ESİN GÖKDOĞAN
Real Estate Appraiser,
Aden Gayrimenkul Değerleme A.Ş.

361°

TARIM TOPRAKLARININ DEĞERİ

"Yurt Toprağı! Sana her şey feda olsun. Kutlu olan tek sensin. Hepimiz senin için fedaiyiz. Fakat sen, Türk Milletini ebedi hayatta yaşatmak için feyizli kalacaksın.

Türk toprağı! Sen, seni seven Türk Milletinin mezarı değilsin. Türk Milleti için yaratıcılığını göster."

Mustafa Kemal ATATÜRK, 1925

Mustafa Kemal ATATÜRK üretimi destekleyerek, köylüye para, tohum, fidan, gübre vererek, Ziraat Enstitülerini, Tohum İslah İstasyonlarını, Tarım Kredi Kooperatiflerini, Toprak Mahsulleri Ofisini, Devlet Üretim Çiftliklerini kurarak, ekili arazi sathını 1 milyon 829 bin hektardan, 6 milyon 802 bin hektara çıkarmayı başarmıştır. Bu muazzam başarının sonucunda;

Şekerin kilosu, 1918'de 250 kuruş iken 1938'de 15 kuruş,

Patatesin kilosu, 1918'de 27 kuruş iken 1938'de 9 kuruş,

Kuru fasulyenin kilosu, 1918'de 65 kuruş iken 1938'de 16 kuruş,

Peynirin kilosu, 1918'de 280 kuruş iken 1938'de 50 kuruş,

Etin kilosu, 1918'de 120 kuruş iken 1938'de 43 kuruş olmuştur.

Görüldüğü gibi fiyatlar 1938 yılında 20 yıl önceki fiyatlara göre oldukça düşmüştür.

Atatürk bunu başarmış. Savaşın çıkan bir ülkede bir mucize gerçekleştirmiştir. Ankara bozkırının orta yerinde kurak toprakları yeşertmeyi başararak Atatürk Orman Çiftliği'ni kurmuş, birçok ürünün yetişmesi için çalışmalar yapmış, çeşitli ürünlerin üretim koşullarının burada denenmesini sağlamıştır. Ülkemiz, o zamanki koşullarda üretim alanında tam anlamı ile bir mucize yaşamıştır.

Şu anki duruma baktığımızda topraklarımızdan faydalanma oranı daha çok iklim ve yer şekilleri özelliklerine bağlı olarak gelişmektedir.

Ülkemizde yüksek dağlık kesimler geniş alan kaplar. Dik



THE VALUE OF FARMLANDS

"Turkish soil! You're the only one who's happy. We're all sacrifices for you. But you, the Turkish Nation, will remain unsupervised to live eternal life.

Turkish soil! You are not the tomb of the Turkish nation that loves you. Show your creativity for the Turkish nation."

Mustafa Kemal ATATÜRK, 1925

Mustafa Kemal ATATURK has succeeded in supporting production, providing the peasant with money, seeds, seedlings, fertilizers, Agricultural Institutes, Seed Rehabilitation Stations, Agricultural Credit Cooperatives, the Land Crops Office, and establishing the State Producing Farms, increasing the cultivated land from 1,829,000 hectares to 6,802,000 hectares. As a result of this immense success.

Sugar weighs 250 krş a kilo in 1918 and 15 krş a kilo in 1938.

Potatoes are 27 krş a kilo in 1918, and nine krş a kilo in 1938.

The kilo of beans, 65 krş in 1918, 16 krş in 1938.

Cheese weighs 280 krş a kilo in 1918 and 50 krş a kilo in 1938.

The weight of meat was 120 krş in 1918 and 43 krş in 1938.

As it turns out, prices in 1938 had fallen considerably compared to prices 20 years ago.

Atatürk made it. He performed a miracle in a country that emerged from the war. In the middle of the steppe, Ankara managed to grow arid land and set up the Atatürk Forest Farm, working to grow many products, allowing the production conditions of various products to be tested there. Our country experienced a full-blown miracle in production under the circumstances of that time.

We look at the current situation, and the exploitation rate of our land is very much based on features of climate and ground shapes.

The high mountainous areas of our country are large areas.

yamaçlar çoktur. Buralarda topraktan faydalanma oranı çok kısıtlıdır. Buna göre ülkemiz arazisinin % 36'sı ekili-dikili alan, % 32'si çayır ve otlak, % 26'sı orman ve % 6'sı diğer alanlar (yerleşim birimleri, tarıma elverişsiz çıplak kayalıklar gibi) şeklindedir.

Bölge yüzölçümlerine göre baktığımızda ekili-dikili alanların oranlarının;

Marmara Bölgesi: %30

İç Anadolu Bölgesi: %27

Ege Bölgesi: %24

Güneydoğu Anadolu Bölgesi: %20

Akdeniz Bölgesi: %18

Karadeniz Bölgesi: %16

Doğu Anadolu Bölgesi: %10

şeklinde olduğunu görmekteyiz.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin Tarım Meclisi Raporu değerlendirmesinde, Türkiye tarımının beş temel sorunu; maliyet arttırıcı unsurların çözümlenememesi, çiftçi eğitimi ve uygulamalarının yetersiz olması, tarım arazilerinin parçalı ve düzensiz olması, tarımsal üretimde verim ve kalitenin düşük olması ve sulanabilen arazi miktarının azlığı ve mevcut su kaynaklarının etkin kullanılamaması şeklinde gösterilmiştir.

Bahsi geçen rapora göre uygulanması henüz sağlanamamakla birlikte bu sorunlar için aşağıdaki çözüm önerileri bulunmaktadır:

-Tarımsal araçlara akreditasyon sistemi getirilmeli, tarımsal üretim için kullanılan mazotta Özel Tüketim Vergisi kaldırılmalı, tarımsal üretimde yenilenebilir enerjinin kullanımı teşvik edilmeli, tarımda kullanılan elektrik bedeli hasat sonunda ödenmelidir.

- İlgili özel sektör kuruluşları, üniversiteler ve yayın kuruluşları ile beraber yaygın bir çiftçi eğitimi hedeflenerek, arazide uygulamalı ve kontrollü eğitim verilmeli. Tarım danışmanlığı sistemi teşvik edilmeli. TRT-Tarım kanalı yeniden kurularak üniversite-bakanlık-üretici işbirliği geliştirilmeli. Gençleri tarım ekonomisine çekmek için, maddi destek, hibe ve teşvik sağlanmalıdır.

-Arazi toplulaştırması ve sınırsız köy projeleri çalışmaları hızlandırılmalıdır.

-Artan nüfus ve beslenme zorunluluğu dikkate alınarak yeni tarımsal üretim teknolojileri geliştirilmeli. Bu amaçla TÜBİTAK tarafından Tarımsal Ar-Ge başlığı altında özel bir destek programı geliştirilmeli. Tesisleşme ile atık yönetimi birlikte düşünülerek teşvik verilmeli, kamu kuruluşları bu konuda

koordinasyon içinde çalışmalı, özellikle küçük ölçekli tarıma dayalı işletmelerin çevre korumaya yönelik faaliyetlerinde ekonomik analizler iyi yapılmalıdır.

-Sulanabilen arazi miktarı artırılmalı. Başta damlama sulama sistemi olmak üzere, yeni sistemler uygulanarak suyun etkin kullanımı sağlanmalı, bu tür projelere verilen destekler artırılmalı. Gübrelemenin etkin yapılabilmesi ve iş gücü maliyetinin azaltılması amacıyla basınçlı sulama sistemi ile birlikte kullanımı yaygınlaştırılmalıdır.

Türkiye'de mevcut tarım alanlarının imara açılması (TOKİ Yatay Mimari Projeleri), üretim alanlarının betonlaşması gibi yaşanan gelişmeler de tarım ve tarım üretimin sürdürülebilirliğini olumsuz olarak etkilemektedir. Gelecek nesillere ülkemizin zenginliklerini aktarabilmemiz için üretim alanlarının artırılması, verimli topraklarımızdan bereket alınması, mevcut topraklarımızın betonlaşma yerine o toprakların yeniden can vermesinin sağlanması gerekiyor. Tarımsal üretimi arttırmak ülkemizin en öncelikli meselesi olmalıdır. Tarımsal üretimin en önemli öznesi olan köylü desteklenerek yeniden milletin efendisi haline getirilmelidir.

Kısacası gıdaya ucuz ve kolay erişimin sağlanması, gıda arzının güvenli ve istikrarlı bir şekilde gerçekleştirilmesi için tıpkı Cumhuriyetimizin ilk yıllarında olduğu gibi üretim merkezli bir yönetim biçimine ihtiyacı vardır.

Ülkemizde az bulunan tarım arazilerinin değerlendirilmesine değinirsek;

-Tarımsal arazilerin gelir değeri, değerlendirilme tarihinde, arazilerin optimum koşullarda işletilmesi halinde elde edilecek yıllık ortalama net gelirine göre hesaplanmaktadır.

-Üretim dönemlerine ait gayrisafi üretim değerlerinin hesaplanmasında, çiftçinin eline geçen ürün fiyatları ile verimler dikkate alınmakta, çiftçi eline geçen ürün fiyatlarında Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verileri esas alınmaktadır. Ürün deseni ve verimlerin hesabında ise değerlendirilmesi yapılacak arazinin veya bu arazilere benzer özellik arz eden yöredeki diğer arazilerin Bakanlık sistemlerindeki son beş yıllık kayıtları esas alınarak belirlenmektedir.

-Değerleme yapılan yıl içinde çiftçi eline geçen ürün fiyatlarıyla ürünlerin son beş yıllık verim ortalamaları çarpılarak araziden elde edilen yıllık ortalama gayrisafi üretim değeri hesaplanmaktadır.

-Değerleme yapılan üretim dönemi için Bakanlık İl ve İlçe Müdürlüklerince belirlenecek bölgede yetiştirilen hakim ürünler için yapılan ortalama yıllık üretim masraflarının yıllık ortalama gayrisafi üretim değerinden çıkartılması sonucu, arazinin yıllık ortalama net geliri tespit edilmektedir.

Steep slopes are many. The soil utilization rate is very limited around here. According to this, 36% of our country's land is cultivated-planted area, 32% is grassland and grassland, 26% are forests and 6% other areas (such as settlements, uncultivated bare cliffs).

We look at the region's surface measurements and we see the proportion of the plantations.

Marmara Region: 30%

Internal Anatolia Region: 27%

Aegean Region: 24%

Southeast Anatolia Region: 20%

Mediterranean Region: 18%

Black Sea Region: 16%

Eastern Anatolia Region: 10%

The Agricultural Assembly Report of the Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey showed that five major problems in Turkish agriculture were the failure to address cost-raising factors, poor farming education and practice, fragmented and uneven farmland, poor productivity and quality in agricultural production, and inefficient use of available water resources.

The following solutions are available for these problems, although implementation has not yet been implemented according to the report:

-Agricultural middlemen must be accredited with accreditation, the Special Consumption Tax must be abolished on diesel used for agricultural production, the use of renewable energy in agricultural production should be encouraged, the electricity price used in agriculture must be paid at the end of the harvest.

- Practice and control of the land should be given, as is the goal of widespread farmers' education with relevant private sector organizations, universities and broadcasters. The system of agricultural consultation should be encouraged. University-ministry-producer co-operation should be improved by reestablishing the TRT-Agriculture channel. To attract young people to the agricultural economy, financial support, grants and incentives must be provided.

The work on land-gathering and unlimited village projects should be accelerated.

- New agricultural production technologies should be developed, taking into account the growing population and nutritional imperative. To that end, a special support program should be developed by TÜBİTAK under the Agricultural R&D heading. Co-ordinating the development with waste management should

be incentives, which should include public organizations working in co-ordination, especially in the economic analysis of small-scale agricultural enterprises for environmental protection.

- The amount of land that can be irrigated should be increased. New systems, especially the dripping irrigation system, should be applied to efficient use of water, to increase support for such projects. Use in conjunction with the pressurized irrigation system should be promoted to enable efficient fertilization and reduce labor costs.

Developments in Turkey such as the construction of existing farmland (TOKİ Horizontally Spread Architecture Projects), the cement of production areas, and the sustainability of agriculture and agricultural production have all been negatively affected. In order for us to communicate our country's wealth to the next generation, we need to increase the production areas, to fertilize our fertile lands, to restore our existing lands to life, rather than to cement. Increasing agricultural production should be our country's top priority. The most important subject of agricultural production, the peasant, must be supported and restored to its master.

In short, it needs a form of production-centric governance, just like in the early years of our Republic, for cheap and easy access to food, for food supplies to be safe and stable.

If we look at the way that farmland is valued, that's the rare farmland.

The income value of farmland is calculated based on the average net income per year of the valuation date, if land is operated under optimal conditions.

The calculation of gross production values for the -production period is based on the Turkish Statistical Authority (TUIK) data on the prices of products received by the farmer, as well as the yields received by the farmer. In the account of the product pattern and data, the value of the land to be valued is determined based on the last five years of records in the Ministry systems of land or other areas in the area that are similar to these lands.

-Value is calculated by the average annual gross production value of the land, multiplying the yield average of the last five years by the price of the products obtained by the farmer during the valuation year.

-Average net income of the land is determined by the average annual production costs for the prevailing products grown in the area determined by the Ministry's Municipal and County Directorates for the production period assessed at the average annual gross production value.

-Tespit edilen yıllık ortalama net gelirin yirmi yıl ile çarpılması sonucu oluşan değer, tarımsal arazilerin gelir değeri olarak kabul edilmektedir.

-Tarımsal gelir değerine yapılacak itirazlar; hesaplamada kullanılan arazilerdeki ürün deseni ve verimleri, ürün maliyetleri ve çiftçi eline geçen fiyatlar üzerinden yeniden değerlendirilmekte, arazilerin ürün desenine, maliyetlerine ve çiftçi eline geçen fiyatlara yapılacak itirazlarda ise Bakanlık ve TÜİK sistemlerindeki kayıtlar esas alınmaktadır.

Bu değerlendirme yöntemlerinin de tarım arazilerinin öz fayda değerinden uzak, sağladığı rantın öne çıktığı, toprak yerine arsa özelinde bir değerlendirme sonucuna hizmet edeceği endişesini beslediği açıktır. Tarımsal üretim, kayıtsız ve şartsız her koşulda desteklenmelidir.

Kaynaklar :

<https://www.tarimdanhaber.com/m/tarim/turkiye-tariminin-5-temel-sorunu-h3644.html>

<http://rekoltedunyasi.com/genel/cem-seymen-tarim-politikalarindan-sorumlu-olmalı/>

T.C. Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı İzmir İl Müdürlüğü Yayınları "Teknik Tarım" kitabı

T.C. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı İzmir İl Müdürlüğü Yayınları "Bitki Sağlığı El Kitabı"

https://www.youtube.com/playlist?list=PLAbfIsE_fjFOf9OS2cOTg-orVdtu_

<https://emlakkulisi.com/tarim-arazilerinin-degerlemesi-nasil-yapilir/333041>

<https://www.yenimesaj.com.tr/ataturk-fiyatlari-nasil-ucuzlattih1306447.htm>

-Value resulting from multiplying the average net income of the year detected by twenty years is considered the income value of the farmland.

Objections to the -agricultural income value are reevaluated through the production pattern and yields on the land used in the calculation, product costs and prices received by farmers, and objections to the land's product pattern, costs and prices received by farmers are based on records in the Ministry and TUIK systems.

It is also clear that these methods of valuation free of the self-benefit value of the farmland, raise concerns that the rate it provides may serve a land-based assessment instead of land. Agricultural production must be supported in all conditions, without reservation and without condition.

Sources :

<https://www.tarimdanhaber.com/m/tarim/turkiye-tariminin-5-temel-sorunu-h3644.html>

<http://rekoltedunyasi.com/genel/cem-seymen-tarim-politikalarindan-sorumlu-olmalı/>

T.C. Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı İzmir İl Müdürlüğü Yayınları "Teknik Tarım" kitabı

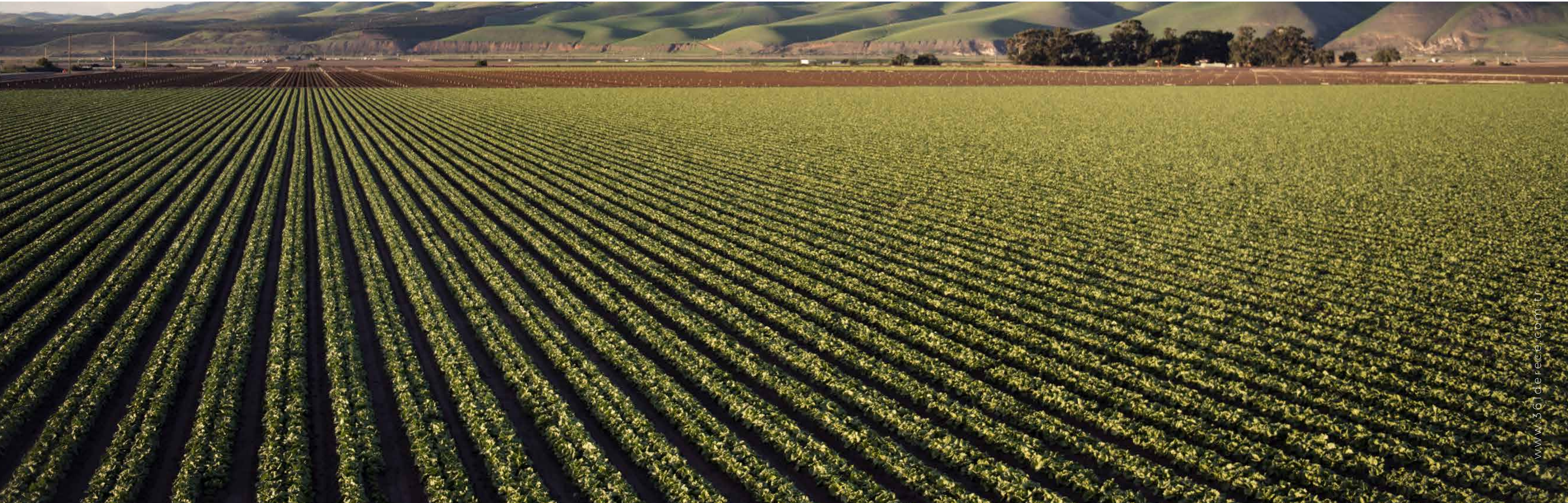
T.C. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı İzmir İl Müdürlüğü Yayınları "Bitki Sağlığı El Kitabı"

https://www.youtube.com/playlist?list=PLAbfIsE_fjFOf9OS2cOTg-orVdtu_

<https://emlakkulisi.com/tarim-arazilerinin-degerlemesi-nasil-yapilir/333041>

<https://www.yenimesaj.com.tr/ataturk-fiyatlari-nasil-ucuzlattih1306447.htm>

361°





%25 İLE SINIRLANDIRILAN KİRA ARTIŞLARININ HUKUKİ SONUÇLARI VE SORUNLARI

Kira sözleşmesi, Türk Borçlar Kanunu'nun 299. Maddesinde "Kira sözleşmesi, kiraya verenin bir şeyin kullanılmasını veya kullanmayla birlikte ondan yararlanılmasını kiracıya bırakmayı, kiracının da buna karşılık kararlaştırılan kira bedelini ödemeyi üstlendiği sözleşme" şeklinde tanımlanmaktadır. Kira bedeli, sözleşmenin asıl unsuru olup tarafların bedel üzerinde anlaşamamaları halinde kira sözleşmesi de kurulmuş sayılmamaktadır. Kira parasının tespitinde esas ise, tarafların özgür iradeleriyle belirledikleri bir bedel ve artırım oranının kabul edilmesidir. Ancak, kira sözleşmesi toplumun genelini ilgilendiren bir sözleşme olduğundan zaman zaman kira parasının tespiti ve artırım oranını hakkında kanun koyucunun müdahalede bulunduğu görülebilmektedir. Yargıtay 3. Hukuk Dairesi, kira parası artışıyla ilgili olarak 6.12.1994 tarihi bir kararı ile, enflasyonun yıllık %65' den fazla olması, halinde kira parasının bir yıllık zaman diliminde en fazla %65 oranında artırılabilmesine hükmetmiştir. 2000 yılına kadar Yargıtay içtihatları ile kira parasına ilişkin oranlar görülmekle birlikte, 16.02.2000 tarihinde 4531 sayılı Gayrimenkul Kiraları Hakkında Kanuna Bir Geçici Madde Eklenmesi Hakkında Kanun ile 2000 yılı içinde yapılacak tüm kira artışları %25, 2001 yılı inde yapılacak kira artışları ise, %10 ile sınırlandırılmıştır. Son zamanlarda piyasa koşullarının değişmesiyle gayrimenkul sahipleri tarafından kiracılardan kira parasında önemli artışlara gidilmesi yönünde talepler artmıştır. Artışın gerçekleşmediği durumlarda ise ihtiyaç gereğiyle ihtarname göndererek taşınmazın tahliyesi

yoluna başvurulduğu örneklerin çoğalması nedeniyle 11.06.2022 tarih ve 31863 sayılı Resmi Gazetede yayınlanan 7409 sayılı Avukatlık Kanunu İle Türk Borçlar Kanununda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ile Türk Borçlar Kanunu'na geçici madde eklenmesi yoluna gidilmiştir.

Kira sözleşmelerine ve Türk Borçlar Hukukuna göre kira bedeline yapılacak zamlar TÜFE oranının on iki ayın ortalamasına göre yapılmakta iken TBMM'nin 8 Haziran 2022 tarihli genel kurulunda kabul edilen geçici düzenlemeyle, kira sözleşmelerinde kira bedelinin artışına ilişkin anlaşmalara %25 oranında bir üst sınır getirilmiştir. Kanunların geriye yürütülememesi ilkesi gereği, çıkartılan düzenleme öncesinde sözleşme yenileyenlerin bu düzenlemeye tabi olmayacağı ancak sözleşmenin 1 Temmuz 2023 tarihine kadar yenilenmesi halinde düzenlemeye tabi olacakları hüküm altına alınmıştır. Diğer bir tabirle düzenleme 11 Haziran 2022 ile 1 Temmuz 2023 tarihleri arasında sözleşme yenileyecek kişileri kapsayacaktır. Söz konusu düzenleme konutlara uygulanmak üzere sınırlandırılmıştır, yani işyeri kiraları bakımından, Kanunda yer alan TÜFE oranında artış kuralı uygulanmaya devam edecektir.

Düzenleme metnine bakıldığında TBK 344/2 hükmüne atıf yapıldığı ve hâkimin vereceği kararlarda da bu artış sınırlamasının uygulanacağını belirtildiği görülmektedir. Ancak, söz konusu atıf (TBK 344/2) kira sözleşmesinde kira artışına ilişkin bir maddenin bulunmadığı sözleşmelerle ilgili olup, kira artış maddesi bulunmayan bir kira

LEGAL CONSEQUENCES AND ISSUES FOR RENT INCREASES LIMITED TO 25%

The lease is defined as "the lease agreement, the lease agreement, the lease agreement that the lender agrees to allow the tenant to use or utilize something, while the tenant agrees to pay the agreed lease" in Article 299 of the Turkish Liabilities Act. The lease is a core element of the agreement and there is no lease agreement established if the parties disagree on the price. The main consideration in determining rent money is the acceptance of a price and rate of increase determined by the parties' free will. However, because the lease is a contract of concern to the general public, it can be seen from time to time that the legislator intervenes in identifying and increasing the rate of rent money. In a ruling dated 6.12.1994 concerning the increase in rent money, the 3rd Circuit of the Supreme Court of Appeals ruled that if inflation was more than 65% per year, the rent money could be increased by a maximum of 65% in the one-year period. While the Supreme Court of Appeals and the Rent money were seen until 2000, all rental increases for 2000 were limited to 25% for 2000 and 10% for 2001, with the Law on the Addition of a Provisional Clause on Rents 4531 on 16.02.2000. Recently, as market conditions have changed, there has been increased demand from tenants by real estate owners for significant increases in rental money. In the absence of an increase, due to the proliferation of the examples in which the immovable was subject to eviction due to a need, the Law of Advocacy of Law 7409 published in the Official Gazette 11863 and the Law of Advocacy of Turkey's Debt were introduced to the Turkish Code of Debt.

According to the rental agreements and the Turkish Debt Law, the rate of increase in the lease is estimated to be averaged by twelve months, while the interim arrangement passed by the Turkish General Assembly of CPI on 8 June 2022 introduced a 25% upper limit on the increase in the lease price. The principle that the laws cannot be retrofitted is governed by the fact that renewals of the contract are not subject to this arrangement, but are subject to regulation if the contract is renewed by 1 July 2023. In other words, the arrangement will include people who will renew the contract between June 11, 2022 and July 1, 2023. This regulation is restricted for use in housing, so the rule of increase of CPI rate in the workplace is still applied.

The text of the regulation states that the TBK 344/2 provision was referenced, and that the judge's decisions would be based on this increase restriction. However, the designation (TBK 344/2) relates to contracts with no provisions for rent increases, and is often criticized as having little difficulty to come across a lease with no rent increase clauses. It is difficult to conclude on the basis of the provision of TBK 344/3, which is the basis of a high rent increase in rent detection lawsuits for lease contracts which are expiring 5 years, and this arrangement which is thought to be driven by increased inflation. Because no regulation or limitation of Article 344/3 of TBK has been established with the temporary arrangement. Therefore, if the lease is expired five years from the beginning of the lease, the renter will no longer be bound by the 25% rented. However, in the

sözleşmesine rastlamanın oldukça güç olması nedeniyle sıklıkla eleştiri konusu olmaktadır. TBK 344/3 hükmüne dayanılarak, 5 yıllık süresi dolan kira sözleşmeleri için açılan kira tespit davalarında verilen yüksek kira artış kararlarından ve enflasyon artışından yola çıkılarak yapıldığı düşünülen bu düzenleme ile amaçlanan sonuca varabilmek bu noktada zor görülmektedir. Zira geçici düzenleme ile TBK'nın 344/3 maddesine ilişkin herhangi bir düzenleme veya sınırlandırma getirilmemiştir. Bu nedenle kira akdinin başlangıcından itibaren beş yıllık süre dolmuş ise kiralayan artık getirilen %25 ile bağlı kalmayacaktır. Bununla birlikte, ev sahiplerinin %25'in üstünde kira zammı istemesi ve bu artırım talebini kiracının kabul etmemesi ihtimalinde, kira bedelinin eksik ödenmesinden kaynaklı tahliye davası açılması halinde; mahkemeler kanuni düzenleme ile bağlı olduğundan dava reddedilecektir.

Düzenlemenin Anayasa ile teminat altına alınan mülkiyet hakkına aykırı olup olmadığı da bir diğer tartışma konusudur. Anayasa Mahkemesinin 16.11.2000 tarih 2000/26E. ve 2000/48 K. sayılı kararı ile, kira artışlarının %25 ile sınırlandırılması yönündeki düzenlemenin "kira paralarının sürekli yükselişinin ekonomik ve sosyal yaşamı olumsuz yönde etkilemesi nedeniyle, kira artışlarının, temel ekonomik göstergelerin hedeflerine bağlı olarak geçici bir süre için sınırlandırılmasının kiracı kiralayan arasında bozulan ekonomik dengenin yeniden sağlanması toplumsal barış ve kamu yararını gerçekleştirmek amacıyla" yerinde olduğuna hükmedilmiştir. Ancak 19.07.2001 tarih 2001/303E. ve 2001/333K. sayılı bir diğer kararı ile ise %10 oranındaki artışın kiracı ile kiralayan arasındaki dengeyi kiralayan lehine bozduğu ve bu durumun toplumda kabul edilebilir nitelikte olmadığı yönünde karar verilmiştir.

Her hak ve özgürlükte olduğu gibi, sözleşme özgürlüğünün de kamu menfaati nedeniyle sınırlandırılmasının mümkün olduğunu savunan çok sayıda görüş bulunmaktadır. Almanya ve İsviçre gibi hukuk düzenlerimizin benzerlik gösterdiği bazı ülkelerde de zaman zaman bu tür uygulamalara başvurulduğu görülmektedir. Kira bedellerinin enflasyon üzerinde arttırılmasının önüne geçmek sosyal devlet ilkesi ile açıklanabilirken, kira bedelinin enflasyonun altında kalan bir oran ile sınırlandırılması, gayrimenkul sahibi açısından mülkiyet hakkının orantısız biçimde kısıtlanması olarak eleştirilmektedir. Ancak mülkiyet hakkına, kamu yararı gerekçesiyle ve kanunla bazı sınırlamaların getirilmesi Anayasa tarafından da kabul edilmiş olduğundan, bu düzenlemelerin mülkiyet hakkının özünü sınırlamadığı

düşünülmektedir. Her ne kadar mevcut ekonomik durumda bu şekilde bir düzenlemeye sosyal devlet anlayışı çerçevesinde ihtiyaç duyulmuş olsa da, söz konusu sınırlamanın sınırlı artış ilkesine uygun ve geçici süreyle olması gerekmektedir. Enflasyon artışının devam etmesi halinde amaca ulaşmak için başvurulan araç ile kiralayanlar aleyhine ölçüsüz bir yükümlülük getirilerek makul ölçü aşılanacak ve orantılılık ilkesi ihlâl edilecektir^o



event that the landlords ask for a rent increase of more than 25% and the tenant does not agree to this increase request, the lawsuit will be dismissed as the liability arises from underpayment of the lease; the courts are regulated by law.

Whether the regulation violates the constitutional right to guarantees ownership is also a matter of debate. The Supreme Court's ruling of 16.11.2000 dated 2000/26E. and 2000/48 K.

decrees that the regulation limiting rent increases to 25% was in place "to ensure that the economic balance between renters is restored to social peace and public benefit, as the continuous rise of rental money affects the economic and social life of renters, depending on the goals of basic economic indicators, and the temporary period of time." However, another decree of 19.07.2001 2001/303E. and 2001/333K decreed that the increase of 10% was in favor of the leaseholder in favor of the leaseholder and that this was not acceptable in society.

There are numerous opinions that argue that it is possible to limit the freedom of contract, as is the case with every right and freedom, because of public interest. In some countries, such as Germany and Switzerland, it is sometimes shown that such practices have been applied. While preventing the price of leases from rising over inflation can be explained by the social state principle, limiting the lease to a rate below inflation has been criticized as disproportionately restricting the property right to the property owner. However, it is believed that these regulations do not limit the essence of the right to property, as they are also adopted by the Constitution on the grounds of public interest and the introduction of some restrictions of the law. Although such an arrangement is required within the framework of the social state, in the current economic situation the limitation should be consistent with the principle of limited increase and must be temporary. Should the inflation increase continue, an unfettered obligation towards the vehicle and renters applied for in order to achieve the objective will be exceeded, and the reasonable measure will be exceeded and the principle of proportionality violated^o

KONYA

Kentmetre'de, bu hafta yine bir kadim başkentimizi mercek altına alıyoruz; Konya. Nüfus bakımından, geçtiğimiz yıl Adana'yı geride bırakan Konya, Türkiye'nin en kalabalık 6. yerleşim yeridir. Konya'nın il nüfusu taşrasıyla beraber 2.3 Milyon, metropoliten alan nüfusu ise 1.4 Milyon civarındadır. Bu özelliği ile Dünya kentleri sıralamasında 440. sırada yer alan Konya, Gürcistan'ın başkenti Tiflis'ten bir basamak küçük, Kanada'nın başkenti Ottawa'dan ise bir basamak büyük bir kenttir.

Eskiden Türkiye'nin tahıl ambarı olarak anılan Konya, günümüzde Anadolu Kaplanları ligi olarak anılan endüstri ve girişimcilik konularında önde giden, katma değer üreten kentlerimizdendir.

Konya aynı zamanda bir üniversite kentidir. Başta Selçuk Üniversitesi olmak üzere, 130 bin civarındaki örgün öğrenim üniversite öğrencisi ile Konya, en çok öğrenciye ev sahipliği yapan 4. kentimizdir. Kuşkusuz bu faktörün de kent ekonomisini şekillendirmeye katkısı olmaktadır. Buna ilave olarak, Konya önemli bir turizm destinasyonudur ve hem yerli hem de yabancı turistlerin ilgi odağındadır. Doğrudan Konya'yı ziyaret eden yabancı turist sayısı yıllık ortalama 500 bin civarında olup kentin yatak kapasitesi 15.000 kadardır. Mevlana Müzesi, genel olarak Türkiye'nin en çok ziyaret edilen ikinci müzesi konumundadır. Her yıl Aralık ayında Şeb-i Arus merasimlerinin düzenlendiği hafta ise Kent'e yapılan ziyaretlerin en yoğun olduğu dönemdir.

Konya Kenti, geniş bir ovaya kurulmuş olduğundan imar sınırı genişlemesi bakımından doğal bir eşik bulunmamaktadır. Bu sayede Konya, yatay olarak genişlemiş bir forma sahiptir. Kentte birçok markalı proje bulunmaktadır ve bunların bir kısmı İstanbul Yolu olarak anılan aksta bir kısmı da Meram civarındadır. Lüks ve müstakil villa tarzı yapıların görüldüğü Meram Yeni Yol, kentin prestij akslarından birisidir. Kentin diğer ucunda, Konya'nın yeni stadyumunun da yer aldığı İstanbul Yolu civarında da yüksek katlı yeni konut projeleri dikkat çekmektedir. Yazır Mahallesi ve Şeker Mahallesi



civarında lüks konut projeleri yer almaktadır. Kentte marka proje olarak Doğaşehir, Meram İnci Konakları, Altın Koza ve Natura Park sayılabilir. Lüks konut kategorisinde yer alan bu projelerde, konutların metrekare satış fiyatları 20.000 – 30.000 TL/m2 civarında gerçekleşmektedir. Ayrıca Tıp Fakültesi ve Köyceğiz civarında da yeni proje gelişmeleri ile stüdyo tipi rezidans projeleri görülmektedir.

Konya'da bulunan AVM'lerden en çok tercih edilen Kent Plaza, en yeni olan ise Novada AVM'dir. 2003 yılında kurulan Tepe M1 AVM de sürekli olarak mağaza mixini güncellemekte ve geliştirmektedir.

Konya ulaşım yolları bakımından Türkiye'nin avantajlı kentlerinden birisidir. Konya Havaalanı'ndan, yurt içinde İstanbul ve İzmir, yurt dışına da doğrudan Almanya, Hollanda, İsveç ve Danimarka'ya karşılıklı seferler bulunmaktadır. Buna ilave olarak, Konya'dan yüksek hızlı tren ile İstanbul, Ankara, Eskişehir'e, Mavi Tren ile İzmir'e ve Toros Ekspresi ile Adana'ya doğrudan seferler vardır. Konya'da otoban ya da ödeme gişeli yol bulunmamakla beraber, kentin kapsamlı bir bölünmüş otoyol sistemi ve çevreyolu mevcuttur. Ayrıca kent içinde çok uzun yıllardır hizmet vermekte olan tramvay sistemi de oldukça kullanışlıdır.

This week in Citta-tistics, once again we are analysing a former capital city; Konya. Konya, which left Adana behind last year in terms of population, is the sixth most populous settlement in Turkey. Konya's provincial population together with its provinces is around 2.3 million and the metropolitan area population is around 1.4 million. Konya, which ranks 440th in the ranking of world cities with this feature, is one step smaller than Tbilisi, the capital of Georgia, and one step larger than Ottawa, the capital of Canada.

Konya, which used to be known as the granary of Turkey, is today one of the leading and value-added producing cities in the fields of industry and entrepreneurship, known as the Anatolian Tigers league.

Konya is also a university town. Konya is the 4th city hosting the highest number of students with around 130 thousand formal education university students, especially Selçuk University. Undoubtedly, this factor also contributes to shaping the economy of the city. In addition, Konya is an important tourism destination and is the center of attention of both domestic and foreign tourists. The number of foreign tourists visiting Konya directly is around 500 thousand on average annually and the bed capacity of the city is around 15.000. Mevlana Museum is

the second most visited museum in Turkey in general. The week in December every year when the Şeb-i Arus ceremonies are organised is the peak period for visits to the city.

Since the city of Konya is built on a wide plain, there is no natural threshold for the expansion of the zoning boundary. In this way, Konya has a horizontally expanded form. There are many branded projects in the city and some of them are on the axis known as Istanbul Road and some of them are around Meram. Meram Yeni Yol, where luxury and detached villa-style buildings are seen, is one of the prestige axes of the city. At the other end of the city, around Istanbul Road, where Konya's new stadium is located, new high-rise housing projects are also noteworthy. There are luxury housing projects around Yazır Neighbourhood and Şeker Neighbourhood. Doğaşehir, Meram İnci Konakları, Altın Koza and Natura Park can be counted as brand projects in the city. In these projects, which are in the luxury housing category, the square metre sales prices of the residences are around 20.000 - 30.000 TL/m2. In addition, new project developments and studio type residence projects are seen in the vicinity of the Faculty of Medicine and Köyceğiz.

Among the shopping malls in Konya, the most preferred one is Kent Plaza and the newest one is Novada Shopping Mall. Established in 2003, Tepe M1 Shopping Centre is constantly updating and developing its store mix.

Konya is one of the advantageous cities of Turkey in terms of transport routes. From Konya Airport, there are direct flights to Istanbul and Izmir in Turkey and to Germany, the Netherlands, Sweden and Denmark abroad. In addition, there are direct flights from Konya to Istanbul, Ankara, Eskişehir by high speed train, Izmir by Blue Train and Adana by Toros Express. Although there are no motorways or toll roads in Konya, the city has an extensive divided motorway system and ring road. In addition, the tram system, which has been in service in the city for many years, is also very useful.

According to TURKSTAT data, approximately 38 thousand houses were sold in Konya in 2021, 13 thousand of which were new. In

TÜİK verilerine göre, Konya'da 2021 yılında 13 bini yeni olmak üzere yaklaşık 38 bin konut satışı gerçekleşmiştir. Konya bu bakımdan, 41 bin konut satışı gerçekleşmiş olan Mersin'in hemen ardından 7. sıradadır. Konya, yabancılara doğrudan vatandaşlık amacı ile konut satışı yapılan şehirler listesinde ise ilk 10'da bulunmamaktadır. Konya'da 2021 yılında, 5.000 kadar binaya yapı ruhsatı, 3.400 kadar binaya da yapı kullanma izin belgesi alınmıştır. Otomobil sahipliği bakımından ise Konya, Bin kişiye 166 otomobil oranıyla hemen hemen Türkiye ortalaması civarındadır. Bunun sebebi, kentteki 580 km kilometre civarındaki bisiklet yolu ağı ve yaygın bisiklet kullanımı olarak gösterilebilir. Konya, sadece ülkemizde değil, Dünya çapında da bisiklet kullanımı bakımından en uzun parkurlardan birisine sahiptir.

Gayrimenkul Değerleme sektörü bakımından ele alındığında ise; LİDEBİR'in sektör raporuna göre Konya, gayrimenkul

değerleme rapor yazımı konusunda, Türkiye'de beşinci sırada yer almaktadır. 2020 yılı verilerine göre, Türkiye'de yazılmış olan 1.2 milyondan fazla onaylı gayrimenkul değerleme raporunun 28 bin kadarı Konya'da yazılmıştır. Konya bu bakımdan Türkiye'de 8. sırada bulunmaktadır. Yine aynı kaynağa göre, Konya'da faal olarak görev yapan gayrimenkul değerleme uzmanı sayısı 141'dir.

Konya için genel olarak yaşam kalitesi ve konut fiyatları oranının ideal bir dengede bulunduğunu söyleyebiliriz. Her ne kadar ismi çoğunlukla İslami etkinliklerle anılsa da Konya'da faal olarak kullanılan büyük bir İtalyan Kilisesi de bulunmaktadır. Aslında Konya, yüzyıllardır; Hz. Mevlana'dan bu yana farklı kültürlerin ve inanç gruplarının bir arada yaşama alışkanlığını barındıran bir kentimizdir.

Konya'ya yolu düşen, Konya'yı gezmek isteyen, Konya'da yatırım yapmak ya da iş yapmak isteyen okurlarımıza duyurulur.

this respect, Konya ranks 7th just after Mersin, where 41 thousand houses were sold. Konya is not in the top 10 in the list of cities where housing sales are made directly to foreigners for citizenship purposes. In 2021, about 5,000 building licenses and 3,400 occupancy permits were obtained in Konya. In terms of car ownership, Konya is almost around the average of Turkey with a ratio of 166 cars per thousand people. The reason for this can be shown as the 580 km network of bicycle roads and widespread use of bicycles in the city. Konya has one of the longest cycling tracks not only in Turkey but also in the world.

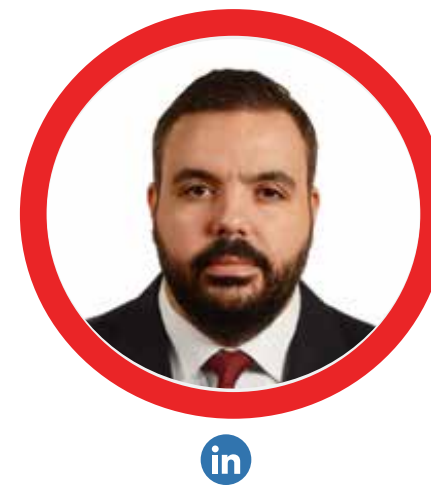
In terms of the real estate appraisal sector, according to the sector report of LİDEBİR, Konya ranks fifth in Turkey in terms of real estate appraisal report writing. According to 2020 data, 28

thousand of more than 1.2 million approved real estate valuation reports written in Turkey were written in Konya. Konya ranks 8th in Turkey in this respect. According to the same source, the number of real estate appraisers actively working in Konya is 141.

In general, we can say that the ratio of quality of life and housing prices for Konya is in an ideal balance. Although its name is mostly associated with Islamic activities, there is also a large Italian Church that is actively used in Konya. In fact, Konya is a city where different cultures and belief groups have been living together for centuries since Mewlana Rumi.

May our readers who are travelling to Konya, who want to visit Konya, who want to invest or do business in Konya keep in mind.





MADENCİLİK VE MADEN DEĞERLEME

En temel tanımıyla “maden”, yeraltındaki minerallerin çıkarılması için, yer üstünde kazılmış olan yerdir. “Madencilik” ise, binlerce yıldır yapılan bir buluş olup bu minerallerin ya da kaynakların çıkarılması faaliyetidir. “Maden Mühendisliği” ise, bu faaliyetlerin gerçekleştirilmesi için ortaya konan fen, tasarım ve fizibilite çalışmalarının, çağın teknolojik ve ekonomik gereklerine uygun olarak yerine getirilmesidir.

Madencilikte elde edilmesi gereken yeraltı kaynaklarına örnek olarak metalik madenler, enerji hammaddeleri ve endüstriyel hammaddeler gösterilebilir. Taş Ocakları ve mermer ocakları da madenciliğin ayrı bir koludur ve genellikle yeraltında değil, yer üstünde bulunurlar. Bazı durumlarda, mineraller de yer üstünde doğrudan bulunur ve üst örtünün kaldırılması gerekmez, buna literatürde “tüvenan” (outcrop) denir. Bu yüzden de madencilik, aslında yüzey madenciliği ve yeraltı madenciliği olarak iki şekilde uygulanmaktadır. Bazı madenlerde, her iki yöntem de hibrit olarak uygulanabilmektedir.

Bir maden ocağının yaşam döngüsünü, şu şekilde tarif edebiliriz:

- Maden Arama ve Tespit Aşaması (Prospecting): 1-3 yıl arası sürebilecek bu çalışmalarda, jeolojik teknikler kullanılarak yeraltı kaynağının yeri ve uzantıları modellenmeye çalışılır.
- Maden Keşif Aşaması (Exploration): 2-5 yıl kadar sürebilen bu aşamada, yeraltından örnekler çıkarılarak kaynağın fiziki özellikleri ve mineral içeriği detaylı olarak analiz edilir. Aynı zamanda, yaklaşık olarak kaç ton mineral bulunduğu kestirilebilir. Olası bir ocak açma halinde, toplam harcamaların, çıkarılan toplam mineralin satışıyla karşılanıp karşılanamayacağı kabaca hesap edilir (Hoskold Formülü). Eğer ekonomik olarak çıkarılmaya değer bulunursa, buna “cevher” (ore) denir.
- Maden Açma (Mine Development): Yeraltındaki kaynağın ekonomik olarak çıkarılabilir olduğuna karar verildikten sonra, gerekli yasal izinlerin ve çevresel değerlendirmelerin yapılma-

sıyla beraber inşai çalışmalar başlatılır. Araç yolları, yardımcı binalar ve tesisler yapılır. Yeraltı madenleri için tüneller açılması gerekir. Yüzey madenciliği için ise “dekapaj” (stripping) denen üst örtünün kaldırılması işlemi söz konusudur. Bu süreç de ortalama 2-5 yıl kadar sürebilir

• Üretim (Exploitation): Kuşkusuz, maden kaynakları yenilenebilir niteliktedir ve ömürleri sınırlıdır. Madenden madene geçişle beraber, bu sürecin 20 – 30, 50 yıl gibi sürelerle karşılık geleceği söylenebilir. Uzun damar şeklindeki yeraltı oluşumları (tuz, kömür gibi), yüzyıllarca da işletilebilir.

• Cevher Zenginleştirme (Process): Kömür ya da mermer gibi kaynaklar, çıkarıldığı şekliyle kullanılabiliyorken, özellikle mineraller ve metaller, cevher zenginleştirme denen bir sürece tabi tutulur. Madenlerin hemen yanında kurulan laboratuvar ve fabrikalarda gerçekleştirilen bu süreç hem fiziki hem de kimyasal ayrıştırmayı içerir. Örnek vermek gerekirse, boksitin alüminyum halinde endüstride kullanılması için bir dizi zenginleştirme çalışması yapılmaktadır.

MADEN DEĞERLEMESİ

Madenlerin değerlendirme işlemi (Mine Valuation), hem maden açılmasından önce hem de madencilik üretim faaliyetleri devam ederken dinamik olarak yapılan, maden mühendisliği biliminin ana bileşenlerinden birisidir.

Maden değerlemek, gayrimenkul değerlemeye kıyasla çok daha uzun ve canlı bir süreçtir.

Öncelikle, her maden için, faaliyet kararı verilmeden önce, bu işin uygun olup olmayacağı değerlendirilir. Maden değerlendirme, temel olarak, üretim maliyetlerinin tümüne karşılık çıkarılacak olan cevherin, bu maliyeti ne derece karşılayacağına bağlıdır. Bu da cevherin yer altındaki konumunun ve faydalı içeriğinin (grade) piyasa karşılığına bağlıdır. Söz gelimi; altın çok değerli bir metal olmakla beraber, eğer yerin 10 kilometre altında

MINING AND MINE VALUATION

In its most basic definition, the "mine" is the site for extraction of minerals underground, dug above ground. Mining is an invention that has been made for thousands of years, and the activity of minerals or resource extraction. "Mining Engineering" is the fulfillment of the science, art and feasibility studies undertaken to realize these activities, both in line with the technological and economic requirements of the era.

Examples of underground resources needed in mining include metallic mines, energy raw materials, and industrial raw materials. Quarries of Stone and marble are also a separate branch of mining, and are usually found not underground, but on the ground. In some cases, minerals are found directly on the ground, and the top cover should not be removed, which is called "outcrop" in the literature. So mining is actually implemented in two ways as surface mining and underground mining. In some mines, both methods can be applied in a hybrid fashion.

Here's how we can describe the life cycle of a mine:

- Prospecting: These studies can last 1-3 years and are used to model the location and extensions of the underground resource using geological techniques.
- Exploration: At this stage, which can take up to 2-5 years, samples from the underworld are extracted and analyzed in detail the source's physical properties and mineral content. It can also be estimated how many tons of minerals there are. In the event of a possible opening of a stove, it is roughly calculated whether the total expenditures can be covered by the sale of the mineral minerals mined (Hoskold Formula). If it's found economically worth extracting, it's called "ore."
- Mine Development: Once the underground resource is determined to be economically extractable, construction will begin, with necessary legal permits and environmental

assessments. It makes roads, auxiliary buildings and facilities. The tunnels for the underground mines need to be opened. For surface mining, there is the removal of the top cover called "stripping". The process can take, on average, two to five years.

• Exploitation: Admittedly, mineral resources are non-renewable and have limited lifespan. It may be that the process, although changing from mine to mine, will likely correspond to periods of 20 to 30 to 50 years. Seam formations (such as salt, coal, etc.) can be operated for centuries.

• Process: Sources such as coal or marble are available as extracted, while minerals and metals in particular are subject to a process called ore enrichment or "process". This process involves both physical and chemical decomposition in laboratories and factories set up right next to the mines. For example, a series of enrichment studies shall be conducted to allow the use of bauxite in the industry in aluminum form.

Mine Valuation

Mine Valuation is one of the main components of mining engineering science that occurs dynamically, both before the opening of the mine and while mining production activities continue.

Mine valuation is a much longer and more vibrant process than real estate valuation.

First, each mine is assessed to determine whether it will be feasible before the action plan is made. Mine valuation depends mainly on how much ore will cover all of the production costs. This depends on the market equivalent of the underlying position of the ore and its useful content (grade). For example, while gold is a very valuable metal, if it is located 10 kilometers underground, it may not be feasible to remove it. But when the conjuncture changes, and the price of gold rises, or if the technology builds devices that can go deeper down and make it

bulunuyorsa, çıkarılması uygun olmayabilir. Ancak, konjonktür değişip altın fiyatı arttığında ya da teknoloji ilerleyip bu türden bir cevheri oradan çıkarmayı ekonomik hale getirecek cihazlar üretilirse, bu defa 10 km aşağıda bulunan altın da çıkarılmaya değer olur. Dolayısıyla, maden değerlemesi dinamik bir süreçtir ve bu dışsal etkenlere bağlıdır.

Maden değerlemesinde, yıllara yaygın olan finansal yaklaşım takip edilir ve bir kestirim olarak madenin ömrü boyunca yapılacak tüm harcamalar ile çıkarılacak cevherin piyasa değeri esas bileşenler olarak gösterilir. Bununla beraber, çıkarılacak madenin nereye satılacağı önceden kararlaştırılır (Örneğin, Eskişehir'de çıkarılan boksit, doğrudan Almanya'daki bir jant fabrikası tarafından alınmaktadır). Gerekirse, bu anlaşmaya dayalı olarak ulusal ya da uluslararası kredilerden faydalanılır. Madenin ilk birkaç yılında genellikle sadece yatırım harcaması yapılır. Cevherin çıkarılıp satılabilir hale gelmesi, yani "üretim" başladıktan sonra ise, yıllık gelir-gider dengelenmeye başlar.

Madenlerin Gelirleri: Madenlerin tek bir gelir kalemi vardır; çıkardıkları cevher. Cevher, genellikle yıllık ton olarak hesaplanır. Ancak, çıkarılan cevherin piyasa değeri, yıllar içinde değişiklik gösterir. Bunun için de gelirleri belli bir risk primi ile hesaba katmak gerekir.

Madenlerin Giderleri: Maden giderleri, gelirlere oranla daha fazla kalem içerir. Bunlar Özsermaye giderleri (CapEx) ve operasyonel giderler (OpEx) olarak ikiye ayrılır. CapEx; tesisler ve binaların maliyetleri, kredi taksitleri ve faizleri, makine-ekipman ve amortismanlar gibi kalemlerden oluşur. Çevre etkileşim, kamulaştırma ve ıslah etmek (reclamation) gibi giderler de olabilmektedir. OpEx'in içinde ise personel giderleri, akaryakıt, enerji, lastik ve yedek parça değişimleri gibi kalemler yer alır. Gerek CapEx, gerek OpEx olsun, yapılan bu maliyetlerin toplamı, geliri karşılayabilmek için dengelenir.

Cevhere ulaşmak için, açık ocaklarda şev, yeraltı madenlerde ise tünel açmak gereklidir. Şevin geniş ve yatay açılı olması, güvenlik açısından tercih edilir ancak bu, daha fazla kazı yapmak ve maliyetleri arttırmak anlamına gelir. Dolayısıyla, çıkarılacak olan cevherin değerine bağlı olarak, şev açısının eğimi, yani madenin tasarımı da biçim alır. Dekapaj oranı; yani kaç metreküp üst örtüye karşılık kaç ton cevher çıkarılacağı, aslında madenin tasarımını şekillendirir.

Aynı durum, yeraltı madenciliğinde, tünellerin genişliği için geçerlidir. Tünellerin geniş ve rahat havalandırılması tercih edilir. Yeraltı madenciliğinde, bir de havalandırma ve iklimlendirme sistemlerinin maliyeti devreye girmektedir.

Maden işletmeleri için, oldukça gelişmiş ve yüksek kapasiteli iş makinelerine ihtiyaç vardır. Dünya'daki en büyük iş makineleri, madencilik alanında kullanılır; konveyör, ekskavatör, drag-

line ve maden kamyonları. Madenlerde kullanılan kamyonlar, karayolu trafiğine çıkamayacak kadar büyük olup 200 tona kadar yük taşıyabilecek kapasitededir- bir karşılaştırma olarak, karayollarındaki standart kamyonların dingil sayısına göre 10-40 ton kadar taşıma kapasitesi vardır. Dolayısıyla, maden fizibilitesi yapılırken, bu iş makinelerinin giderleri, maliyetinin büyük bölümünü oluşturur. Bunlar, katlanması gereken maliyetler arasındadır.

Peki, bir madenin "değeri" nasıl hesaplanmalıdır?

Burada anlattıklarımızdan yola çıkarak; Madenin ömür (life cycle) çizgisinde hangi aşamada olduğuna bağlı olarak değişmekle beraber, bu değer, biraz önce anlattığımız yıllık toplam

affordable to extract this kind of material, then it's worth taking the gold 10 km downstream. Thus, mine valuation is a dynamic process, and it depends on external factors.

In mine valuation, the net present value approach to the years is followed, and the market value of the ore as a discount is cited as the essential components for all expenses to be made during the life of the mine. However, it is agreed in advance where the ore to be sold (e.g., the bauxite extracted in Eskişehir is taken directly by a hubby factory in Germany). If necessary, it is possible to make use of national or international credits, based on this agreement. In the first few years of the mine, it is usually only investment. Once the ore is extracted and sold, that is to say, once the production begins, the annual



income-expense begins to balance.

Income of Mines: Mines have only one income; the extracted ore. The ore is often calculated in annual tons. However, the market value of the extracted ore varies over the years. That takes into account revenues at a certain risk premium.

Expenses for Mines: Costs for mines contain more items than revenues. These are divided into ownership expenses (CapEx) and operational expenses (OpEx). CapEx consists of facilities and buildings costs, loan installments and interests, machinery and equipment, and depreciations. There can also be expenses such as environmental impact, expropriation, and reclamation. OpEx includes items such as labor costs, fuel, energy, tires, and spare parts replacements. Whether it's CapEx or OpEx, the total of these costs is to balance the revenue.

In order to reach the ore, it is necessary to dig slopes in surface mines and tunnels in underground mines. A large, horizontal angle of the slopes is preferable for safety reasons but this means more digging and increased costs. So, depending on the value of the ore to be mined, the slope of the angle of the stripping; the design of the mine takes its form. The stripping ratio, which is how many cubic meters of topsoil or rock to be extracted, actually shapes the design of the mine.

The same is true for the size of the tunnels in underground mining. Wide and comfortable ventilation of the tunnels is preferable. In underground mining, additionally the cost of ventilation and air conditioning systems comes into play.

For mining businesses, highly sophisticated and high-capacity machinery are needed. The largest machinery in the world is used in mining industry; conveyors, excavators, draglines and mining trucks. The trucks used in the mines are so huge to be allowed to move on roads and can carry up to 200 tons of load - for comparison, standard trucks on roads have the capacity to carry 10-40 tons of cargo depending on the number of axles. So when mining feasibility is done, the costs of these machinery are the essential part of the costs. These are among the costs that need to be put up with.

So, how should the "value" a mine?

Based on what we've described here; depending on what stage the mine in its life cycle, this value is calculated by the NPV technique (net present value) compared to the total annual expenditures and revenues that we just described. The "time" factor of the money and the inflation rate, if needed, are taken into account.

Among the important items to note here is the remaining ore tonnage the mine has. Additionally, the accumulated depreciations of the machinery and equipment the mining operation uses and its remaining useful life are of great importance. Finally, the material value of the structures and

giderler ve gelirler karşılaştırılarak NPV (net bugünkü değer) tekniği ile hesaplanır. Paranın “zaman” faktörü ve gerekirse enflasyon oranı da hesaba katılır.

Burada dikkat edilmesi gereken önemli kalemler arasında, madenin sahip olduğu kalan cevher tonajı vardır. Bunun yanı sıra, maden işletmesinin kullanmakta olduğu makine ve ekipmanın birikmiş amortismanları ve kalan faydalı ömürleri de büyük önem taşımaktadır. Son olarak da maden işletmesindeki yapıların ve tesislerin maddi değeri, maliyet yöntemine göre belirlenip bunlara eklenir. Eğer ıslah etmek gerekecekse, bu da eksi haneyle yazılmalıdır.

Tabii, tüm bu saydıklarımızın toplamından, madenin kalan ömründeki operasyonel maliyetleri, yine NPV yöntemine göre çıkararak, madenin net bugünkü değeri hesaplanmış olur.

Görüldüğü gibi, maden işletmeleri canlı bir sürece bağlı varlıklar olduğu için, değerleri de hem ömür çizgisinde hangi aşamada olduklarına hem de çıkarılan cevherin konjonktürel piyasa değerine göre değişiklik göstermektedir.

facilities in the mining site is determined and added to the cost method. If there will be a reclamation program, it should be written in payables section.

Of course, out of all of those things, we would calculate the net present value of the mine, taking the operational costs of the remaining life of the mine back out according to the NPV method.

As it turns out, because mining operations are entities that depend on a live process, their values vary, both in what phase they are in the lifeline and in the up-to-date market value of the ore that is extracted.



RICS 2022 SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK RAPORUNU YAYINLADI

Geçtiğimiz ay, RICS 2022 Sürdürülebilirlik Raporunu yayınladı. Bu 2022 Sürdürülebilirlik Raporu için, RICS Global Commercial Property Monitor (GCPM) ve Global Construction Monitor (GCM), yapılı çevrede sürdürülebilirlik ve iklim değişikliği ile ilgili önemli konularda yaklaşık 4.000 profesyonelin uzman görüşlerinden yararlanmak için kullanıldı.

Amerika, Asya Pasifik, Avrupa ve Orta Doğu ve Afrika'da, RICS profesyonellerine, inşaat sektörü için enerji ve iklimle ilgili konuların uygulanması ve ölçülmesi için görüşleri soruldu. Tüm bu coğrafi bölgelerden gelen geri bildirimler, farklı ihtiyaç ve yaklaşım anlayışlarını görmek için toplandı, uyumlu hale getirildi ve yorumlandı. Raporda, enerji ihtiyaçları, enerji maliyetleri, dijital araçlar, karbon emisyonları ve bunların inşaat sektörü ile nasıl bir ilişkisi olduğu konusunda inşaat şirketleri ve müşteri beklentileri dikkate alınarak analizlere ve sonuçlara yer verildi. Bu analizlerden bazıları aşağıdaki konu başlıklarında istatistiksel yorumlandı:

Enerji İhtiyaçları ve Maliyetlerinde Dijital Araçların Temel Kullanım Alanları:

- Enerji ihtiyaçlarının/maliyetlerinin değerlendirilmesi, azaltılması ve/veya yenilenebilir enerji seçeneklerini analiz edilmesi
- Biyoçeşitlilik ve doğal çevre üzerindeki etkinin ölçülmesi
- İklim değişikliğinin etkisine uyum ve dayanıklılığın değerlendirilmesi
- Su ihtiyaçlarının ele alınması/azaltılması
- Binaların baki açısı ve güneşiği analizi yapılması
- Gömülü Karbonun değerlendirilmesi ve azaltılması
- İç mekan çevre kalitesinin, hava kalitesinin ve termal konforun değerlendirilmesi
- Atıkların yönetimi/en aza indirilmesi

İnşaat sektörünü somut gömülü karbon azaltmaktan alıkoyan faktörler:



- Karbonsuzlaştırmanın maliyetleri ve faydaları hakkında yetersiz bilgi
- Bilgi ve beceri eksikliklerindeki boşluklar
- Düşük karbonlu ürünlerin/malzemelerin/bileşenlerin yüksek maliyetleri veya az bulunduğu algısı
- Yerleşik standartlar, araçlar, veri tabanları, kıyaslamalar ve kılavuzların eksikliği
- Vaka çalışmaları ve demonstrasyon eksikliği
- Tedarik zinciri koordinasyonu eksikliği/yetersiz tedarik zincirleri
- İnşaatlar için edilmiş için "yeşil prim" tavizlerinin yetersiz olması
- Müşterilerden gelen talep eksikliği ve tereddüt°

Raporu ve daha fazla bilgiyi aşağıdaki link'te bulabilirsiniz:

https://www.rics.org/contentassets/fabee7a1008a4222-ba688c8ba45af6c2/2022-rics-sustainability-report_final.pdf

RICS PUBLISHES 2022 SUSTAINABILITY REPORT

Principal Use of Digital Tools in Energy Needs and Costs ;

- Assess and reduce energy needs/costs and/or analysing renewable energy options
- Measure impact on biodiversity and the natural environment
- Assess adaptability and resilience to the effect of climate change
- Assess/reduce water needs
- Conduct building orientation and daylighting analysis
- Assess and reduce embodied carbon
- Assess indoor environmental quality, air quality, thermal comfort
- Measure/minimise waste

Principal barriers inhibiting the construction sector from reducing embodied carbon emissions;

- Insufficient information on costs and benefits of decarbonisation
- Gaps in knowledge and skill shortages
- High costs or low availability of low-carbon products/materials/components
- Lack of established standards, tools, databases, benchmarks and guidance
- Lack of case studies and demonstration projects
- Lack of supply chain coordination/insufficiently developed supply chains
- Lack of evidence of a 'green premium' for the built asset
- Lack of demand and hesitancy from clients°

You can find more discussion in the complete report:

https://www.rics.org/contentassets/fabee7a1008a4222-ba688c8ba45af6c2/2022-rics-sustainability-report_final.pdf

Last month, the RICS published its 2022 Sustainability Report. For this 2022 Sustainability Report, RICS Global Commercial Property Monitor (GCPM) and the Global Construction Monitor (GCM) were used to draw on the expert opinions of around 4,000 professionals on crucial issues relating to sustainability and climate change across the built environment.

In the Americas, Asia Pacific, Europe, and the Middle East and Africa, the RICS professionals were asked their opinions for the application and measurement of energy and climate related matters for construction industry. The feedbacks from all of these geographical regions were collected, harmonized and interpreted to view different needs and understandings of approaches. In the report, there are analyses and conclusions on the issues of Energy needs, energy costs, digital tools, carbon emissions and how they relate construction industry as far as construction companies and clients expectations are considered. Some of those analyses give broad statistics of:

TEKNOLOJİ, TASARIM, TABİAT, TOPLUM: GAYRİMENKUL'DE YENİ ROTA

TECHNOLOGY, DESIGN, NATURE, SOCIETY: THE NEW ROUTE IN REAL ESTATE

Türkiye'nin gayrimenkul bileşenlerini bir araya getiren ve aldığı stratejik kararlarla sektöre yön veren GYODER, 3 yıl pandemi arasından sonra 17. Kez bir araya geldi. 17. Gayrimenkul Zirvesi olarak gerçekleştirilen çalışmaların temel prensibi, teknoloji, tasarım, tabiat, toplum; 4T olarak ortaya kondu.

Etkinlikte çalışmalarını sunan sektör liderleri, kendi perspektiflerinden sosyal, finansal, teknik, çevresel ve uygulama aşamaları için yepyeni fikirleri birleştirdiler. Oturumda ortaya konmuş olan görüşleri özetlemeye çalışalım.

Zirvede ilk olarak ele alınan konu dönüşüm oldu. Sadece kent- sel dönüşüm değil; özellikle pandemiden sonra dönüşen yaşam alışkanlıklarının mekana nasıl yansıtılacağı ve bu yansımanın çok çeşitli gayrimenkul inovasyonlarına fırsat verebileceği şimdiden tahmin edilebiliyor. Özellikle konut projelerinin mümkün olduğu kadar insan odaklı ve sürdürülebilir çevreye uyumlu olmasının önemi tartışıldı.

Bina tasarımları ve sürdürülebilir çevre, yenilenemeyen enerji kaynakları, aslında önemli bir başlıkta daha toparlandı: İklimlendirme. Soğutma ve ısıtma sistemleri, sadece konut binalarının değil, iş merkezlerinin, endüstriyel yapıların ve daha da yeni bir kavram olan veri merkezlerinin (data centers) de önemli bir bileşeni. İklimlendirme sayesinde penceresi hiçbir şekilde açılmayacak gibi tasarlanmış olan eski projelerin, şimdilerde pencereleri kısmen de olsa açılacak şekilde tasarlanması gibi önemli bir ihtiyaç da ortaya çıkmış durumda. Bu da önümüzdeki dönemde önemli bir çalışma alanı olabilecektir.

Gayrimenkul Zirvesindeki önemli başlıklardan birisi de lojistik oldu. İleri ülkelerde olduğu gibi, Türkiye'de de lojistik yapıları, endüstrinin ve ticaretin devamlılığı bakımından zincirin en önemli tamamlayıcısı konumunda. Lojistik yapılarına ve bunların gayrimenkul yatırım ortaklıklarına olan ilgi, tüm Dünya'da

olduğu gibi ülkemizde de yükselme trendinde.

Ele alınan bir başka başlık da GYODER'in Yıldız Teknik Üniversitesi'yle beraber geliştirmiş olduğu Proptech Hub oldu. Fintech, akıllı bina sistemleri, blockchain, metaverse gibi bileşenleri bir araya getiren bu Proptech Hub projesi, bilimin gelişmesini ve ticari bir nesneye dönüşerek Ar-ge çalışmalarının sürdürülebilirliğini hedefliyor.

Proptech ve Akıllı uygulamaları anmışken, elbette ki gayrimenkul sektöründe akıllı telefon ve bilgisayar uygulamalarının önemi de Zirve'de üzerinde durulan konular arasındaydı. Şu kadarını aktarmak gerekir ki, İstanbul'da AirB&B ile kalacak yer temin etmek, konvansiyonel ya da akıllı iletişim sistemleriyle otel odası temin etmenin iki katı kadar bir potansiyel olarak gerçekleşiyor. Akıllı ulaşım araçları ve Scooter paylaşım sistemleri de aynı şekilde. Yapılı çevrenin, gayrimenkul projelerinin ve kentlerimizin bu uygulamaları bir araç olarak kullanmasından ziyade; bu araçlar yapılı çevrenin şeklini ve kullanımını değiştirmeye başlamış durumda.

Ülkemizin en büyük gelir kaynağı olan Turizm ve turizm yapıları da Zirve'de önemle üzerinde durulan konular arasındaydı. İstatistikler açıkça gösteriyor ki, Antalya ve İstanbul'un çekmekte olduğu turist sayısı ve turizm gelirleri oldukça büyük önem taşıyor. Gelen bu turistlerin misafir deneyimini çeşitlendirmek, cazip hale getirmek ve sürdürülebilir kılmak için, turizm yapılarında ve işletmelerinde çağın trendlerini yakalamak gerekiyor. Hem gayrimenkul geliştiriciler hem de bu konuda faaliyet gösteren turizm çalışanlarının ortak akılla kaynakları en iyi şekilde dönüştürmeleri gerekiyor. İstanbul'da geçtiğimiz yıl faaliyete geçmiş olan Galataport, bu ortak aklin en iyi proje uygulama örnekleri arasında gösterilebilir.

Perakende ve perakende yapıları da her zaman olduğu gibi Zirve'de üzerinde durulan başlıklar arasındaydı. Özellikle pan-

GYODER, who unites Turkey's real estate components and steers the industry through strategic decisions, met for the 17th time after a three-year pandemic. The 17th Real Estate Summit was held under the fundamental principle of technology, design, nature, society 4T.

Industry leaders presenting their works at the event combined new ideas from their perspectives for the social, financial, technical, environmental and implementation phases. Let's try to summarize the opinions that were presented during the session.

The transformation was the main topic of discussion at the summit. It's not just urban renewal; it's one that's predictable now, especially how the habits that evolve after the pandemic are reflected in the space, and that reflection can enable a wide range of real estate innovations. In particular, the importance of housing projects becoming as human-centered and sustainable as possible has been discussed.

The building designs and sustainable environment, non-renewable energy sources, have actually been able to come up with a central topic: air conditioning. Cooling and heating systems are a key component not only of residential buildings, but also of business centers, industrial buildings, and data centers, which are an even more recent concept. And thanks to air conditioning, the old projects -which were never meant to open windows -now have a significant need, in part, to design windows so that they can be opened. This could be an important area of study in the coming period.

One of the key topics at the Real Estate Summit has been logistics. As in other advanced countries, Turkey is the most important supplier to the chain in terms of logistics, industry and sustained trade. The interest in logistics, their real-estate invest-

ment partnerships, is on the trend to grow in our country, as in the rest of the world.

Another topic was the Proptech Hub, which GYODER developed with the Yıldız Technical University. Fintech has brought together smart building systems, blockchain, metaverse and other components and the Proptech Hub project aims to improve science and become a commercial object and sustain R&D efforts.

While Propetch and smartphones were commemorated, of course the importance of smartphones and computer applications in the real estate industry was one of the themes that was at the Summit. To put it this far, securing accommodation in Istanbul with AirB&B is potentially twice as much as securing hotel rooms with conventional or intelligent communication systems. So do smart transportation and Scooter sharing systems. Rather than the structural environment, real estate projects and our cities using these applications as tools, these tools are beginning to transform the landscape and its use.

Our country's biggest income, the tourism and hospitality assets, was also a key topic during the Summit. Statistics clearly show that the number of tourists and revenues from tourism in Antalya and Istanbul is very important. In order to diversify, attract and sustain the guest experience of these visitors, it is imperative to catch up with the trends of the age in tourism structures and businesses. Both real estate developers and the tourism professionals involved in this area must transform the common mind with the best possible means. Galataport, which opened its gates in Istanbul last year, could be mentioned among the best examples of project implementation of this shared mind.

Retail and retail structures were also among the topics discussed, as always, at the Summit. In particular, the pandemic

demide döneminde on-line perakendeciliğin, Türkiye’de haliha-zırda kurulu 500’e yakın AVM ihtiyacını ortadan kaldıracıcağı gibi bir kanaat yayılmaya başlamıştı. Bugün gelinen noktada ise, AVM’lerin sadece ihtiyaç duyulan bir ürünü satın almak için değil, eğlenceli ve sosyal bir şekilde vakit geçirmek ve özellikle restoran deneyimi yaşamak için kullanılan yaşam projeleri olarak hayatımızda yer almaya devam edeceği görülmektedir.

Zirvede ele alınan en önemli başlıklardan birisi de Kamu Özel İşbirliği (KÖİ – PPP) proje finansman yöntemiydi. Dünya’nın gelişmiş ve gelişmekte olan birçok ülkesinde yaygın olarak kullanılan bu model, kamunun ihtiyacı olarak değerlendirilen, büyük finansman yatırımları gerektiren ve bununla birlikte ekonomik olarak uygun olup olmayacağına bakılmaksızın gerçekleştirilmesi gereken projeler için kullanılan bir finansal mühendislik ürünüdür. Bu projelere örnek vermek gerekirse; bir ülkenin otoyollara sahip olması, kuşkusuz kamusal bir ihtiyaçtır. Otoyolun parasal olarak karlı olup olmayacağı ise, yapım ve yatırım kararı geliştirilirken belirsizdir. Aslında bunun, yapım kararı bakımından bir önemi de bulunmamaktadır. Burada verilen örnekten hareketle, havaalanlarından bahsedilebilir. Türkiye’nin en büyük gelir kapısı olan turizm, havaalanları ve otoyollar yerli yerinde olmadığı takdirde sekteye uğrar. Aslında kamu ekonomisi bakımından konu bir bütün olarak değerlendirildiğinde, “ölü yatırım” ya da “zararına yatırım” olarak değerlendirilen bu türden projeler, ekonomik faaliyetlerin kesintisiz bir şekilde devam edebilmesi için gereklidir.

Bunun gibi, şehir hastaneleri de aslında kamusal bir ihtiyacın tariflenmesinden dolayı ortaya çıkmıştır. Kamu ekonomisine yük dahi olsa, vatandaşlarına yeterli sağlık ve hastane hizmeti sunamayan bir ülke, gelişmiş ülke kategorisinde yer alamaz. Bu türden projelerin istenen hızda hayata geçirilebilmesi için gerekli olan uluslararası finansman da kuşkusuz bazı durumlarda ülke ekonomisine bir ödeme yükü getirmektedir.

Son olarak, Zirve’de tartışmaya açılan en inovatif konu başlıklarından birisi de bu PPP sistemiyle kiralanabilir sosyal konut üretim projesi olarak masaya yatırıldı. GYODER’in de katkılarıyla hazırlanmış olan bu proje önerisinde, söz gelimi aylık 4.000 TL sabit kira garantisıyla, kamu, ihtiyaç sahiplerine ulaşılabilir konut sunarken, yatırımcısına da “kiracı garantili kiralık konut” gibi bir kaldıraç sunuyor olacak. Bu sistemin ülkemizdeki diğer sosyal konut projelerinden en önemli farkı, bu konutları satılık değil, kullanıcıya “kiralık” olarak sunuyor olmasıdır.

17. GYODER Zirvesi ilgili daha fazla ayrıntıya www.gyoder.org web sitesinden ulaşabilirsiniz°



saw the emergence of on-line retail as a way of eliminating the need for close to 500 shopping malls already installed in Turkey. Today, it appears that Malls will continue to be part of our lives, not just to buy a product that is needed, but to spend fun time and socialize and especially for gastronomy experience.

One of the key topics discussed at the summit was the Public Private Partnership (PPP) project financing method. Widely used in many of the developed and developing world countries, this model is a financial engineering product used for public-assessed projects that require huge funding investments, but should be carried out regardless of whether it is economically viable. To give an example of these projects, a country's ownership of highways is undoubtedly a public need. Whether the highway will be financially profitable is unclear when developing the construction and investment decision. In fact, it is not important in terms of the decision making. One can talk about airports, depending on the example given here. Tourism, Turkey's largest revenue stream, will be blocked if airports and highways are not in place. Indeed, when the issue of the public economy is perceived as a whole, such projects as "dead investment" or "investment in the detriment" are necessary in order to ensure that economic activity can continue uninterrupted.

Like this, city hospitals have actually arisen because of the recipe for a public need. Even if the public economy is burdened, a country that cannot offer adequate health and hospital services to its citizens cannot be classified as a developed country. The international financing needed for the realization of such projects at the desired pace undoubtedly brings a burden of payment to the country's economy in some cases.

Finally, one of the most innovative topics to be discussed at the Summit has been tabled as a tenable social housing production project with this PPP system. This project, drafted with input from GYODER, would provide a public housing guarantee of 4,000 TL monthly fixed leases, as well as a leverage for its investor such as "tenant guaranteed rental housing". The main difference between this system and other social housing projects in our country is that it does not offer these housing for sale but rather as a "rental" for its user.

More details on the 17th GYODER Summit are available on the www.gyoder.org website.°

ULUSLARARASI GAYRİMENKUL YATIRIM NOTLARI°

INTERNATIONAL REAL ESTATE INVESTMENT NOTES°

361°

BİR KARADENİZ ÜLKESİ: GÜRCİSTAN

A BLACK SEA COUNTRY: GEORGIA

Türkiye'nin de komşu ülkesi olan Gürcistan, 1991 yılında Sovyetler Birliği'nin dağılması sonucu yeniden cumhuriyetini kazanan kadim ülkelerdendir. Tam olarak Kafkasya diye anılan bölgenin merkezinde yer alsa da Gürcistan, bir yönüyle de Karadeniz'e komşu ve Karadeniz dışında da başka limanı bulunmayan bir ülkedir. Bir taraftan da Gürcistan, tıpkı Türkiye gibi Avrupa ve Asya kıtaları arasında bir geçiş lokasyonu özelliği taşımaktadır.

Gürcistan'ın nüfusu yaklaşık olarak 4 Milyondur ve bu özelliğiyle küçük ülkeler kategorisinde sayılabilir. Bununla beraber, Gürcistan'da milli gelir hızla yükselmektedir ve kişi başına yıllık 16.000 Dolar civarındadır. Başkent Tiflis, 1.2 Milyon civarındaki nüfusuyla ülkedeki en büyük yerleşim yeridir. 170 Bin civarındaki nüfusuyla, Karadeniz'in önemli bir liman kenti konumundaki Batumi ise ikinci sırada yer almaktadır.

Gürcistan, Rusya'nın komşusu olması nedeniyle Batı ülkelerinin dikkatini çekmektedir ve bu nedenle ekonomik olarak desteklenmektedir. EBRD ve WB gibi uluslararası yatırım fonları, Gürcistan'daki altyapı ve ulaştırma projelerini desteklemektedir. Özellikle 2022 yılı içinde, Gürcistan, Avrupa Birliği'ne aday ülke statüsü kazanılması konusunda önemli adımlar atmaya başlamıştır. Bu konuda kamuoyunun da ciddi bir isteği ve baskısı olduğu anlaşılmaktadır. Gürcistan'ın demografik özelliklerine bakılırsa, Avrupa Birliği sürecini, birçok aday ülkeden çok daha etkin ve hızlı bir biçimde gerçekleştireceği tahmin edilebilir. Bununla beraber, Gürcistan'ın politik ve global dezavantajları da bulunmaktadır; örneğin Gürcistan sınırları içerisinde yer alan Abhazya ve Osetya özerk bölgeleri, dış dünyada tanınır bir statüye sahip değildir, Rusya işgali altında sayılmaktadır.

Gayrimenkul yatırımları konusunda da, Gürcistan son yıllarda dikkatleri üzerine çekmektedir. Özellikle Batum'da çok sayıda yabancı yatırımcının hem inşaat projeleri gerçekleştirdiğini



Georgia, Turkey's neighboring country, is one of the oldest countries to regain its republic following the dissolution of the Soviet Union in 1991. Although it is located in the center of what is known as the Caucasus, Georgia is, in a way, a country that borders the Black Sea and has no other ports outside the Black Sea. Georgia, on the one hand, is a transit location between continents of Europe and Asia, as is Turkey.

The population of Georgia is approximately 4 million, which can be counted in the category of smaller countries. In Georgia, however, the national income is rapidly rising and is around \$16,000 per person per year. Tbilisi is the largest settlement in the country with a population of around 1.2 million. With a population of around 170,000, Batumi, a major port city in the Black Sea, ranks second.

Georgia has the attention of Western countries due to its Russian neighbor and is therefore economically supported. International investment funds, such as the EBRD and the EU, support infrastructure and transport projects in Georgia. Especially during 2022, Georgia began to take important steps towards achieving candidate status for the European Union. It is understood that public opinion also has a serious desire and pressure to do so. Judging by Georgia's demographic characteristics, it can be predicted that the European Union process will be much more efficient and much faster than that of many candidate countries. There are also political and global disadvantages of Georgia, such as the autonomous regions of Abkhazia and Ossetia located within the borders of Georgia, which do not have a recognized status in the outside world, and are considered to be under Russian occupation.

As for real estate investment, Georgia has been gaining attention in recent years. Many foreign investors in Batumi are observed to both carry out construction projects and acquire real estate. According to Recov, one of the real estate data platforms based in the country, in the last 10 years, house prices in Tbilisi have increased by 42% in real terms. According to the

hem de gayrimenkul alımı yaptıkları gözlenmektedir. Ülkede kurulu olan gayrimenkul veri platformlarından Recov'a göre, son 1 yıl içinde, Tiflis'teki konut fiyatları reel olarak %42 kadar artış göstermiştir. Yine aynı kaynağa göre, ülkede yeni proje sayısı bir önceki yıla göre %30 kadar fazlalaşmış, gayrimenkul satışları ise bir yıl içinde Tiflis'te %167 kadar artış göstermiştir. Bunun en önemli nedenlerinden birisinin, Rusya-Ukrayna arasında savaş koşulları ve buna ilave olarak Rusya'nın seferberlik ilan edeceği beklentisine göre ülkelerini terk etmek için yakın coğrafyalarda yeni yerleşim arayışlarına girmiş olmaları gösterilmektedir. Özellikle dil bilgisi, iletişim ve ulaşım bakımından, Gürcistan her iki ülke vatandaşları açısından da cazip bir seçenek olmaktadır. Ayrıca, İran ve Katar vatandaşlarının da Gürcistan'dan mülk alımı yaptıkları gözlenmektedir.

Konut fiyatlarına da bakmak gerekirse, salında Gürcistan, Avrupa ortalamasının çok daha altında bir fiyatlamaya sahip bir gayrimenkul pazarı gibi görünmektedir. En fazla konut satışı Tiflis'te gerçekleşmektedir. Bu kentte, en uygun fiyatlı konutların metrekare satış fiyatı 700 Amerikan Doları civarındadır. Ortalama olarak bahsetmek gerekirse, kentte konut fiyatları metrekare başına 1.000 - 1.300 Amerikan Doları civarında olup yüksek profilli projelerde bu fiyat 3.000 Amerikan Dolarına kadar çıkabilmektedir. Batumi ise, daha fazla yabancı yatırımcı çekmektedir. Bu kentte de minimum konut fiyatlaması metrekare başına 600 Amerikan Doları'ndan başlamakta, ortalama olarak 1.000 Amerikan Doları civarında görülmekte ve en üst seviye projelerde 3.600 Dolara kadar çıkabilmektedir.

Forbes'ta yer alan habere göre Batumi, Dünya'da konut yatırımı yapmaya en uygun 10 şehirden birisi olarak gösteriliyor. Kentin özellikle Karadeniz'e kıyısı olan bölgelerinin konut projeleri yapımına elverişli olması, konut talebini de konut üretimini de sürekli olarak artırıyor.

Ülkede konut projeleri dışında, yüksek nitelikli yabancı markalı proje yatırımları da görülmektedir. Örneğin, tıpkı İstanbul'da olduğu gibi, Batumi'da da bir Trump Tower projesine başlanmıştır ancak bu proje yatırımcının bazı tercihleriyle askıya alınmıştır. Yine özellikle otelcilik konusunda Dünya'da üst segment olarak kabul edilen Le Meridienne, Marriott, Wyndham ve Sheraton faaliyet göstermektedir. Dünya'da yeni bir trend olarak ortaya konan "executive" otel markalı rezidans konsepti, Batumi'da da görülmeye başlamıştır. Wyndham, Hilton gibi üst markaların görüldüğü bu türden rezidanslar için de talep artmaktadır.

Gürcistan'da, TEGOVA tarafından da tanınmış olan bir

Bağımsız Gayrimenkul Değerleme Uzmanları Birliği bulunmaktadır (Independent Valuers Society of Georgia). 2013 yılında kurulmuş olan bu birliğin 60 kadar üyesi bulunmaktadır. Ülkede RICS unvanı bulunan değerleme uzmanı sayısı ise 13 olarak görülmektedir.

Gürcistan'ın stratejik konumu, gelecek vaat eden Batumi Limanı ve sahilleri, Avrupa Birliği'ne girme konusundaki potansiyeli ve coğrafi olarak jeopolitik önemi de göz önünde bulundurulduğunda, gayrimenkul açısından göz ardı edilmemesi gereken bir Pazar olduğu söylenebilir.

Kaynaklar:

<https://recov.ge/en>

https://www.nationsonline.org/oneworld/map/google_map_Tbilisi.htm

<http://ivsg.ge/en/member/complete-list-of-members---2/79/>

<https://korter.ge/en/new-projects-in-batumi>

<https://www.forbes.com/sites/amydobson/2019/12/19/the-best-european-cities-to-invest-in-for-2020/?sh=6b4fbbfe5ec7>

same source, the number of new projects in the country has increased by 30% over the previous year, while real estate sales have increased by 167% in Tbilisi over a year. One of the main reasons is the Russian-Ukrainian war, and in addition to the Russian expectation that Russia will declare mobilization, they are looking for new settlements in nearby geographies to leave their country. Especially with regard to grammar, communication and transport, Georgia has been an attractive option for citizens of both countries. In addition, citizens of Iran and Qatar are observed to buy property from Georgia.

And to look at house prices, Georgia actually looks like a real estate market with a much lower price than the European average. The largest number of homes is sold in Tbilisi. In this city, the price of the most affordable housing is about 700 US dollars per square meter. On average, house prices in the city range from US\$1,000 to US\$1,300 per square meter, with

high-profile projects as high as US\$3,000. Batumi attracts more foreign investors. In this city, the minimum house price starts at US\$600 per square meter, averages US\$1,000 per square meter, and can be as high as US\$3,600 in top-level projects.

Batumi is listed as one of the 10 cities in the world that are best suited to invest in housing, Forbes reported. The city's availability, especially for Black Sea coastal areas, to build housing projects has steadily increased the demand for homes and the production of homes.

Apart from residential projects, the country also has large-scale investments in foreign-branded projects. For example, just as in Istanbul, a Trump Tower project was launched in Batumi, but was suspended with some preference from the investor. Le Meridienne, Marriott, Wyndham and Sheraton are considered to be the top segment in the world, especially in the area of hotel management. The "executive" hotel branded residence concept, as a new trend across the globe, is being seen in Batumi. Demand is also growing for such residences as Wyndham, Hilton and other high-end brands.

In Georgia, there is an Independent Association of Real Estate Appraisers (Independent Valuers Society of Georgia), also recognized by TEGOVA. It was founded in 2013 and has about 60 members. There are 13 RICS accredited appraisers in the country.

Given Georgia's strategic position, its promising Port of Batumi and its potential to enter the European Union, and its geographically geopolitical importance, it is arguably a market which should not be overlooked in terms of real estate.

Sources:

<https://recov.ge/en>

https://www.nationsonline.org/oneworld/map/google_map_Tbilisi.htm

<http://ivsg.ge/en/member/complete-list-of-members---2/79/>

<https://korter.ge/en/new-projects-in-batumi>

<https://www.forbes.com/sites/amydobson/2019/12/19/the-best-european-cities-to-invest-in-for-2020/?sh=6b4fbbfe5ec7>



Emrullah ACAR
Gayrimenkul Değerleme
Uzmanı ve Eğitmeni
TDUB Yönetim Kurulu Üyesi



Emrullah ACAR
Real Estate Appraiser
and Lecturer
TDUB Board Member

TÜRKİYE'DE GAYRİMENKUL DEĞERLEMESİ VE LİSANS

Ülkemizde gayrimenkule ilişkin konularda oldukça karmaşık ve çok taraflı bir düzenleme altyapısı bulunmaktadır. Bu durumun sonucu olarak gayrimenkul değerlendirme faaliyetlerine ilişkin çok sayıda kurum ve kuruluş yetki, sorumluluk ve görev üstlenmiştir. Konuyu mevzuat açısından ele aldığımızda, 2942 sayılı Kamulaştırma Kanunu ile 1319 sayılı Emlak Vergisi Kanunu gayrimenkul değerlemesine ilişkin normların düzenlendiği ilk hukuki metinler olarak dikkatimizi çekmektedir. Özellikle kamulaştırma çerçevesinde oluşan uyuşmazlıklarda mahkemelere uzmanlık ve bilirkişilik hizmetleri vermeye başlanmış ve sonraki yıllarda bu hizmetler kurumsallaşmış profesyonel bir işe dönüşmüştür.

Öte yandan, gayrimenkul değerlemesine ilişkin Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından yapılan öncü düzenlemeler ile değerlendirme mesleği kurumsal bir kimliğe kavuşmuştur. Bu kurumsal kimliği oluşturan düzenlemelerin yapılmasındaki en önemli etkenlerden biri de, sermaye piyasası mevzuatına tabi olan Gayrimenkul Yatırım Ortaklıklarının (GYO) aktiflerinde yer alacak gayrimenkullerin pazar değerlerinin takdir edilmesi gereksinimidir. SPK, bu gereksinimin sağlıklı bir şekilde karşılanabilmesi ve gayrimenkul değerlemesinin yetkin kişilerce yapılmasını teminen 2001 yılında yaptığı düzenlemelerle lisanslama sınavlarını uygulamaya sokmuştur.

Devam eden süreçte, kamuoyunda "mortgage yasası" olarak ifade edilen "5582 Sayılı Konut Finansmanı Sistemine İlişkin Çeşitli Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun'un 2007 yılında yürürlüğe girmesiyle birlikte, bankalar tarafından sağlanan kredilere teminat olarak gösterilen gayrimenkullerin etkin ve sağlıklı bir şekilde değerlendirilmesinin yapılması gereksinimi doğmuştur. Bu gereksinimi teminen SPK ve BDDK tarafından hayata geçirilen yeni düzenlemelerle gayrimenkul değerlendirme uzmanlığının önemi artmış ve kurumsallaşma süreci tamamlanmıştır.

Gayrimenkul Değerleme Kuruluşları, Gayrimenkul Yatırım Fonları veya faaliyetinde gayrimenkul değerlendirme olan kurum ve kuruluşların bünyesinde gayrimenkul değerlendirme uzmanı unvanı ile görev alınabilmesi için lisans şarttır. Ancak lisans bu

unvan için gerekli nicel bir şart olup, yetkinlik ve tarafsızlık gibi nitel şartlar da gereklidir.

Gayrimenkul değerlemesine yönelik ilk lisans türü 2001 yılında SPK düzenlemeleri ile verilen "Değerleme uzmanlığı" lisansıdır. 2007 yılında SPK tarafından yapılan düzenlemelerde değişikliğe gidilerek "Gayrimenkul değerlendirme uzmanlığı" lisansı ve "Konut değerlendirme uzmanlığı" lisansı olmak üzere 2 farklı lisans türü oluşturulmuştur. 2014 yılında yapılan son düzenleme ile lisans adında geçen "uzmanlığı" ifadesi kaldırılarak "Konut Değerleme" lisansı ve "Gayrimenkul Değerleme" lisansı adını almıştır.

Günümüzde lisanslamaya ilişkin tüm düzenlemeler Sermaye Piyasası Lisanslama Sicil ve Eğitim Kuruluşu A.Ş. (SPL) tarafından yürütülmektedir. SPL, SPK tarafından sermaye piyasası kurumlarında ve halka açık ortaklıklarda çalışanlara veya çalışacaklara lisans verme, lisans sahibi kişilerin sicilini tutma ve lisanslarla ilgili eğitim programları düzenlemekle yetkilendirilmiş ve 2011 yılında faaliyetlerine başlamıştır. SPL tarafından yapılan sınavlarda başarılı olunması ve lisans alma şartlarının sağlanması sonucunda ilgili faaliyet alanı için mesleki yeterliliği gösterir bir belge olan lisans verilir. Lisanslama sınavları sonucunda gayrimenkul değerlemesine yönelik günümüzde yukarıda da belirtildiği gibi 2 farklı lisans türü verilmektedir. Çeşitli kurum ve kuruluşlar tarafından da referans olarak alınan bu lisanslardan biri "Konut Değerleme" diğeri ise "Gayrimenkul Değerleme" lisansıdır.

Gayrimenkul Değerleme Lisansını alabilmek için en az 4 yıllık yükseköğretim düzeyinde eğitim alınmış olması ve bu lisansın sınavından başarılı olunması gerekmektedir. Gayrimenkul Değerleme Lisansı sınavlarına giren adayların sorumlu oldukları dersler; dar kapsamlı sermaye piyasası mevzuatı ve meslek kuralları, inşaat ve gayrimenkul muhasebesi, gayrimenkul değerlendirme esasları ile gayrimenkul mevzuatıdır.

Konut Değerleme Lisansını alabilmek için en az 2 yıllık yükseköğretim düzeyinde eğitim alınmış olması ve bu lisansın sınavından başarılı olunması gerekmektedir. Gayrimenkul

In our country there is a very complex and multilateral regulatory framework for real estate issues. As a result of this situation, numerous institutions and organizations involved in real estate valuations have assumed authority, responsibility and duty. When it comes to legislation, it is noted as the first legal texts under which the Expropriation Act 2942 and the Property Tax Act 1319 regulate the norms for the valuation of the real estate. Specific nationalization disputes have introduced expertise and expertise in the courts, and in subsequent years these services have institutionalized and turned into a professional business.

On the other hand, the valuation profession has acquired an institutional identity through leading regulations of the Capital Market Boards (SPK) for real estate valuations. One of the most important factors in making these institutional IDs is the need to appreciate the market values of real estate, which is subject to capital market regulations, as well as the activities of Real Estate Investment Trusts (REIT). The SPK introduced the licensing exams in 2001 with its regulations that ensure that this requirement could be met healthily and that real estate valuations should be carried out by competent people.

In the ongoing process, after the "Law on Amendments to Various Laws on Mortgage Financing System 5582", which is publicly referred to as the "mortgage law", came into force in 2007, it required an efficient and healthy assessment of real estate assets as collateral for loans provided by banks. This requirement was deemed to have increased the importance of real estate valuing expertise through new regulations implemented, and the process of institutionalization has been completed.

A license is required for real estate valuations organizations, real estate investment funds, or organizations with real estate valuations in their operations to be eligible for the post of a real estate valuer. However, license is a qualitative requirement for this title, and qualitative terms such as competence and neutrality are also required.

The first license for real estate valuation is an "appraiser" license issued in 2001 by SPK regulations. In 2007, a change in regula-

tion made by the SPK resulted in the creation of 2 different license types, including a "real estate valuation expertise" license and a "residential valuation expertise" license. In 2014, the last regulation to be renamed "Residential" license and "Real Estate" license, removing the "expertise" contained in the license name.

Currently, all licensing regulations are governed by the Capital Market Licensing Register and the Educational Institution Inc. (SPL). The SPL was authorized by the SPK to provide licenses to employees or employees in equity market institutions and public partnerships, maintain track records of licensees, and organize training programs for licenses in 2011. A license, a document that demonstrates professional competence for the relevant functional area, is granted by the SPL as a result of passing exams and providing license terms. As a result of the licensing exams, 2 different license types are available today for real estate valuations, as noted above. One of these licenses is referred to by various organizations and organizations, and the other is a "Residential" license.

To be eligible for a Real Estate Appraiser License, a minimum 4-year university degree must be completed and the exam for this license must be passed. The lessons that candidates who take the Real Estate Assessment License exams are responsible for are the narrow capital market legislation and occupational rules, construction and real estate accounting, real estate valuing guidelines and real estate regulations.

Obtaining the Residential Appraiser License requires at least 2 years of institutional education and the test of this license to be successful. This license is mandatory in order to serve as a residential valuation specialist for Real Estate Assessment Organizations. The lessons that candidates who take the Residential License exams are responsible for are the narrow capital market regulations and professional rules and real estate assessment guidelines. Owners of a Real Estate Appraiser License are authorized to perform tasks required by the Residential Appraisal License.

Değerleme Kuruluşlarında konut değerlendirme uzmanı görevinde bulunabilmek için bu lisans zorunludur. Konut Değerleme Lisansı sınavlarına giren adayların sorumlu oldukları dersler; dar kapsamlı sermaye piyasası mevzuatı ve meslek kuralları ile gayrimenkul değerlendirme esaslarıdır. Gayrimenkul Değerleme Lisansı sahipleri, Konut Değerleme Lisansının gerekli olduğu görevleri de yerine getirme yetkisine sahiptirler.

2014 yılında SPK tarafından yapılan son düzenleme ile ilgili lisansları alanlar "uzman" değil "uzman yardımcısı" unvanı ile kurum ve kuruluşlarda görev alabilmektedir. Söz konusu lisansları alan kişiler, ilk olarak "uzman yardımcısı" unvanını, Gayrimenkul değerlendirme uzmanlığı için 3 yıllık, konut değerlendirme uzmanlığı için 1 yıllık mesleki tecrübe şartlarını sağladıklarını gerekli diğer belgelerle birlikte tevsik etmeleri sonrasında da "uzman" unvanını elde ederler.

SPL tarafından verilen herhangi bir lisansa sahip olanlar her 3 yılda bir lisans yenileme eğitimlerine katılmak zorundadırlar. Lisans yenileme eğitimlerinin içeriği ve yapılış usulleri SPL tarafından belirlenir ve SPK onayı ile uygulanır. Lisans yenileme eğitimlerinin sonunda sınav yapılmaz. Ancak, eğitimin içeriğinde bulunabilecek değerlendirme sorularının doğru cevaplanması ve eğitim süresinin en az %90'ına katılım sağlanması zorunludur. Bu zorunluluklara uymayanlar eğitimi yeniden almak zorundadırlar.

Zamanı geldiği hâlde lisans yenileme eğitimlerine katılmayanların lisansı askıya alınır. Lisansı askıya alınanlar lisans konusu faaliyette bulunamazlar. Yenileme eğitimlerine katılmak suretiyle askıya alınan lisans tekrar geçerli hâle getirilir. Lisanslı kişilerin Kanuna, Kanuna dayanılarak yapılan düzenlemelere, belirlenen standart ve formlara ve Kurulca alınan genel ve özel nitelikteki kararlara aykırı hareket ettiklerinin tespit edilmesi halinde lisanslarının geçici veya sürekli olarak iptal edilmesine ilişkin esaslar Kurul tarafından belirlenir.

Son olarak değinilmesi gereken bir diğer husus ise, Gayrimenkul Değerleme Uzmanlarının lisans almaya hak kazandığı tarihten itibaren üç ay içerisinde Türkiye Değerleme Uzmanları Birliğine (TDUB) üyelik başvurusunda bulunmakla yükümlü olduğudur. Konut değerlendirme lisansı sahiplerinin, mesleki faaliyette bulunmadıkları sürece TDUB'a üye olma yükümlülükleri yoktur. TDUB, 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanununa dayanılarak kurulmuş kamu tüzel kişiliğe haiz öz düzenleyici Meslek Birliğidir^o

Kaynaklar

Sermaye Piyasasında Faaliyette Bulunanlar İçin Lisanslama ve Sicil Tutmaya İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ (VII-128.7)

Sermaye Piyasasında Faaliyette Bulunacak Gayrimenkul Değerleme Kuruluşları Hakkında Tebliğ (III-62.3)

SPL Çalışma Notları, Gayrimenkul Değerleme Esasları



In 2014, the recipients of the licenses associated with the final arrangement by the SPK can be engaged in institutions and organizations with the title "appraiser assistant", not "appraiser". The recipients of such licenses, first of all, acquire the title "appraiser assistant" after they provide them along with other required documentation that provides 3-year professional experience requirements for residential valuation expertise, and 1-year professional experience requirements for real estate appraiser.

Any licensee granted by the SPL must attend renewal courses every 3 years. The content and procedures for the license renewal training are determined by the SPL and implemented with the approval of the SPK. There are no exams at the end of the license renewal courses. However, it is imperative that the evaluation questions available to the content of the training be answered correctly and that the training be attended to at least 90% of the time. Those who do not comply will have to retake the training.

All who fail to attend the re-licensing courses are suspended at the appropriate time. Suspended license(s) cannot operate in a licensing issue. The license that was suspended by participation in the renewal training is revoked. The Board sets guidelines for temporary or continuous revocation of licenses if Licensed persons are found to be in breach of the regulations, standards and forms set out in accordance with the Law, and decisions of general and special nature taken by the Council.

A final note is that Real Estate Assessment Experts are obliged to apply for membership in the Association of Appraisers of Turkey (TDUB) within three months of the date of licensing. Residential valuation license holders are not obligated to subscribe to the TDUB unless they are engaged in professional activities. The TDUB is a self-regulatory professional association of public entities, established on the basis of the Capital Market Act 6362^o

Sources:

Notice on Guidelines for Licensing and Registry for those Active in the Capital Market (VII-128.7)

Notice of Real Estate Assessments in the Capital Market (III-62.3)

SPL Work Notes, Real Estate Assessment Guidelines



BÜYÜK ÖLÇEKLİ KAMU PROJELERİNDE 'DEĞER' YARATILMASINDA ERKEN KARAR VERME SÜREÇLERİNİN ÖNEMİ

Gebze - İzmir Otoyolu ve Körfez Geçiş Köprüsü, Yavuz Sultan Selim Köprüsü ve Kuzey Marmara Otoyolu, İstanbul Havalimanı, Avrasya Tüneli, Çanakkale Köprüsü, enerji santralleri ve kamu hastaneleri ülkemizde Kamu Özel Sektör İşbirliği (KÖİ) modeli ile gerçekleştirilen büyük ölçekli projelerin sadece bir kısmını oluşturuyor. Önümüzdeki yıllarda yapılması düşünülen bir çok yeni projede de KÖİ modelinin kullanılması gündeme geliyor. Modelin bütçeye getirdiği ek yüklerin veya sağladığı faydaların, belirsizliklerle dolu bir kaç veri üzerinden sürekli olarak tartışıldığı bir ortamda, KÖİ modelini tamamen elemek veya her projeye uygun olduğunu söylemek yerine, kamu yararı düşünülerek nerede ve hangi koşullarda kullanılmasının daha doğru olacağını anlamak önem arz ediyor.

Konunun organizasyonel ve finansal boyutlarına giriş yapmadan önce neden bu denli büyük ölçekli projelere ihtiyacımız olduğundan bahsetmek gerekiyor. Dünya ülkeleri, ekonomik ve sosyal ihtiyaçlara cevap verebilmek için otoyollar, havalimanları, limanlar, telekomünikasyon, enerji üretim tesisleri gibi projeleri hayata geçirmek zorundalar. Ekonominin işleyişi için gerekli olan tüm bu fiziksel yapı türleri aslında altyapı projesi kapsamına giriyor. Bu türde mega projelere olan ihtiyacın artmasına katkıda bulunan ana faktörler arasında nüfus artışı, kentleşme, ve ekonomik büyüme yer almakta. Birleşmiş Milletler tahminlerine göre, yaklaşık 8 milyar olan dünya nüfusunun 2050 yılında 9,7 milyar olacağı öngörülmüyor. Nüfus artışının yanı sıra, büyük ölçekli projelere ihtiyacı

tetikleyen en önemli konulardan biri de kent nüfusundaki artış. Yapılan çalışmalar kentsel nüfus artışlarının başta Hindistan, Çin ve Nijerya olmak üzere, en çok gelişmekte olan ülkelerde gerçekleştiğini gösteriyor. Bahsedilen büyük ölçekli projelerin ulusal ekonomilerin gelişmesinde de kritik bir yeri var. Sektörler, operasyonlarını sürdürebilmek ve büyüebilmek için enerji, su, dijital iletişim gibi fiziksel altyapı hizmetlerine ihtiyaç duyuyor. Üretime katılan işgücünün, üretim tesislerine ulaşımı, tedarik zincirinin ve lojistik hizmetlerinin kesintisiz bir şekilde yürütülmesi de ulaştırma imkanları ile doğrudan ilişkili. Endüstriyel atıkların güvenli bir şekilde yönetilmesini sağlamak için arıtma tesislerine ihtiyaç duyuluyor. Kısacası, ekonomilerin büyüme potansiyellerini gerçekleştirebilmeleri ve dolayısıyla ulusal hedeflere ulaşmaları için giderek artan bir şekilde yeni yatırımlara ihtiyaç duyuluyor.

Öyleyse, ülkeler sosyal ve ekonomik hedeflerine ulaşmak için bu tür projeleri hayata geçirmek zorundalar. Peki bu projeleri gerçekleştirirken nasıl bir yol izlemeli? Projeleri geleneksel teslimat sistemleri kullanarak kamu finansmanı ile mi, yoksa özel sektör kaynaklarını devreye alacak KÖİ modeli ile gerçekleştirmek mi daha doğru? Aslında bu soruların cevabı kapsamlı bir fizibilite çalışması ve etkin bir erken karar verme sürecinde yatıyor. Bir çok projenin başarı veya başarısızlığını incelediğimizde kök nedenin projenin fizibilite ve erken karar verme sürecinden kaynaklandığını görüyoruz. İhale öncesi

THE SIGNIFICANCE OF EARLY DECISION MAKING IN THE CREATION OF 'VALUE' IN LARGE-SCALE PUBLIC PROJECTS

Gebze - İzmir Motorway and Bay Crossing Bridge, Yavuz Sultan Selim Bridge and Northern Marmara Motorway, Istanbul Airport, Eurasia Tunnel, Çanakkale Bridge, power plants and public hospitals are only some of the large-scale projects carried out with the Public Private Partnership (PPP) model in our country. A number of new projects are being considered for years to come, namely use of the PPP model. It is important to understand where and in what circumstances it would be more appropriate to use the PPP model, with public benefit in mind, rather than simply eliminating the PP model or saying it is in accordance with every project, where it is continuously debated by the additional burdens or benefits the model brings to the budget, or via a series of uncertainties of data.

Before we can enter into the organizational and financial dimensions of the issue, we have to talk about why we need to do projects on such a large scale. To meet the economic and social needs, countries in the world must implement projects such as highways, airports, ports, telecommunications, energy production facilities. All these types of physical structures that are required for the functioning of the economy are actually falling under the infrastructure project. Population growth, urbanization, and economic growth are among the key factors contributing to the growing need for these kinds of mega-projects. According to United Nations estimates, the world's population of about 8 billion will be 9.7 billion by 2050. In addition to popula-

tion growth, one of the most important issues driving the need for large-scale projects is the increase in the city's population. Studies have shown that urban population increases occur mainly in developing countries, including India, China and Nigeria. The aforementioned large-scale projects are also critical to the development of national economies. The sectors require physical infrastructure, such as energy, water, digital telecommunications, to be able to continue and grow their operations. The uninterrupted execution of the production's workforce, of production facilities, of the supply chain and logistics services is also directly linked to transport facilities. Treatment facilities are needed to ensure safe handling of industrial waste. In short, more and more new investments are needed to enable economies to realize growth potential and thus meet national aims.

So, countries have to implement these kinds of projects in order to achieve their social and economic goals. So what's the way to do that? Is it more accurate to implement projects with public financing using traditional delivery systems, or with a PPP model that will activate private sector resources? The answer, in fact, lies in a comprehensive feasibility study and an effective early decision-making process. When we look at the success or failure of many projects, it turns out the root cause is the feasibility of the project and the early decision-making process. Projects that had neglected the process prior to the tender – even if they were very well managed in the following stages – are unlikely to suc- ▶▶

yaşanan bu sürecin ihmal edildiği projelerin -ilerleyen aşamalarda çok iyi bir şekilde yönetilseler bile- başarılı olma ihtimalleri çok düşük oluyor. Öyleyse, projelerde 'değer' yaratabilmenin ilk şartının gerçekçi ve kapsamlı bir fizibilite aşamasından geçtiğini söylemek mümkün.

Erken karar verme ve fizibilite belirsizliklerle dolu ve oldukça karmaşık süreçler. Ancak ilk adım olarak, özellikle dikkate alınması gereken konular şu şekilde sıralanabilir.

Projeye duyulan 'ihtiyaç'. İlk aşamada sorulması gereken sorular "Bu projeye gerçekten ihtiyacımız var mı?", "Projeden elde edilecek çıktı veya hizmetlere gerçek bir talep var mı?", "Teklif edilen proje ulusal hedeflerimiz ile uyumlu mu?" ve "Proje toplumsal bir fayda sağlıyor mu?" olmalıdır. Literatürde yapılan çalışmalar, vaka analizleri ve yazılan raporlar aslında gerçek anlamda ihtiyaç duyulmayan bir proje hayata geçirildiğinde projenin 'başarılı' olamayacağını gösteriyor. Özellikle doğrudan kullanıcıların özel sektöre ödeme yaptığı talep bazı KÖİ projelerinde, verilecek hizmete gerçek bir talebin olması son derece önemli. Çünkü KÖİ modelinde özel sektörün elde edeceği gelirler, alınan kredinin ve faizin geri ödenmesi; projenin işletme, bakım ve onarım masraflarının ödenmesi gibi giderleri karşılamakla kalmayıp, bir de özel sektöre makul bir getiri sağlamak zorunda. Talep bazı projelerde kullanıma bağlı olan bu gelirler az olduğunda ise, devlet garantileri devreye giriyor ve bu durum projenin kamusal bir yük haline gelmesine sebep olabiliyor. Devlet garantilerinin sınırlı tutulduğu sözleşmelerde de proje doğrudan başarısız olup, yeniden müzakereler başlıyor. KÖİ modeli devletin özel sektöre düzenli ödemeler yaptığı bir yapıda tasarlanırsa bile sonuç değişmiyor ve kısıtlı kamu kaynakları boşa harcanmış oluyor. Öyleyse; hem geleneksel kamu finansmanı ile gerçekleştirilen yatırımlarda, hem de KÖİ modelinde projeye gerçek bir ihtiyaç olması ve ulusal hedeflere hizmet etmesi kamu kaynaklarının verimli kullanılması açısından son derece önemli. Bu ihtiyacın ve faydanın belirlenmesinde ekonomik faktörlerin yanı sıra, sosyal ve çevresel faktörlerin de payı çok büyük. Dolayısıyla, yatırımın yapılıp yapılmayacağına karar verilen bu aşamada; çevresel, sosyal fayda ve maliyetler de dikkate alınarak bir değerlendirme yapılmalı.

Organizasyonel boyut. Projeye gerçek anlamda ihtiyaç duyulduğu tespit edildiği takdirde, sıra proje teslimat sistemini belirlemeye; yani projenin KÖİ modeli ile mi yoksa tamamen kamu finansmanı kullanılarak geleneksel yöntemlerden biri ile mi yapılacağına karar verilmesine geliyor. Dünyada bu karar verme aşamasında uzun süredir kamu kesimi karşılaştırıcısı (public sector comparator) gibi araçlar kullanılıyor. Projenin geleneksel yollarla gerçekleştirilmesine karar verildiği takdirde izlenecek yolun rotası ve sınırlar oldukça iyi bir şekilde belirlenmiş, ve tecrübe edilmiş durumda. KÖİ modelinin uygulanmasına karar verildiği takdirde ise dikkat edilmesi ve

üstünde durulması gereken bazı yeni konular ortaya çıkıyor.

Öncelikle, gerçekleştirilmesi düşünülen bir proje finansal olarak 'yapılabilir' olmayıp, daha çok prestij veya politik hedeflere hizmet etmesi açısından gerçekleştirilmek isteniyor ise, KÖİ modelini kullanmanın mantıklı olmayacağını söylemek mümkün. Bunun yanı sıra, küçük ölçekli projelerde KÖİ modelinin uygulanması 'pahalı' olabiliyor. Bunun sebebi KÖİ projelerinin oldukça karmaşık bir organizasyonel ve finansal yapıya sahip olmaları ve dolayısıyla işlem maliyetlerinin (transaction costs) çok yüksek çıkabilmesi. Ancak toplumsal ve ekonomik hedeflerin gerçekleştirilmesi için planlanan projeler her zaman bahsedilen ölçüde büyük olmayabiliyor. Buna rağmen, kamusal kaynakların kısıtlılığı karşısında hala özel sektör finansmanına ihtiyaç duyulabiliyor. Bu sorunu aşmak için bazı ülkelerde küçük ölçekli çok sayıda proje paket haline getirilerek KÖİ modelinde oluşan işlem maliyetlerini karşılayabilecek hale getiriliyor. Belediyelerin çok sayıda arıtma projesini paket haline getirerek KÖİ modeli ile gerçekleştirilmesi bu çözüme örnek olarak verilebilir.

Finansal boyut. Projenin özel sektör tarafından yapılmasına karar verilirken dikkat edilmesi gereken bir konu da kamu tarafının özel sektöre yapacağı ödemelerin temelinin oluşturacak mekanizmanın tasarlanması. Doğru bir ödeme mekanizmasının seçimi, hem optimal bir risk dağılımının yapılarak sistemin başarılı olması, hem de kamu kaynaklarının etkin bir şekilde kullanılması açısından önemli oluyor. Bu noktada özel sektöre ödemelerin yapıldığı kaynak (funding) ve finansman arasında bir ayırım yapmak gerekli. Özsermaye ve krediden oluşan finansman; yatırımdan henüz gelir elde edilmeyen tasarım, inşaat ve işletme aşamasının ilk safhalarındaki maliyetleri karşılamak için kullanılmakta. Özel sektörün bu finansmanı sağlayabilmesi için kredi ve özsermayenin geri ödeneceğinden emin olması gerekiyor. Kredi ve özsermaye yatırımcılarının geri ödemesi ise, özel sektöre işletme aşamasında devletin veya doğrudan nihai kullanıcıların yaptıkları ödemeler ile sağlanan kaynak (funding) ile mümkün olmaktadır.

KÖİ modelinin özünde, finansman doğrudan kamu tarafının sorumlulukları arasında yer almayıp, aslında özel sektöre ait bir sorun olarak görünmekte. Ancak, zaman içinde özel sektöre ödemelerin kamu kesimi tarafından yapılması, KÖİ yatırımlarında finansmanı tek başına bir sorun olmaktan çıkarıp, projelerde kamu tarafından yaratılan kaynak (funding) ile doğrudan ilişkili bir hale getirmekte. Dolayısıyla, erken karar verme süreçlerinde projeye ne kadar, nasıl ve kim tarafından kaynak yaratılacağına doğru bir şekilde kurgulanması, ileride projeyi negatif yönde etkileyebilecek finansal sorunların önüne geçilmesi ve 'başarılı' projeler üretilebilmesi için bir ön koşul. Ancak, KÖİ yatırımlarının finansal sağlığı açısından aslında son derece önemli bir role sahip olan 'ödeme mekanizmaları' konusuna çoğu zaman gerekli hassasiyetle yaklaşılmamakta ve

ceed. So, the first condition of being able to create a 'value' in projects is actually through a realistic and comprehensive feasibility phase.

Early decision-making and feasibility studies are fraught with uncertainties, and quite complex processes. As a first step, however, the specific issues that need to be considered can be sorted in this way.

The 'need' for the project. Questions that should be asked at the first stage are, "Do we really need this project?", "Is there any real demand for outcomes or services from the project?", "Is the proposed project in line with our national goals?" and "Is the project of a social benefit?" Studies in literature, case studies and written reports show that the project cannot be 'successful' when a project is actually implemented that is not truly needed. It is very important to have a real demand for services, especially with demand-based ROI projects where direct users pay into the private sector. Because the ROI model offers revenues from the private sector, reimbursement of credit and interest; the project has to pay operational, maintenance and repair expenses; it has to pay a reasonable return to the private sector. If these earnings, which depend on use for demand-based projects, are low, then government guarantees are activated, which can lead to the project becoming a public burden. Contracts under which state guarantees are limited have failed the project directly, and renegotiations are under way. Even when the PPP model is designed in a structure in which the state makes regular payments to the private sector, the result remains unchanged and limited public resources wasted. So it's very important that both investments with traditional public financing are actually needed in the ROI model, and it is important for efficient use of public resources to serve national goals. Along with the economic factors in determining this need and benefit, social and environmental factors account for a large share. Thus, an assessment of environmental, social benefits and costs must be made at this stage, which is whether or not the investment will be made.

Organizational dimension. Once the project is found to be in real need, it may be time to determine the project delivery system – that is, whether the project will be done using the PPP model or one of the traditional methods of using fully public financing. Tools such as the public sector comparator have long been used in this decision-making process around the world. The trajectory and boundaries of the road are fairly well established and experienced if the traditional means of carrying out the project are determined. If the implementation of the PPP model is decided, it will create some new issues to be addressed and focused on.

Firstly, if a project under consideration is to be carried out in order to be carried out in terms of serving more prestigious or

political goals, it is not feasible to say that using the PPP model will make sense. At the same time, implementation of the PPP model on small-scale projects can be 'expensive'. The reason for this is that ROI projects are complex organizational and financial structures, and so transaction costs (transaction costs) can be very high. However, projects planned for the realization of social and economic goals may not always be as big as the stated measure. Despite this, private sector financing may still be needed in the face of limited public funding. To address this problem, several small-scale projects are packaged in some countries, making them capable of covering the processing costs incurred by the PPP model. One example is a solution that municipalities have to implement by using the PPP model by packaging several refining projects.

Financial dimension. One area where attention should be paid to determining the realization of the project by the private sector is the designing of the mechanism underpinning the public side's payments to the private sector. The selection of an accurate payment mechanism is important both for the successful delivery of an optimal risk distribution and for the efficient use of public resources. At this point, a distinction between funding and financing is required, where payments to the private sector are made. Funding from equity and credit is used to cover costs in the initial stages of design, construction and business, yet to receive an investment income. The private sector must ensure that credit and equity are repaid in order to provide this financing. Repayment of credit and equity investors is made possible by funding (funding) provided to the private sector through payments made by the state or direct end users during the operational phase.

At the heart of the PPP model, financing is not directly linked to the responsibilities of the public side, but actually appears to be a problem with the private sector. Over time, however, the public sector provided payment for private sector money rather than a lone problem with investment, making funding directly related to funding (funding) generated by the public in projects. So it's a prerequisite for early decision-making to accurately emphasize how much, how and by whom funding should be generated into the project, to avoid financial problems that might be potentially negatively impacting the project in the future, and to produce 'successful' projects. However, the 'payment mechanisms' issue, which in fact have a hugely important role to play in terms of the financial health of PPP investments, is often not approached with the required precision and the financial dimension of the projects mainly focuses on the problem of 'access to affordable funding sources.

A wide range of payment mechanisms are being used in differ-

projelerin finansal boyutu ağırlıklı olarak 'uygun maliyetli finansman kaynaklarına erişim' sorununa odaklanmakta.

Dünyada farklı ülkelerde ve farklı tipte KÖİ projelerinde çok çeşitli ödeme mekanizmaları kullanılıyor. Ancak, ana prensipler açısından ödeme mekanizmalarını aşağıdaki üç ana başlık altında toplamak mümkün.

1. Kullanıcı ödemeleri. Bu mekanizma, kullanıcıların doğrudan özel sektöre yapmış olduğu ödemeleri kapsıyor. Örneğin, yap-işlet-devret otoyol-köprü projelerinde araç geçişlerinden elde edilen 'reel ücret' (real tolls) gelirleri bu kapsamda ele alınabilir. Saf 'reel ücret' mekanizmasında, talep riskleri tamamen özel sektöre devredilmekte. Bu mekanizma ile tasarlanan projelerde dikkat edilmesi gereken bir konu, özel sektörün yüksek risk yükü nedeni ile risk primlerini arttırmaya meyilli olması ve dolayısıyla projelerin daha 'pahalı' olabilmesi.

2. Devlet ödemeleri. Devletin özel sektöre sağlanan hizmet karşılığında düzenli ödemeler yaptığı mekanizmaların başında 'uygunluk ödemeleri' (availability payments) geliyor. Devletin yapmış olduğu bu ödemeler vergi gelirleri ile karşılanıyor, yani kullanıcı ödemeleri modelinde olduğu gibi sadece tesisi kullananlar değil, tüm vergi ödeyenler projeye kaynak sağlamış oluyor. 'Uygunluk ödemeleri' modelinde özel sektör talep riskini üstlenmiyor. 'Gölge ücretler' (shadow tolls) modeli de devlet ödemeli mekanizmalar kapsamına giriyor ve kullanılan bant modeli ile, talep riskinin özel sektör ve kamu sektörü arasında paylaşılmasını sağlıyor.

3. Hibrit uygulamalar. Dünyada bir çok projede, kullanıcı ve devlet ödemelerinin farklı şekillerde birleştirilmesi ile oluşturulan hibrit modeller kullanılıyor. Ülkemizde otoyol projelerinde gördüğümüz 'reel ücret' lerin minimum trafik garantileri ile birlikte kurgulandığı model de bu başlık altında incelenebilir.

Bu makalede, büyük ölçekli kamu projelerinde 'değer' yaratılabilmesi için öncelikle fizibilite ve erken karar verme süreçlerine gereken hassasiyetin gösterilmesi gereği vurgulanmakta. Burada değinilmeyen veya kısaca bahsedilmiş olan, ancak KÖİ projelerinin başarılı olmasının arkasında yatan bir çok farklı faktör de bulunuyor. Rekabetin sağlandığı şeffaf bir ihale süreci, teknik ve ekonomik anlamda güçlü özel sektör ortakları, kamu ve özel sektör arasında uygun bir risk dağılım yapısının kurulması bu faktörlerden bir kaç tanesi. Ancak her şeyden önce, erken karar verme süreçlerinde gerçek bir ihtiyaç olup olmadığının değerlendirilmesi, harcama getirisi (value for money) sağlayacak bir proje teslimat sisteminin seçilmesi ve bu seçimin gerekçelendirilmesi, ve her bir projenin kendine has özelliklerine uygun bir ödeme mekanizmasının belirlenmesi gibi temel konulara gereken önemin verilmesi ile kamu yatırımlarında gerçek bir 'değer' oluşturmak mümkün görünüyor.



ent countries and different types of PPP projects worldwide. However, in terms of master principles it is possible to collect payment mechanisms under the following three main headlines.

1. User payments. This mechanism covers payments that users have made directly to the private sector. For example, the 'real toll' (real tolls) revenue obtained from vehicle crossings may be covered in the build-operate-transfer highway-bridge projects. In the pure 'real wage' mechanism, the demand risks are transferred completely to the private sector. One area that should be noted for projects designed with this mechanism is that the private sector tends to increase its risk premiums due to its high risk load, so projects can be 'more expensive'.

2. Government payments. Among the most important are the 'availability payments' mechanisms, in which the state makes regular payments in exchange for services to the private sector. These payments that the government has made are covered by tax revenues, meaning that, unlike the user payments model, all tax payers have funded the project, not just the plant users. Private sector does not assume the risk of claiming on the 'Eligibility payments' model. The 'shadow wages' model is also covered by the state-paid mechanisms and is used to share the risk of demand between the private sector and the public sector.

3. Hybrid applications. Many projects around the world use hybrid models, created by combining user and state payments into different ways. The model in our country in which we see the "real fees" on highway projects, combined with the minimum traffic guarantees, can also be examined under this heading.

It emphasizes the need to ensure a sensitivity to the feasibility and early decision-making processes before large-scale public projects can be 'valued'. There are many different factors not mentioned or briefly mentioned, but behind the success of the PPP projects. A transparent tender process involving competition, strong private sector partners in technical and economic terms, and setting up an appropriate risk distribution structure between the public and the private sector are a few of these factors. First of all, however, it is possible to establish real value in public investments by assessing the actual need for early decision-making, selecting a project delivery system for return on expenditures (value for money) and assessing the importance of this selection, and establishing a payment mechanism to match the specific characteristics of each project.

UZMAN TAVSİYESİ°

EXPERT ADVICE °

GİRİŞİMCİLİĞİN KÜLTÜRÜ

Google'ı açıp "Girişimcilik" yazdığımda birçok tanım çıkıyor karşıma. Süslü kelimeler topluluğu çoğu. Ama bir tanım var ki bayılıyorum: "Girişimcilik; yaşanılan çevre içerisinde ortaya çıkan fırsatları sezme, o sezgilerden yola çıkarak projeler oluşturma, projeleri yaşama taşıma ve zenginlik üretmek insan yaşamını kolaylaştırma becerisine sahip olmaktır."

Belki de sizler bu tanımın ne özelliği var diye soracaksınız. Bu tanımdaki her cümle parçacığı aslında girişimcilik ile ilgili bir özelliği temsil ediyor. Mesela, "Yaşanılan çevre içerisinde ortaya çıkan fırsatları sezme". Aslında iş fikri dediğimiz şeylerin göğün yedi kat altında ya da yedi kat üstünde olmadığını anlatıyor. Hani meşhur bir beylik cümlemiz vardır ya:

"İnsanlar neyi satın alırlar? İhtiyaçlarını"

Aslında insan ihtiyaçlarını satın almaz. Ürünün, malın veya hizmetin, ihtiyacı giderme niteliğini satın alır. Yani faydasını satın alır. Aslında kimsenin bir cep telefonuna ihtiyacı yoktur. Aranan şey kablosuz iletişimdir. Bunu en iyi başaran ürün cep telefonu olduğu için satın alınır. Yani aslında insanlar sorunlarına çözüm satın alırlar ve girişimciliğin ilk adımı da burada başlar. Sorunları anlama, tanımlama. Bu yüzden hep söylerim ki; girişimci entelektüel kişiliktir. Gerçi bizim ülkemizde bu kelime çok sevilmez, "entel dantel işler" der geçeriz. Çünkü genelde kelimelere farklı anlamlar yükleriz. Çoğumuz entelektüel olmayı Dostoyevski okumakla özdeşleştiririz. Ama aslında entelektüel olmak, evde ne oluyor diye başlayan, apartmanında ne oluyor, sokağında ne oluyor, mahallede ne oluyor, ilçemde ne oluyor, şehrimde ne oluyor diye devam edip, ülkemde, dünyada ne oluyor diye biten bir sorgulama ve bilgi edinme sürecidir. Bu sürecin sonu empati ve farkındalık olacaktır. Bu sayede Endonezya'da sel

olduğunda, Aydın'da ekilen pamuğun değer kazanacağını tahmin edecek bir genel kültür oluşacaktır. İşte girişimci kişiliğin temelini oluşturan en önemli özellik de budur.

Gelelim ikinci cümle parçacığına "o sezgilerden yola çıkarak projeler oluşturma". Sorunları görmek her ne kadar bir meziyet olsa da aslında birçok kişi bunu yapabilir. Ama çoğu insan o sorunu gördükten sonra, o soruna ağlamayı, ahlar vahlar yakmayı tercih eder. "Ne olacak bu memleketin hali" tarzı yakınmaları yaşamımızda sık sık duyarız. İşte girişimcilik kültürünün diğer önemli parçası da budur. Girişimci kişilik, soruna ağlamak yerine, soruna çözüm arar. Problem odaklı değil, çözüm odaklıdır. Tespit ettiği sorunları çözecek, projeler üretir. Bu projeler bazen çok basittir bazen de çok derin ar-ge süreçleri içerir. Ama ortak özellikleri, yaşanan sorunlara kabul edilir çözümler bulmuş olmalarıdır.

Ve üçüncü cümle parçacığı: "projeleri yaşama taşıma". Girişimcilik kültüründeki risk kavramını en iyi şekilde açıklamaktadır bize. Hepimizin hayatında tanıdığı, sorunları iyi şekilde tespit eden ve bunlara çözüm üreten birileri vardır mutlaka. Ama çözüm önerisini hayata geçir dediğimizde bu tanıdıklarımızın çoğu bu riski göze alamaz. Bal yapmayan arı gibidir, çoğu. Halk arasındaki ismini bilirsiniz o arının: Eşşek Arısı.

- Sorunlar bunlar: Vız vız vız,

- Çözüm böyle olmalı: vız vız vız.

- Eee hadi buyur yap:

- Vızzzzzzzz!

İşte girişimci bal yapmayan arı gibi vızıldamak yerine, o balı yapmak içi riski göze alarak, projesini hayata geçirmeye çalışan kişidir. Kedi uzanamadığı ciğere pis der misali, genelde

Dr. Naci ADALILAR
Yönetim Danışmanı
Eğitmen
Girişimci Mentoru



Dr. Naci ADALILAR
Management Consultant
Trainer
Entrepreneurship Mentor

361°

CULTURE OF ENTREPRENEURSHIP

When I open Google and type "Entrepreneurship," I get a lot of definitions. A lot of fancy words. But there's a definition that I love: "Entrepreneurship is the ability to anticipate opportunities that arise in the environment, to develop projects based on those intuitions, to move projects to life, to facilitate human life by creating wealth."

Maybe you'll ask what's so special about that definition. Every sentence particle in this definition actually represents a feature that's relevant to entrepreneurship. For example, "Don't anticipate opportunities that arise within the living environment." It actually says that the idea of a business is not seven stories below or seven stories above the sky. You know, the famous gentleman phrase:

"What do people buy? Your needs"

In fact, people don't buy their needs. Purchases the quality of the product, goods or service that is required of the product. So he buys the benefits. Nobody really needs a cell phone. What's called is wireless communication. The best product to achieve this is because it's a mobile phone. So actually people buy solutions to their problems, and the first step of entrepreneurship starts here. Understanding, defining problems. That's why I always say that an entrepreneur is an intellectual person. In our country, though, that word is not very popular, we say, "Intel lace works." Because usually we put different meanings into words. Most of us associate the intellectual with reading Dostoyevsky. But actually being intellectual is a process of questioning and understanding what's going on in my apartment, what's going on in my neighborhood, what's going on in my town, what's going on in my country, in my world. The end of this process will be empathy and awareness. This will give us a general culture which will

predict the appreciation of cotton planted in Aydın when there is floods in Indonesia. And that's the fundamental quality that underlies entrepreneurial personality.

So the second sentence is, "Don't build projects out of those intuitions." As much as it's a virtue to see the problems, many people can actually do it. But after seeing that problem, most people prefer to weep at it, to burn horses. We often hear those "what the hell is going to happen" kind of complaints in our lives. That's another important part of the entrepreneurial culture. The entrepreneurial personality, instead of framing the problem, solves the problem. The problem is not focused, it is solution-oriented. It solves problems, it produces projects. These projects are sometimes very simple and sometimes involve very deep R&D processes. But what they have in common is they have found acceptable solutions to problems.

And the third phrase is called "bringing projects to life." It best explains the concept of risk in entrepreneurial culture. There must be someone we all know in our lives who can identify and solve problems in a good way. But when we say go ahead with the solution proposal, most of those people we know won't be able to take the risk. It's like a bee that doesn't make honey, most of it. You know the name of the common man: Hornet.

- These are the problems: Buzz buzz, buzz, buzz.

- That's the solution: buzz buzz.

- Well, go ahead and do it:

- Buzzzzzzzzzzzzzzzz!

Now, the entrepreneur isn't buzzing like a honey bee, but instead, he's trying to bring his project to life, taking a risk to make honey. We often make excuses, like calling the liver dirty, where the cat can't reach. We accuse people like that of being ignorant or gam- ▶

bahaneler üretiriz. Bu tarz insanları cahil cesareti olmakla ya da kumarbaz olmakla suçlarız. Hâlbuki kabullenemeyiz ki, Girişimci matematiği iyi olan kişidir. Girişimci o projenin fizibilitesini defalarca hesaplayıp, birçok müşteri geri bildirim alarak, ürün pazar uyumunu defalarca test ederek o yolculuğa çıkan kişidir. Girişimci, iş fikrini ticarileştirebilmek için, başarısızlık riskini de göze alarak, hayata geçirmeye çalışan kişidir.

Ve geldik son cümle parçacığına: “zenginlik üretmek insan yaşamını kolaylaştırma becerisine sahip olmaktır”. Sonuçta siz insanların ya da kurumların bir sorununa çözüm üretiyorsunuz, o da size istediğiniz bedeli ödüyor. Alan razı, satan razı sonuç olarak. Güncel kullanım ile tam bir kazan kazan durumu. Girişimcilik kültürünün en son ögesi de kazan kazan gerçeğidir. Girişimcilik kendi kurduğunuz firma ile müşterileriniz arasındaki çıkar ilişkisini dengeleme sanatıdır aslında. Her şey müşteri için dersiniz, amiyane tabirle kıyakçılığın sonu ayakçılık olur. Ama nalıncı keseri gibi her şeyi kendinize yontarsanız, bu seferde bir tane bile müşteri bulamazsınız. Bu yüzden girişimcilik, uyanıklık, vurgun yapma gibi kavramlardan uzaktır. Bir girişim, iki tarafın da kazanacağı bir stratejiyi oluşturduğunuzda başarılı olacaktır.

Sonuç olarak girişimcilik, girişimcilerin risk alma, fırsatları kovalama, hayata geçirme ve yenilik yapma süreçlerinin tümüne verilen addır. Sadece bir işletme kurmak girişimcilik demek değildir. Evet, tabii ki şirket açma süreci girişimciliğin bir parçasıdır. Ama aynı zamanda yenilikler yapma süreci de girişimcilik kapsamındadır.

Girişimcilik için hiçbir zaman geç değil, ancak önünüzde başarı için kritik bazı faktörler duruyor. Bir başka zaman bunlar üzerine de sohbet ederiz ama bu yazıyı bitirmeden önce benden size küçük bir tavsiye; İlginç bir fikriniz varsa, siz de bunu yapmak istiyorsanız, hatta bunun için birkaç arkadaşınızın da aklını çeldiyse şimdi başlayın. Bir gün sizin fikrinizi başka birinin hayata geçirdiğini gördüğünüzde, “O ben olabilirdim”, “Yapabilirdim”, “Yapmalıydım” dememek için **ŞİMDİ BAŞLAYIN** ◦



bling. But we can't accept that Entrepreneur is the one who's good at math. The entrepreneur is the person who has repeatedly calculated the feasibility of that project, and has taken the feedback from many customers, repeatedly tested product market compatibility. An entrepreneur is a person who tries to bring the business idea to life, at the risk of failure, to commercialize the business idea.

And we came up with the final sentence, which is to have the ability to facilitate human life by producing wealth. So you create a solution to a problem of people or institutions, and that pays you whatever price you ask for. Alan consented, sold as a result. A complete win situation with current usage. The most recent element of entrepreneurial culture is the fact that you win. Entrepreneurship is actually the art of balancing the relationship of interest between your customers and your own company. If you say everything's for the client, the last thing you'd call being a handyman. But if you carve everything around yourself like a horseshoe cutter, you won't find a single customer at this time. So entrepreneurship, wakefulness, emphasis, etc. are far from being a concept. An initiative is bound to succeed when you build a strategy that both sides win.

As a result, entrepreneurship is the name given to entrepreneurs in their entire process of taking risks, chasing opportunities, implementing and innovating. Starting a business isn't just about entrepreneurship. Yes, of course the process of opening a business is a part of entrepreneurship. But it's also part of the process of innovation.

It's never too late for entrepreneurship, but there are some critical factors ahead for success. We'll talk about that some other time, but before we finish this article, a little advice from me: If you've got an interesting idea, if you want to do it too, even if you've tempted a few of your friends to do it, start now. So when you see someone else bring your idea to life, START NOW not to say, "That could have been me," "I could have done it," , "I should have done it." ◦

TOPLANTI & ORGANİZASYONLAR°

361°

COMING SOON °

9. Mersin Yapı – İnşaat ve Tedarikçileri Fuarı (Meryapı)

- 09-12 Kasım 2022, Mersin
- <https://cnrmersinyapifuari.com/>

Cityscape Global Dubai

- 21-23 Kasım 2022, Dubai
- <https://www.cityscapeglobal.com/en/home.html>

Şehir ve Medeniyet Kongresi

- 22-23 Kasım 2022, Ankara
- <https://www.sehivmedeniyetdergisi.org/smk2022/program/>

MIPIM ASIA Summit 2022

- 06-07 Aralık 2022, Hong Kong
- <https://www.mipim-asia.com/>

7. International Real Estate & Investment Exhibition – REEXPO 2022

- 9-10 Aralık 2022, Bakü
- <http://rec-expo.net/>

6. Gayrimenkul Yatırımcıları, Projeleri ve Finansmanı Fuarı

- 17-21 Aralık 2022, İstanbul
- <https://cnremlakfuari.com/>

16. Uluslararası Deniz Araçları Ekipmanları ve Aksesuarları Fuarı

- 17-24 Aralık 2022, İzmir
- <https://iktisatkongresi.ttk.gov.tr/>

The London PropTech Show

- 15-16 Şubat 2023, Londra
- <https://proptechshow.com/>

MIPIM 2023

- 14-17 Mart 2023, Cannes, Fransa
- <https://www.mipim.com/>

15. Uluslararası Güneş Enerjisi ve Teknolojileri Fuarı

- 06-08 Nisan 2023, İstanbul
- <https://solarexistanbul.com/>

9. Mersin Construction Suppliers Fair (Meryapı)

- 09-12 November 2022, Mersin
- <https://cnrmersinyapifuari.com/>

Cityscape Global Dubai

- 21-23 November 2022, Dubai
- <https://www.cityscapeglobal.com/en/home.html>

City and Civilization Congress

- 22-23 November 2022, Ankara
- <https://www.sehivmedeniyetdergisi.org/smk2022/program/>

MIPIM ASIA Summit 2022

- 06-07 December 2022, Hong Kong
- <https://www.mipim-asia.com/>

7. International Real Estate & Investment Exhibition – REEXPO 2022

- 9-10 December 2022, Baku
- <http://rec-expo.net/>

6. Real Estate Investors, Projects and Financing Fair

- 17-21 December 2022, İstanbul
- <https://cnremlakfuari.com/>

16. International Boat Equipment & Accessories Fair

- 17-24 December 2022, İzmir
- <https://iktisatkongresi.ttk.gov.tr/>

The London PropTech Show

- 15-16 February 2023, London
- <https://proptechshow.com/>

MIPIM 2023

- 14-17 March 2023, Cannes, France
- <https://www.mipim.com/>

15. International Solar Energy and Technologies Fair

- 06-08 April 2023, İstanbul
- <https://solarexistanbul.com/>



361°

www.361derece.com.tr