

FINANS

ÜN Y A S I

17. YIL

15 Ocak 2008 • 6.6 YIL • AYLIK EKONOMİ FİNANÇ DERGİSİ

199. SAYI

KURUMSAL YÖNETİŞİMLE GELEN DENİZBANK MUCİZESİ

Hakan Ateş'in bir mektupla çizdiği rota; kurumsal yönetim zemininde, zamanında yapılan doğru hamleler ve satın almalar sonucunda başarı getirdi.



THY Genel Müdürü Temel Kotil:

THY, global
şirket olacak



Martin & Martini:
Yabancı
yatırımcılar
gelecek



Avrupa Birliği
fonları yeterince
anlaşılmıyor

Sorunların nedeni para arzındaki aşırı artış • Süleyman Taşar

Metrekare Gayrimenkul AŞ CEO Mehmet Akif Gürkan piyasayı değerlendirdi



Konutta yüzde 900 oranında kar alınıyor

Metrekare Gayrimenkul AŞ CEO Mehmet Akif Gürkan, yüksek kar marjı nedeniyle yapılan lüks konut sayısının ihtiyacı çok üzerinde kaldığını ve sektörün bu konuda bir düzeltme yapmak durumunda kalacağını vurguluyor. Fiyatı modanın belirlediğini, metrekare üretim fiyatı 250 ile 275 dolar arasında değişen konutları İstanbul'da 1750 ile 2250 dolar arasında sabdığını anımsatan Gürkan, "fiyatın bu seviyelere nasıl geldiğini anlamak mümkün değil" diyor. İstanbul'da aşırı şişen konut fiyatlarının geldiği noktada sabedar nasıl geri adım atacaklarını bilemediklerinden, bir daire alana bir daire hediye promosyonu uygulamayla bağladıklarını kaydediyor. Sektörün, orta gelir grubuna yönelik konuta odaklanmak durumunda kalacağını öngörüyor.

Gayrimenkul sektörü son üç yıldır ciddi bir atakta kalktı. Fakat son zamanlarda faizler 0,30-0,40 puan yükseldi, mortgage yasası kapıda, Ancak sizin bakış açınızı merak ediyorum. Sektör şu anda nerede ve sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

'Gayrimenkul sektörü nereye koşuyor?' diye bir yazı yazdım. Bu bir yayın organında tefrika halinde yayımlanacak. Çok geniş bir gayrimenkul piyasasının kritiğini yapıyorum. Gayrimenkul piyasasında iki ayak var; bir üretim ayağı birde satış ayağı. Üretim ayağında Yatırım Ortaklığı şirketleri, inşaat şirketleri, TOKİ ile kar paylaşım esaslı projeler, sigorta, denetleme kurumları gibi sürü kolu var bunun. İçin ikinci ayağı satış ayağı. Maalesef bu ayakta işler son derece amatörcü geliyor. İnşaat şirketleri hiç konuları olmamasına rağmen kendi satış teşkilatlarını kendileri kuruyorlar. İnşaat yapacakları yerin projesini yapmadan önce ne bir sosyal araştırma ne de çevre bilimcilerin araştırması var. Hiçbir araştırma yapmadan birbirlerini kopya ediyorlar. Aşağı yukarı son projelerin çoğu kopya projelerdir. Tünel kalıp sistemiyle hepsinin birbirini kopya ettiği, çevrenin sosyal etüdü yapılmadan kime hitap ettiği, alıcı kesimi sağlıklı saptanmamış projeler birbirini izliyor. Apartmanların trabzanları bile hepsinde aynı, içindeki birçok malzeme de aynıdır.

Farklı yöntemle inşaat yapanlar hariç genelde TOKİ projelerinin hepsi aşağı yukarı aynı mantıkla üretilmiş projelerdir. İlk başlayan yüksek fiyattan satışa çıkmıştır çünkü bir arz eksikliği vardı. İlk etapları bir günde satılmıştır. Bu furıyayı gören inşaatçılarda "daha temel atmadan sabırlıyor," diye proje sayısını genişletmişler ve çoğaltmışlardır. Sosyal etüdü yapılmadığı için, kime, hangi gelir düzeyine satacaklarını belirlemeden fiyat belirlemişler. Halbuki bu fiyatların yüzde 70'i üst gelir düzeyi ile orta gelir düzeyine hitap eden fiyatlarıdır. Birinci, ikinci, üçüncü etaplarını gayet iyi sattılar. Daha ölerinde 5-10 etap var satışlar durdu. Çünkü inşaat yapılmayan yöreye göre inşaat kalitesinin ve bölgede yaşayan insanların sosyalitesinin araştırılmaması ve birikmiş olan bir alıcı kitlesine hitap etmek için 1750 dolara

2250 dolar metrekare fiyatıyla satışa çıktılar. Her etap arasında da yüzde 8 ile 20 arasında artış yaptılar.

Bu rakam uygun mudur size?

Son derece yüksektir. Bugünkü zorlamada işte o noktada ortaya çıkıyor. Halbuki aşağı yukarı bunların inşaat maliyetlerini biliyoruz bu inşaatların maliyetleri maksimum m2 250-275 dolardır. Buradan 2250 dolara nasıl ulaşıyor bunu anlamak mümkün değil.

Bir daire alana bir tane bedava

Dolayısıyla şimdi promosyonlar başladı. Faizler yükselmesine rağmen ilanlarda "bizim faizimiz 1,06" gibi anonslar veriyorlar. Demek ki faiz problem değil. Fiyatlar o kadar yüksek ki 10 yıl hiç vade farksız satışlar kurtarıyor. Bir daire alana bir daire bedava promosyonu, mobilyalar bizen promosyonu, tatil promosyonu, ara-

İnşaatların maliyetlerinin metrekaresi maksimum 250-275 dolardır. Buradan 2 bin 250 dolara nasıl ulaşıyor bunu anlamak mümkün değil. Fiyatlar o kadar yüksek ki, 10 yıl hiç vade farksız satışlar maliyetleri kurtarıyor.

baniz bizden promosyonu, satışa promosyonu başladılar. Promosyon ilanlarını gazetelerde görüyorsunuz. Neden bunu yapıyorlar? Çünkü etaplar arasında fiyat artırmayı vadettiler, satamadıkları noktada fiyat düşemiyorlar. Aslında düşebilecekler, çok karmazları var ama bu sefer eski alanlar üstlerine gelir diye düşüremezler. Araştırması iyi yapılmamış, doğru pro-





jelendirilmemiş, fiyatları doğru saptanmamış olduğu için bu sıkıntı ve promosyon dönemi yaşanıyor. Halbuki bir projede üç doğru var; 1) yer doğru olacak, 2) proje doğru olacak, 3) fiyat doğru olacak. Buna sac ayağı dersek ayaklardan birinin eksikliği bunun devrilmesine sebep olur. Bakın bu projelere; sağlıklı ve profesyonel bir araştırma yapılmadan modaya uyularak yapıldığı için, 1250 ile 2250 dolar m²trekare fiyatında yüksek fiyatlandırıldığı için sistem devrildi. Alıcı kesin bittir, alacak olan aldı. Bunları alanlar genelde yabancıydı. Yabancı bu tip konutlardan projesini beğendiği konutların birinci

maksimum ikinci etabından alış yapıyor. Sonunda satmak üzere. "Her etap arasında zam yapacaksa ben bunu sonunda yüzde 40-50 daha pahalıya satacağım" diye düşünüyorlar. Bu yüzden çoğunluğunu yatırımcıya sattılar. Açığa çıkan paralarını gayrimenkulde değerlendirmeyi düşünen yatırımcı grup birinci etapları yağma ettiler. İkinci etap da böyle. Halkta birinci ve ikinci etabın bir günde sabırlığını duyunca ev fiyatları artacak bir an önce alalım deyip kredi ile almak istediler. Ama fiyatlar ve taksitler halk için yüksek geldi. Şu anda alıcı kesim bitti. Arz talebin çok üstüne çıktı.

Kendine gayrimenkul muhabiri diyen pekçok gazeteci halen sektörün daha da değer kazanacağı yönünde yazılar yazıyor. Bu konudaki değerlendirmeniz nedir?

Gayrimenkul fiyat bazında değer kazanacak diye bir şey yok adet bazında satışlar artacak doğrudur. Ama bu artış doğru fiyat doğru proje ve doğru yerde yapılanlar için söz konusudur. Siz hayali bir rakamla satışa başlamışsanız, en büyük problemi orada daire alanlar yaşayacaklar. Tüm satışlar bittikten sonra ikinci el olarak satmaya kalktıklarında 250 milyara aldıkları daireleri o gün geldiğinde belki 200-250 milyara satmak zorunda kalacaklar. Demek ki yer doğru seçilecek o yere göre o yerin sosyal dokusuna ve o yerin yaşam standardına oranlı olarak proje yapılacak ona göre fiyat yapılacak. Bakın mortgage gelmek üzere senenin ilk yarısının sonunda veya ikinci yarısının başında kanunlaşmış olarak gelecek.

Gayrimenkul alımı yapacak beş çeşit alıcı var. 1) Yatırımcı, 2) Yabancı, 3) Hayatında ilk evini satın alacaklar, 4) Ticari, sanayi mülk alıcıları, 5) Bütün yatırımını gayrimenkule yapıyorlar. Şu ana kadar sadece yatırım ve yabancı alım yapıtı. Mortgage bu alıcı çeşitlerinden üçüncüyle harekete geçirecek. Kim bunlar; hayatında ilk evini satın alacak olanlar. Kan koca çalışan kesim, 1000 YTL den 2000 YTL maaş alan genç bir kankaca ellerine 2000 YTL geçiyorsa bunun 750 YTL sini hiç korkmadan mortgage ile borçlanabilirler. Yüzde 20 -25 lik peşinatıda anne baba yardım ederek veya başka çeşit kredi olarak bi eve girebilirler. Bunu rahatlıkla ödeyebilirler ama bu alacakları

Gayrimenkul değerlemesi yapılırken kullanılan üç yöntem

- 1 Gelir Yöntemi:** Konutun aylık kirasından hareketle fiyatının bulunmasıdır. Diyelim ki aylık 500 YTL kirası olan bir konutun değeri, (500x12=6000x20=120 bin YTL) piyasadaki trende bağlı olarak 120 bin YTL civarındadır. Bu 20 senelik kira karşılığıdır. Her sene yüzde 5-10 kira artışı düşürüldüğünde 15-18 senelik kira karşılığına denk gelir. Kira geliri 15 seneden az zamanda konutun bedelini karşılıyorsa bu konut ucuzdur. 8-12 yıl içinde karşılıyorsa bu konut firsattır.
- 2 Maliyet Yöntemi:** Bir konutun arsasının değerinin ve inşaat maliyetinin toplanmasıyla elde edilen değerdir. Bu değerlerin üzerine yüzde 50-yüzde 100 koyarak satış fiyatı elde edilir. Bugün için sosyal olanakları olan siteler talep görüldüğünden kar marjları çok daha da yüksektir. Bu değerlendirmeyi genelde inşaat mühendisleri, mimar ve profesyonel eksperler yapabilir.
- 3 Karşılaştırma Yöntemi:** Değeri belirlenecek konutun bulunduğu sokak veya binada en son satılan, en az emsal 3 konuttan hareketle fiyatın belirlenmesidir. Aynı sokakta veya parselinde eşdeğer yaşta ve kalitedeki binalarda aynı oda sayısına sahip binaların fiyatları karşılaştırılarak bulunan değerdir. Dairelerde ekstra yapılmış işler varsa (çelik kapı, karterpiyer vs.) üstünde ilave edilir. Bu sistem daha çok ikinci el konutların değerlemesinde kullanılır.

evin satış metrekaresi fiyatının 1000 YTL'yi geçmemesi lazım. 1000 yıl nin üzerinde satış fiyatı belirleyen maksimum 1000 dolar geçen dairelerde zorlanma mortgage'de yaşanacaktır.

Fiyatı belirleyen etkenler nedir?

Moda, ilk başlayan hangi fiyattan satırsa ikincide bu fiyatlardan satılıyor ben niye daha düşük satayım diyor. Hiçbir hesap yok. Üretici firmalar 400 dolar ile 500 dolar arasında malolan bir inşaatı hangi mabkile 1700 dolara satmaya kalkıyor. Bir talep fazlası vardı bu bir atımlık banutu 2005 seresinde karşılandı. 2006 ya gelince her gün en az 20 tane yeni inşaatın ilanını görüyoruz.

Demek ki Türkiye'de araştırma eksik. İnşaat şirketleri sosyal etütlerini ve sosyal çevre araştırmasını fiyat sosyal denge ilişkisini maalesef iyi yapamıyorlar. Bir site yapılmış ebrah gece kondu. Site'de daire fiyatı 1750 dolar, m2. Dolayısıyla bu kesimde bir sıkıma var. Satış işini yapan gayrimenkul franchise şirketleri satışa ehil bilgili kişilerden kurulmadığı sadece satıcı olanı sat da nasıl satarsan sat sosyalıyla çalışanları istihdam ettikleri için onlarda üreticileri doğru yönlendiremediği için piyasada bir keşmekeş yaşanıyor ama bir şekilde düzelecek.

İşte bu noktada Metrekare Gayrimenkul Özel Projeler departmanına çok önem veriyor. İnşaat şirketleri proje üretilip, bizden alacakları bilgiler doğrultusunda proje değişikliklerini yapıp, fiyat önerimizi dikkate alarak satış işini uzman, bilgili Özel Projeler Departmanımıza bırakmalıdır. Mortgage yasalastıktan sonra şu anda kalan daireler mortgage talep edenlerin yüzde 25'ine satılabilir. Ama bundan sonra inşaat yapacak firmalar etütlerini ve maliyet satış yüzdelerini kar yüzdelerini çok iyi hesap etmek zorundalar. Bir başka noktada; şuanda İstanbul'da bir residence furyası var. Residence kime hitap ediyor, en üst gelir düzeyine. Bu insanların zaten Türkiye'nin her yerinde evleri var. Şehirde de evleri var. Residence onlar için farklı bir oyuncak. İlk başlayanlar bunlara birer tane satlar. Ama siz talepden daha çok residence üretmeye kalkarsanız Amerikan kültürü olan bu resi-



Resmi sitenizde 3 yıl içinde İstanbul'un ihtiyacı olan 500 bin konutun karşılanamayacağını öngörmüştünüz, fiyatların cazibesini yitirmesi olasılığı yok mu?

Evet karşılanamayacak. Önün içinde mortgage yasalastıktan sonra ikinci el konutlara büyük bir talep olacak. Yani kim ne bulursa onu alacak. Önünüzün için söyledim Türkiye'nin en büyük problemi arsa üretilmedi. TOKİ bir miktar arsa üretiliyor ama TOKİ kar paylaşımına girdiği bütün firmaların inşaatlarında satış fiyatları çok yüksek. Mortgage alıcısına lüks gelebilir. Yanlış hesaplama ve yanlış projeler sebebiyle sorunlar yaşanmaya başladı.

dence satışlarında problem yaşamaya başlıyorsunuz. Talep tespit edilmiş bu talebe uygun bir arz mı var? Yoksa herkes residence yapıyor bizde bir residence yapalım modası mı var?

Bize göre moda var. Bunlar piyasalardaki sıkıntılı piyasalardaki problemleri doğuyor. Şu anda gayrimenkul sektörü evet ileriyeye koşuyor ama doğru hesap edilmek ve taşlar yerine doğru oturmak kaydıyla bu piyasadan pay almak söz konusu.

TOKİ alt kesime hitap etmeli!

TOKİ'nin 2 işlevi var. 1. işlevi; alt kesime konut yapıp kârını satıp. Bu satışlarında çoğunlukla kura çekiliyor. Bazı illerdeki yanlış projelerde maalesef alıcı bulmakta zorlanıyor. 2. işlevi; değeri arsanın kar paylaşım esasıyla profesyonel inşaat şirketlerine yaptırıyor. Buradan sağladığı kar ile 1. işlevini finanse ediyor. Sistem çok güzel ve doğru. Bunlarla beraber TOKİ aslında alt kesime hitap eden daha çok, inli ufaklı çeşitli arsalar üretmelidir. Arsa üretimi çok önemlidir. Arzın eksik kalmasının en önemli nedeni arsa üretiminin eksik olması olabilir. TOKİ'ye konunun verdiği, ürettiği arsanın imara müsait hale getirme yetkisi çok önemli yetki. Şahıs arsanını yeşil alan veya imar planı dışındaysa imarlı hale getirmeniz zor iş. Dolayısıyla arsa üretecek olan devlettir, TOKİ arsa üretebilir ancak kar paylaşım sisteminde müteahhitlerle anlaşırken fiyatını şunun üzerinde satmayacağını diye bir anlaşma yapıp problem yaşamayacak hale getirmelidir. Yoksa metrekaresi 600-1000 YTL arasında üretilecek 400 bin 500 bin konuta bu senenin sonuna kadar mutlaka ihtiyaç var.

Bu fikrimde ısrar ediyorum çünkü Mortgage talebi, Türkiye'nin her yerinde ilk etapta 300-400 bin kişi olabilir. İnşaatlar; 1) Sadece İstanbul'a yapılmıştır, 2) Maliyet, satış, sosyal çevre etütleri analiz ve araştırmaları iyi yapılmadığı için uçuk fiyattır, Mortgage müşterisine hitap etmez ayda 2500-3000 YTL ödeyerek konut alacak kişinin sayısı çok azdır. Halbuki 600 ile 900 YTL arası ödemesi arzılara büyük talep olacaktır. Bu olay inşaat firmaları tarafından da şu anda iyi değerlendirilmemektedir. Ama gazetelerde son günlerde metrekaresi fiyatı 1000 yıl diye anonsları görüyoruz. Doğru saptanmış bir fiyat ilişkisi. Bütün yeni inşaat yapacak inşaat firmaları; hesaplarını bu değerler üzerinden yapıp maliyetlerini buna göre hesap edebilirlerse, belki bir sınıf aşığı yapıp ama geniş halk kesimine yani bugüne kadar hiç ev edinmemiş ilk defa ev alacak çok kalabalık bir gruba satmayı hedefleyerek fiyatlarını belirlerler ise doğru iş yapmış olurlar. Böylece emlak sektörü cazibesini yitirmemiş olur.

Konut kredisi ile alıpta ödeyemeyen vatandaşların etkisiyle bankaların elinde kalacak konutlarla, sektörde bir kapasite fazlalığı ve fiyatta kırılma noktası bekliyor musunuz?

Anlattığım sebeplerden, yatırımcıların yüksek fiyatlardan aldıkları konutlar ikinci ele düştüğünde fiyatlar aldıkları fiyatlardan düşük hale gelecek. Aldığı krediyi sattığı daire karşılamaz duruma gelecek. Ödediği peşinat ve taksitler boşa gitmiş olacak. Bu işin imdadına ancak mortgage yasası yetişebilir. Ayrıca bugüne kadar konut kredisi diye bankaların lanse ettikleri kredi aslında konut kredisi değildir. Bu krediler konuta verilen tüketici kredisidir. Konut kredisi demek, sadece konut ipotek verilerek alınan kredi demektir. Bu kredide başka evrak istenmez.

Halbuki bankaların verdiği tüketicinin borçlarını götürdüğü yetmediği zaman kefiller götürüldüğü, şahsına verilen kredilerdir. O yüzden de bütün bu furyada bile bankaların konuta verdiği krediler tüm satış oranı içerisinde yüzde 10'u bulmamıştır. Bir olayı anlatayım:

Büyük bir site inşaa eden bir firmanın sahibi dostum birinci etabın tamamını sattım diye gazetede teşekküre gkb. Bir hafta sonra dediki "Biz sattık, etabi bitirdik bankadan kredi talebinde bulunduğ 60 tanesi bankadan geri döndü. Birinci etap-

Yatırımcılar yüksek fiyatlardan aldıkları konutları ikinci el piyasada sattıklarında zarar edecek. Aldığı krediyi sattığı daire karşılayamaz duruma gelecek. Ödediği peşinat ve taksitler boşa gitmiş olacak. Bu işin imdadına ancak mortgage yasası yetişebilir.

tan elimizde 60 tane daire kaldı. Halbuki biz, 2. etap satışındayız. Böyle bir problem yaşandı. Şimdi müteahhit kefalet veriyor bankaya "3 - 5 senelik ödemelerine kefilim" diyor. Mortgage hakkı bir konut kredisidir. Konutun ipotek alındığı bir kredidir. Bu kredi, kredinin özelliği sebebiyle insanları kredi kullanmaya teşvik edecektir. Hakikaten kira öder gibi konut alabileceksiniz ama Etiler'de Ulus da değilse, yöre seçerek, bütçenize göre, zorlarmadan kira öder gibi konut alma imkanına sahip olacaksınız. Ekspertiz bedeli üzerinden yüzde 75 i ni size kredi verecek. Sonun olduğu zaman ödeme güçlüğüne girince de bankadan aldığınız konut kredisi gibi problem yaşamayacaksınız. Bir alıcı bulunca onu götürüp ipotegi kendi üzerinden onun üzerine ver-

diğiniz zaman siz aradaki farkı alarak veya ödeyerek bu işden çekilebileceksiniz. Sistem dünyada böyle işliyor. Size Amerikan bir örnek vereyim; oğlum Newyork'ta yerleşik. 230 bin dolara mortgage'den bir daire aldı. 1,5 sene sonra bu daire 460 bin dolar oldu. Şimdi kredi veren kuruluş oğluma "bizden ipotek vermeden 300 bin dolar daha kredi alabilir, dilediğiniz gibi kullanabilirsiniz" diyor.

'Sektör durma noktasında' doğru mu?

Bir bakıma doğru ama aslında çok büyük bir konur açığı var. Sektör 1750 dolarla 2 bin 250 dolarlık konutlarla doldu. Ama metrekaresi 1000 YTL'ye kadar olan konutlara Mortgage'den sonra 400-500 bin adet ihtiyaç olacak. Şuan da bile bu fiyatlara rahat satılıyor.

Sektörde aslanpayı halen yüzde 63 ile "Sahibinden" kavramında. Türkiye'deki bu durumu yorumlarken, gelecek stratejinizi anlatır mısınız?

Bundan beş sene evvel piyasayı araştırdığımızda, sektörde satıcı açısından 1) Kurumlar dediğimiz zincir emlakçılar (7 -8 tane) bunlar. Biz bunlara kurumlar diyoruz. 2) Ferdi emlakçılar, 3) Sahibinden Türkiye'de önemli satıcı. Kurum emlakçılar 4-5 sene önce piyasadan yüzde 5 pay alıyorlardı, bugün payları yüzde 12ye çıktı. O günlerde sahibinden yüzde 70 di bugünlerde yüzde 63 e düştü. Ancak yüzde 7 si ni ikna edebildiler.

Bu araştırmayı yaptığımız zaman sahibinden diye kendi satan, Sahibinden diye ilan veren 200 denek üzerinde bir araştırma yapmıştık. Sorumuz şaydı; neden gayrimenkulünüzü bir aracı kurum vasıtasıyla değilse kendiniz satmayı tercih ediyorsunuz?

Bu soruların ağırlığı; 1) Komisyon mu vermek istemiyorsunuz, 2) Satışı gizli mi tutmak istiyorsunuz, 3) Daha çabuk satılacağını mi düşünüyorsunuz? 4) Aldatılacağımızı mi düşünüyorsunuz? 5) Daha önce bir emlakçıyla çalıştınız da diliniz mi vardı? 6) Güvenmiyor musunuz? 7) Bilgisiz mi buluyorsunuz? Gibi sekiz soru sorduk. Aldığımız cevabın yüzde 56'sı emlakçı problemlerinden kaynaklanıyordu. Yani emlakçılara kesinlikle güvenilmiyor ve bilgisiz



buluyorlardı. Kurumlarda bunun içine dahil maalesef. Neden?

Çünkü satış ayağı dediğim ikinci ayakta henüz kurumlar kadrolarında danışman elemanlar çalıştırmıyorlar. Kartlarında danışman yazan ama satış ağırlıklı "kazan-dırdığın paranın yarısı senin yarısı benim, maaş yok" diyerek çalıştırdıkları satmaya konsantre emlakçı gibi agresif satıcılık yöntemlerini kullanan gençlerden kurulu tamamen satmaya odaklı emlakçı zihniyetini kopya eden bir kurumlar zinciri var. Halkımız Emlakçılara zaten güven duymuyor, kurumlardan bu güveni beklemişler, aynı emlakçı gibi çalışkalarını görünce onlara da güven kalmamış.

Demek ki öncelikle kurumlar kendilerini A dan Z ye gözden geçirmek zorundadır. Satış ayağı şu an topaldır. Danışman hüviyetini taşıyabilecek kadroları yetiştirebilen, bu bilgiye sahip, uzun vadeli hesap yapan, gelen müşteriden ne kazanabilirim hesabı yapan değil, kişi ve kurumların danışmanlığına talip firmalar kurulmalıdır. Metrekare Gayrimenkul'ün çıkış mantığı bu noktada başlıyor. Franchiselanımızdan kalıtım ve dekorasyon bedeli alıyoruz. Bunun tamamına yakın kısmını konseptimiz olan dükkanlara harcıyoruz. Adet dendiğinde değiliz. Biz kişi ve kurumların emlak danışmanlığına sahip olmak için yola çıktık o yüzden kurgumuz herşeyimiz farklı. İş Ortaklarımız ve çalışanları Gayrimenkul Danışmanı olacak şekilde her konuda (tapu, ekspertiz, sosyal analiz, mimari, danışmanlık) uzman hocalardan 5 gün eğitim alacaklar. Ve bu eğitimler bölgelerinde de CD-DVD kayıtları ve gezici eğitimcilerimizle sürekli devam edecek. Ofislerimizde şöyle bir poster asılı olacak. "Gayrimenkul Konularında sorularım var diyorsanız! Gelin Metrekare ofislerine ücretsiz danışmanlık hizmetimizden yararlanın" Böyle bir poster asabilmeniz için o bölgedeki tüm danışmanları, gayrimenkul konusunda herşeyi bilen hale getirmeniz lazım. İnternet sitemize baktığınızda, diğerleri ile kıyasladığınızda bu farkı açık şekilde göreceksiniz. Sitemizde bilgi bankası kurduk. Halkımıza ücretsiz birçok konuda bilgi veriyoruz. Rakiplerim dedi ki müşteriye dükkanda söyleyecek şey bırakmamışın hepsini internet sitende veri-



yorsun oradan bilgiyi alır sana gelmezler. Bu kadar kısıt bakış piyasayı çok enteresan hale getiriyor. Kimin hizmet verdiğini ve bu hizmeti ne niyetle yaptığını halk çok iyi anlayabilecek güçte. Farklı olduğumuza siz karar vereceksiniz diyoruz. Bunlar görülecektir.

Metrekare Gayrimenkul olarak iş ortaklarımızı bugüne kadar farkedilmemiş seç-



kin ve dürüst insanlardan seçiyoruz. Telaşımız yok. Doğru kişiyi bulmadıkça franchise vermiyoruz. Hedef bu sene sağlam ve dürüst 25-30 tane iş ortağı. Bu işin başı zordur. İlk başlangıçtaki iş ortakları sizin şahsınızı ve hayalinizi satın alır. Ondan sonrası kolay. Açılan ofisleri gördükçe, kişiler tanıdıkça talepler katlanır. Tekrar ediyorum bu işin başı zordur. Dada tırmanmak gibi. Zirveye varmak emek, çaba, güç ve sabır ister. Tepeye ulaştığınızda Vadiyi görürsünüz. Manzara inanılmaz güzelliğindedir.

Bize franchise olacak olanlar bu güçlüğe kendini hazırlamalıdır. Bu iş keyif meselesidir ama yalnız keyifde olmaz. Bilgi birikimi ve iyi bir eğitim gerektirir. Telaş yapmadan ayaklarını sağlam yere basarak doğrularınızı iyi tespit ederek ekibinizi çok farklı kurarak, konseptinizi sağlıklı yaparak, farklı ve güçlü eğitim vererek ancak zirveye varılabilir. 