

GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE KONUT PİYASASININ YOLCULUĞU

“Hiçbir insanın bilgisi, edindiği tecrübenin ötesine geçemez.” İş dünyasının nabzını tutan Business Türkiye sektörel tecrübelerime dair paylaşım istediğinde aklıma ilk olarak John Locke’un bu sözü geldi. İyiyle ve kötüsüyle sektörde bir hayli tecrübe edindikten sonra paylaşmak gerektiğini düşünüyorum, zira bana göre asıl keyifli olan biriktirmek değil, paylaşmaktır.

Ben Cem Yücesoy, Yücesoy Mühendislik şirketinin ortağım. Bize ne iş yaptığımız sorulduğunda, kendimizi “konut üreticisi” diye adlandırıyoruz. Halk söylemi ise bizimkine göre çok daha pratik; “Yapsatçı”. Nedir yapsatçı? Bir veya birden fazla konutu yapıp satan kişi. Nereden gelmiş bu isim? 1960’larda başlayıp köyden kente göç ve kent merkezlerinde nüfus patlaması sonucunda şekillenmeye başlayan piyasanın sadece kentlerin merkezi noktalarında iş yapan inşaat aktörlerine verilen isim.

Basit anlamda tüketiciyi kategorize etmek istersek tüketiciyi 3 ana başlıkta toplayabiliriz. Alt gelir grubu, orta gelir grubu ve üst gelir grubu. 2000 yılı öncesi piyasasında bu gelir gruplarının alım güçlerini değerlendirirsek; alt gelir grubu için cevabımız net ve bir o kadar da umutsuz olur. Eğer bir aile alt gelir grubundaydı miras dışı hiçbir koşulda sağlıklı bir konut sahibi olamazdı. Peki, ihtiyaç nasıl karşılanırdı? Bu insanlara ya bir gecekondu inşa ederlerdi ya da ömür boyu süren bir kiracılık zilletine maruz kalırlardı. Bu sayede Türkiye’nin birçok büyük şehri, başı sonu belli olmayan, yeni oluşan gecekondu semtleri hatta gecekondu ilçeleriyle tanıştı. İhtiyaç bir şekilde karşılandı ve hayat böyle devam etti. Orta gelir grubu için ise süreç daha karmaşık, kanlı ve acımasızdı. Bu gruptaki birçok insan bir konut sahibi olabilmek hayaliyle büyük kentlerin o gün kü çeperlerinde yer alan kimi sağlam yapıları, kiminin içi meçhul kooperatif binalarının yolunu tuttu. Kooperatif işi teoride her ne kadar adil ve başarılı bir sistem olsa da pratikte kimi insanı mutlu eden kimini ise intihara kadar sürükleyen riskli bir maceraya dönüştü. Bu maceranın sonunda kimi insanlar gerçekten dilediği konuta dilediği zamanda sahip oldu, kimi insanlar onlarca yıl sabır, emek ve

mali zorluklar eşliğinde, sancılı bir sürecin sonunda evlerine kavuştu, kimi insanların parası, emeği ve yılları heba olup gitti ve kiracı olmaya devam ettiler. İhtiyaç bir şekilde karşılandı ve hayat böyle devam etti. Üst gelir grubu içinse sorunun cevabı hem keyifli hem de pratikti. Bu gruptaki insanlar kent merkezlerinde o günlerde bir koyup üç alan, “yapsatçı” olarak adlandırılan konut üreticilerinin inşa ettiği büyük büyük apartmanlardan güzel bir konut seçip parayı peşin ödeyip risk almadan bitmiş lüks konutlarına sahip oldular. “yapsatçılık” ismini de o günlerden günümüze miras bıraktılar. Takvimler 2002 yılını gösterdiğinde ise konut piyasası için hayat yeniden şekillenmiş ve kartlar yeniden dağıtılmıştı. Enflasyon tek haneli rakamlara düşmüş, faizler makul ve sürdürülebilir hale gelmiş ve banka destekli konut finansman gereçleri devreye girmişti. Artık bir üretici bir konutu temelden itibaren ne kadar maliyetle üretebileceğini öngörebiliyor ve bir inşaatı planlanandan en fazla yüzde iki-üç puan farkla mal edebiliyordu. Tüketici ise düşük faizli, uzun vadeli konut kredileri sayesinde gelecek yıllardaki emeğinin sonucunu erken deneyim etme şansına sahip olmuştu. Hayat daha verimkar, umut vericiydi. Bu iklimde konut piyasası önce emekleyerek, sonra yürüyerek ve sonunda koşar adımlarla büyüdü. 2000 yılı öncesinde yılda 30 daire yapan üretici önemli bir aktörken piyasa yılda 3000 konut üreten aktörlerle tanıştı. Üreticinin adı yapsatçı kalmıştı ama gerçek anlamda işin yeni yapılış usulü “Sat-Yap” olmuştu. Temeli atılan her binadan onlarca daire hemen satılıyor ve birçok projede binanın kaba inşaatı bittiğinde üreticinin elinde daire kalmıyordu. Piyasanın böyle hızlı büyümesiyle oyuna binlerce yeni üretici katıldı ve bu katılım muazzam bir rekabet ortamı oluşturdu. Artık sürekli büyüyen, kendini finanse eden ve maliyetleri öngörülebilir bir piyasa vardı ve bu piyasada %200 olan kâr oranları zamanla önce %100’lere ve düşse de en sonunda brüt %25’lere kadar düştü. Ancak düşük gözüken bu kârlılık yetenekli bir üreticinin elinde müthiş bir ekonomik kaldıraça dönüşüyordu. Deyim yerindeyse satışa dayalı düşük sermayeli büyük yatırımlar cazipti ve satış ka-

biliyeti yüksek üreticiler katlanarak büyüyebiliyordu. Koca ülke, bir şantiyeye dönüşmüştü, yepyeni semtler, semt büyüklüğünde siteler inşa edildi. Rüzgâr hem tüketici hem de üretici lehine esmişti bu defa. Artık ne gecekondu yapılıyordu ne de kooperatiflerin adı okunuyordu. Alt gelir grubundan, üst gelir grubuna kadar herkes yeni konut alma serüvenine dâhil olmuştu. Kimi yalan desin kimi balon desin bu ülkede konut sahipliği 2018 yılında %61 seviyesine gelmiş ve bu alanda Almanya, Güney Kore gibi devleri açık ara geçmiş ve ABD, Fransa, Japonya, İngiltere gibi ekonomi devleriyle rekabet eder hale gelmiştik. Şu dediğimi asla unutmayın; bir ülkedeki gerçek zenginlik sermaye sahibinin kim olduğuyla değil, bu sermayenin halka gerçek getirisinin ne olduğuyla ölçülür. Bu yüzdendir ki ABD, Almanya, İngiltere gibi ülkeler sermayeden yana güçlü olmalarına rağmen yeni dış sermaye çekmek için kırk takla atarlar. Çünkü bilirler ki; her yeni yatırım, yeni istihdam toplumsal refaha büyük katkı sağlar. Tabiki konut sahipliği tek başına gelişmişliğin bir kanıtı değildir, fakat her insan kıymetlidir ve günümüz elitistleri hor görse de gelişmiş bir ülkede güzel ve sağlam bir konuta sahip olmak her çalışan bireyin hakkıdır! Ve güzel ülkemizde bu yolculukta önemli bir yol kat etmişti.

Maalesef 2018 yılı konut üreticileri için bir dönüm noktası oldu. 2013 yılında başlayan dövizde dalgalanmalar, art arda gelen seçimler ve terörle mücadeledeki başarının yarattığı dış baskı ekonomimizi ciddi halde hırpaladı ve gerek faiz tarafında gerek maliyetler tarafından sürdürülemez düzeyde bir artışa neden oldu. Artışlar bu sefer durmuyor, akıl dışı bir halde devam ediyordu. Sektöre sırtını ilk çeviren bankalar oldu. Yine o bankaların finanse ettiği pek akıllı ekonomistler insanları oturdukları evi dahi satın paralarını dövize veya faize koymaları yolunda teşvik etti ve ne yazık ki birçok insan bu tuzağa düştü. Konutta öyle bir resesyon başladı ki bunun akılla veya rasyonelitleyle anlatılır yanı kalmamıştı. Basit bir örnekle 2018 yılının başında arsa dâhil maliyeti 250 Bin Lira olup 300 Bin Lira’ya satılan bir konutun maliyeti 2018 yılında 500 Bin Lira’ya gelmiş, fiyatıysa 250 Bin Lira’ya düşmüştü. Üretimi temel bir ihtiyaca dayanan ve maliyetleri somut üretimle realize olan bir ürünün bu şekilde fiyatlanması absürt bir durumdu. Buna

rağmen tüketiciler yeni konut almadı, bırakın yeni konut almayı konut alıp o dönem inşa aşamasındaki projelerden ev alan ev sahipleri ceza ödemek parasına dairelerinden vazgeçti. Piyasa yangın yeriydi. O güne kadar milyonlarca lira alışveriş yapmış işletmeler bile birbirleri ile hesap kapatma yoluna gittiler. Tüketicisinden, üreticisine, tedarikçisinden, bankasına bir altta kalanın canı çıksın oyunu oynanıyordu. Kısa vadede altta kalan üretici gibi gözükse de 2019 yılının yaz aylarında devletin sağladığı 0.64 faizli konut kredisiyle birçok üretici kendini altta kalmaktan kurtardı ve kısa vadede geri dönme üzere varlığını kenara koyup piyasadan çekildi. Olan yine halka oldu. 2019’daki kampanyayla stoklar hızla tükendi fakat artmaya devam eden döviz kuru ve maliyetler nedeniyle yeterince yeni konut üretilemediğinden; alt gelir grubuyla, orta gelir grubunun konut sahibi olması imkânsızlaştı. 2018 sonunda ortalama 500 Bin liraya çıkan konut maliyeti şu an ortalama arsa dahil 1 milyon seviyesinde ve işin kötü tarafı faizlerin bu kadar yüksek, piyasanın ise son derece ritimsiz ve güvensiz olduğu ortamda üreticinin %25 karlılıkla bir konutu satması imkansız hale geldi. Dolayısıyla tüm mevzuatlara uygun şekilde imalatı yapılmış, insanın tabiatına uygun metrekarede tasarlanmış, yeterli anlamda sosyal ve yeşil alana sahip bir sitede, üreticinin bugün sıfırdan inşaata başlayıp 1 Milyon 800 Bin Lira’dan aşağı 3 oda 1 salon konut satmasını riskli buluyorum. Düşünün 2018’de 300 Bin olan bir dairenin fiyatı bugün potansiyel olarak 1 Milyon 800 Bin Lira’ dır. Size asgari ücret bağnazlığı yapmayacağım; basit anlamda ülkenin kişi başına düşen yıllık geliri ile bile hesaplandığında bugün sıfırdan üretilcek bir konutun alt veya orta gelir grubu aileler tarafından alınması olanaksız. Dolayısıyla olan yine halka oldu ve sağlıklı konut sahibi olma hayali başka bahara kaldı. Konunun en başına dönersek şu an ne aşamadayız? Alt gelir grubu 2000’lerin başında gecekondu yapmayı bıraktığı için şu anki duruma öfkeli, devlet TOKİ vasıtasıyla duruma müdahale etmeye çalışıyor ama TOKİ 2021 hedefi olan 100 Bin konut üretimini tuttursa bile nüfusu hızla 100 Milyona ilerleyen Türkiye’imiz için bu üretim yaraya sadece bir pansuman niteliğinde. Orta gelir grubuysa yine en çaresiz olanı, ya hızla yükselen



Cem YÜCESOY

Yücesoy İnşaat
Yönetim Kurulu Üyesi

vahşi kira piyasasının esiri olacak ya da ilk depremde durumu meçhul kırk yıllık eski kooperatif sitelerinden ev alıp canını riske atacaktır. Üst gelir grubu içinse yine hayat renkli ve cazibeli. Sat-yap sektörü bitti ve onlar için eskinin yapsatçı mantığı tekrar dirildi. Bugün güzel İzmir’imizin çevre semtlerinde kırk daireden bile büyük yeni yaşam alanlarının artık inşası tek tük başlıyorken; kent merkezi liman arkası bölgesinde kırk adet kulenin inşası devam ediyor ya da başlamak üzere. Şaka değil bugün İzmir’e kırk yeni gökdelen yapılıyor duyan duymayan kalmasın. Neden mi yapılıyor? Çünkü 1 Milyon Lira’ya ortalama düzeyde bir konutu mal edip 1 Milyon 800 Bin Lira’ya orta ve alt gelir grubuna satmak imkânsız ama kent merkezinde gökdelen yapıp aynı konutu yaklaşık 1 Milyon 300 Bin Lira’ya mal edip 4 Milyon fiyat istemek mümkün. Adı üstünde yapsat, yaparım gerekirse sonra satarım diyor bu üreticiler, yolda birkaç tane satılırsa ne ala. Her bir gökdelen 2000 öncesinin bir zengin semti misali, kimi Alsancak, kimi Bostanlı, kimi Güzelyalı. İzmir’de renk olacakları aşikar, ama halkın konut ihtiyacına çare olmadıkları kesin. İzmir depreminin birinci yılında ülkem ve kentim için tek temennim; güvenli yapılara ulaşmanın lüks sayılmadığı ekonomik refah seviyesine yükselmemiz.