

RE360 Gayrimenkul Zirvesi

11 Aralık 2019, İstanbul

Sayın KKTC Milletvekilim,

Belediye Başkanlarımız,

İş Dünyamızın Değerli Temsilcileri,

Değerli Basın Mensuplarımız,

Gayrimenkul sektörüyle ilgili deneyim ve trendlerin ele alındığı, sektörün geleceğinin tartışıldığı Gayrimenkul Zirvesi’nde sizlerle birlikte olmaktan mutluluk duyuyor, sizleri Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu – DEİK ve şahsım adına saygıyla selamlıyorum.

Şeb-i Arus Haftasında, konuşmama Hz. Mevlana’nın bir sözüyle başlamak isterim: **“Herkesin bakmadığı yönden bak dünyaya.”**

Bu çerçeveden, zirvenin iş dünyamıza farklı bakış açıları kazandıracağını ve gayrimenkul sektörüyle ilgili yeni perspektifler edinmeye faydalı olacağını umuyorum.

Biz de DEİK olarak dünyaya, klasik iş dünyası bakış açısının yanı sıra, **“ticari diplomasi”** kavramını da katarak, farklı bir gözle bakıyoruz.

Neden mi? Çünkü dünya sürekli değişiyor. Öncesinde Küreselleşme, sonrasında küyerelleşme¹ kavramları öne çıkarken, savaşlar da şekil değiştirerek, ticaret savaşı kavramıyla hayatımıza girmeye başladı.

Bu yüzden, bugünü ve geleceği iyi okumaya ve analiz etmeye her zamankinden daha çok ihtiyacımız var. Bu noktada, doğru bilgiye ulaşabilmek ve yeterince geniş ve etkin bir networke sahip olabilmek, önemli bir avantaj sağlıyor.

Tam da bu noktada, networktan bahsetmişken, izninizle, başkanı olduğum Türkiye'nin Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu DEİK'ten ve onun burada bulunan iş dünyasına verebileceği kazanımlardan kısaca bahsetmek isterim.

Aslında Avi Bey'den bu zirve için davet gelince, kendi kendime şöyle dedim: "Tamam, Avi Bey muhtemelen iyi bir iş çıkaracaktır ama DEİK Başkanı olarak Gayrimenkul Zirvesinde bulunmamın anlamı ne olacak?"

Sonra, DEİK'in şimdi anlatacağım yapısının, fonksiyonunun ve misyonunun, burada da anlamlı olabileceğini düşünerek karşınızdayım.

34 yıldır, ülkeler arası iş konseyleriyle faaliyet gösteren DEİK, bir iş Platformu ve Türk İş Dünyasının yurt dışına açılan penceresi. Bugün, tüm dünyaya yayılmış 146 ülke bazlı iş konseyimiz var ve bunlarla, ülkeler arası yatırım ve ticareti arttırıcı çalışmalar yapıyoruz. Almanya'dan Katar'a, İran'dan Japonya'ya, Hindistan'dan Cezayir'e, Kanada'dan Fransa'ya, Ukrayna'dan Endonezya'ya, Rusya'dan Arjantin'e kadar dünyanın neredeyse her ülkesinde aktifiz.

¹ Glokalizm

Türk İş Dünyası olarak, tüm dünyada aktif bu kadar güçlü bir organizasyona sahibiz. Güçlü olmamızın nedenlerinden biri de, organizasyonumuzun tek taraflı olmaması, her ülkede bir muhatap organizasyonla, karşı kanatlarımızla birlikte çalışması. Bu networkumuzun, bu değerli hazinemizin kapısının tüm dostlarımıza açık olduğunu, bugün bunun için burada olduğumu özellikle belirtmek isterim.

Ülkeler arası ticaret ve yatırımları arttırmak için çalışmanın yanı sıra, Türk iş dünyasına yeni ufuklar açacak stratejik çalışmalara da imza atıyoruz. Örnek olarak, “Brexite Sürecinde Türkiye: Riskler ve Fırsatlar” raporumuz, veya Türk yatırımcılarımızın küresel ortaklıklar kurmaları için önemli bir çalışma olan “Yurt Dışı Yatırım Endeksimiz”. Ya da, küresel dinamikleri değiştirecek Çin’in Kuşak ve Yol Girişimi’nde ülkemizin konumunu tüm detayları ele alan “Türkiye’nin Kuşak ve Yol İnisiyatifi’ndeki Konumu” çalışmamız, ufukumuz hakkında fikir verecek önemli adımlar.

Bu noktaya kısa bir ara vererek, sektörle ilgili minik bir değerlendirme yapıp, tekrar aynı noktaya, DEİK’in rolüne dönmek isterim.

Türkiye’de gayrimenkul sektörü özellikle 2000’lerin başından bu yana büyük bir dönüşüm yaşadı. Her ne kadar son dönemde GSYH verilerine göre inşaat sektörümüzde daralma yaşanıyor olsa da, hem konut, hem de altyapı yatırımlarıyla inşaat sektörü, ülkemizin dinamosu oldu. Geçtiğimiz yıl faizlerde yaşanan yükseliş her sektör gibi İnşaat sektörünü de olumsuz etkilese de, faizlerdeki gerileme ile satışların toparlanmaya başladığını görüyoruz.

Gayrimenkul sektörü ekonomimizin büyümesine önemli katkılar yaparken, dış dengemiz açısından da önemli bir ihraç kalemimiz haline

geldi. 2003 yılından bu yana gayrimenkul sektörümüze 51 milyar \$'ın üzerinde dış kaynak girişi yaşandığını görüyoruz.

Ben bunu biraz esprili şekilde şöyle ifade ediyorum:

Malı satıyoruz, ama sattığımız malı elimizde tutuyoruz, üstelik malı göndermemekle kalmayıp, alıcıyı da buraya getiriyoruz. Güzel ticaret...

2013 yılından bugüne kadar 170.000'in üzerinde konutun yabancı yatırımcıya satıldığını görüyoruz. Özellikle geçtiğimiz 2 yılda bu rakam hızla artıyor. 2018 yılında 40.000 konut yabancı yatırımcılara satılırken, bu senenin ilk 10 ayında %20 artış yaşandı.

Satılan konutların %18'inin Irak, %9'unun Suudi Arabistan, %7'sinin İran, %7'sinin Kuveyt ve %7'sinin Rusya vatandaşları tarafından alındığını görüyoruz. Diğer taraftan, satışların %35'i İstanbul, %25'i Antalya, %6'sı Bursa, %5'i Yalova ve %4'ü Aydın gibi turistik anlamda ön planda olan illerimizde gerçekleşmiş.

Gayrimenkul sektöründe son dönemde yaşanan yabancı yatırımcıya konut satışlarındaki artışta, herkesin gayretleri yanı sıra, başta Ortadoğu ve Avrasya bölgesindeki iş konseylerimiz olmak üzere, DEİK olarak, ülkemizin hem algısı hem de gelişimi için, her gün dünyanın dört bir yanında yürüttüğümüz gayretlerimizin de önemli bir paya sahip olduğuna inanıyorum.

Çünkü Dış Ekonomik İlişkiler ve Ticari Diplomasi kavramları, ekonomik aktivitelerin tümünü, içine diplomasiyi de katarak içeriyor.

Bundan sonraki süreçte de, en büyük hazinemiz olan tüm dünyaya yayılmış DEİK'in 146 iş konseyiyle, bu alanda da daha fazla aktif olmaya devam edeceğimizi ifade etmek isterim.

Bunu daha fazla başardığımız ölçüde de, bugün burada bulunmamız daha anlamlı hale gelecektir.

Mevlana'nın dediği gibi, dünyaya farklı açılardan bakarak çalışmalarımızı sürdürmemiz dileğiyle, zirveyi düzenleyen RE360 ile stratejik partneri Uluslararası Gayrimenkul Fuarı MIPIM ve programın hazırlanmasında emeği geçen herkese, katılımcılara ve basın mensuplarımıza teşekkür ediyor, sizleri saygıyla selamlıyorum.

Nail OLPAK

DEİK Başkanı