

İnşaat maliyetlerinin artmasına ve arsa kıtlığına bağlı olarak artan konut satış fiyatları, özellikle orta ve üst gelir grupları da dahil olmak üzere hane halkı mevcut gelir düzeyiyle karşılaştırıldığında erişilebilir olmaktan çıktı. Her ne kadar geçtiğimiz günlerde TÜİK tarafından yayımlanan konut satış adetleri piyasada bir hareketlenme olduğunu gösterse de, satın alma eğilimlerinde elde nakit tutanların bu hareketlenmeye neden olduğunu söyleyebiliyoruz. Bu durum, gelecekte daha da artması beklenen fiyatlara karşılık, eldeki nakit miktarı değerlendirerek bugünden uygun fiyatta alma düşüncesinin yansımaları. Esas üzerinde düşünülmesi gereken konu ise toplumun geneline yaygın konuta erişilebilirlik sorununa çözüm üretebilmek.

GAPAS'ın öneri modeli

Bundan iki hafta önce alternatiflikler içerisinde alternatifler başlıklı bir yazı kaleme almıştım. Yazımda sevdiğim arkadaşım GAPAS Başkanı İsmail Özcan'ın İngiltere'de uygulanan "Kullanım Hakkı Satışı" yönteminin ülkemiz için de uygulanabilir bir mo-

del olabileceğine ilişkin değerlendirmesinden bahsetmiştim.

İsmail Özcan son dönemlerde ekonomide yaşanan gelişmelerle hızlı yükselen konut satış fiyatlarını ve kiralari frenlemek için mülkiyet sistemini değiştirmemizi gerektiğini söylüyor ve GAPAS olarak önerdikleri yeni mülkiyet sistemiyle arsanın mülkiyetinin ilk sahibinde kaldığını; konut satın alan kişilerin satış fiyatı olarak arsanın bedelini değil, müteahhidin kârı dahil inşaat maliyetini ödediklerini; arsa sahibine ise uzun süreli olarak kira ödendiğini belirtiyor. Önerdikleri bu sistemin mevcut kanunlarımızda kısmen "intifa" hakkı olarak da tanımlanan, hakkın satışına dayandığını söylemek yanlış olmayacaktır. Öneri, İngiltere'de uygulanan "uzun süreli sahiplik - arsa kirası" (long leasehold) modelinin bir benzeri aslında...

İngiltere'deki uygulama

Öneri modeli anlamadan önce İngiltere'de özel mülkiyetin iki temel şekli olan freehold ve leasehold arasındaki ayrıma bir bakalım... Freehold (Serbest Mülki-

Konuta erişimde kullanım hakkı satışı yöntemi



ali.hepsen@dunya.com

yet) mülkiyetinde, kişi mülkünü ve üzerinde bulunduğu arsanın tam sahibi olur. Sahiplik süresi sınırsızdır ve mülk sahibi, mülkü istediği zaman stabildir. Leasehold (Kira Mülkiyeti) mülkiyetinde ise, kişi mülkünü sahibi olur ancak arsanın sahibi olmaz. Arsa başka birine (freeholder veya landlord) aittir. Bu modelde, mülk sahibi, belirli bir süre boyunca (örneğin 99 yıl, 125 yıl, 999 yıl gibi) mülkü kullanma hakkını elde eder. Bu sürenin sonunda mülk, arsa sahibine geri döner. Mülk sahibi, arsa sahibine yıllık bir kira (ground rent) öder ve bazen belirli aralıklarla yapılan büyük bakımlar için de ek ödemeler yapması gerekebilir.

"Uzun Süreli Sahiplik - Arsa Kirası" modelinin detaylarına gelecek olursak, yapı basit aslında: Leasehold mülkiyet genellikle uzun süreli kiralama içerir. Kira süresi bittiğinde, mülk arsa sahibine (freeholder) geri döner. Mülk sahibi, arsa sahibi olan kişiye (freeholder) yıllık bir kira ödemek zorundadır. Uzun vadeli olarak gerçekleştirilen bu kira genellikle düşük bir miktar olabilir. Mülk sahipleri, ortak alanların bakımı ve bina yenilemeleri için freeholder'a ek ücretler ödemek zorunda kalabilirler. Bu maliyetler genellikle service charge olarak adlandırılır. Leasehold mülkiyetin çeşitli hak ve sorumlulukları vardır. Örneğin, leaseholder mülkü değiştirmek için freeholder'dan izin almak zorunda kalabilir. Diğer taraftan, lease (kira) süresi azaldığında, leaseholder genellikle kiralama uzatmak için freeholder ile pazarlık yapabilir. Özellikle lease süresinin azalması ise, mülkün değerini düşürebilir ve lease uzatmaları sırasında yüksek maliyetler ortaya çıkabilir. Son yıllarda, bu mode-

lin reform edilmesi gerektiği konusunda İngiltere'de birçok tartışma olduğu da bir gerçek.

Türkiye'de uygulanabilir mi?

Bu sistemin ülkemizde uygulanabilirliği birkaç faktöre bağlı olarak değerlendirilebilir: Türkiye'de gayrimenkul mülkiyeti, Kat Mülkiyeti Kanunu ve diğer ilgili yasalar tarafından düzenlenir. Bu yasalar, gayrimenkul mülkiyetinin tam sahiplik (freehold) esasına dayandığını belirtir. Leasehold sistemi gibi uzun süreli kira anlaşmalarının mevcut mevzuata entegrasyonu zor olabilir ve yeni yasal düzenlemeler gerektirebilir. Ayrıca, ülkemizdeki tapu ve kadaströ sistemi, mülklerin sahiplik bilgilerini detaylı ve kesin olarak kaydeder. Leasehold modeli, bu sistemin revizyonunu gerektirebilir. Türk gayrimenkul piyasasında, genellikle mülk sahipleri tam sahiplik (freehold) hakkını tercih eder. Uzun süreli kira mülkiyeti modelinin kabul görmesi için piyasa talebi ve alıcıların bu modele ilgisi önemli olacaktır. Leasehold modelinin ekonomik

getirileri, arsa sahipleri (freeholder) ve uzun süreli kira sahipleri (leaseholder) için cazip olabilir. Bu modelin Türkiye'de ekonomik açıdan sürdürülebilir olup olmayacağı değerlendirilmelidir. Ayrıca, hepimizin malumu, ülkemizde mülkiyet sahipliği kültürel ve sosyal olarak önemli bir değere sahiptir. Tam mülkiyet hakkı, birçok insan için güven ve prestij kaynağıdır. Leasehold modelinin bu kültürel algıyı nasıl etkileyeceği göz önünde bulundurulmalıdır.

Sonuç olarak, İngiltere'deki leasehold modelinin Türkiye'de uygulanabilmesi için kapsamlı bir analiz, kamu desteği, yasal düzenlemeler ve pilot projeler gerekli. Bu süreçte, yerel piyasa dinamikleri, kültürel faktörler ve ekonomik koşullar dikkate alınmalıdır. Aslında bu sistemin bir benzeri halihazırda turizmde, tarımda ve madencilikte uygulanıyor. Dolayısıyla konuta erişilebilirlik anlamında alternatif modeller tartışmaya açılmalı ve denemeli; kamu kurumlarının öncülük etmesi düşünülmeli. Maalesef hep bildiğimizi yaparak erişilebilirliğe çözüm üretmek her geçen gün daha zor hale geliyor...

Türkiye'nin undaki liderliği tehlikeye giriyor

Dünya un sektöründe son 10 yıldır ihracat liderliğini elinde bulunduran Türkiye, buğday ithalatı yasağından dolayı liderliğini ve rekabet gücünü kaybetme tehlikesi yaşıyor. Sektör temsilcileri, buğdaya erişimin yavaşladığını, fiyatların dünya fiyatlarının çok üzerinde olduğunu ve ihracatçıların buğdayı tedarik edememe sıkıntısıyla karşı karşıya kaldığını aktardılar.

Mehmet Hanifi GÜLEL

Türkiye un ihracatında, bu yıl hasat döneminde buğday ithalatına getirilen yasakla birlikte, son iki aydır yüzde 30'un üzerinde düşüş yaşanıyor. Dünya un ihracatında son 10 yıldır liderliğini elinde bulunduran Türkiye, buğday yasağından dolayı pozisyonunu kaybetme tehlikesi yaşıyor. Un sektörü, ucuz ham maddeye ulaşamadığı için global pazarda ihracat liderliğini ve rekabet gücünü korumakta zorlanıyor. Enerji, işçilik ve lojistik maliyetlerindeki artışı yanı sıra kurdaki belirsizlik, un ihracatçıların ham maddesi olan buğdayı yüksek fiyattan tedarik etme sıkıntısıyla karşı karşıya bırakıyor. Türkiye'de buğday hasatının bitmesi ile stokların büyük çoğunluğunun büyük çiftçi, tüccar ve Toprak Mahsulleri Ofisi'nin (TMO) stoklarına girdiğini aktaran Doruk Un Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Gürsel Erbab, buğdaya erişimin yavaşladığını, fiyatların dünya fiyatlarının çok üzerinde olduğunu söyledi. Hububat fiyatının açıklanmasıyla birlikte getirilen ithalat yasağından un sanayicilerinin ihracat pazarlarındaki rekabet gücünü ve liderliğini kaybetme tehlikesiyle karşı karşıya kaldığını kaydeden Erbab, ithalatın yasaklanmasının ardından geçen yılın haziran ayına göre yüzde 34,26, temmuz ayına göre ise

yüzde 31,78 düşüş yaşandığını bildirdi.

Ihracatta yaşanan sorunlar, sektörün karşı karşıya kaldığı riskler ve alınması gereken acil önlemler hakkında açıklamalarda bulunan Erbab, Türkiye'nin ihracatta lider olmasının en önemli faktörlerinden biri dünya buğday ticaretinin büyük çoğunluğunu üstlenen Rusya ve Ukrayna gibi ülkelere yakınlığından kaynaklı lojistik avantaj olduğunu belirtti. İhracat pazarlarında süreklilik, müşteri memnuniyeti, kalite ve fiyat avantajının her geçen yıl zorlaştığını vurgulayan Erbab, "Türkiye'nin gerçekleştirdiği buğday üretimi hem iç pazara hem de ihracata katkı sağlıyor. Ancak sektör, dünya fiyatlarıyla rekabet edebilmek için Dahilde İşleme Rejimi (DİR) kapsamında ithalat yaparak bunu gerçekleştirebiliyor. İhracat pazarlarında kalıcı olabilmek için ham maddede fiyatlarının uygunluğu, bulunabilirliği ve öngörülebilir diğer maliyetlerin uygunluğu önem arz ediyor" dedi.

Haziran ve temmuzda ihracat tonajda sert düştü

Türkiye'de 2024 yılı hasatının tamamlandığını ve geçen yıldan biraz düşük gerçekleşmesine rağmen, devreden stoklarla birlikte iyi bir hasat yılı olduğunu söyleyen Erbab, "Dünya buğday fiyatlarıyla Türkiye'deki buğday fiyatları arasında oluşan farklardan dolayı ithalat yapıldığı takdirde un ihracatı yaptığımız

"Ülkemiz stoklarındaki ürünleri sektöre açmalı"

Un makarna bulgur ve diğer unlu mamullerin ihracatında Türkiye'ye önemli bir oranda döviz girişi sağlayan sektörümüzün dünya pazarlarında rekabet gücünü kaybetmemesi, lider olduğu pazarlarda kayıplar yaşanamaması açısından ithalat yasağına karşılık nasıl bir pozisyon alacağını planlaması gerektiğini ifade eden Erbab,



Gürsel Erbab

pazarlarda liderliğimizi hatta devamlılığımızı sürdürmemiz imkânsız. Özellikle ihracat pazarlarımıza yakın coğrafyada hem buğday verimlerinin artışı hem de lojistik avantajlarının dolaylı rekabet gücümüzü yavaş yavaş kaybetmekteyiz. Türkiye ihracat rakamlarına baktığımızda ithalat yasağının başladığı geçen yılın haziran ayına göre yüzde 34,26, tem-

muz ayına göre ise yüzde 31,78 düşüş yaşandı. Geçen yıla göre Rusya'nın un ihracatı yaklaşık yüzde 50 artış gösterdi. Düne kadar ihracat pazarında olmayan Rusya, buğday ihracatına vergi uygularken, un ihracatında çok önemli destekler sağlıyor. Yine Hindistan'daki yüksek buğday rekoltesi ihracat pazarlarında ciddi rekabetle karşı karşıya olduğumuzu gösteriyor" diye konuştu.

"Yerli buğday fiyatları ve güncel döviz kuru ile bir DİR varsayımı yapılarak verilen teklif fiyatlarının ihracatçı üzerinde bir zarar finansmanı yaratması nedeniyle uzun vadede sürdürülebilirliği mümkün görülüyor" diyen Erbab, "Dünya buğday fiyatları lokal fiyatlarımızın oldukça altında, ihracat pazarlarımızdaki müşterilerimiz birçok menşeden alım yaptıkları için

azaltacak, istihdam sağlayan bu işletmeleri devamlılığını sürdürmemeye riskiyle karşı karşıya bırakacak. Geçmiş dönemde bunları çözümlenmiş olan devlet kurumlarımız, bugün de tüm paydaşları bir araya getirerek ya ithalatın bir an önce açılmasını sağlamalı veya dünya piyasa fiyatlarıyla ülkemizin stoklarındaki ürünleri sektöre açmalı" şeklinde konuştu.

Türk ihracatçıları olarak ancak bir süre sonra realize olabilecek bir DİR zararı varsayımı ile yapılan satışlarla pazarlarımızın ancak küçük bir kısmını korumak mümkün olabiliyor. Bunun da uzun vadede tolere edilemeyeceği açık. Ayrıca bugün itibarıyla tamamlanan hasadımız çerçevesinde, mevcut buğday tüketimi hızı nedeniyle uygun kalitelere ulaşmak her geçen gün daha zorlaşmakta ve fiyatların daha da yükselmesine; bu da zaten düşen satışlarımızın durmasına yol açıyor. Diğer dikkat edilmesi gereken bir husus ise yerli buğday kalitelerinin önemli bir kısmı ihracata satışı yaptığımız kalitelere unu tek başına üretmeye yetemeyeceği için müşterilerimiz başka menşelere kaybedilmesinin riskine sebep oluyor" dedi.

Rusya ve Mısır pazarlara girdi

Un ihracatında yaşanan düşüşün temel sebebi ithalatın durdurulması olduğunu kaydeden Türkiye Un Sanayicileri Federasyonu Başkanı Haluk Tezcan, "Fiyatlar belli olmadığından ve ithalat izni olmaması ihracat oranında bir düşüşe yol açıyor. Üzülerek söylemek gerekir ki ihracat liderliğimiz kaybetmemiz konusunda böyle bir risk mevcut. Türkiye olarak dünyada kaybettiğimiz pazarlara Rusya ve Mısır ülkeleri alternatif olarak girmeye başladı. Böyle devam ederse, bu pazarlarda belirli bir fiyat tutturamadığımızdan hedeflediğimiz rakamlarda bir sapma yaşanma riski var" dedi.

Türkiye'nin aylık buğday unu ihracatı

	2023 İhracat tonajı (Bin ton)	2024 İhracat tonajı (Bin ton)	Değişim %
Ocak	271.9	360.4	32,55
Şubat	202.5	323.9	59,95
Mart	277.2	354.9	28,01
Nisan	213.2	271.3	27,21
Mayıs	309.2	320.2	3,58
Haziran	284.6	187.1	-34,26
Temmuz	355.5	242.5	-31,78
Toplam	1.914	2.060	

EPIAŞ ile EMDRA enerji piyasalarını geliştirecek

Enerji Piyasaları İşletme AŞ (EPIAŞ), Özbekistan Cumhuriyeti Enerji Piyasası Geliştirme ve Düzenleme Kurumu (EMDRA) ile işbirliği yapacak. EPIAŞ'ın internet sitesinde yer alan açıklamaya göre, iki ülkenin enerji piyasalarının geliştirilmesi konusundaki ortak taahhütleri kapsamında EPIAŞ ve EMDRA arasında Özbekistan'da mutabakat belgesi imzalandı.

EPIAŞ Genel Müdürü Taha Meli Arvas, "Türkiye'nin Enerji Borsası" olarak, Özbekistan'da enerji piyasalarının geliştirilmesi ve işletilmesine yönelik deneyimlerini paylaşmaya hazır olduklarını kaydetti. Arvas, "Orta Asya bölgesinde örnek teşkil edecek, iyi işleyen bir elektrik piyasasının geliştirilmesine ve uygulanmasına destek olma hususunda da kararlıyız" dedi. EMDRA Direktörü Khodjayev Sherzod Khikmatullaevich ise "İşbirliği, Türkiye'nin deneyimini öğrenme fırsatı sağlarken, enerji piyasalarında kullanılan yenilikçi çözümler hakkında konunun uzmanları ile karşılıklı fikir alışverişinde bulunmak da çok önemli olacak" diye konuştu.

Karsan, ilk kira sertifikası ihracatını gerçekleştirdi

Karsan, Değer Varlık Kiralama AŞ (Değer VKŞ) aracılığıyla otomotiv sektörünün ilk sukuk (kira sertifikası) ihracatını gerçekleştirdi. Şirketten yapılan açıklamada, Avrupa ve dünya genelinde toplu ulaşım elektrikli ve otonom dönüşümünde öncülük rol oynamayı hedefleyen Karsan, otomotiv sektörünün ilk sukuk ihracatına imzasını attı. Talep toplama süreci 14-15 Ağustos'ta gerçekleştirilen, 355 gün vadeli 200 milyon lira tutarındaki ihraç, Albaraka Türk Katılım Bankası'nın yüzde 100 bağlı ortaklığı Değer Varlık Kiralama AŞ aracılığıyla gerçekleştirildi. Bu işlem, Karsan Otomotiv'in Değer VKŞ aracılığıyla Sermaye Piyasası Kurulu'ndan 7 Mart'ta aldığı 700 milyon lira tutarındaki ihraç tamamı kapsamında gerçekleştirdiği yönetim sözleşmesine dayalı ilk kira sertifikası oldu. Son 4 yılda elektrikli minibus ve otobüs satış adetleri, Türkiye'nin e-otobüs ihracatının yüzde 90'ını oluşturan Karsan, Avrupa'da toplu taşımada 6 metreden 18 metreye kadar tam elektrikli ürün gamı sunuyor.