

İSTEB HABER



Kasım

2020

#HedefSaygınEmlakçılık



İSTEB

İSTANBUL EMLAK BROKERLERİ KULUBÜ

www.isteb.org.tr



/istebkoop



Ulvi Özcan
Yönetim Kurulu Başkanı



#HedefSaygınEmlakçılık

Taşınmaz Ticareti Hakkında Yönetmelik Yine, Yeniden ...

Emlakçılık sektöründe önemli bir mevzuat değişikliği daha 14 Ekim 2020 tarihinde Resmi Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe girdi. Daha önce 5 Haziran 2018 tarihinde yürürlüğe giren Taşınmaz Ticareti Hakkındaki Yönetmeliğin değişikliği niteliğinde olan düzenlemede ilginç detaylar dikkati çekiyor.

Emlakçılığa yeni başlayacak olanlara 100 saatlik eğitim, staj zorunluluğu, internet portallarına girişlerde yetki belgesi olması gerekliliği en başta göze çarpan olumlu değişiklikler. Bu değişiklikler dünya standartlarındaki benzer örneklere göre yeterli olmasa da hiç olmamasından iyi olarak değerlendirmeliyiz.

Ayrıca daha önce her emlak için ayrı yer gösterme zorunluluğu, üç yerden fazla yer gösterme yasağı, mal sahibinin beyanına göre sözleşme gibi yanlış uygulamalara da son verildi. Bizlerin İSTEB olarak Danıştay’a açtığımız davada bu üç maddenin iptalini istemiştik ve Danıştay tarafından değil de Ticaret Bakanlığı tarafından gerekli revizyon yapıldı. Derler ya “Güzel ülkemde adalet kör değil, ama topaldır...”

Bir tek hizmet bedelleri ile ilgili düzenleme yapılmadı. Ancak görüştüğümüz hukukçular normlar hiyerarşisine göre Borçlar Kanunu’nda belirtilen akit serbestisi hükmü ancak özel bir kanunla ortadan kaldırılabilir. Bir başka ifade ile kanun yönetmelikten daha güçlü bir mevzuat düzenlemesidir.

Geçtiğimiz günlerde yaptığımız yönetim kurulu toplantısında “5 Haziran 2018 – 4 Haziran 2018’den, 14 Ekim 2020 de – 13 Ekim 2020’den daha iyi bir emlakçılık olduğunu emlakçılığın envanterinin çıkmaya, kurallarının oluşmaya başladığı ...” söyleyince Başkan Vekilimiz Akın Uzunoglu : “Ulvi bey hizmet bedeli bu işin en önemli noktası. Biz eskiden satıcıdan % 3, alıcıdan % 3 alıyor ; kiralamalarda yıllık kiranın % 12’sini alıyorduk.



İşin kalitesi ve hizmet bedelimizin korunması ile ilgili yapılacak bir düzenleme biz emlakçıları koruduğu kadar tüketici ve yatırımcıyı da koruyacaktır. Ancak bunu kamudaki muhataplarımıza anlatamadık, bence işin ruhu burasıydı. Korkarım iyi okullar mezunu, birkaç yabancı dili olan “kaliteli meslektaşlarımız” emlakçılığı bırakıp başka işlere geçmezler ...” dedi. Gerçekten bu önemli konuda Akın bey’in dikkat çektiği anlamda değişiklikler olmaz. Prensip olarak bardağın dolu olduğu noktalardan söz ederek görüşlerimizi ifade etmeyi uygun bulduk. Ancak çok temel noktalarda halen düzenleme yapılmadı maalesef. Emlakçının KİM olduğunun belli olmadığı, emlakçılığın NASIL yapıldığının standartlarının oluşmadığı bir emlakçılıkta işin ruhunu/felsefesini ıskalamıyor muyuz ?

Sokaktaki berber, bakkal veya sitedeki yönetici/güvenlik emlakçılık alternatifleri işler yaparlarsa ne gibi cezalar var ???

Sahibinden ilanlarda bu durumlar sıklıkla görülmekte. Oysa gerçek kişilerde 1.derece akraba, tüzel kişiliklerde imzaya yetkili şirket yetkilileri dışında satışa konu emlakla ilgili faaliyette bulunamaz, aksi takdirde cezası şudur şeklinde somut göstergeler olsa daha yerinde olmaz mıydı ? İstereniz avukat olmadığınız halde avukatmış, mali müşavir olmadığınız halde mali müşavirmiş gibi işlem yapın sonra başınıza neler neler geliyor görün ... Ama bunun için öncelikle kapsamlıca müzakere edilmiş bir EMLAKÇILIK YASASI'na ihtiyacımız var.

Hep birlikte göreceğiz bu düzenlemenin belki de en aksayacak bir yönü de denetim ve cezalar olacaktır. Burada en büyük sorumluluk bizlere/emlakçılara, sonra da tüketicilere düşüyor... ŞİKAYET YASAL BİR HAKTIR, İŞİNİ İYİ YAPMAYANI ; MESLEĞİN SAYGINLIĞINI, TÜKETİCİNİN YATIRIMINI GÖZETMEYEN “SÖZDE EMLAKÇILARI” BARINDIRMAYALIM. Yoksa bakanlık teşkilatının re’sen bir denetim yapması söz konusu bile değil... Güzel bir söz vardır “DOĞRU SÖYLEYENİ DOKUZ KÖYDEN KOVARLAR...”

Her şeye rağmen biz İSTEB’liler olarak ONUNCU KÖY’Ü ARAYACAĞIZ ...

Saygılarımla

İSTEB'DEN Haberler



İSTEB FARK YARATIR

24 ORTAĞI İLE ÜLKEMİZİN EN SEÇKİN VE KOOPERATİF NİTELİĞİNDEKİ TEK KURULUŞUDUR.

İSTEB, deneyimin değerine ve tecrübe aktarımına önem verir.

İSTEB ortaklarının ortalama sektörel tecrübeleri **21 yıldır**.

İSTEB deneyimi eğitimle taçlandırır. İSTEB Ortaklarının **%64'ü üniversite, %28'i lise, %8'i ortaokul** mezunudur.

İSTEB, her bölgeden ilkeli meslektaşların buluştuğu en nitelikli çatıdır.

Ortaklarımızın **%55'i Avrupa, %45'i Anadolu Yakası'**ndadır.



MESLEĞİMİZDE BİR YÖNETMELİK DAHA

08.07.2003 tarihli Türk Emlakçılık Standartları Tebliği ile başlayan emlak sektöründe yasal gelişmelerin son halkası 14.10.2020 tarih ve 31274 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe giren Taşınmaz Ticareti Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik oldu.

Meslektaşlarımıza, yetki belgesi ile kamu kurumlarında emlaka ilişkin araştırma ve iş takip yetkisi, portallerde MYK Belge numarası girme zorunluluğu gibi uygulamalar getiren yeni yönetmeliğin hayırlı olmasını dileriz.

BAĞDAT CADDESİ'NDE

İsteb profili:

Işıl Setenay Özen /
Cadde Divan Gayrimenkul

Eğitim Durumu: Üniversite

Sektörel Tecrübesi: 7 yıl

Önceki Sektörü: Bankacılık

Bölgesi: Caddebostan / Erenköy

Halit Tuncay Alpay
Troyka GYD

Eğitim Durumu: Lise

Sektörel Tecrübesi: 11 yıl

Önceki Sektörü: Gemi İnşa

Bölgesi: Suadiye

İsmail Karaman
Erol Emlak

Eğitim Durumu: Lise

Sektörel Tecrübesi: 35 yıl

Bölgesi: Göztepe / Erenköy

SEKTÖRE BAKIŞ



RÖPORTAJ: ERDAL ÖZBAL

SEKTÖRÜN ALGISINI MESLEKTAŞLAR OLUŞTURUYOR

Bu ayki sayımızda İSTEB Ortaklarından, Kemerburgaz'ın en saygın emlak firmalarından biri olan Erdal Özbal Gayrimenkul Broker'i ile keyifli bir röportaj gerçekleştirdik.

Erdal Özbal Emlak, Kemerburgaz'ın en köklü firmalarından. Sizi ve firmanızı tanıyabilir miyiz?

Teşekkür ederim. Ben 1954 Elazığ doğumluyum. Hem Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, hem de aynı üniversitenin Spor Akademisi mezunuyum. 20 (yirmi) yıl Kemer County'de ve ayrıca iki farklı projede (Kemer Life ve Aytek) satış müdürlüğü yaptım, ardından 12 (oniki) yıl önce kendi ofisimi kurdum. 5 (beş) kişilik uzman ekibimle birlikte Kemerburgaz'ın en faal emlak ofislerinden biri olmaktan mutluyum.

Emlak sektörüne geçişiniz nasıl oldu?

Ben aslında ilk iş hayatıma sigorta sektörü ile başladım. 8 yıl Milli Reasürans'ta sigortacılık yaptıktan sonra memuriyete daha fazla devam etmek istemediğim için gayrimenkul sektörüne geçmeyi uygun buldum. Hayatımdaki en doğru karar budur..

İstanbul'un çok özel, yeni bölgelerinden biri Kemerburgaz.

Burada başarılı olmanın kriterleri neler? Dezavantajları var mıdır?

Bölgenin en büyük zorluğunu ben yaşadım diyebilirim. Çünkü Kemerburgaz İstanbulun en bakir bölgesiydi senelerce. Dolayısıyla satış inanılmaz zordu ama patronlarımla vizyonu ve bizim idealist yapımızla zorlukları aştık. İnanın köy bile değil muhtarlıktı bu bölge. Şimdi Eyüp'e bağlı mahalle oldu. Kolaylık olarak görmeyelim ama en avantajlı tarafı APlus bir müşteri kitlesine sahip olması. Bu yönüyle hizmet bedeli, iletişim gibi noktalar rahatlıkla aşılabiliyor. Türkiye'de ilk A plus nitelikte villaların inşa edildiği çok özel bir yerleşim yeri burası. Ama bunun çok bıçak sırtı bir yönü var elbette.



Erdal Özbal Emlak'ı rakiplerinden ayıran özellikler nelerdir ?

İşte bıçak sırtı dediğim nokta bu; bu denli özel bir müşteri grubuna hizmet verebilmek, onlarda bu güveni uyandırmış olabilmek sektördeki 20 yıllık emeğimin en güzel meyvesi benim için. Bizim ofisimiz dergah gibidir, gelen mutlaka mutlu olur çünkü çok rahatız; bilgimize ve tecrübemize güveniyoruz. Satış değil gayemiz, müşterilerle dostuz biz. Dürüstlük de en önemli sermayemiz. Başarımın sırrı bu. Elbette onu da daha geniş kitlelere günden güne yayıyoruz. Bu noktada İSTEB çatısı altında bizimle aynı vizyona, aynı profesyonellikte meslektaşlarımızla yol almak, kendimizi geliştirmek en büyük artımız oluyor. Çünkü ben değil biz olduğunuz sürece varsınız bu sektörde

Sizce emlak sektörünün en önemli sorunları nelerdir ? Nasıl aşılabılır ?

Sektörün en önemli sorunu bilinçsiz meslektaşların sektörün çıtasını düşürmesi ve mesleğe algıyı olumsuz etkilemesi. Dikkat ederseniz benim ofisim yol üstüdür, müşteriye ticari yaklaşmadığımın göstergesidir bu benim için. Çünkü müşterilerim benim dostumdur, ticaret yapmak temel gaye olamaz. Çayını bile ben ikram ederim müşterimin, insanların unuttuğumuz değerleri bizimle yaşaması bizi vazgeçilmez kılıyor. Bir de sektörümüzde mevzuat eksikliği maalesef mesleğimizin hakettiği konuma ulaşmasında en önemli eksikliklerdir.



Ayrılış

Kurucu Üyelerimizden Class Emlak Broker'i Necati Böğürcü kooperatif ortaklığından ayrılmıştır.

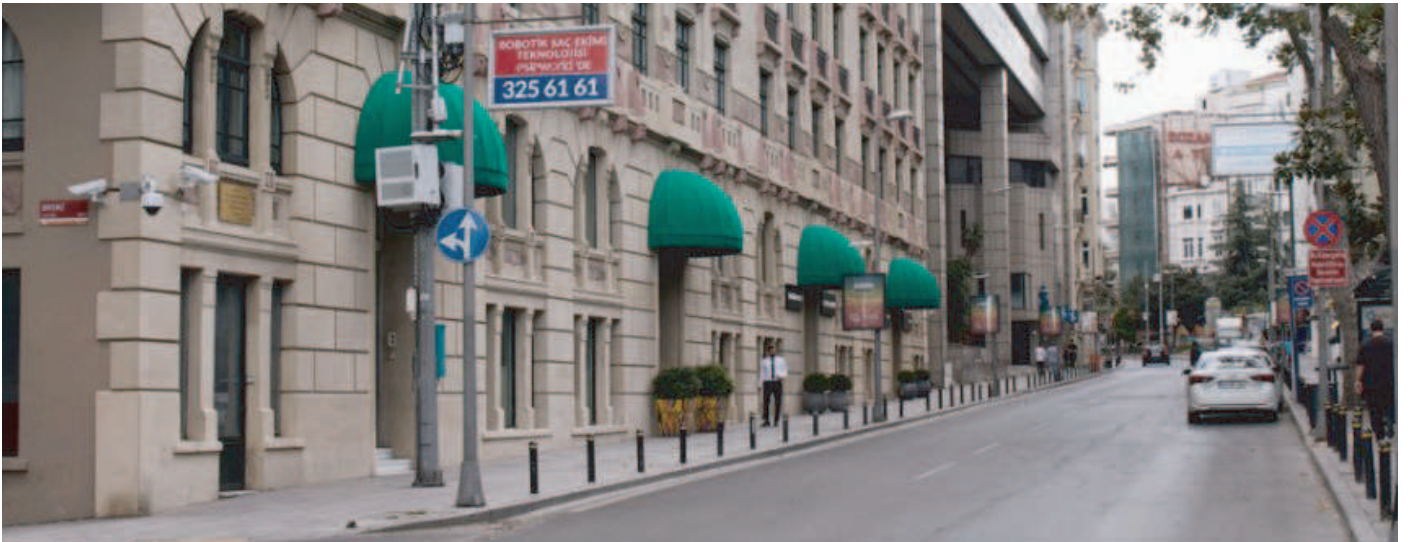
Eskidji Gayrimenkul Nişantaşı Bölge Ortağı ve İSTEB Yönetim Kurulu Üyesi

EMİNE ARSLAN'IN GÖZÜNDEN

Gözünden NİŞANTAŞI



Osmanlı İmparatorluğu zamanında ok atma merasimlerinde padişahların en uzak noktaya attıkları okların bulunduğu yerlere anıtsal olarak 'nişan taşı' dikilir. 1791 yılında tamamen bakir olan bölgeye Sultan 3. Selim'in diktiği nişan taşının ardından Sultan Abdülmecid bu bölgeyi iskana açar. İlk olarak Harbiye Karakolu'nun inşa edildiği bölgeye yerleşimi teşvik amacıyla Teşvikiye Camii yapılır. Hanedanın Topkapı Sarayı'ndan Dolmabahçe'ye ve ardından Yıldız Sarayı'na taşınmasıyla Nişantaşı devrin en önemli merkezi halini alır ve devlet kademesinde görevli üst düzey bürokratların ilk tercihi olur. Bölge Pera'ya yakınlığının da etkisiyle o kadar yoğun talep görür ki bu talep Akaretler Konaklarının yapımına neden olur. Teşvikiye ile büyük ölçüde iç içe geçmiş olan Nişantaşı, güneydoğusundan Maçka, güneybatısından Harbiye, batısından ve kuzeybatısından Osmanbey ve doğusundan Teşvikiye semtleriyle sınırlıdır. Bölgede 5 adet nişan taşı bulunmaktadır. Bunların ikisi Teşvikiye Camii avlusunda, birisi Harbiye Karakolu önünde, biri Teşvikiye ve Valikonağı Caddelerinin kesişiminde, bir diğeri de İhlamur Yolu Caddesi üzerindedir. Devam eden süreçte 1910 yılından itibaren apartman tarzı yapıların görülmeye başlandığı semtte batı mimarisi örnek alınarak yapılmış, yüksek tavanlı, kubbeli yapılar bugün bile özel bir kesimin ilk tercih nedenidir. 1970'li yıllardan itibaren Beyoğlu'nun eski canlılığını yitirmesi ile birlikte özellikle ticari hayatın Nişantaşı'nda yoğunlaştığı görülmektedir. Öyle ki İstanbul'da üst gelir düzeyine hitap etmek isteyen hemen hemen tüm markaların ilk tercihlerinden olan bölgedeki Abdi İpekçi Caddesi 2009 yılında dünyanın en pahalı 25. Caddesi olmuştur.





NİŞANTAŞI'NDA OLMAK

Nişantaşı'nın hepimizin bildiği ışıltılı yüzü gerçekten sektörel faaliyetlere yansır. İnsanı, olaylara bakışı, yapısal özellikleri ile gerçekten de bu şıklığı, zerafeti yansıtır. Bu da Nişantaşı'nda gayrimenkul sektöründe faaliyet gösterecekseniz seçkin, farklı ve vizyon sahibi olmanız zorunludur. Zordur Nişantaşı'nda olmak. Nişantaşı'nda olmak Nişantaşı'lı olmayı gerekli kılar deyim yerinde ise. Attığınız adımın, seçimlerinizin ve hatta kullandığınız kelimelerin bile büyük önemi vardır bizim bölgemizde. Alanın dar olması bu kitleye hizmet vermeyi daha da zorlu hale getiriyor. Hele ki bu dar alanda bu talep yoğunluğuna maalesef sayısı bir hayli fazla olan ve bir kısmının ofisi dahi bulunmadan bu işi yapmaya çalıştığı bir ortamda profesyonel hizmet sunmaya çalışıyorsanız zorluklar çoğalıyor. Her emeğin mutlaka karşılığını bulacağına ve kutsal bir kazanımı beraberinde getireceğine inan biriyim ben. Sektörde Eskidji gibi büyük ve kurumsal bir firmada pazarlamada başlayıp çok yol katettikten sonra girişimci ruhumla kendi ayaklarımın üzerinde durma ve bu zorlu piyasada İstanbul'un en nezih bölgesinde kendi işimi yapma cesaretini gösterdim. Bugünkü başarıımı, vizyonuma, cesaretime ve prensiplerime borçluyum. Kazancı asla birinci plana almadım, ekibimle beraber tüm müşterilerimizi iş partneri olarak görüyoruz. Öyle ki sektördeki tüm meslektaşlarımızdan iş birliği yapacak olduklarımızı da bizimle aynı vizyona sahip insanlardan seçtik. Bu idealist ve ilerici bakışımızla aynı paralelde olduğu için İSTEB İstanbul Emlak Brokerleri Kulübü İşletme Kooperatifi'nin kurucu üyesi ve Yönetim Kurulu Üyesi olmaktan ötürü de mutluluk duyuyorum. Çünkü sektör paylaştıkça çoğalan, çoğaldıkça güçlenen ve güçlendikçe hakettiği konuma yaklaşan bir yapıya sahip. Bu yolda güçlenerek büyümek gerçekten gurur verici..



SEKTÖRDEN *Haberler*





GAYRİMENKUL SEKTÖRÜNDE PANDEMİK ÖLÇÜMLER

Pandeminin en çok etkilediği sektörlerden biri olan gayrimenkul sektöründe Covid-19 etkileri özel bir araştırma ile ölçüldü. İşte sonuçlar:

Konut ve İşyeri Aramalarının % 90'ı internet ilanları üzerinden gerçekleşti.

Aradığı emlakı uzaktan - görüntülü - gezmek isteyenlerin oranı % 54 olarak belirlendi.

Emlaka uzaktan -görüntülü- servis vermede %61 oranı ile whatsapp uygulaması birinci oldu.

Gayrimenkul Danışmanlarının % 48'i bu özel dönemde konut fiyatlarında değişiklik olmadığını, % 32'si fiyatların düşüş eğilimi gösterdiğini, % 20'si ise fiyatların arttığını belirtti.

Kiralamada fiyatların stabil kaldığını belirten gayrimenkul danışmanlarının oranı % 43, değişmediğini belirtenlerin oranı %41, arttığını belirtenlerin oranı ise % 16 oldu.

Sektörün ne zaman normale döneceği sorusuna ise Gayrimenkul Danışmanlarının % 40'ı 6 ay içinde, % 25'i en az 6 ay altı ay sonra, % 10'u ise 1 ay içinde yanıtını verdi.

Kaynak: Zingat



TOKİ'DEN 2020 HAMLESİ

TOKİ tarafından borcunu erken ödeyip tapusunu hemen almak isteyen konut ve iş yeri alıcılarına yönelik her yıl yapılan indirim kampanyasının ikincisi 19 Kasım 2020'de sona eriyor.

Borcunu peşin ödeyip tapusunu hemen almak isteyen konut ve iş yeri alıcıları için % 20 oranında indirim yapılıyor. Bu kampanyadan bütün borç bakiyesini kapatamayacak vatandaşlar da yararlanabiliyor. Borcun tamamını kapatamayacak vatandaşlar için borç bakiyesinin % 25'inden az olmamak şartıyla yaptıkları peşin ödemelerde % 20 indirim sağlayan kampanyaya katılım için ilgili projelerdeki konut ve iş yeri alıcılarının başvuru tarihi itibarıyla TOKİ'ye ödemekle yükümlü oldukları aidat ve herhangi bir borcunun bulunmaması gerekiyor.



**T.C. ÇEVRE VE
ŞEHİRCİLİK BAKANLIĞI**

HAZİNE DEN HALKA

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren tebliğe göre Hazine'ye ait olan, büyüklüğü 60 (altmış) dönümü aşmayan tarım arazileri, öncelikle yeterli toprağı olmayan çiftçilere veya talep olmaması halinde tarım yapmak isteyen gerçek ve tüzel kişilere 10 (on) yıl süreyle, ilk yıl için arazinin rayiç bedelinin %1.5'u üzerinden, her yıl ÜFE oranında artış endeksiyle kiraya verilecek. Ödemeler yıllık peşin yada 1/4'ü peşin kalanı 3'er aylık dönemler halinde 4 (dört) taksitte ödenebilecektir.

BÖLGE BÖLGE DEĞERLER

Son bir ay içinde değeri en çok artan ilçe Sarıyer,
en az pirim yapan bölge Eyüp Sultan oldu.
İşte belli başlı ilçelerde değerler:

Sarıyer, Başakşehir,
Zeytinburnu, Esenler

% 4

Şile, Bağcılar

%3,8

Kadıköy

%3,5

Pendik,
Büyükdere

%3,3

Silivri

% 3,2

Kartal

%3

Sancaktepe

%2,9

Beşiktaş, Tuzla

%2,8

Arnavutköy

%2,7

Esenyurt

% 2,6

Adalar

% 2,57

Bakırköy

% 2,2

Üsküdar

% 2,1

Şişli

%1,9

Fatih

%1,85

Ataşehir

%1,9

GÜLÜMSEYİN, GERÇEK !

İletişimin en önemli unsur olduğu sektörlerin başında gelen gayrimenkul sektöründe talepte bulunan alıcıkıracı adaylarının mağduriyetlerini belirtmek için bloglarda yazdığı diyaloglar gülümsetiyor:

Bekara verilmeyen kiralık daireler için yaşanan diyalog:

**İyi gunler,
kiralık ev
ilanınız için
aramıştım.**

Bekar misiniz?

Evet bekarım.

**Bu evin sahibi
emekli albay,
bekara vermi-
yor maalesef.**

**Ama ben gecen
sene general
oldum; tekrar
sorar mısınız ?**

.....

Beşiktaş'ta öğrenciye kiralık ev pazarlayan bir meslektaşın diyalogu:

- Beyefendi, göstereceğiniz evin öğrenciye uygun olması harika. Ev nasıl, güneş alıyor mu, aydınlık mı ?
- Işık alır, güneş almaz efendim.

Ortaklarımız



Kavacık



Çengelköy



Caddebostan



Bahçelievler



Ümraniye



Göktürk



Erenköy



Nişantaşı



Bahçeşehir



Taksim



Alemdağ



Esenyurt



Kadıköy



Karaköy



Beyoğlu



Beykoz



Beykoz



Beykoz



Silivri



Levent



Şişli



Suadiye



Etiler



Ümraniye

#HedefSaygınEmlakçılık