

29.05.2009

## "Krizin Esas Nedeni Dünyanın Sağlıklı Büyüme Hızının Aşılması Oldu"



Ticari gayrimenkul hizmetleri alanında uzmanlaşan, 1994 yılında kurulan ve 2006'dan bu yana da Savills Commercial'ın Türkiye'deki uluslararası iş ortağı olarak çalışan Kuzeybatı Gayrimenkul'ün ortağı ve genel müdürü **Murat Ergin** ile bir söyleşi gerçekleştirdik.

**Burcu Öztaşkın: Bize Kuzeybatı'yı anlatabilir misiniz?**

**Murat Ergin:** Şirketimizin bu yıl resmen on üçüncü senesi. Ama ondan önce iki sene kadar da benim gayrimenkul ile ilgili devam eden faaliyetlerimi de katarsak onbeş diyebiliriz. Ben endüstri mühendisiyim, daha önce bir bilgisayar şirketiyle ortaklığım vardı, ondan önce de ilaç sektöründeydim. 1994 krizinde işler kötü gidince o şirketten ayrılıp kendi işimi kurdum, arkasından şirketleştik ve bugünlere kadar geldik.

Şirketimiz, özellikle profesyonel gayrimenkul hizmeti isteyen kurumsal müşterilerin hemen her türlü hizmetini karşılamaya çalışıyor. Bunun içinde, klasik aracılık hizmetleri; alım satım kiralama gibi işler, değişik danışmanlık işleri, örneğin değer tespiti, fizibilite, en iyi en yüksek kullanım, pazar araştırması, yer seçimi gibi faaliyetlerimiz var. Yatırım hizmetlerimiz var, burada projeyi geliştirenle para sahibini evlendiriyor-duk diyelim, çünkü evlendiremiyoruz son bir senedir. Bir de mülk yönetimi hizmetimiz var. Örneğin bu binayı (Duran İş Merkezi) biz yönetiyoruz. Bu binanın belediye işlerinden sigortasına, temizliğinden kiracı ilişkilerine kadar bir çok işini biz yürütüyoruz.

**BÖ: Tesis yönetimi ile mülk yönetiminin farklı nedir?**

**ME:** Mülk yönetimi tesis yönetiminin bir üstündedir. Yani mülk yönetimi tesis yönetimini içerir ama örneğin vergi, kira, sigorta, kiracı ilişkileri gibi bir takım yönetsel faaliyetleri de içerir. Mesela bizim burada hiç kendi kadromuz yok, tesis yönetimi kadro barındırmayı gerektirir. Tamamen dışarıdan alıyoruz. Ama o hizmetin kontrolünü yaptığımız gibi öbürünün de her türlü alt yapısını kurup bunları kiracılara ve mal sahiplerine sunuyoruz.

**BÖ: Oldukça kapsamlı raporlar hazırlıyorsunuz. Bunlardan bahsedebilir misiniz?**

**ME:** Rapordan çok pazar araştırması demeyi seviyoruz aslında. Müşterilerimize ücret karşılığı hazırlıyoruz. Ücretsiz raporlarımız da var, orada uluslararası iş ortağımız Savills var. Onlarla yaptığımız anlaşma gereği içeriği biz sağlıyoruz, görselliği ve tasarımı onlar yapıyorlar. Esasında zannediyorum sayı olarak Türkiye ile ilgili en çok rapor hazırlayan takım da biziz. Çok miktarda raporumuz var. Tüm Avrupa raporlarının içine mutlaka Türkiye kısmını ekletiyoruz. Ayrıca her sene 3 veya 4 tane değişik ilgi alanına yönelik Türkiye raporu çıkarıyoruz.

**BÖ: Müşteri profiliniz nasıl?**

**ME:** Müşteri profilimiz geçen sene ortasına kadar yabancı sermayeli şirketlerden oluşuyordu, son 9-10 aydır daha çok yerli sermayeli müşterilerimize ağırlık verdik ki doğru da yapmışız. Senesine göre değişiyor. Son 3-4 sene yabancı ağırlıklıydı, ondan önce bir 3-4 sene kadar yerli müşterilerimiz çoğunlukta idi. Biraz piyasanın seyrine göre değişiyor, biz de uyum sağlıyoruz.

**BÖ: Ticari gayrimenkul konusunda uzman bir şirketsiniz. Daha çok İstanbul'da mı iş alıyorsunuz?**

**ME:** Yok, değil. Hatta şöyle söyleyeyim, birisi sordu ve biz hesapladık, zannediyorum 60'a yakın ile gitmişiz bu güne kadar, değişik müşterilerimiz için değişik hizmetler konusunda. Tabii ki işin ağırlığı İstanbul'da onu söylemek gerek, çünkü Türkiye ekonomisinin %40'ını İstanbul sağlıyor. Ama zannediyorum 2005'te, Ankara'daki ciromuz İstanbul'dan fazlaydı. O sene birkaç büyük iş vardı Ankara'da. Biz her tarafa gidiyoruz hakikaten. Diyarbakır, Trabzon, Elazığ hattının batısındaki her yere gittik hemen hemen. Yani doğusuna da gideriz ama iş yok. Birisi dese ki git Van'a, gideriz.

**BÖ: İstanbul dışında hangi şehirler sizce daha fazla öne çıkıyor?**

**ME:** Şu ara özellikle İstanbul çok önde onu söyleyeyim. Bir de şu sıralar bence Anadolu'da tam da adı konmamış, İstanbul'u aşan bir sıkıntı var. İstanbul'un kendi dinamikleri çok kuvvetli herşeye rağmen.

**BÖ: Burada yatırımın tercih edilme nedeni altyapının daha kuvvetli olması mı sizce?**

**ME:** Evet, İstanbul'un dinamikleri çok kuvvetli, iyi ki İstanbul var şu ara. Ama dediğim gibi mesela geçen sene, özellikle 2007'nin ikinci yarısı, 2008'in belki ilk çeyreğinde, aynı anda 3-4 şehirde birden çalışanlarımız oluyordu. Alışveriş Merkezi furyası döneminde, yer seçimi ile ilgili 3-4 noktaya seyahatlerimiz oluyordu. Tabii şu anda azaldı. Unutulmaması gereken şu, ticari gayrimenkulde Anadolu'ya gittiğiniz zaman ne yapabilirsiniz, ofis yok oralarda. Ankara'da kısıtlı sayıda, İzmir'de bile doğru dürüst ofis yok. Depoda İstanbul-Ankara-İzmir üçgeni içerisinde, biraz da Çukurova'da bir şeyler var. Ama AVM'ye gelince, yani nüfusu 200.000-250.000'i geçen her il veya her şehir, çünkü İskenderun gibi il olmayan merkezler de var, birer hedefti. Şimdi bu AVM furyasında bir krizle karşı karşıya kalınca, oradaki işler kesilince biz de Anadolu'dan elimizi eteğimizi çekmek zorunda kaldık. Yani bu bir tercih değil, şartlar gerektiriyor. Yoksa biz Anadolu'yu çok seviyoruz. Geçen sene Bulgaristan, Arnavutluk ve Gürcistan'da da bir takım işler yaptık. Buradaki müşterilerimizin raporlama gibi işlerini takip ettik oralarda.

**BÖ: Kriz yüzünden geçen seneye oranla AVM yatırımlarının azaldığını söylediniz. Bu sene Mart ayında ilk defa Alışveriş Merkezi Yatırımları Konferansı düzenlendi. Üzerinde en çok durulan konu güven sorunuydu. Kriz dönemindeki kira/ciro oranlarındaki değişimi nasıl değerlendiriyorsunuz? Perakendeciyi, yatırımcıyı, finansal kuruluşları nasıl etkiliyor?**

**ME:** Mevcutlar, planlanmışlar bir şekilde yürümek durumunda. Ama kimse "2012'de AVM yapacağım, hadi bakalım gel bunun üzerine çalış," demiyor bize şu anda. Yine diyebilir, diyecektir, ben diyeceğine eminim ancak şu anda demiyorlar. Böyle bir geçiş dönemindeyiz. Şimdi oradaki sıkıntı şu, AVM yatırımcıları bu yerleri yaparken perakendeciler rakiplerine yer kalmaması diye oradaki cirolarının kaldırabileceğinin ötesinde birtakım kira kontratlarına imza attılar. Yani sorunun kökeninde bu yatıyor. Orada normal cirosuna orantılı olarak 10 lira ödemesi gerekirken, 20 liralık bir kira kontratına "aman rakibime kalmamasın" diye imza attılar. Sorunun bizim taraftan gözüküyor boyutu bu.

Perakendeci tarafından gözüküyor boyutu birazcık daha farklı; bunu yaşadığı gibi, bu yatırımları artık özkaynağını iyice incelterek iyice borca girerek yaptı ki biliyorsunuz, belli bir oran olmak zorunda özkaynak ile borç arasında. Bu kuralı ve de kendi lojistik faaliyetlerini de ihmal ederek yaptı. Adamı yetişmemişti, "farketmez" dedi, birilerini buldu "benim çalışmam" diye oraya koydu. Bilgi işlem altyapısı yetersizdi, "olsun ziyarı yok ben başka türlü şekilde hallederim" dedi açtı.

Onun tarafında bu var, bizim tarafımızda kira/ciro oranı problemi var, bunların hepsi bir araya geldiği zaman işte fırtına ortaya çıktı. Bir de evet, yatırımcıların da buna göz yumması ne kadar doğrudur diye düşünmek gerekiyor. Ben ilaç sektöründen geldiğim için şuna inanırım, koruyucu hekimlik diye bir şey vardır. Koruyucu hekimliğe inanmayan doktor "hasta olsun gelsin" der. Koruyucu hekimliğe inanan doktora "adamı hasta etmeyeyim, baştan koruyayım, kalkıp da ağır bir antibiyotik yazmayayım" der. Böyle bir inanış vardır tıpta.

Gazetelerde koruyucu hekimlikle ilgili çok güzel tavsiyeler çıkıyor, onları çok takdir ediyorum çünkü hakikaten ağır bir takım tedavileri engelliyorlar. Alışveriş merkezi yatırımcıları da belki bunu yapmadı çünkü onların da başına ilk defa geliyordu. Ama bir yandan da buna imza atan bir kiracı var, bunu düşünmesi gerekiyordu. Böyle sıkıntılı bir dönemden geçiyorlar. Ama zannediyorum şu son birkaç aydır farkettiler ki alışveriş merkezi kiracısız olmuyor, kiracı da alışveriş merkezsiz olmuyor. Büyümek için

birbirlerine ihtiyaçları var. Şu anda araları çok daha iyi gibi geliyor bana. Bir takım kira indirimleri, kira destekleri, pazarlama indirimleri verildi. Şu anda eskisi kadar çok şikayet gelmiyor kulağıımıza.

**BÖ: Bu durum dünyadaki kriz ile ilgili bir şey değil sanırım. Birdenbire çok fazla AVM yatırımı yapıldı ve belki kriz olmasa bile...**

**ME:** ...gelecekti. Yani dünyadaki kriz olmasaydı bile bana sorarsanız bu çıkacaktı. Erken çıkması belki biraz da hayırlı bile olmuştur. Çünkü herkes kendine çeki düzen veriyor. Bir büyük perakendecinin battığını görmedik, umarım da görmeyiz. Bir büyük AVM yatırımcısının battığını da görmedik, görecekimizi de tahmin etmiyorum. Bu iş bir 3 sene sonra patlasaydı muhtemelen birileri batardı, bence çok da hayırlı oldu.

**BÖ: Geçenlerde açıklanan Emerging Trends Raporu'nda İstanbul'un yine Avrupalı yatırımcının gözdesi olduğu söylendi. Bu konudaki yorumlarınızı alabilir miyim? Türkiye'nin durumunu yabancı yatırımcılar açısından nasıl görüyorsunuz?**

**ME:** Ofisimiz hakikaten çok yabancı ile iş yapan bir ofisti. Abartmadan söyleyeyim, burda toplantı yapıyorduk, siz bir İngiliz gibi varsayın kendinizi. Yanında bir Alman ekip bekliyordu, ben de toplantıdan çıkıp Almanlar'ın yanına gidiyordum, Almanlar daha buradayken Fransızlar geliyordu, buradan çıkıp Fransızlar'ın yanına gidiyordum. Böyle günlerimiz oldu. Şimdi haftada bir tane yabancı yatırımcı gelince sevinmeye başladık.

Ancak bununla beraber zannetmeyin ki yalnız Türkiye'de böyle, bu dünyanın her tarafında böyle. Sizin bahsettiğiniz konferansların arkasından da MIPIM vardı. Geçen seneki resmi rakamların galiba %35 kadar gerisinde kalmış. Ama benim hissettiğim, sokaktaki kalabalık anlamında neredeyse yarısı gibiydi. Diğer ülkelerde de durum böyle, farketmiyor. Türkiye'de azaldı yabancı da İngiltere'de çoğaldı mı? Hayır orada da benzer sıkıntılar yaşanıyor. Böyle bir durumdayız.

Ben hatta Türkiye'yi şanslı buluyorum çünkü Türkiye'nin kendi iç dinamikleri 2001'de yaşadığımız sıkıntılardan sonra oldukça düzelmiş vaziyette. Onlar herşeye rağmen ayakta tutuyor bizi bunun hakkını da vermek lazım.

**BÖ: Sizce 2001 krizi Türkiye'ye iyi mi geldi?**

**ME:** Valla bence iyi gelmiş. O acı ilacı almışız zamanında. Şimdi hafif bir kırıklık var ama dış çıktı. Diğer ülkelerde olduğu gibi 40 dereceye vurmadı ateşimiz, 38 ile atlatıyoruz gibi geliyor bana.

Gayrimenkulde, eğer dipte değilsek bile dibi en geç üçüncü çeyrekte vurmuş olmamız gerektiğini düşünüyorum. Dipteyiz, sürükleniyoruz, ne zaman çıkacağımızı bilmiyoruz. Muhtemelen sene sonu bir iyileşme başlayacak. Eğer dipte değilsek bile dibe çok yakınız ki benim dipte olduğumuz konusunda veriye dayalı değil ama tecrübeye dayalı bir hissiyatım var. Bunu şuna dayanarak söylüyorum, 25 Mart 2009'da tapu harçlarının binde 5'e indirilmesi ve Ziraat Bankası'nın krediler ile ilgili paketi açıklandığında, ertesi sabah çevremden beni arayanlar oldu, "Murat, faizler de %10'a indi, ne yapsak, para var ama güvenemiyoruz, gayrimenkule mi geçsek" diyen bir sürü insan oldu. Zaten daha profesyonel müşterilerimiz öncesindeki birkaç hafta boyunca hareketliydimler. Bunlara dayanarak söylüyorum, yoksa elimde net bir veri yok.

**BÖ: Konut konusunda sadece danışmanlık veriyorsunuz değil mi?**

**ME:** Evet, hemen hemen. Daha doğrusu şöyle söyleyeyim, karma kullanım projelerinde konut ayağı varsa o konulara tabii ki destek veriyoruz. Ama desenez ki Beylikdüzü'nde konut projesi var, çok iyi bildiğimiz bir iş değil.

**BÖ: Konut sektörünün krizden en az etkilenen alt sektör olduğu söyleniyor. Sizce bunda doğruluk payı var mı?**

**ME:** Konut çok büyük bir piyasa. Her ilin konut piyasası farklı. Orada değişik segmentler var: Üst segment, orta segment, alt segment. Mesela İstanbul'daki ofis ve depo piyasaları oldukça bütünüştür, burada bir şey olunca orası da etkilenir. Ama konutta bakıyorsunuz Bahçeşehir tarafı çok kötü, Ataşehir tarafında o kadar kötü bir durum yok. Ama ofis daha bütünüştür, burada yağmur yağdı mı orada da bir şeyler oluyor. Ben konutun en az etkilenen sektör olduğunu düşünmüyorum.

**BÖ: Büyük olduğu için mi?**

**ME:** Belki öyle görünüyor, en az etkilenen muhtemelen depodur. Bunun sebebi şu, üretilip satılmayan mallar hep depolarda olduğu için depolar tıka basa dolu. Hiç etkilenmedi bana sorarsanız.

**BÖ: Hazır lojistikten söz etmişken, Türkiye'nin aslında konumu nedeniyle daha büyük bir lojistik potansiyeli olduğu söyleniyor ama iyi kullanılmadığından bahsediliyor. Bununla ilgili ne söylemek istersiniz, ne yapmak lazım?**

**ME:** Çok doğru, ama bir zincir olduğu için zincirin halkaları arasında boşluk oldu mu sizin yaptığınız depo da işe yaramıyor. Zincirin halkalarında şöyle boşluklar var, mesela bu en büyük konteynır gemilerinin Türkiye'de yanaşabileceği liman yok. Demir yolu şebekemiz çok az -şimdi toparlıyorlar ama- altyapısı çok zayıf olduğu için bir takım malları kamyonla yüklemek iyi olmuyor. Büyük sıkıntımız var demiryolları ile ilgili.

**BÖ: Hava alanları ne durumda?**

**ME:** Sabiha Gökçen daha tam kapasite kullanılmıyor, Çorlu var bomboş duruyor, hava alanları bence nispeten iyi durumda. Ama bu klasik Avrupalı mantığındaki treni kullanamıyoruz. Kullanamayınca, limanlarımız zayıf olunca böyle zincirde kopukluklar oluyor. Bu yüzden bakarsanız depoların çok önemli bir kısmı Türkiye'de üretilmiş ya da Türkiye'de satılmak üzere ithal edilmiş mallar için kullanılıyor. Yani Irak'ın, Suriye'nin, Rusya'nın malı depoda durmuyor, depolarda o malı göremiyoruz. Serbest bölgelerde biraz var. Kısmen depolama civar ülkelerle ilgili ama bizim depolarımız ya burada üretilmiş, burada kullanılacak ya da ağırlıklı olarak ithal mallarla dolu.

**BÖ: Peki Lojistik tesislerin durumu nasıl sizce? Standartları yüksek mi yoksa yeterli değil mi?**

**ME:** Hayır değil. Belki de Avrupa ile karşılaştırdığımızda standardı en düşük olan şeyimiz depolarımız şu anda. Buna rağmen işler iyi çünkü ağzına kadar dolu. Hatta gemileri kiralyorlar. Mal geliyor, eğer gemi lazım değilse mal geminin içinde duruyor.

**BÖ: Son dönemde alışveriş turizmi ve sağlık turizminin önemi anlaşıldı. Bunu nasıl değerlendiriyorsunuz? Çünkü bizde turizm denince Antalya'ya paket olarak turisti getirip hiç dışarı çıkartmadan geri göndermek akla geliyor.**

**ME:** Turizm ile ilgili son sayılar aklımda yok ama şöyle bir şey duydum, Ocak'ta geride kalmış Şubat'ta ileri gitmişiz, yani çok da kötü değil diye hatırlıyorum. Ama ona bakarsanız oradaki turist kafa sayısının önemli kısmı Antalya ve o bölgeye gidiyor. Tabii bunun kıymetlisi İstanbul'a gelip Ankara'ya İzmir'e gidenler. Çünkü onlar şehir otelinde konaklıyorlar; otele ayrı, taksiye ayrı para veriyorlar; kahvaltıya ve tabii ki alışverişe para verme kapasitesi olan turistler. Onun durumunu tam bilmiyorum. Ama şunu söyleyebilirim, bu son 6 ayı kenara koyarsak son 4-5 senedir İstanbul'daki otellerin doluluğu, gelirleri ve karları çok iyi seviyelere geldi. Bu yüzden beş yıldızlı otel yatırımı tekrardan başladı farkındaysanız. Ancak problem şu: Bu turisti alışverişe sürükleyen bir mekanizma yok. Yani geliyor, tesadüfen alışveriş yapıyor, çoğu zaman yapmıyor, gidiyor. Halbuki gelişmiş Batı başkentlerine gittiğiniz zaman otel odasında bir alışveriş dergisi bulursunuz. Bizim İstanbul ile ilgili turist kitaplarında hala Ayasofya, Kapalı Çarşı, Sultanahmet üçlüsü öne çıkıyor. Halbuki onlarda belki de bu kadar tarihi bir kent olmamanın getirdiği sebeplerden dolayı, bir bakıyorsunuz Champs Elysees, Oxford Street öne çıkıyor, oradaki büyük mağazalar turist kitaplarında bir klasik olarak yerini almış vaziyette. Bu İstanbul'da yok. Alışveriş deyince en çok akla gelen yer Kapalı Çarşı ve orası aslında turist için alışveriş anlamında sıkıntılı bir yer. Herkes için sıkıntılı bir yer. Hala yapıyorlar mı bilmiyorum ama bir dönem Cevahir kendi alışveriş merkezini işletirken oteli de çok iyi kullanıyordu. Cevahir Otel'de konaklayan herkesi bir şekilde alışveriş merkezine yönlendiriliyordu. Şimdi o ilişki koptuğu için çok emin değilim ne yaptıkları konusunda. Akmerkez bir dönem bir servis dolaştırıyordu oteller arasında. Bunlar kesinlikle olması gereken şeyler.

**BÖ: Via Port, Sabiha Gökçen Havalimanı ilişkisini nasıl buluyorsunuz?**

**ME:** Sabiha Gökçen'i kullanmak çok da kolay değil. Çok dar ve sıkışık. Belki yeni terminal bittikten sonra daha iyi olur.

Bir de orada şuna bakmak lazım: İstanbul'a en çok hangi turist gelir? Batılı turist buraya çok fazla bir şey bulmasını beklemeyin. Ama mesela Rusya'dan, Ukrayna'dan, Suudi Arabistan'dan, Suriye'den, Irak'tan olur. Daha çok doğumuza ve kuzeyimize bakmak zorundayız. Onların charter uçuşları Sabiha Gökçen'e olursa neden olmasın. Ama öyle mi değil mi bilmiyorum. Oraya Easyjet'in geldiğini biliyorum, Pegasus çok kullanıyor ama nereden kimi getiriyor bakmak lazım. Ama fikir olarak doğru evet, bu uçaklar buraya inerse yani şu an Atatürk Hava Limanı'na inen Sibiry'a'dan gelen bir uçak oraya inerse mutlaka alışveriş yapmaya uğrayacaktır.

**BÖ: Sizin de söylediğiniz gibi her zaman çok kalabalık olan MIPIM bu sene oldukça boştu. Bir de daha çok otel standları göze çarpıyordu.**

**ME:** Aynı şirketin MAPIC diye bir etkinliği var. O perakende ağırlıklı. MIPIM daha çok kentlerin kendilerini sergiledikleri bir aktivite. Münih standı, Paris standı, İspanya, Londra'nın dev gibi bir katı var. Daha çok üst ölçekte birtakım projelerin, büyük kentsel dönüşüm projeleri gibi işlerin konuşulduğu bir nokta. Belki turizm yatırımları biraz daha az etkilendiği için bu yıl öne çıkmış olabilir.

Ben, oraya stand açanlar açısından çok fazla bir gerileme görmedim. Hemen hemen aynı firmalar oradaydı. Eksilen şeydu: Firmaların stantlara ve diğer aktivitelere harcadıkları para daha aşağı çekilmişti.

Bir de katılımcı/ziyaretçi sayısında bir düşüş vardı. Yine de çok falza değildi, ilk seneye göre düşünüyorum, ben 1996'dan beri gidiyorum, ilk geldiğimiz sene Cannes'ın içinde hem yer buluyorduk hem de oradaki otel rakamları bizi üzmüyordu. Ben son 4-5 senedir hiç Cannes'da kalmadım. Çok pahali ve yer yok. Bu sene de Nice'te kaldım, Cannes'ın içinde tek tek yer vardı diyorlardı ama biz hala Nice'te kalmak zorunda olan bir ekiptik. Bizimle beraber bir sürü insan vardı Türkiye'den ve dışarıdan gelen. Demek ki 1996'daki ölçeğin hala çok ötesinde. Ama geçen senelere göre biraz küçülmüş bir vaziyette. Bana sorarsanız daha sevimli bir hale gelmiş. Çünkü geçen seneki çok yönetilebilir bir şey değildi. Kimse kimseyi bulamıyordu, herkes her toplantıya geç kalıyordu ve günün sonunda rahatsız oluyordunuz "Ben buraya niye geldim?" diye. Bu sefer öyle bir şey yoktu. Herşey zamanında ve saatinde gerçekleşti, iyi yürüdü.

**BÖ: Krize neden olan dünya ekonomik sistemindeki büyümesi gibi olmuş diyebilir miyiz?**

**ME:** Evet. Bence krizin esas nedeni dünyanın sağlıklı büyüme hızının aşılması oldu. Bir sınırlılık içinde herkes Amerikalı gibi yaşamaya özendi. Herkesin Amerikalı gibi yaşamasına imkan yok ve gerek de yok aynı zamanda. Şimdi herkes kendi gibi yaşamaya başlıyor bence olan o.

**BÖ: "Krizden sonra hiçbir şey eskisi gibi olmayacak, yeni bir düzen ortaya çıkacak" şeklinde görüşler var. Katılıyor musunuz?**

**ME:** Kısmen katılıyorum, çünkü bence bunu en çok söyleyenler o güzel günlere artık geri gidemeyeceklerini bilenler. Hakikaten o sınırlılığı yaptığını biraz geç farkedip, şimdi onun sillesini yiyip "Ne günlerdi o günler" diyecek insanlar. Sistemini doğru kurmuş, şirket içi, organizasyon içi kontrolleri doğru giden, hesabını kitabını doğru yapan, az önce bahsettiğimiz o özkaynak/borç oranını doğru kuran, ödeyemeyeceği kontrata imza atmayan insanlar için bence problem olmayacak. Onların önü çok daha fazla açıldı şu anda. Türkçede çok güzel sözler var "Boyunu geçme boğulursun", "Ayağını yorganına göre uzat" bunlar boşuna söylenmemiş zamanında. Bu adamların yorganı dizinde kalmış, şimdi bağıyor "Eski günler gelmeyecek" diye. Bence yorgan-ayak ilişkisini doğru kuranlar için hiçbir problem yok. Onların yolu bence çok daha açık olacak.

**BÖ: İstanbul'daki ofis piyasasını genel olarak değerlendirebilir misiniz?**

**ME:** En son verilen o rakamlar Aralık-Ocak başı rakamlarıydı. Şimdi aradan 3 ay gibi bir süre geçti. Zaten Aralık rakamlarını raporda gördünüz. Ocak rakamlarını ben size yaklaşık olarak söyleyeyim. Diğer raporda da öngördüğümüz üzere -çünkü birtakım yıl içi tahminler de vardı- şu anda boşluklarda bir artış var. Bunlar her bölgenin kendi mevcut boşluğu üzerine ikişer-üçer-dörder puan koymaya başladı. Kiralarda da zaten nispi bir geri dönüş var. Bunlar oluyor. Ama bir gerçek de var, halen farkındaysanız çok kule, vinç göreceksiniz ortada ama ofis yapan kule, vinç sayısı çok az.

**BÖ: Daha çok rezidans yapılıyor sanırım.**

**ME:** Evet rezidans yapıyorlar. Maslak'ta birkaç şey var, iki yanımızda Tekfen bir inşaata başlıyor. Ama o kule vinçler ofis yapmaya başlamadığı müddetçe bu piyasa darlığını koruyacak gibi gözüküyor. Az önce sordunuz, "En çok hangi piyasa etkilendi?" diye, ben de size en az etkilenen depo olduğunu söyledim. En çok etkilenen de ofis. Çünkü arz zaten kısıtlıydı, yeni üretim yok, şu anda talep durdu -azalma demeyeyim- ama talebin durması bir şeylerin çok değişmesi gerektiği anlamına gelmiyor. Bazı şirketlerde

ufalma/terketme olacak. Ama önümüzdeki senenin başından itibaren tekrar sıfır gelen taleple dengelenmeye başlayacak. Bu aşağı giderken öbürü yukarı gidiyor olacak. Muhtemelen sene sonunda tekrar dengeye gelir.

**BÖ: Empire State Binası'nın altyapısı, büyük ve köklü şirketler için yetersiz bulunduğu için bina bir yenilenme sürecinde. Türkiye'deki ofislerin altyapısının yeterli olduğunu düşünüyor musunuz, yoksa bizde de böyle bir sıkıntı var mı?**

**ME:** Evet güzel bir soru. Biz bu binanın işletmesini yaptığımız için -teknisyen bizim teknisyenimiz değil ama- her problemden haberdar oluyoruz. Bana sorarsanız bir çok ofis binasında teknoloji ancak o günün şartlarını karşılayacak ölçüde yapılıyor. Çünkü yarının teknolojisinin maliyeti var. Bugünün teknolojisini kullanıyor, "Bu idare eder bugün," diyor ve çıkıyor gidiyor. Bu yüzden ne oluyor; bu binanın 8. senesi örneğin, bana sorarsanız bir 10 sene sonra burası altyapı anlamında ciddi bir renovasyona ihtiyaç duyar. Yani klima, kablolar, şunlar bunlar. Hemen her binada böyle.

Bazı binaların çok daha uzun vadeli ömürleri var. İyi örnekler var; İş Bankası, Tekfen, Kanyon var. Bunlar daha uzun vadeli öngörülerle yapılmış binalar. Bu binaların yenilemeleri çok daha uzun sürüyor. Ama bu binalarda teknoloji çok yoğun kullanıldığı için bu ihtiyaç mutlaka bir gün karşımıza çıkacak. 10 senede bir, 20-30 senede bir ama mutlaka çıkmak zorunda. Hiçbir şey olmazsa data kablolarının kategorileri değişiyor. Türkiye hiç bunu yaşamadı, ama Amerika'da ofis binaları asbest doluydu, bunları temizlemek gerekiyordu. Şimdi yeşil binalar gelecek, iki gün sonra belki Çevre Bakanlığı "Şu şartı geçen binaları bilmem ne yapacağım," diyecek. Teknolojinin getirdiği yenilikler bu ofis binalarından elimizi çekmeyi mümkün kılmıyor. Biz de burada her dakika bir kablo çekiyoruz, bir şey yapıyoruz, hep yaşayan binalar bunlar. Kesinlikle katılıyorum.

Ama unutmayın bakın burada çok önemli bir şey var, Empire State'i bilmiyorum ama geçen yüzyılın başında yapılmış bir bina olmalı. Türkiye'de olsa biliyorsunuz biz yıkardık ve yerine başkasını yapardık. Yıkıyorlar. O bina o günkü statığı ile doğru planlanmış, o günkü çekirdeği, asansör boşluğuyla, yüksekliğiyle hala birinci sınıf kiracıları çekebilecek kalitede bir bina. Ben de gittim o binaya, ilginç bir bina gerçekten, lobisine girdiğinizde üç beş senelik bir bina olduğu hissine kapılıyorsunuz. Demek ki Amerikalı bunu 100 senelik öngörmüş. Biz 20-30 sene öngörüp "Ne güzel" diyoruz, "20-30 sene problem yaşamayacağız." Yani bu da önemli bir ders aslında.

**BÖ: Bu bizim genel sorunumuz sanırım.**

**ME:** Evet, o günü kurtaracak kadar. Metrobüs yolunu yaptılar, dün kırıyorlardı asfaltını. Çok üzüldüm, bunu yeni yaptın, niye kırıyorsun? Bir şeyini unutmuştur açıkta, kırıyor adam. Çünkü hızlı yaptı.

Demek ki bir şey yanlış. Biz hep bugünü kurtaralım, aman yarın öbür gün değil, bugün, hemen bitsin, metrobüs de öyle bir şey.

**BÖ: Sizin bir de bloğunuz var değil mi?**

**ME:** Test aşamasında, daha çok yeni. Bizim emlakçı dostlarımız için yapmaya çalıştığımız bir sitemiz var. Kuzey Batı'nın çok sitesi var aslında. Ofisbul, Değerliyorum, Depobul ve Kbinvest diye yabancılara yönelik sitelerimiz var. Emlakçılara yönelik de başka bir site yapıyoruz, onun içinde blog olsun istedik. Çok



deneysel, daha kimsenin bilmediği bir şey. Henüz resmi açılışı yapılmış değil ama olacak. İşte o siteyle beraber yapıyoruz onu.

**BÖ: İnterneti etkin olarak kullanmak da oldukça önemli.**

**ME:** Biz çok internet dostu bir şirketiz. Her çalışmamızın interneti açıktır ve iş yapma yöntemimizi tamamen internetten devam edecek şekilde planlıyoruz şu anda. Kuzey Batı'nın web siteleri her gün defalarca değişir. Belki ana sayfada görmezsiniz değiştiğini, ama mutlaka en az 15-20 sayfasına bir şey eklenir, çıkarılır.

Listelerimiz son derece günceldir. Gerçekten oradaki her bir rakamı alabilirsiniz. Raporlarımız, istatistikler hepsi son derece, saatlik bile bulduğunuz olur orada. Ben hep şunu söylerim, Hürriyet kadar güncel olmanız gerek. Tamamen nefret ediyorum bu dediklerimden ama, "Günde sekiz on defa yüzünü değiştiriyor, Hürriyet'in web sitesi. O kadar güncel olmalı," diyorum, kızıyorlar (gülüyor).

**BÖ: Son olarak söylemek istediğiniz bir şey var mı?**

**ME:** Şunu hep söylüyorum, bizden çok şey bekleniyor. Siz az önce raporlar güncel dediniz, bu benim çok hoşuma gitti. Bundan iki üç sene önce "Raporlarınız güncel değil, en son rapor 3 ay önce yayınlanmış, niye bunun günceli yok?" diyorlardı. Hakikaten onlarca müşteri şikayeti aldığımı düşünüyorum. O zaman da diyordum, şimdi de diyorum, biz 3-4 sene evvelki şikayetleri, artık müşterilerimize ettirmiyoruz. Kimse bugün beni arayıp da "Murat şununla ilgili bilgi güncel değil" demiyor. Ama ben müşteriler ile ilgili hep şu şikayeti yapıyorum, hala da yapacağım. Tabii ki bu güzel şeyler için kaynağa ihtiyaç var. Bu işi yapanların bilmeleri gerekiyor ki biz onların gelirlerinden ya da karlarından pay almaya çalışan insanlar değiliz. Tam tersine gelirlerine pay katmaya çalışan insanlarız. 10 Lira'lık kaynağı onlardan yaratacağız, 20 Lira onlara iade edeceğiz. Böyle bir sıkıntı var. Biz kendi çabalarımızla bunu aştık ama müşteri tarafının aşabildiğine emin değilim. Hizmetle ilgili Türkiye'de şöyle bir şey var; mesela bu sizin kayıt cihazınız, atıyorum 200 Dolar'dır, bir fikriniz var bununla ilgili, şu bardak 3 Lira'dır, şu 70 Lira'dır. Bununla ilgili bir fiyat fikriniz hep var, çünkü dokunabiliyorsunuz. Ama iş hizmete geldiği zaman, ona dokunamıyor, raporumuza biraz dokunuyor ama, "Bir şeyi sattık, bir şey olmadı ki" diyor. Halbuki bunun altında o kadar bilgi teknolojisi, o kadar altyapı var ki, onu düşünmediği için hep bizimle bir çekişme halinde müşterimiz. O zaman da gelip şunu deme hakkı görüyor: "Bunu niye yapmıyorsun, niye pazarı toparlamıyorsun, niye iyi insanlarla çalışmıyorsun?" Bakın benim 23 çalışanımdan 9 tanesi şehir plancısı, mühendis var, ekonomist var, başka disiplinlerden insanlar var, çalışanlarımızın %75-80'i -asistanlarımız hariç- üniversite mezunu. Biz bu şikayetleri yapma haklarını ellerinden aldık. Raporlarımız güncel, web sitelerimiz gayet iyi, çalışanlarımızın hepsi yabancı dil biliyor. Ama şimdi bu motorun daha iyi çalışması için kaynağa ihtiyaç var. Müşteri bu kaynağı bizden kiskanıyor. Doğru kelime bu, kiskanmasınlar bizden.

**BÖ: Hizmetin karşılığı çok anlaşılmalı değil sanırım henüz.**

**ME:** Evet, problem bu. O kadar şikayet ediyor ama o kaynağı bankaya yaratıyor, farklı algılıyor onu. Bize niye yaratmıyor bilmiyorum. Hakikaten iyi insan kaynağı olan, iyi altyapısı olan bir müşterinin niye bizimle ücret çekişmesine girdiğini, niye bizimle kaynak pazarlığı yaptığını anlayamıyorum.

Hep Şunu diyorum, "Bakın ben masanın bu tarafında otururken sermaye teŐkil etmiyorum." Şimdi çok geriye dönüp değişik ideolojileri sorgulamak vazifemiz değil ama, varsayalım siz mŐteriyseniz; siz sermayesiniz, ben emeğim bu anlamda.

Tabii, emeğin sizin sermayenizin çoğalmasına bir sürü katkısı oluyor. Gel bunu doğru paylaŐalım diyorum, burada problemimiz var.