

ARCDERG!

GAYRİMENKUL DEĞERLEME HAKKINDA HER ŞEY

AYDA BİR YAYINLANIR

Aralık 2022 / Sayı 9

*Gayrimenkul
Değerlemenin
Dünü, Bugünü,
Yarını (9. Bölüm)
Sayfa 13'de*

AYIN KONUSU

*Binalarda Bitmişlik
Oranı ve Stiasyon
Tabloları
Sayfa 10'da*

*Meyve Bahçesi
Değerlemeleri
Sayfa 23'de*

*(Değere etken yapım
teknolojileri /Tırmanır, Kayar
Kalıplar) Sayfa 30'da*

*Bir Şehir,
Bir İnsan,
Bir Öykü*

*Boston ve Philadelphia'dan
çıkışmış Dünya'da en çok
arzulanan insan (Sayfa 7'de)*



ARCDERG!

Archi Danışmanlık ve Değerleme A.Ş yayınıdır.

HER AYIN İLK PAZARTESİ GÜNÜ YAYINLANIR

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri

Ömer Önder Neşeli

Bu sayıdaki Grafik Tasarımlar,
Fotoğraflar, Makaleler, Karikatürler
Ve Özgün Öyküler
Ömer Önder Neşeli 'ye aittir.

UYARI

Dergideki tüm makaleler, öyküler, karikatürler ve içeriklerin telif hakkı yazarlarına aittir. Dergi hak sahipliğinin tescili amacıyla www.archi.com.tr/e-medya

Adresinde PDF formatında elektronik imzalı ve zaman damgalıdır. Dergimizdeki dokümanların kopyalanarak veya özetlenerek izinsiz bir şekilde başka yerlerde yayınlanması halinde hukuki ve cezai işlem uygulanacaktır.

Dergi Yazarlığı İçin

ARCDERG!'de yayınlanmak üzere anı, makale vb. hazırlayanlar, yazılarını onder@archi.com.tr adresine gönderebilirler. Makale konularının sektöre katkı sunması esastır. Makalelerin max. iki sayfa hazırlanması rica olunur.

Web Adresimiz: www.archi.com.tr

KİŞİSEL VERİLERİN KORUNMASI

İÇİNDEKİLER



6

Editörden



7

Bir Şehir, Bir İnsan, Bir Öykü
*Boston ve Philadelphia'dan çıkmış
Dünya'da en çok arzulanan insan
(Benjamin Franklin)*



10

Ayın Konusu
Sitiasyon Tabloları



12

Şiir Dinlencesi
Can Yücel'den



13

Gayrimenkul Değerlemenin
Dünü, Bugünü, Yarını
Bölüm 9/ Sektörde Geçimsizlikler



17

Çorman Karman Öyküler
Yükseliş



23

Uzmanın Görüşü
Meyve Bahçeleri Değerlemesi



28

Anı Sandığından
Bina Henüz Bitmemişse



30

Değerlemede Teknoloji
Kayar Kalıplar



33

Sektör Haber Yorum
TDUB Konut Değerleme Eğitimi

Ocak Sayısında



- Bir Şehir, Bir İnsan, Bir Öykü
(İstanbul ve Büyük Sınan)
- Ayın Konusu (Otel Değerleme Prensipleri)
- Şiir Dinlencesi (Yahya Kemal Beyatlı'dan)
- Gayrimenkul Değerlemenin Dünü, Bu günü, Yarını
(Bölüm 10. Kentsel Dönüşüm Kanununun Sektöre Etkisi)
 - Öykülerimden
(Hayatım İçin Bir Suçlu Arıyorum)
 - Uzmanın Görüşü
(Arızilerde Şerefiyeye Bağlı İndirgeme Kriterleri)
- Anı Sandığından (Hayallerim Böyle Değildi)
 - Değerlemede Teknoloji
(Ön Gerilmeli Betonlar)
 - Sektör Haber Yorum

Gayrimenkul Değerleme



Evinizi, arsanızı, tarlanızı, alırken, satarken sadece değerini öğrenmek için değil, o taşınmazın yaşal durum analizini de görebilmek için değer tespiti yaptırmanızı tavsiye ederiz.

Örneğin alacağınız arazide inşaat yapma imkanı var mı? Bunu emlakçının söylemesi yetersizdir çünkü bu konuda bir uzman kadar bilgili olması mümkün değildir.

Ya da sattığınız bir evin gerçek değeri nedir? Acaba doğru bir fiyata mı satıyorsunuz?

Bu şirketlerden ortaklık mal paylaşımından, arsa payları dağılımına, şerefiye hesaplamalarından makine , tekne, uçak vb. değerlemelerine kadar her türlü konuda destek alabilirsiniz..

İlgili resmi kurumların zorunlu tutmadığı durumlarda şirketler dışında bulunduğunuz bölgedeki değerlendirme uzmanlarından da doğrudan hizmet alabilirsiniz.

Ülkemizde Gayrimenkul Değerleme SPK tarafından yetkilendirilmiş uzmanlar ve bu uzmanların oluşturduğu değerlendirme şirketleri tarafından yapılmaktadır.

Değerleme duyulan ihtiyaca göre bu yetkililerin görev sınırları değişir.

Örneğin kentsel dönüşümde riskli binanız varsa ve 1/3 yenilenmeye razı değilse, bu binaya ait arsa paylarının değerlerini SPK lisanslı bir değerlendirme firmasına yaptırmanız zorunludur. Bakanlık başka raporu kabul etmez.

Aynı şekilde halka açık şirketlerin gayrimenkullerinin, imar değişikliği istenen arsaların, yabancıya satışlarındaki gayrimenkullerin vb. değerlemesinin bu firmalar dışında yapılmasına izin verilmemektedir.

Banka kredilerine konu g. menkuller de bu firmalarca yapılmaktadır. Ancak bunun için bu firmaların ayrıca BDDK Lisansı da bulunmaktadır.

Bu nedenle Değerleme firmaları ülke çapında yapılmış durumda olup, herhangi bir şehirdeki gayrimenkulünüzü değerleyebilirler.

<https://www.tdub.org.tr/Web/CompanyListForm.aspx?UID=a11d0b04-de56-4ab0-9bb8-7c2c8863ba92> adresinden tüm firmaların bilgilerine ulaşabilirsiniz.

EDİTÖRDEN



Dün Akademideki sınıf arkadaşlarımdan birini, sevgili A. Barut Berge' yi ebediyete uğurladık. Barut'u bir hastalık veya bir kaza öldürmedi. Arkadaşının İzmir'den Bodrum'a gelirken yanında getirdiği sahte içki öldürdü. Arkadaşı hemen ölse de Barut Muğla Devlet Hastanesinde 17 gün mücadele edebildi, Metil Alkolün vücuduna verdiği hasara daha fazla dayanamadı.

Etil alkol diye sırf biraz daha ucuz diye, bile bile metil alkol satanların nasıl rahat uyuduklarını anlamak mümkün değil. Sevgili Barut için onun anısına bu sayıdaki şiir dinlencesinde Can Yücel'in özel bir şiirini seçtim.

ARCDERG! 'nin bu sayısında sitiasyon tablolarını ele aldık. Bir binada bitmişlik oranını tespit ettikten sonra bunun değere uygulamasını da ayrıca inceledik. Daha önce belirttiğimiz gibi bu tip tabloların standartlar dahilinde çözülmesi gerekmektedir. Bu da TDUB 'nin görevidir.

Uzmanın görüşü kısmında ise meyve bahçelerinin değerlemesini anlattık. Çok spesifik ve uzmanlık isteyen bir konu olması nedeni ile anlattıklarımızın tek başına yeterli olması beklenemez. Meyve cinslerinden, ağaçların yaşlarından hatta doğru budanıp budanmadıklarından yani bakımının bilinçli yapıp yapılmadığından da anlamak gereklidir. Çünkü meyve bahçeleri gelirlerine göre değerlendirilir ve gelir de ağaçların cinsleri, yaşları ve bakımlarıyla doğrudan ilişkilidir. Elma ağacı ile armut ağacı arasındaki farkı bilmeyenlerin bu konuda değerlemeye girişmesini çok doğru bulmuyoruz.

Değerlemede teknolojide aynı tünel kalıplar gibi genelde kısmi brüt beton inşaatlarda kullanılan bir kalıp sistemini inceledik. Kayar kalıplar da pratik inşaat teknolojilerinden olup, maliyete etkindir. İşte bu nedenle yan yana benzer iki konut sitesinde yüksek fiyat farkları olabilmektedir. Örneğin bu tip teknolojilerle yapılmış bir konut projesinin yanındaki başka bir siteden daha yüksek bedelle satılmasının ana nedenlerinden biri de budur.

Tüm okuyuculara umut dolu yarınlar, işlerinde de başarılar dileriz.

Not: Okuma kolaylığı için sayfa sonunda bulunan sayfa numaralarının yanındaki «Başa Dön» seçeneğine tıklayarak içindekiler sayfasına dönebilir, içeriklerin solundaki ufak resimlere tıklayarak da istediğiniz sayfaya ulaşabilirsiniz.

Ö. Önder Neşeli





Dünya'da en çok arzulanan insan; Benjamin Franklin

Biz onu ortaokul kitaplarında, paratoneri keşfetmek için fırtınalı bir havada uçurduğu uçurtma ve uçurtma ipine bağlı anahtar çizilmiş resimle ve daha çok 100 USD lık banknotlarda yer alan portresi ile tanırız. Bu nedenle Benjamin Franklin'in yüzü Dünya'da oldukça çok bilinir. Bununla birlikte kişiliği, Dünya'ya, bilime katkıları ile Boston ve Philadelphia şehirlerine bağlılığı az bilinir.

B. Franklin'in Amerika Birleşik Devleti'nin bağımsızlık savaşına katkısı da çok büyüktür. Bunu anlayabilmek için ABD'nin tarihini de bilmek gerekir. Amerika kıtası keşfedildikten sonra, 1600'lerin ilk yıllarında Avrupa'dan Kuzey Amerika'ya büyük bir göç dalgası başlamıştır. Kıta İspanya, Portekiz, Fransa, İskoçya, İngiltere, Hollanda, İsveç, Norveç vb. devletler tarafından sömürgeleştirilmeye çalışılmış ve bu amaçla da çeşitli koloniler kurulmuştur. Ancak koloniler arasında çıkan çatışmalar, yerli halkın saldırıları, hastalıklar vs. nedeni ile bazı koloniler başarılı olamamış, bazıları da birlikte hareket ederek devamlılık sağlamışlardır. Avrupalı göçmenlerin çoğu, siyasal baskılardan ya da işlenen bir suç nedeni ile kanundan kaçmak, dinsel inançlarını özgürce yerine getirebilmek, maceraya atılmak vs. için Amerika kolonilerine göç etmişlerdir. O yıllarda İngilizler, Amerika'nın en önemli sömürgeci güçleri arasındadır ve imparatorluklarının Amerika'daki bölümü askeri ve ekonomik yönden İspanyol kolonileriyle rekabet halindedir. (ABD kurulduktan sonra İspanya ile savaşarak bu koloniler ele geçirilmiştir). Bu nedenle kıtada İngiliz yönetimindeki koloniler Büyük Britanya'ya kazanç sağlayan en önemli koloni grubu haline gelmiş, İngilizler bu kolonilerin sayesinde kıtadan madenler ve üretim için ham madde temin ederken onların gelişimi için hiçbir yatırım yapmamış, kendini siyasi hiçbir platformda temsil etmesine fırsat tanımamıştır. Bu da kolonileri birleşmeye ve kendi kararlarını almaya yöneltmiştir.

İngilizlerin yönettikleri koloniler arasında en önemli olanları, Kuzey Amerika'nın doğu kıyısında (Atlantik kıyısı) bulunan On Üç adet Kolonidir. Bu koloniler sırasıyla kuzeyden güneye doğru sırayla: New hampshire, Massachusetts, Rhode Island, Connecticut, New York, New Jersey, Pensilvanya, Delaware, Maryland, Virjinya, Kuzey Karolina, Güney Karolina ve Georgiadır. Bu 13 Koloni, daha sonra ABD'nin kurucu eyaletleri olacaktır.

Benjamin Franklin 17 çocuklu bir sabun ve mum imalatçısının 10. oğlu olarak 1706 yılında Massachusetts koloni sınırları içinde bulunan Boston'da Dünya'ya geldi. 10 yaşında okulu bırakıp iki yıl sonra basımevi yöneten ve liberal bir gazete yayınlayan ağabeyinin yanına çırak olarak girdi. Basımcılığı öğrenip edebiyata yöneldi. İlk yazıları bu gazetede yayınlandı. 1730'da Philadelphia'da kurduğu basımevinde gazete ve bir Almanak yayınlayıp, buralarda yazılar yazdı. Siyaset, felsefe, bilim, iş ilişkileri gibi konuların tartışıldığı Junto adlı bir kulüp; kütüphane, hastane ve yangına karşı sigorta şirketi kurdu. Basımevlerini çoğalttı. Franklin, 1736 yılında Amerika'nın ilk gönüllü itfaiye şirketlerini kurup aynı yıl Philadelphia meclis sekreteri oldu.

1743 yılında Franklin bilimle ilgilenen erkeklere kendi buluşları hakkında ve teoriler ile bilgilerde yardımcı olmak için Amerikan Felsefe Derneği'ni kurdu. Felsefe Topluluğu'nun, Transactions isimli dergisinde yayımlanan Denizcilik Gözlemleri'nde tüm oşinografi bulguları, deniz demirleri, katamaran gövdeleri, su geçirmez kompartımanlar, gemi güvertesi paratonerleri ve fırtınalı havada dengeli duracak çorba kasesi tasarımlarına yer verildi. Franklin'in cam armonika, Franklin sobası (Bu günkü kaloriferin büyük babası), bifokal gözlük gibi birçok buluşu oldu. Özellikle elektrik olaylarıyla ilgili araştırmalar yapan Franklin, elektrik yüklerindeki artı ve eksi uçlarını icat etti ve elektrik yükünün korunumu ilkesini ortaya attı. Fırtınalı bir havada uçurtma uçurarak gerçekleştirdiği deneyi sonunda şimşegın elektrikselse bir olay olduğunu keşfetti. Elektrikten etkilenmeleri sebebiyle kendisinin kurtulmasına rağmen iki yardımcısının öldüğü bu deneyden yola çıkarak paratoneri keşfetti, güneş ışığından daha fazla yararlanmak için saat uygulamasını başlattı.

Franklin, keman ve gitar çalabilen biriydi. Kendi icat ettiğı cam armonikayı ve onun birçok geliştirilmiş sürümlerini çalardı. Franklin, ayrıca çok iyi bir satranç oyuncusu idi. Bütün bunların yanı sıra Benjamin Franklin, Philadelphia Mason Locasının Büyük üstatlarındandı. Amerika'daki ilk mason binası sayılan Philadelphia Büyük Locası'nı inşa ettirdi. ABD'de ilk halk kütüphanesini organize edenlerden biri olarak bilinen Franklin, aynı zamanda ABD'deki ilk masonik kitabı yayımlayan kişidir.

B.Franklin 1750'de Pensilvanya meclisine seçildi, arazi vergisine karşı olan büyük ailelerle mücadele etti. İngiliz Amerika'sı postalarının genel müdürlüğüne getirildi. (Franklin 1768 yılında posta işleri için gemi alacak ve İngiltere'den New York'a devamlı geciken postaları zamanında ulaştırabilmeyi başaracaktı)

1754 yılına gelindiğinde İngilizlerin yönettiği Amerika'daki 13 koloni Büyük Britanya'dan daha fazla hak istemek için Benjamin Franklin önderliğinde Albany Kongresi'ni kurup birleşmeye çalışsalar da bunu başaramadılar. 1756 yılına gelindiğinde ise Avrupa'nın büyük güçleri arasında 1763 yılına kadar sürecek olan "Yedi Yıl Savaşları" çıkacak ve Birleşik Krallık'ın zaferiyle sonuçlanacaktı. *(Savaşın nedeni Büyük Britanya ve Fransa için aralarındaki sömürge yarışı; Avusturya ve Prusya içinse Orta Avrupa hegemonyasıdır. Yedi Yıl Savaşı, küresel çapta gerçekleşen ilk savaştır).* Ancak savaşın borçlarını ödeyebilmek için Birleşik Krallık Kuzey Amerika'daki kolonilerine ağır vergiler yüklemeye karar verdi. Bu vergiler kolonilerde büyük bir sıkıntı yarattı. Çaya yüklenen vergileri protesto etmek amacıyla Boston kentinin halkı 1773 yılında Boston Çay Partisi adı verilen olayda İngiliz gemilerine yüklü çay balyalarını denize attılar. Önceleri dar amaçlı olan bu eylemler kısa zamanda bağımsızlık taleplerine dönüştü. 1774 Yılında 13 koloni birleşmeyi başardı ve Kıtasal Kongre'yi kurdular. Başlangıçta Büyük Britanya'ya bağlı gözükseler de 19 Nisan 1775'te Boston'a 20 km uzaklıktaki Lexington ve Concord kasabalarında İngilizlere karşı çarpışmalar başladı. Ayaklanmacılar Boston'u kuşattılar. 17 Mart 1776'da kuşatma sona ererek kent isyancıların eline geçti. 4 Temmuz 1776'da bağımsızlıklarını ilan ederek Amerika Birleşik Devletleri kurulacak ve bağımsızlık bildirgesini Thomas Jefferson ve John Adams ile birlikte Benjamin Franklin hazırlayacaktı. *(Bundan sonra devam eden bağımsızlık savaşında Fransa'nın da yardımıyla 3 Eylül 1783 tarihinde imzalanan Paris Antlaşması ile İngiltere, batıda Mississippi Nehrini de içine alan geniş sınırlarla, Amerika'nın bağımsızlığını tanıyacaktı),* 1775-1783 Amerikan Bağımsızlık Savaşı sonunda İngiltere ile barış görüşmelerini sürdürmek üzere seçilen diplomatlardan birisi olarak İngiltere'ye gitti. İngiltere ile barış antlaşmasının imzalanmasından sonra 1785'te Amerika'ya döndü. 1787'de Philadelphia Anayasa Kurultayının çalışmalarına katıldı.

Franklin, 17 Nisan 1790 tarihinde, 84 yaşında öldü. Franklin miras olarak kendini yetiştiren Boston ve Philadelphia şehirlerine biner poundluk para bırakmıştı. Ancak ölümünden sonra 200 yıl boyunca bu paraya herhangi bir şekilde dokunulmadan faizde bekletilmesini şart koşacak, 1990'larda Boston ve Philadelphia için bırakılan para milyonlarca dolara ulaşacaktı.



BİTMİŞLİK ORANLARI NAM-I DİĞER SİTİASYON TABLOLARI

Değerleme uzmanlığı ilk çıktığı yıllarda bitmişlik oranları hesaplamak için bugünkü gibi otomatik hesaplama tabloları yoktu. Zaten buna imkan da yoktu. Çünkü ne bilgisayarlar mevcuttu ne de Excel tablolar. O zamanlar binanın durumuna göre tahmini olarak bildirim yapılırdı. Şayet binanın kabası bitmişse %40 bitmiş sayılır, geriye kalan %60 oran, kalan ince yapıya göre tahmini hesaplanırdı. Dolayısı ile bu oranlar kişiden kişiye değişebileceği için belli bir standart yoktu. Henüz SPK lisanslamaları ve yasal statü kazanmış değerlendirme uzmanlığı ortada yokken çalıştığım bankanın değerlendirme raporları için Excelden bir bitmişlik oranı tablosu yapmaya karar vermiştik. O zamanlar hazırlayacağımız tabloya altlık oluşturacak sağlıklı bir veri yoktu. Dolayısı ile T.C.M.M.O. verilerine dayanarak excell de bir bitmişlik oranı tablosu geliştirdik. Eksik gedik oluşturduğumuz bu tablo daha sonra diğer bankalar tarafından da kullanılmaya veya yeni tablolara altlık oluşturmaya başlamıştı. Bu gün çoğu bankanın kullandığı tablo bu ilk tablodaki mantık esasındadır ve ne yazık ki hala eksikleri mevcuttur.

Örneğin Silivri'de yapılmakta olan büyük bir sitede bir villa değerlemesi geliyor. Gidip bakıyorsunuz ki gelen talep örnek olarak yapılmış villaya ait. Tamamen bitmiş ve malzeme ile işçilik de mükemmel. Dolayısı ile bitmişlik oranı %100 çıkıyor. İyi ama sitenin ne yolu var ne çimi ne de havuzu ile sosyal tesisi. Ama satılık fiyatları can yakar cinsten. Dolayısı ile ana gayrimenkul/site bitmişlik oranı adında bir Excel sayfasına ihtiyaç var. Her banka ayrı bir format kullandığından onların hazırlamasını bekliyorum. Buradan duyurulur. *(Aslında bu iş TDUB nin görevi ama onlar başka işlerle meşguller)*

Bitmişlik Oranı Değere Nasıl Yansıtılmalı?

Bir taşınmazın değeri içinde o taşınmaza ait arsasının değeri de vardır. Dolayısı ile bitmişlik oranını doğrudan uygularsanız yani, %75 bitmiş 10.000.000 TL değerinde bir daireye doğrudan uygulanırsa değer 7.500.000 TL çıkar. Ancak değer 2.500.000 TL azaltıldığı halde, eksik imalatlara baktığınızda 600-800 TL değerinde bir eksik imalat gözükür. Mantık olarak bunun içinde arsa payı da bulunduğundan pek çok yetkili kurum görevlisi bu uygulamayı hatalı görmektedir. Üstelik bu daire 2.000.000 USD değerinde de olabilir. O zaman kaliteli malzemedan dolayı 1.000.000-1.500.000 TL lik eksik imalat olduğu halde kesinti miktarı 250.000 USD olacaktır. Bu açıdan bakınca uygulama gerçekten hatalı gözükmektedir.

Ancak bir de şöyle düşünelim; çok ünlü bir mağazadan bir takım elbise aldığınızı farz edelim. Denerken görüyorsunuz ki düğmeleri dikilmemiş. Bu takımı alır mısınız? Düğmelerin maliyeti 100 TL. Takımın değeri 30.000 TL. Size 100 TL indirim yapsalar bu takımı alır mısınız? Mağaza dahi bu takımı bir daha atölyeye yollayıp düğmelerini diktirmez. Doğrudan defolu ürünler reyonuna koyar ve %50 indirimle satar. Bunu taşınmazları örnek göstererek açıklayayım. Geçmişte Acarkent Beykoz'da bitmişlik oranları % 60-70 arasında değişen 750-800.000 USD. bedelle kaba yapı halinde pek çok villa bula bilirdiniz. Bu binaların bitirme maliyeti 50.000 USD yi geçmezdi. Ancak bunları bitmiş halde 1.000.000 USD den aşağı alamazdınız. Çok karlı bir işmiş, "alıp bitirip satayım" dersanız; bitirme ve satma süresi ile koyulan sermayenin büyüklüğü kurtarmazdı. Dolayısı ile kimse daha ucuz diye kapı penceresi olmayan bir gayrimenkulü satın almaz. Müteahhit de bunları yapmayayım sana maliyetini düşerek vereyim demez. İçinde arsa payı olsun olmasın bitmişlik oranını doğrudan uygulamak daha rasyonel bir davranıştır. Ancak ana binanın bitmişlik oranını da göz önüne alarak.

Sonuç olarak; artık bankalarda değerlendirme bölümünde çalışanlar çok söz sahibi olamıyorlar. Rekabet sonucu kredi tahsis, risk izleme bölümleri dahi pazarlama grubu karşısında sesini yükseltmiyor. Bizim zamanında kendimizin uyguladığı bitmişlik oran sınırları BDDK'nın zoruyla uygulanabiliyor. Özellikle değerlendirme firmaları kendi fikirlerini ve doğrularını ifade edemeyecek duruma düşürülmüş kuruluşlar. Bu nedenle her bankanın farklı bir yaklaşımı var ve bizler de buna uymak zorundayız. İşin doğrusunun hangisi olması gerektiğine ve farklı bitmişlik oranları çıkmasına mani olmak için bitmişlik oranlarına bir standart getirilmesi de Değerleme Uzmanları Birliğinin görevleri arasındadır diye düşünüyorum.

BAĞLANMAYACAKSIN

Bağlanmayacaksın bir şeye, öyle körü körüne.
"O olmazsa yaşayamam." demeyeceksin.
Demeyeceksin işte.
Yaşarsın çünkü.
Öyle beylik laflar etmeye gerek yok ki.
Çok sevmeyeceksin mesela. O daha az severse kırılırsın.

Ve zaten genellikle o daha az sever seni,
Senin onu sevdiğinden.
Çok sevmezsen, çok acımazsın.
Çok sahiplenmeyince, çok ait de olmazsın hem.
Hatta elini ayağını bile çok sahiplenmeyeceksin.
Senin değillermiş gibi davranacaksın.
Hem hiçbir şeyin olmazsa, kaybetmekten de
korkmazsın.

Onlarsız da yaşayabilirmişsin gibi davranacaksın.
Çok eşyan olmayacak mesela evinde.
Paldır küldür yürüyebileceksin.
İlle de bir şeyleri sahipleneceksen,
Çatıların gökyüzüyle birleştiği yerleri sahipleneceksin.
Gökyüzünü sahipleneceksin,
Güneşi, ayı, yıldızları...

Mesela kuzey yıldızı, senin yıldızın olacak.
"O benim." diyeceksin.
Mutlaka sana ait olmasın istiyorsan bir şeylerin...
Mesela gökkuşağı senin olacak.
İlle de bir şeye ait olacaksın, renklere ait olacaksın.
Mesela turuncuya, ya da pembeye.
Ya da cennete ait olacaksın.

Çok sahiplenmeden, çok ait olmadan yaşayacaksın.
Hem her an avuçlarından kayıp gidecekmiş gibi,
Hem de hep senin kalacakmış gibi hayat.
İlişik yaşayacaksın. Ucundan tutarak...

CAN YÜCEL



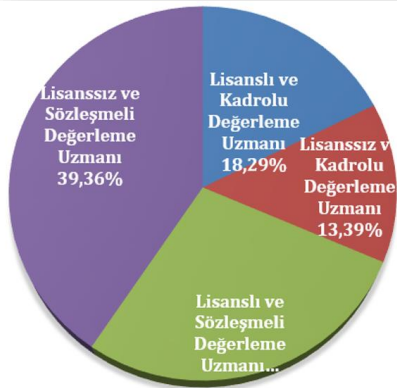
ÜLKEMİZDE GAYRİMENKUL DEĞERLEME SEKTÖRÜNÜN DÜNÜ, BUGÜNÜ, YARINI;

SORUMLU DEĞERLEME UZMANI
YÜK. MİM. Ö.ÖNDER NEŞELİ
LİSANS NO:400501

SEKTÖRDE GEÇİMSİZLİKLER

Değerleme sektörü gelişip büyüdükçe, sektör içindeki sürtüşmeler ve kavgalar oldukça fazlalaştı. 01.01.2011 tarihinde Değerleme Uzmanlarının ellerindeki işlerin Şirketlere devredilmesi sonucunda gelişen Çözüm Ortaklığı müessesesi ile Değerleme Şirketleri arasındaki çekişme TDUB nin şirket sahipleri yönetiminde olması nedeni ile daha da alevlenecek ve bu çatışma hiçbir zaman dinmeyecekti.

İlk başlarda herkese yeten iş sayısı, bazı bölgelerde eksperler çoğaldıkça yetmemeye başlayınca eksperlerin fazla olduğu ve azaltılması gerektiğine inananlar özellikle sosyal medyada bunu dillendirmeye başladılar. Bu konuda haklı oldukları kısımlar olduğu gibi haksız oldukları kısımlar da vardı. Öncelikle 2018 yılına kadar bankalara ait değerlendirme işini lisanslı veya lisanssız herkes yapabiliyordu. BDDK'nın herhangi bir kısıtlayıcı kararı olmadığından dolayı bu tarihten önce 4 yıllık üniversite mezunu olan deneyimli herhangi biri değerlendirme yapabiliyordu. Bu nedenle ilk tartışmalar lisanslılarla lisanssızlar arasında yaşandı. Lisanslı eksperlere göre lisanslı olmayan biri değerlendirme yapmaması gerekirken, çevresi sayesinde iş alabilen lisanssız kişiler, yanlarında lisanslı çalıştırarak iş alabilmekte, bu da haksız rekabete yol açmaktaydı. Lisanslı bulunmayan eksperlere göre ise yıllarca bu işi yapmış olmalarına ve bu işi çok iyi bilmelerine karşılık, sırf inşaat meslek lisesi mezunu gibi 2 senelik okullardan mezun olduklarından veya sınavlarda başarısız olduklarından vs. lisans alamadıklarından dolayı iş almaları zorlaşırken, doğru dürüst değerlendirme işini bilmeyen ama lisans almış biri tercih ediliyordu ve bu onlara göre yanlıştı. Gerçekte ise bu işin o ya da bu şekilde lisanslı kişilerce yapılması doğrudur. İlk başlarda lisanslı sayısı ülke genelinde değerlendirme yapmaya müsait değildi. Bunun nedeni ülke genelinde değerlendirme uzmanlarının homojen bir şekilde dağılımının bulunmamasıydı. Bu nedenle bu tartışma 2018 yılına kadar sürecek, ancak BDDK'nın aldığı karar sonucunda bankalara değerlendirme işini sadece lisanslı uzmanların yapması şart koşulacaktı. Bu tarihte lisanssız eksper sayısı oldukça çoktu.



Aktif Değerleme Uzmanlarının İstihdam Biçimlerine ve Lisans Durumlarına Göre Dağılımı (Yüzdesel Olarak)

Eksper açığını kapatmak için alınan hatalı kararlar yeni tartışmalar ve geçimsizliklere yol açacaktı. Açılan kurslar sonucunda deneyim sertifikası verilince, bu sefer tecrübeliler ile tecrübeyi kurs ile edinenler arasında sürtüşmeler başlayacaktı. SPL daha sonra bu uygulamayı kaldırınca bu tartışmanın bitmesi gerekiyordu ancak bu sefer de kurs mağdurları ortaya çıktı. Kurs mağdurlarının hak talebi ve bunu kabul etmeyenler arasında tartışmalar sürecekti.

SPK 2019 Yılında çıkartacağı tebliğin taslağını yayınlamadan çok önce TDUB İstanbul Sarıyer Sait Halimpaşa Yalısında şirketler için bir toplantı düzenlemiş ve 18 Değerleme Firmasının ülke genelindeki işlerin %50 sini yaptığını, basit bir hesapla 36 şirketin ülke için yeterli olduğunu, o tarihlerde var olan 133 şirkete gerek olmadığını rakamlar ve grafiklerle anlatmıştı. Bunu SPK ya da anlattıklarını açıklamaktan da çekinmemişlerdi. Burada sorgulanması gereken; SDU ların üretilen raporları denetlemesi durumunda şirketlerin bu kadar rapor üretmelerinin mümkün olup olmadığıydı. Ancak sırf şekil şartını sağlamanın yeterli olacağı görüşü hâkimdi ve bu nedenle o tarihlerde TDUB; yeni kurulup çok şubeli bir devlet bankası sayesinde kısa sürede ilk 18 içine giren bir şirketi “büyük” kabul edip, bankalarla çalışmayı seçmeyen, sektörün duayen emekçilerinden ve ilk özel değerlendirme şirketi olan Çelen Kurumsal Gayrimenkul Değerleme ve Danışmanlık A.Ş. yi dahi sadece iş sayısı ile sınıflandırarak “küçük” kategorisinde göstermeyi normal görmüştü.

Bir devlet bankasının uzmanlarda meslek seçimine gitmesi, yıllardır süregelen bir tartışmayı da ortaya getirmiş, mimar mühendis gibi proje konusunda deneyimliler ile diğer meslek grupları arasında tartışmalar başlamıştı. Gayrimenkul uzmanlığı birçok meslek bilgilerini de içeren bir disiplin gerektirdiği halde bu işi tek başına sahiplenmek yanlıştı ancak gittikçe azalan ücretler ve küçülen pasta nedeni ile bu tartışmaların kesilmeyeceği de aşikârdı.



Verilere göre ülkedeki tüm Gayrimenkul Değerleme işlerinin yarısını 133 Değerleme Şirketinin 18 tanesi yapıyor. Buna göre 36 Şirket tüm ülkeye yeter gözüküyor.

Şirket denetmenlerinin çok bilgili ve deneyimli olmaları beklenir. Fakat uzman sıkıntısı nedeni ile birçok şirket deneyimli eleman bulmakta sıkıntı çekiyordu. Sonuçta çok deneyimi olmayan kişiler denetmenlik yapabiliyordu. Çözüm sorulan sorulara cevap veremeyen denetmenler nedeni ile “kim daha çok uzman” tartışmaları çıkmaya başladı. Her ne kadar BDDK daha sonradan denetmenlerin 5 yıllık uzman olmaları gerektiğini yayınlasa da TDUB Tarafından bu mesleğin bilgi ve hizmet sınırları bir türlü tam olarak konamadığından ve değerlemede esas kriterler farklı uygulanıp, netleşemediğinden kimse bir diğerini beğenmeyip, kendi bilgilerini doğru kabul ediyordu. Bu nedenle de uygulama tartışmaları kaçınılmaz oluyordu. Bu tartışmaların “Türkiye Gayrimenkul Değerleme Standartları” tam oluşturulup, tüm kurumlarca kabul edilmesi sağlanana kadar devam edeceği mutlaklıdır.

Günümüzde ise sektördeki en büyük tartışma yol bedelleri yüzünden çıkacak, büyük şirketlerin yol bedellerinin yarısını almak istemeleri yüzünden sektör emekçileri tarafından ülke genelinde bir boykot havası esecekti. Ancak %50 ye razı olan çözüm ortakları nedeni ile bu boykotun sonuçları uzun sürecek gözüküyordu.



Kimse beğenmese de çok başarılı çalışmalar yaptık. Sayemizde "lisanslılarla lisanssızlar", "çözüm ortakları ile şirketler", "büyük şirketlerle, küçük şirketler", "deneyimlilerle, deneyimsizler", "mimar mühendis kökenlilerle işletmeciler", hatta sarışınlarla esmerler bile birbirinden nefret eder hale geldi.



YÜKSELİŞ

Timuçin orta gelirli bir ailenin üçüncü çocuğu olarak Artvin’de doğdu. Annesi ev kadını babası müflis bir İnşaatçıydı. Alacaklılardan kaçmak için birçok şehir dolaşmışlar, sonunda Artvin’de yerleşik hayata geçmişlerdi. Ablaları liseden sonra ekonomik nedenlerle okuyamamış, çalışma hayatına atılmışlardı. Büyük ablası yokluktan kurtulabilmek için erkenden evlenmiş, küçük ablası ise evin yükünü sırtlanmıştı. Babası arada sırada bazı şantiyelerde formenlik yapsa da evi küçük ablası geçindiriyor denile bilirdi. Timuçin nedendir bilinmez iki ablasının aksine zeki olmakla birlikte çok tembel mizaçlı ve sorumluluklardan kaçan bir yapıdaydı. Bu nedenle okul hayatı 20 yıl sürmüştü, Artvin Çoruh Üniversitesi, çevre mühendisliğinden 27 yaşında zor zahmet mezun olmuştu. Normal şartlarda önce askerlik görevini tamamlayıp, ardından kaybettiği yılların telafisi için hemen iş hayatına atılması ve sonra da hayatın düzenine uyarak evlenip çocuklu çocuğa karışması gerekirdi. Ama o öyle yapmadı. Boylu poslu, yakışıklı ve dinç görünümlü olmasına rağmen, sanki senelerce çuvallarla yük taşımış gibi «Çok yorulduğum» diyerek bir senelik uzun bir tatile çıktı. Üstelik bu tatil için onu çok seven annesinin tüm iyi duygularını suistimal edip, küçük ablası için biriktirilen çeyiz paralarını iç etmeyi de ihmal etmedi. Böylece Artvin’den ilk kez uzaklaşarak Antalya’ya, üniversiteden bir arkadaşının yanına yerleşti ve tembelliğini orada sürdürdü. Bu arada eve askerlik celbi gelmiş ve Timuçin yoklama kaçağı haline düşmüştü.

Bir yılın sonunda arkadaşı “*düş artık yakamdan*” diyerek evin kilitlerini dahi değiştirince Timuçin Artvin’e geri dönmek zorunda kalmış, bu arada askerlik yapmayı hiç istemediğinden babasına bedelli askerliğe para vermesi için baskı yapmaya başlamıştı. Timuçin’in onu çok seven annesinden para istemeye hiç yüzü yoktu. Çünkü ablası onun yediği çeyiz parası yüzünden nişanlısı ile tartışıp yüzük atmış ve buna neden olduğu için annesi ile de bozuşmuştu. Timuçin’in babası boş bir adam değildi. Bu ısrardan kurtulamayacağını, annesinin de içten içe oğluna kıyamayacağından kendine baskı yapacağını biliyordu. Bu nedenle krizi fırsata çevirecek bir hamle yapmaya karar verdi ve Timuçin’e “*Senin için bu parayı yatırırım ama hepimizin önünde bir aylık askerlik süren dolar dolmaz benim bulacağım bir işe girmeyi ve en az bir yıl ayrılmadan çalışmayı kabul edeceğine söz verirsen*” demişti.

Timuçin askere gitmemek için söz vermiş, içinden de “*Bir yıl boyunca askere gideceğime işe giderim, bir de maaş alırım. Sonrası için söz vermedim, işime nasıl gelirse öyle yaparım*” diye düşünmüştü. Ancak babasının o parayı yok canıyla verebilmek için dededen kalma tarlalarını satacağını da bir yıl boyunca alacağı maaşın askerlik bedeli için verecekleri parayı kurtarmayacağını da düşünemiyordu. Böylece Timuçin askerlik dönüşü babasının tanıdığı, vitrifiye elemanları üreten büyük bir firmanın Artvin’deki küçük bir bayisinde satış temsilcisi olarak işe başladı.

Artık Timuçin’in yeni bir hayatı vardı. Şirket altına bir araba vermiş, inşaat firmalarını dolaşıp malzeme tanıtmasını istemişti. Timuçin tüm gün altında araba ile dolaşmaktan çok zevk almış, önceleri Artvin’de kapı kapı dolaşırken, yakın uzak demeden ana şirketin bayisi bulunmayan şehirlere açılarak portföyünü genişletmeyi başarmıştı. Babası bile ondan böyle bir performans beklemediğinden dolayı oğlu ile gururlanmaya bir türlü cesaret edemiyordu. Bir yıllık süre geçtiğinde Timuçin düşündüğünün aksine işi bırakmamış, bölge satış müdürü konumuna gelmişti. Buna sebep Artvin’deki o ufak bayinin Timuçin sayesinde dikkati çekmesi ve bayinin imkanları artırılırken Timuçin’in de Trabzon’a bölge müdürlüğü olan daha büyük bir bayiye pazarlama müdürü olarak tayin edilmesiydi. Fakat bu konuma gelince altına daha iyi bir araba verilse de sokaklarda gezmek sona ermişti. Artık Timuçin başka bir yaşam biçiminde devam etmek zorundaydı ve bu yaşam biçiminde tembelliğe ve haytaliğe yer yoktu.

Timuçin daha Trabzon’daki ofiste geçirdiği ilk günde yığılan dosyalardan ve gelen telefonlardan yılmıştı. Adı müdür olmasına rağmen yardım edecek bir kişi dahi yoktu. Kendine bağlı elemanlar bir zamanlar onun yaptığı gibi tüm gün sahada dolaştığından onların yüzünü dahi göremiyordu. Bu işten kısa sürede sıyrılması gerekiyordu.

Satış müdürü olunca maaşı artmış, artık bu kazanç onun yaşam tarzı için vazgeçilmez olmuştu. Her ne kadar kazandığı parayı ailesine vermeyip, günü birlik hovarda yaşantıda tanıştığı güzel kızlar ile yese de genel olarak bu şekilde çalışmaktan mutsuzdu.

Günler onun istemediği şekilde hızla akarken, sırf işten kaytarmak için şirketin personel gelişimi kapsamındaki bir eğitime katılmaya karar verdi. Eğitimin adı iş hayatında verimli çalışmaktı ve eğitimi bir profesör veriyordu. Profesör gün boyu süren eğitimde hayatta verimli çalışmanın önemli olduğunu, boşa kürek çekmenin anlamsızlığını, daha az emekle çok verim almanın önemini anlatmıştı. Fakat Timuçin'in bu eğitimden tüm anladığı; daha az çalışarak daha çok para kazanmak gerektiğiydi. Bu nedenle kendince bir strateji geliştirdi. Daha üst mevkiye gelirse, etrafında elemanları olacağından muhtemelen işi de az olacaktı. Daha az iş, daha çok para zaten onun yaşam felsefesiydi.

Ancak Trabzon'da bulunduğu iş yerinde herkesi tanıyordu ve yöneticilerin hepsi uzun yıllardır bu şirkette çalışan, çevreleri tarafından sevilen yeri sağlam adamlardı. İşte bu nedenle daha büyük oynamaya karar verdi ve gözünü şirketin merkezi İstanbul'daki ofise dikti. Aynı Artvin'de olduğu gibi burada da çok büyük başarılar elde edecek ve kendini daha üst mevki ile İstanbul'daki merkeze tayin ettirip, orada rahat edecekti.

Bu amaçla hovardaca yaşama son verip işine asılmaya başladı. Bayilerin anlaşmalı bölge sınırları olduğu halde, kendine bağlı pazarlama elemanlarını başka bayi olup olmadığını önemsemeksizin çevre şehirlerdeki tüm ilçelere yollamaya ve agresif biçimde onları takip etmeye başladı. Artvin'de olduğu gibi en fazla bir yıl içinde terfi alacağını ve rahata kavuşacağını umut ediyordu. Ancak başka şehirlerdeki bayiler tarafından ardı ardına gelen şikayetler sonucunda uyarı alınca başka bir yol denemeye karar verdi ve Trabzon'daki üstlerini es geçip İstanbul merkezine bir yazı yolladı. Yazıda özet olarak bayilere tanınmış bölge sınırlarını saçma bulmakla birlikte bayi haklarını korumak bakımından anlamlı bulunduğunu, fakat pazarlamanın sınırlandırılmasını da doğru bulmadığını, bu nedenle bir önerisi olduğunu anlatıyordu. Önerisine göre şayet adamları başkasının sınırları içinde iş bulursa, o işi diğer bayi alacak; işi getiren kendi bayisine yüzde verecekti. Pazarlamacı olarak kendisi ve adamları bir şey talep etmiyorlardı. Ancak işi kendilerinin getirdiği mutlaka sisteme işlenmeli ve performanslarına yansımalıydı. Bu ülke genelinde böyle olabilirdi. Trabzon'daki deneyimli patronlarından gizli yaptığı bu yazışma kısa süre sonra etkisini gösterecek ve İstanbul'daki merkez bu öneri doğrultusunda bir genelge yayınlayacaktı.

Timuçin hırslı çalışmanın etkisini görmüş bir yıl bile dolmadan İstanbul'a pazarlama koordinatörü olarak terfi ettirilmişti. Artık maaşı daha da yüksekti ve üst düzey yöneticilerle yüz yüze konuşma imkânı bulabiliyordu. Ancak ne yazık ki burada da herkes çok eskiydi. Zaten öyle olmasa onu direk müdür olarak alacaklardı. Ancak zaten bir müdür olduğu için onu İstanbul'a getirebilme amacıyla koordinatör taltini uydurmak zorunda kalmışlardı. Altında bir kişi dahi bulunmadığı gibi bölge müdürüne bağlı çalışacaktı. Böylece Timuçin, pazarlama bölümündeki ilk koordinatör olarak işe başladı.

İşe başlar başlamaz araştırdığı ilk şey; kendinden kıdemli kişilerin kaç yaşlarında olduğu ve kaç senedir bu şirkette çalıştıklarıydı. Çünkü bu mevkinin kendini rahatlatamayacağı ve daha çok çalıştıracağı başından belliydi. Araştırmalarının sonucunda şirkete bir giren, nerede ise ölene kadar çalışıyordu. Emekli olduktan sonra dahi çalışmaya devam ettiklerinden, İstanbul'daki merkezin yaş ortalaması 56 idi ve 30 yaşına geldiği halde buradaki en genç kişi kendisiydi. Bunun iyi tarafı; bir zaman sonra ölümlerden dolayı şirkette birçok mevkide boşluk olma olasılığıydı ama Timuçin'in o kadar beklemeye hiç niyeti yoktu.

Kollarını sıvayan Timuçin aynı Trabzon'daki çalışma hırsı ile işlere sarıldı. Yurt dışı satışların daha az olduğunu görüp bunun üzerine gitti. Müdür ona yeni istenen bir kalite standardı yüzünden artık birçok Avrupa ülkesine satış yapamadıklarını, bu standardı alabilmek için müracaat ettiklerini fakat analizleri geçemediklerinden şirketin tüm imkanları ile bu kaliteyi yakalayabilmek için çalışıldığını söylemişti. Bunun üzerine Timuçin *"mevcut standardımız ile yeni gelişen, nüfusu ve inşaatı çok olan ülkelere yüklensek daha iyi olmaz mı?"* diye sormuş ve müdür de *"iyi ama prestijimiz için Avrupa ülkelerine satış çok önemli"* demişti.

Timuçin için önemli olan daha az çalışarak daha çok para kazanmaktı ve bu formülün içinde prestij diye bir veri yoktu. Bu nedenle fikrinin doğru olduğuna o kadar çok inanıyordu ki daha geleli altı ay olmadan üst yöneticilerin de bulunduğu bir toplantı esnasında müdürün aynı düşüncede olmadığını bile bile bu fikrini söyledi. Fakat bunu söylerken prestijin önemini ve mutlaka Avrupa'ya kısa süre içinde tekrar satış yapabilecek hale gelmeleri gerektiğini vurgulayıp ardından *"bu süre içinde boş durmayalım, Türkmenistan'dan Karabağlar'a kadar satış yaptığımız bütün ülkelerdeki ciroları yükseltelim ve yeni ağlar kuralım"* demişti. Bunun üzerine müdürü *"biz de zaten bunun için çalışıyoruz"* deyince Timuçin toplantıdakilere ikişer sayfalık bir rapor dağıtmıştı. Bugün ya istediğini alacaktı ya da dibi görecekti.

Raporda yurt dışı satışları yapılan ülkelerdeki satış rakamları ile o ülkelerde yapılan yeni inşaat istatistikleri yer alıyordu. Bu raporları müdürden habersiz olarak ihtimamla hazırlamış, satışların o ülke inşaatlarının %3,8 i ile %5,4 ü aralığında olduğunu göstermişti. Pazarlamaya bakan Genel Müdür Yardımcısı “*peki ne yapmamızı öneriyorsunuz*” diye sorunca Timuçin eteğindeki taşları dökmüş ve “*Yurt içi ve yurt dışı satışları ayıralım, bana iki adam verin bir yılda bu rakamları dörde katlayayım*” demişti. Bunu söylerken kendini bir yıl daha sıkı çalışmaya mahkûm ettiğini biliyordu ama yükselmek için başka çare bulamamıştı.

Bu önerisi memnuniyetle kabul edildi ve daha yüksek maaşla Yurtdışı satışlar müdürü oldu. O kadar hırslı çalışıyordu ki her hafta iki kez yurt dışına gidip geliyor ve gece yarısına kadar telefon görüşmeleri yapıyordu. Bir yıl geçmeden verdiği hedefi çoktan geçmiş üstelik Avrupa’ya da tekrar satış yapar olmuşlardı.

Timuçin bu arada ailesini tamamen ihmal etmiş ve daha önce hiç düşünmediği bir kariyer peşinde deli gibi çalışır olmuştu. Annesinin vefat haberi geldiğinde ancak iki gün izin almış, cenazeden hemen sonra dönmüştü. Bu çalışmanın içinde kendi ailesini kurmak gibi ekstra bir sorumluluk almayı asla düşünmediğinden, yurt dışına çıktıkça bir gecelik kaçamaklar yapıyor ama işini asla ihmal etmiyordu.

Fakat bu çalışma temposu hayat felsefesi ile tamamen tersti. Hep sonrasında rahat edeceğim derken daha çok çalışır olmuştu. Bu nedenle strateji değiştirmeye karar verdi. Kendi şirketini kuracak ve patron olacaktı. Fakat tek bildiği vitrifiye elemanları pazarlamaktı. Bunu nasıl başaracaktı. Son başarısından sonra artık genel müdürle istediği an konuşabilir hale gelmişti. Bir gün fırsat bulup, bayi bulunmayan illerden onların da uygun bulduğu ilin birinde bayi açmak istediğini, güvenilir bir iki kişi yerleştirip şirketin ağını genişletmek istediğini söyledi. Genel Müdür memnuniyetle kabul etti. Fakat bayi bulunmayan sadece doğu illeri kalmıştı.

Böylece Timuçin Artvin’in hemen kuzey doğu komşusu Ardahan’da bir bayi açıp küçük ablasını da buraya müdür yaptı. Böylece hem ablasının gönlünü almayı hem de Ardahan’a sınır Gürcistan’a yollatacakları malzemelerden para kazanmayı hedeflemişti. Ancak Sarp sınır kapısı Artvin’de eski çalıştığı bayinin bölge sınırları içindeydi. Daha önce yayımlatmayı başardığı genelge sayesinde şayet Ardahan’dan Gürcistan’a mal pazarlatmayı becerebilirse yüzde alarak dahi oldukça çok para kazanacağı aşikardı.

Fakat onun gözü daha çok para kazanmaktaydı. Bu genelge o zaman yurtdışı satışlar önemli olmadığından yurt içi satışlar gözetilerek yayınlanmıştı. Hemen yeni bir genelge hazırlayarak yayınlattı. Yurtdışı satışlar artık genel merkezden değil, bayilikler tarafından da yapılabilecekti ve bu satışlarda sınır kapıları belli yerlerde olduğundan bölge çalışması yapılmaksızın herkes her ülkeye satış yapabilecekti. Ardahan'daki bayiye açacakları yeri bulup ablasını ve sistemi yerleştirmek 7 ayını almıştı. Daha sonra büyük bir alan kiralayıp depo alanı haline getirdi. Burayı büyütüp hedeflerine ulaşmak için bulunduğu konumu sonuna kadar kullandı.

Aradan 3 yıl daha geçmiş, bayi ancak istediği randımana kavuşmuştu. Ardından iki şehirde daha bayi açtı. Hem yurt dışı satışlarla hem de bunlarla da 4 sene kadar uğraştıktan sonra Timuçin; şirkette genel müdür yardımcılığına terfi etmişti. Bu arada küçük ablası bir trafik kazasında vefat etmiş, bunun yüküne dayanamayan babası da birkaç ay içinde üzüntüden ölmüştü. Bunca seneden sonra nihayet altında birçok elemanı ve bankada yüklü miktarda parası bulunmasına rağmen o çalışmaya devam eden işkolik birine dönmüştü. Çünkü artık kaybedecek çok şeyi vardı. Şayet bayilerle ilgilenmezse bir iki ay içinde bayilerin darmaduman olacağını, şirket ile ilgilenmezse kariyerini kaybedeceğini biliyordu.

Böylece Timuçin hep ileride bir hedef edinip, bu hedefi yakalarsam rahat edeceğim diyerek ve devamlı çok çalışmaktan şikâyet ederek bu şirkette dirsek çürüten diğer emektarlar gibi senelerce çalıştı durdu. Artık saçları ağardığında genel müdür olmuştu ve emeklilik hayali kuruyordu. *"Emekli olunca diğerleri gibi yapmayacağım, ayrılıp bir tekne alacağım ve Dünya'yı gezeceğim. Bu imkânım var."* diyordu.

Timuçin bu hayalini gerçekleştiremedi. Vücudu çok çalışmaya ve strese dayanmadığından 56 yaşında kalp krizi geçirerek öldü. Ardında bıraktığı çok yüklü miktarda para ve bayiler ise büyük ablasının oğlu Cengiz'e kaldı. Cengiz çalışmayı hiç sevmeyen tembel mizaçlı biriydi ve bu özelliği ile tamamen dayısına çekmişti. Fakat bu parayı kaybederse çalışmak zorunda kalacaktı. Bu nedenle parayı çok dikkatli kullanması, yatırımlar yapması ve bayileri de kaybetmemesi gerekiyordu. Hemen Ardahan'daki bayinin yönetimine geçti ve kontrolü ele aldı. İleride rahat etmesi için daha yapacağı çok iş vardı.



MEYVE BAHÇELERİ DEĞERLEMESİ

Tarımsal varlıkların kıymet takdiri; arazinin üzerindeki "mevsimlik olmayan nebatlardan" elde edilen net gelire göre yapılmalıdır. Her ne kadar genel yaklaşım, arazinin geliri üzerine bir değerlendirme analizi yapılması üzerine yoğunlaşsa da; arazi üzerine yapılan geçici ekimin bitki cinsi ve sezonuna bağlı fiyat değişimi nedeni ile sağlıklı olmayacağı aşıkardır. Örneğin araziye soğan ekilirse farklı değer, patates ekilirse farklı değer çıkmaktadır. Üstelik ekilen nebatın o yıl çok ya da az bulunmasına göre fiyatlarda çok büyük farklılıklar yaşanabilmektedir. Bunun için arazi üzerinde mevsimlik olmayan hâkim bitki deseni temel alınmalıdır. Bununla birlikte özellikle bilirkişilikte tarım arazileri değerlemesine arazinin her türlü gelirinin göz önüne alınması beklenir. Ancak bazı arazi üzerinde hâkim bitki içerisine serpiştirilmiş meyve ağaçlarına sıkça rastlanılmışsa, bu ağaçların bedeli çıplak toprak bedeli üzerine ilave edilerek ikisinin toplamı sonucunda arazinin değeri bulunmalıdır. Arazi çoğul olarak meyve bahçesi ise o zaman hâkim meyve temel alınarak kapama bahçe kabul edilir ve o meyvenin net gelirine göre hesaplama yapılır. Son Yargıtay kararları bu doğrultuda. Özellikle arsaların kamulaştırılmasında, arsa üzerinde bulunan müştemilata ayrıca bir ödeme yapılır. Örnek verirse; arsa üzerinde bulunan inşaatla bayındırlık Bakanlığının birim fiyatlarına göre hesaplama yapılırken meyve ağaçları ziraat mühendislerce belirlenir.

Her ne kadar teminat amaçlı değerlendirme raporu düzenlettiren bazı kurumlar ağaçların değerlendirme dışında bakılmasını talep etseler de normal şartlarda ağaçların da değerlendirilmeleri gerektiğinden burada özellikle verimliliğinden dolayı meyve ağaçlarının, dolayısı ile meyve bahçelerinin ve benzer değerli ağaçların değerlemelerini anlatacağız.

Meyve bahçesi imar uygulama alanında kalmışsa, imarından doğan fiyat artışı ile ağaç değeri toplamına göre değerlendirme yapmak hatalıdır. Mevcut imarına göre bir analiz yapılmalıdır. Şayet imarı düşükse ve meyve bahçesi yatırımı daha karlı ise o zaman mevcut imar analizine göre de değer vermek şartı ile ağaçların geliri esasına göre değerlendirme yapılabilir. Arazi çoğul olarak meyve bahçesi ise o zaman hâkim meyve temel alınarak kapama bahçe kabul edilmeli ve o meyvenin net gelirine göre hesaplama yapılmalıdır. Değer tespitinde arazi üzerinde bulunan müstemilatı ve sulama tesisi vb. değeri unutulmamalıdır.

Ayrıca; arazi üzerinde bulunan müstemilatı değerlerken Bayındırlık Bakanlığının birim fiyatlarına göre hesaplama yapılmalı, meyve ağaçları ziraat mühendislerce belirlenmelidir. Bunun nedeni meyve ağaçlarının özelliklerine göre değişik değerler taşımasıdır. Unutmamalıdır ki, her ağacın ekonomik bir ömrü vardır. Bazı meyve ağaçları 40 yıl yaşarken, 35. yıldan sonra verimi çok düşebilmektedir. Meyve fidanlarının verimlilik yaşları da cinslerine göre değişebilmektedir. Bazı ağaçlar 3. yıl doymuş verim sağlarken bazıları ancak 5. yıldan sonra verimliliğe kavuşabilmektedir. Dolayısıyla arazi üzerindeki ağaçların gelirini tespit edebilmek için; ağaçların cinslerini, yaşlarını tespit etmek ve özelliklerini bilmek gerekliliği vardır. Ayrıca özellikle zeytin gibi uzun ömürlü ağaçların verimi bakımlarına bağlı olduğundan, arazi üzerindeki ağaçların ne durumda olduklarını da konusunda uzman birinin tespiti gereklidir.

Sonuç olarak; meyve bahçelerinde sağlıklı bir gelir yöntemi uygulamak için yapılan analiz çok detaylı olmak zorundadır. Bu kadar detaylı bir analiz sonucunda, mevcut ağaçların değerlerini de tespit etmek mümkünken, çoğunlukla ayrıca bir gelir analizini yapmaya gerek kalmamaktadır. Meyve ağaçlarının cinslerine, yaşlarına ve kalan ömürlerine göre değerleri belirli olduğu durumda hesaplama doğrudan ağaç değerleri + tesis değeri + arazi değeri olarak belirlenebilmektedir. Ancak meyve bahçelerinde ağaç sayıları ve cinsleri ile bunların yaşları her zaman kolay hesaplanabilir durumda değildir. Örneğin bir portakal bahçesi, birbirinden farklı cinsten ve yaşta bine yakın ağaçtan oluşabilir. Bu durumda gruplama yaparak ve gruplar içinde ortalama yaş kabul ederek hesaplama yapılabilir.

Meyve ağaçlarının cinslerine göre verimlilik yaşı bulunması nedeni ile yeni bir bahçe oluşturmaktansa mevcut bir bahçe satın almak yatırımın nakde hızlı dönüşmesi için daha avantajlıdır. Dolayısıyla meyve bahçelerinin bir pazarı mevcuttur.

Bununla beraber ziraat mühendislerinden danışmanlık almakla birlikte, raporlamanın ve analizlerin kontrolünün bir değerlendirme uzmanı tarafından yapılmasında fayda vardır.



Elma Fidanı

Fuji Zhen Aztec, Granny Smith, Scarlet Spur, Golden R., Pink Lady, Jeromina, Buckeye Gala, Golden Delicious



Armut Fidanı

Santa Maria, Ankara, Deveci, Carman, June Beauty, Williams, Alca, Etruska, Abate Fotel, Bahri Bey, Coscia, Margaret Marilla



Extreme ve Fresh Provedo

San Etili Nektarinler, Sarı Etili Şeftaliler, Beyaz Etili Nektarinler, Beyaz Etili Basık Şeftaliler, Sarı Etili Basık Şeftaliler, Beyaz Etili Şeftaliler



Ayva Fidanı

Eşme, Limon, Ege 22



Erik Fidanı

Black Diamond, Autumm Giant, Friar, Black Splendor, Santa Rosa, Black Amber, President, Showtime, Fortune, Angeleno, Can (Papaz) Eriği, Larry Ann



Kayısı Fidanı

İğdir, Şekerpere, Roxana, Perfect Red, Ninfa, Precoce De Thyrinthe



Kiraz Fidanı

0900 Ziraat, Regina, Sweet Heart, Star Giant, Early Lory, Kordia, Northwonder, Early Burtat, Lambert, Starks Gold

Muşmula Fidanı

İstanbul



Kestane Fidanı

San Aşılama

Başlıca Meyve Çeşitleri



Vişne Fidanı

Kütahya



Şeftali Fidanı

J.H. Hale, Vista Rich, Royal Glory, Red Elegant, Elegant Lady, Spring Bella, Cresthaven, O'Henry, GLO Heaven, Monroe



Nektarin Fidanı

Big Bang, Sweet Lady, Venüs, Big Top, Caldesi 2000



Trabzon Hurması Fidanı (Cennet Elması)

Hachiya, Fuyu, Hana Fuyu



Ceviz Fidanı

Chandler, Şebın, Franquette, Femor, Bilecik, Pedro

Meyve ağaçlarından bazılarının özelliklerine bağlı değerlerine örnek olarak; önceki yıllara ait aşağıda gösterilen tabloda meyve ağaçlarının yaşı, ekonomik değere yani ürün vermeye başlama yaşı ile birlikte fidan ve tesis ücretleri gösterilmiştir.

MEYVELER	FİDAN BEDELİ	TESİS BEDELİ	EKONOMİK OLARAK VERİM YAŞI	3. YAŞ BEDELİ	5. YAŞ BEDELİ	7. YAŞ BEDELİ	10. YAŞ BEDELİ	15. YAŞ BEDELİ	20.YAŞ VE ÜZERİ BEDELİ	ÖMRÜ
ARMUT	5	10	5	0	50	75	75	100	100	50YIL
ASMA	3	6	3	20	25	30	40	45	45	50YIL
AYVA	5	8	4	0	80	80	85	90	100	30YIL
BADEM	3	10	5	0	50	70	70	80	100	40 YIL
CEVİZ	7	12	6	0	0	75	100	125	150	80 YIL
DUT	5	10	5	0	35	50	100	100	125	50 YIL
ELMA	5	10	5	0	85	90	90	120	100	40 YIL
ERİK	5	8	4	0	20	25	30	35	35	30 YIL
FINDIK	3	8	4	0	30	35	35	40	45	60 YIL
IHLAMUR	9	16	8	0	0	0	60	80	120	70 YIL
KIRAZ	9	8	4	0	50	50	80	110	120	30 YIL
LİMON	5	8	4	0	70	70	90	100	100	40 YIL
MANDARİN	5	10	5	0	70	70	90	100	100	30 YIL
MUŞMULA	4	8	4	0	40	50	50	50	70	35 YIL
NAR	8	8	4	0	80	90	90	120	120	30 YIL
PORTAKAL	5	8	4	0	70	70	90	100	100	40 YIL
ŞEFTALİ	7	8	4	0	85	90	90	120	100	20 YIL
T.HURMASI	8	10	5	0	75	85	95	100	120	40 YIL
VIŞNE	5	8	4	0	50	50	80	110	120	30 YIL
ZEYTİN	5	12	6	0	30	30	75	100	100	100YIL
KAYISI	5	10	5	0	50	50	75	100	100	40 YIL
Y.DÜNYA	6	10	5	0	50	50	60	75	100	40 YIL
İNCİR	5	10	5	0	50	75	75	75	100	40 YIL
KAVAK	1	26	10	KERESTELİK AĞAÇLAR M3 OLARAK HESAP EDİLİR						25 YIL

Bodur meyve fidanları dikiminin ertesi yıl verime başlar ve 4. senesinde tam verime ulaşır, bunun yanında ömürleri geleneksel bahçelere göre daha kısadır. 15 yıl ekonomik ömrü vardır. İyi bakım, bahçenin ömrünü olumlu etkiler. Bodur meyve yetiştiriciliğini seçmemizin sebebi yapılan yatırımın erken geri dönmesi ve birim alandan daha çok verim elde etmektir.

Meyve Dışındaki Fidan Fiyatları

ORMAN FİDANLIKLARINDA YETİŞTİRİLEN FİDANLARIN 2022 YILI SATIŞ FİYATLARI (TL/ADET)							
Grup No	FİDAN TÜRLERİ	Çıplak Köklü			Tüplü(≤1,3Lt.)		
		Yaşı			Yaşı		
		1+0,0+1	2+0,0+2	3+0,0+3	1+0,0+1	2+0,0+2	3+0,0+3
A	İBRELİ ORMAN AĞAÇLARI	FİYATI (TL/ADET)					
1	Karaçam, Ehrami Karaçam, Sarıçam		4,50	5,63	7,65	10,20	11,48
2	Kızılcıam,Halepçanı, Elderika çanı	3,38			7,65	10,20	11,48
3	Radiataçanı, Sahilçanı	3,38			7,65	10,20	11,48
4	Fıstıkçanı				8,93	12,75	16,58
5	Toros Sediri, Duglas, Larix	3,38	4,50	5,63	7,65	10,20	11,48
6	Kara Servi	3,38	4,50	5,63	7,65	10,20	11,48
7	Mavi Servi	3,38	4,50	5,63	7,65	10,20	11,48
8	Gökmar, Doğu Ladini v.b.			5,63		10,20	11,48
9	Ardıç (Boz,Kokulu,Diken,Finike v.b.),	3,38	4,50	5,63	7,65	10,20	11,48
10	Enso-pot, Ayık Tipi Tüp Fidan (Karaçam,Sedir,Sarıçam,Doğu Ladini, Fıstıkçanı,Gökmar,Servi vb.)				6,38	8,93	
B	İBRELİ ÖZEL TÜRLER						
x 1	Mavi Ladin v.b.		7,88	10,13	11,48	15,30	16,58
x 2	Gümüşi Gökmar v.b.					12,75	16,58
x 3	Atlas Sediri v.b.		7,88	9,00	11,48	12,75	15,30
x 4	Konik Ladin			10,13		14,03	15,30
x 5	Batı Ladini, Sıtka Ladini,		6,75	9,00	10,20	12,75	15,30
x 6	Kriptomerya	4,50	6,75	9,00	10,20	12,75	15,30
x 7	Limoni Servi v.b.	4,50	6,75	9,00	10,20	12,75	15,30
x 8	Sekoya(Sahil), Bataklık servisi	4,50	6,75	9,00	10,20	12,75	15,30
x 9	Sekoya(Dağ)	4,50	6,75	9,00	10,20	12,75	15,30
x 10	Su Sediri	4,50	6,75	9,00	10,20	12,75	15,30
x 11	Porsuk v.b.	4,50	6,75	9,00	10,20	12,75	15,30
x 12	Ardıç (Hibernica,Stricta,Skyrocket v.b.)	4,50	6,75	9,00	10,20	12,75	15,30
x 13	Top Mazı (Altuni)	3,38	5,63	6,75	7,65	10,20	12,75
x 14	Top Mazı (Yeşil)	3,38	5,63	6,75	7,65	10,20	12,75
x 15	Piramit Mazı (Altuni)	3,38	5,63	6,75	7,65	10,20	12,75
x 16	Piramit Mazı (Yeşil)	3,38	5,63	6,75	7,65	10,20	12,75
x 17	Batı Mazısı	3,38	5,63	6,75	7,65	10,20	12,75
x 18	Leylandi v.b.	4,50	6,75	9,00	10,20	12,75	15,30
x 19	Arokarya	4,50	7,88	10,13	12,75	14,03	15,30
x 20	Himalaya Sediri	4,50	6,75	9,00	10,20	12,75	15,30

BİR MEYVE BAHÇESİNİN DEĞERİNİN HESAPLANMASINA ÖRNEK

Değerlemeye konu taşınmaz üretici firma tarafından kullanılmakta olan toplamda yaklaşık 2.033,00 dekarlık bir alan içerisinde yer almaktadır. Kullanılmakta olan bu alan için derinlikleri 180 ila 230 metre arasında değişen 4 adet sondaj bulunmaktadır.

Ekspertize konu taşınmaz üzerinde ise yaşları 7 ila 15 arasında değişen toplamda yaklaşık 5.614 adet narenciye ağacı mevcuttur. Bahçenin tamamında damlama sulama sistemi bulunmaktadır. Mevcut ağaçların cins/ağaç sayısı; 566 adet Mineola cinsi mandalina, 1654 adet Fremont cinsi mandalina, 1926 adet Storruby cinsi greyfurt, 579 adet Euroka cinsi limon fidanı ve 889 adet Mayer cinsi limon ağacı şeklindedir. Yapılan araştırmada yetişkin olan ağaçlardan ortalama 120 ila 170 kg/ağaç ürün alınabildiği öğrenilmiştir.

- Taşınmaz üzerindeki ağaçlardan alınması muhtemel ürün miktarları ve ürünün bahçeden ortalama direkt çıkış fiyatı dikkate alınarak;
- 2.220 adet (mandalina) x 120 kg/adet x 5 TL/kg = 1.332.000,- TL.
- 1.926 adet (greyfurt) x 120 kg/adet x 4 TL/kg = 924.480,- TL.
- 1.468 adet (limon) x 120 kg/adet x 7 TL/kg = 1.233.120,- TL.

Buna göre 3.489.600,-TL yaklaşık toplam gelir hesap edilmiştir. Mevcut ağaçların toplam fidan maliyeti (ort. 50,-TL/fidan) ise yaklaşık 280.700,-TL olabilecektir. Ağaçların budama, destek, kök ve gövde bakımları ile yaklaşık fire yüzdesi (%25) dikkate alındığında toplam gelirin 2.617.200,-TL olabileceği öngörülmekte, amortisman süresinin ise 7 ila 8 yıl olacağı değerlendirilmektedir. Yukarıda tespit edilmiş olan ürün satış fiyatlarında bahçeden direkt çıkış fiyatları ile iç piyasa ve toplam ürün miktarı nedeniyle yüksek pazarlık marjı dikkate alınmış olup, bu fiyatların sezonuna göre değişkenlik gösterdiği öğrenilmiştir. Dolayısıyla sezonuna göre asgari %20 değişkenlik riski de dikkate alındığında toplam gelir yaklaşık 2.100.000,-TL olarak hesap edilmiştir. Değerlemeye konu taşınmazın "Narenciye Bahçesi" olarak cins tashihi yapılmış ise de, mevcut ağaçların sökülebilir olması ve bakım hassasiyetine göre ürün ile birlikte gelir getirisinin önemli ölçüde değişebilir olması dezavantajları dikkate alınarak emsal tarla rayiçleri ve maliyet yaklaşımı ile gelir getirisi hesabının ortalaması aşağıda belirtilmiştir.

A.Gelir: 2.100.000 TL x 7 yıllık amortisman bedeli = 14.700.000,-TL

B.Tarla Maliyeti: 176.725,00 x 50 TL/m² = 8.836.250,-TL

Yaklaşık fidan maliyeti = 280.700,-TL

Damlama Maliyeti: 176,725 Dekar x 4000,-TL/Dekar = 706.900,-TL

Toplam Maliyet: 9.823.850,-TL

Toplam Ortalama Değer : (14.700.000, + 9.823.850) / 2 = 12.261.925-TL

Örnek Meyve Bahçesi Raporu



BİNA HENÜZ BİTMEMİŞSE!

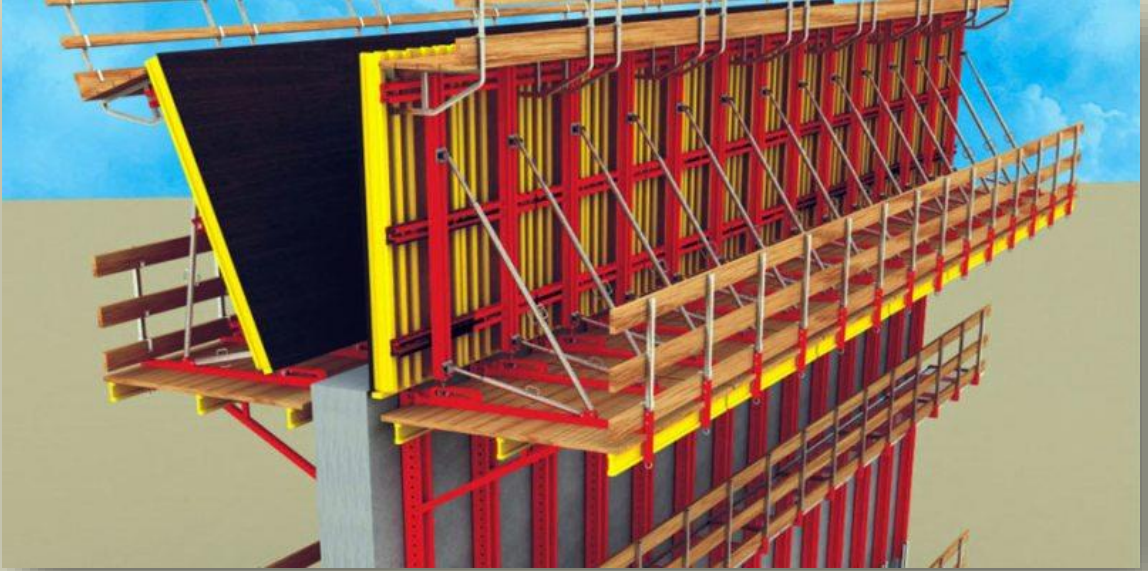
Yaklaşık 30 yıl önce çalıştığım banka adına Zeytinburnu'ndaki bir binaya değerlemeye gitmiştim. Bina tuğla vaziyette terk edilmiş durumdaydı. (Bir binanın kabası maliyetinin yaklaşık %40-45 ini oluşturur) Kolon, kirişleri pas paylarından yer yer dökülmüştü ve dairelerin sınırları dahi belli değildi. Kredi talebinde bulunan, binanın müteahhidiydi ve Zeytinburnu şube müdürü aracılığı ile başka bir ticari işlem için kredi istediğini belirtmişti. Genel müdürlüğe dönünce kredi risk izleme müdürü ve ilgili genel müdür yardımcısı ile toplantı yaptık. Kredinin bu binayı tamamlamak için alındığını, zaten taşınmazın bu durumda teminat oluşturamayacağı konularında hepimiz hemfikir olduk ve kredinin reddi kararı çıktı. Dolayısı ile o aşamada düzenlediğim olumsuz raporlama formaliteden öteye geçemedi. Ancak rapor şubeye gidince şube müdürü genel müdür yardımcısını arayarak; müşteriye kefil olduğunu, eğer bu kredi çıkmazsa zor durumda kalacağını ve bölge esnafı arasında edindiği itibarının sarsılacağını, vs." anlattı. Bu sırada ben G.M.Y. nin yanımdaydım ve bu krediyi verirsek binanın tamamlanamayacağını anlatmaya çalıştım ama binadaki 5 dairenin ipoteline karşılık kredi verildi. Ne yazık ki bankanın tarihinde tek tük ödenmeyen kredilerden biri de budur. İşin acısı bu işe neden olan şube müdürü kredi verilmesinden iki ay sonra emekliliğini isteyerek ayrıldı. Yaklaşık 6 ay sonra durum tespiti için binaya gittiğimde; inşaat halindeki binaya ait zemin kattaki dükkân tadilatla emlak ofisi haline getirilmişti. Fikir danışmak için içeri girdiğimde, müteahhit beyi ve şube müdürünü karşılıklı masalarda otururken gördüm. Emlakçı dükkanını beraber işletiyorlardı. Bu daireler uzun yıllar bankanın üzerinde kalacaktı.

Bu olayın üzerinden uzunca bir süre geçmişti ve kriz yıllarındaydık. Taşınmaz alım satımı oldukça azalmıştı. Kızıltoprak şubesinde Sapanca'daki 22 villalık bir sitede yazlık ev değerlemesi geldi. Bina tek başına bitmiş gibi görünse de eksikleri mevcuttu ve en önemlisi sitenin genelinde inşaat havası vardı.

Raporumu hazırlayıp verdim. 2 Gün sonra aynı şube tarafından aynı sitede bir talep daha geldi. Onu da hazırlayıp yolladım. Hemen arkasından bir talep daha gelince şube müdürünü arayıp ne olduğunu sorguladım. Alıcıların profesör vs. arkadaşlar olduğunu ve sorun olmadığını söyledi. Bu raporu da hazırladım. Ancak ardından bir talep daha gelince doğrudan bireysel krediler müdürünü arayıp uyardım. Dosyaları incelediklerini ve aykırı bir durum olmadığını raporu hazırlamamı söylediler. Bu raporu da hazırladım. Arkasından bir talep daha gelince rapor hazırlamayı reddederek, şubeye ve kredilere mail attım. Mailde özet olarak” kriz anında aynı sitede kısa sürede bu kadar çok bina satışını normal bulmadığımı ve bu kredilerin bir kez daha gözden geçirilmesini” talep etmiştim. Bunun üzerine şubeden siteyi yapan müteahhide ait başka bir siteden bir villanın kredi talebi geldi. Ne yazık ki bu site de inşaat halindeydi ve bu raporu da hazırlamayı reddettim. Ancak şube müdürü dönüş yaparak krediyi çoktan kullandığını, görevimin sadece değer tespiti yapmak olduğunu, yorum yapmaya hakkım olmadığını söyledi. Şube müdürü arkadaşım olduğu halde tartışık ve hemen sonrasında ben haklı çıktım. Kredi talebinde bulunanların müteahhidin arkadaşları olduğu ve müteahhidi finanse edebilmek için başvuruda buldukları anlaşıldı.

Borçlara karşılık bir villa daha alınması sonucunda; henüz bitmemiş bir sitede nur topu gibi 5 adet villamız olmuştu. Maalesef bunlardan da uzun süre kurtulamayacaktık. Açılan teftiş soruşturmasında şube müdürü kurban edildi ve yazdığım uyarı yazıları nedeniyle kınama dahi almadım.

Kısa bir süre sonra Krediler müdürü olarak işe başlayan O. D. bu villaları görmek istedi. Birlikte dolaştık ve durumun vahametinden konuştuk. Birkaç gün sonra bankamız %75 bitmişlik oranından daha az seviyedeki inşaatlara kredi verilmeyeceğine dair tebliğ yayınlayacaktı. Bu bizim için tahmini verilen bitmişlik oranlarının sonu demekti. Kısa süre sonra da bu oran BDDK tarafından da makul görülecek ve yönetmelikte yer alacaktı.



KAYAR KALIPLAR

Kayar kalıplar genellikle betonarme perde yoğunluğu fazla olan yüksek yapıların kısa zamanda inşa edilmesini sağlar ve kesintisiz beton dökümü gereken yerlerde kullanılır. Kayar kalıba bu isimin verilmesinin nedeni gerçekten kayıyor olması değildir. Küçük ama sürekli olarak yapılan yükselmeler daha geniş zaman içinde kalıbın kaydığı izlemi vermektedir.

Kayar kalıp sistemi, kalıpların hidrolik ekipman ile sürekli olarak yükseltildiği bir sistemdir. Bu şekilde betonun priz alma süresine bağlı olarak saatte 150-300 mm yükseltilebilir. Bu süreçte beton çok kısa sürede kendisini destekler duruma gelmektedir. Sistemin doğru uygulanabilmesi için 24 saat çalışma programının son derece iyi planlanması gerekmektedir. Kalıp, silindirik ve prizmatik yapılarda sadece düşey yönlü hareket ederken, gerektiğinde içe doğru ve/veya kısmen dışa doğru eğim verilebilir. Kayar kalıp sistemi kare, dikdörtgen, silindir ve hiperbolik yapılarda da kullanılabilir.

İnşa edilecek olan yapının geometrik şekline uygun olarak hazırlanan şablonlar ile kalıp kurumuna başlanır. Sistemde; çalışan karkasa bağlı çelik çerçeveler, kirişler ile bağlama aparatları, belirli yükseklikte imalatı yapılmış birbirine geçmeli kuşaklarla desteklenen çelik panolar bulunmaktadır. Bu sisteme bağlı konsollar çalışma platformunu oluşturur. Kirişlere oturan ve sistemin bir bütün halinde hareket etmesini sağlayan hidrolik krikolar beton içindeki tırmanma çubukları marifetiyle sistemi yukarı taşımaktadır. Kalıp yukarı doğru hareket ederken, kontrollü aralıklarla beton ile doldurulur. Döküm, güçlendirme ve kontrol işleri aynı yerde ve bir arada tamamlanır. Kalıp ile bütünleşik halde hareket eden asma iskele sayesinde beton tam prizini almadan bozuk veya hatalı çıkan yüzeyler onarılır ve çeşitli kimyasallar ile 24 saat kürlenme işlemi yapılır. Bu işlemler sonucunda baştan sona düzgün görünümlü, gerekli dayanıma ulaşmış sağlam bir betonarme yapı oluşturulur.

Kayar Kalıp Kullanmanın Avantajları

- Üretilen tesis yüksek hızla yükselmekte ve sonuç olarak, proje önemli ölçüde zamandan kazanım sağlanılarak süratle tamamlanmaktadır. Geleneksel yöntemlerden **4-7 kat daha hızlıdır.**
- Kayar kalıp sistemi ile yapılarda **soğuk derze mahal verilmemesi** sebebiyle cidarda zayıf bölge (weak zone) oluşumuna müsaade edilmemektedir. Bu sayede statik hesaplarda kabul edilen yükün yüzeylere **eşit dağılım grafiğine** uygun planlandığı gibi yapılması sağlanmaktadır.
- Kayar kalıp platformuna ulaşım **TSN Sertifikalı** merdiven kulesi ile sağlanmasından mütevellit sahada vinç, manlift ve asansör gibi ekstra ulaşım araçlarına ihtiyaç yoktur.
- Kalıp hidrolik krikolar ile kaldırıldığından sahada vinç kullanımını asgari düzeyde kalmaktadır.
- Kayar kalıp sisteminin kendi platformları bulunduğundan, uygulamada optimum miktarda iskele ve çalışma platformu kullanılmaktadır. Depolanacak gereksiz malzeme olmadığından şantiyede temizlik ve düzenin tesisine katkı sağlamaktadır.
- Proje çizimlerindeki tüm perde duvar bölümlerinde bir bütünlük sağlanmaktadır. Kayar kalıp ile diğer kalıp sistemlerinde elde edilen yüzeylerden düzgün perde duvar yüzeyleri elde edilmektedir.
- Kalıp, hidrolik ekipmanlar ve tırmanma çubuklar yardımı ile yürüdüğü için beton içerisine ankraj edilecek ekipmanlara ihtiyaç duymaz
- Kalıp kendi sistem platformu üzerinde yükselmesinden mütevellit iskele kurumuna ihtiyaç duymaz.
- Çalışma işleminin yoğunluğuna bağlı olarak işçilik maliyeti düşmektedir. Kişi sayısı standartlaşır.
- Çalışma platformu, yürüme platformu, korkuluğu ve aydınlatma sistemi olması sebebiyle **iş güvenliği yönünden diğer kalıp sistemlerine kıyasla çok daha** güvenlidir.
- Kayar kalıp platformundaki kot takip sistemi sayesinde ard germe ve gömülü plaka montajı kolaylaşmaktadır.
- Kalıp saç pano ebatları ve geometrik şekli sebebiyle istenilen çap ve yüksekliğe uygun modifikasyonun yapılması kolaydır.
- İnşaatı yapılan yapının ölçümleri optik şakul ile 24 saat boyunca takip edilerek okumalar kalıp üzerinden yapılır. Bu sebeple total station, nivo gibi diğer ekipmanlara ihtiyaç olmayacaktır.

Kayar Kalıbın Kullanıldığı Yerler

- Çimento ve klinker siloları
- Kıрма taş ve kireç siloları
- Tahıl siloları
- Cam siloları
- Köprü ayakları ve viyadükler
- Sanayi bacaları
- Kontrol ve TV verici kuleleri
- Seyir kuleleri
- Atık su a tankları
- Baraj su alma yapıları
- Denge bacaları
- Baraj şaft kaplama inşaatları
- Havalandırma bacaları kaplamaları
- Çimento, kağıt, yem, yem katkı, şeker, cam, petrol üretim, bakır ve altın madenleri gibi birçok farklı endüstriyel tesisin üretim ve depolama alanları

Bir yapının kayar kalıp yöntemi ile yapılması için her şeyden önce ekonomik olup olmadığına bakılması gerekir. Çünkü kalıbın montajı, işlenmesi ve demontajı oldukça fazla zaman alıcı, titiz ve pahalı bir planlama gerektiren ve aynı zamanda kaza riski çok yüksek olan bir yöntemdir. İnsan gücü dahil, kullanılan tüm malzeme ve teçhizatın yedekleme açısından birden fazla olması gerekir. Geceli gündüzlü 24 saatlik çalışma gerekliliği ayrı bir maliyet artırıcı unsurdur. Toplam giderlerin neticede yapılacak kalıplı yüzey miktarına bölünmesi ile m2 maliyeti bulunur. Bu nedenle toplam yüzey alanı arttıkça birim maliyet azalacaktır. Ulusal ve uluslararası uygulamalar pratikte 20 mt. yükseklik civarında bir standart yapının uygulama açısından ekonomik olabileceği TMH - 467 - 2011/3 43ni göstermektedir. İklim koşulları ve yükselme hızı da toplam alan yanında, ikinci dereceden dikkate alınması gereken maliyet faktörleridir. Başarılı bir kayar kalıp uygulaması için hava sıcaklığının en az 10° C, en fazla 25° C civarında olması uygun olacaktır. Türkiye coğrafyasında bu şartlar bahar mevsimi koşullarını çağrıştırmaktadır. Önceden çok iyi planlanmış ve test edilmiş önlemler almak şartıyla olumsuz hava koşullarında da uygulama yapılabilir. Doğal olarak alınacak önlemler ilave maliyet gerektirecektir. Yapının kayar kalıp yöntemi ile yapılması kararı verildikten sonra yapılacak ilk iş uygulama projesinin kayar kalıp yöntemine uygun olup olmadığının incelenmesidir..

[Kayar kalıp uygulama video](#)



TDUB ZORUNLU EĞİTİM ŞARTI GETİRDİ

TDUB kurulduğundan bu yana ilk defa «*Tecrübe Yenileme Eğitimi*» dışında bir eğitimi aktif tüm üyelerine şart koşarak bir ilki gerçekleştirdi. Eğitim konusunun «*Konut Nitelikli Gayrimenkuller İçin İyi Uygulama Kılavuzu*» gibi değerlemenin alfabetesi olan bir konuyu içermesi ve daha ziyade özet niteliğinde bir eğitim olmasından çok bu eğitimin paralı olması; TDUB nin eğitmekten çok para kazanma gayesinde olduğunu düşündürdü.

Elbette eğitimin her türlü faydalıdır. Ancak insanlar kendilerini geliştirmek isterse gelişirler. Onlara zorla bilgi veremezsiniz. Üstelik verilen bilgilerin çoğu her uzman tarafından biliniyorsa bu eğitimi meraklısından başka hiç kimse sonuna kadar dinlemez. Bilgisayarın sesini kısar, eğitimi açar, başka işi ile ilgilenir. Burada da aynıısının yaşandığına %100 eminim. Bu nedenle para toplanması TDUB nin bir ayıbıdır. Bu eğitim alt tarafı bir video çekimi. Kendi sitesine de koyabilirdi, mail olarak da tüm üyelere yollayabilirdi.

Ancak burada asıl eleştirimiz bambaşka; diyelim ki bu eğitimi herkes dinledi. Aramızda bazı konuları bilmeyenler de olduğunu kabul edelim (Olduğundan eminim). Herkes de hangi durumda ne yapacağını öğrendi. Peki bu bilgi yeni öğrenen bu kişilerde nasıl perçinleşecek? Örneğin belediye sınırları içinde, cins tashihli, 1992 de yapılmış, ruhsatsız, kadastroya işli olmayan bir yapı var. Buna yasal durum değeri olarak arsa değeri vermek gerekiyor. Fakat raporu düzenleyen banka; «*Bize ipoteği var, ipotekli cins tashihli binaya yasal değer verin*» dediği anda bu bilgi çöp oluyor. Zaten eğitimin başında da TDUB kendini bundan sıyracak açıklamalar yapmış. Birliğimizin önce bu standartları bankalara **şart koşması** gerekiyor. Bir de bu kadar yüzeysel kılavuz olmaz. Eğitimde devamlı önceki kılavuzlardan destek alın denmesinin ana nedeni; bu eğitimin anlatılıyor olması. Çünkü konu anlatılamayacak kadar detaylı.

Bizim naçizane tavsiyemiz; TDUB'nin önce Ekim sayımızda yer alan standartları oturtması, bu işlere daha sonra soyunmasıdır. Bu hizmetleri de para kazanmak için değil, sektörün itibarı ve gelişmesi için yapmalıdır.