

## **TİCARİ GAYRİMENKUL YATIRIMINDA YAPILAN HATALAR ;**

Ticari emlak/gayrimenkul yatırımları, yanıltıcı olabilir ve hatta en deneyimli yatırımcılar bile hazırlıksız yakalanabilir. Basit hatalar genellikle en yaygın ve sık sık yapılanlardır. Bu nedenle ticari yatırımlarda basit hataları göz ardı etmeden, iyi analiz yapılmalı ve ticari yatırımlar iyi yapılmalıdır. Bölgede iş yapan bölge uzmanından mutlaka bilgi alınması önemli bir detaydır

### **HERŞEY HAYAL İLE BAŞLAR.**

Bu noktada, bir yatırımcı kendince değerli bulduğu bir arsayı satın almakla başlayan serüven önemli bir adımdır. Arsanın üzerine inşa edilecek bir yapı projesi hayal ederek başlar. Sonra bu hayal, mimarlarımızın ve mühendislerimizin tasarım ve hesaplarıyla inşa edilmeyi bekleyen projelere dönüşür.

Tüm yatırımlarda öncelikle hedef ve amaç belirlenmeli, sonrasında belirlediğiniz özelliklere ve finansmana hitap eden yatırımlar değerlendirilmelidir. Yatırımı inşaat öncesi, inşaat ve inşaat sonrası süreç olarak 3 başlık altında toparlayabiliriz. Bu süreçte, zaman ve maliyet, yatırımı şekillendiren temel unsur olarak karşımıza çıkar. Bu aşamalarda yapacağınız hatalar ciddi sorunlara neden olmaktadır.

Bu unsurlardan maliyeti belirleyen hususlar şu şekilde sıralanmaktadır:

- **Lokasyon (Şehir, ülke)**
- **Tür/ Sınıf (Ofis, Konut, AVM)**
- **Kategori (A+, B, C)**
- **Tasarım**
- **Hedef Kitle**
- **Ekonomik Koşullar**
- **Karlılık Hedefleri**
- **Zaman**

### **Kullanılan Yöntemler**

İnşaat öncesi süreçte arsa seçimi, pazar ve pazarlama analizleri, finansman bulma, projelendirme ve yasal izinlerin alınması için bir süre ve bütçe ayrılır. Projenin niteliğine göre bu sürecin belli bir evresinde pazarlama ve satış faaliyetleri başlar,

Türkiye’de yatırımcıların birçoğu hem geliştirici hem işi üstlenen yüklenici rolünü de üstlenmektedir), bu süreçlerin bir veya birkaçını çok iyi bir şekilde yönetirken, gerek bilgi veya deneyim eksikliği, gerekse öngörü veya planlama hataları sebebiyle birtakım yanlışlar yapmakta ve bu hatalar ciddi mali sonuçlara yol açmaktadır. Bu hatalar:

- Arsa seçiminde hata yapılması, (bu hata yapılmışsa diğerlerine bakmaya bile gerek yok!)
- Seçilen arsada geliştirilecek projenin türü ve büyüklüğü konusunda hatalar yapılması,
- İmar mevzuatına uygun olmayan projelendirme sonucu yasal mercilerle sorun yaşanması,
- Finansman bulunmadan projelerin başlatılması,
- Tasarım geliştirme ve uygulama projelerinin hazırlanması için yeteri kadar vakit ayrılmaması,
- İnşaat imalat süresi için öngörülen sürenin kısa tutulması,
- İmalat sırasında sürekli proje revizyonları yapılması,
- Geliştirme sonrası projeden çıkış planının (exit plan) hazırlanmaması olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu hataları kısaca analiz edelim.

## **ARSA SEÇİMİ**

Arsanın lokasyonu, projenin fizibilitesini etkileyen en önemli unsurdur. Arsa, geliştirilen kalbidir. Bazı lokasyonlardaki arsaların üzerinde geliştirilen projeler, niteliği ne olursa olsun hazır alıcılara sahip olsa da yanlış lokasyonda seçilecek arsa için bölge uzmanından mutlaka yardım alın..

## **PROJENİN TÜRÜ VE BÜYÜKLÜĞÜ**

ikinci büyük hata, arsanın üzerine inşa edilecek yapının türü ve büyüklüğü konusundaki tercihlerde düşülen yanlışlardır.. Ayrıca en büyüğü veya en iyisini yapma hedefi, duygusal olarak bazen kulağa hoş gelse de en optimumu ve en faydalısını yapmak daha akılcı ve mantıklı bir yaklaşım olacaktır.

## **İMAR MEVZUATI**

İmar mevzuatı, ülkemizde sürekli bir sorun olmakla birlikte bunu büyüten sebeplerin başında da geliştiricilerin bu konuda bilgi eksikliği veya mevzuata aykırı davranması vardır. birçok proje yasal sorunlarla karşı karşıyadır. Bu husus, birçok firmanın bırakın para kaybetmesine, batmasına bile sebep olabilmektedir.

## **ÖZ SERMAYE – DIŞ FİNANSMAN DENGESİ**

Bir projenin hayata geçirilebilmesi için arsayı satın aldınız, projelerini hazırlayıp yasal izinleri alıp ruhsatı onaylattınız. Artık paranın büyük kısmının harcanacağı noktadasınız: İnşaat uygulama aşamasında. Ancak burada birçok firmanın temel sorunu projeye konacak bir öz sermayesi olmadan işe başlama veya bu öz sermaye çok sınırlı olduğundan inşaat devam ederken satıştan elde edilecek gelirlerle inşaatın tamamlanmasının düşünülmesidir ki bu sebeple batan birçok firma mevcuttur. Satıştan elde edilen gelirlerin inşaatın yapımı için harcanması yanlış bir finansman modeli değildir ancak öz sermaye-dış finansman dengesinin doğru kurulması ve inşaat sürecinin buna göre yönetilmesi gerekmektedir.

## **TASARIM, GELİŞTİRME VE KOORDİNASYON**

Günümüz Türk inşaat sektörünün en büyük sorunlarından bir tanesi de uygulama projelerinin hazır olmadan imalat sürecinin başlatılması, amaca uygun olmayan tasarımlar yapılması ve imalat süreci devam ederken projelerde sürekli yaşanan revizyonlar sebebiyle sağlıklı bir bütçe ve süre planlaması yapılamaması, yapının ise sürekli değiştirilmesi ve ilave maliyet yükü. emesidir. Sektörün kronikleşmiş hastalığı olan “kervan yolda düzülür” mantığıyla başlanan birçok proje, süreç içerisinde yasal sorunlarla boğuşmakta, öngörülen süre ve bütçede tamamlanamamakta ve hedeflenen yatırım geri dönüş sürelerini yakalayamamaktadır. Bölge uzmanı tarafından hazırlanmış bölge ihtiyaç raporu-Pazar analizi inşaat aşaması kadar önemli ve zaman ayrılması gereken bir aşamadır. Bence öncelikli işler arasındadır.

## **İNŞAAT İMALAT SÜRESİ**

Yatırımcı inşaatı bir an önce tamamlayıp kâr elde etmektir ve bu hedef, işin zaten temel çıkış noktasıdır. Ancak inşaatın bir teknik yapılabilirliği ve bunun için harcanan bir optimum süresi vardır. Belli noktalarda kaynak arttırmak (malzeme, işçilik, ekipman ve finansman) Bununla birlikte planlama aşamasına projelendirme, ihale, lojistik tedarik ve imalat için yeterince vakit ayrılmaması birçok projenin süresel ve bütçesel olarak sapmasına sebebiyet vermektedir. Öngörmeyen maliyetler için mutlaka inşaat öncesinde doğru fizibilite ve gerçekçi maliyet ve ön görülemeyen sorunlar için kaynak ayırmak gerekir.

## **SONUÇ OLARAK;**

**inşaat karmaşık bir süreçtir.** Arsa seçiminden inşaat sonrasına kadar birçok süreci bünyesinde barındıran ve bu aşamaların doğru planlanması hatasız gerekmektedir.

Ticari Yatırım ile ilgili tamamen mantık çerçevesinde. Hem satın alma hem satma aşamasında duygusal olarak bağlandığınız bir emlak yatırımı, sizi fırsatları ya da hataları görmekten alıkoyacaktır. Bu nedenle yukarıda sayılan hataları yapmadan başlayacak inşaatın tamamlanmasından sonraki adım SATIŞTIR.

**Rekabetçi ticari özellikler, mülkü almak veya kiralamak isteyenlerin tamamına hitap edebilmelidir.**

- Ticari emlak türlerinde; fiziki şartlar, lokasyon, park ve/veya toplu taşıma araçlarına kolay erişim sunması tercih sebebi olacaktır.
- Proje aşamasında mutlaka bölgedeki uzman emlak danışmanı ile süreci takip edin.
- Emlak Danışmanınız inşaat devam ederken hedef Pazar-hedef kitle çalışması yapmaya başlaması sürecin sağlıklı işlemesi+ kısa sürede para kazanmak için önemli bir detaydır.
- Ticari yapılarda inşaat sonrası pazarlamayı etkileyen önemli süreç; Binaların imar ve iskan izinleri, yapı ve dış yapı özelliklerinin yasal izinleri, binanın donanım ve inşaat izinleri, doğalgaz-elektrik-su gibi ihtiyaçlarının satıştan önce düzenlenmesi ve kullanıcıların sorun yaşamamasıdır.

**EMLAK DANIŞMANLARI-YATIRIMCİNİN VE MÜTEAHHİTLERİN DOĞRU YOL ARKADAŞLARIDIR.**

**DOĞRU EMLAK DANIŞMANI SİZLERİ HEDEFİNİZE VE HAYALLERİNİZE KOLAY ULAŞMANIZI SAĞLAR.**