



TİCARİ BÜLTEN



ÜCRETSİZ BÜLTEN

TİCARİ LİDER DANIŞMAN KONSEYİ
TARAFINDAN YAYIMLANMAKTADIR.

YENİ SAYI

TİCARİ GAYRİMENKUL
DANIŞMANLARINA...

TİCARİ GAYRİMENKUL

SEKTÖRE ÖNSÖZ.
GÜNCELLER.
PORTFÖYLER.

TİCARİ GAYRİMENKUL DANIŞMANLARINA...

Düzenleyen ve Yayına Hazırlayan

Hakan ÜNLÜ

Kapak Tasarım

Hakan ÜNLÜ

Sayfa Tasarım

İlker ALAGÖZ

Makaleler

Mehmet KORKMAZ

Fotoğraflar

Volkan YÖNET

Ticari Portföyler

Hakan ÜNLÜ

Mehmet KORKMAZ

Sözer TANRIVERDİ

Bariş GÖRGÜÇ

Baskı

Dinamik Basım Matbaacılık San. ve Tic. Ltd. Şti.

Osman Yılmaz Mh. Kızılay Cd. No: 49/A Gebze / KOCAELİ

0 262 611 00 30 info@dinamikbasim.com

KW FORES ATAŞEHİR

TİCARİ LİDER DANIŞMAN KONSEYİ

Küçük Setli Sok. Denge Panorama No:5-9 34750 Ataşehir / İSTANBUL

Bu bültenin tüm yayın hakları saklıdır. Tanıtım amacıyla, kaynak gösterilme şartıyla yapılacak kısa alıntılar dışında metin ve görsel malzeme kopyalanamaz, yedekleme sisteminde depolanamaz. Elektronik, mekanik, fotokopi, kayıt ya da herhangi bir formatta hak sahibinin ön izni alınmadan çoğaltılamaz, yayımlanamaz, dağıtılamaz.



İÇERİK

SAYFA 4

TİCARİ LDK BAŞKANINDAN

Hakan ÜNLÜ

SAYFA 5

TİCARİ LDK ÜYELERİNDEN

Mehmet KORKMAZ

Sözer TANRIVERDİ

SAYFA 6-7

TİCARİ GAYRİMENKULÜN ÖNSÖZÜ

Hakan ÜNLÜ

Ticari Gayrimenkul Eğitimleri Serisinden

SAYFA 8-9

DEPREM, KENTSEL DÖNÜŞÜM VE EMLAKÇILIK

Mehmet KORKMAZ

SAYFA 9

KW FORES ATAŞEHİR PANELLER

Grup Yeniden

Tigader Avni SAĞLAM

CB Kobi Gönül SAĞLAM

SAYFA 10-11

FÜTÜRİSTİK GÖZLE TİCARİ EMLAKÇILIK

Mehmet KORKMAZ

SAYFA 12-13-14-15

TİCARİ PORTFÖYLER

Hakan ÜNLÜ

Mehmet KORKMAZ

Sözer TANRIVERDİ

Barış GÖRGÜÇ

KW FORES ATAŞEHİR

TİCARİ LİDER DANIŞMAN KONSEYİ

Hakan ÜNLÜ / Konsey Başkanı



1967 Bursa doğumlu ve AÜ İktisat Fakültesi 1994 mezunuyum.

İş hayatım "satış" üzerine başladı ve bu serüven bugüne kadar devam etti.

İlk 15 yılda "Endüstriyel Tesisler ve Sanayi Yapıları" için projeler tasarlayan teknik gruplar ile çalıştım. "Anahtar Teslim" iş yapan inşaat firmalarına, projelerinde kullanacakları teknik malzemelerin tanıtımlarını ve satışlarını yaptım.

Devamında 10 yıl süre ile bu alanda edindiğim birikimle, endüstriyel tesislerin ihtiyaçlarında tercih gören "çelik konstrüksiyon imalatları" ile "zemin ve panel kaplama" firmalarında yöneticilik yaptım.

Bu amaçla yurt içi ve dışında çeşitli seyahatler gerçekleştirdim. Bahsettiğim bu iş seyahatlerimde, yapımına başlanacak veya başlanmış olan endüstriyel tesislerin proje anlaşmalarını yaptım ve teknik süreçlerini yönettim.

"Ticari Depo ve Antrepo", "Fabrika" ve "Soğuk Depo" projelerinin imalat ve montajları ile montaj sonrası devam eden genel hizmetleri ile özellikle ilgilendim.

Halen ticari kuruluşlara ve yatırımcılara "Ticari Arsalar", "Bacalı ve Bacasız Fabrikalar", "Üretim Tesisleri", "Ticari Depo ve Antrepolar", "Soğuk Hava Depoları", "Akaryakıt İstasyonları", "Plaza ve İş Merkezleri", "İşyerleri ve Dükkanlar" gibi ticari alanlarda danışmanlık hizmetleri vermekteyim.

"KW" markası altında farklı bölge müdürlüklerinde bulunan ve ticari alanda çalışan danışmanları bir araya toplayan "Ticari Danışmanlar Grubu" nun kuruluşuna öncülük ettim. 2 yıl süre ile Ticari Danışmanlar Grubu' nun yönetim kurulunda "Kurucu Başkan" olarak görev yaptım.

Diğer yandan farklı markalar altında ticari çalışan danışmanların yer aldığı "TİGADER Ticari Gayrimenkul Danışmanları Derneği" ne kayıtlı olup, dernekte bu amaçla kurulmuş olan "Ticari Tim" grubunda aktif olarak yer aldım ve ticari alanda çalışan diğer danışmanlarla da ortak projeler yürüttüm.

2024 yılı Ocak ayının başında yapılan TİGADER genel grup toplantısında derneğin "yönetim kuruluna" seçildim. Yeni dönemde söz konusu derneğin icra kurulunda "Basın ve Halkla İlişkiler Komitesi" başkanı olarak görev almaktayım.

Son olarak şu an dahil olduğum "Keller Williams Türkiye" kadrosunda "Fores Ataşehir Bölge Müdürlüğü" içerisinde, "Ticari Taşınmazlar" alanında iş hayatıma devam etmekteyim.

2023 yılı itibarı ile başladığım "Ticari Lider Danışman Konseyi" başkanlık görevini 2024 yılında da yürütmekteyim.

NEDEN TİCARİ BÜLTEN?

KW FORES ATAŞEHİR BM bünyesinde "Ticari Gayrimenkul" ile ilgilenen ve/veya bu alana ilgisi olan danışman ortakların gönüllülük esasıyla bu alanda bilgilendirilmesine, danışman ortakların kendi aralarında yardımlaşmasına ve ticari ilişkilerini geliştirmesine katkı sağlamak için bu bültenin yılda 4 kez düzenli olarak yayımlanmasına konsey olarak oy birliği ile karar verilmiştir.

Umuyoruz ki üyelerimiz ile birlikte yayınladığımız bu ticari bülten "Ticari Gayrimenkul Danışmanları" arasında daha çok yardımlaşmaya ve daha çok işbirliğine katkı sağlayacaktır...

Hakan ÜNLÜ

KW FORES ATAŞEHİR

TİCARİ LİDER DANIŞMAN KONSEYİ

Mehmet KORKMAZ / Konsey Üyesi

Ben, Mehmet KORKMAZ.

1976 Malatya doğumlu, Yıldız Teknik Üniversitesi **Mimarlık** bölümü mezunuyum.

Gayrimenkul sektöründe **25 yıllık** yüzlerce **mimari proje-inşaat** ruhsat hizmetleri ve yapı denetim faaliyetleri ile **teknik** kısmında; gerek ise yapı müteahhitlik hizmetleri ile yüzlerce konut-işyeri inşaatını yaparak **müteahhitlik hizmetleri** kısmında deneyim **kazanmış**;

Onlarca firmaya ve binlerce kişiye verdiği gayrimenkul konusundaki tavsiye ve önerileriyle **kazandırmış**;

Aynı zamanda güncel **MYK-5** Sertifikası ve **Taşınmaz Ticareti Yetki Belgesi** alma sürecinde, **İstanbul Üniversitesi - KW** işbirliği ile, yetkin ve uzman akademisyenlerden aldığım eğitimlerle, gayrimenkul konusunda **hukuki-mali-teknik** konularında **donanmış**;

Ticari Arsa & Kentsel Dönüşüm uzmanı bir gayrimenkul danışmanıyım.

Planlama ve pazarlama bizim işimiz.!

İşimizi yaparken en büyük hedefim; müşterilerimin **emlak dünyasındaki 3.gözü** olmak ve kazandırırken kazanmak.

Mülklerin ilk bakışta herkesin göremediği ekstra özelliklerini bularak umulduğundan fazla alana da satana da kazançlar sağlayabildiğimde, mülklerine değerler katıp, **arsa arazi** ve **mimari - ticari** kazanımlar sağladığımda aldığım haz, meslek hayatımdaki manevi ödülleriştir.



KW FORES ATAŞEHİR

TİCARİ LİDER DANIŞMAN KONSEYİ

Sözer TANRIVERDİ / Konsey Üyesi

Ben, Sözer TANRIVERDİ

1978 İstanbul doğumluyum. Harika bir eş ve 2 erkek çocuk babasıyım.

Kuleli Askeri Lisesi'nden mezun olduktan sonra yüksek öğrenimimi **İstanbul Üniversitesi Avrupa Topluluğu Bölümü** sonrasında da **Anadolu Üniversitesi İktisat Fakültesi'**nde tamamladım. Halihazırda Anadolu Üniversitesi **Emlak Yönetimi** Bölümüne devam etmekteyim.

Genç yaşlarımda giriş yaptığım iş hayatımda, **15 yılı** aşan bir süre sektörünün lider firmaların birinde **Dış Ticaret Yöneticisi, Satınalma Müdürü** ve **Ticaret Müdürü** olarak görev yaptım.

Sonrasında **Demir Çelik** Sektörünün bilinen öncü firmalarından birinde **10 yılı** aşkın bir süreyle **Genel Müdürlük** görevini sürdürdüm.

Çalıştığım sektörde özellikle **Endüstriyel Tesisler, Fabrikalar, Antrepolar, Lojistik Merkezler** gibi tesislerin **projelendirme, kaba inşaat, yapısal çelik imalat** ve **montaj** süreçlerinin tamamının koordinasyonunda ve yönetiminde görev yaptım.

2021 yılında itibaren **Keller Williams Fores Ataşehir** Bölge Müdürlüğü'nde Gayrimenkul Danışmanı olarak hizmet vermekte ve **Ticari Lider Danışman Konseyi** üyeliği görevini yürütmekteyim.



Ticari Gayrimenkul'ün

Önsözü

Hakan ÜNLÜ

Konut alanında alış veya satış yapan kişiler çoğunlukla duygularıyla ve çevresel etkileşimle hareket ederler.

Ticari Gayrimenkul alanında alış veya satış yapan kişiler ise ağırlıklı olarak mantıkları ile hareket ederler.

Ekonomik göstergeleri, ticaretin hacmini, karlılığını ve teknik verilerini daima dikkate alırlar.



Ticari Gayrimenkul' ün Genel Tanımı

Ticari Gayrimenkul, içerisinde para kazandırmaya yönelik ticari faaliyetlerin icra edildiği tüm taşınmazların yer aldığı gayrimenkul türüdür.

Ticari Gayrimenkul' ün Türleri

Ticari İmarlı Arsalar,
Endüstriyel Tesisler ve Fabrikalar,
Depo ve Antrepolar,
Atölye ve İmalathaneler,
Perakende Sektörüne Yönelik
Dükkanlar,
Plazalar,
Alışveriş Merkezleri,
İş Yerleri ve Ofisler,
İş Hanları ve Ticari Binalar,
Özel Okul ve Hastaneler,
Sağlık Tesisleri,
Otel ve Turistik Tesisler,
Spor Salonları ve Sportif Tesisler,
Besi Çiftlikleri ve Kesimhaneler,
Akaryakıt İstasyonları,
Ticari Amaçla Kullanılan Villalar.



Ticari Gayrimenkul Uzmanı

“ Ticari Gayrimenkul Uzmanı” için, iş dünyasının tedarikçilerinden birisi olduğu rahatlıkla ifade edilebilir. Bu sebeple uzman danışman, çıktığı “Ticari Gayrimenkul” yolunda...

İş dünyasını gözlemlemeli,
Bakış açısını genişletmeli,
İş insanlarının ihtiyaçlarını doğru
analiz edebilmeli,
İş insanlarına makul önerilerde bulunabilmeli,
Olası sorunlar ve anlaşmazlıklarda hızlı
çözümler üretebilmeli,
Uzmanlık alanlarına ve konularına
mutlaka hakim olabilmelidir.!

Uzman Deneyimlere Göre Ticari Gayrimenkul

Daha çok bilgi ve tecrübe,
Daha fazla zaman,
Daha çok risk,
Daha uzun süreç,
Daha çok masraf,
Daha çok emek,
Ama, daha fazla da kazanç demektir.

Ticari Gayrimenkul' de Müşteriler

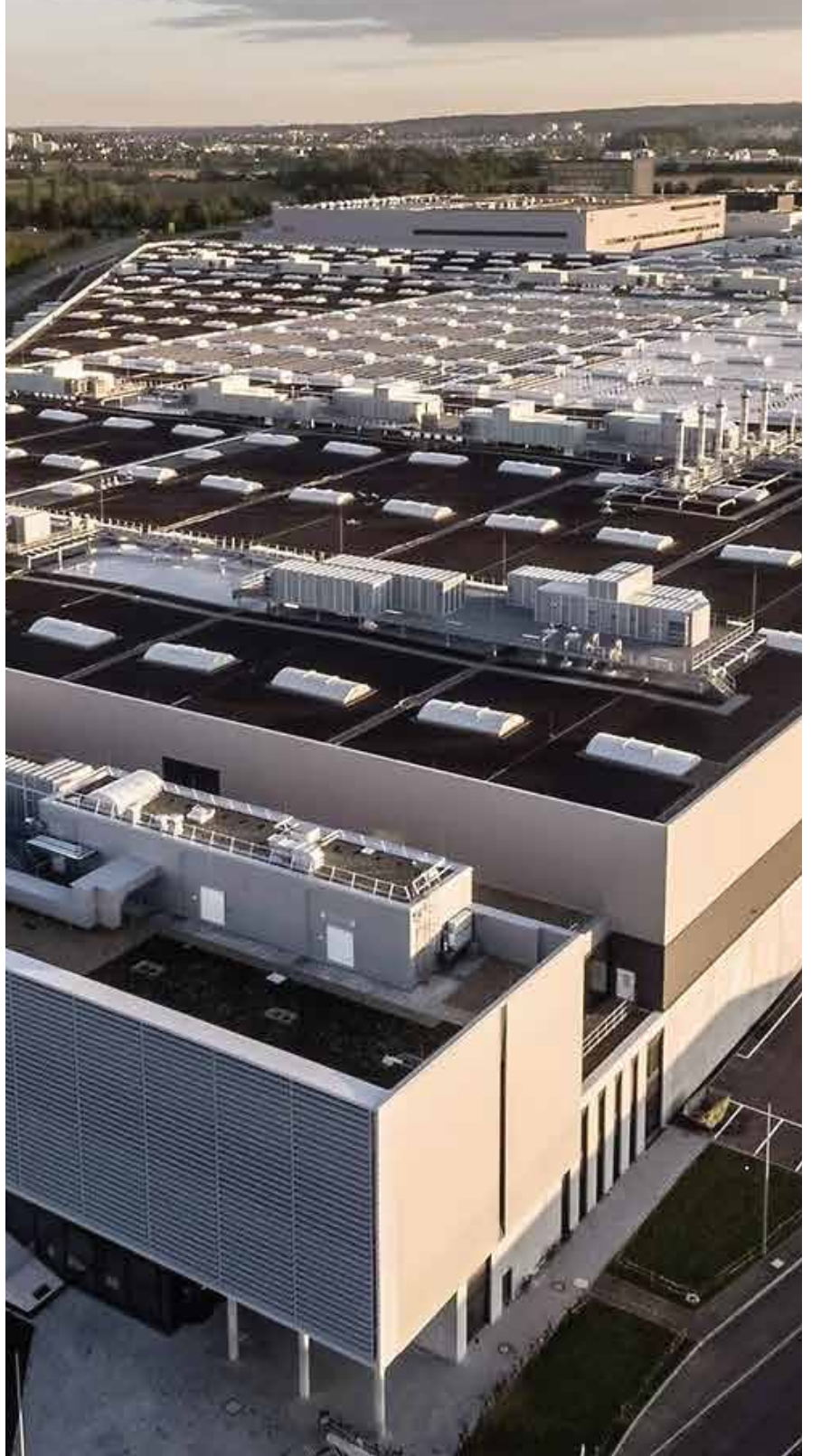
Genelde Alıcı - Satıcı olarak ilk akla gelen müşteri tiplerine ilave edilmesi ve göz ardı edilmemesi gereken 3. müşteri tipi, bizim iş müşterilerimiz olan Ticari Danışmanlardır.!

Ticari Gayrimenkul Danışmanının Verileri

Ticari Gayrimenkul Danışmanı, uzmanı olduğu alanda ve bölgelerde kendisine mutlaka bir veri bankası oluşturmalıdır.

Bu veriler:

Lokasyon bilgileri,
Lokasyonda kaç adet dolu, kaç adet boş parsel olduğu,
Hangi parselin kimin adına kayıtlı olduğu,
Parsel sahibinin adı, soyadı, telefonu ve mail adresi,
Parsel üzerinde bina mevcut ise burada hangi hizmetin verildiği,
İmar durumu,
Tapu bilgileri,
Tadilat durumu,
Net ve brüt alanları,
Açık, kapalı alanları, otopark alanları vb. bilgilerden oluşabilir.



Deprem Gerçeği Kentsel Dönüşüm ve Emlakçılık

Mehmet KORKMAZ

DEPREM yakın geçmişte gündemimize **1999** dan sonra bir kez daha hem de çok daha acı ve çok daha yıkıcı bir şekilde **6 Şubat'** ta girdi. Yaranın sıcaklığıyla herkes kendince bir şeyler yapmaya gayret etti. Bireyler, kurumlar, şirketler ve devlet güçleri kendi oranlarında derman olmaya çalıştı.

Lakin beni en farklı duygulara sevk eden olay ise; aynı zamanda memleketim de olan **Malatya'daki OSB** deki birçok fabrika sahibi ve yönetici kadrosunun depremin ilk günlerindeki gayretleri oldu. Tüm çalışanlarına tek tek ulaşmış, bir baba ocağı şevkati ile; açıkta kalan tüm çalışanlarını, ailelerini ve hatta kimsesiz komşularını, sağlam kalan fabrika binalarına taşıma gayretleriydi. Her bir fabrika binlerce çalışanına hizmetten mesul birer STK'ya dönüşmüş, devletin bile gelemediği zamanda, afet bölgesinde çalışanlarının sığınağı, barınağına dönüşmüş ve binlerce insanın donarak ölmelerinin önlenmesine katkı vermişlerdi.

Bu deprem ve sonuçları; gün geçtikçe yaklaşan **İSTANBUL DEPREMİNİ** ve olası bilançosunun altından kalkılamazlığıyla hepimizi yüzleştirdi. Tüm İstanbul'da panik ve telaş ile yeniden gündem **KENTSEL DÖNÜŞÜM VE BİNALARIN YENİLENMESİ** konusuna geldi. Depremden sonra yıkılacak binalardan aylarca sürecektir kurtarma faaliyetine tüm dünya ekiplerinin yeterli olamayacağı ve canları bina altlarından çıkaramayacağımızı, birçok bina enkazında insanların günlerce ölümü beklemek zorunda kalacağı ve kurtulanların da bu drama katlanarak çırpınıp bir şey yapamamanın trajedisi ile yüzleşeceğimizi fark ettik. **BUNLARI ÖNLEMENİN YOLUNUN** deprem olmadan önce çürük binaları dönüşüm ve yenileme ile; bizlerin boşaltarak yıkmamız gerektiği, artık hepimizin malumu haline geldi. Her kişi, kurum, şirket kendi sorumluluklarını belirleyip adımlar atmaya başladı. Yasal zorunlulukların biraz ötesine geçerek inisiyatifler alındığını, kamu ve özel sektörde görmek beni umutlandırdı.

Peki emlak sektörü ve daha özelinde **TİCARİ GAYRİMENKUL UZMANLARI** olarak bizler, bu sürece nasıl katkılar vermeliyiz? Yasal sorumlulukların ötesine geçerek nasıl inisiyatifler alarak, en verimli şekilde katkıda bulunabiliriz?

Fabrika sahipleri, OSB yöneticileri ve idarecileri ile sohbetlerimizde; yeri geldiği zaman, herbirinin birer STK'ya dönüşebileceklerini; bu sebeple tüm şebekeler çokse bile, **jeneratör, su depoları ve yemekhaneler** ile **wc-duş** ünitelerini acil durumlara karşı geliştirmeye ve bakımına önem vermelerini **afet-deprem** bölgelerinde benzeri işletmelerin çok önemli misyon üslendiklerini her türlü afet ve savaş durumlarında halkın kurtarıcı kahramanlarına dönüşebileceklerini anlatarak ortak bilinç ve hazırlıklara destek olmalıyız.

Fabrikalar deprem dayanıklılık test zorunluluğu ile taşıyıcı sistemlerini, genel olarak kontrol ettiriyorlar. Fakat özellikle **Betonarme Karkas** binaların **tuğla, biriket, ytong..vb** malzemeden dolgu duvarların, deprem bölgesinde ciddi hasarlar aldığı, makaslı çatılarda ise, kısmi kaymalar sebebiyle, çöküntüler yaşandığını anlatmalıyız. Sadece kolon ve beton numune sonuçları ile yetinmeyip, bu konularda da önlemler almalarının, kendilerini, fabrikalarını ve çalışanlarını korumak için önemli olduğunu vurgulamalıyız.

1999 öncesinde inşaa edilmiş niteliksiz ticari veya konut yapılarıdaki tüm müşteri ve ipucu ziyaretlerimizde; bir uzman danışman olarak, mevcut yapının devrinin amortisman süreleri olan **15-20 yıldan fazla** hizmet vererek vazifelerini yapıp, belki de **"emekli"** olma zamanının geldiklerini, gerekli kontrolleri mutlaka yaptırmalarını söylemeliyiz. Ayrıca **BİNA YENİLEMEYE** harcamalarını **ARSA MALİYETİ** hariç **300-600 dolar/m2** civarında olup bununda geçmiş hataların bedeli değil; gelecek için yapılan bir yatırım olacağını ve bina değer artışı ile harcanan maliyetin fazlasıyla geri kazanılacağını konfor ve estetik kazançların da işin ekstrası olduğunu anlatarak; mülk sahiplerinin bakış açılarını değiştirmek için destek olmalıyız.

Çok amaçlı **bina, ofis, plaza, konut** siteleri gibi yerlerde yine **1999 öncesi** yapılan yapılar ise, zaten **kentsel dönüşüm** gündemlerindedir. Lakin **ağız birliği, amaç birliği ve güç birliği** yapmakta zorlanmaktadırlar. Bütün faaliyetlerimizde bu gibi malik ve hissedarların bakış açılarını değiştirmeleri için "Binanız maksimum **AMORTİSMAN SÜRESİ** olan **15-20** yıldan fazla siz veya sizden önceki sahiplerine hizmet etti. Piyasa kalitesi, yapım yılı, lokasyonu dikkate alarak artık mülkünüz **ARSA PAYINIZIN** rakamlarına yaklaşmış durumda. Yani artık alım satımda kimse size bina ve iç dekorasyonu için değil, **KENTSEL DÖNÜŞÜMDEKİ** haklarınıza göre arsa verecektir. Bu konu sadece maliklerin tek tek çözebileceği bir mesele değil. Sadece biz gayrimenkul uzmanlarımızın, teknik insanların veya hukukçuların halledebileceği bir konu da değil. Kanser hastası olmuş birini ancak konunun uzmanı bir **ONKOLOJİ** servisi ekip olarak tedavi edebileceği gibi, zayıf ve riskli binalar da tıpkı onkoloji servisi gibi; **gayrimenkul uzmanı, hukukçu, teknik insan ve yapıcı firmalardan** oluşan **BİNA ONKOLOJİ UZMANLIK KLİNİKLERİ** ile ancak çözülür. Ve bu konuda uzman bir takım olan **"PENTAMENKUL"** yetkilileri ile sizi tanıştırabilirim. Komple bina maliklerinize **KENTSEL DÖNÜŞÜM VE BİNA YENİLEME** ile ilgili ücretsiz brifing verecektir. Bu toplantınızı sizinle birlikte ben organize ederek işi uzman bir ekibe bırakmaya ne dersiniz?" diyerek **klasik emlakçı** refleksinden farklı bir inisiyatif alabilirsiniz.

Kentsel dönüşüm konusunu sadece “RANT” olarak gören “önce ve sadece ben” diyen **malik, avukat, mimar, mühendis, yönetici...** Bunlara fazlası ile rastlamaktayız. Lakin, niyet samimi olmayınca ve sadece “para” için olduğunda ilişki yürümüyor. Çünkü insanların aileden sonra en mahrem konuları olan aile yuvaları veya ticari yuvaları ile ilgili bir konuda, sizi “**menfaatçi**” diye damgaladıkları andan sonra ağızınızla kuş tutsanız da işe yaramayacaktır.

KELLER WILLIAMS kültüründe emlakçılığın el kitabı olan ve bütün mesleki hayatımızda belki de kılavuz olacak **kırmızı kitap**, emlakçılığın solo bir iş olduğunu, lakin geliştikçe takım ve ekipler kurmak gerektiğini söylemekte.

Kentsel dönüşüm ve bina yenileme de bir arsanın bina yapmak için değerlendirilip pazarlanması olduğuna göre **TİCARİ GAYRİMENKUL** faaliyeti olarak görülmelidir. **TİCARİ** çalışan gayrimenkul uzmanlarından, **arsa-arazi** uzmanları öncülüğünde, her bölge müdürlüğünde bir veya birkaç tane “**teknik**, uygulayıcı ve hukuki firma destekleri alan ve sosyolojik realitelere uygun, tarafların karşılıklı psikolojilerini yöneterek uzun soluklu müzakereleri yönetebilecek nitelikli **TEAMLER**” kurması ve diğer, konularda faaliyet gösteren gayrimenkul uzmanlarının baş edemeyeceğini düşündüğü nitelikli ipuçlarını, **KENTSEL DÖNÜŞÜM UZMANI** teamlerle bir sistem dahilinde yönlendirerek, maliklerle-uzman teamleri **buluşturup-kaynaştırması** modeli; emlak dünyasında **KELLER WILLIAMS** ailesi olarak, bizlerin, kentsel dönüşüm sürecine yapabileceği en önemli katkı olacaktır.

Bu konu **TOKİ, KİPTAŞ**, kamu yöneticisi veya maliklerin insafına terk edilemeyecek kadar önemli bir can meselesidir.

Ne malum, depremin bize, bir çürük yapıda servis verirken denk gelmeyeceği...

Mehmet KORKMAZ

Paneller

Ticari LDK tarafından organize edilen “**Ticari Gayrimenkul Sohbetleri**” danışmanlar tarafından yoğun ilgi ile karşılanıyor. Serinin ikinci ve üçüncü bölümleri **Aralık 2023** ve **Ocak 2024** aylarında **KW FORES BM** de gerçekleştirildi.

2.Bölüm / 22.12.2023



Serinin ikinci bölümünde moderatörlüğü üstlenen **Barış GÖRGÜÇ'** ün konukları CADDE ofisten **Orçun Celil COŞKUN** ile **Bora KARAKOL**, FORES ATAŞEHİR ofisten **Hakan ÜNLÜ** idi.

3.Bölüm / 11.01.2024



Serinin üçüncü bölümünde moderatörlüğü üstlenen **Hakan ÜNLÜ'** ün konukları CB KOBİ ofisten **Gönül SAĞLAM** ile CB KOBİ ofisten **TIGADER** Yön.Kur.Başkanı **Avni SAĞLAM'** dı.





FÜTÜRÜSTÜK GÖZLE EMLAKÇILIĞA BAKIŞ

Mehmet KORKMAZ

TİCARİ GAYRİMENKUL UZMANLIĞI'nı, değişim sürecinin olduğunu, süreç içinde ticari faaliyetler yürütülen **FABRİKA, DEPO, ANTREPO, OFİS, PLAZA, İŞ MERKEZİ AVM, ÖZEL OKUL, ÖZEL HASTAHANE, EĞLENCE VE TURİZM YAPILARI** ...vb mülklerin pazarlaması diye özetlesek ve iş insanlarına yol arkadaşlığı diye tarif etsek, olur gibi. Ülkemizdeki ticaretin **%75-80** i 5 büyükşehirimizde ve bununda en büyük merkezi İstanbul' da gerçekleşmekte ise, bu faaliyetinin de en yoğun olduğu yer de bu durumda **İSTANBUL** olmaktadır.

Özellikle yakın çevremizdeki **ticari mülkler** genellikle, beyaz yakalılara hizmet ederler. **Ataşehir, Kozyatağı, Altunizade, Ümraniye, Kavacık** akslarında toplanmışlardır. Bu bölgelerdeki **30-40** yıllık değişim ve gelişim baş döndürücü olmamış mıydı? Anı şeklinde mavi yakalılara yönelik bir hayal gibi başlayan **OSB DUDULLU, İMES, MODOKO** serüveni dalga dalga **Gebze, Kocaeli** derken, günümüzde **Düzce'** ye kadar yayılmamış mıdır? Bu hızlı gelişme ve değişim süreci **sosyo-kültürel, ekonomik** ve **teknolojik** olarak müthiş hızlı bir dönüşüm olduğunu süreç içinde olanlarımız hatırlayacaktır.

Bağdat Caddesi, Minibüs Yolu, Alemdağ Caddesi, Capitol ile anılan perankende sektörü, irili ufaklı avmlere, sonrasında sanal mağazacılık ve sanal avmler (hepsiburada, trendyol, n11...vb) ile geldiği hal ve değişimi **30-40** yıl önce hangimiz öngörebiliyorduk? Sağlık ve eğitimin kamu hizmetinden uzaklaşıp tanıtım fuarları ve kongreleri yapılan uluslararası pazarlama ile müşteri toplanan birer özel hizmet sektörü olacağı, öğrenci ve hastaların müşteriye dönüşeceği, **70-80**'li yıllarda sınıflarda **"eli değnekli-cetveli"** gezen hangi öğretmenin aklına gelirdi?

Evet. Tüm bu değişimler ve teknolojik gelişmeler olurken, tüm bu faaliyetleri yürüten iş insanlarına verilen emlakçılık hizmeti ve ihtiyaçları ile karşılanabilir mi? Klasik **YER GÖSTEREN KOMİSYONCU** mantalitesi, günümüz iş insanlarında geçer akçe olarak kalmış mıdır? Bence **HAYIR**. Artık müşterisinden az bilgili, sadece yer gösteren komisyoncular, günümüzde işinde uzmanlaşmış, müşterisine yol gösteren ve bugünüyle yarınını ihtiyaç duyacaklarını öngörüp, ufuk açan **UZMAN TİCARİ GAYRİMENKUL DANIŞMANLARI** haline gelebilenlerin işine devam edebilip, beceremeyenlerin işinin tesadüflere kaldığı süreçteyiz, günümüzde. **Peki ya yarın...**

Sanal avmler, şimdiden koca reel avm lere sinek avlatıp **Ataşehir NOVADA'** da olduğu gibi birçok avm ye son demlerini yaşatır oldu. Mahalle bakkallarını yok eden ulusal zincir marketlerden **"İntikamlarını"** moto kuryelerle çalışan getir götür firmalarının alacağı kimin aklına gelirdi? Sosyal medya ve yapay zeka mahallerdeki **"çöpçatan teyzeler"** yerine gençleri eşleştirip birbiriyle iletişimi organize eder oldu. Tüm bunlar olurken emlak sektörü hiçbir bilişimciye cazip pazar gelmeyecek mi zannederiz? Şimdiden portal emlak satış siteleri işimizin gizli ortağı haline gelmediler mi? Ve artık bizden rehber bilgilerimiz ve müşteri bilgilerimizi isteyerek hangi seviyeye hazırlık yapıyor sizce? Yapay zeka ile **İNSANSIZ EMLAKÇILIK PROGRAMLARI** VE (sektörü ele geçirene kadar başlangıçta komik ücretlerle) **HİZMET SATIŞI** başlatmalarını kim durdurabilir?

Ancak inovatif ve gelişime açık, bilgi odaklı, donanımlı emlakçılar, gelecekte bu sektörde yerini ve konumunu koruyabilecektir. Prezantabl görünüm ve sunum esaslı pazarlama stratejileri, yapay zeka, sanal gerçeklik ve inovatif gelişmelerle yarışabilecekler mi? Bence buna da kocaman bir **HAYIR**.

KELLER WILLIAMS markamız, global ölçekte bunu öngördüğü için, dev bütçeler ayırarak Google gibi global bilişim sektörü öncülerıyla işbirliği yaparak, **COMMAND'** e yatırımlar yapıyor. Böylelikle gelecekteki emlak sektöründeki yerini ve konumunu korumaya çalışıyor. Peki bizim gibi solo veya takım halinde saha emlakçılığı yapan meslektaşlarımızın, bu değişim ve dönüşümde, fütüristik bir anlayışla, **20-30** yıl sonrası için plan veya programımı var mı? Hele hele ticari portföylerle iştigal eden, nitelikli, seçkin müşterilerle iş yapan dostlar. Her şeyi eskisi gibi yaparak, teknelerde foto paylaşıp, marka kıyafet ve mekan resimleri ile mevcut network anlayışımızla, kaç yıl daha bu sektörün ekmeğini yiyebiliriz, sizce?

O zaman, yaklaşan ve yaşanmaya başlayan bu değişim ve dönüşüme ayak uydurabilmek için, klasik franchising ve STK mantalitesinin dışında, **GELECEĞİN TİCARİ GAYRİMENKUL PİYASASININ NASIL OLACAĞI VE NELERE İHTİYAÇ DUYACAĞI** bizlerin buradaki yeni konumu olacaktır. Buradaki fütüristik çalışmalar neticesinde kısa, orta ve uzun vadeli vizyonlar ortaya çıkıp, misyonlar inşa edilebilir. Gelmekte olana, bireylerin tekil yaklaşımlarıyla baş edebilmek için ayakta kalması imkansız gibi görünüyor.

Kısa vade için bölgemizde inşa edilen Ataşehir' deki **İSTANBUL FINANS MERKEZİ**, sonrasında İstanbul ve çevresindeki tüm ticari mülklere yansımaları, değişim fırsat ve zorlukların tartışılması ile işimize katkılarının tartışılıp vizyon ortaya koyarak yakın geleceğe hazırlanmalıdır.

Orta vade için tek merkezli dünyanın, çok merkezli dünya düzenine hızla yuvarlandığı günümüzde; bölgemizin ve ülkemizin gelecek öngörülerinin İstanbul ve yakın çevresine yansımaları ve mülk hareketlerinin çalıştayları yapılarak, öngörüler ve vizyon çalışmaları, mesleki faaliyetlerimiz ve ticari geleceğimize katkı verecektir.

Uzun vade için çok gezegenli bir tür haline gelirse insanoğlu; eski ve yeni gezegenlerdeki ticaret, mülkiyet ve emlakçılık üzerine kafa yormak, fikirler üretip ufuklar açmak, sadece filozof ve TV' lerdeki maaşlı kadrolu yorumcuların inisiyatifine bırakılacak kadar önemsiz mi sizce?....

Tabii ki teknolojik gelişim ve değişimlerle **sosyal-kültürel** etkileşim ve değişimlerin kısa, orta ve uzun vadeli yansımalarını düşünmeden devam edersek kaç yıl sonra **%2+KDV** işimizde buharlaşır?

Ya da tüm bu değişim ve dönüşümler için bir bütünün parçası olup geleceğe hazırlanan , hatta **GELECEĞİ HAZIRLAYAN** ekiplerle birlikte güncel bilgi ve fikir sahibi olup gelecek öngörülerıyla iş insanlarına **YOL GÖSTEREN NİTELİKLİ VE TEKNOLOJİ DESTEKLİ EMLAK HİZMETİ** vermeye devam edebilirsek; geleceğin dünyasında yerimizi ve işimizi korumak daha kolay olmaz mı?

Global ölçekte, geleceğine ve geleceğimize bu derecede bütçe ayıran **"sıradışı"** markamız **KELLER WILLIAMS'** da olan, konut markasında ticari portföylere emek vererek "sıradışı" **TİCARİ GAYRİMENKUL** çalışan, yetmiyormuş gibi bu ticari çalışan "sıradışı" ticari çalışanları **KW TİCARİ** çatısı altında toplanmasına öncülük edip, yetmiyormuş gibi bölge müdürlüğünde de **TİCARİ LDK** da görevler alanlar başta olmak üzere; **KELLER WILLIAMS** daki **TİCARİ GAYRİMENKUL DANIŞMANLIĞI** yapan meslektaşımızın ufukları, Kaf dağından ötelere uzarsa, **Alemdağ, Kayışdağı, Dilovası, Düzce, Tekirdağ** civarındakilerin dilini ve halini daha kolay anlar ve daha fazla iş insanına yol gösteren, gelecekle ilgili perspektif sunan ve onlarla iş yapan olmaya devam edebiliriz...



TİCARİ PORTFÖYLER

TARİHİ YARIMADA SINIRLARI İÇİNDE SATILIK RUHSATLI APART OTEL

Konaklama için özellikle turistlerin tercih ettiği, çevresinde de apart oteller ve butik otellerin bulunduğu bir konumda yer alan bu mülk, yatırımcısına kesinlikle orta ve uzun vadede kazanç olanağı sunmaktadır. Konum olarak tarihi Kapalı Çarşı'ya 250 m, Ayasofya'ya 500 m mesafedir.

Yapının tamamı için imar barışından yararlanılmış ve yapı kullanım belgesi faaliyet alanına göre güncellenmiştir. Bulunduğu konumda birçok yapının kaçak yapı olmasının aksine, bulunduğu bina otel ruhsatlıdır ve bu amaçla tadilatları yapılmıştır.

6 Adet 1+1 ve 4 Adet 1+0 olmak üzere toplam 10 odaya ve 30 yatak kapasitesine sahiptir. 1+1 odaların tamamında mutfak ve banyo, 1+0 odaların tamamında da mutfak ve wc bulunmaktadır. Binanın giriş katında mağaza olarak kullanılabilecek, alt katında ayrıca deposu olan bir dükkan (işyeri) mevcuttur. 8 katlı bu betonarme binanın teras katından harika bir deniz manzarası izlenebilmektedir.

Hakan ÜNLÜ



TİCARETİN KALBİ TAHTAKALE MERCAN' DA KOMPLE SATILIK İŞ HANI

Tarihi Yarımada' nın en önemli ticaret ve turizm merkezlerinden Tahtakale Mercan' da, ana cadde üzerinde ve köşe parselde yer almaktadır. Bodrum + Zemin kat + 5 kattan oluşmaktadır. Toplamda 44 bağımsız bölüm vardır. Tarihi yarımada ve panoramik boğaz manzarasına sahiptir. Tapuda Kagir İş Hanı olarak geçmektedir. 1.695 m2 net kullanım alanı olup, arsa payı 465 m2'dir.

Sözer TANRIVERDİ





ATAŞEHİR' DE HARİKA KONUMDA SATILIK 1.050 m2 BOŞ PLAZA

Pırıl pırıl koyu renk cam giydirme cephe,
 Altı katta 740 m2 net iskanlı kapalı alan.
 Giriş Kat: 90 m2, Birinci kat: 140 m2, İkinci kat: 140 m2,
 Çatı Katı: 100 m2, Birinci Bodrum: 90 m2, İkinci Bodrum: 180 m2
 Önünde dört araçlık otoparkı yetmez ise kapalı otoparkın kapısını
 bile açmadan rampasına üç araç daha koyabilirsiniz.
 Arkasında 80 m2 bahçesi.
 Çatı katında bölgeyi yukarıdan gören geniş 15 m2 teras ve teras
 haricinde yanlarda 25 m2 ek kapalı deposu.
 Açık alanlarla birlikte toplam 1.050 m2 kullanım alanı.
 Bodruma kadar inen asansör ve net kullanım alanını zenginleştiren
 iç asansör,
 Her normal katta ve çatı katında wc.
 Üç yönden aydınlık, güneşli alan ve bina içinden merdiven ve
 asansörle girilen bodrum, giriş, iki normal kat ve tavan yüksekliği
 sorunu olmayan çatı katı ve balkonu ile bölgesinde apayrı bir
 değer.

Unutmayın bölgede muadil plaza üretilmiyor. Olanların ise pek azının iskanı var.

Toplamda 740 m2 iskanlı kapalı ve ek 310 m2 kullanım alanıyla (teraz, mini depo alanları, bahçe, ön otopark, arka bahçe ve kalan açık alanıyla) 1050 metrekare kullanım alanlı bu yepyeni plaza sizin yatırım planlarınızda yer almayı hak ediyor.



Barış GÖRGÜÇ



KOCAELİ KÖRFEZ' DE SATILIK 313 m2 ARSA

Kocaeli İli,
 Körfez İlçesi,
 Güneyce Mahallesi sınırları içinde,
 313 m2 arsa.
 "Konut Dışı Kentsel Çalışma Alanı" olarak imarlı,
 2686 Ada, 18 Parsel,
 Emsal : 1,00 H: 9:50 m

Mehmet KORKMAZ



SAKARYA KAYNARCA' DA SATILIK 4.563 m2 ARSA

Sakarya İli,
 Kaynarca İlçesi,
 Taşoluk Köyü sınırları içinde.
 1242 Ada. 279 Parsel.
 4.563 m2
 3.OSB Planı, ilgili bakanlıklardaki onay sürecinde olup, güncel
 yatırım fırsatı ile alıcısını beklemektedir.

Mehmet KORKMAZ



ATAŞEHİR' DE MERKEZİ KONUMDA KİRALIK 700 m² PLAZA

KDV Avantajlı
6 Katlı
Yeni Tadilatlı Bina
700 m²
Asansörlü
Yangın Merdivenli
Yeni Akıllı Bina
Plaza, İş Yeri

Bariş GÖRGÜÇ



ATAŞEHİR İÇERENKÖY' DE KİRALIK 950 M2 HAZIR KURULU İMALATHANE & GIDA TESİSİ

Binadan ayrı, müstakil bir girişe sahiptir. Çeşitli bölümlere ayrılmış 950 m2 kullanım alanı mevcuttur. Kapalı alan kullanımı dışında ön tarafında ayrıca 300 m2 bahçe alanı bulunmaktadır. Bu alan açılır kapanır bariyerle aynı zamanda işletme tarafından bina haricinde özel otopark olarak da kullanılmaktadır. Büyük ve küçük araçlar, bahçe tarafından yükleme rampasına yanaşarak, rahatlıkla ürün sevkiyatı yapabilmektedir. Küçük araçlar için yükleme rampasının dışında ayrı bir yükleme alanı mevcuttur. Bahçe & Otopark tarafına kompozit uygulama, sundurma ve cam giydirme yapılmış olduğundan imalathaneye şık bir işletme görüntüsü kazandırılmıştır. İşletme girişi için elektronik anahtar ve şifre kullanılmaktadır. Giriş katında, danışma, idari bölümler, yemekhane, imalathane ve yükleme alanları bulunmaktadır. Üst katlar tamamen yönetim katı olarak kullanılmaktadır. Depo olarak kullanılan alt katta 4 adet soğuk hava deposu vardır. Bu depoların 2 adedi yaklaşık 20 m2, 2 adedi ise yaklaşık 50 m2 alana sahiptir. Üretim ve yükleme alanlarından depo katına çalışan bir yük asansörü mevcuttur. Toplamda 4 adet olan soğuk odaların 3 adedi pozitif (+4) 1 adedi ise negatif (-18) olarak faal olarak çalışmaktadır. Soğuk odaların duvar ve tavanlarında ısı izolasyonunu sağlamak amacı ile yüksek density özellikli, poliüretan dolgulu kilitli paneller kullanılmıştır. Soğuk depolarda free cooling sistemi kullanılmıştır. (Her oda için ayrı evaporatör ve ayrı cihaz)

Hakan ÜNLÜ



BÜYÜKDERE CAD. ÜZERİNDE METROYA KOMŞU HEMEN İŞLETMEYE UYGUN KİRALIK CAFE & BİSTRO

4. Levent Metrosuna komşu, yaya trafiğinin yoğun olduğu Levent Plazalar Bölgesinin kalbinde, Sabancı Center, İş Kuleleri, Sapphire, QNB Finansbank, Tekfen Tower'a yürüme mesafesinde.

406 m2 müstakil arsa üzerinde, toplam 3 kat 1.200 m2 kullanım alanına sahip.

Cafe & Restorant işletmesi için her türlü ekipman ve alt yapısı
Tüm Mutfak Eşyaları, Derin Dondurucu, Izgara Ocak, Fırın, Çay & Kahve Makineleri vb. mevcut, ilk günden çalışmaya hazır.

Mutfak asansörü, Soğuk Hava Deposu, Depolama Alanı, Toplantı Odası, Mescid, Personel Giyinme Odası.



Sözer TANRIVERDİ



KURTKÖY METRO İSTASYONU KARŞISI SATILIK TİCARİ İMARLI 3.341 m2 ARSA

Ankara Caddesi üzerinde, Kurtköy Metro istasyonu karşısında, köşe parselli harika konumda 3.341 m2 ticari imarlı arsa...

0.30 taks ile yaklaşık 1.000 m2 taban oturumlu zemin + 5 kat yapı izini...

Zemin üstü çıkımlar ile birlikte yaklaşık 6.728 m2 kapalı alan imkanı.

Zemin altı tek kat 2.500, çift katta 5.000 m2 otopark ve depo alanı.

Toplamda yaklaşık 11.750 m2 kapalı alan!

Ticari alan imarlı arsa üzerine çok farklı seçeneklerde ticari yapı imkanı. (İş merkezi, yönetim binası, banka ve finans kuruluşlarına ait bina, ofis ve iş yerleri, depolama alanı, kapalı otopark, çok katlı mağaza, konaklama tesisi, alışveriş merkezi vb)

Hiç borcu olmayan şirket üzerinden yapılacak şirket satışı ile bu emsalsiz arsayı satın alabilirsiniz.

Hakan ÜNLÜ



kwFORES
KELLERWILLIAMS®
GAYRİMENKUL



Hakan ÜNLÜ / LDK Konsey Başkanı

Mehmet KORKMAZ / Konsey Üyesi

Sözer TANRIVERDİ / Konsey Üyesi

Barış GÖRGÜÇ / Ticari Profesyonel

- 0 555 502 00 00

- 0 530 511 29 42

- 0 530 529 72 69

- 0 532 552 12 37

www.kwturkiye.com/kwforesatasehir - 0 216 688 66 88