CUSHMAN & WAKEFIELD

CUSHBAKIŞI

MAYIS
2018
SAYI.9

pazar analizleri TÜRKİYE 1. ÇEYREK PAZAR ANALİZLERİ

röportaj FETTAH TAMİNCE - *araştırma* İSTANBUL ALIŞVERIŞ CADDELERİ RAPORU - *gayrimenkul notları* SANAL VE ARTIRILMIŞ GERÇEKLİĞİN GAYRİMENKUL SEKTÖRÜNE GETİRECEĞİ 5 ÇÖZÜM - *makale* KONUT SEKTÖRÜNÜN YENİ ROTASI İZMİR Mİ? - *söyleşi* ÇİĞDEM İŞÖZEN

ted talks TONY ROBBINS - *gezi* SANAT OTELLERİ

03
PAZAR ANALİZLERİ
Türkiye 1. çeyrek pazar analizleri

09
GAYRİMENKUL NOTLARI
Sanal ve artırılmış gerçekliğin sektöre getireceği 5 çözüm

41
TED TALKS
Tony Robbins, Yaptığımız şeyleri neden yaparız?

15
RÖPORTAJ
Fettah Tamince

21
ARAŞTIRMA
İstanbul alışveriş caddeleri raporunun 4.'sü yayınlandı

43
KÜLTÜR SANAT
Melody Gardot, Eşikler, Büyük Tasarım

29
MAKALE
Konut sektörünün yeni rotası İzmir mi?

37
GEZİ
Sanat Otelleri

33
SÖYLEŞİ
Çiğdem İşözen

45
İLETİŞİM

Değerli Dostlarımız;

Yeni sayımızda sizleri yine ilgi çekici konu ve değerli konuklarımızın olduğu keyifli bir yolculuğa davet ediyoruz.

Söyleşi bölümümüzün bu ay değerli konuğu Sembol İnşaat ve Rixos Oteller Grubu'nun Yönetim Kurulu Başkanı Fettah Tamince. Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi arasında yer alan ve hayata geçirdiği her işte adından söz ettiren Tamince'ye bir kez daha samimi paylaşımları için teşekkür ederiz.
Yatırımcı ve kullanıcı açısından değerlendirdiğimiz 1. çeyrek raporumuzda ofis, perakende ve endüstri pazarlarının detaylı analizlerini inceleyebilirsiniz.
Sektörün nabzını tutan ve siz değerli sektör temsilcilerinden aldığımız olumlu geri bildirimler neticesinde bu yıl dördüncüsünü yayımladığımız 'İstanbul Alışveriş Caddeleri Raporu'muzun detaylarını ise iç sayfalarımızda bulabilirsiniz.
Son dönemde birçok yatırımcının yakın markajına giren ve Türkiye'nin en yaşanabilir şehirleri arasında yer alan İzmir'deki konut sektöründe gerçekten bir yükselme var mı? Gelin birlikte inceleyelim.
Bir konut satın almak, iş yerinizi taşımak ya da yeni bir mağaza açmak oldukça önemli kararlar. Karar süreçlerini daha da zorlaştıran en önemli unsur ise gayrimenkulün en azından nihai halini görmeden almak durumunda olmak. Sanal ve artırılmış gerçekliğin gayrimenkul sektörüne getireceği 5 çözümü ele aldığımız makalemizi yine iç sayfalarımızda bulabilirsiniz.
Cushman & Wakefield'de Araştırma Departman Danışmanı olarak görev alan Çiğdem İşözen ile gerçekleştirdiğimiz söyleşi ve kültür sanat önerilerimize ise son bölümümüzden ulaşabilirsiniz.

Hepinize keyifli okumalar diliyoruz.

Saygılarımızla;

TOĞRUL GÖNDEN
Cushman & Wakefield Türkiye
Yönetici Ortak

TUĞRA GÖNDEN
Cushman & Wakefield Türkiye
Yönetici Ortak

TÜRKİYE PAZAR ANALİZLERİ

OFİS PAZARI

hazırlayan ÇİĞDEM İŞÖZEN
görsel *sol* Alternatif Bank
sağ 1 Petrol Ofisi, *2* Tekfen

GENEL BAKIŞ

Türkiye ekonomisi 2017 yılının dördüncü çeyreğinde bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %7,4 oranında büyümüştür. Mart ayında reel sektör güven endeksi 109,50 ve 71,30 olarak kaydedilmiştir; her iki rakam da bir önceki aya göre düşüş göstermiştir. Ancak, Ocak ayında işsizlik oranının %10,8 olarak devam etmesi, Mart ayında enflasyon oranının %10,23 olması ve kurdaki artış; kira seviyesindeki düşüşün başlıca nedenleri olup, ofis pazarında genelde kiralama aktiviteleri ve yatırımlarını etkilemektedir.

KULLANICI ODAĞI

Genel arz 5,79 milyon m^2 olarak aynı seviyede kalmıştır. Birinci çeyrekte yeni kiralama bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %19,6 artarak 69.720 m^2'ye ulaşmıştır, ancak bir önceki çeyreğe göre %5.85 düşüş göstermiştir. 1. çeyrekte, metrekare bazında anlaşmaların %53,9'u MİA dışında Asya yakasında, %22,6'sı

MİA'da ve %23,5'i MİA dışında Avrupa yakasında kaydedilmiştir – özellikle Avrupa yakasında MİA dışında yapılan anlaşmaların artmasının altındaki neden Cendere bölgesinde gerçekleşen geniş kapsamlı kiralama faaliyetidir. En büyük mal sahibi kullanıcı anlaşması Alternatif Bank olmuştur (12.000 m^2, Vadistanbul) ve başlıca yeni kiralamalar Petrol Ofisi (9.400 m^2, Emaar Square), Tekfen Mühendislik (4.400 m^2, Premier Campus) ve 3M (4.109 m2, Nidakule Atasehir

Güney) olarak kaydedilmiştir. Genel olarak, birinci çeyrekte boşluk oranı az bir oranda düşerek %23,27'ye inmiştir.

YATIRIM ODAĞI

Birinci çeyrekte yatırım faaliyetleri ofis üniteleri ile sınırlı kalmıştır.

GENEL GÖRÜNÜM

Birincil kiralardaki düşüşün sonucunda ofis alt pazarı kiralarının daha da gevşemesi beklenmektedir. Bunun sonucunda, beklenen talebin ana lokomotifi kira indirimleridir. Kısa ve orta vadede kiracı lehine ortamın devam edeceği öngörülmektedir.

BİRİNCİL OFİS KİRALARI

MART 2018

LOKASYON	ABD $ M²/AY	€ M²/YIL	ABD $ FT²/YIL	BÜYÜME % 1 YIL	BÜYÜME % 5 YIL YBBO
İSTANBUL (Levent)	32,0	307	35,7	-22,0	-6,2
İSTANBUL (Esentepe, Gayrettepe)	22,0	211	24,5	-12,0	-8,3
İSTANBUL (Maslak)	25,0	240	27,9	-10,7	-3,6
İSTANBUL (Anadolu Yakası)	25,0	240	27,9	0,0	0,8
İZMİR	14,0	134	15,6	-6,7	-3,8
ANKARA	15,0	144	16,7	-11,8	-8,2

BİRİNCİL OFİS GETİRİLERİ

MART 2018

LOKASYON (RAKAMLAR BRÜTTÜR %)	4. ÇEYREK	3. ÇEYREK	SON YIL	10 YIL YÜKSEK	10 YIL DÜŞÜK
İSTANBUL (Levent)	7,25	7,25	7,15	8,75	6,80
İSTANBUL (Esentepe, Gayrettepe)	7,75	7,50	7,35	9,00	7,25
İSTANBUL (Maslak)	7,50	7,50	7,25	9,25	7,25
İSTANBUL (Anadolu Yakası)	7,25	7,50	7,35	9,50	7,25
İZMİR	9,25	9,50	9,50	10,50	9,00
ANKARA	9,00	9,25	9,25	10,50	9,00

PERAKANDE PAZARI

fotoğraf *sağ* Neoplus Outlet Eskişehir

GENEL BAKIŞ

AYD/Akademetre alışveriş merkezi verilerine göre, satış endeksi Şubat ayında bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %14,1 artmış ve %10,26'lık enflasyon oranının üstünde kalmıştır. Bununla birlikte özellikle indirim sezonunun bitmesinden dolayı Ocak 2018'e göre %13,9 azalmıştır. Diğer taraftan, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla ziyaretçi trafiğinde %6,1 oranında düşüş kaydedilmiştir.

KULLANICI ODAĞI

Kur artışından dolayı birinci çeyrekte mağaza açma hacmi oldukça düşük kalmıştır. Makul oranda hareketli geçen 2017 yılının ikinci yarısından sonra perakendecilerin çoğunluğu büyüme konusunda daha ihtiyatlı davranmışlardır. 1. çeyrek boyunca MediaMarkt yeni mağazalar açarak pazar payını arttırmaya devam ettirmiş ve Magnum Bağdat Caddesinde yeni bir konsept kahveci açmıştır. Pizza Hut yeni konsept mağazalar açmaya başlarken rakibi Domino's ise ilk alışveriş merkezi mağazasını Forum İstanbul'da açmıştır. Lego, Kanyon'da ilk mağazasını açmıştır. Backhaus grubun bir parçası olan Buuday, tamamı İstanbul Anadolu yakasında olmak üzere mağaza portföyünü 3'e çıkardı. Tante Roza Bağdat Caddesinde çok katlı konsept mağaza açtı. Diğer taraftan, Shumix mağaza kapatmaya devam ederken Crate & Barrel Türkiye'den çıkmaya hazırlanmaktadır. Birinci çeyrekte pazara 150.000 m^2 yeni arz giriş yapmıştır; İstanbul'da IstMarina AVM (70.000 m^2) & Home City AVM (50.000 m^2) ve Adıyaman'da Adıyaman Park AVM (30,000 m^2).

YATIRIM ODAĞI

Alışveriş merkezi pazarında birinci çeyrekteki yatırım işlemleri hızlanmıştır; başlıca işlemler arasında Aksistem'in 44 miyon TL karşılığında Kipa Çerkezköy'ü satın alması, Resolute Asset Management'a ait Eskişehir'deki

NeoPlus Outlet Merkezinin Nata Holding'e devri, Gülaylar Grubunun yaklaşık 269 milyon EUR karşılığında Bainbridge'ten CarrefourSA İçerenköy'ü satın alması, Bayrampaşa CarrefourSA'nın 145 milyon TL karşılığında Re-Pie Gayrimenkul Portföy Yönetimi'ne satışı ve Kocaeli'deki CarrefourSA'nın NOT Gayrimenkul tarafından satın alınması sayılabilir.

GENEL GÖRÜNÜM

Genel Görünüm Yatırım pazarındaki ivmelenme, alışveriş merkezi pazarında konsolidasyonun devam edeceğinin bir göstergesidir. Özellikle Anadolu'da ikincil şehirlerde 100 milyon dolar altı satış işlemleri birincil hedefler olacaktır. Perakendeciler yükselen kur oranlarının baskısını hissetmeye devam ederken bu baskı aynı zamanda özellikle nispeten daha küçük AVM'lerin sahiplerine kira indirimlerinin artmasından dolayı giderek daha çok yansıyor. Öte yandan bu durum daha düşük fiyat beklentisi ile sonuçlanacağından bazı alıcılar için fırsat yaratmaktadır.

PİYASA GÖSTERGELERİ

BİRİNCİL KİRALAR	Kurdaki süregelen dalgalanma sonucunda kiraların düşmesi beklenmektedir.
BİRİNCİL GETİRİLER	Getirilerde hafif bir artış bekleniyor.
ARZ	Arzdaki artış sürekliliğini korumaktadır.
TALEP	Düşük seviyede sabit.

BİRİNCİL PERAKANDE KİRALARI

MART 2018

ANA CADDE MAĞAZALARI	ABD $ M²/AY	€ M²/AY	ABD $ FT1/YIL	BÜYÜME % 1 YIL	BÜYÜME % 5 YIL YBBO
İSTANBUL	180	1.632	190	-22,7	-5,5
İZMİR	80	768	89	-20,0	-11,2
ANKARA	110	1,056	123	-21,4	-7,8

BİRİNCİL PERAKANDE GETİRİ ORANLARI

MART 2018

ANA CADDE MAĞAZALARI (RAKAMLAR BRÜTTÜR %)	4. ÇEYREK	3. ÇEYREK	SON YIL	10 YIL YÜKSEK	10 YIL DÜŞÜK
İSTANBUL	6,50	6,50	6,25	9,50	5,80
İZMİR	7,75	7,75	7,50	11,25	7,50
ANKARA	7,50	7,50	7,25	11,25	7,00
ALIŞVERİŞ MERKEZLERİ (RAKAMLAR BRÜTTÜR %)	**MEVCUT ÇEYREK**	**SON ÇEYREK**	**SON YIL**	**10 YIL YÜKSEK**	**10 YIL DÜŞÜK**
ÜLKE BİRİNCİL	7,50	7,50	7,25	9,50	7,00

SANAYİ VE LOJİSTİK PAZARI

fotoğraf *sol* Adel Kalemcilik
sağ LC Waikiki

GENEL BAKIŞ

Türkiye yıla ihracat ve ithalat hacimlerinde yükselişle girdi ve Şubat ayında bir önceki yıla göre sırasıyla %9 ve %19,7'lik artış kaydedildi. Dolayısıyla, Şubat ayında dış ticaret açığı %54,2 artarak 5,76 milyar ABD $'ına ulaşmıştır. Bu sırada, Mart ayı sonu yıllık TÜFE enflasyonu %10,23'e ulaşmış ve 2018 yılının birinci çeyreğinde de enflasyonun iki haneli seviyelerde yukarı doğru seyri devam etmiştir. Yıllık Yerel-ÜFE enflasyonu da 2018 Mart ayında %14,28 olarak yüksek kaydedilmiştir.

KULLANICI ODAĞI

Eldeki veriye göre depo alanı için kiralama aktivitesi birinci çeyrekte 120.000 m²'ye ulaştı. En büyük kiralama anlaşmaları arasında Anpa Gıda (65.056 m², İstanbul/Bayrampaşa), Adel Kalemcilik (17,713 m², İstanbul/Tuzla), DHL (13,207 m², Kocaeli/Çayırova) ve LC Waikiki (12,435 m², İstanbul/Esenyurt) bulunmaktadır.

YATIRIM ODAĞI

Sanayi ve lojistik sektörlerindeki yatırım anlaşmaları genel olarak arsa alımları ile kısıtlı kalmıştır.

GENEL GÖRÜNÜM

Lojistik sektöründeki yatırımlar hızlanmaya başlamıştır. Darbe teşebbüsünden sonra önemli ölçüde azalan yabancı yatırım tekrar ivme kazanmıştır. Bu arada, Türkiye'deki yabancı sanayi şirketler yatırımlarını arttırırken yeni oyuncular da pazara girmeye başlamıştır. Bu yeni yatırım girişimleri kapsamında orta vadede lojistik pazarının güçlenmesi beklenmektedir. Dolayısıyla, yerel şirketlerin yatırımları hızlanırken filolar da büyümektedir.

PAZAR GÖSTERGELERİ

PAZAR GÖRÜNÜMÜ

BİRİNCİL KİRALAR	Kur dalgalanmasına paralel olarak kira bedellerinin daha da gevşemesi beklenmektedir.
BİRİNCİL GETİRİ-LER	Herhangi bir değişiklik beklenmemekte
ARZ	Modern depo arzı ve geliştirme faaliyetleri kısıtlıdır.
TALEP	Genel olarak yerli (mal sahibi) kullanıcılar lokomotif

BİRİNCİL LOJİSTİK KİRALAR — MART 2018

LOJİSTİK LOKASYONU	ABD $ M²/AY	€ M²/AY	ABD $ FT²/YIL	BÜYÜME % 1 YIL	BÜYÜME % 5 YIL YBBO
İSTANBUL	6,00	57,6	6,69	-4,0	-4,9
ANKARA	3,50	33,6	3,90	-6,7	-4,9

BİRİNCİL LOJİSTİK GETİRİLER — MART 2018

LOJİSTİK LOKASYONU (RAKAMLAR BRÜTTÜR %)	4. ÇEYREK	3. ÇEYREK	SON YIL	10 YIL YÜKSEK	10 YIL DÜŞÜK
İSTANBUL	9,00	9,00	9,00	9,25	8,75
ANKARA	10,00	10,00	10,00	10,25	9,50

TUĞRA GÖNDEN

Cushman & Wakefield
Yönetici Ortak

Sanal ve artırılmış gerçekliğin gayrimenkul sektörüne getireceği 5 çözüm

Bir konut satın almak, iş yerinizi taşımak ya da yeni bir mağaza açmak oldukça önemli kararlar. Karar süreçlerini daha da zorlaştıran en önemli unsur ise gayrimenkulün en azından nihai halini görmeden almak durumunda olmak. Örneğin maketten satın alınan konut henüz inşa edilmediği için farklılık gösterebilirken, yeni bir iş yeri veya mağazanın dekorasyonunun tamamıyla değişmesi gerekebiliyor. Dolayısıyla henüz ortada olmayan bir gayrimenkulü hayal edememek ve bunun sonucunda doğru kararı verememek süreci birebir etkiliyor. Günümüzde örnek kat planları, maketler, 3 boyutlu görseller gibi alıcının karar verme sürecine yardımcı olması için hazırlanan pek çok araç kullanılsa da ilgili alanda yaşamın nasıl olacağına dair bir deneyim ne yazık ki yaşatılamıyor.

Teknolojinin müthiş bir hızla geliştiği günümüzde sanal ve artırılmış gerçekliğin gündemdeki yerini aldığını gözlemliyoruz. Pokemon Go ve benzeri oyun uygulamalarını takiben, başta gayrimenkul sektörü olmak üzere tüm reel sektörlerde, sanal ve artırılmış gerçeklik konusunda uygulama olanakları arayışı başladı. Hatta bu arayış öylesine büyük ki Goldman Sachs'ın raporuna göre gayrimenkule odaklı sanal ve artırılmış gerçeklik pazarının 2020 yılında $2.6 milyara ulaşacağı öngörülüyor. Peki bu sektöre ne sağlayacak? Sanal ve artırılmış gerçekliğin gayrimenkul sektörüne getireceği 5 çözümü aşağıdaki şekilde özetleyebiliriz:

MALİYETLER Özellikle konut projelerinde pazarlama maliyetleri toplam proje maliyetlerinin %5-10'u civarında seyrediyor. Gazete ilanlarından televizyon ve radyo reklamlarına kadar birçok mecrada yüksek bütçeler ile yer almak ise pazarlamanın olmazsa olmazı olarak kabul ediliyor. Satış ekibi ve çağrı merkezindeki personellerin aylık giderleri bütçede ciddi bir maliyet kalemi olarak yer bulurken, büyük projelerde satış ofisi ve hatta örnek dairelerin yapım maliyeti bile birkaç milyon TL'ye mal olabiliyor. Proje alanının kısıtlı olduğu durumlarda ise yakın çevrede yüksek rakamlara geçici satış ve pazarlama ofisleri kiralanabiliyor. Tanıtım sunum ve

videoları, matbu broşürler, satış katalogları ve hatta kullanılan 3 boyutlu render yani konut görsellerinin maliyeti görsel başına birkaç bin $ tutabiliyor. Konut satışları ve özellikle satışların hızı müteahhitler için kritik önemde olduğu için bu bütçe kalemleri çoğu zaman sorgulanmadan onaylanıyor. Oysa sanal ve artırılmış gerçeklik çözümleriyle tüm bu kalemleri dijital ortama taşıyıp gerçeği aratmayan görüntüler ile canlandırarak bütçeleri düşürmek ve daha da önemlisi satış odaklı ilerleyerek hızlı sonuçlar almak mümkün.

ERİŞİM Sanal ve artırılmış gerçeklik gibi teknolojik çözümlerin diğer önemli avantajlarından biri de internet üzerinden potansiyel müşterilere 7/24 erişim sağlaması. Çalışma saatlerinden bağımsız olarak ilgili müşteriler bilgisayar, tablet veya mobil her türlü platform üzerinden erişim sağlayabilirken, özellikle yabancı alıcılarda yaşanan ve satış ofisine fiziki olarak gelemeyen alıcı modeline satış yapmak bu yöntemle mümkün oluyor. Karar sürecini hızlandıran ve hem alıcı hem de satıcı nezdinde ciddi zaman tasarrufu sağlayan bu teknolojilerin internet ortamında olması ise sosyal medya ve tüm dijital mecralar aracılığıyla hedef kitleye erişimi artırıyor.

ÖLÇÜM Geleneksel pazarlama araçlarındaki en büyük sorun offline olmaları sebebiyle geri dönüş ve etkilerin ölçümünün çok kısıtlı ve hatta imkansız olması olarak karşımıza çıkıyor. Halbuki sanal ve artırılmış gerçeklik çözümleri, teknolojik alt yapıları gereği tüm dijital pazarlama çözümlerine entegre olmaları nedeniyle ölçümlenerek, pazarlama yatırımlarının şekillenmesine katkıda bulunuyor. Örneğin Google Analytics, Similarweb gibi internet trafik analiz çözümlerinden faydalanarak ziyaretçi sayısı, hangi ülkelerden trafiğin geldiği ve ne kadar vakit geçirildiği gibi bilgileri analiz etmek mümkün. Maalesef Türkiye'de önemli proje ve müteahhitlerin web sitelerinde bu metriklerin oldukça düşük olduğunu ve uluslararası karşılaştırmalarda emsallerin çok altında kaldığını görüyoruz.
En çarpıcı detay ise bu web sitelerine gündemde yoğun şekilde yerini koruyan Arap ülkelerinden gelen ziyaretçi sayıların yok denecek kadar az olması. Yani bu sektörün çok güçlü ve nokta atışı

yapılabileceği bir pazarlama aracından yoksun olduğunu görebiliyoruz.

DENEYİM Maalesef ki çağımızda, yukarıda sözü geçen tüm pazarlama araçları, alıcıya deneyim sağlama konusunda kısıtlı kalıyor. Broşür ve sunumlarda kullanılan 3 boyutlu görsel ve videolarda gösterilen örnek dekorasyonlar tek tip oluyor. Örnek daireler varsa yüksek maliyetler nedeniyle az sayıda ve yine tek tip dekorasyon örnekleri ile hazırlanıyor. Dolayısıyla alıcıya ilgilendiği dairede yaşamın nasıl olacağı ile ilgili herhangi bir fikir veremiyor. Sanal & artırılmış gerçeklik çözümleri ise bu konuda önemli avantajlar sunarak, kullanıcıya değişik açılar, tercih ettiği renk, malzeme, mobilya ve dekorasyon seçimleri sunuyor. Diğer yandan sabit ekran üzerinden görüntülemenin yanı sıra sanal gerçeklik gözlükleri ile alıcılar artan bireyselleştirme eğilimine gerçeğe yakın deneyim sağlayarak cevap veriyor.

ETKİLEŞİM En önemli bilgi kaynağı olan internette temel bilgilerin doğru aktarılmaması büyük kayıplara yol açabiliyor. Web sitelerinin trafiğini artıran ve etkileşimi sağlayan en önemli kaynak içeriktir. İnternet, sosyal medya ve tüm dijital kanallar ile entegre olabildiğinden sanal ve artırılmış gerçeklik çözümleri bütünsel etkileşim sağlayabiliyor. Bu sayede ise müteahhitler konut alıcılarını tanıyıp tercihlerini daha iyi anlayabilir ve daha güçlü müşteri ilişkileri kurabilir. Uzun vadede yapay zeka ile sanal ve artırılmış gerçeklik çözümlerin etkileşimi sayesinde alıcı tercihlerini daha iyi yansıtan ve dolayısıyla daha hızlı satılan projeler geliştirilebilir.

Gayrimenkul pazarlama araçlarına bakıldığında, satış ofisi ve örnek daire üzerine kurulu, hala alışagelmiş yöntemlerin kullanıldığı görülüyor. Bunun dezavantajı ise alıcı satış ofisine gelmediği sürece gerçek anlamda etkili olamaması. Halbuki sanal gerçeklik çözümleri ile fiziken var olmayan bir projeyi bile alıcıyla buluşturmak mümkün. Özellikle konut sektörü için güçlü bir pazarlama aracı olduğuna kuvvetle inandığım bu teknolojinin sektörde daha fazla örneğine rastlayacağımızı düşünüyorum.

fotoğraf
Oziel Gomez,
Igor Yemelianov,
İstanbul Boğazı

CUSHMAN &
WAKEFIELD
FOLLOW US
YouTube
cushbakisi.com/blog
www.cushmanwakefield.com.tr

FETTAH TAMİNCE

ROPÖRTAJ **BAHAR YAPICILAR**

“Türkiye’de faaliyet gösteren yerli ve uluslar-arası birçok yatırımcı ile ortak girişimlerimiz var. Bunların en güncel örneği ise The Land of Legends.”

Bugün turizm ve gayrimenkul başta olmak üzere farklı alanlarda faaliyet gösteren büyük bir grubun yönetim kurulu başkanısınız. Son dönemde en hızlı büyümeyi hangi sektörde yakaladınız?

Turizm dünyada teknolojiden sonra ekonomik katkısı en fazla olan ikinci sektör. Rixos Hotels olarak son dönemlerde gerek uluslararası güven ortamının kuvvetlenmesi gerekse de yaptığımız geniş çaptaki yatırımların faaliyete geçmesiyle birlikte Türkiye'den sonra yurtdışında da hızla büyümeye devam ediyor. Turizmi deniz, kum, güneş üçgeninin dışına taşıyarak yeni konsept-ler geliştiriyoruz. Eğlence, spor, yeme–içme, aile ve çocuklar için tatil geliştirdi-ğimiz konseptlerin içerisinde en önemli yere sahipler. Tam da bu noktada eğlence sektörü de bizim büyümede ve başarılı bir ivme yakalamamızda önemli oldu.

Antalya'da açılan temalı parkımız The Land of Legends geçen sene 550 bin kişiyi misafir etmişken bu seneki rezervasyonlara baktığımızda misafir edeceğimiz ziyaretçi sayımızın 1 milyonun üzerine çıkacağını görmekteyiz.

Bünyesinde çocuklar için özel olarak dizayn edilmiş Kingdom Hotel, 41 farklı kaydırağa ve 100'den fazla aktiviteye sahip olan tema park ile The Land of Legends hem çocuklara hem de

yetişkinlere Türkiye'de eşsiz bir yaşam ve eğlence deneyimi sunuyor.

Eğlence sektöründe özellikle su temalı tiyatral gösteriler konusunda dünyaca ünlü Franco Dragone ile çalışıyoruz. Dragone ve ekibi tarafından tasar lanan görsel şovlar ile parkımızı ziyaret eden misafirlerimize dünyanın ilk müzikal bot şölenini ve başka yerde deneyimleyemeyecekleri özel gösteriler sunuyoruz.

fotoğraf Land of Legends, Antalya

Sembol İnşaat'ın pazarda geldiği konum nedir; yurtiçinde yüzde kaç büyüme ivmesiyle yola devam ediyorsunuz?

Sembol İnşaat kurulduğu günden bu yana Türkiye, Kazakistan, Rusya, Ukrayna, Mısır, Birleşik Arap Emirlikleri, Hırvatistan gibi pek çok ülkede toplam inşaat alanı 2 milyon metrekareyi aşan beş yıldızlı otel ve tatil köyü projeleri, alışveriş ve eğlence merkezleri, spor salonları, kültürel ve eğitimsel şehir simgeleri, iş ve medya kuleleri, kongre ve konferans merkezleri ve diğer çok amaçlı projeleri tamamlamıştır.

Engineering News Record (ENR)'un 2016 yılı için yayınladığı "Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi" listesinde 157. Sırada yeralmıştır. 2017 yılında ise 125. sıraya yükselmiştir.

Sembol İnşaat faaliyetlerini ağırlıklı olarak yurtdışında sürdürmektedir.

Türkiye'de gayrimenkul pazarı ivme kaybetmiyor; bu pazarda büyümek için farklı strateji ve planlarınız var mı? Satın alma ve ortaklıklara nasıl bakıyorsunuz?

Türkiye'de faaliyet gösteren yerli ve uluslararası birçok yatırımcı ile ortak girişimlerimiz var. Bunların en güncel örneği ise The Land of Legends. Emaar Türkiye ile birlikte hayata geçirdiğimiz projemizde Rixos'un otelcilik ve eğlence alanındaki tecrübeleri ile Emaar'ın gayrimenkul ve alışveriş merkezi alanlarındaki tecrübelerini harmanlamayı başardık.

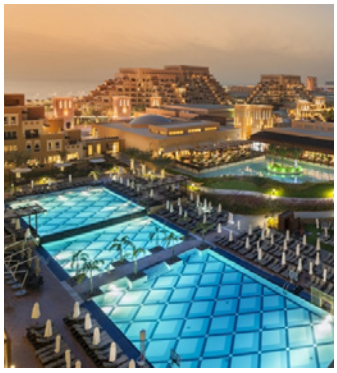
Diğer büyük ortaklığımız ise dünyanın önde gelen konaklama zinciri Accor Hotels ile gerçekleştirdiğimiz ortak girişimdir. Accor'un uluslararası pazarlardaki otelcilik tecrübelerini Rixos kalitesi ve misafirperverliği ile birleştirerek Türkiye'de perçinlediğimiz marka bilinilirliğimizi dünyanın farklı noktalarına taşımak istiyoruz.

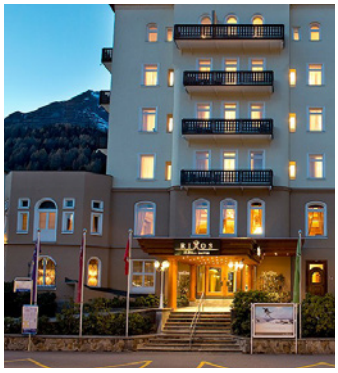
Sürdürülebilir büyüme yol haritamız kapsamında stratejik ortaklıklarımıza büyük önem veriyoruz. Ortaklarımızla birlikte yürüttüğümüz projelerde birbirimizin sahip olduğu farklı tecrübe ve becerileri kullanmaya özen gösteriyoruz.

Son dönemde özellikle "Haliçport" projesiyle öne çıktınız. Çılgın proje olarak adlandırılan Haliçport'la ilgili hedeflerinizi öğrenebilir miyiz? Ne kadarlık bir yatırım planlıyorsunuz; tamamlandığında İstanbul için nasıl bir fark yaratacak?

Haliçport bizim için de en heyecan verici projelerimizden birisi. Haliçport projesinin hayata geçmesiyle birlikte İstanbul'un tarihinde çok büyük öneme sahip olan kültür birikimini tekrar herkesin tecrübesine sunmayı hedefliyoruz. Haliç'te tarih 8 bin 500 yıl geriye gidiyor. Haliç'in tarihi dokusuna sahip korunabilecek binaları koruyarak, alanı müzeler, açık konser alanları, life-style konsepte hizmet edecek oteller, markalı rezidanslar, ofis binaları ve açık ticari alanların yer aldığı bir projeye dönüştüreceğiz.

Getireceğimiz markalarla burayı İstanbul'un en önemli çekim merkezi haline getireceğiz. Bölgede yaşayanları





fotoğraf Bab-al Bahr, Premium Dubai, Davos, Sochi

deniz ve yeşille buluşturacak çok özel bir proje olacak.

Proje tamamlandığında İstanbul'daki turist sayısına hatrı sayılır bir katkısının olacağını ve İstanbulluların da özgürce zaman geçirmekten büyük keyif alacağı yepyeni bir yaşam alanı olacak.

Turizme geri dönersek bugün yurtdışındaki otel sayınızı ve bu alandaki hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

Bugün itibariyle Birleşik Arap Emirlikleri'nde 3 adet faal (Premium Dubai, The Palm, Bab-al Bahr) ve 1 adet yapımı tamamlanmak üzere olan (Abu Dhabi) otelimiz bulunmaktadır. Mısır'da 3 adet (Sharm-el Sheikh, Alamein, Seagate), Hırvatistan'da 1 adet (Dubrovnik), İsviçre'de 1 adet (Davos), Rusya'da 1 adet (Sochi) ve Kazakistan'da 4 adet (Astana, Almati, Shymkent ve Borovoe) olmak üzere 13 faal ve 1 yapım aşamasında otelimiz bulunmaktadır.

Yurtdışındaki büyümemizi Accor ile gerçekleştirdiğimiz ortaklık ile birlikte hızlandırmayı planlıyoruz. Bu kapsamda özellikle Uzak Doğu pazarında faaliyet göstereceğiz. Rixos markası Accor grubunda her şey dahil lüks resort alanında büyük bir boşluğu doldurmayı başardı. Accor'un uluslararası dağıtım kanalları ve proje geliştirme tecrübesiyle söz konusu pazarlarda temelleri sağlam yatırımlarımız olacaktır. **CB**

CUSHMAN & WAKEFIELD
İSTANBUL ALIŞVERİŞ CADDELERİ
RAPORUNUN DÖRDÜNCÜSÜNÜ YAYINLADI:

Bağdat Caddesi ve Nişantaşı yeme içme trendi ile direniyor, İstiklal Caddesi ise zor bir dönemden geçiyor

araştırma Cushman & Wakefield

Cushman & Wakefield'ın hazırladığı 4. İstanbul Alışveriş Caddeleri raporuna damga vuran en önemli 3 gelişme, kentsel yenilemelerin yaya trafiğini düşürmesi, boşluk oranlarının kısmen kemikleşmesi ve yükselen yeme-içme trendi. Kentsel yenilemelerin tamamlanmasına ve yükselen yeme-içme trendine bağlı olarak orta vadede toparlanma potansiyeli en yüksek alışveriş caddesi ise Bağdat Caddesi.

Nişantaşı ikincil sokaklardaki yeni nesil restoran ve kafeler sayesinde hafta sonlarında yaya trafiğinde artış sağlarken, orta vadede 'kısmen' toparlanma belirtisi gösteriyor. Bağdat Caddesi açılması beklenen güçlü markaların pozitif etkisiyle 2018'i karşılıyor. Kiralama hacminin son 3 yıldır düştüğü İstiklal Caddesi ise değişen ziyaretçi profili ve perakendeci yapısıyla eski potansiyelini kazanmak için zamana ihtiyaç duyuyor. Dünyanın önde gelen gayrimenkul danışmanlık şirketlerinden Cushman & Wakefield, Avrupa yakasında İstiklal Caddesi ve Rumeli, Teşvikiye, Vali Konağı ve Abdi İpekçi'yi kapsayan Nişantaşı Bölgesi ile Anadolu yakasındaki Bağdat Caddesi olmak üzere İstanbul'un 3 ana caddesini inceleyen 'İstanbul Alışveriş Caddeleri' raporunun dördüncüsünü yayınladı. Buna göre 2016 yılında caddeler toplamında 52 olan kentsel yenileme çalışmasının yoğunlaşarak 2017 yılında 65'e çıkması ve yaya trafiğinin azalması

caddeleri etkileyen faktörlerin başında geldi. Perakendede lokalleşme ile yeme içme sektörüne ilginin artmasına karşın, 2016 yılında boş olan 91 mağazanın sadece 43'ü kiralanabildi ve kiralama hacmi 3 yıldır benzer seviyelerde gerçekleşti. 2015 yılında toplam 112 kiralama işlemi, 2016 yılında 105 ve 2017 yılında ise üç ana cadde toplamında 109 kiralama işlemi oldu. Rapora göre, 2016 yılında gerçekleşen yeni kiralama işlemlerinin %19'u yeme içme sektörüne

CADDE-METRE

	İSTİKLAL CADDESİ 2016		İSTİKLAL CADDESİ 2017	BAĞDAT CADDESİ 2016		BAĞDAT CADDESİ 2017	NİŞANTAŞI BÖLGESİ 2016		NİŞANTAŞI BÖLGESİ 2017
Ziyaretçi sayısı hafta içi ('000 günlük)	126	↓	112	33	↓	24	45	↓	37
Ziyaretçi sayısı hafta sonu ('000 günlük)	201	↓	179	56	↓	41	46	↑	51
Toplam stok (#)	253	↑	260	332	↑	338	380	=	380
Toplam stok (m2)	62	↑	67	75	↑	80	59	=	55
Boş mağaza (#)	23	↑	28	42	↑	59	25	↑	35
Boşluk oranı (%)	%9	=	%10	%21	=	%23	%12	=	%11
İnşaat halindeki alan ('000, m2)	6	↑	14	18	↑	27	0,4	↑	5
Kiralama işlem hacmi (#)	24	↑	35	42	=	43	39	↓	31
Kiralama işlem hacmi ('000, m2)	5	=	7	7	↑	13	5	=	4
Kiralanan alan ortalama büyüklüğü ('000, m2)	213	=	218	163	↑	298	124	↑	140

↑ negatif durum

↑ pozitif durum

= nötr durum

* Cushman & Wakefield Türkiye Modelidir.

aitken, 2017 yılında bu oran işlemlerin yaklaşık dörtte biri (%23) olarak gerçekleşti. 2016 yılında 141 mağazada faaliyet gösteren uluslararası marka sayısı, 2017 yılı itibariyle %7 düşüşle 132'ye geriledi.

Artan yeme içme sektörü ilgisi önemli katalizör

Rapora göre, Bağdat Caddesi İstiklal Caddesi'ne kıyasla kentsel yenileme çalışmalarının zamanla azalması ile orta vadede, Nişantaşı ise 'kısmen' tekrar güçlerine kavuşabilecek görünüyorlar. Bağdat Caddesi'nde 2016'da 27 adet olan kentsel yenileme proje sayısının 2017 sonu itibariyle 41'e ulaşması, artan boş mağaza sayısı ve inşaat halindeki binaların yanı sıra, halen yaklaşık 2 bin konutun yarım kalmış olması ile birlikte, geçen seneye nazaran ziyaretçi sayısında hem hafta içi hem de hafta sonu ciddi bir düşüş yaşadı. 2016 yılında düşüş gösteren boş mağaza sayısının 2017'de yükselerek tekrar 2015 seviyelerine çıkması ile caddenin ortalama ziyaretçi sayısı %27 oranında düşüş gösterdi. Ancak açılması beklenen Chanel, Eataly, Apple, Samsung gibi global markalar ile, kira seviyelerinin dövizde yaşanan volatilite nedeniyle düşüyor olması, Bağdat Caddesi'nin daha hızlı toparlanma göstereceğine işaret olabilir. Bu toparlamanın itici güçlerinin ise genel olarak yeme-içme ve caddeye yeni giriş yapması beklenen uluslararası markalar ile olması beklenmektedir. Bağdat Caddesi'nde son 1 sene içerisinde 2016'da boş olan 42 mağazanın %50'si kiralanabildi. Toplamda gerçekleşen 43 kiralama işleminin 26'sını ise yeni girişler oluşturdu.

Nişantaşı'nda haftasonunda yaya trafiğinde artış %12

Rapora göre, Nişantaşı'nda özellikle en büyük lüks moda markalarını barındıran Abdi İpekçi Caddesi'nde 2017'deki kentsel yenileme çalışmaları ve boşluk oranlarının artması nedeniyle genel olarak Nişantaşı Bölgesi'nin yaya trafiği hafta içinde geçen seneye oranla %19 düşerken, ara ve arka sokaklarda artan

restoran ve kafelerle hafta sonundaki ziyaretçi sayısının %12 oranında arttığı gözlemlendi. Toplam kiralama hacmi geçen seneye nazaran düşen Nişantaşı'da kiralama işlem sayısının 2017 itibariyle bir nebze de olsa azalmasının en önemli nedenlerinden biri özellikle Teşvikiye ve Abdi İpekçi'de yoğunlaşmış olan kentsel yenileme çalışmaları. Bir önceki seneye kıyasla 2017 itibariyle inşaat sayısı 8'den 16'ya çıktı, metrekare bazında ise %92'lik bir artış olduğu kaydedildi. Son 1 sene içerisinde ise 31 kiralama işleminin neredeyse yarısı hazır giyim kategorisinden gerçekleşirken, bu kategorideki işlemlerin %64'ü ise ulusal markalar tarafından yapıldı. Lüks ve erişilebilir lüks marka işlemleri ise toplamda 8 adetle sınırlı kaldı. Lüks ve erişilebilir lüks marka işlemleri ise toplamda 8 adetle sınırlı kaldı.

Yeni AKM, İstiklal Caddesi'ni tekrar canlandırabilir

İstiklal Caddesi, artan boş mağaza sayısı ve inşaat halindeki binaların yanı sıra, 2017 başından beri süren tramvay bakım ve yol çalışmaları nedeniyle, bir önceki yıla kıyasla yaya trafiğinde hem hafta içi hem de hafta sonu ciddi bir düşüş yaşadı. Son bir sene içinde artan yenileme çalışmaları nedeniyle 2017'de hem hafta içi hem de hafta sonunda yaya trafiği %11 oranında azaldı. Bununla birlikte gelecek dönemde başlayacak yeni Atatürk Kültür Merkezi projesi İstiklal Caddesi'ni tekrar canlandırma potansiyeli taşıyor.

Kiralama hacminin yüksek görünmesinin nedeni Yapı Kredi

İstiklal Caddesi'nde düşen kira seviyeleri nedeniyle kısmen yüksek bir kiralama işlem hacmi gerçekleşti. 2017 senesinde toplam 35 işlem gerçekleşen cadde üzerinde, 3.000 m² ile en büyük proje yeniden açılan Yapı Kredi Kültür Sanat oldu. Bu işlem diğer verilerden ayrı tutulduğunda kiralama işlem hacminin aslında 3 yıldır metrekare bazında sert bir düşüş

fotoğraf İstiklal Caddesi, Gabriel Garcia Marengo

fotoğraf Bağdat Caddesi

sergilediği görülüyor. İstiklal Caddesi üzerinde yapılan 35 adet kiralamanın 13'ünün yeme-içme sektörü tarafından gerçekleştirilmiş olması ise dikkat çekti. Son 3 yıldır kiralama işlem hacminin sert bir düşüş sergilediği İstiklal Caddesi'nde 2016 yılındaki boş 23 mağazanın, 2017 itibariyle sadece 12'si kiralandı ve bu işlemlerin 5 tanesinin yeme-içme markası olduğu kaydedildi.

Ana cadde pazarı bir süre daha kırılgan olmayı sürdürecek

Verileri değerlendiren Cushman & Wakefield t Ortağı Toğrul Gönden, "Ana cadde pazarı, döviz kurundaki dalgalanmalar, perakendedeki büyümenin yavaşlaması ve kentsel yenileme çalışmaları göz önüne alındığında bir süre daha kırılgan olmaya devam edecektir. Buna rağmen, Bağdat Caddesi'nin umut vaat ederek daha hızlı düzeleceğini tahmin ediyoruz" dedi. Gönden, şöyle devam etti:

"Bağdat Caddesi ise Beymen'in en büyük cadde mağazasının Suadiye'deki açılışı, düşen kira seviyeleri ve 2018 senesinde açılması beklenilen Chanel, Eataly, Apple ve Samsung mağazalarının da pozitif etkisiyle çok daha kuvvetli şekilde 2018 senesine hazırlanıyor. İstiklal Caddesi'nin ise üst segment yeme-içme ve kültürel aktivitelerden ziyade yerel hazır giyim pazarı ve daha düşük profilli yeme-içme mekanlarına doğru dönüşümünü devam ettireceğini düşünüyoruz. Ancak başarılı biteceğine inandığımız AKM projesi sonrasında, İstiklal'in meydan bölgesinden başlayarak aşağıya doğru inecek bir düzelme/toparlanma olacağını umuyoruz."

CADDEYE RAĞBET AZALDI

Son yıllarda ard arda gerçekleştirilen konut projelerinin lansmanlarında örnek alınan İstanbul'un ünlü alışveriş caddelerindeki ziyaretçi sayıları gözle görülür ölçüde azaldı. Cushman & Wakefield şirketlerinin araştırmasına göre...

Bağdat Caddesi'nde haftaiçi günlük ziyaretçi sayısı 2016'da 33 binken 2017'de bu rakam 24 bine geriledi. Hafta sonu günlük ziyaretçi sayısı ise 56 binden 41 bine düştü. Nişantaşı'nda haftaiçi gün...

Istanbul's busiest avenue missing its good old days

Bağdat Caddesi eskiyi arıyor

KENTSEL yenileme projeleri, yarım kalmış ... mağaza sayılarındaki artış, ge... Caddesi'nde ziyaretçi sayısının ... adet olan kentsel yenileme proje sayısı geçen yıl itibarıyla 41'e ulaştı. Artan boş mağaza sayısı ve inşaat halindeki binaların yanı sıra ... hafta içi hem de hafta ... Rapora göre Nişanta... sayısı yüzde 12 arttı.

Gözden düşen caddeler yeme içmeyle ayakta kaldı

Bağdat Caddesi'nde artan boş mağaza sayısı ve inşaat halindeki binaların yanı sıra yaklaşık 2 bin konutun yarım kalmasıyla caddenin ziyaretçi sayısı yüzde 27 azaldı. Gayrimenkul danışmanlık şirketi Cushman & Wakefield'ın İstanbul Alışveriş Caddeleri raporuna göre Bağdat Caddesi'nde hafta içi günlük ziyaretçi sayısı 2016'da 33 binken 2017'de bu rakam 24 bine geriledi. Hafta sonu günlük ziyaretçi sayısı ise 56 binden 41 bine düştü. Rapora göre, özellikle büyük moda markalarını barındıran Abdi İpekçi Caddesi'nde geçen yıl kentsel yenileme çalışmaları ve boşluk oranlarının artması nedeniyle Nişantaşı bölgesinin de yaya trafiği hafta içi 2016'ya göre yüzde 19 düşerken, ara ve arka sokaklarda artan restoran ve kafelerle ziyaretçi sayısı hafta sonu yüzde 12 arttı.

İstanbul Bağdat Caddesi'nde kentsel yenileme proje sayısı 2017'de 41'e ulaştı.

AKM İLE YENİDEN CANLANACAK

İstiklal Caddesi'nde de son bir sene içinde artan yenileme çalışmaları nedeniyle hem hafta içi hem de hafta sonunda yaya trafiği yüzde 11 oranında azaldı. Raporda, yeni Atatürk Kültür Merkezi (AKM) projesinin İstiklal Caddesi'ni tekrar canlandırma potansiyeli taşıdığı belirtildi.

Bağdat Caddesi'nde son 1 yıl içerisinde 2016'da boş olan 42 mağazanın yüzde 50'si kiralanabildi.

Caddelerde ürküten tablo

Gayrimenkul danışmanlık şirketi Cushman & Wakefield'ın raporuna göre; azalan turist sayısı, kentsel dönüşüm ve yol çalışmaları nedeniyle İstanbul'un Alışveriş Caddeleri'nde kan kaybı sürüyor. İstiklal Caddesi'nde haftasonu günlük ziyaretçi sayısı son bir yılda 201 binden 179 bine geriledi. 2017'ye yaya trafiğinin haftaiçi Bağdat Caddesi'nde yüzde 27 ve Nişantaşı Bölgesi'nde yüzde 19 oranında azaldı.

Bağdat Caddesi eski günlerini arıyor

KENTSEL yenileme projeleri, yarım kalmış binalar ve boş mağaza sayılarındaki artış, geçen yıl Bağdat Caddesi'nde ziyaretçi sayısının yüzde 27 azalmasına neden oldu. 2017'de yaya trafiği önceki yıla kıyasla İstiklal Caddesi'nde yüzde 11, Bağdat Caddesi'nde de yüzde 27 düştü. // 5'TE

Bağdat Caddesi eski günlerini arıyor

KENTSEL yenileme projeleri, yarım kalmış binalar ve boş mağaza sayılarındaki artış, geçen yıl Bağdat Caddesi'nde ziyaretçi sayısının yüzde 27 azalmasına neden oldu.

AA muhabirinin gayrimenkul danışmanlık şirketi Cushman & Wakefield tarafından hazırlanan "4. İstanbul Alışveriş Caddeleri Raporu" ndan derlediği bilgilere göre, 2017'de yaya trafiği önceki yıla kıyasla İstiklal Caddesi'nde yüzde 11, Bağdat Caddesi'nde de yüzde 27 düştü.

Bağdat Caddesi'nde 2016'da 27 adet olan kentsel yenileme proje sayısı geçen yıl itibarıyla 41'e ulaştı. Artan boş mağaza sayısı ve inşaat halindeki binaların yanı sıra yaklaşık 2 bin konutun yarım kalmasıyla birlikte ziyaretçi sayısında hem hafta içi hem de hafta sonu ciddi düşüş oldu.

Caddede 2016'da boş olan 42 mağazanın yüzde 50'si son bir yıl içerisinde kiralandı. Toplamda gerçekleşen 43 kiralama işleminin 26'sını yeni girişler oluşturdu...

daha hızlı toparlanması bekleniyor.

Rapora göre, özellikle büyük moda markalarını barındıran Abdi İpekçi Caddesi'nde geçen yıl kentsel yenileme çalışmaları ve boşluk oranlarının artması nedeniyle Nişantaşı bölgesinin yaya trafiği hafta içi 2016'ya göre yüzde 19 düşerken, ara ve arka sokaklarda artan restoran ve kafelerle ziyaretçi sayısı hafta sonu yüzde 12 arttı.

Verileri değerlendiren Cushman & Wakefield Yönetici Ortağı Toğrul Gönden, ana cadde pazarı, döviz kurundaki dalgalanma, perakendedeki büyümenin yavaşlaması ve kentsel yenileme çalışmaları göz önüne alındığında ana cadde pazarının bir süre daha kırılgan olmayı sürdüreceğini ifade ederek, "Buna rağmen Bağdat Caddesi'nin umut vadederek daha hızlı düzeleceğini tahmin ediyoruz." dedi.

Caddeler boş kaldı

KENTSEL yenileme projeleri, yarım kalmış binalar ve boş mağaza sayılarındaki artış, alışveriş caddelerinin derinden ... Gayrimenkul danışmanlık şirketi Cushman & Wakefield tarafından hazırlanan "İstanbul Alışveriş Caddeleri Raporu"na göre alışveriş caddelerine gelen ziyaretçi sayısı 2017'de düştü. İstiklal Caddesi'nde hafta içi günlük ziyaretçi sayısı 2016'da ... binken, 2017'de 112 bin oldu. Hafta sonu günlük ziyaretçi sayısı 201 binden 179 bine geriledi. Bağdat Caddesi'nde hafta içi günlük ziyaretçi sayısı 2016'da 33 binken 2017'de bu rakam 24 bine geriledi. Hafta sonu günlük ziyaretçi sayısı ise 56 binden 41 bine düştü. Nişantaşı'nda hafta içi ziyaretçi sayısı 45 binden 37 bine düşerken, hafta sonunda artış oldu. 46 bin olan hafta sonu günlük ziyaretçi sayısı 51 bine çıktı.

DÖNÜŞÜM ETKİSİ

Bağdat Caddesi'nde 2016'da 27 adet olan kentsel yenileme proje sayısı geçen yıl itibarıyla 41'e ulaştı. Artan boş mağaza sayısı ve inşaat halindeki binaların yanı sıra yaklaşık 2 bin konutun yarım kalmasıyla ziyaretçi sayısında hem hafta içi hem de hafta sonu ciddi düşüş oldu. Caddede 2016'da boş olan 42 mağazanın yüzde 50'si ...

Caddeler tek tek canlanıyor

İstanbul'un 3 ana caddesini inceleyen 'İstanbul Alışveriş Caddeleri' raporunun dördüncüsü yayınlandı. Rapora göre, Bağdat Caddesi İstiklal Caddesi'ne kıyasla kentsel yenileme çalışmalarının zamanla azalması ile orta vadede, Nişantaşı ise 'kısmen' tekrar güçlenebilecek görünüyor.

Istanbul's busiest avenue Istiklal hopes for rebirth

Kentsel yenileme çalışmaları lüks caddeleri vurdu

Kentsel yenileme projeleri, yarım kalmış binalar ve boş mağaza artışları, Bağdat Caddesi'nin ziyaretçilerini yüzde 27 düşürdü. Nişantaşı'nın yaya trafiği ise 2016'ya göre yüzde 19'a indi.

Lüks caddelerde bile işler kesat

Türkiye'nin kiralamada ve satın almada en pahalı caddeleri olan Bağdat Caddesi ve Nişantaşı'ndaki Teşvikiye, Maçka, Vali Konağı ve Abdi İpekçi caddeleri yeme-içme trendi ile ayakta kalmaya çalışıyor.

ALIŞVERİŞİN ROTASI ARKA SOKAKLARA KAYIYOR

ÜNLÜ CADDELERİN CAZİBESİ KALMADI

Toplam 65 kentsel dönüşüm çalışması ile şantiyeye dönen İstanbul'un ünlü caddelerindeki 91 boş mağazanın sadece 43'üne kiracı bulunabildi

YABANCI İNŞAAT'TAN BIRAKIYOR

İSTİKLAL'İN İSTİKBALİ MUALLAK

BAĞDAT'IN UMUDU GLOBAL MARKALARDA

Bağdat Caddesi'nde 2016'da 27 adet olan kentsel yenileme proje sayısının 2017 sonu itibarıyla 41'e ulaştığı...

Kentsel dönüşüm caddeleri eritiyor

İstiklal Caddesi, Nişantaşı ve Bağdat Caddesi kentsel dönüşümden etkilenen yerlerin başını çekiyor.

Beymen, Chanel, Eataly, Apple, Samsung kötü gidişatı tersine çevirebilecek mi?

Bağdat Caddesi'nde ziyaretçi sayısı giderek düşüyor

HABER MERKEZİ

BOŞ OLAN 42 MAĞAZANIN YÜZDE 50'Sİ KİRALANABİLDİ

CHANEL, EATALY, APPLE, SAMSUNG

CUSHBAKIŞI

TOĞRUL GÖNDEN

Cushman & Wakefield
Yönetici Ortak

KONUT SEKTÖRÜNÜN YENİ ROTASI İZMİR Mİ?

fotoğraf NEJDET DÜZEN,İZMİR

Son dönemde birçok yatırımcının yakın markajına giren ve Türkiye'nin en yaşanabilir şehirleri arasında görülen İzmir'i bu yazımda mercek altına alıyor olacağım. Söylendiği gibi İzmir'deki konut sektöründe gerçekten bir yükseliş var mı ve rakamlar bunu destekliyor mu? Gelin birlikte inceleyelim.

Kasım sonu itibariyle Türkiye genelindeki konut satış istatistiklerine baktığımızda İstanbul'daki artışın yıllık bazda %3,94'te kaldığını, İzmir'deki konut satışlarının ise %4,89 oranında artmış olduğunu görüyoruz. Çok önemli bir fark olmasa da 2017 yılı içinde gerçekleşen yeni konut satışlarında yaklaşık 34 bin satılmış konut adeti ile bir rekora imza atılacağını söylemek mümkün. Kasım sonu itibariyle toplam satılan 75.879 konut içerisindeki ilk konut satışlarının payı ise %41.

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası konut fiyat endeksi incelendiğinde fiyatların Türkiye ortalamasında %10, İstanbul'da %6 ve İzmir'de %19 arttığını görüyoruz. Enflasyondan arındırılmış fiyat artışında sadece İzmir'in konut sektöründe önemli bir artış kaydettiği, diğerlerinin ise düşüş sergilediği ortaya çıkıyor.

Söz konusu artışların markalı konut üreticileri nezdinde cazibe yaratması ile birlikte rotayı İzmir'e çeviren birçok şirket olduğunu gözlemliyoruz. Kentsel dönüşüm ve ulaşım projeleri ile hareketlenen İzmir'deki markalı projelere örnek olarak; DAP Yapı'nın DAP İzmir projesi, Nuhoğlu İnşaat'ın Yenitepe projesi, Türkerler'in Mahall Bomonti projesi, İş Bankası GYO'nun Ege Perla projesi, Torunlar & Sur Yapı & Hayat Kimya ortaklığındaki İzmir Marina Park projesi ve Teknik Yapı &

Halk GYO ortaklığında gerçekleştirilen Alsancak projesini gösterebiliriz.
İzmir'deki konut sektörüne olan talebin bugüne kadar potansiyelinin oldukça altında kalması sebebiyle arttığını söylemek yanlış olmayacaktır. Bununla birlikte İzmir'in istihdam açısından İstanbul veya Ankara'ya kıyasla daha az olanak sunması nedeniyle geçmişte şehre sırtını dönmüş birçok genç olduğunu ve daha yaşlı olan demografik yapısının hala çok belirgin olduğunu söyleyebiliriz.
TÜİK verilerine göre 2016 yılında İstanbul'dan İzmir'e göç eden kişi sayısı 16 bini aşmış durumda; 2017 yılında ise bu sayının artması öngörülüyor. Özellikle 40 yaş üstü yönetici kitlesinde İzmir'e taşınma arzusunun oldukça yüksek olduğunu söyleyebiliriz. Yapı ruhsatı istatistiklerinde de görüldüğü gibi bu talep arza yansımaya başladı bile. 2017 yılına dair alt dağılım verileri ise henüz açıklanmadığı için ilk 9 ayın toplam yapı ruhsatının 2016'daki rakamları geçtiğini söyleyebiliriz. Bununla birlikte 2016 - 2015 karşılaştırmasında konut yapı ruhsatı yıllık bazda %21 artış gösterdi. Aynı dönemde

fotoğraf İzmir; Allianz

fotoğraf BODRUMSURF, İzmir

İstanbul'da %3'lük bir düşüş kaydedildi. Talep artışını tetikleyen unsurların başında İstanbul'un trafiği ve hayat pahalılığı gelse de eş anlı olarak sosyal ve toplumsal nedenlerin de bu artışta önemli bir rol oynadığını söyleyebiliriz. İzmir'in daha rahat ve hoşgörülü olan sosyal yapısı ve hem denize hem de yazlık yerleşimlere yakınlığı ise büyük bir kitle nezdinde oldukça çekici bir faktör.
Aynı zamanda kentin geleceğine olan inanç artıyor. Son zamanlarda altyapıya ve ulaşıma yapılan yatırımlar istihdamdaki gücün orta ve uzun vadede artacağı yönünde. İzmir'deki nitelikli iş gücünden ve daha düşük maliyetlerden faydalanmak isteyen şirketlere vereceğimiz en iyi örnek ise yakın vadede Bölge Müdürlüğünü İzmir'e taşıyan ve 1.100 kişilik istihdam yaratan dev uluslararası sigorta şirketi Allianz Türkiye.
Bu bilgiler ışığında İzmir'in eskiden olduğu gibi sadece emeklilik dönemi için tercih edilmediğini tam tersine küçük de olsa beyin göçünün başladığını ve ilerleyen dönemde de devam edeceğini söylemek mümkün.

ÇİĞDEM İŞÖZEN

ROPÖRTAJ
BAHAR YAPICILAR

“ Yıldız Teknik Üniversitesi Kimya Mühendisliği bölümünden mezun olduktan sonra Galatasaray Üniversitesi’nde ‘Mühendislik Yönetimi’ master programını tamamladım. Kariyer yolculuğumun ilk durağı Pazarlama Uzmanı olarak görev aldığım Sumitomo Türkiye oldu. 2015-2018 yılları arasında CBRE Türkiye bünyesinde Araştırma ve Pazarlama bölümünde çalıştım. Ocak 2018’den beri ise Cushman & Wakefield Türkiye’de Araştırma Departmanı Danışmanı olarak görev yapmaktayım. Uzmanı olduğum işi küresel alanda lider olan firmalardan birinde devam ettirmenin mutluluğunu yaşıyorum. ”

TOGETHER, A NEW FORCE IN
GLOBAL REAL ESTATE.
CUSHMAN &
WAKEFIELD
CUSHMAN &
WAKEFIELD
cushmanwakef

Cushman & Wakefield Araştırma Departmanı olarak dünyada ve Türkiye'de nasıl çalışmalar yürütüyorsunuz?

Araştırma departmanı olarak gayrimenkul sektörü ile ilgili her türlü verinin sistemimizde bulunması ve düzenli olarak takip edilmesini oldukça önemsiyoruz. Sektörün gelişimine katkı sağlaması amacıyla periyodik olarak piyasa raporları hazırlıyoruz. Bununla birlikte müşterilerimizin talepleri doğrultusunda pazar araştırmaları, iş geliştirme ve stratejileri raporlarının hazırlanması konularında da hizmet veriyoruz. Her çeyrek hazırladığımız "Türkiye Pazar Analizleri" raporlarımızda; ofis, perakende ve lojistik sektörlerine ait bilgilendirmeler yer alıyor.

Sektörde bir ilk olan ve bu yıl dördüncüsünü hazırladığımız "İstanbul Alışveriş Caddeleri" raporunun yanı sıra gündem özelinde hazırladığımız ve sektörün büyük ilgi gösterdiği "Konut Balonu" ve "Kentsel Dönüşüm" raporlarımız da bulunuyor. Müşterilerimizin talepleri doğrultusunda hazırladığımız özel pazar araştırma ve strateji raporlarımızı güvenilir veriler ışığında analitik bir bakış açısıyla değerlendiriyoruz.

Cushman & Wakefield Türkiye olarak global raporlarımızın yayınlanma sürecinde yerel pazar hakkında veri ve bilgi sağlamanın yanında uluslararası şirketlere Türkiye'deki piyasalara ilişkin bakış açısı sunmaya özen gösteriyoruz.

Veri toplama ve değerlendirme sisteminizden bahsedebilir misiniz? Araştırma yaparken nasıl bir metodoloji kullanıyorsunuz?

Bütün çalışmalarımızın büyük bir titizlikle, sağlam ve güvenilir veriler doğrultusunda yürütülmesi en büyük önceliğimiz. C&W Türkiye olarak araştırmalarımızın temelini, Türkiye gibi değişken ve şeffaf olmayan bir

pazarda, doğru verilere ulaşmak ve bunları analitik bir çerçevede değerlendirmek oluşturuyor.

Periyodik veri tabanlarımızı, TUIK, TCMB, TBB gibi mecralarda yayınlanan veri ve raporları takip ederek güncelliyoruz. Veri tabanlarımızı, şirketimizdeki farklı departmanlardan aldığımız piyasa verileri ışığında güncelliyor ve genel değerlendirmeler gerçekleştiriyoruz. Bu süreçte şirket bünyemizdeki farklı ekiplerin entegre çalışmaları başarı hikayemizin dayandığı en büyük güç.

Sektörde nasıl fark yaratıyorsunuz?

Bizler büyük resmi gören ve çizen bir firmayız. Gerek tüm Türkiye'yi gerekse tüm sektörleri kapsayan veri sistemimizin yanı sıra gündemi ve müşteri taleplerini takip eden çalışmalarımız, büyük resmi oluşturmamızı sağlıyor. Tüm bu çalışmaları yenilikçi ve analitik bir çerçevede oluşturmamız, sektörde öncü olmamızın en büyük nedenlerinden. Yayınladığımız periyodik raporların hem müşterilerimiz hem de sektörün diğer oyuncuları tarafından takip edilmesi ise bu gerçeği güçlendirirken bizleri gururlandırıyor. **CB**

SANAT OTELLERİ

fotoğraf

VOSSY.COM

GRAMERCY PARK HOTEL

NEW YORK

SANAT OTELLERİ

YARATICILIĞIN SINIRLARINI ZORLAYAN MİMARLAR VE SANATÇILAR TARAFINDAN YARATILAN VE HER KÖŞESİ NADİDE SANAT ESERLERİ İLE DOLU BİR OTELDE KONAKLAMAK İSTER MİSİNİZ? SON YILLARDA SAN FRANCISCO'DAN BERLİN'E KADAR SANAT OTELLERİNİN SAYISI HIZLA ARTIYOR. ÜSTELİK BU OTELLERDEN BAZILARI, MÜZELERİ KISKANDIRACAK KADAR ÇOK SAYIDA ZENGİN SANAT KOLEKSİYONLARINA SAHİP. BU SAYIDA SEYAHAT SIRASINDA RUHUNUZU DA DOYURACAK BU OTELLERDEN BİR KAÇ ÖRNEK GÖRELİM.

ROME CAVALIERI H. ROMA *fotoğraf* SAKETH GARUDA

1 ROME CAVALIERI HOTEL

Tarihi resim, heykel ve süsleme sanat koleksiyonları ile Rome Cavalieri Hotel, birçok müzeyi gölgede bırakacak eşine az rastlanır bir zenginliğe sahip. Louis XIV'den Napoleon III'e kadar değerli ve nadir Fransız saatlerin koleksiyonu, Avrupa'nın en önemli ressamlarından Giovanni Battista Tiepolo'nun resimleri, Art Nouveau tarzında cam Gallé koleksiyonu, 18 yüzyılda Roma saraylarını süsleyen iskemleler Rome Cavalieri'nin ortak alanlarını süsleyen eserlerden sadece bir kaçı.

2 ARTE LUISE KUNSTHOTEL

1825 yılında neoklasik tarzda inşa edilen binası göz alıcı bir mimari güzelliğe sahip. Tümüyle sanata adanmış otel lobisinde misafirler heykeller ile karşılanır; odalara giden merdivenlerde karşılaşılan felsefi pasajlar ise benzersizdir. Otelin odalarında yarattıkları eserler ile sanatçılar şimdiden kendilerini ölümsüzleştirmiş. Arte Luise Kunsthotel birbirinden farklı konseptte 50 odaya sahip. Odalarda misafirler kendi hayal güçlerine bağlı olarak yoksul şair, casus, Semerkant gibi temalar seçebiliyor.

3 HOTEL DES ART

San Francisco'da bulunan Hotel Des Art'ın 51 odasında yerel ve uluslararası Graffiti sanatçılarının eserleri bulunuyor. Her oda tasarımının farklı olduğu otelin genel mekanları bulundurduğu tablolar ile modern bir sanat galerisini andırıyor. Kült grafik tasarımlarından, karikatürize edilmiş karakterlere kadar farklı temaların kullanıldığı otel, basit ama etkili ve konforlu dekorasyonu ile dikkat çekiyor. Dünyanın her yerinden yetenekli sanatçıların eserlerinin sergilenmesine destek veren otelde, eserleri satın alabilmek de mümkün.

4 GLADSTONE HOTEL

Tuğla duvarları ve yüksek tavanları ile 19. yy Viktoryan mimarisini yansıtan otelin Kanadalı sanatçıların tarafından hazırlanan 37 odası bulunmakta. Odaların her birinde sanatçıların yaratıcıruhu ve vizyonu hissediliyor. Sanat ve mimarisinde sağladığı başarıyı misafirlerine sunduğu şampuan bar gibi ince hizmet ayrıntılarında da sağlamıştır. Üstelik Gladstone Hotel aynı zamanda bir kültür merkezidir. Yıl boyunca sergi, sinema gibi sanatın tüm alanlarında organizasyonlara da ev sahipliği yapar.

GLADSTONE H. KANADA
fotoğraf GREG'S SOUTHERN

5 GRAMERCY PARK HOTEL

Julian Schnabel tarafından 2006 yılında Rönesans tarzı ile yaratılan otelin benzersiz bir renk kompozisyonu bulunur. Bronz kapı kolları, antika mobilyalar, Fas çinileri, İtalyan şömine, koyu kırmızı kadife perdeleri, maun içki dolapları ile gerçek bir başyapıt gibidir. 185 odası bulunan Gramercy Par Hotel; Andy Warhol, Jean-Michel Basquiat, Enoc Perez, Keith Haring, Tom Wesselman gibi sanatçıların eserlerinden oluşan çok geniş bir sanat koleksiyonuna sahiptir.

GRAMERCY PARK H. NEW YORK

Tony Robbins

YAPTI-ĞIMIZ ŞEYLERİ NEDEN YAPA-RIZ?

"Davranışlarınızın altında hangi güdüler yatıyor? Bugün, hayatınızda sizi harekete geçiren ne? Yoksa hep aynı düzenin içinde misiniz? Çünkü inanıyorum ki bizi içimizden harekete geçiren görünmez güç, etkinken, dünyadaki en önemli şey. Buradayım çünkü inanıyorum ki duygular hayatın temel gücü."

Tony Robbins Yaşam Koçu, Liderlik Psikolojisi Uzmanı

Tony Robbins; aralarında Serena Williams, Hugh Jackman, Usher, Mark Burnett, Melisa Etheridge ve Donna Karan gibi isimlerin de bulunduğu Dünya çapında sayısız lider, sanatçı ve sporcuya koçluk ve danışmanlık yaptı. Dev Adımlar, İçindeki Devi Uyandır, “Money: Master the Game” gibi dünya çapında çok satan kitapların yazarı Tony Robbins’in Kitap, DVD ve CD satışlarının toplamı 50 milyon adedi geçti. Etkinlik yaptığı her ülkede ihtiyaçlar doğrultusunda büyük-küçük 100.000’lerce insana yardım ulaştırıyor. Hindistan’da günde 10.000’den fazla insana su sağlayacak programlar oluşturdu ve kirli su nedeniyle ölümlerin yaşandığı bu ülkede binlerce çocuğun hayatını kurtardı.

izleyin

MELODY GARDOT

27 Haziran, 21:00, UNIQ Açık Hava Sahnesi, İstanbul

Melody Gardot için, müzik yapmak, boş bir tuvale renklerini savuran Jackson Pollock'un cesaretine sahip olmak demek. Yıllar önce başından geçen ağır trafik kazası sonrasında, kendi şarkılarını yazmaya başlayarak, bu şarkılarla hayata tutunan Melody Gardot, aynı zamanda müziğin iyileştirici gücüne de sonsuz inanıyor. Aradan geçen 13 yıl içinde yayınladığı, dünya çapında büyük başarılar kazanan albümleriyle kendi kitlesini yaratması da bu inancın belki de en güzel sonucu. Melody Gardot'nun karizması, duyuları kategorilere sığmadan sarmalayan derinlikli müziği, etkileyici vokali ve açıklıkla paylaştığı sahici hikâyelerinin muhteşem bir kombinasyonu. İlk kez 2009 yılında İstanbul Caz Festivali'nde ağırladığımız sanatçıyı İstanbullu izleyicinin karşısına tekrar çıkaracak olmanın mutluluğu ve heyecanı ise bize düşüyor.

gidin

EŞİKLER/THRESHOLDS

15 Mayıs-29 Temmuz,
Yapı Kredi Kültür Sanat, İstanbul

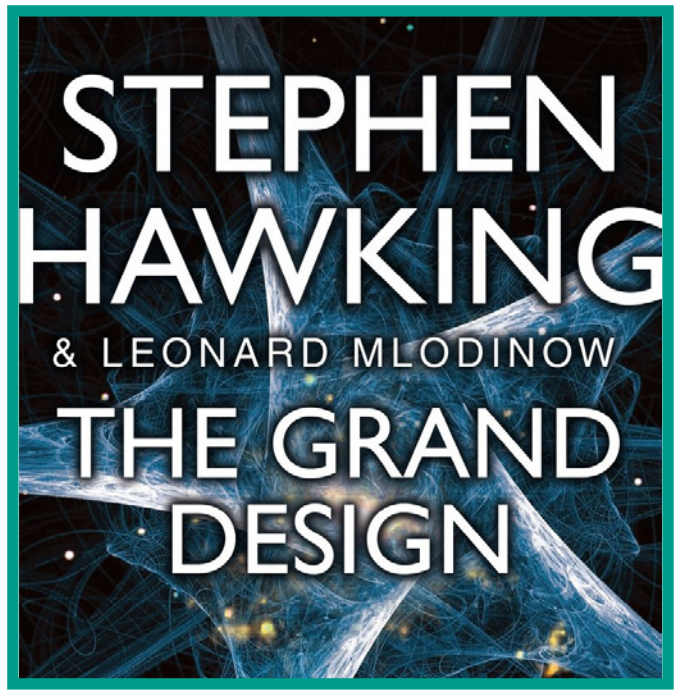
Eşikler, izleyiciyi zamanda yolculuğa çıkararak dünyanın ilk fotoğraf sergisine götürüyor. İngiliz bilim adamı William Henry Fox Talbot'ın 1839 yılında Birmingham'da açtığı dünyanın ilk fotoğraf baskı sergisinin kapılarını aralıyor. Ziyaretçiler bu kapıdan dijital ve üç boyutlu olarak inşa edilmiş bir mekâna adım atıyorlar. Mekânda serbestçe geziniyorlar; dijital ortamda inşa edilmiş vitrinlere, eşyalara, yüzeylere dokunuyorlar. Serginin en hoş sürprizlerinden biri ise kızılötesi sensörlerin ziyaretçilerin görüntüleri üzerinde oynadığı oyunlar.

okuyun

BÜYÜK TASARIM

Stephan Hawking & Leonard Mlodinow,
Doğan Kitap Çevirmen: Selma Öğünç

Kendimizi içinde bulduğumuz bu dünyayı nasıl anlayabiliriz? Evren nasıl devinir? Gerçeğin doğası nedir? Bütün bunlar nereden geldi? Evrenin bir yaratıcıya ihtiyacı var mı? Evreni en derin düzeyde kavrayabilmek için yalnızca evrenin nasıl hareket ettiğini değil, niçin öyle hareket ettiğini de bilmek zorundayız. Hawking ve Mlodinow bu kısa ve hareketli kitapta okuyucuyu temel fizik ve kozmoloji kasırgasına sürüklüyor.



CUSHBAKIŞI

kapak fotoğrafı **İSTANBUL, ANNA**

imtiyaz sahibi
Toğrul Gönden,
Tuğra Gönden

hazırlayan
Build Up PR

grafik tasarım
Güneş Engin

A. RIVER PLAZA, BÜYÜKDERE CADDESİ,
BAHAR SOKAK, NO: 13, KAT: 15 LEVENT
34394 İSTANBUL/TÜRKİYE

T. +90 (212) 334 78 00
F. +90 (212) 334 78 29
E. INFO.ISTANBUL@EUR.CUSHWAKE.COM

WWW.CUSHMANWAKEFIELD.COM.TR

CUSHMAN & WAKEFIELD