

Ticari gayrimenkul uzmanı Ulvi Kocailik;

PAZARLIK GÜCÜ KİRACIDA

RE/MAX Yıldız Gayrimenkul Ticari Brokeri Ulvi Kocailik, ticari gayrimenkulün kiralanmasında veya alım-satım işlerinde işi uzmanına bırakmak gerektiğini söylüyor.

Ticari gayrimenkul konusunda uzman olan RE/MAX Yıldız Gayrimenkul Ticari Brokeri Ulvi Kocailik, günümüz koşullarında pazarlık gücünün kiracıda olduğunu belirtiyor. “Kiracıyı iyi araştırmalıyız. Ufalarak mı geliyor, nereden geliyor, geldiği yerde kiralarnı ödüyor muydu?” diyen Kocailik, gayrimenkulü belgeyle teslim etmek gerektiğini söylüyor.

Kriz şartlarına uygun olarak geçen yıl 15-20 sözleşmeyi yeniden yapılandırdıklarını aktaran Kocailik, ticari gayrimenkullerin satışı veya kiralamasında yapılan anlaşmalarda önce gayrimenkulün ekspertizini yaptıklarını, piyasa şartlarında rayicini belirlediklerini anlatıyor. Kriz koşullarında kira sözleşmelerinin 3 yıllık yapılmasını öneren Kocailik, 6570 Sayılı Kiralamalar Hakkında Kanun’un gerekleri olan kirayı zamanında yatırmak ve gayrimenkule iyi bakmak koşullarının yerine getirilmesini sağlamanın önemine dikkat çekiyor.

Geçen yıl firmaların ciddi nakit sıkıntısı çektiklerine de değinen Kocailik, birçok firmanın içinde bulunduğu gayrimenkulü satma durumuna geldiğini ifade ediyor. Gayrimenkulün paraya dönüşmesinin zaman istediğine dikkat çeken Kocailik, uyarıyor: “Gayrimenkul büyüdüğüçe satış süresi uzar. Örneğin 5-10 bin metrekarelik bir fabrikanın satış süresi en az 6 aydır. Firmalar son dakikaya kadar oyalanıyorlar, acil paraya çevrilirken gayrimenkul yarı fiyatına iniyor. Bir satınalma en az 2 ay sürer. Sakın, son dakikayı beklemeyin. 5-6 ay önceden öngörerek gayrimenkulünüzü satın.”

Herkesin alıcı olmadığına dikkat edilmesini isteyen Kocailik, özellikle ticari gayrimenkulün kiralan-

masında veya alım-satım işlerinde işi uzmanına bırakmak gerektiğini söylüyor.

Kocailik, şöyle devam ediyor: “Yılda 5 bin alıcı adayıyla görüşüyorum ve ortalama 100 tane ekspertiz yapıyorum. Bunların yarısını da satıyorum. Yanlış alıcının peşine düşersen gerçek alıcıyı da kaybedersin. Birden fazla alıcı adayı olabilir, herkesle görüşmek lazım. Her bir alıcı kıymetlidir, ona değer vermeli. 5-10 milyon dolarlık bir gayrimenkulde yüzde 10’luk hata payı bile zarar verir. Bir de gayrimenkul piyasada uzun süre kalırsa adı çıkar. Piyasaya düşer ve aylarca kalırsa mal, ayağa düşer.”

Piyasa gelecek yıl açılacak

Kocailik, İMES, DES Sanayi Sitesi, Dudullu Organize Sanayi Bölgesi (Dudullu OSB), İstanbul Tuzla OSB (İTOSB), Tuzla Mermerciler OSB, Gebze OSB(GOSB), Gebze Güzeller OSB, Gebze Plastikçiler OSB (GEPOSB), TAYSAD OSB(TOSB) ile Orhanlı, Peltli, Şekerpınar, Şerifali, Samandra, Sarıgazi, Yenidoğan, Sancaktepe, Ferhatpaşa bölgeleri, Kozyatağı-Gebze arası E-5 hattı ve Kartal hattında yer alan ticari gayrimenkuller konusunda danışmanlık hizmeti veriyor.

40’a yakın ticari gayrimenkule ilişkin yetkilendirildiğini belirten Kocailik, piyasanın gelecek yıl bahardan önce açılmasını beklemediğini de aktarıyor. Kocailik, piyasada satılacak ticari gayrimenkul sayısının daha da artacağını tahmin ediyor. Günümüz koşullarında bir alıcıya piyasada ortalama 8-10 mal düştüğünü ve alıcının şanslı olduğu bir dönemde bulunduğumuzu ifade eden Kocailik, “Gayrimenkulün fiyatı arttıkça, satışı zorlaşır, satış süreci karmaşıklaşır, mutlaka danışmanlık hizmeti almalarını öneriyorum. Üretim sektöründe yabancı firma girişi çoğalacak. Özellikle otomotiv sanayisinde Avrupa’dan, ABD ve Kanada’dan çok KOBİ girişi var” diye konuşuyor.

Yol arterlerinin kesişme noktasındaki Kozyatağı’nın ticari ofis bölgesi olduğunu belirten Kocailik, şunları kaydediyor: “Bu bölge kaliteli ve güvenli bölge. Ulaşım açısından rahat. Yeni yapılan metro istasyonu çevresinde ciddi bir ofis kümelenmesi görülecek. Ofis aksı, E-5 Kartal, Pendik, Maltepe hattına kayıyor. Bir de Ümraniye’de Tepeüstü İKEA karşısı yani İnkilap Mahallesi tarafında ofis blokları yapılıyor, o bölgede yoğunlaşma var.”

