

# "TİCARİ GAYRİMENKULDE DEĞER YARATIYORUZ"

**TİCARİ GAYRİMENKUL SEKTÖRÜNDE HAYATA GEÇİRDİĞİ PROJELERLE LİDERLİĞİNİ KORUYAN TNL, DÜNYAÇA ÜNLÜ MARKALARIN OFİS BİNALARINDAN KONSEPT VE MİMARİ DİZAYNINA, PAZARLAMA VE SATIŞ DANIŞMANLIĞINDAN GAYRİMENKUL DANIŞMANLIĞINA KADAR PEK ÇOK KONUDA HİZMET VERİYOR**

Dalida Özatay / dalida.ozatay@platinonline.com



**T**NL, ticari gayrimenkul sektöründe kaç yıldır yer alıyor? Bu alanda ne gibi önemli çalışmalara imza atıldı?

TNL kurulduğu 2005 yılından bu yana ana işi olan büyük ölçekli ofis binalarının arazi halinden son kullanıcının yerleşimine kadarki süreçleri (yatırım kararı, proje geliştirme, konsept ve mimari tasarım danışmanlığı, satış ve kiralama) başarıyla yöneterek geliştirme ve broker servis sağlayıcısı kimliği ile bir çok projeye imza attı. Bu projelerden bazıları, built to suit olarak hayata geçmiş Türkiye'nin ilk Leed sertifikalı binası Unilever Genel Merkez Ofisi, Unilever'in tanımladığı ihtiyaçlar doğrultusunda, uygun arazinin tespit edilip yatırımcıya satın alınması ve 35 bin metrekare ofis alanının inşa ettirilip kiraya verdirilmesi olarak yer alıyor. Diğer yandan 80 bin metrekare kiralanabilir alana sahip Buyaka Ofis Kuleleri'nin tamamını tek yetkili olarak Anadolu Grubu, Aksigorta, Bank of Tokyo, Apple, Coca-Cola, Henkel, Netaş, Odaş Enerji, Akfel Enerji, International Paper, Sephora, Spring, Zoetis gibi büyük kuruluşlara kiralanması hizmetleri de başarıyla tamamlandı. Kozyatağı'ndaki Teknosa Genel Merkez Ofisi ve Beyoğlu'nda Mapfre Sigorta Genel Merkez Ofisi binalarının kiralanması, Kozyatağı'ndaki Bahçeşehir Üniversitesi Tıp Fakültesi Kampüsü, Altunizade'deki Şehir Üniversitesi kuruluş kampüsü, Bahçeşehir Koleji'nin Ümraniye, Çamlıca ve Dragos kampüsleri, Saint Joseph Vakfı Küçük Prens

TNL ŞİRKET ORTAĞI  
GÖKHAN CIVAN



Okulları Kuzey ve Güney kampüslerinin kiralama hizmetleri de önemli işlerimiz arasında yer alıyor. Endüstriyel gayrimenkul alanında lokasyon belirleme ve geliştirme çalışmalarına örnek olarak Unilever Algıda Konya fabrikasının inşa edildiği 400 bin metrekare arazinin bulunarak satın alınması ve 'Sale&Leaseback' olarak da Korda Kağıt Hadımköy deposu ve Temmuz 2015'te Havi Lojistik işleri örnek verilebilir. İş geliştirme, mimari tasarım ve konsept danışmanlığı anlamında Ümraniye A4 ve B4 binaları, Piyalepaşa Akplaza, Sancaktepe Outlet Projesi, Kozyatağı Mermerler Plaza, Mecidiyeköy Sfera gibi projelerde ise önemli katma değerler sağlandı. Satış ve pazarlama faaliyetlerini başlangıcından itibaren yürüttüğümüz Göztepe Business İstanbul projesinin etkin stratejilerle doğru hedef kitleye ulaştırılmasına yönelik çalışmalarımız sonucunda başarılı satış grafiğini yakalamanın haklı gururunu taşıyoruz.

## YAKIN TEMAS, OPTİMUM ÇÖZÜM

► TNL'yi rekabetçi kılan özellikler nelerdir?

Ofis kiralama metrekare büyüklüğüne göre her zaman ilk üçte yer alarak pazara hakim bir yapıya sahibiz. Şimdiye kadar tasarladığımız, başarıyla hayata geçirdiğimiz ve ekonomiye kazandırdığımız önemli ve itibarlı işlere imza attık. Ortakların ve çalışanların yani ekiplerimizin iletişim ve pazarlama gücünün kuvvetli olduğunu söyleyebilirim. TNL'nin başarısındaki temel unsurlardan biri de piyasadaki etkin yerli ve yabancı araçlarla var olan dostluk ve bilgi paylaşımına dayalı iş birliği, piyasadaki şirketlerin ihtiyaçlarını yakından takip edebilmemize olanak veren sosyal takip programımız, 100 yıla dayanan geçmiş ve Avrupa çapında 16 noktada yer alan Gerald Eve network'unun sağladığı destek ve Hayal Akademisi yönetimindeki Sosyal Medya İletişim ve Blog Geri Dönüşüm Platformu'nun sağladığı güçlü bilgi mühendisliğidir. Mülk sahibi olan müşteriler ve bu mülkleri alan yatırımcı sınıfındaki müşteriler veya son kullanıcı olan müşterilerle bütün süreçleri birbir yürüterek gereken yönlendirmeleri yaparak ve çok yakından da takibini sağlıyoruz.



**"GAYRİMENKUL DEĞERLEME ŞİRKETLERİNE ÇOK DA MALİYETLİ OLMAYAN VE KOLAYLIKLA YAPTIRACAKLARI EKSPERTİZ ÇALIŞMASI FİYAT/DEĞER AÇISINDAN YANLIŞ YAPMALARINI ÖNLEYECEĞİ GİBİ YASAL BİR AÇMAZI OLUP OLMADIĞINI DA AÇIKLIKLAR ANLAMLI OLACAKLAR. PROFESYONEL YATIRIMCILAR ZATEN BU YÖNTEMI KULLANIR, ANCAK BİREYSEL YATIRIMCILAR BU UFAK MALİYETTEN KAÇINARAK MAALESEF DAHA BÜYÜK ZARARLARLA KARŞILAŞABİLİYOR"**

Kurucu ve yönetici ortaklar olarak bizler, bu saydığımız üç ayrı müşteri kitlesiyle de sürecin en başından sonuna kadar birebir ve sürekli olarak yakın temasta olup sonuçta herkesin kazançlı çıkacağı en hızlı ve en optimum çözümü üreterek hayata geçiriyoruz.

► TNL'nin faaliyet gösterdiği alanları özetler misiniz? Bu alanlarda nasıl bir boşluğu doldurarak ilerliyorsunuz?

Ofis, endüstriyel&lojistik-tarım, proje pazarlama ve proje yönetimi başlıkları altında faaliyet gösteriyoruz. Ofiste mal sahibi temsilciliği, müşteri temsilciliği, proje pazarlaması, geliştirme danışman-

lığı ve yönetimi yeniden yapılandırma konularında hizmet verirken endüstriyel&lojistik-tarımda yer seçimi, mal sahibi temsilciliği, sale&leaseback ve build to suit konularında çalışmalar gerçekleştiriyoruz. Diğer yandan proje pazarlamasında planlama, mimari senaryo, iletişim, satış projelendirme konularında ve proje yönetiminde ise mimari ve fit out konularında hizmet sağlıyoruz. Bu alanlarda en çok geliştirme danışmanlığı kısmında fark yarattığımızı düşünüyorum. Biz 'müşteri ne ister' çok iyi bildiğimizden, daha işin fikir aşamasında dahil olduğumuz işlerde, projenin mimari ve teknik tasarımında önemli katma değer yaratacak fikirler sunuyor ve böylece ortaya çıkacak eserin değerini maksimize ediyoruz.

► Kaç kişilik bir ekibe sahipsiniz? 2016'da ağırlıklı olarak nasıl bir yol haritasına yatırım yaparak ilerliyorsunuz?

15 kişilik bir ekibimiz var. Yurt dışı network'ümüzde yer alan ortaklarımızdan gelen iş talepleri doğrultusunda, kiralama temsilciliği ile ilgili yoğun bir yıl geçirdik. Satış işlemlerinde de ticari gayrimenkul sektöründeki toplam iş hacminin yarısından fazlasını gerçekleştirdiğimizi gururla söyleyebilirim.

► **2017 hedeflerinizi özetler misiniz? Orta vadeli hedefleriniz neler?**

Önümüzdeki yıl, mimari ve inşaat ekibimizi büyütüp ofis iç dekorasyonu işlerinde orta vadede sektörün en iyileri arasına girmeyi hedefliyoruz. Proje satış işimizi departmanlaştırdık, gelecek yıl bunu daha da güçlendirip Business İstanbul deneyiminden hareketle bir kaç önemli projede yer almayı planlıyoruz.

**“YATIRIMCILARIN, SEKTÖR TEMSİLCİLERİNE GÜVENMELERİNİ TAVSİYE EDERİM”**

► **Yerli ve yabancı gayrimenkul yatırımcılarına neler tavsiye edersiniz?**

Projelerin tüm detaylarını iyi incelemeleri çok önemli. Gayrimenkul değerlendirme şirketlerine çok da maliyetli olmayan ve kolaylıkla yapabilecekleri ekspertiz çalışması fiyat/değer açısından yanlış yapmalarını önleyeceği gibi yasal bir açmazı olup olmadığını da açıklıkla anlamış olacaklar. Profesyonel yatırımcılar zaten bu yöntemi kullanır, ancak bireysel yatırımcılar bu ufak maliyetten kaçınarak maalesef daha büyük zararlarla karşılaşabiliyor. Değerlemede yer alan sektör temsilcilerine güvenmelerini önemle tavsiye ederim.

Kurumsal yatırımcılar da bizler gibi geliştirme işlerinde deneyimli danışmanları işin başında ekibe katarlarsa, ortaya çıkacak eser değerini maksimize ederken aynı zamanda yatırım maliyetlerini minimumda tutabilirler.

► **SVR Gayrimenkul Yatırım ile nasıl bir iş birliğiniz var? Business İstanbul adlı ofis projesi çerçevesinde sorumluluğunuz nedir?**

Business İstanbul projesinin en başından beri içindeyiz. SVR'nin satış departmanı gibi çalışıyor, satış ve pazarlama işlerinin tamamını biz yürütüyoruz. Dış cephe tasarımı, asönsörlerin niteliği ve sayısına; bina yönetimine ve güvenlikle ilgili en ince detaylara kadar

**“SVR'NİN SATIŞ DEPARTMANI GİBİ ÇALIŞIYOR, SATIŞ VE PAZARLAMA İŞLERİNİN TAMAMINI BİZ YÜRÜTÜYÜZ. DIŞ CEPHE TASARIMINDAN, ASÖNSÖRLERİN NİTELİĞİ VE SAYISINA; BİNA YÖNETİMİNE VE GÜVENLİKLE İLGİLİ EN İNCE DETAYLARA KADAR PROJENİN BAŞLANGIÇ SAFHALARINDA DANIŞMANLIK YAPTIK”**

projenin başlangıç safhalarında danışmanlık yaptık. Medya iletişimi ve sosyal ağlardaki tanıtım faaliyetlerini de biz yürütüyoruz.

► **Siz bu alanda kaç yıldır görev alıyorsunuz? Kariyer öykünüzü paylaşır mısınız?**

Üç yıldır ticari emlak işindeyim ancak Anadolu Grubu'nda çalıştığım yıllarda Türkiye ve yurt dışında fabrika arsası ve depolama alanlarının satın alınması, ofis binası kiralama gibi birçok gayrimenkul projesini bizzat yürüttüm. O nedenle hep içinde olduğum bir sektördü. 23 yıl boyunca Anadolu Efes Genel Merkezi'nde başlangıçta pazarlama, strateji ve iş geliştirme birimlerinde grubun bugünkü yurt dışı varlığının temel taşları olan önemli yatırım projelerinde yer aldım. İlerleyen yıllarda tedarik zinciri ve lojistik fonksiyonlarında altı ülkeden sorumlu üst düzey yöneticilik görevlerini yürüttüm. Moskova'da iki yıl süren Miller&Efes birleşmesinden sorumlu integrasyon direktörlüğü görevinden sonra 2014 başında TNL'ye ortak olarak katıldım. 2006 yılından bu yana da McDonald's Çocuk Vakfı mütevelli heyeti üyesiyim.

