CUSHMAN & WAKEFIELD

CUSHBAKIŞI

MAYIS
2019
SAYI.11

pazar analizleri TÜRKİYE 1. ÇEYREK PAZAR ANALİZLERİ
röportaj COLIN WILSON - *araştırma* İSTANBUL ALIŞVERİŞ CADDELERİ
RAPORU YAYINLANDI - *makale* OFİSLERDE DİJİTALLEŞME
gayrimenkul notları MIPIM 2019 NOTLARI - *cushbakisi blog* YENİ NESİL
REKABET: E-SPOR - *ted talks* HANS ROSLING

03
PAZAR ANALİZLERİ
Türkiye 1. çeyrek pazar analizleri

11
RÖPORTAJ
Colin Wilson

39
TED TALKS
Hans Rosling

17
ARAŞTIRMA
İstanbul alışveriş caddeleri raporunun beşincisi yayınlandı

25
GAYRİMENKUL NOTLARI
MIPIM 2019 notları

41
KÜLTÜR SANAT
Alice müzikali, PSM caz festivali: Chris Botti, Harvard business review; strateji

31
MAKALE
Ofislerde dijitalleşme

35
CUSHBAKIŞI BLOG
Yeni nesin rekabet: E-Spor

43
İLETİŞİM

Değerli Dostlarımız;

Dijital dergimiz Cushbakışı'nın yeni sayısında sizlerle birlikte olmanın heyecanını yaşıyoruz.

Söyleşi bölümümüzde bu ay Cushman & Wakefield EMEA CEO'su Colin Wilson'u ağırlıyoruz. Keyifle geçen söyleşimizde EMEA bölgesindeki organizasyonel yapının yanında, Cushman & Wakefield'ın büyüme planı olan pazarlar ve teknolojinin gayrimenkul sektörü üzerindeki etkisinden bahsettik. Kıymetli paylaşımları ve bizlere vakit ayırdığı için Colin Wilson'a bir kez daha teşekkür ediyoruz.

Yatırımcı ve kullanıcı açısından değerlendirdiğimiz Türkiye Pazar Analizleri 1. Çeyrek raporumuzda ofis, perakende ve endüstri pazarlarının detaylı analizlerini bulabilirsiniz.

Bu yıl 5.'sini hazırladığımız ve Avrupa yakasında İstiklal Caddesi, Niantaşı'nı Anadolu yakasında ise Bağdat Caddesi olmak üzere İstanbul'un 3 ana caddesini incelediğimiz 'İstanbul Alışveriş Caddeleri' raporumuzun detaylarını sayfalarımızda bulabilirsiniz. Yaya trafiğinin 3 ana caddede de yükseldiğine işaret eden raporumuz; İstiklal Caddesi'nin eski canlılığına kavuşacağını, kentsel yenilemelerin yoğunluğunun azaldığı, giyim ve ayakkabı sektörüne ilginin ise arttığını ön plana çıkartıyor.

Proje ve Geliştirme Hizmetleri ekibi yöneticimiz Murat Can Elmalı tarafından kaleme alınan 'Ofislerde Dijitalleşme' başlıklı makalemizde ise dünyanın bu kadar hızlı dijitalleşmesine parallel olarak gün içerisinde uzun saatler geçirdiğimiz ofislerde oluşan değişime birlikte tanıklık edebiliriz.

Stadyumlar, kapalı basketbol sahaları, konferans merkezleri veya konser salonları.. Her ne kadar sadece belirli bir amaca hizmet etmek için geliştirilseler de, kimi gayrimenkul projeleri kentlere daha fazla dinamizm ve çeşitlilik getirmek isteyen merkezi yönetimlerin ve bunu fırsata dönüştürmek isteyen gayrimenkul geliştiricilerinin üzerine yatırım yaptığı bir alan. Cushbakışı blog'da yayımlanan 'Yeni Nesil Rekabet: E-Spor' adlı keyifli yazımızın detayını dergimizde bulabilirsiniz.

Her yıl Fransa'nın Cannes şehrinde düzenlenen ve yatırım sektöründe Avrupa'nın en önemli fuarı olan MIPIM 2019'da bu yıl neler olduğunu merak edenler ise 'Gayrimenkul Notları' köşemizden yazının tamamına ulaşabilir.

Son bölümümüzü ise her zaman olduğu gibi kültür sanat önerilerine ayırdık.

Hepinize keyifli okumalar dileriz.

TUĞRA GÖNDEN

Cushman & Wakefield Türkiye
Yönetici Ortak

TÜRKİYE PAZAR ANALİZLERİ

OFİS PAZARI

hazırlayan ÇİĞDEM İŞÖZEN
fotoğraf *sol* Albaraka, *sağ* İş Bankası, *sağ 2* Metropol İstanbul, Ataşehir

GENEL BAKIŞ

Ekonomi, 2018'in son çeyreğinde %3 daralma kaydetmiştir. Kısa dönemdeki görünümde kırılganlığı devam edecek olsa da, reel sektör ve tüketici güven endeksleri Mart ayında sırasıyla 99.3 ve 59.45 ile bir önceki çeyreğe göre artış göstermiştir. Öte yandan,mevsim etkilerinden arındırılmış işsizlik oranı artmaya devam etmekte olup Ocak 2019'da %13,3 olarak kaydedilmiştir, enflasyon oranında ise Mart ayında gerçekleşen %19,71 ile 2018 yıl sonuna göre hafif bir gerileme görülmüştür. Bütün bu göstergelere ek olarak, döviz kurlarında devam eden dalgalanma da ofis kiralama ve yatırım faaliyetleri üzerindeki etkisini sürdürmeye devam etmektedir.

KULLANICI ODAĞI

İstanbul'da 151.980 m^2 yeni ofis alanı pazara girerken toplam ofis arzı 6,33 milyon m^2'ye çıkmıştır. Birinci çeyrekte gerçekleşen toplam kiralama işlemleri yaklaşık 85.330 m^2'ye ulaşmış olup, bir

önceki çeyreğe ve bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla, sırasıyla %30,15 ve %22,39 oranlarında önemli ölçüde artış göstermiştir. 1. Çeyrekte, metrekare bazında anlaşmaların, %61.78'i Anadolu yakasında, %25,73'ü MİA'da gerçekleşmiştir. MİA dışında Avrupa yakasında gerçekleşen anlaşmalar %12,49'unu oluştururken, bir önceki çeyreğe göre düşüş göstermiştir. En büyük yeni kiralama işlemleri arasında, Zemin Tekstil, (8.816 m^2, Güngören), Stryker (6.000 m^2, Ümraniye), Polisan (3.403 m^2, Rönesans Hilltown), Teknosa (3.200 m^2, Maltepe Carrefour) ve TurkNet (3.000 m^2, Nurol Tower) bulunmaktadır. Genel olarak, boşluk oranı ilk çeyrek sonunda %24,98'e yükselmiştir.

YATIRIM ODAĞI

Birinci çeyrekte gerçekleştirilen yatırım aktiviteleri ofis üniteleri ile sınırlı kalmıştır, kayda alınan işlemler; Albaraka ve Mükafat Portföy Yönetimleri'nin Metropol İstanbul'daki bazı ofis ünitelerini alması, İş Portföy Yönetimi'nin Quasar İstanbul projesini devralmasıdır.

GENEL GÖRÜNÜM

Ekonomideki sıkışık finansal görünüme rağmen artan satılık gayrimenkuller ile birlikte özellikle Mart sonunda gerçekleşen seçimlerden sonra, yatırım faaliyetleri ivme kazanmayı sürdürecektir, kısa vadede fiyatların ise alıcı beklentilerine yaklaşması beklenmektedir. Ek olarak kiracı lehine ortamın orta ve uzun vadede devam edeceği tahmin edilmektedir.

BİRİNCİL OFİS KİRALARI

MART 2019

LOKASYON	₺ M²/AY	ABD $ FT²/AY	€ M²/YIL	ABD $ FT²/YIL	BÜYÜME % 1 YIL	BÜYÜME % 5 YIL YBBO
İSTANBUL (Levent)	170	32.0	340	35.7	0.0	-6.6
İSTANBUL (Esentepe, Gayrettepe)	105	19.0	202	21.2	-13.6	-11.0
İSTANBUL (Maslak)	105	19.0	202	21.2	-24.0	-8.7
İSTANBUL (Anadolu Yakası)	120	22.0	234	24.5	-12.0	-1.7
İZMİR	65	12.0	127	13.4	-14.3	-6.7
ANKARA	70	13.0	138	14.5	-13.3	-10.8

BİRİNCİL OFİS GETİRİLERİ

MART 2019

LOKASYON (RAKAMLAR BRÜTTÜR %)	MEVCUT ÇEYREK	SON ÇEYREK	SON YIL	10 YIL YÜKSEK	10 YIL DÜŞÜK
İSTANBUL (Levent)	7.50	7.50	7.25	8.75	6.80
İSTANBUL (Esentepe, Gayrettepe)	8.00	8.00	7.75	9.00	7.25
İSTANBUL (Maslak)	7.75	7.75	7.50	9.25	7.25
İSTANBUL (Anadolu Yakası)	7.50	7.50	7.25	9.50	7.25
İZMİR	9.50	9.50	9.25	10.50	9.25
ANKARA	9.25	9.25	9.00	10.50	9.00

PERAKANDE PAZARI

fotoğraf Levi's, Zorlu Center

GENEL BAKIŞ

AYD/Akademetre alışveriş merkezi verilerine göre, 2019 Şubat ayında ciro endeksi bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %18,1 artmıştır ancak aynı dönemde kaydedilen %19,67 enflasyonun altında kalmıştır. En yüksek satışlar, bir önceki yılın aynı dönemine göre yiyecek-içecek ve giyim kategorilerinde sırasıyla %23,8 ve %23,4 artış olarak kaydedilmiştir. Bununla birlikte, 2019 Şubat ayında bir önceki aya göre, yaya trafiğinde %13,3 geçen yılın aynı dönemine göre de %2,2 azalma kaydedilmiştir.

KULLANICI ODAĞI

Döviz kurunda devam eden dalgalanmalar ve yüksek enflasyon sebebiyle, ilk çeyrekte kullanıcı talebi genel olarak düşük seyretmiştir. Bunun yanı sıra; Praktiker, Collezione, Gloria Jeans ve Hacı Sayid konkordato talebinde bulunmuşlardır. 1. Çeyrek boyunca, Levi's yeni konsept mağazasını Zorlu AVM'de, Little Caesars ise AVM pazarına girerek ilk mağazasını İskenderun'da Primemall AVM'de açmıştır, Marks & Spencer ve Eve markaları ise büyümelerini sürdürmüştür. Caffè Nero yeni mağazalar açarak pazar payını arttırırken, Koçtaş Fix büyüme odaklı yatırımlarına İstanbul dışındaki ilk mağazasını Ankara'da açarak devam etmiştir. Bununla beraber, Huawei yoğun ilgi gören ilk deneyim mağazasını, İzmir Mavibahçe AVM'de açmıştır. Miniso ise, önümüzdeki aylarda Türkiye genelinde yeni mağazalar açarak daha da büyümeyi planlamaktadır. Öte yandan, Forever New tümüyle pazardan çıkmış bulunmaktadır. Birinci çeyrekte pazara 25.000 m^2 yeni arz giriş yaparak toplam AVM 2 arzı 12,91 milyon m'ye çıkmıştır; Ankara'da Kartaltepe AVM (25.000 m^2) ve Van'da Park AVM. Ankara'daki Ankapark'ta ise tema park bölümü açılmıştır.

YATIRIM ODAĞI

İlk çeyrekte büyük çaplı bir yatırım gerçekleşmezken, perakende yatırım faaliyetlerinin artan satılık gayrimenkuller ile ivmelenmesi beklenmektedir.

GENEL GÖRÜNÜM

AVM ciro endeksi uzun bir aradan sonra, seçimlerin etkisiyle tüketici duraksamasından kaynaklı, enflasyonun az da olsa altında seyretmiştir, ancak önümüzdeki dönemlerde satış endekslerinin giderek artacağı tahmin edilmektedir. Kısa vadede kiralardaki düşüş devamlılığını korurken, mal sahiplerinin üzerinde devam eden baskı kira fiyatlarını indirmeye itecektir. Bununla birlikte, AVM'ler de ana eğilim, yenileme ve yeniden konumlandırma olacaktır. Yakın zamanda gerçekleşen seçimler sonrasında AVM yatırım pazarının, piyasayı yönlendirecek alıcılar ile hareketleneceği öngörülmektedir.

PAZAR GÖSTERGELERİ

BİRİNCİL KİRALAR	Kısa vadede düşüş devam edecektir ancak TÜFE artışından dolayı yükselme potansiyeli vardır.
BİRİNCİL GETİRİLER	Kısa ve orta vadede getiri oranının artması beklenmektedir.
ARZ	Yavaşlasa da arzdaki artış sürekliliğini korumaktadır.
TALEP	Düşük seviyede sabit durumdadır.

BİRİNCİL PERAKANDE KİRALARI | MART 2019

LOKASYON	₺ M²/AY	ABD $ FT²/AY	€ M²/YIL	ABD $ FT²/YIL	BÜYÜME % 1 YIL	BÜYÜME % 5 YIL YBBO
İSTANBUL	750	140	1,380	145	-23.5	-12.6
İZMİR	375	70	637	67	-25.0	-17.3
ANKARA	482	90	956	100	-18.2	-12.5

BİRİNCİL PERAKANDE GETİRİ ORANLARI | MART 2018

ANA CADDE MAĞAZALARI (RAKAMLAR BRÜTTÜR %)	MEVCUT ÇEYREK	SON ÇEYREK	SON YIL	10 YIL YÜKSEK	10 YIL DÜŞÜK
İSTANBUL	7.25	7.25	6.50	8.75	5.80
İZMİR	8.25	8.25	7.75	11.25	7.50
ANKARA	8.25	8.25	7.50	11.25	7.00
ALIŞVERİŞ MERKEZLERİ (RAKAMLAR BRÜTTÜR %)	**MEVCUT ÇEYREK**	**SON ÇEYREK**	**SON YIL**	**10 YIL YÜKSEK**	**10 YIL DÜŞÜK**
ÜLKE BİRİNCİL	7.75	7.75	7.50	9.50	7.00

SANAYİ VE LOJİSTİK PAZARI

GENEL BAKIŞ

Türkiye, yıla ihracat ticaret hacminde Şubat ayında bir önceki yıla göre %3.,4 yükselişle girerken, ithalat ticaret hacminde %17 oranında bir azalış göstermiştir. Bu sırada, Şubat ayında dış ticaret açığı %63,1 daralarak 2,13 milyar ABD $'ına düşmüştür. Yıllık TÜFE enflasyonu ise Ocak ayında kaydedilen %20,35 orana göre, az da olsa düşüş gösterek Mart ayında %19,71 olarak kaydedilmiştir, bununla birlikte enflasyonda görülen yukarı doğru seyrin uzun dönemde devam edeceği öngörülmektedir. Yıllık Yerel_ÜFE enflasyonuna gelindiğinde ise 2019 Mart ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre yaklaşık iki katı bir oran ile %29,64 olarak yüksek kaydedilmiştir.

KULLANICI ODAĞI

Mevcut verilere göre, depo alanı kiralama aktivitesi yılın ilk çeyreğinde yaklaşık 41.364 m^2 olarak gerçekleşmiştir. En büyük kiralama işlemleri arasında, Reysaş Antrepo (11.500 m^2, İstanbul/Tuzla), Otomotiv Firması (10.931 m^2, Kocaeli/İzmit), Polaris Lojistik (5.500 m^2, Kocaeli/Çayırova), Çaykur (5.500 m^2, Kocaeli/Çayırova), World Courier (4.250 m^2, İstanbul/Hadımköy), Zed Tekstil (4.287 m^2, Adana/Seyhan) ve Zanagro Tarımsal (2.660 m^2, Kocaeli/Çayırova) bulunmaktadır.

YATIRIM ODAĞI

Sanayi ve lojistik yatırım işlemleri, ilk çeyrekte temel olarak birçok arsa ve fabrika satın alımları ile artış göstermiştir. 1. Çeyrekteki en büyük yatırım işlemleri arasında, Anadolu Efes'e ait Sakarya Akyazı'da bulunan arsa satışı (248.954 m^2), Banvit'e ait Bandırma, Orhaniye'de bulunan arazinin (46.900 m^2) ve Manisa Akhisar'da bulunan arsanın (40.367 m^2) ayrı özel yatırımcılara satılması, Altınbilek'in Banvit'e ait Eskişehir'de bulunan yem fabrikasını (15.141 m^2) satın alması, Ortadoğu Enerji'nin Yeşil Yapı'dan Tekirdağ Ergene'de bulunan arsaların satın alımı (toplamda 63.331 m^2), Clariant'a ait Kocaeli Gebze'de bulunan arsa (40.000 m^2) ve tesis satışı (20.000 m^2), Ak Gıda'nın Gürsüt'e ait İzmir Tire'de bulunan üretim tesisini satın alması (32.000 m^2), Ziraat

Bankası'nın Temapol Polimer'e ait Kayseri Melikgazi'de bulunan arsa ve fabrika binasını satın alması (29.810 m²), Titan Asia'nın Aydın Efeler'de bulunan Jantsa Jant'a ait fabrika ve idari binayı (19.514 m²) satın alması,Gentaş'a ait Ankara Akyurt'ta bulunan arsanın (15.020 m²) özel bir yatırımcıya satılması, ve Novares Türkiye'ye ait Kocaeli Çayırova'daki fabrika binası satışı (4.410 m²) gösterilebilir.

GENEL GÖRÜNÜM

Ekonomide son dönemlerde kaydedilen düşük GSYH ve yüksek enflasyona rağmen, finansal koşulların, reel sektör güven artışı ve imalat sanayi endeksinin yükselmesi ile önümüzdeki dönemlerde giderek yumuşaması beklenmektedir. Sanayi ve lojistik yatırım talebinin bu çeyrekte de görüldüğü gibi fırsatçı alıcılar tarafından ivmelendirileceği öngörülmektedir. Bunun yanı sıra, büyük ölçekli yabancı lojistik firmaları yatırım rotalarını Türkiye'ye çevirmeye başlamıştır, bunlara örnek olarak; İngiliz lojistik şirketinin Türkiye'ye 3 yeni hat açarak, Avrupa'ya bağlanacak intermodal ağına dahil olmayı sağlaması ve yılın ilk yabancı lojistik yatırımı olarak gösterilen İsviçreli lojistik şirketin Avrupa'da açtığı ilk ofisin Türkiye'de olması gösterilebilir.

PAZAR GÖSTERGELERİ

PAZAR GÖRÜNÜMÜ

BİRİNCİL KİRALAR	Kur dalgalanmasına paralel olarak kira bedellerinin gevşemesi beklenmektedir.
BİRİNCİL GETİRİLER	Orta vadede sınırlı düzeyde bir artış beklenmektedir.
ARZ	Sınırlı geliştirme faaliyetinden dolayı nitelikli lojistik arzı düşüktür.
TALEP	Esas lokomotif yerli (mal sahibi) kullanıcılardır.

BİRİNCİL LOJİSTİK KİRALAR

MART 2019

LOKASYON	₺ M²/AY	ABD $ FT²/AY	€ M²/YIL	ABD $ FT²/YIL	BÜYÜME % 1 YIL	BÜYÜME % M²/AY
İSTANBUL	30	5.50	58.4	6.13	-8.3	-6.5
ANKARA	18	3.25	34.5	3.62	-7.1	-6.3

BİRİNCİL LOJİSTİK GETİRİLER

MART 2019

LOJİSTİK LOKASYONU (RAKAMLAR BRÜTTÜR %)	MEVCUT ÇEYREK	SON ÇEYREK	SON YIL	10 YIL YÜKSEK	10 YIL DÜŞÜK
İSTANBUL	9.25	9.00	9.00	9,.5	8.75
ANKARA	10.25	10.00	10.00	10.25	10.00

cushbakisi.com/blog
www.cushmanwakefield.com.tr
fotoğraf
MARIA TENEVA

CUSHMAN &
WAKEFIELD
FOLLOW US
YouTube

COLIN WILSON

CUSHMAN & WAKEFIELD CEO, EMEA

ROPÖRTAJ **BAHAR YAPICILAR**

Cushman & Wakefield'ın EMEA bölgesindeki organizasyonel yapısından bahsedebilir misiniz?

Avrupa, Ortadoğu ve Afrika'da (EMEA) 133 ofisimiz ve 5.500 çalışanımızla kullanıcı ve yatırımcılara; acente kiralama, varlık hizmetleri, sermaye piyasaları, tesis hizmetleri, global kullanıcı hizmetleri, yatırım & varlık yönetimi, proje ve geliştirme hizmetleri, kiracı temsilciliği ve değerleme ve danışmanlık alanlarında eksiksiz bir hizmet sunuyoruz.

İstanbul'a geçen yıl yapmış olduğunuz ziyaretinizden edindiğiniz izlenimleri bizlerle paylaşır mısınız?

Cushman & Wakefield Türkiye ekibi ile bir araya gelmekten çok büyük mutluluk duydum. Türkiye'deki ulusal ve uluslararası müşterilerimizin faydasına olacak şekilde geniş bir yelpazede hizmet sunma yetkinliğine sahip gerçekten kuvvetli ve adeta kolej ruhuyla birbirine bağlı bir ekibe sahip olduğumuz için oldukça şanslıyız. Yerel ve global anlamdaki derinlemesine öngörülerimizin ve tecrübelerimizin müşterilerimiz için önemli bir değer arz ettiğini düşünüyorum. Tuğra Gönden liderliğindeki Türkiye ekibi ise sürekli büyüme hedefiyle hem uluslararası hem de yurtiçi piyasalardaki faaliyetlerine destek arayan müşterilerimize en iyi hizmeti vermek adına çalışıyor.

İstanbul'a iş seyahati nedeniyle geldiğim için kent hakkında çok fazla bilgi ve deneyim edinme şansım olmadı. Ancak, Türkiye'ye tekrar geleceğimi umuyorum.

Cushman & Wakefield'ın büyüyebileceği alanlar olarak nereleri görüyorsunuz ve hangi yeni pazarlarda büyümeyi umuyorsunuz?

İçinde bulunduğumuz siyasi, ekonomik ve teknolojik değişim dönemi, ülkeler arasında sermaye, hizmet ve personel taşıyan müşterilerimize stratejik danışmanlık sağlamak üzere yapılandırılan kuruluşumuz için önemli fırsatları barındırıyor. Öte yandan pazarlarımız arasındaki benzerliklerin oranı, farklılıkları geride bırakmış durumda. Her şeyden önce, müşterilerimizin şimdi ve gelecekte talep ettiği hizmetlere cevap verebilir durumda olmalıyız. Büyük

uluslararası müşterilerimizin EMEA'ya ilişkin global stratejilerine destek vermek için yapacaklarımızın kapsamını genişletmekteyiz. Türkiye'de ve tüm EMEA'da değer yaratan yerel bir bilgi birikimi olduğunu biliyoruz ve inanıyorum ki bu yerel bilgi birikimi bölgeler arasında daha çok işbirliği yaparak ve bir bütün bölgesel şirket gibi hareket ederek daha da güçlendirilebilir.

Teknolojinin gayrimenkul sektörü üzerindeki en önemli etkisi nedir? Cushman & Wakefield bu alanda neler yapmaktadır ve nasıl farklılaşabilir?

Gayrimenkul sektörüne en büyük etkisi süreç verimliliğini artırması. Büyük veriyi içselleştirerek müşterilerimizin yararına olacak daha hızlı ve iyi bir karar alma verme sürecine ulaşabiliriz. Teknolojiyi, müşteriye sunabileceğimiz değeri artırmak için global platformumuzu geliştirebileceğimiz bir fırsat olarak görmekteyiz. Cushman & Wakefield bu yüzden teknoloji söz konusu olduğunda ortaklık modelini benimsemeyi tercih etmiştir. Bu ortaklıklardaki çeşitlilik, müşterilerimize ve onların ihtiyaçlarına cevap verecek yaratıcı ve teknoloji merkezli çözümler bulmamızı sağlayan muazzam fırsatlara erişmemize imkan veriyor.

CUSHMAN & WAKEFIELD TÜRKİYE OFİSİ

Biraz kendinizden bahsedebilir misiniz?

Cushman & Wakefield'de, öncesinde DTZ olmak üzere 23 yıldır çalışıyorum. EMEA işletmemizin stratejik bir çerçevede büyümesinden sorumluyum. Öncesinde İngiltere ve İrlanda işlerini yürütmekteydim.Geçmişte, Londra'nın merkezinde yatırımcılara ve inşaat firmalarına danışmanlık yapıyordum.

Hobileriniz/boş zamanlarda uğraştığınız ilgi alanlarınız nelerdir?

İş nedeniyle seyahat ederek o kadar çok zaman harcadım ki artık ailemle vakit geçirmek istiyorum. Pratik becerileri güçlü bir insanım bu nedenle evde ve bahçede çalışmayan onarılması gereken şeyleri onarmaktan büyük mutluluk duyuyorum.

En son hangi kitabı okudunuz?

Yeni Zelanda'nın başarılı rugby ekibi "All Blacks"in kültür ve spor alanındaki başarısı hakkında yakın tarihte okuduğum bir kitaptan çok keyif aldım.

Herhangi bir spor veya sanat dalıyla uğraşıyor musunuz?

Sporla bilfiil uğraştığım günler artık geride kaldı; fakat sporu takip etmekten gerçekten büyük zevk alıyorum. Üç çocuğum da artık büyüdü fakat hepsi de sporla ilgilenmekten keyif alırdı. Çoğu ebeveyn gibi onları okulda ve sonrasında rekabet halinde görmek beni gururlandırırdı.

CUSHMAN & WAKEFIELD İSTANBUL ALIŞVERİŞ CADDELERİ RAPORUNUN BEŞİNCİSİNİ YAYINLADI:

İstiklal eskiye dönüşte umut vadediyor

Cushman & Wakefield'ın hazırladığı 5. İstanbul Alışveriş Caddeleri raporu, yaya trafiğinin 3 ana caddede de yükseldiğine işaret ederken, bu trafiğin hafta sonu Bağdat ve hafta içi Nişantaşı caddesinde yoğunlaştığını ortaya koydu. İstiklal Caddesi'nin ise eski canlılığına kavuşacağını öngörülen raporda ayrıca, kentsel yenilemelerin yoğunluğunun azaldığı, giyim ve ayakkabı sektörüne ilginin arttığı ön plana çıkıyor.

Kentsel yenilemelerin yavaşlamasına ve yükselen yeme-içme trendine bağlı olarak 2017 yılında boş olan mağazaların yüzde elliye yakını 2018 yılında kiralanırken, kiralama işlem sayısı bu yıl artış gösterdi. 3 ana cadde genelinde 2017 yılında 132 mağazada faaliyet gösteren uluslararası marka sayısı, 2018 yılı itibariyle yüzde 24 artışla 164'e yükseldi. Kiralama işlem sayısı açışından kıyaslama yapıldığında ise; 3 ana cadde toplamında 2017 yılında 109 olan kiralama işleminin, 2018 yılında 139'a yükseldiği ortaya kondu.

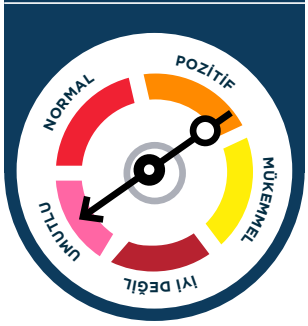
Dünyanın önde gelen gayrimenkul danışmanlık şirketlerinden Cushman & Wakefield, Avrupa yakasında İstiklal Caddesi ve Rumeli, Teşvikiye, Vali Konağı ve Abdi İpekçi'yi kapsayan Nişantaşı Bölgesi ile Anadolu yakasındaki Bağdat Caddesi olmak üzere İstanbul'un 3 ana caddesini inceleyen 'İstanbul Alışveriş Caddeleri' raporunun beşincisi yayınladı.

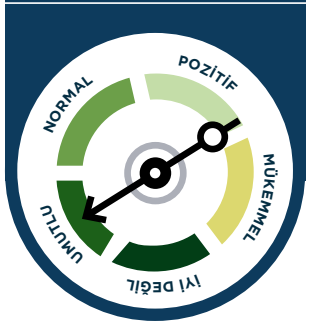
Buna göre 2017 yılında caddeler toplamında 65 olan kentsel yenileme çalışmaları azalarak 2018 senesinde 60'a düştü. 2017 yılında yine caddeler toplamında boş olan 122 mağazanın 58 tanesi 2018 itibariyle kiralandı. 2017 yılında gerçekleşen yeni kiralama işlemlerinin %32'si giyim ve ayakkabı sektörüne aitken, 2018 yılında bu oran işlemlerin yaklaşık üçte biri (%35) olarak gerçekleşti.

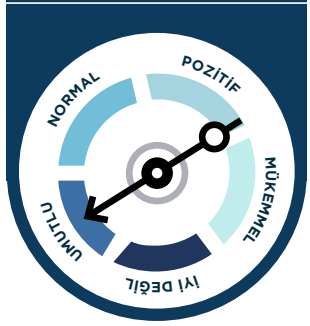
CADDE-METRE

↑ negatif durum
↑ pozitif durum
= nötr durum

	İSTİKLAL CADDESİ 2017		İSTİKLAL CADDESİ 2018	BAĞDAT CADDESİ 2017		BAĞDAT CADDESİ 2018	NİŞANTAŞI BÖLGESİ 2017		NİŞANTAŞI BÖLGESİ 2018
Tahmini ziyaretçi sayısı hafta içi (günlük '000)	112	↑	119	24	=	25	37	↑	47
Tahmini ziyaretçi sayısı hafta sonu (günlük '000)	179	↑	190	41	↑	58	51	=	52
Toplam arz (#)	260	↑	271	338	↑	343	380	↑	386
Toplam arz ('000 m²)	67	↑	71	80	↑	86	55	↓	53
Boş mağaza (#)	28	↓	18	59	↓	55	35	↓	29
Boşluk oranı (%)	10	=	7	23	=	23	11	=	7
İnşaat halindeki bina ('000 m²)	14	=	10	27	↓	21	5	=	5
Kiralama işlem hacmi (#)	35	=	35	43	↑	54	31	↑	50
Kiralama işlem hacmi ('000, m²)	7	=	7	13	↓	8	4	=	5
Kiralanan alan ortalama büyüklüğü ('000, m²)	218	↓	197	298	↓	153	140	↓	102







** Cushman & Wakefield Türkiye Modelidir.*

Hafta sonu yoğunluğu Avrupa yakasından Anadolu yakasına kayıyor

Rapora göre, Bağdat Caddesi ve Nişantaşı Bölgesi'nde kentsel yenileme çalışmaları azalırken, bu da caddelerin eski güçlerine ulaşabileceğini gösterdi. Her iki bölgenin ziyaretçilerinin tercih nedeninin sadece alışveriş değil aynı zamanda sosyalleşebilmek olduğu ortaya kondu. 2018 yılında geçen yıla kıyasla yaya trafiği hem hafta içi hem de hafta sonu artış gösterirken, hafta içi Nişantaşı bölgesinde %27, hafta sonu ise Bağdat Caddesi'nde %42'lik bir yaya trafiği artışı söz konusu oldu.

Yeme içme sektörüne olan ilginin artarak devam etmesiyle de tüketicilerin hafta sonu ve iş çıkışları için kullanmaları bu caddelerin eski trendini yakalayıp daha da gelişerek büyümesi adına umut vaad ettiği rapordaki rakamlarla desteklendi.

Çalışan kesim, iş çıkışı kahve içmek için Nişantaşı'nı tercih ediyor

İstanbul'un en önemli lüks perakende merkezi olan ve üst segmentte birçok ulusal ve uluslararası markaya ev sahipliği yapan Nişantaşı Bölgesi'nde hem hafta içi hem de hafta sonu yaya trafiği arttı. Hafta sonu yaya trafiği %2 oranında artarken hafta içi bu artışın %27'i olduğu gözlemlendi. Özellikle yeni açılan restoranlar ve ikincil caddelerdeki yeni nesil kahveciler iş çıkışı ziyaretçi çekişini önemli ölçüde artırarak, yaya trafiğinin hafta içlerinde yükselmesine neden oldu.

Nişantaşı Bölgesi'nde perakende arz sayısı 2018'de 386 mağazaya ulaşırken, boş mağaza sayısının da düşüşe geçtiği bölgede geçen yıl boş olan 35 mağazanın %50'si kiralandı. Son 1 sene içerisindeki 50 kiralama işleminin 13'ü Abdi İpekçi'de, 16'sı Rumeli Caddesi'nde, 19'u Teşvikiye ve 2'si de Vali Konağı

Caddesi'nde gerçekleşti. Rapora göre, Rumeli Caddesi ve Teşvikiye'de geçen yıla kıyasla kiralama işlem sayıları her iki cadde için de üç katına çıktı.

Geçen yıla kıyasla artan ve kira işlemleri açısından birinci sırada olan giyim/ayakkabı sektörü işlemlerinin %70'i ise ulusal markalar tarafından yapılırken, lüks ve erişilebilir lüks marka işlemleri ise toplamda 6 işlemle sınırlı kaldı.

İstiklal eski canlılığına kavuşabilir

İstanbul'un önemli ticaret ve kültür merkezleri arasında yer alan İstiklal Caddesi, azalan güvenlik sıkıntısı ve bakıma alınan nostaljik tramvayın 2018 itibariyle yeniden açılmasıyla iyileşme sinyalleri veriyor. Raporda, İstiklal Caddesi'nde inşaat halindeki binaların ve boş mağaza sayılarının azalması, Atatürk Kültür Merkezi projesinin tamamlanacak olması da caddenin eski günlerine kavuşması adına meydandan başlayarak caddenin aşağılarına doğru katkı sağlayacağı belirtildi. Ana caddeler içerisinde en kalabalık cadde olma özelliğini sürdüren İstiklal Caddesi'nde, geçen yıla oranla kiralama işlem hacmi ve sayısı benzer seviyelerde seyretse de boş mağaza sayısı 2015 yılından bu yana ilk kez bu kadar düşük kaydedildi. 2018'de toplam 35 işlem gerçekleşen cadde üzerinde, boş mağaza sayısı da 18 oldu.

Rapora göre, 2018 itibariyle özellikle giyim ve ayakkabı mağaza sayılarında artış kaydedilen İstiklal Caddesi'nde, geçtiğimiz yılda ilginin yüksek olduğu yeme-içme sektörü bu yıl da artışına devam etti. 2017 yılındaki boş 28 mağazanın, 2018 itibariyle 13'ünün kiralanabildiği ve bu işlemlerin 4 tanesinin giyim ve ayakkabı markası olduğu kaydedildi. İstiklal Caddesi'nde son bir yıl içerisinde neredeyse tamamının yeni kiralamaların oluşturduğu 35 kiralama işleminin 11'i giyim ve ayakkabı, 9'u yeme-içme, 5'i kozmetik kategorilerine ait markalar oldu.

Bağdat caddesinde kiralama işlemi 1 yılda 2 kat arttı

Anadolu Yakası'nın ana perakende merkezi konumundaki en uzun alışveriş caddesi olma özelliğine sahip Bağdat Caddesi, kentsel yenileme çalışmaları azalsa da hala en yoğun caddeler arasında yer alıyor. Rapora göre, Bağdat Caddesi'nde, 2018 yılında toplam perakende arz sayısı 342 mağazaya ulaştı. 2017'de artan boş mağaza sayısının 2018'de tekrar düşüşe geçmesi ile caddenin tahmin edilen ortalama ziyaretçi sayısı hafta içi %4 oranında, hafta sonu ise 2015'ten bu yana en yüksek seviyeye ulaşarak %42 oranında artış gösterdi. Bağdat Caddesi'nde 2017'ye kıyasla bu yıl kiralama işlem hacminde sayısal olarak bir düşüş gözükmesinin nedeni, bu yıl 2017'de metrekare artışına sebep

BAĞDAT CADDESİ

İSTİKLAL CADDESİ, ALWIN KAROON

olan 7 bin metrekare ile Garanti Bankası ve Beymen'in yer değiştirme projesi büyüklüğünde bir işlemin gerçekleşmemesinden kaynaklandı. 2018 yılında ise kiralama işlem sayısı 2017 yılına göre iki katı seviyeye yakın artış gösterdi.

Son 1 sene içerisinde boş olan 59 mağazanın %50'sine yakını kiralanabildi. Toplamda gerçekleşen 54 kiralama işleminin 45'i yeni giriş, 6'sı yer değiştirme ve 3'ü de mevcut markaların büyümesi veya renovasyon projesi olarak kaydedildi. 2018 yılında Bağdat Caddesi uluslararası marka sayısı 45'ten 60'a çıktı.

BAĞDAT CADDESİ, BEYMEN, ROBBREPORT.COM.TR

3 popül
arttı, m

Caddede ulus
marka sayısı 6

RAPORA göre, Bağdat Caddesi'nde, 2018 yılında toplam perakende arz sayısı 342 mağazaya ulaştı. 2017'de artan boş mağaza sayısının 2018'de tekrar düşüşe geçmesi ile caddenin tahmin edilen ortalama ziyaretçi sayısı hafta içi

Çalışan kesi
'Nişantaşı' di
İSTANBUL'UN en önemli

İstiklal Caddesi eskiye dönüşte umutlandırıyor

İSTİKLAL Caddesi, azalan güvenlik sıkın
ve bakıma alınan nostaljik tramvayın 2018
barıyla yeniden açılmasıyla iyileşme sinya
veriyor. Danışmanlık şirketi Cushman &
kefield'ın hazırladığı "5. İstanbul Alışveriş
deleri Raporu", yaya trafiğinin 3 ana ca
de yükseldiğine işaret ederken, bu trafiğ
sonu Bağdat Caddesi ve hafta içi Ni
Caddesi'nde yoğunlaştığını ve İstikl
desi'nin de eski canlılığına kavuşacağı
rüyor. İstanbul'un önemli ticaret
merkezleri arasında yer alan İstiklal
azalan güvenlik sıkıntısı ve bakıma
taljik tramvayın 2018 itibarıyla yen
sıyla iyileşme sinyalleri ve
Caddesi'nin geçen yıla kıyasla bak
leşme sürecinde olduğuna işaret
man & Wakefield Yönetici
Gönden, şunları kaydetti: "Nişant
Bağdat Caddesi'ne gelindiğinde
sürecinin artarak devam edeceğ
yoruz. Toparlanma sinyallerini,
yaretçi sayısındaki artış ile en
olarak Bağdat Caddesi, hafta iç

er caddede trafik
ağazalar doldu

İstanbul Alışveriş Caddeleri raporuna göre, İstiklal Nişantaşı ve Bağdat Caddesi'nde yaya trafiği arttı. Boş duran mağazaların yarısı da yeniden kiralandı

İSTANBU
3 önemli
hareket v
yor, mağazal
rası danışma
& Wakefield
yınlandığı İ
deleri raporu
ve İstiklal Ca
çtü. Rapora
2017 yılında
zanın 58 tan
ralandı. 2018
kıyasla yaya
hem de haft
ken, hafta iç
de yüzde 27,
Caddesi'nde
trafiği artışı

HAFTASON

Rapora gö
desi ve Nişan
si'nde kentsel
çalışmaları a
da caddeleri
ne ulaşabileco
Her iki bölge
lerinin tercih
dece alışveriş
zamanda sos

İSTİKLA
jik tramv
dedeki in
Kültür M
günlerine

lararası
60'a çıktı

i. Kiralama işlem sayısı ise göre iki katına yakın artış i. Son 1 senede boş olan 59 ağazanın yüzde 50'ye yakını kiralandı.Caddede uluslararası marka sayısı ise 45'ten 60'a çıktı.

stiklal eski
canlılığına

ONU TABLO DEĞİŞİR

göre, Bağdat Cad-
şantaşı Bölge-
tsel yenileme
n azalırken, bu
erin eski güçleri-
leceğini gösterdi.
lginin ziyaretçi-
rcih nedeninin sa-
veriş değil aynı
sosyalleşebil-

Tolga Gönden

Nişantaşı Bölgesi ve B
Caddesi'nde de toparla
sürecinin artarak deva
ceğini tahmin ediyoruz
şen boş mağaza sayısı v
seviyeleriyle de birlikte
dat Caddesi'nin dal
güçleneceğini
ediyoruz.

LAL Caddesi, azalan güvenlik sıkıntısı ve bakıma alınan nostal-
mvayın yeniden açılmasıyla iyileşme sinyalleri verdi. Raporda, cad
ki inşaat halindeki binaların ve boş mağazaların azalması ve Atatürk
r Merkezi projesinin tamamlanacak olmasının da caddenin eski
rine kavuşmasına katkı sağlayacağı belirtildi. 2018'de toplam 35 iş-

İstiklal ve Nişantaşı eskiye dönüyor

N & WAKEFIELD'IN hazırladığı 5. İstan-
eriş Caddeleri raporu, yaya trafiğinin 3 ana
de yükseldiğine işaret ederken, bu trafi-
a sonu Bağdat ve hafta içi Nişantaşı cadde-
oğunlaştığını ortaya koydu. İstiklal caddesi-
anlılığına kavuşacağını öngörülen ra-
kentsel yenilemelerin yoğunluğunun
ı ve ayakkabı sektörüne ilginin arttığı
or. Kentsel yenilemelerin yavaslama-
en yeme-içme trendine bağlı olarak
os olan mağazaların yüzde elliye ya
da kiralanırken, kiralama islem say
sterdi. 3 ana cadde genelinde 201

KİRALAMA 07

Beyoğlu eski günlerine dönüş sinyali veriyor

Alışveriş caddeleri hareketleniyor

GAYRİMENKUL danışmanlık şirketi Cushman & Wakefield, İstiklal Caddesi, Nişantaşı Bölgesi ile Bağdat Caddesini olmak üzere İstanbul'un 3 ana caddesini inceleyen 'İstanbul Alışveriş Caddeleri' raporunu yayınladı. İstiklal caddesinin eski canlılığına kavuşacağı öngörülen raporda

CUSHMAN & WAKEFIELD, İSTANBUL ALIŞVERİŞ CADDELERİ RAPORUNUN BEŞİNCİSİNİ YAYINLADI

İstiklal eskiye dönüşte umut VADEDİYOR

Cushman & Wakefield'ın hazırladığı 5. İstanbul Alışveriş Caddeleri raporu, yaya trafiğinin 3 ana caddede yükseldiğine işaret ederken, bu trafiğin hafta sonu Bağdat ve hafta içi Nişantaşı caddesinde yoğunlaştığını ortaya koydu. İstiklal caddesinin eski canlılığına kavuşacağı öngörülen raporda, kentsel yenilemelerin yoğunluğunun azaldığı öne çıktı.

linyanın önde gelen gayrimenkul da-
ymanlık şirketlerinden Cushman
Wakefield, Avrupa yakasında İstik-
Caddesi ve Rumeli, Teşvikiye, Vali
ağı ve Abdi İpekçi'yi kapsayan Ni-
taşı Bölgesi ile Anadolu yakasında-
ğdat Caddesi olmak üzere İstan-
n 3 ana caddesini inceleyen 'İs-
ul Alışveriş Caddeleri' raporunun
ctalı yayınladı.
na göre 2017 yılında caddeler top-
da 65 olan kentsel yenileme ça-
ları azalarak 2018 senesinde 60'a
2017 yılında yine caddeler top-
da boş olan 122 mağazanın 58
2018 itibariyle kiralandı. 2017
gerçekleşen yeni kiralama is-

linda geçen yıla kıyasla yaya trafiği hem hafta içi hem de hafta sonu artışı gösterirken, hafta içi Nişantaşı bölgesinde yüzde 27, hafta sonu ise Bağdat Caddesi'nde yüzde 42'lik bir yaya trafiği artışı söz konusu oldu.

Yeme içme sektörüne olan ilgi-
nin artarak devam etmesiyle de tü-
keticilerin hafta sonu ve iş çıkışları
için kullanmaları bu caddelerin es-
ki trendini yakalayıp hatta belki da-
ha da gelişerek büyümesi adına umut
vaad ettiği rapordaki rakamlarla des-
teklendi.

Çalışan kesim, iş çıkışı kahve

Anadolu yakası tercihi büyüyor

Cushman & Wakefield'ın hazırladığı 5. İstanbul Alışveriş Caddeleri raporuna göre, geçen yıl

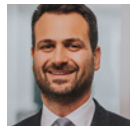
İstiklal eskiye dönüşte UMUT VADEDİYOR

ddesi, azalan güvenlik sıkıntısı ve bakıma alınan nostaljik
n 2018 itibarıyla yeniden açılmasıyla iyileşme sinyalleri veriyor.

tiklal eskiye dönüşte umut vadediyor

TİH İstanbul'un önemli
ve kültür merkezleri
da yer alan İstiklal
esi, azalan güvenlik
sı ve bakıma alınan
jik tramvayın 2018
yla yeniden açılmasıyla
dönüşte umut va-
or.Danışmanlık şirketi
man & Wakefield'ın
adığı "5. İstanbul Alışve-
ddeleri Raporu", yaya
nin 3 ana caddede de
ldiğine işaret ederken,
fiğin hafta sonu Bağdat
esi ve hafta içi Nişanta-

CUSHBAKIŞI



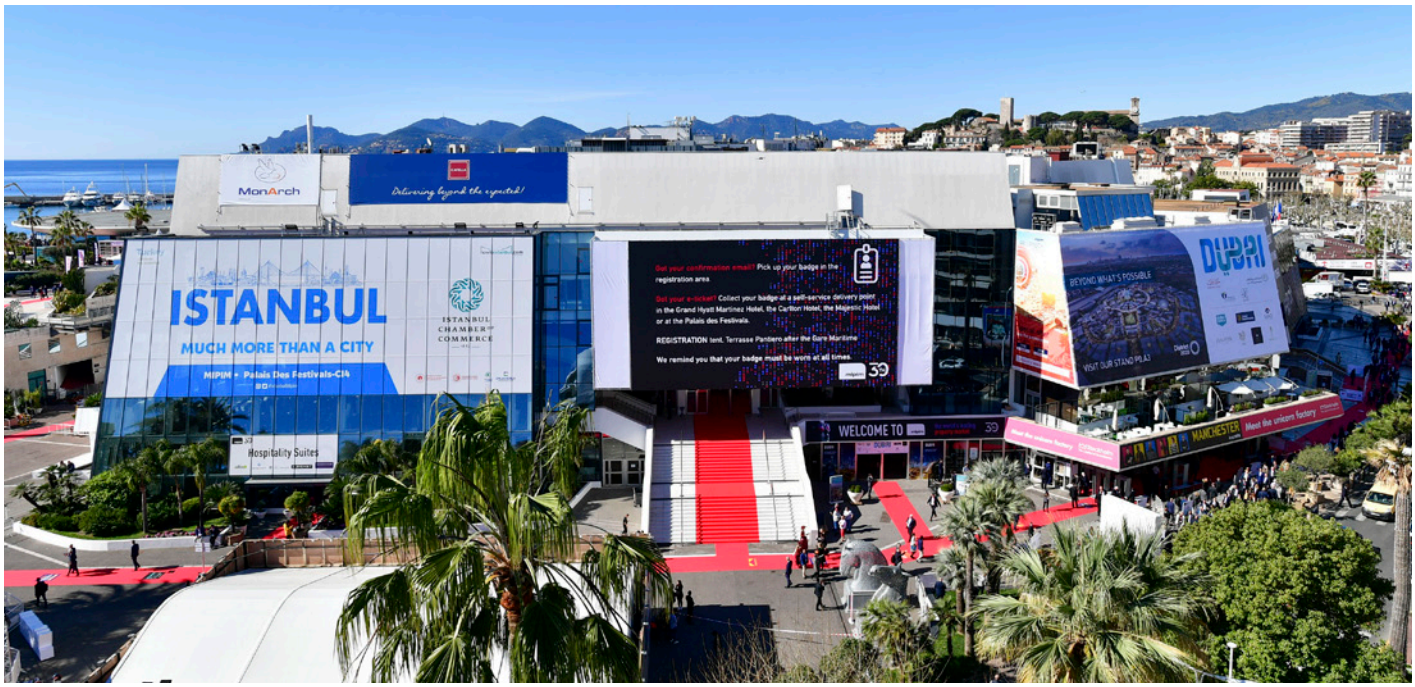
TUĞRA GÖNDEN

Cushman & Wakefield
Yönetici Ortak

MIPIM 2019 Notları

Fransa'nın Cannes şehrinde 1990 yılından beri düzenlenen ve gayrimenkul ve yatırım sektöründe Avrupa'nın en önemli fuarı olan MIPIM, 11-15 Mart tarihlerinde kapılarını açtı. 21 bin 500 metrekare alanda, 100'den fazla ülkeden 15 bin 34'ü katılımcı 12 bin 919'u da ziyaretçi olmak üzere toplam 27 bin 953 ziyaretçiyi ağırlayan MIPIM'de bu yıl Cushman & Wakefield olarak dünya genelindeki ofislerimizden toplam 142 kişilik bir ekiple yerimizi aldık ve yaklaşık bin müşteriyle birebir görüşmeler gerçekleştirdik.

Katılımcı ve ziyaretçilerin ağırlıklı olarak Avrupa'dan olduğu MIPIM 2019'da; Amerika, Uzak Doğu ve Orta Doğu bölgelerinden geçmiş yıllara göre daha fazla, Türkiye'den de geçen yıllara benzer oranda bir katılım gözlemledik. Fuar özelinde en



çok tartışılan gündem konuları; küresel ekonomik büyümenin son 10 yılın ardından yavaşlama sürecine girmesi, özellikle siyasi belirsizliklere karşın güvenilir limanlara ilginin yönelmesi ve fiyatlardaki artışlardı.

Güvenilir limanlar arasında Kuzey Avrupa pazarları başı çekerken, İngiltere'nin Brexit nedeniyle fiyatlama açısından fırsatların ortaya çıktığı bir ülke olarak ön plana çıktığını söyleyebiliriz.

Bununla birlikte kira geliri olan ofis binaları gibi daha alışagelmiş ticari gayrimenkullerin aşırı ilgi görmesi nedeniyle yatırım rotasının; yurt, veri merkezleri, otel vb. alternatif gayrimenkullere kaydığını, diğer taraftan perakende sektörünün tüm dünyadaki köklü değişimi ile birlikte uluslararası gayrimenkul yatırımcılarının perakende yatırımlarındaki ilgilerinin ciddi anlamda azaldığını söylemek mümkün.

Türkiye özelinde ise ekonomik daralma beklentisinin yanı sıra fırsat beklentilerinin de arttığını gözlemliyoruz. Birçok yatırımcı, kur artışlarının getirdiği etki ile birlikte gayrimenkul fiyatlarının önümüzdeki

dönemde dibe vurmasını bekliyor. Alıcı ve satıcılar arasında görünen fiyatla ilgili makasın ise önümüzdeki dönemde yaklaşıp kapanacağı hissi oldukça hâkim. Türkiye'de son bir yılda yaşanan gelişmeleri detaylıca izah etme şansı bulduğumuz MIPIM'de; özellikle ani kur artışlarının getirdiği sorunları ve diğer taraftan TL'ye dönüşüm konularını tartışırken, oldukça fazla bilgi eksikliği olduğunu ve ortaya çıkabilecek fırsatların henüz farkına varılmadığını gördük. Aynı zamanda yeni yatırımlar konusunda en düşük riske sahip olan, gelir üreten gayrimenkullerin ön plana çıktığını söyleyebiliriz. Özellikle turizm sektörünün hızlı bir toparlanma sürecine girmesi dikkat çekerken, birebir görüştüğümüz çok sayıda yabancı otel yatırımcısının Türkiye ile tekrar yakından ilgilendiğini görmek ümit vericiydi.

MIPIM gibi fuarları ve uluslararası etkinlikleri uzun vadeli bir yatırım olarak değerlendiriyoruz. Yıllar içinde geliştirdiğimiz ve her daim sıcak tuttuğumuz ilişkilerimizi bu seyahatimizde de verimli görüşmeler yaparak pekiştirdik. Bu doğrultuda bizim için son birkaç yılın en verimli MIPIM etkinliği olduğunu söylemek mümkün. Üç gün boyunca toplam 20'ye yakın yerli ve yabancı yatırımcı ile birebir görüşmeler yaparak, takibini yaptığımız odaklı projeler üzerinden verimli bir çalışma gerçekleştirdik. Birçok yabancı yatırımcının önümüzdeki dönemi satın almalar için doğru bir dönem olarak görmeye başlamasını da uzun yıllardır verdiğimiz emeğin bir sonucu olarak nitelendiriyoruz. Bu süreçte yabancı ve yerli yatırımcıların ortak girişimleri de önem kazanacaktır. Her yıl olduğu gibi bu yıl da yurtdışında gayrimenkul yatırım fırsatları arayan ve değerlendiren Türk yatırımcılar için Cushman & Wakefield standı; dünyanın her tarafından gelen uzmanlar ile bir araya gelmek için önemli bir platform oldu. Çok sayıdaki kurumsal Türk yatırımcısı için de Almanya, Hollanda ve İngiltere'nin öncelikli pazarlar olmaya devam ettiğini gözlemledik.

Toplam 4 gün süren gayrimenkul fuarının 2. günü ise gayrimenkul teknoloji girişimlerine ayrılarak özel temalı paneller ve girişim yarışması düzenlendi. Fakat bu yıl teknoloji konusunun yeterince etkili olmadığını gözlemledik. Bunun nedeni ise Proptech yani gayrimenkul teknolojisi girişimlerinin, daha önce perakende sektörü için MIPIM fuarından doğan MAPIC fuarı gibi ayrı bir etkinlik haline gelmesi. Daha önceki değerlendirmelerimde de belirttiğim gibi Proptech geleneksel gayrimenkul sektöründeki yerini hızla almaya devam ederken gün geçtikçe daha fazla ilgi çeken bir konu haline geliyor.

MURAT CAN ELMALI

Cushman & Wakefield
Yönetici, Proje ve
Geliştirme Hizmetleri

OFİSLERDE DİJİTALLEŞME

Gittikçe yaygınlaşan mobil cihazlar ve bağlantı teknolojileri birkaç yıl içinde neredeyse her insanın birden fazla cihazla internete bağlanacağını gösteriyor. Yapılan araştırmalar 2020 yılında yaklaşık 20.8 milyar cihazın küresel ağa dahil olacağını, çeşitli haberleşme protokolleri sayesinde birbirleri ile haberleşen, birbirine bağlanarak, bilgi paylaşarak akıllı bir ağ oluşturmuş cihazlar sistemi 'İnternetin Nesneleri' (internet of things IoT) ile birlikte trilyonlarca akıllı cihazın dünya üzerinde dolaşımda olacağını gösteriyor. Dünyanın bu kadar hızlı dijitalleşmesine paralel olarak gün içerisinde uzun saatler geçirdiğimiz ofislerin işlevselliklerinin de bu süreçten önemli anlamda etkilenmesi bekleniyor.

Peki bu dönüşüm sürecini, ofis kullanıcılarının ve şirketlerin iş süreçlerini en verimli hale getirecek şekilde nasıl kullanabiliriz? Yeni nesil ofislerde dijitalleşme anlamında göze çarpan dört ana uygulamadan bahsederek bu soruya yanıt verebiliriz.

ETKİN ALAN KULLANIMI

Tüm dünyada teknolojinin getirdiği kolaylıklar ve yenilikler, iş yapış şekillerimizi de değiştirmeye başladı. Artık çalışanlar yalnızca ofis ortamında değil mobil cihazları sayesinde günün her saati, herhangi bir noktadan iş süreçlerini yürütebiliyor. Buradan yola çıkarak yapılan birçok araştırma artık ofislerdeki bazı çalışma masaları ve toplantı alanlarının çalışanlar tarafından %100 olarak kullanılmadığını gösteriyor. Bu da ofis alanlarında kurulabilen varlık sensörleri ile masaların ve toplantı alanlarının kullanım sıklıklarının hesaplanmasıyla ortaya konulabiliyor. Böylece masa paylaşımı ve optimizasyonu gibi ofis tasarımında kullanılan

RAWPIXEL

alanı direkt etkileyecek veriler sağlanabilir. Bu verilerden yararlanılarak yapılan birçok çalışma sonucunda ise kurumsal ofislerde %20 ila %50 arası bir verimlilik artışı ve alan optimizasyonu elde etmek mümkün olabiliyor. Alan optimizasyonundan ortaya çıkan toplam kira, bakım, onarım ve ilk yatırım maliyetlerindeki düşüşlerin şirketlerin finansal tablolarına pozitif yönde yansıdığını söylemek mümkün.

Buna ek olarak tasarım ve inşaat süreçleri sonrası masalara ve toplantı odalarına eklenebilen dijital rezervasyon sistemleri sayesinde kullanıcılar, paylaşımlı masa ve toplantı odalarını herhangi bir mobil cihaz üzerinden 7/24 rezerve edebilmektedir. Bu masalara ve toplantı odalarına adapte edilen varlık sensörleri ile masanın veya toplantı odasının rezervasyon saatinde kullanımda olup olmadığı görülebilmektedir. Böylece rezervasyon saatlerinde kullanıcı algılanmadığı takdirde ilgili alanlar rezervasyondan düşerek tekrar uygun konuma geçebilmektedir.

Tasarımın başında yapılan alan optimizasyonuna ek olarak uygulanan bu dijital öğeler sayesinde ise bütün masa ve toplantı alanlarını %100 verimle kullanmak mümkün.

ERGONOMİ VE KONFOR

Günümüzde %20-25'lere ulaşan ofis hastalıkları, özellikle çalışma sırasındaki duruş ve oturuş pozisyonlarında yapılan hatalar sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu anlamda dünyanın birçok ülkesinde çalışanların uzun saatler boyunca kullan-

dıkları masa ve sandalyeler ile ilgili belirli düzenlemeler getirilmiştir. Bu düzenlemeler kapsamında çalışanların günün belirli saatlerinde ayakta çalışmaları ve kullandıkları sandalyelerin de ergonomik testlerden geçirilmiş olması şartı koşulmaktadır. Aksi takdirde kullanıcıların ilerleyen yıllarda karşılaşabilecekleri bütün ergonomik problemlerden işverenin sorumlu tutulacağı açık bir şekilde belirtilmiştir.

STUDIO REPUBLIC

İlgili uygulama ve yönetmeliklerin ülkemizde de yürürlüğe konulabilmesi için yoğun bir çalışma sürdürülmektedir.

Bu kapsamda, üretilen yükseklik ayarlı masa ve ergonomik sandalyeler kullanıcıların sağlıklı bir şekilde iş süreçlerini yürütebilmelerinde ve performanslarının artışında önemli rol oynamaktadır. Ergonomi ve performans konularına ek olarak, yüksekliği ayarlanabilir masalar kullanıcıların mobil cihazlarından yönetilebilmekte ve mobil cihaz bağlantısından algıladığı kullanıcının standart yükseklik ayarlarına otomatik olarak gelebilmektedir.

Başka bir deyişle, akşam saat 20.00'da bir kafede mobil cihazınız aracılığıyla ertesi gün için 13.00-15.00 arasına rezerve ettiğiniz masanız 12.59 itibariyle size özel tanımlanmış yükseklik ayarlarına otomatik olarak gelebilmektedir. Diğer bir örnek ise aynı şekilde rezerve ettiğiniz toplantı odasına gelecek misafirinizin navigasyon üzerinden direkt olarak yönlendirme alarak ilgili konuma ulaşması ve mobil cihazını QR kod ya da RFID sayesinde giriş kartı olarak kullanabilmesidir. Ayrıca toplantı odasındaki bütün cihazlar,

yapılacak görüşme yapısına göre otomatik olarak ayarlanabilirken, sunum yapılacaksa projeksiyon cihazı ve perdesi, telekonferans yapılacaksa ilgili ses ve görüntü sistemleri aktive edilebilecektir. Bu teknolojik altyapılar sayesinde çalışanların minimum zaman harcayarak çalışma şekillerini yönetebilmeleri mümkün olacak.

ENERJİ VERIMLİLİĞİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

Dünyanın birçok ülkesinde kullanılan ofis alanları ve bu alanlara adapte edilmiş ekipmanlar için belirli enerji tüketimi standartları getirilmiştir. Bu anlamda yukarıdaki bilgilere bağlı kalınarak yapılacak optimize ofis tasarımlarının toplamda daha az enerji tüketimine yardımcı olacağını hatırlatmak isteriz. Teknoloji ile hayatımıza giren akıllı sensörler ve otomasyon sistemleri ile bütün mekanik ve elektrikli ekipmanlar ofisin içindeki kullanıcı varlığına, alan içerisindeki gün ışığına ve değişken taleplere bağlı olarak tüketim değerlerini otomatik olarak algılayarak, tüketim değerlerinin dikkate değer şekilde düşürülmesine yardımcı olmaktadır.

Yapılan çalışmalara göre ilgili otomasyon sistemlerinin sağladığı maliyet düşüşleri ile yatırım maliyetlerini de 2 yıl içerisinde amorti ettikleri tespit edilmiştir.

TERMAL KONFOR VE AYDINLATMA ERGONOMİSİ

Ofis alanlarında çalışanların ergonomik konforlarına ek olarak, aydınlatma ve termal konfor koşullarının da çalışma performansı üzerinde doğrudan etkili olduğu bilinen bir gerçek. Bu anlamda dijitalleşen ofis alanlarında kurulan akıllı sensörler sayesinde tanımlanan alan, kişinin kendi konfor seviyesindeki ısıtma-soğutma ve aydınlatma değerlerine ulaşabiliyor. Gerektiğinde bu değerler kullanıcıların mobil cihazları üzerinden ya da yine mobil kişisel asistanları üzerinden (Amazon, Alexa vb.) yönetilebilmektedir. Bu sayede kullanıcıların kendi kişisel konfor alanlarını oluşturabildiği ve çalışma performanslarının önemli oranda arttığı gözlemlenmiştir.

Yukarıdaki bilgilerden yola çıkarak önümüzdeki birkaç yıl içinde tasarlanacak ve inşa edilecek birçok ofisin dijital bir

NASTUH ABOOTALEBI

altyapıya sahip olacağını öngörebiliriz. Dijital altyapı, çalışanların sağlıklarını ciddi anlamda korurken, işveren firmaların da önemli ölçüde maddi tasarruf ve performans artışı sağlamasına neden olacaktır. Ofis projelerinde ilk yatırım maliyetindeki artış nedeniyle dijitalleşme ve optimizasyon teknolojileri genellikle ertelenmektedir. Ancak dijitalleşme adına yapılacak yatırımların daha az ofis kullanım alanları ve buna bağlı olarak düşüş gösterecek tüketim bedelleriyle kısa süre içerisinde kendisini amorti edebileceği unutulmamalıdır.

YENİ NESİL REKABET E-SPOR

fotoğraf PRO.ESLGAMING.COM

Stadyumlar, kapalı basketbol sahaları, konferans merkezleri veya konser salonları. Her ne kadar sadece belirli bir amaca hizmet etmek için geliştirilseler de, kimi gayrimenkul projeleri kentlere daha fazla dinamizm ve çeşitlilik getirmek isteyen merkezi/yerel yönetimlerin ve bunu fırsata dönüştürmek isteyen gayrimenkul geliştiricilerinin üzerine yatırım yaptığı bir alan.

Özellikle Türkiye'deki birçok proje, bu yapıları günümüz şart ve beklentilerini karşılamak için restore etmeyi veya geliştirmeyi hedeflerken, ülke genelinde peş peşe açılan yeni stadyumlar, spor kompleksleri ve kültür sanat merkezleri kentlerdeki altyapı ihtiyacını karşılamanın yanında, kent kültürünün zenginleşmesine de olanak sağlıyor.

Özellikle Kuzey Amerika, Avrupa ve Uzak Asya'da ciddi bir trend olan e-sporlar; 2014'te Türkiye'nin de lisans verilen ülkeler arasına katılması ve 2018 Nisan ayında Türkiye E-spor Federasyonu'nun kurulmasıyla bu alana olan inancı pekiştirdi.

Yaklaşık 20 yıldır ödüllü turnuvaların yapıldığı ve oyuncuların profesyonel olarak hayatlarını kazandığı e-spor'un kökeni ise 1970'li 80'li yıllarda atari salonlarının yaygınlaşması ve rekabetçi oyunların ortaya çıkmasına dayanıyor. Kişisel bilgisayarların gelişmesi, oyun şirketlerinin dünya çapında rağbet gören ve milyonlarca kullanıcıya ulaşan oyunlarını piyasaya sürmesiyle bu

alandaki rekabet arttı ve dev bir endüstri olma yolunda hızla ilerledi. Şimdilerde e-spor sıradan bir bilgisayar oyunu değil tüm dünyanın takip ettiği, gerçek ve profesyonel oyuncuların yer aldığı bir spor dalı. Geçen yıl 696 milyon dolar gelir yaratan ve 2020'ye kadar 1.5 milyar

FLORIAN OLIVO

dolarlık bir gelir bırakması hedeflenen e-spor'a özel alan ihtiyacı ise gayrimenkul portföylerini genişletmek isteyen yatırımcılar ile özellikle genç nüfusa yönelik proje geliştirmek isteyen kamu yönetimlerine büyük fırsatlar sunuyor. Bu alanı değerlendirmek isteyen Hong-Kong, Los Angeles, Berlin ve Amsterdam gibi e-spor izleyicilerinin yoğunlukta olduğu kentlerde başlayan yeni gayrimenkul projelerinden bazılarında, sadece oyun sektörünün yarattığı talebe hizmet veren yapıların geliştirilmesi hedefleniyor. Özellikle Çin'de AVM'lerdeki sinema, buz pisti, alışılagelmiş yetişkin oyun alanlarının yerini alan e-spor arenaları; perakende sektörü için gayrimenkul geliştirenler için de geleceğe yönelik güçlü bir sinyal veriyor.

Büyük bir kısmı oyun yazılım şirketleri, donanım üreten firmalar ve teknoloji markaları tarafından desteklenen bu yeni nesil spor, gayrimenkul projelerini genç kitleyle buluşturmak isteyen geliştiricilerin yanında teknoloji ve spor ile anılmak isteyen tüm diğer kurum ve organizasyonların da ilgisini çekiyor.

Türkiye'de ise dev sponsorların devreye girmesi ve büyük kulüplerin rekabeti bu alana taşıması e-spora yönelik tesislerin geliştirilmesine olan ihtiyacı gün geçtikçe arttırıyor.

Hans Rosling

GELİŞ-MEKTE OLAN DÜNYA MİTLERİ

Verilerin bu şekilde sunulmasını daha önce hiç görmediniz. Bir spor muhabirinin dramı ve aciliyeti ile, istatistik uzmanı Hans Rosling, 2006'da yaptığı TED konuşmasında 'Gelişmekte Olan Dünya'nın mitlerini açığa vuruyor.

Hans Rosling: Doktor, İstatiktik Uzmanı

Rosling Amerika'nın kuzey eyaletinde bölge sağlık memuru olarak görev yaptı. 300.000 nüfuslu bölgede tek doktordu. Demokratik Kongo Cumhuriyeti'ndeki konzo denilen ve doğal olarak oluşan siyanürün, manyok köklerinde yutulmasının neden olduğu belirlenen paralitik bir hastalığa ilişkin araştırması, kendisine Uppsala Üniversitesi'nden doktora kazandırdı. 2006 yılında Stockholm dışındaki bir tıp üniversitesi olan Karolinska Enstitüsü'nde küresel sağlık profesörü olarak görev aldığı sırada Oğlu Ola ve onun eşi Anna Rosling Ronnlund ile Gapminder Vakfı'nı kurdular. Vakıf, eğilimleri belirlemeyi ve "herkesin anlayabileceği gerçeğe dayalı dünya görüşleri ve yıkıcı cehalet" olarak adlandırmayı hedefliyor.

izleyin

ALFREDO RODRÍGUEZ & PEDRITO MARTINEZ

8 Temmuz Pazartesi 21:00, The Marmara Esma Sultan Yalısı, İstanbul

Bir tarafta, çocukluk yıllarında klasik piyano eğitimi almaya başlayan ve yıllar sonra efsanevi yapımcı Quincy Jones tarafından Montreux Caz Festivali'nde keşfedilen caz piyanisti ve besteci Alfredo Rodríguez. Diğer tarafta, Afro-Kübalı perküsyon ve vokal stilini Havana sokaklarının eşsiz ruhuyla harmanlayarak ustalık mertebesine erişen Pedrito Martínez. Havana'da filizlenen ve müzik tutkusuyla gelişen bu iki hayat öyküsü ilk kez, Rodríguez'in The Invasion Parade albümünde kesişti. Artık resmen bir ikili olduklarını, bu albümde birlikte çalıştıktan yıllar sonra, 2017'de New York'un meşhur caz kulübü Jazz Standard'da birlikte sahne aldıklarında ilan ettiler. O günden beri yolları hiç ayrılmayan ve coşkulu müziklerini 2019 Şubat'ında yayımladıkları ilk albümleri Duologue'da bir araya getiren ikili, bu yıl ilk kez festivalin konuğu oluyor. Martinez ve Rodríguez'in ortak vokalleri ile Küba klasiklerinden orijinal bestelere uzanacak bu performans, Esma Sultan Yalısı'nın etkileyici boğaz atmosferine Havana heyecanı getirecek.

gidin

PSM CAZ FESTİVALİ: AN EVENING WITH CHRIS BOTTI

24 Mayıs, 20:30

Zorlu PSM Turkcell Sahnesi, İstanbul

Özellikle 2000'lerden bu yana yayınladığı albümlerle Amerika'nın en popüler ve çok satan enstrüman müzisyenlerinden biri haline gelen Chris Botti, smooth caz ve pop türlerini kendine özgü bir harmanla ve yoğunlaşmış bir hüzün hissiyle damıtarak sunuyor. Müzik kariyerine 80'lerin ikinci yarısından itibaren Frank Sinatra, Buddy Rich, Aretha Franklin gibi efsaneleşmiş ustalara eşlik ederek başlayan Chris Botti, First Wish isimli ilk solo albümünü 1995'te yayınladı.

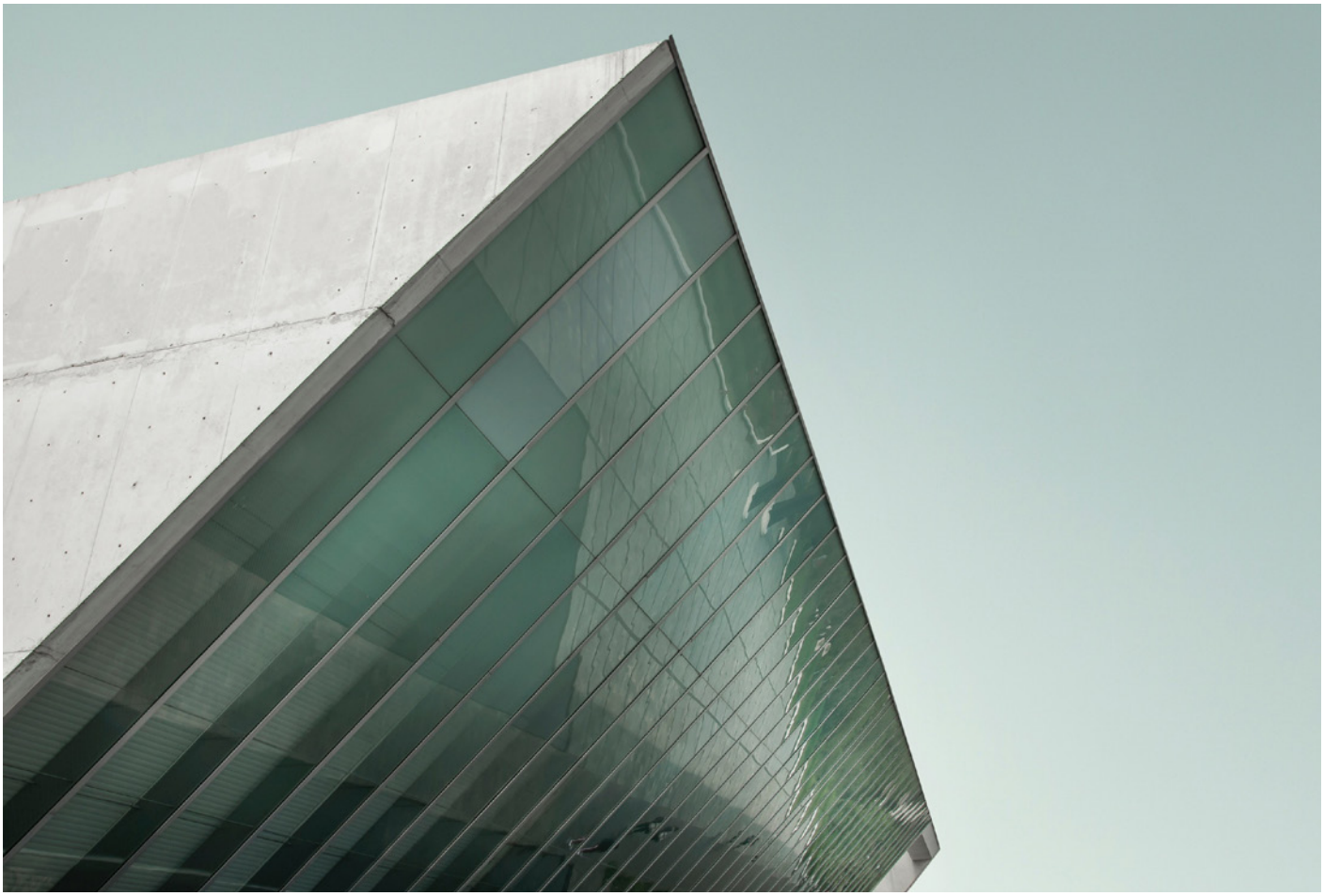
okuyun

STRATEJİ

Harvard Business Review, Optimist İş Yönetim Dizisi

İş dünyasında da değişmeyen tek şey değişimdir. Ya kendimizi buna adapte etmeli ya da demode olmayı, daha kötüsü yok olmayı göze almalıyız. Yönetimin en etkili uzmanlarının Harvard Business Review'den derlenen 10 makalesi, değişimle başa çıkmak zorunda olan her yönetici için altın değerinde. Bu kitapta hem kendilerini hem de şirketlerini değişime hazırlamak isteyen yöneticilerin ihtiyaçlarını karşılayacak fikirleri bulacaksınız.

CUSHBAKIŞI



kapak fotoğrafı **JAVIER SEGURA**

imtiyaz sahibi
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