

oran ve belirsizlik alım kararlarının ertelenmesine neden oluyor. Yüksek faiz oranları, alımlar üzerinde baskı yatırken konut üretimindeki maliyetleri de artırmaktadır. Diğer taraftan finansmanı güçlü olan firmaların banka kredisine alternatif olarak vade farksız taksitlendirme planları ve senetli ödeme alternatifleri üzerine kampanyalar oluşturmalarına neden olmaktadır. Faizlerin psikolojik sınırı olan yüzde 1'in altına inmesi ev alma talebini erteleyen vatandaşların ve yatırımcıların harekete geçmesini sağlıyor ve biriken talep tekrar konut satışına dönüyor. Bu yılın ortasında kamu ve özel sektörün konut pazarı için düzenlediği 0,98 faiz kampanyası ile sektörün tekrar canlandığını ve konut alıcısının olumlu yönde harekete geçtiğini gördük.

### **Gayrimenkul sektörüne nasıl katkı sağlanabilir?**

İnşaat sektöründe sürdürülebilir, sağlıklı ve üretime dayalı büyümenin yakalanabilmesi için kısa vadeli teşvik tedbirlerinin yanı sıra kalıcı ve uzun vadeli yapısal reformların gündeme alınması gerekiyor. Kentsel dönüşümün

önündeki engellerin kaldırılması, imalatla dövizle bağı olmayan yerli üretimin teşvik edilmesi, konut alıcısını ilgilendiren kredi faiz oranlarının yüzde 1 seviyelerine düşürülmesi, KDV teşviklerinin kalıcı olması, yabancı talebini arttırmak için yeni düzenlemeler getirilmesi, teşviklerin artırılması, bürokrasinin azaltılması ve Türkiye konut piyasalarının tanıtımında etkin pazarlama ve satış stratejilerinin oluşturulması gerekiyor.

### **Gayrimenkul sektörünün ülke ekonomisine katkısı nasıl gözlemleniyor?**

Sektöre girdi sağlayan ve faaliyetlerini bu sektördeki gelişmelere bağlı olarak devam ettiren diğer sektörlerin katkısı da dikkate alındığında inşaat sektörünün GSMH içindeki payının yaklaşık yüzde 30 seviyesinde olduğu görülmektedir. İnşaat sektörü, kendisine bağlı 200'den fazla alt sektörün ürettiği mal ve hizmete talep yaratan konumunda olup, bu yaygın etki, sektörün "ekonominin lokomotif" olma vasfının en temel göstergesidir. Ayrıca, yüzlerce meslek dalını ilgilendirmesinden ve büyük ölçüde ulusal ser-

mayeye dayanmasında dolayı istihdam ve üretim sürecini önemli ölçüde etkiliyor. İnşaat sektörünün GSMH içindeki payı çok yüksek olduğu için ekonomik büyümeyi de olumlu yönde etkilemektedir. Geçtiğimiz yıllarda büyümeye etkisini daha net olarak gördüğümüz sektörün işsizlik oranların ada büyük bir faydası dokunuyor.

### **Soner Keleş ve Satış Çözümleri hakkında**

Gayrimenkul sektörünün ihtiyaçlarına cevap veren, pazarlama ve satış süreçlerinin operasyonu ve yönetiminde hizmet sunan Satış Çözümleri bugüne kadar bir çok projenin gelişiminde rol aldı. Satış Çözümleri kurucusu Soner Keleş proje geliştirme, pazarlama ve satış yönetimi konularındaki özgün bakış açısı ve vizyonu ile son 15 yılda 40 yakın markalı gayrimenkul projesinde 20 bine yakın konut, ofis ve ticari bağımsız bölümün konsept geliştirme, pazarlama ve satışında profesyonel yönetici olarak görev aldı. Proje konumlandırma, markalama, fizibilite verileri ile pazarı yorumlama, ürün niteliği ve satış - pazarlama stratejilerini belirleme, konut satışı ve pazarlaması konularındaki uzmanlığıyla Türkiye'nin en başarılı marka projelerinde görev alan Keleş'in birçok konsept projenin gelişiminde de imzası bulunuyor. Keleş, gayrimenkul projeleri geliştirme, pazarlama ve satışı alanındaki geniş bilgi birikimine dayanarak, konut projeleri geliştiren sektörde kalıcı ve sürdürülebilir olmak isteyen, doğru yerde, doğru zamanda fark yaratan ve talep gören projelere imza atmak isteyen, geliştirdiği projeleri etkin pazarlama yöntemleri ve doğru satış yönetimi ile müşterilerine sunmak isteyen gayrimenkul ve inşaat firmalarına Satış Çözümleri ile hizmeti vermektedir. Soner Keleş; kişisel gelişim, yöneticilik, gayrimenkul satış ve pazarlama, proje geliştirme, değerlendirme ve finans alanında bir çok eğitim ve seminare katılımcı, konuşmacı ve eğitmeni olarak katılmıştır. Gayrimenkul sektöründe yayınlanmış birçok değerlendirme yazısı da bulunmaktadır. 

