

THE ROLE OF THE REAL ESTATE ADVISORS IN THE PROCESS OF THE REAL ESTATE SECTOR IN TURKEY REACHING MORE CORPORATE STRUCTURE*

Yazar / Author: Doç. Dr. Elif Karakurt Tosun¹

Abstract

The real estate sector is the driving force of the economy in the world and in Turkey. With the expansion of the volume of business in the real estate sector the activity branches in the sector have also been diversified. One the most important professional activity in the sector is the profession of real estate advisory performing the activity of go-between by bringing the real estate owner and the buyer-tenant together. Depending on the increasing volume of business in the sector, legal regulations are put into force in order to bring an order to the to the sector in the developed countries. It is considered to be compulsory that the persons conducting this profession should possess specific equipment. In Turkey, a legislation of binding nature for the real estate advisors does not exist. Due to the possibility of obtaining high incomes depending on the volume of business in the sector, the persons with inadequate knowledge and equipment have entered the sector and have been working in unregistered way. On the other hand, many people who want to benefit from the high potential hosted by the real estate sector apply to various higher education institutions in order to be a competent employee in the field by having an education at academic level in this subject..

In Turkey, as in the developed countries, firstly a legal regulation is also necessary to be passed towards the real estate sector in order to get the real estate sector to have a corporate structure and to gain a certain respectability in the society. Moreover, the fact that the professional members of the occupation who have received academic trainings organized in a way to respond the needs of the real estate sector operate in the sector will both make the profession of real estate advisory gain respectability and become preferable and will also cause the satisfaction levels of the business owners in the sector to increase.

Key Words: Real estate sector, state economy, Real estate advisors, education.

TÜRKİYE'DE GAYRİMENKUL SEKTÖRÜNÜN DAHA KURUMSAL BİR YAPIYA KAVUŞMA SÜRECİNDE GAYRİMENKUL DANIŞMANLARININ ROLÜ

Özet

Gayrimenkul sektörü dünyada ve Türkiye'de ekonominin lokomotifi konumundadır. Gayrimenkul sektöründeki iş hacminin genişlemesiyle birlikte sektördeki faaliyet kolları da çeşitlenmiştir. Sektördeki en önemli meslek faaliyetlerinden birisi gayrimenkul sahibi ile alıcıyı - kiracıyı bir araya getirerek aracılık faaliyetini yürüten gayrimenkul danışmanlığıdır. Sektördeki artan iş hacmine bağlı olarak gelişmiş ülkelerde sektöre bir düzen getirmek amacıyla yasal düzenlemeler getirilmekte ve bu mesleği yapan kişiler için belirli donanımlara sahip olması zorunlu görülmektedir. Türkiye'de ise gayrimenkul sektöründeki iş sahipleri arasında aracılık faaliyetini yürüten gayrimenkul danışmanları ile ilgili bağlayıcı nitelikte bir yasal düzenleme mevcut değildir. Sektördeki iş hacmine bağlı olarak yüksek gelir etme imkânının olması nedeniyle sektöre, yeterli bilgi ve donanıma sahip olmayan kişilerin girdiği ve kayıt dışı bir şekilde çalışmaktadırlar. Diğer yandan gayrimenkul sektörünün barındırdığı yüksek potansiyelden

* Bu çalışma 26-27 Kasım 2016 tarihlerinde, İstanbul'da düzenlenen International Congress of Management Economy And Policy isimli uluslar arası bilimsel kongrede bildiri olarak sunulmuştur.

¹ Uludağ Üniversitesi/ Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, ekarakurt@uludag.edu.tr

faydalanmak isteyen birçok kişi ise, bu konuda akademik düzeyde bir eğitim alarak alanında yetkin bir çalışan olmak için çeşitli yükseköğrenim kurumlarına başvurmaktadır.

Gelişmiş ülkelerde olduğu Türkiye’de de gayrimenkul sektörünün kurumsal bir yapıya sahip olması ve toplumda belirli bir saygınlığa kavuşabilmesi için öncelikle merkezi yönetim tarafından gayrimenkul sektörüne yönelik bir yasal bir düzenlemenin hayata geçirilmesi gerekmektedir. Ayrıca gayrimenkul sektörünün özel ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde düzenlemiş akademik eğitimleri alan profesyonel meslek mensuplarının sektör içinde faaliyet göstermesi hem gayrimenkul danışmanlığı mesleğine saygınlık kazandırıp tercih edilir bir hale getirecektir hem de sektördeki iş sahiplerinin memnuniyet düzeylerinin artmasını sağlayacaktır.

Anahtar Kelimeler: Gayrimenkul sektörü, ülke ekonomisi, gayrimenkul danışmanları, eğitim.

1. Giriş

Gayrimenkul sektöründeki gelişmeler, ülkelerin ekonomik büyümesi ile paralellik göstermektedir. Dünyadaki diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye’de de ekonomik konjonktür gayrimenkul sektörünü doğrudan etkilemektedir. Sektör; ekonomi büyürken ondan daha hızlı bir oranda büyümekte ve büyümeye olumlu katkı yapmakta, ancak ekonomi küçülürken de aynı şekilde ekonomiden daha hızlı bir şekilde küçülmektedir. Türkiye ekonomisi içinde lokomotif rolünü üstlenen gayrimenkul sektörünü etkileyen çok çeşitli faktörler bulunmaktadır: nüfus yapısı, ülke ekonomisi, dünya ekonomisi, faiz oranları, kentsel politikalar, ulusal politikalar, sektör içinde hizmet veren aktörler, vb. Türkiye’de nüfus artışı, kentsel dönüşüm projeleri, mütakabiliyet yasası, vb. değişkenlerin etkisiyle uzun bir süre daha gayrimenkul sektörünün diğer sektörler karşısında ayrıcalıklı konumunu koruyacağı genel bir kabul görmektedir.

İnşaat ve özünde konut imalatı ile buna bağlı alt sektörler ekonominin en önemli unsurlarındandır. Türk konut sektörü son on beş yıllık süreçte çok hızlı bir gelişim kaydetmiştir. İnşaat sektörünün makroekonomi açısından önemi çarpan etkisinden kaynaklanmakta olup, 250 sektörü harekete geçirerek gerek büyüme gerekse istihdam üzerine etki yaratmaktadır.

Ülke ekonomisi içinde önemli bir yere sahip bu sektör içinde faaliyet gösteren gayrimenkul danışmanlarının kalifiye olması sektörün daha kurumsal bir yapıya sahip olmasını sağlarken sektör içindeki müşterilerin ise memnuniyet düzeylerini yükseltecektir.

Bu çalışmada gayrimenkul sektöründe hizmet veren gayrimenkul danışmanlarının hukuki durumları, hakları, sektöre etkileri analiz edilecektir. Türk Borçlar Kanunu tarafından taşınmaz tellalı olarak tanımlanan gayrimenkul danışmanları, hem dünyada hem Türkiye’de 1950’lerden itibaren kentleşme sürecinin hızlanmasıyla birlikte gayrimenkul sektörünün temel aktörleri haline gelmişlerdir. Gayrimenkul sektörünün genişlemesiyle birlikte gayrimenkul sektöründe profesyonel olarak faaliyet gösterilen gayrimenkul danışmanlığı mesleği, farklı isimler altında tanımlanmakta ve görev alanları çeşitlenmektedir. Gayrimenkul sektörünün genişlemesiyle birlikte sektörde gerçekleştirilen iş hacmi artmakta dolayısıyla sektörde kazanılan gelir de artmaktadır. Türkiye’de gayrimenkul sektörünün işleyişi, aracılardan iş tanımları, aracılardan hangi eğitim sürecinden geçecekleri, hakları- sorumlulukları, iş sahipleri ile aracılardan ilişkilerinin hangi şekillerde gerçekleşeceği, vb. hususlarda ciddi sorunlar bulunmaktadır. Çünkü gayrimenkul sektörüne ilişkin kapsamlı bir hukuki düzenleme ülkemizde bulunmamaktadır; gayrimenkul sektöründe faaliyet gösteren

araçlara ilişkin Türk Borçlar Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu kısmi olarak yol göstermektedir.

2003 yılında sektöre düzen getirmek için Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından Mecburi Standartlar Tebliği yayımlanmıştır. Bu tebliğ meslek odaları için yol gösterici niteliktedir fakat yeterli değildir. Bu nedenle sektörde faaliyet gösteren araçlara ilişkin olarak 2012 yılında TBMM'ye Lisanslı Emlak Müşavirliği, Emlak Müşavirliği Şirketleri ve Emlak Komisyonculuğu Hakkında Kanun Teklifi sunulmuştur.

Türkiye'de gayrimenkul sektöründe profesyonel olarak çalışan kişilerin mesleğin gerektirdiği bilgi ve donanıma sahip olabilmeleri amacıyla 2000 yılında ilk defa İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu bünyesinde "Emlak ve Emlak Yönetimi Programı" adı altında ön lisans programı açılmıştır. Şuan Türkiye'de yirmiden fazla üniversitede ön lisans düzeyinde gayrimenkul ile ilgili olarak eğitim verilmektedir. Bunun yanında 2 üniversitede lisans düzeyinde 9 üniversitede ise yüksek lisans düzeyinde gayrimenkul başlığı altında eğitim programları bulunmaktadır. Söz konusu eğitim programlarından mezun olarak sektörde hizmet veren kalifiye gayrimenkul danışmanlarının sayısı arttıkça, gayrimenkul sektöründeki kayıt dışılık oranı düşecek, iş sahipleri ile meslek mensupları arasındaki anlaşmazlıklar ve hak kayıpları azalacaktır.

Gayrimenkul sektöründe faaliyet gösteren eğitilmiş gayrimenkul danışmanlarının sayısının artması ile gayrimenkul sektörünün daha kurumsal hale gelmesi arasında bir ilişki olup olmadığı sorunsalı bu çalışmanın temel konusudur. Gayrimenkul sektöründeki alım – satım istatistikleri, sektörün büyüme hızı, gayrimenkul sektörünün diğer sektörler üzerindeki etkilerine ilişkin veriler, sektörde faaliyet gösteren gayrimenkul danışmanlarının eğitim durumları ve donanımları bu çalışmada ele alınacaktır.

2. Gayrimenkul Kavramı

Gayrimenkul kavramı, özel ya da kamu hukukuna tabi olan taşınmaz mülkiyetinin konusunu oluşturan, imarlı veya imarsız araziler (üzerinde bütünüyle parça niteliğinde yapı bulunanlar da dâhil olmak üzere), tapu kütüğüne ayrı sayfaya kayıt edilmiş sürekli ve bağımsız haklar ile kat mülkiyetine konu bağımsız bölümler ve kamu hukukuna tâbi her türlü hazine malı taşınmazlardan ibarettir (Baydemir, 2006). Türk Dil Kurumu'na göre gayrimenkul; ev, arsa, arazi, bina, bağ, bahçe, tarla gibi taşınamayan malların tümünü kapsar. Arazi ve arazinin üzerinde bulunan her türlü yapılaşmayı tanımlayan emlak, günümüzde gayrimenkul olarak da adlandırılmaktadır.

Gayrimenkulü tanımlayan unsurlar aşağıdaki gibi açıklanabilir:

Ev: İçinde bir tek ailenin oturabileceği biçimde ve büyüklükte yapılmış yapıdır. Konut olarak da adlandırılmaktadır. Barınma ihtiyacını sağlayan fiziksel ortam olarak konut, aslında temel toplumsal birim olan aileyi bir arada tutan fiziksel ve moral mekânlar bütünüdür. Bu yönüyle sadece fiziksel bir mekân olmanın çok ötesinde anlamlara sahiptir. Bu nedenle, 1948 tarihli İnsan Hakları Evrensel Beyanname'si ile başlayarak konutun bir insan hakkı olduğu uluslararası düzeyde kabul edilmiştir. Ayrıca konutun sahip olduğu önemin bir yansıması olarak 1996 yılında yapılan Habitat II kapsamında ortaya konan temel hedeflerden biri ise herkese yeterli sayıda konut olmuştur (DPT, 2001: 1).

Arazi: Yeryüzü parçası veya toprak anlamına gelmektedir. Söz konusu toprak parçası eğer belediye ve mücavir alan içinde kalıyorsa ve imar hakkı verildiyse arsa adını alır. Fakat o toprak parçası belediye ve mücavir alan dışında ise, üzerinde yapı yapmak amacıyla değil de tarımsal amaçlı olarak kullanılmaya elverişli ise bu durumda adı tarla, bağ, bahçe olur. Bu durumda toprağın niteliğine göre gayrimenkul sektöründe satış tekniği, potansiyel alıcıları, gayrimenkul danışmanının pazarlama stratejisi de değişecektir. Gayrimenkul danışmanları için en çok getiri sağlayan toprak satışı; belediye ve mücavir alan içinde olup, imar hakkına sahip olan topraklardır yani arsalar.

Arsa ile tarla–bağ–bahçe gibi toprak parçaları arasında ciddi oranda bir değer farklılığı bulunmaktadır. Bunun sebebi kısaca şu şekilde açıklanabilir.

- Tarla-bağ-bahçe, vb. tarımsal araziler sadece üzerinde tarımsal üretim yapmak için kullanılan topraklardır. Bunlar üzerinde yapı yapılmasının belirli kuralları vardır. Örneğin arazi sahibi tarımsal amaçlı olarak arazisinin üzerine arazinin toplam %5'ini geçemeyecek ve toplamda da 250 metrekareden büyük olmayacak yapılar yapabilirler. Tarım Arazilerinin Korunması ve Kullanılmasına Dair Yönetmeliğin 4. maddesinde tarımsal yapılar şu şekilde tanımlanmaktadır: Tarımsal üretim için ihtiyaç duyulan yapılar ile tarımsal ürünlerin üretildikten sonra ilk işleme ve değerlendirmesini yapmak amacıyla işletme içerisinde inşa edilen, işletme sahibine ait yapılar.

- Oysa belediye ve mücavir alan sınırları içinde yer alan ve imar hakkına sahip olan bir arsa, birden çok amaç için kullanılabilir. Örneğin arsa üzerinde konut inşa edilebilir, ticari amaçlı bir işletme kurulabilir, imalat amaçlı üretim hane-fabrika kurulabilir. Dolayısıyla arsanın kullanım amacı çeşitlendikçe değeri de artacaktır. Üstelik mevcut imar planının izin verdiği ölçüde bazı durumlarda arsanın tamamında inşaat yapılabilecek bazı durumlarda %40-50 gibi oranlarda yapı izni verilebilecektir. Bu da ayrıca arsanın değerini etkileyen önemli bir faktör olarak karşımıza çıkacaktır.

Arsa: Belediye ve mücavir alan sınırları içinde veya köy yerleşik alanlarında yapılan planlara uygun olarak, üzerinde yapı inşa etmek için ayrılmış ve tapu kütüğünde arsa olarak tescil edilmiş arazi parçasıdır. Arsayı araziden ayıran temel unsur, arsanın bir belediye veya mücavir alan içinde yer almış olması ve üzerinde inşaat yapmaya izin verilmiş olması bir diğer ifade ile imar hakkına sahip olmasıdır.

Bina: İnsan ve hayvanların barınmaları veya başka amaçlarla (eğlenme, korunma, eğitim, sağlık, depo, vb.) kullanılmak amacıyla genellikle dayanıklı malzemelerden inşa edilen, dört duvarı ve çatısı olan su üzerinde veya bir kara parçası üzerinde bulunan bir mimarlık ürünüdür. Bina kullanılma amacına göre farklı isimler almaktadır. Örneğin, bireylerin barınmaları amacına hizmet ediyorsa mesken, işyerlerinin bulunduğu bir mekân ise iş hani, yolcuların konakladığı binalara otel, kişilerin eğitim hizmetini aldığı binalara okul, malların depolandığı ve saklandığı binalara depo, vb. denilmektedir. Bina sahip olduğu özelliğe veya yerine getirdiği işleve bağlı olarak değeri artmaktadır. İş hani olarak kullanılan ve işyerlerinin bulunduğu yapılar genel olarak meşke olarak kullanılan konutların yer aldığı yapılardan daha yüksek bir bedele sahiptir. Bu nedenle bu yapıların gayrimenkul danışmanlığında satış–kiralama gibi aracılık işlemleri konutlardan oluşan yapılardan farklılık gösterebilmektedir.

Bağ: Üzüm kütüklerinin dikili bulunduğu toprak–arazi parçasıdır.

Bahçe: Ayrı ayrı veya karışık olarak çeşitli sebze–çiçek türlerinin yetiştirildiği, etrafı çit veya benzeri şeylerle çevrilmiş toprak parçasıdır. Hem belediye ve mücavir sınırları içinde hem de köy arazileri içinde yer alabilir.

Tarla: Sınırları belirli ve tarımsal amaçlı olarak kullanılan toprak parçalarıdır. Genellikle köy arazisi içinde yer almaktadır. Tarımsal amaçlı olarak kullanılan bu toprak parçalarının korunması önem arz ettiği için buralarda yapılacak tarımsal faaliyetin türü, yöntemi ve buralarda yapılacak yapılar ve işletmelere ilişkin olarak düzenlemeler kanun–yönetmeliklerde ele alınmıştır.

3. Türkiye'deki Gayrimenkul Sektörüne Genel Bir Bakış

2008 Küresel Finansal Krizi'ni en az hasarla atlatan ve en kısa sürede krizin etkilerinden kurtulan ülkelerden birisi olan Türkiye'nin son dönem büyümesinin önemli sektörlerinden birini inşaat sektörü oluşturmaktadır. Özellikle sağladığı önemli istihdam ve yarattığı çarpan etkisi ile sektörün sürdürülebilirliği son derece önemlidir. İnşaat sektörünün temelini ise konutlar ve ticari gayrimenkuller oluşturmaktadır. İnşaat ve özünde konut imalatı ile buna bağlı alt sektörler ekonominin en önemli unsurlarındandır. Türk konut sektörü son on beş yıllık süreçte çok hızlı bir gelişim kaydetmiştir. İnşaat sektörünün makroekonomi açısından önemi çarpan etkisinden kaynaklanmakta olup, 250 sektörü harekete geçirerek gerek büyüme gerekse istihdam üzerine etki yaratmaktadır.

Türkiye'deki gayrimenkul sektörü analiz edildiğinde yakalamış olduğu büyüme trendini uzun bir süre daha koruyacağı şeklinde veriler ortaya çıkmaktadır. Türkiye'deki gayrimenkul sektörünü etkileyen unsurlar şu şekilde özetlenebilir:

- Nüfus artışı ve demografik yapı

Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi verilerine göre Türkiye nüfusu 78 milyon 741 bin 53'tür. Yıllık artış hızı ise binde 13,4 olarak gerçekleşmiştir. Ülkede 15-64 yaş grubunda bulunan (çalışma çağındaki) nüfusun oranı 2015 yılında, bir önceki yılda olduğu gibi %67,8 (53 milyon 359 bin 594 kişi) olarak gerçekleşmiştir. Çocuk yaş grubundaki (0-14) nüfusun oranı ise %24'e (18 milyon 886 bin 220 kişi) gerilerken, 65 ve daha yukarı yaştaki nüfusun oranı da %8,2'ye (6 milyon 495 bin 239 kişi) yükselmiştir.

Türkiye'nin genç nüfus yapısına sahip olması tüm sektörlerde özellikle inşaat sektöründe bir üretim faktörü olarak büyümeyi tetiklemektedir. Türkiye nüfusun yaş dağılımları incelendiğinde büyük bir bölümünün istihdamı oluşturan ana yaş gurubunda (15- 64 yaş) olduğu görülmektedir. İlgili yaş gurubu çalışma ve üretim anlamında da itici bir güç oluşturmakla kalmayıp aynı zamanda tüketim anlamında da büyük önem arz etmektedir.

- Hızlı kentleşme

Türkiye köyden kente göçe devam eden bir ülkedir. Türkiye'de kentleşme oranı %78 ve buna bağlı nüfus 60 milyon civarındadır. 2023 yılına kadar kente göçün devam edeceği ve kentleşme oranının %84'lerin üzerine çıkması beklenmektedir. Buna göre kentleşen nüfusun 2023 yılında 71 milyon olması öngörülmektedir. TÜİK verilerine göre; Türkiye nüfusu 2023 yılında 84.247.088 kişi olacaktır. Nüfus 2050 yılına kadar yavaş bir artış göstererek en yüksek değerini 93.475.575 kişi ile bu yılda olacaktır. 2050 yılından itibaren düşmeye başlayan nüfusun 2075 yılında 89.172.088

kişi olması beklenmektedir. Bu göç kaynaklı kentleşme nedeniyle kentlerde konut talebinin devam edeceği düşünülmektedir.

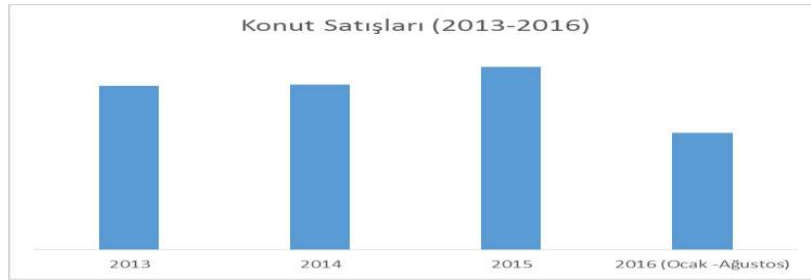
TÜİK verilerine göre; il ve ilçe merkezlerinde ikamet edenlerin oranı 2014 yılında %91,8 iken, bu oran 2015 yılında %92,1'e yükseldi. Belde ve köylerde yaşayanların oranı ise %7,9 olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye'de kentlere yönelen göçleri etkileyen kır kökenli göçler dışında komşu ülkeler olan Suriye ve Irak'tan Türkiye'ye yönelen mülteci akımları önemli bir yere sahiptir.

TÜİK verilerine göre; Türkiye'deki hane halkı sayısı 19.481.000 civarındadır. Ortalama hane halkı büyüklüğü ise 3,8 kişidir. 2006 yılında konut sahipliği oranı %60,9 iken 2013 yılında oran %61 seviyesinde gerçekleşmiştir.

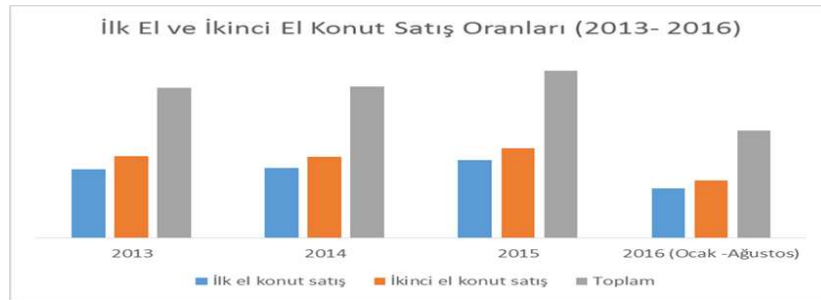
Ülkedeki konut sahipliği konusunda bilgi vermesi açısından konut satışlarının incelenmesi yararlı olacaktır.

Şekil 1: 2013- 2016 Konut Satışları



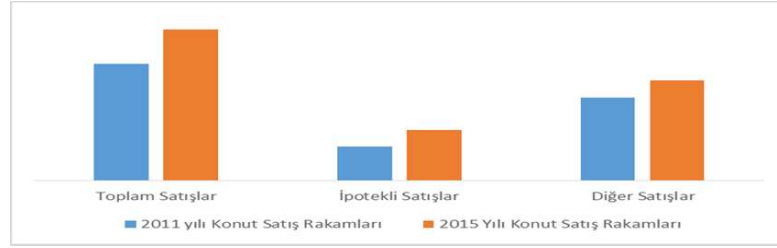
TÜİK verilerine göre 2013 yılında 1.157.190 adet konut satılmış iken bu sayı 2014'de 1.165.381, 2015 yılında ise 1.289.320'e yükselerek ülkede konut satışları bazında rekor kırılmıştır. Bu sayı 2016 yılında ise Ocak –Ağustos dönemi içerisinde 826.893'e ulaşmıştır.

Şekil 2: 2013-2016 Yılları İlk el ve ikinci el konut satış oranları



Konut satışları incelenirken satışı yapılan konutların ilk el veya ikinci el olması bize inşaat sektöründeki büyüme konusunda da fikir verecektir. **Şekil 2'**de görüldüğü üzere konut satışlarında ikinci el konut satışlarının yeri daha büyük iken, ilk el konutların sayısı da yıldan yıla artan bir seyir izlemektedir.

Şekil 3: 2011 ve 2015 yılları ipotekli ve diğer satış rakamları



Satılan konutlar kadar bu satışların hangi finansal araçlarla gerçekleştiği de ele alınmalıdır. Şekil 3'te TÜİK verilerine göre 2011 ve 2015 yılları arasında ipotekli konut finansmanı aracılığıyla satılan konutlar ve diğer finansal araçların kullanılmasıyla satışı gerçekleşen konutlar gösterilmektedir. Buna göre toplam satışlar içinde diğer finansal araçların kullanılma oranları daha yüksek iken ipotekli konut satışlarında bir artış yaşanmıştır.

Türkiye'de kentleşmeye bağlı olarak artış gösteren konut üretimi ve satışları yanında ticari nitelik taşıyan gayrimenkullerin üretimi ve satışı da yükselme trendi içindedir. 2013 yılında Türkiye'de ofis inşaatı için alınan ruhsat sayısı % 27 artış göstermiş ve bu ruhsatlarla planlanan ek ofis alanı toplamda 7 milyon metrekareye ulaşmıştır. 30.000 kişiye istihdam sağlaması öngörülen İstanbul Uluslararası Finans Merkezi gibi projelerin tamamlanmasıyla birlikte A sınıfı ofis alanının 2017 yılı sonu itibarıyla 6,5 milyon metrekareye ulaşması beklenmektedir.

- Kentsel dönüşüm projeleri

2012 yılında yürürlüğe giren Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi hakkındaki kanun ile birlikte Türkiye'deki 19 milyon adet konutun yaklaşık olarak %40'ının yenilenmesi gündeme gelmiştir. Türkiye genelinde yaklaşık olarak 6 – 7 milyon konutun yenilenmesi ise ilk olarak inşaat sektörünün ülkedeki lokomotif sektör olma rolünü ilerleyen günlerde de devam ettireceği dolayısıyla bu sektörlerle ilintili olan yaklaşık 250 sektörün de bir büyüme trendine gireceği tahmin edilmektedir.

- Müttekabiliyet Kanunu

Türkiye gayrimenkul pazarında satılan toplam konut sayısı 2015 yılında 1.289.320 adede ulaşmıştır. 2012 yılında Müttekabiliyet Kanunu'nda yapılan değişiklik ile yabancılara gayrimenkul satışları da artmaya başlamıştır. Türkiye'de 2015 yılında bir önceki yıla göre % 20,4 artışla yabancılara toplam 22.830 adet konut satılmıştır. Yabancılara konut satışında, İstanbul 2015 yılında gerçekleşen 7.493 satışla ilk sırada yer alırken, onu 6.072 satışla Antalya, 1.501 satışla Bursa ve 1.425 satışla Yalova izlemiştir.

Yabancılara konut satışının önünü açan Müttekabiliyet Kanunu'nun kabulü sektörü olumlu etkileyebilecek gelişmeler arasındadır. Kanuna göre; Bakanlar Kurulunca belirlenen ülkelerin vatandaşı olan yabancı uyruklu gerçek kişilere Türkiye'de taşınmaz satılmasına imkan sağlanmaktadır. Kanun ile ülkemizde 'karşılıklılık' ilkesi gereği taşınmaz edinemeyen ülke vatandaşlarının da mülk edinmesine olanak verilmiş, sınır komşumuz olan ülke vatandaşları içinse sınır illeri hariç mülk edinme hakkı tanınmıştır. Müttekabiliyet Kanunu ile yabancıların konut alımına getirilecek kolaylığa bağlı olarak yabancı konut talebinin artması öngörülmektedir. Kanunun çıkması ve hayata geçmesinin ardından yabancı yatırımcıların ülkeye olan talepleri oldukça hızlı bir şekilde artmıştır. Düzenleme ile

birlikte özellikle Rusya, Azerbeycan, İran, Irak, Katar, Birleşik Arap Emirlikleri ve diğer Arap ülkelerinden talep gelmektedir.

4. Gayrimenkul Sektöründe Çalışan Meslek Mensupları

Türkiye’de kırdan kente doğru yönelen göçlerle birlikte hızlanan kentleşme süreçlerine paralel olarak kişilerin konut ihtiyacının artması gayrimenkul sektörde faaliyet gösteren araçların da sayısının yükselmesine neden olmuştur. Gayrimenkul sektörünün büyümesiyle birlikte sektör içinde farklı meslek faaliyetleri şekillenmeye başlamıştır. Özellikle üretilmiş olan gayrimenkulün tüketiciye ulaştırılması veya hâlihazırda kullanımda olan gayrimenkullerin el değiştirmesi sürecinde önemli bir yere sahip olan gayrimenkul danışmanlığı bu süreçte tercih edilen bir meslek haline gelmiştir.

Gayrimenkul sektörünün ülke ekonomisi içindeki önemine paralel olarak gayrimenkul danışmanlığı mesleği ile ilgili farklı tanımlamalar da ortaya çıkmıştır. Gayrimenkul sektöründe ortaya çıkan bu mesleki adlandırmalardan bir kısmı şu şekildedir: gayrimenkul danışmanı, gayrimenkul müşaviri ve gayrimenkul değerlendirme uzmanı. Gayrimenkul sektöründe faaliyet gösteren bu araçlar farklı kaynaklarda farklı şekillerde tanımlanmaktadır. Bu tanımlamalardan bir kısmı şu şekildedir:

Gayrimenkul danışmanı: Türk Borçlar Kanunu’nda taşınmaz tellalı olarak da tanımlanan gayrimenkul danışmanı, gayrimenkulün alım – satım - kiralanmasına aracılık yapan; gayrimenkulün pazarlamasını yapan; tapuda aynı ve şahsi hakların takip eden; iş sahibinin talebi üzerine vergi dairesi, noter, belediye gibi resmi dairelerde gayrimenkulle ilgili işlemleri yürüten kişidir.

Gayrimenkul müşaviri: Müşavir kelime olarak danışman anlamına gelmektedir. Buradan çıkan sonuca göre gayrimenkul müşaviri; gayrimenkul ile ilgili ekonomik– hukuki-tekni-mali, vb. tüm konularda kendisine danışılan ve gayrimenkul konusunda iş sahiplerine yol gösteren kişidir. Türk hukuk sisteminde gayrimenkul müşavirliği ilgili herhangi bir tanımlamaya rastlanılmaz iken Lisanslı Emlak Müşavirliği, Emlak Müşavirliği Şirketleri ve Emlak Komisyonculuğu Hakkında Kanun Teklifi’nde, gayrimenkul müşavirliği tanımlamasına yer verilmiştir.

Gayrimenkul değerlendirme uzmanı: Gayrimenkul değerlemesi, objektif ve tarafsız bir şekilde, bir gayrimenkule ilişkin nitelik, fayda, çevre, kullanım koşulları gibi faktörlerin değerlendirilmesi suretiyle söz konusu gayrimenkulün değerinin tespit edilmesi işlemidir. Gayrimenkul değerlendirme uzmanı ise; bir gayrimenkulün, gayrimenkul projesinin veya bir gayrimenkule bağlı hak ve faydaların değerlemesini yapacak gayrimenkul değerlendirme şirketleri tarafından tam zamanlı istihdam edilmeksizin, sözleşme imzalamak suretiyle değerlendirme hizmeti veren, Sermaye Piyasası Kurulu’nun (SPK) lisanslamaya ilişkin düzenlemeleri çerçevesinde asgari 4 yıllık üniversite mezunu, gayrimenkul değerlendirme alanında en az 3 yıl tecrübesi olan ve kendilerine ‘Gayrimenkul Değerleme Uzmanlığı Lisansı’ verilen kişilerdir.

Meslekle ilgili farklı adlandırmaların varlığına rağmen, bu kişilerin iş tanımlamalarının hukuki çerçevede yapılamaması ve gayrimenkul sektörünü düzenleyen üst bir hukuki düzenlemenin olmaması gayrimenkul sektörünün temel aktörü olan taşınmaz sahiplerini, taşınmaz edinmek isteyen kişileri ve gayrimenkul araçlarını olumsuz olarak etkilemektedir ve hatta hak kayıplarının yaşanmasına neden olmaktadır.

Meslekle ilgili farklı adlandırmaların varlığına rağmen, bu kişilerin iş tanımlamalarının hukuki çerçevede yapılamaması ve gayrimenkul sektörünü düzenleyen üst bir hukuki düzenlemenin olmaması gayrimenkul sektörünün temel aktörü olan taşınmaz sahiplerini, taşınmaz edinmek isteyen kişileri ve gayrimenkul araçlarını olumsuz olarak etkilemektedir ve hatta hak kayıplarının yaşanmasına neden olmaktadır.

Gayrimenkul sektöründe ortaya çıkan sorunların önüne geçebilmek ve mesleğin hukuki olarak düzenlenebilmesi amacıyla çeşitli hukuki çalışmalar bulunmaktadır. Bu çalışmalardan bir tanesi gayrimenkul danışmanlığı hizmetlerini düzenlemek amacıyla Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından 8 Temmuz 2003 tarihli Resmi Gazete’ de yayınlanan ‘Mecburi Standartlar Tebliği’dir. Halen resmi olarak geçerli olan ve gayrimenkul sektöründe faaliyet gösteren araçları ve bunların görevlerini tanımlayan standart, mesleğin icra edilmesinde önemli bir baskı mekanizmasıdır. Fakat ilgili tebliğ, sektörde yaşanan sorunların önüne tam olarak geçemediği ve hukuki boşlukların ortaya çıkması nedeniyle 31.12.2012 tarihinde Türkiye Büyük Millet Meclisi’ne “Lisanslı Emlak Müşavirliği, Emlak Müşavirliği Şirketleri ve Emlak Komisyonculuğu Hakkında Kanun Teklifi” sunulmuştur. Henüz tasarı düzeyinde olan bu yasal düzenleme, resmi olarak geçerli olmasalar bile sektörü olumlu olarak etkilemektedir.

4.1. Gayrimenkul Danışmanlarının Sahip Olması Gereken Özellikler

Gayrimenkul sektöründe hizmet veren araçlar olarak gayrimenkul danışmanlarının ve gayrimenkul müşavirlerinin mesleklerini daha iyi bir şekilde ifa edebilmeleri ve daha fazla kazanç sağlayabilmeleri için sahip olmaları gereken bir takım özellikler bulunmaktadır. Sahip olmaları gereken bu özellikler iki grupta incelenebilir.

- Mesleki bilgiler ve donanımlar

Gayrimenkul danışmanlarının yapacakları iş ve işlemler sayılırken bunların arasında en önemlilerinden birinin de gayrimenkulün pazarlaması olduğunu belirtmek gerekmektedir. Gayrimenkul danışmanı, tarafları (satıcı, alıcı, kiralayan) bir araya getirerek, emlak ile ilgili, kendilerinden beklenen, gayrimenkule pazar yaratmak ve müşteri bulmak işinden sorumludurlar.

Aracı olarak tanımlanan gayrimenkul danışmanının kendisine yüklenen iş ve işlemleri en iyi şekilde yerine getirebilmek için sahip olması gereken mesleki bilgilerin ve donanımların bir kısmı şu şekilde sıralanabilir:

✓ Gayrimenkul danışmanlarının gayrimenkul pazarına hâkim olabilmesi için, pazarla ilgili yeterli bilgi birikimlerinin olması gerekir. Gerek ülke genelinde gayrimenkul pazarının özelliklerini gerek faaliyet gösterdiği kentteki gayrimenkul pazarının durumunu takip etmelidir. Ayrıca müşteri tercihlerini ve eğilimlerini de takip ederek buna göre bir konum almalıdır.

✓ Gayrimenkul danışmanı, gayrimenkul pazarındaki eğilimleri ve gelişmeleri takip edebilmesi için dünyadaki ve Türkiye’deki ekonomik gelişmeleri, eğilimleri, krizleri ve fırsatları iyi analiz edebilmelidir. Çünkü iyi bir gayrimenkul danışmanı aynı zamanda iyi bir yatırım danışmanı ve finans danışmanı olmalıdır.

✓ Hizmet verdiği kentteki imar mevzuatı ve belediye uygulamaları hakkında bilgi sahibi olmalıdır, böylece iş sahibinin tercihine bağlı olarak iş sahibine yatırım amaçlı veya ikamet etmesi gayrimenkul danışmanının iş sahibi ile kurduğu

iletişimin doğru bir yönde ilerleyebilmesi ve iş sahibini ikna edebilmek için güzel ve etkili konuşma konusunda belirli bir eğitim alması ve bunu kullanabilmesi de önem arz etmektedir.

✓ Gayrimenkul danışmanı aracılık yaptığı gayrimenkulü her yönüyle tanımalıdır. İş sahibinin ilgilendiği ve kendi portföyündeki gayrimenkulle ilgili olarak sorulara doğru bir şekilde cevap verebilmelidir.

• Kişisel özellikler

Bir gayrimenkul danışmanının mesleğinde başarılı olabilmesi için ekonomi, hukuk, yapı bilgisi, sosyoloji, kent analizi, yerel yönetimler ve imar mevzuatı, vb. konular hakkında formal düzeyde bilgi olarak gayrimenkulle ilgili her konuda teknik bilgilere sahip olmak yanında kişisel özellikleri de önemli bir yere sahiptir. Uzun vadede başarılı bir gayrimenkul danışmanı olabilmek için sahip olunması gereken kişisel özelliklerden bir kısmı şu şekilde sıralanabilir:

- ✓ Dürüst olmak
- ✓ Mesleki etik kurallarına uygun davranmak
- ✓ Sır tutabilme özelliğine sahip olmak
- ✓ Müşterisinin ve kendisinin zamanını iyi kullanabilmek
- ✓ İkna kabiliyetine sahip olmak
- ✓ Sorunlar karşısında soğukkanlı davranarak alternatif çözümler üretmeye yatkın olmak
- ✓ İyi bir dinleyici olmak, gerek iş arkadaşları gerek müşterilerini dinleyebilmek

Gayrimenkul sektörü gerek üretim sürecinde gerekse satış ve pazarlama aşamasında pek çok katılımcıyı içeren farklı bir yapıya sahiptir. Çoğu kişi için yaşamları boyunca sahip olabilecekleri en büyük yatırım olan gayrimenkul, ülkelerin ekonomilerinde de ayrıcalıklı bir öneme sahiptir. Üretimi gerçekleştiren girişimcileri, müteahhitleri, mühendis ve mimarları içeren ayrı bir uzmanlık alanı gayrimenkul sektörü, satış, pazarlama ve yönetim açısından da ayrı uzmanlıklar gerektirmektedir.

Bir ürün olarak gayrimenkulün pazarlanması, gelişmiş ülkelerde yıllardan beri profesyonel bir şekilde ve yasal bir çerçevede yapılmaktadır. Bu ülkelerde gayrimenkul sektöründe hangi işin kim tarafından yapılabileceği, sunulan hizmetin kalitesi, alınacak ücretin miktarı gibi konular belirlenen standartlar ile yapılmaktadır. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde ise gayrimenkul pazarlaması veya danışmanlığı mesleği, belirli bir standartı olmayan, herkesin yaptığı bir iş kolu olarak görülmekte, "emlakçılık", esnafılık ile aynı düzeyde görülmektedir. Oysa gayrimenkul danışmanlığı mesleğini ile ilgilenen kişinin mevzuat, yasal düzenlemeler ya da değişiklikler, resmi dairelerde yapılacak işlemler, müşteri ile nasıl iletişim kurulacağı gibi konularda bilgi sahibi olması gerekmektedir.

Sürekli değişen ve globalleşen dünyada gayrimenkul danışmanlığı, her türden değişme ve gelişmeye çok çabuk uyum sağlayacak dinamik bir yapıya sahip olmalıdırlar. Yalnız gayrimenkul danışmanlığı ofisleriyle değil, aynı zamanda yanlarında çalışan gayrimenkul danışmanlarının da yeni beceriler ve davranışlar geliştirmelerini sağlamak için yoğun eğitimler verilmelidir.

4.2. Gayrimenkul Danışmanlığında Eğitimin Önemi

Gayrimenkul danışmanlığı mesleği gelişmiş ülkelerde en seçkin ve tercih edilen meslekler arasındadır. Bu ülkelerde bir gayrimenkul, sadece bir gayrimenkul danışmanı aracılığıyla alınıp satılabilmektedir. Gayrimenkul danışmanlığı mesleğini yapabilmek ise, merkezi ve yerel yönetimlerin denetiminde düzenlenen yasal mevzuat çerçevesinde mümkündür ve bu mesleği lisansa sahip olan kişiler yapmaktadırlar. Bu durumun temel gerekçesi, o ülkelerde gayrimenkul danışmanlığının gerektiren kurum kimliğine verilen önem ve o kurumlara ilişkin kamuoyunda oluşmuş ortak güven duygusudur.

Gayrimenkul danışmanları, mesleğin gerektirdiği bilgi ve donanıma sahip olabilmeleri için ayrıca genellikle ülkeden ülkeye değişen mesleki eğitim sürecine tabi tutulmaktadır. Sertifika programlarından başlayarak lisansüstü seviyesindeki eğitim derecelerine sahip olan bu eğitimler, bu mesleğin hem saygın bir meslek olmasına katkı sağlamakta hem sektörde gayrimenkul alan – satan – kiralayan kişilerin haklarının korunması imkânını vermekte hem de gayrimenkul sektöründeki işlerin kayıt altına alınmasının katkı sağladığı için ülke ekonomisinde kayıt-dışı azalmasının önünü açmaktadır.

Türkiye’de ise 1950’li yıllardan itibaren kırdan kente doğru yönelen göçlerle birlikte hızlanan kentleşme süreçleri neticesinde kentsel yapıda hane halkının ihtiyaç duyduğu konut ihtiyacının artmıştır. Artan konut ihtiyacına paralel olarak ülkemizde inşaat sektörü de gelişmeye başlamıştır. Türkiye’de her yıl arz edilen konutların sayısı bir önceki yıla oranla artış gösterse de doğal nüfus artışının da yüksek olması nedeniyle hane halkının ihtiyaç duyduğu konut ihtiyacını karşılamaya yetememektedir. Ayrıca hızla büyüyen ve geniş alanlara yayılan kentlerimizde, zorlaşan çalışma koşullarının da etkisiyle hane halkı ihtiyaç duyduğu satılık veya kiralık konutu bireysel olarak bulamamakta ve profesyonel bir yardıma ihtiyaç duymaya başlamaktadır. Bu durumun doğal bir sonucu olarak taşınmaz tellallığı, emlak komisyonculuğu olarak da tanımlanan gayrimenkul danışmanlığı önemli bir meslek haline gelmiştir.

Fakat gayrimenkul danışmanlığı mesleğini doğrudan bağlayan bir hukuki düzenlemenin bulunmaması ve meslek ile ilgili hukuki düzenlemelerin Türk Borçlar Kanunu, Türk Ticaret Kanunu, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı’nın yayınlamış olduğu tebliğler aracılığıyla şekillendiği bir ortamda bu meslek ciddi oranda suiistimallere açık bulunmaktadır. Türkiye’de gayrimenkul danışmanlığı alanında çalışmak için, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından düzenlenen Mecburi Standartlar Tebliği’ne göre, gayrimenkul danışmanının üyesi olduğu Ticaret Odası veya Sanayi ve Ticaret Odası ya da Esnaf ve Sanatkarlar Odası bünyesindeki Emlak Meslek Odalarıca düzenlenmiş kurslara katılması şartı aranmaktadır. Bu kurslarda; mesleğin temel ilkeleri, müşteri ilişkileri, halkla ilişkiler, emlak pazarlama, şehir planlama, tapu sicili, kadastro, mesleki mevzuat ve yasalar konularında eğitim verilmektedir. Fakat verilen bu eğitimler, mesleğin gerektirdiği şartlarda yerine getirilmesine imkân verecek donanımda değildir.

Sektörde profesyonel olarak çalışan gayrimenkul danışmanları analiz edildiğinde, bu mesleği ana bir meslek olarak görmedikleri ek bir iş niteliğinde sektörde faaliyet gösterdikleri ve meslek odalarındaki eğitimleri ise bir prosedürü tamamlamak amacıyla aldıkları gözlemlenmektedir.

Ankara’da gayrimenkul danışmanlarının mesleki eğitim düzeylerini tespit etmeye yönelik hazırlanmış bir yüksek lisans tezinde gayrimenkul danışmanlarının

eğitim düzeylerine ilişkin veriler şu şekildedir: ilk öğretim mezunlarının oranı %6.3, lise mezunlarının oranı %53.1, üniversite mezunlarının oranının ise %40.6 olduğu görülmüştür. Buna göre, ağırlığın yaklaşık %60'ının ilköğretim ve orta öğretim düzeyinde eğitim gördüğü dikkati çekmektedir. Üniversite mezunu olan emlak komisyoncularının cevapları incelendiğinde, %12.5'i üniversitelerin işletme bölümlerinden, %6.3'ü ekonomi bölümlerinden, %3.1'i halkla ilişkilerden, %3.1'i iletişim bölümlerinden, %15.6'sının ise üniversitelerin diğer bölümlerinden mezun oldukları görülmüştür. Sonuç olarak gayrimenkul sektörüne ilişkin spesifik bir akademik eğitim almadıkları ortaya çıkmaktadır.

Gayrimenkul sektöründeki gelişmelere paralel olarak Türkiye'de konusunda uzman ve mesleki yeterliliğe sahip gayrimenkul danışmanlarının yetişmesi amacıyla ilk defa 2000 yılında İstanbul Üniversitesi'nde ve 2002 yılında Uludağ Üniversitesi'nde Emlak ve Emlak Yönetimi ön lisans programı açılmıştır. Halen 18 devlet üniversitesinde örgün öğretim formatında 2 devlet üniversitesinde ise açık öğrenim şeklinde Emlak ve Emlak Yönetimi önlisans programı bulunmaktadır.

Tablo 1: Türkiye'deki Üniversitelerde Emlak ve Emlak Yönetimi Ön Lisans Programları

Üniversite Adı	Birinci Öğrenim	İkinci Öğrenim	Açık Öğrenim
İstanbul Üniversitesi	X		
Uludağ Üniversitesi	X	X	
Pamukkale Üniversitesi	X		
Anadolu Üniversitesi	X		
Sakarya Üniversitesi	X	X	
Giresun Üniversitesi	X		
Çukurova Üniversitesi	X		
Dumlupınar Üniversitesi	X		
Trakya Üniversitesi	X		
Mustafa Kemal Üniversitesi	X		
Ondokuz Mayıs Üniversitesi	X		
Kırıkkale Üniversitesi	X		
Celal Bayar Üniversitesi	X		
Kocaeli Üniversitesi	X	X	
Süleyman Demirel Üniversitesi	X		
Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi	X	X	

Adnan Menderes Üniversitesi	X	
Kırıkkaleli Üniversitesi	X	
Doğuş Üniversitesi	X	
Anadolu Üniversitesi		X
Atatürk Üniversitesi		X

Gayrimenkul sektörünün dünyada ve Türkiye’de kazandığı öneme paralel olarak ülkemizde çeşitli üniversitelerde lisans ve yüksek lisans düzeyinde eğitimler de vermeye başlanmıştır.

Tablo 2:Türkiye’deki Üniversitelerde Gayrimenkul İle İlgili Lisans ve Yüksek Lisans Programları

Üniversite Adı	Lisans Eğitimi	Yüksek Lisans Eğitimi
Kadir Has Üniversitesi (Gayrimenkul ve Varlık Değerleme Bölümü)	X	
Ankara Üniversitesi (Gayrimenkul Geliştirme ve Yönetimi Bölümü)	X	
İstanbul Ticaret Üniversitesi (Gayrimenkul Yönetimi)		X
Okan Üniversitesi (Gayrimenkul Finansmanı ve Değerleme)		X
Yıldız Teknik Üniversitesi (Taşınmaz Değerleme ve Geliştirme)		X
Bahçeşehir Üniversitesi (MBA in Real Estate)		X
Marmara Üniversitesi (Gayrimenkul Değerleme ve Finansmanı)		X
Ankara Üniversitesi (Gayrimenkul Geliştirme ve Yönetimi)		X
Ondokuz Mayıs Üniversitesi (Taşınmaz Değerleme ve Geliştirme)		X
Beykent Üniversitesi		X

Gayrimenkul sektöründe mesleğin gerektirdiği bilgi ve donanıma uygun olarak hazırlanmış eğitim programlarından mezun olan gayrimenkul danışmanlarının sayısı arttıkça, bu meslek hem daha kurumsal bir yapıya kavuşacaktır hem de toplumsal düzlemde de saygınlığı artacaktır.

Sonuç

Gayrimenkul sektörü gerek dünyada gerek Türkiye’de ülke ekonomisinin lokomotifi konumdadır. Gün geçtikçe sektördeki faaliyetler çeşitlenmekte ve iş hacmi artmaktadır. Her geçen büyüyen bir sektörde profesyonel olarak çalışan kişilerin mesleğin gerektirdiği bilgi ve donanıma sahip olmaları, hem ülke ekonomisine katkı sağlayacaktır hem de bu sektör içinde faaliyet gösteren iş sahipleri en çok fayda sağlayacak iş bağlantılarını geliştirecektir.

Gelişmiş ülkelerde gayrimenkul sektöründe özellikle aracılık fonksiyonuna sahip olan gayrimenkul danışmanlığı, mesleği saygın bir meslek olarak kabul edilmektedir. Bu mesleğin işleyişi ve aktörleri belirli hukuki kriterler çerçevesinde hareket etmektedirler. Herkesin faaliyet gösteremediği ve çalışma şartlarının sıkı bir şekilde denetlendiği meslekte eğitime de özel önem verilmektedir.

Türkiye’de özellikle 2000 yılından itibaren mesleğin işleyişi belirli standartlara bağlanmış ve sektör profesyonellerinin gerekli mesleki eğitim alması yönünde alternatif eğitim programları düzenlenmeye başlanmıştır. Söz konusu eğitim programlarından mezun olmuş kişilerin sayısının artması ülkemizde de mesleğin diğer gelişmiş ülkelerde olduğu gibi saygın ve tercih edilen bir meslek haline gelmesine katkı sağlayacaktır.

Kaynakça

Acar, O. (2010) Emlak Pazarlaması Uygulamalarının Bir Kent Merkezinde İncelenmesi Aydın İli Örneği. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Adnan Menderes Üniversitesi. Aydın.

Altıntaş, H. (1995) Emlak Pazarlaması ve Bursa Bölgesinde Bir Uygulama. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi) Uludağ Üniversitesi. Bursa.

Baydemir, M. (2002) Her Yönüyle Emlak. İstanbul

Berkas, D. (2008) Emlak Komisyonculuğu Ofislerinde Çalışanların Mesleki Eğitim Durumlarını Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma: Ankara Çayyolu Örneği. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü. Ankara.

Bozkurt, T. (2007) Türk Hukukunda ve Uygulamada Tellallık. Ankara: Yetkin Yayınları.

Bulut, N. (2001). Emlakçının Kılavuzu, Ankara: Poyraz Ofset.

Gülen, Ö. Y. ve Gülen, İ. S. (2013) Sattım Gitti: Emlakçıya ve Emlakçı Olmak İsteyene Akıl Fikir Rehberi. İstanbul: Focus Yayınları.

- Karakurt, T., E. ve Fırat, Z. (2012). Kentsel Mekândaki Değişimler ve Kişilerin Konut Tercihleri: Bursa Örneği. *Business and Economics Research Journal*. 3(1):173-195.
- Şahiniz, S. (2002) Türk Borçlar Hukukunda Gayrimenkul Tellallığı (Emlâk Komisyonculuğu - Emlâk Danışmanlığı) Sözleşmesi. İstanbul
- Taylan, H. (2005) Emlak ve Emlakçılık. Ankara.
- Yılmaz, E. (2005) Hukuk Sözlüğü. Ankara: Yetkin Yayınevi.
- Türk Hukuk Lügati (1991) Türk Hukuk Kurumu, Ankara.
- Türk Dil Kurumu Sözlüğü.
http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_bts&arama=kelime&guid=TDK.GTS.5650cde8e1f9c4.67589487 (Erişim Tarihi: 21.11.2015)
- 31.12.2012 tarihli Lisanslı Emlak Komisyonculuğu ve Lisanslı Emlak Müşavirliği Hakkında Kanun Teklifi. <https://www2.tbmm.gov.tr/d24/2/2-1117.pdf> (15.10.2015)
- 08.07.2003 tarihli Sanayi ve Ticaret Bakanlığı 25162 sayılı Mecburi Standart Tebliği <http://www.resmi-gazete.org/rega/mecburi-standard-tebliginde-degisiklik-yapilmasina-dair-teblig-no-osg-2007-3-13823.htm> (Erişim Tarihi: 15.10.2015)