



SÖYLEŞİ: MURAT ATAY, GENEL MÜDÜR, GARANTI MORTGAGE

YATIRIMCI İLİŞKİLERİ

<Handan Saygın>: Herkese merhaba. Bugün Garanti Mortgage Genel Müdürü Murat Atay'ı konuk ediyoruz. Murat bizimle olduğun için teşekkürler.

<Murat Atay>: Benim için burada olmak bir zevk.

<S - Handan Saygın>: Murat, öncelikle konutlardaki fiyat artışlarıyla başlamak istiyorum. REIDIN Bileşik Endeksi var 2009 yılından bu yana sürekli artış gösterdiğini ortaya çıkarıyor. Bu endeksi nasıl yorumlamalıyız? Bu tüketici iştahında bir artışı mı gösteriyor, yoksa bir emlak balonuna mı işaret ediyor?

<C - Murat Atay>: Bu gerçekten inanılmaz bir durum. Eğer 2009 yılındaki Emlak Fiyat Endeksi'ni 100 kabul edersek, bu değer bugün 233'e çıkmış durumda. Bu, son 7 yıl içerisinde fiyatların her yıl ortalama %15 civarında arttığı anlamına geliyor.

Diğer yandan, ülke olarak dünyadaki en yüksek enflasyon oranlarından birine sahip olduğumuz için, fiyat artışlarından enflasyondan arındırdığımızda ev fiyatlarındaki yıllık ortalama fiyat artışının reel anlamda %6'nın altında olduğunu görüyoruz ve bunun da Türkiye gibi hızlı gelişen bir ülke için son derece normal olduğunu düşünüyoruz.

Depremler sonrasında, inşaat koşullarının tamamı, düzenleyici kurumların getirdiği çok zor ve katı kurallarla değiştirildi. Buna ek olarak, deprem riskinden dolayı tüketiciler de hep daha kaliteli konutlar talep etmeye başladı. Türkiye Merkez Bankası raporlarına göre, fiyat artışının en az %50'si, inşaat sektöründeki bu kalite artışından kaynaklanıyor.

Bu kapsamda, artan nüfusun da etkisiyle, ev satışları her yıl artıyor ve mortgage pazarını da etkiliyor. Türkiye mortgage pazarı, 2009 - 2016 yılları arasında, giderek %20'nin üzerinde kümülatif büyüme oranı kaydetti. Ancak bu, oldukça sağlıklı ve sürdürülebilir bir büyüme. Bu nedenle takipteki kredi oranımız da dünya genelinde en düşüklerden biri sayılabilecek % 0,5'in altında bulunuyor.

Daha önce de bahsettiğim gibi, bu hızlı büyümenin ana etkeni artan nüfusumuz. Oldukça genç bir nüfusa sahibiz ve her yıl buna 1 milyon kişi ekleniyor, beraberinde de konut ihtiyacını getiriyor.

Ancak burada bir nokta daha var, düşük seviyedeki bazımız. Türkiye mortgage kanunu 2007 yılında yürürlüğe girdi ve 2007 öncesinde mortgage pazarı neredeyse yoktu.

Düşük seviyede baza sahip olduğumuzdan, yıllar içinde hızlı bir büyüme yakalamamıza rağmen, bugün toplam mortgage kredilerinin Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'ya oranı hâlen %7 seviyesinde bulunuyor. Bu oran, Avrupa ülkelerinde ortalama %50'den fazla. Hatta bazılarında %80 veya %85'ten yüksek. Bu Türkiye mortgage pazarında daha gidecek çok yolumuz olduğunu gösteriyor.

Bütün bunların sonucu olarak, bir emlak balonundan ziyade Türkiye mortgage sektöründe gerçek bir arz talep dengesinden söz edebiliriz.

<S - Handan Saygın>: Bu güzel. Belirttiğin gibi Türkiye'deki mortgage penetrasyonu düşük birçok ülkeye göre. Muhtemelen ana nedenleri olan kısa vadeler ve değere göre kredi oranlarının limitli olmasından dolayı Mortgage hâlen geniş tabanlı bir ürün değil. Daha yüksek penetrasyon oranlarını tetiklemek için neye ihtiyaç var?

<C - Murat Atay>: Aslında mortgage, Türkiye’de kitle ürünü olmaya başlıyor. Talep tarafında özellikle orta ve alt gelir gruplarından büyük talep görüyoruz. Arz tarafında ise arz, çoğunlukla yüksek gelir grubu üzerinde yoğunlaşıyor.

Garanti Mortgage olarak ülkece uygun fiyatlı evler inşa edebilmemiz için uygun fiyatlı arsa ve araziler üretilmesi gerektiğine inanıyoruz. Böylece daha fazla penetrasyonu tetikleyeceğine düşünüyoruz.

Aslında mortgage penetrasyonu, görünen rakamların daha üzerinde. Bildiğiniz gibi devlet kurumumuz olan TOKİ var. TOKİ bugüne kadar 700 bin civarında konutu düşük gelir grubuna yönelik üretti. İnsanlara finansmanını da doğrudan TOKİ sağladı. Bu nedenle ülkedeki mortgage kullanım rakamları içinde yer almıyor.

Ayrıca, Ağustos sonunda yeni bir devlet teşvik programı devreye girdi. Adı da Konut Hesabı. Bu programa göre, biriktirmeye başlarsan ve belli bir süre para biriktirirsen devlet yeni bir konut almak için sana katkı sağlayacak. Garanti olarak bu programı sadece desteklemekle kalmıyor, özel olarak tasarladığımız ürünlerimizle olarak bu programın içinde yer alıyoruz. Düşünüyoruz ki, bu da penetrasyonu tetikleyecek.

<S - Handan Saygın>: Bu çok güzel. Sektördeki güncel mortgage fiyatlamalarını nasıl yorumluyorsunuz? Bunun belirleyicileri neler ve Garanti bu noktada nerede konumlanıyor?

<C - Murat Atay>: Mortgage kredilerinde takipteki krediler oranı sıfıra yakın olduğundan, bundan dolayı mortgage kredisi fiyatları da sektörün en düşüğü. Ayrıca bankacılık sektöründeki diğer tüm kredi ürünlerinde faiz oranı ödemesine ek olarak maliyetinizi artıran bir de vergi ödemekle yükümlüsünüz. Diğer yandan mortgage kredilerinde böyle bir vergi yükü bulunmuyor.

İnanıyoruz ki insanlar daha düşük faiz oranları bekleyerek satın alımlarını ertelememeli. Faiz oranları elbette ki önemli, ancak uygun bir ev bulduklarında satın almak çok daha iyi.

<Handan Saygın>: Evet, satın almak daha iyi.

<C - Murat Atay>: Garanti Mortgage olarak, kendimizi “Mortgage Uzmanı” olarak konumlandırdık, bu çok önemli ve biz sektörle oranlar üzerinden rekabeti değil, hizmet kalitesi ve hızlı, basit kredi süreci üzerinden tercih ediyoruz. Örneğin nakit periyodu için gereken süre sadece 4 gün.

<Handan Saygın>: Evet.

<C - Murat Atay>: Kredi başvurusu, kredi onayı, ekspertiz, tapu sicil ve gerekli tüm dokümanların imzası dahil tüm kredi süreçlerini kapsayan nakit periyodu, sadece 4 günde. Bazı durumlarda bu süreci 1 günde dahi tamamlıyoruz. Bildiğimiz kadarıyla bu dünyadaki en hızlı mortgage süreci! Bu çok güzel.

<Handan Saygın>: Evet muhtemelen en hızlısı.

<S - Handan Saygın>: Güzel. Peki o zaman. Garanti konut kredilerinde sektörde öncü konumda, bu başarının arkasındaki hikâye nedir?

<C - Murat Atay>: Her şeyden önce, önceden de söylediğim gibi, biz mortgage uzmanıyız ve müşterilerimize 4 binden fazla uzmanımızla Garanti Bankası şubelerinde hizmet veriyoruz. Buna ek olarak, sektörde en geniş ürün yelpazesine sahip olarak 20’nin üzerinde farklı ürünü müşterilerimizin farklı ihtiyaçlarını, nakit akışlarını ve risk algılarını dikkate alarak hazırlıyoruz.

İkinci olarak, en iyi dağıtım kanalı yönetim modeline sahibiz. Sektörde 10 binin üzerinde inşaat firması ve müteahhitle 16 binden fazla emlakçıyla işbirliği içindeyiz. Ufak bir bilgi olarak, ülkemizde emlak ofisleri birer broker gibi çalışmıyor, sadece müşterileri bize yönlendiriyor ve bu müşterilerin kredi değerlendirmesini biz gerçekleştiriyoruz.

Diğer bir kanal da çağrı merkezi, aslında bu bizim için bir iş modeli. Elbette ki başka bankaların da mortgage kredileriyle ilgili bir çağrı merkezi mevcut, ancak Garanti, sadece mortgage konusuyla ilgilenen uzman takımına sahip ilk ve halen tek çağrı merkezine sahip.

Bütün bu unsurlar Garanti Mortgage'ı sektörden farklılaştırıyor. Pazar payı kazandırıyor ve aynı zamanda öncü konuma taşıyor, 20 milyar TL'nin üzerinde mortgage kredisi kullanımı sağlıyor.

<S - Handan Saygın>: Murat, Türkiye'de mortgage sektörünü 5 yıl içinde nerede görüyorsun, beklentileriniz neler?

<C - Murat Atay>: Garanti Mortgage olarak sektörde çift haneli büyümenin önümüzdeki yıllarda da devam edeceğini tahmin ediyoruz.

Çünkü ülkemizdeki konut stokunun yaklaşık %50'sinin 20 yıldan daha yaşlı ve oldukça zayıf yapılar olduğunu hatırlatmak isterim. Bunun sonucu olarak, 7,5 milyon konut, deprem riskinden dolayı en kısa sürede yenilenmek durumunda ve 7,5 milyon konut demek, yaklaşık 30 milyon insanı etkileyen bir durum demek. Bu sebeple ülkemizde Kentsel Dönüşüm seferberliği başladı ve devlet de destekleyerek bu dönüşümde vergi avantajı, inşaat şirketlerine muafiyetler gibi teşvikler vermesi, hatta bireylerin kira harcamalarını ve mortgage faiz oranlarını sübvanses etmesi söz konusu.

Biz aynı zamanda kültürel değişim, kültürel bir dönüşüm de gözlemliyoruz. 25 – 30 yıl öncesine kadar ortalama hane halkı kişi sayısı 6 iken, yani aynı evde yaşayan kişi sayısı 6 iken bugün bu sayı 3,8'e kadar inmiş durumda. Yani daha çok eve ihtiyacımız var. Her yıl 600 bin kişi evleniyor, bunlar da yeni konut ihtiyacına işaret ediyor.

<Handan Saygın>: ve boşanıyorlar.

<C - Murat Atay>: Evet bu doğru, 125 bin insan boşanıyor. Boşandıkları için ayrıca yeni evlere ihtiyaç duyuyorlar. Dolayısıyla biz her yıl Türkiye'de en az 600 bin yeni ev inşa etmeliyiz, bu da mortgage sektörüne çift haneli büyüme olarak yansıyor.

<Handan Saygın>: Talep var.

<C - Murat Atay>: Evet, diğer taraftan bu büyümenin oldukça güçlü ve sürdürülebilir olduğu inancındayız.

Zira, bu büyüme öncelikle nüfus artışından kaynaklanıyor. Ayrıca mortgage pazarımız çok iyi şekilde regüle edilmiş durumda. Bir döviz riski söz konusu değil, çünkü ülkemizde bireyler döviz cinsi kredi kullanamıyor, bu yasak.

<Handan Saygın>: Doğru.

<C - Murat Atay>: Faiz oranı riski bulunmuyor, hemen hemen tüm krediler sabit faizli. Sonuncu ama en önemli olarak, konut alımlarında maksimum kredi oranı konutun değerinin %75'i ile sınırlı, bu da bankaları güvence altına alıyor. Çünkü biz insanların önce tasarruf etmesini, sonrasında ise ev almasını bekliyoruz. Bu sebeple de takipteki kredi oranı hâlen %0,5'in aşağısında seyrediyor.

Sonuç olarak, mortgage pazarımızın güçlü bir büyüme potansiyeli var ve gelecek vaat ediyor. Şimdi, bugün itibarıyla, ülkemizde 2,5 milyon dan fazla insan, Garanti Bankası'nın finanse ettiği krediyle yeni yuvalarında oturuyor. Garanti Mortgage olarak, pazar ortalamasından çok daha iyi bir performans sergiliyoruz ve bunun için şubelerdeki Mortgage Uzmanlarımıza teşekkür etmeliyim. Kurulduğumuz yıl olan 2007'den beri pazar ortalamasından çok daha iyi bir performans sergiliyoruz ve bu performansı önümüzdeki yıllarda da kesinlikle sürdüreceğiz.

<Handan Saygın>: Bunların hepsi çok güzel Murat, teşekkürler bizimle birlikte olduğun için Murat.

<Murat Atay>: Teşekkürler.

<Handan Saygın>: Bugün Garanti Mortgage CEO'su Murat Atay'ı konuk ettik.

Bizi Garanti Yatırımcı İlişkileri web sitesini ve Yatırımcı İlişkileri uygulamasından takip edin.

İyi günler.