

Yatırımcıların Gözdesi

Türkiye'de en güvenli liman olan gayrimenkul sektöründe yatırımcıların gözdesi "Çifte Kumrular" oldu



Biri bale diğeri dans sporlarında eğitimci olan Gökçe ve Can Yarguz çifti, kendi işlerini bırakıp gayrimenkul sektörüne adım attı. Pandemi sürecinde değişen konut talebiyle birlikte Yarguz çifti sektörün de aranan isimleri haline geldi. Çalışmaları ödüllere layık görüldü. Belirli bir ciro üzerine çıkanlara verilen Sterling kupası, platinum danışman ve en iyi marketing çalışması yapan gayrimenkul profesyoneli ödüllerinin sahibi oldular. Çiftin mentörü olan Asaf

Sametoğlu'na onlara "Çifte kumrular" ünvanını taktı. Çifte Kumrular Gökçe ve Can Yarguz, gayrimenkul fiyatları her gün artarken doğru yatırım için arayışta olanlara yol haritasını anlattı.

Yatırımcılara nasıl bir hizmet veriyorsunuz?

Gökçe Yarguz: İnsanların hayatlarındaki en değerli manevi varlık, ailedir. Ancak en değerli maddi varlıkları ise gayrimenkulleridir. Çünkü bir ev, yatırım amaçlı olduğu kadar aynı zamanda hayatlarımızı sevdiğimizle özgürce ve

güvende geçirdiğimiz en önemli yerdir. Bu açıdan bakıldığında verdiğimiz hizmet aslında çok önemli. Nasıl hizmet sorusunun yanıtı ise sıfır hata ile doğru yatırım arasında köprü kuruyoruz.

Ya bu köprü yıkılırsa?

Can Yarguz: Dedığınız gibi burada atılacak kötü bir adımın sonu hüsrana biter. Köprü yerle bir olabilir. İşte bu yüzden Gökçe'nin de söylediği "sıfır hata" ile çalışmak çok önemli. Doğru bir yatırım nedir? Sorusu burada büyük önem taşıyor. İki kelime olan doğru yatırım için yüzlerce parametreyi gözden geçirmek gerekiyor. "Hadi gel şurası çok değerlenecek, buradan sana ev alalım, arazi alalım" diyerek olacak iş değil bu. Biz gayrimenkul alış ve satış süreçlerini en doğru şekilde yönetirken tüm ekonomik eğilimleri yakından izleyip, yatırımcımız için en uygun çözümleri öneriyoruz. Bu yüzden köprü'nün temelleri çok sağlam.

Bugünün şartlarında yatırım için en doğru zaman hangisi?

Gökçe Yarguz: Şunu unutmamak gerekiyor. Gayrimenkul her zaman en değerli yatırım aracı. Ufak tefek düşüşler olsa gayrimenkul fiyatları yeniden artacak. Çünkü inşaat maliyetleri düşmedi. Geçen sene metrekaresi 2 bin 500 liraya mal edilen daireler şu an metrekaresi 4000 liraya mal ediliyor. Yaza doğru konut fiyatlarında en az yüzde 50 artış olacak. Yani, bugün aldığınız gayrimenkul, yanınıza

kar kalacak. Kısaca, şimdi gayrimenkul almak için en doğru zaman.

Pandemi sonrası müstakil evlere talep gerçekten arttı mı?

Gökçe Yarguz:Evet, insanlar Güzelbahçe, Urla ve Çeşme tarafına yöneldi. Müstakil, büyük bahçeli evler tercih ediyorlar. Taleplerin yüzde 50'si



izmir'den, yüzde 50 İstanbul ve Ankara'dan geliyor.

Daireden villaya geçmek doğru bir adım mı?

Can Yarguz: Burada şunu kesinlikle göz önünde bulundurmak gerekiyor. Müstakil ev bakımı, normal bir daire bakımından daha ağır yani daha maliyetlidir. Üstelik merkezden uzak yaşamanın yine bazı maliyetleri artıracığı da kesin. Yani cepteki paranın hepsiyle değil, dörtte üçüyle ev bakmalılar, giderleri hesaplamalılar. Villadaki yaşam normal daireden iki katı fazla. O yüzden hevесе göre değil, bütçeye göre karar verilmeli. Elde para bırakmayıp, zor durumda kalıp kelepçir mülk satmak yanlış bir karar olur.



Bu durumda müstakile geçecekler nelere dikkat etmeli?

Gökçe Yarguz: Öncelikle doğru fiyatlara almak için çok güvenilir insanlarla çalışmalı. Daha sonra bölgeyi araştırmaları gerekiyor. Eğer yaşamak için konut alıyorsa bölgenin yaşam tarzlarına uyumlu olup olmadığı çok önemli. Daireden müstakile geçiyorsanız, buna hazır olduğunuzdan emin olmalısınız.

Peki süreç nasıl işliyor?

Can Yarguz: Biz, yatırımcımızın bize sorduğundan çok daha fazla soruyu kendilerine soruyoruz. Çünkü ne istediklerini hem bizim hem kendilerinin anlayabilmesi çok önemli. "Satmak istediği evinizden neden çıkmak istiyorsunuz? Bugünkü evinizde mutlu ve mutsuz olduğunuz özellikler neler?" gibi bir çok soru. Bunları bilirsek, istedikleri evi daha rahat bulabiliriz. Sonra araştırmalarımızı yapıp üç farklı seçenek sunuyoruz, kafa karıştırmıyoruz. Genelde mutlaka sunduğumuz üç seçenektan birini beğeniyorlar.

Yatırımcılarınız hep mi mutlu?

Gökçe Yarguz: Gerçekten hepsi mutlu. İki örnek anlatabilirim. İki de yakın zamandan. Bir yatırımcımızın Bayraklı'da ofisi vardı, verilen fiyatlar ucuz geldiği için satmak istemiyordu. Dövizin yükseldiği dönemden önce satmanın yararlı olacağını anlattık. Verilerle onu ikna ettik. Bize inandı ve sattı. Mevduatını değerlendirdi ayda 60 bin lira kar elde etti. Başka bir yatırımcımız, dişini tırnağına katarak ömrü boyunca biriktirdiği ile bize geldi. Urla'da denize yakın bir yerden ona hem yatırım hem de içinde yaşanacak ev bulduk. 750 bin liraya aldık, şimdi orası 2 milyon lira yapıyor. İki katından fazla kar etti. Yani şükür ki hepsi mutlu.

Yatırımcının kucağına küpe etmesi gereken en önemli konu nedir?

Can Yarguz: Öncelikle şunu söylemeliyim ki bugün ne alırsanız yarından her zaman daha ucuz. Kısa vadeli yatırım, uzun vadeli yatırım, yoksa kira için mi yatırım bunlar önemli

ayrıntılar. Uzun vadede kazanmak istiyorsanız toprağa yatırım iyidir. Çünkü beş yıl sonra toprak değerini üçe hatta beşe katlıyor. Sektördeki genel inanış budur. Ama unutmayın gayrimenkul hep en değerli yatırım aracıdır.

Peki başarınızın sırrı nedir?

Gökçe Yarguz : Hiçbir başarı kendiliğinden gelmiyor, kazanımlar çaba gösterilmeden, mücadele edilmeden elde ediliyor. Sadece yatırım alanında değil diğer taraflarda, görsel sunumdan dijital platformların yönetimine kadar uzman bir ekiple çalışıyoruz. Eğitimlerimize ara vermiyoruz. Yenilikleri takip ediyoruz. Yatırımcımızı yalnız

bırakmıyoruz, onlarla iyi günde de kötü günde de birlikteyiz. Çünkü yatırımda en önemli konu güvendir. Sanırım bize duyulan bu güven başarımızın da sırrı.

