

İSTANBUL TEKNİK ÜNİVERSİTESİ ★ FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

**İNŞAAT SEKTÖRÜ' NDE GİRİŞİMCİLİK
EĞİLİMLERİNİN BELİRLENMESİ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ
İnş. Müh. Mahmut GÜVEN**

Anabilim Dalı : İNŞAAT MÜHENDİSLİĞİ

Programı : YAPI MÜHENDİSLİĞİ – YAPI İŞLETMESİ

OCAK 2007

**İNŞAAT SEKTÖRÜ' NDE GİRİŞİMCİLİK
EĞİLİMLERİNİN BELİRLENMESİ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ
İnş. Müh. Mahmut GÜVEN
(501021447)**

**Tezin Enstitüye Verildiği Tarih : 25 Aralık 2006
Tezin Savunulduğu Tarih : 30 Ocak 2007**

Tez Danışmanı :	Yrd.Doç.Dr. Uğur MÜNGEN
Diğer Jüri Üyeleri	Prof. Dr. Heyecan GİRİTLİ
	Yrd. Doç. Dr. Esin ERGEN

OCAK 2007

ÖNSÖZ

Başta değerli hocam Yrd. Doç. Dr. Uğur MÜNGEN' e olmak üzere, anket çalışmasındaki desteklerinden dolayı ilgili anket formunun doldurulmasında yardımcı olan inşaat firmalarına ve İ.T.Ü. İnşaat ve Mimarlık Fakültesi öğrencilerine teşekkürlerimi sunmayı bir borç bilirim.

Bu çalışmayı, öğrenim hayatım boyunca desteklerini esirgemeyen aileme ithaf ediyorum.

Ocak, 2007

Mahmut GÜVEN

İÇİNDEKİLER

TABLO LİSTESİ	vii
ŞEKİL LİSTESİ	xi
ÖZET	xii
SUMMARY	xiii
1. GİRİŞ	1
1.1 Çalışmanın Kapsamı ve Amacı	2
2. GİRİŞİMCİLİK	3
2.1. Girişimcilikte İş Kurma Motivasyonunun Önemi	3
2.1.1. Ücretli çalışmanın avantajları	4
2.1.2. Ücretli çalışmanın dezavantajları	5
2.1.3. Kendi işinin sahibi olmanın avantajları	6
2.1.4. Kendi işinin sahibi olmanın dezavantajları	6
2.2. Girişimcilikte Başarı Potansiyeli Yüksek Bir İş Fikrinin Önemi	8
2.2.1. Yapılabilirlik araştırması ve iş planı hazırlanması	9
2.2.1.1. İş planı hazırlanması aşaması	10
2.2.1.2. İş planının çerçevesi	10
2.3. Kişisel Nitelikler ve Eğitimin Girişimcilikteki Önemi	12
2.3.1. Girişimcinin sahip olması gereken özellikler	13
2.3.2. Girişimci bireylerin yetişmesinde üniversitelerin önemi	15
2.3.2.1. Girişimcilik konusunda üniversite faaliyetleri	15
2.4. Girişimcilikte Finansal Yetersizliklerin Etkisi ve İflas Nedenleri	20

3. İNŞAAT MÜHENDİSLİĞİ' NDE GİRİŞİMCİLİK	21
3.1. Türkiye'de Mimar ve Mühendislerin Girişimcilik Eğilimleri	23
3.2. İnşaat Sektöründe İstihdam ve Açılan Kapanan Şirketler / Firmalar	25
3.3. Firma Kurulması Aşamasında Yapılması Gereken Yasal İşlemler	27
3.3.1. Şahıs şirketi	27
3.3.2. Limited şirket	27
3.3.3. Anonim şirket	28
3.4. Müteahhitlik Hizmetleri Veren Firmaların Kurulması	29
3.4.1. Yap-Satçı müteahhitlik ve konut sektöründe girişimcilik olanakları	30
3.4.1.1. 1980 – 2000 dönemi.	31
3.4.1.2. 2000 – 2005 dönemi	31
3.4.1.3. 2005 – 2010 dönemi	32
3.4.1.4. 2010'dan sonraki dönem	32
3.4.1.5. Türkiye'de konut piyasası	33
3.5. Serbest Müşavir Mühendislik Hizmetleri Veren Firmaların Kurulması	37
3.5.1. Proje yönetimi hizmetleri veren şirketler	40
3.6. Yapı Denetimi Firması Kurulması	44
3.6.1. Yapı denetim kuruluşunun görev ve yükümlülükleri	44
3.7. Gayrimenkul Değerleme Şirketleri Kurulması	45
3.7.1. Sermaye piyasası kurulu' nun listelerine alınma	47
3.7.2. Gayrimenkul değerlendirme şirketleri çalışma alanları	49

4. İNŞAAT SEKTÖRÜ'NDE GİRİŞİMCİLİĞE BAKIŞ ANKETİ	52
4.1. Araştırmanın Amacı	52
4.2. Araştırmanın Kapsamı	52
4.3. Araştırma Sonuçları ve Grafiklerin Yorumları	53
4.3.1. İnşaat sektörü' nde firma kuruluş aşamasında en önemli değer	53
4.3.2. İnşaat sektörü' nde girişimci için gereken en önemli karakter özelliği	54
4.3.3. Katılımcıların 250 milyarı TL' yi değerlendirme eğilimleri	55
4.3.4. İnşaat sektörü' nde girişimcilik için en ideal yaş aralığı	56
4.3.5. Ücretli çalışanların ve öğrencilerin kendi işini kurma planları	58
4.3.6. İş kurma sürecinde en önemli motivasyon kaynağı	59
4.3.7. İnşaat sektörü' nün ortaklığa bakış açısı	60
4.3.8. Ortak ile çalışmanın getirdiği avantajlar	61
4.3.9. İnşaat sektörü' nde iş alanları	63
4.3.10. İşin kurma sürecine hazırlık aşamaları	64
4.3.11. İnşaat sektörü' nde yeni firma kurulumu önündeki engeller	65
4.3.12. Ücretli çalışmanın avantajları	66
4.3.13. Firma sahiplerinin firma kurarken karşılaştıkları engeller	67
4.3.14. İnşaat sektörü' nün girişimcilik potansiyeli açısından diğer sektörlerle karşılaştırması	68
4.3.15. Firma sahiplerini iş kurmaya iten nedenler	69
4.3.16. İnşaat sektör' ündeki ortalama firma kurma yaşı	70
4.3.17. Girişimcilerin geçmişe dair durum değerlendirmeleri	71
5.SONUÇLAR	72

KAYNAKLAR	78
EKLER	80
ÖZGEÇMİŞ	160

TABLO LİSTESİ

	<u>Sayfa No</u>
Tablo 3.1. Mimar ve mühendislerin çalışma hayatlarındaki durumları	28
Tablo 3.2. Mimar ve mühendislerin yaş sınıflarına göre çalışma hayatındaki durumları	29
Tablo 3.3. Yeni kurulan ve kapanan şirket sayıları	30
Tablo 3.4. İnşaat sektöründe faaliyet gösteren işyerleri	31

ŞEKİL LİSTESİ

Sayfa No

Şekil 4.1	: İnşaat sektöründe iş kurma aşamasında girişimcinin sahip olması gereken değerler	55
Şekil 4.2	: İnşaat sektöründe girişimcilerin sahip olası gereken karakter özellikleri	56
Şekil 4.3	: Katılımcıların 250.000 YTL' yi değerlendirme eğilimleri	57
Şekil 4.4	: İnşaat sektöründe girişimcilik için en ideal yaş aralığı	59
Şekil 4.5	: Katılımcıların kendi işini kurma ile ilgili planları	60
Şekil 4.6	: İş kurmak sürecindeki motivasyon kaynakları	61
Şekil 4.7	: İnşaat sektöründe ortak ile işe girmeyi düşünme oranları	62
Şekil 4.8	: Ortak ile çalışmanın avantajları	65
Şekil 4.9	: İnşaat sektöründe iş kurulabilecek en cazip alanlar	64
Şekil 4.10	: İşin kurulma öncesinde geçilmesi gereken aşamalar	65
Şekil 4.11	: İş kurmayı engelleyen nedenler	66
Şekil 4.12	: İnşaat sektöründe ücretli çalışmanın avantajları	67
Şekil 4.13	: Firma kurarken karşılaşılan engeller	68
Şekil 4.14	: İnşaat sektörünün girişimcilik potansiyeli	69
Şekil 4.15	: Girişimcilerin iş kurma nedenleri	70
Şekil 4.16	: Girişimcilerin iş kurma yaş aralıkları	71
Şekil 4.17	: Girişimcilerin geçmişe dair durum değerlendirmeleri	72
Şekil B.1.1	: İnşaat sektöründe iş kurma aşamasında girişimcinin sahip olması gereken değer (üniversite öğrencileri)	88
Şekil B.1.2	: İnşaat sektöründe iş kurma aşamasında girişimcinin sahip olması gereken değer (ücretli çalışanlar)	89
Şekil B.1.3	: İnşaat sektöründe iş kurma aşamasında girişimcinin sahip olması gereken değer (firma sahipleri)	89
Şekil B.2.1	: İnşaat sektöründe girişimcilerin sahip olası gereken karakter özellikleri (üniversite öğrencileri)	90
Şekil B.2.2	: İnşaat sektöründe girişimcilerin sahip olası gereken karakter özellikleri (ücretli çalışanlar)	90
Şekil B.2.3	: İnşaat sektöründe girişimcilerin sahip olası gereken karakter özellikleri (firma sahipleri)	91
Şekil B.3.1	: Katılımcıların 250.000 YTL' yi değerlendirme eğilimleri (üniversite öğrencileri)	92
Şekil B.3.2	: Katılımcıların 250.000 YTL' yi değerlendirme eğilimleri (ücretli çalışanlar)	92
Şekil B.3.3	: Katılımcıların 250.000 YTL' yi değerlendirme eğilimleri (firma sahipleri)	92
Şekil B.4.1	: İnşaat sektöründe girişimcilik için en ideal yaş aralığı (üniversite öğrencileri)	93

Şekil B.4.2	: İnşaat sektöründe girişimcilik için en ideal yaş aralığı (ücretli çalışanlar)	93
Şekil B.4.3	: İnşaat sektöründe girişimcilik için en ideal yaş aralığı (firma sahipleri)	94
Şekil B.5.1	: Katılımcıların kendi işini kurma ile ilgili planları (üniversite öğrencileri)	95
Şekil B.5.2	: Katılımcıların kendi işini kurma ile ilgili planları (ücretli çalışanlar)	95
Şekil B.6.1	: İş kurmak sürecindeki en önemli motivasyon kaynağı (üniversite öğrencileri)	96
Şekil B.6.2	: İş kurmak sürecindeki en önemli motivasyon kaynağı (ücretli çalışanlar)	96
Şekil B.7.1	: İnşaat sektöründe ortak ile işe girme (üniversite öğrencileri)	97
Şekil B.7.2	: İnşaat sektöründe ortak ile işe girme (ücretli çalışanlar)	97
Şekil B.8.1	: Ortak ile çalışmanın avantajları (üniversite öğrencileri)	98
Şekil B.8.2	: Ortak ile çalışmanın avantajları (ücretli çalışanlar)	98
Şekil B.9.1	: İnşaat sektöründe iş kurulabilecek en cazip alanlar (üniversite öğrencileri)	99
Şekil B.9.2	: İnşaat sektöründe iş kurulabilecek en cazip alanlar (ücretli çalışanlar)	100
Şekil B.10.1	: İşin kurulma öncesinde geçilmesi gereken aşamalar (üniversite öğrencileri)	101
Şekil B.10.2	: İşin kurulma öncesinde geçilmesi gereken aşamalar (ücretli çalışanlar)	101
Şekil B.11.1	: İş kurmayı engelleyen nedenler (üniversite öğrencileri)	102
Şekil B.11.2	: İş kurmayı engelleyen nedenler (ücretli çalışanlar)	102
Şekil B.12.1	: İnşaat sektöründe ücretli çalışmanın avantajları (üniversite öğrencileri)	103
Şekil B.12.2	: İnşaat sektöründe ücretli çalışmanın avantajları (ücretli çalışanlar)	103
Şekil C.1.1	: İnşaat sektöründe iş kurma aşamasında girişimcinin sahip olması gereken değer (20-30 yaşları arası)	104
Şekil C.1.2	: İnşaat sektöründe iş kurma aşamasında girişimcinin sahip olması gereken değer (30-40 yaşları arası)	104
Şekil C.1.3	: İnşaat sektöründe iş kurma aşamasında girişimcinin sahip olması gereken değer (40 yaş ve üzeri)	105
Şekil C.2.1	: İnşaat sektöründe girişimcilerin sahip olası gereken karakter özellikleri (20-30 yaşları arası)	105
Şekil C.2.2	: İnşaat sektöründe girişimcilerin sahip olası gereken karakter özellikleri (30-40 yaşları arası)	106

Şekil C.2.3	: İnşaat sektöründe girişimcilerin sahip olası gereken karakter özellikleri (40 yaş ve üzeri)	106
Şekil C.3.1	: Katılımcıların 250.000 YTL' yi değerlendirme eğilimleri (20-30 yaşları arası)	107
Şekil C.3.2	: Katılımcıların 250.000 YTL' yi değerlendirme eğilimleri (30-40 yaşları arası)	107
Şekil C.3.3	: Katılımcıların 250.000 YTL' yi değerlendirme eğilimleri (40 yaş ve üzeri)	108
Şekil C.4.1	: İnşaat sektöründe girişimcilik için en ideal yaş aralığı (20-30 yaşları arası)	108
Şekil C.4.2	: İnşaat sektöründe girişimcilik için en ideal yaş aralığı (30-40 yaşları arası)	109
Şekil C.4.3	: İnşaat sektöründe girişimcilik için en ideal yaş aralığı (40 yaş ve üzeri)	109
Şekil C.5.1	: Katılımcıların kendi işini kurma ile ilgili planları (20-30 yaşları arası)	110
Şekil C.5.2	: Katılımcıların kendi işini kurma ile ilgili planları (30-40 yaşları arası)	110
Şekil C.5.3	: Katılımcıların kendi işini kurma ile ilgili planları (40 yaş ve üzeri)	111
Şekil C.6.1	: İş kurma sürecindeki motivasyon kaynakları (20-30 yaşları arası)	111
Şekil C.6.2	: İş kurma sürecindeki motivasyon kaynakları (30-40 yaşları arası)	112
Şekil C.6.3	: İş kurma sürecindeki motivasyon kaynakları (40 yaş ve üzeri)	112
Şekil C.7.1	: İnşaat sektöründe ortak ile işe girme (20-30 yaşları arası)	113
Şekil C.7.2	: İnşaat sektöründe ortak ile işe girme (30-40 yaşları arası)	113
Şekil C.7.3	: İnşaat sektöründe ortak ile işe girme (40 yaş ve üzeri)	114
Şekil C.8.1	: Ortak ile çalışmanın avantajları (20-30 yaşları arası)	114
Şekil C.8.2	: Ortak ile çalışmanın avantajları (30-40 yaşları arası)	115
Şekil C.8.3	: Ortak ile çalışmanın avantajları (40 yaş ve üzeri)	115
Şekil C.9.1	: İnşaat sektöründe iş kurulabilecek en cazip alanlar (20-30 yaşları arası)	116
Şekil C.9.2	: İnşaat sektöründe iş kurulabilecek en cazip alanlar (30-40 yaşları arası)	117
Şekil C.9.3	: İnşaat sektöründe iş kurulabilecek en cazip alanlar (40 yaş ve üzeri)	118
Şekil C.10.1	: İşin kurulma öncesinde geçilmesi gereken aşamalar (20-30 yaşları arası)	119

Şekil C.10.2 : İşin kurulma öncesinde geçilmesi gereken aşamalar (30-40 yaşları arası)	119
Şekil C.10.3 : İşin kurulma öncesinde geçilmesi gereken aşamalar (40 yaş ve üzeri)	120
Şekil C.11.1 : İş kurmayı engelleyen nedenler (20-30 yaşları arası)	120
Şekil C.11.2 : İş kurmayı engelleyen nedenler (30-40 yaşları arası)	121
Şekil C.11.3 : İş kurmayı engelleyen nedenler (40 yaş ve üzeri)	121
Şekil C.12.1 : İnşaat sektöründe ücretli çalışmanın avantajları (20-30 yaşları arası)	122
Şekil C.12.2 : İnşaat sektöründe ücretli çalışmanın avantajları (30-40 yaşları arası)	122
Şekil C.12.3 : İnşaat sektöründe ücretli çalışmanın avantajları (40 yaş ve üzeri)	123

İNŞAAT SEKTÖR’ÜNDE GİRİŞİMCİLİK EĞİLİMLERİNİN BELİRLENMESİ

ÖZET

Girişimcilik yolunda ilk adımıyla birlikte, girişimci sermayesini, zamanını, gücünü ve başka firmalarda kullanabileceği becerilerini riske eder. Kuşkusuz yolun sonunda bir takım ödüller kendini beklemektedir. Patronsuz çalışmak ve yaşamını nasıl yönlendireceğine karar verebilmek, çok daha yüksek bir gelir düzeyi vs. En önemlisi de kendi kaderini başkası için çalışanlara göre daha geniş bir aralıkta kendisi belirleyebilmektedir. Böyle bir konjonktürde, girişimci yola çıkarken kendini rüzgarın esintisine bırakamaz. Sezgilerinin yanına tecrübelerini, bilimi ve mantığı da ekleyerek bir takım araştırmalar yapması gerekir. Bu tezin ilk kısmı girişimcilerin ortak özelliklerinin tespiti ve ücretli çalışma ile kendi işine sahip olmanın farklarına ayrılmıştır. Başarılı girişimcilerin bir çok ortak değer taşıdıkları düşünülmektedir. Öncelikle ya kendi tecrübeleri ya da geniş araştırmaları sonucunda işlerini iyi bilirler. İkinci olarak, aşırı motivasyona sahiptirler. Diğer bir özellik, girişimcilerin zihinleri seçtiği uzmanlık alanları ile devamlı meşgul olmaktadır ve buna büyük bir istek ve sevgiyle razı olmaktadır. Başlangıçta başarılı bir girişim için haftalık çalışma saati yetmişin üzerindedir. Sonuç olarak, kurulacak işin ayrıntılarına bağlı olarak, en önemli ve kritik girişimsel kavramlar daha iş kurulma aşamasına gelmeden düşünülmüş olmalıdır. Bu tez, girişimci adayları için bu kavramları netleştirmeyi amaçlamıştır.

Genel olarak girişimcilik kavramından bahsedildikten sonra, inşaat sektörü potansiyelleri de göz önünde bulundurularak incelemiştir. Bu çalışma sırasında sektörün istihdam yapısı ve inşaat sektöründeki ağırlıklı ve / ve ya değerlendirilen girişimcilik alanları hakkında bilgiler verilmiştir.

Tezin son bölümlerinde, sektörün eğilimleri ve düşüncelerinin tespiti için firma sahipleri, üniversite öğrencileri ve ücretli çalışan kesimlerin görüşlerine anket yoluyla başvurulmuş sonuçlar grafiksel olarak ayrıntılarıyla analiz edilmiştir.

DETERMINES OF THE ENTREPRENEURSHIP INCLINATIONS IN CONSTRUCTION SECTOR

SUMMARY

With the first step through the entrepreneurship, the entrepreneur risks his time, his own capital, effort, and skills in a company. Undoubtedly, some awards are waiting for him at the end of the way. Working without a boss and determining on how to lead his life, much more income level etc. Entrepreneurs control their own destinies to a greater extent than if they were working for someone else. In this conjuncture, The entrepreneur can't leave himself to blowing of the wind, while he starts the way. Beside his sense, he should consolidate his logic ,knowledge and sciences. The first part of thesis reserved for explaining the shared characteristics of entrepreneur and the differences between having own business and working for the salary in a company. Successful entrepreneurs seem to have a large numbers of similar qualities. First, they know business, either from their own experience or through extensive research. Second, they are extremely motivated. Third, successful entrepreneurs become obsessed with all parts of their chosen area of expertise without any complaint. The number of working hours per week of a successful starting entrepreneur is over seventy. Consequently, the most important and critical entrepreneurial conceptions should be thought about long before the person starts her own business, depending on the business particularity. This thesis purposed that all the concerns'll being explained clearly for the candidates.

Following the introduces of entrepreneurship's conceptions, construction sector has been analyzed with their potentials. While performing this study, weighty and/or rising fields of construction sector and their distribution of employees have been introduced.

The last chapters of thesis, inclinations of the sectors and thoughts has been researched by the helps of the inquiry which has been filled by the firm owners, university students, and salaried employees.

1. GİRİŞ

Özelleştirme yani devletin varlıklarının ya da yaptıkları hizmetlerin özel sektöre devredilmesi dünyanın her yerinde hızla gelişmekte olan bir olaydır. Yani günümüz ekonomilerinde devletin ekonomiden elini çekmesi neticesinde, özel sektör firmaları tüm ekonominin yükünü çeker hale gelmiştir. Böylesi bir ortamda girişimcilik kavramı bundan birkaç yıl öncesine göre bile çok daha ön plana çıkmıştır. Türkiye gibi gelişmekte olan ve genç nüfus dinamikleri bulunan bir ülkelerin girişimcilere duyduğu ihtiyaç gelişmiş ülkelerden fazladır. Yani girişimcilik, ülke boyutunda önem taşıyan, potansiyeli oldukça yüksek bir konumda olan ve istihdam açısından da çok etkili bir konudur.

Türkiye'nin son yıllarda yakaladığı istikrar ve IMF ile yürütülen ekonomik programın bir sonucu olarak, her yıl ortalama % 5 oranında büyümeyi hedeflemesi ve bu büyümenin zaman içinde ülke insanların gelirlerine de artış olarak yansıtacağı varsayımıyla insanların, daha iyi planlanmış konutlarda oturmak ve daha iyi koşullarda yaşamak isteyecekleri görülmektedir. Enflasyon ve faiz oranlarındaki düşüş, AB ile yürütülen müzakerelerin sektördeki kaliteyi arttıracak beklentisi ve artan ülke nüfusu da bu tabloya eklendiğinde 2001 krizindeki sektörel daralmadan bu yana yıllarca bir gerçek anlamda bir atak yapamamış inşaat sektörünün her zaman kendisine atfedilen “lokomotif sektör” olma niteliğini önümüzdeki yıllarda nihayet yakalayacağı beklentisi yüksektir. Böyle bir ortamda geleceğin büyük firmalarının sahibi olacak bugünün gençlerinin, sahip olacakları özgüveninde katkısı ile daha planlı ve daha yüksek hedefler belirlemeleri ve inşaat sektörüne girişimci olarak girmeleri gerekmektedir. İnşaat sektörü maalesef yıllarca eğitimsiz firma sahiplerinin elinde kalmış, kurumsallaşamamış patron şirketlerinin tekelinde bilgi çağının gerektirdiği kalite ve hak ettiği saygınlığı da bir türlü yakalayamamıştır. Yurt içinde ve yurtdışında yoğun rekabetin yaşandığı sektörde, bugün az sayıda da olsa sahip olduğumuz sağlam ve saygın firmaların sayısının artması için genç ve dinamik girişimci profili üniversite yıllarından başlanarak desteklenmeli ve doğru bir şekilde yönlendirilmelidir.

1.1 Çalışmanın Kapsamı ve Amacı

Bu tez çalışmasının amacı, girişimcilik kavramının tanıtılması, inşaat sektöründeki potansiyel girişimcilik alanları hakkında genel bilgiler verilmesi ve girişimcilik kavramının inşaat sektöründe nasıl algılandığının, konuyla ilgili eğilimlerin nasıl oluştuğunun anket yoluyla tespit edilmesidir. Tez üç ana kısımdan oluşmaktadır.

Birinci kısımda, genel hatlarıyla girişimcilik tanımlanmış, bireyin kendi işine sahip olması ya da ücretli çalışması durumlarında ne gibi kazanç ve kayıplarının olacağı tüm yönleri ile anlatılmıştır. Girişimci adaylarının kalkıştukları zor işin gerekliliklerinin farkında olmalarını sağlamaya çalışılmış, kişilik ve karakter gelişimlerini hangi yönlerde yapmaları gerektiği hakkında bilgiler vermek amaçlanmıştır.

Üniversitelerimizdeki genç ve eğitimli nüfusu girişimciliğe yönletecek etkinlikleri ve derslerin sayısının az olması ve bunun etkilerine de bu bölümde yer verilmiş, bir iş girişiminin fikir aşamasından kurulum aşamasına kadar geçirdiği evreler ve yapılması gerekenler planlar da anlatılmıştır

İkinci kısımda, inşaat sektöründeki çalışan profilinin nasıl olduğu, sektörün kendi girişimcilik dinamiklerini ne derece yaşama geçirebildiğini ile gelecekteki potansiyellerine değinilmiştir. İnşaat sektöründeki iş kurma imkanları ve sektördeki alanların zorluk ve avantajları incelenmektedir. Örnek alanlar olarak yapı denetim, yüklenici müteahhitlik, yap-satçı müteahhitlik, gayrimenkul değerlendirme şirketleri, serbest müşavirlik mühendislik hizmetleri gibi alanlar incelenmiş ve bu alanların genel durumları ile girişimcilik potansiyelleri değerlendirilmiştir.

Tez çalışmasının üçüncü kısmında bir anket çalışmasına yer verilmiştir. Bu çalışma ile sektörle ilgili öğrencilerin, çalışanların ve firma sahibi girişimcilerin genel hatlarıyla girişimcilik konusundaki görüşleri ve eğilimleri tespit edilmeye çalışılmıştır. Firma sahiplerine sorulan anket soruları ile inşaat sektörünün girişimcilik bakımından cazibesi ve iş kurulurken karşılaşılan zorluklar tespit edilmiştir. Ayrıca Türkiye' nin gelecekteki girişimcilerini oluşturacak üniversite öğrencilerinin girişimcilik hakkında düşüncelerine ve iş hayatlarına yön verirken yapacakları tercihlere ulaşılmaya çalışılmıştır.

2. GİRİŞİMCİLİK

Girişimci, risk alarak yenilik yapan, diğer bir deyişle, fırsatları gözleyen ve onları bulduğunda her tür riski alarak gerçekleştirmeye çalışan kişidir. Girişimcilik ise, girişimcilerin risk alma, fırsatları kovalama, hayata geçirme ve yenilik yapma süreçlerinin tümüne verilen addır. Bu yüzden ki hem şirket açma süreci, hem de yenilikler yapma süreci girişimcilik kapsamındadır. Bu yeniliklere örnek olarak;

- Yeni bir malın yada servisin üretimi,
- Yeni bir üretim metodunun geliştirilmesi,
- Yeni bir pazarın oluşturulması,
- Yeni bir hammadde kaynağının bulunması,
- Endüstrinin yeniden yapılandırılması verilebilir. [26]

Başarılı bir girişimci olabilmek için gereklilikler aşağıdaki gibidir;

- Yüksek iş kurma motivasyonu,
- Başarı potansiyeli yüksek bir iş fikri,
- Uygun kişisel nitelikler,
- Finanssal yeterlilik,
- İş kolunda bilgi ve tecrübe,
- Pazarlama ve çevre,

2.1. Girişimcilikte İş Kurma Motivasyonunun Önemi

Her yıl ülkemizde yüzlerce kişi kendi işini kurmayı denemekte ve bunların bir çoğu da başarılı olmaktadır. Kişilerin kendi işlerini kurmaya karar verme sebepleri incelendiğinde başlıca etkenler olarak aşağıdaki sebepler belirlenmiştir;

- İşini kaybetmek,
- İşsizlik döneminin uzun sürmesine tepki,
- Bir iş fırsatının belirmesi,
- Bağımsız ya da esnek bir iş ortamına sahip olmak,
- Daha çok para kazanma arzusu,
- Hayat tarzını değiştirme ihtiyacı,
- Artık başkası hesabına çalışmamak arzusu [2].

Bu maddelerden de anlaşıldığı üzere, iş kurma sürecinde insanların motivasyonlarını arttıran belli bir nedenin varlığı bir itici güç olarak gerekmektedir. Yani, çalışma

koşullarından memnun olan, ya da elde ettiklerinin daha fazlasına gerek duymayan kişilerin iş kurma gibi bir hedefleri olmamaktadır. Burada anahtar kelime yüksek motivasyondur ve birçok yazılı kaynak yeterli motivasyonu bulunmayan kişileri iş kurma girişiminde bulunmamaları konusunda uyarır. Girişimcilik motivasyonu iş kurmak isteyenlerin sahip olması gereken en önemli güçtür. Hatta finansman dahil, tüm etkenler güçlü bir motivasyondan daha anlamlı değildir.

İş kurma aşamasındaki kişi, ücretli çalışmak ve kendi işini yapmak arasındaki farkları çok iyi bir şekilde etüt edilmeli, sağlıklı bir karar ondan sona verilmelidir. Çünkü iş kurma ve yürütme sürecinde öyle sorunlar ve zorluklar ortaya çıkabilir ki, kurucularında kendi işine sahip olma ve kendi kendinin patronu olma motivasyonunun eksik olması durumunda, en başarılı iş fırsatlarına, en geniş finanssal olanaklara, en güçlü ortaklıklara sahip işletmelerde dahi sorunların üstesinden gelinemez. İş kurma aşamasında herşeyden önce yapılması gereken, gerçekten böyle bir çalışmayı gerçekleştirmek isteyip istemediğimize karar vermek ve sonuçta neler kazanıp, nelerden vazgeçeceğimizin bilincine varmaktır. İş kurma sürecinde sıkıntı yaratabilecek durumları ve yapacağımız fedakarlıkları önceden görerek önlem almak, eğer altından kalkamayacağımız zorluklar varsa iş kurma çabasından tamamıyla vazgeçmek bizi maddi ve manevi büyük zararlardan kurtarabilir. Bu değerlendirmenin sağlıklı olarak yapılabilmesi için aşağıda ücretli çalışmak ve kendi işinin sahibi olmanın artıları ve eksileri açıklanmıştır.

2.1.1. Ücretli çalışmanın avantajları

Belirlenmiş sınırlı sorumluluklar : Sorumluluk altında ezilme söz konusu olmayacaktır. Herkesin rutin ve işin belli bir kısmını oluşturan kendine ait bir sorumluluklar bölgesi vardır. Herkes görev ve sorumluluğu olmayan işlerden uzak durma lüksüne sahiptir.

Düzenli gelir : Çalışanın her ayın sonunda mutlaka alacağı bir maaşı vardır ve içi rahat ne kadar çok işi yapsa da yapmasa da ne kadar başarılı olsa da olmasa da bu ücreti hak etmiştir ve elde edecektir.

Düzenli ve belirli çalışma saatleri: Çalışanlar daha düzenli iş saatlerine sahiptirler ve özel hayatlarına daha fazla zaman ayırabilme imkanları vardır. Mesai saatleri dışında genellikle işle ilgili sorunlar beraberinde götürmezler, bunlar ertesi güne kadar unutulur, bunun sonucu olarak çalışanın iş dünyası ile özel yaşamı arasında işverene göre daha keskin bir çizgi vardır.

Az risk: Hiçbir çalışanın aynı şirkette uzun süre kalacak olması garanti değildir ama yine de girişimciye göre iş hayatı az risk taşır. Daha belirgin bir geleceği ve güveni vardır.

Sınırlı kontrol görevi: Kontrol, denetim ve yönetim fonksiyonu sınırlıdır. Sadece bağlı olan ekipten sorumludur.

2.1.2. Ücretli çalışmanın dezavantajları

Emirleri uygulama zorunluluğu: Çalışan bağlı olduğu kişiye karşı sorumludur ve ne olursa olsun verilen emir ve talimatlara uymak mecburiyetindedir. Her ne kadar doğru olmadığını biliyor olsa da ve anlatıyor olsa da yapacak başka bir şey yoktur.

Yeteneklerin kolayca anlaşılabilmesi: Yeteneklerin başarıların kolay anlaşılabilmesi riski ile birlikte başkaları tarafından bu başarılar üstlenilebilir. Bu da çalışan açısından zor bir durumdur ve ifade etmekte zorlanır. Bu özellikle başarı güdüsü yüksek olan çalışanlarda önemli bir işten tatminsizlik durumu yaratır.

Sabit ücret: Her ayın sonunda bir sabit ücret vardır. Bu garanti olmasına rağmen ne kadar iyi giderse gitsin daha fazlasını kazanma şansı yoktur. Tabii ki bu satış pozisyonlarında daha esnek olabilmektedir. En büyük tatminsizlik yaratan durum, alınan ücretin genellikle işin genel bütçesi ve getirdiği kazançla karşılaştırıldığında oldukça düşük kalmasıdır.

Sınırlı sorumluluk/sınırlı yetki: Sorumluluklar ve yetkiler her zaman aynı olamamaktadır. İş yapma becerisinde bu sınırlar çalışanı çoğu zaman da engellemektedir.

Yeni fikirleri kolaylıkla uygulayamama: Yeni fikirleri, önerileri, düşünceleri kolaylıkla uygulama şansı olmayabilir. Çalışanlardan genellikle yaratıcılık becerilerini kullanmaları istenmez, daha çok belli şablonlar içinde istenilen işi yapmaları beklenir. Bu da çalışanların yaratıcılık becerilerinin körelmesine yol açar.

İşverene bağımlılık: İşverene bağımlılık ve işverenin istekleri ön plandadır. Ayrıca şirketin içinde bulunduğu finanssal durumdan da etkilenebilirler. Uyum göstermek ve anlayışlı olmak çalışanları strese sürüklemektedir.

İşten çıkarılma riski: Bu risk en üst kademedan, en alt kademeye kadar her çalışanın hissettiği ve taşıdığı bir risktir. Bir ücretli çalışan, görevini en iyi şekilde yerine getirdiği bir anda bile, değişen bir şirket politikasıyla işinden olabilir. Çalışanın işine devam

etmesi ile ilgili kriterler çalışanların kontrolleri dışındadır. Bu belirsizlikler çalışanların üzerinde büyük bir stres yaratır.

2.1.3. Kendi işinin sahibi olmanın avantajları

İzlemek yerine liderlik yapmak: İyi girişimciler liderlerdir. Lider ruha sahip ve sürükleyici ikna edici roledirler. Sonuç olarak, liderlik yapmak devamlı olarak başarı güdüsünü beslediğinden bireyler kendilerini daha tatmin olmuş, daha mutlu hissederler.

Yaratıcılığa açık: Girişimciler genellikle yaratıcı özellikleriyle öne çıkan kişilerdir. Sorunlar karşısında iyi alternatifler ve çözüm üretebilirler. İş dünyasında önlerine yaratıcılıklarını rahatlıkla kullanabilecekleri geniş bir alana sahiptirler. Ücretli çalışanların aksine yaratıcılık özellikleri devamlı surette geliştirme fırsatına sahiptirler.

Fikirleri uygulama şansı: Yaratıcılığın eseri olarak ortaya çıkan fikirleri rahatça uygulama esnekliğine sahiptirler. Burada sınırları kendileri belirlerler. Doğru olduğuna inandıkları bir fikri uygulamadan önce danışmak ve ya kabul ettirmek zorunda oldukları kimse yoktur.

Yüksek kazanç beklentisi: Kendine ve bulunduğu iş alanına bağlı olarak kazancının yüksek olması kendilerine bağlıdır ve hep bu beklenti ile yaşarlar, hırslıdırlar. İş hayatındaki motivasyonları, genellikle çalışanlardan daha yüksektir.

Bağımsız çalışmak: Özgür, kimseye bağlı olmadan kendi kararları ile isteklerine uygun esnek bir iş hayatına sahiptirler. İş yerinin çalışma ortamını ve düzenini kendileri belirlerler. Sonuç olarak; kendi yaşam felsefesine uygun bir çalışma ortamı yaratabilirler.

İş ortamını kontrol altında tutmak : Olayların akışına yön verme ve yönetme hakkı vardır.

Emirler verebilmek: Emir verebilme rahatlığına ve iş yaptırabilme özelliğine sahiptirler.

2.1.4. Kendi işinin sahibi olmanın dezavantajları

Risk almak: Her kararda, her aktivasyonda risk faktörü vardır. Önemli olan kontrollü ve tolere edilebilir, ölçülebilir riskler almaktır. Kendi işini sahibi olmak ile maddi ve manevi ciddi bir risk üstlenilir.

Gelirin düzensizliği: İnşili çıkışlı zor ekonomik ortamlarda kriz anlarında kazanç sabit olamamaktadır ve belirsizdir. Firmalar, sunulan ürüne muadil yeni bir ürünün piyasaya

sürülmesi, talepte daralma olması, yeni firmaların piyasaya girmesi, maliyetlerin artması gibi ani durumsal değişikliklerin sonucu olarak ciddi kazanç düşüşleri ile karşı karşıya kalabilirler. Yetersiz öz sermaye ile kurulmuş olan şirketlerin ve büyük miktarda sabit giderlere sahip olan şirketlerin yollarına devam edebilmeleri oldukça zordur. Kriz zamanında kapanmak zorunda kalan ve ya sektör değiştirmek zorunda kalan çevremizdeki birçok firma gelirin düzensizliğinin sonuçlarına örnek oluşturmaktadır.

Daima finansmanla uğraşma zorunluluğu: Ödemeler, alacaklar, nakit akışı planlaması, banka ilişkileri, devlet ödemeleri, satış, maliyetler gibi sürekli para işleri ile uğraşmak zorunluluğu vardır.

Zaman kısıtı: Her zaman o kadar yoğun ve tempo vardır ki hiçbir şeye zaman yetmemektedir. Birçok işi birden başarıyla koordine edebilme yeteneği bir girişici için vazgeçilemez bir niteliktir.

Sürekli öğrenme gereği: Sürekli kendini geliştirme, öğrenme ve tecrübe kazanma ihtiyacı vardır. Sektördeki değişimlere ve yeniliklere açık olunmaması durumunda rekabet zorlukları ile karşılaşılabilir. Teknolojik ilerlemenin sonucu oluşan yeni taleplerin iyi değerlendirilmesi ve ileriye dönük sağlam bir vizyon oluşturulması gerekmektedir.

İşleri delege edememe: Delegasyon problemi her işletme sahibinde vardır. Devretme, yetki aktarmak zordur. Bunun altında yatan kendisinin en iyisini yaptığına inanması ve güven sorunudur.

İdari ve bürokratik işler: Her gün maliyetleri de kontrol açısından idari işler ve bürokratik meselelerle ilgilenmek zorunda kalması ve bu yüzden zaman problemi oluşmaktadır.

Başarının çalışanlara da bağlı olması: Başarının kendisinden başka çalışanlara da bağlıdır. Daha doğrusu çalışan personeli iyi seçmek, uzun süreli çalışmak ve doğru insanlarla çalışmak, yönlendirmek ve iyi motivasyon kazandırmak önemlidir. Bir firmanın uzun dönemli başarısı ancak, birbirleriyle çalışmaktan zevk alan, çalıştığı işten maddi ve manevi tatmine sahip kişilerden oluşan ekiplerin kurulması ile olmaktadır [4].

Sonuç olarak; bir iş girişiminde bulunulurken birinci adım, bunu neden yapmak istediğinize ve bunun karşılığında nelerden vazgeçebileceğinize karar vermektir. Yukarıda bahsedilen durumların her biri ve kurulacak işin özelliklerine göre bu listelere eklenebilecek yeni durumlar tek tek incelenmeli ve sağlıklı bir karar ondan sonra alınmalıdır. Hedefler doğrudan doğruya iş ve kişisel olarak kendisi için olmak üzere iki

kısımdan oluşur. Girişimci işten beklentilerinin ışığında ileriye dönük net kişisel hedefler belirlemelidir. Kendisi için belirleyeceği hedefler arasında, maddi kazanç, bol serbest zaman, hayat tarzı ve statü olabilir. Hedeflerin yazılması zor günlerde düşen motivasyonun tekrar yükseltilmesi yoluyla girişimciye cesaret verecektir.

2.2. Girişimcilikte Başarı Potansiyeli Yüksek Bir İş Fikrinin Önemi

Genellikle iş fikri bulmak ve hatta çok hızlı bir şekilde bir konuşma sırasında o işi kurmak oldukça kolaydır, fakat sıra o iş fikrini hayata geçirme çalışmalarına gelince maalesef aynı başarıyı gösterilememektedir. Çalışanların bir araya geldiği ortamlarda hemen her konuda bir çok iş yeri bir kaç saat içinde kurulup unutuluyor. Başarılı bir iş fikri oluşturmak için nasıl bir çalışma yapmak gerekmektedir.

İş fikri belirlenirken, girişimci öncelikle “iş deneyimlerini, ustalıklarını ve becerilerini” ele almalıdır. Bunlara ek olarak “sahip olunan bilgiler” iş fikri kaynağı olabilir. Bilgi , beceri ve deneyimler dışında girişimcilerin iş fikrine çevirdikleri konular fırsatlardır. Piyasada neler olduğunu bittiğini izlemek ve fırsatları sezebilmek girişimcilerin temel özelliklerindendir. Bu fırsatlar, piyasaya yeni bir ürün ya da hizmeti sunma şansını yakalamak olabilir veya diğer rakiplerine karşı çok güçlü rekabet şansı olan ürün ve hizmetleri temin etmek olabilir.

Bir çok iş fikri arasından en uygununu bulabilmek için iş fikirlerinin ön değerlendirme çalışması yapılmalıdır. İş fikrinin yapılabilirliğini araştırmak uzun süreli ve kapsamlı bir çalışmadır ve bu yüzden zaman kazanmak amacıyla sadece ön değerlendirme aşamasından geçebilen fikirler üzerinde yapılır.

İş kurma sürecinde ön değerlendirme çalışması, girişimcinin iş fikrinin genel özelliklerini saptamasını ve kendi özellikleri ile genel bir karşılaştırma yapmasını sağlar. Kısa ve hızlı bir değerlendirme adımı olması nedeniyle doğru bir seçime dayanmayan iş fikirleri için, girişimcinin detaylı bir yapılabilirlik araştırması sürecinde zaman kaybetmesini engeller. Ayrıca birden fazla iş fikrinin hangisinin uygulanacağını belirlenmesi amacıyla da ön değerlendirme çalışması yapılır.

Ön değerlendirme aşamasında iş fikrinin başarıyla gerçekleştirilebilmesi için gerekli temel kriterlerin karşılanmasında herhangi bir eksiklik olup olmadığına bakılır. Bu gerekli temel kriterler bir meslek belgesine sahip olmak, iş yeri açma izinleri almak, ağır çalışma koşullarına dayanıklılık olabilir. Girişimci işin özellikle normal mesai saatleri dışında çalışma, seyahatlere çıkma, yoğun pazarlama çalışması yapma, yoğun beden

emeği harcama gibi konularda yerine getirmesi zor olan çalışma şartları olup olmadığını belirlemesi gerekmektedir. Eğer bu zor çalışma koşulları varsa, girişimcinin bunları yerine getirip getiremeyeceği ve nelerden fedakarlık etmek zorunda kalacağı da diğer cevap bekleyen sorulardır.

Bir diğer temel kriter de, iş fikrinin gerektirdiği yaklaşık finansman gereksinimidir. Finansman kısıtlar belki de tüm girişimci adaylarının iş fikirlerinin araştırmasında ele aldıkları ilk kriterdir. Girişimciler finansman temininde de iş fikirlerine ve girişimcilik yeteneklerine gvenmelidirler. Ancak kendi özelliklerini iyi bilen girişimciler için iş fikirlerinin yaklaşık finansman gereksinimini bilmek, gerekli teminatlara ya da uygun finansman kaynaklara sahip olmak önemli n değerlendirme kriterlerinden biridir.[3]

n değerlendirme aşamasında girişimciler iş fikirlerinin benzerlerini piyasada incelenmeli, başarılarının dayandığı gerçek özelliği objektif olarak anlamaya çalışmalı ve kendilerinin kuracakları işletmelerde bu niteliği sağlamalarının olanaksız olmadığına karar vermelidir.

Eğer eldeki iş fikirlerinden bir veya birkaçı n değerlendirme aşamasındaki kriterleri yerine getiriyorsa ve daha detaylı bir çalışma olan iş fikrinin yapılabilirlik araştırmasına geçilebilir.

2.2.1. Yapılabilirlik araştırması ve iş planı hazırlanması

Girişimcilerin kurmak istedikleri işler ile ilgili olarak araştırmaları gereken birçok soru vardır. Bu soruların bir kısmının cevabını önceki çalıştığı işlerdeki tecbesi ve ya o iş kolundaki tanıdıkları yoluyla alabilmesi girişimcinin işini kolaylaştırır. Örneğin, iş fikrinin piyasadaki arz-talep ve rekabet ilişkileri içindeki yeri, buna bağlı olarak müşteri kitlesi, ürün ve hizmet özellikleri, işletmenin kuruluş modeli için yasal seçenekler, makine türleri ve kapasiteleri, personel gereksinimi, teknik bilgi ve beceriler, finansman gereksinimi ve finanssal kaynak seçenekleri bunlar arasında hemen akla gelenlerdir.

n değerlendirme aşamasından sonra, yapılabilirlik araştırmasına geçilir ve iş planı hazırlanır. İş planı tamamlandığında, tüm sorulara cevap bulunacak ve artık yapılacak iş en ince ayrıntısına kadar tanımlanmış olacaktır. Örneğin iş fikrimiz bir apartman binası inşaası ise, kurulacak firmanın kuruluş modeli, bina için kaç metrekaare arsa gerektiği, yapılacak daire sayısı ve metrekaareleri, kullanılacak malzemelerin genel özellikleri, yaklaşık olarak ne kadarlık bir maliyetle işin yapılacağı ve bu maliyetin nasıl karşılanacağı, apartmanın yapılacağı semtteki daire fiyatları ve arz- talep dengesi gibi soruların cevapları bu aşamada artık bulunmuş olmalıdır. Özellikle banka kredisi ve

teşviklerden yararlanmak istediğimizde iş planı, kendimizi daha iyi ifade edebilmemiz için çok önemli bir referans kaynağıdır.

2.2.1.1. İş planı hazırlanması aşaması

İş planı, girişimcinin özelliklerini ve hedeflerini, gelecekte beklenenlerini, işletme yapısını ve ortaklarını, ulaşmak istediği müşteri kitlesini ve hedeflediği piyasaların özelliklerini, hedef müşteriye ulaşmak için uygulayacağı satış ve pazarlama çalışmalarını, üretmeyi planladığı yeni ürün/hizmetleri, üretim için iş süreçlerini, işletmeyi yürütmek için gerekli idari süreçleri ve örgütlenmeyi, işletmenin tahmini üretim ve satış planlarını, işletmenin finansal hareketlerini, finansal karlılığını, karşı karşıya olduğu risk ve fırsatları gösteren bir dosyadır.

İş planı, yeni kurulacak bir işletme için yol gösterici bir rehber olmasının yanında, mevcut durumunu kontrol etmek ve büyümek isteyen kurulu işletmeler tarafından da kullanılır. İş planı bir kez hazırlanıp bırakılmamalı, iş planındaki temel karar ve planları etkileyecek gelişmeler olduğunda, iş planı yenilenmeli ve her zaman işletmeye yön gösteren karar, hedef ve planlar dokümanı olarak saklanmalıdır.

İş planının bir başka önemli işlevi vardır. Bu da, işletmeyi dış tanıtım amacına yönelik olmak üzere, özellikle işletmenin dış finansman ihtiyacı olduğunda, risk sermayesi şirketlerine, bankalara, olası ortaklara veya üniversite ve kamu kurumlarına tanıtmaktır.³

Bir iş planını başarı değerlendirmesi aşağıdaki bölümlerin incelenmesi sonucunda yapılmaktadır.

2.2.1.2. İş planının çerçevesi

Hazırlanacak iş planının belli bir formata uygun olarak hazırlanması değerlendirme çalışmalarını hızlandırmakta, daha geniş kapsamlı ve faydalı bir plan olmasını sağlamaktadır. KOSGEB tarafından iş kurmak isteyen girişimci adaylarına yön gösterebilmesi açısından hazırlanacak iş planları genel hatlarıyla şu başlıklar altında toplanmıştır.

1. İş planı özeti

- Girişimcinin kısa tanıtımı
- İş fikrinin kısa tanıtımı
- Genel olarak iş kurma süreci planı

2. Girişimci

- Girişimcinin kişisel zellikleri
- Girişimcinin iş fikrini seçme nedenleri
- Girişimcinin hedefleri

3. Kurulacak işin temel nitelikleri ve kuruluş dönemi planı

- İşin sahip olacağı yasal statü
- İşin kuruluşunda ortaklık yapısı ve zellikleri
- İşin kurulması için gerekli izinler, ruhsatlar ve diğer resmi belgeler

4. İş fikrinin piyasa ve talep özellikleri araştırması sonuçları

- İş fikrinin içinde bulunduğu sektör/alt sektörün zellikleri
- İşletmenin müşteri, girdi ve işgücü piyasalarının temel zellikleri
- Müşteri kitlesinin talep zellikleri
- Rakiplerin zellikleri
- rn/hizmetin müşterilere tanıtımında temel alınacak faktörler

5. İşletmenin uygulayacağı pazarlama planı

- Satış ve pazarlama çalışmalarında hedefler
- İşletmenin tahmini satış planı
- rn/hizmetlerin satış bedelleri
- rn/hizmetleri hedef kitleye ulaştırma metotları
- rn/hizmetleri hedef kitleye tanıtma metotları
- Pazarlama çalışmalarının aktivite planı

6. rn/hizmet üretiminde kullanılacak temel süreçler ve üretim planı

- rn/hizmet üretimi iş akışı ve üretim planı
- Makine, ekipman gereksinimi
- Hammadde ve diğer girdiler
- İşgücü
- Kuruluş yeri ve işyeri özellikleri

7. rgtlenme ve yönetim planı

- Üretim dışındaki temel süreçler
- Destek süreçler
- Üretim dışı aktivitelerin işgücü özellikleri
- rgtlenme şeması

- Yönetim kadroları ve görevler

8. İşletme finansman planı

- İşletmenin kurulması için gerekli yatırım ve işletme sermayesi ihtiyacı
- Toplam yatırım ihtiyacı ve potansiyel kaynaklar
- İşletmenin kredi ihtiyacı
- İşletme tahmini nakit akışı ve karlılık göstergeleri [8]

2.3. Kişisel Nitelikler ve Eğitimin Girişimcilikteki Önemi

Girişimcinin kendi işini kurmayı denemek için belli bir birikime sahip olması gerektiği açık bir gerçektir. Başarılı bir iş kurmanın genellikle formülü şöyle açıklanır;

Başarı = Fikir + Bilgi + Çevre [1]

Diğer bir deyişle, doğru iş fikri ile birlikte o fikri hayata geçirecek bilgi ve uzmanlığa ihtiyaç vardır. Ayrıca güçlü bir ilişkiler ağına da ihtiyaç duyulur.

Genç girişimcilerin sıfırdan bir iş girişiminde bulunmaları için en azından birkaç yıl çalışan olarak iş hayatında bulunmaları gerekmektedir. Çünkü gerek piyasayı daha yakından tanımaları, gerekse mesleki tecrübe kazanarak oluşabilecek zor durumlar hakkında bilgi sahibi olmaları, ve sektörde bir çevre edinebilmeleri açısından bu birkaç yıl çok önemlidir. İş kurmak için gerek duyulan maddi birikimin bir kısmını bu süre zarfında biriktirilecek olması da bir diğer artıdır. Burada ki en can alıcı nokta, çalışma hayatındaki her günün, iş kurmak için gerekli hazırlık aşaması olduğunun bilincinde olarak geçirilmesi ve buna uygun adımları atılmasıdır. Bunun içinde gençlerin üniversite hayatından başlayarak bu konuda bilinçlendirilmesi gerektir. Motivasyon olarak da, çalışma hayatındaki zorluklar ve buna karşılık kazancın azlığı eğer çalışan girişimcilik özellikleri taşıyan bir bireyse zaten onu girişimcilik yönünde itecektir.

İş kurma girişiminde bulunarak girişimci zamanının, emeğinin, parasının savrulup uçmasına sebep olabilir. İşte bu yüzden çok ciddi düşünülerek karar verilmesi gerekir. İş kurmaya karar vermeden önce, işine katabileceği; güçlü ve zayıf yanlarını, beceri, deneyim ve kaynaklarını ve dışarıdan gelebilecek destekleri gözden geçirmesi faydalı olacaktır. Girişimcide olması gereken özellikleri çok iyi etüt edip, eksik yönleri var ise bunları telafi ederek yola çıkması kaynakların boşa harcanmasını, yani başarısız bir girişimi daha baştan önleyecektir.

2.3.1. Girişimcinin sahip olması gereken zellikler

İş kurma girişiminde bulunacak girişimcinin başarılı olma yolunda gerekli nitelikler aşağıdaki gibidir.

- Kendine güven duymalı ve aynı zamanda güvenilen biri olmalıdır. Kendine güven her birey için şarttır fakat kendi işini kurma sürecinde daha bir önem kazanır. İş hayatının içinde bu güven giderek artar.
- Girişimci kendi işini kurarken belirli düzeyde bilgi ve deneyim sahibi olmalıdır. Sahip olunan bilgi ve deneyimler kendi işini yürütürken hıza artar. En hızlı öğrenme şekli insanın kendi işi yaparken elde ettiğı deneyimdir. Zamanla, kurulan iş yürürken, yani hata yaptıkça veya başarıya ulaştıkça bu tecrübe ve öğrenimlerin değeri daha da yükselir
- Girişimci belirlediğı iş fikrinin uygulanabilirliğine önce kendisi inanmalı, gerektiğinde diğerk kişileri (aile, ortak, finansör vb.) ikna edebilmelidir. İnancılı ve azimli olmalıdır. Çevresinde yakınında olan kişileri de bu konuda inandırmalıdır.
- İş fikrinin başarısı için yoğun bir zaman ve para harcamaya yetecek motivasyona sahip olmalıdır. Emek, sabır, motivasyon, azim, inanç, güven, zaman ve en azından kendini yaşatacak ve işle ilgili minimum harcamaları da yapacak parası olmalıdır. Ya da yatırım yapacak parası olmalı ama bunu doğru zamanda doğru yerde kullanmalıdır[4].
- Sorun değil, çözüm odaklı bir yapısı olmalı, özellikle mühendislerin aldıkları eğitimle birlikte düşünce yapıları bu yönde gelişmektedir. Her sorun karşısında mutlaka bir çözüm bulabileceğı ve kendine güven çok önemlidir.
- İşini seven, o işi yapmaktan zevk alan biri olmalı, İşin yoğunluğu gerektirdiğinde uzun süreler boyunca dinlenmeden ve zorlanmadan severek işinin başında durabilmelidir.
- Geri adım atmayı bilmeli, sonuçları değerlendirmeli ve yeniden başlayabilen birisi olmalı,
- Cesaretli olmalı, mesleki riskleri üstlenebilmelidir,
- İyimser olmalı, çalışanlarına tüm sorunları aksettirmemelidir.
- Sürükleyici ve güdüleyici olmalı,
- Başarı için yönlendirilmiş olmalı,
- Fırsatları fark edebilmeli, ve bunlarla ilgili uygulanabilir iş fikirleri

üretebilmelidir.

- Yeniliklere açık olmalı,
- Çabuk ve somut sonuçlar bekleyen bir yapısı olmalı,

Bu nitelikler, sahip olunmaması halinde, kişilerin kuracakları işlerde devamlı surette önlerine problem olarak çıkacaktır. Burada çözüm olarak sunabilecek öneri, açıklarımızı kapatan ve bize destek olabilecek bir ortakla işe girişmektir. Burada ortağın seçimi sırasında ilerde çıkması muhtemel sorunlar ve karşılıklı sağlanacak destekler iyice gözden geçirilmelidir.

Doğru bir ortak ile işe girmenin muhtemel avantajları aşağıda belirtilmiştir;

- Finanssal gücün artması, daha güçlü bir öz sermaye ve artan kredi imkanları,
- Eksik olan girişimcilik özelliklerimizin ortağımız tarafından kapatılabilmesi, mesleki bilgisi ve becerisi yüksek bir kişiyle, pazarlama gücü daha yüksek birisinin ortalığı buna örnek oluşturur.
- Yapılacak ikili beyin fırtınaları sayesinde ortaya daha çok sayıda ve daha olgun fikirlerin çıkarılması,
- Daha geniş bir çevre ve ilişkiler, daha önce farklı işlerde çalışıldıysa oradan getirilecek bilgi birikimleri,
- İşin kurulum ve gelişim aşamalarında karşılıklı dayanışmayla oluşan bir sinerjinin varlığı,

Burada belirtmek gerekir ki ortak ile işe girilirken büyükte bir risk alınır. Burada bazı kişiler daha az tanıdığı profesyonelliğine güvendiği ortaklarla çalışmayı tercih ederken, bazı kişiler ise tanıdıkları ve güvendikleri kişilerle ortaklıklar kurmaktadır. Her iki durumda da olan değerlendirme kriterleri, seçilecek ortağın güvenilir, girişimcilik özellikleri taşıyan ve yüksek motivasyona sahip olan birisi olmasıdır.

2.3.2. Girişimci bireylerin yetişmesinde üniversitelerin önemi

Gençlerin girişimcilik özelliklerini erken keşfedebilmeleri ve eksik yönlerini geliştirilebilmeleri için üniversitelerimizde girişimcilik ile ilgili daha çok dersler konulmalı ve toplumun eğitimli kesiminin yalnız çalışan olarak değil işveren olarak da iş hayatının içinde varolmaları sağlanmalıdır. Gençleri bu konuda cesaretlendirmek ve bilgilendirmek gerekmektedir ancak bu şekilde işsizliğin azaltılması ve üretimin artırılması sağlanabilir.

Her üniversite öğrencisi ilerisi için bir girişimci adayı olarak görülmelidir. Özellikle gençlerin teknolojik yeniliklere daha açık ve esnek bir yapıya sahip olması ile ülkemizdeki gelişme sürecinde ihtiyaç duyulan dinamik, yenilikçi girişimci ihtiyacı karşılanabilir. Bu derslerde ortaya çıkan iş fikirleri ve öğretilen farklı finansman yolları gençlerimizin özgüvenini ve isteklerini arttıracak ve onları bu yönde teşvik edecektir.

2.3.2.1. Girişimcilik konusunda üniversite faaliyetleri

Gerek öğretim üyelerimizin bireysel olarak, gerekse üniversitelerimizin kurum olarak girişimcilik konusunda bazı çalışmaları vardır. EK_3' te bu çalışmalar gösterilmiştir [13]. Ekte de görüldüğü üzere, girişimcilik üzerine onikisi devlet ve altısı vakıf üniversitelerimizde bulunmak üzere toplam onsekiz ders bulunmaktadır. Olması gereken ise bu konuda istekli olan gençlerin yönlendirilmesi ve cesaretlendirilmeleri için her üniversitemizde seçmeli de olsa en az bir dersin bulunmasıdır.

Girişimcilik dersi dışında özellikle teknik bölümlerde okuyan lisans öğrencilerine işletme bilgisi ile ilgili dersler verilmesi bu girişimci adayları için çok faydalı olabilir. Çünkü finanssal ve işletme bilgileri her türlü iş alanında devamlı bir ihtiyaç olarak karşımıza çıkmaktadır.

2.4. Girişimcilikte Finanssal Yetersizliklerin Etkisi ve İflas Nedenleri

İş kurmak için toplumun birçok kesiminde çok para sahibi olmak gerektiği inancı vardır. Birçok iş fikri bu inanışın aksine çoğu insan tarafından karşılanabilecek parasal kaynaklarla kurulabilmektedir. Bunun yanında girişimci kendi işini kurma konusunda harekete geçmiş, hedeflerini iyi belirlemiş ve bu konuda yüksek bir motivasyona sahip ise finanssal kaynaklar işin kurulması öncesinde çözüm bekleyen onlarca faktörden sadece bir tanesidir.

İş kurma sürecinde ihtiyaç duyulacak olan finanssal değerler belirlenirken ilk yapılması gereken toplam iş kurma maliyetinin net bir şekilde çıkarılmasıdır. İş kurma maliyeti bir çok değişik kalemden oluşur ve bu kalemler her iş fikri için değişiklik gösterir. Genel olarak bakıldığında aşağıdaki maliyet kalemlerinden oluşmaktadır.

- Arazi temin, düzenleme
- Etüt-proje
- Bina inşaat / tadilat
- Makine-ekipman / montaj

- Taşıma
- Pazarlama ve tanıtım
- Genel giderler
- Beklenmeyen giderler
- Diğer giderler
- İşletme sermayesi [2]

Gerekli başlangıç sermayesi net bir şekilde bilinmediği durumlarda çok ciddi sorunlarla karşılaşılabilir. Satış beklediğimiz gibi olmaması veya maliyetlerimiz beklenenden yüksek olması gibi durumlarda ilave para ihtiyacımızın tepe noktasının ne olacağını bilmek oldukça önemlidir. Başarılı bir işletme de işletmenin nakit akışını, satılan mal ve hizmet bedellerinin ne zaman tahsil edileceğinin aylık bazda önceden yaklaşık olarak tahmin edilmiş olması gerekmektedir. Bunun yanı sıra, ücretler, malzeme, ve genel gider kalemleri için ne zaman ve ne kadar ödeme yapılması gerekeceğini belirlemelidir. Karşılaşılabilecek sorunlara hazırlıklı olabilmek açısından gelirlerle giderler arasındaki farka bakıldığında, giderlerin fazla olması durumunda işletmenin nasıl bir finansman yoluna gideceği bilinmelidir. Bu gibi negatif durumlar da genel olarak kişisel borçlanma veya banka kredisi yolu ile finansman tercih edilir. Burada önemli olan öz sermaye ile borç arasındaki oranın makul sınırlar içinde kalmasıdır.

Girişimci adayı tarafından kurulacak iş için gerekli para değişik yollardan bulunabilir. Yöntem olarak;

- Girişimci kendi birikimlerini kullanarak bir sermaye oluşturabilir,
- Kişisel borç alınabilir,
- Başkalarını kuracağı işe sermaye koyması konusunda ikna edebilir,
- Finanssal açıdan güçlü bir kişiyle ortaklık kurabilir,
- Devlet ve özel teşviklerden yararlanabilir,
- Bankaların iş kuracak girişimcilere sağladığı imkanlardan faydalanılarak kredi alınabilir. [2]

Girişimci için işin finansmanı aşamasında ilk denenmesi gereken yol, kendi birikimleriyle yola çıkmaktır, çünkü başkaları ihtiyaç duyulan paranın tamamını vermeyecektir. Kendi parasını sermaye yapması, girişimcinin bu işe kendisini adanmışlığının bir işaretidir.

Bir diğer çok uygulanan yöntemse bankalardan borç almaktır. Borç alınırken bankaların dışında başka kaynaklar da bulunabilir. Önemli olan borcun nasıl geri ödeneceğini bilmektir. Borç alınmadan önce kurulacak işin o borcu ödeyebilecek kapasiteye sahip

olmadığını kontrol edilir. Değişik kaynakları değerlendirerek, en iyi faiz ve diğer ödeme koşulları araştırılır. Özellikle teminat bulma sorunu maalesef genç girişimcilerin önüne çıkan önemli bir problemdir.

Küçük ve orta ölçekli firmalar için hazırlanmış yurtiçi ve yurtdışından birçok kuruluşun verdiği krediler mevcuttur. Örneğin, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) yeni iş kurmak isteyen girişimcilere önemli bir kredi desteği sunmaktadır. 'Yeni Girişimci Desteği' adı altındaki kredinin amacı; ekonomik kalkınma ve istihdam sorunlarının çözümünün temel faktörü olan girişimciliğin desteklenmesini, yaygınlaştırılmasını ve başarılı işletmelerin kurulmasını sağlamaktır. Yeni girişimcilerin destek sözleşme tarihinden itibaren üç yıllık süre içerisinde iş kurma giderleri ile makine-teçhizat ve donanım giderlerini karşılamaya yönelik destektir.

Başlangıç giderlerinin karşılanmasına yönelik destekler şu başlıklar altında veriliyor:

- Sabit yatırım giderleri için verilen ve geri ödemeli olan kredi kapsamına; satın alınacak ofis donanımı, mobilyası ve makine, teçhizatın bedelleri girmektedir. Bu kapsama alınacak kredilerde, arsa temini, bina satın alımı veya bina onarımı, satın alınacak olan makine ve teçhizat ile ilgili katma değer vergisi, noter ve banka masrafları, nakliye ve sigortası destek kapsamı dışında bırakılmaktadır.
- Sabit işletme giderleri için geri ödemesiz olarak verilmekte olan kredi mevcuttur. Bu destek kredisine ısıtma, aydınlatma, su, kira, telefon, internet giderleri girmektedir.

Bu yardımlardan sadece aşağıdaki özelliklere sahip olan girişimciler yararlanabilmektedirler.

- KOSGEB tarafından üniversitelerde gerçekleştirilen Genç Girişimci Geliştirme Programından mezun olan,
- KOSGEB tarafından verilen iş kurma danışmanlığı desteğini alan,
- İş Geliştirme Merkezlerinde (İŞGEM) yer alan, destek başvuru tarihi itibarıyla son bir yıl içinde işletmesini kurmuş olan girişimciler.

Bunların yanı sıra İş Geliştirme Merkezleri'nde yer alan işletmeler ve İş Kurma Danışmanlık Desteği'nden yararlanılarak kurulan işletmelerde çeşitli kredi için KOSGEB'e başvurabilmektedir.

Olumlu ya da olumsuz sonuç başvuru sahibine yazılı bildirilmektedir. Başvurusu kabul edilen iş sahipleri ile imzalanan protokol çerçevesinde sabit yatırım giderlerinin yüzde

80'i tutarındaki meblağ protokolde belirtilen işletmenin banka hesabına yatırılmaktadır. İşletme KOSGEB tarafından verilen geri ödemeli destek miktarını 1 yılı geri ödemesiz olmak üzere takip eden 2 yıl içerisinde 4 eşit taksitte geri ödenmelidir. [11]

Girişimcinin başvurabileceği finansman yöntemlerinden üçüncüsü, başkalarını işine sermaye koymaya ikna etmektir. Bu kişiler aile mensupları, akrabalar, arkadaşlar olabildiği gibi bir risk sermaye şirket de olabilir. Ülkemizde maalesef risk sermayesi yoluyla finansman pek yaygın bir uygulama türü değildir. Özellikle Amerika'daki bir çok önemli şirket, iyi bir iş fikri ile o iş fikrine yatırım yapacak sermayeyi buluşturan risk sermayesi yoluyla kurulmuştur. Ancak yine de karlılık oranı yüksek, yenilikçi iş fikri varsa ve bu iyi bir iş planı ile kanıtlanabiliyorsa risk sermayesine ulaşabilme şansı vardır.

İflas nedenleri incelendiğinde finanssal sorunların çok ötesinde yönetsel hataların başarısızlıklarda daha ağır bastığı görülmektedir. İşletmelerin şirket iflası riski ile karşılaşmamasının yolu iyi bir yönetim ve planlama yapmaktan geçmektedir. Finanssal sorunların da içinde bulunduğu şirket iflas nedenleri konusunda, İngiltere'de UK Insolvency Helpline tarafından geniş kapsamlı olarak iflas eden şirketlerin başarısızlık sebepleri araştırılmıştır. En sık rastlanan iflas nedenleri aşağıdaki gibidir. [26].

- Araştırma konusundaki yetersizlikler nedeniyle spesifik pazarlara odaklanmada başarısızlıklar.
- Çok fazla stok bulundurmak suretiyle, tedarikçilere daha çabuk ödeme yaparken, müşterilere daha uzun ödeme vadesi yaparak nakit kontrolündeki başarısızlıklar.
- Maliyetleri kontrol altına almada gösterilen başarısızlıklar.
- Müşterilerin ihtiyaçlarına cevap verecek mamul konusunda başarısızlıklar.
- İyi bir Pazar araştırması yapamamak.
- Uyumlu ve finansman, üretim, satış ve pazarlama becerilerine sahip bir ekip kuramama.
- İşletmenin ihtiyacı olan büyümeyi başaramaması. Sadece istikrarı korumaya çaba gösterme ve büyüme konusunda isteği olmama.
- Yeni pazarlara girmedeki başarısızlıklar.
- Yetersiz sermaye.
- Nakit akışı problemleri.

- Müşterilerin ödemelerini yapmaması.
- Satış ve pazarlama konusundaki zayıflıklar.
- Hatalı kiralama (leasing) anlaşmaları.
- Zorlu Pazar koşulları.
- Kötü yönetim.
- Maliyetler konusunda herhangi bir bilgiye sahip olmaksızın yeni ve bilinmeyen pazarlarda çeşitlenmeye gitme.
- Kötü personelle çalışma.
- Pazar kaybı.
- Şirket direktörlerinin önemsiz ve gereksiz amaçlarla çok para harcayarak işletme sermayesini eritmesi.
- Yüksek vergi yükümlülükleri.
- Çalışma sermayesi yetersizliği.
- Ağır borç yükü.
- Kişisel israf.
- Rüşvet.
- Yasal problemler.
- Varlıkların değerinin düşmesi.
- Uygun olmayan insanların gereken beceriye sahip ve kaynaklara sahip olmaksızın küçük işletme kurması.
- Nakit akışı yönetimindeki kontrol yetersizliği.
- Talimatlardaki yetersizlikler.
- İyi yönetimden yoksun olma.
- Mevcut sermayenin iyi idare edilememesi.
- Pazarlama problemleri.
- İşletmeyi günlük işleyişin ötesinde orta ve uzun vadeli planlama yapmadaki başarısızlıklar.
- Maliyet düzeyindeki genel artışlar.

- Kötü mali yönetim.
- İleriye dönük planlamadaki zayıflıklar.
- Borçluların kayıtlı defterlerin tutulmasındaki zayıflık.
- Kredi hatlarının genişletilmesi.
- İnisiyatif kullanamamaları.
- Azalan nakit dengesi.
- Satın alma siparişlerinin nakit yerine uzayan ödeme vadeleri ile yapılması.
- Bankadaki hesap mevcudundan fazla para çekilmesi işlemlerinin taşınamaz boyutlara gelmesi.
- Satın almadan sorumlu çok sayıda kişi ile mali kontrolün zayıf olması.
- Tedarikçilerle olan ilişkilerin uzun vadeli olmaması.
- Daha fazla kredi limiti sağlamak amacıyla tedarikçi sayısını artırma.
- Stok düzeyinin ve durgun satışların artması.
- Kontratlarla ilgili anlaşmazlıklar, ihlaller.
- İşletmenin eskisi gibi düzenli ödemeler yapmayan bir ya da birkaç müşteriye bağlılığı.
- İşletmenin sadece işlemlerini (ayakta kalmasını) sağlamak amacıyla borçlanma yoluna gitmesi.
- Aniden artma potansiyeli olan şüpheli alacakların varlığı.
- İşletmenin ne kadar borçlanması ve borç vermesi gerektiği konusunda bilgisizliği.
- Bankaların işletmeyi borç alma limitini geçtiği konusunda uyarması.
- Düşük fiyatlandırma.
- Aşırı satış yapma yapma, fazla iş alma (overtrading).
- Mal ya da hizmet kalitesinin zayıf olması.
- Kötü çalışan ilişkileri.
- Dar müşteri ve tedarikçi temeli ve pazardaki değişimlere reaksiyon gösterme becerilerinin yoksunluğu.

3. İNŞAAT MÜHENDİSLİĞİ' NDE GİRİŞİMCİLİK

İnşaat sektörü Türkiye ekonomisinin öncü sektörlerinden biridir. Ekonominin yaklaşık 150 alanıyla ilişkilidir. Sektör, büyük ölçüde yerli sanayiye dayanması ve dışla bağımlı olmaması, inşaat malzemesi sanayisinde iç kaynaklarla talebin büyük bir kısmını karşılaması, yan sanayileri desteklemesi, yüksek katma değer yaratması, istihdam potansiyelinin büyüklüğü, başta imalat sanayisi olmak üzere diğer sektörler ile sıkı bir girdi-çıktı ilişkisi içinde olması ve yurtdışında yürütülen faaliyetlerin döviz kazandırıcı özelliğiyle “lokomotif sektördür”. Bunun yanı sıra çok fazla sayıda düz işçiye istihdam sağlayarak üretimini yürüttüğü için de “sünger sektördür”. Anlaşıldığı üzere inşaat sektöründeki ileriye dönük atılımın etkileri, ülkede gerek işsizliğin düşmesi, gerekse yüzelliye yakın sektörün hareketlenmesi sonucunu doğurup, ekonomiye büyük bir dinamizm getirmektedir. Sektöre girdi sağlayan diğer sektörler de dikkate alındığı takdirde inşaat sektörünün GSMH’ daki direkt ve endirekt payı toplamı yaklaşık % 33 seviyesindedir. İnşaat Sektörünün istihdama katkısı % 15 düzeyindedir.[7]

İnşaat sektörü yatırımları “KONUT”, “KONUT DIŞI BİNA” ve “ALTYAPI” yatırımları oluşturur. Konut yatırımları toplam yatırımların yaklaşık %55'ini, altyapı yatırımları %30'unu, konut dışı bina yatırımları ise yaklaşık olarak % 15'ini oluştururlar. İnşaat malzemeleri sanayisi, toplam sanayinin %10'unu meydana getirmektedir. İnşaat, gıda ve tekstilden sonra Türkiye'nin üçüncü büyük sanayi koludur. Sektörün neredeyse bütün üretimi yatırım malı sayılmaktadır [15].

Geçtiğimiz yılı saymazsak, son dönemlerde inşaat sektörünün böyle bir durgunluk süreci yaşamasında, özellikle 2001 krizinden sonraki kamu harcamalarındaki kısıntılar, konut talebindeki azalma, özel sektör ve kamu kaynaklarına dayalı yatırımların azalması, devletin altyapı yatırımlarındaki gerilemeler ve yavaş giden inşaat süreçleri, deprem felaketi, 11 Eylül olayları, reel ekonomideki yüksek faizler, inşaat ruhsatlarının durdurulması gibi faktörlerin etkisi vardır. Böylece yerli ve yabancı sermaye ülke dışına kaçma eğilimine girmiştir. Dış yatırımcılar azalmıştır.

Ancak son iki yıla baktığımızda depremin ekonomi üzerindeki etkileri kısmen azaltılmış, uygulanan ekonomik programlar ve izlenen istikrarlı iç ve dış politikalar sonucunda ülke

tekrardan yatırım yapılabilir duruma gelmiştir. Düşen faiz oranları, geçmiş yıllardaki durgunluğun sonucu olarak oluşan talep fazlası ve kişi başına gelir oranındaki artış sonucunda inşaat sektörü tekrar büyüme yoluna girmiştir.

Sektöre girişimcilik açısından bakacak olursak, bölüm olarak inşaat mühendisliği ve inşaat sektörü özellikleri itibariyle girişimcilik faaliyetleri için elverişli bir zemin sunmaktadır. Özellikle konut açığının yüksekliği ve kısa sürede bunun giderilmesi ihtiyacı inşaat sektöründeki girişimcilik faaliyetleri için itici bir güç olmaktadır. Konut kredisi faizlerinin düşmesi ve Mortgage sisteminin sağlıklı bir şekilde işlemesiyle birlikte inşaat sektöründe talep patlaması beklenmektedir. Ayrıca, gelişmekte olan ülkeler arasında bulunan Türkiye için altyapı yatırımları gereksinimleri, gelişmekte olan ülkelere miktar ve önem olarak çok daha yüksek bir ihtiyaçtır.

Ülke açısından da inşaat sektöründe yapılacak girişimlerin önemi büyüktür. Unutulmamalı ki, inşaat konusundaki yatırımlar diğer birçok sektörü de girişimcilik açısından teşvik etmekte ve o sektörleri de hareketlendirmektedir.

İnşaat mühendislerinin yönelebileceği iş kurma sahaları arasında projecilik, müteahhitlik, taşeronluk, yapı denetim firmaları, yapı malzemeciliği, gayrimenkul geliştirme şirketleri, gayrimenkul değerlendirme şirketleri ve serbest müşavir mühendislik bürolarını sayabiliriz. Özellikle uygun ihaleler alınabilirse yüklenici müteahhitlik, müşavirlik, taşeronluk ve projecilik çok büyük sermayelere gerek olmadan başlanabilecek iş girişimleridir. Fakat burada girişimcinin önündeki asıl engel maddi problemlerden daha fazla, sektörde yaşanan yoğun rekabet ile tecrübe ve referans eksikliğinden dolayı iş alamamak olarak görülmektedir.

Ancak inşaat mühendisi ve mimarların işveren olarak inşaat sektöründe daha çok yer almasıyla birlikte, daha iyi planlanmış, daha sağlam ve eldeki olanakların boşa harcanmadığı bir sektöre sahip olunabilir. Bunun için de Türkiye’de eğitilmiş kesimin iş kurma çabaları devlet tarafından desteklenmelidir.

3.1. Türkiye’de Mimar ve Mühendislerin Girişimcilik Eğilimleri

1998 yılında TMMOB tarafından mimar ve mühendisler üzerinde yapılan araştırmaya göre oldukça ilginç sonuçlarla karşılaşmışsınız.

Tablo 3.1 : Mimar ve mühendislerin çalışma hayatlarındaki durumları [5]

	Yeni Gelişmekte							
	Sanayileşmiş Metropol Kent		olan Sanayi Kentleri		Az Gelişmiş Kent		Toplam	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
İşsiz	137	4,9	47	8,1	39	12,1	223	6,1
Emekli	44	1,6	13	2,2	1	0,3	58	1,6
Özel ücretli	1356	49,0	143	24,4	66	20,5	1565	42,6
Kamu ücretli	850	30,8	221	37,7	190	59,0	1261	34,2
Bağımsız çalışan	20	0,7	9	1,5	-	-	29	0,8
İşveren/girişimci	361	13,0	153	26,1	26	8,1	540	14,7
Toplam	2768	100,0	586	100,0	322	100,0	3676	100,0

Tablo 1’den izlenebileceği gibi, söz konusu ankette sınıflandırılan kentsel yapılardaki mimar ve mühendislerin istihdam biçimlerine dağıtılmış olduğu 3676 adet gözlem bulunmaktadır. Buna göre, Türkiye’de mühendislerin % 42,6’sı özel, %34,3’ü de kamu ücretlisi olmak üzere yaklaşık % 80’i ücretli çalışanlar grubu içerisinde yer almaktadır. Çoğunluğu oluşturan bu kitlenin yanı sıra, bu çalışmada inceleme konusu olan işveren, girişimci konumundaki mühendis kitlesinin varlığı % 14,7 oranındadır. Diğer taraftan, kendi işini yapan ancak ücretli emek kullanmayan bağımsız çalışanlar kitlesinin % 0,8 gibi önemsiz bir oranda varlık gösterdiği, işsiz olan mühendis kitlesinin de % 6,1 gibi azımsanmayacak bir paya sahip olduğu izlenmektedir.

İşveren/girişimci niteliğindeki mühendis kitlesine bakıldığında, bu oluşumun, özellikle yeni gelişmekte olan sanayi kentlerinde (%26,1) belirgin olduğu, bunu metropol (%13) ve az gelişmiş (%8) kentlerin izlediği ortaya çıkmaktadır. Yeni gelişmekte olan sanayi kentlerinde bu eğilimin güçlü oluşu, 1980’lerin ortalarından sonra bu kentlerde küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerine yapılan yoğun teşviklerin ve küçük girişimci yaratma isteğinin bir sonucudur.

1980’ lere girilirken Türkiye’de toplam mühendis istihdamının %63,1’ini kamu ücretlileri, %16,2’sini özel ücretliler ve %20,7’sini bağımsız çalışan, işveren girişimci kitlesi oluşturmaktadır [5]. 1998 yılında yapılan anket çalışmasıyla karşılaştırıldığında bu sonuçlar ülkedeki eğilimlerin ne olduğu yönünde açık fikirler verebilmektedir. Öyle

ki; kamu ücretlilerin oranındaki yarı yarıya düşüş buna mukabil özel ücretlilik oranındaki artış ilk göze çarpan değişimlerdir. Bu değişim Türkiye ekonomisinin 1980’li yıllardan bu yana deneyimlediği özel ekonomi lehine dönüşümün doğal bir sonucu görünümündedir. Özellikle yeni mezunlar arasında özel ücretliliğin % 60’ın üzerinde bir oranda gerçekleşmesi, söz konusu yapısal dönüşümün büyük ölçüde tamamlanmış olduğunu ve yeni mezunlar açısından mühendislik istihdam biçiminin artık büyük ölçüde özel ücretlilikle eş anlamlı olduğunu ortaya koymaktadır.

Tablo 3.2: Mimar ve mühendislerin yaş sınıflarına göre çalışma hayatında durumları [5]

	İşsiz		Emekli		Özel ücretli		Kamu ücretli		Bağımsız çalışan		İşveren / Girişimci		Toplam	
	Satır		Satır		Satır		Satır		Satır		Satır		Satır	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
25 ve altı	72	13,4			340	62,8	100	18,5	4	0,7	25	4,6	541	100,0
26-30	42	5,4			474	61,0	184	23,7	3	0,4	74	9,5	777	100,0
31-35	32	4,6			296	42,3	252	36,1	3	0,4	116	16,6	699	100,0
36-40	14	2,6	2	0,4	190	36,1	212	40,3	5	1,0	103	19,6	526	100,0
41-45	20	4,3	2	0,4	133	29,2	210	46,1	4	0,9	87	19,1	456	100,0
46-55	32	6,3	29	5,7	85	16,7	246	48,4	8	1,6	108	21,3	508	100,0
56-60	7	8,1	13	14,9	24	27,6	30	34,5			13	14,9	87	100,0
60 üstü	3	4,2	11	15,5	23	32,4	19	26,8	2	2,8	13	18,3	71	100,0
Toplam	222	6	57	1,6	1565	42,7	1253	34,2	29	0,8	539	14,7	3665	100,0

Yaş sınıflarına göre incelendiğinde işveren/girişimci vasıflı mühendis ve mimarlar, 36 ile 55 yaşları arasında yoğunlaşmışlardır. Bu durumun en önemli sebebi, gerek sermaye birikiminin, gerekse tecrübe ve iş çevresinin yeterli olgunluğa ancak 35 yaşından itibaren ulaşabilmesidir.

3.2. İnşaat Sektöründe İstihdam ve Açılan Kapanan Şirketler / Firmalar

Aşağıda inşaat sektöründe genel girişimcilik durumu hakkında fikir vermesi açısından son 7 yılda açılan ve kapanan şirket sayıları ve sektör bazında DİE tarafından hazırlanmış olan 2003 yılında açılan ve kapanan şirketler raporu incelenmiştir.

Tablo 3.3: Yeni kurulan ve kapanan şirket sayıları [7]

Şirket ve kooperatifler	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Kurulan	24467	29689	27555	28360	32.259	37005	39158
Kapanan	1193	1662	2166	3001	4634	6307	7184
Ticaret unvanlı işyerleri	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Kurulan	20965	19541	14756	21910	33039	39107	40355
Kapanan	8774	10920	12841	14025	11873	15862	16254

- 2003 yılında açılan 32.259 şirketin; 3.222'si inşaat (%10), 2845'i gayrimenkul (%9) şirketleridir.
- Sermaye artırımında bulunan 43.637 şirketin; 5.318'i inşaat (%12), 3.218' i gayrimenkul (%7) şirketleridir.
- Statü değiştiren 183 şirketin; 21'i inşaat (%11), 20'si (%11) gayrimenkul şirketleridir.
- Açılan 33.039 ticaret unvanlı işyerinin; 4.943'ü inşaat (%15), 2.267'si gayrimenkul (%7) firmalarıdır.
- Kapanan 13.229 ticaret unvanlı işyerinin; 895'i inşaat (%7), 558'i gayrimenkul (%4) firmalarıdır. [7].

Yukarıdaki değerlerden çıkan sonuç inşaat firmalarının oran olarak %10 ile 15 arasında bir ağırlığa sahip olduğu görülmektedir.

İnşaat sektöründe ve yan sektörlerde faaliyet kollarına göre işyeri sayısı ve ortalama çalışan sayısı aşağıdaki tabloda gösterilmiştir. (İşyeri sayısına göre azalan değerlerle sıralanmıştır).

Tablo 3.4 : İnşaat sektöründe faaliyet gösteren işyerleri [7]

İNŞAAT SEKTÖRÜNDE FAALİYET GÖSTEREN İŞYERLERİ	İŞYERİ	ÇALIŞAN
İnşaat kerestesi ve doğrama imalatı	22037	46404
Diğer mobilyaların imalatı	18685	59145
Binaların veya bina dışı yapıların genel inşaat işleri	17195	155688
Mimarlık, mühendislik ve ilgili teknik danışmanlık faaliyetleri	11023	36261
Ağaç ürünleri ve inşaat malzemeleri ile sıhhi teçhizat toptan ticareti	9504	38759
Metal yapı ve yapı parçaları imalatı	9498	30447
Süsleme ve yapı taşının kesilmesi, şekil verilmesi ve kullanılabilir hale getirilmesi	6280	28233
Metal inşaat doğraması imalatı	5620	17117
Sıhhi tesisat	4.927	13213
Plastik inşaat malzemesi imalatı	4670	25516
Elektrik tesisatı	4457	16123
Ağacın hazırlanması, planyalanması ve emprenye edilmesi	3422	15270
Diğer yapı tesisatları	2910	5384
Diğer mutfak mobilyalarının imalatı	2745	6666
Diğer büro ve mağaza mobilyalarının imalatı	2002	9254
Doğrama işleri	1699	4091
Demir-çelik ve demir alaşımları imalatı	1469	23688
Boya ve cam işleri	1297	3005
Fırınlanmış kilden kiremit, briket, tuğla ve inşaat malzemeleri imalatı	1287	15182
Maden, taşocağı ve inşaat makineleri imalatı	1216	7907
Sıva işleri	983	2472
Duvar ve yer kaplama	916	3416
Düz cam imalatı	666	8600
Süsleme ve yapı taşlarının taş ocakçılığı	639	8007
Merkezi ısıtma radyatörleri ve kazanlarının imalatı	559	6199
Haşış metallerin dökümü	491	3771
İnşaat amaçlı beton ürünleri imalatı	479	8392
Hazır beton imalatı	425	8902
Tahta plaka imalatı; kontraplak, yonga levha, sunta, diğer pano ve tahtaların imalatı	397	5720
Seramik kiremit ve kaldırım taşı imalatı	390	5452
İnşaat amaçlı alçı ürünleri imalatı	381	1422
Alüminyum üretimi	361	5675
Çatı kaplama ve iskeletin kurulması	349	976
Yalıtım işleri faaliyetleri	328	1593
Çelik döküm	311	4373
Demir döküm	306	3852
Ateşe dayanıklı seramik ürünleri imalatı	297	7565
Şehirlerarası yollar, yollar, havaalanları ve spor alanları inşaatı	192	4199
Özel uzmanlık gerektiren diğer inşaat işleri	183	987
Cam elyafı imalatı	174	1841
Düz camın şekillendirilmesi ve işlenmesi	168	2351
Çelik boru imalatı	166	12389
Su projeleri imalatı	165	7725
Kireç imalatı	113	15008
Seramikten yapılan sıhhi ürünlerin imalatı	109	3965
Çimento imalatı	73	5722
Beton, alçı ve çimentodan yapılmış diğer maddelerin imalatı	56	652
Madencilik, inşaat ve inşaat mühendisliği makine toptan ticareti	43	195

Yukarıdaki tabloda bulunan iki değer özellikle dikkat çekmektedir. Binaların ve bina dışı yapıların inşaat işleriyle uğraşan 17.195 işyeri ve bunu sonucunda 155.688 kişilik yaratılan kayıtlı istihdam, mimarlık, mühendislik ve ilgili teknik danışmanlık faaliyetleri ile ilgili ise, 11.023 işyeri ve buna karşılık 36.261 kişilik bir istihdam söz konusudur. Bu rakamlar sektörün ve rekabetin ne kadar büyük olduğunu göstermektedir.

3.3. Firma Kurulması Aşamasında Yapılması Gereken Yasal İşlemler

3.3.1. Şahıs şirketi

Tek girişimci tarafından oluşturulmuş işletmelere ‘Hakiki Şahıs İşletmesi’ denir. Hakiki Şahıs İşletmeleri; esnaf, sanatkar, tacir, serbest meslek erbabı ya da sanayici olabilir.

İnşaat sektöründeki mühendislerin kurduğu şahıs firmalarının çoğu tanım olarak serbest meslek erbabı tanımı içine girmektedir. Bu tanıma göre, serbest meslek erbabı, Gelir Vergisi Kanunu, Madde 65-66’ya göre sermayeden ziyade şahsi mesaiye, ilmi veya mesleki bilgiye ve ihtisasa dayanan ve ticari mahiyette olmayan işleri, işverene tabi olmaksızın şahsi sorumluluk altında kendi nam ve hesabına yapanlara denir.

3.3.2. Limited şirket

Türk ticaret kanunun 503. maddesindeki tanıma göre; iki ya da daha fazla gerçek veya tüzel kişi tarafından bir ticaret unvanı altında kurulan ve ortaklarının sorumluluğu koydukları sermaye ile sınırlı olan ve esas sermayesi belirli olan şirketlere denir. Kurulan orta ölçekli inşaat firmalarının büyük çoğunluğu bu ad altında kurulmaktadır.

Limited şirketin özelliklerini şu şekilde sıralayabiliriz;

- Limited şirketler Bankacılık ve Sigortacılık dışında her türlü ticari faaliyette bulunabilirler,
- Asgari 5.000 YTL. sermaye ile kurulabilirler,
- Ortakların koyacakları sermaye payları birbirinden farklı olabilir.

Limited şirketler birinci sınıf tüccar olup bilanço esasına göre;

- Envanter defteri,
- Yevmiye defteri,
- Büyük defter,
- Günlük kasa defteri,
- Kambiyo senetleri defteri,
- Pay defteri tutmak zorundadırlar [19].

3.3.3. Anonim şirket

Türk ticaret kanunun 269. maddesindeki tanıma göre; bir ticaret unvana sahip, esas sermayesi belirli ve bölünmüş olan, borçlarından dolayı yalnız mal varlığı ile sorumlu tutulan şirkettir. Ortakların sorumluluğu taahhüt ettiği sermaye payları ile sınırlıdır.

Ana sözleşmede şu hususların olması gerekir;

- Kurucuların ad ve soyadları, adres ve uyrukları,
- Ticaret Unvanı,
- Şirket merkezi ve şubeleri,
- Şirketin faaliyet amaç ve konusu
- Sermaye miktarı,
- Şirketin süresi
- Yönetim kurulu ve süresi,
- Şirketin temsil ve ilzam yönetim kurulu üyelerinin görev tanımları,
- Denetçiler ve görevleri.

Anonim Şirketler;

- Gerçek ve tüzel kişiler arasında kurulabilir.
- Özel kanunla kurulan anonim şirketler hariç, en az 50.000 YTL. sermaye olmalıdır,
- En az 5 kurucu ortakla kurulabilir,
- Şirket Yönetimi, Yönetim Kurulu tarafından yürütülür, Yönetim Kurulu üyeleri sözleşme veya Genel Kurul kararı ile gerçek ortaklar arasından seçilir,
- Yönetim Kurulunun temsil ve yönetim yetkisi şirketin amaç ve konusu ile ilgili olağan işlerle sınırlıdır. Olağan olmayan işlerde Genel Kurul kararı gerekir.
- Yönetim Kurulu üyeleri en çok 3 yıl için seçilebilirler.
- Olağan Genel Kurul, şirketin hesap devresi sonundan itibaren 3 ay içinde ve yılda en az bir defa toplanır. Olağanüstü Genel Kurullar ise, gerekli hal ve zamanlarda toplanır [19].

3.4. Müteahhitlik Hizmetleri Veren Firmaların Kurulması

Ülkemizde yaşanan yoğun rekabet ortamı hakkında fikir vermesi açısından müteahhitlik karnesine sahip firma sayılarına bakmak yeterlidir. Ağustos 1999 tarihi itibariyle altı grup üzerinden toplam 68.083 Adet Müteahhitlik Karnesi verilmiş bulunmaktadır. Bu kadar çok sayıda müteahhitlik firması bulunmasına karşın ülkede genel bütçeden yatırımlara ayrılan payın her yıl reel anlamda azalmaktadır. Bu azalmanın sonucunda, müteahhitlik firmalarının iş verimliliklerinin bel kemiğini oluşturan devlet yatırımları durma aşamasına gelmiş, ve müteahhitlik girişimcilik açısından eski cazibesini yitirmiştir. rnek olarak, devletin 2003 Konsolide bütçe harcaması 143,2 katrilyondur.

2003 yılı konsolide bütçe ödeneklerinin;
95,1 katrilyon veya % 66,3 transferlere,
29,5 katrilyon veya %20,6 personele,
11,5 katrilyon veya %8 sosyal güvenlik kuruluşlarına,
ve sadece 7,5 katrilyon veya % 5.2 'si yatırımlara ayrılmıştır.

Yatırımlara ayrılan bu payın yani % 25'i veya dörtte biri ya da 2 katrilyonu KDV, stopaj , SSK primi, işsizlik sigortası primi, muhtasar vergi gibi nedenlerle devlete geri ödenmektedir. Dolayısı ile bu tutar, sektörün gelişimi için herhangi bir sonucu ifade etmemektedir. Reel anlamda bütçeden yatırımlara hiç para ayrılmasa, tümü tasarruf edilse dahi tüm bütçenin ancak %3,75 tasarruf edilmiş olacaktır [16].

Yukarıdaki rakamlardan da anlaşılacağı üzere yatırıma ayrılan pay, sektöre önem verilmediğini açıkça ifade etmektedir.

Diğer bir sorun da, ayrılan yetersiz denekler nedeniyle yatırımların 18-20 yıl srelerde tamamlanması ve ülke ekonomisine çok pahalıya mal olmasıdır. Çünkü:

- Yatırımın hizmete girmesi ve ekonomiye geri dönmeye başlaması aynı ölçüde gecikmektedir.
- Geçen süre içerisinde yapılmakta olan yatırımlar, bir taraftan dış etkenlerle tahrip olmakta, diğer taraftan teknolojiadaki gelişmelere uyamadığı için verimliliğini kaybetmektedir. Aynı zamanda, ekonomik ömürlerinin büyük kısmını da inşaat süresinde tüketmektedir.
- Yüklenici ve çalışanların mağduriyetine yol açmaktadır.
- Yatırım maliyetleri artmaktadır.
- denekler yatırıma değil onarıma harcanmaya başlanmıştır.

- Ayrıca, kamu yatırım bütçesinin yetersizliğine bağlı olarak başka sorunlarda çıkmaktadır.

Şöyle ki;

- İhale edilmiş ve devam eden işlere ait ödeneklerin yetersizliği ve buna bağlı olarak, yüklenicilere ödemelerin zamanında yapılamaması dolayısıyla banka kredilerini kullanma zorunluluğu ile yüklenicileri karşı karşıya bırakmaktadır.
- Ödemelerin zamanında yapılamamasının iş sahibi idarelere herhangi bir sorumluluk getirmemesi ve yüklenicilerin bu durumda dahi haklarını arayamamaları, hak kayıplarını beraberinde getirmektedir.

Kaynakların yatırımlara etkin şekilde aktarılması, yatırımların ekonomiye kazandırılması, bu yatırımların ortalama 5 yıl içerisinde kendini finanse eder hale gelmesini sağlayarak, bütçe üzerindeki yükü ortadan kaldıracaktır. Bitirilme aşamasına gelmiş projeler öncelikli olarak tamamlanarak bir an evvel ekonomiye kazandırılmalıdır. Ekonomiye yüksek katkı sağlayacak projelerin ise bitirilme yılları hedeflenerek, ödenekleri bu hedeflere uygun ayrılmalıdır.

Müteahhitlik hizmetleri girişimci gözüyle bakıldığında, devlet yatırımlarının azlığı nedeniyle pek cazip görünmese de, son yıllardaki konut talebinde ve özel sektör yatırımlarında meydana gelen artışın sonucunda tekrar yatırım yapılabilir bir girişimcilik alanı olmuştur.

3.4.1. Yap-satçı müteahhitlik ve konut sektöründe girişimcilik olanakları

İnşaat sektöründe girişimcilik alanı olarak göze batan en önemli alan konut inşaatı alanıdır. Türkiye’de konut sahipliği oranının çarpık yapılaşma dahilinde % 60 olması, başta İstanbul olmak üzere büyük kentlerimizdeki önlemez nüfus artışı, faiz ve enflasyon oranlarındaki düşüşe mukabil kredi imkanlarının artması sonucunda konuta olan talep artışının daha uzun yıllarca sürecektir olması, bu alanın iyi bir girişimcilik alanı olarak müteahhislerin iştahını kabartmaya devam edeceğinin göstergeleridir.

Faizlerdeki düşüşler devam ettiği ve dip yaptıktan sonra yatay seyrettiği sürece yani banka faizlerinin yıllık bazda yüzde 10’un altına düşüp, bununda kalıcı olmasıyla birlikte Türkiye’de inşaat sektörü büyümeye ve emlak sektörü çok kazandırmaya devam edecektir. Geçmiş yılları verilere bakılarak ileriye dönük vizyonlar oluşturmak girişimcilerin en önemli özelliklerindendir. Konut sektöründeki eğilimleri izleyebilmek ve gelecek beş yıl için vizyon oluşturulması adına konut sektörü üç ayrı dönemde incelenmiştir.

3.4.1.1. 1980 – 2000 dönemi.

DİE verilerine göre 1984 yılında 7 Milyon olan ruhsatlı konut adedi, 2000 yılında 16 milyona çıkmıştır. Yıllık ortalama 600.000 civarında olan ruhsatlı konut üretimi bu dönemde mevcut konut ihtiyacını karşılamaktaydı [7]. Burada ruhsatlandırılmamış yapılar ile ilgili kesin bir veri bulunmamakla beraber İstanbul’da toplam konut adedinin yarısından fazlasının ruhsatsız olduğu varsayılmaktadır. Ülke genelinde bu şekilde bir tahmin öngörülememektedir.

3.4.1.2. 2000 – 2005 dönemi

DPT tarafından 2001 yılında hazırlanan kalkınma raporuna göre yıllık konut ihtiyacı 400.000’ler civarında seyretmektedir [8]. Konut açığının önemli bir kısmı göç alan Büyükşehirlerde meydana gelmektedir. DİE verilerine göre ülkemizde 2000 – 2005 yıllarında üretilen konut rakamları ise şu şekilde gerçekleşmiştir [7].

2000	2001	2002	2003	2004
245.155	243.464	161.491	162.906	160.365

Bu dönemde yukarıdaki verilere dayanarak ortaya çıkan konut açığı yaklaşık 1.000.000 seviyesindedir. Son 5 yılda ortaya çıkan konut açığını yaratan en önemli etkenler;

- Yaşanan bankacılık krizi nedeni ile konut proje finansmanının azalması.
- Ekonomik krizler sürecinde büyük inşaat firmalarının yatırımlarını yurtdışındaki projelere aktarmaları.
- Ülkemizde bulunan bireysel fonların yüksek faiz rakamları nedeni ile gayrimenkul yatırımlarına yönlendirilememesi.
- Orta ve düşük gelir düzeyinde olan vatandaşın konut edinmesini sağlayacak uzun vadeli finansman türlerinin bulunmamasıdır.

Bu dönemde üretilen konutların % 45 ’inin üst gelir grubuna (Büyük inşaat firmaları tarafından), % 40’ının orta gelir grubuna (Kooperatifler ve yerel müteahhitler tarafından) % 15’inin ise alt gelir grubuna yönelik olarak inşaa edildiği (TOKİ, yerel yönetimler, Kooperatifler) öngörülebilir. Alt gelir grubunun günümüzde kullanmakta olduğu konutların çok büyük bir kısmı ruhsatsız (gecekondu) konutlardır.

TOKİ 2003 ve 2004 yılında üretimine başladığı toplam 150.000 konutu 2005 yılında satışa sunmayı hedeflemektedir. Eylül ayına kadar toplam 136.000 konut TOKİ sayfasında açıklanmıştır.[24]

3.4.1.3. 2005 – 2010 dönemi

2000 – 2005 döneminde oluşan bir milyonluk konut açığının aşağıdaki koşulların sağlanması halinde 2005 – 2010 döneminde kapanması beklenmektedir.

- Mevcut olumlu ekonomik beklentilerin devamı,
- AB sürecine girilmesi,
- Faizlerin %10 lar seviyesine düşmesi ile mortgage sisteminin uygulanabilir hale gelmesidir.

Yapılacak basit bir hesapla yıllık üretilmesi gereken 400.000 konuta ek olarak mevcut açığın kapanması için 200.000 konut daha üretilmelidir. Buradan sonuçla, önümüzdeki 5 yıllık dönemde her yıl 600.000 konut üretilmesi beklenmektedir. Alt gelir grubunun konut ihtiyacının mevcut konut üretim sisteminde TOKİ ve Belediye teşebbüsleri dışında sağlanabilmesi mümkün değildir. Bu durumun en önemli nedenleri şunlardır;

- Arsa üretiminin devlet tarafından TOKİ' ye bırakılması.
- İnşaat maliyetleri ve arsa maliyetleri birleştiğinde özel inşaat firmalarının TOKİ' nin fiyatları ile yarışma şansının bulunmaması,
- Satış tutarı 100.000 YTL' lerde seyreden konut fiyatlarında, aylık geri ödemelerin alt gelir grupları tarafından karşılanma şansının bulunmaması gibi sebepler ile önümüzdeki 5 yıllık dönemde alt gelir grubunun TOKİ gibi arsa üretimi sağlayabilen kuruluşlardan konut edinmeye devam edeceklerdir.
- TOKİ ülkede bulunan toplam konut arzının % 10'unu üretmeyi hedeflemektedir. Buradan yola çıkarak TOKİ' nin her yıl 60.000 civarında konutu orta ve alt gelir grubuna sunması beklenebilir. Yeni yapılacak konutların nüfus artış hızı üst gelir grubuna göre çok daha fazla olan alt gelir grubu için oldukça yetersiz kalacak ve alt gelir grubunun konut ihtiyacı bu dönemde karşılanamayacaktır[24].

3.4.1.4. 2010'dan sonraki dönem

Enflasyonun % 5'lerin altında sabitlenmesi ile yıllık faizler de % 10 seviyesine, aylık faizler de % 0,85'ler düzeyine çekilecektir.

Bu durumda alt gelir grubu konut kredisi veya mortgage kullanarak ev sahibi olabilecek fakat üst gelir grubu konut alımlarının 2005 – 2010 döneminde bu gelir grubuna yönelik yaratılan konut arzının konut talebini aşması sebebi ile yavaşlaması beklenebilir.

Orta gelir grubu konut alımları ise bu dönemde çok büyük oranda değişmesi beklenmemektedir.

Mortgage yasa tasarısına göre, kredi sadece konutlara verilecek olup , arsa,işyeri, dükkan ve tarla gibi gayrimenkullar kredi kapsamında olmayacak. Bu uygulamaya girecek konutların tapu, ruhsat ve imar sorunu olmaması gerekiyor. Yapı kullanma izni alınmış tüm konutlar mortgage kapsamında olacak. Ayrıca binaların depreme dayanıklılığı, sağlamlığı gibi faktörler de göz önüne alınacak. İnşaat aşamasındaki konutlara kredi verilmesi düşünülmüyor. Mortgage sisteminde kredi işleyişindeki en önemli şart ise kat mülkiyeti veya kat irtifakına göre tapulandırılmış olmasıdır.

Finans Gayrimenkul Şirketi tarafından hazırlanan İstanbul'da büyük inşaat firmaları tarafından devam eden projeleri içeren bir raporda mevcut devam 50 villa projesinde toplam 5.393 villa inşa edilmektedir. Villaların ortalama satış fiyatları ~1.650 YTL/m²'dir.

TOKİ' nin Temmuz ayında Halkalı' da orta gelir grubuna yönelik satışa sunduğu konutlar; ~650 YTL/M² 'ye , İkitelli' de satışa sunduğu alt gelir grubuna ait konutlar ise ~500 YTL/M²'ye satılmıştır.[24]

Müteahhitler tarafından yapılan konutların üst gelir grubuna yönelik olduğu buradan açıkça görülmektedir.

Mortgage devreye girdiğinde mevcut konut talebinde ve de arzında artış olması beklenmektedir. Türkiye'de 1999'dan bu yana konut üretimi sınırlıdır. Arsa arzında bir artış olmaz ise üretilen konut sayısı ihtiyacı karşılamaktan çok uzak olacaktır. Bununla birlikte, mortgage ile birlikte konut sektöründe yön hep yukarıya olacağı beklenmektedir. Konut açığının kapanabilmesi için nüfus artışı ve konut ihtiyacına paralel olarak arsa arzı ve konut üretiminin gerçekleşmesi gerekmektedir.

3.4.1.5. Türkiye'de konut piyasası

- Ev sahipliği oranı %60'lar seviyesindedir. (Uygunsuz yapılaşma dahil)
- Her yıl 400.000 yeni konut ihtiyacı ortaya çıkmaktadır.
- Konut stokunun %60'ını 20 yaşın üstündeki konutlar oluşturmaktadır.
- Konutların %40'ının tadilata ihtiyacı bulunmaktadır.[18]

Girişimcinin yatırım yaparken bir çok kriteri bir arada düşünmesi gerekmektedir. Bilindiği gibi, uzun vadede arsa yatırımı daima kazandırır. Önemli olan arsa yatırımını kısa vadede kazanca dönüştürmektir. Bunun için de gelişmesi muhtemel bölgeleri sıkı

takip etmek, arsanın imar durumu hakkında sağlam bilgiye sahip olmak gerekmektedir. Girişimci ruhun arsa alımında önemi çok büyüktür. Çünkü prim yapması muhtemel arsalar şehrin dışında olan ve henüz bir yapılaşma barındırmayan arsalar. Burada girişimciliğin en önemli özelliklerini gerektiriyor; risk üslenebilme, cesaretli olma; fırsatlardan yararlanabilme. Doğru zamanda, doğru yerde makul bir fiyata alınan bir arsa ilerde büyük bir servet edebilir.

Sermaye bulunamaması sorununa çare olarak, ilerde prim yapabilecek bir bölgede alınan arsa alınabildiği takdirde daha proje aşamasından satılan konutlarla kaynak yaratması muhtemeldir. Bu yüzden arsa seçimi çok önemli ve bilgi gerektiren bir iştir. İstanbul'da ve diğer büyük şehirlerimizde şehir merkezine yakın geniş arsalar bulmak nerdeyse imkansızlaşmıştır. Arsa fiyatları ise 5 YTL ile 2000 YTL arasında çok geniş bir yelpazede yayılmıştır. Bu yüzden sabırlı ve geniş kapsamlı bir araştırma ile uygun bir fiyattan arsa alabilme ihtimal dahilindedir. Fakat genç girişimciye burada tavsiye edilmesi gereken birkaç nokta bulunmaktadır.

- **İmarlı mı imarsız arsa mı alınmalı:** İlerde üzerinde projesinin yükseleceği arsayı alırken girişimcinin öncelikle imarlı mı imarsız mı arsa alacağı konusunda bir karar vermesi gerekmektedir. İmarlı arsalar, imarsız arsalarla göre çok pahalı olur. Unutmayın ki, imarsız arsaların en büyük riski hatta sorunu imar uygulaması yapılırken, yatırımcıya ait arazinin kamulaştırılması ve arsanın yüzde 35'inin yol ve kamu hizmet binaları için bedelsiz olarak alınmasıdır. Yakında yapılacak yasal düzenlemelerle imar uygulamalarında belediyelerin aldığı pay en az yüzde 45'e çıkacak. Ayrıca imar planlarında yapılacak tadilatlarla araziniz kamulaştırılabilir. Girişimci için zaman önemli bir faktör olduğundan, eğer yeterli finanssal güç varsa imarlı bir arsa alınması ve üzerine uygun konut tipinin en kısa sürede yapılmasında fayda vardır. Fakat aynı şekilde girişimci için maliyette çok önemlidir ve imarlı arsa alınması çok büyük bir maddi yük getirecektir. Burada yapılması gereken geleceği görerek ihtimalleri doğru değerlendirmektir.

- **İmar durumuna dikkat edilmeli:** Arsa satın alırken arsanın imar durumu araştırılmalı. Örnek verecek olunursa; bin metrekaresel bir arsaya, kaç metrekaresel alanlı bina yapılabilir veya bina hangi amaçlı kullanılabilir, bina oturma alanı kaç metrekaresel gibi ayrıntılar iyice öğrenilmelidir. Emlak ve inşaat alanlarında “yoğunluk” olarak nitelendirilen bu durumun fazla olması arsanın değerini artırır. Tüm bu özellikleri göz önüne alarak genç girişimcinin burada yapabileceği bina tipini ve özelliğini belirlemesi, ve gerekli fizibilite etütlerini yapmasında fayda vardır.

• **Ulaşım imkanları:** Bir bölgenin gelişmesi öncelikle yol projeleri ile doğrudan alakalıdır. Yol, gelişme demektir. Arsa alınacağınız bölgedeki yol ve ulaşım yatırımlarının ne zaman başlayacağını ve ne kadar sürede bitirileceğini mutlaka öğrenilmesi gerekir. Bu bilgiler hem ilçe hem de Büyükşehir Belediyeleri'nden kolaylıkla öğrenilebilir.

• **Büyük inşaat şirketlerine komşu olun:** Büyük inşaat şirketlerinin arsa aldığı bölgelerde arsa fiyatları prim yapar. Bu şirketler prestijli projeleri hayata geçirir. Prestijli projelerin etrafına kaliteli projeler yapılır. Böylece arsanız değer kazanır ve üzerine yapılacak konutun değeri de prestijli projeler sayesinde artar. [6]

Burada girişimciyi zorlayacak bir hususa burada değinmekte fayda var. Otomobil, dekorasyon ve giyimde tüketicilerin karşısına çıkan marka anlayışının bir benzeri Türkiye'de artık konutta gelişiyor. İnsanlar konut alırken ya belirli şirketlerin yaptığı projelerden veya küçük ve orta büyüklükteki şirketler yapıyorsa bile alacakları konutların bulunduğu sitelerde bazı niteliklerin olmasını istiyorlar. Fiyatı en az 150-200 bin dolardan başlayan ve milyon dolarlara ulaşan konutlar, otoparklı, çocuk oyun alanlı, açık ve kapalı yüzme havuzlu, hatta proje büyükse alışveriş merkezli olarak inşa ediliyor. Ayrıca sitede güvenlik ve özel yönetim biriminin olması istenen öncelikler arasında. Hal bu iken tecrübesiz ve yeni bir girişimcinin böylesi isteklere cevap vermesi ve böylesine büyük projelerle rekabet edebilmesi nerdeyse imkansızlaşıyor fakat burada gözden kaçırılmaması gereken nokta; bahsettiğimiz büyük projelerde satış rakamları konutların maliyetinin üç katından başlayan fiyatlara satılıyor. Kimi zaman satış fiyatı beş katına kadar çıkabiliyor. Burada genç girişimcinin rekabet edebilmesi satış fiyatı belirlemede büyük bir avantajı sağlıyor. Yani genç girişimcinin yanı başındaki büyük projede 300.000 dolara satılan aynı özelliklere sahip villayı yarı fiyatına karlı bir şekilde satabilme avantajı vardır.

• **İnşaat yapımına engel özel durumu olup olmadığı kontrol edilmeli:** İnşaat yapımına engel oluşturacak durumlar iyice incelenmelidir. Örnek olarak İSKİ Genel Müdürlüğü içme suyu havzaları koruma yönetmeliği'ne bakarsak ;

Derelerin 100 mt yakınında kesinlikle inşaat izni verilmemektedir. Derelerin her iki tarafındaki 100 mt'lik alan mutlak koruma bandının şartlarına tabidir. Aşağıda dere ve barajlar havzalarının korunması amacıyla belirlenmiş olan koruma alanları açıklanmıştır. Girişimcinin arsa alırken bunları göz önünde bulundurması gerekmektedir. Arsa bilgileri ile birlikte gidilmesi halinde gerekli bilgiler İSKİ Genel Müdürlüğü'nden alınabilir. Koruma havzaları şunlardır;

Mutlak Koruma Alanı (0-300):

Bu alanlarda uyulması gereken esaslar şunlardır:

Mutlak koruma alanlarında arıtma tesisleri hariç hangi maksatla olursa olsun hiçbir şekilde yapı yapılamaz, iskana açılmaz, turizm alanı kurulamaz.

Kısa Mesafeli Koruma Alanları (300-1000 m.):

Bu alanlarda uyulması gereken esaslar:

Bu alana konut dışı yapılara müsaade edilemez. 10.000 m² veya daha büyük bir arazide yoğunluk 5 kişi/ha'ı (bir aile 5 kişi kabul edilir) emsali 0.025'i ve bina yüksekliği h:6.5 m.'yi geçmeyecek ve değiştirilebilecek azami arazi oranı %5 olacak şekilde bir veya birden fazla mesken yapılabilir.

Geriye kalan alanda her 200 m²'ye asgari bir ağaç olacak şekilde ağaçlandırma yapılması ve erozyon kontrolü ile alakalı tedbirlerin alınması şarttır.

Yapılaşmaya izin verilebilmesi için istenecek altyapı ve kirlenme kontrolü tedbirlerinin yerine getirilmesi esastır.

Orta Mesafeli Koruma Alanları (1000-2000 m.):

Bu alanlarda yapılaşmalar aşağıdaki esaslara bağlıdır:

5000 m² veya daha büyük bir parselde yoğunluk 10 kişi/ha'ı (bir aile 5 kişi kabul edilir) kapalı alanı veya emsali 0.07 ve h:6,5 m.'yi geçmemek ve değiştirilebilecek azami arazi oranı en fazla %10 olacak şekilde bir veya birden fazla mesken yapılabilir. Bina sayısı yapılaşma şartlarına uymak kaydıyla azaltılabilir.

Geriye kalan alanda her 200 m²'ye asgari bir ağaç olacak şekilde ağaçlandırma yapılması ve erozyon kontrolü ile alakalı tedbirleri alması şarttır

Uzun Mesafeli Koruma Alanı (2000-Havza Sınırına Kadar)

Bu alanlarda uyulması gereken esaslar şunlardır:

2500 m² veya daha büyük bir parselde yoğunluk 20 kişi/ha. (bir aile 5 kişi kabul edilir) emsali 0.10'u, h: 6.5 m.'yi geçmeyecek ve değiştirilebilecek azami arazi oranı en fazla %12 olacak şekilde bir veya birden fazla mesken yapılabilir. Bina sayısı yapılaşma şartlarına uymak kaydıyla azaltılabilir.

Uzun mesafeli koruma alanının su kaynağına yatay mesafesinin 5000 m.'yi aştığı bölümlerinde 2000 m² veya daha büyük bir imar parselinde yoğunluk 25 kişi/ha'ı (bir aile 5 kişi kabul edilir) emsali 0.12'yi geçmeyecek ve değiştirilebilecek azami arazi

oranı en fazla %15 olacak şekilde bir veya birden fazla mesken yapılabilir. Bina sayısı yapılaşma şartlarına uymak kaydıyla azaltılabilir.

Geriye kalan her 200 m²'ye asgari bir ağaç olacak şekilde ağaçlandırma yapılması ve erozyon kontrolü ile alakalı tedbirleri alması şarttır. [14]

Koruma havzası ve dere yataklarına yakınlığının dışında, arsanın zeminin yapısı ve kaçınıcı dereceden deprem bölgesinde olduğu da iyice araştırılmalıdır.

Sonuç olarak bakıldığında, girişimci arsa alırken deprem, yasal engeller, gelişme potansiyeli ulaşım imkanları gibi birçok etkeni de göz önünde bulundurması gerekmektedir. Sağlıklı bir karar değişik arsa alternatifleri ve orada uygulanabilecek inşaat projelerinin iş planlarının hazırlanmasından sonra alınabilir.

3.5. Serbest Müşavir Mühendislik Hizmetleri Veren Firmaların Kurulması

Özellikle Marmara depreminden sonra kötü bir sınav veren inşaat sektöründeki denetim uygulamasında, proje denetimi konusunun ciddi olarak yeniden ele alınması gerekmektedir. Burada müşavirlik hizmetlerinin önemi büyüktür. Bilindiği gibi ülkemizde kalkınma süreci hızla devam etmekte olup, bu süreç inşaat sektörüne ve dolayısı ile teknik müşavirlik hizmetlerine olan talebi de sürekli arttırmaktadır. Bu kadar hızlı yapılaşma talebini karşılayacak yeterli arzın ise, nicelik olarak temin edilse bile, nitelik olarak genelde temin edilemediği, son deprem felaketi ile göz önüne serilmiştir. Ne yazık ki, ihtiyaca uygun düzeyde nitelikli teknik müşavirlik hizmetlerini doğuracak yeterli talep henüz mevcut değildir.

İnşaat sektörünün öncü sektörü olan müşavir mühendislik hizmetlerinin gelişimi ülkemizde 1950' li yıllardan itibaren hız kazanmıştır. Türk müşavir mühendislik firmaları 1960' lardan itibaren, yabancı firmalarla ortaklık şeklinde yada kendi başına kamu kuruluşlarının mühendislik projelerini gerçekleştirmek amacıyla farklı branşlardan uzman mühendislerin bir araya gelmesiyle kurulmaya başlanmıştır.

Türkiye' deki serbest mühendis müşavirliğin bugünkü durumuna bakılığında, pek çok teknik müşavir mühendisin ve şirketin faaliyet halinde olduğu görülmektedir. Ancak, söz konusu hizmetin sektörde çok etkin olmaması nedeniyle, gerekli yasal çerçevesi henüz mevcut değildir. Türkiye' de 1980 yılından itibaren bir sivil toplum örgütü olarak faaliyet gösteren Türk Müşavir Mühendisler ve Mimarlar Birliği, bünyesinde halen 170 üye barındırmaktadır. Yine Türkiye' de genel olarak teknik müşavirlik hizmet alımının çok yaygın olmadığı, özellikle kamu kesiminde projelerin yatırımcı kamu kuruluşunun

kendi bünyesi içindeki elemanlarca denetlendiği bilinmektedir. Fakat denetimin birçok parametreyi içeren çok boyutlu bir mekanizması olduğu düşünüldüğünde, bu konuda uzman ve bağımsız teknik müşavirlerce yapılması gerektiği görülmektedir. Bu nedenle, teknik müşavirlik hizmetlerine gerek duyulmakla beraber, bu konudaki mevcut birikimden yararlanılmamaktadır.

TMMMB tarafından kendi ilkeleri paralelinde ve üyesi bulunduğu FIDIC'e üye gelişmiş ülkelerin de benimsediği tanıma göre; teknik müşavir, doğal veya inşa edilmiş çevre üzerinde teknolojiye dayalı bilgi ve düşünceye dayalı hizmet veren kişi veya kuruluştur.

Teknik müşavirlik çalışma konuları aşağıdaki gibidir;

- Planlama / Değerlendirme Çalışmaları
 - Zemin Etütleri
 - Fizibilite (Olabilirlik) Etütleri
 - Mimarlık - Mühendislik Ön ve Uygulama Tasarımı
 - İhale Dosyası Hazırlanması (Tasarım, Metraj, Teknik ve İdari Şartnameler, Teklif Alma Şartnamesi, İnşaat Tip Sözleşmesi, İhale İlânı, Davet Mektupları)
 - İşveren'e, Müteahhit Seçimi Konusunda ve İnşaat Sözleşmelerinin Hazırlanmasında Danışmanlık
 - İnşaat Yönetimi (Construction Management)
 - Proje Yönetimi
 - İşletmeye Alma Danışmanlığı
 - Personelin Teknik Eğitimi
 - Anlaşmazlıkların Giderilmesi - Hakemlik
- görevlerinin bir kısmını veya hepsini birlikte üstlenmektir.

TMMMB tarafından müşavir mühendis ve mimarlığın kabul edilen tanımını aşağıdaki gibidir;

- Müşavir Mühendis ve Mimarlar, mühendislik ve mimarlığın bir veya bir kaç dalında, büyük tecrübesi, yeterli teorik ve pratik bilgisi olan,
- Meslekte en az on iki senelik tecrübesi içinde en az altı senesini serbest olarak ya da kendi başına veya bir Müşavir Mühendislik Mimarlık Kuruluşunda ortak veya yönetici (Genel Müdür, Müdür gibi) olarak bizzat mesuliyet almak şartıyla bir iş yapmış olarak geçiren,
- Devletçe verilmiş veya muadiliyeti kabul edilmiş bir mühendislik veya mimarlık diplomasına haiz olan,

- Mesleğini özel kesimde sürdüren,
- Bağımsız müşavir mühendislik ve mimarlık mesleğinin, gerek ulusal gerekse uluslararası düzeyde tanınmış olan Ahlâki ve Meslekî Davranış Genel Kurallarına uygun olarak bağımsız müşavir mühendislik ve mimarlık yapan,
- Mühendis ve mimar odalarından birine kayıtlı olan, bir uzman mühendis veya mimardır. [10]

Bugün, dünyada teknik müşavirlik hizmeti giderek sektördeki yerini daha iyi tanımlamakta ve etkin hale gelmektedir. Tüm dünyada 67 ülkenin ulusal teknik müşavirlik birliklerinin üyesi bulunduğu “Uluslararası Müşavir Mühendisler Federasyonu –FIDIC” ilke ve kuralları, bilindiği üzere, Dünya Bankası, Avrupa Kalkınma Bankası gibi finanssal kaynak sağlayan büyük kuruluşların kredi kullandırma prosedürlerine temel teşkil etmektedir.

Teknik müşavirlik hizmetlerinin mevcut durumu ve ulaşılmak istenen hedefleri dikkate alındığında ivedi olarak gerçekleştirilmesi zorunlu olan başlıca konular arasında Teknik Müşavirlik Hizmetlerinin uluslararası kabul görmüş FIDIC kuralları çerçevesinde hazırlanacak ayrı bir ihale yasası il temin edilmesi; Teknik Müşavirlik Hizmetleri için mesleki (profesyonel) sorumluluk sigortasının zorunlu hale getirilmesi ve denetim sisteminin, iş sahibinin mülk sigortası, müteahhitlik hizmetleri sigortaları ve ekipman üreticilerinin sigortaları ile bir bütün içinde gerçekleştirilmesi; kamu kurum ve kuruluşları ile belediyelerin yatırımlarında bağımsız teknik müşavir kullanmalarını zorunlu hale getirilmesi için yasal düzenlemeler yapılması sayılabilir. Ayrıca, Teknik Müşavirlik Hizmetleri bir harcama kalemi olarak kamu yatırım bütçelerinde yer almalı ve ödemeler müteahhit aracılığı yerine doğrudan işveren tarafından yapılabilmelidir.

Teknik müşavirlik hizmetlerinin sektörde durum ve acil çözüm bekleyen başlıca sorunları aşağıdaki gibidir;

- Teknik müşavir kavramının ve teknik müşavirlik hizmetlerinin proje üretim ve denetimi üzerindeki rolü yeterince bilinmemektedir,
- Teknik müşavirlik hizmetlerinin herhangi bir yatırım için başlangıçta yapılan ön araştırma ve fizibilite hizmetlerinden itibaren başlatılması gerekirken, müşavirin devreye girmesi geciktirilerek faaliyetlerine daha ileri bir noktadan başlamak zorunda bırakılmaktadır,
- Yatırım bütçelerinde teknik müşavirlik hizmet bedelleri çok düşük tutulmaktadır,
- Teknik müşavirlik hizmeti veren firmalara inşaat firmalarına verilen devlet desteği kadar destek verilmemektedir,

- Kamunun iştiraki olan müşavirlik şirketleri, üniversiteler ve inşaat firmalarının yan kuruluşları, bağımsız teknik müşavirlik firmalarına karşı haksız bir rekabet oluşturmaktadır,
- Dış kredili yatırımlardaki kredi şartlarının yabancı teknik müşavir kullanımını zorunlu kılması nedeniyle, ulusal teknik müşavirlik sektörü bundan olumsuz etkilenmektedir.
- Avrupa Topluluğu'na aday ülke olarak kabul edilen Türkiye'nin, her alanda olduğu gibi, proje üretim ve denetimi konusunda da uluslararası standartlarda hareket etmesinin sağlanması ve bu çerçevede, bu hizmetlerin ve özellikle "Yapı Denetimi"nin uluslararası standartlardaki teknik müşavirlik hizmetleri ile gerçekleştirilmesi için gerekli altyapının hazırlanması,
- Teknik Müşavirlik Hizmetleri ve Teknik Müşavir kavramlarının tanıtılması konusunda inşaat sektöründe ve kamu yönetiminde tanıtım çalışmalarının yapılması ve proje üretim ve denetimi kavramı konusunda kamu bilinci yaratılması,
- Kamu kurum ve kuruluşlarının ihtiyaç duyduğu teknik müşavirlik hizmetlerinin, serbest bağımsız teknik müşavirlik firmaları eli ile temininin yaygınlaştırılması,
- Teknik müşavirlik firmalarının verdikleri hizmete ilişkin sorumluluğu, mesleki (profesyonel) sorumluluk sigortası çerçevesinde taahhüt etmelerinin sağlanması,
- Proje üretim ve denetim sisteminin, sadece teknik müşavirin mesleki (profesyonel) sorumluluk sigortası ile değil, müteahhidin, iş sahibinin ve ekipman üreticilerinin çeşitli sigortaları ile birlikte sistematik hale getirilmesi,
- Hedef pazarların belirlenmesi ve öncelikle Türk Cumhuriyetlerindeki teknik müşavirlik hizmetleri ile ilgili ihalelerin takip edilerek bu pazarlara girilmesi,
- Teknik müşavir kullanım zorunluluğunun, yasal düzenlemelerle tüm belediyeler için zorunlu hale getirilmesi,
- Teknik Müşavirlerin rekabet edebilir hale getirilmesi,
- Yetkin (uzman) mühendislik uygulamasına geçilmesi,
- Yıllara sari işlerde müşavirlik hizmetlerine ilişkin gelirlerin işin bitimini takip eden yılda vergilendirilmesinin sağlanması,
- Üniversitelerin mimarlık mühendislik bölümleri mezunlarına, belirli bir süre imza yetkisi verilmemeli, mesleğini bir süre (5 yıl gibi) yetkin bir mimar, mühendisin yanında icra edip, yetkinlik sınavını kazandıktan sonra mesleğini serbestçe uygulayabilme yetkisi tanınmalıdır. Bu konuda kamu ve özel sektörün üniversitelerle işbirliği de sağlanmalıdır,
- Ara teknik sınıflar belirlenmeli ve yetkileri tanımlanmalıdır. Bu çerçevede, bu elemanları yetiştiren okulların eğitim düzeyleri, yeniden gözden geçirilmeli ve

mezunlarının yetkileri net olarak belirlenmelidir. Böylece mimarın, mühendisin elinde bulunan tüm yetki, çeşitli seviyelerde dağıtılarak, hem bu meslek grupları özendirilmeli, hem de bu ara teknik elemanların zaman zaman dile getirdikleri mimarlık mühendislik hakkı talepleri engellenmelidir,

- Kamu kuruluşlarının tüm yatırımları için teknik müşavirlik hizmeti almaları zorunluluk haline getirilmeli ve yıllık devlet bütçelerinde her yatırım için mutlaka teknik müşavirlik hizmeti de dikkate alınmalıdır.[4]

Uluslararası kabul görmüş tanımıyla ve FIDIC standartlarıyla bağımsız müşavir mühendislik yapan firmaların bir araya geldiği çatı kuruluşu olan TMMMB' nin, inşaat sektörünün farklı alanlarında deneyimli 170 üyesi bulunmaktadır. TMMMB üyeleri; Türkiye'deki teknik müşavirlik hizmetlerinin %65'ini, yurtdışında Türk firmalarınca yapılan müşavirlik hizmetlerinin %90'ını gerçekleştirmektedir. Birlik üyesi firmaların yıllık cirosu yaklaşık 200 Milyon dolar düzeyinde olup, bu firmalarda yaklaşık 5000 teknik personel çalışmaktadır.[10]

3.5.1. Proje yönetimi hizmetleri veren şirketler

Teknik müşavirlik hizmetlerinin biri proje yönetimi, yatırım veya modernizasyon projelerinin başarıya ulaşmasında en temel araçlardan biridir. Her projenin başarısı; kalite, süre ve bütçe hedeflerine ulaşılmasıyla mümkündür. Her projenin kendine özgü talep ve farklılıkları dikkate alınarak, planlama, projelendirme, uygulama ve bakım çalışmalarının koordinasyonunun sağlanması gerekir. Proje yönetimi hizmeti veren inşaat firmaları henüz yeni bir şekilde sektörde yerini almaktadır ve gelecekte ihtiyacın daha da artacağı öngörülmektedir. Bu firmalar mal sahibine aşağıdaki hususlarda yardımcı olur.

- Yatırımcı taleplerinin incelenmesi
- Yatırımın teknik ve finanssal yönden planlanması
- Tasarım yönetimi
- Tasarım hizmetlerinin organizasyonu, danışmanlarının seçimi, sözleşmelerinin yapılması
- Diğer danışmanların seçimi, sözleşmelerinin yapılması
- Bütçe ve maliyet yönetimi
- Yatırım ön bütçesinin hazırlanması
- Yapım ihale ve sözleşme evrakının hazırlanması
- Gerekli izinlerin alınması
- Şantiye planlaması

- Tedarikçilerin seçimi ve sözleşmelerin yapılması
- Yapımcıların seçimi ve sözleşmelerin yapılması
- İnşaat yönetimi

3.6. Yapı Denetimi Firması Kurulması

1999 yılında yaşanan iki büyük deprem felaketi sonrasında yapı denetiminin gerekliliği daha iyi anlaşıldı. 29 haziran 2001 tarihinde kabul edilen yapı denetimi hakkındaki 4708 no'lu kanuna uygun olarak yapı denetim firmaları kurulmaya başlanmıştır. Şu anda yapı denetim kuruluşları derneği'ne kayıtlı olan 19 ilde 331 tane yapı denetim firması mevcuttur ve bu sayı inşaat sektöründeki ihtiyacı büyük ölçüde karşılamaktadır

Yapı denetim kuruluşlarının ortakları; mimar, inşaat mühendisi, makine mühendisi ve elektrik mühendislerinden oluşur. Ödenmiş sermayesinin nama yazılı hisselerinin tamamının mimar ve mühendislere ait olduğu ve firmanın yalnızca yapı denetimi konusunda faaliyet göstereceği ticaret sicil gazetesinde yayınlanarak ilan edilmelidir.

Kuruluştaki asgari; bir denetçi mimarın, bir proje denetçisi inşaat mühendisinin, üç yapı denetçisi inşaat mühendisinin, iki denetçi makine mühendisinin, bir denetçi elektrik mühendisinin, denetim sorumluluğu üstleneceğine dair uygun taahhütnameleri ön şart olarak aranmaktadır ve yapı denetim kuruluşlarının denetleyebilecekleri toplam yapı inşaat alanı hiçbir koşulda 720.000 m²'yi geçemez.

3.6.1. Yapı denetim kuruluşunun görev ve yükümlülükleri

Yapı Denetim Kuruluşunun amacı; can ve mal güvenliğini temin eden, imar planına, şen, sanat ve sağlık kurallarına, standartlara uygun kaliteli yapı yapılması için proje ve yapı denetimi yapmaktır.

Bu kuruluşlar, denetçi mimar ve mühendisler, proje müellifleri, laboratuvar görevlileri ve yapı müteahhidi ile birlikte yapının ruhsat ve eklerine, fen, sanat ve sağlık kurallarına aykırı, eksik, hatalı ve kusurlu yapılmış olması nedeniyle ortaya çıkan yapı hasarından dolayı yapı sahibi ve ilgili idareye karşı, kusurları oranında sorumludurlar. Bu sorumluluğun süresi; yapı kullanma izninin alındığı tarihten itibaren, yapının taşıyıcı sisteminden dolayı on beş yıl, taşıyıcı olmayan diğer kısımlarda ise iki yıldır. [23]

Şirket bu amacını gerçekleştirirken yapı denetim ve ilgili yasaların amir hükümlerine aynen uymak durumundadır.

Yapı denetim kuruluşu proje denetimi aşamasında;

- Bakanlıkça hazırlanan Mühendislik ve Mimarlık Proje Düzenleme Esasları, İmar Planı ile diğer yönetmelik, şartname ve standartlara uygunluğunu,
- Proje müelliflerince hazırlanan. uygulama projelerinin ve hesaplarının ilgili mevzuata uygunluğunu,
- Bakanlıkça hazırlanan 28.6.1993 tarih ve 393 sayılı genelge ile yürürlüğe konulmuş olan Zemin ve Temel Etüdü Raporu'nun Hazırlanmasına İlişkin Esaslar' a uygun olarak bir jeoteknik raporun olup olmadığını ve temel sisteminin bu rapora uygunluğunu,
- Taşıyıcı sistemin öncelikle Afet Bölgelerinde Yapılacak Yapılar Hakkındaki Yönetmelik ile TS 500 ve yürürlükteki standart, şartname ve esaslara göre projelendirildiğini,
- 8.5.2000 tarih ve 24043 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Binalarda Isı Yalıtımı Yönetmeliği'ne uygunluğunu, kontrol eder. [21]

Yapım aşamasında;

- Yapının taşıyıcı sistemindeki beton, beton çelik çubuk, duvar elemanları vb. malzeme ve imalatın, standart ve şartnamelere göre Bakanlıkça izin belgesi verilen özel veya kamu kuruluşlarının laboratuvarlarında muayene ve deneylerini yaptırarak raporlarını ilgili idareye verir.
- Beton kalıbı ve demir teçhizatı kontrol edilerek Örnek-5'e uygun olarak tutanak düzenlenmeden beton dökümüne izin verilmez. Beton, yapı denetim kuruluşunun yardımcı kontrol elemanlarının gözetiminde dökülür. Beton numuneleri döküm yerinde yardımcı kontrol elemanlarının nezaretinde deneyi yapacak laboratuvar teknik elemanlarınca alınıp, alınan numuneler belirlenen laboratuara bu laboratuvar teknik elemanı tarafından götürülür. Beton dökümünü müteakip Örnek-6'ya uygun tutanak düzenlenir. Bu tutanakları ve deney raporlarını üç iş günü içinde ilgili idareye verir.
- Yapı denetim kuruluşu, yazılı ihtarına rağmen ruhsat ve eklerine aykırı iş yapan işçi ve ustanın durumunu ilgili idareye bildirir.
- Yapının ruhsat eki projelerine uygun olarak kısmen veya tamamen bitirildiğini belirten ve sorumlu denetçi mimar ve mühendisler tarafından imzalanan raporu ilgili idareye verir.
- Yapı kullanma izninin alınmasını müteakip, yapı denetimine ait diğer belgeleri ilgili idareye verir.
- Yapı sahibinin isteği halinde, yapı müteahhidine ödeme yapmadan önce yapı sahibine ödemeye esas görüş bildirir.

- Yapı denetim kuruluşu yapı kullanma izninin alındığı tarihten itibaren yapının taşıyıcı sisteminde meydana gelebilecek yapı hasarından dolayı on beş yıl, taşıyıcı olmayan diğer kısımlardaki yapı hasarından dolayı iki yıl süreyle sorumludur.
- Yapı denetim kuruluşu, izinsiz yapılan değişikliklerden dolayı sorumlu tutulamaz.

Yapı denetim kuruluşlarında görev alan denetçi mimar ve mühendisler denetim yetki sınırları ile beraber aşağıda tanımlanmıştır.

- Denetçi mimarlar; mimari projenin ve yapının bu projelere uygun yapıp yapılmadığının denetimini yaparlar. Denetim yetkisi sınırları 360.000 m2 toplam inşaat alanıdır.
- Proje denetçisi inşaat mühendisleri; jeoteknik raporuyla birlikte yapı statiği ve betonarme-çelik-ahşap-yığma yapı hesabı ve projelerinin denetimi ile görevlidir. Denetim yetkisi sınırları 360.000 m2 toplam inşaat alanıdır.
- Yapı denetçisi inşaat mühendisleri; yapı denetimini yaparlar. Denetim yetkisi sınırları 120.000 m2 dir.
- Denetçi makina mühendisleri; proje ve yapı denetimini yaparlar. Denetim yetkisi sınırları 120.000 m2 dir.
- Denetçi elektrik mühendisleri; proje ve yapı denetimini yaparlar. Denetim yetkisi sınırları 120.000 m2 dir. [21]

Yapı denetim kuruluşunda görev alan yardımcı kontrol elemanlarının tamamının mühendis olması zorunludur. Ayrıca, gerek duyulması halinde ilaveten diğer yardımcı kontrol elemanları da görevlendirilebilir.

Yapı denetim kuruluşları; denetçi mimar ve mühendisler ile yardımcı kontrol elemanlarının denetleme yetkisine sahip oldukları yapı inşaat alanı aşıldığı takdirde, ilave denetçi mimar ve mühendisler ile yardımcı kontrol elemanlarını görevlendirmek ve bununla ilgili belgeleri Yapı Denetim Komisyonuna vermek zorundadır.

Yapı denetçisi inşaat mühendisi ve yardımcı kontrol elemanları, sadece bir il sınırları içerisinde görev yapabilirler. Diğer denetçi mimar ve mühendisler ile yardımcıları için bu şart aranmaz.

Denetçi belgeleri;

- Mimarlar için "Proje ve Uygulama Denetçisi",
- Proje inceleyen inşaat mühendisleri için "Proje Denetçisi",
- İnşaat denetimi yapacak inşaat mühendisleri için "Yapı Denetçisi",
- Makine ve Elektrik mühendisleri için "Proje ve Yapı Denetçisi",

- Laboratuarda görev yapacaklar için "Laboratuar Denetçisi",
- Diğer mühendislik alanları için "Proje ve Uygulama Denetçisi", adıyla düzenlenir.

Yapı denetim kuruluşlarının proje ve yapım işini denetleyecekleri yapıların ruhsatları, kuruluşu temsilen denetçi mimar veya inşaat mühendisleri tarafından imzalanır.

Yapı malzemeleri ile ilgili ham madde ve mamul madde üzerinde ilgili standart veya teknik şartnamelere göre ölçüm, muayene ve kalibrasyon yapabilen ve diğer özelliklerini tespit edebilen yeterli alet, teçhizat ve personele sahip olan laboratuvarlar; Bakanlık Yapı İşleri Genel Müdürlüğünden izin belgesi almak zorundadır.

Laboratuvarlarda yapı malzemesi kalite kontrolü konusunda laboratuar denetçi belgesine sahip en az bir inşaat veya kimya mühendisi, zemin deneyleri konusunda laboratuar denetçi belgesine sahip en az bir inşaat veya jeoloji veya jeofizik mühendisi ile yardımcı teknik elemanlar istihdam edilir.

Deneyi yapılacak numuneler, standartlarda yazılı usullere göre laboratuar görevlilerince alınır ve usulüne uygun teste tabi tutulur.

3.7. Gayrimenkul Değerleme Şirketleri Kurulması

Ülkemizde gayrimenkul sektörünün gelişmesine paralel olarak taşınmaz değerlerin ekonomi içindeki öneminin artması, SPK' nın küçük yatırımcıyı koruma ilkesinden doğan "gerçek değer" arayışı, kurum mülklerinin alım satımı, devir ve takasında bedelin tespiti ve finansal sektörün yeniden yapılandırılmasına bağlı olarak banka aktiflerinin objektif kriterlere göre analizi gibi etkenler bu gayrimenkul değerleme pazarının gelişimine katkıda bulunmaktadır. Yakında çıkacak olan mortgage yasası ile birlikte, ekspertiz çalışmalarının SPK lisanslı emlak uzmanları tarafından yapılması mecburi olacaktır. Türkiye'de şu anda 200 civarında SPK lisanslı ekspertiz bulunmaktadır. Mortgage sisteminin tam olarak uygulanabilmesi için sisteme insan kaynağı transferi gerekmektedir. Sistem devreye girdiğinde ihtiyaç duyulacak SPK lisanslı eksper sayısı 2.500 olacaktır.[6] Bütün bunların sonucunda pazarda yeni ihtiyaçlar doğmuş, değerlendirme işlemleri konusunda uzman, ehliyetli, güvenilir kişi ve firmalara talep artmıştır. Bu gelişmelerin doğal bir sonucu olarak varlıkların gerçek değerini yansıtan raporlar iktisadi hayat içinde tartışılmaz bir önem arz eder duruma gelmiştir. Buna bağlı olarak yeni gayrimenkul değerlendirme şirketlerinin kurulması gerekmektedir. Gayrimenkul değerlendirme alanının sektörde yeni arz talep dengelerinin kurulması aşamasında girişimci için önemli bir cazibesi vardır.

Gayrimenkul değerleme şirketlerinin faaliyet konusu, gayrimenkulların, gayrimenkul projelerinin veya bir gayrimenkula bağlı hak ve faydaların belli bir tarihteki muhtemel değerinin takdir edilmesidir. şirketler bu faaliyetlerini istihdam edecekleri yeterli bilgi ve tecrübeye sahip değerleme uzmanları vasıtasıyla yerine getireceklerdir. Değerleme uzmanları, şirketin faaliyet konusunu yakından ilgilendiren inşaat mühendisliği, harita ve kadastro mühendisliği, işletme, ekonomi, mimarlık ve şehir ve bölge planlaması gibi alanlarda asgari 4 yıllık üniversite mezunu ve gayrimenkul değerlemesi alanında en az 3 yıl tecrübesi olan ve Kurulun lisanslamaya ilişkin düzenlemeleri çerçevesinde kendilerine değerleme uzmanlığı lisansı verilen kişiler olabilecektir. Bu uzmanlar yapacakları değerlemelerde bağımsız ve tarafsız bir şekilde piyasa ve çevre koşullarını analiz ederek, uluslararası alanda kabul görmüş değerleme standartları çerçevesinde değerleme raporları hazırlayacaklardır.

Varlıkların yeniden değerlendirilmesinde, yabancı kaynak kullandırmada, birleşmelerde, devralmalarda teminatların değer tespitinde, borçların yeniden yapılandırılmasında, alacakların takas yolu ile azaltılmasında, proje değeri analizlerinde, en iyi ve en yüksek analiz ihtiyaçlarında, gayrimenkul yatırım ortaklıklarının varlık hareketlerinde doğru ve güvenilir değerleme raporu çok büyük önem taşımaktadır.

Türkiye’de yasal durum yeni şekillenmektedir. Sermaye Piyasası Kurumu (SPK) borsaya kote ve halka açık Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları nedeni ile bu konuya ilişkin bir düzenleme yapma ihtiyaçı duymuştur. Bu nedenle şu anda ülkemizde Değerleme Uzmanı ve Değerleme Uzmanlığı konularında mesleki tanımlamalar, kısıtlamalar, yeterlilikler ve görevler ile ilgili tek düzenleyici ve denetleyici kurum Sermaye Piyasası Kurulu’dur. Çizilen bu çerçeve, bu konuda ciddi düzenleme ihtiyaçı olan ülkemizde bir başlangıç olması aşınsında çok önemlidir.

Sermaye piyasası mevzuatında gayrimenkul değerleme faaliyetinin kimler tarafından yürütülebileceği ve bu kişilerin taşıması gereken nitelikler, değerleme faaliyetini yürüten kişi ve kurumların çalışma esasları, raporlama standartları ve değerleme ilkeleri belirlenerek, bu esaslara aykırılıkların yaptırımları düzenlenmiştir. Ayrıca değerleme hizmeti verebilecek şirketler, Sermaye Piyasası Kurulu tarafından listeye alınmakta ve yine Sermaye Piyasası Kurulu tarafından bu faaliyeti yürütebilecek değerleme uzmanları, sınava tabi tutularak lisans verilmekte ve bu kişilerin sicilleri tutulmaktadır. Kanun hükmünde belirtilen kıymet takdirlerinin Sermaye Piyasası Kurulu tarafından listeye alınmış şirketler veya Sermaye Piyasası Kurulu düzenlemelerine göre lisans almış kişiler tarafından yapılması, hizmetin kalitesini artıracakı gibi, kıymet takdirine

itirazları azaltacak ve takip sürecinin kısılmasına katkıda bulunarak konut finansman sistemine olan güveni artıracaktır. [18]

Bu çerçevede SPK, değerleme uzmanlığı ve değerleme şirketine ilişkin düzenlemeleri de içeren iki tebliğ hazırlamış (Lisanslama ve Değerleme Şirketleri) ve tebliğleri Resmi Gazetede yayımlayıp, Ağustos 2001'de yürürlüğe koymuştur. Ekte verilen tebliğ ile sermaye piyasası mevzuatı çerçevesinde gayrimenkul değerleme hizmeti verecek şirketlerin Kurulca listeye alınmalarına, listeden çıkarılmalarına, bu şirketlerin ortaklarının, yöneticilerinin ve bu şirketlerde çalışacak değerleme uzmanlarının niteliklerine ilişkin esaslar belirlenmiş ve bu şirketlerin faaliyetlerini sürdürürken uyacakları kurallar düzenlenmiştir. Ancak Kurul'un yetkisi yalnızca sermaye piyasası mevzuatı çerçevesinde gayrimenkul değerlemesi hizmeti verecek şirketler üzerinde olup, bu kapsamın dışındaki gayrimenkul değerleme şirketlerinin Kurul düzenlemelerine uymak gibi bir zorunluluğu bulunmamaktadır.

Mevcut yasal düzenlemeler; Değerleme Uzmanının birden fazla şirkette çalışamayacağı, objektiflik ve bağımsızlık ilkesine aykırı hareket edemeyeceği, emlak komisyonculuğu faaliyetinde bulunamayacağı, meslek onuru ile bağdaşmayan davranışlarda bulunmamaları gerektiğini çok net bir şekilde ortaya koymaktadır.

3.7.1. Sermaye piyasası kurulu' nun listelerine alınma

Aşağıdaki koşulları yerine getiren şirketler, sermaye piyasası mevzuatı çerçevesinde değerleme hizmeti verebilmek amacıyla Kurul listesine alınmak üzere başvuruda bulunabilecektir. Şu ana kadar Kurul listesine alınan dokuz değerleme şirketi bulunmaktadır.

- Anonim şirket olmaları,
- Esas sözleşmelerinin Türk Ticaret Kanunu hükümlerine uygun olması,
- Ödenmiş sermayelerinin en az 300 milyar TL olması,
- Ödenmiş sermayelerini temsil eden hisse senetlerinin tamamının nakit karşılığı çıkarılmış olması,
- Hisse senetlerinin tamamının nama yazılı olması,
- Ödenmiş sermayesinin asgari %20'sinin, en az iki sorumlu değerleme uzmanına ait olması,
- Sorumlu değerleme uzmanları dahil en az 5 adet değerleme uzmanının istihdam edilmesi,

- Faaliyetlerini sürdürebilmek için yeterli mekan, personel ve donanımına sahip olması zorunludur.

Şirketin ödenmiş sermayesinin asgari %90'ının, kuruldan değerlendirme Uzmanlığı Lisans Belgesi almış en az iki sorumlu değerlendirme uzmanına ait olması halinde birinci fıkranın (c) bendinde belirtilen asgari ödenmiş sermaye miktarının 75 milyar TL. olması yeterlidir. [12]

Belirtilen asgari ödenmiş sermaye, her yıl Maliye Bakanlığınca ilan edilen yeniden değerlendirme oranı dikkate alınarak Kurulca yeniden belirlenebilir.

Ödenmiş sermayesinin asgari %20'sinin, en az iki sorumlu değerlendirme uzmanına ait olması bendi özellikle inşaat mühendisi ve mimarların SPK lisansı alarak girişimde bulunabilmeleri açısından kendilerini teşvik eder niteliktedir.

Kurulca listeye alınan gayrimenkul değerlendirme şirketlerinin faaliyetleri esnasında uyacakları esaslar da Tebliğ'de belirlenmiştir. Bu esaslar arasında;

- Gayrimenkul değerlendirme şirketleri ve değerlendirme uzmanlarının hazırladıkları değerlendirme raporları ile ilgili sorumlulukları,
- Değerleme uzmanlarının çalışmaları sırasında gözetmeleri gereken bağımsızlık ilkesi ve söz konusu bağımsızlığı ortadan kaldıran durumlar,
- Mesleki özen ve titizlik ilkesi,
- Şirketlere ve uzmanların çalışmalarına ilişkin yasaklar,
- Sır saklama yükümlülüğü,
- Müşteriler ile sözleşme yapma zorunluluğu ve sözleşmelerde yer alması gereken unsurlar,
- Uluslararası kuruluşlarla bilgi alışverişi yapılması durumunda buna ilişkin yapılacak sözleşmelerin içermesi gereken hususlar,
- Değerleme sonucunda yapılan raporlamaya ilişkin standartlar ve raporlarda bulunması gereken bilgiler yer almaktadır.[12]

3.7.2. Gayrimenkul değerleme şirketleri çalışma alanları

Sermaye piyasası mevzuatı uyarınca iki farklı konuda gayrimenkul değerlemesi yapılması gerekmektedir. Bunlardan birincisi gayrimenkul yatırım ortaklıklarının aşağıda sayılan işlemleridir;

- Portföyde yer alan gayrimenkulların, hakların ve gayrimenkula dayalı projelerin alım veya satımı,
- Portföyde yer alan gayrimenkulların kiraya verilmesi,
- Kiraya verilmek üzere gayrimenkul kiralanması,
- Portföyde yer alan gayrimenkullardan kiraya verilenlerin kira sözleşmelerinin yenilenmesi veya uzatılması,
- Gayrimenkul ipoteği kabul edilmesi,
- Gayrimenkula dayalı projelerin inşaatına başlanabilmesi için, yasal prosedüre uyulduğunun ve gerekli belgelerin tam ve doğru olarak mevcut olduğunun tespit edilmesi,
- Ortaklık portföyünde yer alan ve yıl içerisinde herhangi bir nedenle rayiç değeri tespit edilmemiş olan varlıkların yıl sonu değerlerinin tespiti.
- Ortaklığa aynı sermaye konulması.

Gayrimenkul yatırım ortaklıklarının yukarıda sayılan işlemleri dışında, hisse senetleri borsada işlem gören tüm şirketlerin ödenmiş sermayelerinin %5'ini aşan gayrimenkul alım ve satımlarında ve kendi gayrimenkullarını başka bir şirkete aynı sermaye olarak koymaları halinde değerleme yapılması zorunludur.

Sermaye piyasası mevzuatı çerçevesinde değerleme hizmeti vermek üzere kurulan şirketlerin Sermaye Piyasası Kurulu listesine alınabilmesi için aranan koşullardan birisi de bu şirketlerin bünyesinde en az beş adet değerleme uzmanını istihdam etmesi koşuludur.

Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayımlanan "Sermaye Piyasasında Faaliyette Bulunanlar İçin Lisans Alma ve Sicil Tutmaya İlişkin Esaslar Hakkında" ki tebliği ile "Değerleme Uzmanı" lisanslama sınavının konuları belirlenmiş bulunmaktadır. (11.08.2001 gün ve 24490 sayılı Resmi Gazete)

Değerleme uzmanlığı sınav konuları;

- Gayrimenkul değerleme esasları,
- Mesleki mevzuat ve etik kurallar,

- İnşaat ve gayrimenkul muhasebesi,
- Temel finans matematiği,
- İlgili vergi mevzuatı olarak belirlenmiş bulunmaktadır.

"Değerleme Uzmanlığı" ilk lisanslama sınavında başarı oranı yüzde 5.6'dır. Bu bağlamda sınava giren batık bankaların taşınmazlarını değerlendiren, halkın tasarruflarını da yönlendiren 6330 adaydan sadece 236'sı sertifika almaya hak kazanmıştır. [17]

Değerleme uzmanlığı, önemli ve özellikle belli bir lisanslama sınavına tabi tutularak hak edilmesi gereken lisansa bağlanması adeta zorunlu hale gelmiş bulunan gerçekten uzmanlık isteyen bir uğraş alanıdır. Bu alanda faaliyet gösteren ve "Değerleme Uzmanı" olarak tanınan meslek elemanlarının bazı konularda yetersiz kaldıkları ve dolayısıyla bu alanlarda ortaya çıkan yanlışlar nedeniyle hizmet verdikleri kişi veya kurumları zaman zaman zor durumda bırakabildikleri bilinmektedir. Bunun temel nedeni ülkemizde konuya ilişkin yetki belgesi olmayan kişilerin de değerlendirme uzmanı sıfatını kullanarak hizmet vermeleridir. Herhangi bir sınavdan geçmeden kendilerine "Değerleme Uzmanı" sıfatını yakıştıranların bilgi açısından en zayıf kaldıkları konulardan birisi de "vergisel işlemler ve maliyetlerdir."

Bilindiği üzere uygulamada taşınmaz malların edinimi, muhafazası yani mal sahipliğinin sürdürülmesi, satılması ayrı ayrı vergi ve benzeri kamu yükümlülüklerinin konusunu oluşturmaktadır.

Taşınmaz mallar üzerindeki vergisel sorumluluk ve yükümlülüklerin bilinmemesi veya hatta dikkate alınmaması halinde ortaya çıkan sorunların çoğu kez çözümü yüksek maliyetli olabilmektedir. Özellikle taşınmaz mallar üzerinde uygulanan bağışıklıkların belirlenmesi uygulamada duraksamalara ve gereksiz çekişmelere neden olmaktadır. Çünkü Emlak Vergisi Yasası'nın 22. maddesi uyarınca "Bina ve arazi vergileri ile ilgili muaşlık ve istisna hükümleri" Emlak Vergisi Yasası'na eklenmek veya söz konusu yasada değişiklik yapılmak suretiyle düzenlenir. Dolayısıyla eğer herhangi bir bağışıklık hükmü Emlak Vergisi Yasası'nda yer almıyorsa, söz konusu bağışıklığın uygulanması, mümkün değildir.

Taşınmaz mal değerlendirme uzmanlığı ülkemiz açısından son derece de önemli bir uğraş alanıdır. Bu bağlamda faaliyet gösterenlerde belli bir bilgi düzeyinin aranması yönünde Sermaye Piyasası Kurulu tarafından belirlenmiş bulunan sınav konuları, kanımızca mesleğin ifası aşamasında gerekli bilgilerin elde edilmesini ölçmesi açısından isabetlidir.

Sonuç olarak bakıldığında, gayrimenkul sektörü her yönüyle çok büyük atılımlara gebe olan bir sektör durumundadır. Avrupa Birliği'yle müzakerelerin başladığı zenginleşen bir Türkiye'de artık milyar dolarlık devasa projelerden çok sık söz edilmeye başlandı. Böyle bir ortamda gayrimenkul değerleme şirketlerine olan talep çok artacaktır. Yakın gelecekte sektör girişimciler için iyi bir iş kurma alanı olacaktır.

4. İNŞAAT SEKTÖRÜ'NDE GİRİŞİMCİLİĞE BAKIŞ ANKETİ

4.1. Araştırmanın Amacı

İnşaat sektörü'nde girişimcilik anketinin amacı; çalışanların girişimcilik eğilimlerinin değerlendirilmesi, inşaat sektörünün girişimcilik bakımından cazibesinin, iş kurulurken karşılaşılan zorlukların belirlenmesi ve girişimcilik özelliklerinin, sözgelimi olarak; ideal yaş aralığı, maddi durum, eğitim durumu ve benzeri özelliklerin iş kurma sürecine etkilerinin incelenmesidir. Ayrıca, 'Türkiye' nin gelecekteki girişimcilerini oluşturacak üniversite öğrencilerinin girişimcilik hakkında düşüncelerine ve iş hayatlarına yön verirken yapacakları tercihlere ulaşılmaya çalışılmıştır. Ana amaç olarak bu anket çalışmasının, inşaat sektöründeki eğilimleri belirlemesi ve girişimci ruhu taşıyan genç inşaat mühendisi ile mimarlara iş kurma sürecinde rehberlik etmesi amaçlanmıştır.

4.2. Araştırmanın Kapsamı

Bu anket çalışması kapsamında inşaat sektöründe faal olarak çalışan mimar, mühendis ve inşaat teknikerlerin yanı sıra, inşaat sektöründeki işverenler ile İstanbul Teknik Üniversitesi inşaat ve mimarlık fakültesi öğrencileri katılmışlardır. Ankete toplam 85 kişi katılmıştır. Ankete katılanlar kişilerden 15'i işveren pozisyonunda firma sahibi, 35'i inşaat sektöründe çalışan ve 35'i üniversite öğrencisidir.

Anket üç ana kısımdan oluşmaktadır. Birinci kısım tüm katılımcılar tarafından cevaplanmıştır ve girişimcilik hakkında genel sorular içermektedir. Anketin ikinci kısmı yalnız ücretli çalışanlar ve öğrenciler tarafından doldurulmuştur. Bu kısımdaki soruların amacı; ücretli çalışanlar ve öğrencilerin girişimciliğe bakışlarını ve girişimci olmalarına engel olarak önlerinde nelerin bulunduğu belirlenmesidir. Anketin son kısmında ise firma sahiplerinin görüşleri belirlenmeye çalışılmıştır.

4.3. Araştırma Sonuçları ve Grafiklerin Yorumları

Anket soruları ekler bölümünde EK A, verilen cevapların yaşa ve üç ayrı katılımcı grubuna göre grafiksel dağılımları ise sırasıyla EK B ve EK C başlıkları altında verilmiştir.

4.3.1. İnşaat sektörü’ nde firma kuruluş aşamasında gereken en önemli değer

İnşaat sektöründe en önemli iş kurma gereksiniminin sermaye ve iş çevresi olduğu görülmektedir. Üçüncü sıradaki ihtiyaç ise kişinin iş deneyimidir.

İş kurabilmek için zihinsel olarak rahat olmak gerekmektedir. Maddi sıkıntılar içinde ailesini geçindirmek zorunda olan ve yeterli maddi birikimi bulunmayan kişilerin hele ki ücretli olarak bir yerde çalışıyorlarsa, o işten ayrılıp iş kurmaya girişmesi yani kendisinin ve ailesinin geleceğini daha iyi çalışma koşulları ve daha yüksek gelir için bile olsa riske atması oldukça zordur. Burada ancak yoğun bir girişimcilik güdüsüne sahip olan kişiler cesur bir şekilde risk alacaklardır. Günümüzde sıfırdan gelerek zengin ve başarılı olmuş, kendi işlerini kurmuş bir çok örnek bulunmaktadır.

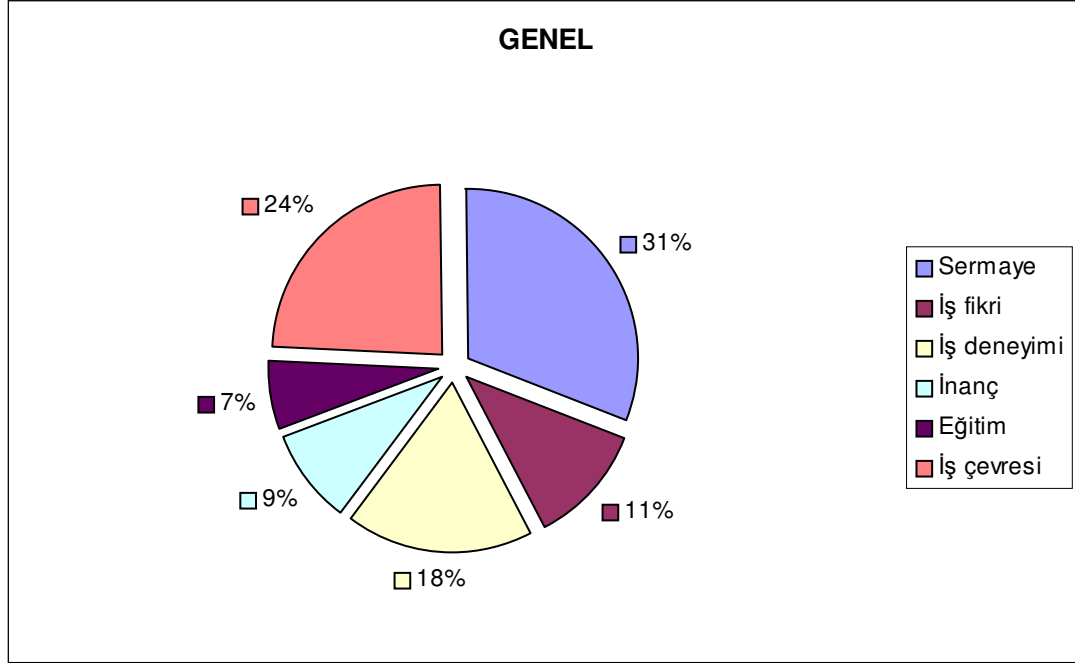
İş çevresi cevabının çok çıkması da sektörü iyi tanımak ve iyi ilişkiler içinde bulunmanın da sermaye kadar önemli olduğuna işaret etmektedir.

Diğer bir ilginç sonuçta, iş fikri ve eğitimin işaretlenen cevap şıkları arasında oldukça az sayıda kalmasıdır. İnşaat piyasasının genel durumunu ve olaylara bakış açısını yansıtmaları açısından bu oranlar önemlidir.

Yaşa göre bakıldığında, sermaye cevabı bütün yaş gruplarında % 30’ lar seviyesinde ve ilk sırada seyretmektedir. İş çevresi ve iş deneyimi ihtiyacı cevapları 30 ile 40 yaşları arasında en yüksek seviyesine ulaşmaktadır.

Üç ayrı katılımcı özelliğine göre sınıflandırıldığında genel olarak birbirine yakın eğilimler belirlenmiştir. Yalnızca “Başarıya inanç ve yüksek motivasyon” cevap şikkının işverenler tarafından % 20 oranında işaretlendiği ve bu cevap şikkının öğrenci ve çalışanlar tarafından daha az işaretlendiği görülmektedir.

Tüm katılımcıların cevaplarının dağılımından oluşan genel grafik aşağıdaki şekilde görülmektedir.



Şekil 4.1 – İnşaat sektöründe iş kurma aşamasında girişimcinin sahip olması gereken değerler

4.3.2. İnşaat Sektörü’ nde girişimcilik için gereken en önemli karakter özelliği

Ankete göre cesaret, kendine güven ve risk almaktan korkmama özelliği girişimcinin sahip olması gereken en önemli karakter özellikleridir. Bunu lider kişilikli olma, karşısındakini ikna edebilme yeteneği izlemektedir.

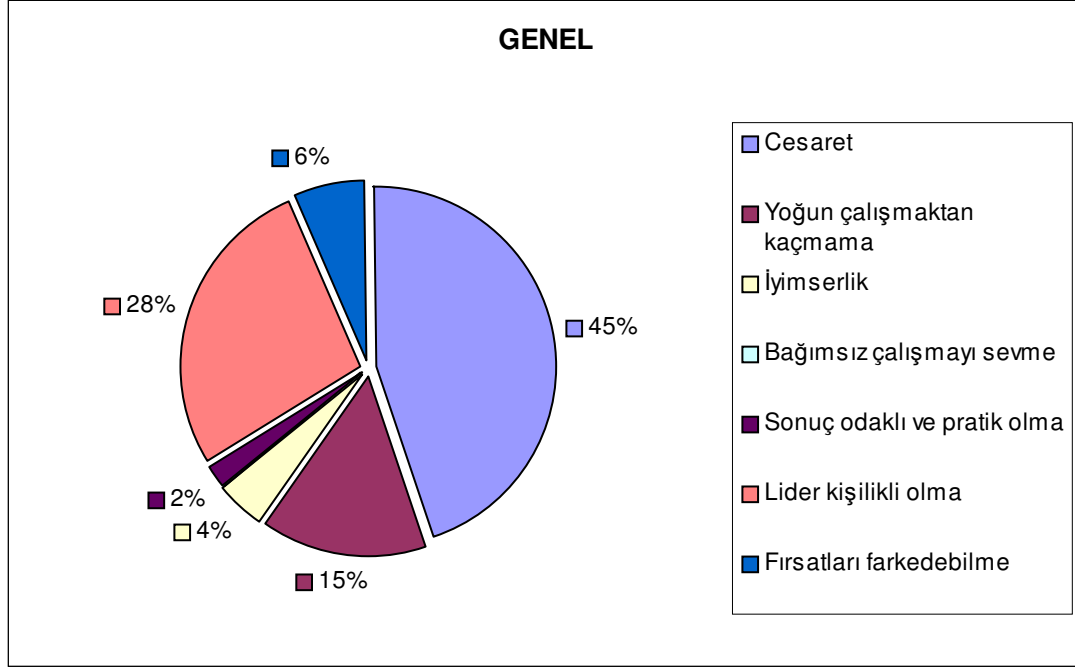
Cesaret ve kendine güven her zaman her işinde insanın ihtiyaç duyduğu önemli bir karakter özelliğidir. Cesur insanlar her zaman girişimcilik güdüsüne sahip olmamaları onlar için büyük bir handikap olmayabilir, ama girişimcinin cesur olmaması onun için büyük bir eksikliktir. Çünkü girişimci sahip olduğu bir çok şeyi, zamanını, parasını hatta stres yüklü olduğu için sağlığını bile başarı için riske etmektedir. Kolayca pes eden, ilk zorlukta yıllacak pasif kişilerin işi değildir girişimcilik. Bu yüzden girişimcilik cesaret istemektedir.

Yaşa göre bakıldığında, cesaret bütün yaş gruplarında ilk sırayı almıştır ve 20 ile 30 yaşları arasındaki katılımcıların arasında en çok verilen cevap olmuştur. Buradan gençlerin girişimciliği gözü peklikle eş gördükleri sonucu çıkmaktadır.

İnşaat sektöründe bulunan 30 yaşın üzerindeki her dört kişiden biri, yoğun çalışmaktan kaçmama ve işini sonuna kadar takip etmenin en önemli özellik olduğuna inanmaktadır.

Yine bu yaşlarda lider kişilikli olma ve karşısındakini ikna edebilme yeteneğinin gerekliliğine diğer yaş guruplarından daha fazla inanılmaktadır.

Üç ayrı katılımcı özelliğine göre dağılıma bakıldığında, lider kişilikli olma ve fırsatları fark edebilme özelliklerine girişimciler diğer gruplardan daha çok önem vermektedirler.



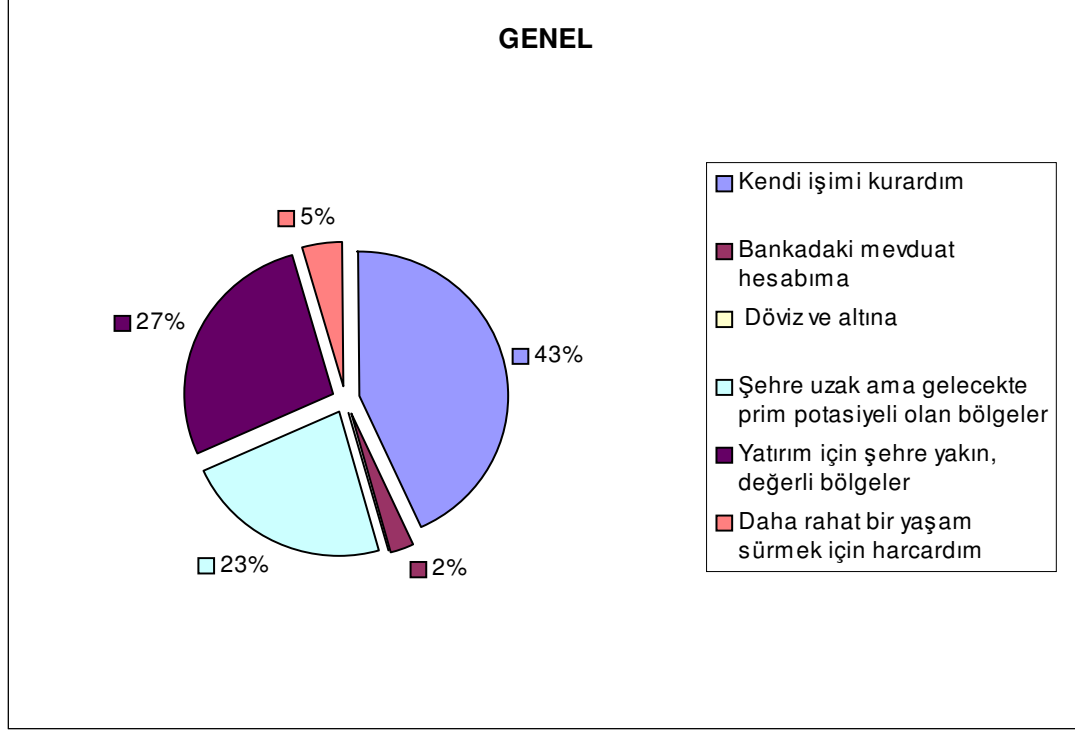
Şekil 4.2 – İnşaat sektöründe girişimcinin sahip olası gereken karakter özellikleri

4.3.3. Katılımcıların 250.000 TL’ yi değerlendirme eğilimleri

Anketin üçüncü sorusu olan “250.000 YTL’ ye sahip olmanız durumunda bu parayı nasıl değerlendirirdiniz?” sorusunun cevap seçeneklerinden en riskli iki tanesi en çok cevaplananlardır. Yani, şehre uzak ama gelecekte prim yapabilecek yerlere yatırım yapma ile kendi işini kurma girişimi toplamda % 66 gibi bir oranda işaretlenmiştir. Yani inşaat sektöründe risk alma ve girişimcilik eğilimi her üç kişiden ikisinde bulunmaktadır denilebilir. Kendi işimi kurardım cevabı ise % 43 gibi yüksek bir oranda çıkmıştır.

% 27 gibi bir oran ise gayrimenkullara olan son dönemdeki talep artışına paralel olarak şehre yakın ve değerli bölgeleri tercih etmektedir. Fakat zaten değerlendirilmiş olan bu bölgelere yapılan yatırım, içinde ileriye dönük bir girişimcilik eğilimi barındırmamaktadır. 40 yaşının üzerinde “kendi işimi kurardım” cevabı diğer yaş guruplarından daha çok işaretlenmiştir. Bu da sanılanın aksine, girişimci ruhun yaşla birlikte azalmadığının, aksine belki de arttığının bir göstergesidir.

En ilginç sonuç ise üç ayrı katılımcı özelliğine göre verilen cevapları incelediğimizde karşımıza çıkmaktadır. İşverenlerin % 78' i bu parayı işini büyütmek için ya da yeni bir firma kurmak için harcayacaklarını belirtmişlerdir. Girişimcilik eğiliminin en yüksek olarak firma sahiplerinde bulunmasına şaşırmamak gerekmektedir.



Şekil 4.3 – Katılımcıların 250.000 YTL’ yi değerlendirme eğilimleri

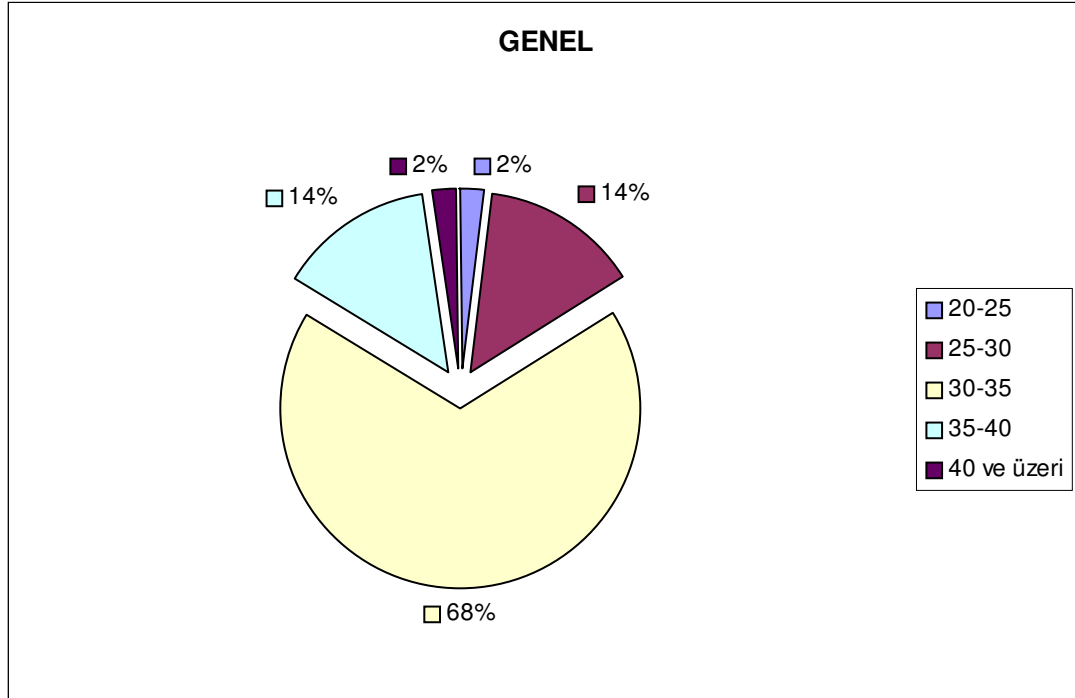
4.3.4. İnşaat sektörü’ nde girişimcilik için en ideal yaş aralığı

Anketin birinci kısmında ki dördüncü soruya verilen cevaplar iş kurmak için en ideal yaşın 30-35 yaş aralığı olduğunu % 68’ lik bir oranda işaret etmektedir. 30 yaşından sonra kurmalı anlamına gelen cevap şıklarının toplamı ise %85 gibi bir oranı bulmuştur. Yani; genel düşünceye göre inşaat sektöründe 30 yaşından evvel iş hayatına girişimci olarak atılmak tehlikeli ve yanlıştır. 20 ile 30 arası yaşlar insanın kendini en çok geliştirebildiği ve en çok parıldadığı yaşlardır. Bu yaşlarda, sektörde deneyim edinilir, sorumluluk daha az olduğundan para daha kolay biriktirilir, eğitim ile ilgili yatırımlar yapılır ve adeta iş kurmak için gerekli olan tüm hazırlıklar bu yaşlarda yapılmaktadır. Geriye atışlanması gereken bir tek kıvılcım kalmaktadır.

Yaşlara göre bakıldığında; ankete katılanlardan 30-40 yaş gurubunda olanların tamamı kendi yaş guruplarının iş kurmak için en uygun yaş gurubu olduğu kanısındadır. Bu yaş gurubunda %67 oranında 30-35 yaşları arası ve %33 oranında 35-40 yaşları arası

cevapları çıkmıştır. 20-30 yaşları arasındaki katılımcılar ise 40 yaşından önce iş kurma girişiminde bulunulması gerektiği düşünülmektedir. Fakat oran olarak “25-30 arası” cevabı da en çok bu yaş aralığında çıkmıştır.

Üç ayrı katılımcı özelliğine göre cevaplar incelendiğinde, öğrencilerin %65’ i, çalışanların %49’ u ve işverenlerin %45’i 30-35 yaş aralığının en ideal yaş aralığı olduğunu düşünmektedir. Hatta işverenler daha erken bir yaşta iş kurmayı verdikleri cevaplarla desteklemektedirler. 20- 25 yaşları arasında iş kurulmalı cevabı bu grupta % 22’ dir. Anketin üçüncü kısmının dördüncü sorusunda firma sahiplerine sorulan “Eski günlere geri dönme imkanınız olsaydı hayatınızı nasıl devam ettirirdiniz?” sorusuna verilen cevaplar arasında “Daha genç bir yaşta iş kurardım” cevabı en çok görülmüştür. Yani, genel olarak işverenler yeterli koşulların olduğu ilk anda iş kurmayı önermektedirler.



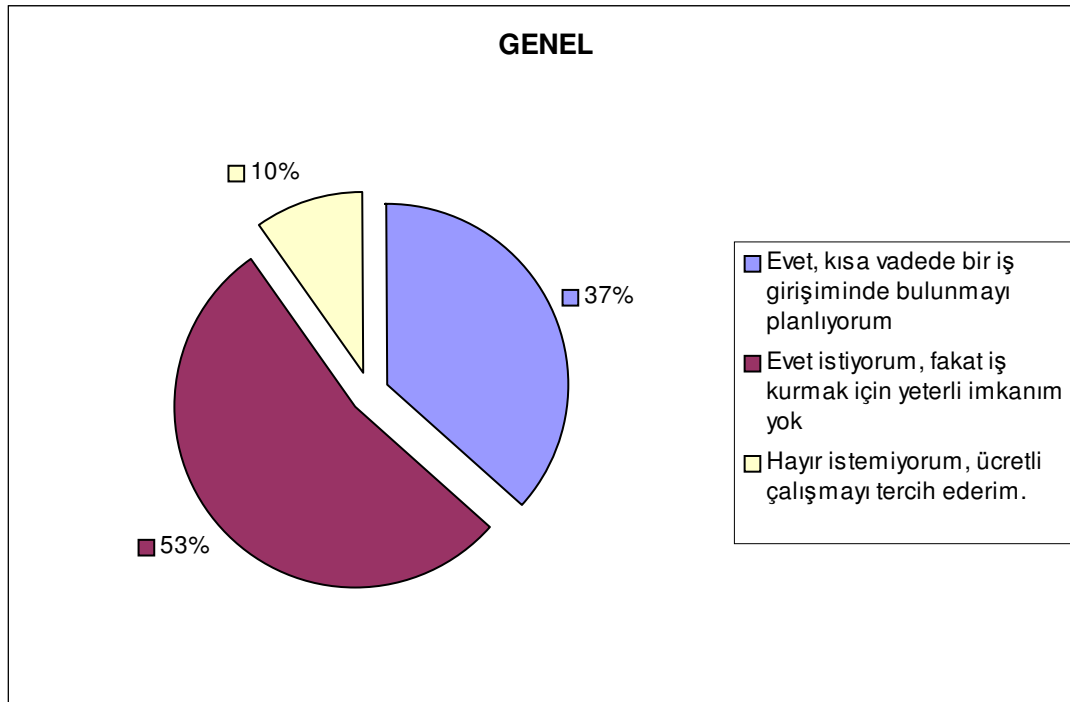
Şekil 4.4 – İnşaat sektöründe girişimcilik için en ideal yaş aralığı

4.3.5. Ücretli çalışanların ve öğrencilerin kendi işini kurma planlarının analizi

İkinci kısmın ilk sorusuna verilen cevaplara bakıldığında, kendi işini kurmayı isteyenlerin oranı %90 gibi çok yüksek bir seviyededir. Yani inşaat sektörüyle alakalı fakat kendi işine sahip olmayan her on kişiden dokuzu kendi işini kurmayı düşünmektedir. Bu dokuz kişiden yaklaşık dördünün iş kurmak için yeterli imkanı yok iken, diğer beş kişi kısa vadede bir iş girişiminde bulmayı planlamaktadır.

Ülkemizde ücretli çalışan hemen herkes kendi işini kurmayı düşünmektedir. Bunun sebebinin iyi araştırılması gerekmektedir. Çalışanlar arasında büyük bir memnuniyetsizlik ve değişim isteği vardır. İş kurmak ve girişimcilik iş yerindeki sorunlardan bir kaçış kurtuluş yolu olarak görülmektedir.

Yaşa göre bakıldığında; “Hayır istemiyorum.” Cevabını verenlerin oranı yaşın ilerlemesi ile birlikte artmaktadır. 40 yaşının üzerindekielerde bu oran %20’ dir. “Fakat aynı şekilde kısa vadede kurmayı planlıyorum.” diyenlerin oranı da bu yaş gurubunda diğerlerinden daha yüksektir. 40 yaşının üzerindeki kişilerde mazeretlerden çok, kesin evet ve hayırlar daha belirgin bir şekilde ortaya çıkmaktadır. 40 yaşının altındakiler de ise “İstiyorum ama yeterli imkanım yok” cevabı % 60 civarlarında seyretmektedir.



Şekil 4.5 – Katılımcıların kendi işlerini kurma planları

4.3.6. İş kurma sürecinde en önemli motivasyon kaynağı

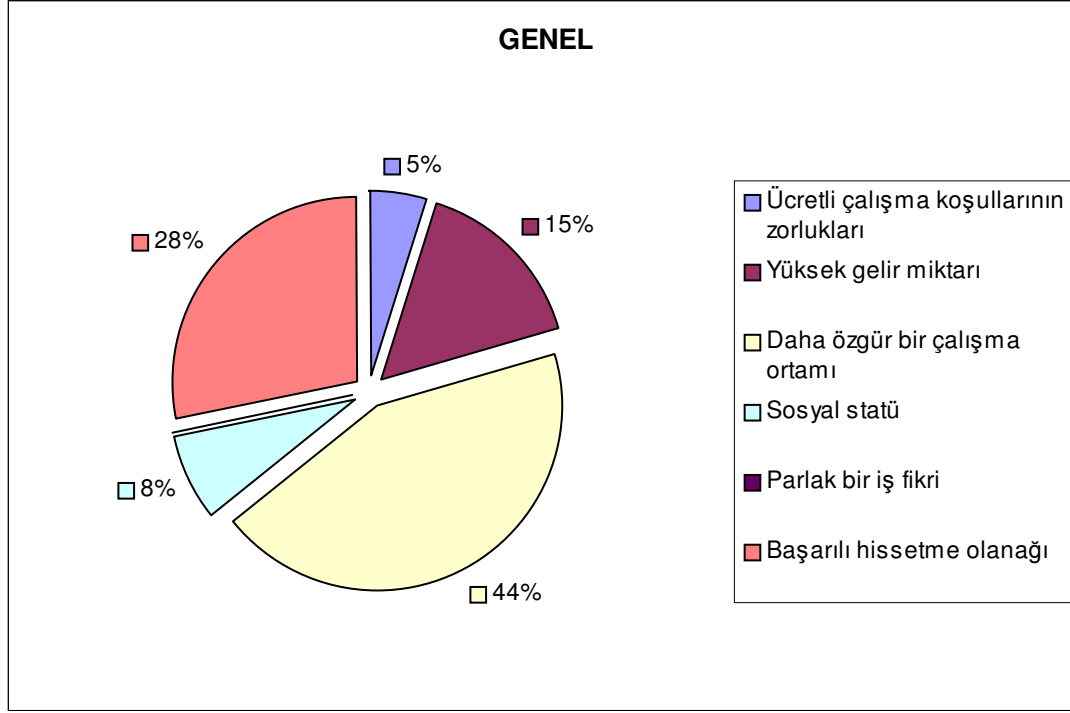
Anketin ikinci kısmının ikinci sorusuna cevap olarak % 44' lük oranla çalışanların daha özgür bir çalışma ortamına kavuşmak isteği ön plana çıkmıştır. Yani iş kurma, iş hayatında hissedilen yoğun baskı ve kısıtlı özgürlük ortamından bir kaçış yolu olarak görülmektedir. Bu cevabı % 28' lik bir oranla “ Potansiyelimi daha etkin kullanabilme ve kendimi daha başarılı hissetme olanağı” takip etmiştir. Yüksek gelir miktarı ise % 15 ile ancak üçüncü sırada yer alabilmiştir.

Girişimcilik özgürlük ve başarının sembolü olarak görülmektedir. Başkasının işinde istediğiniz kadar yükselin hiçbir zaman kendi işinizdeki kadar özgür olamazsınız görüşü çalışanlar arasında hakimdir.. Devamlı yaptıklarınız hakkında hesap verme durumda olduğunuz birileri ve katı kuralları olan bir iş hayatı mevcuttur. En özgür çalışma ortamlarına bile bu baskılar hissedilir. Bu baskıların bir kısmı üst kademeler ve firma sahibinin kendisi tarafından doğrudan hissettirilebileceği gibi, bazen de çalışanların kendi içlerinde firmaya karşı borçlu olma, maaşını hak etme, ya da karşılığını aldığından fazla çalıştığını düşünme yoluyla kendiliğinden oluşan ve rahatsız eden bir baskıdır. Bu hisler altında çalışanlar genellikle istifa ederek başka işlere geçerler ama sorunlar hiçbir zaman yakalarını bırakmaz. Bu yüzden çalışanların arasında kendi firmalarını kurdukları zaman bu sorunların biteceğine dair iyimser bir düşünce mevcuttur. Bu girişimcilik güdüsünü besleyen en önemli motivasyondur.

Aynı sorun kendini başarılı hissetmemekte de yaşanmaktadır. Çalıştığınız işi ne kadar iyi yaparsanız yapın çoğu zaman gerekli geri dönüşler, kazanımlar başarınız oranında olmaz. Bu da haksızlığa uğrandığı ve başarısız olunduğu gibi iki sonucu beraberinde getirir. İşlerin çoğu çalışanlar tarafından makineleşmiş bir şekilde ve aynı ezberlerle yapılır. Yine bu hislerden kaçış yolu olarak kendi işini kurma görülmektedir. Girişimcinin ise bakış açısı ve alternatifleri daha fazladır. Farklı alanlara kayabilir, yapmak istemediği işleri çalışanlarına yaptırabilir. Kendini başarılı hissetmesi daha muhtemeldir.

Yaş aralıklarına göre bakıldığında; 40 yaşının üzerinde, maddi getiriler ile ilgili sık hiç işaretlenmemiş, buna karşılık “ Potansiyelimi daha etkin kullanabilme ve kendimi daha başarılı hissetme olanağı” şıkkı % 56 gibi bir oranda işaretlenmiştir. Sonuç olarak; 40 yaşından sonra, maddi tatmin değil manevi bir tatmin arayışı iş kurmaya itmektedir.

Gençlerin %56' sı ise, daha özgür bir çalışma ortamına ulaşabilmek için iş girişiminde bulunmayı tercih ediyor. Burada iş hayatındaki zorlukların en çok hissedildiği yaşların 20-30 yaşları arası olduğu gerçeğinin de büyük bir payı vardır.



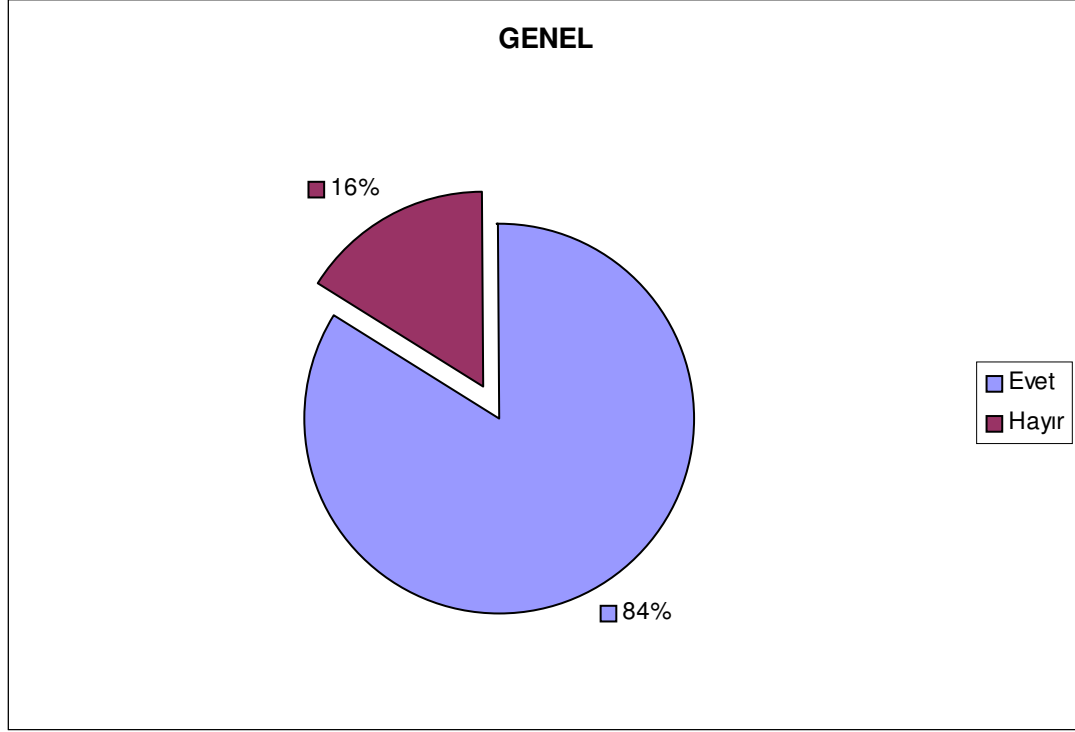
Şekil 4.6 – İş kurma sürecindeki en önemli motivasyon kaynakları

4.3.7. İnşaat sektörü’ nün ortaklığa bakış açısı

İnşaat sektörü’ nde %84 gibi yüksek bir oranda ortak ile işe girmeye sıcak bakılıyor. 30 yaşından sonra bir ortağın varlığı daha az istenmeye başlanıyor. Kırklı yaşlarda ise ortak ile çalışma isteme oranı istememeye göre daha yüksek olmasına rağmen hayır cevapları %25 e kadar çıkıyor. Yani; yaş arttıkça ortak ile çalışma isteği az da olsa düşüyor.

Ortak ile çalışmak genel olarak çalışanlar ve öğrenciler arasında istenmektedir. Her zaman güvenilecek bir kişi ile yola çıkmanın faydaları görülmüştür. Hele inşaat sektörü gibi koşulların zor olduğu bir sektörde bir ortağın desteğine ihtiyaç her zaman mevcuttur.

Yeterli bilginin, iş çevresinin, sermayenin ve tecrübenin aynı anda mükemmel bir şekilde bir insanda toplanması her zaman olası değildir. Belki de bu yüzden ortağa ihtiyaç iş kurma ve yürütme sürecinde yoğun bir şekilde duyulmaktadır. Zor günlerde destek olabilecek bir ortak, fırtınalı günlerde limana yanaşabilmek için gereklidir. Aynı şekilde eksik yönlerinizin giderilmesi ve aynı anda çok sayıda iş ile meşgul olabilme avantajlarını da ortak ile çalışmak beraberinde getirmektedir.



Şekil 4.7 – İnşaat sektöründe ortak ile işe girmeyi düşünme oranları

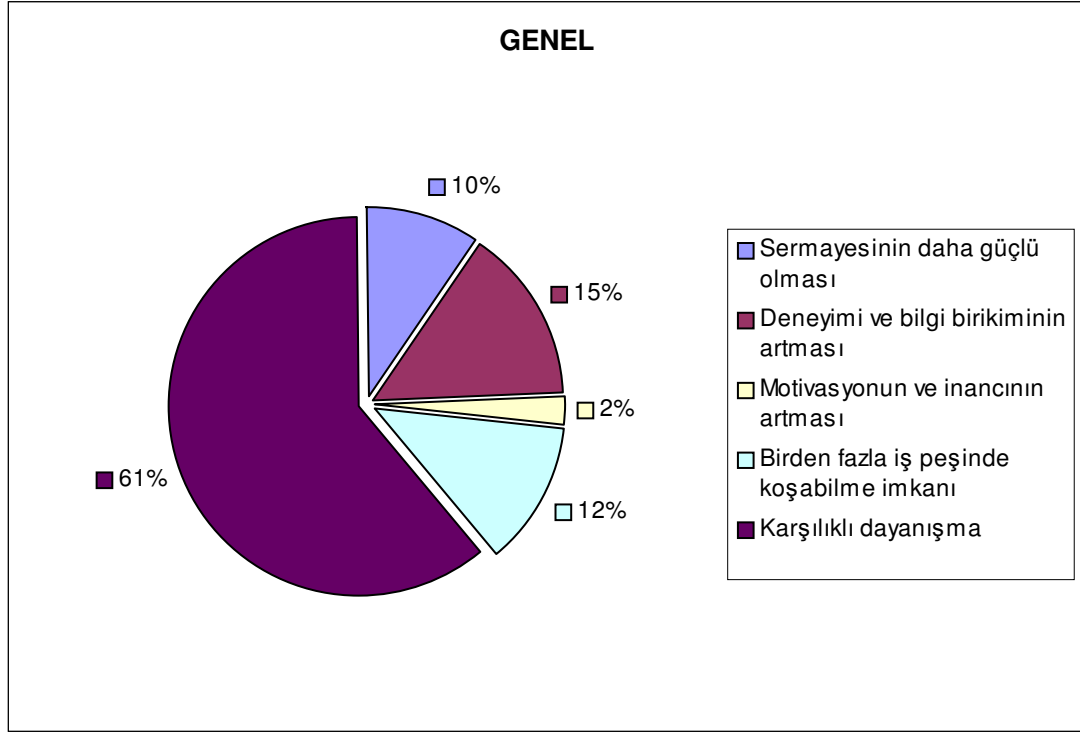
4.3.8. Ortak ile çalışmanın getirdiği avantajlar

Ortak ile işe girmenin en büyük avantajı olarak, %61' lik bir oranla “Karşılıklı dayanışma ile ortak bir enerinin, yani sinerjinin oluşması” cevabı öne çıkmaktadır. Onu %15 ile “ Firmanın deneyimi ve bilgi birikiminin artması” cevabı izliyor. “Firmanın sermayesinin daha güçlü olması” cevabının ise sadece %10'luk bir oranda kalması ilginçtir. Yani inşaat sektöründe çalışanlar ve öğrencilerin iş ortağından bekledikleri katkı, sermayesinden çok ortağın kendi becerileri ve sağlam karakterleri ile firmaya verecekleridir.

Sermaye artımından daha da önemli olan karşılıklı dayanışmadır. Cesaret faktörünün girişimcinin en önemli ihtiyacı olduğu daha önceki cevapların analizlerinden çıkmıştı. Bir ortağın varlığı da yola çıkarken girişimciye güç ve cesaret vereceği muhakkaktır.

Yaşa göre dağılımlara bakıldığında, deneyim ve bilgi birikimi cevabı 20' li yaşlarda diğer yaş guruplarından fazladır. Sermaye cevabının en çok çıktığı yaş gurubu 30' lu yaşlardır ve bu oran da % 25' tir. 40'lı yaşlarda ise dayanışma diğer yaş guruplarından daha yüksek çıkmıştır. Buradan da anlaşıldığı üzere beklentiler yaş ile birlikte oldukça

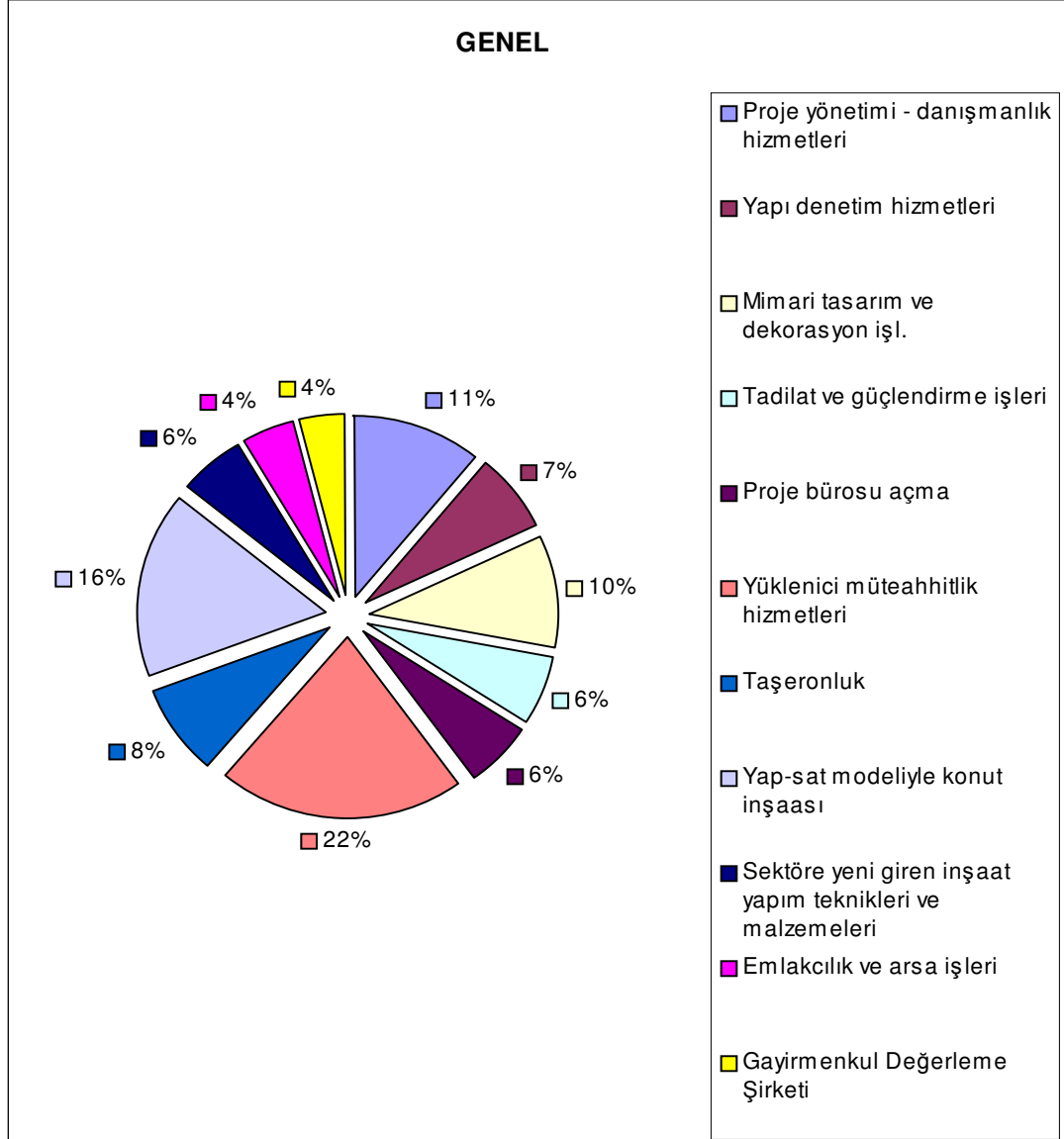
değişiklik göstermektedir. Çalışanlar da karşılıklı dayanışma cevabı öğrencilerden fazla çıkmıştır. Sektörün zorluklarını daha iyi bilen çalışanlar için bu normaldir.



Şekil 4.8 – Ortak ile çalışmanın avantajları

4.3.9. İnşaat sektörü' nde iş alanları

İnşaat sektöründe iş kurma eğilimlerini belirlerken hangi sektörlerin yatırıma daha uygun olduğu da belirlenmeye çalışılmıştır. Genel olarak bakıldığında, %22 yüklenici müteahhitlik hizmetleri, %16 Yap-sat, % 11 ise danışmanlık hizmetleri cevapları ön plana çıkmıştır.



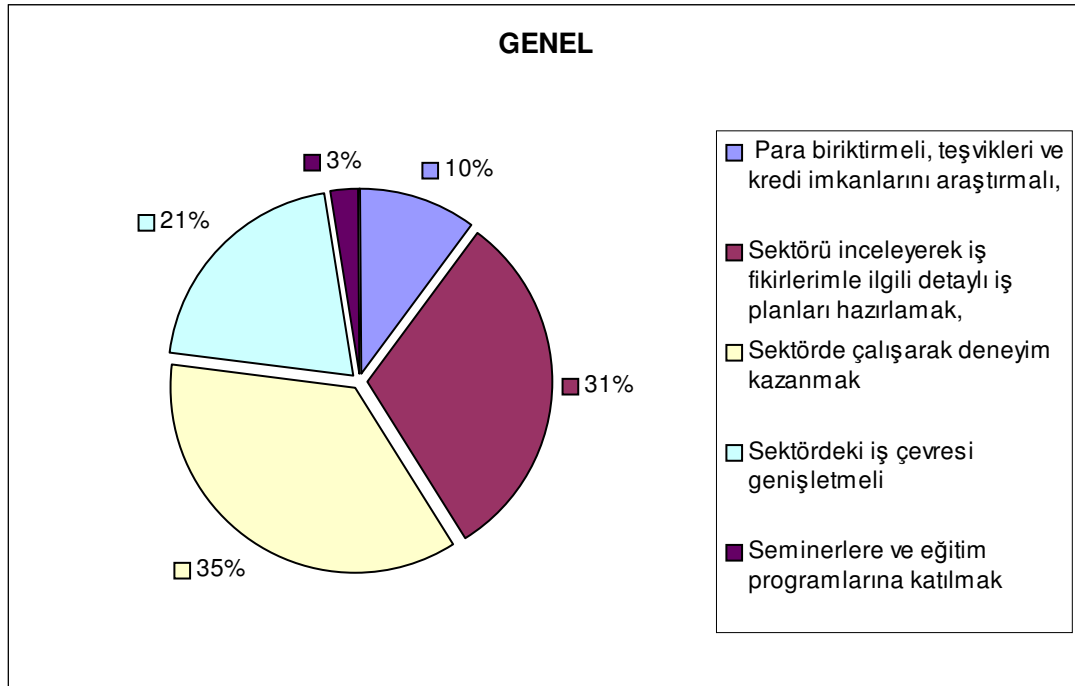
Şekil 4.9 – İnşaat sektöründe iş kurulabilecek en cazip alanlar

4.3.10. İşin kurma sürecine hazırlık aşamaları

“İşin kurulması öncesinde geçilmesi gereken en önemli aşama hangisidir?” sorusuna en çok verilen cevap % 35 ile “Sektörde çalışarak deneyim kazanmak” olmuştur. “Sektörde iş çevresi genişletilmelidir” cevabı ise %21’ lik bir oranla üçüncü en çok işaretlenendir. Deneyim kazanmak ile sektördeki iş çevresi genişletilmeli cevapları bize sektörde belli bir süre ücretli çalışan olarak bulunmanın önemli bir gereklilik olduğunu işaret etmektedir. Başarılı bir iş planı hazırlayabilmek, sektördeki eksiklikleri ve fırsatları fark edebilmek için de bu çalışma önemlidir.

Detaylı iş planı hazırlanmalı cevabının da oldukça yüksek bir oranda (%31) çıkmıştır. Bu gelişme inşaat sektöründe daha başarılı işletmelerin kurulabilmesi için sevindiricidir.

Yaşa göre bakıldığında; artık iş hayatının olgunluk çağı olan 30’ lu yaşlarda “deneyim kazanılmalı” cevabı diğer yaşlarla karşılaştırıldığında minimum, “iş çevresi genişletilmelidir” cevabı ise maksimum olmuştur.

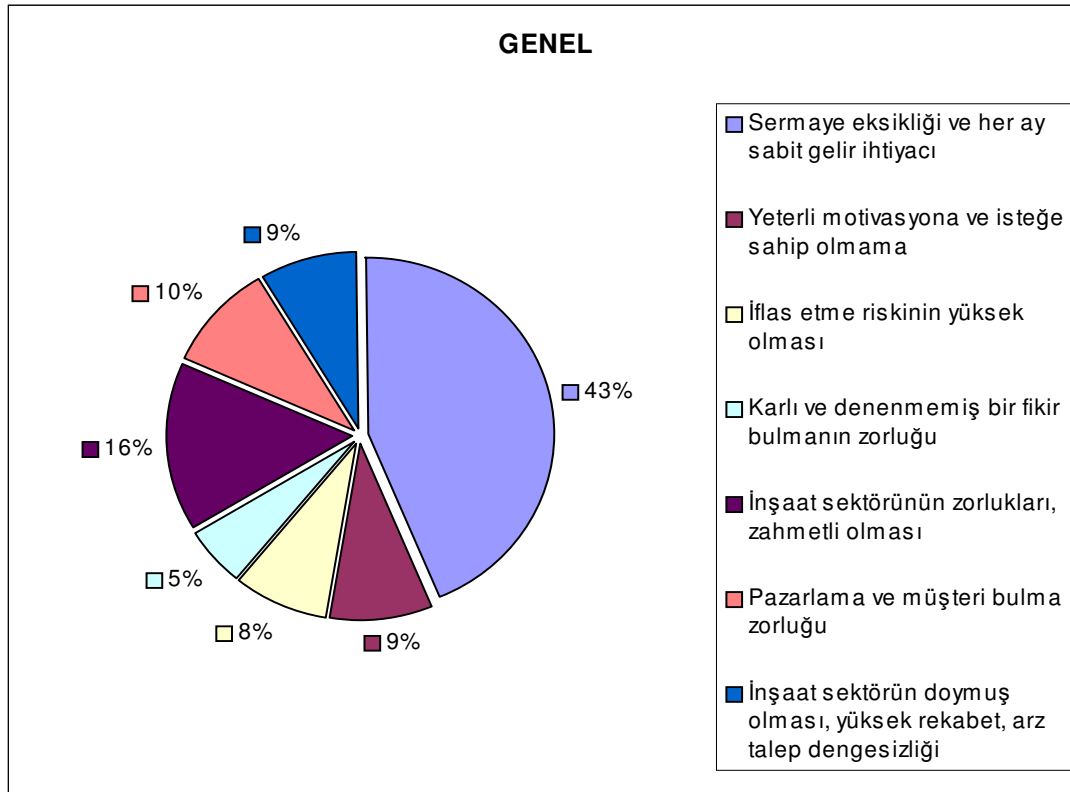


Şekil 4.10 – İşin kurulma öncesinde geçilmesi gereken aşamalar

4.3.11. İnşaat sektörü' nde yeni firma kurulumu önündeki engeller

Anket cevaplarına bakıldığında iş kurmayı engelleyen en önemli engel olarak, maddi engeller görünüyor. Bu cevap tüm cevaplar içinde oran olarak % 43' tür. Ücretli çalışan bir kişinin ücretli çalışmanın avantajlarını bırakarak kendi firmasını kurmaya çalışması onu önemli bir maddi yükün altına sokacaktır. Firmalar ilk kurulduklarında gerek kurulum masrafları, gerekse de pazarda pay almanın zorluklarından dolayı giderler gelirlerden yüksektir. Buna bir de ücretli çalışmamanın getirdiği fırsat maliyeti eklendiğinde genellikle bunlar kişileri girişimcilikten alıkoymaktadır. Maddi engellerin aşılmasında devlet tarafından girişimciliğin krediler ve teşvikler yoluyla desteklenmesi Türkiye' de yüksek olan girişimcilik potansiyelini açığa çıkaracaktır. Girişimciliğin önündeki ikinci engel ise %16' lık oranla inşaat sektöründeki zorluklardır.

30 – 40 yaşları arasında iflas etme riskinin yüksek olması ve sabit gelir ihtiyacı, inşaat sektöründeki zorlukların oluşturduğu engelin önüne geçmiştir. Yani maddi kaygılardan dolayı iş kurmanın, risk almanın en zor olduğu dönem 30' lu yaşlardır. 40' lı yaşlarda ise yeterli motivasyona ve isteğe sahip olmama, engel olarak inşaat sektöründeki zorlukların önüne geçmiştir. O yaş döneminde bir kişinin artık çok zahmet isteyen girişimciliğe kalkışmak için yeterli motivasyona sahip olmaması normaldir.

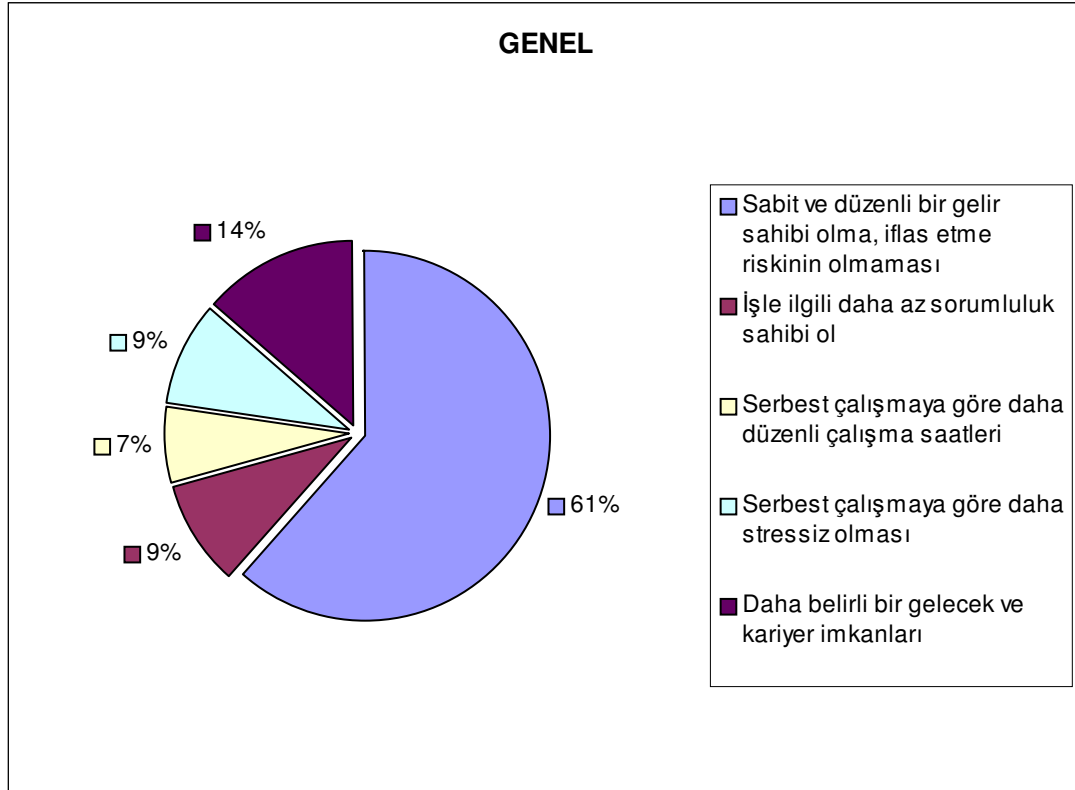


Şekil 4.11 – İş kurmayı engelleyen nedenler

4.3.12. Ücretli çalışmanın avantajları

Anketin bir önceki sorunun analizini doğrularcasına ücretli çalışmanın avantajları sorulduğunda cevapların % 61' lik bir oranı yine maddi nedenlerden oluşuyor. Yani; ücretli çalışmanın en büyük avantajı sabit ve düzenli bir gelir sahibi olmak genel görüşü hakimdir çalışanlar arasında. Sabit gelir her zaman risksiz ve kolaydır. Kişilerin eğer önemli bir ölçüde girişimcilik güduları yoksa, ve aldıkları ücret ile iyi kötü geçinebildiklerini düşünüyorlar ise kolay olanı tercih etmeye meyillidirler. Yine ücretli çalışmanın avantajı olarak % 14' lük oran ile daha belirgin bir gelecek ve kariyer imkanı cevabı ikinci sıradadır. Sonuç olarak, çalışanların ve öğrencilerin gözünde girişimcilik cesaret ve risk almakla eşdeğerdir. Maddi kaygıların olmadığı, yani yeterli maddi birikim ile gelecek güvene alındıktan sonra kişiler ücretli çalışmaktan daha kolay vazgeçebilmekte ve iş kurabilmektedirler.

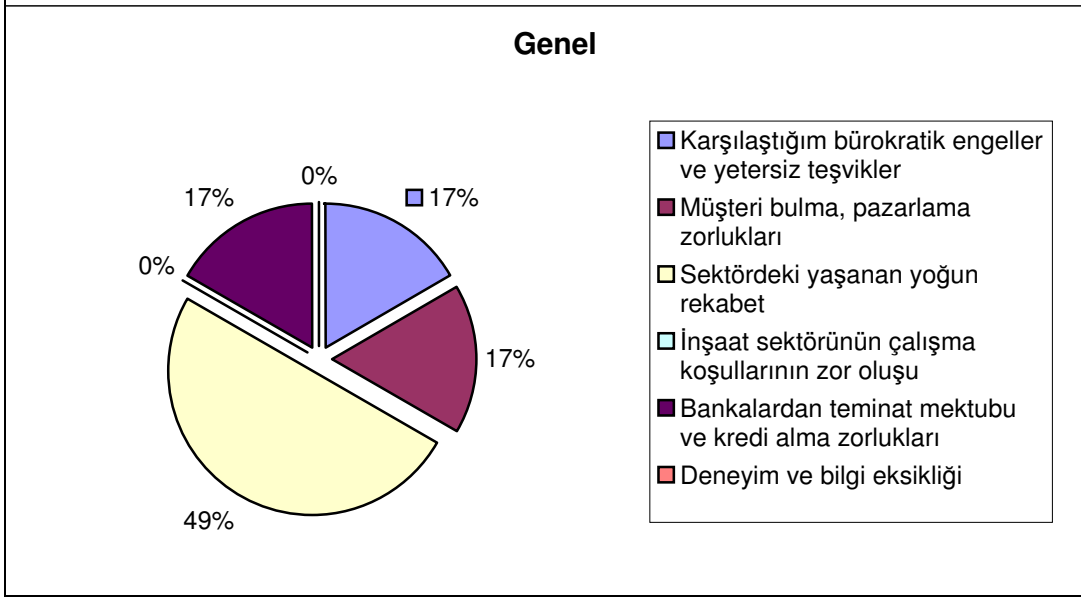
20-40 yaşları arasında belirgin bir gelecek cevabı ortalama yaklaşık % 20 iken, 40 yaşından sonra % 13'e düşmüştür. Buna karşılık sabit aylık gelirin önemi yaş ile artmaktadır.



Şekil 4.12 – İnşaat sektörü' nde ücretli çalışmanın avantajları

4.3.13. Firma sahiplerinin firma kurarken karşılaştıkları engeller

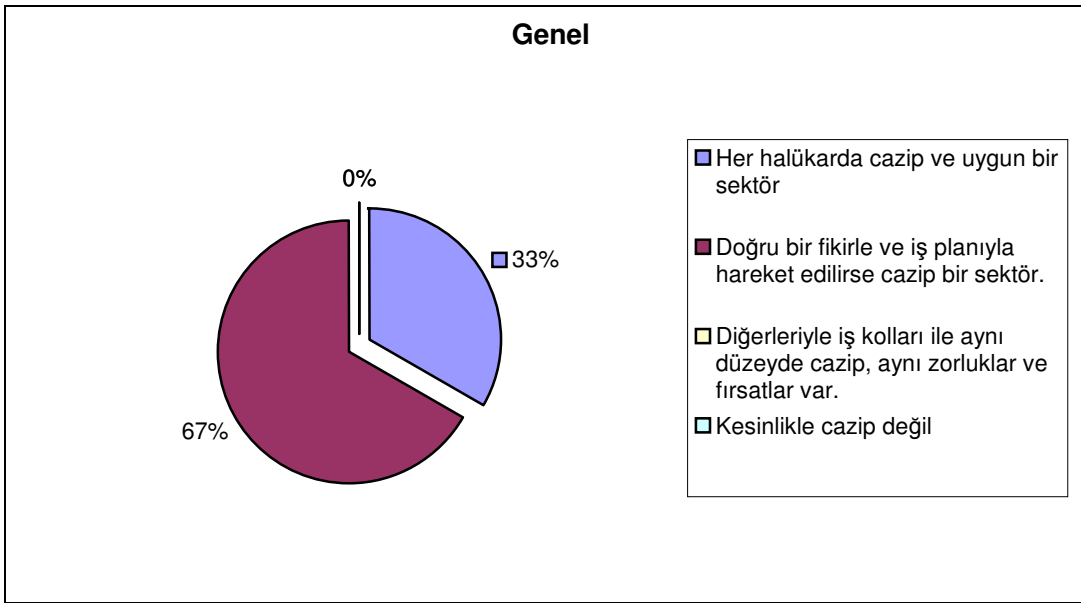
Rekabet zorluğu firma sahiplerini de kendi firmalarını kurarken en çok zorlayan etkidir. İnşaat sektöründe firma kurmanın diğer sektörlerle göre kolay olması ve daha az teknoloji ve özel bilgi gerektirmesi rekabeti körükleyen etmenlerdendir. İkinci sırayı ise üç cevap şıkkı paylaşmıştır. Bunlar, bürokratik engeller, pazarlama ve bankalardan kredi, teminat bulma zorluklarıdır. Deneyim ve bilgi eksikliği ile inşaat sektöründeki zorlukların aşılabilecek zorluklar olduğu sonucu da görülmektedir.



Şekil 4.13 – Firma kurarken karşılaşılan engeller

4.3.14. İnşaat sektörü' nün girişimcilik potansiyeli açısından diğer sektörlerle karşılaştırması

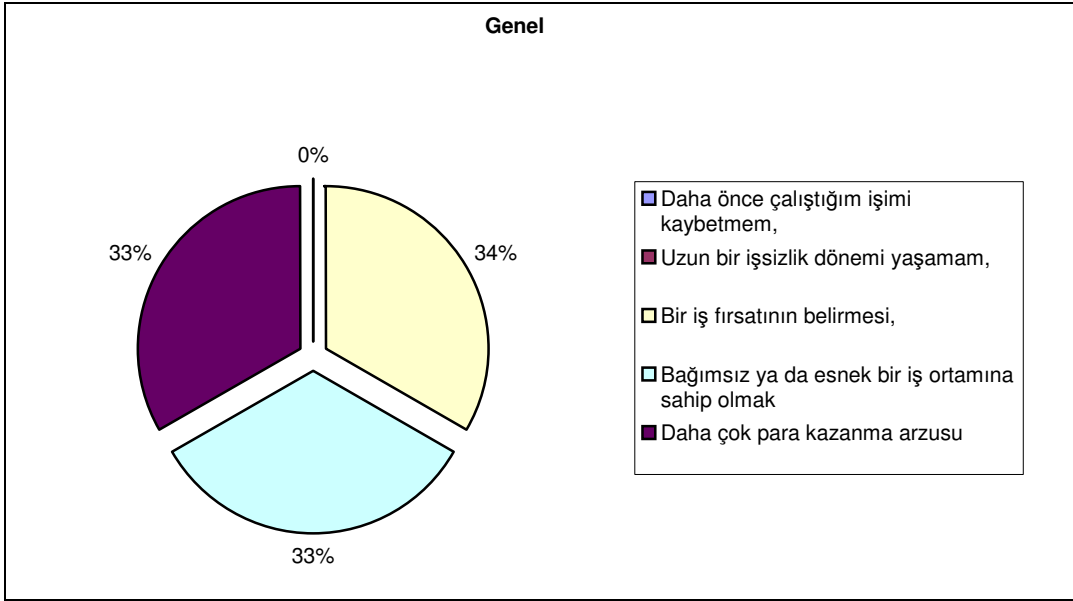
İnşaat sektörü' ndeki girişimcilik imkanlarını araştırırken bu sektörün, içindeki faal girişimcilerin gözüyle nasıl görüldüğüne bakmakta fayda vardır. Acaba başka onlarca daha kolay ve popüler sektör varken neden inşaat sektörüne yatırım yapılabilir, bu sektör gerçekten cazip bir alan mıdır?. Bu sorunun cevabı aşağıdaki grafiğin yorumuna göre olumludur. Yani, doğru bir fikirle ve planla hareket edilirse oldukça cazip bir sektördür. Hatta üç firma sahibinden ikisine göre de her halükarda cazip ve uygun bir sektördür inşaat sektörü. Girişimci adaylarını cesaretlendirmesi açısından bu cevaplar önemlidir.



Şekil 4.14 – İnşaat sektörünün girişimcilik potansiyeli açısından diğer sektörler ile karşılaştırılması

4.3.15. Firma sahiplerini iş kurmaya iten nedenler

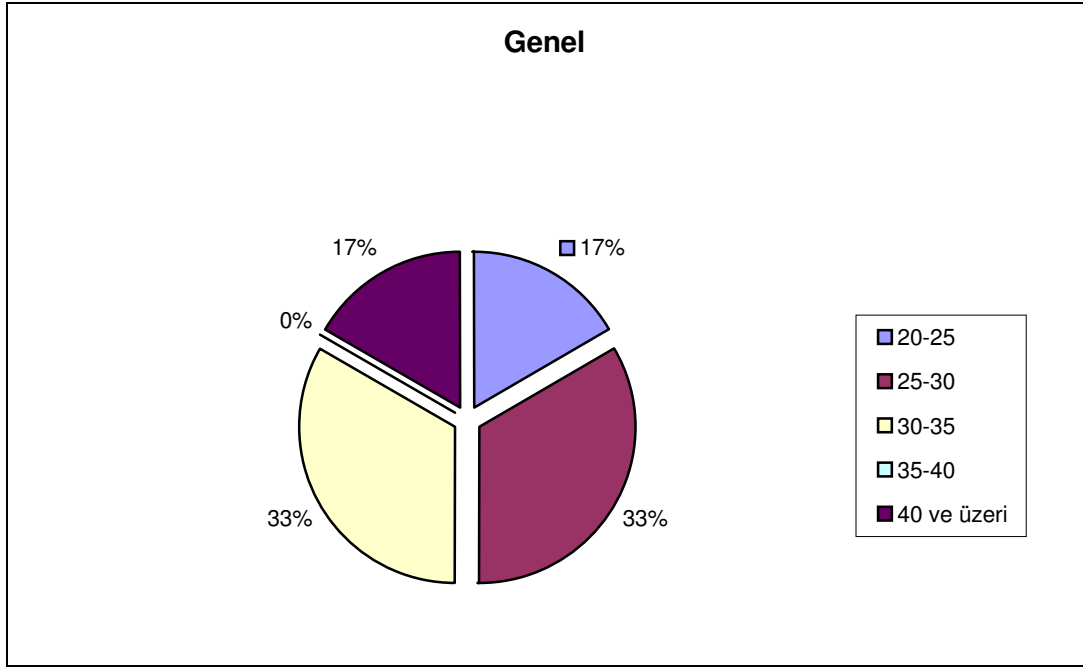
İnşaat sektöründeki firma sahiplerinin neden olarak verdikleri cevaplar de üç şıkta eşit bir dağılım vardır. Bu üç şık, daha çok para kazanma, bir iş fırsatının belirmesi ve esnek bir çalışma ortamına kavuşma isteği olmuştur. Bu cevaplar anketin öğrenci ve çalışanlar tarafından cevaplanan ikinci kısımdaki “İş kurmak istemenizdeki en önemli motivasyon kaynağı hangisidir?” sorusuna verilen cevaplar ile büyük çoğunluk ile örtüşmektedir. O soruda da en yüksek iş kurma motivasyonu olarak “daha özgür bir çalışma ortamına kavuşmak isteği” ön plana çıkmıştı.



Şekil 4.15 – Girişimcilerin iş kurma nedenleri

4.3.16. İnşaat sektör’ üdeki ortalama firma kurma yaşı

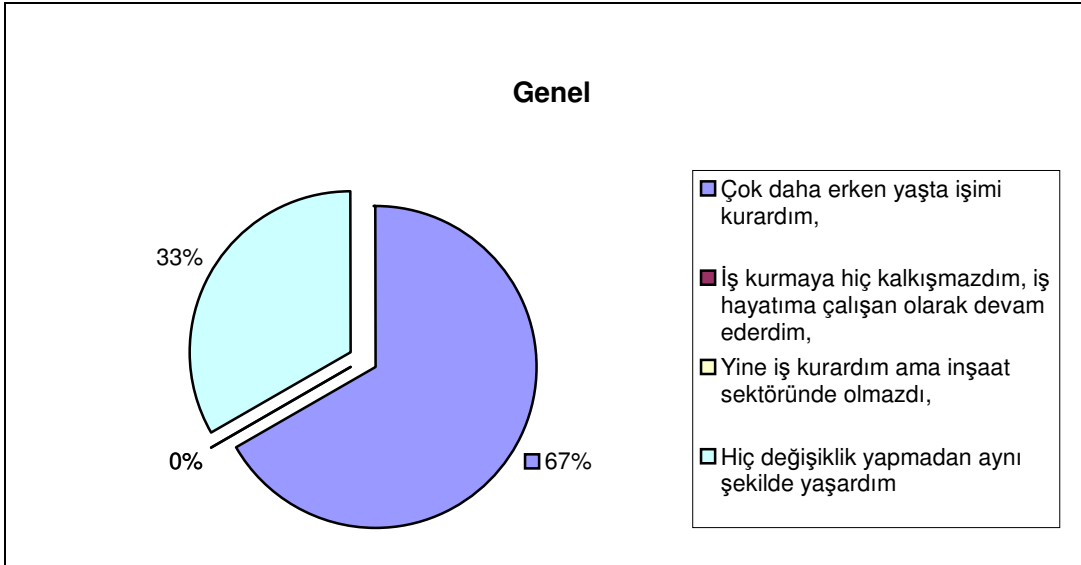
Kendi işini kurma yaşı olarak, iş hayatı için oldukça genç bir yaş sayılabilecek 25 - 30 ve 30 – 35 yaşları arası en çok rastlanan cevaplardır. İnşaat sektöründe ideal iş kurma yaş aralığı 30- 35 arası öngörüldüğü önceki sorularda görülmüştü. Sektörde girişimcilik yaş ortalamasına bakıldığında da 30’lu yaşların başları karşımıza çıkmaktadır.



Şekil 4.16 – Girişimcilerin iş kurma yaş aralıkları

4.3.17. Girişimcilerin geçmişe dair durum değerlendirmeleri

Firma sahipleri geçmişe dönme imkanına sahip olmaları durumunda % 67 oranında kendi işlerini çok daha erken yaşta kuracaklarını belirtmişlerdir. Girişimcilerin hallerinden ne kadar memnun olduklarını göstermesi açısından bu cevap girişimci adaylarına cesaret vermelidir. Ayrıca şıklar arasında bulunan “inşaat sektörünü tercih etmezdim” şikkının hiç işaretlenmemiş olması da inşaat sektörünün her şeye rağmen girişimcileri memnun ettiğinin göstergesidir. Her ne kadar kurulan firmaların bir kısmı iflas edip kapansa da firma sahiplerinin yeniden kendi firmalarını kurmaya çalıştıklarını günlük hayatta sık sık görürüz. Bu kendi işini yapmaya bir kez başlamış kişilerin çalışan olarak iş hayatında bulunmalarının artık onlar için çok zor olduğu bir gerçektir.. Aşağıdaki grafikte bu tezi desteklemektedir. İş kurmaya hiç kalkışmazdım şikkı katılımcı işverenler tarafından yine hiç işaretlenmemiştir.



şekil 4.17 – Girişimcilerin geçmişe dair durum değerlendirmeleri

5.SONUÇLAR

Ülkemizde son yıllarda büyük bir artış gözlenen girişimcilik konusundaki çalışmalar, Avrupa Birliği ve ülkemizdeki ekonomik durumun etkisiyle oldukça hızlanmış ve girişimci sayısında büyük bir artış gözlenmiştir. Bu artış, girişimcilik, iş planı hazırlama, iş kurma ve yönetme konusundaki bilgi eksikliğinin daha ciddi bir şekilde ortaya çıkmasını sağlamıştır. Bu ihtiyacı göz önünde bulundurarak, inşaat sektöründe kendi işini kurmak isteyen mimar ve mühendislik fakülteleri öğrencilerinin, genel olarak girişimciliği ve inşaat sektöründeki alanları tanıması gerekmektedir.

Türkiye’ de bilinçli bir girişimcilik hareketi bulunmaması ve özellikle de inşaat sektörünün eğitimsiz, bilgi ve vizyon olarak yetersiz kişilerin elinde kalması, gençlerin geleceklerini planlarken girişimcilik konusunda, sektördeki potansiyeller konusunda yeterli bilgi birikimine sahip olamamaları, üniversitelerin girişimcilik ile ilgili programlara ilgisizliği ya da bu konu ile ilgili ders ve eğitim programlarının yeni yeni programlara dahil edilmesi bu tez çalışmasının yapılması fikrinin oluşmasını sağlamıştır. Üniversite öğrencileri ve yeni mezun olarak sektörde çalışan gençler arasında yaygın, fakat çeşitli nedenler ile harekete geçirilemeyen bir girişimcilik potansiyeli bulunduğu da kolayca gözümlenmektedir. Bu potansiyellerin harekete geçirilebilmesi için gerekli çalışmaların yapılması gerekmektedir.

Artık yasalarımızın da inşaat sektöründe bazı önlemler alarak, herkesin firma kurmasını engellemesi ve sektörün kaderinin ancak o işin uzmanı olan yüksek okul mezunu kişilerce çizilmesini sağlaması gerekmektedir. Yetkin mühendislik kavramının tartışıldığı bugünlerde yetkin müteahhitlik ve ya yetkin girişimci gibi kavramlarında tartışılması gerekmektedir. Gayrimenkul değerlendirme şirketlerinin lisans alabilmesi için istenen yeterlilikler ve yapı denetim firmalarının ödenmiş sermayesinin mimar ve mühendislere ait olması gerekliliği bu bakış açısı için iyi bir örnek oluşturmaktadır.

Tezin 4. bölümünde 3 kısım ve 17 sorudan oluşan anket çalışmasının sonucunda sektörün girişimciliğe bakışı ve eğilimleri tespit edilmeye çalışılmıştır. Çıkarılan sonuçlar aşağıdaki verilmiştir.

- Sektörde başarılı bir girişim için en az 5 yıl deneyim kazanılması gerektiği

düşüncesinin hakimdir.

- Yaş ile girişimcilik güdüsünün azalmadığı, ama iş kurma motivasyonunun düştüğü görülmektedir.
- İnşaat sektöründe en çok ilgi çeken girişimcilik alanının yüklenici müteahhitlik ve yap-sat şeklinde konut üretimi ile danışmanlık hizmetleri veren firmalardır.
- Kendi işini kurmak isteyenlerin sayısının oransal olarak çok olmasına rağmen , kısa vade bir girişimde bulunabileceklerin sayısının az olduğu, bu konudaki en büyük engelin maddi engeller olduğu belirlenmiştir.
- İnşaat sektörünün zor olmasına rağmen girişimcilik için cazip bir sektör olarak görülmektedir.
- Ücretli çalışmanın en önemli avantajının aylık sabit gelir olduğu tespit edilmiştir.
- İnşaat sektöründe en önemli iş kurma gereksinimi olarak sermaye ve iş çevresi olduğu görülmektedir. Üçüncü sıradaki ihtiyaç ise kişinin iş deneyimidir.
- İş fikri ve eğitimin girişimcilik için öncelikli gereklilikler arasında görülmediği belirlenmiştir.
- Sektörde, bilgi eksikliğinin ve eğitimin bir girişim oluşturulmaya çalışırken öncelikli engel olarak görülmediği, bunun yerine maddi engellerin önemli olduğu görüşü hakimdir.
- Cesaret, kendine güven ve risk almaktan korkmama özellikleri girişimcinin sahip olması gereken en önemli karakter özellikleri olarak belirlenmiştir.
- Yaşa göre bakıldığında, yukarıdaki karakter özellikleri tüm yaş gruplarınca en önem verilen özellik olmuştur. Fakat yaş grupları arasındaki en yüksek oran 20-30 yaş aralığında çıkmıştır. Buradan genç kesimin girişimciliği gözü peklik ve risk almak ile eş gördükleri sonucu çıkarılabilmektedir..
- İnşaat sektöründe bulunan 30 yaşın üzerindeki her dört kişiden biri, yoğun çalışmaktan kaçmama ve işini sonuna kadar takip etmenin en önemli özellik olduğuna inanmaktadır.
- Üç ayrı katılımcı özelliğine göre bakıldığında, lider kişilikli olma ve fırsatları fark edebilme karakter özelliklerine firma sahipleri çalışanlardan ve öğrencilerden daha çok önem vermektedirler.

- Yeterli maddi kaynaklar bulunması halinde inşaat sektöründe risk alma ve girişimcilik eğilimi oldukça yüksektir. Yeterli maddi kaynak bulunması halinde kendi işimi kurardım diyenlerin katılımcıların oranı % 43 gibi yüksek bir oranda çıkmıştır.
- 40 yaşının üzerinde “kendi işimi kurardım” cevabı diğer yaş guruplarından daha çok işaretlenmiştir. Bu da sanılanın aksine, girişimci ruhun yaşla birlikte azalmadığının, aksine belki de arttığının bir göstergesidir.
- İşverenlerin % 78’ i bu maddi kaynağı işini büyütmek için ya da yeni bir firma kurmak için harcayacaklarını belirtmişlerdir. Girişimcilik eğilimi en yüksek olarak firma sahiplerinde bulunmaktadır.
- Sektörde 30 – 35 yaşları arasının girişimcinin kendi işini kurması için en ideal yaş aralığı olduğu sonucu çıkarılmıştır.
- Üç ayrı katılımcı özelliğine göre cevaplar incelendiğinde, öğrencilerin üçte ikisi, çalışanların ve işverenlerin yarısı 30-35 yaş aralığının en ideal yaş aralığı olduğunu düşünmektedir.
- Yaşlara göre bakıldığında; ankete katılanlardan 30-40 yaş gurubunda olanların tamamı kendi yaş guruplarının iş kurmak için en uygun yaş gurubu olduğu kanısındadır.
- 20-30 yaşları arasındaki katılımcılar ise 40 yaşından önce kesin olarak iş kurma girişiminde bulunulması gerektiği düşünülmektedir.
- Çalışanlar ve üniversite öğrencileri arasında kendi işini kurmayı isteyenlerin oranı %90 gibi çok yüksek bir seviyededir. Yani inşaat sektörüyle alakalı fakat kendi işine sahip olmayan her on kişiden dokuzu kendi işini kurmayı düşünmektedir. Bu dokuz kişiden yaklaşık dördünün iş kurmak için yeterli imkanı yok iken, diğer beş kişi kısa vadede bir iş girişiminde bulmayı planlamaktadır.
- Ülkemizde ücretli çalışan hemen herkes kendi işini kurmayı düşünmektedir. Bunun sebebinin iyi araştırılması gerekmektedir. Çalışanlar arasında büyük bir memnuniyetsizlik ve değişim isteği vardır. İş kurmak ve girişimcilik iş yerindeki sorunlardan bir kaçış kurtuluş yolu olarak görülmektedir.
- 40 yaşının üzerindeki kişilerde kendi işini kurma planları sorulduğunda kesin evet ve hayırlar daha belirgin bir şekilde ortaya çıkmaktadır.

- Çalışanların iş kurmayı istemelerindeki en önemli motivasyon kaynağı çalışanların daha özgür bir çalışma ortamına kavuşmak isteğidir. Yani iş kurma, iş hayatında hissedilen yoğun baskı ve kısıtlı özgürlük ortamından bir kaçış yolu olarak görülmektedir.
- İkinci sıradaki motivasyon unsuru ise “Potansiyelimi daha etkin kullanabilme ve kendimi daha başarılı hissetme olanağı” olmuştur.. Yüksek gelir miktarı ise ancak üçüncü sırada yer alabilmiştir. Girişimcilik özgürlük ve başarının sembolü olarak görülmektedir.
- Yaş aralıklarına göre bakıldığında; 40 yaşının üzerinde, maddi getiriler ile ilgili şık hiç işaretlenmemiş, buna karşılık “ Potansiyelimi daha etkin kullanabilme ve kendimi daha başarılı hissetme olanağı” şikkı % 56 gibi bir oranda işaretlenmiştir. Sonuç olarak; 40 yaşından sonra, maddi tatmin değil manevi bir tatmin arayışı iş kurmaya itmektedir.
- Gençlerin %56’ sı ise, daha özgür bir çalışma ortamına ulaşabilmek için iş girişiminde bulunmayı tercih ediyor. Burada iş hayatındaki zorlukların ve baskının en çok hissedildiği yaşların 20-30 yaşları arası olduğu gerçeğinin de büyük bir payı vardır.
- İnşaat sektörü’ nde genel olarak ortak ile işe girmeye sıcak bakılıyor. Ancak, 30 yaşından sonra bir ortağın varlığı daha az istenmeye başlanıyor.
- Ortak ile işe girmenin en büyük avantajı olarak, karşılıklı dayanışma ile ortak bir enerjinin, yani sinerjinin oluşması görülmektedir.
- İkinci sıradaki avantaj olarak firmanın deneyimi ve bilgi birikiminin artması avantajı belirlenmiştir. Firmanın sermayesinin daha güçlü olması avantajı oldukça gerilerde kalmıştır. Yani inşaat sektöründe çalışanlar ve öğrencilerin iş ortağından bekledikleri katkı, sermayesinden çok ortağın kendi becerileri ve sağlam karakterleri ile firmaya verecekleridir.
- Beklentiler yaş ile birlikte oldukça değişiklik göstermektedir. 20’ li yaşlarda deneyim ve bilgi birikimi, 30’ lu yaşlarda sermaye, 40’lı yaşlarda ise karşılıklı dayanışma ve sinerji avantajları en çok önemsenen avantajlardır.
- İnşaat sektöründe iş kurma eğilimlerini belirlerken hangi sektörlerin yatırıma daha uygun olduğu da belirlenmeye çalışılmıştır. Genel olarak bakıldığında, yüklenici müteahhitlik hizmetleri, yap-sat tekniği ile konut üretimi ve danışmanlık hizmetleri alanları en çok ilgi duyulan alanlardır..

- İşin kurulması öncesinde geçilmesi gereken en önemli aşamalar; sektörde çalışarak deneyim kazanmak, sektördeki iş çevresini genişletmek ve detaylı iş planı hazırlanmak olarak belirlenmiştir.
- 30' lu yaşlarda “deneyim kazanılmalı” cevabı diğer yaşlarla karşılaştırıldığında minimum, “iş çevresi genişletilmelidir” cevabı ise maksimum olmuştur.
- İş kurmayı engelleyen en önemli engel olarak maddi engeller görülmektedir. Girişimcinin önündeki ikinci önemli engel ise inşaat sektöründeki zorluklardır.
- 30 – 40 yaşları arasında iflas etme riskinin yüksek olması ve sabit gelir ihtiyacı, inşaat sektöründeki zorlukların oluşturduğu engelin önüne geçmiştir. Risk almanın en zor olduğu dönem 30' lu yaşlardır.
- 40' lı yaşlarda ise yeterli motivasyona ve isteğe sahip olmama, engel olarak inşaat sektöründeki zorlukların önüne geçmiştir. İş kurma motivasyonu yaş ile birlikte azalmaktadır.
- Çalışanlar arasında ücretli çalışmanın en büyük avantajı sabit ve düzenli bir gelir sahibi olmak genel görüşü hakimdir.
- Kariyer yapabilme imkanı, daha belirgin bir gelecek avantajları ikinci sıradadır.
- Aylık sabit gelirin önemi yaş ile artmaktadır.
- Rekabet zorluğu firma sahiplerini de kendi firmalarını kurarken en çok zorlayan etmendir.
- Diğer engeller ise sırasıyla, bürokratik engeller, pazarlama ve bankalardan kredi ve ya teminat bulma zorluklarıdır.
- Deneyim ve bilgi eksikliği ile inşaat sektörünün doğasından kaynaklanan zorlukların diğer engeller ile karşılaştırıldıklarında nispeten önemsiz zorluklar olduğu sonucu çıkmaktadır
- Firma sahiplerine göre, doğru bir fikirle ve planla hareket edilirse, inşaat sektörü oldukça cazip bir sektördür.
- İnşaat sektöründeki firma sahiplerinin neden olarak verdikleri cevaplar de üç şıkta eşit bir dağılım vardır. Bu üç şık, daha çok para kazanma, bir iş fırsatının belirmesi ve esnek bir çalışma ortamına kavuşma isteği olmuştur. Bu cevaplar anketin öğrenci ve çalışanlar tarafından cevaplanan ikinci kısımdaki “İş kurmak istemenizdeki en önemli motivasyon kaynağı hangisidir?” sorusuna verilen cevaplar ile büyük çoğunluk ile örtüşmektedir. O soruda da en yüksek iş kurma

motivasyonu olarak “daha özgür bir çalışma ortamına kavuşmak isteği” ön plana çıkmıştı.

- Firma sahiplerinin kendi işlerini kurma yaşlarına bakıldığında, ortalama olarak, otuz yaşında kurdukları görülmektedir.
- Her üç firma sahibinden ikisi geriye dönme imkanı olsa daha genç yaşta bir iş girişiminde bulunacaklarını belirtmişlerdir. Alternatifler arasındaki “Sektör olarak inşaat sektörünü tercih etmezdim” veya “İş kurmaya hiç kalkışmazdım” gibi seçenekler hiçbir firma sahibi tarafından işaretlenmemiştir. Bu da bir memnuniyet ifadesi olarak algılanabilmektedir.

KAYNAKLAR

1. Girişimci Olabilir miyim, KOSGEB Yayınları LEDU Girişimcilik Yayın Dizisi,
2. İş Kurmak ve Yönetmek, KOSGEB Yayınları LEDU Girişimcilik Yayın Dizisi
3. İş Planı Hazırlama Rehberi, KOSGEB Yayınları LEDU Girişimcilik Yayın Dizisi
4. DPT Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı – İnşaat, Mühendislik , Teknik Müşavirliklik ve Mütcahitlik Hizmetleri ÖİK Raporu, Ankara, 2001.
5. Kapitalizm, İnsanlık ve Mühendislik, TMOBB Yayınları, Ankara, 1999
6. **Kireçci, T.**, Emlak Yatırım Rehberi, Neden Kitap Yayıncılık, İstanbul, 2005.
7. <http://www.die.gov.tr/>
8. <http://www.dpt.gov.tr/>
9. <http://www.imo.org.tr/YasaYonetmelik/>
10. <http://www.tmmmb.org.tr/>
11. <http://www.kosgeb.gov.tr/>
12. <http://www.spk.gov.tr/>
13. <http://www.girisimciliknetwork.gen.tr/universiteler.html>
14. <http://www.iski.gov.tr/dosya/yonetmelikler/>
15. Türk yapı sektörü raporu
16. http://www.intes.org.tr/Dosyalar/IntesRaporlar/ins_raporu2.doc
17. **Açlar, Ahmet - Çağdaş, Volkan**, 28 Kasım 2002, "Taşınmaz Değerleme Uzmanlığı Cumhuriyet Gazetesi
18. Mortgage Yasa Taslağı.
19. **Ala, S.**, 2005, İşletme Mevzuatı ve Yükümlölükleri Rehberi, KOSGEB Yayınları, Ankara,
20. **Pınar, M.**, 2002 Yapı Denetim Kuruluşları, Çözüm Arama Konferansı-2 “Yapı Denetimi Uygulamaları” Ankara
21. Bayındırlık ve İskan Bakanlığı_Yapı Denetimi Uygulama Usul ve Esasları Yönetmeliğı

22. <http://www.yapidenetim.org.tr/>
23. Yapı denetimi hakkında kanun, 4708 no'lu kanun, Kabul tarihi 29.6.2001
24. www.toki.gov.tr/
25. www.insolvencyhelpline.co.uk/ltd-companies/common-reasons-for-business-failure.htm
26. <http://www.tusiad.org/haberler/basin/duyuruno284.pdf>

EKLER

EK A

İNŞAAT SEKTÖRÜ'NDE GİRİŞİMCİLİĞE BAKIŞ ANKETİ

DOĞUM TARİHİ:.....

MESLEĞİ:.....

MESLEKİ STATÜSÜ: İşveren / Çalışan / Öğrenci

İŞ DENEYİMİ:.....

EĞİTİMİ:.....

KISIM I (Bu kısım tüm katılımcılar tarafından doldurulacaktır.)

1- Sizce inşaat sektöründe iş kurma aşamasında girişimcinin sahip olması en önemli değer hangisidir?

☐

Sermaye

☐

Parlak bir iş fikri ve planı

☐

İş deneyimi

☐

Başarıya inanç ve yüksek motivasyon

☐

Eğitim

☐

Sektördeki çevre ve tanıdıklar

2- İnşaat sektöründe iş kuracak girişimcinin sahip olması gereken en önemli karakter özelliği hangisidir?

☐

Cesaret ve kendine güven, risk almaktan korkmama

☐

Yoğun çalışmaktan kaçmama ve işi sonuna kadar takip etme

☐

Sorunlar karşısında yılmama ve iyimser olma

☐

Bağımsız çalışmayı sevme

☐

Sonuç odaklı ve pratik olma

☐

Lider kişilikli olma, karşısındakini ikna edebilme yeteneği

☐

Fırsatları fark edebilme ve onlardan yararlanmayı bilme

3- Şu anda sahip olduğunuz para haricinde, 250.000 YTL daha paraya sahip olsaydınız nasıl değerlendirirdiniz?

☐

Kendi işimi kurardım ya da firmamın büyümesi için yatırım yapardım.

☐

Bankadaki mevduat hesabıma yatırırdım.

☐

Döviz ve altına çevirerek değerlendirirdim.

☐

Şehre uzak ama gelecekte prim potansiyeli olan bölgelerden gayrimenkul alırdım

☐

Yatırım için şehre yakın, değerli bölgelerden gayrimenkul alırdım

☐

Daha rahat bir yaşam sürmek için harcardım.

4- Sizce inşaat sektöründe girişimcilik için en ideal yaş aralığı nedir?

☐

20-25

☐

25-30

☐

30-35

☐

35-40

☐

40-45

☐

45 yaş ve üzeri

KISIM II (Bu kısım sadece çalışanlar ve öğrenciler tarafından cevaplanacaktır.)

1- Gelecekte kendi işinizi kurmayı düşünüyor musunuz?

☐

Evet, kısa vadede bir iş girişiminde bulunmayı planlıyorum.

☐

Evet istiyorum, fakat iş kurmak için yeterli imkanım yok.

☐

Hayır istemiyorum, ücretli çalışmayı tercih ederim.

Not: Eğer cevabınız hayır ise lütfen 7. soruya geçiniz.

2- İş kurmak istemenizdeki en önemli motivasyon kaynağı hangisidir?

☐

İnşaat sektöründe ücretli çalışma koşullarının zorlukları

☐

Elde edeceğim daha yüksek gelir miktarı

☐

Daha özgür bir çalışma ortamı ve kendi işinin patronu olma olanağı

☐

İş sahibi olmanın sağlayacağı sosyal statü

☐

Parlak bir iş fikrine sahibim, değerlendirmek istiyorum

☐

Potansiyelimi daha etkin kullanabilme ve kendimi daha başarılı hissetme olanağı

3- İnşaat sektöründe ortak ile işe girmeyi düşünür müsünüz?

☐

Evet

☐

Hayır

Not: Eğer cevabınız hayır ise lütfen 5. soruya geçiniz.

4 - Sizce ortak ile çalışmanın en büyük avantajı nedir?

☐

Firmanın sermayesinin daha güçlü olması

☐

Firmanın deneyimi ve bilgi birikiminin artması

☐

İş kurma motivasyonun ve inancının artması

☐

Aynı andan birden fazla iş peşinde koşabilme imkanı

☐

Karşılıklı dayanışma ile ortak bir enerjinin, yani sinerjinin oluşması

5- İnşaat sektöründe iş kurmayı düşünebileceğiniz üç girişimcilik alanını öncelik tercihinize göre sıralayın.

- ☐ Proje yönetimi - danışmanlık hizmetleri
- ☐ Yapı denetim hizmetleri
- ☐ Mimari tasarım ve dekorasyon işleri
- ☐ Tadilat ve güçlendirme işleri
- ☐ Proje bürosu açma
- ☐ Yüklenici müteahhitlik hizmetleri
- ☐ Taşeronluk
- ☐ Yap-sat modeliyle konut inşaaı
- ☐ Sektöre yeni giren inşaat yapım teknikleri ve malzemeleri
- ☐ Emlak ve arsa işleri
- ☐ Gayrimenkul Değerleme Şirketi

6 - İşin kurulması öncesinde geçilmesi gereken en önemli aşama hangisidir?

- ☐ Para biriktirmeli, teşvikleri ve kredi imkanlarını araştırmalı,
- ☐ Sektörü inceleyerek iş fikirlerimle ilgili detaylı iş planları hazırlamak,
- ☐ Sektörde çalışarak deneyim kazanmak
- ☐ Sektördeki iş çevresi genişletmeli
- ☐ Seminerlere ve eğitim programlarına katılmak

7 - Kendi işinizi kurmanızı engelleyen nedenleri önem sırasına göre sıralayınız.

- ☐ Sermaye eksikliği ve her ay sabit gelir ihtiyacı
- ☐ Yeterli motivasyona ve isteğe sahip olmama
- ☐ İflas etme riskinin yüksek olması
- ☐ Karlı ve denenmemiş bir fikir bulmanın zorluğu
- ☐ İnşaat sektörünün zorlukları, zahmetli olması
- ☐ Pazarlama ve müşteri bulma zorluğu
- ☐ İnşaat sektörünün doymuş olması, yüksek rekabet, arz talep dengesizliği

8- İnşaat sektöründe ücretli çalışmanın en önemli avantajı nedir?

- ☐ Sabit ve düzenli bir gelir sahibi olma, iflas etme riskinin olmaması
- ☐ İşle ilgili daha az sorumluluk sahibi olma
- ☐ Serbest çalışmaya göre daha düzenli çalışma saatleri
- ☐ Serbest çalışmaya göre daha stressiz olması
- ☐ Daha belirli bir gelecek ve kariyer imkanları

KISIM III

NOT : Aşağıdaki kısım yalnızca firma sahipleri tarafından doldurulacaktır.

1- Firmanızı kurarken karşılaştığınız sizi en zorlayan engelleri nelerdir?

- ☐ Karşılaştığım bürokratik engeller ve yetersiz teşvikler
- ☐ Müşteri bulma, pazarlama zorlukları
- ☐ Sektördeki yaşanan yoğun rekabet
- ☐ İnşaat sektörünün çalışma koşullarının zor oluşu
- ☐ Bankalardan teminat mektubu ve kredi alma zorlukları
- ☐ Deneyim ve bilgi eksikliği

2- İnşaat sektöründe çalışan bir potansiyel girişimci için inşaat sektörü diğer sektörlerle karşılaştırıldığında cazip ve uygun mudur?

- ☐ Her halükarda diğer birçok sektörden daha cazip ve uygun bir sektör
- ☐ Ancak doğru bir fikirle ve iş planıyla hareket edilirse cazip bir sektör.
- ☐ Diğerleriyle iş kolları ile aynı düzeyde cazip, aynı zorluklar ve fırsatlar var.
- ☐ Kesinlikle cazip değil, diğer sektörlerle yatırım yapmakta fayda var.

3- Sizi iş kurmaya iten en önemli sebep ya da sebepler neydi?

- ☐ Daha önce çalıştığım işimi kaybetmem,
- ☐ Uzun bir işsizlik dönemi yaşamam,
- ☐ Bir iş fırsatının belirmesi,
- ☐ Bağımsız ya da esnek bir iş ortamına sahip olmak,
- ☐ Daha çok para kazanma arzusu

4 – İşinizi kaç yaşınızda kurdunuz?

☐

20-25

☐

25-30

☐

30-35

☐

35-40

☐

40-45

☐

45 ve üzeri

5 – Eski günlere geri dönme imkanınız olsaydı hayatınızı nasıl devam ettirirdiniz?

☐

Çok daha erken yaşta işimi kurardım,

☐

İş kurmaya hiç kalkışmazdım, iş hayatıma çalışan olarak devam ederdim,

☐

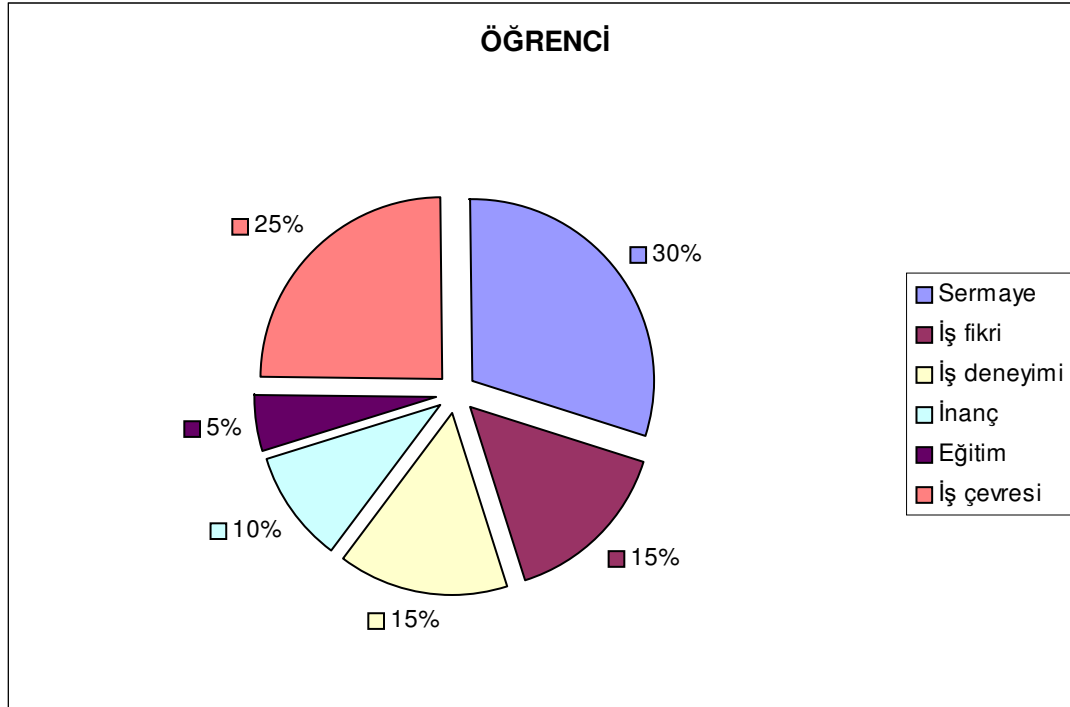
Yine iş kurardım ama inşaat sektöründe olmazdı,

☐

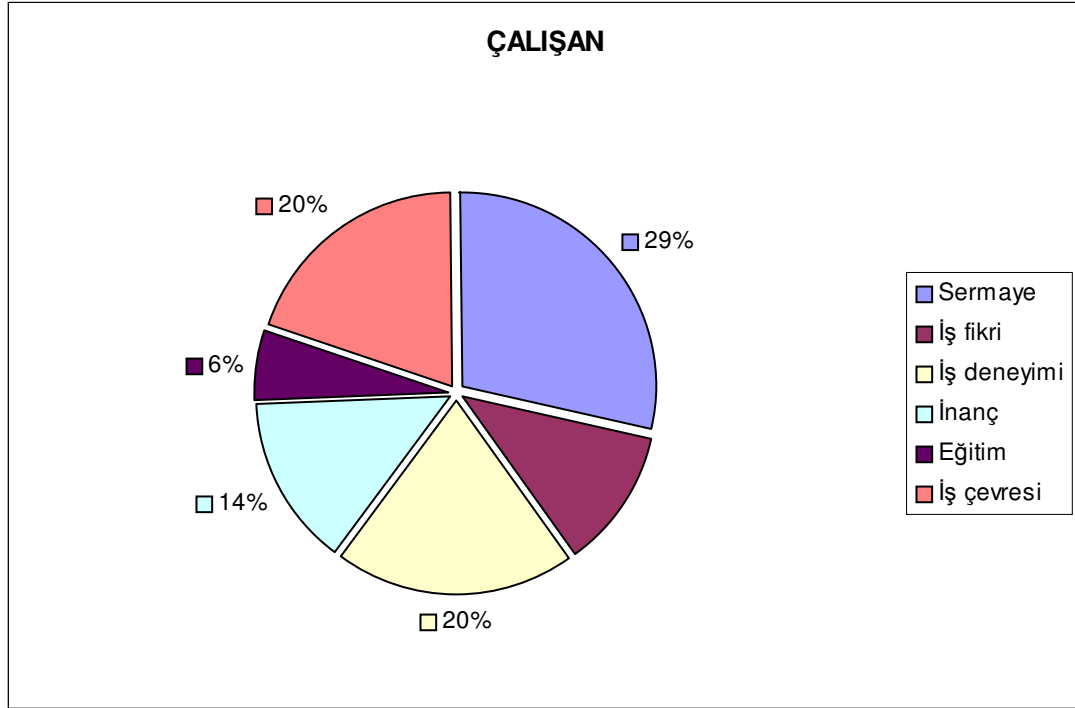
Hiç değişiklik yapmadan aynı şekilde yaşardım.

3 AYRI KATILIMCI ÖZELLİĞİNE GÖRE DAĞILIMLI ANKET GRAFİKLERİ

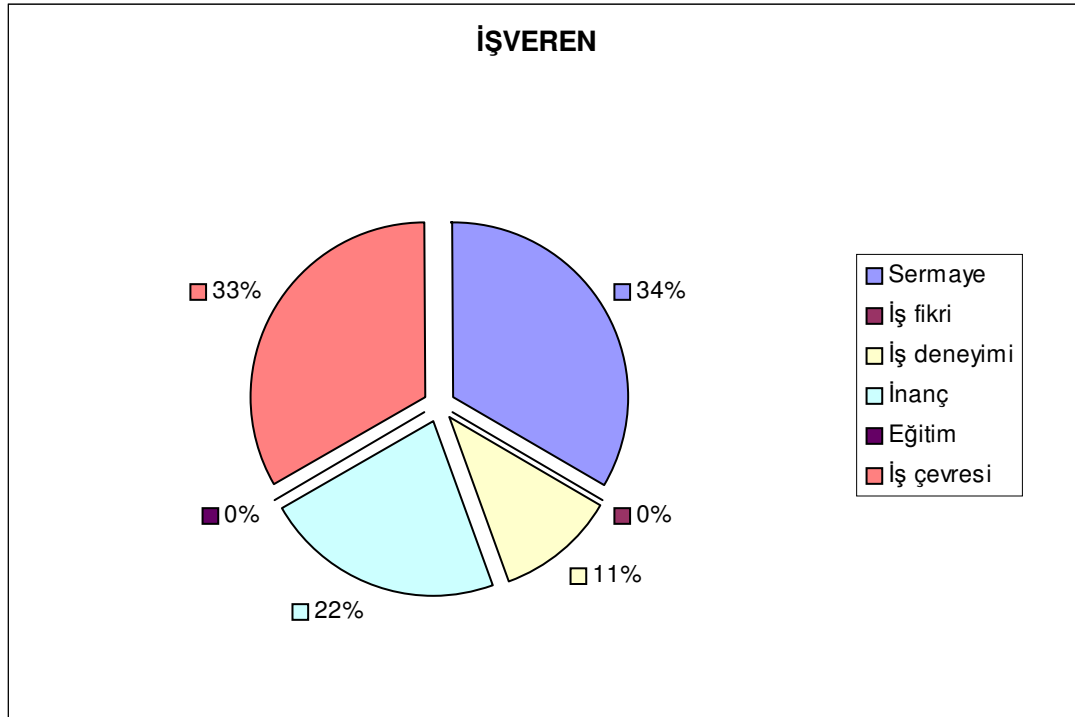
KISIM I



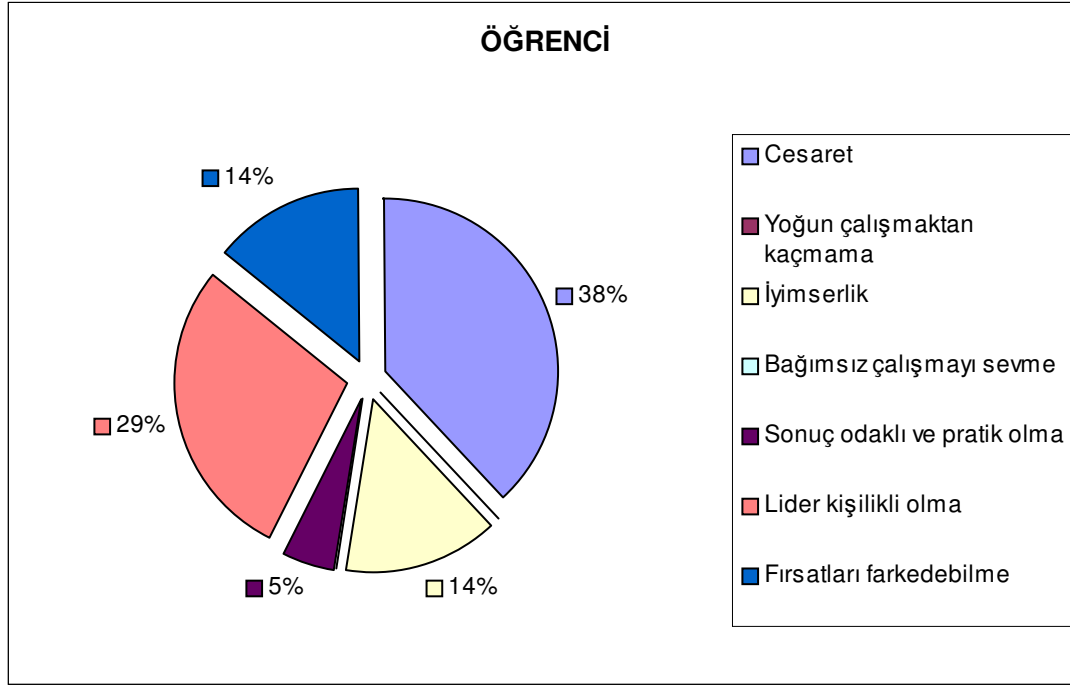
Şekil B.1.1 – İnşaat sektöründe iş kurma aşamasında girişimcinin sahip olması en gereken önemli değer



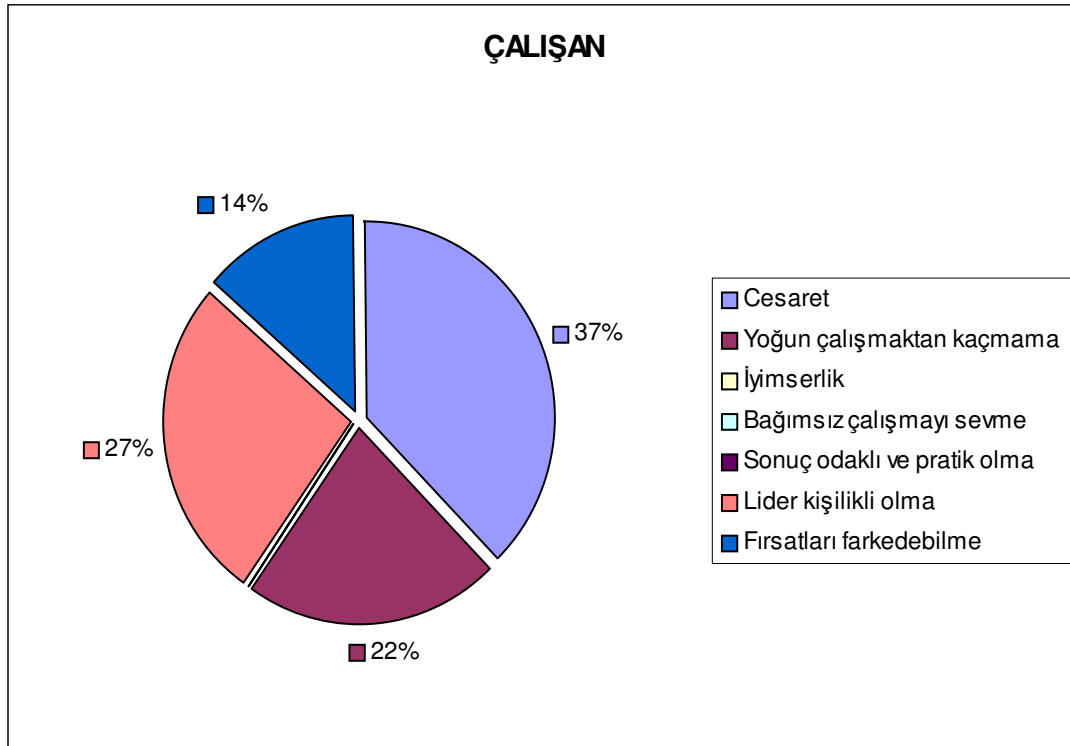
Şekil B.1.2 – İnşaat sektöründe iş kurma aşamasında girişimcinin sahip olması en gereken önemli değer



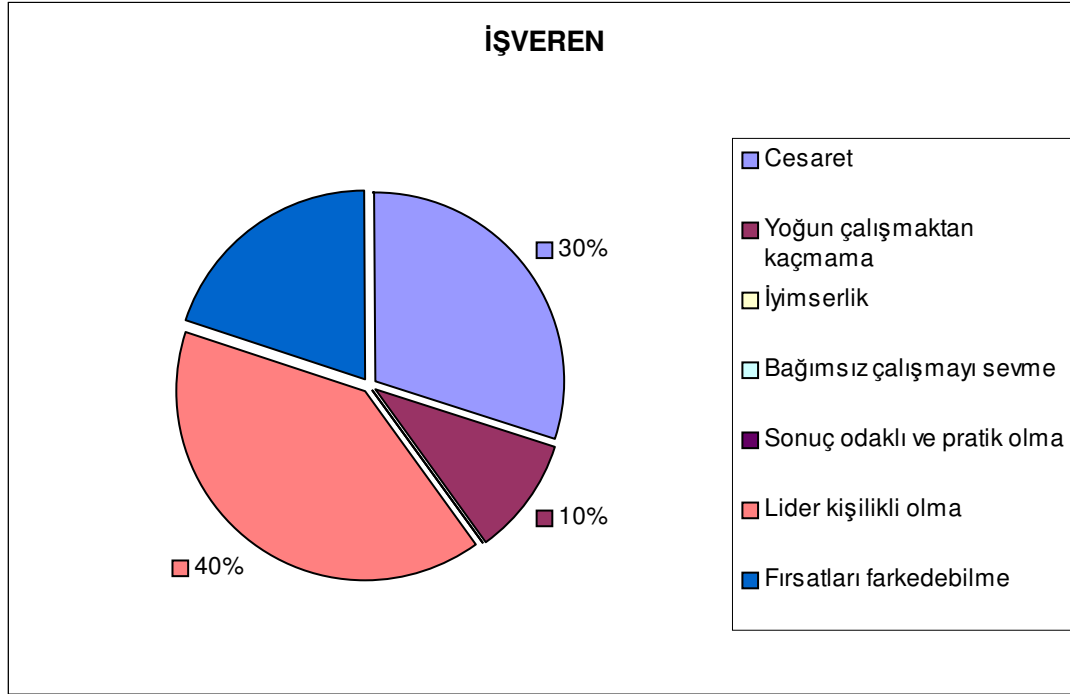
Şekil B.1.3 – İnşaat sektöründe iş kurma aşamasında girişimcinin sahip olması en gereken önemli değer



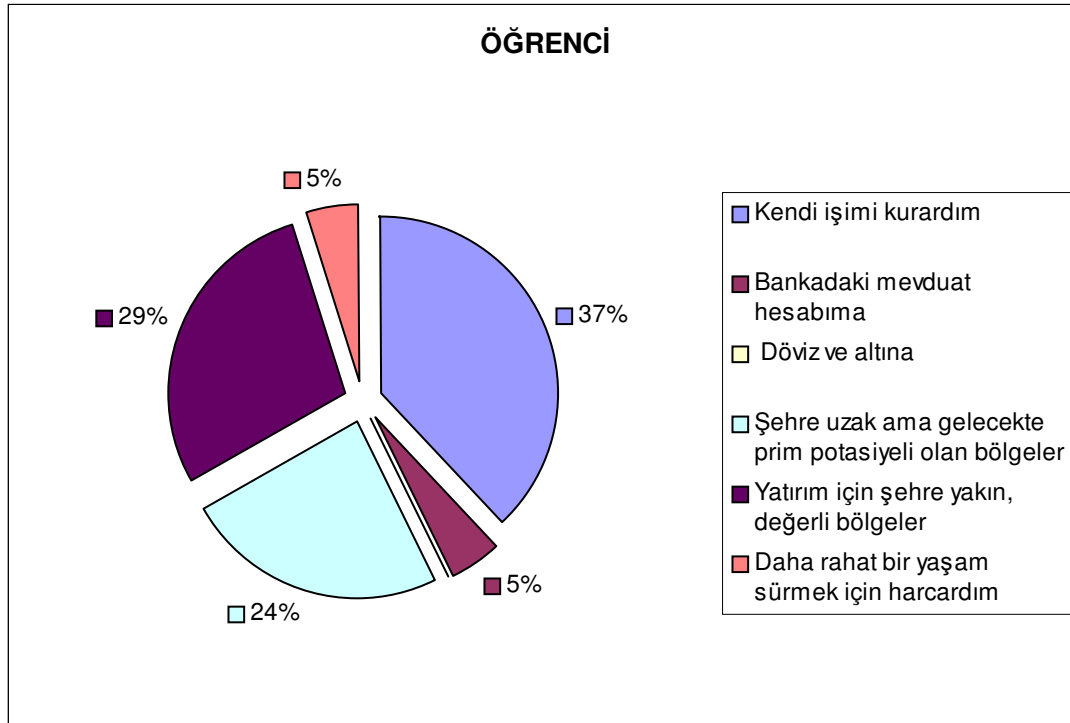
Şekil B.2.1 – İnşaat sektöründe girişimcilerin sahip olası gereken en önemli karakter özelliği



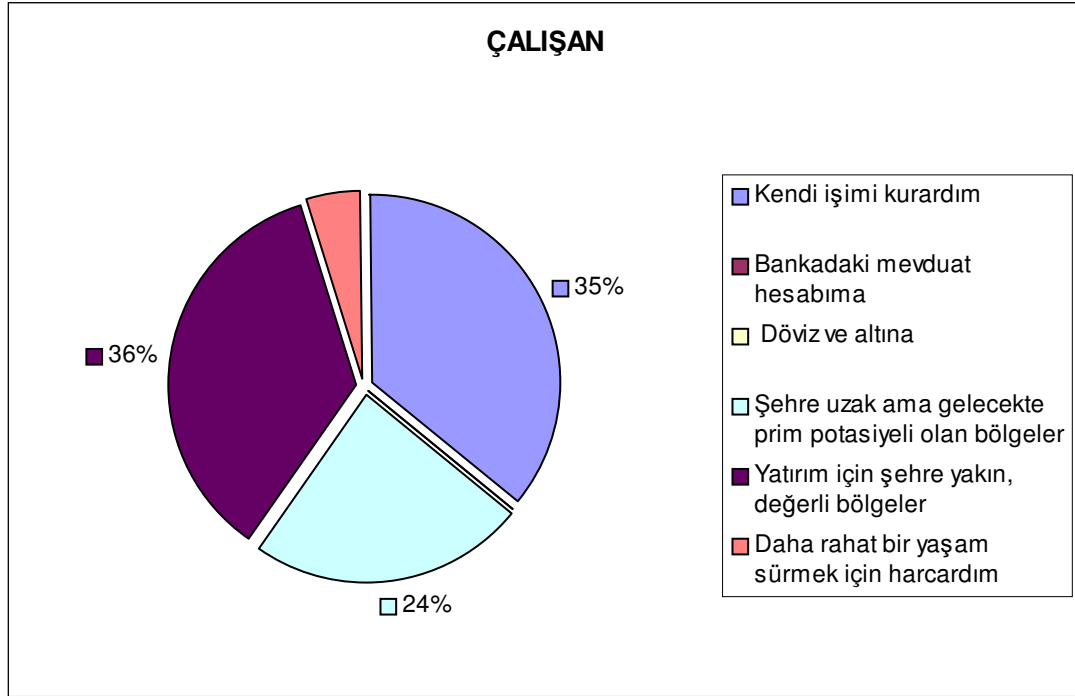
Şekil B.2.2 – İnşaat sektöründe girişimcilerin sahip olası gereken en önemli karakter özelliği



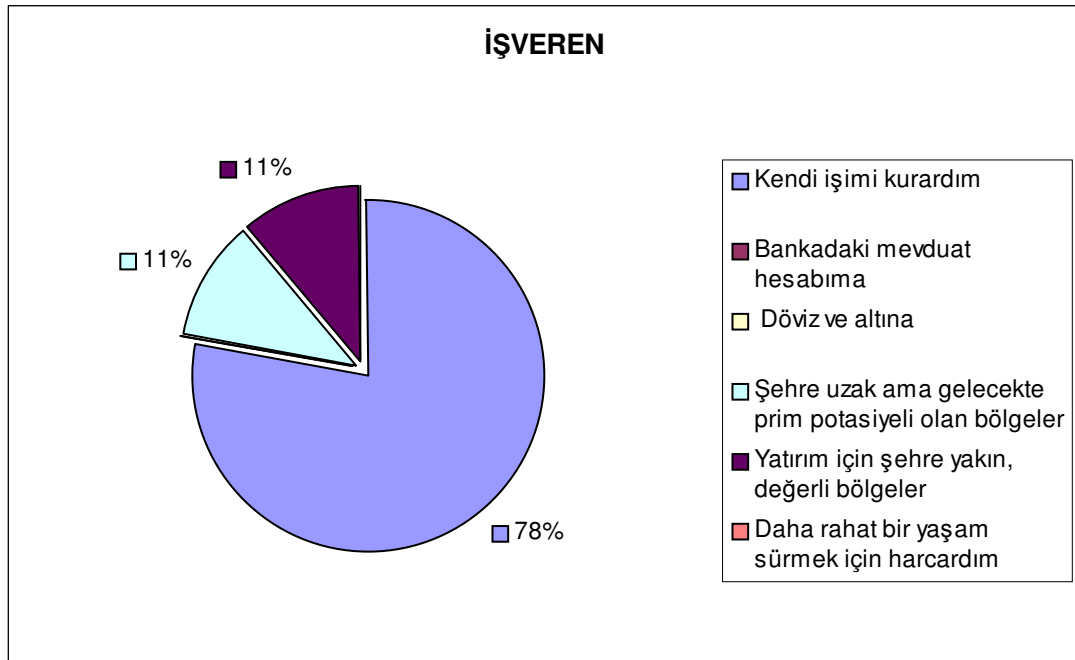
Şekil B.2.3 İnşaat sektöründe girişimcilerin sahip olası gereken en önemli karakter özelliği



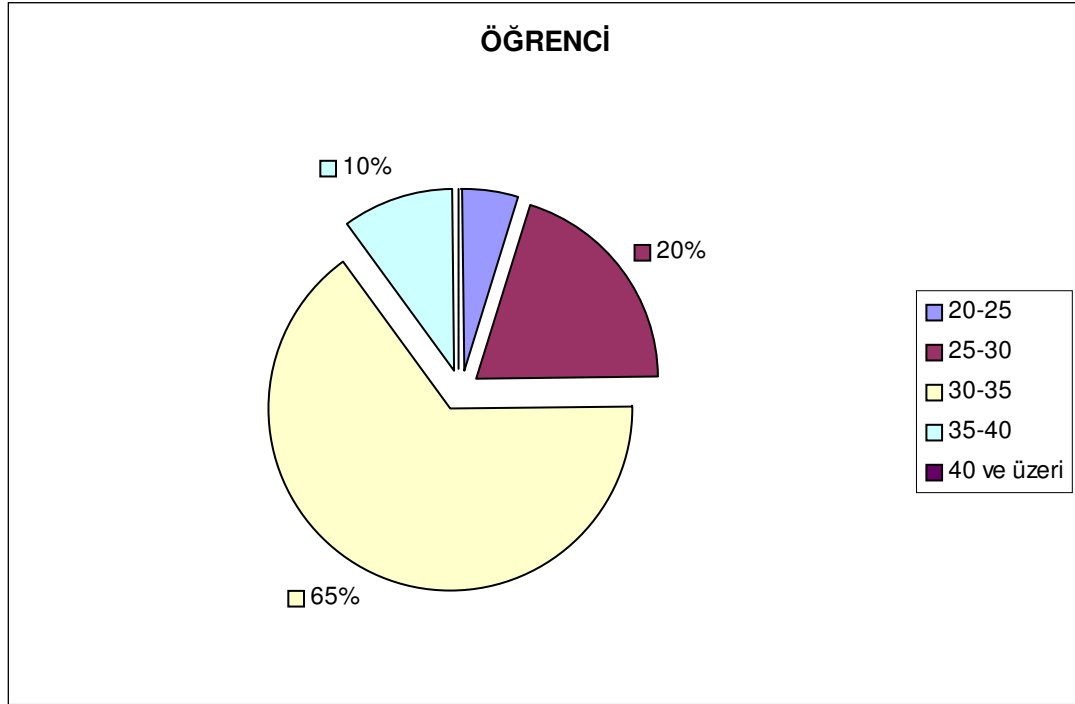
Şekil B.3.1 – Katılımcıların 250.000 YTL' yi değerlendirme eğilimleri



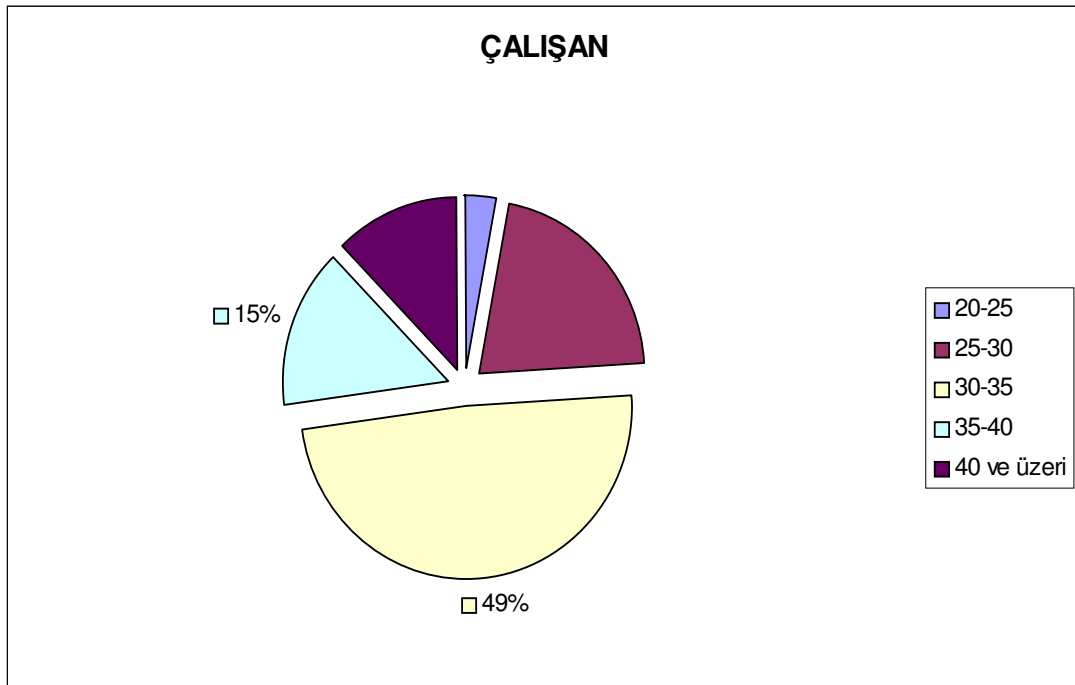
Şekil B.3.2 – Katılımcıların 250.000 YTL’ yi değerlendirme eğilimleri



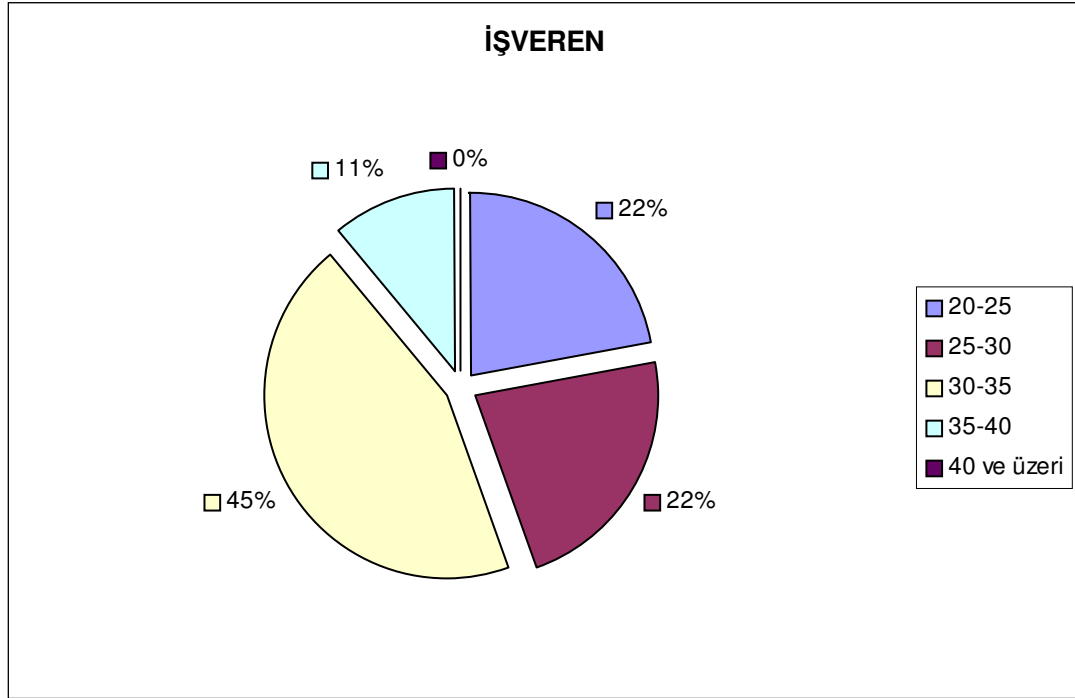
Şekil B.3.3 – Katılımcıların 250.000 YTL’ yi değerlendirme eğilimleri



Şekil B.4.1 – İnşaat sektöründe girişimcilik için en ideal yaş aralıkları

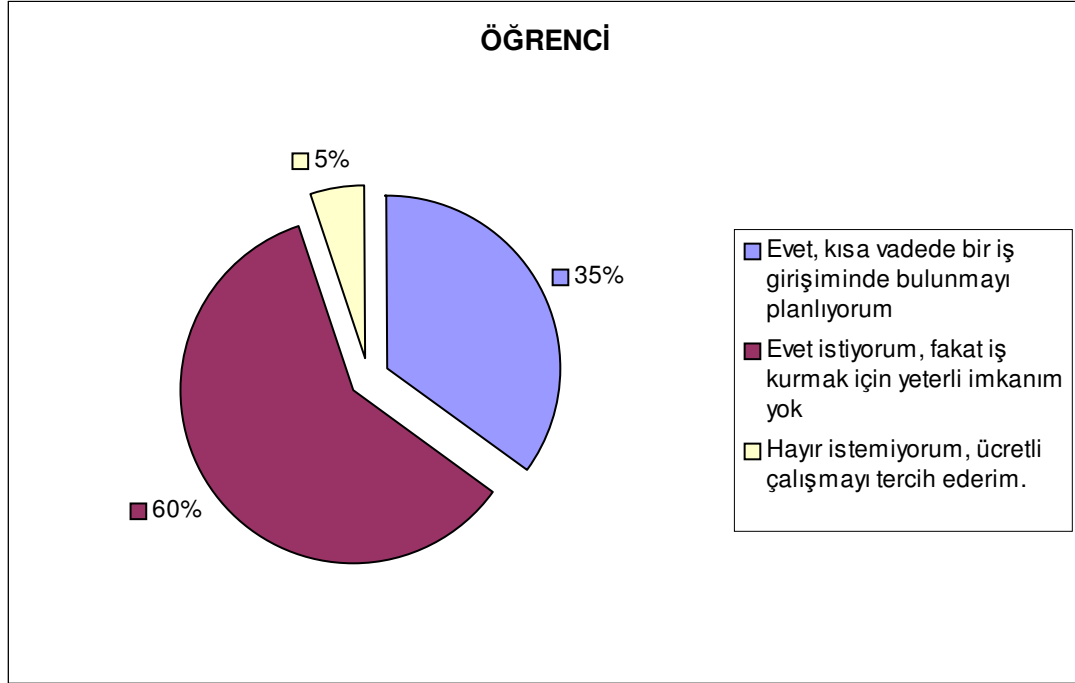


Şekil B.4.2 - İnşaat sektöründe girişimcilik için en ideal yaş aralıkları

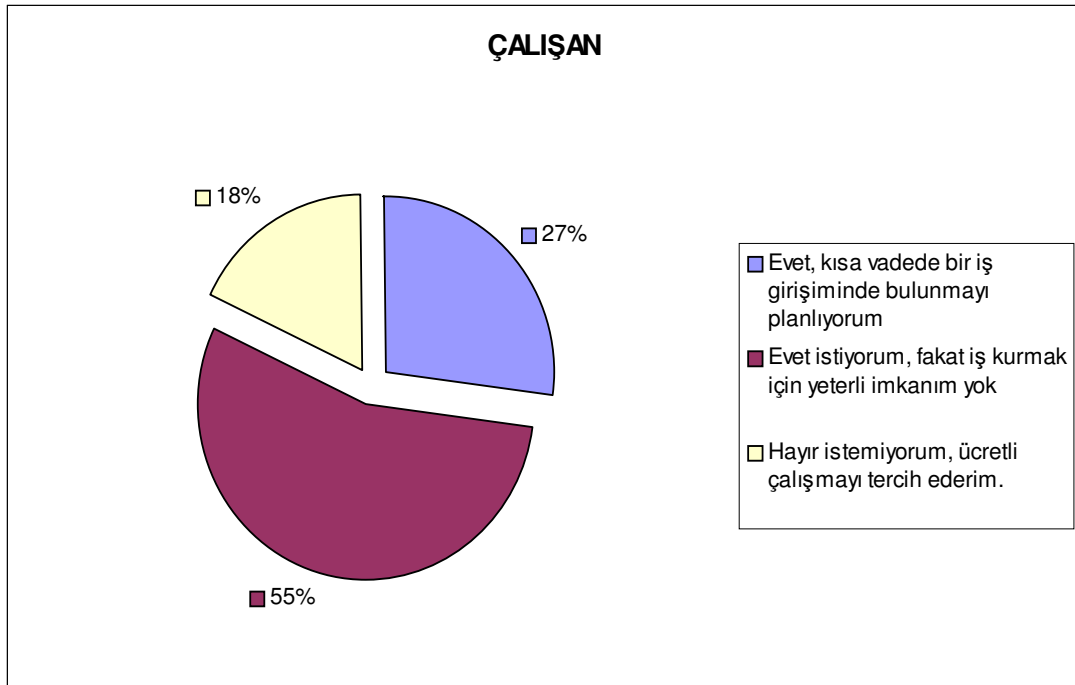


Şekil B.4.3 – İnşaat sektöründe girişimcilik için en ideal yaş aralıkları

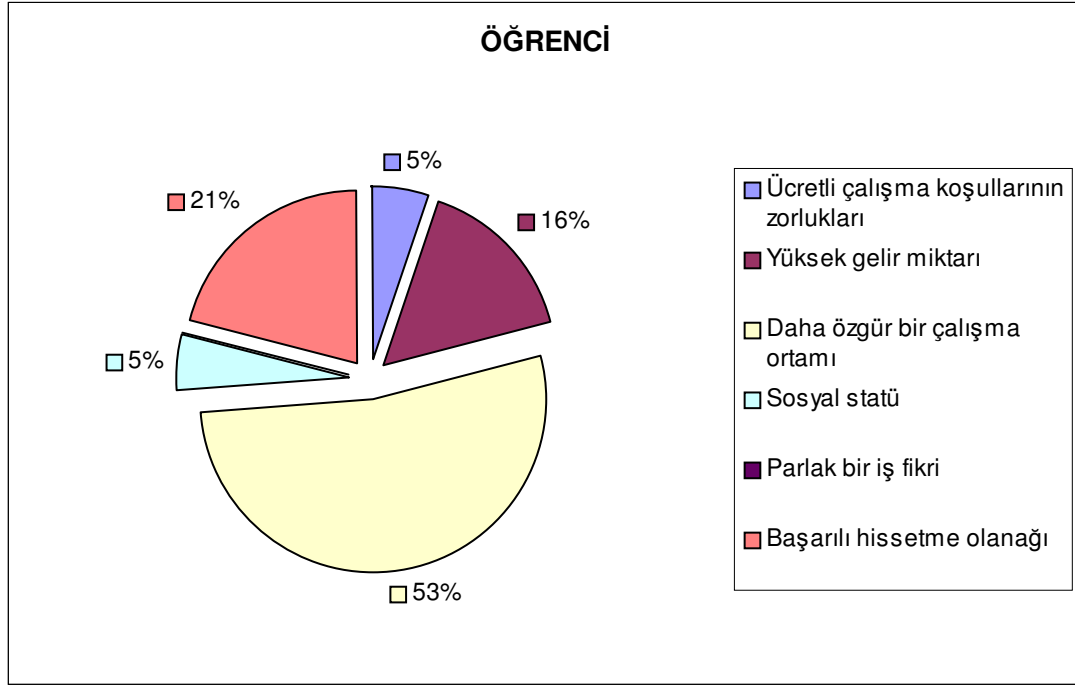
KISIM II



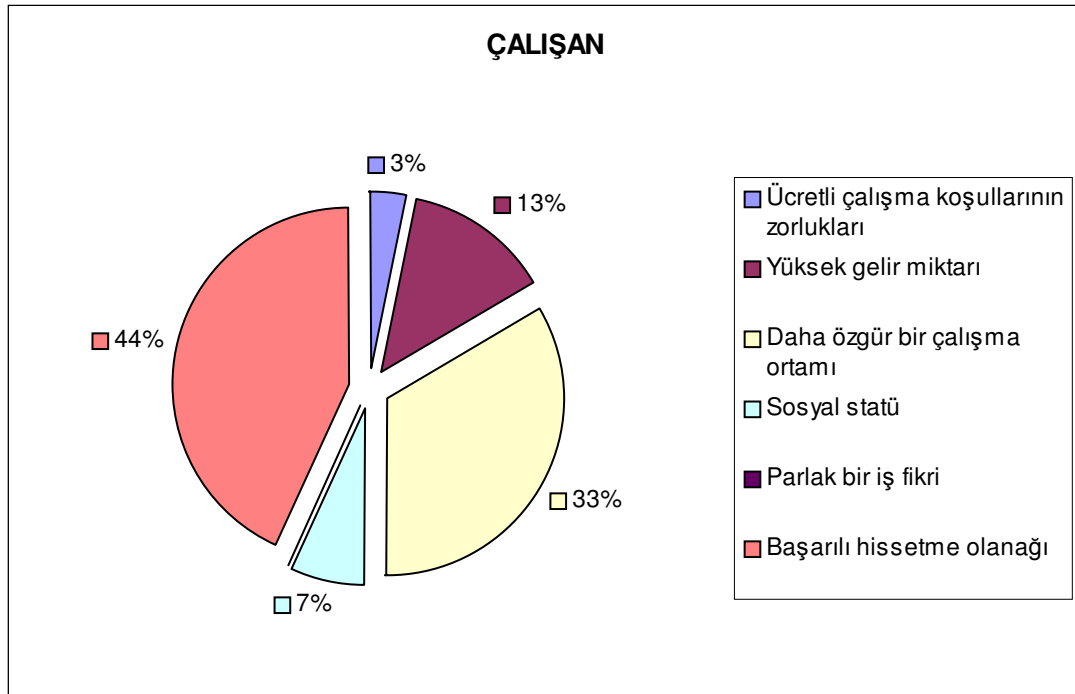
Şekil B.5.1 – Katılımcıların kendi işini kurmayı ile ilgili planları



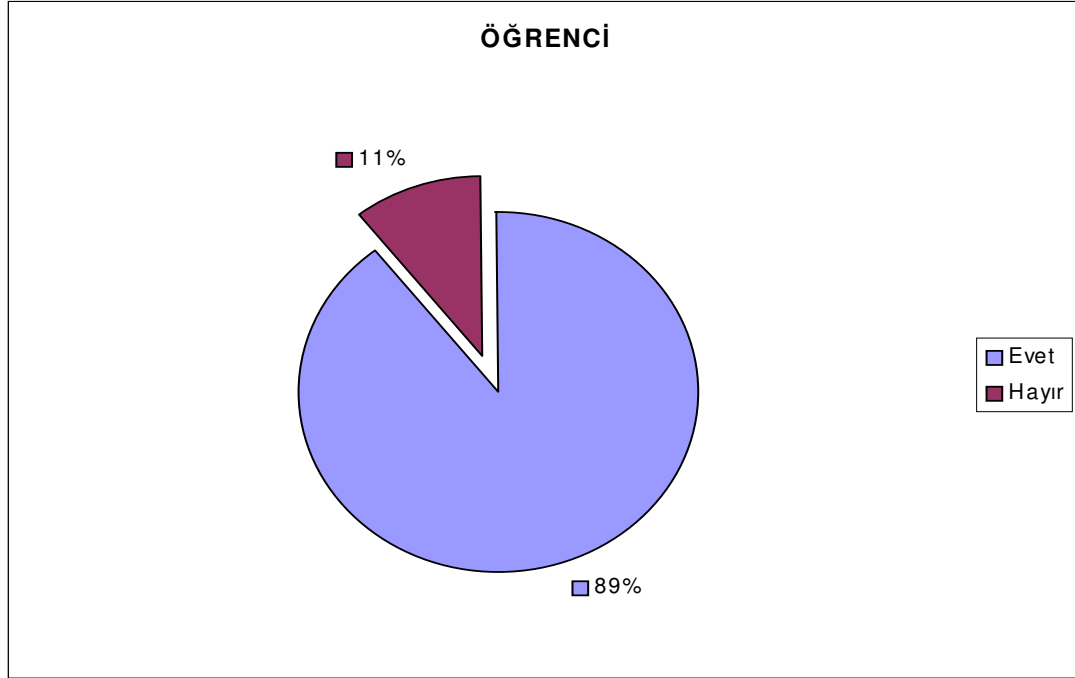
Şekil B.5.2 – Katılımcıların kendi işini kurmayı ile ilgili planları



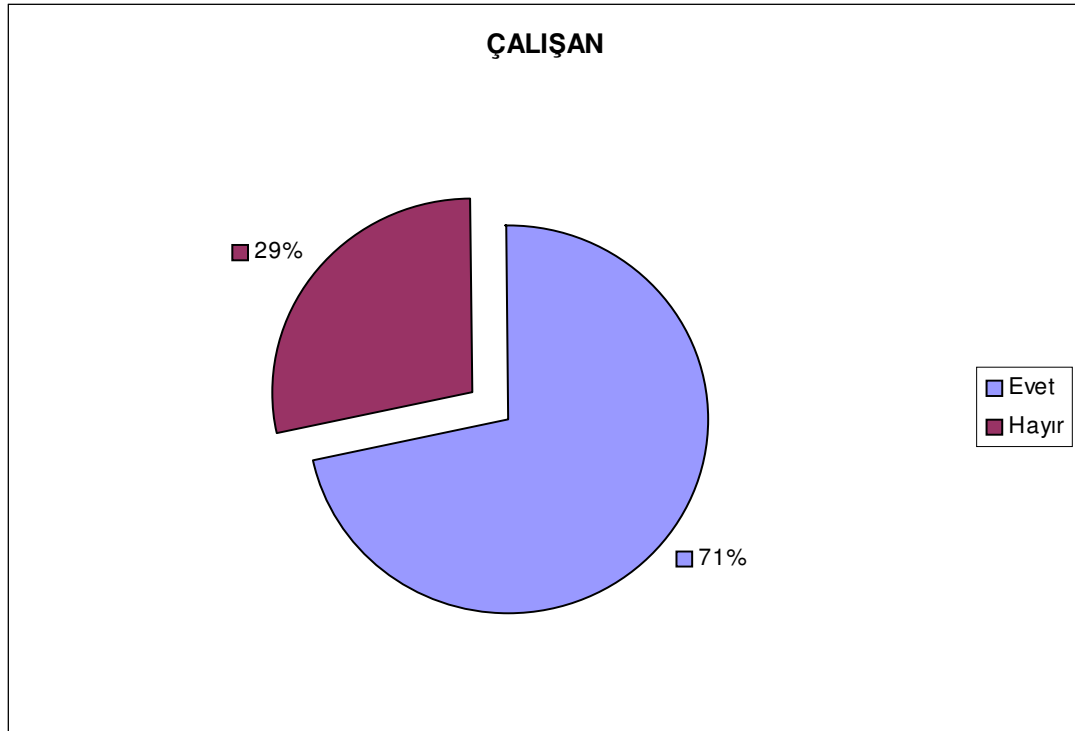
Şekil B.6.1 – İş kurmak sürecindeki motivasyon kaynakları



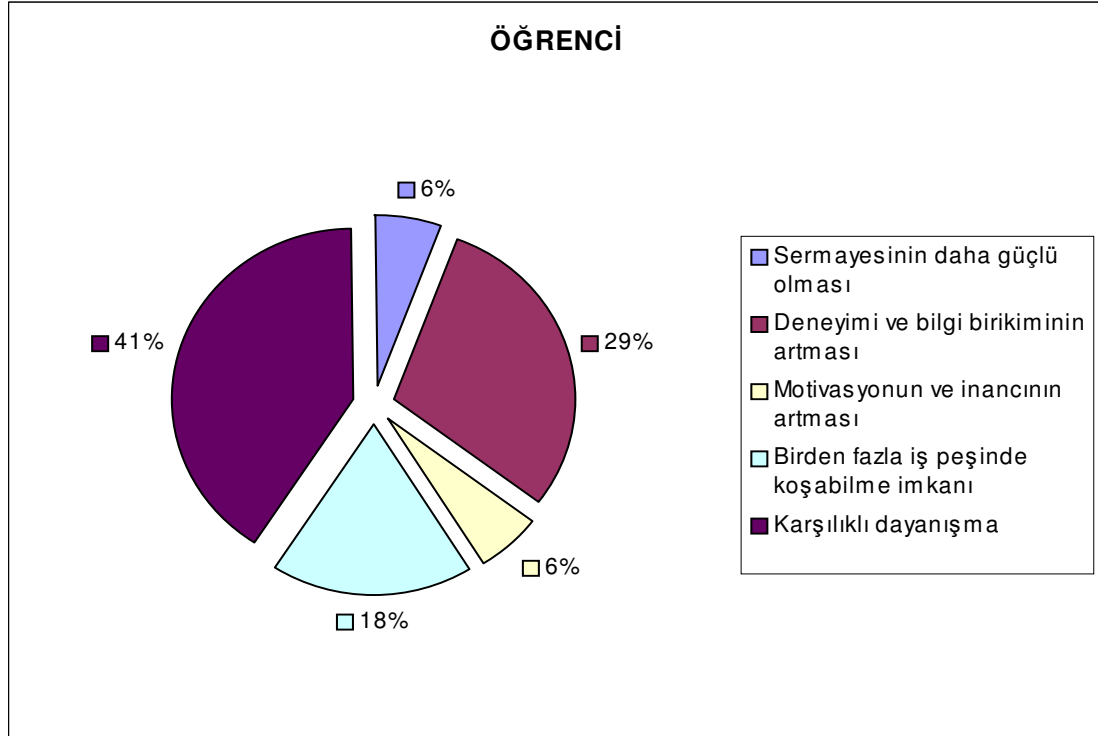
Şekil B.6.2 – İş kurmak sürecindeki motivasyon kaynakları



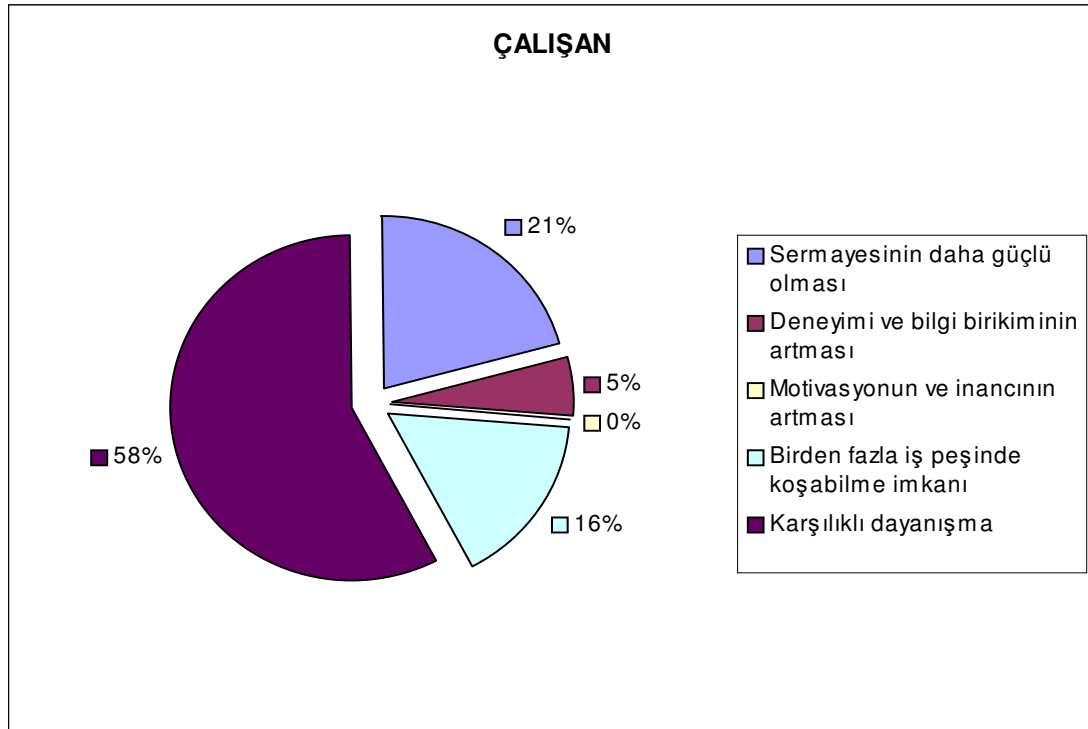
Şekil B.7.1 – İnşaat sektöründe ortak ile işe girmeyi düşünme oranı



Şekil B.7.2 – İnşaat sektöründe ortak ile işe girmeyi düşünme oranı

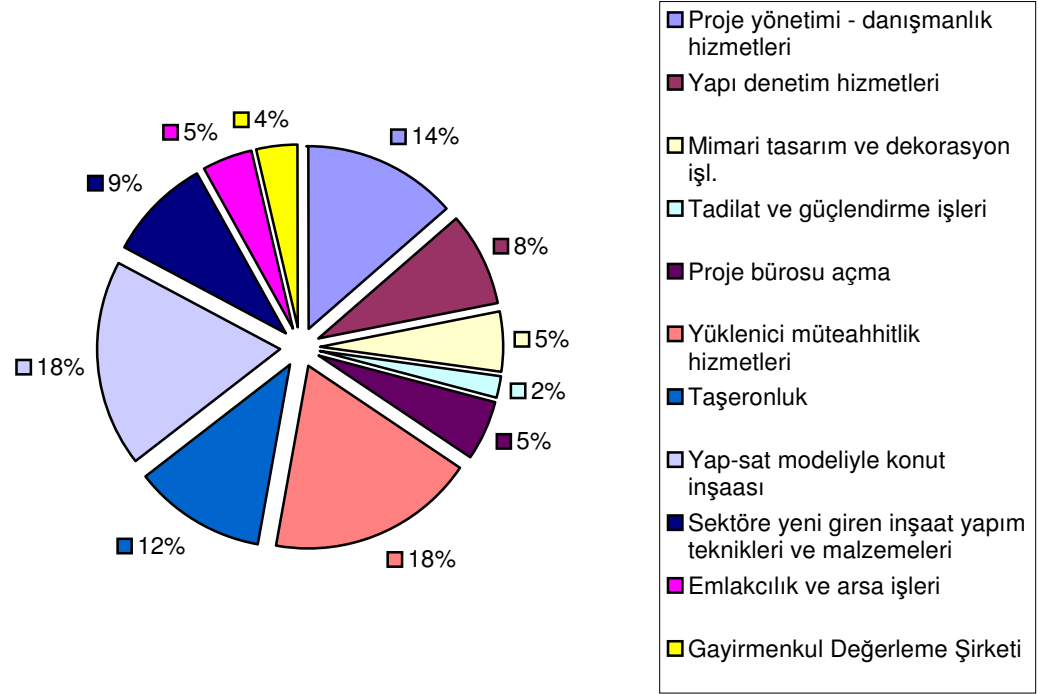


Şekil B.8.1 – Ortak ile çalışmanın avantajları

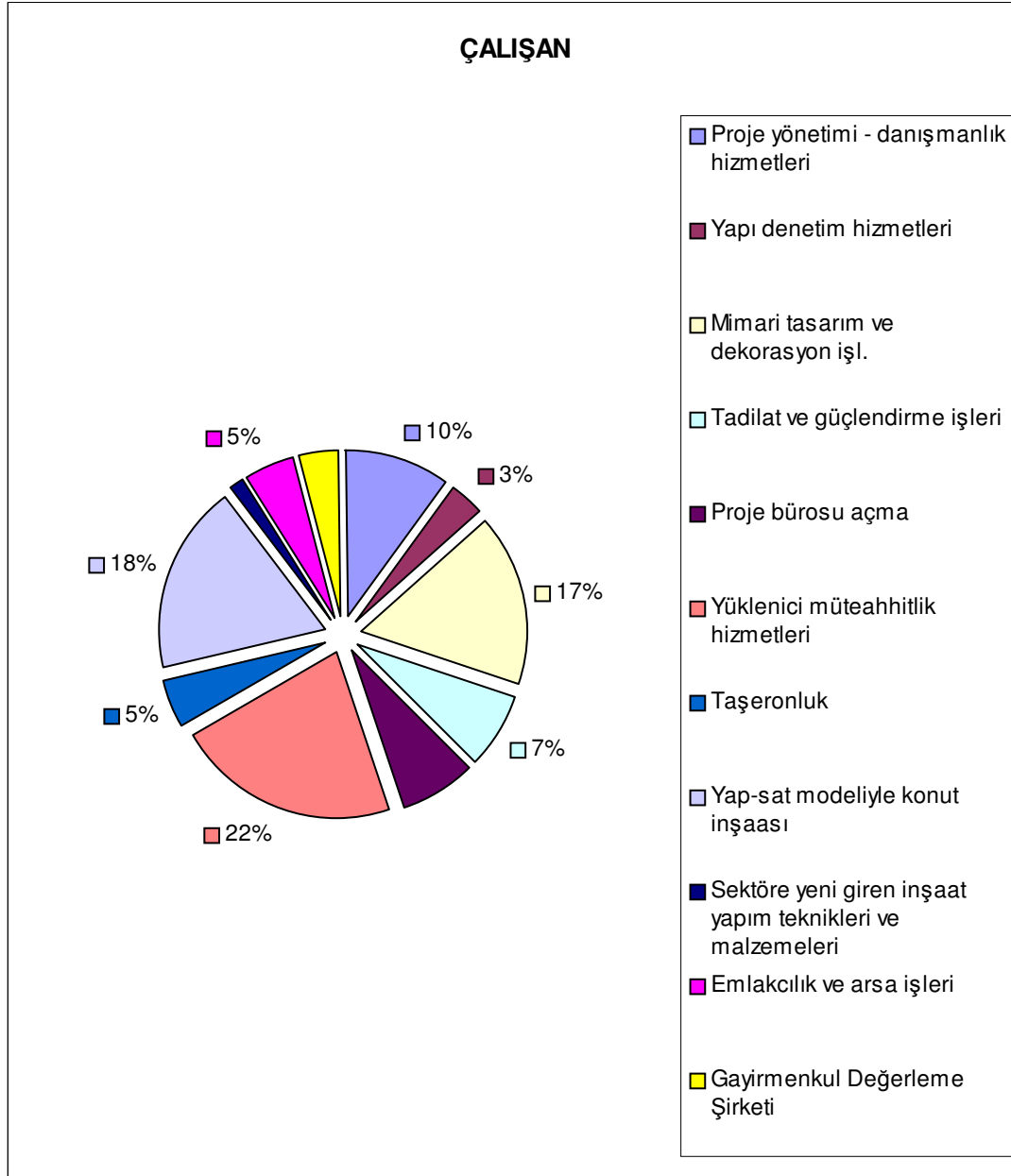


Şekil B.8.2 – Ortak ile çalışmanın avantajları

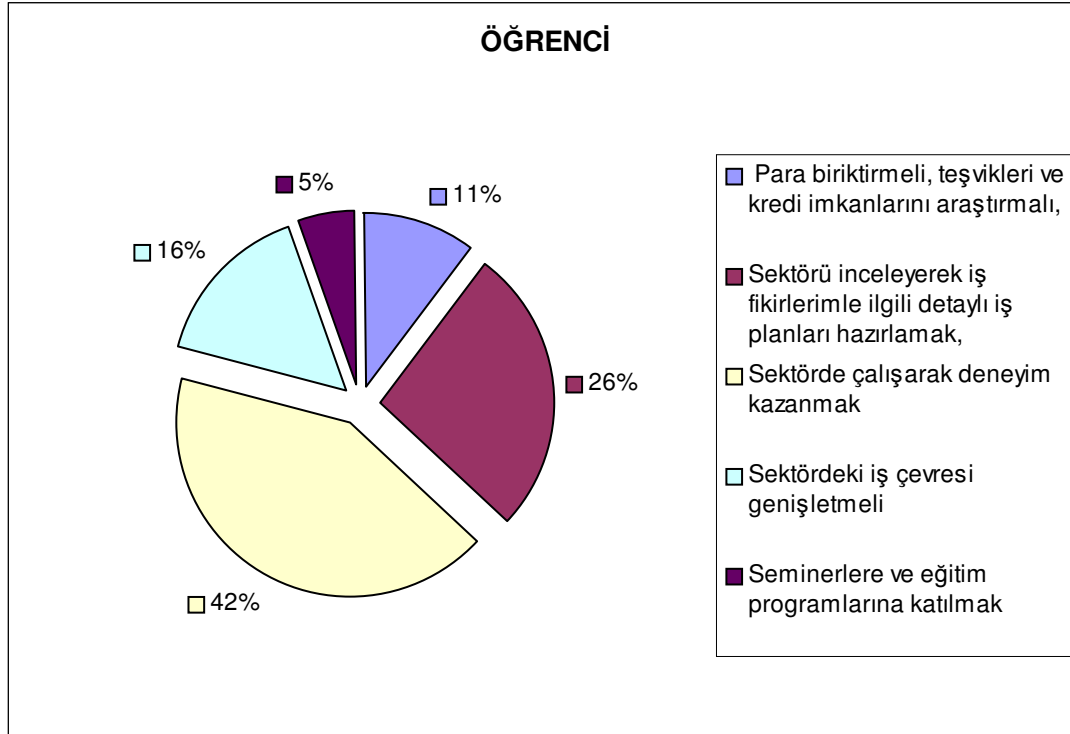
ÖĞRENCİ



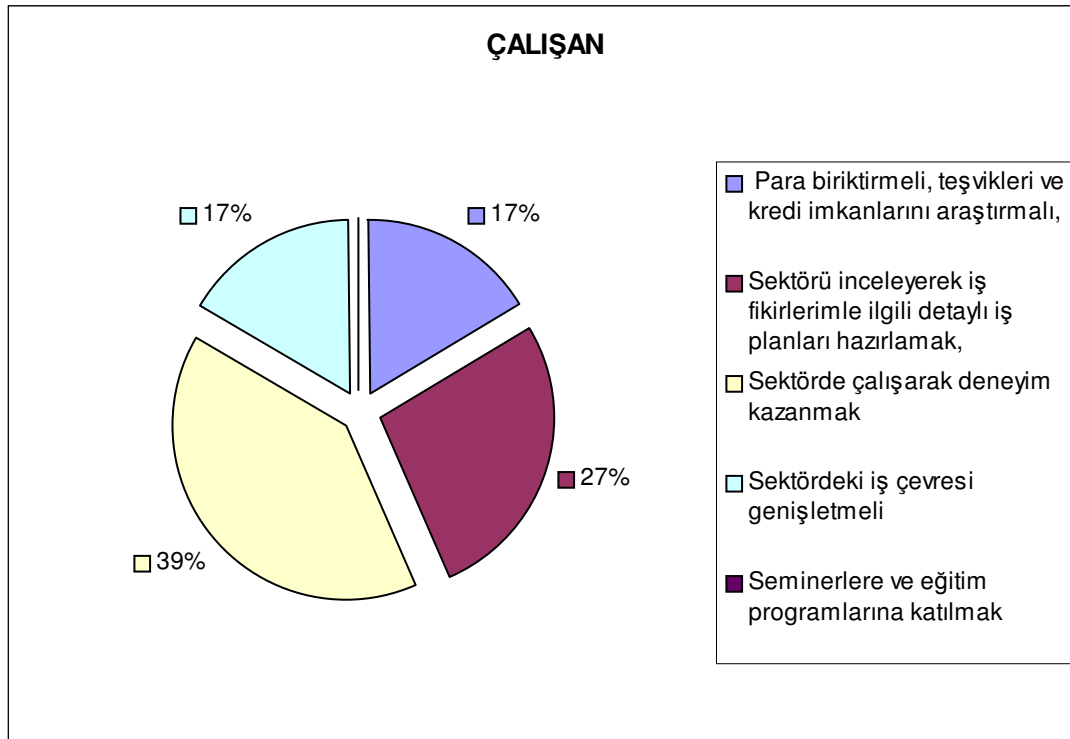
Şekil B.9.1 – İnşaat sektöründe iş kurulabilecek en cazip alanlar



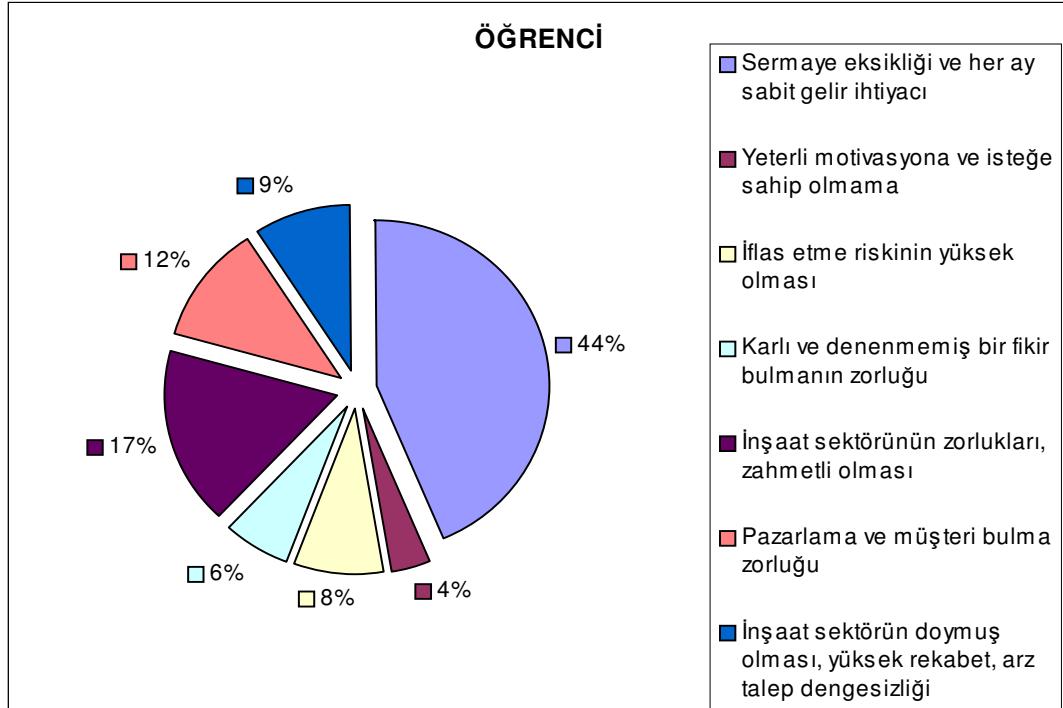
Şekil B.9.2 – İnşaat sektöründe iş kurulabilecek en cazip alanlar



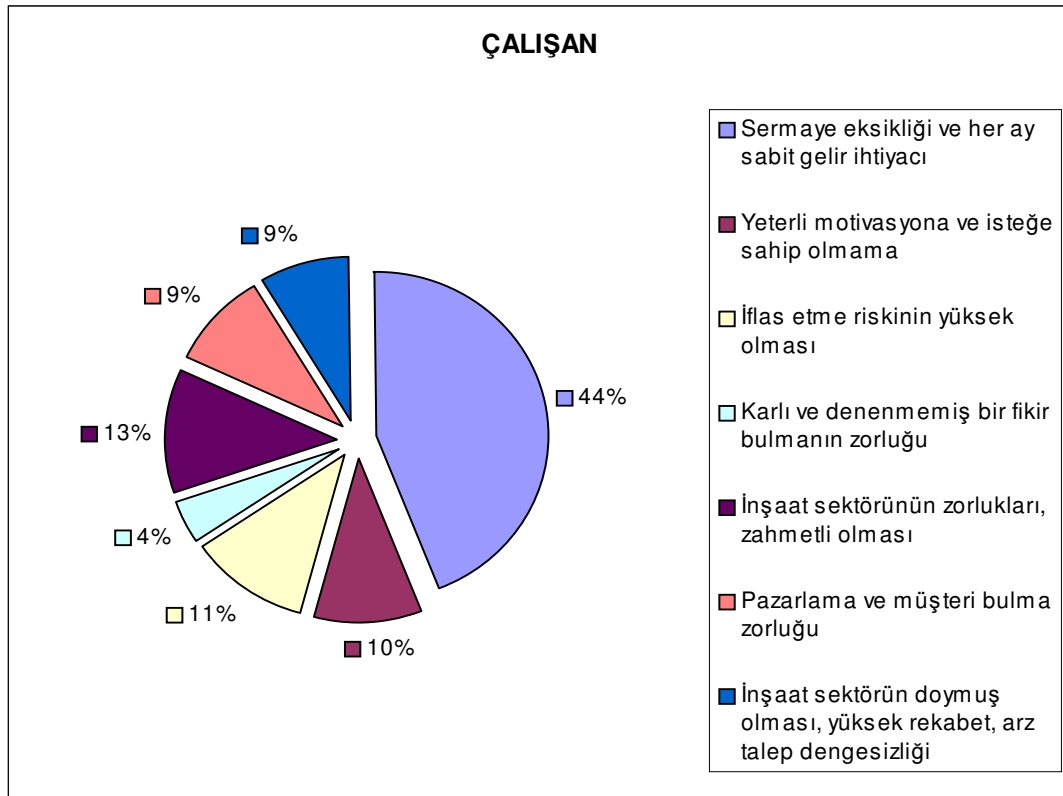
Şekil B.10.1 – İşin kurulma öncesinde geçilmesi gereken aşamalar



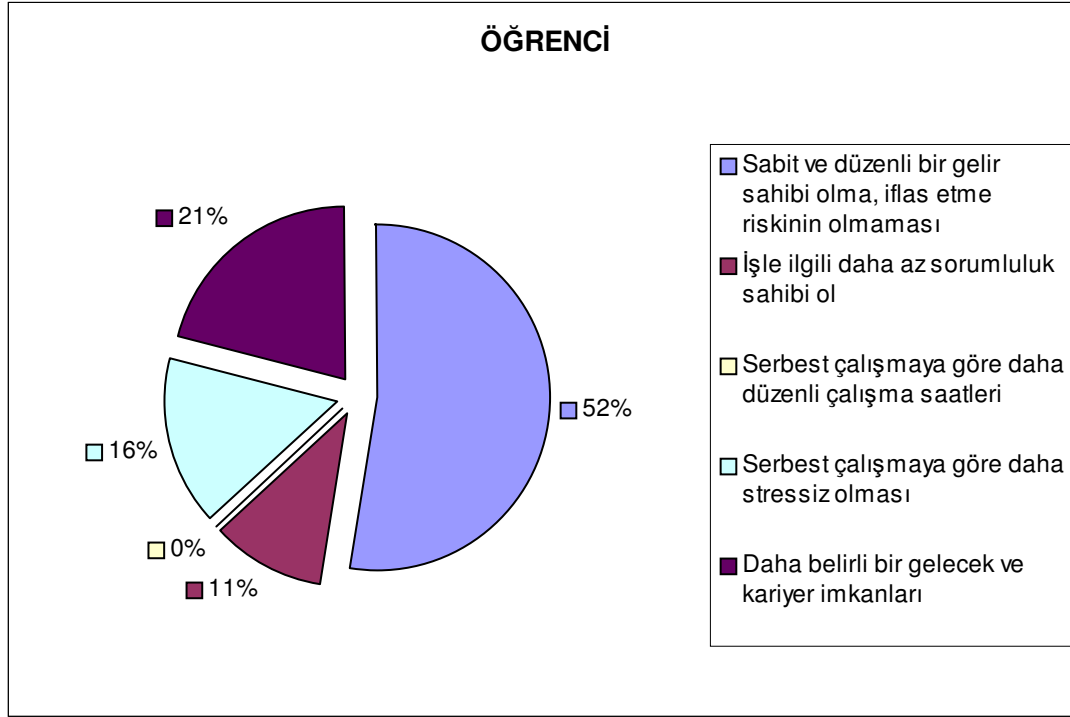
Şekil B.10.2 – İşin kurulma öncesinde geçilmesi gereken aşamalar



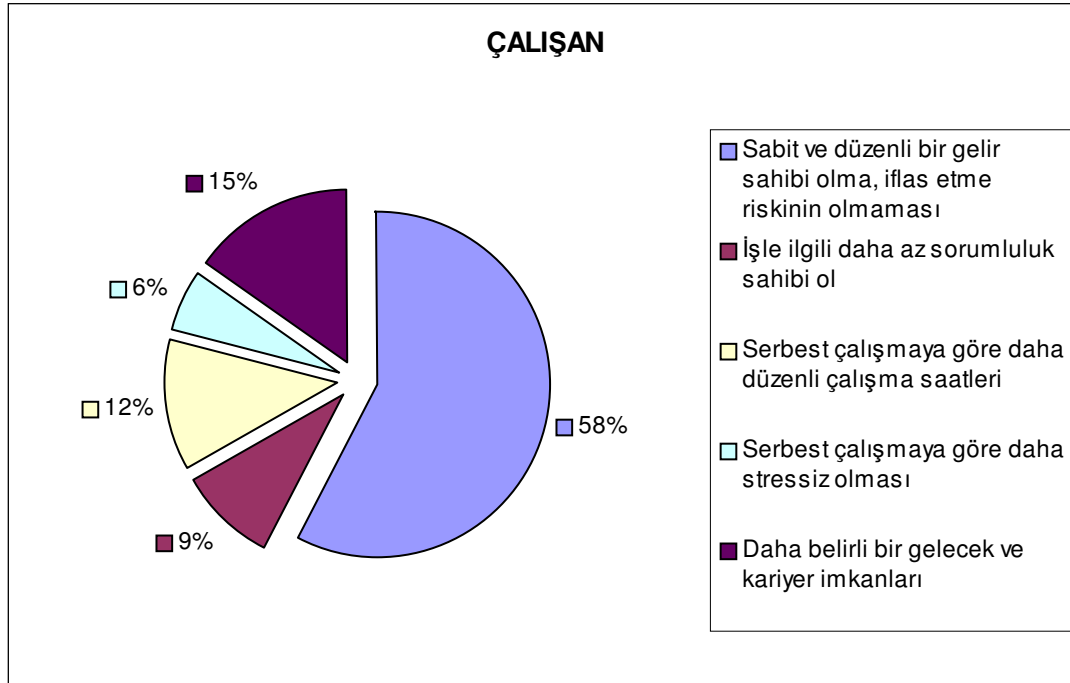
Şekil B.11.1 – İş kurmayı engelleyen nedenler



Şekil B.11.2 – İş kurmayı engelleyen nedenler

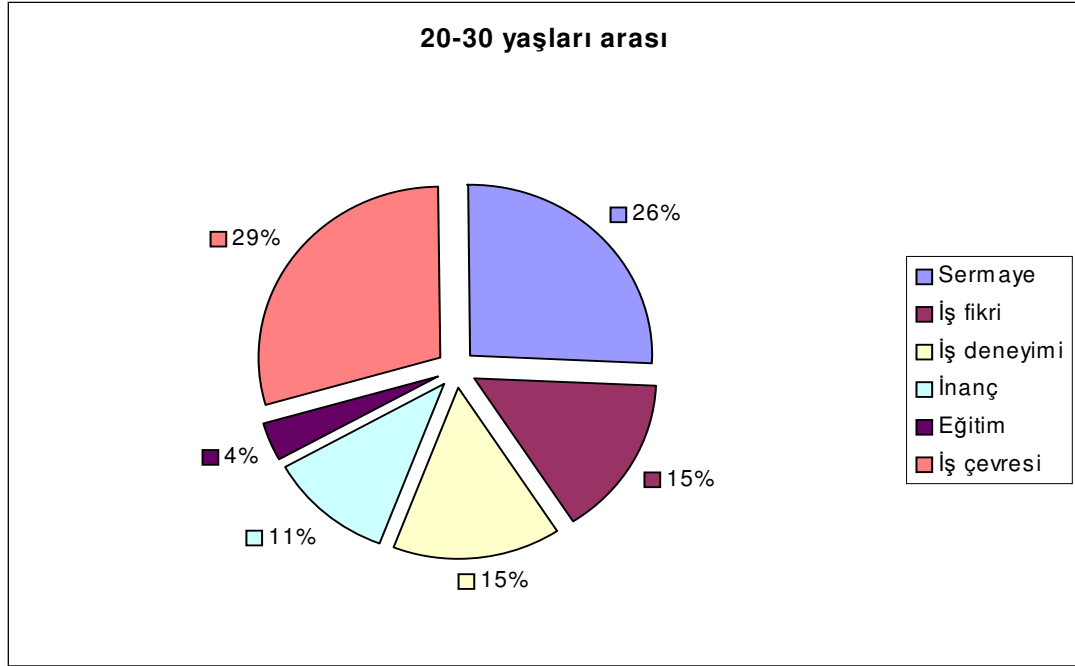


Şekil B.12.1 – İnşaat sektöründe ücretli çalışmanın avantajları

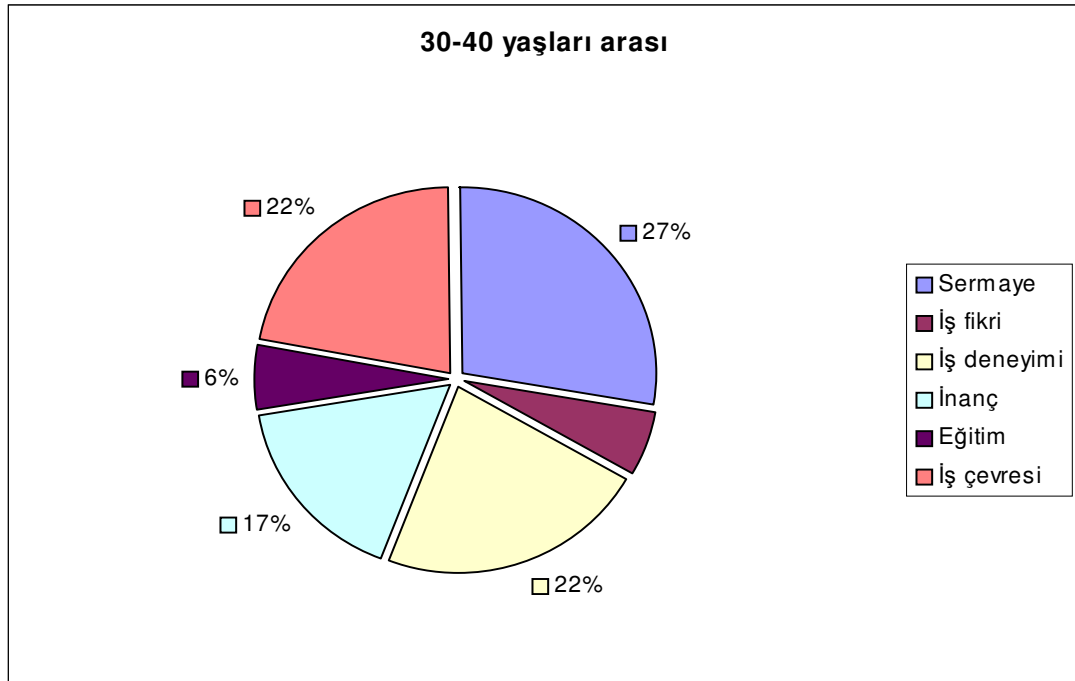


Şekil B.12.2 – İnşaat sektöründe ücretli çalışmanın avantajları

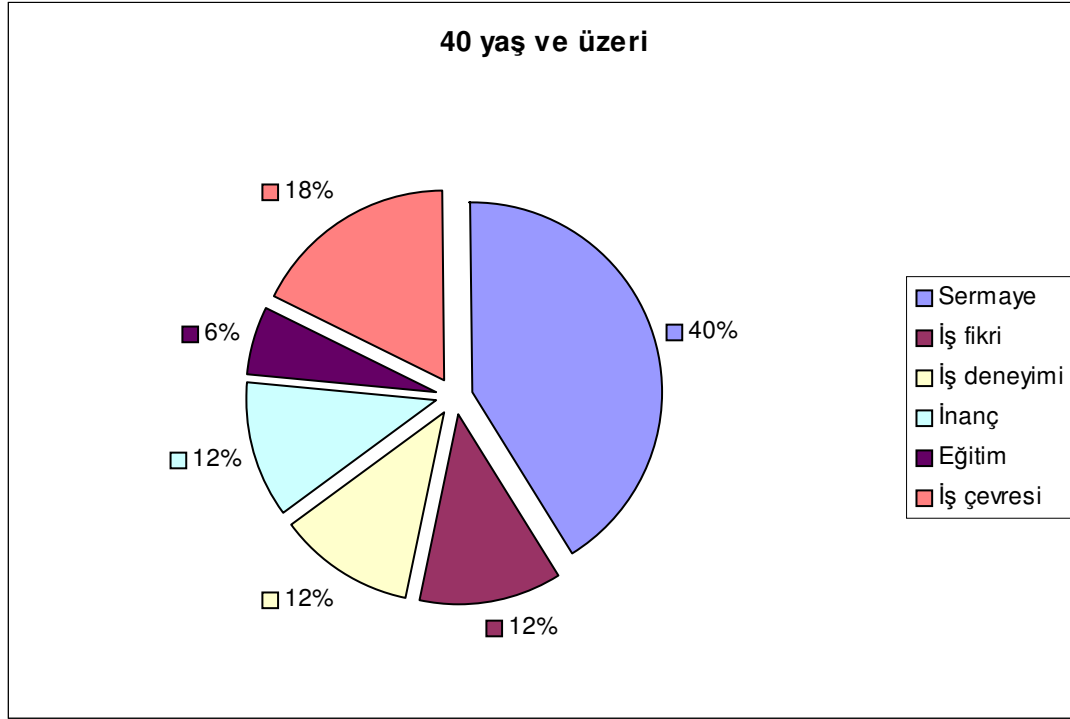
YAŞA GÖRE DAĞILIMLI ANKET GRAFİKLERİ



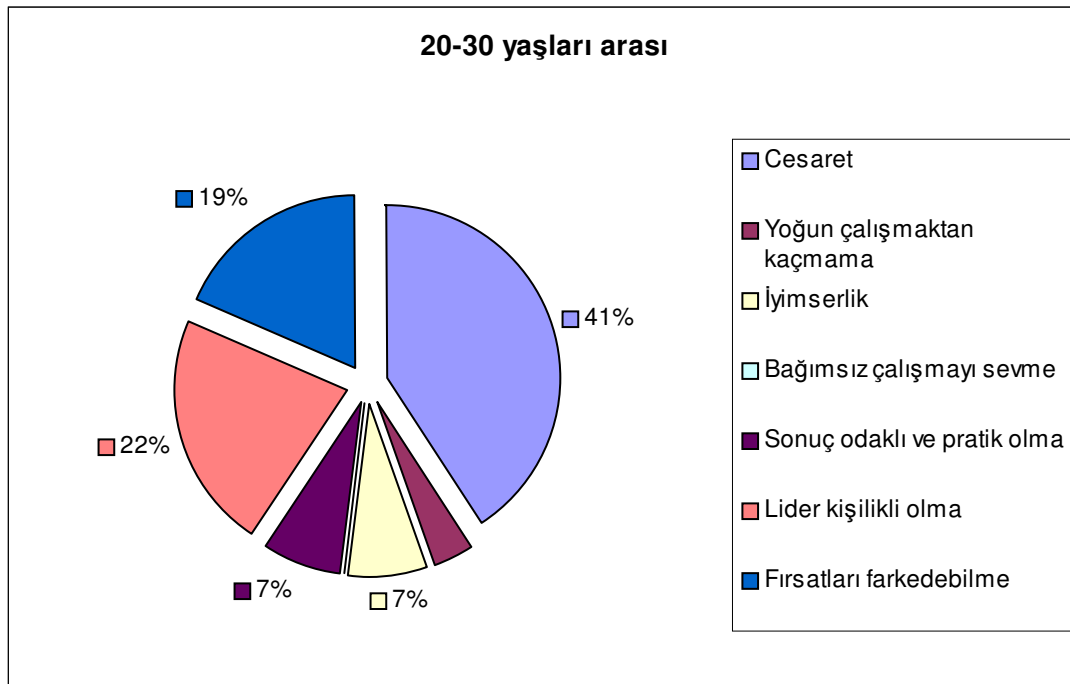
Şekil C.1.1 – İnşaat sektöründe iş kurma aşamasında girişimcinin sahip olması gereken değerler



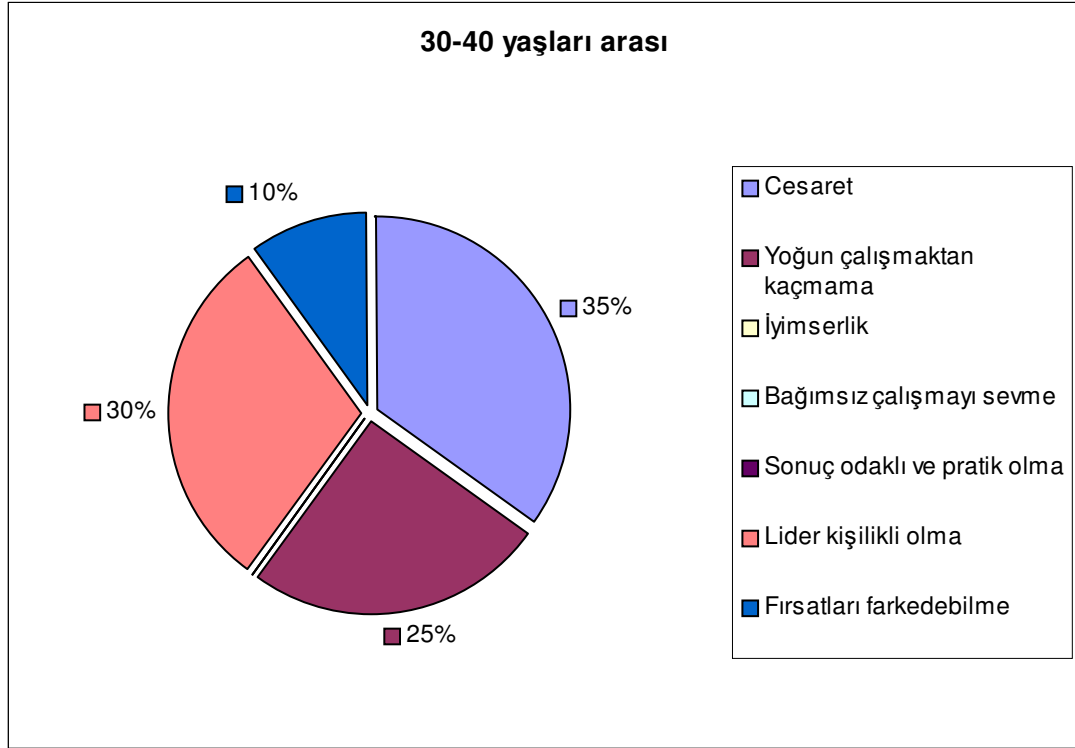
Şekil C.1.2 – İnşaat sektöründe iş kurma aşamasında girişimcinin sahip olması gereken değerler



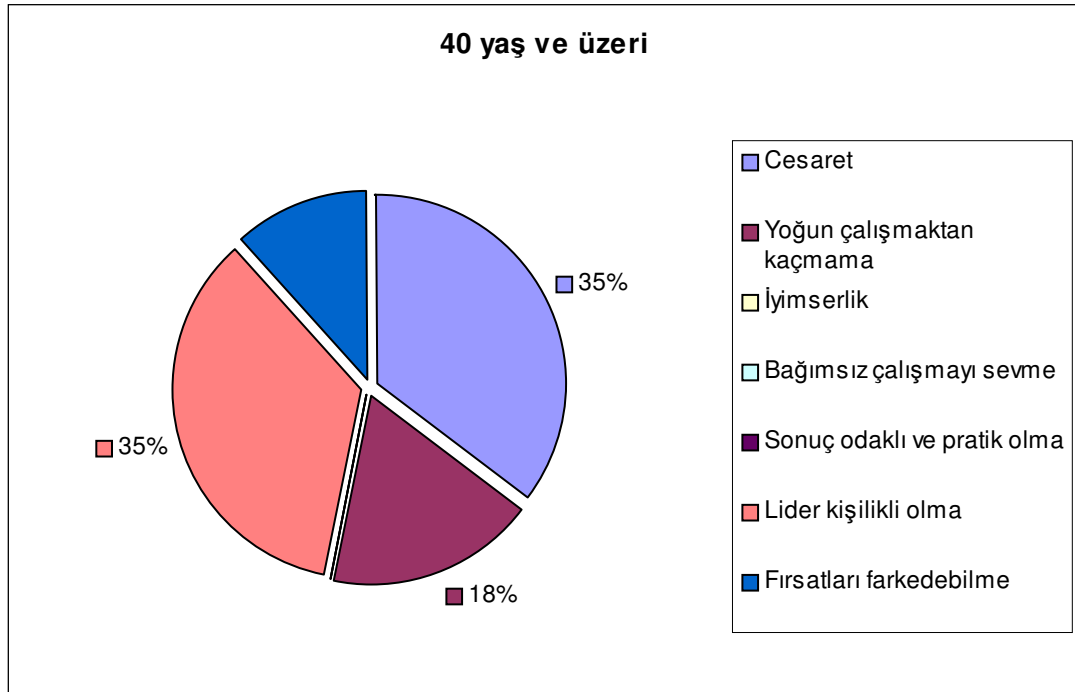
Şekil C.1.3 – İnşaat sektöründe iş kurma aşamasında girişimcinin sahip olması gereken değerler



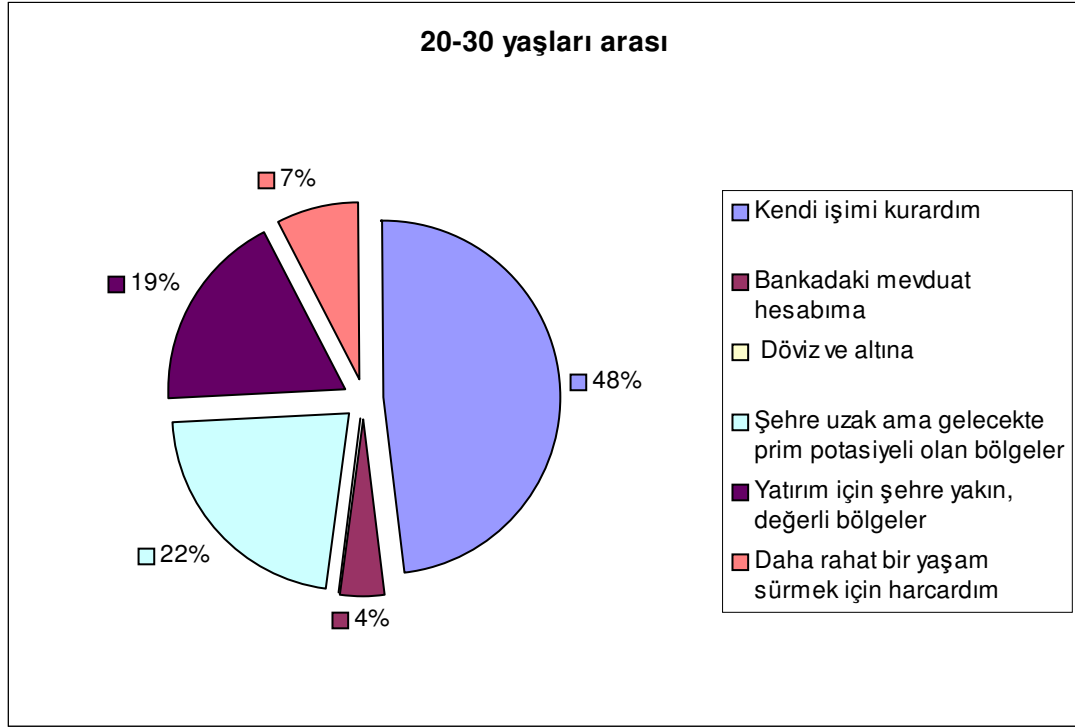
Şekil C.2.1 – İnşaat sektöründe girişimcilerin sahip olası gereken karakter özellikleri



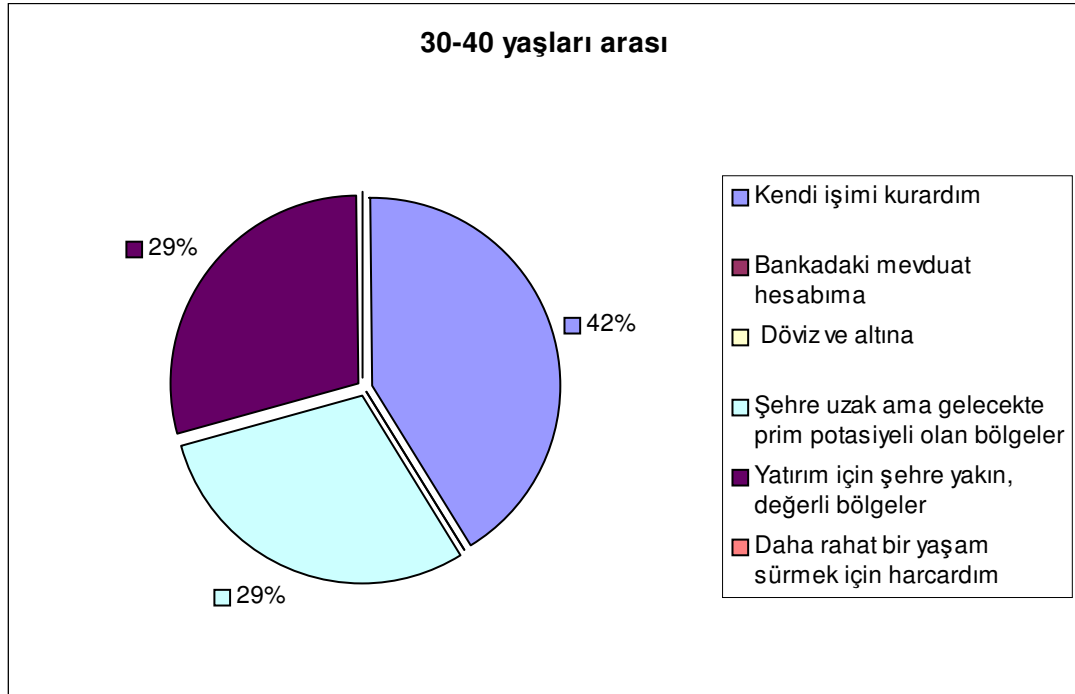
Şekil C.2.2 – İnşaat sektöründe girişimcilerin sahip olası gereken karakter özellikleri



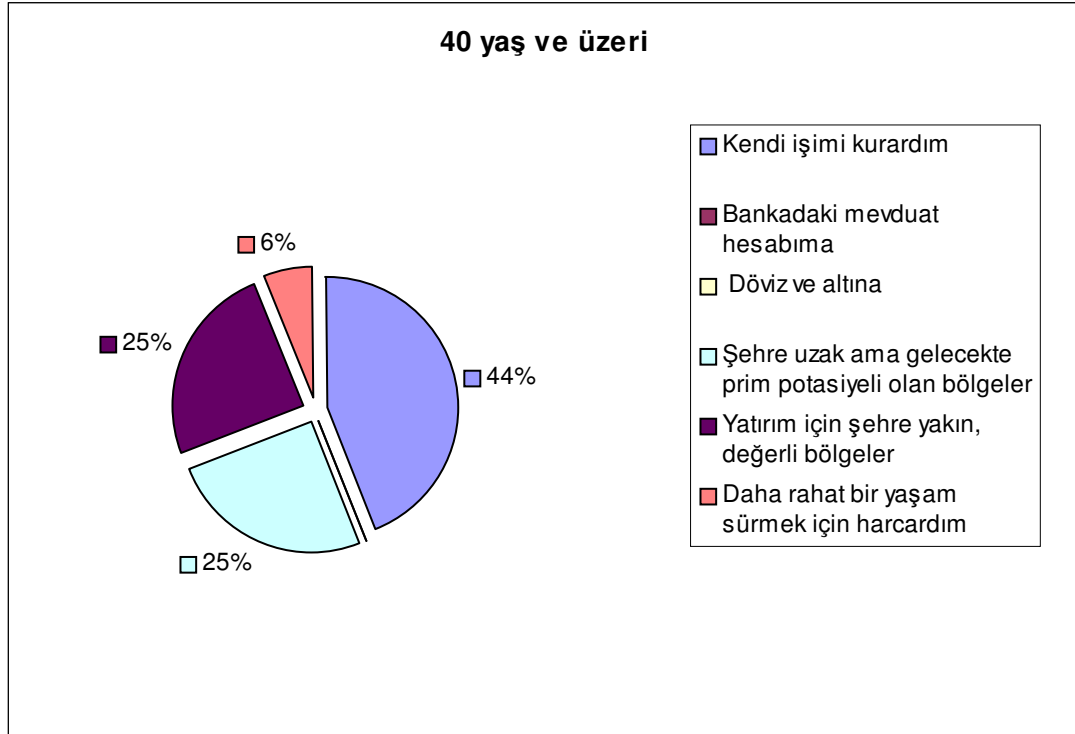
Şekil C.2.3 – İnşaat sektöründe girişimcilerin sahip olası gereken karakter özellikleri



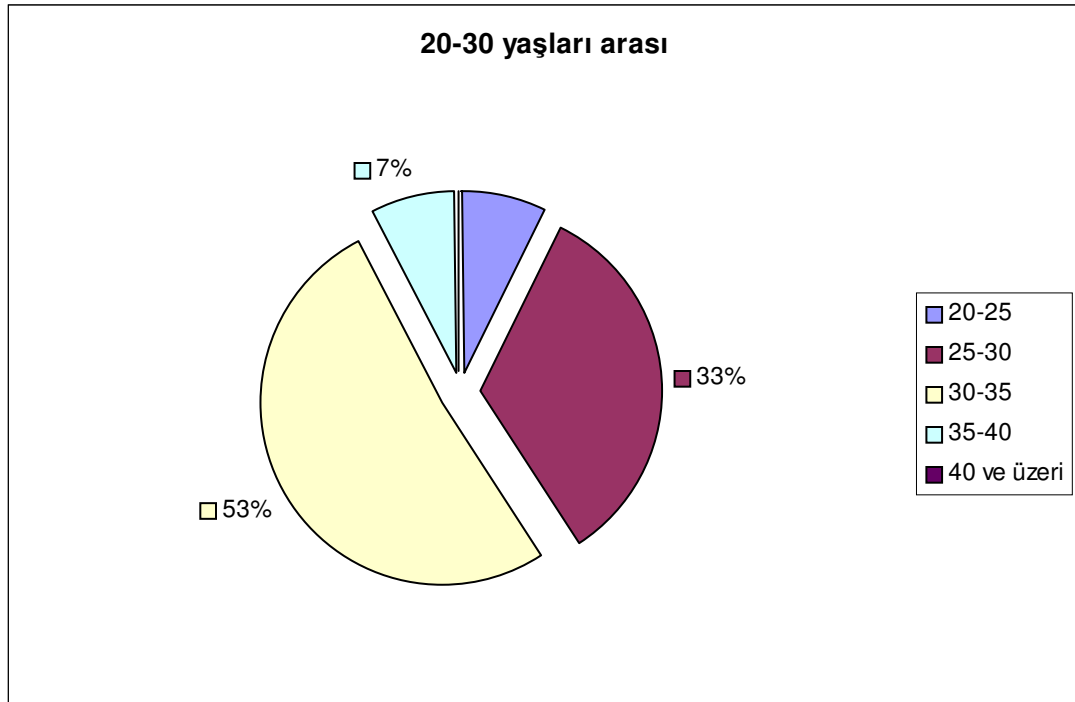
Şekil C.3.1 – Katılımcıların 250.000 YTL’ yi değerlendirme eğilimleri



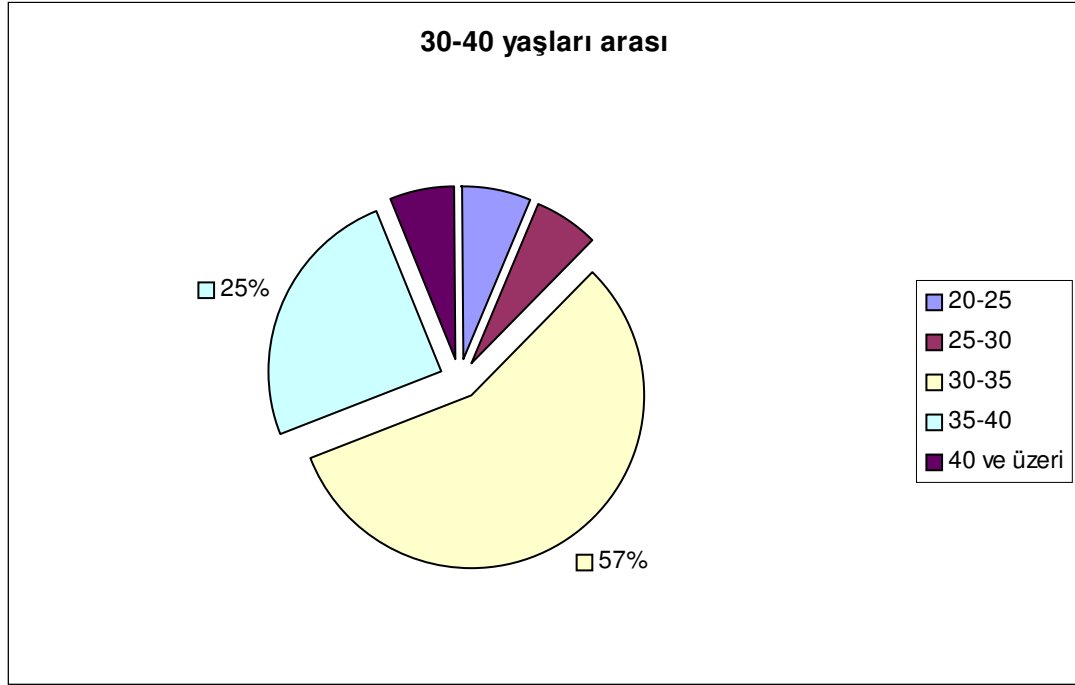
Şekil C.3.2 – Katılımcıların 250.000 YTL’ yi değerlendirme eğilimleri



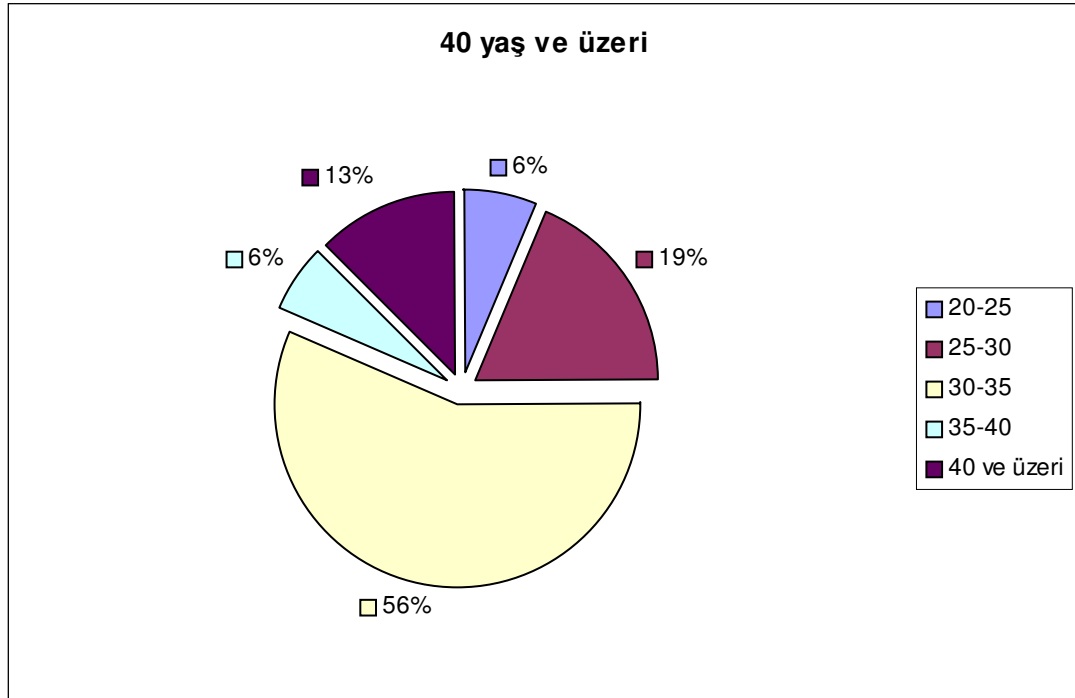
Şekil C.3.3 – Katılımcıların 250.000 YTL’ yi değerlendirme eğilimleri



Şekil C.4.1 – İnşaat sektöründe girişimcilik için ideal yaş aralıkları

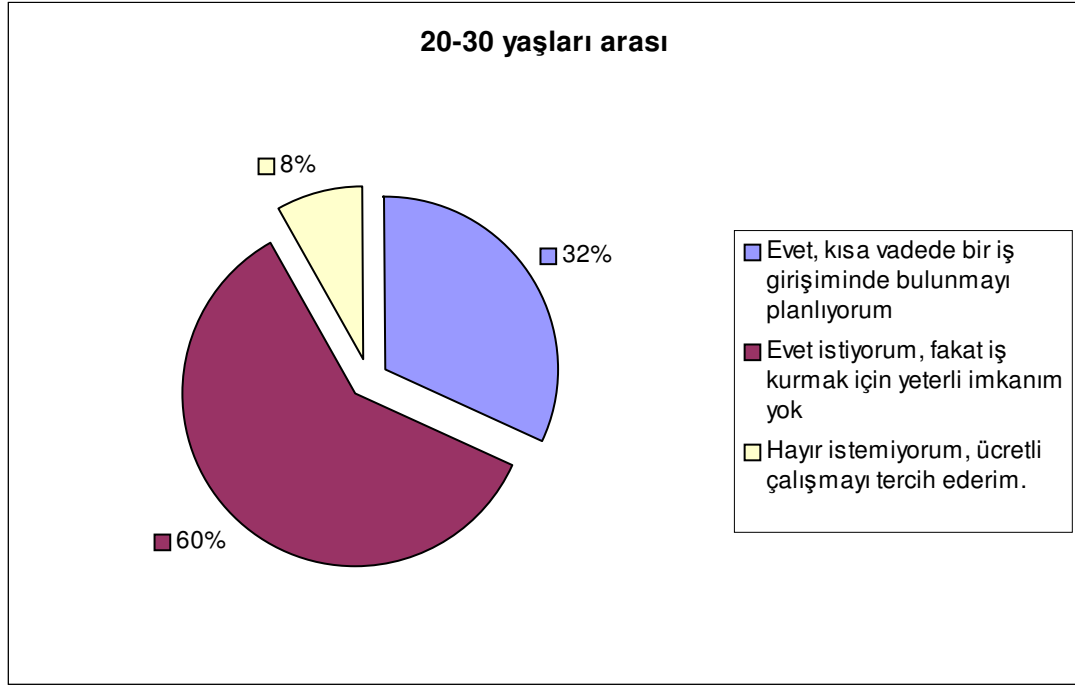


Şekil C.4.2 – İnşaat sektöründe girişimcilik için ideal yaş aralıkları

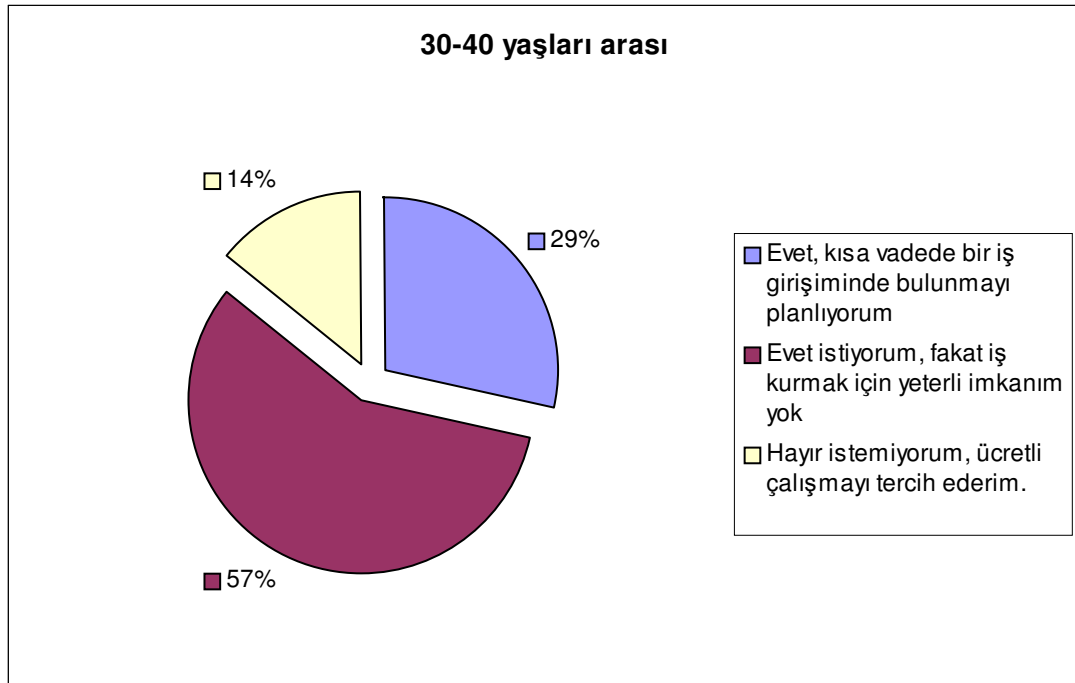


Şekil C.4.3 – İnşaat sektöründe girişimcilik için en ideal yaş aralıkları

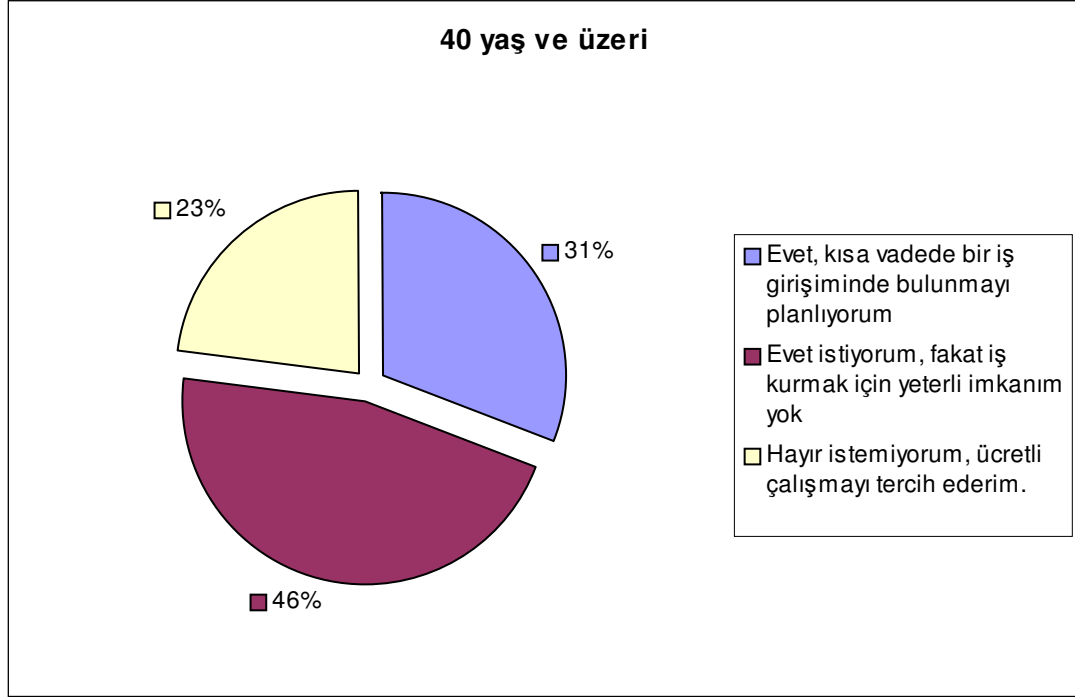
KISIM II



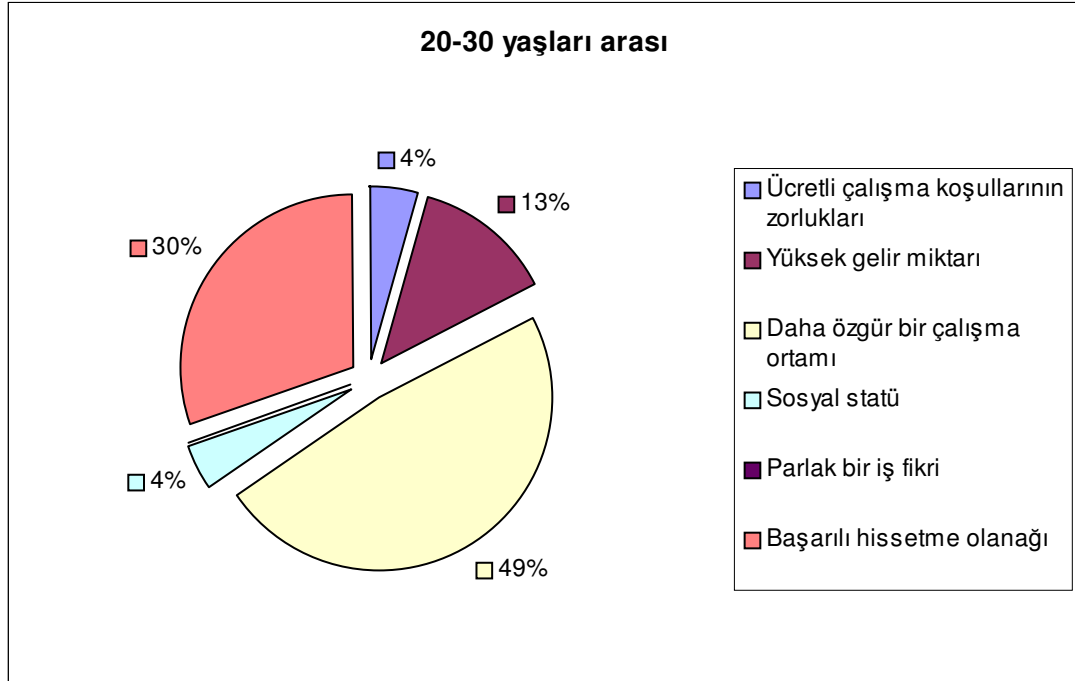
Şekil C.5.1 – Katılımcıların kendi işlerini kurma ile ilgili planları



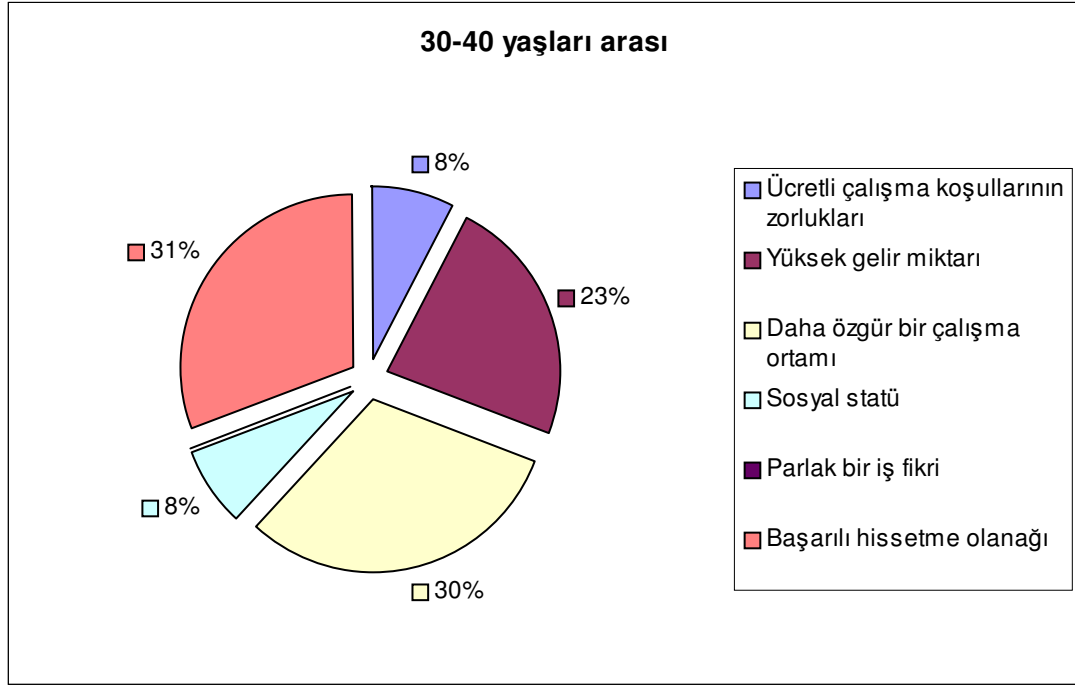
Şekil C.5.2 – Katılımcıların kendi işlerini kurma ile ilgili planları



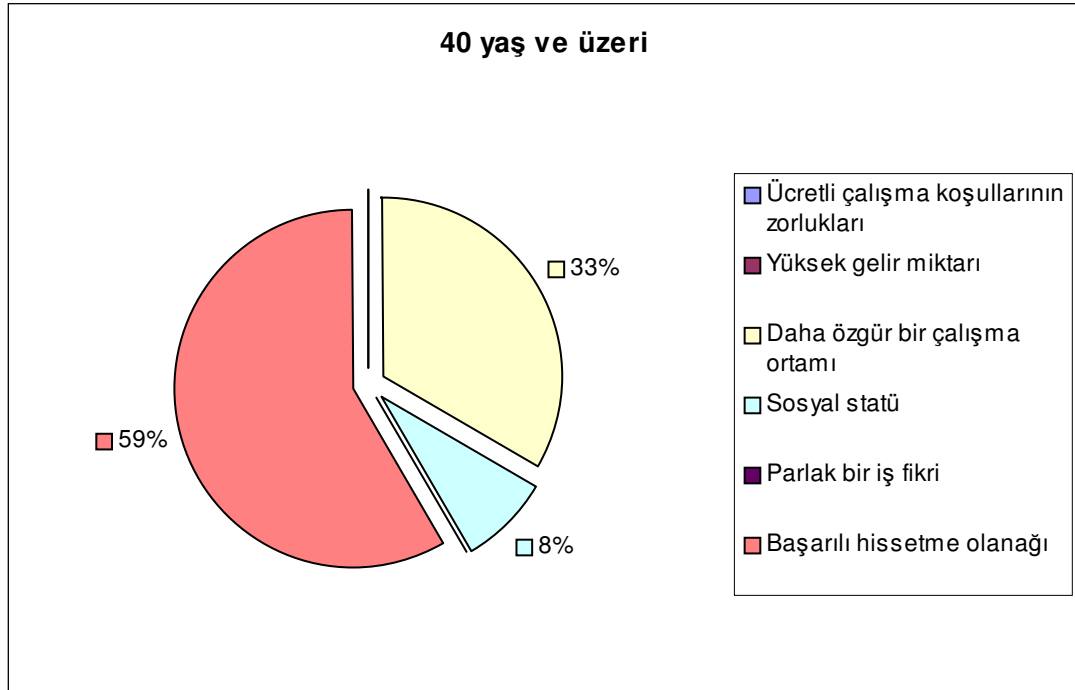
Şekil C.5.3 – Katılımcıların kendi işlerini kurma ile ilgili planları



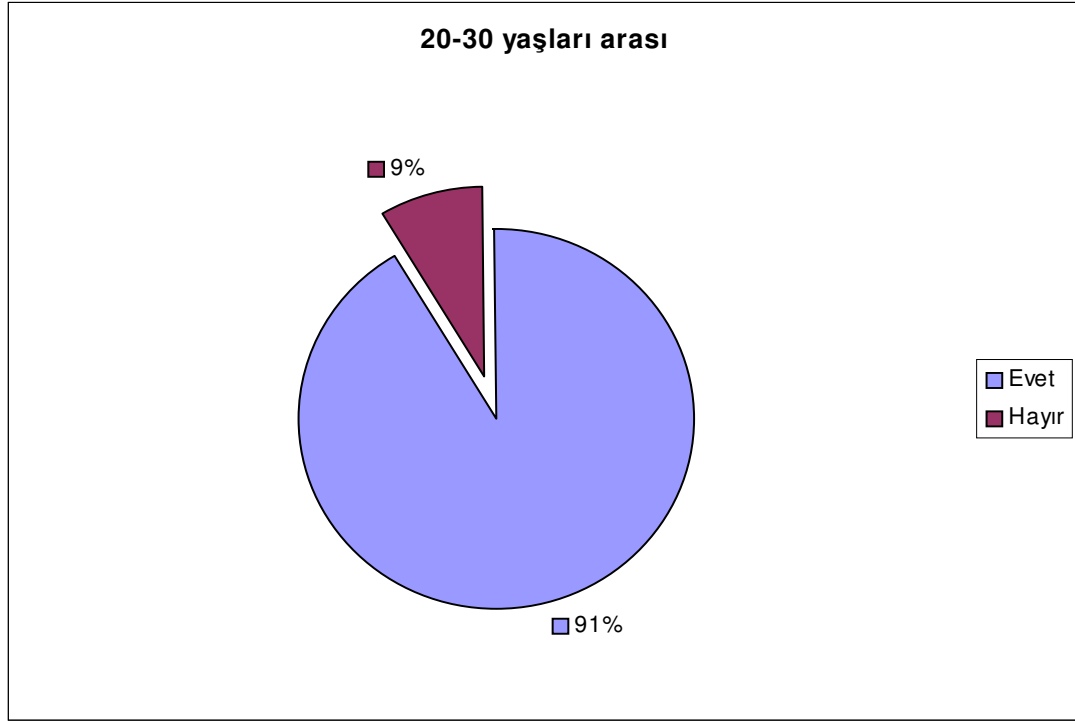
Şekil C.6.1 – İş kurma sürecindeki motivasyon kaynakları



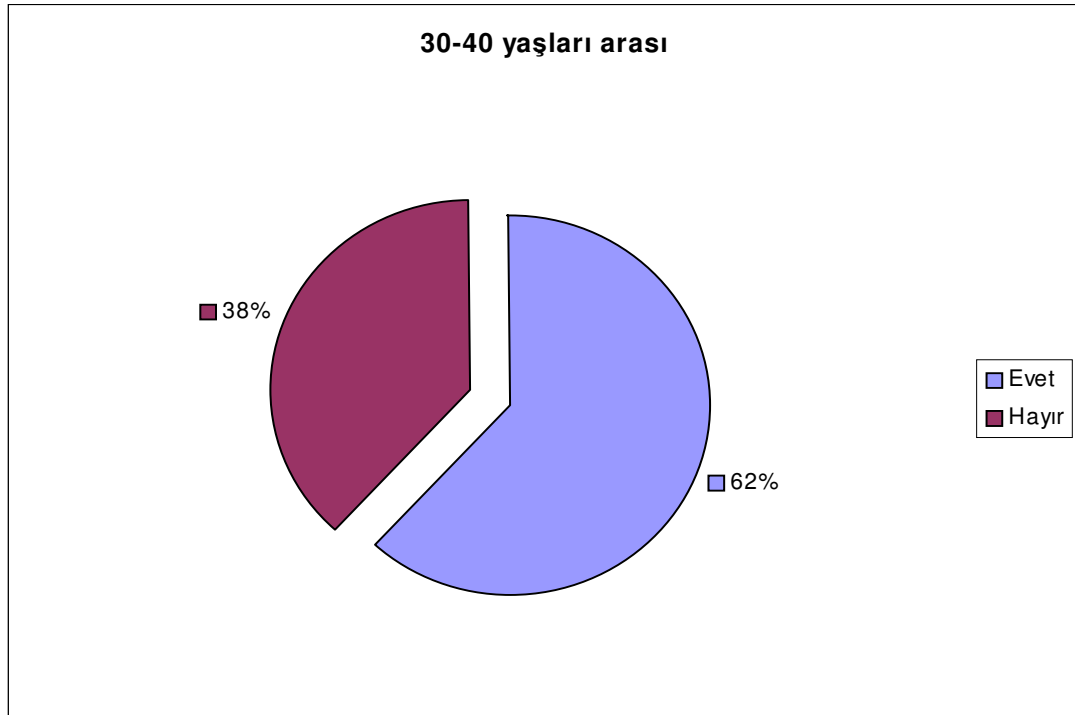
Şekil C.6.2 – İş kurma sürecindeki motivasyon kaynakları



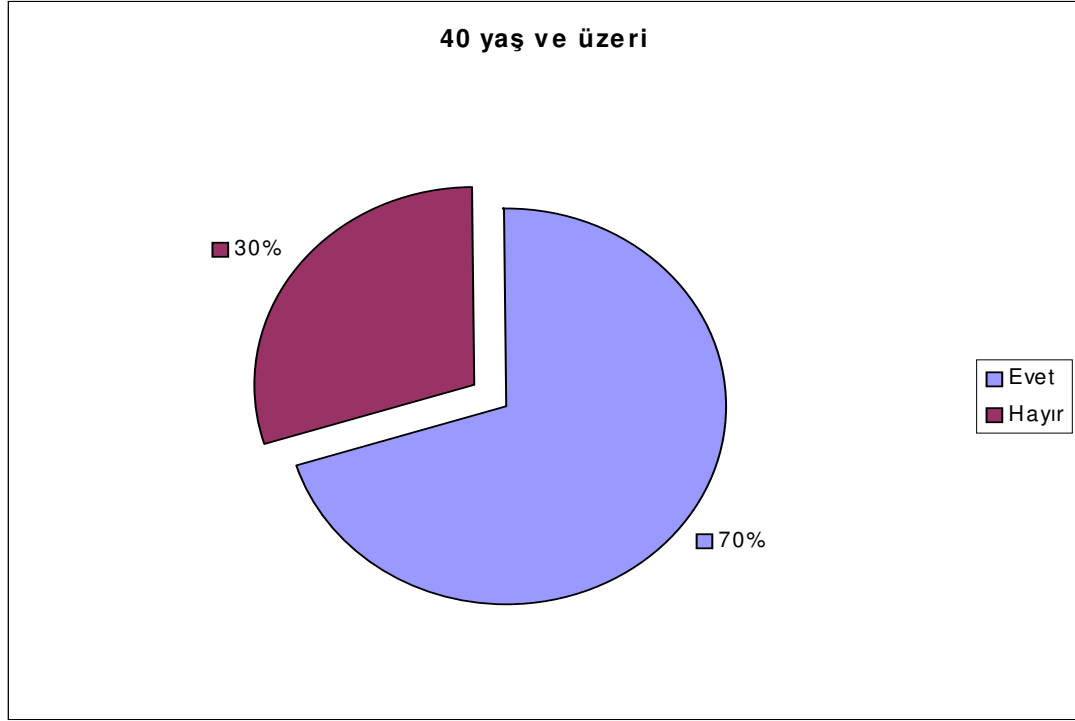
Şekil C.6.3 – İş kurma sürecindeki motivasyon kaynakları



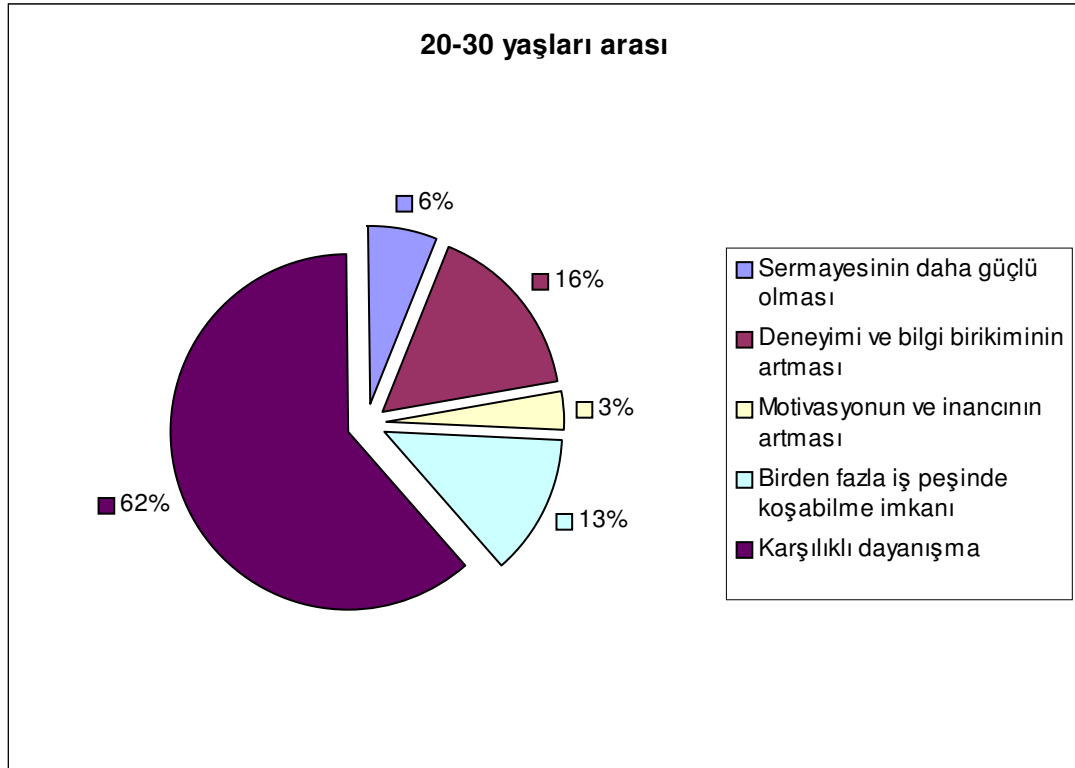
Şekil C.7.1 – İnşaat sektöründe ortak ile işe girme



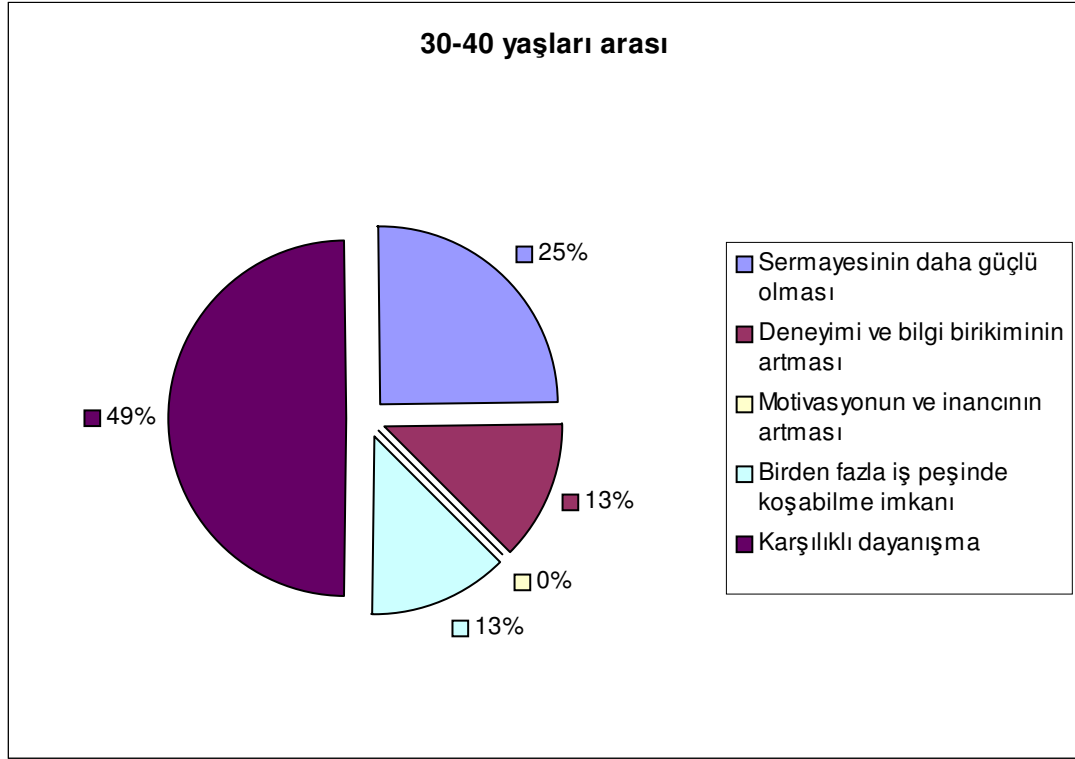
Şekil C.7.2 – İnşaat sektöründe ortak ile işe girme



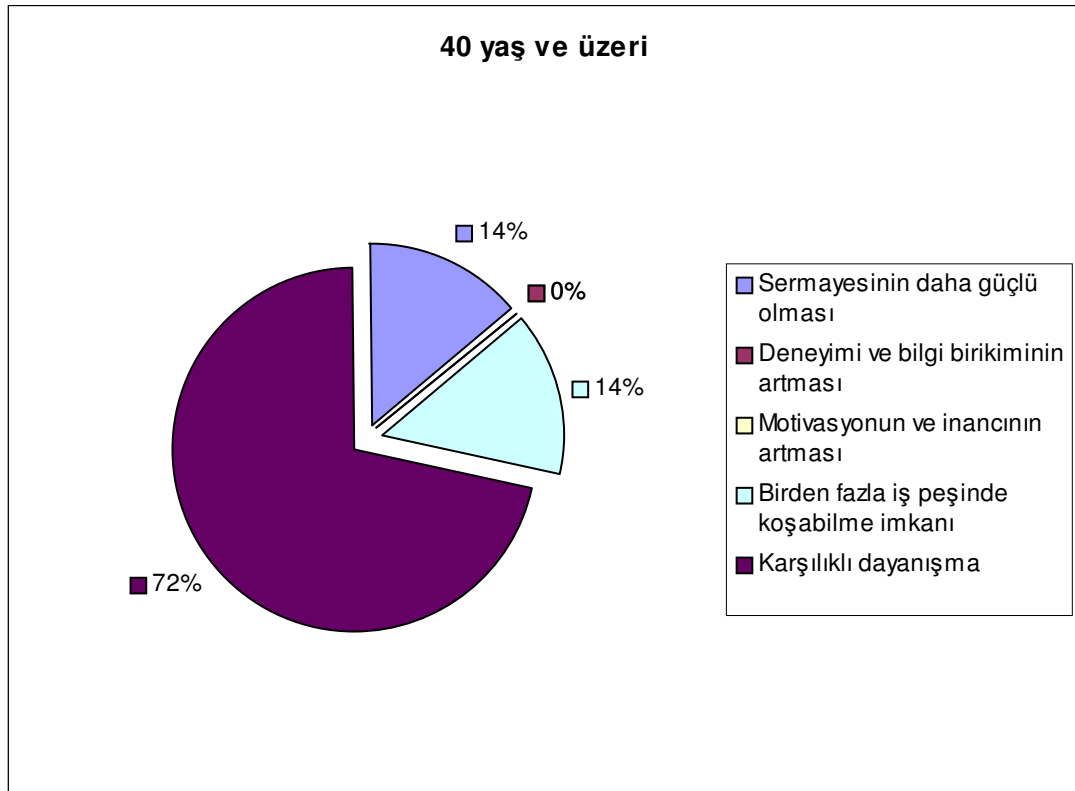
Şekil C.7.3 – İnşaat sektöründe ortak ile işe girme



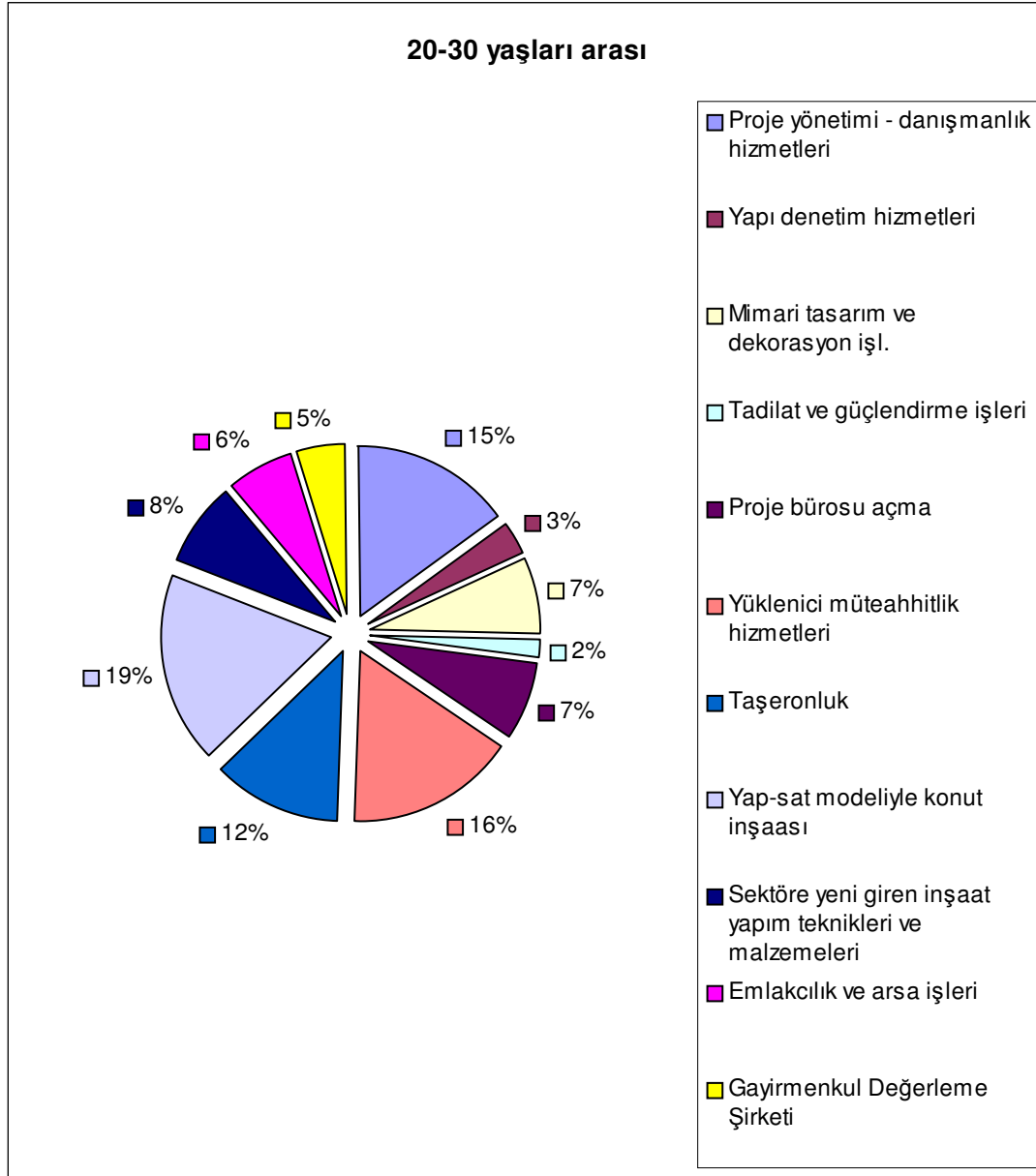
Şekil C.8.1 – Ortak ile çalışmanın avantajları



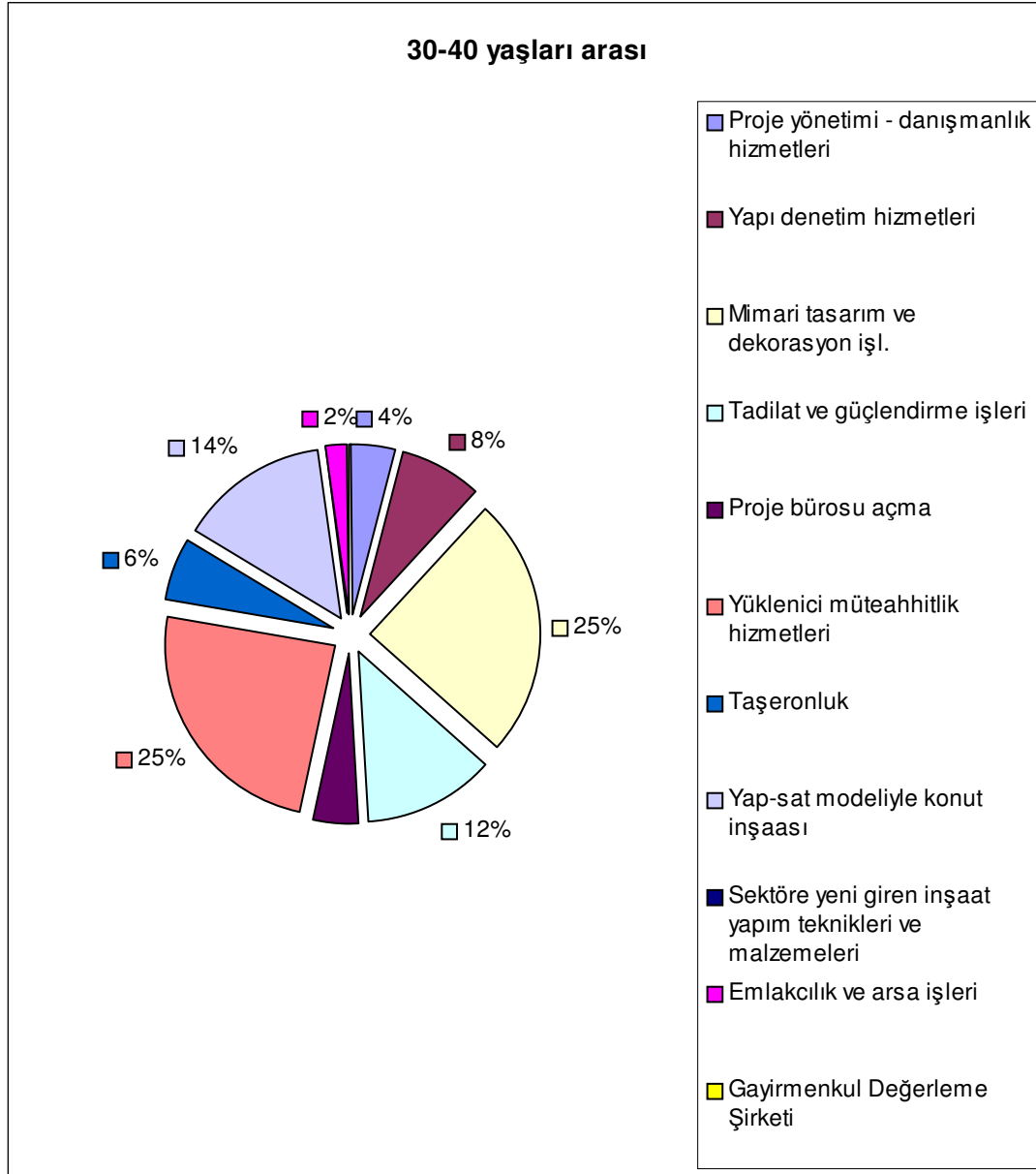
Şekil C.8.2 – Ortak ile çalışmanın avantajları



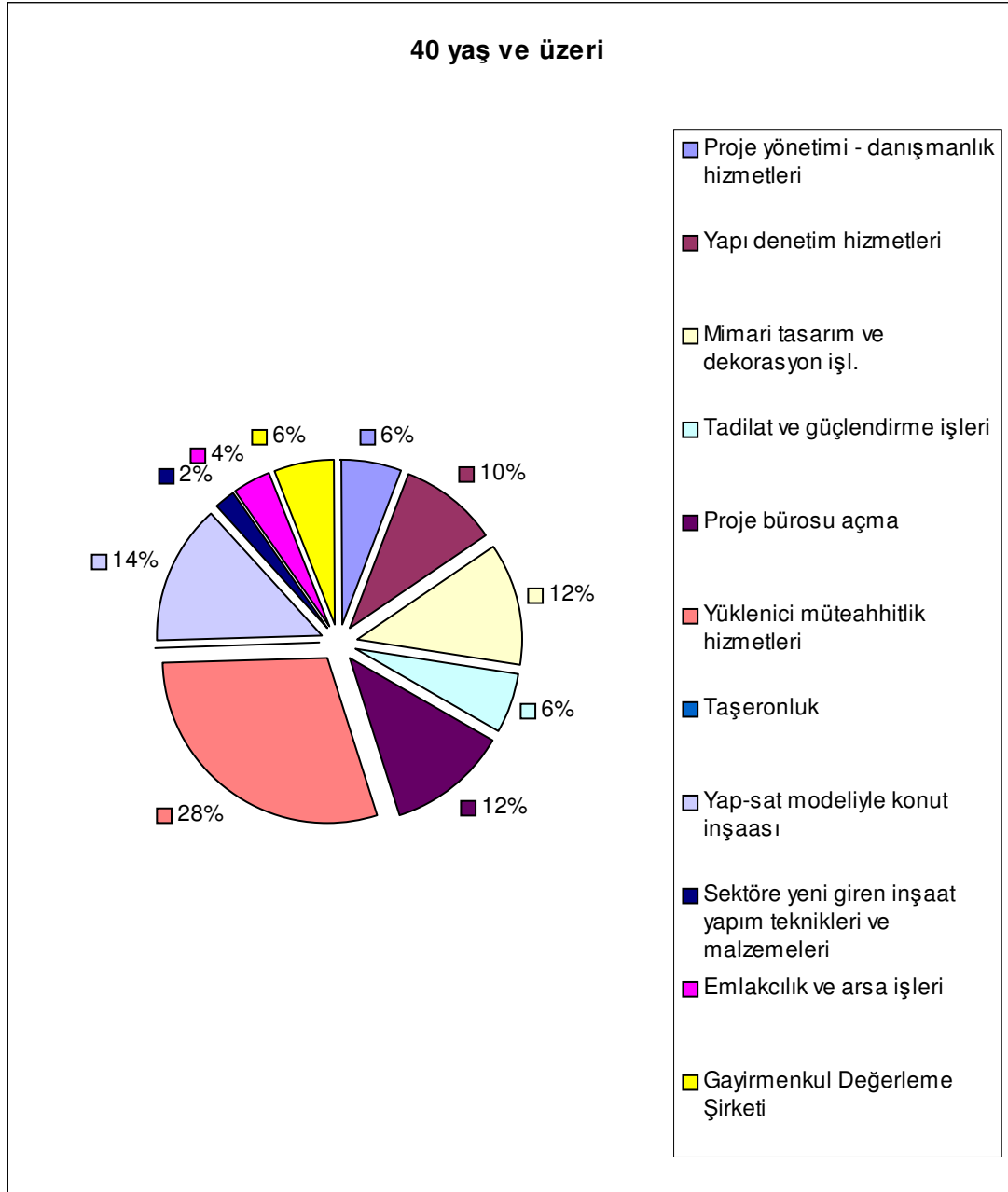
Şekil C.8.3 – Ortak ile çalışmanın avantajları



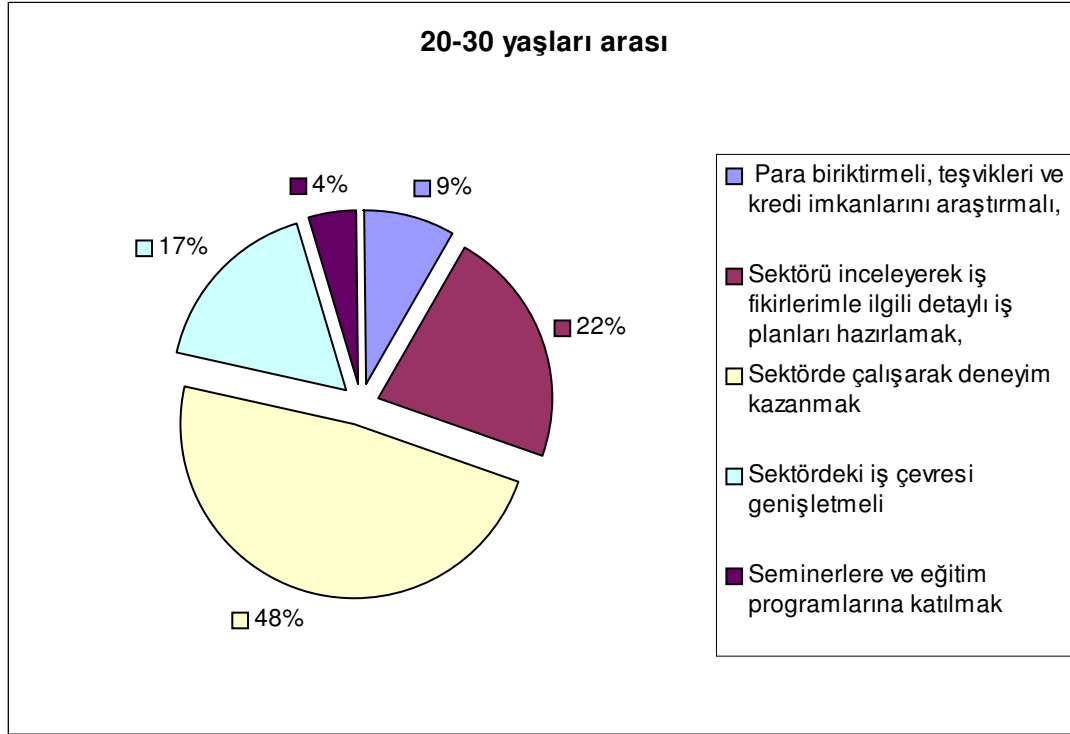
Şekil C.9.1 – İnşaat sektöründe iş kurulabilecek en cazip alanlar



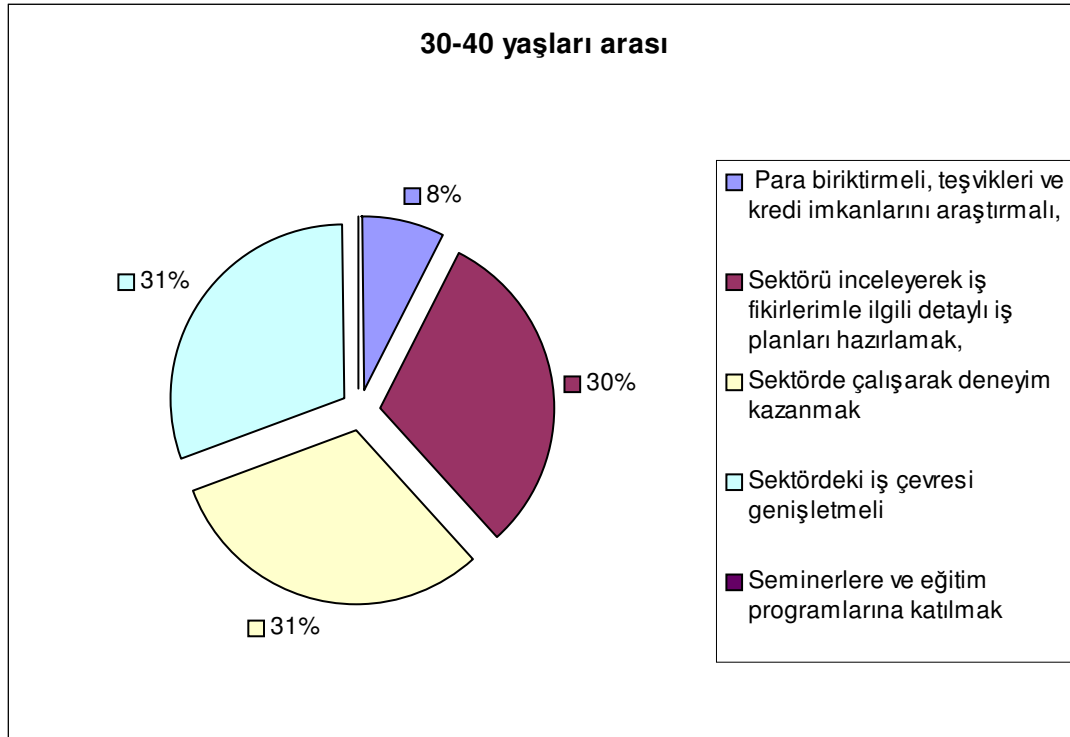
Şekil C.9.2 – İnşaat sektöründe iş kurulabilecek en cazip alanlar



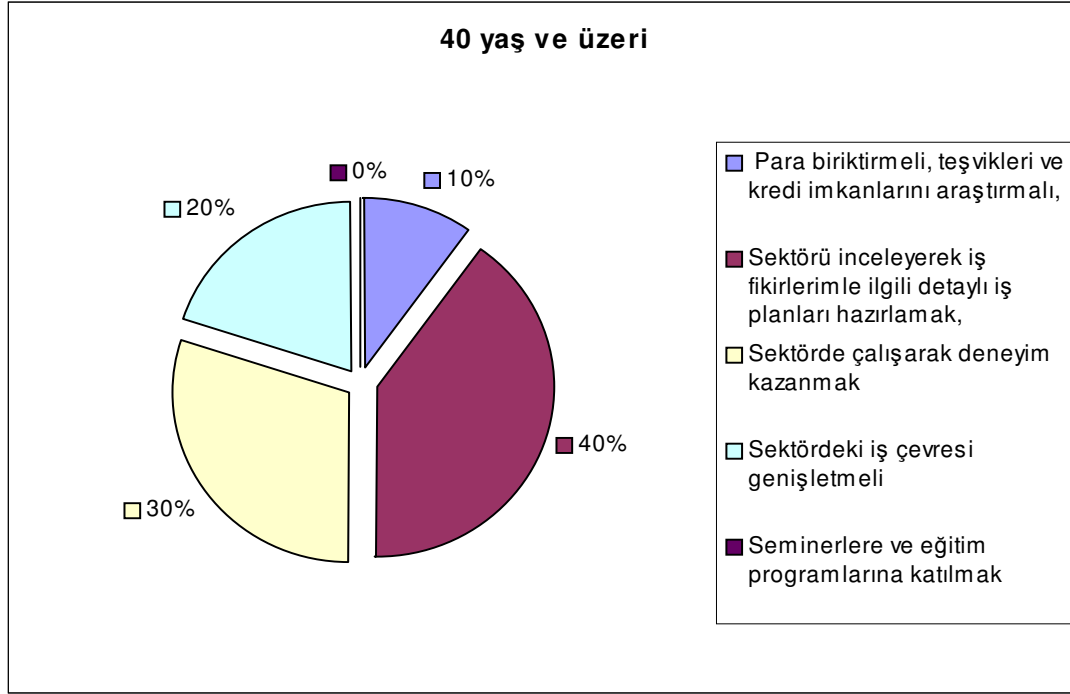
Şekil C.9.3 – İnşaat sektöründe iş kurulabilecek en cazip alanlar



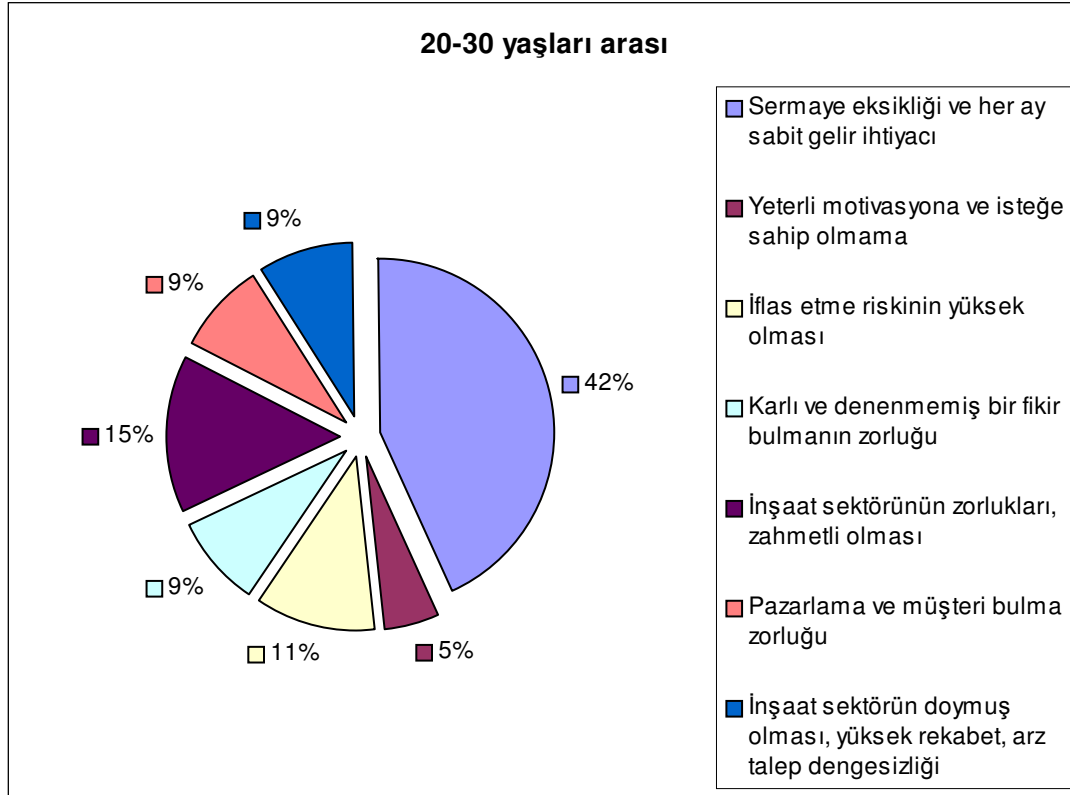
Şekil C.10.1 – İşin kurulma öncesinde geçilmesi gereken aşamalar



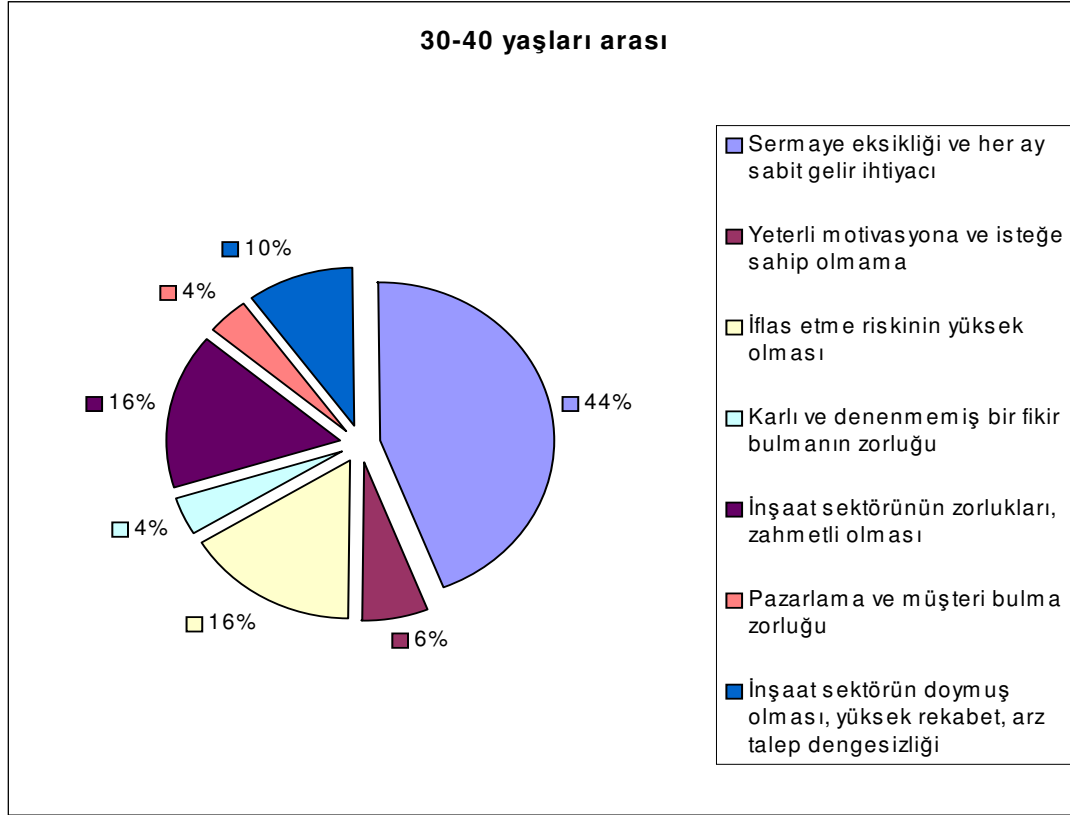
Şekil C.10.2 – İşin kurulma öncesinde geçilmesi gereken aşamalar



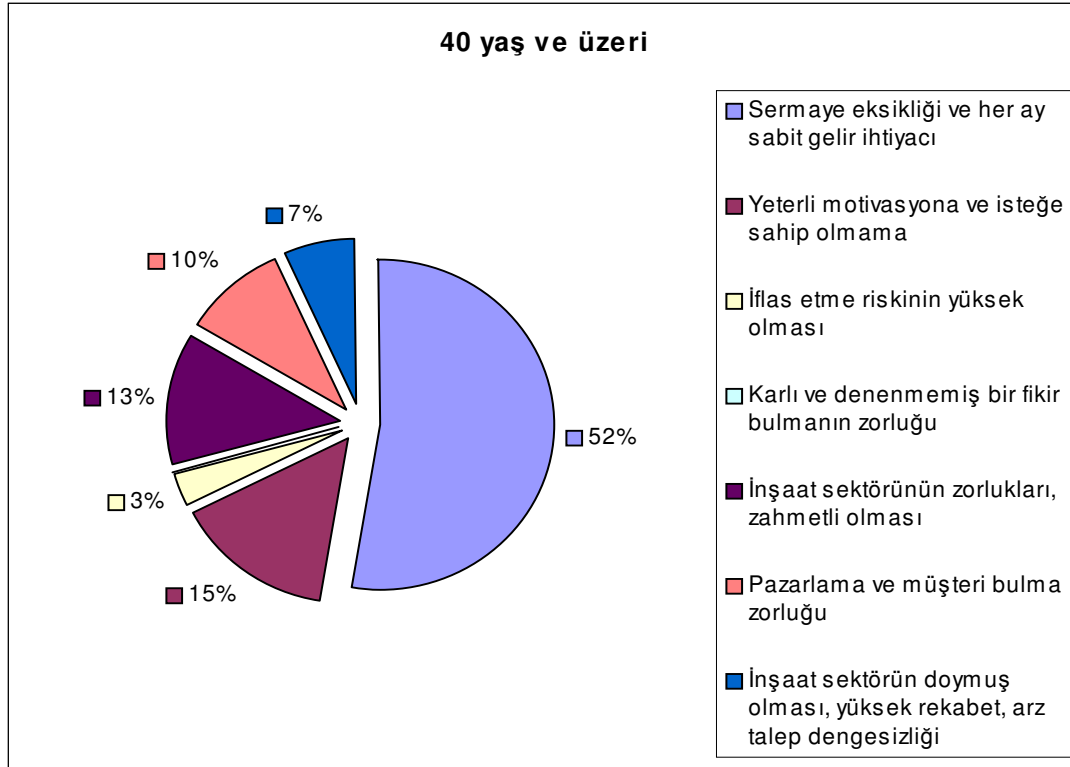
Şekil C.10.3 – İşin kurulma öncesinde geçilmesi gereken aşamalar



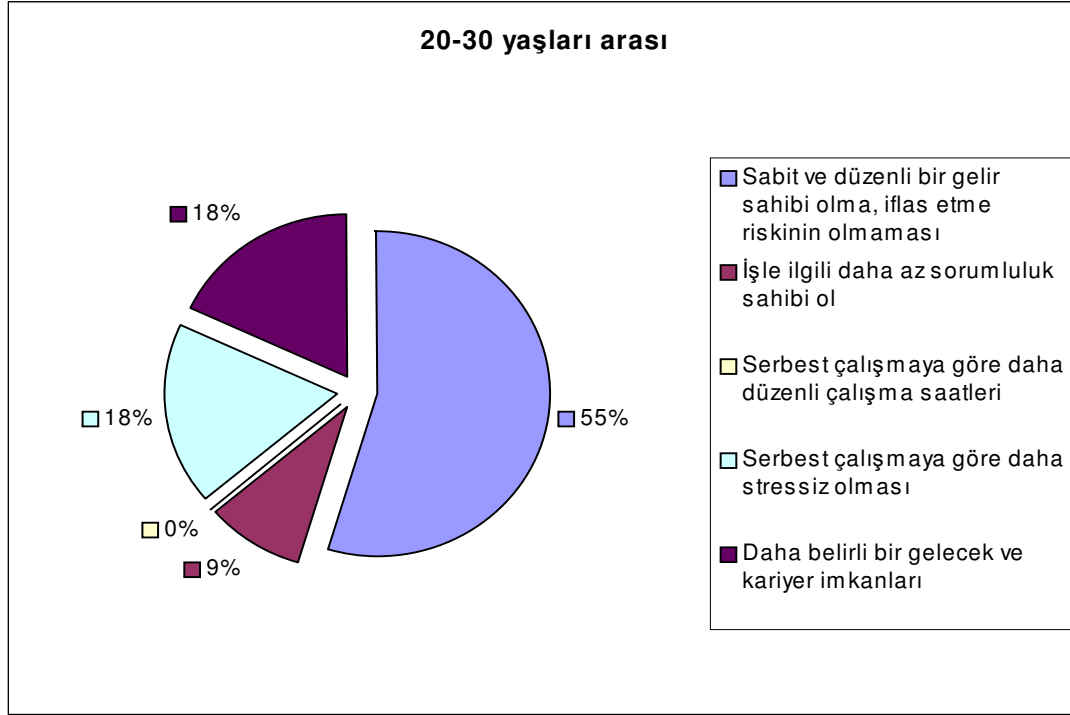
Şekil C.11.1 – İş kurmayı engelleyen nedenler



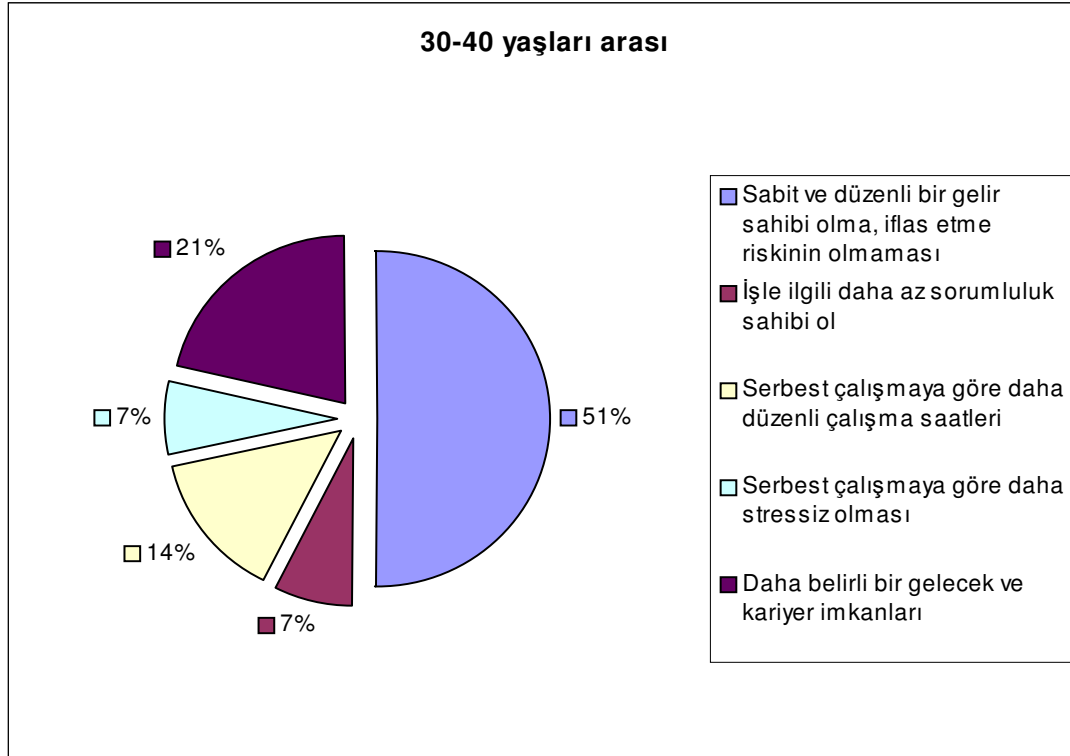
Şekil C.11.2 – İş kurmayı engelleyen nedenler



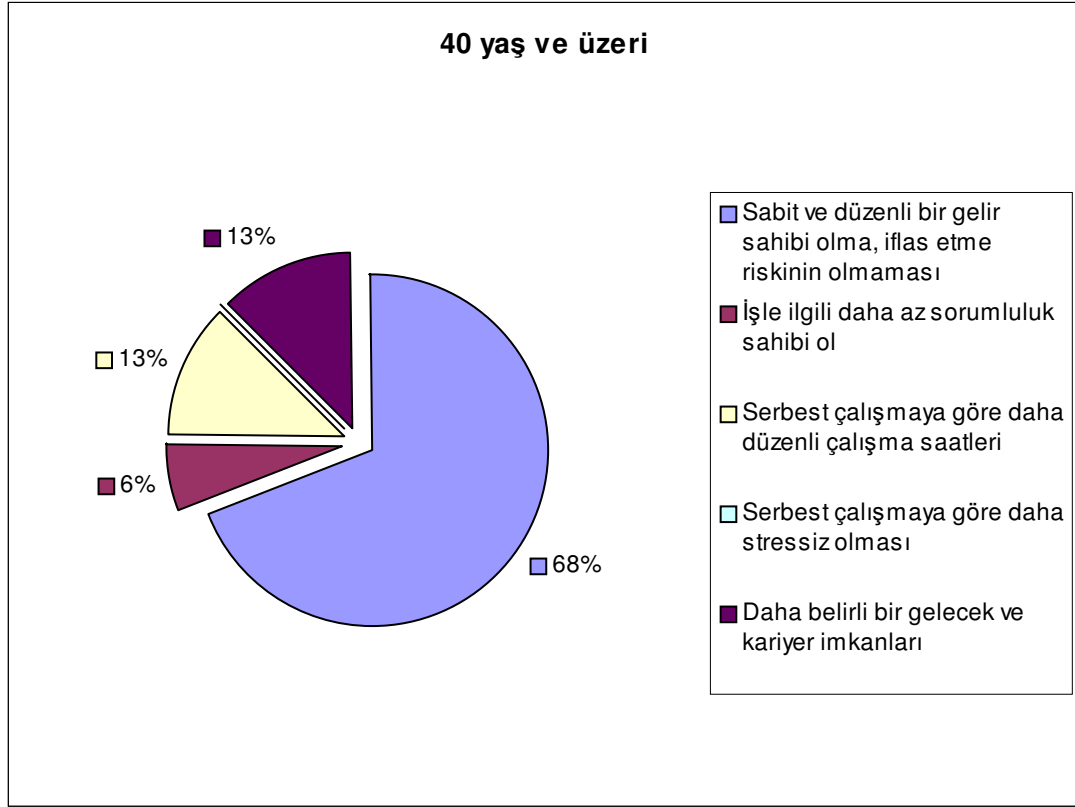
Şekil C.11.3 – İş kurmayı engelleyen nedenler



Şekil C.12.1 – İnşaat sektöründe ücretli çalışmanın avantajları



Şekil C.12.2 – İnşaat sektöründe ücretli çalışmanın avantajları



Şekil C.12.3 – İnşaat sektöründe ücretli çalışmanın avantajları

GİRİŞİMCİLİK KONUSUNDAKİ ÜNİVERSİTE FAALİYETLERİ**Devlet Üniversiteleri**

- Adnan Menderes Üniversitesi
 - "Türk Vergi Sisteminin Girişimciliğe Engel Olan Yönleri" çalışması
- Akdeniz Üniversitesi
 - Girişimcilik ve Küçük İşletmeler Dersi
 - Kişisel yayınlar
- Anadolu Üniversitesi
 - Anadolu Üniversitesi Girişimcilik Eğitim ve Araştırma Birimi
 - "Ulusal Girişimcilik Akademisi" başlıklı üç konferans (2002, 2003, 2004)
 - "Piyasa Ekonomisi ve Girişimcilik" konulu Konferans
 - "Girişimcilik ve Girişimcinin Yol Haritası-İş Planı" adlı yayın
 - "En İyi İş Planı Değerlendirme Yarışması" Değerlendirme Komitesine katılım.
- Ankara Üniversitesi
 - Girişimcilik danışmanlığı
 - Girişimcilik becerilerinin geliştirilmesi için bölgesel eğitim faaliyetleri
 - Kadın girişimcilerin yöneticilik becerilerinin geliştirilmesi için faaliyetler
 - 6. Çerçeve Programında kadın girişimciliği platformuna yönelik proje çalışmaları
- Balıkesir Üniversitesi
 - Girişimcilik dersi
- Boğaziçi Üniversitesi
 - Topluma Girişimci Bireyler Kazandırma Projesi
 - "İş Geliştirme ve Girişimcilik" dersi
- Celal Bayar Üniversitesi
 - "Girişimcilik ve Toplam Kalite Yönetimi" dersi

- Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi
 - Kişisel yayın ve makaleler
 - Çukurova Üniversitesi
 - Girişimcilik dersi
 - Dokuz Eylül Üniversitesi
 - Kişisel akademik çalışmalar
 - Katılımcı Girişimcilik Projesi
 - Ege Üniversitesi
 - "Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği" dersi
 - Türk Kadınının El Emeğinin Tanıtımı Değerlendirilmesi, Kadın Girişimciliğinin Desteklenmesi Projesi
 - Erciyes Üniversitesi
 - Girişimcilik dersi
 - "Girişimcilik ve KOBİ'lerin Yönetimi" dersi
 - Gazi Üniversitesi
 - Girişimcilikle ilgili akademik çalışmalar
 - Gaziantep Üniversitesi
 - Kişisel Çalışmalar
 - Sosyo Kültürel Değerler Açısından Anadolu'daki Girişimci Profili Projesi
 - Hacettepe Üniversitesi
 - Piyasa Ekonomisi ve Girişimciliği Geliştirme Merkezi
 - Girişimcilik Eğitim Programı
 - Girişimcilik konusunda yazılım projesi
- Yoksullukla Mücadelede Girişimciliğin Geliştirilmesi Proje Teklifi
- İstanbul Üniversitesi
 - Kişisel Çalışmalar
 - Lisans düzeyinde girişimcilik ve küçük işletmeler konusu

- İstanbul Teknik Üniversitesi
 - Genç Girişimci Geliştirme Projesi (G3P)
- İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü
 - "Ege Bölgesinde Ne Üretelim" Proje Yarışması
- Kırıkkale Üniversitesi
 - "Girişimcilik ve KOBİ'ler" adlı kitap
 - "Girişimciler İçin İşletme Yönetimi" adlı kitap
- Mersin Üniversitesi
 - Girişimcilik eğitimi (öğretim üyeleri)
 - Girişimcilik dersi (öğrenciler)
 - GGGP dahilinde hazırlanan projelerin bitirme projesi olarak kabul edilmesi
 - Kariyer Merkezi (girişimcilik eğitimi, liderlik, yaratıcı düşünce dersleri, seminerler)
- Mustafa Kemal Üniversitesi
 - Girişimcilik dersi
- Ondokuz Mayıs Üniversitesi
 - Teknoloji Merkezi
- Osmangazi Üniversitesi
 - "Girişimcilik ve Yatırım Projeleri Analizi" dersi
 - "Eskişehir'deki KOBİ'lerin Pazarlama ve Finansman Problemleri ile İşletme
 - Yöneticilerinin İş Ahlakı Algılamalarının Belirlenmesi' Araştırma Projesi
- Pamukkale Üniversitesi
 - Kişisel akademik çalışmalar
 - Küreselleşme Çerçevesinde KOBİ'ler, Girişimcilik ve Kadın Girişimciliği Projesi
- Sakarya Üniversitesi
 - Girişimcilik dersi
 - Girişimciliğin Özendirilmesi ve KOBİ Teşvikleri
 - Anadolu Sanayinin Gelişmesinde Bayan Girişimciler (kongre)
 - Girişimcilik konusunda yurtdışı konferanslara katılım

- Selçuk Üniversitesi
 - Girişimcilik dersi
- Trakya Üniversitesi
 - Kişisel akademik çalışmalar
- Yıldız Teknik Üniversitesi
 - GGGP
Girişimciliği Geliştirme Programı (eğitim)
- Zonguldak Karaelmas Üniversitesi
 - GGGP
Girişimcilik dersi

Vakıf Üniversiteleri

- Atılım Üniversitesi
 - Girişimcilik Eğitim Semineri
 - GGGP
- Başkent Üniversitesi
 - Girişimcilik ve KOBİ'ler dersi
 - Proje (Başkent Üniv.-OSİAD işbirliği)
- Bilkent Üniversitesi
 - "Yenilikçi Proje Tasarım ve Geliştirme" dersi
 - "Girişimcilik Yönetimi" dersi
- Çağ Üniversitesi
 - GGGP
 - İş Kurma ve Girişimciliği Destekleme Merkezi kurulması planlanmaktadır.
- Haliç Üniversitesi
 - Girişimcilik dersi
- Fatih Üniversitesi

- Kariyer Planlama Merkezi - Öğrencilere girişimcilik konusunda danışmanlık verilmektedir.
- İstanbul Bilgi Üniversitesi
 - Yenilik Üretme ve Girişimcilik Kültürü Projesi
 - "Innovation Management and Entrepreneurship Culture" dersi
- İzmir Ekonomi Üniversitesi
 - Girişimcilik dersi
- Kadir Has Üniversitesi
 - "Türkiye'de Girişimcilik ve Önündeki Engeller"-Genç Girişimciler Forumu
- Sabancı Üniversitesi
 - Girişimcilik dersi
 - Girişimciliği Geliştirme Programı (eğitim)

Serbest Müşavir Mühendislik Hizmetleri Büroları Tescili ve Mesleki Denetim Yönetmeliği⁹**Amaç**

Madde 1 – Yönetmeliğin amacı (5 Ağustos 1983 gün ve 66 sayılı KHK ve 16 Eylül 1983 gün ve 85 sayılı KHK ile değişik) (62235) 7303 sayılı TMMOB Yasası yükümleri uyarınca, serbest çalışan ve inşaat mühendisliğinin hizmetleri üreten kişi ve kuruluşların mesleki etkinliklerinin İMO tarafından denetlenmesiyle, inşaat mühendisliği hizmetlerinin mesleki bilimsel teknik esaslar, ülke ve meslektaş yararları yönünden gelişmesini sağlamak, üretilen hizmetlerin İMO standartları ve yönetmelikleri ile ülkemizde geçerli diğer standartlar ve yönetmelikler ve esaslara uygunluğunu sağlamak; İMO tarafından belirlenen inşaat mühendisliği hizmetleri asgari ücretlerinin uygulanmasıyla, meslektaşlar arasında haksız rekabeti önlemek; serbest inşaat mühendisliği hizmeti veren kişi ve kuruluşların mesleki deneyim, kapasite ve yeterlilik açısından değerlendirmelerine esas olan kayıtlarının tutulmasını sağlamak ve ülkemizin inşaat mühendisliği alanındaki bilimsel – teknik gücünün envanterini oluşturmaktır.

Kapsam

Madde 2 – Bu yönetmelik, serbest çalışarak inşaat mühendisliği hizmetleri üreten inşaat mühendisleri ile başka üretim birimleri içinde de olsa; bu hizmetleri yapan gerçek tüzel kişi, kuruluş ve işyerleri esaslar ve Madde 9’da belirtilen İMO mesleki denetimine ait esasları kapsar.

Kısaltmalar

Madde 3 – Bu yönetmelikte geçen:

- a- “İMO” kısaltması, İnşaat Mühendisleri Odası,
- b- “SMM” kısaltması, Serbest Müşavir Mühendis ve Mühendislik,
- c- “İMH” kısaltması İnşaat Mühendisliği Hizmetleri, anlamında kullanılmıştır.

Tanımlar

Madde 4 –

a- 3458 sayılı Yasanın verdiği yetkiyle Madde 5’de belirtilen İMH’lerinden birini veya birkaçını ücreti karşılığında, kendi hesabına veya kamu kurum kuruluşları dışında, bir gerçek tüzel kişi hesabına ücretli veya ortak bir bağlantı içinde yapan inşaat mühendisi ve inşaat yüksek mühendisine “serbest müşavir mühendis”, (SMM) denir.

b- “SMM” hizmetlerini yapmak üzere bünyesinde en az bir SMM’i ücretli veya ortak bir bağlantı içinde bulunduran gerçek tüzel kişi veya kuruluşlara Serbest Müşavirlik Mühendislik “SMM” bürosu denir.

c- “SMM” bürosu, İMH’lerini yapabilmek için İMO’na kayıt ve tescilini yaptırmakla yükümlüdür.

d- İMO kayıt ve tescilini yaptıran “SMM” bürosuna “Büro Tescil Belgesi” verir.

e- “SMM” bürosu tarafından istenirse, resmi veya özel kurum ve kuruluşlardan alınan, noterden onaylı iş bitirme ve denetleme belgeleri ile İMO’nca istenen, noterden onaylı mevcut teknik işgücü beyanı esas alınarak, (İMO Merkezi Yönetim Kurulunca onaylanmak koşuluyla) Madde 6’da belirtilen ihtisasa konularından biri veya birkaçı için “SMM” bürosuna “ihtisas bürosu” unvanı verilir. İhtisas bürolarının kayıtları İMO’ da ayrı tutulur.

f- Tüm “SMM” büroları, İMO’nın “Büro Tescil Belgesi”ni işyerinde görünür bir yere asmakla yükümlüdürler.

SMM Hizmetleri

Madde 5 – İnşaat mühendisliği ile ilgili aşağıda belirtilen işler bu yönetmelik kapsamına giren SMM hizmetleri sayılır.

- a- Etüt ve fizibilite hizmetleri,
- b- Proje hizmetleri,
- c- Araştırma ve geliştirme,
- d- Danışmanlık Hizmetleri (Müşavirlik Hizmetleri)
- e- Kontrollük,
- f- Uygulama Yönetimi,
- g- Röleve Projesi,
- h- Keşif – şartname –ihale dosyası düzenleme hizmetleri,
- i- Hakediş ve kesin hesap hizmetleri

İnşaat Mühendisliği İhtisas Konuları

Madde 6 –

- a- Zemin üstü yapılar,
 - i. Yığma, betonarme karkas binalar, sanayi yapıları,
 - ii. Çelik yapılar,
 - iii. Yüksek yapılar (gökdelenler),
- b- Ulaştırma yapılar,
 - i. Karayolları,
 - ii. Demiryolları,
 - iii. Hava meydanları,
- c- Köprüler,
- d- Su yapıları,
 - i. Sulama – kurutma,
 - ii. İçme suyu ve kanalizasyon,
 - iii. Barajlar,
 - iv. Limanlar,
- e- Tüneller,
- f- Zemin mühendisliği,

Büro Tescil Belgesi Verilmesi ve Yenilenmesi

Madde 7 – Büro tescil belgesi verilmesi ve yenilenmesi işlemleri aşağıdaki kuralları uygun olarak yürütülür.

- a- İlk kez belge almak isteyen kişi yada kuruluş, çalışacağı ilin / ilçenin bağlı bulunduğu İMO Şube veya Temsilciliğine yazılı olarak başvurur ve gerekli belgeleri verir.
- b- İMO Şube ve Temsilcilikleri gerekli denetim ve işlemleri tamamlayarak, evrakların birer suretinin olumlu veya olumsuz görüşle İMO Merkezine iletirler.
- c- Büro tescillerini İMO Merkez Yönetim Kurulu onaylar. Belge verilmesi uygun görülen kişi ve kuruluşlara belgeleri şube veya temsilcilikleri tarafından iletir.
- d- Verilen büro tescil belgeleri her yıl SMM Bürosunun bizzat başvurusu ile şubelerce onaylanır.
- e- Büro kayıt ve tescil için İMO Merkez Yönetim Kurulunca belirlenen tescil ve onay ücretleri alınır. Zamanında onayını yaptırmayan bürolardan %50 gecikme zammı alınır ve gecikmeler İMO Yönetim Kuruluna bildirilir.

f- İMO Merkez Yönetim Kurulu bu yönetmelik hükümleri gereğince “Büro Tescil Belgesi” yenilenmemesine ve geçersiz kılınmasına yetkili son karar organıdır.

g- Tescile esas bilgi ve belgelerin İMO’na verilmesinde, gerçeğe aykırı beyanda bulundukları tespit edilen, Tescil Belgesi üzerinde herhangi bir değişiklik yapan, tescile esas olan şartlarda, meydana gelen değişiklikler 1 ay içinde İMO’na bildirmeyen kişi kuruluşlar hakkında bu yönetmeliğin 14.maddesinde belirtilen hükümler uygulanır.

h- “Büro Tescil Belgesi” almak için İMO’na başvuran kişi ilgili hükümlere uyacağını taahhüt etmiş sayılırlar. Belgesini almayan veya yenilemeyen bürolara hiçbir Oda Belgesi verilmez.

Büro Tescil Belgesi Verilmesi

Madde 8 – SMM hizmetleri yapmak üzere Büro Tescil Belgesi almak isteyen gerçek tüzel kişi ve kuruluşların İMO’na kayıt ve tescilinin yapılması için, aşağıdaki şartlar aranır:

a- Büro adına çalışan en az bir SMM bulunması, büro adına ne sıfatla (ortak veya ücretli) başvuruda belirtilmesi ve belgelenmesi. Büronun kuruluş statüsü gereği vergilendirmeye tabi olduğunun, bağlı bulunduğu vergi dairesince verilen vergi levhasının fotokopisi ile belgelenmesi, tescilli büronun işyerinin mühendislik hizmeti vermeye uygun olması, iş yerinin adresinin beyanı;

b- Örnek 1’deki başvuru formunun doğru ve eksiksiz doldurulması, değişiklik durumunda bir ay içinde bildiriminin yapılması.

c- Ücretli çalışan SMM’lerin asgari ücretleri her yıl inşaat Mühendisleri Odasınca belirlenir.

Ücretli SMM çalıştıran gerçek tüzel kişi ve kuruluşlar onaylanmış olan 4 aylık sigorta 4 aylık sigorta prim bordrolarının fotokopilerini İMO Şube ve Temsilciliklerine onay tarihinden yükümlülüğe uymayan kişi ve kuruluşlar hakkında bu yönetmeliğin 14.maddesindeki hükümler uygulanır.

Mesleki Denetim

Madde 9 – İMO mesleki denetim Madde 5’de belirtilen inşaat mühendisliği SMM hizmetlerinden yığma, betonarme karkas, çelik vb. Yapıların proje ve fenni mesuliyet (teknik uygulama sorumluluğu) hizmetlerinin denetimidir. İşçi sağlığı ve iş güvenliği konusu fenni mesuliyet (TUS) kavramı dışında ayrı bir uzmanlık konusudur. Teknik uygulama sorumlusunu (fenni mesulü) kapsamaz.

Madde 10 – 3194 sayılı İmar Yasasının 38.maddesine göre yapılan statik betonarme projelerini yapmaya ve yapıların taşıyıcı sistem fenni mesuliyetini almaya yalnız inşaat mühendisleri yetkilidir.

Madde 11 - İMO mesleki denetiminden geçecek projeler; hesap ve çizim yönünden İMO standartlarına, Türk Standart ve Şartnameleri ile Afet Bölgelerinde Yapılacak Yapıları Hakkında Yönetmelik vb. Yönetmelik hüküm ve koşullarına uygun olacaktır.

Madde 12 – Yapı fenni mesuliyetini üstlenen inşaat mühendisi, fenni mesuliyet hizmetini ilgili yasa ve yönetmeliklerle, İMO şartnamelerine uygun olarak mesleki yetkilerini kullanacak ve sorumluluklarını yerine getirecek ve fenni mesuliyet görevini gereği olan yapı iş defterini düzenli tutacaktır.

Madde 13 – SMM hizmetlerinin yürütülmesinde SMM Tescilli Büro ve İMO aşağıda belirtilen şartlara uyarlar.

a- İMO mesleki denetim kapsamındaki SMM hizmetlerinin yürütülmesinde, meslek mensupları arasında haksız rekabeti önlemek, üretilen hizmetin nitelikli, şartname ve standartlara uygun, ülke yararına olmasını sağlamak amacıyla gerekli gördüğü önlemleri alır.

b- İMO yöneticileri ve mesleki denetim görevlileri yapılan hizmetleri ve uygulamayı incelemeye ve vize etmeye, belirlenen eksiklerin ve yanlışların düzeltilmesini istemeye, yapılan işleri yerinde denetlemeye yetkilidir.

c- Büro tescil belgesi bulunmayan, belgesini yenilemeyen, belgesi İMO tarafından süreli veya süresiz iptal edilen kişi ve kuruluşlar SMM hizmetini yapamazlar.

d- SMM Tescilli Büro ve yönetmelik kapsamına giren tüm işlerinde ve yapacağı hizmet sözleşmelerinde mesleki esasla ülke ve meslektaş yararları doğrultusunda geçerli kanunlar ve borçlar hukuku çerçevesinde, iyi niyet kurallarına uygun davranarak, mesleki denetimle ilgili (proje ve fenni mesuliyet) hizmetleri konularında yürürlüğe konulmuş İMO şartnamelerine, standartlarına ve İMO tarafından belirlenmiş asgari ücret tarifelerine uyacaktır.

e- SMM Tescilli Bürosu, Madde 9’da belirtilen SMM hizmetlerini ilgili kişi, idare veya onay makamında; istensin veya istenmesin, İMO denetiminden geçirecek ve vize ettirecektir. Uymadığı tespit edilen kişi ve kuruluşlar hakkında bu yönetmeliğin 14.Madde hükümleri uygulanır.

f- SMM Tescilli Bürolar, İMO mesleki denetimine tabii hizmetlerini, vize ve denetim için bağlı bulundukları şube ve temsilciliklere sunarken aşağıdaki belgeleri ve hizmetin

tümü göz önüne alınarak, İMO tarafından kararlaştırılan diğer belgeleri, İMO şube ve temsilciliklerine vermekle yükümlüdürler.

g- Proje ve fenni mesuliyete ait hizmet ürünü dokümanlar (proje, yapı iş defteri, sözleşme vb.)

h- İşveren ve SMM tescili büro arasında imzalanmış, varsa Oda tarafından hazırlanmış örneğine uygun sözleşme sureti.

i- Hizmete dair en az kesilmiş, varsa Oda tarafından hazırlanmış, örneğine uygun serbest meslek makbuzu veya şatura, SMM üyenin kaşesi, imzası, SMM Tescilli Büro numaraları, üye sicil numarası, vergi dairesi adı ve vergi numarası, büro adresi, işverenin adı ve adresi bulunacaktır.

j- SMM Tescilli Bürolarla işveren arasında doğabilecek görevini yerine getirerek, kararını taraflara bildirir. SMM Tescilli Büro, bu durumda İMO'nun vereceği karara uymakla yükümlüdür.

Yürütme

Madde 14 – Bu yönetmeliği İMO Merkez Kurulu yürütür. “SMM” büroları, mesleki denetim kapsamına giren hizmetleri yürütürken, yönetmelik şartlarına uymadıklarının belirlenmesi halinde İMKO Merkez Yönetim Kurulu şilin ağırlığına göre;

a- Büro tescil belgesinin 15 günden 6 aya kadar geçersiz kılınmasına,

b- Büro tescil belgesinin süresiz iptaline yetkilidir.

Yürürlük

Madde 15 - Bu yönetmelik İMO Genel Kurulunun kabulü ile İMO Merkez Yönetim Kurulunca yayınlanmasından itibaren İMO şube ve temsilciliklerinin bulunduğu il ve ilçelerde 6 ay, diğer il ve ilçelerde 1 yıl içinde yürürlüğe girer.

Geçici Madde 16 – YÖNETMELİK'TEN ÇIKARILMIŞTIR.

Madde 17 – Yürürlük tarihi : 05 Mart 1994 (İMO Genel Kurul Kabulü ile)

TMMOB SERBEST MÜHENDİSLİK VE MİMARLIK HİZMETLERİ ASGARI ÜCRET YÖNETMELİĞİ

22 Nisan 1990 tarih ve 20500 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir.

01. AMAÇ

Bu yönetmelik, 7303 sayılı Kanun 66 Sayılı KHK ve 85 Sayılı KHK ile bazı maddeleri değiştirilen 6235 sayılı TMMOB Kanunu, 3065 sayılı KDV Kanunu, gereği yapılacak mühendislik mimarlık hizmetlerinin, ülkenin, mesleğin ve tekniğin gereklerine uygun bir şekilde tanımını, uygulanmasını, koordinasyonunu ve gelişimini temin ve ülke çapında uygulanacak ücretlerdeki asgari miktarları tespit etmek ve denetimini sağlamak amacıyla hazırlanmıştır.

02. KAPSAM

Bu yönetmelik 88/13 181 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı'nda yer alan idare tanımındaki kuruluşların dışındaki kişi ve kuruluşları, bunların yaptırmakta olduğu mimarlık ve mühendislik hizmetlerini ve bu hizmetlerin niteliğine göre karşılığında ödenecek asgari ücretleri kapsar.

03. İSTİSNALAR

Maaş, ücret ve benzeri ödemeler karşılığında zamanla kayıt altına alınmış, niteliği ve türü belirtilmemiş hizmetlere ait bedellerin tespit edilmesi bu yönetmeliğin kapsamı dışındadır. Bilirkişilik, Hakemlik, Ekspertiz ve Teknik Müşavirlik hizmetleri ile ilgili asgari ücretler, mevcut ilgili yönetmelik ve değişiklikleri olarak TMMOB'ce belirlenerek ayrıca yayınlanır.

04. DEYİMLER VE TANIMLAR

Bu yönetmelikte geçen deyimler ve tanımlar aşağıdadır.

04.01. Mühendis-Mimarlık Mühendislik ve mimarlık hizmetlerini uzmanlık ve çalışma konuları ile TMMOB ve bağlı bulundukları Meslek Odaları yasa, tüzük ve yönetmeliklerine göre yapmaya yetkili kişilerdir.

04.02. Mühendislik ve Mimarlık Hizmetleri (MMH) Mühendis ve mimar ünvan ve etkisi ile mesleğin icrasında her türlü araştırma, müşavirlik, bilirkişilik, etüd, harita, plan, proje, resim ve hesaplarının hazırlanması ve bunların uygulanması ile ilgili her türlü

kontrollük hizmetlerinin uzmanlık konularına, ilgili kanunlara, tekniğin ve mesleğin genel ilke ve menfaatlerine uygun olarak uyum ve birlik içinde yapılmasıdır.

04.03. Asgari Ücret Her türlü MMH'nin yürürlükteki yasa ve yönetmelikler uyarınca yapılabilmesi için TMMOB Yönetim Kurulu tarafından tesbit edilip ilgili Bakanlıkça uygun bulunduktan sonra ilan olunan en az ücretlerdir.

04.04. Asgari Çizim ve Düzenleme Esasları MMH ile ilgili her türlü harita, plan, proje, resim ve hesaplarının hazırlanması ile ilgili Bayındırlık ve İskan Bakanlığı standartları varsa diğer resmi kuruluşların standartları gözetilerek Meslek Odalarınca tespit ve ilan edilen ortak norm, standart ve ifade şekilleri ile bunların tanzim ve takdimine ait esaslardır.

04.05. İşveren MMH'ni yaptıracak özel kişi ve ortaklıklardır.

04.06. Mesleki Denetim MMH'nin ihtisas dalları arasında uyum ve işbirliği içinde yürütülmesi ve asgari ücret, asgari çizim ve düzenleme esasları açısından bu hizmetlerin Meslek Odaları ve Kontrol Büroları'nca denetlenmesidir.

04.07. Kontrol Büroları Bu yönetmeliğin uygulanmasını sağlamak üzere ilgili oda birimlerince zorunlu olarak oluşturulan ünitelerdir.

05. GENEL HÜKÜMLER

Mühendislik ve mimarlık hizmetleri, uzmanlık ve çalışma konularına göre ilgili Oda üyesi mühendis ve mimarlar tarafından yapılır.

06. MÜHENDİSLİK VE MİMARLIK HİZMETLERİ

Yapı üretimi, etüd, araştırma ve diğer MMH gerektiren herhangi bir yapım veya imalatın harita, plan, proje, teknik şartname, resim, hesaplarına fen ve sanat kurullarına işçi sağlığı ve iş güvenliği esaslarına, genel şantiye organizasyonu işlerine dair teknik mevzuata uygun olarak yürütülmesi ve denetlenmesi ilgili mühendis ve mimarlarca yapılır.

06.01. Etüd ve Proje Hizmetleri Her türlü araştırma, müşavirlik, bilirkişilik, etüd, harita, plan, proje resim ve hesaplarının hazırlanması konularına göre ilgili mühendis ve mimarlarca yapılır.

06.02. Mesleki Kontrollük Yapı üretiminin veya MMH gerektiren herhangi bir imalatın, yapımı sırasında, yürürlükteki yasa, yönetmelik, şartname ve projelerine uygunluğu mühendis ve mimarlarca uzmanlık konularına göre ayrı ayrı denetlenir.

06.03. Fenni Mesuliyet Yapı üretiminin veya MMH gerektiren herhangi bir imalatın onaylı proje, ruhsat ve eklerine uygun olarak yapılması, sürveyan, şantiye şefi ve mesleki kontrollük hizmetlerinin koordinasyonu, MMH ile ilgili her türlü hususun yürürlükteki yasalar ve yönetmelikler açısından denetlenmesi, o planla ilgili mühendis ve mimarca yapılır. Tüm bu iş ve işlemlerin gerçekleştirilmesinde işverene, resmi kontrol kurumlarına ve üyesi olduğu Meslek Odasına karşı bu mühendis ve mimarlar sorumludurlar.

ESAS HÜKÜMLER

07. HİZMETLERİN ASGARI ÜCRETLERİ

Kapsam maddesinde belirtilen ve ihtisas alanlarına göre yapılmış hizmetler için tespit edilen değerler asgari ücretler olup, hiçbir hizmet bu ücretlerin altında yapılamaz. Birden çok mühendislik-mimarlık hizmet dalının birlikte hizmetini gerektiren işlerde alınacak toplam asgari ücret; gerekli hizmet dalları için her yıl belirlenecek TMMOB Koordinasyon Katsayısı (KK) ile hizmet dallarının (gerektiğinde yöresel) asgari ücretleri (AÜ) çarpımlarının toplamı olarak hesaplanır. Toplam Asgari Ücret = (AÜ1 x KK1) + (AÜn x KKn) Asgari ücretin bölge katsayısı, Odaların yöre örgütlerince belirlenip, Oda merkezlerinin ve TMMOB Yönetim Kurulu'nun onayından ve birden fazla Oda'nın üretim alanındaki hizmetlerin bölge katsayılarının TMMOB Yönetim Kurulu'nca belirlenmesinden sonra her ikisi de bu yönetmeliğin 13. maddesi hükümlerine göre Resmi Gazete'de yayınlanır.

08. Bu yönetmelik kapsamında hizmet dallarına göre her yıl tablolar halinde belirlenen asgari ücret tarifeleri ile ilgili olarak, o meslek dalındaki Oda'nın hazırladığı ayrıntılı Asgari Ücret Tarife ve Esasları ile Büro Tescil Yönetmelikleri, bu Yönetmelik hükümlerine aykırı olmamak koşulu ile düzenlenir ve Resmi Gazete'de yayınlanır.

09. Klasik literatüre girmeyen özel uzmanlık ve tecrübeyi gerektiren yeni alternatif ve çözümlerin ortaya çıkacağı veya çok geniş bir araştırmayı gerektiren konulardaki mühendislik ve mimarlık hizmetleri için asgari ücret Odalarca ayrıca tespit edilir.

10. Mühendislik, mimarlık hizmetini yüklenen mühendis ve mimarlar bu yönetmelik hükümlerine göre belirlenecek Asgari Ücret Tarife Esasları ile tespit edilen ücretler karşılığı fatura kesmek ve bu faturaları odalarına ibraz etmek zorundadırlar.

11. MESLEKİ DENETİM UYGULAMALARI

MMH'nin ihtisas dalları arasında uyum ve işbirliği içinde yürütülmesi ve asgari çizim ve düzenleme esasları açısından bu hizmetlerin Meslek Odaları ve kontrol bürolarınca

mesleki denetim uygulamalarının nasıl yapılacağı, çıkarılacak "TMMOB Asgari Ücret ve Çizim Standartları Tespit Komisyonu ve Kontrol Büroları'nın Kurulmasına ilişkin Yönetmelik"te belirlenir ve bu Yönetmelik Resmi Gazete'de yayımlanır.

12. DİĞER HÜKÜMLER

12.01. Mühendislik ve mimarlık hizmetinin tümünün yaptırılmasından vazgeçilip, bir bölümünün yaptırılmasının istenmesi halinde buna ait MMH ücretleri bu bölümün asgari ücretine göre alınır.

12.02. MMH ayrı yıllarda yaptırılırsa ücret sözleşme yılındaki asgari ücrete göre hesaplanır. MMH sözleşmedeki süresinde bitirilemezse, MMH ücreti süre sonunda o yılın asgari ücretleri üzerinde ek sözleşme düzenlenerek hesaplanır.

13. Bu yönetmelik çerçevesinde belirlenecek bölgesel katsayılar ve asgari ücret tarifeleri, ilgili Bakanlığın uygun görüşü alındıktan sonra Resmi Gazete'de yayımlanır.

14. YÜRÜRLÜKTEN KALDIRMA

29 Temmuz 1986 gün ve 19179 sayılı Resmi Gazete de yayınlanan "TMMOB İnşaat Mühendisliği, Makina Mühendisliği, Elektrik Mühendisliği ve Mimarlık Hizmetleri Asgari Ücret Yönetmeliği"nin bütün hükümleri bu Yönetmeliğin yürürlüğe girmesiyle yürürlükten kaldırılır.

15. YÜRÜRLÜK

Bu Yönetmelik yayımı tarihinde yürürlüğe girer.

16. YÜRÜTME

Bu Yönetmelik hükümlerini yürütmekle TMMOB Yönetim Kurulu yetkilidir.

Sermaye Piyasası Mevzuatı Çerçevesinde Değerleme Hizmeti Verecek Şirketlere ve Bu Şirketlerin Kurulca Listeye Alınmalarına İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ

(12 / 08 / 2001 tarihli ve 24491 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmıştır.)

1- (12.06.2002 tarihli ve 24783 sayılı R.G.’de; Seri: VIII, No: 36 sayılı Tebliğ değişikliği yayımlanmıştır.)

2-(14.07.2003 tarihli ve 25168 sayılı R.G.’de; Seri : VIII, No:38 sayılı Tebliğ değişikliği yayımlanmıştır.)

3-(09.09.2004 tarihli ve 25578 sayılı R.G.’de; Seri : VIII, No: 43 sayılı Tebliğ değişikliği yayımlanmıştır.)

Seri : VIII

No : 35

BİRİNCİ BÖLÜM

Amaç, Dayanak, Tanım ve Kısaltmalar

Amaç

Madde 1 – Bu Tebliğin amacı, sermaye piyasası mevzuatına tabi ortaklıkların, sermaye piyasası mevzuatı uyarınca değerlendirme yaptırımları zorunlu tutulan işlemlerine ilişkin olarak değerlendirme hizmeti vermek üzere Kurulca listeye alınacak gayrimenkul değerlendirme şirketlerine ilişkin esasları belirlemektir.

Dayanak

Madde 2 – Bu Tebliğ, 28/7/1981 tarihli ve 2499 sayılı Sermaye Piyasası

Kanununun 15/12/1999 tarih ve 4487 sayılı Kanunla değişik 22 nci maddesinin birinci fıkrasının (r) ve (t) bentlerine dayanılarak hazırlanmıştır.

Tanım ve kısaltmalar

Madde 3 – Bu Tebliğde geçen;

Kanun : 28/7/1981 tarihli ve 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanununu,

Kurul : Sermaye Piyasası Kurulunu,

Şirket : Gayrimenkul değerleme şirketini,

Değerleme : Bir gayrimenkulün, gayrimenkul projesinin veya bir gayrimenkule bağlı hak ve faydaların belli bir tarihteki muhtemel değerinin bağımsız ve tarafsız olarak takdirini,

Gayrimenkul Değerleme Şirketi : Bir gayrimenkulün, gayrimenkul projesinin veya bir gayrimenkule bağlı hak ve faydaların belli bir tarihteki muhtemel değerinin bağımsız ve tarafsız olarak, bu değeri etkileyen gayrimenkulün niteliği, piyasa ve çevre koşullarını analiz ederek uluslararası alanda kabul görmüş değerleme standartları çerçevesinde yazılı olarak raporlayabilecek düzeyde bilgi ve tecrübe sahibi değerleme uzmanları vasıtasıyla takdir edilmesi konusunda faaliyet gösteren ve Kanunda ekspertiz kurumu olarak ifade edilen hizmet şirketini,

Değerleme Uzmanı : Bir gayrimenkulün, gayrimenkul projesinin veya bir gayrimenkule bağlı hak ve faydaların değerlemesini yapacak gayrimenkul değerleme şirketleri tarafından istihdam edilen, şirketin faaliyet konusunu yakından ilgilendiren inşaat mühendisliği, harita ve kadastro mühendisliği, işletme, ekonomi, mimarlık ve şehir ve bölge planlaması gibi alanlarda asgari 4 yıllık üniversite mezunu ve gayrimenkul değerlemesi alanında en az 3 yıl tecrübesi olan ve Kurulun lisanslamaya ilişkin düzenlemeleri çerçevesinde kendilerine Değerleme Uzmanlığı Lisansı verilen kişileri,

Sorumlu Değerleme Uzmanı : Şirket sermayesinde asgari %10 oranında pay sahibi olan, gayrimenkul değerlemesi alanında en az 5 yıl tecrübesi olan, değerleme uzmanı sayılmak için belirtilen diğer şartların tamamını taşıyan ve şirket adına değerleme çalışmasını kendi kişisel sorumlulukları ile yürüten ve şirket adına değerleme raporlarını tek başına imzalamaya yetkili olan değerleme uzmanlarını, Müşteri : Değerleme yaptırmak üzere şirket ile sözleşme imzalayan ortaklıkları,

İfade eder.

İKİNCİ BÖLÜM

Kurulca Listeye Alınmaya ve Listedenden Çıkartılmaya İlişkin Esaslar Başvuru koşulları

Madde 4 – Sermaye piyasası mevzuatı çerçevesinde değerleme hizmeti verebilmek amacıyla kurul listesine alınmak üzere başvuracak şirketlerin;

- a) Anonim şirket olmaları,
- b) Esas sözleşmelerinin Türk Ticaret Kanunu hükümlerine uygun olması,
- c) Ödenmiş sermayelerinin en az 300 milyar TL olması,

- d) Ödenmiş sermayelerini temsil eden hisse senetlerinin tamamının nakit karşılığı çıkarılmış olması,
- e) Hisse senetlerinin tamamının nama yazılı olması,
- f) **(Değişik: Seri: VIII, No: 36 sayılı Tebliğ ile)** Ödenmiş sermayesinin asgari %20'sinin, en az iki sorumlu değerleme uzmanına ait olması,
- g) Sorumlu değerleme uzmanları dahil en az 5 adet değerleme uzmanının istihdam edilmesi,
- h) 8.Bl. –18/2-(12)
- h) Faaliyetlerini sürdürebilmek için yeterli mekan, personel ve donanımına sahip olması, zorunludur.

(İkinci fıkra ek: Seri: VIII, No: 36 sayılı Tebliğ ile) Şirketin ödenmiş sermayesinin asgari %90'ının, kuruldan değerleme Uzmanlığı Lisans Belgesi almış en az iki sorumlu değerleme uzmanına ait olması halinde birinci fıkranın (c) bendinde belirtilen asgari ödenmiş sermaye miktarının 75 milyar TL. olması yeterlidir.

(Üçüncü fıkra değişik: Seri: VIII, No: 36 sayılı Tebliğ ile) Birinci fıkranın (c) bendi ile ikinci fıkrada belirtilen asgari ödenmiş sermaye, her yıl Maliye Bakanlığınca ilan edilen yeniden değerlendirme oranı dikkate alınarak Kurulca yeniden belirlenebilir.

Kurula başvuru

Madde 5 – Başvuru dilekçesine;

A. Şirkete ilişkin olarak;

- a) Listeye alınma talebine ilişkin yetkili organ kararının noter onaylı bir suretinin,
- b) Varsa son 3 yıllık faaliyet raporlarının,
- c) Son durum itibariyle esas sözleşmenin bir nüshasının,
- d) Sermayenin ödendiğine ilişkin yeminli mali müşavir raporunun,
- e) Varsa son 3 yıllık bilanço ve gelir tablolarının,
- f) Bilgisayar yazılımı ve donanımına ilişkin bilgilerin,
- g) Organizasyon yapısı ve yöneticiler dışındaki personele ilişkin bilgilerin,
- h) Varsa son 3 yıl içerisinde gerçekleştirilen değerlendirme işlemleri ve müşteriler hakkında bilgilerin,
- i) Hazırlanan değerlendirme raporlarında izlenen prosedür, uyulan rapor standartları, kullanılan analiz yöntemleri, standart rapor formları ile takip edilen uluslararası standartları açıklayıcı bilgilerin,
- i) Değerleme raporlarının yazımı sırasında kullanılan çalışma kağıdı örneklerinin,

- j) Varsa son 3 yıllık faaliyet dönemi içinde uluslararası standartlara uygun olarak hazırlanmış değerlendirme raporlarından 5 adet örneğin,
- k) Şirketin ortaklık yapısı hakkındaki bilgilerin,
- l) Varsa imzalanan know-how sözleşmelerinin birer örneğinin,

B. Ortaklara ilişkin olarak;

- a) Tüzel kişiler için faaliyetlerine ve ortaklık yapılarına ve yöneticilerine ilişkin bilgilerin,
- b) Gerçek kişiler için öz geçmişlerinin,
- c) 7 nci maddede belirtilen belgelerin,
- d) Varsa yurtdışı ortakları ile işbirliği yaptığı yabancı kuruluşlarla ilgili bilgilerin,
- e) Varsa iştirak ettikleri ortaklıkların son üç yıllık mali tabloları, ortaklık yapıları ile faaliyet raporlarının,

C. Yöneticilere ve denetçilere ilişkin olarak;

- a) Öz geçmişlerinin,
- b) 7 nci maddede belirtilen belgelerin,
- c) Varsa iştirak ettikleri ortaklıkların son üç yıllık mali tabloları, ortaklık yapıları ile faaliyet raporlarının,

D. Değerleme uzmanlarına ilişkin olarak,

- a) Öz geçmişlerinin,
- b) Değerleme uzmanlığı lisanslarının birer örneğinin,
- c) 7 nci maddede belirtilen belgelerin, eklenmesi zorunludur .

Kurul, başvuruların değerlendirilmesi sırasında, gerekli görülmesi halinde ek bilgi ve belge isteyebilir.

2002/3 8.Bl. –18/2-(13)

Kurula yapılacak başvurularda standartları Kurulca belirlenecek şormların kullanılması zorunludur.

Kurul incelemesi

Madde 6 – Gayrimenkul değerlendirme şirketlerinin listeye alınmaları konusundaki başvurular, Kurulca Tebliğde aranan şartların yerine getirilip getirilmediği hususları gözönüne alınarak incelenir. İnceleme sonucunda uygun görülen şirketler listeye alınır ve Kurulca kamuya duyurulur. Şirketin listeye alınması, söz konusu şirkete resmi teminat verilmesi anlamına gelmez.

Ortakların, yöneticilerin, denetçilerin ve değerleme uzmanlarının nitelikleri

Madde 7 – Şirketin ortakları, yöneticileri, denetçileri, değerleme uzmanları ile şirketin tüzel kişi ortaklarının yönetim kurulu üyelerinin;

- a) 4389 sayılı Bankalar Kanunu, karaparanın aklanmasının önlenmesine dair 4208 sayılı Kanun, ödünç para verme işleri hakkında mevzuata aykırılıktan dolayı hükümlülüklerinin bulunmaması ve/veya taksirli suçlar hariç olmak üzere affa uğramış olsalar dahi ağır hapis veya 5 yıldan fazla hapis yahut zimmet, nitelikli zimmet, irtikap, rüşvet, hırsızlık, dolandırıcılık, sahtecilik, inancı kötüye kullanma, dolanlı iflas gibi yüz kızartıcı suçlar ile istimal ve istihlak kaçakçılığı dışında kalan kaçakçılık suçları; resmi ihale ve alım satımlara fesat karıştırma veya devlet sırlarını açığa vurma, vergi kaçakçılığı veya vergi kaçakçılığına teşebbüs ya da iştirak suçlarından dolayı hüküm giymemiş olmaları,
- b) Kendileri veya sınırsız sorumlu ortak oldukları kuruluşlar hakkında iflas kararı verilmemiş ve konkordato ilan edilmemiş olması,
- c) Faaliyet yetki belgelerinden biri veya birden fazlası iptal edilmiş yahut borsa üyeliği iptal edilmiş kuruluşlarda iptalde sorumluluğu bulunan kişilerden olmaması,
- d) Kanuna muhalefetten dolayı mahkumiyetlerinin bulunmamış olması,
- e) Kanunun 46 ncı maddesinin birinci fıkrasının (i) bendi uyarınca işlem yasaklı olmaması,

gerekir. İlgililer bu nitelikleri taşıdıklarına dair noterce tasdikli beyanda bulunurlar.

Sorumlu değerleme uzmanları birden fazla gayrimenkul değerleme şirketine ortak olamazlar.

Pay devirleri

Madde 8 – Sorumlu değerleme uzmanlarının sermaye paylarını temsil eden hisse senetlerinin devrine ilişkin olarak Kurulun uygun görüşünün alınması zorunludur. Kurulun uygun görüşü alınmadan yapılan pay devirleri hükümsüzdür ve pay defterine kaydolunamaz. Sorumlu bir değerleme uzmanının herhangi bir nedenle şirketten ayrılması veya lisansının iptal edilmesi nedeniyle tek bir sorumlu değerleme uzmanının kalması ve 6 ay içinde ikinci bir değerleme uzmanının Tebliğde sorumlu değerleme uzmanı için belirtilen koşulları sağlayamaması halinde şirket listeden çıkarılır. Diğer pay devirlerinde yeni ortağın, Tebliğde aranan şartları taşıdığına ilişkin beyan ile birlikte şirket yönetim kurulu tarafından en geç 15 gün içinde Kurula bilgi verilir.

(İkinci fıkra ek: Seri: VIII, No: 36 sayılı Tebliğ ile) 4 üncü maddenin ikinci fıkrasına uygun olarak Kurula başvuran ve listeye alınan şirketlerden herhangi bir nedenle anılan fıkradaki koşulları kaybedenler 6 ay içinde belirtilen koşulları yeniden sağlamakla ya da asgari ödenmiş sermayelerini 4 üncü maddenin birinci fıkrasının (c) bendinde belirtilen miktara artırmakla yükümlüdürler. Aksi halde listeden çıkarılırlar.

8.Bl. –18/2-(14)

Listeden çıkarılma

Madde 9 – Aşağıdaki koşulların oluşması halinde şirket Kurul listesinden çıkarılabilir.

- a) 4 üncü maddede belirtilen koşulların kaybedilmesi,
- b) Değerlemenin yetkili olmayan kişilerce yapılması,
- c) Değerleme sırasında yeterli inceleme yapılmaması, değerlendirme standartları ve değerlendirme mesleği ile ilgili düzenlemelere uyulmaması,
- d) Çalışma kağıtlarının raporda ulaşılan sonucu kanıtlayacak düzeyde olmaması,
- e) Hatalı, eksik, yanıltıcı ve gerçeğe aykırı rapor düzenlenmesi veya bilgi verilmesi,
- f) Herhangi bir nedenle, şirkette görev yapan değerlendirme uzmanı sayısının beşin altına düşmesi ve bu durumun 6 ay süre ile devam etmesi,
- g) Kurulca veya Kurulca görevlendirilenlerce istenebilecek her tür bilgi veya belgenin verilmemesi veya geciktirilmesi,
- h) Tebliğde düzenlenen bağımsızlık ilkesinin ihlali,
- ı) 8 inci madde hükmüne aykırılık.

Birinci fıkrada sayılan şartların dışında, şirketin uymakla yükümlü olduğu mevzuata aykırı iş ve eylemlerinin tespit edilmiş olması ve Kurulca bu konuda yazılı olarak uyarılmış olmasına rağmen, şirketin bu uyarılara uymaması halinde de, şirket Kurul tarafından listeden çıkarılır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Faaliyet Esasları

Sorumluluk

Madde 10 – Gayrimenkul değerleme şirketleri ve değerleme raporunu imzalayan sorumlu değerleme uzmanı hazırlanan raporda ulaşılan sonuçlar dolayısıyla; raporun belirlenen standartlara uygun olmaması, yeterli incelemenin yapılmaması, hatalı verilerin kullanılması ve buna benzer nedenlerle kusurlarıyla müşterilerine veya söz konusu rapordan faydalanan üçüncü kişilere verdikleri zararlardan dolayı müştereken sorumludurlar. Şirketin ortakları, yöneticileri ve çalışanlarının cezai sorumlulukları saklıdır.

Bağımsızlık ilkesi

Madde 11 – Gayrimenkul değerleme şirketleri ile bu şirketlerde çalışan değerleme uzmanları, değerleme çalışmalarında bağımsız ve objektif olmak zorundadırlar. Bağımsızlık, mesleki faaliyetin dürüst ve tarafsız yürütülmesini sağlayacak bir anlayış ve davranışlar bütünüdür. Değerleme uzmanlarının, değerleme faaliyetleri sırasında, bireysel olarak dürüst ve tarafsız olmaları yanında, bağımsızlıklarını ortadan kaldıracabilecek durumların da bulunmaması gerekir.

Değerleme uzmanları çalışmaları sırasında ortaya çıkabilecek çıkar çatışmalarından uzak kalmak, dürüstlük ve tarafsızlıklarını etkileyebilecek hiçbir müdahaleye imkan vermemek, inceleme sonucunda ulaştıkları görüşlerini, başkalarının doğrudan veya dolaylı çıkarlarını düşünmeksizin raporlarında açıklamak zorundadırlar.

2001/4 8.Bl. –18/2-(15)

Bağımsızlığı ortadan kaldıran durumlar

Madde 12 – Gayrimenkul değerleme şirketi veya değerleme uzmanının bağımsızlığının zedelendiğine dair tereddüt oluşması halinde, bağımsızlığın ortadan kalktığı kabul edilir. Aşağıdaki durumlarda bağımsızlık ortadan kalkmış sayılır:

a) Gayrimenkul değerleme şirketlerinin ortakları, yöneticileri, değerleme uzmanları ve bunların üçüncü dereceye kadar (üçüncü derece dahil) kan ve sıhrî hısımları ile eşleri veya gayrimenkul değerleme şirketleri tarafından;

1) Değerleme sözleşmesinde öngörülenler dışında müşteriden veya müşteri ile ilgili olanlardan, doğrudan veya dolaylı olarak bir menfaat elde edildiğinin veya menfaat sağlanacağı vaadinin ortaya çıkması,

2) Müşteriyle veya müşterinin ortaklarıyla veya müşterinin yönetim, denetim veya sermaye bakımlarından doğrudan ya da dolaylı olarak bağlı bulunduğu veya nüfuzu altında bulundurduğu gerçek veya tüzel kişilerle ortaklık ilişkisine girilmiş olduğunun belirlenmiş olması,

3) Müşteri ile müşterinin sahibi olduğu şirketlerin iştiraklerinde kurucu, yönetim kurulu başkan veya üyesi ya da önemli karar yetki ve sorumluluğu taşıyan başka sıfatlarla görev alınması,

4) Müşteriler veya iştirakleri ile olağan ekonomik ilişkiler dışında borç-alacak ilişkisine girilmiş olması,

b) Geçmiş yıllara ilişkin değerlendirme ücretinin, geçerli bir nedene dayanmaksızın, müşteri tarafından ödenmemesi,

c) Değerleme ücretinin, değerlendirme sonuçları ile ilgili şartlara bağlanmış olması veya piyasa rayicinden bariz farklılıklar göstermesi.

Yukarıdaki şartlar şirkete dışarıdan hizmet veren kişi ve kuruluşlar için de geçerlidir.

İşin kabulü ve işin devri

Madde 13 – Gayrimenkul değerlendirme şirketleri ve/veya değerlendirme uzmanları, 12 nci maddede belirtilen bağımsızlığı ortadan kaldıran durumların meydana gelmesi halinde bu ilişkilerde taraf olan müşteriden iş alamazlar.

12 nci maddede sayılan hususlardan herhangi birisinin, işin kabulünden sonra öğrenilmesi halinde, şirket derhal işi sona erdirerek, durumu en geç bir hafta içinde Kurula gerekçeleri ile birlikte bildirmekle yükümlüdür. Bu durumda şirket çalışma notlarını ve gerekli tüm bilgileri, yerine geçecek olan şirkete devreder. Bu bildirim yapılmaksızın durumun tespit edilmesi halinde, Kurul 9 uncu madde hükümleri uyarınca, gerekli tedbirleri almaya yetkilidir.

Mesleki özen ve titizlik ilkesi

Madde 14 – Gayrimenkul değerlendirme şirketlerinde çalışan değerlendirme uzmanları, değerlendirme görevinin planlanması, yürütülüp sonuçlandırılması ve değerlendirme raporunun hazırlanması safhalarında gerekli mesleki özen ve titizliği göstermek zorundadırlar. Özen ve titizlik, dikkatli ve basiretli bir değerlendirme uzmanının aynı koşullar altında ayrıntılara vereceği önemi, göstereceği dikkat ve gayreti ifade eder.

8.Bl. –18/2-(16)

Yasaklar

Madde 15 – Gayrimenkul değerleme şirketleri, değerleme faaliyeti dışında gayrimenkullerle ilgili piyasa araştırması, fizibilite çalışması, gayrimenkul ve buna bağlı hakların hukuki durumunun analizi, boş arazi ve geliştirilmiş proje değeri analizi, en yüksek ve en iyi kullanım değeri analizi gibi alanlarda danışmanlık hizmeti verebilirler. Emlak komisyonculuğu dahil başka bir faaliyette bulunamazlar.

Değerleme uzmanları ise;

- a) Aynı anda birden fazla gayrimenkul değerleme şirketinde görev alamazlar,
- b) Emlak komisyonculuğu faaliyetinde bulunamazlar,
- c) Meslekleri ile ve meslek onurlarıyla bağdaşmayan davranışlarda bulunamazlar,
- d) Bilgi ve yeteneklerinin yeterli olmadığı işleri kabul edemezler,
- e) Kendilerine değerleme hizmeti verdikleri ortaklıklarda ve iştiraklerinde her ne unvanla olursa olsun aradan 2 yıl geçmedikçe görev alamazlar.

Sır saklama yükümlülüğü

Madde 16 - Değerleme uzmanları, şirketin yöneticileri ve denetçileri, müşterileri ve değerlemesini yaptıkları işlerle ilgili bilgileri açıklayamazlar, doğrudan veya dolaylı kendilerine veya üçüncü kişilere menfaat sağlama amacıyla veya başkalarını zarara uğratma amacıyla kullanamazlar. Bu yükümlülük görevden ayrılmadan sonra da devam eder.

Ancak;

- a) Müşterilerinin açık onayı veya talebinin olması,
- b) Mevzuat uyarınca yetkili kamu kuruluşlarınınca talep edilmesi,
- c) İlgili meslek odaları veya derneklerce mesleki amaçlarla talep edilmesi, hallerinde ilgili kişi ve kuruluşlara söz konusu bilgiler verilebilir.

Sözleşme zorunluluğu

Madde 17 – Gayrimenkullerin, gayrimenkul projelerinin veya gayrimenkule dayalı hak ve faydaların şirket tarafından değerlemesinin yapılabilmesi için şirket ile müşteri arasında tarafların hak ve yükümlülüklerini belirleyen bir değerleme sözleşmesi imzalanması zorunludur. Sözleşmenin asgari olarak;

- a) Değerlemesi yapılacak gayrimenkule, gayrimenkul projelerine veya gayrimenkule dayalı hak ve faydalara ilişkin bilgileri,
- b) Sözleşmenin taraflarını tanıtıcı bilgileri,
- c) Ücretin tespitine ilişkin esasları,
- d) Çalışma saatleri ve tahsis edilen personele ilişkin esasları,
- e) Sözleşmenin süresi, sözleşmeden caymanın veya sona ermesinin şartları,
- ş) Şirketin hukuki ve mali sorumluluğuna ilişkin esasları, içermesi zorunludur.

Ücretin tespiti

Madde 18 – Değerleme hizmeti karşılığında alınacak ücret, şirket ve müşteri arasında serbestçe belirlenir ancak bu ücret;

- a) Önceden kararlaştırılmış bir değer tahminine bağlanamaz.
- b) Değerleme işleminin tamamlanmasından sonra belirlenemez.
- c) Ödenmesi şarta bağlı olamaz.

2004/5 8.Bl. –18/2-(17)

Know-how sözleşmesi

Madde 19 - Şirketin uluslararası değerlendirme kuruluşları ile know-how sözleşmesi yapması halinde, yapacağı know-how sözleşmesinde aşağıdaki asgari hususların bulunması zorunludur.

- a) Uluslararası değerlendirme kuruluşunun unvanı ve adresi,
- b) Şirketin unvanı ve merkez adresi,
- c) Uluslararası değerlendirme kuruluşunun kendi ülkesinde ve uluslararası değerlendirme uygulamalarında kullandığı yöntemler ve teknikler konusunda değerlendirme kuruluşuna bilgi aktarımına ilişkin esaslar,
- d) Şirketin değerlendirme faaliyetini gerçekleştirirken hazırladığı raporlarda uluslararası değerlendirme kuruluşunun adını kullanıp kullanmayacağı,
- e) Uluslararası değerlendirme kuruluşuna ödenecek ücret,
- f) Sözleşmenin süresi. Know-how sözleşmesinin bir örneği, imzalanmasını takiben 15 gün içerisinde Kurula gönderilir.

Raporlama standartları

Madde 20 - Değerleme işlemine ve varılan sonuçlara ilişkin olarak hazırlanan değerleme raporunun bu Tebliğin ekinde belirtilen bilgileri asgari olarak içerecek şekilde yazılı olarak en az 3 nüsha hazırlanması ve en az bir sorumlu değerleme uzmanı tarafından imzalanması zorunludur.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

Çeşitli ve Son Hükümler

Kurul denetimi

Madde 21 - Kurul, listeye almış olduğu gayrimenkul değerleme şirketlerini gerekli gördüğü takdirde denetler, bu şirketlerden her türlü bilgi ve belgeyi isteyebilir.

Şirket, değerleme faaliyetleri ile ilgili olarak hazırlanan raporları ve bu raporların dayanağını teşkil eden çalışma belgelerini Kurulca istendiğinde ibraz edilmek üzere değerleme raporu tarihinden itibaren en az 5 yıl süreyle saklamak zorundadır.

Geçici Madde 1- (Değişik: Seri: VIII, No:43 sayılı Tebliğ ile) Bu Tebliğin yayımından önce Kurulca listeye alınmış bulunan şirketler; faaliyetlerine ve organizasyon yapılarına ilişkin şartları Tebliğin yayımını takip eden 2 yıl içinde, Tebliğin 4 üncü maddesinin birinci fıkrasının değişik (f) bendi hükmünde yer alan şartı ise 31/12/2007 tarihine kadar sağlamak zorundadırlar.

Geçici Madde 2- Bu Tebliğin yayımından itibaren 2 yıllık geçiş süresi içinde inşaat mühendisliği, harita ve kadastro mühendisliği, işletme, ekonomi, mimarlık, şehir ve bölge planlaması gibi alanlarda asgari 4 yıllık üniversite mezunu ve gayrimenkul değerlemesi alanında en az 7 yıl tecrübesi olan ve bu durumu belgeleyenlerden Kurulca uygun görülenler Tebliğ kapsamında değerleme uzmanı olarak kabul edilir. 2 yıllık sürenin sonunda, 3 üncü maddede belirtilen lisansı almamış olanların, değerleme uzmanı statüsü sona erer.

Yürürlük

Madde 22 - Bu Tebliğ yayımı tarihinde yürürlüğe girer.

Yürütme

Madde23 – Bu Tebliğ hükümlerini Sermaye Piyasası Kurulu yürütür

8.Bl. –18/2-(18)

Standart Rapor Bilgileri

1. Rapor bilgileri

- a) İçindekiler
- b) Raporun tarihi,
- c) Raporun numarası,
- d) Raporun türü,
- e) Raporu hazırlayanların ad ve soyadları,
- ş) Sorumlu değerlendirme uzmanının adı soyadı,
- g) Değerleme tarihi,
- h) Dayanak sözleşmenin tarih ve numarası.

2. Şirketi ve müşteriye tanıtıcı bilgiler

- a) Şirketin unvanı ve adresi,
- b) Müşteriyi tanıtıcı bilgiler ve adresi,
- c) Müşteri taleplerinin kapsamı ve varsa getirilen sınırlamalar.

3. Değerleme konusu hakkında bilgiler

- a) Gayrimenkulün yeri, konumu, tanımı ve tapu kayıtlarına ilişkin bilgiler,
- b) Tapu, plan, proje, ruhsat, şema vb.. dökümanlar,
- c) Değerlemesi yapılan gayrimenkul ile ilgili varsa son üç yıllık dönemde gerçekleşen alım satım işlemlerine ve gayrimenkulün hukuki durumunda meydana gelen değişikliklere (imar planında meydana gelen değişiklikler, kamulaştırma işlemleri v.b.) ilişkin bilgi,
- d) Değerlemesi yapılan gayrimenkuller ile ilgili herhangi bir takyidat devredilebilmesine ilişkin bir sınırlama olup olmadığı hakkında bilgi, varsa sözkonusu gayrimenkulün gayrimenkul yatırım ortaklığı portföyüne alınmasına sermaye piyasası mevzuatı hükümleri çerçevesinde engel teşkil edip etmediği hakkındaki görüş,
- e) Değerlemesi yapılan projelerin ilgili mevzuat uyarınca gerekli tüm izinlerinin alınıp alınmadığı, projesinin hazır ve onaylanmış, inşaata başlanması için yasal gerekliliği olan tüm belgelerinin tam ve doğru olarak mevcut olup olmadığı hakkında bilgi ve projenin

gayrimenkul yatırım ortaklığı portföyüne alınmasına sermaye piyasası mevzuatı hükümleri çerçevesinde bir engel olup olmadığı hakkındaki görüş,

f) Değerlemesi yapılan projeler ile ilgili olarak, 29/6/2001 tarih ve 4708 sayılı Yapı Denetimi Hakkında Kanun uyarınca denetim yapan yapı denetim kuruluşu (ticaret unvanı, adresi v.b) ve değerlemesi yapılan gayrimenkul ile ilgili olarak gerçekleştirdiği denetimler hakkında bilgi.

2001/4 8.Bl. –18/2-(19)

4. Değerlemesi yapılan gayrimenkule ilişkin analizler

- a) Gayrimenkulün bulunduğu bölgenin analizi ve kullanılan veriler,
- b) Mevcut ekonomik koşulların, gayrimenkul piyasasının analizi, mevcut trendler ve dayanak veriler,
- c) Değerleme işlemini olumsuz yönde etkileyen veya sınırlayan faktörler,
- d) Gayrimenkulün yapısal, inşaat özellikleri,
- e) Fiziksel değerlemede baz alınan veriler,
- f) Gayrimenkulün teknik özellikleri ve değerlemede baz alınan veriler,
- g) Değerleme işleminde kullanılan varsayımlar ve bunların kullanılma nedenleri.
- h) Kullanılan değerlendirme tekniklerini açıklayıcı bilgiler ve bu yöntemlerin seçilmesinin nedenleri,
- i) Üzerinde proje geliştirilen arsaların boş arazi ve proje değerleri,
- j) Nakit / Gelir akımları analizi,
- k) Maliyet oluşumları analizi,
- l) Değerlemede esas alınan benzer satış örneklerinin tanım ve satış bedelleri ile bunların seçilmesinin nedenleri,
- m) Kira değeri analizi ve kullanılan veriler,
- n) Gayrimenkul ve buna bağlı hakların hukuki durumunun analizi,
- o) Boş arazi ve geliştirilmiş proje değeri analizi ve kullanılan veri ve varsayımlar ile ulaşılan sonuçlar,
- p) En yüksek ve en iyi kullanım değeri analizi,
- q) Müşterek veya bölünmüş kısımların değerlendirme analizi.

5. Analiz sonuçlarının değerlendirilmesi

- a) Farklı değerlendirme metodlarının ve analizi sonuçlarının uyumlaştırılması ve bu amaçla izlenen yöntemin ve nedenlerinin açıklaması,
- b) Asgari bilgilerden raporda yer verilmeyenlerin niçin yer almadıklarının gerekçeleri,
- c) Yasal gereklerin yerine getirilip getirilmediği ve mevzuat uyarınca alınması gereken izin ve belgelerin tam ve eksiksiz olarak mevcut olup olmadığı hakkında görüş,
- d) Değerlemesi yapılan gayrimenkulün, gayrimenkul projesinin veya gayrimenkule bağlı hak ve faydaların, gayrimenkul yatırım ortaklıkları portföyüne alınmasında sermaye piyasası mevzuatı çerçevesinde, bir engel olup olmadığı hakkında görüş.

6. Sonuç

- a) Sorumlu değerlendirme uzmanının sonuç cümlesi,
- b) Nihai değer takdiri.

Bu değer takdirinde aşağıdaki esaslara uyulması şarttır:

- 1) Peşin satış fiyatı esas alınarak, Türk Lirası üzerinden nihai değer takdirinin yapılması,
- 2) Değerlemenin katma değer vergisi hariç yapılması ve ilgili katma değer vergisi tutarının da eklenerek toplam değere ulaşılması,
- 3) Gayrimenkul projelerinin değerlemesinde, projenin değerlendirme tarihi itibarıyla bitirilmiş olması varsayımı ile Türk Lirası üzerinden ve ayrıca değerlendirme tarihi itibarıyla tamamlanmış kısmının arsa değeri dahil Türk Lirası üzerinden değerinin takdir edilmesi.

8.Bl. –18/2-(20)

Rapor Eki

- a) Değerlemeyi yapan değerlendirme uzmanı veya uzmanları ile ilgili aşağıdaki hususları bilgiler: içeren

- 1) İş tecrübesi,
- 2) Mezun olunan okullar ve tamamlanan eğitim programları,
- 3) Mesleki ve akademik faaliyetler ile üye olunan mesleki kuruluşlar,
- 4) Değerleme konusunda alınan lisansı hakkında bilgi,
- 5) Daha önce gerçekleştirilen son üç değerlendirme raporu hakkında bilgi.
- 6) Şirketçe rapora ilave olarak verilen fotoğraf, grafik ve benzeri bilgi ve belgeler.

EK H

Gayrimenkul Değerleme Şirketinin SPK Tarafından Listeye Alınması için Gereken Başvuru Belgeleri

TARİH:.....
SAYI:.....

T.C. BAŞBAKANLIK
SERMAYE PİYASASI KURULU
KURUMSAL YATIRIMCILAR
DAİRESİ BAŞKANLIĞI'NA
ANKARA

(Gayrimenkul değerleme şirketinin unvanı)'nin Kurulunuzca listeye alınması amacıyla Kurulunuza başvuru yapılmasına karar verilmiştir.

Bu amaçla hazırlanan başvuru formu ile başvuru formu ekinde yer alması gereken belgeler ilişikte sunulmakta olup söz konusu değerleme şirketinin Kurulunuzca listeye alınmasını talep ederiz.

..... A.Ş. adına yetkili kişilerin;

Adı / Soyadı

Adı / Soyadı

Unvanı

Unvanı

İmzası

İmzası

ŞİRKET KAŞESİ

NOT: BAŞVURUDA ŞİRKETİN ANTETLİ KAĞIDI KULLANILACAKTIR.

Başvuru Kayıt No	:
Başvuru Kayıt Tarihi	:
<i>*Bu bölüm Kurul tarafından doldurulacaktır.</i>	

GAYRİMENKUL DEĞERLEME ŞİRKETİ LİSTEYE ALINMA BAŞVURU FORMU

AÇIKLAMALAR VE ÖNEMLİ NOTLAR:

1. Başvurunun değerlendirmeye alınabilmesi için bu formun doğru ve tam olarak doldurulması, formun ekinde talep edilen belgelerin eksiksiz olarak Kurul'a iletilmesi zorunludur.
2. Form, okunaklı ve istenilen tüm bilgileri açıkça içerecek şekilde doldurulmalıdır.
3. Formun ekleri formun bir parçası olup, eklerdeki bilgilerin de doğru ve tam olarak doldurulması zorunludur.
4. Formda yer alan ekler, bu şorında belirtilen sıra ile gönderilmelidir.
5. Formda yer alan boşlukların yeterli olmaması halinde yapılacak olan ilaveler bu formun genel standardına uygun olmalıdır.
6. Formun posta ile gönderilmesi esas olup, formun yer aldığı disket başvuru formunun ekinde ve ayrıca spkkyd@spk.gov.tr adresine e-mail ile gönderilecektir.

TANIMLAR :

Bu Formda yer alan;

Şirket	: Gayrimenkul değerlendirme şirketini,
Tebliğ	: Kurul'un "Sermaye Piyasası Mevzuatı Çerçevesinde Değerleme Hizmeti Verecek Şirketlere ve Bu Şirketlerin Kurulca Listeye Alınmalarına İlişkin Esaslar Tebliği"ni,
Değerleme Uzmanı	: Tebliğ'de tanımlanan değerlendirme uzmanını,
Sorumlu Değerleme Uzmanı	: Tebliğ'de tanımlanan sorumlu değerlendirme uzmanını,
Müşteri	: Tebliğ'de tanımlanan müşteriyi,
Lisans Belgesi	: Değerleme Uzmanlığı Lisansını,
Kanun	: Sermaye Piyasası Kanunu'nu,
Kurul	: Sermaye Piyasası Kurulu'nu
ifade etmek üzere kullanılmıştır.	

İÇİNDEKİLER:

I. GAYRİMENKUL DEĞERLEME ŞİRKETİNİ TANITICI BİLGİLER

1. Genel Bilgiler
2. Gayrimenkul Değerleme Şirketinin Kuruluşuna İlişkin Bilgiler
3. Gayrimenkul Değerleme Şirketinin Ortaklık Yapısı ve Sermayesi Hakkında Bilgiler
4. Gayrimenkul Değerleme Şirketinin İştirakleri Hakkında Bilgiler
5. Gayrimenkul Değerleme Şirketinin Yetkililerine İlişkin Bilgiler
6. Gayrimenkul Değerleme Şirketinin Tüzel Kişi Ortaklarının Yönetim Kurulu Üyelerine İlişkin Bilgiler

II. FAALİYETLER İLE İLGİLİ BİLGİLER

1. Şirket Personeline İlişkin Bilgiler
2. Şirket'in Muhasebe Belge Kayıt Düzeni ile Teknik Donanımına İlişkin Bilgiler
3. Varsa Son 3 Yıl İçerisinde Gerçekleştirilen Değerleme İşlemleri Ve Müşteriler Hakkında Bilgiler
4. Hazırlanan Değerleme Raporlarında İzlenen Prosedür, Uyulan Rapor Standartları, Kullanılan Analiz Yöntemleri, Standart Rapor Şormları İle Takip Edilen Uluslararası Standartları Açıklayıcı Bilgiler
5. Varsa Şirket ve Şirket Ortaklarının Yurtdışı Ortakları İle İşbirliği Yaptığı Yabancı Kuruluşlarla İlgili Bilgiler

III. SORUMLU DEĞERLEME UZMANLARINI VE DEĞERLEME UZMANLARINI TANITICI BİLGİLER

1. Sorumlu Değerleme Uzmanlarına İlişkin Bilgiler
2. Değerleme Uzmanlarına İlişkin Bilgiler

IV. BAŞVURUYU ETKİLEYEBİLECEK DİĞER HUSUSLAR

1. Eş Zamanlı Başvurular
2. Daha Önce Yapılmış Başvurular
3. Daha Önce Alınmış Ek Süreler

V. BEYAN

VI. BAŞVURU FORMUNUN EKİNDE YER ALACAK BELGELER HAKKINDA AÇIKLAMALAR

I. GAYRİMENKUL DEĞERLEME ŞİRKETİNİ TANITICI BİLGİLER :**1.GENEL BİLGİLER: ¹**

A.Unvanı	
B.Merkez Adresi	
C.Telefon No	
D.Faks No	
E.Internet Adresi	
Ş.Elektronik Posta Adresi	

2. GAYRİMENKUL DEĞERLEME ŞİRKETİNİN KURULUŞUNA İLİŞKİN BİLGİLER

	TARİH	NO
A.Esas Sözleşmenin Tescil		
B.Esas Sözleşmenin Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi'nde İlan		

3. GAYRİMENKUL DEĞERLEME ŞİRKETİNİN ORTAKLIK YAPISI VE SERMAYESİ HAKKINDA BİLGİLER: ²

Ortağın Adı / Soyadı - Ticaret Unvanı	Sorumlu Ortak Olup/Olmadığı	Pay Tutarı (TL) (Ödenmiş)	Pay Oranı (%) (Ödenmiş)	Pay Tutarı (TL) (Nominal)	Pay Oranı (%) (Nominal)
TOPLAM					

Başvuru sırasında sermayenin artırılması söz konusu ise, bu hususa ilişkin bu kısımda açıklama yapılmalıdır.

¹ Bu bölümde kurucunun ticaret unvanı, ticaret siciline tescil edilmiş şekliyle yazılacaktır. Kurucu ile ilgili irtibat bilgileri en son durumu yansıtacak şekilde belirtilecektir.

² Kurucunun ortaklarının adı soyadı/ticaret unvanı kısaltma yapılmasızın yazılacak, sermaye bilgileri "Ortaklar Pay Defteri"ndeki kayıtlar esas alınarak belirtilecektir. Bu bölümde AÇIKLAMALAR kısmında ayrıca,

a) Kurucunun sermayesinin ödenmiş olan kısmı hakkında bilgiye yer verilecek,

b) Başvuru sırasında kurucunun sermayesinin artırılması söz konusu ise, ilişkili açıklama yapılacaktır.

4. GAYRİMENKUL DEĞERLEME ŞİRKETİNİN VARSA PAYLARI %10’U GEÇEN TÜZEL KİŞİ ORTAKLARININ ORTAKLIK YAPISI VE SERMAYESİ HAKKINDA BİLGİLER:

Ortağın Adı / Soyadı - Ticaret Unvanı	Pay Tutarı (TL) (Ödenmiş)	Pay Oranı (%) (Ödenmiş)	Pay Tutarı (TL) (Nominal)	Pay Oranı (%) (Nominal)
TOPLAM				

5. GAYRİMENKUL DEĞERLEME ŞİRKETİNİN YETKİLİLERİNE İLİŞKİN BİLGİLER ³

Adı Soyadı	Görevi	Öğrenim Durumu	İş Tecrübesi	İştirak Ettikleri Şirketler	İrtibat Adresi, Telefon/ Şaks No, E-Mail
	Yönetim Kurulu Başkanı				
	Yön. Kur. Başkan Vek.				
	Yönetim Kurulu Üyesi				
	Yönetim Kurulu Üyesi				
	Yönetim Kurulu Üyesi				
	Yönetim Kurulu Üyesi				
	Yönetim Kurulu Üyesi				
	Denetçi				
	Genel Müdür				
	Genel Müdür Yardımcısı				

³ Öğrenim durumu hakkında açıklamalar, kişinin ilköğretim, lise, üniversite ve varsa yüksek lisans mezuniyet bilgilerini yıllar itibarıyla içerecektir. İş tecrübesine ilişkin olarak kişinin işe başlama tarihi “gün/ay/yıl” olarak belirtilecek, çalışılan yerlerin unvanları açıkça yazılacak ve bu yerlerde görev yapılan kademelere ilişkin bilgilere yer verilecektir.

6. GAYRİMENKUL DEĞERLEME ŞİRKETİNİN TÜZEL KİŞİ ORTAKLARININ YÖNETİM KURULU ÜYELERİNE İLİŞKİN BİLGİLER ³

Adı Soyadı	Görevi	Öğrenim Durumu	İş Tecrübesi	İrtibat Adresi, Telefon/Faks No, E-Mail
	Yönetim Kurulu Başkanı			
	Yönetim Kur. Başkan Vk.			
	Yönetim Kurulu Üyesi			
	Yönetim Kurulu Üyesi			
	Yönetim Kurulu Üyesi			
	Yönetim Kurulu Üyesi			
	Yönetim Kurulu Üyesi			

II.FAALİYETLER İLE İLGİLİ BİLGİLER:

1.ŞİRKET PERSONELİNE İLİŞKİN BİLGİLER ³

Adı Soyadı	Görevi	Öğrenim Durumu	İş Tecrübesi	İrtibat Adresi, Telefon/Faks No E-Mail

2. MUHASEBE BELGE-KAYIT DÜZENİ VE TEKNİK DONANIMA İLİŞKİN BİLGİLER ⁴

3. VARSA SON 3 YIL İÇERİSİNDE GERÇEKLEŞTİRİLEN DEĞERLEME İŞLEMLERİ VE MÜŞTERİLER HAKKINDA BİLGİLER

⁴ Şirket işlemlerinin yürütülmesinde kullanılan bilgisayar programı, şirkete tahsis edilen mekan, teknik donanım hakkında ayrıntılı açıklama ile şirkete ve müşterilere ilişkin kayıtların ne şekilde tutulacağına ilişkin prosedürlere yer verilecektir.

4. HAZIRLANAN DEĞERLEME RAPORLARINDA İZLENEN PROSEDÜR, UYULAN RAPOR STANDARTLARI, KULLANILAN ANALİZ YÖNTEMLERİ, STANDART RAPOR FORMLARI İLE TAKİP EDİLEN ULUSLARARASI STANDARTLARI AÇIKLAYICI BİLGİLER

5. VARSA ŞİRKET VE ŞİRKET ORTAKLARININ YURTDIŞI ORTAKLARI İLE İŞBİRLİĞİ YAPTIĞI YABANCI KURULUŞLARLA İLGİLİ BİLGİLER

III. SORUMLU DEĞERLEME UZMANLARINI VE DEĞERLEME UZMANLARINI TANITICI BİLGİLER

1.SORUMLU DEĞERLEME UZMANLARINA İLİŞKİN BİLGİLER ³

Adı Soyadı	Lisans Belgesi Tarih ve No	Öğrenim Durumu	İş Tecrübesi	İrtibat Adresi, Telefon/Faks No E-Mail

2. DEĞERLEME UZMANLARINA İLİŞKİN BİLGİLER ³

Adı Soyadı	Lisans Belgesi Tarih ve No	Öğrenim Durumu	İş Tecrübesi	İrtibat Adresi, Telefon/Faks No E-Mail

IV. BAŞVURUYU ETKİLEYEBİLECEK DİĞER HUSUSLAR

1. EŞ ZAMANLI BAŞVURULAR⁵

2. BU FORMA KONU TALEPLE AYNI KONUDA GEÇMİŞ TARİHTE YAPILAN VE REDDEDİLEN BAŞVURULAR⁶

⁵ Tüzel kişi ortakların Kurul'a yaptığı ve yakın zamanlı (son 1 ay içinde yapılan) ve eş zamanlı tüm başvurular bu bölümde belirtilir.

⁶ Ortakların Kurul'a bu forma konu taleple aynı konuda geçmiş tarihte yapılan ve reddedilen başvuruları bu bölümde belirtilir.

3. DAHA ÖNCE ALINMIŞ EK SÜRELER

EK SÜRE İÇİN KURULA BAŞVURU TARİHİ	KURUL EK SÜRE İZİN TARİHİ	EK SÜRENİN UZUNLUĞU VE BİTİŞ DÖNEMİ	GEREKÇESİ

V. BEYAN

..... A.Ş.; bu formun Sermaye Piyasası Mevzuatı ve ilgili diğer mevzuat hükümlerine uygun olarak doldurulduğunu, şormda yer alan tüm bilgilerin tam ve doğru olduğunu aksi takdirde doğabilecek hukuki ve cezai sorumluluğu kabul eder.

..... A.Ş. adına yetkili kişilerin;

Adı / Soyadı

Adı / Soyadı

Unvanı

Unvanı

İmzası

İmzası

ŞİRKET KAŞESİ

Formun Düzenlenme Tarihi

VI. BAŞVURU FORMUNUN EKİNDE YER ALACAK BELGELER:

	Form Ekinde Gönderilip Gönderilmediği
A. Şirkete ilişkin olarak;	
a) Listeye alınma talebine ilişkin yetkili organ kararının noter onaylı bir sureti	
b) Varsa son 3 yıllık faaliyet raporları	
c) Son durum itibariyle esas sözleşmenin bir nüshası (Kuruluş esas sözleşmesinin ve varsa değişikliklerin ilan edildiği TTSG'ler ile birlikte),	
d) Sermayenin ödendiğine ilişkin yeminli mali müşavir raporu	
e) Varsa son 3 yıllık bilanço ve gelir tabloları	
ş) Son genel kurul toplantı tutanağı	
g) Değerleme raporlarının yazımı sırasında kullanılan çalışma kağıdı örnekleri	
h) Varsa son 3 yıllık faaliyet dönemi içinde uluslararası standartlara uygun olarak hazırlanmış değerleme raporlarından 5 adet örneği	
i) Varsa imzalanan know-how sözleşmelerinin bir örneği	
J) Varsa müşteriler ile imzalanan değerleme sözleşmelerinin bir örneği	
B. Ortaklara ilişkin olarak;	
a) Tüzel kişiler için faaliyetlerine ve ortaklık yapılarına ilişkin bilgiler	
b) Gerçek kişiler için öz geçmişleri	
c) Tebliğ'in 7'nci maddesinde belirtilen belgeler	
d) Varsa iştirak ettikleri ortaklıkların son üç yıllık mali tabloları, ortaklık yapıları ile faaliyet raporları	
C. Yöneticilere ilişkin olarak;	
a) Öz geçmişler	
b) Tebliğ'in 7'nci maddesinde belirtilen belgeler	
c) Varsa iştirak ettikleri ortaklıkların son üç yıllık mali tabloları, ortaklık yapıları ile faaliyet raporları	
D. Değerleme uzmanlarına ilişkin olarak,	
a) Öz geçmişleri	
b) Gayrimenkul Değerleme Uzmanı Lisans Belgelerinin birer örneği	
c) Tebliğ'in 7'nci maddesinde belirtilen belgeleri	

**KURUL'UN İNCELEMELERİNDE İHTİYAÇ DUYULMASI HALİNDE YUKARIDA SAYILAN BİLGİ VE
BELGELER DIŞINDA DA BİLGİ VE BELGE İSTEME HAKKI SAKLIDIR.**

ÖZGEÇMİŞ

1980 İstanbul doğumlu olan Mahmut GÜVEN, 1997 yılında Emirgan Özdemir Sabancı Lisesini bitirdikten sonra aynı yıl, İ.T.Ü İnşaat Fakültesi, İnşaat Mühendisliği Bölümüne girmiştir. 2002 yılında lisans öğrenimini bitirdikten sonra Yapı Mühendisliği Ana Bilim Dalı Yapı İşletmesi Bölümü 'ne kabul alan tez sahibi, şu anda Alsim Alarko A.Ş.' nin Gebze'deki merkezinde planlama mühendisi olarak çalışmaktadır.