

2000'Lİ YILLARIN EŞİĞİNDE
TAAHHÜT, İNŞAAT, ARAZİ GELİŞTİRME

* Dr. Üzeyir Garih

10 yılı aşan bir zamandan beri ülkemizde devletin küçülmesinden söz edilmektedir. Bunun için bir takım çabalar sarfedilmekte ise de önemli ve hissedilir bir sonuç alındığı da şüphelidir.

Devletin küçülmesi devletin sanayi ve ticarettten çekilmesi veya başka bir deyimle KİT'lerin özelleştirilmesi ile başlar. Ancak bu husus kanımızca devletin küçülmesi için yeterli değildir. Devletin küçülmesinin ana hedefi işlerin daha hızlı ve daha verimli bir şekilde yürütülmesidir.

Bunun için de bugün için devletin tekelinde görünen birçok faaliyetin hür teşebbüse devredilmesi gereğinden bahsedilmektedir. Bununla birlikte gene de devlet tarafından yapılması gerekli savunma, güvenlik, sağlık, eğitim ve en önemlisi alt yapı yatırımları vardır ve de daima olacaktır. Ancak bu altyapı yatırımlarında bir ağırlığın, bir verimsizliğin olduğu gözden kaçmamaktadır.

Bu ağırlık ve verimsizliğin nedenleri pek çoktur. İhale yöntemleri, proje yetersizliği, finans sıkıntısı bazı kademelerde bürokratların kişiliği, sorumluluk almaktan çekinmeleri, ve en önemlisi siyasi baskılar kanımca bu nedenlerin başlıcalarıdır. Bu nedenleri asgari'ye indirebilmek için yapılacak ilk iş inancımıza göre devlet ihalelerini asgariye indirmektir.

Bunun yolu devlette yatırımla ilgili görevleri en düşük düzeye indirebilmektir. Bunun da ilk çaresi KİT'lerin özelleştirilmesidir. Bu konuda gerek kamuoyu gerekse siyaset yelpazesinin büyük bir bölümü taraftardır zannediyorum. Bugün için bu taraftarlık belki şeklidir. Ancak siyasi iktidarın yürütücü gücü cesaretle veya daha doğrusu korku ve çekingenlikten arındırılmış bir cür'etle gizli tenkit ve örtülü engellere rağmen bu konuyu ciddiyetle ele alırsa, kısa zamanda çözüm bulacağına inanıyorum.

* Topluluk Başkanı, Alarko Şirketler Topluluğu, Ortaköy İstanbul

Bunun için daima söylediğimi tekrarlamaktan kaçmayacağım. O da paranın devletin değil halkın, veya milletin parası olduğu bilincinin halkta yerleşmesidir. Sayın Başbakanımız Tansu Hanım, yıllardan beri tekrarladığımız bu cümleyi T.C. Hükümeti'nin en yetkili ağızı olarak yeni yeni telaffuz etmeye başlamıştır. Bu da millet için sevindirici bir olgudur.

Millet, halk, KİT açıklarının kendi cebinden çıktığı gerçeğini idrak ettiği, sindirdiği, özümlediği gün, özelleştirme hükümet direktifleri ile değil, halkın zoru ile gerçekleşecektir. Esasen demokrasinin gereği, siyasi kararların halkın istekleri yönünde alınmasıdır. Demokrasilerde kararlar, objektif doğruluklarından daha fazla halkın istekleri doğrultusunda tecelli etmelidir. Hükümetlerin esas görevleri halkı objektif doğrular istikametinde düşünmeye ve objektif doğruları görmeye yönlendirmeleridir. KİT'lerin özelleştirilmesi ile belki bürokrasi bir nebze küçülecektir. Ancak devlet daima yatırım yapacaktır ve bunları daha verimli hale getirme zorunluğundadır. Bunun için bürokrasinin küçülmesi dışında bir takım şartlar sözkonusudur.

İhale yöntemleri, proje yetersizliği ve finans sıkıntılarının yanında bürokratların muayyen düzeylerde bilgi yetersizliklerinden bahsetmişim.

Dilerseniz öncelikle bir durum muhakemesi yapalım. Akabinde de çareleri düşünelim. Bazı özel haller istisna olarak kabul edilirse ülkemizde ihale sistemi çok 'aba hatları ile birazdan izah edeceğim şekilde yürüyor. İhtisas, bilgi ve deneyimlerinin yeterlilik düzeyi tartışılabilir teknisyenlerin hazırladıkları bir şartname, genelde birim fiyat esasına göre ihaleye çıkar. Son zamanlarda bu konuda güya devlete daha fazla yarar sağlama gayesiyle iştirakçilerin sayısı oldukça geniş tutulur veya bazı hallerde bazı firmaların baskısı ile aşırı sıkı referans şartları ileri sürülerek bir prekalifikasyon ön eleme bahis konusu olur. İhale şartnamelerindeki keşifler çok kere gerçeği yansıtmaz, yansıtsa bile proje sorumluluğu müteahhide yüklendiği için müteahhidin getireceği değişiklikler sorumluluk endişesi ile çoğu kez bürokrat teknisyenler tarafından kabul edilir.

Bu değişikliklerin müteahhide getireceği çeşitli yararlar vardır. Genelde ihaleler birim fiyat esasına göre yapıldıklarından müteahhit kendisi için karlı olabilecek kalemleri artırmaya veya fiyatı olmayan kalemleri keşfe dahil etmeye çalışır. Bunun dışında malzeme miktarlarını gereksiz şekilde artırır. Eski Sovyet yapılarında ve ekipmanlarında görülen ağırlık ve hastalık ödüllendirilmiş olur. Bu sistemde yeni metodlar, araştırma geliştirme anlamsız hale gelir.

İhale sonuçlanmaya yakın safhada ve özellikle büyük ihalelerde kaybeden taraflar, siyasi baskılarla, yeni müzakerelerin yapılmasına veya ihalelerin iptal edilerek tekrar oluşturulması için büyük gayret sarfederek, ikinci turda daha büyük bir şansa sahip olmaya çalışırlar.

Ülkemizin birçok yörelerinde devlet kapsamında olması gereken ve daha uzun yıllar bu karakterde olacak alt yapı, sağlık, eğitim, savunma, güvenlik yatırımları gereksinimi vardır. Siyasi baskılar bunlarda bir öncelik sırasına müsaade etmez.

Bütçeden yatırımlara her yıl ayrılacak para mahduttur. Bu para ile muayyen miktarda yatırımın yapılması ve en kısa zamanda biterek, beklenen maddi manevi veya sosyal karşılığı getirmesi mümkünken siyasi baskılar buna müsaade etmez.

Mevcut para zamanında bitemeyecek miktarda yatırıma ayrılır. Hiçbiri optimum zamanda bitmez ve sonuç olarak, yıllarca sarfedilmiş paranın faizi ve kar mahrumiyeti, devletin kayırlarında hiç bir şekilde görünmez.

Bu durumda bu işlerin, yüksek verimli olabilmeleri için ileri Batı ülkelerinde ve hatta o modele göre yatırımları yürütülen Suudi Arabistan gibi memleketlerde cari başarılı usulleri uygulamak yeterli. Amerika'yı yeniden keşfetme gereği yoktur.

Öncelikle gerekli yatırımlara girişmek için bütçede mevcut imkanlara göre bir priorite listesi saptanır. Bu listeye giren yatırımların en hızlı şekilde bitebilmeleri için gerekli ödenekler müteahhide geciktirilmeden ödenebilecek bir metoda uygun olarak ayrılırlar.

İkinci olarak ilgili yatırımlar konusunda bilgili ve deneyimli firmaların prekalifikasyon listeleri hazırlanır ve bunlar arasında, avanproje ve ihale evrakının hazırlanması, ihalenin değerlendirilmesi, mukavele görüşmeleri, detay projelerin ve programların ve ona göre yapılacak işlerin uygunluğunun kontrolü, kabul ve işletmeye alma işlemlerinin muayyen sorumluluklarla yapılması işleri bu uzman müşavir mühendislik firmalarından en uygun teklif verene ihale edilir. Danışman mühendis, yapım ihalesini, kendi hazırlayacağı ana proje çerçevesi dahilinde detay projeleri dahil olmak üzere açar. Bu konuda bir ön seçim sonucunda deneyimli 5 ila 10 firma arasında bir ihale açar ve değerlendirir.

İhale genelde büyük oranda anahtar teslimi esasına göre yürütülerek, firmaların daha iyiyi daha ucuza yapma girişimlerine imkan verilir. Araştırma geliştirmeye bu şekilde ödün verilmiş olur.

Proje ve paranın gecikmesi gibi olaylar ortadan kalkacağı gibi "claim" yani müteahhitlerin ek talepleri de bu şekilde önlenmiş olur. İş, zamanında ve bütçesi içinde biter. Bilgili kurumların nezaretinde yapılacağı için kalite yüksek olur. Hata az olur. Politik baskılar azalır.

Müşavir mühendisliğin ihaledeki dürüstlüğü hakkında şüphe olabilir! Ancak müşavir mühendislik firmalarının ana sermaye ve referansları, yapmış oldukları işler bilgi ve deneyimlerinin yanısıra dürüstlükleridir. Bunların seçiminde bürokratların çok dikkatli davranmaları gerekir.

Yatırımcı idarenin teknik bürokratları, danışman mühendislik firmaları sayesinde bilgilerini çok geliştirirler.

Türkiye'de özellikle Toplu Konut İdaresi bu tür bir sistematigi kurarak çok başarılı olmuştur.

SEKA, PETKİM, TÜPRAŞ, DSİ, TEK gibi idareler de buna yakın sistemlerle çok başarılı olmuşlardır.

İnşaat sektörü ilk bakışta üretici bir yatırım değil gibi görünmektedir. Bir inşaat ikmal edildikten sonra, bir üretim geliştirmedeği gerçektir. İlk bakışta kapıcının dışında da bir istihdam sağlamadığı düşünülebilir. Ancak aslında olaya bu kadar dar bir açıdan bakmama gereğine inanıyorum.

Ülkemizde yüzde 2.5 oranında yıllık bir nüfus artışı var. Bu, yılda 1.5 milyon doğum demektir. Bir aileyi 5 kişi olarak telakki edersek, modern yaşamda önümüzdeki yıllarda bu, yılda 600.000 ek konut ihtiyacı anlamına gelir.

Bu konutlar nicelik ve nitelik itibarı ile şehirlerde köylerden oldukça farklıdır. Şehirlerde doğum nedeni ile nüfus artışı bahis konusudur.

Örneğin İstanbul şehrinde nüfus her yıl 400.000 kişi artmaktadır. Bu da 80.000 konuta tekabül eder.

80.000 konutun bugün için bir kısmı gecekondu türünde ise de, bir kısmı apartman dairesidir.

Lüks konutlar inşa edildikçe gelişen yaşam standardı, her ailenin bir üst kalitede konuta taşınmasına neden oluyor.

Başka bir deyimle lüks villa inşa edildiğinde, lüks apartmandan bu villalara, sosyal konutlardan lüks apartmanlara, gecekondulardan sosyal konutlara bir taşınma olayı gelişiyor.

Bir kere insanlarımız insanca yaşama arzusu ile karşı karşıydılar. Bu bakımdan konut bir ihtiyaçtır. Ancak konut demirden çimentoya, camdan fayansa, perde halı mefruşat gibi envayi çeşit tekstilden ağaç sanayi ve mobilyaya, nakliyeden ağır ekipman üretimine varana kadar, binlerce sanayi dalını harekete geçiren bir dayanıklı tüketim malıdır. Konut yapımı ekonomiyi geliştirir. Yeşertir, sağlamlaştırır.

Bir ülkenin gelişmesi potansiyelini dinamiğe çevirmesi ile mümkündür. Konut üretimi bu transformasyonun çok tipik bir örneğidir.

Her ürün dünyamızda katma değerden oluşuyor. Katma değeri yaratmak için ülke içi imkanlarından faydalanabiliyorsanız, biraz önce sözünü ettiğim potansiyel dinamik transformasyonun iç kuvvetleriyle yapmış olursunuz.

Ülkemize baktığımızda inşaat sektörü ile ilgili her komponent veya aksam büyük oranda yerli imkanlarla veya başka bir ifade ile ülkede mevcut, doğal kaynaklar, ham maddeler ve yerli maddi manevi insan gücü ile yapılmaktadır.

Agrega, çimento, demir, ağaç, cam, boya, mermer, taş, fayans, seramik cihazlar, tekstil, mobilya ve benzeri inşaatta kullanılan tüm ham ve ara maddeler ülkemizde üretilmektedir. Bunlar için dışarıdan alınan mal ve hizmet oranı oldukça düşüktür.

Inşaat yapıldıkça, inşaat malzemelerine olan ihtiyaç artar, istihdam artar, istihdamın artışı gelirleri ve dolayısıyla hayat standardını yükseltir. Tüketim bunun sonucu olarak artar. Artan tüketim yeni yatırımları teşvik eder. Netice itibarı ile ülkede mevcut hammaddeler, potansiyel zenginlik olmaktan çıkar.

Türk insanında oluştuğunu geçen söyleşimizde belirttiğim ve potansiyeli dinamiğe dönüştürecek ana öğeler olan bilgi-deneyim-finans-yönetim gücü ve teşebbüs ruhu bu dönüşümü meydana getirecek ve ülkemiz, inşaat sektörü vasıtası ile büyük hızla kalkınabilecektir.

Bir yerde ülkenin dağı taşı, emek, bilgi ve finans gücü ile binaya dönüşüyor. Bu dönüşüme istihdam sağlıyor. İstihdam tüketime, o da yatırıma neden oluyor.

Ülkenin potansiyeli dinamiğe dönüştüğü için ülke hammadde yerine bitmiş ürün sahibi oluyor ve bunu emeğin katma değeri ile oluşturuyor.

Demir cevherinden demir yaptıkça cevher azalır, petrol varsa kullandıkça azalır. Başka bir deyimle potansyel dinamiğe dönüş-tükçe azalır gibi görünürse de gelişmede bunu önleyici bir öge var.

Bu öge insan faktörüdür. Dünyamızdaki ülkelere bakarsanız en gelişmişlerin doğal kaynakların yanı sıra ve belki de çok önünde yetişmiş insan kaynağı vardır. Yetişmiş insan kaynağına sahip olabilmek için eğitim gereklidir.

Eğitimin kalitesi ülkenin ekonomik gelişmişliği ile paralel şekilde yükselir.

Potansyelinin dinamiğe dönüştüren ülke zenginleşir ve milli gelirin önemli bir kısmı eğitime sarfedilir.

Ülkede azalan hammadde potansyelinin yerini beyin gücü potansyeli fazlasıyla alır.

Dünyada gelişmiş ülkelerin evriminde hemen hepsinde gelişmede inşaat sektörü, başrolü oynamıştır.

Tüm ülkelerde inşaat sektörü direkt veya dolaylı olarak teşvik edilmiştir.

Birinci neden, ülke insanının en önemli gereksinmelerinden olan barınma ihtiyacını uygar bir şekilde karşılayabilmek olmuştur. İkinci ve en önemli neden, ekonomiyi canlandırmak ve potansyeli kinetiğe dönüştürmektir.

Çalışmayan insanda bir iş yapma gücü var ve potansyeldir. İş yaptığı sürece dinamiktir. İşsizliği önleme de iş gücü potansyelinin dinamiğe çevirmekle olur.

Inşaat sektörünün gelişmesinde ön şart bir pazarın bulunmasıdır. Bu pazar ülkemizde mevcuttur ve uzun seneler için de olacaktır.

Mortgage, REIT ve benzeri finansal enstrümanlar ve sistemlerle inşaat teşvik edildikçe ülke, zenginliğine ve sosyal huzura kavuşacaktır.

Ülkemizde kat karşılığı inşaat yapımı yap-satçılarca en çok uygulanan inşaat sistemlerinden biri. Ancak arsa sahibi için en yüksek oranda inşaatın pay alma acaba kendisine gerçek anlamda en yüksek geliri sağlıyor mu? Arsa sahibi, arsasından optimum geliri sağlamak üzere yap-sat kurumu ile anlaşarak daha uygun metodlar bulabilir mi? Satış şartları, ödeme koşulları ve özellikle inşaat süresi arsa sahibini nasıl etkilemektedir?

Arsa sahibinin aldanmamak için yap-sat kurumu ile yapacağı sözleşmede dikkat etmesi gerekli hususlar nelerdir?

Finans sıkıntıları veya bürokratik engeller muvacehesinde yarım kalan inşaatların bitmesi için alınması gerekli önlemler nelerdir?

Arsa sahibinden kat karşılığı inşaat hakkını elde etmek, ilk bakışta çok basit görünmekle birlikte dolaylı komplikasyonları çok olan bir sistemdir. Bu sistemde de arsa sahibine terk edilen yüzdelerin yüksek olmalarına rağmen sonuçta hakça bir bölüşme olmadığı da çok kez ortaya çıkmaktadır.

Arsa sahibi potansiyel bir değere sahip kişidir. Katı bir serveti vardır. Bu serveti statiktir ve kendi halinde durdukça kendisine bir değere sahip olma duygusunun dışında bir yarar getirmez. Arsa büyükse ve özellikle çok ortaklı ise fiyatının yüksekliğinden veya kullanımı ile ilgili olarak ortaklar arasındaki anlaşmazlıktan satışı imkansızca yakın zor olabilir.

Arsa sahibi kişi, kurum veya ortaklar bu statik değerden yararlanabilmek için onu dinamik şekle sokmaya neredeyse mahkumdur diyebiliriz.

Potansiyel veya statik değerleri dinamize edebilmek için bilgi, deneyim, finans, yönetim ve girişimcilik güçlerine gereksinme vardır.

Arsa sahibi kişi, kurum veya ortaklar sözünü ettiği bu hasletlerin tümüne sahip olmadıkları taktirde, bunların uygun vasıflı bir yap-sat kurumu ile tamamlama mecburiyetindedirler.

Başka bir deyimle pazar araştırması yaparak sözü edilen arsa üzerinde ne tür ve ne evsafa bina inşa edildiği taktirde hangi fiyatlarla hangi süre içinde alıcı bulabileceklerini saptayabilecek, bu araştırma sonuçlarına uygun inşaat türünü öngörülen zaman ve fiyata yaptırarak kar edebilecek, bunun için gereken finansı toparlayabilecek, işi yönetebilecek bir müteşebbise gereksinme vardır.

Bunun muhtelif şekil ve yolları vardır. Herbirinde de arsa sahibinin hakça bir paya sahip olabilmek için çok dikkatli davranması gerekecek.

Birinci yol arazi üzerinde yapılacak inşaatın projesinin bağımsız bölümlere ayrılarak puanlanması ve puanlanan bölümlerin varılan anlaşma oranında bölüşülmesidir.

Burada en önemli konu taraflardan birinin puanlamayı ve diğerinin de seçimi yapmasıdır.

Puanlamayı yapan taraf genelde seçim yapmamalıdır. Ara sıra puanlama yapıldıktan sonra sıra ile birer birer bağımsız bölüm seçimine geçildiği vakidir. Bu sistemin pek adil bir sistem olduğu da söylenemez.

Burada ikinci bir önemli adaleti bozucu konu, bağımsız bölüm satışlarında taraflar arası rekabettir. Bu rekabet sonuçta herkesin çıkarına aykırı ise de esas zarar eden taraf yap-satçı kişi veya kurumdur.

Zira pratikte arsanın alım maliyet değeri büyük çoğunlukla düşüktür.

Arsa sahibi kişi, kurum veya ortakların geçmiş zamanda ucuza aldıkları ve zaman içinde değer kazanan arazilerin karşılığında elde ettikleri bağımsız bölümleri ucuza satmaları sıkıntılarını giderir, karlarının bir kısmından feragat etmiş olurlar. Oysa ki yap-satçı kişi veya kurumun inşa ettiği bölümleri ucuza satması maliyetini kurtarmayabilir. Zarar edebilir.

Bu haksızlığı önleyebilmek için müşterek kararlarla belirli ve sabit fiyat şartı veya satışın tek elden yapılması gibi şartlar konabilirse de bunlar palyatif tedbirlerdir.

Zira yap-satçı çoğu kez kendisine düşen bağımsız bölümleri daha çabuk bitirmek veya daha kaliteli yapmak durumunda olabilir. En azından arsa sahibi kişi kurum veya ortaklar genelde hep böyle bir zehaba kapılırlar.

Bu durumda iki tarafın da çıkarlarını dengeleyecek bir sistem vardır. O da hasılatın tahsil şartlarının paralelinde arsa sahibine ödeme yapmaktır.

Arsa sahibi kişi kurum veya ortaklar ile yap-satçı arasında yapılacak anlaşmada puanlama ve benzeri muameleye gerek duyulmaz. Bunun yerine satışın, tümü ile bu işte uzman yap-satçı tarafından yapılması öngörülür.

Yapılacak satış fiyat ve şartlarının yap-satçı tarafından tespit edilmesi ve arsa sahibine bildirilmesi esas olacaktır.

Burada fiyatın tek taraflı tespiti arazi sahibi aleyhine bir durum yaratmıyor. Yap-satçı kurumun esas hedefi inşaatın bir an önce ikmal edip satarak optimum reel karı elde etmektir. İşin çabuk bitmesi özellikle enflasyonist bir ortamda tüm tarafların

yararınadır. Bu bakımdan işinde uzman bir yap-satçının amacı inşaat süresini tehlikeye sokmayacak şekilde otofinansmanı sağlayacak bir yöntem geliştirerek kar etmektir.

Biraz önce optimum reel kardan söz etmiştim.

Özellikle Türkiye'de paraya bir an önce kavuşmak, görünen karı azaltabilir. Ancak reel karı artırır.

İzninizle bir örnekle anlatmaya çalışayım.

Bir binayı bir yıl içinde inşa etmek için 100 birim TL'lik bir paraya ihtiyaç varsa, Türkiye gibi enflasyonist bir ortamda bu sarfedilecek paranın değeri basit kabullerle yıl ortasının TL'sinin parasal değeridir.

Örneğin bina yılbaşında peşin para ile 100 birim TL karşılığı satılmışsa, ticari muhasebe kayıtlarında kar sıfır görünmekle birlikte, yılbaşının 100 birim TL'lik değeri ile yıl ortasının 100 birim TL'lik değeri arasında yüzde 60'lık bir enflasyon ortamında 30 birim TL'lik kayıtlara direkt olarak aksetmeyen bir kar teşekkül eder.

İşini iyi bilen bir yap-satçı bütün bu hesapları yaparak kendisine ve dolayısı ile arsa sahibine en iyi finansman imkanını ve direkt ve dolaylı geliri sağlayacak fiyat ve ödeme şartlarını saptama durumundadır.

İşte burada arsa sahiplerinin içine girdikleri önemli bir yanlışlığı kendilerine verilen yüzdedir.

Arsa sahibi arsası üzerinde inşaat yapacak firmayı seçerken genelde en yüksek yüzdeyi verecek yap-satçıyı tercih eder. Ancak neyin yüzdesini aldığını pek sormaz. Arsa sahibinin esas çıkarı muayyen bir zaman değerine indirgenmiş en yüksek parayı elde edebilmektir.

Bir yıl önce alınacak 100 TL'nin bir yıl sonra alınacak 160 veya 170 TL'ye eşdeğer olduğu unutulmamalıdır.

Ayrıca yap-sat kurumunun bilgi, deneyim, beceri, referans, iş kalitesi, pazarlama ve finans gücüne bağlı olarak inşa edilecek bağımsız bölümlerin satış fiyat ve ödeme şartlarını çok avantajlı bir duruma sokar.

Örneğin bir yap-sat kurumunun bir bağımsız bölümü satış şartı 100 birim TL ve peşin iken diğerinin satış şartı 100 birim TL ve 1 yıl vadeli ise birincisinin yüzde 40'ı yüzde 70'lik enflasyonist bir ortamda ikincisinin yüzde 68'ine tekabül eder.

Başka bir deyimle 1'inci halde arsa sahibinin yüzde 40'a razı olması 2'nci halde yüzde 65'e razı olmasından daha avantajlıdır.

Ancak arsa sahibi maalesef ülkemizde bunun bilincinde değildir ve anlatılması zordur.

Ayrıca inşaatın imar durumunun olup olmaması bu yüzdeleri çok etkiler!

Ülkemizde inşaat işlerinde bürokratik engelleri aşmak zor, külfetli ve meşakkatlidir. İmar durumu mevcut bir arsa ile imar durumu bulunmayan bir arsa arasında, kaybedilen zaman, efor ve dolaylı masraflar nedeni ile de, arsa sahibi lehine yüzde 10'luk bir farka tekabül eder dersek pek yanılmış olmayız.

Arsa sahibi ile anlaşmada başka metodlar da vardır ve çok efektif. Örneğin arsa sahibi ile bir şirket kurup arsaya bir değer biçip yatırıma da bir faiz tanıyıp karı bir oranda bölüşmek çok geçerli ve iyi sonuçlar veren bir metottur.

Müteahhitlik müessesesi, bir işi muayyen bir fiyat çerçevesi içerisinde muayyen bir zamanda spesifikasyonlarına uygun olarak bitirebilme sanatıdır.

Müteahhitliğin en görünür karakteri üretimden önce satıştır. Başka bir deyimle müteahhitlik maliyeti tahmin edilen bir ürünün yapımından önce satışudur. Satış yapıldıktan sonra ürünün üretimine başlanır ve öngörülen şartların çerçevesi içinde bitirilmeye çalışılır.

Bu bakımdan teoride ve büyük oranda da pratikte müteahhitlikte finansman veya başka bir ifade ile nakit dengesinin durumu önceden belirlidir. Gelir ve giderin dengesi iş başlamadan temin edilmiştir.

Tabiidir ki, bütün bunlar iş alımı öncesinin tahminlerinin iyi bir şekilde yapılmasına bağlıdır. Tecrübeli ve tedbirli müteahhitlerin bu tür tahminleri yaparken pek yanılmadıkları görülür.

Özellikle büyük inşaat taahhütlerinde eskalasyon formüllerine bağlı olarak alınan işlerde yegane risk müşterinin ödeme kabiliyetidir.

Müteahhitlikte iş büyük oranda müşteri tarafından finanse edilir. Sağlam müşteriye yapılan bir inşaat taahhüt işinde finansman riski sifıra yakındır.

Ülkemizde bu maalesef böyle değildir. Gelişmemiş ve gelişmekte olan ülkelerde işlere genelde finansmanı sağlanmadan başlanmaktadır.

Bu bakımdan müteahhit alacakları gecikmekte ve birikmektedir. Özellikle enflasyonun yüksek olduğu ve paranın bu nedenle çok pahalı olduğu ülkemizde geciken müteahhit alacakları karlı olması gerekli bir işi zararlı duruma dönüştürmektedir.

Genellikle devletle yapılan inşaat taahhüt sözleşmeleri ödemelerde tek taraflı haksız korumalar öngörmektedir.

Örneğin müteahhidin iş termininde gecikmesi halinde ceza kesilmekte, ödeme gecikmesi ise faize tabi tutulmamaktadır. Geciken müteahhit Gelir Vergisi veya KDV ödentileri ise cezaya tabi tutulmaktadır.

Elbette ki, tutumun hakça olduğu iddia edilemez.

Ödemelerin gecikmesi, işleri geciktirmekte, geciken işler artan fiyatlar ve genel giderler sebebiyle pahalıya mal olmakta, müteahhitleri zarara sokmakta, zarar kaliteyi düşürmekte, sonunda itilafli ve en iyi şekilde bitmemiş binalar ortaya çıkmaktadır.

Bunun tek çaresi finansmanı kesin olarak sağlanmamış işlerin ihale edilmemeleridir.

Arazi geliştirme kurumun Batı ülkelerinde müteahhitlik müessesesi ile direkt bir ilintisi yok.

Arazi geliştirme bir finansal mühendislik işidir.

"Müteahhitlik, muayyen bir fiyata, öngörülen zamanda ve spesifikasyona uygun olarak bir işin yapılması sanatıdır" demiştim.

Yapım tekniğinin yanısıra bu yapının belirli bir finansman programı içerisinde yapılması sanatıdır.

Müteahhitlikte gelir problemine dayalı bir finansal yapı geliştirme riski peşin mevcut değildir. Mali-ticari yönden ziyade teknik yön ağır basar. Müteahhitlikte teknik, yapım teknolojisine sahip olmanın yanısıra planlama ve lojistik, yani uygun malzemenin uygun ekipmanın uygun zamanda uygun iş gücü ile uygun yerde bulunmasına yöneliktir.

Müteahhitlik için gerekli finansal montaj ise planlamanın sonucu yapılacak lojistik programın gerektirdiği nakdin iş yaptırın kurum tarafından temini için gerekli bilgiler verebilmektir.

Modern ve gelişmiş Batı ülkelerinde yapının gerektirdiği fonlar öncelikle sağlandığında hürer bunların akışını programlamak ve işin denetlenen gelişimine göre ödemektir.

Arazi geliştirme daha önce belirttiğim gibi bir finansal mühendislik işidir. Müteahhitlikte risk, yanlış yapılabilecek bir maliyet tahmininde yatar. Arazi geliştirme risk, öngörülen pazar araştırmasının sonuçlarının yani bina satışının tahmin edildiği şekilde gerçekleşmesinde yatar. Temelde ve felsefede iki meslek birbirinden tamamen farklıdır. Ancak birbirini tamamlar.

"Arazi geliştirici kurum", yani promotör veya developer sermaye kurumudur. Müteahhitlik hizmet, bilgi, teknik ve teknoloji kurumudur.

Arazi geliştirici şirket, bir arazinin nasıl geliştirilmesi gerektiğini araştırır. En önemli enstrümanı ihtiyaçları belirleyecek sağlıklı bir pazar araştırmasıdır.

"Developer" müteahhitlerden alacağı verilerle maliyeti saptar. Satış fiyat ve şartlarını tahmin eder.

Bu tahmine yönelik fizibilite gereğince sermaye ve kredi montajını oluşturur. Satışlar öngördüğü şekilde cereyan etmezse dahi işi bitirecek finansı sağlamakla yükümlüdür.

Deneyimler tüm dünyada göstermişti ki, taşınmazlar uzun vadede kıymetlerini korur ve artırırılar.

Bütün sorun, uzun vadede satış yapmadan bekleyebilecek finans olanağını bulmaktır.

Bu olanak bankalardan çok büyük sigorta şirketleri ile özel veya kamunun emeklilik fonlarından sağlanabilir.

Bu tür kurumların çok gelişmedikleri ülkelerde büyük çapta uydu şehir ve benzeri inşaatlar için "arazi geliştirme kurumları"ndan bahsetmek hayaldir.

Ülkemizde uydu şehir mefhumunun kısır kalması nedeni de budur.

Bu alanda Türkiyemiz emekleme aşamasındadır.

Sigortaların gelişmesi ile "arazi geliştirme kurumları" gelişecek, ülkemiz uydu şehir ve gökdelenlere kavuşacak, inşaat sektörünün bu sayede gelişmesi ile ekonomisi kısmen de olsa düzlüğe çıkabilecektir.