

ROSENBERG & PARKER TÜRKİYE
CEO'SU MELTEM GEZEN:

BTS İnşaat Sektörünü Yeniden Düzenleyecek

Türkiye'deki inşaat şirketlerini bina tamamlama sigortasıyla tanıştıran Rosenberg & Parker Türkiye'nin CEO'su Meltem Gezen, bu ürünün sektörde yaygınlaşmasıyla işin ehli olmayan şirketlerin devre dışı kalacağını söyledi. Gezen bina tamamlama sigortasının bu özelliğiyle konut ve inşaat sektörünü yeniden düzenleyeceğini vurguladı

ESRA ÖZSÜMER

Türkiye'deki ilk bina tamamlama sigortası (BTS) poliçesini Tepe İnşaat'ın Aura projesi için düzenleyen ABD merkezli Rosenberg & Parker, yeni poliçe anlaşmaları için gün sayıyor. BTS'nin Türkiye'de yaygınlaşması için bir yandan inşaat şirketleriyle tek tek görüşerek ürünü tanıtan şirket, diğer yanda sektörün sivil toplum örgütleri aracılığıyla BTS'yi daha fazla sektör profesyoneliyle tanıştırmak için çalışmalar yapıyor. İstanbul İnşaatçılar Derneği'nin (İNDER) üyelerini de geçtiğimiz aylarda BTS hakkında bilgilendiren Rosenberg & Parker Türkiye CEO'su

Meltem Gezen, İNDERgi'nin sorularını yanıtladı.

BTS'nin Türkiye'deki inşaat ve konut sektörünü regüle edeceğini (düzenleyeceğini) vurgulayan Meltem Gezen "Bu ürünün yaygınlaşmasıyla işin ehli olmayan şirketler bir süre sonra devre dışı kalacak" dedi. Türkiye'de iş yapan markalı ve kurumsal konut üreticilerinin en çok bu sektöre plansız programsız giren ama işi bilmeyen şirketlerden ve kişilerden şikayetçi olduğunu hatırlatan Gezen, "Ama bu, işini iyi yapan küçük şirketlerin piyasadan silineceği anlamına da gelmiyor" diye konuştu.

Tüketicilerin konuya biraz daha hakim oldukları zaman, maketten ev aldıklarında şirketlere paralarının nasıl korunduğunu soracaklarını ifade eden Gezen, şunları söyledi:

“Projesini BTS güvencesi altına alamayan şirketler artık iş yapamayacaklar. Bu da işin eli olmayanları oyun dışında kalacak anlamına geliyor. Peki, bu nasıl olacak? BTS'nin de dahil olduğu kefalet sigortalarının özelliği, diğer sigortalar gibi 2 taraflı değil 3 taraflı bir poliçe olması. Yani BTS'de bir sigortalayan sigorta şirketi var, sigortalanan inşaat şirketi, lehdar ise tüketici yani konut alan. İnşaat şirketi, ön ödemeli konut satışlarında tüketiciye bir taahhütte bulunuyor. ‘Bana parayı ver, ben senin evini tamamlayacağım’ diyor. Sigorta şirketi de tüketiciye ‘Ben kefilim, şirket senin evini tamamlayacak’ diyor. Sigorta şirketi bunu hangi şartlarda söyler? Şirketin evi tamamlayacağına emin olursa söyler. Dolayısıyla sigorta şirketi, inşaat şirketini, projeyi araştırıyor ve gördüklerini beğenmezse bunu demiyor zaten. Yani bir nevi tüketici adına şirketi ve projeyi araştırmış oluyor.”

Kredibilite sertifikası

BTS'nin aynı zamanda adeta bir kredibilite (güvenilirlik) sertifikası olduğunu ifade eden Meltem Gezen, tıpkı kredi taksitlerini ödeyemeyecek bir kişilere bankaların konut kredisi vermemesi gibi, projesini tamamlama ihtimali olmayan şirketlere sigorta şirketlerinin BTS yapmayacağını anlattı. Ödenmemiş konut kredilerinde bankaların elinde tamamlanmamış da olsa bir ev ipoteği bulunduğunu hatırlatan Gezen, “Sigortacıların elinde o da yok. Dolayısıyla birada sigorta şirketleri projesini tamamlayamayacak olan şirketlere BTS poliçesi düzenlemeyecek. Ama bu, işini iyi yapan küçük şirketlerin piyasadan silineceği anlamına da gelmiyor. Aynı şekilde her büyük şirkete kefalet sigortası yapılacak diye bir şey de yok. Çok büyük bir şirket, şimdiye kadar çok büyük konut projeleri yapmış olabilir ama ‘Köprü yapacağım’ derse biz ona sigorta yapamayabiliriz. Çünkü daha önce köprü tecrübesi yoktur” şeklinde konuştu.

Öte yandan sigorta şirketlerinin BTS yaparken, üçüncü bir göz tarafından hazırlanmış denetim raporları isteyeceğine



Meltem Gezen

de dikkat çeken Meltem Gezen, bunun da hem sektördeki şeffaflaşmayı ve kurumsallaşmayı yukarı çekeceğini hem de denetim ve değerlendirme şirketlerinin pazarını büyüteceğini dile getirdi.

İnşaatçıyı da koruyor

BTS'nin 6502 Sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun kapsamında tüketicileri korumak üzere çıkmış bir ürün olduğunu ifade eden Meltem Gezen, buna karşılık inşaatçıyı da koruyan ve işini kolaylaştıran birçok özelliğinin bulunduğunu anlattı. BTS'nin amacının ön ödemeli konut satışında, konutunu almadan önce para ödemiş olan tüketicinin parasını teminat altına almak olduğunu kaydeden Gezen, “BTS, bağlı kredi kullanılan ön ödemeli satışlarda sadece inşaat şirketine ödenen peşinatı teminat altına alıyor. Kredi kullanılan kısımdan ise krediyi kullandıran banka, inşaat şirketiyle birlikte müteselsilen sorumlu. Bunun yanında, şirket bünyesinde yapılan senetle taksitli satışlarda, taksitlendirilen tutar da peşinat olarak kabul ediliyor ve BTS ile güvence altına alınıyor” dedi.

6502 sayılı kanuna göre, tüketicinin ödediği peşinatı teminat altına almak için BTS'nin hak ediş sistemi ve teminat mektubu olma üzere iki alternatifini bulunduğunu ifade eden Gezen, BTS'nin bu iki alternatifine göre oldukça avantajlı olduğunu vurguladı. Hak ediş sisteminde proje için ödenen paraların bir bankada bloke edildiğini ve bu paranın yapımcıya inşaatlar yükseldikçe ödendiğini hatırlatan Meltem Gezen, şöyle devam etti:

Şirketlerin eli kolu bağlanmasın

“Hatta kanun ön ödemeli satışlarda para anahtar tesliminde ödenir diyor. Emlak Konut ve TOKİ'nin uyguladığı hak ediş sistemi oldukça sağlam. Ama hak ediş sistemi konut üreticileri için hiç uygun değil. Çünkü inşaatçılar ön ödemeli konut satışından gelen hasılatla inşaatlarını finanse ediyorlar. Çimento alacak, demir alacak ki binayı yapacak. Hak ediş sistemiyle parayı bankada bloke edince ön ödemeli satışın bir anlamı kalmıyor. Birkaç şirketimiz var ki blançoları, banka hesapları ön ödemeli konut satışı yapmadan proje üretebilir ama sayıları çok az. Onların zaten anahtar teslim etmeme riskleri de yok. Kredibilite de yüksek. BTS'nin amacı

'Ülkeye para girecek'

Rosenberg & Parker Türkiye CEO'su Meltem Gezen, BTS'nin tüketicilere, inşaatçılara ve konut üreticilerine sağladığı faydaların yanı sıra Türkiye ekonomisi açısından da pek çok yararı olduğuna dikkat çekti. Her şeyden önce BTS'nin sigorta şirketleri için yeni bir ürün olduğunu vurgulayan Gezen, "Dolayısıyla bugün kazanmadıkları primleri kazanıyor olacaklar. Dolayısıyla sigorta şirketlerimiz büyüyecek" dedi. Öte yandan BTS'nin Türkiye'ye para girişi sağlayacak bir uygulama olduğunu anlatan Gezen, her 100 TL'lik BTS poliçesinden Türkiye'de 85 TL gireceğini belirtti. Türkiye'deki sigorta şirketlerinin öz kaynağının bankalarımız kadar güçlü olmadığını anlatan Gezen, şunları söyledi:

"Bu noktada, bir inşaat şirketine 100 TL'lik bir poliçe keseceksek bunun yüzde 10 -15'i sigorta şirketlerimizde olacak. Gerisi reasürans kuruluşlarından gelecek. Yani bizim yazdığımız her 100 TL'lik poliçede ülkemize 85 TL giriyor. Devletin bu ürünü bu kadar desteklemesinin de sebebi budur." İnşaatçıların bu konudaki tek seçeneğinin banka teminat mektubu olması durumunda, bu 100 TL'nin tamamının bankalardan çıkmış olacağını ifade eden Gezen, "Ayrıca bankalar verdikleri her kredide karşılık ayırmak zorundalar. Nakit krediye bu her 100 TL için 50 TL'yi bir köşeye koymak zorundalar. Eğer bu ürün teminat mektubu gibi gayri nakdi ise 20 TL'yi kenara koymak zorundalar. Bu da bankalar için bir yük ve sigorta sektörü BTS ile bankacılık sektörünün üzerindeki bu yükü alıyor" şeklinde konuştu.



da zaten bu en yukarıdaki şirketlerin kredibilitelerini sektörün geneline yaymak. Dolayısıyla hak ediş sistemi şirketlerin elini kolunu bağıyor."

2014'de çıkan 6502 sayılı kanundan önce de müteahhitlerin tüketiciyi teminat altına alma zorunluluğu olduğunu ama o dönemki uygulamaya göre, projenin tamamı için yekun bir teminat mektubu verildiğini dile getiren Meltem Gezen, bunun uygulamasının da yaptırımın da olmadığını anlattı. Eski düzenlemeye göre, teminat mektubu vermeme cezasının sadece 60 bin TL olduğunu anlatan Gezen, yeni düzenlemedeki teminat mektubu sisteminin ise kullanılabilecek bir opsiyon olmadığını öne sürdü. Yeni düzenlemeye göre, ön ödemeli konut satışlarında inşaatçının her tüketicinin cebinden çıkan parayı korumak zorunda olduğunu vurgulayan Gezen, "Yani binlerce teminat mektubu gerekiyor. Yani her tüketiciye ayrı bir banka teminat mektubu vereceksiniz" dedi. Gezen buna karşılık bankaların da bu işe girmek istemedikleri için yüzde 7 gibi yüksek komisyonlar talep ettiklerini belirtti. Öte yandan Teminat mektuplarının kötü niyetli kullanıma açık olduğunu ifade eden Gezen, şöyle devam etti:

'BTS'yi bozduramazsın'

"Ayrıca BTS'nin kefalet mektuplarında biz tüketiciye diyoruz ki, 'Bu şirket senin evini tamamlayacak. Eğer bu şirket senin binanı tamamlamazsa gel bizi bul'. Banka teminat mektubu da böyle. Ama teminat mektubunun metinlerinde bir iki tane cümle vardır ki, kayıtsız şartsız, süresiz gibi... Bu teminatlandırma metinlerinin dili çok önemlidir. Eğer benim elimde üzerinde 'kayıtsız şartsız' yazan bir teminat mektubu varsa anında bozdururum. Bu haksız bozdurma olur ama mümkündür ve sonra bunu inşaat şirketiyle mahkemede hallederim. Buna karşılık BTS ile verilen kefalet senetlerini öyle kafanıza göre bozduramazsınız. Metin 'Senin anahtarını teslim etmezlerse bana gel' diyor. BTS burada tüketiciyle birlikte inşaat şirketini de koruyor aslında. BTS'nin bu özelliğini inşaat şirketleri çok seviyorlar."

'Ekstra 12 ay tanıyoruz'

Bazen projelerin kanuni süre olan 36 ay içinde bitmeyebildiğini söyleyen Meltem Gezen, "Ama eninde sonunda o inşaat şirketi o projeyi bitiriyor çoğunlukla. O yüzden fazla hasar da beklemiyoruz aslında. Biz bunu da göz önüne alarak BTS'de ekstra 12 ay tanıdık" dedi. Bu ekstra 12 aylık sürenin inşaatçının elini çok genişleten bir uygulama olduğunu ifade eden Gezen "Onlar 36 ayda projeyi bitiremeyince cezaları, kiralari ödüyorlar ama, en azından sigorta şirketi tetiklendi, tüketiciler mağdur oldu gibi şeylerle uğraşmıyorlar. Tüketici açısından projenin tamamlanması 4 seneye uzadı, çok oldu gibi bakılıyor ama bu sigortadan önce böyle bir korunma imkan da yoktu" diye konuştu.



'Projeyi planlama aşamasında yaptırırsınlar'

İnşaat şirketlerinin planlama aşamasında BTS yaptırımları gerektiğinin altını çizen Meltem Gezen, "Mutlaka satışa çıkmadan önce poliçeyi yaptırımları gerekiyor. Çünkü satışlar başlamadan önce projenin BTS'li olduğu sözleşmeye yazılıyor" dedi, İnşaatçıların BTS'nin kendilerine çok fazla yük getireceğini düşünmemeleri gerektiğini de vurgulayan Gezen "Gerçi her şirketin risk primi farklı olduğundan her birine ayrı bir fiyat çıkacaktır. En azından banka teminat mektubuna ne kadar harcama yapacaklarsa, BTS için de aynı harcamayı yapacaklar diyebiliriz" diye konuştu. BTS'nin tanıtımı için Rosenberg & Parker Türkiye'nin özel bir ekip oluşturduğunu anlatan Gezen, şunları söyledi:

"Özel ekibimize talepler, sorular geliyor. Web sitemizde iletişim bilgilerimiz yer alıyor. Sitemizde detayları bilgiler içeren videolarımız da bulunuyor. Talep gelen inşaat şirketlerine gidiyoruz. Konuyu detaylıca anlatıyoruz. Bazı inşaat şirketlerimiz konuya çok hakimler. Öte yandan tüketicilere de 11 maddelik bir bilgilendirme notu gönderiyoruz. Burada dikkat etmeleri gereken en önemli konu, konut satışı sözleşmesinin noterde yapılması, konut için yapılan ödemelerin bankaya yapılması ve dekontlarının saklanması..."

Kentsel dönüşüme de uygulanabilir

Kentsel dönüşüm projelerinde kat maliklerinin müteahhit firmalarla kat karşılığı anlaşma yaptıklarını belirten Meltem Gezen "Ticari bir süreç gerçekleştiği için evi dönüşüme giren vatandaş, kanundaki tüketici tanımına uymuyor. Bu nedenle dönüşüm projelerinde BTS zorunluluğu bulunmuyor" açıklamasında bulundu. Buna karşılık dönüşüm kapsamında yapılan projelerde yeni konutlar ortaya çıktığına dikkat çeken Gezen "Eğer bu konutlar ön ödemeli konut satış hasılatıyla yeni tüketicilere satılıyorsa bu konutlar için BTS uygulanması gerekiyor. Böylece kat malikleri de ek teminatlarla BTS kapsamına alınabilir" dedi.

Kamu ihalelerinde kullanılabilir

Artık BTS'nin banka teminat mektubunun kullanıldığı her yerde kullanılabilirdiğine dikkat çeken Meltem Gezen, "Mesela kamu ihalelerinde teminat mektubu yerine kullanılabilir. 5 Aralık'ta geçen torba yasayla değişen kamu ihale kanununa göre, kamu ihalelerinde de artık BTS kullanılabilir" dedi.

