

Kentsel Dönüşümde Müteahhit Teklifleri Nasıl Karşılaştırılır? Yüzde Oranı Tek Başına Yeterli mi?

Kentsel dönüşümde en yüksek paylaşım oranı her zaman en iyi teklif değildir. Metrekare, şerefiye, tapu devri, teminat, teknik şartname, finansman ve teslim riski birlikte karşılaştırılmalıdır.

Bir önceki bölümde aynı m² ve aynı paylaşım oranının farklı kalite standardında iki bina üretebileceğini gördük. Şimdi bütün teklif dosyasını yan yana koyuyoruz.

Apartman toplantılarında en çok duyulan cümlelerden biri şudur: **“Bu firma %55 veriyor, diğeri %52. O zaman %55 daha iyi.”**

Oysa üç puanlık fark, yanlış tapu devri takvimi veya zayıf finansman yüzünden bütün projeyi daha riskli hale getirebilir.

Kısa cevap: En yüksek yüzde en iyi müteahhit teklifi midir?

Hayır.

Paylaşım oranı yalnızca teklifin bir sütunudur. Gerçek karşılaştırma şu soruya cevap vermelidir:

Malik, mevcut taşınmaz hakkı karşılığında hangi bağımsız bölümü, hangi teknik standartta, hangi sürede ve hangi güvence paketiyle alıyor?

Bu nedenle iki teklif aynı formatta yeniden yazılmadan sağlıklı biçimde karşılaştırılamaz.

1. Önce bütün teklifleri aynı tabloya çevirin

Müteahhitlerden biri yüzde, biri toplam m², biri daire tipi, diğeri “emsal artarsa ayrıca paylaşıyoruz” dili kullanabilir.

Karşılaştırmanın ilk işi pazarlama dilini kaldırıp her teklifi aynı sütunlara çevirmektir:

- maliklere bırakılan toplam bağımsız bölüm alanı,
- her malike verilecek bölüm,

- net ve brüt m² tanımı,
- kat ve cephe,
- otopark/depo/balkon/teras,
- teknik şartname seviyesi,
- ruhsat ve teslim takvimi,
- kira/gecikme yükümlülüğü,
- tapu devri modeli,
- malik lehine teminat,
- müteahhidin finansman modeli,
- ek bedel veya maliyet farkı riski,
- fesih/yarım kalma mekanizması.

Aynı tabloya girmeyen teklifler aslında henüz karşılaştırılabilir teklifler değildir.

2. %55 teklif neden %52 tekliften daha kötü olabilir?

Basit bir örnek düşünelim.

A firması: %55 paylaşım öneriyor. Tapu devrinin önemli bölümünü ruhsatla birlikte istiyor. Teknik şartname genel ifadelerden oluşuyor. Malik lehine banka teminatı yok. Teslim süresini uzatan mücbir sebep maddesi geniş.

B firması: %52 paylaşım öneriyor. Tapu devri inşaat seviyelerine bölünmüş. Teknik şartname ölçülebilir. Teslim gecikmesine açık yaptırım var. Ek güvence sunuyor ve finansman ihtiyacı daha düşük.

Kağıt üzerinde A firması üç puan fazla veriyor. Ama malik aslında üç puan karşılığında **çok daha fazla proje riski** üstleniyor olabilir.

Bu nedenle yüzdeler değil, yüzdelerin arkasındaki koşullar karşılaştırılır.

3. Metrekareyi aynı yöntemle ölçmeden yüzde karşılaştırmayın

Bir firma "150 m²", diğeri "142 m²" diyebilir. İlk bakışta cevap kolay görünür.

Ama birincinin 150 m² hesabında ortak alan yükü daha yüksekse net kullanım alanı ikinci tekliften düşük olabilir.

Bu yüzden kentsel dönüşümde metrekare ve net-brüt alan incelemesinde kurduğumuz ölçüm mantığı teklif tablosuna aynen taşınmalıdır.

Aynı ölçüm yöntemi yoksa m² karşılaştırması yoktur.

4. Şerefiye farkı teklifin görünmeyen maliyetidir

Aynı 140 m² iki daire eşdeğer olmayabilir.

Malike eski üst kat/ön cephe yerine daha alt kat/arka cephe veriliyorsa, kâğıt üzerindeki m² korunmuş olsa bile ekonomik değer düşebilir.

Bu yüzden teklif tablosunda yalnız daire tipi değil:

- kat,
- cephe,
- görüş açıklığı,
- teras/balkon,
- otopark,
- depo

gibi değer unsurları ayrıca görünmelidir.

Serinin şerefiye bölümü yayımlandığında bu sütunların ekonomik ve hukuki mantığını ayrıca bağlayacağız.

5. Teknik şartname farkını parasal bir fark gibi düşünün

“1. sınıf malzeme” ifadesinin neden yetmediğini önceki bölümde ayrıntılı inceledik.

Teklif karşılaştırmasında bu fark çok önemlidir. Daha yüksek paylaşım oranı sunan firma binanın cephe, mekanik, yalıtım, asansör ve ortak alan standardını düşürüyorsa, malik aslında yüzde fazlasının bir kısmını kalite kaybıyla geri ödüyor olabilir.

Bu nedenle teknik şartname ayrı bir “evet/hayır” sütunu değil, **kalite seviyesi karşılaştırmasıdır**.

6. Tapu devri teklifin finansman maliyetidir

Bir müteahhit neden arsa payını erken ister?

Çoğu zaman finansman, satış veya kredi kabiliyeti için.

Bu tek başına kötü niyet göstergesi değildir. Fakat malik açısından önemli olan şu sorudur: Müteahhit ne kadar erken hak kazanıyor, buna karşılık inşaat ne kadar ilerlemiş oluyor?

Erken tapu devri isteyen teklif, görünürde yüksek paylaşım oranı sunsa bile maliklerin teminat pozisyonunu zayıflatabilir.

Serinin kademeli tapu devri bölümü yayımlandığında teklif tablosundaki bu sütun daha ayrıntılı hale gelecek.

7. Banka teminatı ile yasal teminatı karıştırmayın

6306 kapsamındaki idareye verilen zorunlu teminat ile maliklerin sözleşmeyle isteyebileceği banka teminatı aynı güvence değildir.

Teklifte “teminat verilecektir” yazıyorsa şu sorular ayrıştırılmalıdır:

- kime veriliyor,
- tutarı ne,
- hangi süre için,
- hangi olayda kullanılabilir,
- malik doğrudan yararlanabiliyor mu,
- işin hangi aşamasına kadar devam ediyor?

Banka teminat mektubunun şartları ve bina tamamlama sigortasıyla diğer teminat araçları ayrı bölümlerde incelenmektedir. Teklif karşılaştırmasında ise amaç, **güvencenin gerçekten malik lehine bir ekonomik değeri olup olmadığını** görmektir.

8. Kira ödemesi yüksek olan teklif her zaman daha iyi değildir

Bir firma aylık çok yüksek kira bedeli önerebilir. Bu cazip görünür.

Ancak yüksek kira taahhüdünün finansmanı zayıf bir şirket tarafından verilmesi, projenin toplam nakit yükünü ağırlaştırabilir. Önemli olan yalnız rakam değil:

- ödeme ne zaman başlar,
- ne zaman biter,
- yıllık artış var mı,
- gecikirse ne olur,
- teslim gecikmesiyle birlikte devam eder mi,
- teminat altında mı?

Kira, gecikme tazminatı ve cezai şart bölümünde bu risk zincirini ayrıca ele alıyoruz.

9. “Ek para istemeyeceğiz” cümlesi hangi istisnaları içeriyor?

Teklif aşamasında maliyet artışı, zemin sorunu, proje revizyonu, vergi/harç değişikliği veya altyapı gideri gibi kalemlerin kim tarafından karşılanacağı net olmayabilir.

Bir firma daha yüksek yüzde verir ama sözleşmede çok geniş “olağanüstü maliyet farkı” kapısı bırakırsa teklifin gerçek ekonomik değeri değişebilir.

Bu nedenle teklif tablosunda **maliklerden sonradan ek bedel istenebilecek haller** ayrı bir satır olmalıdır.

10. Müteahhidin finansal gücü teklifin yerine getirilebilirlik katsayısıdır

Teklif ne kadar iyi olursa olsun müteahhit bunu finanse edemiyorsa kâğıt üzerinde kalır.

Bu nedenle teklif değerlendirmesinin bir aşaması artık bağımsız bir şirket incelemesine dönüşmelidir:

- şirket yaşı,
- sermaye yapısı,
- ortaklık ve yönetim değişiklikleri,
- devam eden proje yükü,
- geçmiş teslim performansı,
- mümkünse finansal tablolar,
- borçluluk ve likidite göstergeleri,
- projenin ön satışa bağımlılığı.

Bir sonraki bölümde müteahhidin finansal gücünün nasıl araştırılacağını ayrı bir due diligence dosyası olarak inceliyoruz.

11. Teklif puanlama tablosu nasıl kurulabilir?

Her proje için ağırlık değişebilir; ancak malik kurulu en azından ortak bir değerlendirme disiplini kurabilir.

Örnek bir puanlama mantığı:

Başlık	Soru
Ekonomik paylaşım	Gerçek net alan ve değer ne?
Şerefiye	Kat/cephe/konum korunuyor mu?
Teknik kalite	Şartname ölçülebilir mi?
Tapu riski	Devir ne kadar erken?
Teminat	Malik lehine gerçek güvence ne?
Finansman	Proje hangi kaynakla bitecek?
Süre	Ruhsat ve teslim takvimi belirli mi?
Gecikme	Kira ve cezai şart nasıl çalışıyor?
Ek bedel	Sonradan malik katkısı istenebilir mi?
Çıkış planı	İş yarıda kalırsa mekanizma ne?

Burada amaç matematiksel olarak "82 puan alanı seçmek" değildir. Ama bütün teklifleri aynı sorulara zorlamak, toplantının en yüksek yüzde etrafında dönmesini engeller.

12. Müteahhit seçimi yazısıyla bu bölümün farkı ne?

Mevcut kentsel dönüşümde müteahhit seçimi için 20 kritik soru firma ön elemesine odaklanır.

Bu bölüm ise önünüzde iki veya üç gerçek teklif olduğunda bunları nasıl aynı zemine indireceğinizi anlatır.

Yani biri "bu firma masaya oturmaya değer mi?", diğeri "masadaki tekliflerden hangisi malik açısından daha iyi?" sorusuna cevap verir.

Sık sorulan sorular

Kentsel dönüşümde en yüksek oranı veren müteahhit seçilmeli mi?

Hayır. Paylaşım oranı; bağımsız bölüm niteliği, teknik şartname, tapu devri, teminat, finansman ve teslim hükümleriyle birlikte değerlendirilmelidir.

Teklifleri karşılaştırmak için ortak tablo şart mı?

Hukuken zorunlu değildir, ancak pratikte farklı formatlardaki teklifleri karşılaştırmanın en sağlıklı yollarından biridir.

Müteahhidin finansal gücü teklif puanını etkiler mi?

Evet. Teklifin ekonomik değeri, yerine getirilebilme olasılığından ayrı düşünülemez.

Kaynaklar ve hukuki dayanak

- Av. Şenol Saltık, Tüm Yönleriyle Kentsel Dönüşüm.
- Hâkim Filiz Berberoğlu Yenipınar, Kat Karşılığı İnşaat Sözleşmeleri.
- Finansal Analiz, finansal tablolar ve oran analizi bölümleri.
- Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi.