

T.C.
İSTANBUL SABAHATTİN ZAİM ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
İSLAM EKONOMİSİ VE FİNANS ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI FİNANS VE KATILIM BANKACILIĞI BİLİM
DALI

HELAL TURİZM PERSPEKTİFİNDEN TERMAL
DEVREMÜLK PROJELERİNİN
DEĞERLENDİRİLMESİ VE YENİ BİR KİRALAMA
MODELİ ÖNERİSİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Süleyman TUNÇ

İstanbul
Haziran-2020

T.C.
İSTANBUL SABAHATTİN ZAİM ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
İSLAM EKONOMİSİ VE FİNANS ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI FİNANS VE KATILIM BANKACILIĞI BİLİM
DALI

HELAL TURİZM PERSPEKTİFİNDEN TERMAL
DEVREMÜLK PROJELERİNİN
DEĞERLENDİRİLMESİ VE YENİ BİR KİRALAMA
MODELİ ÖNERİSİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Süleyman TUNÇ

Tez Danışmanı
Doç. Dr. Yusuf DİNÇ

İstanbul
Haziran-2020

BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ

Termal Devre Mülklerin Helal Turizm Perspektifinden Değerlendirilmesi ve Yeni Bir Kiralama Modeli Önerisi isimli yüksek lisans tezimi Sabahattin Zaim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü tez yazım kurallarına uygun olarak hazırladığımı, bu tez içindeki bütün bilgilerin doğru ve tam olduğunu, bilgilerin üretilmesi aşamasında bilimsel etiğe uygun davrandığımı, yararlandığım bütün kaynakları atıf yaparak belirttiğimi beyan ederim.

Süleyman TUNÇ



ÖNSÖZ

Bu çalışmanın fikir aşamasından gerçekleşmesine kadar, çalışmanın her aşamasında desteklerini esirgemeyen tez danışmanım Doç. Dr. Yusuf DİNÇ'e teşekkürü bir borç bilirim.

Araştırma aşamasında problemin net bir şekilde ortaya konulması noktasında görüşmeler yaptığım sektör temsilcisi, çalışanları ve devre mülk sahiplerine içtenlikleri ve şeffaflıklarından dolayı minnettarım.

Ayrıca, bu çalışma sürecinde ve hayatım boyunca beni yalnız bırakmayan ve hiçbir fedakârlıktan kaçınmayan aileme en içten duygularıyla şükranlarımı sunarım.

Süleyman Tunç

İstanbul - 2020

ÖZET

HELAL TURİZM PERSFEKTİFİNDEN TERMAL DEVRE MÜLK PROJELERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ VE YENİ BİR KİRALAMA MODELİ ÖNERİSİ

Süleyman TUNÇ

Yüksek Lisans, Uluslararası Finans ve Katılım Bankacılığı

Tez Danışmanı: Doç. Dr. Yusuf DİNÇ

Haziran, 2020 - 64 sayfa + xii

İktisat ve iktisadi olaylar insan yaşamında çok önemli bir yer tutmaktadır. İnsanlığın tüm ihtiyacını karşılayacak şekilde gönderilen İslam dini, iktisadi alanda insanların refahını yükseltecek ilkeler getirmiştir. Bu ilkeler etrafında İslam iktisat düşüncesi içerisinde murabaha, mudaraba, müşaraka, sukuk, selem ve istisna gibi faiz dışı sistemler geliştirilmiştir. Diğer taraftan değişen ihtiyaçların karşılanabilmesi için yeni standartlar ortaya konulmuştur. Bu standartlara verilebilecek en güzel örneklerden biri ise Müslüman turistlerin İslami ölçüler çerçevesinde tatil ihtiyaçlarını karşılayabilmeleri için oluşturulan “Helal Turizm” konseptidir.

Modern çağda finansal yönetimin uzmanlık gerektirmesi ile birlikte katılım finansı hızlı bir şekilde büyümüş, bu büyüme doğrultusunda da katılım bankacılığı ve İslami finansın diğer alanlarının önü açılmıştır. Katılım bankaları murabaha, mudaraba ve müşaraka sistemlerinin en kurumsal ve sistemli uygulandığı müesseseler haline gelmiştir. Diğer taraftan farklı ölçekteki sermayelerin bir araya gelerek meydana getirdikleri fonlar ise sukuk ve türevlerinin özellikle yatırımların finansmanı için yaygın bir şekilde kullanımını sağlamıştır. Hem katılım bankacılığı hem de sukuk uygulamaları belli bir tecrübe seviyesine ulaşmış, diğer çalışmalara alt yapı sağlayacak noktaya gelmiştir.

Bu çalışmada bahsi geçen temel yöntemlere sadık kalmak şartı ile İslam iktisadının yelpazesi biraz daha genişletilerek helal turizmin bir bileşeni olarak kabul edilen termal devre mülklerin kiralanmasında kullanılmak üzere katılım finans ilkeleri etrafında yeni bir model önerisi literatüre ve girişimcilerin istifadesine sunulmuştur.

Araştırmada verilerin toplanıp, problemin tüm yönleri ile tespit edilebilmesi amacıyla yarı yapılandırılmış sorular derinlemesine mülakatta açık uçlu olarak

muhataplara sorulmuştur. Problemin tespit edilmesinden sonra en doğru modelin geliştirilmesi amacıyla “gayrimenkul yatırım ortaklıkları” ve “sukuk” iş modeli olarak, “katılım bankacılığı katılma havuzları” ise finansal model olarak araştırmanın altyapısını oluşturmuştur. Bulgular modelin işlevselliğini ve katılım finans ilkelerine uyumunu göstermiştir.

Anahtar Kelimeler: Helal Turizm, Katılım Bankacılığı, Termal Turizm, Devre Mülk



ABSTRACT

EVALUATION OF THERMAL TIMESHARE PROJECTS FROM HALAL TOURISM PERSPECTIVE AND PROPOSAL OF A NEW RENTAL MODEL

Süleyman TUNÇ

Master, International Finance and Participation Banking

Thesis Advisor: Assoc. Prof. Yusuf DİNÇ

June, 2020 - 64 pages + xii

Economics and economic events constitute a particularly important part of human life. The religion of Islam, which is sent in a way to meet all the needs of humanity, brought principles to increase the welfare of people in the economic field. Around these principles, non-interest systems such as “Murabaha”, “Mudaraba”, “Müşaraka”, “Sukuk”, “Selem” and “İstisna” were developed within the thought of Islamic economics. On the other hand, new standards have been introduced to meet changing needs. One of the best examples of these standards is the “Halal Tourism” concept created to meet Muslim tourists' holiday needs within the framework of Islamic measures.

In the modern age, with the expertise of financial management, participation finance has grown rapidly, and in line with this growth, participation banking and other fields of Islamic finance have been paved the way. Participation banks have become the institutions where “Murabaha”, “Mudaraba” and “Müşaraka” systems are applied most institutionally and systematically. On the other hand, the funds created by the gathering of capitals of different scales have provided widespread use of “Sukuk” and its derivatives, especially for financing investments. Both participation banking and “Sukuk” applications have reached a certain level of experience and the point that will provide infrastructure for other studies.

In this study, on the condition of sticking to the basic methods mentioned, a new model proposal has been presented to the literature and the entrepreneurs' use for the renting of thermal timeshares, which are accepted as a component of halal tourism, by expanding the range of Islamic economics a little more. In the research, semi-structured questions were asked to the interlocutors open-ended in an in-depth

interview to collect the data and identify all aspects of the problem. In order to develop the most accurate model after the problem has been identified, "real estate investment trusts" and "sukuk" have formed the infrastructure of the research as the business model, and "participation banking participation pools" as the financial model. Findings demonstrated the model's functionality and compliance with participation finance principles.

Keywords: Halal Tourism, Participation Bank, Thermal Tourism, Timeshare



İÇİNDEKİLER

TEZ ONAYI	i
BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ	ii
ÖNSÖZ	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	v
İÇİNDEKİLER	vi
TABLolar LİSTESİ	ix
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	x
KISALTMALAR	xi
BİRİNCİ BÖLÜM	
GİRİŞ ve AMAÇ	1
İKİNCİ BÖLÜM	
İKİNCİL KONUTLAR TERMAL TURİZM ve HELAL TURİZM	6
2.1. İkincil Konutlar.....	6
2.2. Termal Turizm	10
2.2.1. Termalizm ve Termal Turizm Kavramı	10
2.2.2. Termal Turizmin Tarihsel Arka planı	12
2.2.3. Türkiye’de Termal Turizmin Gelişimi	16
2.3. Helal Turizm	19
2.3.1. Tanım Olarak Helal Turizm	19
2.3.2. Helal Turizm Standartları	20
2.3.3. Helal Turizmin Gelişimi	23
2.3.4. Türkiye’nin Helal Turizm Potansiyeli	24
2.3.5. Termal Devre Mülklerin Helal Turizm Açısından Değerlendirilmesi.....	26

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DEVRE MÜLK VE GÜNCEL UYGULAMALAR	28
3.1. Devre Mülk Kavramı.....	28
3.2. Devre Mülk Endüstrisine Genel Bakış	30
3.3. Güncel Devre Mülk Uygulamaları	32
3.3.1. Sabit Haftalık Devre Mülk	30
3.3.1.1. Tapulu Sabit Haftalık Devre Mülk	32
3.3.1.2. Hisseli Tapulu Devre Mülk	33
3.3.1.3. Sabit Haftalık Kullanım Hakkı (Devre Tatil)	33
3.3.2. Değişken Haftalık Devre Mülk	33
3.3.2.1. Esnek Haftalık Devre Mülk	34
3.3.2.2. Yüzer (Float) Haftalık Devre Mülkleri	34

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

YÖNTEM ve KATILIM FİNANSİ BİRİM DEĞER SİSTEMİNİN DEVRE MÜLK KİRALAMASINA UYARLANMASI.....	36
4.1. Yöntem	36
4.1.1. Araştırmanın Yöntemi.....	37
4.1.2. Devre Mülk Kiralamasında Güncel Uygulamalar	37
4.1.2.1. Devre Mülk Sahibinin Devre Mülkünü Kendi İmkanları ile Kiralaması.....	37
4.1.2.2. Devre Mülk Sahibinin Devre Mülkünü Aracı Vasıtası ile Kiralaması.....	37
4.1.2.3. Devre Mülklerin İşletici Firma Tarafından Kiralanması	38
4.1.2.4. Devre Mülklerin İşletici Firmanın Anlaşmış olduğu Aracı Firma Tarafından Kiralanması.....	39
4.2. Mevcut Kiralama İşlemlerinin Analiz Edilmesi	39
4.2.1. Ürün Değeri Açısından Mevcut Kiralama İşlemlerinin Değerlendirilmesi	39

4.2.2. Devre Mülk Sahipleri Açısından Mevcut Kiralama İşlemlerinin Değerlendirilmesi	40
4.2.3. Devre Mülk İşletme Yönetimleri Açısından Mevcut Kiralama İşlemlerinin Değerlendirilmesi	41
4.2.4. Vergi Hukuku Açısından Mevcut Kiralama İşlemlerinin Değerlendirilmesi	42
4.2.5. İslam İktisadı Açısından Mevcut Kiralama İşlemlerinin Değerlendirilmesi ve Garar Yasası	42
4.3. Evren ve Örneklem	43
4.4. Model Önerisi Altyapısı	43
4.4.1. Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları	43
4.4.2. Sukuk	45
4.4.3. Katılım Bankacılığında Katılım Havuzları.....	46
4.5. Birim Değer Havuz Sisteminin Devre Mülk Projelerine Uygulama Modeli Önerisi	48
BEŞİNCİ BÖLÜM	
TARTIŞMA VE DEĞERLENDİRME	55
KAYNAKÇA	58

TABLULAR LİSTESİ

Tablo 2.1: Avrupa'daki en iyi 10 "wellness" turizmi pazarı, 2017	15
Tablo 2.2: Karşılaştırmalı kişi başı turizm harcamaları, 2017.....	15
Tablo 2.3: Hilal Derecelendirme Kategorileri	21
Tablo 2.4: Hilal Kategorisine Göre Tesislerin Değerlendirilmesi	22
Tablo 2.5: 2018 Yılı Küresel Seyahat Endeksi	25
Tablo 4.1: GYO – Sukuk ve Önerilen Model Karşılaştırması	48
Tablo 4.2: Dairelerin Dönem ve Geceleme Puanları	50
Tablo 4.3: Örnek Kiralama Puan Havuzu	51
Tablo 4.4: Daire Tipine Göre Fiyatlar.....	52
Tablo 4.5: Örnek Gelirlerin Havuzdan Bürüt Dağıtımı	52
Tablo 4.6: Örnek Gelirlerin Havuzdan Net Dağıtımı	53

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 2.1: Hilal Kategori Gösterimi	21
Şekil 4.1: GYO İşleyiş Modeli	45
Şekil 4.2: Katılım Bankacılığı İşleyiş Modeli	47
Şekil 4.3: Birim Değer Havuz Sistemi ile Kiralama Modeli	54



KISALTMALAR

ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
Çev.	: Çeviren
GYO	: Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı
KMSE	: Küresel Müslüman Seyahat Endeksi
MTA	: Maden Tetkik Arama
REIC	: Real Estate Investment Company
SPK	: Sermaye Piyasası Kurulu
USD	: Amerikan Doları
Vd.	: Ve Diğerleri
VKŞ	: Varlık Kiralama Şirketi

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞ ve AMAÇ

Turizm ülkelerin ticaret hacimlerinin gelişmesi ve döviz girdisi elde etmeleri için genel ekonomik faaliyetlerin içerisinde önemli bir etkiye sahiptir. Söz konusu durum İslam iktisadı içerisinde helal turizm için de geçerlidir.

Helal turizm konaklama, seyahat, yiyecek-içecek, tatil ve finans gibi birçok iktisadi faaliyeti bünyesinde bulunduran kapsayıcı bir disiplin haline gelmeye başlamıştır.

İslam iktisadı, çeşitlenen ekonomik faaliyetler için araştırmacılara ve girişimcilere temel alt yapıyı fazlası ile sağlamaktadır. Yapılması gereken bu alt yapı üzerine insanlığın refahı ve huzuru için yeni modeller oluşturarak insanlığın istifadesine sunmaktır. Bu bağlamda bu çalışmanın amacı İslam iktisadı prensiplerine uygun olarak helal turizm içerisinde önemli bir yeri olan termal devre mülk projeleri için sürdürülebilir bir kiralama modeli oluşturmaktır.

Devre mülk sektörü sağlamış olduğu istihdam ve kalkınmaya verdiği destek açısından faaliyet gösterdikleri bölgeler ve ülke ekonomileri için stratejik konumdadır. Özellikle tapulu devre mülkler dikkate alındığında sektörün hem gayrimenkul hem de turizm sektörü ile ne kadar iç içe olduğu ve her iki sektöre de yapmış olduğu katkı açıkça görülmektedir.

Tapulu devre mülklerin alım-satım ve kiralamaları tıpkı herhangi bir yerdeki, herhangi bir daire için yapılan işlemler ile bire bir aynıdır. Bu işlemler 634 sayılı kat mülkiyeti kanuna göre yapılmaktadır. Bu açıdan bakıldığında tapulu devre mülkler tam bir gayrimenkul özelliği göstermektedir. Kırsaldan kente yoğunlaşan göç, tatil amaçlı ikincil konut ihtiyacını gündeme getirmiş, bu ihtiyaç tüketicinin zevk ve gelir durumuna göre ya bir yazlık şeklinde ya da bir devre mülk şeklinde karşılanmıştır.

Sahiplik noktasında gayrimenkul özelliği taşıyan devre mülkler, satın alma ve kullanım amaçları dikkate alındığında ise tüketiciler için alternatif bir turizm ürünüdür. Devre mülk projeleri yapım aşamasında, inşaat sektörü için katma değer üretirken, hizmete girmeleri ile birlikte turizm sektörü için aynı fonksiyonu yerine getirirler. Belki de başka herhangi bir yatırımın avantajlı olmadığı ya da o hacimde ekonomiye katkı sağlayamayacağı bölgeler devre mülk projeleri ile çekim merkezi olmuş ve o bölgelerin ekonomilerine önemli ölçüde canlılık getirmiştir. Daha

doğrusu yatırımın gerçekleştiği bölgelerin iş hacimlerini artırmıştır. Birkaç örnekle açıklamak gerekirse Sakarya'da daha önce küçük bir kasaba olan Kuzuluk, gerçekleştirilen devre mülk yatırımı ile bütün Türkiye'nin bildiği ve tanıdığı bir yer haline gelmiştir. Yine Sakarya'nın Taraklı ilçesi bu açıdan değerlendirildiğinde nüfusundan daha fazla devre mülk sahibini her sene misafir edecektir. Afyon'un Gazlıgöl bölgesi, Ankara'nın Kızılcahamam ilçesi ve Yalova'nın Armutlu ilçesi devre mülk projelerinin bölgesel kalkınmaya ve istihdama sağladığı desteğin en açık örnekleridir.

Ülkemizde devre mülk projeleri daha çok termal kaynak sularının bulunduğu bölgelerde yoğunlaşmış ve bu amaçla geliştirilmiştir. Bununla birlikte ülkemizde henüz olgunlaşmaya başlayan sağlık turizminin temelleri modern işletmecilik noktasında bu sektör tarafından yaklaşık otuz yıl önce atılmıştır. Sektör öyle bir hale gelmiştir ki kaplıca ya da termalle eş anlamlı anılır olmuştur. Devre mülk denildiğinde akla kaplıca/termal, kaplıca ya da termal denildiğinde akla devre mülk gelmektedir.

Yakın tarihlere kadar kaplıcalar sadece hastalıkların tedavisi ile akla gelmekte iken günümüzde artık daha sağlıklı bir yaşam sürmek ve sağlığı korumakla akla gelmektedir. Artan termal turizm imkanlarına paralel olarak bu alana olan talepte hızla artmaktadır. Bu bağlam da termal turizmin sağlık turizminden aldığı payda yükselerek, medikal turizmden sonra en önemli hizmet kalemlerinden biri haline gelmiştir (Öztürk ve Yazıcıoğlu, 2002).

Jeotermal kaynaklarının potansiyeli açısından Türkiye Avrupa'da 1. Dünya'da ise 7. sıradadır. Bu kaynakların enerji elde etmek amacıyla kullanımında dünyaya ve Avrupa'ya görece iyi bir noktada olan ülkemiz, aynı kaynakların turizm amaçlı kullanılmasında ve bu alandaki turizm gelirlerinin artırılmasında henüz istenilen düzeyde değildir (www.fossil.energy.gov).

Termal turizm Avrupa'da oldukça gelişmiş durumdadır. Almanya'da başlı başına termal şehirler inşa edilmiştir. Avrupa kuzey, güney, batı, doğu ve merkez olarak ele alındığında her bölgesinde farklı yapılarda kümelenmiş termal turizm amaçlı tesislerin fazlalığı dikkat çekmektedir. Turizm gelirleri içerisinde termal turizm kaynaklı gelirler önemli bir yer tutmaktadır. Bu gelirin oluşmasında yerel turistler kadar yabancı turistlerde önemli bir rol oynamaktadır (Smith ve Puczko, 2013:217).

Son yirmi yılda ülkemizde termal turizm alanında yapılan yatırımlar hız kazanmıştır. Genellikle belediyeler bünyesinde işletilen kaplıca tesislerinin yerini özel sektör marifeti ile hizmete alınan yeni modern tesisler almaya başlamıştır. Bu tesislerde kaplıca kullanımının yanı sıra sunulan diğer turistik aktiviteler genç ve orta yaş grubunun da ilgisini artırmış ülke turizmi açısından önemli bir kazanım elde edilmiştir.

Özel sektörün termal turizm yatırımları genel olarak oteller ve devre mülk/tatiller şeklinde olmuştur. Zaman zaman hem otel hem de devre mülk şeklinde karma projelerde tüketicilerin beğenisine sunulmuştur.

Her yıl düzenli bir şekilde kullanıcılarına tatil yapma fırsatı sunan devre mülk ve devre tatil projelerinin gelişimi için termal suyun kullanımı bu tesislerin geliştirilmesi için adeta vazgeçilmez unsur olmuştur.

Devre mülkler bir taraftan sağlık amaçlı kullanımlar için yoğun talep görürken bünyelerinde bulundurdukları ayrı olarak planlanmış kadın-erkek havuz ve eğlence alanları, bu tesislerin muhafazakâr tüketiciler için önemli bir tatil seçeneği haline getirmiştir. Bu bağlamda düşündüğümüzde ülkemizde sağlık turizminin ilk öncüsü olan devre mülkler aynı zamanda helal turizmin de öncülüğünü yapmıştır.

Devre mülk sektörünün Amerika başta olmak üzere dünyanın farklı bölgelerinde geldiği nokta göz önünde bulundurulduğunda sektör ülkemizde halen daha başlangıç aşamasındadır. Bir sektörün tam istikrara kavuşması için o sektördeki bütün süreçlerin aksamadan hem yatırımcıyı hem de tüketiciyi tatmin edecek şekilde yürütülmesi gerekmektedir. Tapulu devre mülklerde önemli bir aksaklık olarak görülen ve sistem problemi yaşayan kiralama piyasası yeni bir model önerisine muhtaçtır.

Yeni bir modelin geliştirilebilmesi için problemin tüm yönleri ile tespit edilmesi gerekmektedir. Bu amaçla termal devre mülk sahipleri, işletmeciler ve aracılara yarı yapılandırılmış sorular derinlemesine mülakat yöntemi ile açık uçlu olarak sorulmuştur.

Yapılan çalışma sonucunda devre mülklerin kiralama işlemlerinin mevcut koşullar altında belli bir sistem içerisinde gerçekleştirilemediği anlaşılmıştır. İşlemlerin belli bir düzende gerçekleştirilememesinin ya da bu doğrultuda oluşan algının güven

ortamına zarar verdiği ve bu sebeple ticaret hacminin daralmasına neden olduğu açıkça görülmüştür.

Devre mülk sahibinin kendi dönemini kendisinin kiraya vermesi ya da önceden kiralama bedelini peşin alarak kiraya vermesi durumları dışarıda bırakılırsa kiralama işlemleri aracı firmaların ya da işletme yönetimlerinin kiralama birimlerinin oluşturdukları havuzlardan yapılmaktadır. Aracılar veya işletme yönetimleri dönemlerini kiraya vermek isteyen kişilerin dönemlerini toplayarak doğal olarak bir havuz oluşturmaktadırlar. Havuzlarda toplanan devre mülk sayılarının yüksek sezonlar hariç genellikle üçüncü kişilerin talep ettikleri kiralama miktarlardan daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Yani arz talepten fazladır. Bu nedenle her dönemde istenilen sayıda devre mülk sahibinin döneminin kiraya verilemediği, verilse dahi aynı özellikte ve aynı dönemde ki her devre mülk sahibinin farklı gelirler elde ettikleri temel problem olarak kendini göstermiştir.

Devre mülk kiralama süreçlerinde tespit edilen aksaklıklar aşağıda ki gibi sıralanabilir.

- a) Aynı dönem içerisinde devre mülk sahiplerinin bir kısmının devre mülklerinin kiraya verilip diğerinin verilememesi. Aynı dönemde aynı özelliklerde ki iki bağımsız ünitesi olan kişilerden birinin bağımsız ünitesinin kiraya verilip diğerinin verilememesinin hiçbir kuralının olmadığı,
- b) Aynı dönemdeki aynı özellikteki bağımsız ünitelerin farklı kiralama kanallarından farklı fiyata kiraya verilmesi. Aynı özellikteki ve aynı dönemdeki iki bağımsız ünitenin birinin aracı diğerinin işletme yönetimi tarafından farklı fiyatlara kiraya verilmesi,
- c) Aynı dönem içerisinde aynı özellikli iki bağımsız ünitenin farklı gün sayılarında düzensiz ve rastgele olarak kiraya verilmesi. Örneğin bir bağımsız ünite aynı dönem içerisinde dört gece diğer bağımsız ünite yedi gece kiraya verilebilmektedir. Rastgele yapılan işlem sonucunda, işlemler sırasında hiçbir inisiyatifi olmayan devre mülk sahiplerinin ellerine geçecek gelir farklı olmaktadır.

Görüldüğü üzere her ne kadar kiralama yapmak için bir havuz oluşturulmuş olsa da elde toplanan gelirin dağıtılması noktasında herhangi bir havuz sistemi söz konusu olmayıp, karar mekanizmaları kişisel inisiyatifler üzerinden şekillenmektedir. İşlemlerde hiçbir dahli olmayan kimi devre mülk sahipleri ya hiç gelir elde

edemezken ya da diğer devre mülk sahiplerine göre çok daha az gelir elde etmekte diğer taraf daha avantajlı duruma gelmektedir.

Araştırmanın amacı tüm bu sebepleri ve süreçleri göz önünde bulundurarak adil bir kiralama havuzu oluşturarak aynı dönemde aynı özellikte kullanım hakkı olan devre mülk sahiplerine bağımsız ünitelerinin özelliklerine göre birim değerler üzerinden ödeme yapılmasını sağlayacak modeli oluşturmaktır.

Böylece her devre mülk sahibi kendi kullanım hakkının olduğu dönemin oluşturmuş olduğu toplam çıktıdan payını alacaktır.

Sektörün her aşamasının eksiksiz bir şekilde yürümesi hem hizmette olan projelerin sürdürülebilir olması hem de hizmete girecek yeni projelerin cesaretlendirilmesi açısından önem arz etmektedir.

Her şeyden önce şeffaf ve hesap verilebilir sistemlerin oluşturulması sektöre olan talebi artıracak, bu durum da ekonomiye yatırım ve istihdam olarak yansımaktadır.

Konunun İslam İktisadına bakan yönü gelirin adil dağıtılması ve garar durumunun (belirsizliğin) ortadan kaldırılmasıdır. Garar yasağı İslam İktisadı düzeni içerisinde işlemlerin güven ve huzur içerisinde yapılabilmesi için önemli bir yer tutmaktadır.

Devre mülklerin kiraya verilmesinin istenilmesiyle birlikte bir gayrimenkul portföyü oluşmaktadır. Bu portföy de doğal olarak Gayrimenkul Yatırım Ortaklıklarını ve sukuk modellerini akla getirmektedir. Bu bağlamda problemin çözülmesi ve elde edilecek gelirin adaletli bir şekilde dağıtılması için iş modeli olarak Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları ve Sukuk, finansal model olarak da katılım bankacılığının temel prensiplerinden olan birim değer havuz modeli sağlam bir alt yapı sunmaktadır.

Sektör yukarıda da belirtildiği gibi gayrimenkul, termal turizm, helal turizm kavramlarını bünyesinde bulundurmaktadır. Kiralama sistemi için önereceğimiz modelle birlikte bu kavramlara sukuk kavramı da eklenecektir.

Bu bağlamda çalışmanın ikinci bölümünde sırasıyla;

- 1- Devre mülklerin ikincil konut statüsünde değerlendirilmelerinden dolayı ikincil konut kavramı ve ülkemizin mevcut durumu,
- 2- Ülkemizdeki devre mülk projelerinin çok büyük bir bölümünün termal amaçlı yapılmasından dolayı termal turizm kavramı ile ülkemizdeki ve dünyadaki durumu,

3- Devre mülklerin helal turizm sektöründe önemli bir alternatif olmaları dolayısıyla helal turizm kavramı ile ülkemizdeki ve dünyadaki durumu incelenecektir.

Çalışmanın üçüncü bölümünde devre mülk sektörü ve uygulamalarına detaylı bir şekilde yer verilmiştir.

Model önerimizin alt yapısını oluşturması vesilesi ile dördüncü bölümde mevcut kiralama uygulamalarının tespiti ve değerlendirilmeleri yapılacak, Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları, sukuk uygulamaları ve Katılım Bankacılığı Birim Değer Havuz Sistemi analiz edilecektir. Yine bu bölümde yeni bir kiralama modeli önerisi sunularak, örnek bir uygulaması yapılmıştır.

Beşinci bölüm tezin sonuç bölümüdür. Bu bölümde tezden elde edilen sonuçlar raporlanmış ve konu ile ilgili politika önerileri sunulmuştur.

İKİNCİ BÖLÜM

İKİNCİL KONUTLAR, TERMAL VE HELAL TURİZM

2.1. İkincil konutlar

Konut tarihi, insanlık tarihi kadar eskidir. Barınma ihtiyacı yeme, içme gibi en temel ihtiyaçların başında gelmektedir. İhtiyaçlar Piramidi ile bilinen yakınçağ psikologlarından Maslow barınma ihtiyacını piramidin birinci basamağı olan fizyolojik ihtiyaçların içerisinde göstermiştir.

Maslow'dan çok daha önce kaleme alınan İslami kaynaklarda ise ihtiyaçlar; Zaruriyyat, Hacıyat ve Tahsiniyat olarak ele alınmıştır. Zaruriyyat karşılanması zorunlu olan ihtiyaçlar demektir. Gazali zaruriyyatı, karşılanmamaları durumunda hayatı sürdürmenin mümkün olmadığı zorunluluklar olarak açıklamaktadır (Gazzâlî, 1994:I/333; Şâtıbî, 1990:II/710; Hallâf, 1973:345; İbn Aşûr, 1996:139).

İnsanı zorlu iklim şartlarından koruyacak olan mesken ihtiyacı zaruriyyatın içerisinde değerlendirilmiştir (Hallâf, 1973:346; Yaran, 2007: 82-83).

Toplumsal iş bölümünün gelişmesi ve üretim için kullanılan birtakım malzemelerin keşif ya da icat edilmesine kadar, barınma ihtiyacı tabiatın elverdiği şekilde karşılanmaktaydı. Daha sonra kesici ve delici aletlerin kullanılmasıyla taş ya da toprak alanlar oyularak barınma alanları oluşturulmuştur. Bu süreci duvarları taş veya kerpiçten olan üzeri çalılarla kapatılmış barınaklar izlemiştir. Konutların gelişimde en önemli faktör yerleşik hayata geçmek olmuştur.

Başlangıçta barınma amacıyla kullanılan konutlara, yaşam koşullarının değişmesi ile birlikte tatil amacıyla kullanılan konutlar eklenmiştir. Kırsaldan kente yoğunlaşan göç hareketleri sosyal yaşamı etkilemiş, birincil konut ve ikincil konut kavramları ortaya çıkmıştır.

Kısaca birincil konut kavramı; “kullanıcıların tüm yaşamsal eylemlerini rahatlık ve güven duygusu içerisinde gerçekleştirebileceği, yaşama süresince içinde barınabileceği, toplumsal bir çevre içine yerleşerek istek ve gereksinimlerini giderebileceği esas konut” şeklinde açıklanmaktadır (Kısa, 1998: 1-56).

İkincil konutlar ise, genellikle insanların dinlenme ve tatil amacıyla, yaşadıkları şehirlerden uzaklaşarak kısa süreli olarak kullandıkları konutlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Tanım biraz detaylandırılacak olursa ikincil konut, genellikle dinlenme

ve tatile yönelik olarak sahillerde, göl-nehir kenarlarında, havası temiz dağ-yayla alanlarında, ormanlara yakın bölgelerde ve kaplıca özelliği gösteren yörelerde satın alınan veya kiralanılan konut türüdür (Bakırcı, 2007: 1-45).

Tatil konutu olarak da isimlendirdiğimiz ikincil konut kavramı İngilizcede “secondry homes” ya da “vacation homes” olarak geçmektedir. İkincil kelimesi ile anlatılmak istenen, kişinin sahip olduğu konut sayısı ya da sırası değildir. İkincil konutlar, ana konutun dışında tatil ve dinlenmek amacıyla, belirli sürelerde kullanılan konut tipleridir.

İkincil konutların kullanımı Sümerlere kadar dayanmaktadır. Her ne kadar teknik olarak ikincil konut olarak isimlendirilmese de sıcak hava ve nemden uzaklaşıp, yaz aylarının daha rahat geçirilmesi için kullanılan yayla ve bağ evleri, Anadolu Kültürü içerisinde ikincil evlere en güzel örneklerdir. Yine dünyanın birçok yerlerinde yöneticilerin yazlık saraylarının olduğu bilinmektedir. Yine tarihimiz incelendiğinde ikincil konut olarak “av köşkleri” karşımıza çıkmaktadır.

Sanayi devrimi, ikincil konutların ortaya çıkmasını hızlandırmıştır. Sanayileşme ile doğadan uzaklaşan insanlar, yaşadıkları yoğun ve stresli ortamlardan uzaklaşarak dinlenme ihtiyaçlarını karşılamak için başlangıçta yaşadıkları bölgelerin dış çeperlerinde tatil amaçlı konutlar inşa etmişlerdir. Amerika’da 1905 yılında Pazar günlerinin tatil edilmesi, bir turizm hareketliliği ortaya çıkarmış, şehirlerin etrafında hafta sonunu değerlendirme amacı ile ikincil konutlar oluşmaya başlamıştır. İstanbul özelinde değerlendirildiğinde Florya, Yeşilköy, Pendik ve Kadıköy’deki konutların ikincil konut amacıyla kullanıldığı görülmektedir. Gerek dünyada gerek ülkemizde şehirlerin hızlı bir şekilde büyümesi, bu şehirlerin hemen dış çeperlerinde tatil amacıyla inşa edilen ikincil konutları birincil konuta dönüştürmüştür (Görgülü ve Manisalı, 2008: 68-78).

Kullanım amacına göre bir konut bir zamanlar birincil konutken daha sonra ikincil konuta ya da ikincil konut ise birincil konuta dönüşebilmektedir. Yukarıdaki paragrafta belirtildiği gibi ikincil konutlar birincil konuta dönüşmüş, özellikle ABD ve Avrupa’da kırsaldan kente göçenlerin çiftliklerinin kentliler tarafından tatil amacıyla satın alınması ile bu konutlar da birincil konutlardan ikinci konuta dönüşmüşlerdir. Anadolu’dan büyük şehirlere göç eden insanların daha önce birincil konut olarak kullandıkları konutlarını yaz aylarında ya da tatil zamanlarında tekrar kullanmaya başlamaları ile ülkemizde de bu dönüşümün canlı örneğidir. Bu konutlar

genellikle baba ocağı olarak adlandırılır ve mümkün mertebe ayakta tutulmaya çalışılır.

Ulaşım olanağının kolaylaşması ve ucuzlamasına paralel olarak, ikincil konutların birincil konutlara uzaklığı da değişmeye başlamıştır. Önceden sadece hafta sonlarını geçirmek için şehre yakın yerlere inşa edilen ikincil konutları, yüzlerce kilometre uzakta uzun dönemli tatil ve dinlenme amacıyla satın alınan ya da kiralanılan konutlar izlenmiş böylece kısa süreli kullanımlı hafta sonu evleri ve uzun süre kullanımlı tatil konutları kavramları ortaya çıkmıştır. Bu bağlamda 60 – 80 km arasındaki konutlar günlük kullanım amaçlı, 80 – 400 km arasındaki konutlar hafta sonu evleri, daha uzaktaki konutlar ise tatil konutu olarak değerlendirilmiştir.

Ülkemizde 1950’den günümüze kırsaldan kente önemli ölçüde bir göç hareketi olmuştur. Bu tarihten önce yaklaşık olarak toplumun %75’i kırsalda yaşamaktayken günümüzde bu orandan daha fazlası şehirlerde yaşamaktadır. Şehirlere göç eden insanların tatil amacıyla ve de özellikle 1960 yılından itibaren çalışma amacıyla Avrupa’ya giden gurbetçilerin hem tatil hem de yatırım amacıyla inşa ettirdikleri ya da satın aldıkları ikincil konutlar çok önemli bir stok oluşturmaktadır. 2000 yılında Turizm Bakanlığı tarafından hazırlanan raporda 1989 yılında 102.400 olan ikincil konut sayısı, 1999 yılı için 480.000 olarak belirtilmiştir. Elimizdeki en yeni istatistiki bilgiler ne yazık ki bundan yaklaşık 20 yıl öncesine aittir. Raporda belirtilen rakamlara son yıllarda artarak devam eden yabancı ülke vatandaşlarınca tatil, yatırım veya vatandaşlık amacıyla satın alınan ikincil konutlar da eklendiğinde söz konusu yapı stokunun 2.000.000 adetini üzerinde olduğu kolayca tahmin edilebilir (Turizm Bakanlığı, 1996).

Yerleşim düzenlerine göre incelendiğinde ikincil konut stokunun tekil ve toplu (çoğul) olarak iki farklı yapı arz ettiği görülmektedir.

Tekil yerleşimler, kişilerin sahiplik ve mahremiyet duygularını ön planda tutarak bir arsa içerisine tek bir ev ya da en fazla aile bireyleri için birkaç ev inşa ederek tatil ve dinlenme amaçlı oluşturdukları ikincil konutlardır. Son zamanlarda organik beslenme isteği de bu konuların edinilme sebeplerine eklenebilir.

Toplu yerleşim düzenine ait konutları; “mülkiyeti ve kullanım hakkı bir aileye ait olan ve bulunduğu arazi parçasında birden fazla ikincil konut bulunan yerleşkelerdir” şeklinde açıklanmaktadır (Manisalı, 2007: 17-34).

Toplu yerleşim düzenine sahip ikincil konutlar ülkemizde tatil köyleri ve devre mülk projeleri olarak bilinmektedir. Toplu yerleşim düzeni içerisindeki ikincil konutlar hem alt yapı maliyeti açısından hem de metre kare başına düşen yatak sayısı açısından tekli yerleşim düzenine göre çok daha avantajlıdır. Toplu düzendeki tatil köyleri bünyelerinde bulundukları sosyal tesisler sayesinde sahiplerine sadece dinlenme değil aynı zamanda daha iyi bir tatil olanağı sunabilmektedirler.

Ülkemizde ikincil konutlardaki yıllık ortalama konaklama süresinin yaklaşık 1,5 ay olduğu dikkate alındığında ne kadar büyük bir milli servetin atıl kaldığı çok net bir şekilde görülmektedir. Hem yapımı aşamasında harcanan bedeller hem de yılın büyük bir kısmında kullanılmamalarından kaynaklanan bakım onarım giderleri afaki rakamlara ulaşmaktadır. Fakat asıl en önemli kayıp ekonominin atıl servete bağlanmasıdır. Ülkemizde ikincil konutların verimli kullanımı ve turizme kazandırılmaları noktasında çalışmalar başlamış olsa da, özellikle Marmara, Ege, Akdeniz ve Batı Karadeniz bölgesindeki ikincil konut alanları yaz aylarının dışında tam bir hayalet şehir görünümü vermektedir.

Sosyal yapının değişmesi, her iki eşinde çalışma hayatının içerisine girmesi, komşuluk ilişkilerinin zayıflaması ve her yıl farklı bölgeleri görme isteği ikincil konutlar için önemli risklerdir. Bu anlamda ikincil konutlar çevre, inşaat, mimari, turizm, sahiplik, sosyo-ekonomi, demografi gibi başlıklar altından daha detaylı bir şekilde incelenmeli ve ekonomiye kazandırılmaya çalışılmalı, söz konusu riskler avantaja çevrilmelidir.

İkincil konutların ekonomiye kazandırılması için Avrupa ve Amerika menşeli şirketler faaliyet göstermekte, bu konutların bakım onarım ve tefrişatlarını yaparak katma değer üretmeye çalışmaktadırlar. Ülkemiz girişimcilerinin elde hazır olan bu değerler üzerine yoğunlaşarak yeni iş olanaklarını ortaya çıkarmaları mümkündür.

İkincil konutlar başlı başına araştırılması ve üzerinde titizlikle durulması gereken bir konudur. Konunun bizi ilgilendiren tarafı çalışmamızın ana omurgasını oluşturan devre mülklerin tatil amaçlı bir ikincil konut türü olmasıdır. Devre mülkler zaman paylaşımli mülkiyete dayalı olduklarından atıl dönemleri yoktur. Yılın on iki ayı yüksek dolulukla buldukları bölge ve ülke ekonomileri için katma değer oluştururlar. Devre mülk projeleri kendi özellerinde yaşamış oldukları problemlerini çözebilmeleri halinde hem yeni ikincil konut talebinde hem de mevcutta atıl durumda

bulunan ikincil konutların yeniden ekonomiye kazandırılmaları için önemli bir alternatif haline gelebilirler.

2.2. Termal turizm

2.2.1. Termalizm ve termal turizm kavramı

Sıcaklığı ifade eden ve zamanla kaplıca tesisleri için kullanılmaya başlanan termal kavramı kökeni itibari ile Latince'ye dayanmaktadır. Fortune dergisinde yayımlanmış olan bir makalede “term” sözcüğünün, Latince sıcak anlamında kullanılan “thermos” sözcüğünden geldiği ifade edilmiştir. Term sözcüğünün ilk kullanımından “halk banyoları” anlaşılmakta iken, sözcük daha sonra su alınan yerleri belirtmek amacıyla kullanılmaya başlanmıştır. Doğal sıcak suları ifade etmek amacıyla “termal”, suların sıcaklıklarını belirtmek için “termik” bu suların çıktıkları kaynakların incelenmesi ve sağlık hizmeti vermeleri amacıyla düzenlenmeleri için ise “Termalizm” kavramı ile ifade edilmiştir (Fortune, 1978: 34).

Ülkemiz de termal kavramı daha çok özel sektörün bu alana yatırım yapmasıyla kullanılmaya başlanmıştır. Ilıca, kaplıca ve çermik gibi kavramlar halk arasında termal kavramının karşılığı olarak uzun yıllardır kullanılmıştır. Genellikle sadece içme kürü olarak kullanılan sular ve bu suların çıktığı bölgeler ılıca olarak adlandırılırken banyo kürü olarak kullanılan ve üzerlerinde bu amaçla binaların yapıldığı bölge ya da tesisler kaplıca ve çermik olarak isimlendirilmiştir. Ülkemizde Ilıca isminde birçok yerleşim yeri, Çermik isminde ise büyük bir ilçe bulunmaktadır. Kültürel farklılıklar bölgelere göre bu kavramların kullanıldığı yerlerde değişiklik göstermiştir. Örneğin Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinde daha çok çermik kavramı, diğer bölgelerde ise kaplıca kavramı kullanılmıştır. Fakat son yıllarda sektörün ortak adı termal olarak yerleşmeye başlamıştır.

Jeotermal kaynak sularının bir turizm çeşidi olarak belli bir takvime bağlı olarak sağlık amacıyla kullanılması ve kullanımı talep eden bir tüketici kitlesinin varlığı termalizm kavramının ortaya çıkmasını sağlamıştır.

Termalizm kavramı sadece jeotermal kaynak sularının sağlık amacıyla kullanılması şeklinde anlaşılmalıdır. Termalizm, hidroterapi, iklim kürü, beslenme programları, fiziksel aktivite ve rehabilitasyon, psikoterapi ve mekanoterapi gibi destekleyici tüm tedavi şekillerinin bütününe ifade etmektedir (Özbek, 1991: 16).

Termalizm uygulamalarının yapıldığı tesisler termal kür merkezi, bu kürlerden yararlanan kişiler ise kürist olarak adlandırılmaktadır. Geçmiş dönemlerde küristler termal tesislerden başlıca romatizma, kireçlenme ve cilt rahatsızlıkları gibi hastalıkların tedavi için yararlanmakla birlikte günümüzde genel sağlık durumunun güçlendirilmesi ve yaşam kalitesinin artırılması amacıyla yararlanmaya başlamışlardır. Bu durumda termal tesislerin kullanımını sadece yaşlı olan kesimden çıkarmış ve yaş ortalamasını çok daha aşağılara çekmiştir.

Aslan (1996: 10), termallerin tedavi amacıyla kullanımına dikkat çekmiş ve termal turizmi; “insanların ya belirli rahatsızlıklarının tedavisi veya sadece dinlenmek ve zinde kalmak amacıyla termal su kaynaklarının bulunduğu işletmelere gitmesinden doğan özel bir tedavi turizmidir” şeklinde açıklamıştır.

Termal tesislerde verilen hizmetin bir turizm çeşidi olarak sınıflandırılabilmesi için bu tesislerde verilen kür ve eğlence gibi hizmetlerin aynı anda sunulabilmesi gerekir. Bu hizmetlerden sadece birinin sunulması ile bu tesisler ya bir sağlık merkezine ya da tatil amaçlı kullanılan eğlence merkezine dönüşecektir.

Termal turizmin amacı, hastalıktan önce destekleyici ve önleyici, hastalığın var olması halinde ise tedavi edici özelliklerinden dolayı insanların doğal kaynak suyuna sahip tesislerin kür uygulamalarından ve konaklama hizmetlerinden faydalanmaları ve bu esnada yeme-içme, dinlenme-eğlenme gibi ihtiyaçlarının karşılanmasıdır.

Termal turizm işletmelerinin bir kısmı sadece sağlık hizmeti vermek için planlanmıştır. Bu merkezlerde kür uygulamaları dışında kalan diğer faaliyetler genelde yoktur. Diğer taraftan bir takım termal tesisler hem eğlence-dinlenme hem de tedavi amacı ile planlanmışlardır. Bu tesisler de kür merkezi tesisin bir bölümünü oluştururken, diğer bölümler eğlence ve sosyal aktivitelerin gerçekleştirilecekleri alanlar olarak planlanmıştır (Monteson ve Sinfer, 1992). Termal turizmden bahsetmek için sadece tedavi hizmetlerinin verilmesi yeterli değildir. Kavramın içi tedavi olanakları ile rekreasyonel aktivitelerin bir arada olmasıyla doldurulabilir.

2.2.2. Termal turizmin tarihsel arka planı

Kutsal kitaplarda verilen bilgiler haricinde termal ya da şifalı suların kullanımı bilinen tarih öncesi dönemlere taşımamız çok mümkün gözükmemektedir. Konu ile ilgili en güzel örnek Kur'an-ı Kerimde geçen Hz. Eyyüb'e ait kıssadır. Yüce Allah

Sad Süresi 42. ayette Şu Şekilde buyurmaktadır; “Biz de ona “Ayağını yere vur! İŐte yıkanacak ve içecek soğuk bir su” dedik”. Suyu içip ve yıkandıktan sonra Hz. Eyyüb’ün hastalıklarından kurtularak Şifa bulduğu ilahi kaynağa dayanan elimizdeki en eski ve sağlam bilgidir.

İnsanların termal sulardan antik dönemden beri yararlandıkları bilinmektedir. Eski zamanlarda insanlar iyileŐtirici güçleri olduklarına inandıkları bu yerleri ziyaret ediyorlardı (Didaskalou and Nastos 2003).

Bu dönemde insanlar termal sulara kutsiyet atfediyor ve onların ilahi güçler tarafından ısıtıldığını düşünüyorlardı. Bu sulardan sadece banyo kürü olarak yararlanılmıyor, ayrıca yıkanma ve piŐirme gibi ihtiyaçlarını da karŐılıyorlardı. Termal su kaynakları ya bir tapınağın bünyesinde idi ya da zamanla buralar tapınağa dönüşmüŐtü. Her yıl insanlar düzenli olarak bu mekânların etrafında bayramlar, festivaller ve fuarlar organize ediyorlardı (Kervankıran ve Kaya, 2013).

Termal kaynaklar yapısı ve faydası nedeniyle çok uzun yıllardır hem tarihi hem de tıpçıların ilgilendiği bir konu olmuştur. Öyle ki Heredot ve Hippokrates tarafından yapılan çalışmalar bu ilginin milattan önceki zamanlara kadar dayandığını göstermektedir. Hippokrates’in “De Natura Hominis” adlı eserinde doğal kaynaklar ile tedaviye yönelik açıklamalar yer alırken (Gianfaldoni vd., 2017) Heredot ise kaplıca tedavisi ile ilgili çeŐitli prensiplere deđinmiŐtir (Şehsuvaroğlu, 1957).

Eserleri evrensel nitelik taşıyan bir baŐka ilim insanı ise İbni Sina olup “el-Őānūn fi’-t-tıbb ” adlı çalıŐmasında Őifalı sular ile ilgili verdiği bilgiler günümüze dahi ıŐık ‘tutmaktadır (el-Őānūn fi’-t-tıbb, 2018:250).

Romalılar jeotermal sulardan banyo ve tedavi amacıyla yoğun bir Şekilde ilgilenmiŐler ve bu suların üzerinde kaplıcalar inşa etmişlerdir. Roma dönemi kaplıcalarından daha çok saray, bürokrasi ve asker yararlanmaktaydı (Cook, 2008).

İmparatorluğun zayıflaması, savaŐlar ve doğal afetler sebebiyle M.S 5. yüzyıl itibari bu kaplıcalar tahrip olmuş ve zamanla fonksiyonlarını yitirmiŐlerdir (Aslan, 1996: 26).

Kaplıcalardan yararlanma sadece Avrupa’ya mahsus bir olgu değildir. Doğuda, in’de, Japonya’da ve eski Mezopotamya topraklarında da kaplıca kullanımı belki de Avrupa’dan çok daha ileri idi. Fakat araŐtırmamızda daha çok Anadolu’da hüküm sürmüŐ devletlerin kaplıcalar konusunda ki faaliyetlerine yer verilmeye çalıŐılmıŐtır.

Kaplıcalar Bizans döneminde Roma dönemi kadar şanslı değildir. Gerçi Bizans'ın yıkılan Roma'dan doğduğunu düşünürsek, yeni devletin gelişmesi ve iktisadi bir güç elde etmesi zaman alacaktı. Diğer taraftan Romanın sadece askeri bir güç olmaktan öte siyasi, hukuki ve sosyal alanda kendinden sonraki devletler için örnek sistemler bıraktığı ve bu devletlerin Roma mirasından yararlandıkları bilinmektedir.

Özellikle Yalova Kaplıcaları Bizans dönemi kaplıca yatırımlarına güzel bir örnek olarak verilebilir. Roma'nın bu alanda ki tecrübesinden istifade eden Bizanslılar Yalova'yı bir kaplıca merkezi haline getirmişlerdir. Zamanla bu kaplıca merkezinin etrafı dinlenme, eğlence ve alışveriş mekânları ile zenginleşmiştir (Bayer, 1997: 24).

Özetle, Avrupa ve Anadolu özelinde termallerin gelişimi dikkate alındığında Roma döneminde hızlanan termal tesislerin inşası ve kullanımı Bizans Döneminde nispi olarak yavaşlamış Rönesans ile birlikte tekrar ivmelenmeye başlamıştır. Balneoloji ve balneoterapi bilimlerinin disiplin haline gelmeye başlaması ve Fransa'da Aix Les Baines, Almanya'da ise Baden, Wiesbaden ve Karlsbaden kaplıcalarının tedavi merkezleri olarak hizmet vermesi Rönesans Dönemi Avrupa'sında termallerle ilgili verilebilecekler örneklerdir (Doğanay, 2001: 262-263).

Üniversitelerin sayısındaki artışla birlikte termal kürler ile gerçekleştirilen tedaviler bilimsel olarak da ele alınmaya başlanmıştır. Termal kaynaklar ile şifa aranan hastalara uygulanan tedavilerde bir standart arayışı olduğundan dolayı tedavi bilimsel bir bakış açısıyla değerlendirilmeye başlanmıştır. Bu kapsamda en belirgin katkının 17. yüzyılda tıp mesleği tarafından verildiği bilinmektedir. Yunanlılar ile ortaya çıkan fikir sonrasında Roma İmparatorluğu tarafından banyo ve kaynakların "sağlık" terimi ile birlikte kullanımıyla devam etmiştir. Belçika'nın Spa kasabasında bulunan suların insanlar tarafından kullanılması ise termal kaynaklar ile birlikte anılan "spa" terimini insanların hayatlarına dahil etmiştir (Smith, 2009: 295-299). Hasta olan insanların tedavi amacıyla bu kasabada bulunan suları içmek ve bu sularla yıkanmak için seyahat etmesi, 17. yüzyılın son dönemlerini sağlık amaçlı seyahatin tarihçesi açısından önemli kılmaktadır.

17. yüzyılda başlayan bilimsel çalışmalar sonrası radyoaktivitenin Madam Curie tarafından keşfedilmesi termal suların kullanımda dönüm noktası olmuştur. Termal suyun tıptaki amacına uygun olarak evrimleşmesi radyoaktivite sonucu radonlu sıcak sular ile mümkün olmuştur (Sarıışık, 1994). Kaplıca hekimliği kavramı da bu

noktadan sonra ortaya çıkmış olup termal merkezler birçok Avrupa ülkesinde tıp akademilerinin denetimine dahil olmuştur (Sarıışık, 1994).

Zaman içerisinde termal suların kullanımını geleneksel kullanımdan bilimsel bir altyapıya kavuşmuştur. Gelişen laboratuvar imkanları ve üniversitelerde bu alanda uzmanlaşan hekimler sayesinde günümüzde hastalara reçete ile termal su (hidroterapi) tedavisi verilmektedir.

Termal suların gerek tedavi gerekse önleyici ve destekleyici sağlık enstrümanı olarak kullanımları bu alanda önemli bir ekonomi oluşturmuştur. Bu bağlamda kolaylaşan ulaşım imkânları ile birlikte ülkeler iç turizmin yanı sıra sağlık turizmi başlığı altında çok ciddi sayılarda yabancı turistleri misafir etmeye başlamışlardır. Uzak Doğudan Amerika'ya kadar önemli bir turistik potansiyel oluşmuştur. Uzak Doğudan bir örnek vermek gerekirse Japonya da bulunan Beppu isimli bir kasaba her yıl 12-13 milyon arasında termal turist çekmektedir.

Hem ülkemize yakın bir coğrafya olması hem de ülkemiz için potansiyel turistleri barındırdığı için Avrupa ülkelerinin ve Rusya'nın termal turizm hareketliliğine ve bu hareketlilikten elde ettikleri gelirleri analiz etmek ülkemizin bu konuda ki konumu ve gelecekte elde edebileceği noktayı görebilmek açısından faydalı olacaktır.

Termal turizm wellness turizmi içerisinde değerlendirilmektedir. Uzak Doğuda wellness turizminin ana yapısını masajlar, meditasyonlar ve beslenme programları oluştururken Avrupa'da wellness turizminin temelini termal turizm oluşturmaktadır. Dolayısıyla termal turizm ile ilgili ekonomik veriler wellness başlığı altında yayımlanmaktadır.

Aşağıdaki tabloda 2017 yılı için Avrupa ülkeleri içerisinde wellness turizminden en fazla gelir elde eden ilk 10 ülke karşılaştırmaları olarak verilmiştir.

Tablo 2.1: Avrupa'daki en iyi 10 “wellness” turizmi pazarı, 2017

Ülke	Seyahat Sayıları (bin)			Toplam Gelir (USD milyon)
	Yabancı	Yerli	Toplam	
Almanya	6,197.3	59,855.8	66,053.1	65,746.3
Fransa	6,840.3	25,573.4	32,413.7	30,714.6

Avusturya	7,000.8	9,848.6	16,849.3	16,509.8
İngiltere	3,613.1	19,579.1	23,192.2	13,478.1
İtalya	2,530.5	10,574.0	13,104.5	13,428.4
İsviçre	4,070.6	5,670.6	9,741.2	12,571.3
İspanya	4,109.4	14,735.7	18,845.1	9,885.6
Türkiye	3,119.0	5,947.1	9,066.1	4,387.7
Rusya	2,093.6	13,733.0	15,826.6	3,997.4
Portekiz	1,552.9	3,010.0	4,562.9	3,405.2

Kaynak: Global Wellness Tourism Economy, 2018

Tablo 2.2: Karşılaştırmalı kişi başı turizm harcamaları, 2017

Ülke	Ort. Yabancı Turist (USD)		Ort. Yerli Turist (USD)	
	Sağlık Turizmi	Ort. Turizm	Sağlık Turizmi	Ort. Turizm
Almanya	1,901	1,180	902	536
Fransa	1,166	759	889	554
Avusturya	1,189	780	831	524
İngiltere	1,535	883	405	229
İtalya	1,325	907	953	642
İsviçre	2,070	1,227	731	457
İspanya	1,547	1,004	240	148
Türkiye	891	537	271	159
Rusya	384	201	233	123
Portekiz	1,101	710	563	357

Kaynak: Global Wellness Tourism Economy, 2018

Tablo 2.2 dikkatli bir şekilde incelendiğinde sağlık amaçlı turizmden elde edilen kişi başı gelir ile diğer tüm turizm türlerinden elde edilen gelir arasındaki %50 ile

%100'ye yakın fark görülebilecektir. Sağlık turizmi dolayısıyla termal turizm her şey dâhil paketlerin popüler olduğu son yıllarda ülke ekonomilerinin daha katma değerli turizm yapabilmeleri için önemli bir alternatif oluşturmaktadır.

2.2.3. Türkiye’de termal turizmin gelişimi

İnanç turizmi bir tarafa bırakılırsa, Anadolu topraklarında en eski turistik hareketliliğin kaynağı olarak kaplıcalar gösterilebilir. Ulaşım imkânlarının kısıtlı olduğu dönemlerde bile insanların gerek şifa bulmak gerek tatil yapmak amacıyla yakın bölgelerdeki kaplıcalara gittikleri, bu kaplıcaların etraflarında uygun yerlerde çadırlar kurarak neredeyse bir panayır havasında konakladıkları bilinmektedir. Daha sonra bu çadırların yerlerini pansiyon ya da oda şeklinde hizmet veren belediyelere ait işletmeler almıştır. Ulaşım imkânlarının nispi olarak gelişmesine paralel bu kaplıca bölgelerinde özellikle yaz aylarında önemli denilebilecek ölçüde ekonomik hareketlikler yaşanmıştır.

Anadolu'nun şahitlik etmiş olduğu ilk dönem medeniyetleri olan Hititlerin, Helenlerin ve Romalıların jeotermal kaynaklardan sıkça yararlandıkları yine o döneme ait olan arkeolojik kazılardan ve efsane ve yazılı metinlerden görülebilmektedir (Çoruh, 1969). Anadolu’da neredeyse yeraltından çıkan her su ile ilgili anlatılan efsaneler halen daha dillerde dolaşmaktadır. Bu duruma verilebilecek en güzel örnek amansız bir hastalığa yakalanan kral kızlarının o bölgedeki termal su ile şifa bulmasıdır.

Ankara-Ayaş ve Afyonkarahisar kaplıcaları Anadolu’da kaplıcaların yaygın kullanıldığı bölgeler olarak bilinmektedir. Söz konusu kaplıcaların gelişiminde yaşadıkları dönemdeki devletlerin yönetim merkezlerinin içinde ya da bu bölgelere yakın olmaları etkisi büyük olmuştur. Çelik’e (2005) göre, Ankara-Ayaş kaplıcalarının tarihi M.Ö 1750-1200 yılları arasında yaşamış Hititlilere, Afyonkarahisar kaplıcaları da Figlere (M.Ö. 750) kadar dayanmaktadır. Yine o dönemde Afyonkarahisar bölgesine “Şifalı Frigya” manasına gelen “Frigya Salutaris” isminin verildiği bilinmektedir (Çelik, 2001).

Türkler İslam dinine girmeden öncede yüksek bir temizlik hassasiyetine sahiptiler. İslamiyet’in kabulü ile temizlik hassasiyeti kültürel bir olgu olmaktan çıkmış dini bir zorunluluk haline gelmişti. Çünkü girdikleri din temizliğin üzerinde çok yoğun bir şekilde duruyor, her fırsatta temizliği vurguluyor ve emrediyordu.

Anadolu'ya ilk giriş yapan Selçuklu Türkleri Bursa ve Yalova'da bulunan ve sadece yönetici grubunun istifade ettiği kaplıcalardan başka ayakta kalmış kaplıcaya rastlamamışlardır. İnançlarının ve kültürlerinin bir gereği olarak ivedilikle bu kaplıcaları eskisinden daha iyi ve eksiksiz bir şekilde yeniden inşa ederek tüm halkın kullanımına açmışlardır (Çoruh, 1988).

Selçukluların eski kaplıcaları yeniden ihya ederken yaptıkları en önemli değişiklik yalnızca havuzdan ibaret olan bu mekânlara akarsu taşımış olmaları ve kadınlarla erkekler arasında ayrı ayrı yıkanma alanları yapmış olmalarıdır (Avşaroğlu, 1968). Selçuklu bu kaplıcaları İslam dininin temizlikle ilgili en önemli gereklerinden olan gusül abdesti ve mahremiyet gibi iki buyruğuna hizmet edecek şekilde yeniden yapılandırmıştır (Özbek, 1979).

Selçuklulardan sonra Anadolu'da daha köklü ve uzun bir dönem hayat bulan ve bir medeniyet inşa eden Osmanlılar döneminde Selçuklu döneminde başlayan kaplıcalaşma hareketi, artarak devam etmiş, yeni yeni kaplıcalar halkın hizmetine sokulmuştur. Kaplıca yapım faaliyetleri bu dönemde sadece Anadolu ile sınırlı kalmayıp fetih edilen tüm imparatorluk topraklarına yayılmıştır (Kozak, 1996).

Osmanlı öncesi imparatorluklar tarafından da önemli bir kaplıca merkezi olarak değerlendirilen Bursa, bu dönemde de konumu korumuş hatta altın çağını yaşamıştır. Kanuni Sultan Süleyman'ın damadı Rüstem Paşa tarafından yaptırılan Yeni Kaplıca, döneminin tüm özelliklerini yansıtmaktadır. Yine bugün bir kısmı Yalova ili sınırları içerisinde olan kaplıcalardan, Armutlu Kaplıcaları, Kükürtlü Kaplıca ve Kara Mustafa Paşa Kaplıcaları ile Bursa, Osmanlılar Döneminde adeta Anadolu'nun kaplıca başkenti olmuştur (Raman, 1972).

Osmanlı'nın uzun savaşlarla geçen son döneminde ve Cumhuriyetin ilk döneminde kaplıcalara gereken ilgi gösterilememiştir. Cumhuriyet döneminin kaplıcalar ilgili ilk ve en önemli tasarrufu Yalova ve Balçova kaplıcalarının iyileştirilerek daha iyi bir konuma getirmek olmuştur (Kozak, 1996).

Cumhuriyet döneminde kaplıca tedavileri ile ilgili bilimsel çalışmalar da yapılmaya başlanmış ve Balneoloji isimli ilk eserin müellifi Rıza Remzi Reman olmuştur. Atatürk'ün emri ile 1938 yılında İstanbul Üniversitesi Tıp Fakültesi bünyesinde Hidro-Klimatoloji Kürsüsü kurulmuş ve bu kürsü ülkemizde kaplıca hekimliğinin ilk

bilimsel adımı olmuştur. Daha sonra yayımlanan tüzüklerle bu alanda uzman hekim yetiştirilmesinin önü açılmıştır (Özer, 1991).

Jeotermal kaynakların ülkemiz ekonomisine kazandırılması noktasında Maden Teknik Arama (MTA)'nın yapmış olduğu saha envanter çalışmaları lokomotif görevi görmüştür. 1960 ile 1970 yılları arasında MTA yapmış olduğu saha araştırmalarında 615 jeotermal kaynak sahası tespit etmiştir. Bu çalışmalar Türkiye'de termal turizm geliştirilmesi ve planlanmasında referans olarak alınmıştır. 1973 yılında ilgili bakanlık tarafından ilk önce Gönen Kaplıcaları daha sonra da Yalova, Terme ve Sıcak Çermik gibi kaplıcalar için hazırlatılan planlamalar Cumhuriyet Dönemi ilk modern uygulamalar olmuştur (Doğanay, 2001).

1982 yılında çıkarılmış olan 2634 sayılı Turizmi Teşvik Kanunu Ülkemiz turizmi için dönüm noktası olmuştur. Bu kanunla sağlanan teşviklerle kıyı kesimlerinde turistik yatırımlar hızla artmaya başlamış, termal turizm alanındaki yatırımların önü açılmıştır (2634 sayılı turizm teşvik kanunu).

Turizmi Teşvik Kanunu'nun termal turizme ilk yansımaları 1985 yılında Kükürtlü Kaplıca (Bursa) ve İzmir Doğan Bey Kaplıcasının turizm merkezi ilan edilmesi olmuştur. Akabinde 1985 ile 1993 yılları arasında 31 kaplıca daha bu kapsam içerisine alınmıştır. 1988 yılında 3497 sayılı yasa ile 2634 sayılı Turizmi Teşvik Kanunu'na ek madde eklenmiş bu sayede termal turizm yatırımcılarına jeotermal kaynak suyu ve arazi tahsisine olanak sağlanmıştır. Yine bu yasa ile yatırımcılara turizm merkezleri içerisinde yer alan şifalı sıcak su ve mineralli soğuk maden suyu kaynaklarının kaplıca tesislerinde kullanım hakkı verilmiştir (Bastem, 1997: 53).

1980 yıllar kıyı turizmi için dönüm noktası olmuşken aynı süreç yaklaşık on sene sonra termal turizm için yaşanmaya başlanmıştır. Doksanlı yıllara kadar daha çok buldukları bölge halkına hizmet veren ve işletmeciliği belediyeler tarafından yapılan kaplıcalar çehrelerini değiştirmeye başlayarak farklı illerden hatta zamanla yurt dışından misafirlerini ağırlamaya başlamışlardır. Kaplıca hizmetinin yanı sıra animasyon, keyif havuzu, Türk Hamamı ve bir takım gezi programları gibi zenginleştirilmiş aktivitelerin tüketicilere sunulması termal tesislerde kalan misafir sayısını artırmıştır. Günümüzde Kültür ve Turizm Bakanlığı ve Belediye işletme belgeli birçok işletme sektörde faaliyet göstererek sağlık ve turizm alanında ülkeye sağlamaktadır (T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı, 2019).

2.3. Helal turizm

2.3.1. Tanım olarak helal turizm

Literatür incelendiğinde helal turizm karşımıza “İslamic Tourism”, “İslami Turizm”, “Muhafazakâr ya da Mütedeyyin Turizm”, “Şeriata Uygun Turizm” gibi kavramlar çıkmaktadır. Yakın kavramlar etrafında şekillenen helal turizm ve inanç turizmi birbirlerinden farklı turizm çeşitleridir. İnanç turizminde kişilerin dini motivasyonları seyahatlerinin kaynağını oluştururken, kişilerin dinlerine uygun tatil ve seyahat yapma arzuları da helal turizm kapsamı içerisinde değerlendirilmelidir (Tekin, 2014: 750-751). İnanç turizmi seyahatin gerekçesini oluştururken, helal turizm süreçle ilgilidir. Daha doğrusu helal turizm, seyahat ya da tatil süresince İslami Kurallar dâhilinde hareket etmeyi ve bu kuralların dışına çıkmamayı kapsamaktadır.

Helal turizm kavramı için birbirine yakın olarak birçok tanımlama yapılmıştır.

Doğan helal turizmi, “turistik kıyı bölgelerinde yer alan konaklama işletmelerinde İslami ilkelere uygun dinlenme ve eğlenme faaliyetlerinin gerçekleştirildiği turizm ürünü” olarak açıklamaktadır (Doğan, 2010: 472). Bu açıklamada ürünün kıyı bölgeleriyle sınırlı tutulması eksik bir tanımlama olmuştur.

Duman, helal turizmle ilgili farklı bir yaklaşım getirmiş, konaklama ya da seyahat sürecinden daha ziyade bu aktiviteleri gerçekleştiren kişilerin inancı üzerinden bir tanımlama yapmıştır. Duman’a göre helal turizm, “Müslümanların sürekli yaşadıkları yerin dışına seyahat etme ve konaklama faaliyetleridir” (Duman, 2012: 718-739).

Mohsin vd. (2015: 137-143) daha kapsayıcı bir tanımlamayla helal turizmi “Müslüman turistlerin İslami gereksinimlerini (yiyecek-içecek ve ibadet imkânları gibi) İslami öğretilere uygun bir şekilde karşılamalarını sağlayacak, ürün ve hizmetlerin tedarik edilmesi” olarak açıklamaktadır.

Hemen hemen tüm tanımlamalar süreç odaklıdır ve tatil ya da seyahat esnasında yapılan faaliyet ve alınan hizmetlerin İslam’a uygunluğu çerçevesinde birleşmektedir. Konaklama evresi tatil sürecinin sadece bir kısmını oluşturmaktadır. Bu bağlamda değerlendirildiğinde helal turizm birçok sektörle yakından ilintilidir. Oflaz bu sektörleri aşağıdaki gibi sıralamaktadır;

- Helal Konseptli Konaklama tesisleri
- Helal yiyecek – İçecek İşletmeleri

- Helal Seyahat Acentaları
- Helal Transfer/Ulaşım
- Helal Finans
- Helal Eğlence (Oflaz,2015: 45)

Her ne kadar helal turizm çok farklı sektörlerde sunulan hizmetlerden oluşsa da çalışmamızın konusu daha ziyade konaklama tesisleri oluşturmaktadır. Dünyada ve ülkemizde helal turizm ulaştığı ekonomik büyüklük kısaca incelendikten sonra, konaklama tesisleri için söz konusu standartları aktarıp, ülkemizdeki termal devre mülklerin bu standartlara uygunluğu noktasında bir değerlendirme yapmak faydalı olacaktır.

2.3.2. Helal turizm standartları

Geleneksel çerçevede şekillenen helal turizm dünyada artan Müslüman nüfus ve bu nüfusun turistik hareketliliği ile belli standartlar kazanarak turizm sektörü içerisinde önemli bir disiplin haline gelmiştir. Bu süreçte Malezya, helal gıda ve helal finasta olduğu gibi helal turizmin belli bir standarta kavuşması ve sertifikasyon için öncü ülke olmuştur. CrescentRating ve DinarStandart gibi kuruluşlar tüm dünyada helal turizm standartlarının belirlenmesi ve sertifikasyon hizmetleri için faaliyet gösterirken, Ülkemizde bu tür hizmetlerin bir kısmı özel bir kuruluş tarafından verilmeye başlanılmıştır.

Crescentrating, konaklama tesislerinin verdikleri hizmetlerin helal çerçevesinde olup olmadıklarını değerlendirmek için 1-7 arası puanlama sisteme uygulamaktadır. Bu bağlamda en düşük puan bir hilal iken, en yüksek puan yedi hilal olmaktadır.

Şekil 2.1: Hilal Kategori Gösterimi





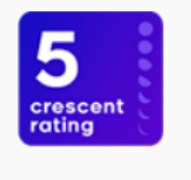

Tablo 2.3: Hilal Derecelendirme Kategorileri

Kategori	1	2	3	4	5	6
Helal Gıda	Çevrede, bulunan helal restoran	Helal yemekler ve menüler?	Mini bardaki helal ürünler?	Helal sertifikalı mutfak.	Tüm restoranların helal	Tesisin tamamında helal gıda düzenlemesi

	listesi?				sertifika lı olması.	i.
Namaz	Çevrede bulunan camilerin listesi?	Namaz vakitleri ve kible yönü ile ilgili soruların cevapları ?	Kur'an, seccade ve namaz vakitlerini gösteren tablo.	Odalarda kible yönünü gösteren işaret.	Mescit, ibadet yeri.	
Ramazan Hizmetleri	İftar için temel gereksinimler? (Hurma, SU)	Ramazan boyunca iftar?	Sahur ve iftar büfesi?	Helal oda servisi? Bölgedeki helal restoranlar?	Sahur ve iftar yemekleri. Bölgedeki camilere ulaşım.	
Helal Olmayan Faaliyetlerin Düzeyi	Herhangi bir gece kulübü, kumarhane var mı?	Herhangi bir yetişkin kanalı var mı? Helal dostu etkinlik var mı?	Kadın ve erkekler için ayrı SPA saatleri var mı?	Kadın ve erkekler için tamamen ayrı SPA ve GYMS alanları var mı?		

Tablo 2.4: Hilal Kategorisine Göre Tesislerin Değerlendirilmesi

	<p>Hilal sayısı 1-3 arasında olan oteller, seyahat eden Müslümanlar için yararlı olarak değerlendirilir. Namaz vakitleri, kible yönü gibi bilgilerin yanı sıra yakınlarında bulunan cami ve helal gıdalarla ilgili de bilgilendirme yaparlar. CrescentRating.com veya HalalTrip.com'daki Otel listesinde özel olarak belirtilmediği sürece, bu otellerde Helal yiyecek sağlanmaz.</p>
	<p>Dört hilal durumunda ise konaklama tesisleri, Namaz Vakitleri ve Kible yönü ile ilgili bilgi verir, yakınlardaki cami ve helal gıda yerlerine yönlendirme yaparlar. Kahvaltı ve oda servislerinde belli bir</p>

	miktarda helal gıda imkânı sağlayabilirler. Tüm yeme içme hizmetlerinin helal olduğunu iddia etmelerine rağmen helal gıda sertifikaları yoktur.
	Beş hilal olması durumunda konaklama tesisleri, Namaz Vakitleri ve Kible yönü ile ilgili bilgi verir, yakınlardaki cami ve helal gıda yerlerine yönlendirme yaparlar. Bu konaklama tesislerinin bünyesinde helal gıda sertifikalı restoran bulunmalıdır. (Ortadoğu hariç)
	6 ila 7 arasında hilalle derecelendirilen oteller, Helal hassasiyeti olan misafirlerin ihtiyaç ve isteklerinin birçoğunu karşılamak zorundadırlar. Aile dostu olanaklarının dışında bu tesislerde helal yiyecek-içecek dışında başkaca bir gıda bulunmaz.

Kaynak: Crescent Rating, 2019.

Yukarıdaki, sınıflandırmalardan da anlaşıldığı gibi konaklama tesisleri yapısal değişikliklere gitmeden üç hilal alabilirler. Söz konusu tesisler birkaç değişiklikte birlikte dört-beş hilale sahip olabilirler. Altı ve yedi hilal sahibi olabilmek için tesislerin daha planlama aşamalarında helal turizme uygun planlamaları gerekmektedir.

Ülkemizde bulunan devre mülk tesisleri, özellikle de termal devre mülk tesisleri yukarıdaki birçok standardı yakalamış durumundadır. Çok küçük değişikliklerle çok rahat bir şekilde altı-yedi hilal almaları mümkündür. Tesislerin neredeyse tamamına yakınında kadın erkek SPA merkezleri ayrıdır. Odalarda Kur'an-ı Kerim, seccade, tespih ve kible yönünü gösteren işaret vardır. Yine tesislerde kadın erkek ayrı mescitler bulunmaktadır. Bu tesislerin birçoğu gıdaya dikkat etmekte, helal gıda hizmeti vermeye gayret göstermektedirler.

2.3.3.Helal turizmin gelişimi

Dünyada Müslüman nüfus hızla artmaktadır. Nüfus artışına paralel olarak bu nüfusun geliri de artmaktadır. Pew Research Center'in 2011 yılında yayımladığı rapora göre 2010 dünyadaki Müslüman nüfusun sayısı 1,6 milyar kişiyi aşmıştır. Yine aynı raporda Müslüman nüfusun 2020 yılında 1,9 milyar kişi, 2030 yılında ise 2,2 milyar kişiye ulaşması öngörülmektedir. 2010 yılında dünya nüfusunun %19,9'unu oluşturan Müslüman nüfusun, kademeleri olarak artarak 2030 yılında % 26,6'sını oluşturması beklenmektedir. Yine raporda belirtildiği gibi Müslüman nüfus sayı

olarak artmakla birlikte, nüfus artış oranı düşmektedir (The Future of the Global Muslim Population, 2019). Bahsi geçen raporda dikkat çekici bir diğer bilgi, Müslüman nüfustaki artışın devam etmesi halinde 2050 yılında Müslüman nüfus ile Hristiyan nüfusun arasında ki makasın kapanacağı ve 2070 yılında Müslüman nüfusun Hristiyan nüfustan daha fazla olacağıdır.

1990'lı yıllarda hızlanan Müslüman nüfusun turistik hareketliliği, 2001 yılında gerçekleşen 11 Eylül saldırıları ve bu saldırıların bahane edilerek Müslümanların seyahatlerine getirilen kısıtlamalar sebebiyle yavaşlamıştır. Olağanüstü dönemin etkilerini kısmen kaybetmesi ile yeniden Müslümanların turistik hareketliliği hız kazanmış, özellikle de Ortadoğu kökenli zengin turistlerin gittikleri yerlerde yaptıkları harcamalar, girişimcilerin iştahlarını kabartmıştır. Helal turizm artık sadece tatilcilerin talep ettiği bir turizm çeşidi olmaktan çıkararak, girişimcilerin pazara arz ettikleri ve bu amaçla yatırım yaptıkları bir sektöre dönüşmüş, böylece hatırı sayılır bir büyüklüğe ulaşmıştır.

Dinarstandart ve Thomson Reuters 'in 2017/2018 Global İslami Ekonomi Raporuna göre Müslümanların USD cinsinden 2016 yılında turistik amaçlı 169 milyar bir harcama yaparak, 179 milyar harcama yapan Çinlilerden sonra dünyanın en önemli turizm potansiyelini oluşturan pazar haline gelmişleridir. Bu rakamlara hac ve umre için yapılan harcamalar dâhil değildir. Müslüman turistlerin harcamalarını sırasıyla, 153 milyarla Amerikalılar, 114 milyarla Almanlar, 83 milyarla İngilizler ve 66 milyarla Rus turistler izlemiştir. 2022 yılında Müslümanların seyahat ve konaklama harcamalarının 283 milyara ulaşması beklenmektedir (State of the Global Islamic Economy Report 2017/18: 82).

2016 yılında Suudi Arabistan vatandaşları 20.4, Birleşik Arap Emirlikleri vatandaşları 15.8, Katar vatandaşları 12.4, Endonezya vatandaşları 9.7 ve Kuveyt vatandaşları 9.6 milyar USD'lik seyahat harcama ile en fazla harcama yapan ilk beş Müslüman ülke olmuşlardır (State of the Global Islamic Economy Report 2017/18: 79).

Yine aynı raporun 2018/2019 yılı değerlendirmelerini içeren sayısında Müslüman turistlerin 2017 yılında 177 USD'lik harcama yaptıkları belirtilmektedir (State of the Global Islamic Economy Report 2018/19, 2018: 61).

Rakamlardan ve beklentilerden de anlaşıldığı gibi Müslüman turistlerin seyahat pazarı içindeki payları hızla büyümektedir. Crescentrating 2018 yılında yayımlanmış olduğu raporda helal turizm pazarındaki hızlı büyümeyi aşağıdaki yedi faktörlere bağlamaktadır.

- Müslüman Nüfustaki Artış.
- Büyüyen Orta Sınıf / Harcanabilir gelir.
- Genç Nüfus
- Seyahat Bilgilerine Erişimin Artması / Sosyal Medya Etkisi
- Müslüman Dostu Seyahat Hizmetlerinin Artması.
- Ramazan Ayında Uzun Dönemli Seyahatlerdeki Artış.
- Müslüman İş İnsanlarının Ticari Amaçlı Gezileri (Global Muslim Travel Index, 2018: 5).

2.3.4. Türkiye'nin helal turizm potansiyeli

Türkiye, en fazla Müslüman turist ağırlayan üçüncü ülkedir ve Müslüman ülkeler içerisinde çok önemli bir potansiyele sahiptir. Gelecekte bölgesinde ve Müslüman ülkelerde çok önemli istikrarsızlıklar olmaması durumunda her yıl ağırladığı Müslüman turist sayısı hızla artacaktır. Müslüman Turistlerin Türkiye'yi tercih etme nedenleri incelendiğinde, bu nedenlerin kültür – tarih, coğrafi konum ve turizm altyapısı olarak üç başlık altında toplandığını görebiliriz.

Kültür – Tarih

- a) Halkının nerdeyse tamamına yakınının Müslüman olması
- b) Müslüman halklar ve devletlerle tarihsel birliktelik
- c) Sosyal ve siyasi olarak son dönemde Müslüman halkların Türkiye'ye artan sevgisi
- d) Birçok medeniyete beşiklik etmesi dolayısıyla barındırdığı tarihi ve kültürel miras
- e) Zengin bir mutfağının olması

Coğrafi Konum

- a) İran, Irak ve Suriye ile komşu olması. Özellikle İranlı turislerin kolay ulaşımı.
- b) Üç, dört saat gibi bir uçuşla nerdeyse Uzakdoğu haricinde tüm Müslüman ülkelere olan yakınlık
- c) Bağlantılı uçuşlar için avantajlı konumu.

d) Yılın farklı mevsimlerinde farklı turizm alternatiflerinin olması.

Turizm Altyapısı

- a) Kıyı turizmin gelişmiş bir alt yapıya sahip olması ve kolay ulaşım
- b) Termal turizm imkânlarının gelişmesi
- c) Sağlık turizmin de ulaşılmış olduğu altyapı
- d) Kayak turizminde artan yatak kapasitesi
- e) Türk Hava Yolları'nın artan hizmet kalitesi ve dünyanın birçok noktasına gerçekleştirdiği uçuşlar

CrescentRating, her yıl “Küresel Müslüman Seyahat Endeksi” isimli bir derecelendirme raporu yayınlamaktadır. Endeks, 4 ana kriter ve 11 alt kriterden oluşmaktadır. Endeksten çıkan puanlamaya göre ülkelere puan verilerek ülkeler Müslüman turistlerin seyahatleri için en uygun ülkeler sıralanmaktadır. Aşağıdaki tabloda İslam İş birliği Teşkilatına (İİT) üye ülkelerin 2018 yıl KMSE'ine yer verilmiştir.

Tablo 2.5: 2018 Yılı Küresel Seyahat Endeksi

Sıra No	Ülke Adı	Puan
1	Malezya	80.6
2	Endonezya	72.8
2	Birleşik Arap Emirlikleri	72.8
4	Türkiye	69.1
5	Suudi Arabistan	68.7
6	Katar	66.2
7	Bahreyn	65.9
8	Umman	65.1
9	Fas	61.7
10	Kuveyt	60.5

(Global Muslim Travel Index, 2018: 18).

Türkiye 2015 yılında KMSE’de 73,8 puanla ikinci sıradayken, 2016 yılında puanında gerileme olmamasına rağmen Birleşik Arap Emirliklerin gerisine düşmüştür. 2017 yılında 72,4 puanla Endonezya’nın arkasından dördüncü olurken, 2018 yılında puanın 69,1 puana gerilemesine rağmen dördüncülüğünü korumuştur.

Ülkemizde ne yazık ki helal turizme yönelik resmi istatistikler henüz mevcut değildir. Derlenen bilgilere göre 60’ın üzerinde helal turizme uygun hizmet veren turistik tesisten bahsedilmektedir. 15 Temmuz 2018 tarihinde Ticaret Bakanlığına bağlı olarak Helal Akreditasyon Kurumu’nun kurulması hem pazarın genişlemesi hem de mevcut pazardaki bilgilerin derlenmesi noktasında sektöre fayda sağlaması beklenmektedir.

24 Kasım 2015 yılında Rus savaş uçağının Türk jetleri tarafından düşürülmesi ile iki ülke arasında soğuk rüzgarlar esmiş, ülkemizin en önemli iki ziyaretçisinden biri olan Rus turistlerin 2016 yılı rezervasyonlarını iptal etmeleri sonucunda turizm sektörü olumsuz yönde etkilenmiştir. Bu süreçte helal turizm bir fırsat olarak görülmüş, alt yapısı uygun olan oteller birtakım değişiklikler yaparak bu pazara yönelmişlerdir. Kriz helal turizmin Türk Turizm sektörü tarafından daha yakından takip edilip anlaşılması için bir fırsat olmuştur.

Ülkemizin iç bölgelerindeki birçok turistik tesisin alt yapıları helal turizme uygun olduğu gibi, kıyı kesimlerindeki otellerinde birçoğu küçük düzenlemelerle bu alana hizmet verebilirler.

2.3.5. Termal devre mülklerin helal turizm açısından değerlendirilmesi

Kaplıcalar, Anadolu’nun kadim kültürünün bir parçasıdır. Çok uzun süre kaplıcalar hem buldukları bölge insanın temizlenme ihtiyacını karşılamış hem de şifa amaçlı olarak kullanılmıştır. İlk önceleri önemli ölçüde kendi bölgesindeki insanlara hizmet veren kaplıcalar, ulaşım imkânlarının artmasıyla çevre illerden gelen insanlara da hizmet vermeye başlamış, yılın farklı dönemlerinde çok hareketli sezonlar yaşamışlardır. Örneğin, Erzurum’un Aziziye (Ilıca) ve Pasinler ilçeleri yaz aylarında Trabzon, Rize ve diğer çevre şehirlerden gelen misafirlerle dolup taşmıştır. Gelen misafirler otellerde, belediyelerinin turistik oda veya evleri de konakladıkları gibi bir kısmı da kendilerine tahsis edilen bölgelerde çadırlar kurarak kaplıca hizmetinden yararlanmışlardır. Söz konusu örnekler, Sivas, Afyon ve Ankara gibi birçok ille genişletilebilir.

Kaplıca ya da diğerk adıyla termal turizm hareketliliği yukarıda da aktarıldığı gibi daha çok Anadolu'nun iç kısımlarında yoğunlaşmış ve Anadolu'nun değerlerine uygun olarak şekillenerek gelişmiştir. Bu bağlamda ülke kaplıcaları adı konulmamış şekilde helal turizm yapmaktadır. Helal turizmin en önemli iki kriteri olan kadın-erkek havuzların ayrı olması ve alkollü içki satılmaması bu tesislerin doğal özellikleri idi. Bütün bunlar değerlendirildiğinde ülkemiz kaplıcaları için çok rahat bir şekilde helal turizmin ülkemizdeki öncüleri diyebiliriz.

Ülkemizde devre mülk sektörü de genel olarak kaplıca turizmini temel alarak gelişmiş ve bu geleneği devam ettirerek helal turizmin sertifikasız yeni temsilcileri olmuşlardır. Devre mülkler her ne kadar, kullanıcıların tapulu mülkleri olsa da bu devre mülkleri kullanırken yapılan faaliyetler, tamamen turizm faaliyeti kapsamındadır. Ayrıca bu devre mülklerin, mülk sahibi olmayanlara da kiralanabildiği unutulmamalıdır. İyi bir sertifikasyon ve yönlendirme ile bu tesisler Ülkemizin helal turizm pazarından çok daha fazla pay almasına katkıda bulunabilirler. Ülkemizin kişi başı bir turistten aldığı ücretin ortalama 700 USD civarlarında olduğu düşünöldüğünde, termal turizm ve helal turizm imkânın aynı anda sunulduğu tesislerde, bu rakamın çok daha üzerinde bir gelir elde etmek zor değildir. Konaklayan yabancı misafirlere bir de devre mülk satın aldığı durumlarda aynı zamanda bir gayrimenkul satışı gerçekleşmiş ve bu misafirlerin uzun seneler boyunca bu tesisleri kullanmaları garanti altına alınmış olacaktır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DEVRE MÜLK ENDÜSTRİSİ ve GÜNCEL UYGULAMALAR

3.1. Devre mülk kavramı

Ülkemizde “devre mülk” terimi, zaman paylaşımı sistemlerinin genel adı olarak kullanılmaktadır. Çok farklı çeşitleri olmasına rağmen genel kullanım noktasında devre mülk terimi sektördeki faaliyetlerin tamamı için kapsayıcı hale gelmiştir. Devre mülk teriminin yanı sıra devre tatil terimi de günlük hayatta yer almaya başlamıştır. Teknik olarak her iki terim farklı manalar ifade etse de ülkemizde “devre tatil” terimi “devre mülk” teriminin alt bir kategorisi olarak görülmektedir.

Literatür incelediğinde devre mülk ve devre tatil terimlerinin karşılığı olarak zamanın ya da mülkün paylaşılması manasında “timeshare”, “thimesharing”, “vacation ownership”, “interval ownership”, “right to use” kelimeleri karşımıza çıkmaktadır.

Suchman timeshare teriminin açıklamasını, “alıcının (sahibin) tatil amacıyla geliştirilmiş bir konaklama projesinden, yılın belli bir döneminde (genellikle bir hafta) yararlanmak üzere elde ettiği kullanım hakkı” şeklinde yapmaktadır (Suchman, 1999: 4).

Trowbridge terime maliyet temelli bir açıklama getirmektedir. Yazara göre alıcı, gelecekteki kullanım haklarının fiyatlarını bugünkü fiyatlardan sabitleyerek ve sözleşme süresince sabit fiyat garantisi altında turizm amaçlı tesislerden kullanım hakkı elde etmektedir (Trowbridge, 1981: 39).

Upchurch ise çok basit bir anlatımla “timeshare”i müşterilerin tek başlarına tatil amaçlı bir mülke sahip olduklarında katlanacakları yüksek bakım onarım ve işletme gibi giderlerini sadece kendi kullanım haklarına sahip oldukları bir veya birden fazla haftaya bölüştürerek hotel motel vb. lüks konaklama tesislerinden elde ettikleri kullanım hakkı olarak ifade etmektedir (Upchurch ve Gruber, 2002: 211-225).

Upchurch yukarıdaki tanımı biraz daha genişleterek konuyu yasal durum, müşteri kullanımı ve ürün açısından değerlendirmiş aşağıdaki gibi üç farklı tanım daha yapmıştır.

Yasal açıdan timeshare: müşterinin yıl içerisindeki kullanım tarihinin kesin olarak belirlenmiş olması şartı ile sözleşme süresince konaklama ve yine sözleşmede belirtilen hizmetlerden tapulu ya da tapusuz olarak yararlanma hakkıdır.

Tüketici perspektifinden devre mülk: Haftalık aralıklarla birden çok tüketiciye satılan, saygın bir tatil konaklama ürünüdür. Bu tanım çerçevesinde, belirli bir tesisin içindeki her ünitenin önceden belirlenmiş bir süre aralığında (yani haftalar) diğer tüketicilerle paylaşılmasıdır. Diğer bir deyişle, her bir ünitenin, aynı anda yalnızca bir tüketici tarafından kullanılması şartı ile yıl boyunca diğer sahiplerle teknik olarak paylaşılmasıdır.

Ürün açısından devre mülk: Tüketicilere düşük maliyetli konaklama imkânı sağlanmasıdır. Devre mülk, tüketicilerin otel ya da başka bir konaklama tesisinde yapacakları üç yıllık tatil harcamaları karşılığında, çok daha uzun yıllar tatil yapma olanağı sağlar (Upchurch ve Gruber, 2002: 211-225).

Toparlayıcı bir tanımla devre mülk, mülk sahibinin üzerinde kısıtlı haklarının olduğu ikinci bir ev sahipliği formudur. Mülk sahibi gayrimenkulün yıllık bakım, onarım ve işletme giderlerini diğer devre mülk sahipleriyle paylaşarak tek başına bu maliyetleri karşılamaktan kurtulur (Kaufman, 2009: 2).

Türkiye’de devre mülkler genelde tapulu ürünler olmakla birlikte, yurt dışında satışı ve kullanımı yapılan devre mülkler daha çok kullanım hakkına dayanmaktadır. Bu bağlamda devre mülk ve devre tatilin ülkemiz uygulamaları çerçevesinde tanımlarını ve aralarındaki fark aşağıdaki gibi yapılabilir.

Devre mülk, alıcının yılın belli bir tarih aralığında bir ya da birden fazla haftada konaklama hakkı ile birlikte tapusunu da aldığı hem mülkiyet hakkı veren hem de kullanım hakkı sağlayan, yeri ve zaman aralığı tam anlamı ile tapu belgesinde belirlenmiş olan bağımsız ünitelerdir.

Devre tatil ise alıcının değişken ya da sabit bir tarih aralığında ve belli bir yıl müddetince (örneğin 20 yıl) sözleşmeye bağlı olarak konaklama yapacağı bağımsız ünitenin kullanım hakkıdır.

Devre mülklerde, tapu devri ve kullanım hakkı esas iken, devre tatillerde kullanım hakkı esastır. Ülkemizde devre mülkler genel olarak 15 gün yani yılda 22-24 dönem arasında satılmakta iken devre tatiller 7 gün yani yılda 50-52 hafta olarak tüketicilere sunulmaktadır.

3.2. Devre mülk endüstrisine genel bakış

Devre mülkler tasarruf ürünleridir. Dünyada devre mülklerin çıkış ve yayılmaları ikinci dünya savaşından sonraya rastlamaktadır. Alım gücündeki azalma ve tatilcilerin gelecekteki tatillerini garanti alma ihtiyaçları geliştiricilerin bu ürünleri piyasaya sürmelerinin ve çeşitlendirmelerinin önünü açmıştır.

Devre mülk sektörü Avrupa'da doğmuş Amerika'da gelişmiştir. İlk devre mülkler 1960'lı yıllarda Fransa'daki kayak merkezlerinde ortaya çıkmıştır. Kayakçılar kayak yapmak için konaklamalarını garanti altına almak istiyorlardı. Bu durum, bölgedeki gayrimenkul sahiplerinin turizm işletmecilerinin, mülklerini dönemlere bölerek satmalarının önünü açtı (Kaufman, 2009: 1).

Literatür araştırması yapıldığında neredeyse tüm yazarlar ilk devre mülk/tatil uygulaması olarak "Superdevoluy" olarak bilinen Fransa Alp'lerindeki bir kayak merkezini referans göstermektedir. Yine bu devre mülk/tatil tesisinin amacı genel bir tanımlama ile kayak severlerin ilerleyen yıllarda defaten tatil yapmalarına fırsat sunmaktı. Superdevoluy, bu amaçla belirli bağımsız üniteleri, yine yılın belirlenmiş bir tarih aralığında farklı tüketicilere satma konsepti ile bilinen ilk devre mülk/tatil firması olmuştur.

1963 yılında kurulan ve günümüzde 60'a yakın tesiste 5.000'den fazla daire ile 130.000 üyesine hizmet veren Hapimag Company sektörün gelişmesinde önemli katkı sağlamıştır (Hapimag, 2019).

Birden fazla mal sahibine bireysel tesis birimleri satma kavramı, ABD'de 1970'ler de ve özellikle Florida'da hızla benimsenmiştir. Sektörün başlangıcından bu yana, devre mülk sektörü yirmi yıldan kısa bir sürede çift haneli büyüme kaydetmiştir. Devre mülk ürünü, satış hacmine, sahip sayısına ve alana giren bağımsız ve markalı geliştiricilere dönüşmüştür. Ürün serileri yelpazesi ve ürün tasarım çeşitliliği de yıllar içinde genişlemiştir (Upchurch ve Lashley, 2006: 31).

Kaufmanın (2009: 2) da belirttiği gibi, hissedarların bildikleri ve güvendikleri bir tesiste düzenli tatil yapma olanakları, tatil yapacakları bölgedeki kalite ve hizmet standartlarının farkında olmaları, otelcilerin sermayelerini artırma istekleri ve gelecek yıllardaki doluluklarını garantiye alabilmeleri sektörü çok hızlı bir şekilde büyütmüş ve Avrupa'daki çıkışının hemen ardından Amerika'da yaygınlaşmasını sağlamıştır.

Haylock'ta konuya Kaufmana benzer bir açıklama getirmektedir. Devre mülkler ve geleneksel tatillerin arasındaki benzerlikler göz önünde bulundurulduğunda, geleneksel konaklama tesisleri için birimlerinin en azından bir kısmını bu seçeneğe ayırmaları ve bu konuda bir dönüşüm yapmaları kolaydır. Mevsimsellikten ve düşük doluluk oranlarından etkilenen turizm merkezleri ve tesisler için devre mülk, yıl boyu doluluk oranı artıracak oldukça avantajlı ve teşvik edici üründür. (Haylock, 1994: 333-341).

Devre mülk endüstrisi, küresel turizm pazarı içerisinde en hızlı büyüyen endüstri olmuştur. 1960'lı yıllarda ortaya çıkan sektörün büyüklüğü 1980 yılında toplam 500 turizm tesisinde 155.000 devre mülk sahibine /üye ulaştı. 1995 yılına gelindiğinde ise turizm tesisi sayısı 4.500'e üye sayısı ise 3,5 milyon kişiye ulaşmıştı (Crotts ve Ragadz, 1998: 257-265).

Devre mülk sektörü gelişim sürecinde dünyanın birçok yerinde olumsuz bir intiba ve düşük itibar algısına maruz kaldı. Sektördeki bazı oyuncuların agresif pazarlama teknikleri ve şüpheli finansal uygulamaları bu algıyı teşvik etti (Haylock, 1994: 333-341).

Satışlarda uygulanan yüksek baskı kullanıcıları yeni alım yapmaktan uzaklaştırırken, proje değeri ve gelecekteki kar beklentisinin aşırı derecede abartılarak yatırımcılara sunulması da yatırımcıların sektörden uzak durmasına neden olmuştur.

1980'ler ve 1990'lar boyunca, konaklama ve turizm endüstrisindeki büyük marka isimleri devre mülk sektörünü izledi. 1984 yılında, Marriott, devre mülk endüstrisine giren ilk konaklama şirketi markası oldu. Bunu Disney ve Hilton izledi. Bu şirketler, marka bilinirliğini arttırdı ve katı standart işletim prosedürleri, kurumsal performans standartları, sivil sorumluluk bilinciyle örgütsel görüşler ve güçlü iş ahlakına bağlılık sayesinde, tüketici bilincini ve devre mülk ürününü kabul etmede güçlü bir etkiye sahip oldu. 1990'ların sonunda, Starwood ve Fairfield (Cendant) gibi diğer büyük konaklama şirketleri de sektöre girdi (Upchurch ve Lashley, 2006: 19).

Devre mülk endüstrisinin dernekleşmesi ile uygulanmaya başlanan katı kurallar da değişim için önemli bir katalizör olmuş ve sektörün itibarını artırmıştır (Hovey, 2002: 1-25).

Sektörün gelişimi ve itibarını artırmak için yukarıda belirtilen adımların atılması her ne kadar Amerika ve Avrupa’da algının düzeltilmesi için olumlu etkiler yapmış olsa da sektörün yeni yeni geliştiği ve yasal düzenlemelerin yeterli olmadığı bölgelerde halen daha agresif satış ve afaki taahhütlerden kaynaklanan olumsuzluklar devam etmektedir.

Gerek devre mülk amacıyla yapılan turizm tesisleri gerekse de zaten sektörde olan otel ve tatil köylerinin yukarıda belirtilen sebeplerle sektöre giriş yapmaları sektörün büyüme hızının artarak devam etmesini sağlamıştır (Hovey, 2002: 333-341).

1999 yılına gelindiğinde sektör Amerika’da 50.000 kişiyi doğrudan, 220.000 kişiyi dolaylı olarak istihdam etmiş ve Amerika ekonomisinde 18 milyar USD büyüklüğe ulaşmıştır. Sektör son 20 yılda satışlarını yüzde bin civarında artırmıştır. Devre mülk endüstrisi yeni iş olanaklarının ortaya çıkarılması, turizmi teşvik etmesi ve ekonomik büyümeye yardımcı olmada önemli bir yere sahiptir (Upchurch, 2000: 435).

3.3. Güncel devre mülk uygulamaları

3.3.1. Sabit haftalı devre mülk

1960’lı yıllarda devre mülkler ilk geliştirildiklerinde fikir gayet basitti. Her bir konaklama ünitesi 52 haftaya şeklinde paylara ayrılarak bu payların farklı müşterilere satışları gerçekleştirildi. Tüketici belirlenmiş olan bağımsız ünitelerden yine belirlenmiş bir hafta satın alacak, her senenin aynı döneminde ve aynı bağımsız ünitelerden tatilini yapacaktı. Böyle bir durumda tüketici önceden ön rezervasyon yaptırmadan kendine ait tarih aralığında ve bağımsız ünitesinde konaklamasını gerçekleştirecekti. Bu durumda bağımsız ünitenin fiyatı bu ünitenin özellikleri (stüdyo daire, 1+1 daire, 2+1 daire gibi) ve haftanın içerisinde bulunduğu sezona göre belirleniyordu. Günümüzde de sabit haftalı devre mülklerin fiyatlarının belirlenmesinde bu ölçüler önemli birer faktördür. Sabit haftalı devre mülkler piyasada tapulu ve kullanım haklı olmak üzere iki şekilde işlem görmektedir (Kaufman, 2009: 90).

3.3.1.1. Tapulu sabit haftalı devre mülk

Tapulu devre mülkler, tapu kütüğüne işlendiğinden dolayı bu uygulamaların tamamı sabit haftalıdır. Tüketici mülkiyet ve kullanım hakkına sahiptir. Herhangi bir kullanım yılı sınırlaması söz konusu değildir. Tüketici ürünü alırken yaptığı sözleşme şartları çerçevesinde kendi bağımsız ünitesini ön bir rezervasyona ihtiyaç duymadan

kullanır. Kendine ait bağımsız üniteyi, bir mülk olarak satabilir, kiraya verebilir, üzerine ipotek koydurabilir, miras bırakabilir. Bağımsız ünitenin üzerindeki hakkı, kullanım hakkının yanı sıra tam mülkiyet hakkıdır. Tüketici bu bağımsız üniteyi satın aldığı anda proje içerisinde bu bağımsız üniteye hizmet verecek ortak alanları da satın almış olur. Ülkemizde en yaygın devre modeli Tapulu Sabit Haftalı Devre Mülk modelidir. Ülkemiz yasalarına göre bağımsız tapulu bir devre mülk 15 günden az olamaz. Mülkiyet hakkı tüketiciye geçtiği için satışı yapan firmanın iflası ya da finansal problem yaşaması tüketiciyi etkilemez. Türkiye Cumhuriyeti kanunlarına göre devre mülk işletmeleri site yönetimi ya da site yönetimin yetkilendirdiği firmalar tarafından yapılabilmektedir.

3.3.1.2. Hisseli tapulu devre mülk

Hisseli tapulu devre mülk uygulaması ülkemize ait bir uygulamadır. Uluslararası sitemde kullanılmamaktadır. Bu sistemdeki amaç tüketiciye bir şekilde aldığı hafta ya da dönem ile ilgili tapu verebilmektir. Bu sistemde genellikle yedi günlük ve on günlük zaman aralıklarında satılır. Satışı yapılan bölüm sözleşmede belirtildiği gibi tapu kütüğüne şerh düşülerek tüketicinin hakkı koruma altına alınmış olur. Hisseli tapulu devre mülk projelerinde sözleşmeler ve yönetim planları çok önemlidir.

3.3.1.3. Sabit haftalık kullanım hakkı (Devre Tatil)

Sabit haftalık kullanım hakkının içerisinde tüketiciye tapu verilmez. Tüketici sözleşmede belirtilen bağımsız ünite ya da bağımsız ünite tipinde her yılın aynı tarihinde konaklamasını gerçekleştirir. Bu modelde müşterinin önceden rezervasyon yapması gerekmez. Müşteri ürünün kullanım hakkını satın alırken belirlenmiş olan bir süre karşılığında satın alır. Bu süre genellikle 20 yıldır. Tüketicinin mülkiyet hakkı yoktur. Sözleşmesini ya da haklarını devretmek istediğinde, devir tarihi ile sözleşmenin bitiş tarihi arasındaki kullanım haklarını devretmiş olur. Ülkemizde teşvik yolu ile devletten kiralanan araziler üzerinde yapılan devre mülk (devre tatil) uygulamaları genellikle bu şekildedir. Devre tatil hakları oteller tarafından satılır. Süresi dolan sözleşmelerden kaynaklanan hakların tamamı işletmeciye devredilir. İşletmecinin uğrayacağı zarar ya da işini devam ettirememesi durumunda tüketici kalan haklarını kullanma konusunda zarara uğrayabilir.

3.3.2. Değişken haftalık devre mülk

1970'li ve 1980'li yıllarda devre mülk sektörü çok hızlı bir büyüme gösterdi. Bu büyüme farklı istekleri de beraberinde getirdi. Bu isteklerin başında devre mülk sahiplerinin bir devre mülk olarak yılın farklı dönemlerinde tatil yapma arzusu vardı. Devre mülk geliştiricileri üyelerine belli tarihler arasında hareket ettirebilecekleri haftaları teklif ederek bu probleme çözüm buldular (Kaufman, 2009: 91). Bu sistemlerden belli bir sezon içerisinde hafta kullanımı sunana Yüzer (float), yıl boyu değişik tarihlerde hafta kullanımı sunana ise Esnek (flex) sistem adı verildi.

3.3.2.1. Esnek (flex) haftalı devre mülk

Bu sistemde haftalar belirlenen sezon (dönem) içerisinde sabitlenmiştir. Periyotlar; yaz, kış, ilkbahar ve sonbahar olarak düşünülebilir. Tüketici hafta satın almasını yaparken sabit bir tarih aralığı almaz. Belirtilen dönem aralığından hafta satın alır. Örneğin yaz tatili dönemini içeren üç aylık dönem içerisinde bir hafta satın alır. Tüketici, sözleşmede belirtilen rezervasyon tarihine kadar işletmeciyi bilgilendirir ve rezervasyon yaptırır. Esnek haftalı sistemlerde işletmecilerin rezervasyon planlarını çok iyi bir şekilde yapmaları gerekir. Aksi takdirde aynı haftaya biriken rezervasyonlar işletmecileri zor durumunda bırakacaktır. Bu sistemin problemsiz çalışabilmesi tamamen konaklama işletmesinin o anki uygunluk durumuna bağlıdır (Timeshare Resale FAQ, 2019).

3.3.2.2. Yüzer (Float) haftalı devre mülkler

Tüketici bu sistemde ya tüm bir yıl için bir hafta ya da bir periyot için bir hafta satın alır. Yıllık sistemde yıl içerisindeki haftaların, periyodik sistemde ise alım yapılan periyodun tüm haftalarının fiyatı eşittir. Sözleşmesinde belirtildiği üzere haftalar yıl ya da periyot içerisinde ileri ya da geriye doğru sistematik olarak kayar ve bu şekilde bir haftalık hak bütün yıl ya da periyot içerisinde sırayla kullanılabilir. Haftaların hareketleri zaman çizelgeleri ile baştan belirlendiği için tüketicinin hangi yıl ne zaman tatil yapacağı nettir. Tüketicinin rezervasyon yapmasına gerek yoktur (Timeshare Resale FAQ, 2019).

Ülkemizde en yaygın olan sistemler sırasıyla sabit haftalı tapulu ve sabit haftalı kullanım haklı olan sistemlerdir. Her ne kadar devre mülkler tatil amaçlı alınsa da tüketicinin parasını gayrimenkule yatırıyor olma düşüncesi alım satım işlemini kolaylaştırmaktadır. Halen daha ülkemizde en önemli yatırım araçlarından biri

gayrimenkuldür. Her ne kadar hisseli tapulu devre mülklerde döner sistem uygulanmaya çalışılmış olsa da istenilen verim alınamamıştır.

Devre mülk pazarı dinamik bir pazardır. Daha geniş kitlelere ulaşmak için pazara yeni ürünler çıkarılmaktadır. Bu ürünler Biennials ve Split Weeks olarak adlandırılmaktadır.

Biennials isminden de anlaşılacağı gibi iki yılda bir demektir. Bu ürünün tercih edilmesinde iki neden vardır. Birincisi tüketicin ancak iki yılda bir tatil yapmaya gücünün yetmesi. İkincisi tüketicin yine ancak iki yılda bir tatil yapmaya zaman ayırabilmesi. Bu ürünü tercih eden tüketici yirmi yıllık bir kullanım hakkı aldığında on kez konaklama yapacaktır (Annual or Bi-Annual, 2019).

Bölünmüş hafta anlamına gelen Split Weeks sisteminde ise iki farklı tüketici bir haftayı 3+4 gün ya da 4+3 gün şeklinde paylaşarak kullanırlar. Bu sistemde aslında Biennial sisteminin bir yıla indirilmiş türüdür. Biennial sisteminin tercih edilmesine benzer tercih sebepleri vardır.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

KATILIM BANKACILIĞI HAVUZ SİSTEMİ VE DEVRE MÜLK KİRALAMASINA UYARLANMASI

4.1. Yöntem

4.1.1. Araştırmanın yöntemi

Araştırmada verilerin toplanıp, problemin tüm yönleri ile tespit edilebilmesi amacıyla yarı yapılandırılmış sorular derinlemesine mülakatta açık uçlu olarak muhataplara sorulmuştur. Problemin tespit edilmesinden sonra en doğru modelin geliştirilmesi amacıyla “gayrimenkul yatırım ortaklıkları” ve “sukuk” iş modeli olarak, “katılım bankacılığı katılma havuzları” ise finansal model olarak araştırmanın altyapısını oluşturmaktadır.

Kiralama işlemleri toplamda üç taraf arasında gerçekleşmektedir. Bu taraflar termal devre mülk işletmecileri, devre mülk sahipleri ve kiralama işlemlerine aracılık yapan firma ya da kişilerden oluşmaktadır. Bu bağlamda birbirine yakın özelliklerde olan beş adet termal devre mülk işletmesi, 12 adet aracılık hizmeti veren firma-şahıs ile yüz yüze görüşmeler yapılmıştır. Görüşme yapılan beş adet termal devre mülk projelerinde hak sahibi olan 60 kullanıcı ile büyük bir kısmı yüz yüze, kalan kısmı ile de telefonla görüşülerek mülakatlar yapılmıştır.

Her üç gruba da aşağıda sorular yönetilmiş, mülakat anahtar kelimeler metodu ile analiz edilerek problem tespit edilmiştir.

Termal Devre Mülk İşletme Yöneticilerine Yöneltilen Sorular

- Kiralama işlemlerinizi nasıl gerçekleştiriyorsunuz?
- Kiralama işlemlerinizde karşılaştığınız problemler nelerdir?
- Kiralama işlemlerinin sonuçlarından devre mülk sahipleri memnun mu?
- Kira geliri nasıl oluşuyor ve dağıtılıyor?
- Sizce mevcut uygulamalar yeterli mi? Yeni bir modele ihtiyaç var mı?

Aracılık Hizmeti Veren Firma-Şahıslara Yöneltilen Sorular

- Kiralama hizmeti vereceğiniz devre mülk sahiplerine ve kiralama yapan tatilcilere nasıl ulaşıyorsunuz?
- Fiyat politikanızı nasıl oluşturuyorsunuz?

- c) İşletme ve Devre Mülk sahipleri ile yaşadığınız problemler nelerdir?
- d) Kiralama gelirini nasıl dağıtıyorsunuz?
- e) Mevcut hali ile verilen hizmetler yeterli midir? Müşterileriniz mutlu mu?

Devre Mülk Sahiplerine Yöneltilen Sorular

- a) Devre mülkünüzü nasıl kiraya veriyorsunuz?
- b) Elde ettiğiniz kira geliri tatmin edici mi?
- c) Devre mülkünüzü istediğiniz her zaman kiraya verebiliyor musunuz?
- d) Devre mülk kiralama hizmetleri sizce yeterli mi?

4.1.2. Devre mülk kiralamasında güncel uygulamalar

Yapılan mülakatlarla elde edilen sonuçlar neticesinde mevcut kiralama sistemleri ve bu sistemlerin işleyiş modelleri dört ayrı başlık altında toplanmıştır.

4.1.2.1. Devre mülk sahibinin devre mülkünü kendi imkânları ile kiralaması

Devre mülk sahibi kendi dönemine ait kullanım hakkını, bir başka kişiye devredebilmekte, kiralayabilmektedir. Özellikle tapulu devre mülklerde kiralama işlemleri herhangi bir mülkün kiralananmasından farksız gerçekleşmektedir. Devre mülk sahibi devre mülkünü direk irtibatla olduğu üçüncü kişiler aracılığı ile kiralayabildiği gibi internet, sosyal medya, gazete veya diğer iletişim araçlarını kullanarak diğer tüketicilere de kiraya verebilmektedir.

Devre mülk sahibi kiralamasını yaptığı mülkle ilgili, devre mülk tesisini yöneten işletmeciye yazılı beyanda bulunma zorunluluğu vardır. Bazı işletmecilerin kullandırma hakkıyla ilgili beyanların noterden verilmesini şart koştuğu görülmüştür.

Devre mülk sahibinin kendine ait kullanım hakkını ya da mülkünü kiraya verdiği durumlarda, ticari ilişki kiraya veren ve kiralayan arasında kurulmaktadır. İşletmeci kuruluş ilgili kullanım hakkı ya da mülkle ilgili aidatını tahsil etmek şartıyla kiralanan kişiye hizmetini vermektedir.

Bu tür kiralama işlemleri vergi yönünden incelendiğinde yüzde yüze yakın kısmının kayıt dışı olduğu görülmektedir.

4.1.2.2. Devre mülk sahibinin devre mülkünü aracı vasıtası ile kiralaması

Devre mülk sahibi devre mülkünün kiraya verilmesi için aracı firmalardan da hizmet alabilmektedir. Aracı firmalar genellikle ya portföylerinde tatilcilerin bulunduğu

devre mülk kiralaması yapan ya da devre mülk projelerinin bulunduğu bölgelerde hizmet veren emlakçılardan oluşmaktadır. Söz konusu emlakçılar özellikle bu amaçla hizmet vermek için kurulmuş ya da sonradan devre mülk kiralama işini de hizmet kalemleri arasına almışlardır.

Devre mülk kiralamasının aracılar üzerinden gerçekleştirilmesi genellikle iki şekilde gerçekleşmektedir.

a) Devre mülkün yapılma amacına göre yoğun talep gördüğü dönemleri aracı devre mülk sahibine önceden bir teklif sunarak elindeki dönemi baştan belirlenen miktar üzerinden devre mülk sahibinden kiralamaktadır. Aracı daha sonra peşin ödemesini yaparak kiralamış olduğu devre mülkü üçüncü kişilere kiraya vermektedir. Bu işlemin kıyı turizminin yapıldığı bölgelerde projelerin yaz dönemlerini kiralamak, kayak turizmin yapıldığı bölgelerde kış dönemlerini önceden kiralamak şeklinde yaygın olarak kullanıldığı dikkat çekmiştir. Yine ülkemizde sömestr tatili ve kısa dönemli yılbaşı tatili gibi dönemlerin metropollere yakın projelerde, sezonuna bakılmaksızın bu tür işlemlere konu olduğu anlaşılmıştır.

b) Diğer işlem türünde ise devre mülk sahipleri, devre mülklerini kiralaması amacıyla aracı işletmeye bırakmaktadır. Bu işlem türünden devre mülkün kiraya verilip verilemeyeceği, verilirse hangi bedel üzerinden kaç gününün kiralanabileceği belli değildir. Aracının sözlü beyanı esas alınmaktadır. Devre mülkün kiraya verilmesi durumunda devre mülk tesisini yöneten site yönetimine ödenmesi gereken bedeller varsa bu bedeller ödenip ve aracının komisyonu düşüldükten sonra kalan miktar devre mülk sahibine ödenmektedir.

Aracı ile yapılan işlemlerde de üçüncü kişilerin kullanımını gerçekleştirmek için devre mülk sahibinin yazılı onayına ihtiyaç duyulmaktadır. Devre mülk sahibi, tesis yönetimine sunulmak üzere aracının kiralama yaptığı üçüncü kişiye kullanım hakkını devrettiğine dair yazılı beyanda bulunabileceği gibi aracıya da bu hakkın devrini vekâletle verebilmektedir.

Vergisel olarak incelediğinden aracı üzerinden yapılan kiralama işlemlerinin de çok büyük bir oranla kayıt dışı olduğu açıkça görülmektedir.

4.1.2.3. Devre mülklerin işletici firma tarafından kiralınması

Devre mülk yönetimi yapan işletmecilerin kiralama hizmeti veren birimleri devre mülk sahiplerine bu hizmeti sunmaktadırlar. Devre mülk sahibi devre mülkünün kiralınması için işletmeci firmadan da talepte bulunabilmektedirler.

Yönetim hizmeti veren işletmelerin de bu işlemi tıpkı araçlar gibi ya önceden peşin ödeme yaparak ya da devre mülkü kiralama havuzuna atarak gerçekleştirmektedirler. İşlemler araçlarla yapılan işlemlerin nerdeyse aynıdır.

Bu tür kiralama işlemlerinde devre mülk sahibinin karşısında kurumsal bir yapı olması avantaj olduğu gibi işletmeci firmanın elinde kendine ait ünitelerin bulunması ve kiralamada bu ünitelere öncelik vermesi devre mülk sahibi için dezavantajlı bir durum olduğu anlaşılmıştır. Bu tür işlemlerde vergisel açıdan çok sağlıklı yürümektedir.

4.1.2.4. Devre mülklerin işletici firmanın anlaşmış olduğu aracı firma tarafından kiralınması

Devre mülk yönetim hizmeti veren işletmeciler yukarıda da belirttiğimiz gibi kiralama işlemlerini kendi bünyelerinde bulunan birimler üzerinden gerçekleştirdikleri gibi anlaşmış oldukları firmalar üzerinden de sağlayabilmektedirler.

Devre mülk sahiplerinden gelen kiralama talepleri anlaşmalı firmaya yönlendirilmekte ve üçüncü kişilere kiralamalar bu firma üzerinden yapılmaktadır. Bu firmalar yaptıkları hizmetten dolayı aldıkları komisyon bedelini yönetim firması ile paylaşmaktadırlar. İşlemlerin yürütülmesi ve vergisel değerlendirmeler açısından bu tür işlemlerde bahsi geçen diğer işlemlerden çok farkı yoktur.

4.2. Mevcut kiralama işlemlerinin analiz edilmesi

Yukarıda belirtilen her dört şekildeki kiralama işlemlerinin hem devre mülk sahibi hem ürün değeri hem de vergi açısından etkilerinin olduğu anlaşılmaktadır. Mülakat yapılan taraflardan elde edilen sonuçlara göre mevcut işlemler analiz edilmiştir. Yine mevcut sonuçlar ve işlemlerin yapılış tarzı göz önünde bulundurularak bu işlemlerin İslam İktisadı ilkeleri çerçevesinde özellikle de Garar yasağı çerçevesinde değerlendirilmesi yapılmıştır.

4.2.1. Ürün değeri açısından mevcut kiralama işlemlerinin değerlendirilmesi

Aynı ürünle ilgili birden çok piyasa oluşmaktadır. Aynı ürün ve hizmet, devre mülk sahibi, aracılar ve işletmeci firma tarafından farklı bedellerle kiralanmaya çalışılmaktadır. Yani ürün ve hizmet aynı olmasına rağmen oluşan farklı piyasalarda ürünün değerini düşüren bir rekabet ortamı oluşmaktadır.

Kurumsal bir yapı altında ve tek bir kanaldan sunulmayan hizmetler ciddiyetini kaybetmekte, ürünün marka değeri zarar görmekte ve kiralama hizmeti almak isteyen üçüncü kişiler üzerinde güvensizliğe yol açmaktadır.

Kiralama bedellerinin istikrarlı bir şekilde sürdürülememesi, uzun dönemde ürünün kendi bedeli üzerine de olumsuz etki de bulunmaktadır. Özellikle tapulu devre mülklerde tüketici alım yaparken, yapacağı tatili ve alacağı diğer hizmetleri dikkate alırken, ürünün ikinci el satımında kiralama bedelleri belirleyici olmaktadır.

Kiralama bedellerin düşüklüğü ürünün ikinci el fiyatını önemli ölçüde aşağı çekmekte, tüketiciler düşük fiyatlarla kiralama yapıp konaklayabilecekleri devre mülkleri ikinci elde yüksek bedellerle satın almayı düşünmemektedirler.

Kiralama işlemlerinin istikrarlı ve güvenli bir ortamda gerçekleşmemesi devre mülkün ürün değerini etkilediği gibi etap etap yapılan ve kısmi olarak hizmete açılmış olan projelerin hali hazırda ve gelecekte satacakları ürünlerin değerini de negatif olarak etkilemektedir.

Bir taraftan elde edilmiş ürün doğru bir kiralama politikası olmadığı için değer kaybederken diğer taraftan devam eden yatırımlarda arzu edilen karlılığa ulaşmadan katma değerini kaybetmektedir.

4.2.2. Devre mülk sahipleri açısından mevcut kiralama işlemlerinin değerlendirilmesi

Devre mülk sahipleri kendilerine ait haklarını kiraya vermek istediklerinde çok farklı alternatiflerle karşılaşmaktadırlar. Yüksek sezonlarda diğer devre mülk sahiplerine göre daha yüksek bedel üzerinden devre mülk sahibi olanlar ürünlerini kiraya verme açısından daha avantajlıdır. Yüksek sezonlarda devre mülk sahipleri devre mülklerini kendileri kiraya verebilecekleri gibi aracılar üzerinden kiralama bedellerini peşin almak suretiyle de işlemlerini yapabilirler.

Yüksek sezonlarda devre mülk sahipleri devre mülklerini kendileri kiraya vermek istemeleri halinde bu onlar için bir gündemdir ve de kendi asli işleri bu değildir.

Özellikle çok farklı kanallardan kiralama hizmetinin yapılması durumunda hangi fiyattan bu işlemi gerçekleştirecekleri konusunda tereddüt etmektedirler. Fiyatın yüksek kalması ürünlerini kiraya verememe riskini, düşük kalması daha fazla gelirden mahrum kalma riskini taşımaktadır.

Yine yüksek dönem devre mülk sahiplerinin bu dönemleri önceden peşin para alarak kiraya vermeleri durumunda ise asimetrik bilgi problemi ortaya çıkmaktadır. İşleri kiralama olan ve her an pazarın içerisinde bulunan firmalar bu ürünleri düşük fiyattan bedelini ödeyerek kullanım hakkını satın alıp üçüncü kişilere yüksek bedelle devredebilirler. Yine bu durumda da devre mülk sahibinin aleyhine bir kar mahrumiyeti söz konusudur. Her şeye rağmen yüksek sezonlarda dönem sahibi olanlarda her koşulda dönemlerini bedelini peşin almak şartı ile önceden kiraya veremezler. Ülkenin ekonomik şartları, iklim ve turizm deki trendlerde dikkate alınmalıdır.

Kiralama bedellerinin önceden tahsil edilerek yapılmayan işlemlerde her zaman risk vardır. Devre mülk sahibinin ister dönemini kendi kiraya versin isterse aracı ya da yönetim firmasının kiralama havuzuna koysun bir takım belirsizlikle karşı karşıyadır. Bu belirsizlikler kısaca aşağıdaki gibi sıralanabilir;

- a) Döneminin hiç kiraya verilememesi.
- b) Döneminin bir kısmının kiraya verilmesi. Örneğin on beş günlük devre mülkünün beş gününün kiraya verilmesi.
- c) Döneminin tamamının az sayıda geceleme ile çok sayıda kişiye kiralanması. On beş günlük devre mülkün üçer günde beş kişiye kiralanması, her girişte yapılacak temizlik hizmeti bedelinin devre mülk sahibinden tahsil edileceği için ele geçecek gelirin azalması.

4.2.3. Devre mülk işletme yönetimleri açısından mevcut kiralama işlemlerinin değerlendirilmesi

Çok farklı kanallardan yapılan kiralama işlemleri, işletme yönetimleri üzerinde istenmeyen durumlara yol açmaktadır. Bu durumlar kısaca şu şekilde açıklanabilir;

- a) Çok fazla kişi ve aracı ile karşı karşıya kalmak.
- b) Aracıların zamanla işletme içinde bağımsız bir yapı gibi hareket etmeleri.
- c) Aracıların daha fazla kiralama yapmak için müşteri verilerine ulaşma arzusu.

- d) Gerek devre mülk sahiplerinin gerekse de aracılarn söz konusu devre mülklerini kiralamak için olmayan hizmetleri taahhüt etmeleri ve kiralama yapan kişilerin bu problemlerle ilgili işletme yönetimini muhatap görmeleri.
- e) Aracılar kanalıyla dönemlerini kiraya verenlerin araçlardan kiralama bedellerini tahsil edememeleri durumunda işletme yönetimine başvurmaları.
- f) Aracıların ve devre mülk sahiplerinin her bağımsız ünite için site yönetim planında belirtilen sayıdan daha fazla kişiye kiralama yapmaları ve bu durumu kiralama işlemi yaparken üçüncü kişilere aktarmamaları. Örneğin; yönetim planında elli metrekare bir daire için konaklayacak kişi sayısının dört kişi olarak belirlenmesine rağmen aynı dairenin altı kişilik bir aileye kiralanması ve fazladan gelen iki kişinin havuz ya da sauna gibi ortak alanları ücretsiz veya düşük ücretle kullanma talepleri.
- g) Üçüncü kişilerin kullanımı için işletme yönetimine sunulması gereken ıslak imzalı ya da noter onaylı beyanın sunulmadan kullanım talebi.
- h) Kiralama yapılan kişilerin ürün ve eşyalara zarar vermeleri halinde zararın tazmini için yaşanan ihtilaflar.

4.2.4. Vergi hukuku açısından mevcut kiralama işlemlerinin değerlendirilmesi

Kanunlarımıza göre yapılan her kar getirici işlem vergiye muhataptır ve usulünce vergisinin ödenmesi gerekir. Kira işlemlerinden elde edilen gelire karşılık gelir vergisi yani stopaj uygulanmaktadır. Yine vergi usul kanununun 94. maddesine göre ticari işlemlerden doğmayan vergiler kaynağında kesilerek kalan ödeme gerçekleştirilir.

4.2.5. İslam iktisadı açısından mevcut kiralama işlemlerinin değerlendirilmesi ve garar yasağı

İslam iktisadı açısından mevcut devre mülk kiralama sistemleri ele alındığında, kiralama işlemlerinde ortaya çıkan belirsizlikler ve aynı ürünle ilgili farklı piyasalarda oluşan farklı fiyatlar konunun “garar yasağı” çerçevesinde irdelenmesini kaçınılmaz kılmaktadır.

İslam’ın ticari hayata getirdiği en önemli düzenlemelerin başında faiz yasağı, akabinde ise belirsizliklerin ortadan kaldırılması gelmektedir. Garar kavramı sözlükte ve ıstılahta belirsizlik anlamında kullanılmaktadır. Gararın bir diğer manası ise risk ya da tehlikedir (Yanpar, 2015: 68).

Mevcut kiralama sistemleri dikkate alındığında aynı dönemde bir devre mülk sahibinin devre mülkünün kiraya verilip verilmemesi tam bir belirsizlik içerisinde yapılmaktadır. Aynı dönemde bir devre mülk sahibinin devresinin kiraya verilmesi, diğer devre mülk sahibinin devresinin kiraya verilmemesi ya da verilememesi ortaya tam bir garar durumu çıkarmaktadır.

Yine aynı özelliklerde devre mülklerin farklı fiyatlardan kiraya verilerek devre mülk sahiplerinin çok farklı miktarlarda gelir sağlaması da başka bir belirsizlik alanıdır. Bu bağlamda oluşturulacak havuz sistemi ile aynı dönemdeki her devre mülk sahibinin oluşan gelirden eşit ve adil bir şekilde payını alması belirsizliği ortadan kaldıracak, söz konusu işlemlerin daha fazla İslami bir zeminde yapılmasına katkı sağlayacaktır.

4.3. Evren ve örneklem

Araştırmada yıl boyu yüksek doluluk oranları ve aynı anda birden fazla turizm koluna aynı anda hizmet vermelerinden dolayı termal devre mülk projeleri evren olarak, Sakarya'nın Taraklı ilçesinde faaliyet gösteren Taraklı Termal isimli firmada çalışmaya esas verilerin sağlanması amacıyla örneklem olarak alınmıştır.

4.4. Model önerisi altyapısı

Kiralama modeli iki aşamalı bir yapıdan oluşmaktadır. Birinci aşama kiraya bırakılan gayrimenkullerin menkul değere çevrilmesi, ikinci aşama ise menkul değerlerin finansal işlem görmesidir.

Yapılan araştırmada modelin birinci aşaması ile ilgili gayrimenkul yatırım ortaklıkları ve sukuk (gayrimenkul kira sertifikaları), ikinci aşaması ile ilgili de katılım bankacılığı birim değer havuz sistemi altyapısını oluşturacak sistemler olarak alınmış ve model önerisi bu çerçevede şekillendirilmiştir.

4.4.1. Gayrimenkul yatırım ortaklıkları

GYO'ların (Gayrimenkul Yatırım Ortaklıklarının) ana çalışma prensibi gayrimenkulleri, menkul değerlere dönüştürerek sermaye piyasaları üzerinden hisse senedi olarak ihracını gerçekleştirmek ya da gayrimenkul yatırımı için fon toplamak olarak özetlenebilir.

Sermaye Piyasası Kurumu, GYO'ların tanımını aşağıdaki gibi yapmaktadır.

Sermaye Piyasası Kanunu çerçevesinde, Sermaye Piyasası Kurulu tarafından düzenlenen gayrimenkul yatırım ortaklıkları, gayrimenkullere, gayrimenkul projelerine, gayrimenkule dayalı haklara ve sermaye piyasası araçlarına yatırım yapabilen, belirli projeleri gerçekleştirmek ya da belirli bir gayrimenkule yatırım yapmak amacıyla kurulabilen ve izin verilen diğer faaliyetlerde bulunabilen, gelirleri kurumlar vergisinden istisna tutulmuş (Kurumlar Vergisi Kanunu Md. 5/1-d-4) sermaye piyasası kurumlarıdır.

SPK bu ortaklıkların amaç, işleyiş ve kısıtlarını ise şu şekilde açıklamaktadır. GYO'lar, sadece gayrimenkule dayalı portföyün işletilmesi faaliyeti kapsamında faaliyet gösterebilirler. Bunun doğal bir sonucu olarak, gayrimenkul yatırım ortaklıkları aktiflerinde makine ve ekipman bulunduramazlar. Ayrıca, inşaat işlerini kendileri üstlenemez, proje yürütemez, ancak inşaatını başka şirketlerin gerçekleştirdiği projelere finansman sağlayabilirler. Şirketin mevcut faaliyetlerini gayrimenkul yatırım ortaklıklarının faaliyetlerine değiştirmesi koşuluyla gayrimenkul yatırım ortaklığına dönüşmesi mümkündür (www.spk.gov.tr).

GYO'lar kanun ve tebliğlerde belirtilen koşullar dışında hareket edemezler. GYO'ların bir sermaye piyasası kurumu olmaları, kuruluşlarından itibaren tüm işleyişlerinin ve organizasyonlarının belirli şartlar altında yürütülmesini zorunlu hale getirmektedir.

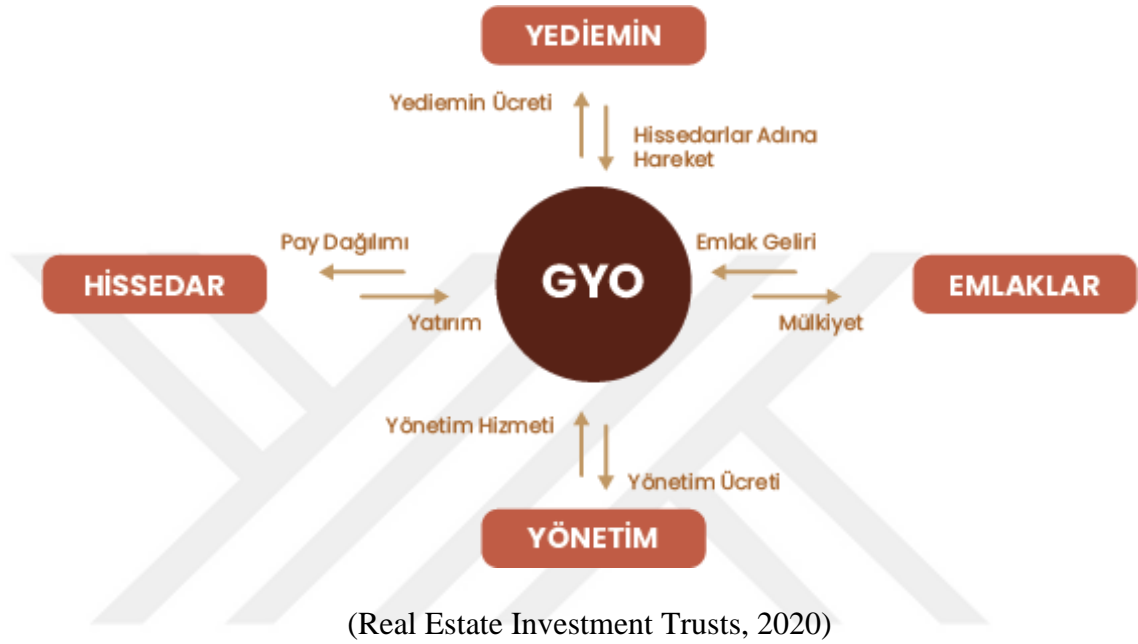
GYO'lar işleyişleri ve tabi oldukları Sermaye Piyasası düzenlemeleri göz önünde tutulduğunda çok geniş bir müktesebata sahiptirler. GYO'ların konumuzla ilgisi, değerlendirmek üzere oluşturmuş oldukları gayrimenkul havuzu ve bu havuzdaki hareketlerden oluşan karın yatırımcılara dağıtılmasıdır. GYO'lar sayesinde büyük yatırımlar için sermaye piyasaları aracılığı ile fon toplanabildiği gibi küçük yatırımcılarında, karlı ve büyük projelerde yatırım yapma avantajı elde edebilmekte, elde edilen karlar tabana yayılmaktadır.

GYO'ların hem doğduğu topraklara da hem de ülkemizde kurumlar vergisinden muaf tutulmaları ve ölçek ekonomisinin getirilerinden yararlanmaları bu yapıların en önemli iki avantajıdır.

Literatürde REIC olarak geçen ve Ülkemizde GYO olarak adlandırdığımız yatırım ortaklıkları, ya topladıkları fonlarla büyük gayrimenkul yatırımları yapmakta, ya da başta bankalar olmak üzere büyük firmaların ellerindeki gayrimenkulleri, menkul

değerlere dönüştürerek likit ihtiyaçlarını karşılamak için kurulmuşlardır. Ülkemizdeki, günümüze kadar olan genel uygulama yeni yatırımların finansmanından daha çok mevcut gayrimenkullerin sermaye piyasaları eliyle arzı olmuştur. GYO'lar her yıl satış, işletme ve kiralamadan elde ettikleri gelirleri hissedarlarına paylarına düşen miktar kadar dağıtmaktadırlar.

Şekil 4.1: GYO İşleyiş Modeli



4.4.2. Sukuk

İslami Finans Kurumları Muhasebe ve Denetim Organizasyonu AAOIFI'nin sukuk tanımı "Sukuk, ihraç edildikten sonra eşit değerleri temsil eden; ihraçtan elde edilen tutarların önceden planlanan şekilde yatırım yapıldığı; yapılan yatırım türüne göre duran varlıklar ve benzerleri üzerindeki haklar ve payların temsil edildiği ya da bir projede ya da özel bir yatırım faaliyetinde ortaklık hakkı veren sertifikalardır" şeklindedir (AAOIFI, 2020).

Kiralamaya bırakılan devre mülkler sukuk çerçevesinde sermaye ya da gayrimenkul olarak değerlendirildiğinde kiralama organizasyonunu yapacak kişi ya da kurum karşımıza girişimci olarak çıkmaktadır. Bu durumda emek-sermaye ortaklığı olan mudaraba sukuku ifade etmektedir.

Devre mülk kiralama taleplerinde devre mülkün mülkiyet hakkı devredilmemekte, sadece dönemi içerisindeki kullanım hakkı devredilmektedir. Bu yapıya en uygun sukuk modeli ise 'Yönetim Sözleşmesine Dayalı Kira Sertifikaları' modelidir.

Modelin çalışma prensibi; “kaynak kuruluşa ait varlık veya hakların vade boyunca kiralanması da dâhil olmak üzere VKŞ lehine yönetilmesi neticesinde elde edilen gelirlerin sözleşme hükümleri çerçevesinde VKŞ’ya aktarılması amacıyla ihraç edilen kira sertifikalarıdır” şeklindedir. Bu kapsamda yapılacak ihraçlarda kaynak kuruluş ile VKŞ arasında, kaynak kuruluşa ait varlık veya hakların mülkiyeti devredilmeksizin VKŞ lehine yönetilmesini konu alan sözleşme düzenlenir. VKŞ’nin elde edeceği gelirin veya bu gelirin hesaplanmasına ilişkin esasların ilgili sözleşmede düzenlenmesi zorunludur (www.ktportfoy.com.tr).

Genel olarak mudarebe sukuk ve özel olarak yönetim sözleşmesine dayalı kira sertifikaları sistemi oluşturacağımız sisteme İslami bir altyapı sunmakla birlikte oluşturulan kiralama sistemindeki işleyiş ile kira sertifika modelinde ki işleyiş içerisinde ki taraflar fonksiyon olarak yer değiştirebilmektedir.

4.4.3. Katılım bankacılığında katılım havuzları

TUNÇ, katılım havuzlarını bir şirketteki sermayedarların hisse oranlarının belirlenmesine benzetmektedir. Fon sahipleri tarafından açılan her hesap para cinsine ve paylaşım oranına göre hesap gruplarından birine kaydedilir. Aynı özellikli hesap gruplarının bir araya gelmesi ile havuzlar oluşur. Havuzun oluşması ile birlikte, fon sahipleri tarafından havuza yatırılan tutarların, havuzun toplam değeri üzerine oranı tespit edilerek, daha sonra yapılacak tüm işlemler bu değer üzerinden gerçekleştirilir (Tunç, 2010: 197).

Hazıroğlu (2017: 271) da katılım hesaplarının oluşması ve çalışması kar ve zararın dağıtılması ve hesapların kapatılmasını aşağıdaki gibi yedi aşmada sıralamıştır.

- 1-Katılma hesabı müşterisinin, Katılım Bankasına para yatırması
- 2-Katılım Bankasının toplamış olduğu fonları ticari faaliyetlerin finansı amacıyla kredi müşterisine kullandırması
- 3- Kredi müşterisinin kullanmış olduğu fonu kâr payıyla birlikte geri ödemesi ve Katılım Bankasının havuzlarının vade sonuna kadar elde edilen günlük karın reeskontu edilerek muhasebeleştirilmesi
- 4- Her gün oluşan kar toplamının katılma hesabı havuzuna eklenerek yeni Birim Hesap Değerinin hesaplanması

5- Birim Değerin son hali ile müşterilerin Hesap Değerinin çarpılarak Birim Hesap Değeri belirlenir

6- Katılma hesapların vade bitiminde katılma müşterinin Anaparası ile Birim Hesap Değeri arasındaki bürüt kar çıkarılır ve vergiler düşüldükten ve banka kendi payını aldıktan sonra net kar anaparaya eklenerek yeni bakiye oluşturulur

7- Katılma hesabı müşterisinin parasını almak istemesi durumunda hesabın vadesi dolmuş ise anapara ve net kâr payı ile dolmamışsa ve de zarar yoksa sadece anaparası müşteriye ödenerek işlemler tamamlanır.

Katılma hesaplarının işleyişine bakıldığında hesaplar ile ilgili üç ana kavramın esas teşkil ettiği görülmektedir. Bu kavramlar birim değer, hesap değeri ve birim hesap değeridir.

Birim değer; kar ve zarar hareketliliğini yansıtan, kar ve zarara göre değişen bir ölçü birimidir. Kar elde edilmesi durumunda artan aktiflerin toplamı hesaplara dağıtılarak yeni birim değer bulunur. Söz konu birim değerden banka kar ve zararı düşülerek nihai birim değere ulaşılır.

Hesap değeri; katılma hesaplarında referans olarak belirlenen ağırlıklı katsayıdır. Katılım hesaplarına para yatırılan ilk gün yatırılan miktarın birim değere bölünmesi ile oluşur. Açılan her hesaba bir hesap değeri verilir. Hesaba her para yatırılıp çekildiğinde hesap değeri değişir.

Birim hesap değeri; katılma hesabı sahibinin havuzlarda oluşan hakkını gösteren değerdir. Birim değer ile hesap değerinin çarpılması ile bulunur. Katılma hesabı sahibi katılma hesaplarından payını birim hesap değeri üzerinden alır.

Yukarıdaki açıklamalardan anlaşılacağı üzere katılma hesabı sahiplerince yatırılan paralar belli bir tarihte açılan ve belli bir vadesi olan katılma hesaplarında toplanmakta, her katılımın sahibinin havuz içerisinde ki oranına göre kar ve zararın anaparaya eklenmesi ya da çıkarılmasıyla, eğer kar varsa bankanın kendi oranını alarak, vergileri düştükten sonra ortaya çıkan bedelleri katılma sahiplerinin hesaplarına yansıtması havuzların ana çalışma prensibini oluşturmaktadır.

Şekil 4.2: Katılım Bankacılığı İşleyiş Modeli



4.5. Birim değer havuz sisteminin devre mülk projelerine uygulama modeli önerisi

Gayrimenkul yatırım ortaklıklarında gayrimenkuller hisse senedine, sukukta ise sertifikaya dönüştürülerek menkul değer elde edilmektedir. Geliştirilen model önerisinde ise devre mülkler aralarındaki fiyat farkı ilişkisine göre birbirlerine orantılanarak puanlara çevrilerek menkulleştirilmiştir. Gayrimenkul yatırım ortaklıklarında hisse senetleri tüm şirketi temsil ederken sukuk sertifikaları sadece sukuka konu olan varlık ve onun üzerinden sağlanacak getiriye bağlanmıştır. Model önerimizde aynı dönemde kiraya verilen devre mülklerden gayrimenkul yatırım ortaklıklarındaki gibi bir gayrimenkul havuzu oluşturulmakta, sukukta olduğu gibi ise gelir şirketten değil sadece kiralamaya konu olan kiralamaya bırakılmış devre mülklerden elde edilmektedir.

Hesap ya da bilanço dönemi gayrimenkul yatırım ortaklıkları için bir muhasebe yılı sukuk için sukuka konu olan yatırımın süresi esastır. Kiralama model önerimizde ise her bir devre mülk dönemi bir bilanço ya da hesap dönemi olarak kabul edilmektedir.

Gayrimenkul yatırım ortaklıklarında hisse değerleri söz konusu şirketin değeri üzerinden değişmekte kar ya da zarar bu değer üzerinden ortaya çıkmaktadır. Model önerimizde devre mülk sahipleri yönetim (varlık) şirketine sadece kullanım haklarını devretmekte karı aralarındaki sözleşmede yazan oranlarda paylaşmakta, yönetim şirketi zarara katılmamaktadır. Kâr zarar ilişkisi bağlamında mudaraba ilkeleri esas alınmış model önerisi de bu şekilde geliştirilmiştir.

Kiralamaya bırakılan devre mülkler menkulleştirildikten yani puanlaştırıldıktan sonra tüm finansal işlemler katılım bankacılığı birim değer havuz sistemi çalışma prensiplerine göre modellenmiştir.

Tablo 4.1: GYO – Sukuk ve önerilen model karşılaştırması

	BİLANÇO DÖNEMİ	MENKUL DEĞER TÜRÜ	Kar – Zarar Dağıtımı
Gayri Menkul Yatırım Ortaklığı	Cari Bilanço Dönemi	Hisse Senedi	Hisse Başına Düşen Kar-Zarar
Mudarebe Sukuku	Proje ya da yatırım süresi	Sertifika	Karda anlaşılan oran, zararda Sermaye Sahibi
Önerilen Model	Devre mülk Dönemi (Örnek çalışma için 14 gece)	Puan	Puan Başına Düşen Birim Kar

Çalışmada evren olarak termal devre mülk projeleri örneklem olarak da Sakarya'nın Taraklı ilçesinde faaliyet gösteren Taraklı Termal Turizm A.Ş isimli firma seçilmiştir.

Söz konusu firma bir yılı 15'er günden 24'e bölmüş ve her bir bağımsız üniteden 24 adet devre mülk oluşturmuştur. Her bir dönemdeki devre mülklerin satış fiyatları diğer dönemlerden farklıdır. Firma aynı dönem içerisinde farklı ürünler için toplamda 5 farklı fiyattan ürün satışı gerçekleştirmektedir. Bu fiyatlar aşağıdaki daire tiplerine göre belirlenmiştir.

- 1- 1+1 bahçe katı daireler
- 2- 1+1 üst kat daireler
- 3- 2+1 bahçe katı daireler
- 4- 2+1 üst kat daireler
- 5- Dupleks daireler.

Katılma Hesapları Birim Değer Havuz sisteminin devre mülk projelerine uyarlanması yukarıdaki daire tipleri ve bu dairelerin her bir dönem içerisindeki satış fiyatı referans alınarak model havuz önerisi geliştirilmiştir.

Ürünlerin satış fiyatlarına bakıldığında 2+1 dairelerin 1+1 dairelerden %20 daha pahalı, dupleks dairelerinde 1+1 dairelerden %80 daha pahalı olduğu görülmüştür. Yine aynı zamanda 1+1 ve 2+1 dairelerin bahçe kat fiyatları üst kat fiyatlarından %10 daha ekonomiktir.

Çalışmada her bir havuzun çalışma dönemi söz konusu devre mülk döneminin başlangıcı ve bitişi olarak alınmıştır. Her bir dönem için 15 günlük havuzlar oluşturulacak ve yıl içerisinde toplamda 24 havuz işlem görecektir. Yıl içerisinde aynı anda dört kiralama havuzu açık olacaktır.

Her bir dönemde 15 gün ve 14 gece vardır. Turizm sektöründe kiralama geceleme sayısı üzerinden yapılmaktadır. Dolayısıyla bu çalışmada da tüm hesaplamalar 14 sayısı üzerinden yapılacaktır. Bu hesaplama devre mülk sahibinin dönemin belli bir bölümünü kullanarak diğer bölümünü kiraya vermesini kolaylaştıracaktır. Örneğin; yedi gece devre mülk sahibi tarafından kullanılıp, diğer yedi gecenin kiraya verilmesi için havuza bırakılabilmektedir.

Katılım Bankacılığından farklı olarak havuzlara nakit para yerine kiralama yapılmak istenen daireler geceleme sayısı olarak konulacaktır. Bu bağlamda 1+1 üst kat daireye referans alınarak bu daireye 100 puan verilmiş diğer daire tipleri de 1+1 üst kat daire ile aralarındaki fiyat farkına göre orantılanarak aşağıdaki gibi puanlandırılmıştır.

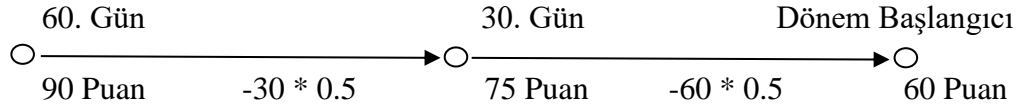
Tablo 4.2: Dairelerin dönem ve geceleme puanları

Daire Tipi	Dönem Puanı	Geceleme Puanı
1 + 1 Bahçe Katı Daire	90	6,42857143
1 + 1 Üst Kat Daire	100	7,14285714
2 + 1 Bahçe Katı Daire	110	7,85714286
2 + 1 Üst Kat Daire	120	8,57142857
Dubleks Daire	180	12,8571429

Devre mülkler 14 gece olduğu için geceleme puanları Dönem Puanı / 14 Gece şeklinde elde edilmiştir.

Modelimizde kiralanacak devre mülklerin havuza bırakılması için 60 günlük bir süre öngörülmektedir. Yani devre mülk sahibi devre mülkünün istediği kadar kısmının kiralama havuzuna aktarılmasını en az 60 gün önceden istemelidir. 60 gün önceden devre mülkün başlangıç tarihine kadar olan süre içerisinde kiralama havuzuna katılım talebinin olması durumunda aradaki her bir gün için daire için belirlenen puandan 0,5 düşülerek nihai puana ulaşılabilmektedir. Örneğin; 1+1 bahçe kat devre mülk

sahibinin devre mülkünü dönem başlangıcından 30 gün önce kiralama havuzuna bırakmak istemesi durumunda dönem puanı olan 90 puan yerine 75 puan ($90 - 0,5 * 30$ gün) referans puan olarak alınacaktır.



Puanların 60 gün önceden dönem başlangıç tarihine kadar değiştirilmesinin amacı kiralama havuzuna katılmakta geciken devre mülklerin havuzun değerini aşağıya çekecek olmasıdır. Firmaların kiralama havuzundaki ilgili dönem için geceleme sayılarını erkenden bilmeleri bu daireleri çok daha kolay kiraya vermelerini sağlayacak ona göre pazarlama ve satış faaliyetleri yürüteceklerdir. Son anda kiralama havuzuna katılan daireler ya düşük fiyattan kiralanabilecek ya da kiralanamayacaktır. Bu durumunda kiralama havuzu üzerinde negatif etki oluşturacaktır.

Kiralama Havuzu Birim Değeri geceleme sayılarının net geceleme puanları ile çarpılıp çıkan sonuçların toplanması ile elde edilir. Her bir dairenin geceleme puanı ve kiralama havuzuna katılma tarihi baz alınarak birim değer oluşur. Aşağıda 10 daire için örnek bir kiralama havuzu modeli oluşturulmuştur.

Tablo 4.3: Örnek Kiralama Puan Havuzu

Daire Tipi	Dönem Puanı	Geceleme Puanı	Katılma Tarihi	Net Dönem Puanı	Net Geceleme Puanı	Gece Sayısı	Son Puan
2+1 Üst kat	120	8,5714286	0	120	8,57142857	10	85,714286
1+1 Bahçe Kat	90	6,4285714	-30	75	5,35714286	14	75
Dubleks	180	12,857143	-45	157,5	11,25	5	56,25
1+1 Üst Kat	100	7,1428571	0	100	7,14285714	14	100
2+1	110	7,8571429	-15	102,5	7,321428	7	51,25

Bahçe Kat					57		
2+1 Üst Kat	120	8,5714286	0	120	8,57142857	14	120
1+1 Üst Kat	100	7,1428571	0	100	7,14285714	10	71,428571
Dubleks	180	12,857143	0	180	12,8571429	10	128,57143
1+1 Üst Kat	100	7,1428571	-50	75	5,35714286	14	75
2+1 Üst Kat	120	8,5714286	-23	108,5	7,75	9	69,75
Toplam						107	832,96429

Katılma tarihi 60 gün sıfır olarak kabul edilerek, 60. Günden dönem başlangıç tarihine kadar olan aradaki günler 0'dan başlayarak 59'a kadar - işareti ile gösterilmiştir.

Birim Değer: \sum Net Geceleme Puanı * Geceleme Sayısı

Hesap Değeri:

Önerilen modelde Hesap Değeri için yine 1+1 üst daire referans olarak alınmış ve dairenin üçüncü kişilere kiralama bedeli gecelik olarak 300 TL olarak belirlenmiştir.

Tablo 4.4: Daire tipine göre fiyatlar

Daire Tipi	Geceleme Fiyatı
1 + 1 Bahçe Katı Daire	270 TL
1 + 1 Üst Kat Daire	300 TL
2 + 1 Bahçe Katı Daire	330 TL
2 + 1 Üst Kat Daire	360 TL
Dubleks Daire	540 TL

Aşağıdaki tabloda dönem kiralamaya bırakılan gece sayısı, kiralanan gece sayısı ve toplam hasılat çıkarılmıştır.

Tablo 4.5: Örnek Gelirlerin Havuzdan Bürüt Dağıtımı

Daire Tipi	Havuzdaki Geceleme	Gerçekleşen Kiralama	Gecelik Fiyat	Toplam Fiyat
1+1 Bahçe Kat	14	10	270	2.700 TL
1+1 Üst Kat	38	30	300	9.000 TL
2+1 Bahçe Kat	7	5	330	1.650 TL
2+1 Üst Kat	33	25	360	9.000 TL
Dubleks	15	12	540	6.480 TL
			Toplam	28.830 TL

Tablodan dikkat edileceği gibi farklı daire tiplerinden kiralamaya bırakılan geceleme sayısı ile kiralama yapılan geceleme sayıları arasında farklılıklar vardır. Problemin temel kaynağını da burası teşkil etmektedir.

Hesap Değeri = 28.830 TL olarak çıkmıştır.

Firma Komisyonu : % 15

Masraflar : % 5

Stopaj : % 20

Toplam : % 40

Net Hesap Değeri : Hesap Değeri - Giderler

Net Hesap Değeri : 28.830 TL – 11.532 TL = 17.298 TL

Birim Hesap Değeri : Net Hesap Değeri / Birim Değeri

Birim Hesap Değeri : 17.298 TL / 832,95 = 20,667 TL

Birim Hesap Değerine göre devre mülk sahiplerinin kiralama havuzundan alacakları miktar aşağıda gösterilmiştir.

Tablo 4.6: Örnek Gelirlerin Havuzdan Net Dağıtımı

Daire Tipi	Net Puan	Birim Hesap Değeri	Toplam Miktar
2+1 Üst kat	85,71429	20,7667966	1.780,01114

1+1 Bahçe Kat	75	20,7667966	1.557,50975
Dubleks	56,25	20,7667966	1.168,13231
1+1 Üst Kat	100	20,7667966	2.076,67966
2+1 Bahçe Kat	51,25	20,7667966	1.064,29833
2+1 Üst Kat	120	20,7667966	2.492,01559
1+1 Üst Kat	71,42857	20,7667966	1.483,34261
Dubleks	128,5714	20,7667966	2.670,01674
1+1 Üst Kat	75	20,7667966	1.557,50975
2+1 Üst Kat	69,75	20,7667966	1.448,48406
Toplam			17.297,99994

Şekil 4.3: Birim Değer Havuz Sistemi ile Kiralama Modeli



Yapılan çalışmada gelir dağılımı, devre mülk sahibinin kiralamaya bıraktığı devre mülkünün kaç gün kiraya verildiğinden bağımsız olarak havuzda ki tüm devre mülk sahiplerine devre mülklerinin yapısına (puanına) göre eşit olarak dağıtılmıştır. Eğer devre mülk sahibinin kiralamaya bıraktığı devre mülkü hiç kiraya verilememiş olsaydı bile yine bu sistemden pay alacağı açıkça görülebilmektedir.

Geliştirilen model önerisi katkılarını almak eksiklerini gidermek amacı ile katılım bankası yöneticileri, sektör temsilcileri, devre mülk sahipleri, aracılık hizmeti verenler, mali müşavirler ve hukukçularla paylaşılmış aşağıda ki geri bildirimler alınmıştır.

Katılım bankası yöneticileri sistemin arka planda çalışır bir sistem olduğunu, fakat devre mülk sahiplerine çok iyi anlatılabilmesi gerekliliğinin üzerinde durmuşlardır. Katılım bankacılığında havuzların çalışma sisteminin birçok sektör çalışanı tarafından bile tam olarak bilinmediğini ve fon sahiplerinin detaylı bir şekilde bilgilendirilemediğini belirterek, basit ve anlaşılır şemalarla modelin anlatılmasının önemini vurgulamışlardır.

Sektör temsilcileri ise modelin devre mülklerin satın alınma fiyatları arasında ki fiyat farkları dikkate alınarak oluşturulduğu, fakat zaman zaman kiralama işlemlerinde bu fiyat farklarının aynı oranlara bağlı olmayarak gerçekleştiğini, bu durumda her projenin kendi işleyişine göre modeli uyarlaması gerektiğini belirtmişlerdir. Sektör temsilcilerinin dikkat çektiği bir diğer husus aynı bedellerle alınan devre mülkler arasında zamanla oluşan şerefiye farkları olmuştur. Bu durumda modelin geliştirilerek her proje göre daha fazla değişkenli yapmayı gerektirmektedir.

Devre mülk sahipleri modeli sürdürülebilir bulmuş fakat yönetimi noktasında endişelerini dile getirmişlerdir. Modelin yürütülmesi sürecinde muhakkak müşteri temsilcilerinin de sürece dahil olmasını şeffaflık için çok önemli bulmuşlardır. Şeffaflık için diğer bir talepleri ise kendilerine verilecek kullanıcı şifresi ile tüm süreci kullanılacak yazılımdan takip ve kontrol edebilmek olmuştur.

Kiralama hizmetinde aracılık hizmeti verenler ilk önce modele tepki ile yaklaşmıştır. Daha sonra ise oluşturulacak kiralama havuzlarından kendilerinin de kiralama yapabilmeleri şartı ile bu sistemin verimli bir şekilde çalışabileceğinin ve daha fazla devre mülkün kiraya verilebileceğini aktarmışlardır.

Mali müşavirler, her kiralama işleminin vergiye muhatap olacağından dolayı kayıt sisteminin titizlikle takip edilmesi gerektiğini ve kaynağında kesilmesi gereken stopaj vergilerinin aksatılmadan ödenmesi gerektiğini belirtmişlerdir.

Hukukçular, modelin bir sözleşme çerçevesinde çalışabileceğini, hukuki problemler yaşamamak için sözleşmenin modelde ki tüm detayların şemalarla gösterimini içerecek şekilde hazırlanması gerekliliğini dile getirmişleridir.

BEŞİNCİ BÖLÜM

Bulgular ve Sonuç

Bu çalışmada termal devre mülklerin kiralanması sırasında ortaya çıkan aşağıda sıralanan bulgulara ulaşılmış ve bu bulgular doğrultusunda yeni bir model önerisi geliştirilmiştir.

- a) Aynı dönemdeki aynı özellikteki devre mülklerin aynı bedel üzerinden kiraya verilemediği,
- b) Aynı dönemdeki aynı özelliklere sahip devre mülk sahiplerinin oluşan gelirden eşit ve adil bir şekilde pay alamadıkları,
- c) Çok farklı piyasalarda farklı fiyattan yapılan kiralama işlemlerinin fiyat istikrarsızlığına yol açtığı,
- d) Fiyat istikrarsızlığının sebep olduğu olumsuzluktan dolayı ürünün asli değeri olan gayrimenkul değerinin korunmadığı ya da düştüğü,
- e) Devre mülk sahiplerinin kiralama işlemlerini şeffaf ve güvenilir bir platform üzerinden yapamadıkları,
- f) Kiralama sisteminde ki eksik ve aksakların sektörde hem itibari, hem de işleyiş anlamında önemli derecede aksaklıklara yol açtığı,
- g) Söz konusu aksaklıklardan nedeni ile sektörün istenilen hızda gelişim kaydedemediği ve turizm çeşitliliğine katkı sunamadığı sonuçlarına ulaşılmıştır.

Yukarıda ulaşılan sonuçlara göre yeni bir havuz modeli tasarlanmıştır. Gelirin adil bir şekilde dağıtılması ve belirsizlikleri ortadan kaldırılması oluşturulan yeni modelin en büyük iki amacıdır.

Tüm devre mülk sahiplerinin bu sisteme girmelerini beklemek doğru değildir. Bu ancak devre mülklerin ilk satışının yapılmaya başlamasıyla sözleşmede açıkça belirtilmek şartı ve tarafların rızası ile mümkün olabilir. Bu konuda zorlama yapmak mülkiyet hakkına müdahale olacağı için sisteme katılım tamamen gönüllük üzerinden olmalıdır. Her ne kadar devre mülk sahipleri bu sisteme gönüllülük üzerinden katılsalar da havuz sistemini uygulayacak işletmeci ya da firmaların ikinci bir sistem uygulamaları doğru olmaz. İşletmeciler suiistimallere yol açmamak ve bu sistemi daha verimli ve cazip hale getirmek için tamamı ile bu sistem üzerinden kiralama işlemlerini gerçekleştirmek zorundadırlar.

Sistemin temeli, gayrimenkulün menkul değere dönüştürülerek işlem görmesine dayanmaktadır. Yürürlükteki kanunlara göre menkulleştirme işlemi borsada gayrimenkul yatırım ortaklıkları tarafından yasal çerçevede yapılabilmektedir. Fakat her işlemin borsada yapılabilmesi her zaman çok mümkün olamamaktadır. Yapılan işlemlerin adı tam olarak menkulleştirme olmasa da mantığı menkulleştirmeye dayalı basit uygulamalar finansal çeşitliliğin önünü açacaktır.

Günümüzde birliktelikler ticaretten daha ziyade finansal alanda gerçekleştirilmektedir. Küçük birikimlerin bir araya getirilmesi ile büyük ölçekli işlerin yapılabilmesi mümkün hale gelebilmektedir. Bu durumun başarılabilmesi tekelleşmiş piyasalarda çok önemli bir alternatifin belli kurallar dahilinde bir araya getirilmesine olanak sağlayacak, bu yapıların karşısına geliri tabana yayılan mekanizmalar çıkaracaktır. Katılım bankacılığında kullanılan birim değer havuzu sistemleri ya da benzer sistemler her sektör için modellenip küçük sermayelerin güvenilir alanlarda katma değere dönüştürülmesinin önü açacaktır.

Finansal okuryazarlık ülkemizde çok düşük, İslami finansal okuryazarlık oranı daha da düşük oranlardadır. Çalışmamıza konu havuz sistemi veya benzeri sistemler üzerindeki çalışmalar finansal okuryazarlık oranını yükselterek okuryazarlık kültürünü de artıracaktır.

Bu ve benzer çalışmaların farklı alanlara uyarlanması durumunda, katma değersiz alanlar katma değerli alanlara dönüştürülecek, atıl kapasiteler verimli bir zemine ulaştırılacaktır.

Araştırmamız sürecinde özellikle Amerika'da kullanımına sıkça rastladığımız Trustee mekanizmasının ve tecrübesinin çok iyi bir şekilde irdelenerek, ülkemizde özel statülü şirketlerin önü açılmalıdır. Ülkemiz özel statülü bir yapı olan arabuluculuk yapısıyla hukuk sistemimiz içerisinde tanışmış bu yapının faydaları kısa bir süre içerisinde görülmeye başlanmıştır. Borsa dışı özel statülü (trustee) şirketlerin ticari ve finansal alanda aynı faydayı sağlayacağı ve bu alanlarda iş hacimlerinin genişlemesine katkı sağlayabileceği görülmüştür.

Çalışma süresince elde ettiğimiz çok önemli diğer bir bulgu ise 634 sayılı kat mülkiyet yasasının devre mülk tapularına getirmiş olduğu 15 gün 14 gece sınırlamasıdır. Söz konusu devre mülk gün ve gece sayılarının farklı şekilde

uygulanması halinde de tüketicilere bağımsız devre mülk tapusu verilebilmesi sektöre ivme kazandıracaktır.

Yine çalışmadan elde ettiğimiz diğer önemli sonuç ise termal devre mülklerin çok büyük bir bölümünün helal turizm alt yapısına sahip olduklarıdır. Bu alt yapının var olmasının en büyük sebebi olarak ülkemizde kaplıca turizminin Anadolu Kültürü çerçevesinde şekillendiği görülmektedir. Termal Devre mülkleri her ne kadar birçok helal standartı yerine getirmiş olsalar da sertifikasyon eksikliklerinden dolayı, bu avantajlarını verimli bir pazarlama enstrümanı haline getirememektedirler. Gerekli helal sertifikasyon çalışmalarının yapılması ile termal devre mülkleri hem satın alım hem de kirama hizmeti açısından uluslararası Müslüman turistler için önde gelen bir turizm alternatifi olabilirler.



KAYNAKÇA

- Aslan, Z. (1996). *Ege Bölgesine Yönelik Termal Turizm Talebinin Analizi ve Termal Turizm İşletme Modeli* (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Avşaroğlu, M. (1968). *Türkiye Kaplıcaları ve İçmeleri Kılavuzu*. Ankara: Turizm ve Tanıtma Bakanlığı Yayını.
- Bakırcı, S. (2007). *Yabancıların İkinci Konut Talebinin Fiziksel Çevreye Etkisi: Dalyan Örneği* (Yüksek Lisans Tezi). Gazi Üniversitesi, Ankara.
- Bastem, S. (1997). *Termal Turizmi ve Erzurum'un Termal Potansiyeli* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Atatürk Üniversitesi, Erzurum.
- Bayer, E. (1997). *Türk Termal Turizm Potansiyeli ile Tesisleri ve Bir Uygulama* (Yüksek Lisans Tezi). Süleyman Demirel Üniversitesi.
- Cook, P. S. (2008). What is health and medical tourism? (1–13). Queensland University of Technology: Humanities Research Program.
- Crotts, J. & Ragadz, J. (1998). Resort Timeshare Development: Trends and Future Prospects For the East Asia and ANZSA Regions. *Pasific Tourism Rewiew*, 1(3): 257-265.
- Çelik, S. (2001) *Termal Turizm İşletmelerinin Yapısı, İşleyişi ve Müşterilerin Rekreasyon Talebi Sandıklı Hüsai Kaplıcası Modeli* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Dumlupınar Üniversitesi, Kütahya.
- Çoruh, S. *Genel Turizm Bilgileri*. (1969). Ankara: Güven Matbaası.
- Didaskalou, E., & Nastos, P. (2003). The role of climatic and bioclimatic conditions in the development of health tourism product. *Anatolia*, 14(2), 107–126.
- Diyanet İşleri Başkanlığı Kur'an Meali, 2012, 504. https://webdosya.diyanet.gov.tr/kuran/kuranikerim/dosyalar/document/kuran_meal.pdf. [03.05.2020].
- Doğan, M. (2010). Türkiye'de İslami Turizm'in Gelişimi: 2002–2009. *Proceedings of Political Economy, Crisis & Development*, 471-478.
- Doğanay, H. (2001). *Türkiye Turizm Coğrafyası*. Erzurum: Çizgi Yayınevi.

- Duman, T. (2012). The Value of Islamic Tourism: Perspectives From the Turkish Experience. *Islam and Civilisational Renewal*, 3(4): 718-739.
- Fortune, F.F. (1978). *Termalizm*. (N. Kahraman, Çev.). Ankara: T.C. Turizm Bankası Yayını.
- Gazzâlî, M.B. (1994). *El-Mustasfa min İlmi'l-Usul: İslâm Hukuku'nda Deliller ve Yorumlar Metodolojisi*. (Y. Apaydın, Çev.). Kayseri: Rey Yayınevi.
- Gianfaldoni S, Tchernev G, Wollina U, Rocchia MG, Fioranelli M, Gianfaldoni R, Lotti T. History of the Baths and Thermal Medicine. *Open Access Maced J Med Sci*. 2017 Jul 25; 5(4):566-568.
- Global Muslim Travel Index (2018). Mastercard & Crescentrating: 5-18.
- Görgülü, T. ve Manısalı, K. (2008). İkincil Konutların Turizm Sektöründe Yeniden Kullanılabilmesine İlişkin Bir Model. *Megaron YTÜ Mim. Fak. E-Dergisi*, 3(1): 68-78.
- Hallâf, A. (1973). *İslâm Hukuk Felsefesi*. (Hüseyin Atay, Çev.). Ankara: Ankara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Yayınları.
- Haylock, R. (1994). The European Timeshare Market: The Growth, Development, Regulation and Economic Benefits of One of Tourism's Most Successful Sectors. *Tourism Management*, 15(5): 333–341.
- Haylock, R. (1994). *Timeshare – The New Force in Tourism' In A.V. Seaton, A.V. et al (eds) Tourism The State of the Art*. Chichester. UK: Wiley.
- Hazıroğlu, T. (2017). *Katılım Ekonomisi: Yeni Zihin, Yeni İktisat*. İstanbul: İz Yayıncılık.
- Hovey, M. (2002). Is Timeshare Ownership or An Investment Product? *Journal of Financial Services Marketing*, 7(2): 1-25.
- İbn Âşûr, M.T. (1996). *İslâm Hukuk Felsefesi (2. Baskı)*. (V. Akyüz, M. Erdoğan, Çev.). İstanbul: İz Yayıncılık.
- Kervankıran, İ., & Kaya, H. (2013). The use and sustainability of geothermal resources in tourism in Turkey. In A. Drujinin, Z. Kostova, I. Sharuho, & E. Atasoy (Eds.), *The science and education at the beginning of the 21st century in Turkey* (pp. 102–115). Sofia: St. Kliment Ohridski University Press.

- Kısa, P. (1998). *İkincil Konut Mimarlığında Cephe, Kütle ve Dış Mekân Oluşumu (Bodrum-Antalya Arası Kıyı Yerleşmeleri)*. (Yüksek Lisans Tezi). Trakya Üniversitesi, Edirne.
- Kozak, N. (1996). *Termal Turizmi Müşteri Profilini Belirleme Aracı Olarak Tüketici Araştırmaları: İç Turizme Yönelik Bir Uygulama* (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Manisalı K., (2007). *İkincil Konutların Turizm Sektöründe Yeniden Kullanılabilmesine İlişkin Bir Model Önerisi* (Doktora Tezi). Yıldız Teknik Üniversitesi, İstanbul, 17-30.
- Mohsin, A., Ramli, N. ve Alkhulayfi, B.A. (2015). Halal Tourism: Emerging Opportunities. *Tourism Management Perspective*, 19(Part B): 137-143.
- Monteson, P.A. ve Singer, J. Turn Your Spa Into a Winner. *The Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 33(3), 37-44.
- Oflaz, M. (2015). *Turistik Ürün Çeşidi Olarak Helal Turizm Konsepti Uygulayan Konaklama Tesislerinde Müşteri Algıları*. (Yüksek Lisans Tezi). Balıkesir Üniversitesi, Balıkesir.
- Özbek, T. (1991). Dünyada ve Türkiye'de Termal Turizmin Önemi. *Anatolia Dergisi*, 17(18): 15-30.
- Özbey, S. (1979). *Şifalı Sularımız Kaplıcalar ve İçmeler Rehberi*. Ankara: Yurt Haber Ajansı.
- Özer, N. (1991). Kaplıca Hekimliğinin Çağdaş Gelişimi. *Anatolia Dergisi*, 17(18): 35-39.
- Öztürk Y, Yazıcıoğlu İ (2002). Gelişmekte olan ülkeler için alternatif turizm faaliyetleri üzerine teorik bir çalışma. *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 2002;5(2):183-95.
- Reman, R. (1972). *Şifalı Su Kullanma İlmî Balneoloji ve Şifalı Kaynaklarımız*. İstanbul: Cumhuriyet Matbaası.
- Reuters, T. State of the Global Islamic Economy Report 2017/18: 79-82
- Reuters, T. State of the Global Islamic Economy Report 2018/19: 60-61.

- Sarıışık, M. (1994). *Türkiye’de Termal Turizmi ve Sandıklı (Afyon) Bölgesi Örneği* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Akdeniz Üniversitesi, Antalya.
- Sina, İ. (2015). *El-Kanun Fi't-Tıbb (1. Kitap)*, (E. Kahya, çev.). Atatürk Kültür Merkezi Yayınları
- Smith, M. (2009). Regeneration of a Historic Spa Town: A Case Study of Spa in Belgium. In: M. Smith & L. Puczko, Health and Wellness Tourism, 295-299. Butterworth-Heinemann, London.
- Smith, M. ve Puczko. (2013). Health, Tourism and Hospitality: Spas, Wellness and Medical Travel, 217, Butterworth-Heinemann, London.
- Suchman, R. D. (1999). *Developing Timeshare and Vacation–Ownership Properties*. Washington, DC: Urban Land Institute.
- Şâtıbî, E.İ.M. (1990). *elMuvâfakât: İslâmî İlimler Metodolojisi*. (M. Erdoğan, Çev.). İstanbul: İz Yayıncılık.
- Şehsuvaroğlu, B.N. (1957). *Anatolian Thermal Baths and Seljuks Turks*, İÜ Tıp Fakültesi, İstanbul.
- Tammie Kaufman vd. (2009). *Timeshare Managment: The Key Issues of Hospitality Managers*. The UK: Elsevier.
- Tekin, A.Ö. (2014). İslami Turizm: Dünyadaki ve Türkiye'deki Genel Durum Üzerine Bir İnceleme. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(29): 750-766.
- Trowbridge, W. K. (1981). *Resort Timesharing*. (New York: Simon and Schuster.
- Tunç, H. (2010). *Katılım Bankacılığı: Felsefesi, Teorisi ve Türkiye Uygulaması*. İstanbul: Nesil Yayıncılık.
- Turizm Bakanlığı, Yatırımlar Genel Müdürlüğü, Araştırma ve Değerlendirme Daire Başkanlığı. (1992). *İkincil Konutların Turizm Amaçlı İşletme Modelinin Tespiti Araştırması*. Yayın No:1992/2. ISBN 975-7478-17-2.
- Turizm Teşvik Kanunu, <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.2634.pdf>. [03.05.2020]

- Upchurch R. R. ve Gruber, K. (2002). The Evolution of a Sleeping Giant: Resort Timesharing. *International Journal of Hospitality Management*, 3(21): 211-225.
- Upchurch, R. (2002). A Glimpse at Us Consumers' Interest in Timesharing. *International Journal of Hospitality Management*, 19(4): 433-443.
- Upchurch, R. ve Lashley, C. (2006). *Timeshare Resort Operations: A Guide to Management Practice*. Burlington MA: Elsevier Butterworth-Heinemann
- Yanpar, A. (2015). *İslami Finans: İlkeler, Araçlar ve Kurumlar*. İstanbul: Scala Yayıncılık.
- Yaran, R. (2007). *İslâm Fıkhdında İhtiyaç Kavramı ve Kurumsallaşması*. İstanbul: Marmara Üniversitesi İlahiyat Vakfı Yayınları.
- Yıldız, M. (2012). *Turizmin Gelişimine Bağlı Olarak İkincil Konutlarda Mekân Analizi; Manavgat Örneği* (Yüksek Lisans Tezi). Selçuk Üniversitesi, Konya.
- AAOIFI Publishes Exposure Draft on Sukuk Governance and Invites Opinion from Islamic Finance Industry. <http://aaoifi.com/announcement/aaoifi-publishes-exposure-draft-on-sukuk-governance-and-invites-opinion-from-islamic-finance-industry/?lang=en> [15.06.2020]
- Annual or Bi-Annual. www.buyatimeshare.com/timeshare/annual-biannual.asp [21.12.2019].
- Crescent Rating. www.crescentrating.com/rating-accreditations/hotels.html [27.12.2019]
- Hapimag. www.hapimag.com/en/what/about-us/history.html [24.11.2019].
- T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı. www.ktbyatirimisletmeler.gov.tr/TR,9857/isletme-belgeli-tesisler.html [17.12.2019].
- The Future of the Global Muslim Population. www.pewforum.org/2011/01/27/the-future-of-the-global-muslim-population/ [05.12.2019].
- Real Estate Investment Trusts. <https://slideplayer.com/slide/5735075/> [15.06.2020]
- Timeshare Resale FAQ. www.vacationownership.com/info/timeshare-buyer-faq/ [10.12.2019].