

03

GAYRİMENKUL İHRACAT
ARAŞTIRMA SERİSİ

GİGDER

— Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği —

DÜNYADA GÖÇ ve YATIRIMCI İLİŞKİSİ

Gayrimenkul
Sektörünü İhracat
Odaklı Düşünmek





BAŞKANDAN

‘Nitelikli Yabancı Yatırımcı ve Düzensiz Göçmen Farkını Algılayarak Politika Üretmeliyiz’

Uluslararası gayrimenkul piyasasında İran’dan Orta Asya’ya, Körfez’den Avrupa ve Amerika’ya kadar potansiyel pazarların tam ortasında yeni bir hub oluşturmaya hazırlanan Türkiye, küreselleşme, dijitalleşme ve post pandemi döneminin gücüyle dünyada başlayan göç dalgasından payını almaya hazırlanıyor.

Tarihimizde yer alan kozmopolit kültür ülkemizde yeniden hayat bulurken; eğitim, emeklilik, iklim, sağlık, tatil, ticaret, üretim ve çalışma fırsatları nedeniyle yasal yollarla ülkemize gelen düzenli göçmenlerin gayrimenkule yatırımları, bu yıl 75 bin adetlik satışla 10 milyar dolarlık döviz geliri yaratmaya hazırlanıyor. GİGDER olarak 2025 yılında 100 bin adet satış hedefi ile yılda 20 milyar dolarlık ihracat elde etme yolunda kilometre taşlarını adım adım koyarken, yabancıya gayrimenkul satışına yönelik bazı yanıltıcı bilgilerle sektörün kamuoyunda yanlış değerlendirildiğine ve göçmenlikle ilgili temel kavramların yeterince anlaşılamadığına sıklıkla şahit oluyoruz.

Ülkemizde sayısı milyonlarla ifade edilen yabancı mülteci ve göçmenler ile sayısı bu yıl 75 bini bulması öngörülen yabancı yatırımcılar; ‘sadece yabancı olmaları’ nedeniyle aynı kefedede tutuluyor. Algıdaki bu yanlışlık nedeniyle düzensiz göçün gayrimenkul sektörü başta olmak üzere ekonomiye yansıyan olumsuz sonuçları, yabancıya konut satışı piyasasına mal ediliyor. Özellikle son 2 yılda sayısı oldukça artan düzensiz göçmenlerin yarattığı büyük konut talebinin kira fiyatlarının artmasının sebeplerinden biri olması, sektörümüzü topyekün töhmet altında bırakıyor.

GİGDER olarak düzensiz göçmen, sığınmacı, mülteci, düzenli göçmen-nitelikli yatırımcı kavramları arasındaki farkı iyi anlatmak, verimli ve sürdürülebilir olmasını istediğimiz uluslararası gayrimenkul yatırımını artırma misyonumuz için önem arz ediyor. ‘Dünyada Göç ve Yatırımcı İlişkisi’ başlıklı yeni araştırmamızda ise ele aldığımız konularla, kamuoyundaki bilgi eksikliğini gidermeyi, sağlıklı çıkarımlarla sürdürülebilir politikalar üretilmesine destek olmayı ve Türkiye’yi dünya arenasında hakettiği yere yükseltmeyi amaçladık. GİGDER olarak araştırmamızın son bölümünde Türkiye için etkili bir



Ömer Faruk AKBAL

GİGDER - Yönetim Kurulu Başkanı

yatırım yoluyla ikamet ve vatandaşlık politikası oluşturulması için pek çok öneri getirdik.

Uluslararası gayrimenkul piyasasında en çok emlak yatırımı çeken ilk 10 ülkeden biri olmayı başaran Türkiye, 2025’te ilk 5’e girme vizyonu ile dünyada göç ve yatırımcı ilişkisini çok iyi anlamalı, bu alandaki stratejik politikalarını belirlerken, yüzünü düzensiz göçün ülkemizin ekonomi, siyaset ve sosyolojisi üzerindeki etkilerine değil, dünyaya çevirmelidir.

Saygılarımla,

Ömer Faruk AKBAL

GİGDER - Yönetim Kurulu Başkanı

ÖNSÖZ

Türk Vatandaşlığını Bir 'Prestij Göstergesi' Olarak Yeniden Konumlandırma Zamanı...

Gayrimenkul sektörünün yurtdışında referans noktası olan GİGDER olarak yabancı yatırımcıların eğilimlerini ve İngiltere gayrimenkul pazarını analiz ettiğimiz ilk iki saha araştırmamızın ardından dünyadaki göç hareketlerini ve ülkelerin 'yatırım yoluyla vatandaşlık' (CBI) ve 'yatırım yoluyla ikamet' (RBI) politikalarını incelediğimiz üçüncü araştırma kitabımızı sektöre kazandırmaktan memnuniyet duyuyoruz.

Dünyada devletlerin yasalarla desteklediği ve ülke GSMH'lerine milyarlarca dolarlık katkı sağlayan CBI (Citizenship By Investment) ve RBI (Residency By Investment) programları, bugün ülkelerin en güçlü ekonomik rekabet araçları arasında yer alıyor.

İspanya'dan Yunanistan'a, İngiltere'den ABD'ye uluslararası gayrimenkul piyasasında Türkiye'nin rakiplerinin de bulunduğu 100'ü aşkın ülke, milyon dolarlık servete sahip Yüksek Varlıklı Bireyleri (HNWI) bu programlar aracılığıyla yatırım için cezbetmeye odaklandı. Dünyada güvenli liman arayan bu varlıklı bireyler ise ikinci bir pasaport ile küresel krize karşı korunma eğiliminde. Her iki tarafın karşılıklı kazanma felsefesiyle hareket ettiği bu dünya konjonktüründe 'sermaye ve yetenek', CBI ve RBI programlarıyla ulusal sınırların ötesine hızla taşınarak her yıl %23 büyüyen bir 'küresel yatırım göçü pazarı' yarattı.

Küreselleşme ve salgın sonrasında doğan yeni kavramları ve dünyadaki yatırımcı göçmen trendlerini marka ve pazar araştırma şirketi AGS Global'in katkılarıyla GİGDER Araştırma ve Yayınlar Komitesi olarak yayınladığımız üçüncü kitabımızda masaya yatırdık. Dünyadaki rekabetçi CBI ve RBI programlarını kapsamlı bir metodoloji ile kıyaslayarak ortaya koyduğumuz 'Vize Program Endeksi' ise bu çalışmanın dünya literatürüne kazandırdığı en değerli katkılardan biri oldu.

Ülkelerin yatırımcı göçmenlerle ilgili politikalarını ilk kez kapsamlı olarak ele aldığımız bu kitapta dünya örneklerini inceleyerek Türkiye için 'toplam marka değeri'ni güçlendiren üç kademeli bir CBI programını, önerilerimizden oluşan yol haritası ile harmanlayarak sunduk. Dünyada bir ilk olan Vize Program Endeksi bize Türkiye olarak bu endekste potansiyelimizin gerisinde kaldığımızı; yatırımcı profilinin



Bayram TEKÇE

GİGDER - Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
Araştırma ve Yayınlar Komitesi Başkanı

güçlendirilmesi ve Türkiye Cumhuriyeti pasaportuna erişimin yol haritasının yeniden çizilmesi gerektiğini gösterdi.

Bugün Türkiye'de çeşitli sebeplerle doğrudan vatandaşlık almaya yönelen yabancı yatırımcı kitlesi olduğu kadar, asıl amacı vatandaşlık almak olmayan, ancak ikametgah alma, abonelik açtırma gibi yerleşik yaşamın gereklerini hızla yerine getirme imkanı veren farklı bir program üretilmediği için çözümü vatandaşlık almakta gören bir yatırımcı kitlesi de bulunmaktadır. Bu nedenle, mülteci ve nitelikli yabancı yatırımcı ayrımının gözetilmesi prensibiyle temel odağımız, çeşitlendirilmiş ve doğru kurgulanmış ikamet programlarıyla yatırımcıyı vatandaşlık almaya zorunlu olarak yönelten sebepleri ortadan kaldırmak olmalıdır. Farklı tercihlere yanıt veren bir ikamet programı ile vatandaşlık altın tepside sunulan yegane seçenek olmayacak; Türkiye Cumhuriyeti pasaportunun ancak 'yüksek yatırım bedelleri' karşılığında verilmesi mümkün olacaktır. İşte bu noktada Türkiye vatandaşlığının yabancı yatırımcı için bir ödül ve prestij göstergesi olarak yeniden kurgulanmasının tam zamanı olduğuna inanıyoruz.

Araştırmamıza değerli katkıları bulunan ve hayata geçirilmesine değin yaşanan süreçte emeği geçen GİGDER Araştırma ve Yayınlar Komitesi'ne, dernek üyelerine, AGS Global ve Santrall Ekibi'ne teşekkür ediyor, çalışmamızın hem sektörümüz hem de ülkemizin geleceği için ışık tutan bir kazanım olmasını yürekten diliyorum.

GAYRİMENKUL İHRACAT ARAŞTIRMA SERİSİ

I. Baskı: İstanbul, Kasım 2022

Yayın Sahibi: GİGDER

Yönetim Kurulu Başkanı: Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Faruk Akbal

Yayın Koordinatörü: Araştırma ve Yayınlar Komitesi Başkanı Bayram Tekçe

Saha Araştırması ve Rapor: AGS Global

Editör: Nihal Yuvacan

Matbaa: Zirve GRF. PRM. Matbaacılık SAN. DIŞ TİC. LTD. ŞTİ. Sertifika no: 46133

Adres: GİGDER

Ferko Signature - 175/7 Büyükdere Cd. 34394 Levent, İSTANBUL

AGS Global ekibine ve Ufuk Akbal'a, iç görüşü ve deneyimiyle araştırmayı zenginleştiren danışmanımız Aysun Tekçe'ye ve araştırma boyunca hiçbir desteğini esirgemeyen başkanımız Ömer Faruk Akbal'a çok teşekkür ederiz.



YASAL UYARI

Bu rapor uzmanlarımız tarafından güvenilir olduğuna inanılan kamuya açık kaynaklardan ve sahada yapılan çalışmalardan elde edilen bilgiler kullanılmak suretiyle hazırlanmıştır. Bu raporun telif hakkı GİGDER'de olup belirli bölümleri atıfta bulunup, paylaşılabilir.

ags | global

**SON 1
YILDA**

**45
FİRMA
İLE**

**52
ÜLKEDE**

ARAŞTIRMALAR GERÇEKLEŞTİRMİŞTİR

ags@agsglobal.com.tr

[f /agsglobal](https://www.facebook.com/agsglobal)

[t /ags_global](https://www.twitter.com/ags_global)

İÇİNDEKİLER

1. Dünyada Göç

- 1.1. Globalleşme ile İnsanlar Neden Göçe İhtiyaç Duyuyor?
- 1.2. Yeni Elitler, Mobilité ve Sermaye-Vize Serbestliği
- 1.3. Pandeminin Göçe Etkisi

2. Dünyada CBI ve RBI Programları

- 2.1. Tarihçesi
- 2.2. Endüstrinin Küresel Profili
- 2.3. Ülkeler Neden Göç Programları Sunuyor?
- 2.4. CBI ve RBI Endüstrisinin Ekonomik Boyutu
- 2.5. CBI ve RBI Programlarının Avantaj ve Dezavantajları

3. Ülke Ülke CBI ve RBI Programları

- 3.1. Geleneksel ve Gayrimenkul Odaklı Rakipler
 - İspanya, Portekiz, Yunanistan, Güney Kıbrıs, Malta ve Karadağ
- 3.2. Yenilikçi ve Yatırım Odaklı Ülkeler
 - ABD, Birleşik Krallık, İrlanda, Hollanda, Estonya

4. Türkiye’de CBI ve RBI Programları

- 4.1. Tarihçesi
- 4.2. CBI Programı ve Başvurularında Geline Nokta
- 4.3. Sınır Ötesi Yatırımcılar Hangi Nedenlerle Türkiye’yi Tercih Ediyor?
- 4.4. Programların Ülkemize Ekonomik ve Kültürel Katkısı

5. Türkiye ile Rakip Ülkelerin Kıyaslanması

- 5.1. Genel Bakış
- 5.2. Endeks ve Karşılaştırmalar
 - HNWİ’ler için Cazip Ülkeler Haritası
 - Soft Power Endeksi
 - İş Yapma Kolaylığı Endeksi
 - CBI ve RBI Programlarının En Yakın Rakiplerle 7 Kriterle Karşılaştırılması

6. Türkiye’yi Gayrimenkul Yatırımı Yoluyla En İdeal İkamet ve Vatandaşlık Programına Götüren Yol Haritası

- 6.1. İlk Adım: Ev Alan Yabancıların Temel İhtiyaçlarını Anlamak
- 6.2. Farklı İkamet Programları Geliştirmenin Önemi
- 6.3. GİGDER Eylem Planı Kapsamında Çözümler
- 6.4. Yönetici Özeti
- 6.5. GİGDER’den RBI Paketi ile Desteklenmiş 3 Aşamalı CBI Programı Önerisi

GİRİŞ



Dünyanın son 10 yılda yaşadığı ekonomik ve siyasal konjonktür, şehirleşme, iklim değişikliği, nüfus artışı ve özellikle teknolojik gelişmeler sonrasında göç ve vatandaşlık kavramları daha inovatif ve dinamik bir karakter kazandı. Pasaport Index tarafından hazırlanan 'Global Mobility Report 2021' raporu ise gelecek 10 yılda dünyayı yeni bir göç dalgasının beklediğine işaret ediyor. Dünya, uzaktan çalışmanın Covid salgını sonrasında bir norm haline gelmesiyle dijital göçebeler ve serbest çalışanların dahil olacağı bu göç dalgasını son 10 yıldır popülerlik kazanan ve çok çeşitli imkanlar sundukları yatırım yoluyla ikamet (RBI) ve yatırım yoluyla vatandaşlık (CBI) programları ile karşılamaya hazırlanıyor.

Yıllara göre değişmekle birlikte yıllık ortalama 400 milyar dolara ulaşan uluslararası gayrimenkul piyasasında 52 milyar dolar ile Çin en büyük alıcı, 120 milyar dolar ile ABD en büyük satıcı konumunda. 2022 itibarıyla ilk 10 satıcı ülke arasında yer alan Türkiye ise, 2025 yılı perspektifinde 20 milyar dolar ile ilk 5 ülke

arasına girmeyi hedefliyor. Peki 2018 yılında tanıttığı CBI programıyla küresel rekabetin güçlü bir parçası olmak için kolları sıvayan Türkiye, beklenen yeni göç dalgasını karşılamaya ne kadar hazır?

GİGDER'in AGS Global'le birlikte gerçekleştirdiği 'Yatırım Yoluyla İkamet ve Vatandaşlık Programlarının Karşılaştırılması' raporu, bir dizi endeks çalışması, karşılaştırmalı analiz ve literatür taramasıyla işte bu soruya yanıt arıyor.

Dünya örneklerinin 360 derecelik rakip gözlemiyle irdelendiği raporda dünyada göç kavramı ve yatırım göçünün nedenleri, yeni elitler olarak da tanımlanan yüksek varlıklı bireylerin eğilimleri ve pandeminin göç etkisinin ele alındığı birinci bölümü takiben dünyada CBI ve RBI programlarının tarihçesi, ülkelerin göç programlarını sunma motivasyonu, CBI ve RBI endüstrisi ve ekonomik boyutu ile programların avantajları ve dezavantajları ikinci bölümde masaya yatırıldı. Raporun üçüncü bölümünde ise İspanya, Portekiz,



Yunanistan, Güney Kıbrıs, Malta, Karadağ, Birleşik Krallık (İngiltere), İrlanda, Hollanda, Estonya, ABD gibi rakip pazarların ülke programlarına detaylı biçimde yer verilirken, dördüncü bölümde Türkiye'nin bu alandaki uygulamaları mercek altına alındı. Bu kapsamda Türkiye'deki CBI ve RBI programlarının tarihçesi, sınır ötesi yatırımcıların Türkiye'ye göç etme nedenleri ve Türkiye'yi tercih eden ülkeler ile programların Türkiye'ye ekonomik ve kültürel katkıları sunuldu. Altı bölümden oluşan raporun son iki bölümünde ise 'Vize Program Endeksi'nin ortaya koyulduğu mukayeseli analiz ve Türkiye için en ideal CBI programı ile rekabette öne çıkmak adına hayata geçirilmesi gereken öneriler kısmı yer aldı.

YATIRIMDA ÇEŞİTLİLİK, DİJİTALLEŞME VE İNOVASYON DÖNEMİ

Bugün zenginliğin yeni tanımı artık, 'istenen zamanda, istenen yere gidebilmeyi sağlayan sermaye ve vize serbestisi ile mobilize olmak'. Ülkelerin nitelikli yatırımcı göçü almasının yeni kriteri, artık sadece yüksek pasaport gücünü değil, iyi bir sağlık altyapısı ve kaliteli

emeklilik yaşamını da sunabilmeleri. İkinci bir pasaport talebi artık sadece gelişmekte olan ülkelerden değil, gelişmiş ülkelerden de geliyor. Dünyada vatandaşlık kavramı ise artık 'yerleşiklik'ten uzaklaşarak 'dijital vatandaşlık', 'e-vatandaşlık' ve 'e-sakinlik' ile şekil değiştiriyor.

Dünyada sermaye ve vize serbestisi ile mobilitenin getirmesinin beklendiği yeni göç dalgası dışında, ülkelerin yatırım yoluyla vatandaşlık ve ikamet programlarında girdiği rekabetin farklı nedenleri de var. Covid 19 salgını sonrasında ülkelerin mal ticareti, sağlık, turizm ve eğitim başta olmak üzere pek çok sektörde yaşadıkları zararı telafi etme eğilimleri, Birleşik Krallık'ın Brexit'le beraber AB'den ayrılması, ABD'deki yönetim değişikliği ve Asya Pasifik'teki siyasal çalkantılar önümüzdeki dönemde bu programlar ile daha rekabetçi bir profilin oluşmasını tetikliyor.

Yatırım yoluyla vatandaşlık (CBI) programlarında yabancılara sunulan yatırım alternatifleri arasında 'gayrimenkul', en cazip araçların başında geliyor. Bununla



birlikte rakip CBI programlarında yabancılara sunulan yatırım alternatifleri, para yatırmak, hisse senedi satın almak, istihdam yaratan iş yatırımları yaratmak gibi farklı yatırım enstrümanları ve farklı ikamet programı seçenekleriyle çeşitleniyor. Yani nitelikli yabancı yatırımcılara sunulan tek yatırım seçeneği gayrimenkul, tek ödül ise vatandaşlık değil... Yabancıları yatırıma teşvik eden enstrümanlarda inovatif ve dijitalleşen yaklaşımların yükseldiği yeni yatırımcı göçü evreninde artık bir ülkenin vatandaşı olmanız için o ülkeye gitmeniz dahi gerekmiyor.

ÖĞRENEN TÜRKİYE MODELİ İLE 2025'E İLERLEMEK

Resmi Gazete'de yayımlanan ve 13 Haziran 2022 itibarıyla yürürlüğe giren yeni düzenlemeyle Türkiye'de yabancıların vatandaşlık hakkına kavuşmasını sağlayan taşınmaz satın alma bedeli 250 bin dolardan 400 bin dolara yükseltildi. Katma değeri daha yüksek gayrimenkuller ile daha nitelikli yabancı gayrimenkul yatırımcısına ulaşmayı hedefleyen Türkiye için bu karar henüz bir başlangıç.

Rakip ülkelerin büyümelerine olumlu etki eden örnek programlarından feyz alan, 'öğrenen Türkiye modeli', GİGDER'in 2025 yılı için belirlediği hedef ile ülkemizin yılda 100 bin adetlik satış ile 20 milyar dolarlık gayrimenkul ihracat gelirin'e ulaşması yolunda benimsenebilecek en önemli prensiplerden biri. Gayrimenkul ihracatı ekosisteminin sağlıklı yapılandırılması için yurt dışı yatırımcılara gayrimenkul satışının çok daha etkin bir CBI programıyla desteklenmesi gerekiyor.

'Dünyada Göç ve Yatırımcı İlişkisi' raporu, gelecek 10 yılda sadece gayrimenkul sektörüne değil Türkiye'nin ekonomik büyümesine de destek olacak yol haritasını çiziyor.

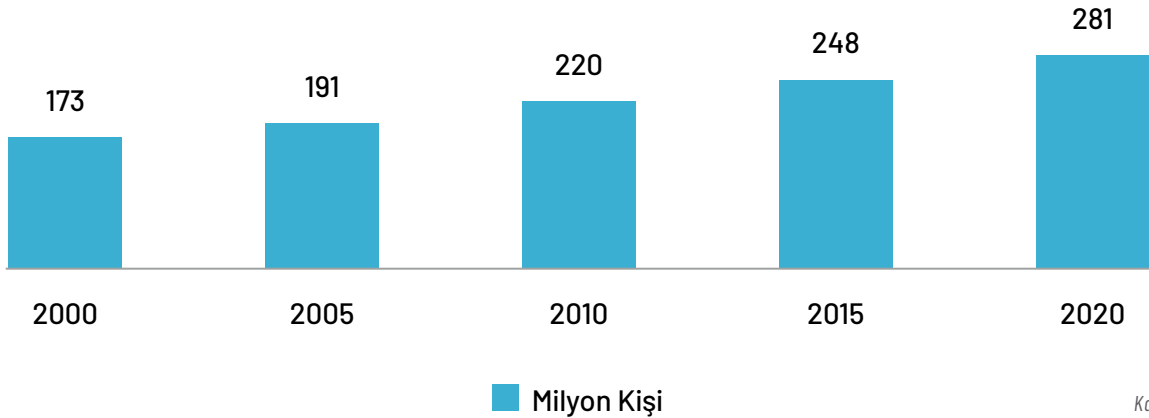
BÖLÜM 1

DÜNYADA GÖÇ



Dünyada göç, insanlık tarihinde yol açtığı sosyal, siyasal ve ekonomik sonuçlardan dolayı çok boyutlu incelenmesi gereken bir olgudur. İçinde bulunduğumuz çağda dünyanın karşı karşıya kaldığı göç, daha konforlu ve daha iyi yaşam talebini uyardığı için her ne kadar bireysel nitelik taşısa da göçün yönetilmesi, sosyal yaşam, kültürel boyut, istihdam ve konut piyasası üzerinde olumlu etki bırakabilmesi için ülke düzeyinde politikalar üretilmesini gerekli kılmaktadır. Birleşmiş Milletler verilerine göre; 2020 yılının ortası itibarıyla dünyada anayurdundan uzakta 281 milyon kişinin yaşadığı düşünülüyor. Bu sayı 2000'de 173 milyon, 2005'te 191 milyon, 2010'da 220 milyon ve 2015'te 248 milyon civarındaydı. İlgili nüfus son 20 yılda ortalama her yıl %2,4 arttı. Göçmenlerin %15'i 20 yaşın altında, %73'ü çalışma çağında (20-64 yaş arası) ve %12'si ise 65 yaş ve üstü. Dünyada en çok göçmen Avrupa'da (86,7 milyon), ardından Asya'da (85,6 milyon) yaşıyor.

Yıllara Göre Dünyada Göçmen Nüfusun Gelişimi (2000-2020)



Kaynak: BM



GLOBALLEŞME İLE İNSANLAR NEDEN GÖÇE İHTİYAÇ DUYUYOR?

Küreselleşme ya da diğer adıyla globalleşme, 20. yüzyılın sonlarına doğru birçok çevrenin üzerinde durduğu konulardan biridir. Ulusların birbiriyle olan ticari ilişkilerinin yaygın hale gelmesini ve bu ilişkilerin serbestleşmesini, ülkeler arasındaki katı görüş ayrılıklarının yumuşamasını, teknolojik gelişmeler gibi değişimlerin sonucunda ülkelerin ekonomik, siyasal, sosyal ve kültürel yönden birbirine yakınlaşmalarını ifade eder. Uluslararası ticaret ve yatırım tarafından yönlendirilen ve bilgi teknolojisinin desteklediği bir süreç olan küreselleşme, malların, sermayenin ve fikirlerin serbest dolaşımı anlamına gelir.

Sosyolog Zygmunt Bauman'ın küreselleşmeye dair 'Değişimin kalıcı olduğu bir dünyada hareketsizlik gerçekçi bir seçenek değildir' sözü, bu kavramın göçe olan etkisine atıfta bulunmaktadır. Göç dünyada bugün en iyi eğitimi alma, kültürel faaliyetlere katılma, daha iyi sağlık hizmetleri alma, daha iyi imkanlara ulaşarak yüksek gelirle çalışma ve daha iyi iklimde yaşama isteği gibi sebeplerle artmaktadır. Türkiye ise bu isteklerin birkaçını birden karşılayarak globalleşen dünyada stratejik konumunu korumaya aday bir ülke olarak öne çıkmaktadır.

Uluslararası göç, küreselleşmenin bir sonucu olarak özellikle ekonomik açıdan daha az gelişmiş olan, şiddetin ve savaşların yaşandığı ülkelerden gelişmiş Batı ülkelerine doğru gerçekleşir. Küresel göç, hem insan gücü ve yeteneklerinin transferi için hem de küresel büyümede gerekli bilgi ve yeniliği sağlaması bakımından oldukça önemlidir.

YATIRIMCI GÖÇÜ İLE GELEN 'KALKINMA' ANLAYIŞI

Uluslararası göç sisteminde Türkiye gibi göç alan, göç veren ve transit konumda göçün her türlü akışını tecrübe eden ülkeler için, kalkınmaya duyarlı göç politikaları göçün yarattığı zorlukları fırsata çevirme imkanı tanımaktadır.

Birleşmiş Milletler'in 2030 Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'nin 2015 yılında kabul edilmesiyle birlikte, uluslararası göçün etkin bir şekilde yönetilebilmesi için 'kalkınma odaklı' bir perspektifle geliştirilmesi gerektiği anlayışı önem kazanmaktadır. Nitelikli iş gücü veya beyin göçü gibi düzenli göçler hükümetlere istihdam sağlarken, yatırımcı göçüyle yaratılan iş ve istihdam ise ülke ekonomilerinin geleceğine yapılan bir yatırım olarak görülüyor.

100'DEN FAZLA ÜLKEDEN 'CBI VE RBI PROGRAMI'

Yatırım yoluyla vatandaşlık (CBI) ve yatırım yoluyla ikamet (RBI) programları, son 10 yıldır dünyanın yaşadığı köklü ve teknolojik değişimle beraber oldukça yoğun bir biçimde konuşuluyor. Yatırımcı göçü ya da diğer ifadeyle göçmen yatırımcı kavramının doğuşuyla, ülkeler yabancı sermaye ve iş insanlarını ikamet ve vatandaşlık karşılığında cezbetmek için birbiri ardına göç programları geliştiriyor.

50 yıl öncesinde dünyada çifte vatandaşlık alışılmadık bir durumken, bugün dünyada 100'den fazla ülke, CBI ve RBI programlarına sahip bulunuyor.

RBI'ler	CBI'ler
Avusturalya	Antigua & Barbuda
Kanada (Quebec)	Güney Kıbrıs
Güney Kıbrıs	Dominik
Yunanistan	Grenada
İrlanda	Ürdün
Litvanya	Malta
Malezya	Moldova
Malta	Karadağ
Yeni Zelanda	St. Kitts & Nevis
Panama	Saint Lucia
Portekiz	Türkiye
İspanya	Vanuatu
Tayland	
Birleşik Krallık	
ABD	

Kaynak: IMI

Ekonomik ve politik nedenlerle yatırımın dünyada güvenli liman araması sermaye göçünü doğururken; buna mobilite, dijitalleşme ve uzaktan çalışma imkanının eklenmesi, işgücü ve beyin göçünü de beraberinde getirdi. Güvenlik, sağlık, eğitim ve iklim gibi yaşam kalitesini belirleyen faktörler ise sadece sermaye, işgücü ve beyin göçüne değil, dünyada daha iyi bir alternatif yaşama alanı arayan bireylerin bugünü ve geleceği mobilite ile tanımlamalarına da neden oldu.

Dünyada göçe neden olan bu kavramları aşağıda biraz daha yakından inceleyelim.

YATIRIM & GİRİŞİMDE GÜVENLİ LİMAN ARAYIŞI

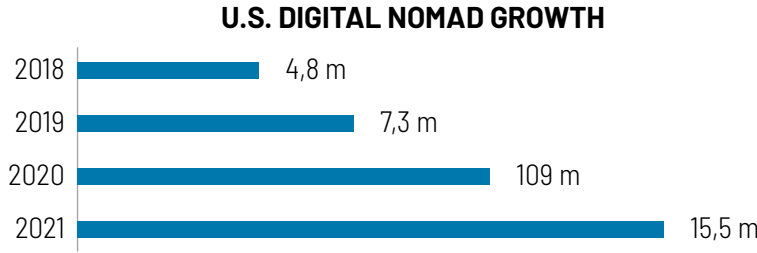
Yatırımcılar, vergilendirme düzeyi, iş düzenlemeleri, para birimi, sermaye konvertibilitesi ve makro-ekonomik politikaların genel yöneliminde istikrar ve öngörülebilirliği tercih ediyor. Onlar için kaynak ülkeden uzakta güvenli bir yatırım ekosistemine yönelmek, dış etkenlerin istikrarını tehdit etmediği enstrümanlara yatırım yapmak ön plana çıkan motifler.

GÜVENLİK & İSTİKRAR İHTİYACI

Bazı kaynak ülkeler için güvenlik ve istikrar sadece yatırım ekosisteminin ya da finansal enstrümanların güvenliği anlamına gelmiyor. Doğrudan ülkenin günlük yaşamındaki huzur ve barış ortamının tehdit edildiği iç savaş, çatışma ortamı, işgal vb. durumlar ile (Örneğin; Irak, Libya, Suriye, Ukrayna, Yemen vb.), ülkede baskıcı bir rejimin egemen olduğu dönemlerde yatırımcılar için sınır ötesi bir hayat inşa etmek önemli bir seçeneğe dönüşüyor. Özellikle Ortadoğu coğrafyasındaki güvenlik ve istikrar kaygısı Türkiye'yi son yıllarda önemli bir cazibe merkezine dönüştürmüş durumda.

SINIR ÖTESİ ÇALIŞMA VE DİJİTAL GÖÇEBELİK

Hayatını kazanmak için mesai saatlerinden ve mekânlardan bağımsız çalışan tüm kişiler 'dijital göçebe' olarak adlandırılıyor. Dijital göçbelerin sayısı her geçen gün artıyor ve yaşadıkları ülkeler de çalıştıkları işten bağımsız hale gelmeye başlıyor. 2018 yılında 4,8 milyon olan dijital göçebe sayısının 2022'de 17 milyonu aşması öngörülüyor:



Sınır ötesi mobilitayı teşvik eden bir diğer faktör ise yurt dışında daha kreatif endüstrilerde yüksek gelirlerle çalışma ve daha kaliteli bir yaşama erişme. Bu bağlamda, birçok RBI ve CBI programının sağladığı en önemli avantajların başında hedef ülkede çalışma özgürlüğü geliyor. Çalışma amacıyla hedef ülkeye erişen göçmenlerin bir kısmı, geleceğin potansiyel yatırımcı havuzunu da oluşturuyor.

Özellikle bazı RBI programları, bireylere hedef ülkede çalışma ve dolaşım imkanı tanımasıyla ön plana çıkıyor. Almanya'nın kısa bir süre önce nitelikli işçi açığını kapatabilmek için göç yasasında değişikliğe gitme planını açıklaması, bunun en somut ve güncel örneklerinden birini oluşturuyor. Bu kapsamda Almanya, iş bulmak isteyen nitelikli çalışanların onaylanmış bir iş teklifi olmasa da Almanya'ya gelmelerine izin veren çok daha kolay ve hızlı bir sistem sağlayacak 'Fırsat Kart'ı sunacağını duyurdu. Nitekim Almanya'nın Çalışma Bakanı Hubertus Heil ve İçişleri Bakanlığı Bakanı Nancy Faeser'in, iş gazetesi Handelsblatt için yazdıkları makalede "Akıllı insanları çekmek istiyorsak, onlara basit süreçlerden daha fazlasını sunmalıyız. Amerika Birleşik Devletleri, Kanada ve Avustralya gibi ülkelerle vasıflı iş gücü arayışında rekabet ediyoruz" açıklamasını yapması ise, göç politikalarının ülkeler açısından önemini gözler önüne seriyor.

Gelecek 10 yılda girişimciler, dijital göçbeler ve serbest çalışanların dahil olacağı göç dalgasının da esnek dijital vatandaşlıkları gündeme getirmesi bekleniyor. Estonya'nın e-vatandaşlık programı bu anlamda bir öncü niteliğinde. Bununla birlikte dijital çalışma izni gibi önlemlerin de uzaktan çalışmayı tetikleyecek olması, RBI ve CBI programlarına da ilginin artması olarak yansıyor. Bir başka deyişle, birçok sektörde uzaktan çalışabilmenin mümkün olması, hedef ülkede ikamet edip kaynak ülkede iş yapma kültürünü besleyen bir unsura dönüşmüş durumda. Peki araştırmalar neler gösteriyor?

KPMG (Ağustos, 2020) araştırmasına göre dünyada cirosu 1 milyar doların üzerinde olan büyük şirketlerin %68'i ofislerini küçültmeyi planlıyor. Aynı araştırmada CEO'ların %72'si uzaktan çalışma modeli sayesinde potansiyel yetenek havuzlarını genişlettiğini belirtiyor. INC tarafından yapılan bir araştırma ise 10 yıl içinde çalışanların üçte birinin evden çalışacağını gösteriyor.

EĞİTİM

Sınır aşırı yatırımcı hareketliliğini açıklayan bir diğer faktör ise eğitim. Dünyanın en önemli üniversitelerinde kendilerinin ya da çocuklarının eğitim almasını isteyen bireyler, kaynak ülkeden hedef ülkeye doğru bir yatırım yol haritasını izliyor. Yatırımcılar bazen eğitim amacıyla doğrudan bir yatırımı tercih edebildiği gibi, eğitimle başlayan serüven sonradan bir yatırım ve kaynak ülkede kalıcı hayatın habercisi de olabiliyor.

SAĞLIK & SOSYAL ALTYAPI

Yatırımcı açısından kaynak ülkede sağlık başta olmak üzere sosyal altyapı hizmetleri yeterince etkili, yaygın, eşitlikçi veya uygun fiyatlı verilmediğinde, hedef ülkeye göç söz konusu oluyor. Covid-19 pandemisi gelişmiş her ülkenin başarılı bir sağlık sistemine sahip olmayabileceğini gösterdi. Örneğin Türkiye, Covid-19 sürecinde gerek sağlık altyapı yatırımları ve herkese erişebilen bir sağlık sistemine sahip olması, gerekse aşılama performansı ile cazip destinasyonlarından birine dönüşmüştü. Salgın sonrasında İran, Kuzey Amerika ve Avrupa'dan Türkiye'ye göç edenlerin bir kısmının en önemli ihtiyacı, düzenli sağlık hizmetleri almak oldu.

EMEKLİLİKTE RAHAT VE NİTELİKLİ YAŞAM ARZUSU

Son yıllarda sınır ötesi yatırımcıları motive eden bir diğer faktör ise emeklilik hayatını kaynak ülkeden daha güvenli, yaygın ve erişilebilir bir sağlık sistemine sahip, doğal ve turistik güzelliklerinin yanında iyi bir iklimi olan hedef ülkede, parite etkisiyle daha uygun fiyatlarla yaşamak. Birçok Batı ülkesinde emekli maaşlarının kaliteli bir yaşam standardına erişmeye yetmemesi nedeniyle yatırımcılar, kaynak ülkedeki konutlarını kiralar ya da satarken, hedef ülkeden de konut satın almaya yöneliyor. 80 binden fazla Amerikalı, emeklilik maaşıyla kıt kanaat geçinmektense, Vietnam'da emeklilik konutlarını satın alıp, geri kalan hayatını burada geçirmeyi tercih ediyor. Çünkü Vietnam, sağlıkta hizmetleri açısından yaşlı Amerikalılara ucuz gelirken, 2 bin dolarlık gelir ile ülkelerindekinin çok üzerinde bir hayat standardını bu emeklilere sunuyor. Kuzey ve Orta Avrupa ülkelerinden emekliler, Türkiye'nin de dahil olduğu Akdeniz çanağındaki seçeneklere yöneliyor. Haziran ayı başında doğalgaz fiyatlarındaki artıştan en çok emeklilerin etkileneceğini belirten Alman BILD gazetesinin nispeten düşük gelirli emeklilere daha uygun yaşam maliyetleri sebebiyle kışı Türkiye'de geçirme önerisinde bulunması da bu alanda verilebilecek güncel örnekler arasında yer alıyor.

İSLAMOFOBİ

İslamofobi'nin Güneydoğu Asya'dan Amerika Birleşik Devletleri'ne kadar her yerde insanların hayatını tehlikeye atan, ayrımcılığı yaygınlaştıran küresel bir tehdit olduğu, bugünün bir gerçeği haline geldi. Avrupa Birliği Temel Haklar Ajansı'nın Haziran 2020'de yayımladığı ankette, Avrupa Birliği vatandaşlarının %22'sinin Müslümanlara komşuluk etmekten rahatsız olduğu ve Avusturya, Belçika, Danimarka, Almanya, Finlandiya, Fransa, Yunanistan, Hollanda ve İngiltere'de Müslüman toplulukların her geçen gün daha fazla nefret söylemlerine maruz kaldığı belirtiliyor.

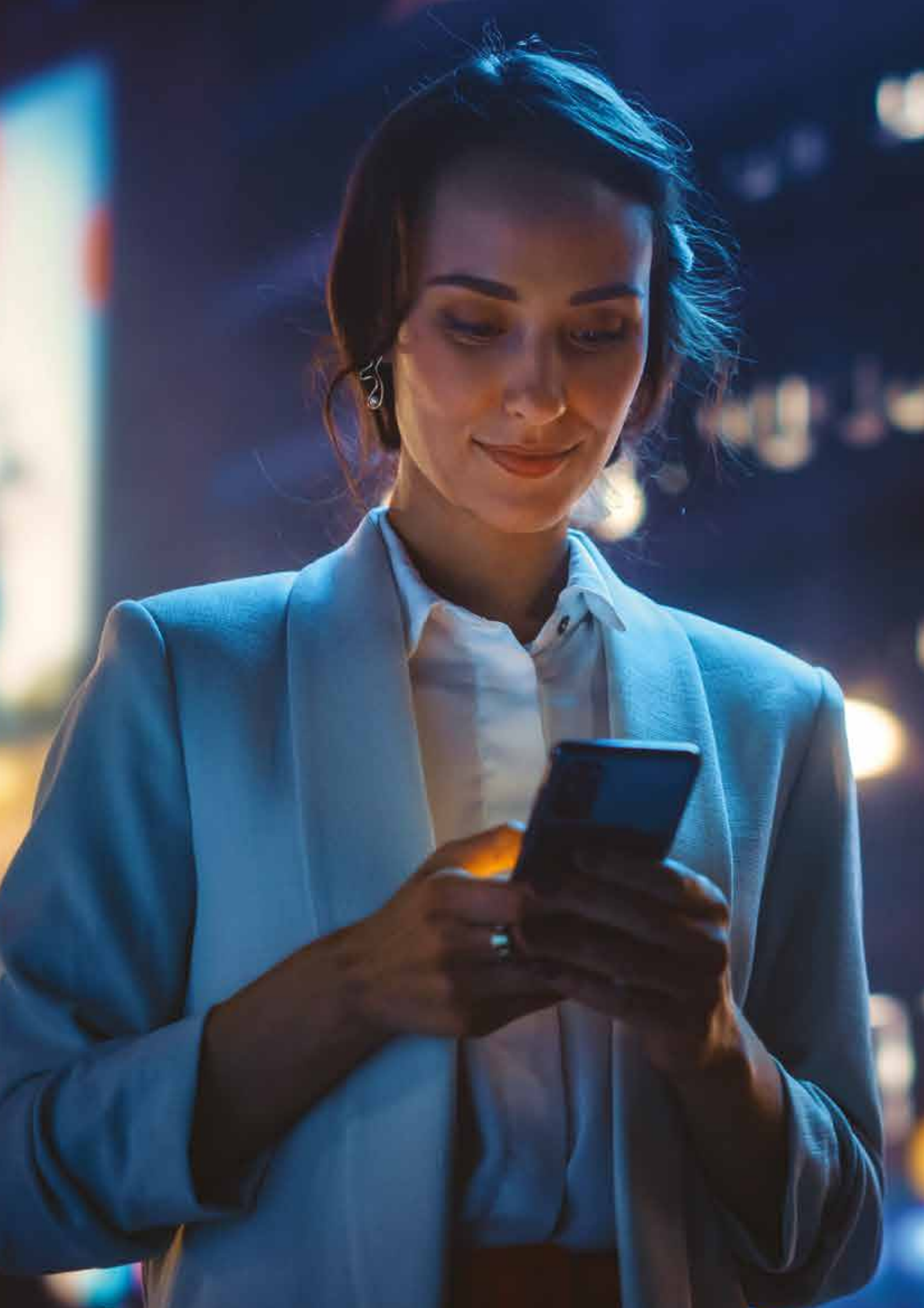
Avrupa ve Kuzey Amerika'da yaşayan yüksek gelirli müslümanların kendilerine "Yaşadığım ülkede sırf müslüman olduğum için güvensiz hissedersen, nereye giderim?" diye sormaya başladığı bir dönemdeyiz. Türkiye ise büyük çoğunluğu İslam dinine inanan, bununla birlikte çağdaş ve hoşgörülü olma prensibiyle hareket eden bir ülke olarak bu sorunun cevabını karşılamaktadır. Batı ülkelerinde yaşayan İran, Irak, Afganistan, Mısır, Pakistan gibi ülkelerin yüksek gelirli vatandaşlarının ülkemizden konut almasının temel sebebi İslamofobidir. Türkiye, bu kesimin kendilerini huzurlu ve güvende hissettikleri tek limandır.

YENİ ELİTLER, MOBİLİTE VE SERMAYE-VİZE SERBESTLİĞİ

Dünyada CBI ve RBI programlarını yürüten ülkelerin rekabette en büyük odak noktası, 'yeni elitler' olarak da adlandırılan, 1 milyon doların üzerinde serveti olan Yüksek Varlıklı Bireyler (High Net Worth Individual- HNWI) ile 30 milyon dolar üzerinde servete sahip Ultra Yüksek Varlıklı Bireyler'i (UHNWI) yatırım yapmaları için kendi ülkelerine çekebilmek.

Gelişmiş ülkelerde çok sayıda HNWI bulunmakla birlikte bu ülkelerin yaşam kalitesi, ekonomik gücü, seyahat özgürlüğü, barış ölçütü gibi istikrar parametrelerindeki iyi görünüşleri, HNWI'lerin ikinci vatandaşlık veya oturma izni alanına daha az ilgi duymaları sonucunu getiriyor. Ancak gelişmekte olan ülkelerdeki HNWI'ler için bu parametrelerdeki yetersizlik, yatırımcı göçünü tetikleyen bir unsur. Başka bir deyişle, daimi ikametgah ya da vatandaşlık edinmek isteyen varlıklı bireyler, daha çok siyasi açıdan istikrarsız ülkelere geliyor ve gelişmiş ülkelerde vatandaşlığı ya da ikametini bir sigorta/garanti olarak görüyorlar. Finansal güvenlik, eğitim, kültür ve ulaşım imkanları da bu sigortanın alt bileşenleri olarak öne çıkıyor.

Çifte vatandaşlık statüsü veren ikinci bir pasaport, potansiyel bir HNWI yatırımcısının küresel krize ve belirsizliklere karşı korunması için önemli bir seçeneğe dönüşmüş durumda. Bu kişiler, AB ülkeleri dahil olmak üzere 150'den fazla ülkeye vizesiz girmelerini sağlayacak adalar, devletler, bağımsız yargı bölgeleri olmak üzere çeşitli noktalardan vatandaşlık almak istiyor. Karayip Adaları ve Akdeniz çanağını ise fiziki coğrafya ve iklimin güzel olması nedeniyle tercih ediyor.



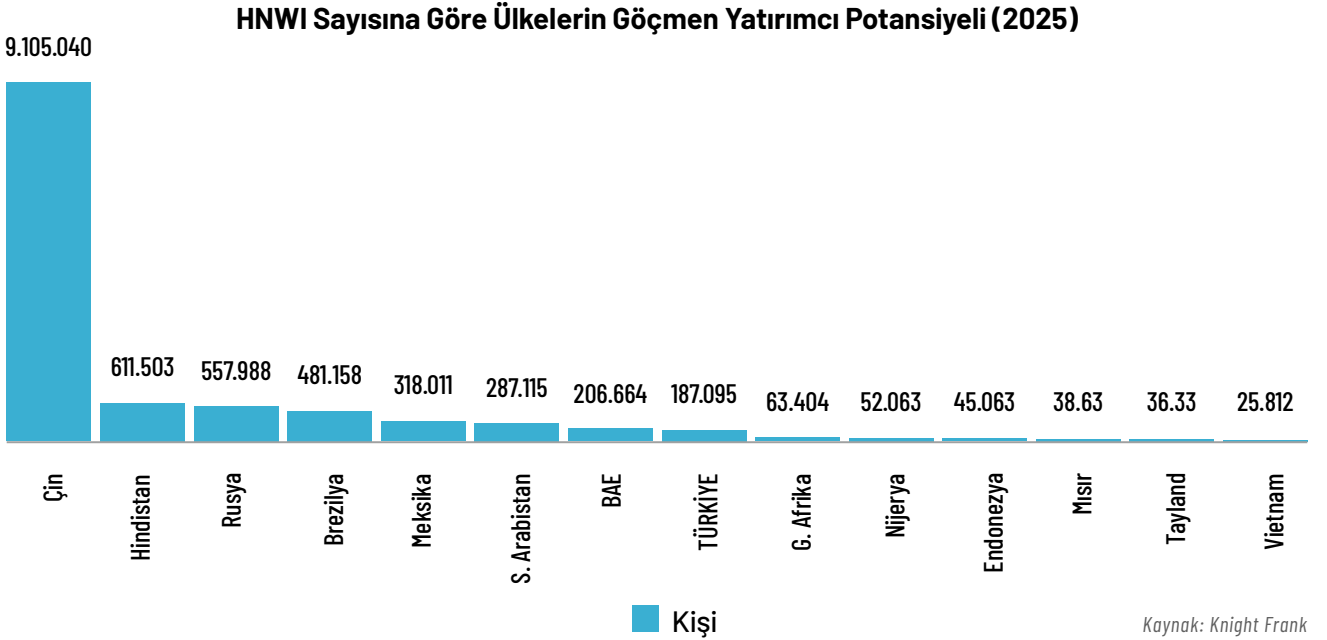
ZENGİNLİĞİN YENİ ALAMETİ 'MOBİLİTE'

Milyonerlerin ve yetenekli bireylerin ulusal sınırların ötesine taşınan hareketliliği, küreselleşmenin yeni bir özelliği haline geliyor. Bu kapsamda zengin bireyleri profesyoneller, yöneticiler, akademisyenler, sanatçılar, yazarlar, sporcular, eğlence sektöründeki özel beceri ve ileri insan sermayesi ile başarılı girişimciler, avukatlar ve doktorlar temsil ediyor. (Solimano, 2019) Bu bireyler başka bir ülkede ikamet veya vatandaşlık hakkı elde etmek için bedel ödemeye istekli bir profil çiziyor.

Grell-Brisk'e (2018) göre bu talebin ardında yatan motivasyon, ulusal sınırların ötesine taşınan bir mobilite ihtiyacı. Bu konuyla ilgili Surak da (2020) göçmen yatırımcı acentalarıyla gerçekleştirdiği mülakat setinde çarpıcı bir sonuca ulaştı. Buna göre insanların kendi ülkelerinde çok zengin olabileceklerini ancak istedikleri zaman Londra'ya gidemedikleri takdirde kendilerini her zaman ikinci sınıf hissedeceklerini belirtiyor. Tam da bu nedenle, zenginliğin yeni alametlerinden biri, HNWI veya UHNWI'lerin 'istediği zaman, istediği şekilde mobilize olabilmesi' olarak tarif ediliyor. Sermaye ve vize serbestisi ise mobiliteyi destekleyerek yükselten en önemli unsur olarak dikkati çekiyor.

EN FAZLA HNWI NÜFUSU ÇİN'DEN BEKLENİYOR

Knight Frank'ın 'Küresel Refah 2021' raporuna göre, 2025 yılında Çin, 9,1 milyonu aşkın HNWI'ya sahip olacak ve Hindistan 600 bini, Rusya ise 550 bini aşkın HNWI ile onu takip edecek. Türkiye de 187 bini aşkın HNWI ile dünyada yatırım yoluyla vatandaşlık imkanı sunan ülkelerin radarındaki önemli bir hedef pazar olacak. Listglobally (2020) projeksiyonu da önümüzdeki dönemde daha fazla Çinli'nin Birleşik Krallık, Kanada, ABD, Fransa ve Almanya gibi ülkeleri taşınacağını gösteriyor. 2025 yılına kadar Çin, Hindistan, Rusya gibi kaynak ülkelerde HNWI ve UHNWI sayısında ciddi artış görüleceği ve bu ülkelerden sınır aşırı yatırımların ciddi bir ivme kazanacağı tahmin ediliyor.



BÖLGESEL SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMAYA ETKİLERİ BÜYÜK

Yeni elitlerin ikamet veya vatandaşlık için seçtikleri rota ise geleneksel göçmenlerden bir hayli farklı. Onlar; çatışma ortamından ya da politik baskılardan kaçmak, hayatta kalmak için en kötü senaryoyu göze alarak başka bir ülkede yeni ve güvenli bir yaşam kurmak amacıyla değil, servetlerini korumak ve çeşitlendirmek isteğiyle yola çıkıyorlar. Şimdilik küresel göç hareketi içerisinde payları oldukça küçük gözükebilir. Ancak, özellikle pandemi ve takip eden enflasyonist ortam sonrası yeniden şekillenen küresel paradigmada (uzaktan eğitim, uzaktan çalışma, metropollerde ağırlaşan yaşam koşulları, konut fiyatlarındaki dramatik artış, vergi ve ilave maliyetler vb.) hedef ülkelerde sürdürülebilir kalkınmaya çok büyük etkileri olacağı düşünülüyor. Solimano (2020) tarafından da altı çizildiği üzere, UHNWI'ler,

HNWİ'ler, dijital göçebeler ve mobil beyaz yakalılarından oluşan bu yeni elit sınıfının rotasını çevirdikleri hedef ülkenin kalkınmasına doğrudan ve dolaylı etkileri olabilir. Beraberinde getirdikleri sadece ekonomik değil, sosyal ve kültürel sermaye ile "hedef ülkeyi" BM 2030 Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'ne çok daha fazla yaklaştırabilirler. Tüm dünyada sermaye çekmek için en cazip enstrümanların geliştirildiği konjonktürde; yeni elitlerin beraberinde getirdikleri sermaye, hedef ülkede altyapı, yoksulluk, eğitim ve cinsiyet eşitliği ile ilgili birçok sorunun çözülmesinde anlamlı roller oynayabilir.

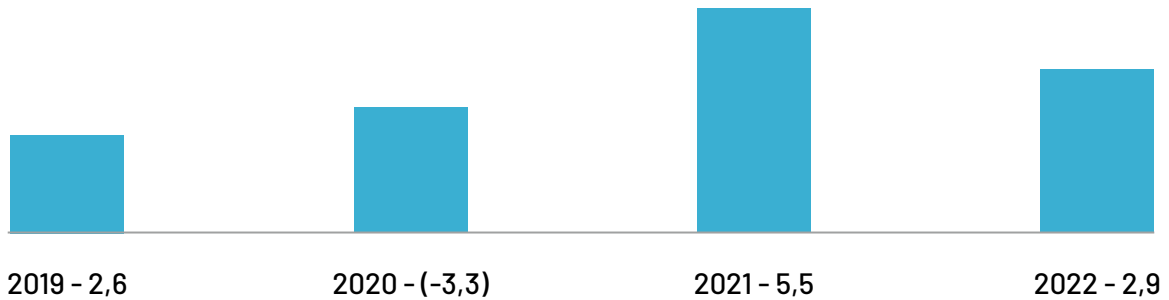
Sürdürülebilir Kalkınma İçin KÜRESEL AMAÇLAR



PANDEMİNİN GÖÇE ETKİSİ

Covid-19 dünyada turizm, havacılık gibi kritik sektörlerde faaliyetlerin tamamen durduğu, başta otomotiv olmak üzere birçok önemli sektörün üretime ara verdiği, küresel tedarik zincirlerindeki işleyişi asgari seviyelere indiren bir ekonomik soruna neden oldu. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) verilerine göre, küresel ekonomi 2020'de yüzde 3,3 daraldı. Dünya ekonomisinin 2021'de yüzde 5,5 büyümesinin ardından, 2022'de ise %2.9 büyümesi öngörülmüyor.

Covid-19 Gölgesinde Küresel Büyüme (2019-2022)

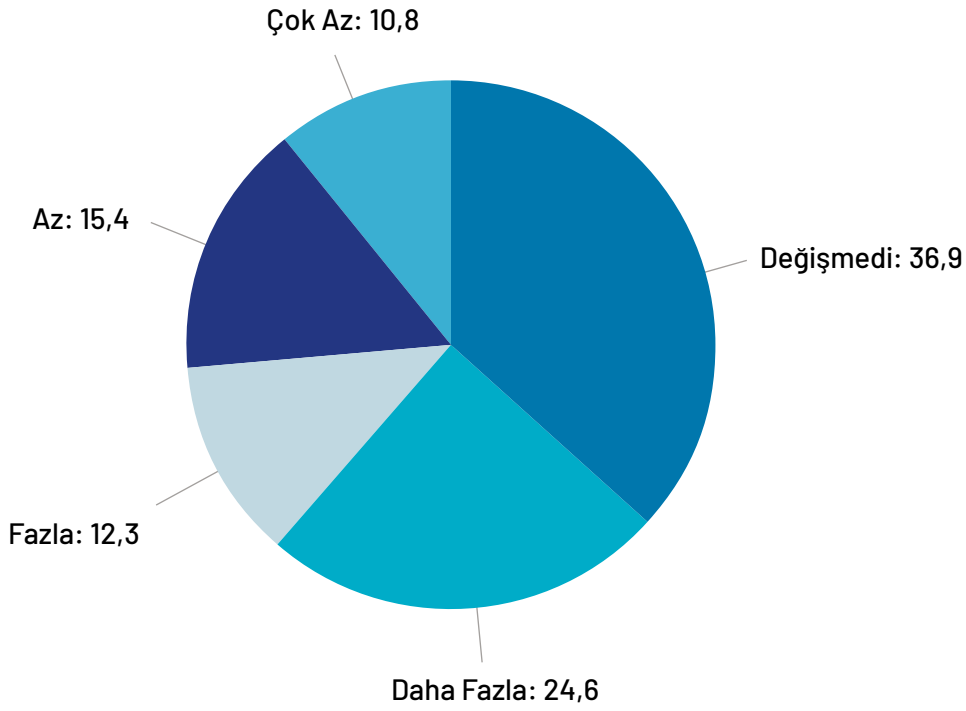


■ Yüzde

Kaynak: ITC

Uluslararası yatırımcı göçü acentelerinden biri olan La Vida (Nisan 2020) tarafından online olarak gerçekleştirilen araştırma bize, Covid-19 sürecinde dönüşen göçmen yatırımcı davranışlarına dair önemli ipuçları sunuyor. Potansiyel göçmen yatırımcıların %36,9'u Covid-19'un oturum ya da vatandaşlık edinmek ile ilgili eğiliminde 'bir değişiklik yaratmadığını' belirtirken, %12 ile ilgili programlara 'fazla' ve %24,6 ile 'daha fazla', ve %24,6 ile de 'fazla' eğilim gösterdiğini ifade edenlerin oranı, toplam katılımcıların 3'te 1'ini geride bıraktı. Bu yöndeki eğilimlerinin azaldığını ifade edenlerin oranı ise toplam katılımcıların yaklaşık 4'te 1'i sınırlı kaldı.

Covid-19 Nedeniyle Başka Bir Ülkede Oturum ya da Yatırıma Yönelme Eğilimi (2020)



Kaynak: La Vida

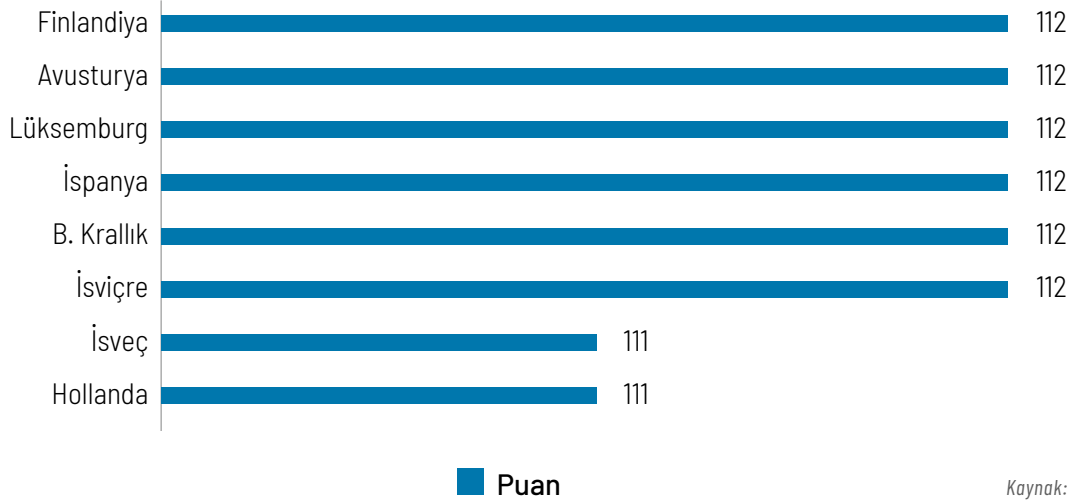
PASAPORT GÜCÜNDE EZBERLERİN BOZULMASI VE ABD'DE DEĞİŞİM

Dünyada en çok göç çeken ülke olarak bilinen ABD'nin salgın sonrasında artık göç veren bir ülke haline gelmesi, uluslararası göç adına dikkat çeken gelişmelerden birini oluşturuyor. Araştırmalara göre, Covid-19 sürecinde yetersiz sağlık altyapısı ABD pasaportuna değer kaybetti. Bu noktada birçok ABD vatandaşı rahatlıkla girebildiği ülkelere girememeye, ciddi seyahat yasakları ile karşılaşmaya başladı.

Batı ülkelerinde yüksek gelir vergisinden kaçınmak için verginin düşük olduğu ülkelerin pasaportları, Yüksek Varlıklı Bireyler için bir çözüm olarak görülmektedir. Bunun en yaygın örneğini ABD vatandaşları sergiliyor. ABD'nin FACTA yasası ile kendi vatandaşlarının kişisel gelirlerini yurtdışında da takip etmesi nedeniyle çoğu Amerikalı Güney Kıbrıs, Malta, Meksika, Peru, Vietnam gibi ülkelere göç ederek, o ülkenin pasaportlarını almıştır. Google'ın eski CEO'larından Eric Schmidt'in Güney Kıbrıs vatandaşlığına başvurması sürecin en ilgi çekici örneklerinden birini oluştururken, benzer bir yolu birçok Avrupalı ve ABD'li HNWI'nin takip ettiği görülüyor.

Resmi kayıtlara göre ABD dışında yaklaşık 9 milyon Amerikan vatandaşı yaşıyor. Diğer yandan, Covid-19 konjonktüründe dünyanın en güçlü CBI pasaportlarında ise ilk sıraya Malta ve Güney Kıbrıs'ın yerleşmesi dikkat çekiyor.

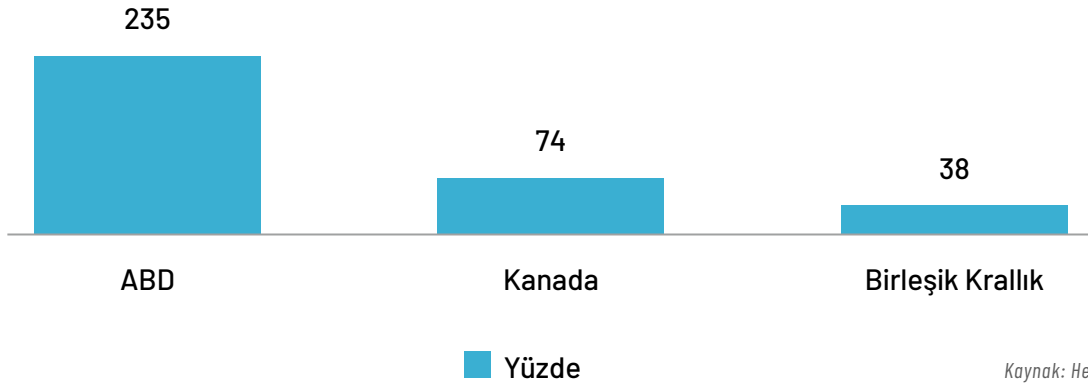
Covid-19 Pandemisi Konjonktüründe Dünyanın En Güçlü Pasaportları



Kaynak: Passport Index

Pasaport gücünde bozulan bu ezberlere paralel olarak sadece gelişmekte olan ülkelerden değil, gelişmiş ülkelerden de ikinci bir pasaport talebi gelmeye başladı. Örneğin; Henley & Partners verilerine göre pandeminin en çetin günlerinde ABD'den ikinci pasaport aramaları 2019'un aynı dönemine %235 artış gösterirken, Kanada'dan %74, Birleşik Krallık'tan ise %38'lik bir artış söz konusuydu.

Gelişmiş Ülkelerde Covid-19 Pandemisi Esnasında CBI ile İlgili Sorgulamalardaki Artış (2020)

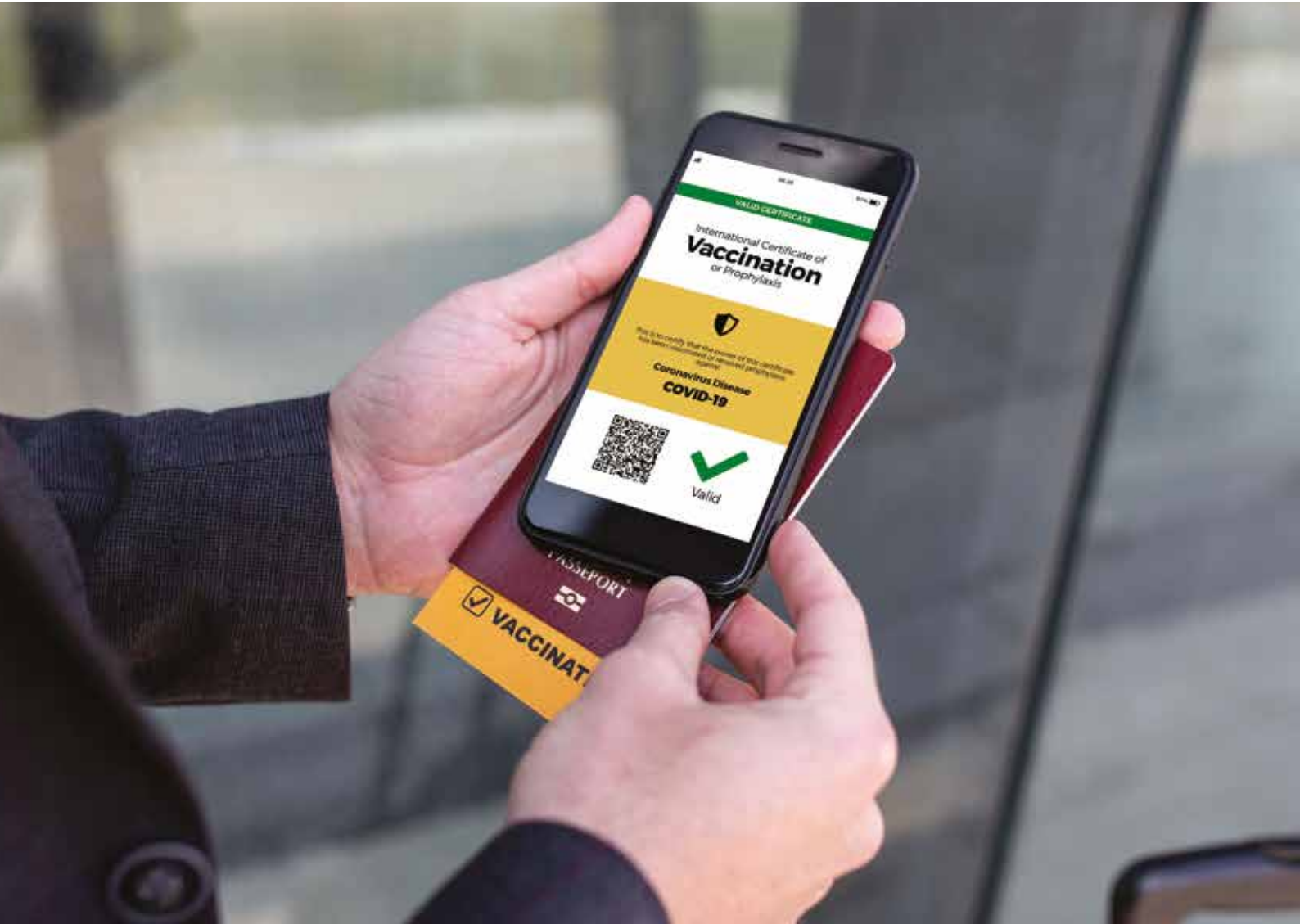


Kaynak: Henley&Partners

SALGIN CBI VE RBI PROGRAMLARINA NASIL YANSIDI?

Covid-19 sürecinde CBI ve RBI programlarına olan talebi şekillendiren faktörleri şöyle sıralamak mümkün:

- Turizm gelirleri zayıflayan ülkelerin vatandaşlık programlarına ağırlık vermesi ve bu sayede ekonomilerini ayakta tutmaya çalışması. Solimano (2020), özellikle 2008-2009 krizinden sonra can suyu sağlayan bu girişimlerin, Covid-19 kriziyle birlikte ihtiyaç duyulan dış finansman kaynağını yeniden sağlayabileceklerinin açık olduğunu söylüyor.
- Gelişmiş ülke para birimlerinin, zayıflayan gelişmekte olan ülke ekonomilerinde satın alma gücünün artması.
- Seyahat etmeden vatandaşlık programlarının yaygınlaşması ve dijital vatandaşlık uygulamalarına olan eğilimde artış. (Özellikle St. Lucia, Dominik, Antigua, Grenada, St. Kittsand Nevis, Vanuatu, Portekiz, Yunanistan örnekleri)
- Küçük ada ülkelerinin salgınla daha iyi baş edebilmesinin, HNWİ'ler nezdinde güvenli liman algısı uyandırması.
- Gelişmiş ülkelerdeki Covid-19 kısıtlamalarına karşı yatırımcı programlarının sağladığı muafiyet.
- Küresel krizi fırsata çevirmek isteyen HNWİ'lerin küresel hareketlilik, volatilité yönetimi ve yatırım çeşitlendirme taleplerinin artması.
- Covid-19'un yüksek gelirli kişilere bile sınırları kapatması ve yabancı bir ülkede kalıcı bir statüye sahip olma motivasyonu.
- Covid-19'un yanı sıra Hong Kong'daki huzursuzluk ve Güneydoğu Asya'daki çevresel baskılar.
- Dijitalleşme ile birlikte uzaktan çalışma ve eğitim imkanlarının artması ile menşe ülkedeki işlerin ve çocukların eğitiminin yürütülebilmesi önemli bir unsur oldu. Örneğin; Barbados ve Bermuda, yatırımcılara 12 aylık çalışma vizesi ile uzaktan çalışmaları için teşvikler sunmaya başladı.



BÖLÜM 2

DÜNYADA CBI VE RBI PROGRAMLARI

TARİHÇESİ

Yatırım yoluyla ikamet programının (RBI) geçmişi her ne kadar 1980'li yıllara uzansa da, yatırım yoluyla vatandaşlık (CBI) programlarının tam anlamıyla literatüre girmesi aslında 2010'lu yıllara dayanıyor. Kanada'nın 1986'da başlattığı Federal Göçmen Yatırımcı Programı bir mihenk taşı niteliğinde. St. Kitts & Nevis 1984 yılında, Avusturya ise 1985 yılında programlarını başlatarak bu alanda en erken adım atan ülkeler oldu. Belize'nin 1985'te başlayan programı 2002'de kapanırken, İrlanda'nın 1988'de başlattığı Ekonomik Vatandaşlık Programı ise 1998'de sona erdirildi.

1990 yılında ABD'nin aynı yolu izleyen EB-5 vizesi ve yine aynı yıllarda Birleşik Krallık'ın 1'inci Kademe Yatırım Programı (Tier 1) diğer öncü programlardı. 1993 yılında Dominik, 2009'da da Bulgaristan bu süreçte akıma katıldı. Dünya üzerindeki yatırımcı göç programlarının yarısından fazlası 2000 yılından sonra inşa edildi.

Dünyadaki göç programlarına bakıldığında İngiltere modeli ise göç olgusuna kalkınma rolü vererek ilk kez farklı bir boyut getirdi. Göç üzerine bir kalkınma modeli kurgulayan İngiliz Milletler Topluluğu ülkelerinin bu kapsamda geniş topraklara yerleşip bu toprakları işleyen göçmenlerle kurulması ve ihtiyaca özel göçmen programlarını da ilk uygulayan ülkeler olması dikkat çekiyor. GİGDER Araştırma ve Yayınlar Komitesi'nin yayınladığı 'İngiltere Rekabet İncelemesi: İngiltere Ne Yapıyor?' başlıklı 2'nci kitap da bu noktada önemli verilere işaret ediyor. Araştırma, dünya gayrimenkul ihracatından aldığı 45 milyar dolar pay ile başlı başına büyük bir gelir kalemi yaratan İngiltere'nin doğrudan yabancı yatırımı artırmak amacıyla her yatırımcının amacına göre özelleştirilmiş detaylı göç programları uygulayarak bu alanda örnek olduğunu göstermekle birlikte İngiltere'nin vize programlarını da detaylı inceliyor. Araştırma bu noktada iyi eğitilmiş ve akıllı insan gücü için beyin göçünü tetikleyen eğitim vizesi, sermaye akışını artıran yatırımcı vizesi ve çalışma vizesi gibi pek çok farklı vize çeşidinin bulunduğunu ortaya koyuyor.

DÖNÜM NOKTASI 2008 FINANS KRİZİ

RBI ve CBI programlarında dönümü noktasını ise 2008 yılında başlayan küresel finans krizi oluşturdu. Küresel finans krizi nedeniyle gayrimenkul ve turizm sektörlerinde hatırı sayılır derecede gelir kaybı yaşayan ülkeler, gayrimenkul alımı ya da ticari yatırım karşılığında kapılarını yüksek gelirli kişilere açmaya başladı. 2011 yılında ise bu programların sayısında tam anlamıyla bir patlama yaşandı. 2002 yılında Güney Kıbrıs, 2012 yılında Portekiz, 2013 yılında Antigua & Barbuda ve Grenada, 2013-2014 yıllarında da İspanya, Yunanistan ve Malta programa katıldı. Daha sonra 2016'da St. Lucia, 2017'de Vanuatu, 2018'de Ürdün ve 2019 yılında da Karadağ programa katılan diğer ülkeler oldu. Türkiye ise 2017 yılında Türkiye de kendi 'yatırım yoluyla vatandaşlık' programını başlattı.

ASYA VE AFRİKA'DAN YATIRIMCI İLGİSİ BÜYÜK

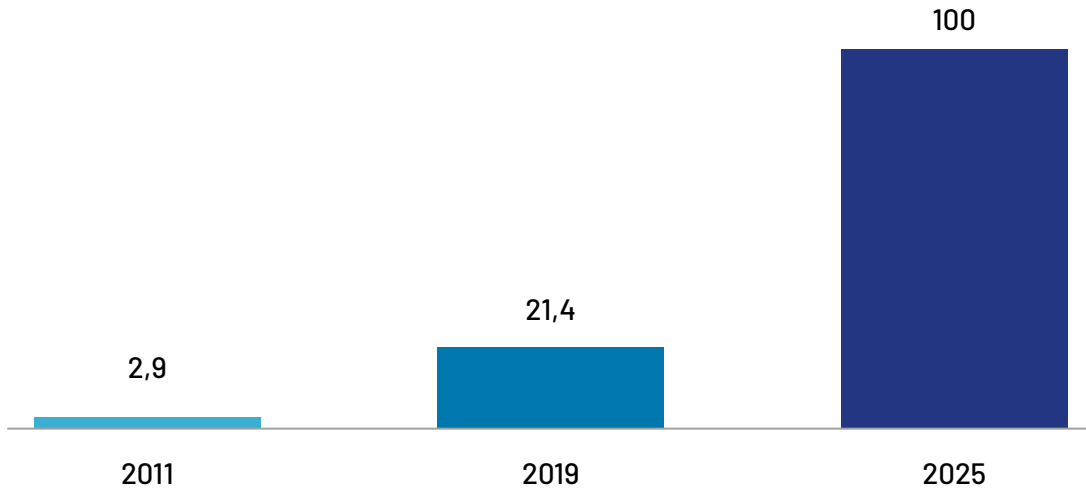
İlgili programların birinci düzey müşterileri; küresel hareketlilik, eğitim, küresel varlık çeşitliliği, kişisel güvenlik ve ilgili ülkenin pasaportuyla vizesiz seyahat eğilimi olan aynı zamanda ailelerinde önemli bir servete sahip Güneydoğu Asya, Hindistan, Çin veya Ortadoğu'dan yatırımcılar oldu. Furyaya bir süre sonra Afrikalı iş insanları katıldı. Bunlar, kendi ülkelerinden göç etmeyi planlayan ve bir daha geri dönmeyi düşünmeyen insanlar değildi.



ENDÜSTRİNİN KÜRESEL PROFİLİ

Küresel hareketlilik ile 2010 yılından sonra adeta patlama yapan CBI ve RBI programları, gerçek anlamıyla bir endüstriye dönüştü. Dünyada yatırımcı göçü hareketliliğinin referans platformlarından Investment Migration Insider (IMI) verilerine göre; 2019 yılında 41 binden fazla tahmini onaylanmış yatırımcı geçiş başvurusu kayıt altına alındı. Bu başvurular aracılığıyla oluşan değer ise 21,4 milyar dolar olarak tahmin ediliyor. Bir diğer deyişle, bu niş pazar her 3 yılda bir ikiye katlanmış olacak. Nitekim, 2011-2017 yılları arasında yatırım göçü programlarından elde edilen gelir üç kattan fazla arttı. Bu yıllık %23'lük bir büyümeye işaret ediyor. Pazarın her yıl kaydettiği bu büyüme eğilimini 2025'e kadar sürdüreceği belirtiliyor. Alanın uluslararası otoritelerine göre geride bıraktığımız 20 yıl sonunda 'göç eden yatırımcılar' kendi başlarına bir varlık sınıfı haline geldi.

Dünya Yatırım Göçü Pazarının Büyüklüğü ve Projeksiyonu (2011-2025)



Kaynak: IMI

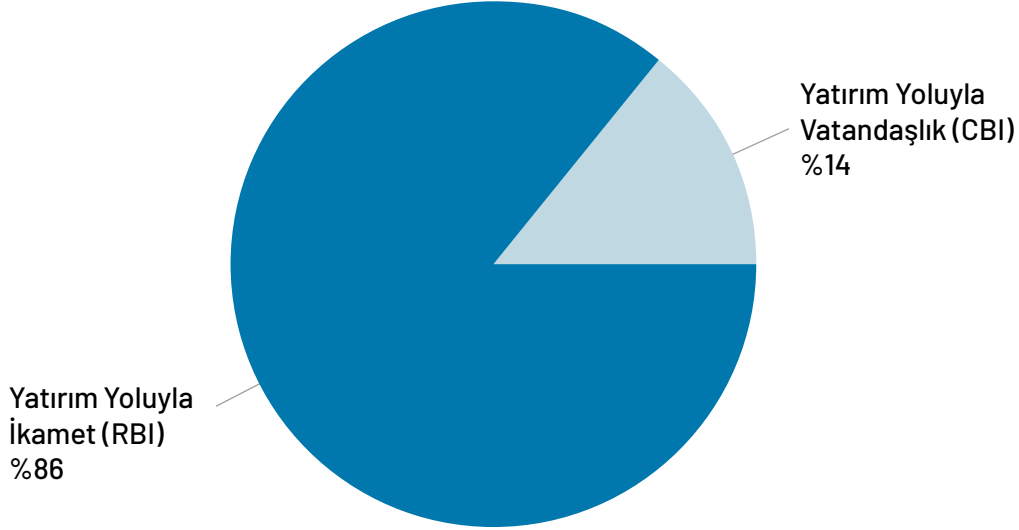
2019



PASTANIN EN BÜYÜK DİLİMİ RBI

Bu programlara katılmak için hedef ülkede ticari bir bankaya para yatırmak, kayıtlı şirketlerin hisse senetlerini satın almak, bir fona yatırım yapmak, devlet tahvillerini satın almak, belirli bir düzeyde istihdam yaratan iş yatırımları yapmak ve özellikle gayrimenkul edinmek seçenekler arasında yer alıyor. Pazarın %86'sını yatırım yoluyla ikamet (RBI) kategorisi oluştururken, %14'lük kısmı ise yatırım yoluyla vatandaşlık (CBI) kategorisinden kaynaklanıyor.

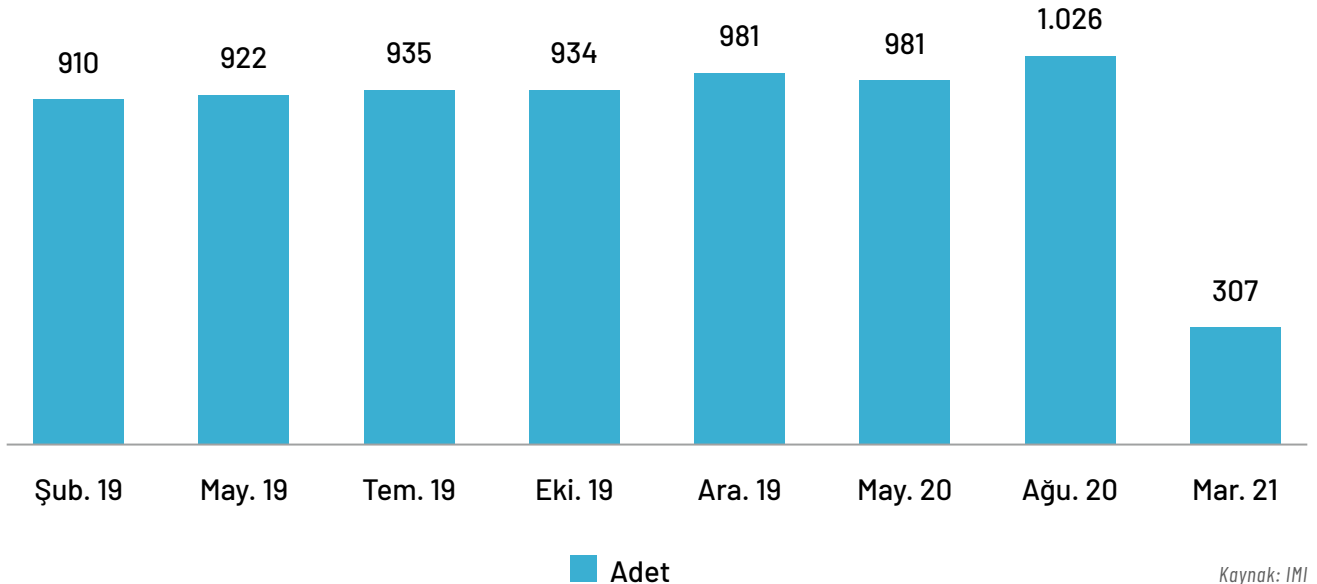
Küresel Yatırım Göçü Pazarının Kategorilere Göre Dağılımı (2019)



Kaynak: IMI

2020 yılında ilk kez uluslararası akredite CBI acentelerinin sayısının 1.026'ya ulaşması, sektöre küresel düzeyde artan taleple ilgili önemli bir ipucu sunuyor. Mart 2021 itibarıyla sektörde faaliyet gösteren acentelerin sayısının 307'ye kadar gerilemesinin arkasında ise Güney Kıbrıs CBI programının kapatılması, Malta'da akreditasyon prosedürlerinde en başa dönülmesi ve ada ülkeleri kaynaklı düşüşler yatıyor. Ancak önümüzdeki dönemde yeniden bir hareketlenmenin kaçınılmaz olduğu görülüyor.

Küresel Akredite CBI Acentelerinin Sayısının Gelişimi (2019-2021)



Kaynak: IMI

ÜLKELER NEDEN GÖÇ PROGRAMLARI SUNUYOR?

Ülkeler, sınır aşırı yatırımcı hareketliliğini cezbetmek için geliştirdikleri RBI ve CBI programları sayesinde ciddi bir döviz girdisi sağlarken, ulusal iş ortamları ve istihdam piyasası canlanıyor ve inovasyon ekosistemleri güçleniyor. Bu programların sacayağı niteliğindeki enstrümanların başında da gayrimenkul yatırımları geliyor. Minimum gayrimenkul yatırımı yapan kaynak ülkedeki bir yabancı yatırımcı, hedef ülkede ikamet ya da vatandaşlık elde etme imkanına kavuşuyor.

DEĞER TAKASI VE KAZAN-KAZAN YAKLAŞIMI ESAS

Geleneksel yurttaşlık kavramının boyut değiştirdiği bu dönemde Covid-19'un dijital geleceği daha erkene çekmesiyle, yerleşiklik kavramı tartışmaya açılmış durumda. Bu doğrultuda, bir zamanlar gizli olan bir başka ülkenin vatandaşlığını elde etme süreci, artık şeffaf ve kamuya açık kurumsallaşmış bir profesyonel hizmetler endüstrisine dönmüş durumda. 'Doğulan ülkenin kader olduğu' felsefesi radikal bir şekilde tartışmaya açılıyor ve üyelik usulü vatandaşlık programlarına ilgi artıyor. Bu durum, masanın her iki yanında bulunanlar için bir kazan & kazan yaklaşımı olarak kabul ediliyor. Devletler elde ettikleri gelirleri altyapının, istihdam ortamının, eğitim ve sağlığın geliştirilmesi için kullanırken, girişimci ise alternatiflere sahip olabiliyor. Bu girişim, bir egemen özsermaye ile kaynak arayan ülke arasında bir 'değer takası' olarak nitelendiriliyor.

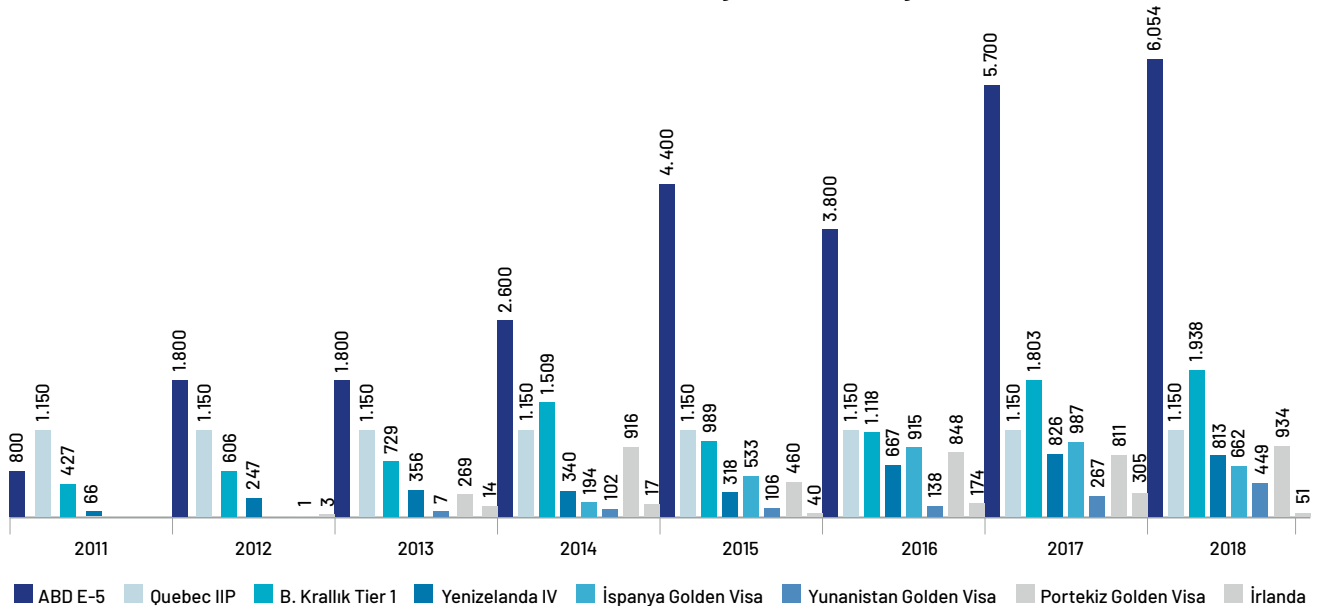
Ancak dünyada deniz aşırı yatırım yapabilecek kişilerin birçok seçeneği var ve 'hedef ülkeler' açısından oldukça rekabetçi bir peyzaj ve elbette büyük bir pasta söz konusu. Dolayısıyla cazibe merkezine dönüşebilmenin yolu, inovatif vatandaşlık programları kurgulamaktan geçiyor.

CBI VE RBI ENDÜSTRİSİNİN EKONOMİK BOYUTU

Her iki kategori de devletler açısından büyük bir gelir kapısı oluşturuyor. Yatırım yoluyla ikamet (RBI) programları sayesinde ABD 2018 yılında 6 milyar dolardan fazla gelir elde ederken, Birleşik Krallık'ın Tier I programı ile bu gelir 1,94 milyar dolar, Kanada'nın Quebec IIP programında ise 1,15 milyar dolar seviyelerinde izlenebiliyor. İrlanda yatırımcı göçü programları aracılığıyla 2017'de 305 milyon dolar, Letonya ise 134 milyon dolar gelir elde etmiş durumda.

2019 yılında ise Antigua & Barbuda'nın CBI programı 36,8 milyon dolarlık bir gelir sağlarken, CBI gelirlerinin GSYİH'ye oranı her ülke için farklı sonuçlar üretiyor. Örneğin Malta'da %4, Güney Kıbrıs'ta %5'ken; St. Kitts & Nevis'te GSYİH'nin %15'i, Dominika'da ise %18'ine kadar ulaşabiliyor. Kamunun gelirlerindeki pay itibarıyla ise ada devletlerinde %30'un üzerinde bir oran söz konusu. Örneğin geçtiğimiz yıllarda Dominika'da bu oran %40'a yaklaşıyordu.

Yıllara Göre Ülkelerin Gelirleri: Yatırım Yoluyla İkamet, Milyon \$ (2011 - 2018)



ADA ÜLKELERİ YATIRIMCI GÖÇÜ AÇISINDAN ÇOK KRİTİK

Karayipler ve Okyanusya'da yer alan eski Birleşik Krallık sömürgeleri olan ada ülkeleri (Vanuatu, Antigua Barbuda, Saint Lucia, Grenada, St. Kitts & Nevis, Dominika, vb.) yatırımcı göçü açısından kritik öneme sahip. Örneğin; Vanuatu pasaportuna sahip yabancı yatırımcıların çoğu ülkeye adını bile atmıyor. Bunun yerine Hong Kong merkezli bir şirketin yurt dışındaki ofislerine vatandaşlık başvurusu yapıyorlar. Başvuru ve sonuç alma süreci çok hızlı ilerlerken, yaklaşık olarak 30 günde işlemler tamamlanabiliyor. Ancak Vanuatu'nun yolsuzlukla ünlü olduğu konusunda uluslararası otoritelerin uyarıları mümkün. Bu durum başta kendilerini ülkelerinde güvende hissetmeyen Çinli milyonerler açısından caydırıcı etkiye sahip değil. Hong Kong televizyon kanallarında, Vanuatu vatandaşlığını teşvik eden TV reklamları yayınlanıyor. Masanın diğer tarafından yer alan Vanuatulular ise meseleye küresel ölçekte bakmak gerektiğini, doğal kaynakları olmadığını ve Vanuatu'nun pasaport satarak ciddi bir gelire (ülke gelirinin %30'u) sahip olduğunu ifade ediyor.

CBI VE RBI PROGRAMLARININ AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI

AVANTAJLAR

GÜVENLİK TEHDİTLERİNDEN KAÇIŞ

Çifte vatandaşlığa sahip bireylerin elde ettiği başlıca faydalardan biri, kaynak ülkede siyasi huzursuzluk ya da ekonomik kargaşa olması durumunda hedef ülkeye doğru kolayca hareket etme özgürlüğüdür. Şayet anavatanında siyasi konjonktür çok değişken hatta tehditkarsa, bireylerin veya ailelerinin yaşamını daha güvenli bir ortama tahliye etmek ve yeniden hayat kurmak çok zor olmayacaktır. Karmaşıklık giderildiğinde ise şartlar müsaitse kendi ülkelerine dönmeleri mümkün olacaktır.

DAHA FAZLA FAYDA PROGRAMINA ERİŞİM

Çifte vatandaşlık/oturma hakkı programları sayesinde sağlık, eğitim, güvenlik ve ulaşım gibi alanlarda yeni seçeneklere kavuşmak ve yaşam kalitesini artırmak mümkün. Aynı zamanda mali durumu stratejik olarak daha iyi yönetme imkanı da gündeme gelecektir.

FARKLI PARA BİRİMİNİN GETİRECEĞİ DEĞER

Para birimlerindeki farklar, bazen büyük ödüller anlamına gelebilir. Yatırımcının kendi ülkesinde kazandığı para, vatandaşı olunan/oturulan ülkede daha güçlü bir satın alma gücüne sahip olmasına imkan tanıyabilir. Bu fark sayesinde serveti artırmak ve finansmanı daha da güçlendirmek mümkün olduğu gibi, daha fazla yatırım getirisi sağlayacak varlıklar da edinilebilir.

İŞLETME İÇİN YENİ PAZARLARA AÇILMA FIRSATI

Göçmen yatırımcı eğer bir işletme sahibiyse, kurumsal faaliyetlerini farklı bir ülkenin sunduğu vatandaşlık ya da oturma programlarıyla çok daha kolay genişletebilir ya da sıfırdan kurabilir. Yabancı bir yatırımcı olarak sınıflandırılmak yerine halihazırda vatandaş statüsüne sahip olması, çok daha az bürokratik prosedürle muhatap olmasına imkan tanıyacaktır. Bu sayede yeni potansiyel müşteriler ve pazarlara ulaşarak satışlarını artırabilir, tekliflerini çeşitlendirebilir, operasyonlarını iyileştirebilir ve operasyon maliyetlerini düşürüp kârını artırabilir.

VERGİ İNDİRİMLERİ VE MUAFİYET

Yatırım yoluyla vatandaşlık sayesinde vergi indirimleri de gündeme geliyor. Örneğin göçmen yatırımcı bir Karayip ülkesinde ikinci bir vatandaşlığa sahip olup vergi mukimi olmayı seçerse, daha düşük vergi oranlarından yararlanabiliyor. Dünyadaki çoğu ülkede vergiye tabi olmak için o ülkede 185 gün ve üzeri ikamet edilmesi gerekmektedir. Vergiye tabi olmamak için, hiçbir ülkede yılda 185 gün geçirmeyen ve 3 farklı ülkede yaşayan yüksek varlıklı bireyler mevcuttur.

İKLİM KALİTESİ

Bugün hava şartları zorlu ya da pek de elverişli sayılmayacak ülkelerdeki yatırımcılar, yılın çok daha fazla gününün güneşli olduğu, sahil şeridine erişimi mümkün kılan ülkelerde yatırım yoluyla oturma ve vatandaşlık elde etmeye yöneliyor. Özellikle Covid-19 konjonktüründe dijitalleşmenin sağladığı uzaktan çalışma imkanları ile gelişmiş ülkelerdeki yatırımcılar, iklim avantajına sahip ülkelerde yılı geçirme avantajına sahip. Yeni dünyada satın alma gücünün daha yüksek olduğu, güzel iklime sahip bir ülkede, sahil kenarında bir evden çalışarak yaşam kalitesini yükseltme fırsatı, dijital göçmenliği cezbeden önemli unsurlardan biri.

DÜNYAYA DAHA GENİŞ BİR PERSPEKTİFTEN BAKMAK

Yabancı bir ülkede oturma ya da vatandaşlık, farklı kültürler ve sosyal dinamikler hakkında daha iyi bir bakış açısı sağlar. Yeni bir dil öğrenmek, becerileri geliştirmek ve yeni arkadaşlar edinmek çok önemli kazanımlar olacaktır.

DEZAVANTAJLAR

DOĞRU ÜLKEYİ SEÇMEK

Doğru ülkeyi seçmek, bir göçmen yatırımcı için en zor karar olabilir. Bu noktada kültürel-sosyal uyum, iklim, yaşamın finansmanı, vize muafiyetleri, çifte vatandaşlığa imkan tanıma (Örneğin; Çin, Singapur, Hindistan) gibi birçok parametre devreye giriyor. Diğer yandan, başvuru sahiplerinin birçoğu yeni bir ülkeyi ziyaret etmek ya da taşınmak istemezler. Bazı programlar şeffaftır, bazıları ise değildir. Bu da bürokratik olarak kolaylaştırıcı programlara yönelmeyi teşvik eder.

MALİYETLERDEKİ BELİRSİZLİK

Özellikle CBI programlarında fiyatlar arasında birtakım farklılıklar söz konusu. Türkiye 400 bin dolarlık bir konut yatırıma vatandaşlık verirken, Malta, Güney Kıbrıs ya da Birleşik Krallık'ta çok daha farklı ve yüksek fiyatlar gündeme geliyor. Diğer yandan, Karayip ülkelerinde ise 100 bin dolardan başlayan uygun fiyatların olduğu da biliniyor. Ancak çoğu zaman, %30-40 daha fazla maliyetler yatırımcıları bekliyor.

ÇİFTE VERGİLENDİRME

Çoğu zaman gerek menşe ülke gerekse hedef ülkede vergilendirmeye tabi tutulmak yaygın bir yaklaşım. Dolayısıyla, bu durum beraberinde beklenmeyen gelir kayıplarını getirebilir.

MENŞE ÜLKE İLE KAYNAK ÜLKE KANUNLARININ ÇATIŞACAĞI DURUMLAR

İki ülkede vatandaşlığı olan bir birey, çeşitli durumlarda kanunların çatışmasıyla karşı karşıya kalabilir. Kişiler, evlat edinmeden miras kavramına kadar geniş bir yelpazede karşılarına çıkabilecek hukuki açmazların içerisine düşebilirler.

BÜROKRATİK SORUNLAR

Yatırım yoluyla oturma ya da vatandaşlık almak, maliyetli, uzun çaba ve zaman gerektiren bir girişimdir. Çoğu zaman vatandaşlık onay süresi; 2-4 ay sürer. Adli sicil, sağlık, referans belgeleri sunmak gerekir. Bu süreci bireysel olarak yönetmek yorucu olacağı gibi, danışmanlık hizmetlerine başvurmak yüksek maliyetleri ya da güven sorunlarını beraberinde getirebilir.

DOLANDIRICILIK

Pazarın bir kısmı 'grı' diye tabir edilen bir evrene karşılık gelirken, ucuz fiyata satılan pasaportlar genellikle sahtedir. Hükümetler, yatırım programlarında indirim ya da kampanya yapmaz. Sadece özel durumlarda böyle bir

eğilim geçerli. Örneğin; Karayipler'deki kasırgada, ülkelerin pasaport fiyatlarını %50 düşürdüğü biliniyor. Ancak dünyanın çeşitli ülkelerinden birçok insanın dolandırıcılık ağlarına yakalanmaktan korkmaması da bu pazara dair ilginç bir anekdot.

GAYRİMENKUL SEKTÖRÜNDEKİ RİSKLER

Başta kârlı gözüken bir gayrimenkul yatırımı ya da şirket hissesi, kısa sürede kâra dönüşmeyebilir. Elden çıkartmak güçleşebilir. Bu nedenle bazı pasaport yatırımcıları, gayrimenkul yerine bankaya nakit yatırma ve fonlar gibi finansal ürünlerle CBI ve RBI yolunu seçebiliyor.

KAYITDIŞI EKONOMİ

Offshore mevduatların küresel GSYİH'nin yaklaşık %10'unu oluşturduğu düşünülüyor ki, bu oran çok büyük bir miktar ve vergiden muaf tutuluyor. Birçok kayıtdışı mevduat sahibinin vatandaşlık için bu ülkelere yönelmesi, kayıtdışı ekonomiyi besleyen bir unsur olarak karşımıza çıkıyor.

VATANDAŞI OLUNAN ÜLKEYLE BAĞLANTI KURULMAMASI

Son yıllarda vatandaşlık ve oturma programlarına yönelik temel eleştiriler, yatırım yoluyla vatandaşlık elde eden kişilerin, gerçek bağlantı kriterlerini karşılamadığı, o ülkeyi ziyaret etmediği, orada yaşamadığı, hatta ülkenin kalkınmasına katkı sağlamadığı yönünde. Bu kişiler, o ülkenin ekonomisi, kültürü ve tarihi hakkında bilgi sahibi olmadığı gibi, hedef ülkenin haritada nerede olduğunu dahi gösteremeyebiliyor.

DOĞABİLECEK İPTALLER

Yatırım yoluyla kazanılan vatandaşlıkların bazıları; dolandırıcılık, gizleme veya başka bir ülkede 1 yıldan fazla hapis cezası nedeniyle iptal edilebilir. Çifte vatandaş olunmadığında, bu durum kişiyi vatansız (hukuki ifadeyle haymatlos) kılabilir.

KONUT PİYASASINA OLASI NEGATİF ETKİLER

İlgili programların yerel gayrimenkul piyasasında fiyatları talep artışı nedeniyle yükselttiği, yerel sakinleri şehir merkezlerindeki yerlerinden ettiği ile ilgili şikayetler devam ediyor.



BÖLÜM 3

ÜLKE ÜLKE CBI VE RBI PROGRAMLARI

3. BÖLÜM GİRİŞ

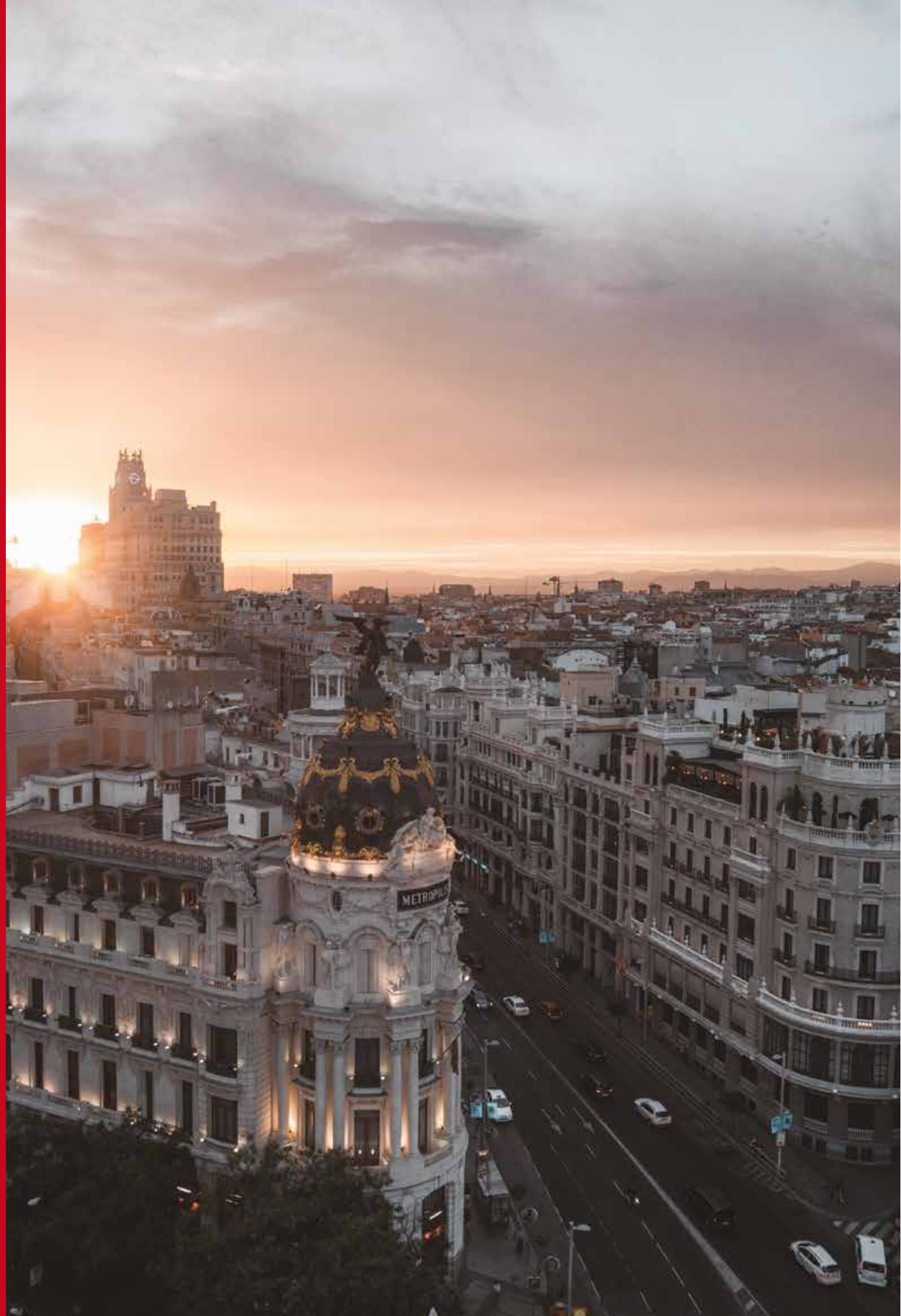
Dünyada CBI ve RBI programlarını uygulayan belli başlı ülkelerin kapsamlı olarak ele alındığı bu bölümde, ülkeler Türkiye ile olan rekabet ilişkisine göre iki bölümde incelendi.

Türkiye'nin Akdeniz çanağında benzer coğrafi ve iklimsel özellikleri paylaştığı, uluslararası yabancıya satış piyasasında da Türkiye'nin doğrudan rakipleri olan ülkeler İspanya, Portekiz, Yunanistan, Güney Kıbrıs, Malta ve Karadağ olarak sınıflandırılıyor. '**Geleneksel ve gayrimenkul odaklı rakipler**' olarak adlandırılan bu ülkeler, 2010'ların başından bu yana merkezine gayrimenkul yatırımını koyan Golden Visa programları uyguluyor. Bu ülkelerin programlarından nasıl faydalandıklarına odaklanılması ve karşılaştırmalı bir analize gidilmesi Türkiye'nin doğrudan rakipleri olmaları dolayısıyla güçlü bir veri seti oluşturuyor.

İkinci grupta programlarının ele alındığı ve dolaylı yönden Türkiye'nin rakibi olan ülkeler ise 'geniş çapta yatırım programları' geliştirmeleri nedeniyle 'Yenilikçi rakipler' olarak adlandırıldı. Bu gruptaki ülkeler merkezinde gayrimenkul yatırım enstrümanı bulunmayan ancak dolaylı olarak gayrimenkul yatırımlarını teşvik eden, aynı zamanda ilgili programları en erken tasarlayıp en cazip konuma yükseltmiş ülkeler olarak dikkati çekiyor. ABD, Birleşik Krallık, İrlanda, Hollanda olarak sıralanan bu ülkelere, son dönemde e-ikamet programı ile ön plana çıkan Estonya da eklendi.

Yatırım yoluyla vatandaşlık ve ikamet programlarının detaylı olarak ele alındığı bu iki grupta, her ülkeye ait verilerin sonunda o programın ülke yararına olan en çarpıcı noktalarına da özet olarak değinildi.





İSPANYA (ESPANA)

Avrupa Birliği Üyesi

- **Doğrudan Yabancı Yatırım:** 12,4 milyar dolar (2019)
- **Program Adı:** Golden Visa
- **Program Tipi:** RBI – İkamet Programı
- **Başlangıç Tarihi:** 2013

Nüfus: 47.35 milyon

GSMH: 1.21 trilyon dolar

Kişi başı gelir: 27 bin 360 dolar

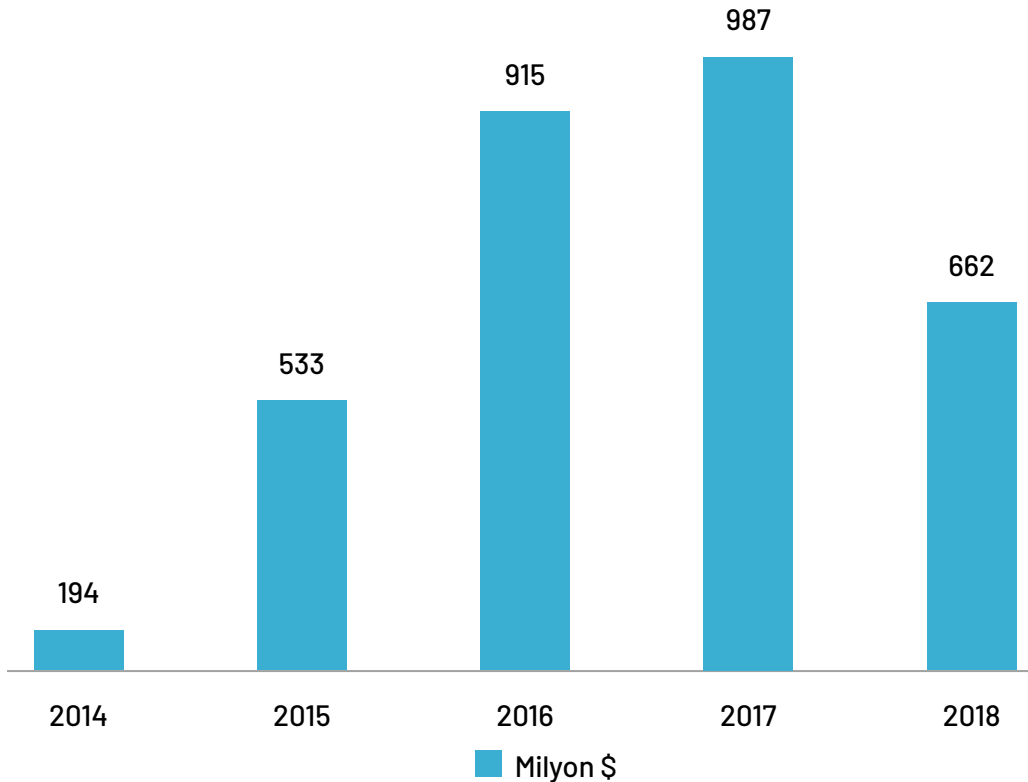


5 YILDA 3,49 MİLYAR EURO YATIRIM

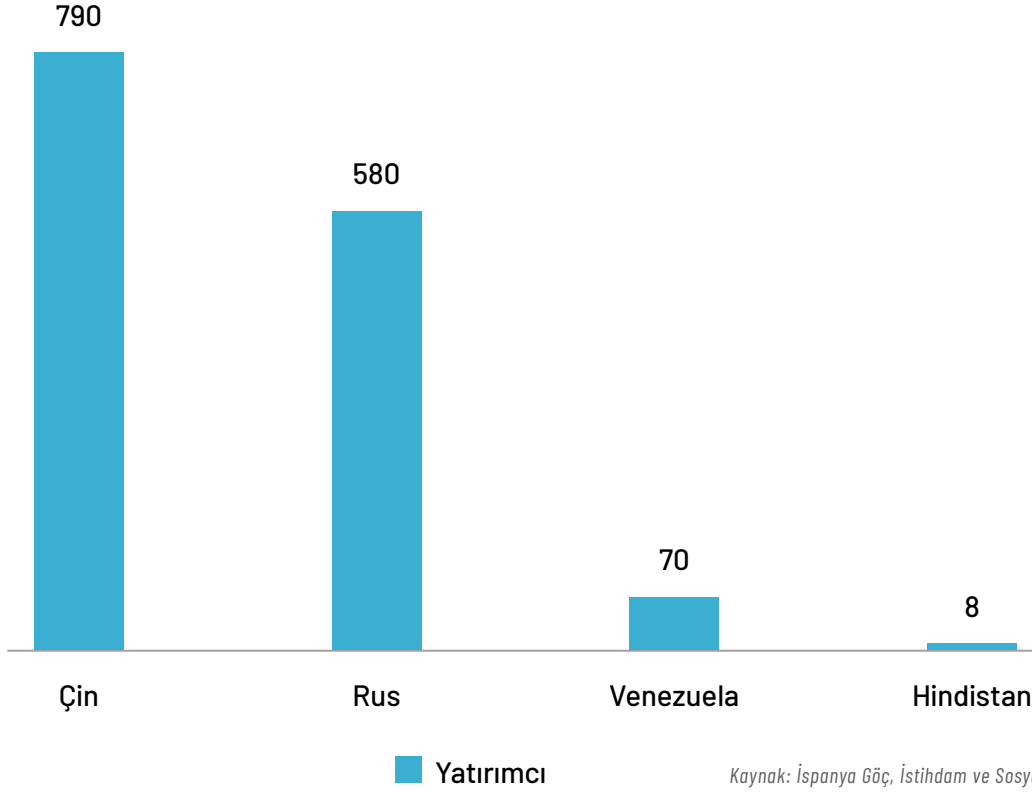
2008-2009 krizinin yaralarını sarmaya çalışan İspanya'nın Golden Visa programına ilişkin 14/2013 sayılı Kanun 27 Eylül 2013 tarihinde yürürlüğe girerken, ülkede önemli bir yatırım yapan göçmen yatırımcılara "ikamet izni" de sağlıyor. Kanun, girişimcileri ve onların uluslararasılaşmasını desteklemek amacıyla 25/2015 sayılı kanun ile değiştirildi.

Gayrimenkul yatırımı, banka mevduatı, tahvil yatırımı ve yatırım fonu, İspanya'nın yatırım kalemleri. Golden Visa programı aracılığıyla İspanya 2013-2018 yılları arasında 3,29 milyar dolar civarında yatırımı çekmeyi başardı. Bunların 2 milyar dolarından fazlası gayrimenkul yatırımı ile elde edildi.

Yıllara Göre İspanya'nın Golden Visa Programından Elde Ettiği Gelir (2014-2018)



Kaynak: IMI



2018 Yılında İspanya Golden Visa Programı Katılımcılarının Ülkelere Göre Dağılımı

Gayrimenkul yatırımında (konut, ofis, arsa, vb.) minimum maliyet 500 bin euro ve birden fazla gayrimenkul yatırımı yapılabilir. 500 bin euroyu aşan bir mülk ediniliyorsa, aşan tutarı ödemek için kredi ve finansman kullanılabilir. Ülkeye aşağıdaki kategorilerde yatırım yapan girişimciler ikamet hakkı elde edebilir.

İspanya Golden Visa Programı Çerçevesi

Yatırım Kalemi	Minimum Tutar
Gayrimenkul Yatırım	500.000 € (5 yıl elde tutmak şartıyla)
Banka Mevduatı	1.000.000 €
Tahvil Yatırımı	2.000.000 €
Yatırım Fonu	1.000.000 €
Girişim	İş fırsatları sunacak, bilimsel/teknolojik yeniliğe katkıda bulunacak ve işin yapılacağı alanda sosyo-ekonomik etkiye sahip olacak bir işletmeye yatırım şartı

Kaynak: AGS Global Analizi



İspanya Golden Visa Programında Gayrimenkul Alımında Oluşabilecek Ek Maliyetler

Maliyet Kalemi	Yüzde/Tutar
Gayrimenkul Devir Vergisi	%4-11
Noter Ücreti	500 €/400 bin €'nın üzerinde %0,1
Gayrimenkul Kayıt	400-650 €
Alıcı (Gestoria) Maliyet	< 500 €
KDV (Yeni Mülkler için)	%10
Temsilci Ücreti	%3-4

Kaynak: Best Citizenships

DAİMİ İKAMET İÇİN 5 YIL İSTİYOR

Yatırımcılar İspanya dışında büyükelçilik üzerinden programa başvurursa 1 yıl, İspanya'da başvurur ise 2 yıl süreyle oturma izni elde edebiliyor. Oturma izinleri 2 yıl daha uzatılabilir. Ortalama 20 günde başvuru sonuçlandırılabilir. Bu süre de, AB'deki en kısa sürelerin başında geliyor. Ülke dışındaysanız her yenileme için İspanya'ya seyahat gerekiyor. Daimi ikamet için 5 yıl ülkede yaşamak gerekirken, İspanya vatandaşlığı için yılda en az 6 ay olmak üzere 10 yıl ülkede yaşamak (İspanyolca konuşan ülkeler için süre 3 yıla düştü) gerekiyor. AB dışından herkes temiz bir sabıka kaydı olması koşuluyla programa başvurabilir.

İspanya Golden Visa Programı Zaman Çizelgesi

Süre	Eylem
1-2 Ay	Hazırlık Süreci: En doğru yatırım opsiyonunun seçilmesi, Schengen vizesine başvuru. İspanya'yı ziyaret ve biyometrik data bildirimi
20 Gün	İspanyol yetkililerin başvuruyu incelemesi
2 Yıl	Oturum yenileme (Ülke dışındaysanız İspanya'ya seyahat)
10 Yıl	Vatandaşlık başvurusu imkanı

Kaynak: Global Citizen Solutions

Program sayesinde edinilen avantajlara bakmak gerekirse;

- Bu sayede Schengen bölgesinde özgürce seyahat edebilme (6 ay içinde 3 ay)
- İspanya'da yasal olarak yaşama ve çalışma
- Aile ve çocuklara ikamet izni
- Yüksek talep gören kârlı gayrimenkul yatırımı
- Düşük emlak fiyatları
- İspanya dışında ikamet edenler için vergi avantajı (%24)
- İspanya vatandaşlığı elde edilirse – dünyanın en güçlü pasaportlarından biri (199 ülkeye vizesiz erişim imkanı)

Tüm bu faktörler ilk aşamada vatandaşlıkla sonuçlanmasa da, İspanya Golden Visa programını bölgesinde en cazip programlardan birine dönüştürüyor.

Türkiye CBI programının kalitesinin yükseltilmesi açısından İspanya örneğinin bize sunduğu açılım alanları; kaliteli İspanya gayrimenkullerini ve RBI imkanını daha yüksek bir fiyattan yatırımcıya sunmaları (katma değer odaklı bakış) ve dinamik bürokrasi olarak sıralanıyor.



PORTEKİZ (PORTUGAL)

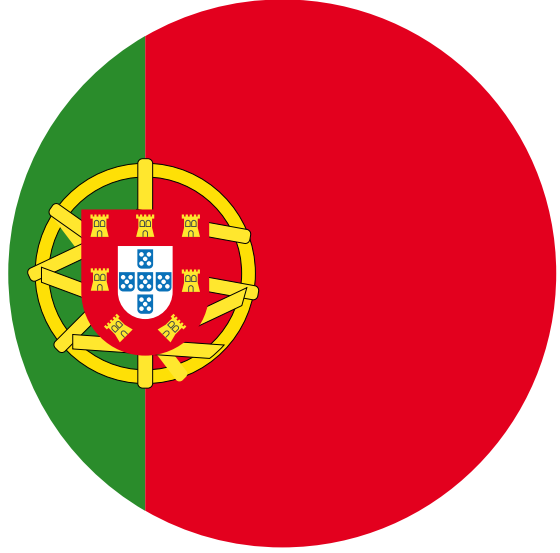
Avrupa Birliği Üyesi

- **Doğrudan Yabancı Yatırım:** 8,23 milyar dolar (2019)
- **Program Adı:** Golden Visa/ARI
- **Program Tipi:** RBI – İkamet Programı
- **Başlangıç Tarihi:** 2012

Nüfus: 10.3 milyon

GSMH: 228.53 milyar dolar

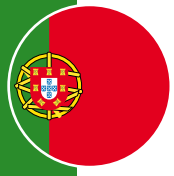
Kişi başı gelir: 21 bin 790 dolar



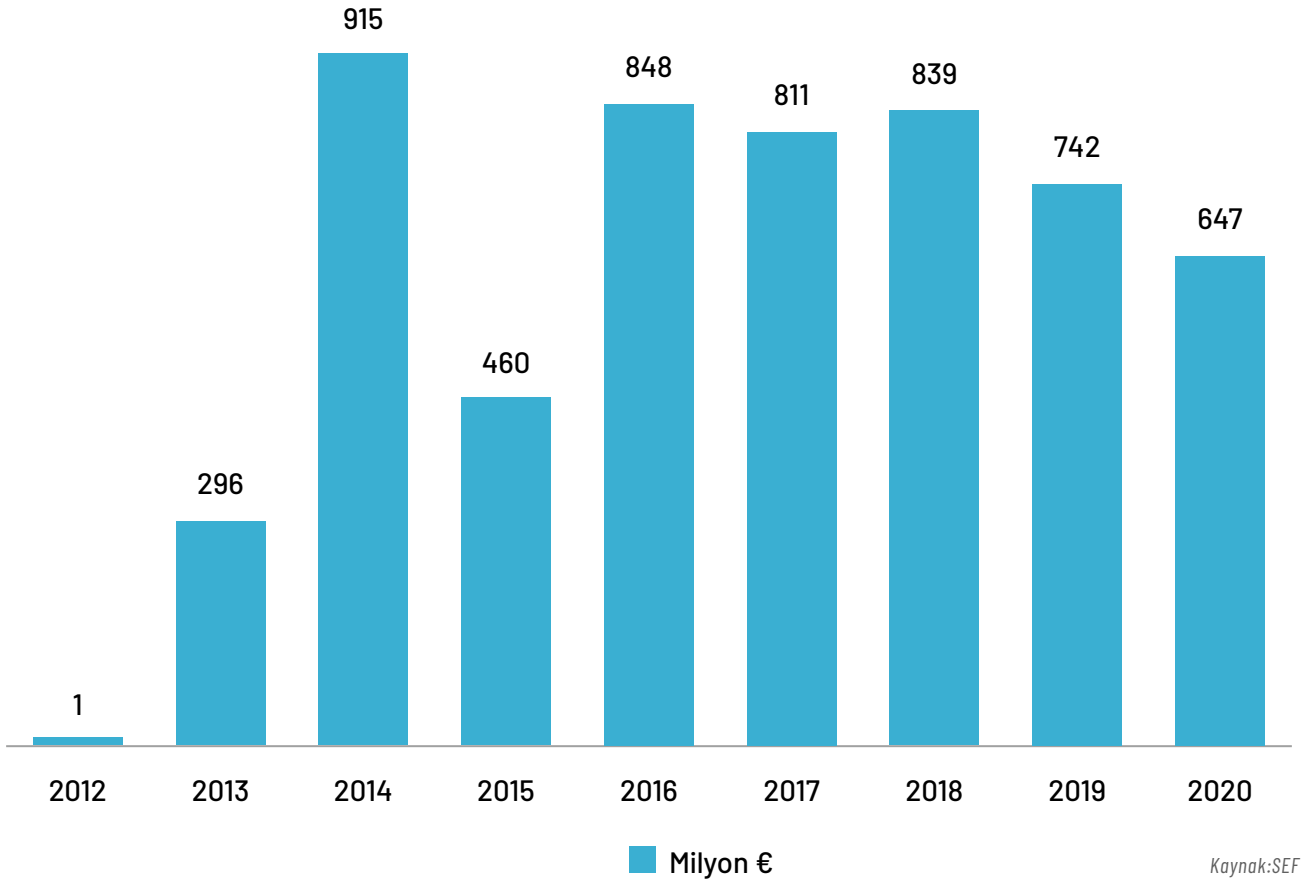
PROGRAM EKİM 2012'DE BAŞLADI

2008-2009 krizinden olumsuz etkilenen ülkelerden biri olarak mali kaynak yaratmak isteyen Portekiz, AB dışı üçüncü ülke vatandaşlarının gayrimenkul yatırımı veya ticari faaliyetler yoluyla oturma izni almaları için Ekim 2012'de Golden Visa/ARI programını başlattı. Program 5-6 yıl içerisinde Portekiz vatandaşlığına geçmek için tam bir yol haritası sunan dünyanın en popüler ve aynı zamanda AB içerisinde en etkin yönetilen yatırım programlarından birisi konumunda bulunuyor.

Ülkenin yatırım kalemleri ise şöyle sıralanıyor: Lizbon'da gayrimenkul yatırımı, düşük nüfus yoğunluğu olan bölgelerde gayrimenkul yatırımı, devlet tahvilleri, 5 yıl sonra iade elde edilebilir beş yıldız otel yatırımları... Ayrıca ulusal miras, sanat ve kültüre yatırım, 30 yaş üstü mülklere yatırım, sermaye transferi ve en az 10 istihdam yaratan bir işletme kurma da Portekiz'in diğer yatırım kalemlerinden. Golden Visa programı aracılığıyla Portekiz, 2012-2021 yılları arasında 5,67 milyar euroluk bir gelir elde etti. Bunun 5,13 milyar eurosu, yani %90'ı gayrimenkul alımlarından kaynaklandı. Golden Visa sayesinde Portekiz gayrimenkul sektörü altın çağını yaşadı ve gayrimenkul stoğu ciddi anlamda değerlendirildi.

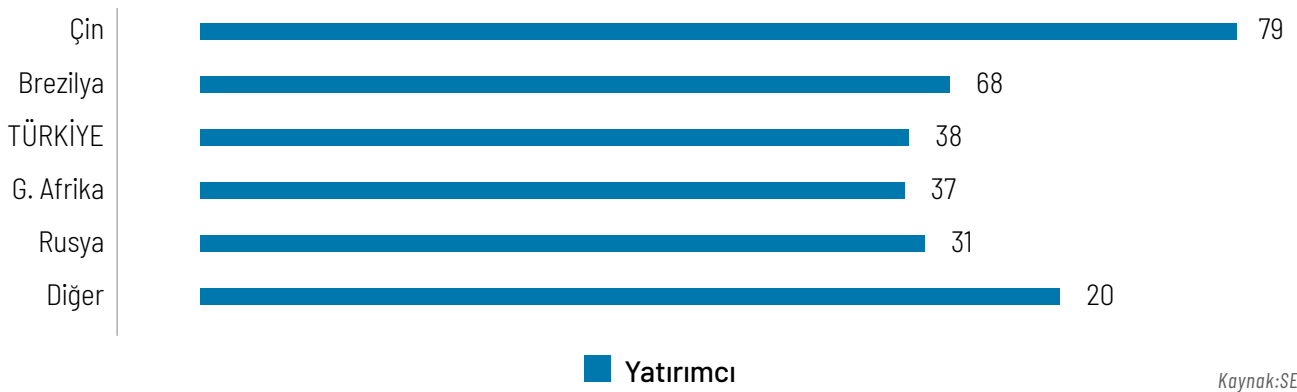


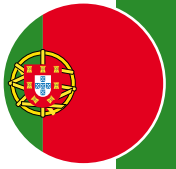
Yıllara Göre Portekiz Golden Visa Programı Kapsamında Elde Edilen Gelir (2012-2020)



Program hayata geçtiğinden beri 9 bin 444 yatırımcıya ev sahipliği yaptı. Yatırımcıların 16 bin 130 kişi olmak üzere aile üyeleri de programdan istifade etme şansına sahip oldu. Aynı periyotta 546 yatırımcı sermaye transferi yöntemiyle programın paydaşı oldu. 2012-2021 yılları arasında programa en çok ilgi gösteren yatırımcı kaynak ülkenin Çin olduğu görülürken, onu Brezilya, Türkiye ve Güney Afrika izliyor. Ocak 2021'den sonra İngiltere'nin AB'den ayrılmasıyla programın İngilizlere de açılmasının talep patlamasını beraberinde getirmesi bekleniyor.

Portekiz Golden Visa Programı Yatırımcılarının Kaynak Ükelere Göre Dağılımı (2012-2021)





YATIRIM ENSTRÜMANLARI MUHTELİF

Ülkede Golden Visa kapsamında sunulan yatırım enstrümanları oldukça çeşitli ve kapsamlı. Covid-19 konjonktüründe uygulaması ertelense de, 2021 Temmuz'undan itibaren hükümet 500 bin euro karşılığında satın alınan Lizbon, Porto ve Algavre'deki konut yatırımlarına izin veriyor. Bir diğer deyişle, **Portekiz Hükümeti bu bölgelerdeki doymuşluğu teşhis etti ve amacını, yatırım enstrümanlarını çeşitlendirmek, etki alanını kırsal alanlara yaymak ve programı sadece gayrimenkul odaklı bir içerikten soyutlamak olarak belirledi.**

Ayrıca 1 Ocak 2022'den itibaren yürürlüğe giren düzenlemeler ile gayrimenkul için asgari yatırım tutarı 500 bin euroya yükseltildi. Tahviller ve banka mevduatında ise bu meblağ 1,5 milyon euroya yükseldi.

Portekiz Golden Visa Programı Çerçevesi

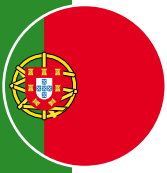
Yatırım Kalemi	Minimum Tutar
Gayrimenkul Yatırımı Lizbon, Porto ve Algavre'de Yeni Mülklere	500,000 € (Temmuz 2021'den sonra kısıtlandı)
Gayrimenkul Yatırımı Düşük Nüfusa Sahip Yerlerde	400,000 €
Gayrimenkul Yatırımı İkinci El	350,000 €
Gayrimenkul Rehabilitasyon Yatırımı (30 yaş üstü, düşük nüfusa sahip yerlerde)	280,000 €
Bilimsel & Teknolojik Fonlara Yatırım	350,000 €
Ulusal Miras, Sanat ve Kültüre Yatırım	250,000 €
Beş Yıldızlı Otel Geliştirmeleri	350,000 € (5 yıl sonra geri alınabilir)
Tahvil Yatırımı	1,000,000 € (1 Ocak 2022'den sonra 1,500,000 €)
Yatırım Fonu	350,000 €
Banka Mevduatı	1,000,000 € (1 Ocak 2022'den sonra 1,500,000 €)
Girişim	En az 10 istihdam yaratan bir işletme kurmak (En az 3 yıl süreyle) ya da en az 5 yaşında bir Portekiz şirketine 350,000 € yatırım

Kaynak: AGS Global Analizi

Portekiz Golden Visa Programında Gayrimenkul Alımında Oluşabilecek Ek Maliyetler

Maliyet Kalemi	Yüzde/Tutar
IMT (Taşınmaz Mal Devir Vergisi)	%16
IMI (Yıllık Belediye Vergisi)	%0,3-0,5 (Kentsel), %0,8 (Kırsal)
Damga Vergisi	%0,8
Avukat Ücreti	%1
Sermaye Kazancı Vergisi	%25 (Yeniden satılırsa)
KDV	%23 (Yeni gayrimenkul geliştirme)
Kira Geliri	%28
AIMI (Varlık Vergisi)	600 bin €'nin üzerindeki mülkler için %0,7, 1 milyon €'nin üzerinde %1

Kaynak: AGS Global Analizi



Başvurular onaylandıktan sonra yatırımcılara 500 bin euro üzerindeki yatırımları için 5 yıl geçerli kalıcı ikamet kartı verilmesi söz konusuyken, 500 bin euro altındaki yatırımlara 2 yıllık yenileme ile ikamet veriliyor. 5 yıl süre içerisinde Portekiz'e en az 4 seyahat gerekiyor. Ülkede 6 yıl yaşandığı takdirde Portekiz vatandaşlığına hak kazanılıyor ve AB dışından herkes temiz bir sabıka kaydı olması koşuluyla programa başvurabiliyor.

Portekiz Golden Visa/ARI Zaman Çizelgesi

Süre	Eylem
1. Ay	Belgelerin toplanması ve başvuru ücretiyle birlikte SEF'e (yetkili kurum) gönderilmesi
2. Ay	SEF'in belgeleri işleme aldığına dair onay vermesi
5. Ay	SEF'in başvuruyu onaylaması, başvuru sahibinin biyometriklerinin alınması için Portekiz'i ziyaret etmesi
6. Yıl	Vatandaşlığa hak kazanma

Program sayesinde edinilen avantajlar ise şöyle sıralayabiliyoruz;

- Dil ve mülakat zorunluluğu olmaması
- Yatırımcının Portekiz'de yılda 183 gün yaşamadığı sürece vergilendirmeye tabi tutulmaması
- Portekiz'de ilk yıl 7 veya daha fazla gün, sonraki yıllarda 14 gün veya daha fazla gün fiziksel varlık istemesi
- Bu sayede Schengen bölgesinde özgürce seyahat edebilme (6 ay içinde 3 ay)
- Portekiz'de yasal olarak yaşama
- Aile ve çocuklara ikamet izni
- Yüksek talep gören kârlı gayrimenkul yatırımı
- 5 yıl sonra Portekiz vatandaşlığı elde edilirse – dünyanın en güçlü pasaportlarından biri (198 ülkeye vizesiz erişim)

ELEŞTİRİLER DE SÖZ KONUSUYDU

Diğer taraftan baktığımızda ise program, bazı kesimler tarafından yeterince şeffaf olmamak ve gri sermaye akışına karşı sıkı önlemler almamakla eleştiriliyor. 2019'da parlamentoda Golden Visa programının sona erdirilmesi yönündeki önerge reddedildi. Kasım 2019'da Lizbon İdari Mahkemesi, İçişleri Bakanlığı'nı program hakkında kamu yararına verileri açıklamaya zorlamak için açılan bir mahkeme celbini onayladı. Bu aynı zamanda verilerin paylaşılmasına imkan tanıdı. Tüm bu faktörler ilk aşamada vatandaşlıkla sonuçlanmasa da, Portekiz Golden Visa/ARI programını bölgesinde en cazip ve enstrüman çeşitliliği ve hedefler itibarıyla en başarılı programlardan birine dönüştürüyor. Program önümüzdeki dönemde aşamalı olarak kaldırılabilir.

Türkiye CBI programının kalitesinin yükseltilmesi açısından Portekiz örneğinin bize sunduğu açılım alanları; **kaliteli Portekiz gayrimenkullerini ve RBI imkanını daha yüksek bir fiyattan yatırımcıya sunmaları (katma değer odaklı bakış), doymuş bölgeler ile bakir bölgeler arasında fiyat segmentasyonu, enstrüman çeşitliliği (inovasyon ve istihdamı önceleme) ve yatırımcıyı üstyapının restorasyonuna yönlendirme olarak sıralanıyor.**





YUNANİSTAN (ΕΛΛΑΔΑ)

Avrupa Birliği Üyesi

- **Doğrudan Yabancı Yatırım:** 4,63 milyar dolar (2019)
- **Program Adı:** Golden Visa/ARI
- **Program Tipi:** RBI – İkamet Programı
- **Başlangıç Tarihi:** 2014

Nüfus: 10.7 milyon

GSMH: 188.83 milyar dolar

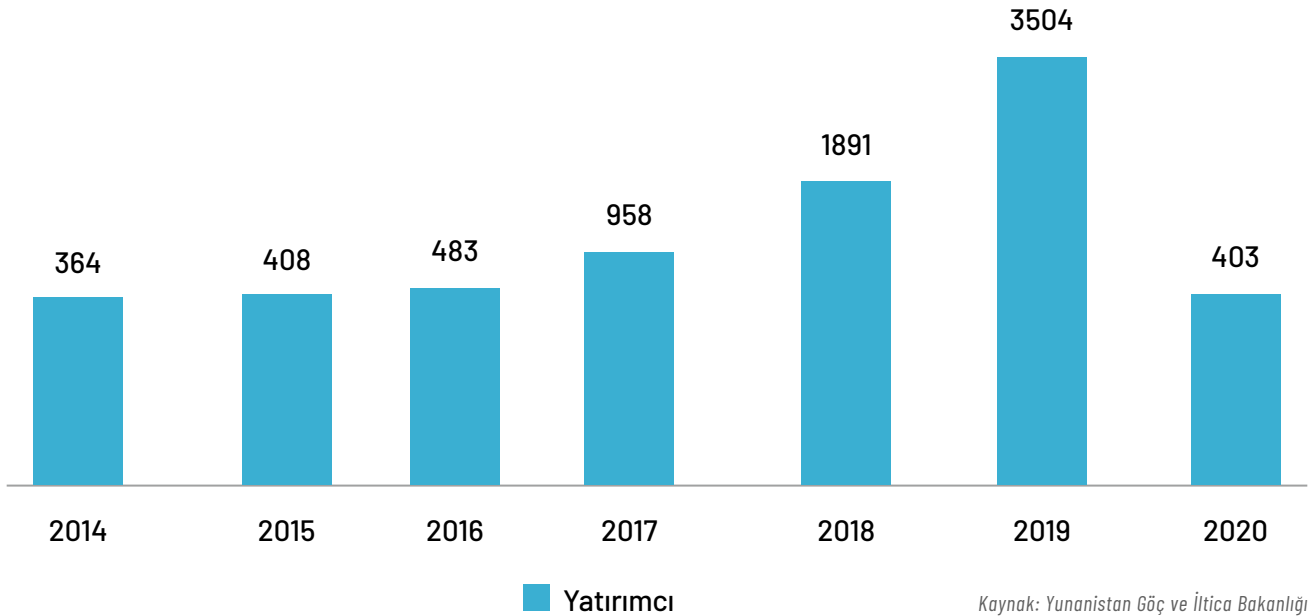
Kişi başı gelir: 17 bin 930 dolar



VATANDAŞLIK 7 YIL SONRA

Yunanistan da, 2008-2009 krizinden sonra mali kaynak yaratmak isteyen ve AB dışı üçüncü ülke vatandaşlarının gayrimenkul yatırımı ve ticari faaliyetler yoluyla oturma izni almaları için 2013 yılında Golden Visa programını tanıtan ülkelerden biri. Programın fiili başlangıcı ise 2014 yılı. Yunanistan Golden Visa; 7 yıl sonunda Yunanistan'da ikamet edenleri vatandaşlığa götüren bir yol haritası sunuyor. Yunanistan Göç ve İltica Bakanlığı'nın verilerine göre programa 2014-2020 yılları arasında 8 bini aşkın kişi başvurarak ikamet iznine sahip oldu. Yatırımcıların başvuruları kapsamına alınan aile üyelerinin sayısı ise 23 bin 785. Yunanistan aynı periyotta Golden Visa programı sayesinde 2,6 milyar euro gelir elde etti. Covid-19 nedeniyle 2020 verileri pek parlak olmasa da, 2019'a kadar her yıl yükselen bir eğilim görülebiliyor.

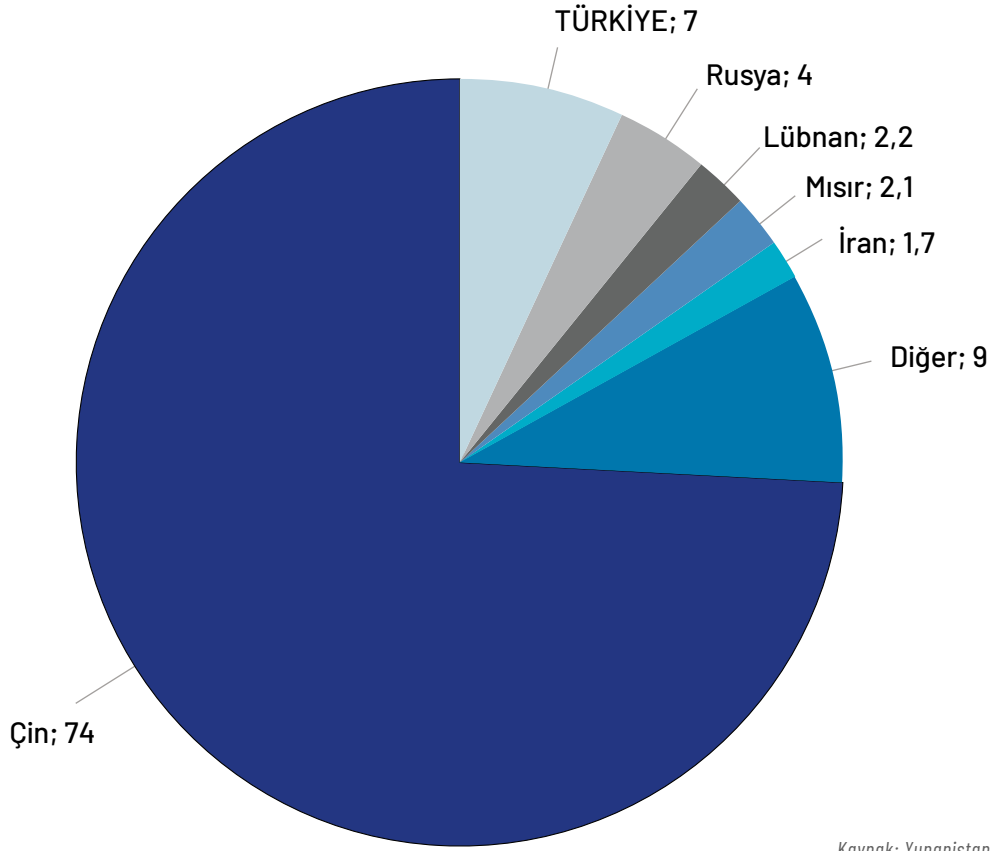
2018 Yılında Yunanistan Golden Visa Programı Katılımcılarının Ükelere Göre Dağılımı



Başlangıcından bu yana programa en çok ilgi gösteren yatırımcı kaynak ülke %74 ile Çin. İkinci sırada ise %7 ile Türkiye yer alıyor. %4 ile Rusya ve %2,2 ile Lübnan diğer önemli yatırımcı kaynak ülkeler. Ocak 2021'den sonra İngiltere'nin AB'den ayrılmasıyla programın İngilizlere de açılmasının talep patlamasını beraberinde getirmesi bekleniyor.



Yunanistan Golden Visa Programı Yatırımcılarının Ükelere Göre Dağılımı (2014-2020)



Kaynak: Yunanistan Göç ve İltica Bakanlığı

RAKİPLERİNE GÖRE DAHA UYGUN FİYAT

Program, Avrupa'daki muadillerine göre oldukça uygun bir meblağa konumlandırılmış durumda. 250 bin euro değerinde gayrimenkul yatırımı ya da 2018 tarihinde ilave edilen bir seçenek olarak 400 bin euro değerinde tahvil yatırımı Golden Visa programına başvurmak için yeterli kabul ediliyor. **Yasalar 250 bin euroya birden fazla gayrimenkul (konut, ticari mülk, arazi, vb.) satın alınmasına imkan tanıyor.** Yabancılar Yunan sınır bölgelerinde mülk satın alamaz. Bu sınır bölgeleri ise Oniki Ada, Evros, Thesprotia, Kesriye, Kilgis, Lesvos, İskeçe, Preveze, Rodopi, Samos, Florina, Chios, Thera ve Skyros adaları olarak sıralanıyor. Ayrıca Drama'nın eski vilayetindeki eski Nevrokipi bölgeleri, Yanya vilayetinde Pagoniou ve Konitsas; Pella bölgesinde Almopia ve Edessa ve Serres vilayetindeki Sintiki de bu sınır bölgelerinden.

250 bin euro değerindeki yatırımları **stratejik yatırım** olarak nitelendirilen üçüncü ülke yatırımcılarının **ikametlerinin 10 yıla kadar uzatılmasını sağlayan** hükümler, düzenleyici kanunda yer alıyor.

Yunanistan Golden Visa Programı Çerçevesi

Yatırım Kalemi	Minimum Tutar
Gayrimenkul Yatırımı	250.000 € (KDV muafiyeti)
Devlet Tahvilleri	400.000 € (3 yıl elde tutulmak şartıyla)
Hisseler ve Kurumsal Tahviller (Yunanistan Borsası)	800.000 €
Banka Mevduatı ve Menkul Kıymetler	1.000.000 €
Stratejik Yatırım	250.000 €
Turistik konaklama kompleksleri veya mobilyalı turistik konut kira sözleşmesi 10 yıllık	250.000 €
Kira Geliri	%28
Tüzel Kişiler İçin	800.000 € (Menkul kıymetler veya banka mevduatı) veya 1.600.000 € (Hazine veya şirket tahvili)

Kaynak: AGS Global Analizi

Ayrıca 300 bin euronun üzerinde stratejik yatırım durumunda ikamet izni için yönetici veya kurumsal personel ekleme imkanı katlanarak artıyor. 40 milyon euro ve üzeri bir yatırımda maksimum limit olan 10 yönetici veya kurumsal personel ikamet izninden istifade edebiliyor.

Yunanistan Golden Visa Programında Stratejik Yatırım Kapsamında İlave Profesyonel Oturum İzni Baremleri

Yatırım Maliyeti	Maks. İlave Yönetici/Profesyonel Oturum İzni
0-300.000 €	0
300.001-1.000.000 €	1
1.000.001-3.000.000 €	2
3.000.001-5.000.000 €	3
5.000.001-10.000.000 €	4
10.000.001-15.000.000 €	5
15.000.001-20.000.000 €	6

Kaynak: Best Citizenships

Yunanistan'da 250 bin euroluk minimum bir gayrimenkul alımında oluşabilecek ek maliyetler %8-10 civarında.



Yunanistan Golden Visa Programında Gayrimenkul Alımında Oluşabilecek Ek Maliyetler

Maliyet Kalemi	Yüzde/Tutar
Transfer Vergisi, Yasal Ücretler, Tapu Sicili ve Noter Ücreti	16.000 € (%6,4)
Vize Sahibiyle Başvuruda Bulunacak Her Kişi İçin Pul Bedeli	2.000 €
Airbnb Vb. Platformlarda Kiralama İmkânı İçin Mobilya Dekorasyon	10.000 €
Yetkili Tapu Dairesinde Mülkün Geçmiş Kontrolü	250 € + %24 KDV
Mülk Satın Alma Sözleşmesinin İmzalanması İçin Gerekli Prosedürler	1.000 € + %24 KDV
Oturma İzni Başvurusu (+ Her Kişi İçin)	300 € + %24 KDV

Kalıcı ikamet izni 5 yıl geçerli oluyor. Yunanistan'da ikamet şartı yoktur. Ancak 7 yıl sonunda Yunanca dil testinin ve mülakatın geçilmesi gerekiyor. İşlem süresi ise yaklaşık 3 ay civarında bulunuyor.

Yunanistan Golden Visa Zaman Çizelgesi

Süre	Eylem
1. Ay	Giriş vizesi başvurusunun Yunanistan dış temsilciğine gönderilmesi. Gayrimenkul için satış sözleşmesi de dahil olmak üzere Golden Visa başvuru belgelerinin toplanması ve başvurunun yatırımın bulunduğu yerel idaredeki Yabancı ve Göç Departmanı'na yapılması
2. Ay	Yetkilinin başvuruyu aldığına dair onay vermesi. Başvuru sahibinin biyometri sunması ve yatırım seçeneğini tamamlaması için maksimum 1 yıllık sürecin başlaması
3. Ay	Biyometri sunma ve yatırım seçeneği tamamlama ilk ayda gerçekleşirse, yetkili birim başvuruyu işler ve ikamet izni verir
7 Yıl	Vatandaşlık Başvuru Hakkı

Program sayesinde edinilen avantajlar ise şöyle sıralanıyor;

- İlk başvuru esnasında dil ve mülakat zorunluluğu olmaması
- Sağlık testi istememesi
- Asgari ikamet şartı olmaması
- Uygun fiyata kaliteli emlak piyasasına erişim
- Vergi ikametgâhlarını Yunanistan'a taşıyan emeklilere %7'lik sabit vergi oranı teşviki (15 yıl süreyle geçerli bir program)
- Bu sayede Schengen bölgesinde özgürce seyahat edebilme
- Eşlere, çocuklara (21 yaşına kadar olan) ve başvuru sahiplerinin anne-babasına ikamet izni
- Yüksek talep gören kârlı gayrimenkul yatırımı
- 7 yıl sonra Yunanistan vatandaşlığı elde edilirse – dünyanın en güçlü pasaportlarından biri (198 ülkeye vizesiz erişim)



ENSTRÜMAN ÇEŞİTLENDİRME YETENEĞİ

Yunanistan özellikle iklimi ve tarihi-doğal güzellikleri ile Avrupalıların 19'uncu yüzyıldan bu yana önemli bir seyahat destinasyonu. Bu arka plana, bir de uygun fiyata edinilen ikamet izni eklendiğinde, Golden Visa programı bölgedeki en cazip programlardan birine dönüşüyor. Ülkede ekonomik krizin etkilerinin hala sürmesi nedeniyle emlak vergilerindeki hızlı yükselişler en temel sorun olarak karşımıza çıkıyor. Türkiye CBI programının kalitesinin yükseltilmesi açısından Yunanistan örneğinin bize sunduğu en önemli açılım, enstrüman çeşitlendirme yeteneği.





GÜNEY KIBRIS (NOTIA KYPPOΣ)

Avrupa Birliği Üyesi

- **Doğrudan Yabancı Yatırım:** 445,09 milyon dolar (2019)
- **Program Adı:** Golden Visa
- **Program Tipi:** CBI – Vatandaşlık Programı, RBI – İkamet Programı
- **Başlangıç Tarihi:** 2002

Nüfus: 1.2 milyon

GSMH: 24.61 milyar dolar

Kişi başı gelir: 26 bin 440 dolar



CBI VE RBI İLE İKİ KOLDAN

2008-2009 krizinden önce büyük ölçüde ekonomisi off-shore finans endüstrisine bağlı olan Güney Kıbrıs, yatırım yoluyla hem ikamet hem de vatandaşlık hakkı tanıyan iki Golden Visa programına sahip. 2018-2019 döneminde ülkenin toplam vatandaşlık başvurularının %15,7'si CBI'lerden oluştu.

Güney Kıbrıs, Avrupa'daki en erken yatırım yoluyla ikamet programına başlayan ülkelerin başında geliyor (2002).

2012 yılında ise ülkede 10 milyon euroluk doğrudan yatırım gerektiren bir CBI programı başlatıldı. Bu yüksek fiyatlandırma nedeniyle başvurular oldukça mütevazı sayıda kaldı. Finansal kriz derinleştikçe, 2013 yılında minimum yatırım oranı 3 milyon euroya düşürüldü. 2018 yılında katılım bedeli, 2 milyon euroya düşürüldü. Mayıs 2019'dan itibaren devlet arazi portföylerine ve inovasyon ekosistemine ilaveten 75 bin euro talep etti. Program kapsamında gerekli yatırım miktarı son birkaç yılda yarıya düşürüldü ve bu da programın popülaritesini artıran bir unsur oldu.

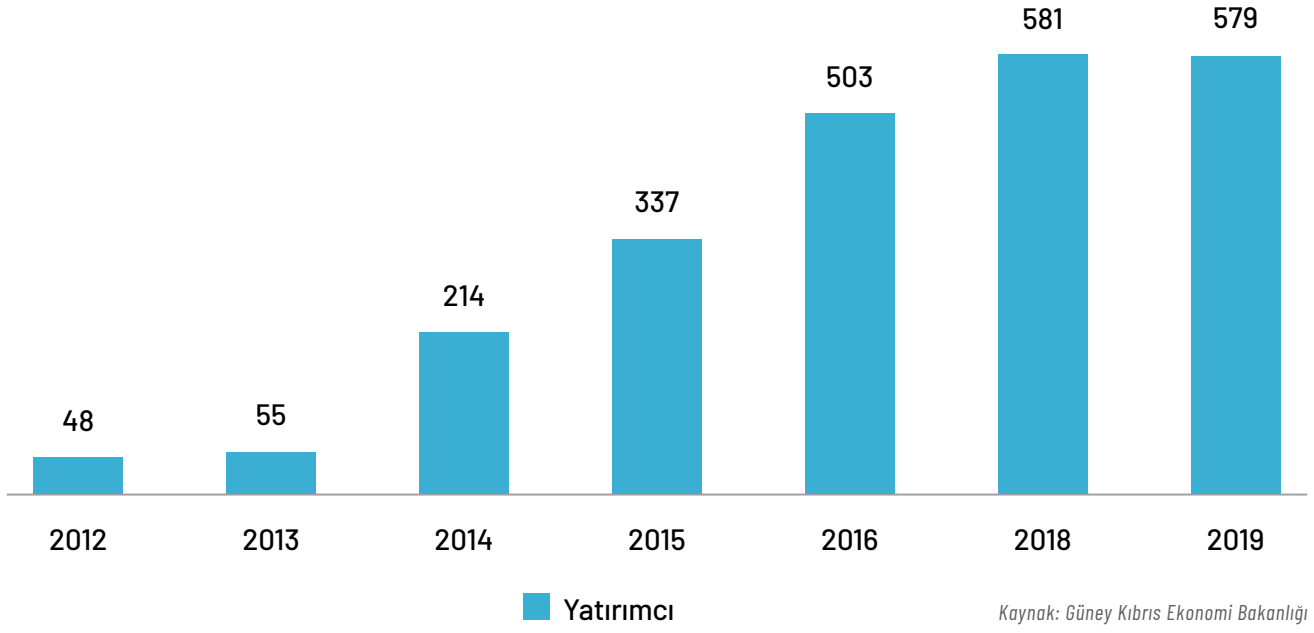
YOLSUZLUKLAR ORTAYA ÇIKINCA...

18 Ağustos 2020'de Resmi Gazete'de yayınlanan değişikliklere göre yıllık kota sadece 700'ken, bu kotanın kaldırılması bekleniyor. Siyasi baskıya maruz kalan kişiler için kuralların gevşetilmesi ve imtiyaz tanınması bekleniyordu. Ancak **programa 2020 Ekimde Avrupa Birliği Komisyonu, AB yasalarına aykırılık gerekçesiyle soruşturma açtı. Buna göre 70'ten fazla ülkede hüküm giymiş dolandırıcılar, kara para aklayanlar ve yolsuzlukla suçlanan siyasiler Golden Visa almıştı. 31 Kasım 2020'de başvurulara kapatıldı ve yeniden değerlendirilmesi bekleniyor. 2012-2019 yılları arasında programa 2 bin 760 yatırımcı başvururken, tüm zamanlarda programın sağladığı katkı 9,7 milyar euro oldu.**

Programın Güney Kıbrıs'ın GSYİH'sine katkısı, %1,7 oranına yükseldi. 2019 yılında ise 579 yatırımcı programa kabul edildi ve program 1,4 milyar euro civarında gelir getirdi. Bunun yanı sıra ülkede reddetme oranları da oldukça düşük. Örneğin; 2013-2018 arası %2'ye, 2018-2019'da planı sıkılaştırma girişimlerine rağmen reddetme oranı yaklaşık %4 seviyesindeydi. Programa en çok rağbet gösteren ülke vatandaşları Ruslar. Onu Çinliler, Ukraynalılar, Lübnanlılar ve S. Arabistanlılar izliyor.

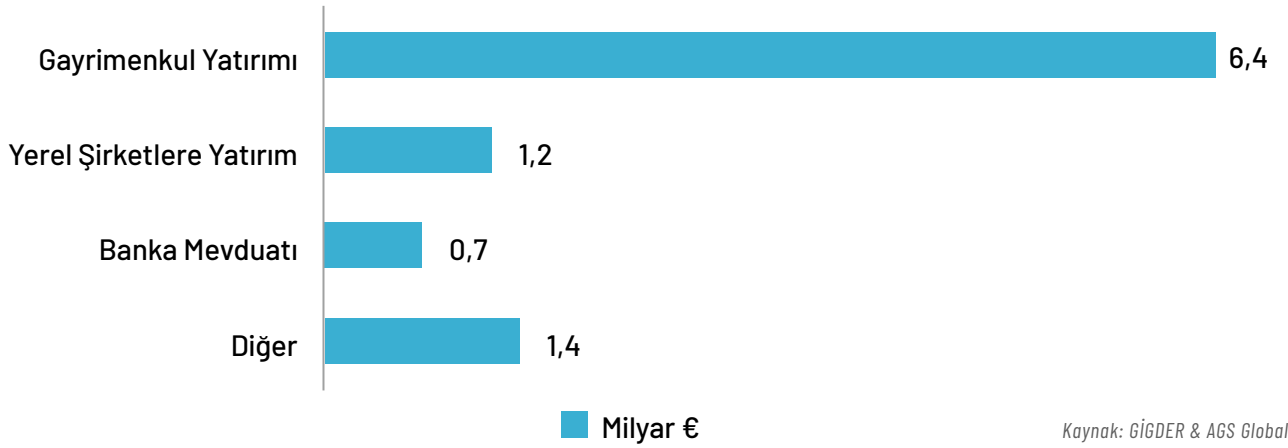


Yıllara Göre Güney Kıbrıs Golden Visa Programı Kapsamında Oturum İzni Alan Yatırımcı Sayısı (2012-2019)



Program kapsamında en büyük yatırımı Güney Kıbrıs gayrimenkulleri aldı. Öte yandan, **yerel şirketlere 1,2 milyar euro değerinde yatırım yapıldı.**

Güney Kıbrıs Golden Visa Programı Yatırımların Alanlara Göre Dağılımı (2012-2019)



İkamet amaçlı (RBI) Golden Visa programında minimum 300 bin euro tutarında bir katkı yeterli olurken, CBI programında taahhütler daha yüksek seviyeye çıkıyor.



Güney Kıbrıs RBI Golden Visa Programı Çerçevesi

Yatırım Kalemi	Minimum Tutar
Gayrimenkul Yatırımı (Yeni)	300.000 € (Tek veya iki mülk için, en fazla 2 konut, bir ticari alan maksimum 100 m ² , bir ofis maksimum 250 m ² bu sayede birleşik değer 300.000 €'yu aşar)
Banka Mevduatı	300.000 € (Bir Güney Kıbrıs bankasında en az 3 yıl tutulma şartıyla)

Kaynak: Best Citizenships

Güney Kıbrıs CBI Golden Visa Programı Çerçevesi

Yatırım Kalemi	Minimum Tutar
Gayrimenkul Yatırımı	1.000.000 € (Toplam Maliyet) Yatırımcının eşi ve ebeveynleri her aile için 500.000 € değerinde 2 mülk edinilebilir)
Gayrimenkul Yatırımı (Ticari)	2.000.000 € (500.000 € kalıcı ikametgah yatırımı hariç)
Yatırım Fonları	2.000.000 €
Girişim Ticari	Güney Kıbrıs ve AB vatandaşları için minimum 5 kişilik istihdam yaratmak ya da en az 2 milyon €'lık bir şirket kurmak
Mecburi Devlet Bağışı: Güney Kıbrıs Arazi Geliştirme Kurumu, Araştırma ve İnovasyon Vakfı ya da hükümet tarafından onaylı yenilikçi bir işletme	75.000 €

Kaynak: Best Citizenships

Güney Kıbrıs Golden Visa programı kapsamında oluşabilecek ek maliyetlere isterseniz şöyle bir bakalım.

Güney Kıbrıs Golden Visa Programında Gayrimenkul Alımında Oluşabilecek Ek Maliyetler

Yatırım Kalemi	Yüzde/Tutar
KDV	%5 kişisel kullanım için satın alınan ilk gayrimenkul için, %19 kişisel kullanım için satın alınmayan gayrimenkul için
Nitelikli Yatırım	30.000 € + Her bağımlı için 5.000 €
Başvuru Ücreti	500 €

Kaynak: Best Citizenships



Ülkede RBI programı kapsamında 2 ay içerisinde sonuç alınabiliyor. Güney Kıbrıs'ta ikamet gerekmiyor. Ancak iki yılda bir ziyaret şartı konuluyor. İkamet, 18-25 yaş arası bağımlı çocuklar ve başvuru sahibinin ebeveynleri dahil tüm aile için geçerli. Ülkede bulunmadan tüm süreç düzenleniyor. Ancak biyometrik çekim için ziyaret şart. Diğer yandan; **Güney Kıbrıs'ta CBI sürecinin tamamlanması 6 aydan biraz daha uzun süre alıyor.** Bunun nedeni yatırımcıların Güney Kıbrıs vatandaşlığına başvurmadan önce en az 6 ay ikamet iznine sahip olması gerekliliği.

Güney Kıbrıs Golden Visa CBI Zaman Çizelgesi

Süre	Eylem
1. Ay	Başvuru sahiplerinin vatandaşlığa geçmeden önce 6 ay süreyle göçmenlik iznine sahip olmaları gerekiyor. Bu doğrultuda; gerekli belgelerin toplanması ve İçişleri Bakanlığı'na "İstisna Yoluyla Vatandaşlığa Kabul Başvurusunun Teslimi Onayı" sağlayacak başvurunun gönderilmesi. Onay ile Nüfus Kayıt ve Göç Dairesi'ndeki Göçmenlik İzni başvurusu yapılması. Biyometrik verilerin toplanmasıyla 5 iş günü sonra göçmenlik izni verilmesi
6. Ay	Vatandaşlık başvurusunun işleme alınması ve ilgili Bakanlıklara iletilmesi. Şartların yerine gelmesi durumunda İçişleri Bakanlığı'nın davayı karar için Bakanlar Kurulu'na iletilmesi. Onaydan sonra, başvuru sahibinin yatırımı tamamlaması gerekir
7-8. Ay	6 aylık bir göçmen izninden sonra Nüfus Kayıt ve Göç Dairesi Vatandaşlık Belgesi'ni verir. Yatırımcı Güney Kıbrıs mahkemesinin memuru ya da Konsolos önünde vatandaşlık yemini eder. Bu süreç tamamlandıktan sonra başvuru sahibi pasaport için başvurabilir

Kaynak: Global Citizen Solutions

Program sayesinde edinilen avantajlar ise şöyle sıralanıyor;

- %12,5 oranında düşük kurumlar vergisi
- Yurt dışı gelirlerden vergi alınmaması
- Eşlere, çocuklara (28 yaşına kadar olan) ve başvuru sahiplerinin anne-babasına ikamet izni
- Yüksek talep gören kârlı gayrimenkul yatırımı

Güney Kıbrıs henüz Schengen bölgesinde değil. Ancak ilerisi için bu ihtimal masada ve bu da bir avantaj olarak yukarıdaki maddelere eklenebilir. Diğer yandan; Güney Kıbrıs finans sektörü şüpheli işlem veya hareketleri izlemedeki başarısızlığından dolayı sürekli eleştiriliyor ve "gri ekonomiye" geçit verdiği düşünülüyor. Bununla birlikte, kapatılan CBI programının kısa vadede yeniden açılması beklenmiyor.

Türkiye CBI programının kalitesinin yükseltilmesi açısından Güney Kıbrıs örneğinin bize sunduğu en önemli katkı; Güney Kıbrıs gayrimenkullerinin daha yüksek fiyatlarla (katma değer odaklı yaklaşım) sunulması olarak öne çıkıyor.





MALTA

Avrupa Birliği Üyesi

- **Doğrudan Yabancı Yatırım:** 3,57 milyar dolar (2019)
- **Program Adı:** Golden Visa
- **Program Tipi:** RBI – İkamet Programı, CBI – Vatandaşlık Programı
- **Başlangıç Tarihi:** 2014

Nüfus: 525 bin 285

GSMH: 14.647 milyar dolar

Kişi başı gelir: 25 bin 370 dolar



RBI PROGRAMLARINI GENİŞLETTİ

Adaya yatırım yapan varlıklı yabancıları tabir-i caizse kırmızı halılarla karşılayan Malta, 2013-2015 yılları arasında üç RBI programını yürürlüğe koydu. Bunlar; Küresel İkamet Programı (2013), Bireysel Yatırımcı Programı – IIP (2014) ve Malta İkamet & Vize Programı (2015) oldu. 2018-2019 döneminde toplam vatandaşlık başvurularının %29,7'si CBI formatındaki IIP'lerden oluştu. **Bunların arasında ise en ilgi çekicisi 2014 yılında başlatılan Bireysel Yatırımcı Programı.** Program kapsamında başvuru sahipleri, **yatırdıkları tutara bağlı olarak 1,5 ila 3 yıl arasında Malta vatandaşlığı edinebiliyor.**

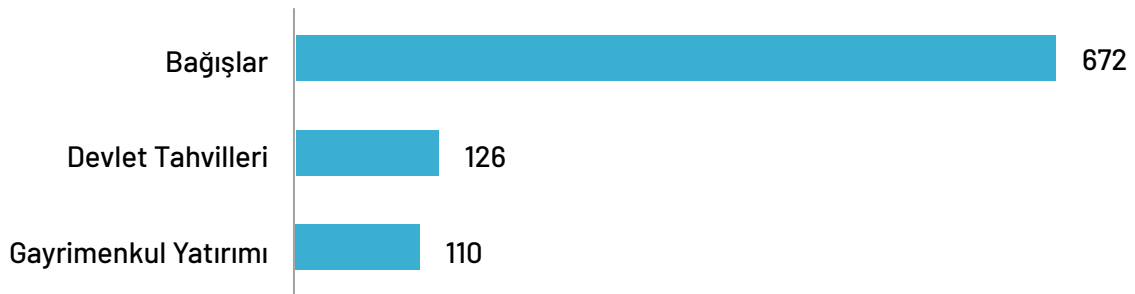
2014-2018 yılları arasında program kapsamında 3 bin 673 kişi (yatırımcılar ve aile üyeleri dahil) Malta vatandaşlığına yatırım karşılığında geçiş yaptı.

GELİR 1 MİLYAR EUROYA YAKLAŞTI

Programın katılımcılarının %40'ından fazlası Avrupa'dan gelirken, onu Asya bölgesi takip ediyor. Afganistan, Kuzey Kore, İran, Kongo, Somali, Sudan, Suriye, Yemen ve Venezuela'dan gelen yatırımcılara programın erişimi açık değil.

Başvuru sahiplerinin %91'i mülk kiralama yolunu seçerken, %9'luk kısmı ise 900 bin euroyu aşan lüks konutlar satın aldı. Program başlangıcından bu yana **908 milyon euroluk bir gelir** yaratılmış durumda. En büyük payı ise 672 milyon euro ile devlet fonlarına yapılan bağışlar alıyor. Geçtiğimiz aylarda Malta Bireysel Yatırımcı Programı Ajansı (MIIPA) CEO'su Jonathan Cardona ile yapılan bir röportaja göre; 2020'ye kadar bu gelirler 1,4 milyar euroya ulaştı.

Malta IIP Programının Yatırım Alanlarına Göre Yarattığı Gelirin Kaynaklara Göre Dağılımı (2013-2018)



■ Yatırımcı

Kaynak: Malta IIP



Ultra HNWİ'leri hedefleyen program kapsamında yatırım yoluyla Malta vatandaşlığına erişmek için iki yol haritası bulunuyor.

Malta IIP Programı Kapsamında Vatandaşlığa Erişim Yol Haritaları

Yöntemler	Minimum Tutar
Ulusal Devlet Fonuna Bağış	Ulusal devlet fonuna 600.000 € katkı + 36 ay ikamet (her ek bağımlı için 50.000 €, küçükler için 25.000 €)
Ulusal Devlet Fonuna Bağış	Ulusal devlet fonuna 750.000 € katkı + 12 ay ikamet (her ek bağımlı için 50.000 €, küçükler için 25.000 €)
Gayrimenkul Yatırımı	700.000 €, 5 yıl süreyle elde tutulacak
Gayrimenkul Kiralama	Minimum 28.000 € yıllık kira sözleşmesi, 5 yıl süreli imzalanacak
Durum Tespit Ücretleri	Ana başvuru sahibi için 7.500 €, bağımlı her bir yetişkin için 5.000 €, 13 yaşından küçükler için 3.000 €
STK'lara (Sanat, kültür, hayvan refahı vb) bağış ilave	10,000 €

Kaynak: GoldenVisas.com

SINIRSIZ İKAMETTE YENİ DÜZENLEME

Mart 2021'den itibaren gerçekleşen yeni düzenleme ile devlet tahvillerine veya hisse senetlerine en az 250 bin euro yatırım yapan uluslararası yatırımcılara 5 yıl süreyle sınırsız ikamet izni verilmesi uygulaması kaldırıldı. RBI programı kapsamında ise 300 bin euroluk emlak yatırımı karşılığında 5 yılın sonunda Malta vatandaşlığına başvurulabiliyor. Bu RBI programı kapsamında katılımcının, Malta Eyalet Fonu'na ilaveten 30 bin euro katkıda bulunması ve adada bir konut satın alması ya da kiralaması şartı söz konusu. Yasal ve ilave ücretler de 40 bin euroyu bulabiliyor.

29 Mart 2021 tarihinden itibaren ise yeni Malta Daimi Oturma İzni Programı (MPRP) uygulanmaya başlandı ve program daha da ucuzladı. Buna göre tüm başvuru sahiplerinin 150 bin eurosu likit varlık olan 500 bin euro net varlık kanıtına sahip olması gerekiyor. Ayrıca IIP Ajansı'nın kapatılması ve tüm yatırım başvurularını işleme alacak "Community Malta" ajansının kurulması bekleniyor.

Malta IIP Zaman Çizelgesi

Süre	Eylem
1. Ay	İkamet başvurusunun yapılması ve gerekli meblağlarının ödenmesi
3. Ay	Başvurunun alındığının onaylanması ve gerekli belgelerin derlenmesi
4. Ay	Başvurunun tamamlanması + 10.000 € hayırseverlik katkısının yapılması
8. Ay	Malta'da gayrimenkul yatırımı (satın alma ya da kiralama) yapıldığının belgelendirilmesi
12. veya 36. Ay	Katkı bedeline göre 12. ya da 36. ayda Malta vatandaşlığının edinilmesi

Kaynak: Global Citizen Solutions



Program sayesinde edinilen avantajları ise şöyle sıralayabiliriz;

- Schengen Vizesi ile AB’de özgürce seyahat
- Avrupa’nın en güvenli ülkelerinden biri
- Düşük kurumlar vergisi
- Havale yöntemiyle Malta’ya girilmediği sürece yurt dışı gelirlerden vergi alınmaması
- Dünya üzerindeki gelirlerden %15’lik sabit gelir vergisi için başvuru imkanı
- Güçlü ve hızlı büyüyen ve kısıtlı stoktan oluşan Malta emlak piyasası
- Vatandaşlığa geçtikten sonra Malta’ya seyahatin gerekmemesi
- Eşlere, çocuklara (26 yaşına kadar) ve başvuru sahiplerinin anne-babasına (55 yaş ve üstü) ikamet izni
- Dünyanın en güçlü pasaportlarından birine erişim (182 ülkeye vizesiz erişim, ABD ve Kanada dahil)

YATIRIM PROGRAMLARININ İÇERİĞİ ELEŞTİRİLİYOR

Tüm bu yatırım enstrüman çeşitliliğiyle Malta, özellikle UHNWI’lere yönelik önemli bir cazibe merkezi olmayı sürdürecektir gibi gözüküyor. Diğer yandan Avrupa Komisyonu; Güney Kıbrıs ile birlikte Malta’yı da yatırım programlarının gevşek olması nedeniyle eleştiriyor. Örneğin, Moldova programı bu nedenlerden ötürü iptal edildi. 2019 yılında Malta Golden Visa sahiplerinin kara para aklama, dolandırıcılık veya vergiden kaçma ile ilgili suçlar işlediğine dair çeşitli uluslararası raporlar yayımlandı. Bu nedenle Avrupa Komisyonu, programın sonlandırılmasını da istedi. Ocak 2020’de Malta Ticaret Odası, yeni başbakanın programı geçici olarak askıya almasını istedi. 2019 yılının sonbaharında yapılan bir anket, Malta halkının çoğunun programı desteklemediğini gösterdi. Ancak Malta’nın sicil takipleri çok katı düzeyde ve başvuru reddedilme oranları yıllar itibarıyla %25 ile %33 arasında seyrediyor.

Türkiye CBI programının kalitesinin yükseltilmesi açısından Malta örneğinin bize sunduğu açılım alanları; HNWI-UHNWI odaklı bir program inşası ve geçtiğimiz yıllardan alınan derslerle daha sıkı kontrol rejimi.



KARADAĞ (MONTENEGRO)

Avrupa Birliği Üyesi

- **Doğrudan Yabancı Yatırım:** 462,8 milyon dolar (2019)
- **Program Adı:** Montenegro CBI
- **Program Tipi:** CBI – Vatandaşlık Programı
- **Başlangıç Tarihi:** 2019

Nüfus: 621 bin 306

GSMH: 4.77 milyar dolar

Kişi başı gelir: 7 bin 900 dolar



PROGRAMA BAŞLAYAN SON ÜLKE

2006 yılında bağımsızlığını ilan eden Karadağ, dünyada CBI programlarına en son başlayan ülke konumunda. Karadağ daha önce 2008-2011 yılları arasında yatırımcılara ekonomik vatandaşlık teklif etmişti ancak mesafe kaydedemedi. Ülkenin AB'ye adaylık süreci söz konusuysa, tam üyelik için en erken 2025 tarihi gösteriliyor. Karadağ pasaportu 180 gün süre içerisinde 90 gün AB ülkelerine seyahat etme hakkı tanıyor. Adriyatik kıyısındaki doğal ve tarihi güzelliklere sahip ülke, Covid-19 sürecinde de başarılı bir mücadele örneği sergiledi ve ülkenin asıl büyüme alanı turizm. Program yeni başladığından henüz başarı düzeyini gösteren istatistiki verilere erişilemiyor. Ancak kota 3 yıllık süreçte toplam 2 bin başvurunun onaylanmasına izin verecek şekilde dizayn edildi. IMF tahminleri; programın Karadağ ekonomisine 530 milyon euroluk bir gelir kazandıracığı ve GSMH'ye %11'den fazla katkı sağlayacağı yönünde.

3 İLA 6 AYDA VATANDAŞLIK

Karadağ vatandaşı olmak için gereken yatırım tutarı, kuzey veya orta bölgelerde 250 bin euro ya da kıyı bölgesinde 450 bin euro tutarında hükümet onaylı bir gayrimenkul geliştirme projesine yatırım yapmaktan geçiyor. Nitekim hükümet vatandaşlık isteyen yatırımcılar için kısa süre önce 6 onaylı otel geliştirme projesi yayınladı. İlaveten 100 bin euro tutarında ek bir devlet başışı ve başvuru ve durum tespit ücretleri de gerekiyor. Ayrıca ülke Covid-19 sürecinde gayrimenkul projelerine ilaveten stratejik girişimleri de vatandaşlığa erişim için yol haritasına eklemiş bulunuyor. Vatandaşlık başvuruları 3 ila 6 ay gibi bir süre içerisinde tamamlanabiliyor.



Karadağ CBI Programı Kapsamında Vatandaşlığa Erişim Yol Haritaları

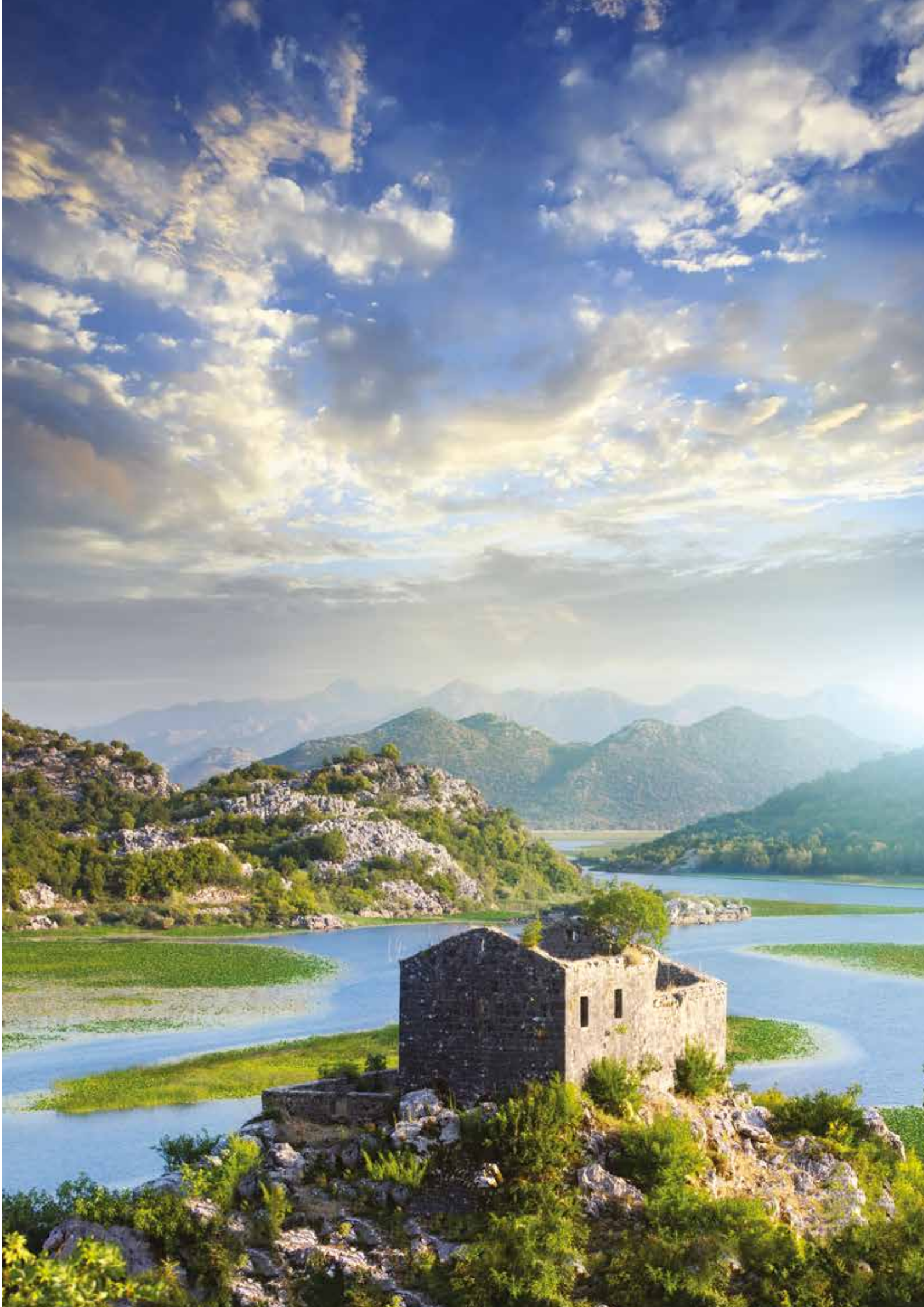
Yöntemler	Minimum Tutar
Hükümet Onaylı Gayrimenkul Yatırımı (Kuzey ve Orta Bölgelerde)	250.000 €
Hükümet Onaylı Gayrimenkul Yatırımı (Kıyı Bölgelerinde)	450.000 €
Devlet Bağışı	100.000 €
Ek Maliyetler	Tek bir başvuru sahibi için 15.000 €, bir çift için 25.000 €, ana başvuru sahibinin ebeveynleri için kişi başı 50.000 €
Girişim	2.000.000-5.000.000 € düzeyinde ve 60 istihdam yaratan (tarım, ağaç işleme, balıkçılık, ...)

Kaynak: GoldenVisas.com

Program sayesinde edinilen avantajlar ise şöyle sıralanıyor;

- Ana başvuru sahibi, eşi ve 26 yaşına kadar bakmakla yükümlü olduğu çocukları ve 65 yaş üstü ebeveynleri tek bir aile başvurusuna dahil edebilir.
- Minimum ikamet şartı yok
- Kısa başvuru işleme süresi
- Dil gereksinimi olmaması
- Döviz kontrolünün olmaması
- Düşük vergilendirme (%9 kişisel ve kurumlar vergisi oranı)
- 37 ülkeye vizesiz erişim
- Düşük yaşam maliyeti

Türkiye CBI programının kalitesinin yükseltilmesi açısından henüz çok genç olan Karadağ CBI programının sunduğu en önemli katkı; bölgeler arası fiyat segmentasyonu ile değerli bölgeler için daha yüksek fiyat talep etmesi ve istihdam odaklı inovasyon.





ABD (UNITED STATES OF AMERICA)

- **Doğrudan Yabancı Yatırım:** 351,63 milyar dolar (2019)
- **Program Adı:** EB-5 Göçmen Yatırımcı Programı, E-2 Yatırımcı Vizesi
- **Program Tipi:** RBI – İkamet Programı, CBI – Vatandaşlık Programı
- **Başlangıç Tarihi:** 1990

Nüfus: 329,48 milyon

GSMH: 20.95 trilyon dolar

Kişi başı gelir: 64 bin 530 dolar



EN POPÜLER DESTİNASYON

Varlıklı göçmenlerin ticari çıkarlarını ve yatırımlarını takip etmeleri için hala en popüler destinasyon olarak kabul edilen ABD'de yatırımcılar için hazırlanmış iki temel program var. Bunlardan biri CBI programı olan EB-5 Göçmen Yatırımcı Programı ve vatandaşlıkla sonuçlanabiliyor. Diğeri ise 2 yıllık ikamete imkan tanıyan ve bir işletmeye daha küçük yatırımlar gerektiren E-2 Yatırımcı Vizesi. ABD EB-5 Göçmen Yatırımcı Programı, 1990 yılında ABD Kongresi tarafından yeni iş yatırımları çekerek ülke ekonomisini canlandırmak amacıyla başlatıldı ve bu alanda dünyanın en erken örnekleri arasında yer alıyor. Program, önce ikamet ardından vatandaşlık sunma fonksiyonuna sahip ve ABD Vatandaşlık ve Göçmenlik Hizmetleri (USCIS) birimi tarafından yönetiliyor. 1992 yılında EB-5 Programı, Bölgesel Merkez Programı ile tamamlandı.

YATIRIM EŞİĞİ YÜKSELTİLDİ

Program ilk yürürlüğe girdiğinde ABD'deki bir işletmeye 500 bin dolarlık yatırım karşılığında Yeşil Kart teklif etmesiyle öne çıkmaktaydı. Trump döneminde (21 Kasım 2019) yatırım eşiği yükseltildi ve yeni formatta kırsal ya da işsizliğin yüksek olduğu bir bölgede **en az 10 kişiye tam zamanlı iş üreten** 900 bin dolarlık ya da herhangi bir yerde 1,8 milyon dolarlık bir yatırım gerektiriyor. HNW'liler ve UHNW'liler nezdinde ABD vatandaşlığı elde edilmesinde en popüler yöntemlerden biri olan program bu yönüyle, "Milyon Dolarlık Yeşil Kart" olarak adlandırılıyor. 21 Kasım 2019'dan itibaren minimum yatırım tutarları her beş yılda bir otomatik olarak enflasyona göre revize edilecek.

E-2'YE TALEP ARTTI

Best-Citizenship verisine göre; yeni kuralların açıklanmasıyla EB-5'e talep biraz azaldı ve Çinli ve Hint yatırımcılar E-2 programına ya da Grenada CBI programına daha çok ilgi gösteriyor. Aynı dönemde EB-5 programına ilişkin Google aramalarının da düştüğü belirtiliyor. Doğrudan yatırımcıların projeleriyle aynı bölgede ikamet etmesi gerekirken, pasif yatırımcılar ise ülkenin herhangi bir yerinde yaşayabilir. Buna ilaveten bir de Bölgesel Merkez Programı var ki, her yıl kısıtlı sayıda insan ABD'de her biri farklı endüstriye ve coğrafi odağa sahip bir dizi Bölgesel Merkez Projeleri'nden birine 500 bin dolar yatırarak sınırlı bir ortak haline geliyorlar. Bu doğrudan 10 kişilik istihdam yaratmak yerine, dolaylı iş yaratmaya katkı sağlamalarına imkan tanıyor.



180 GÜN İKAMET ŞARTI ARANIYOR

Ocak 2021 itibarıyla ABD'de 637 onaylı bölgesel merkez programı bulunuyor. Bu program kapsamında yaş, dil veya iş deneyimi ile ilgili zorlayıcı şartlar olmasa da, net değerinizin 1 milyon dolardan fazla olması ve fonlarınızı yasal kaynaklardan elde ettiğinizi kanıtlamanız gerekiyor. Bu program kapsamında başvuru sahibi Yeşil Kart'a talipse, **koşulsuz statü tanınana kadar her yıl en az 180 gün ABD'de ikamet etmeli.** Yatırımcının eşi ya da evlenmemiş 21 yaşın altındaki çocukları türev başvuru sahibi olarak Yeşil Kart başvurusunda bulunabiliyor ve daha fazla mali katkıda bulunmaları gerekmiyor. Tek şart, sadece kendi evraklarını (ve idari maliyetler) sunmaları.

ABD EB-5 Göçmen Yatırımcı Programı Çerçevesi

Yatırım Kalemı	Minimum Tutar
İşletmeye Yatırım (Hedeflenen İstihdam Alanı, Kırsal Bölge ya da İşsizliğin Yoğun Olduğu Bölge)	900.000 \$ ve minimum 10 tam zamanlı, nitelikli istihdam (5 yıl süreyle elde tutulacak)
İşletmeye Yatırım (Yüksek İstihdam Alanı)	1.800.000 \$ ve minimum 10 tam zamanlı, nitelikli istihdam (5 yıl süreyle elde tutulacak)
Alternatif: Bölgesel Merkez Programı Kapsamında İşletmeye Yatırım	500.000 \$'lık ortaklık

Kaynak: Best Citizenships.com

'PARLAK YATIRIMCILAR' REGÜLASYONDAN MUAF

Her yıl 10 bin EB-5 Vizesi kotası söz konusu. Kanadalı girişimciler programa ilk ilgi gösteren grubu oluşturdu. Hiçbir ülke vatandaşı toplam vizelerin %7'sini aşamamasına karşın (ki Aralık 2020'de Senato'dan ülke sınırlarının kaldırılması yönünde bir tasarı geçti ve limit 18 bin 600'e yükseltildi), program özellikle Çinli yatırımcılar arasında çok popüler. Ancak son yıllarda Çinliler çok daha fazla soruşturmayla maruz kalıyor. Bu nedenle Hindistan, Vietnam, Malezya, Endonezya gibi ülkelerden programa ilgi artıyor. Nitekim Trump, Yeşil Kart başvurularını 2020 yılında önce 60 gün ardından yılın tamamında askıya alsa da, en iyi ve en parlak yatırımcılar olan EB-5 vize başvuru sahipleri bu regülasyondan muaf tutuldu. Başvuru sahibi yatırımcı sermayesinin yasal olarak elde edildiğini kanıtlamak zorunda (Örneğin; istihdam, gayrimenkul, hisse senedi, miras, hediye, vb.). Tarihsel olarak EB-5 fonları sağlık tesisleri, ofisler, AVM'ler, kayak merkezleri ve film stüdyoları inşasında kullanıldı.

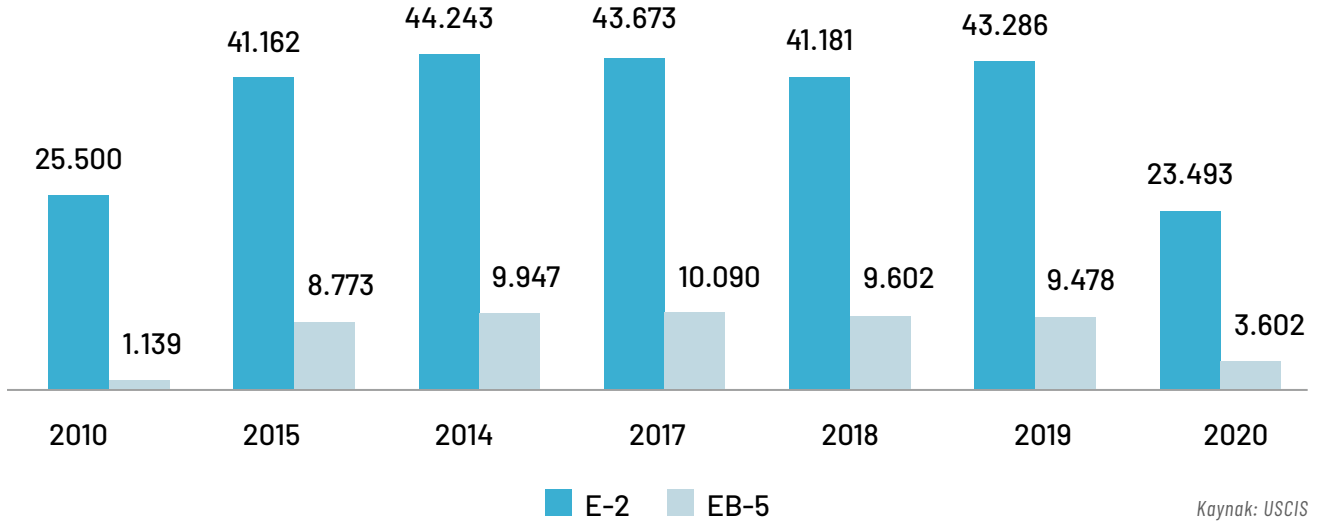
E-2 YATIRIMCI VİZESİ İLE TAM ZAMANLI YAŞAM

EB-5 programına alternatif olarak E-2 Yatırımcı Vizesi ise ABD'de tam zamanlı yaşamak isteyen girişimcilerin bir işletmeye daha küçük çaplı yatırım yapmasını gerektiren bir program. Örneğin; Colorado'da 150 bin dolara bir perakende mağazası açmak gibi seçenekler bu program tarafından yatırımcıya pazara giriş imkanı verebiliyor. Program Yeşil Kart'la sonuçlanmıyor ve 2 yılda bir uzatmayı/yenilemeyi gerekli kılıyor. E-2 Yatırımcı Vizesi'nde ret oranları son iki yıldır %10,6 ile 12,2 arasında dolaşıyor ve retlerin en temel sebebi dokümanların doğru teslim edilmemesi.

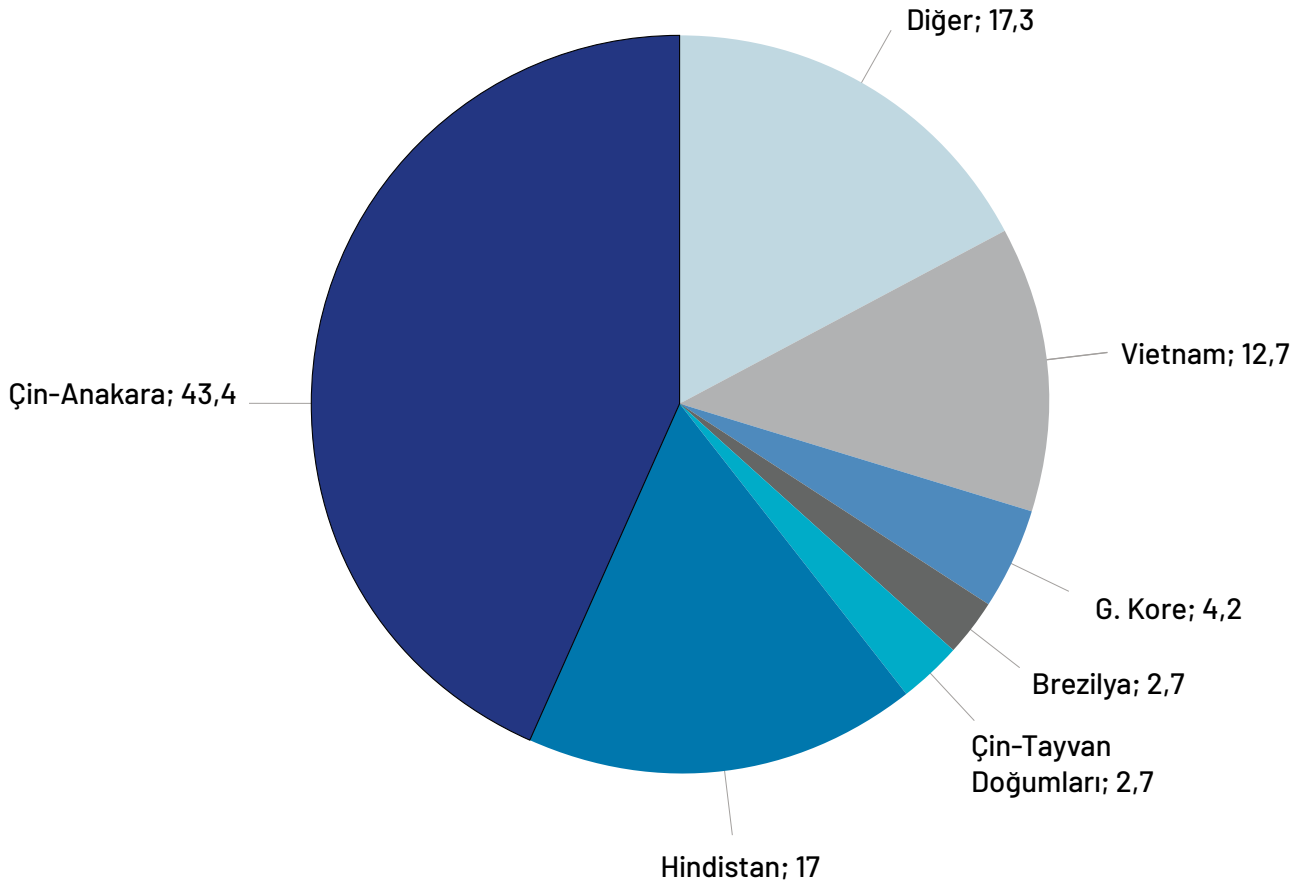
E-2 Yatırımcı Vizesi sadece ABD ile E-2 Anlaşması olan ülkelerin vatandaşları tarafından alınabiliyor. Türkiye, ABD ile böyle bir anlaşmanın tarafı ve Türkiye gayrimenkullerine dolaylı ilginin arka plandaki motivasyonlarından biri de bu. 2019 yılında 43 bin 286 yatırımcıya E-2 Yatırımcı Vizesi verilirken, 9 bin 487 yatırımcı EB-5 Göçmen Yatırımcı Vizesi'nden yararlandı. 2010-2019 yılları arasında E-2 Yatırımcı Vizesi verilen yatırımcı sayısı; %69,7, EB-5 Vizesi verilen yatırımcı sayısı %732 arttı. 2020 yılında ise Covid-19 etkisiyle her iki programın kabullerinde de ciddi bir daralma görüldü.



Yıllara Göre ABD Tarafından Verilen E2 ve EB-5 Göçmen Yatırımcı Vizesi Sayıları (2010-2020)



2020 yılı itibarıyla Çin-Anakara menşeli yatırımcılar EB-5 programının en önemli katılımcısı durumundayken, onu %17 ile Hindistan ve %12,7yle Vietnam kökenli yatırımcılar izledi.

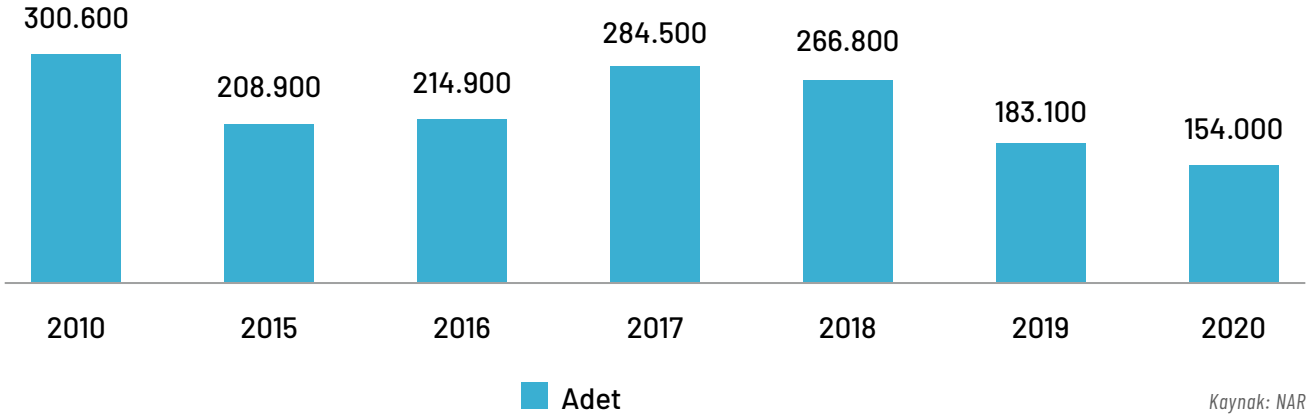




GAYRİMENKULE YATIRIM İMKANI

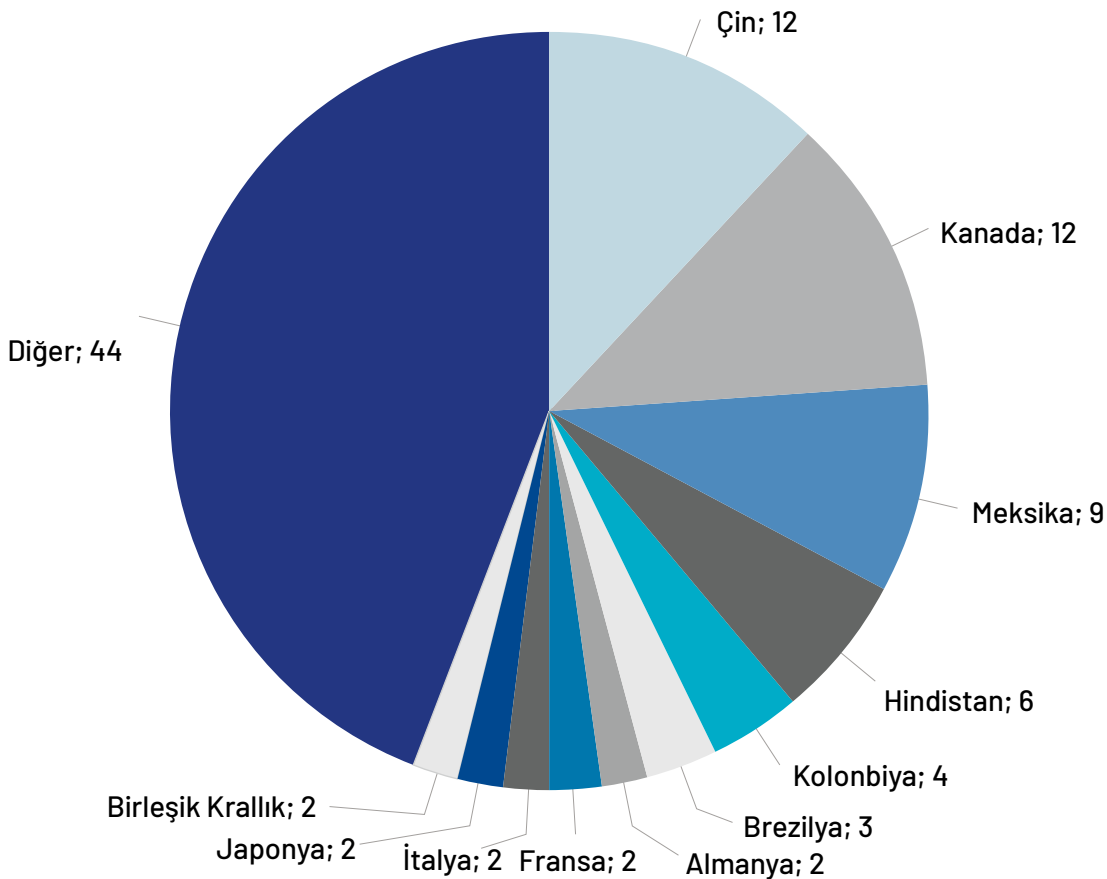
Gerek EB-5 gerekse E-2 Yatırımcı Vizeleri, avantajlarla dolu olan ABD gayrimenkul pazarında yatırım yapmaya da imkan tanıyor. Nisan 2019 ile Mart 2020 arasında ülkede yabancılara satılan konutların toplam değeri önceki finansal yıla göre %5 artışla 74 milyar dolara ulaştı. **Bir ABD vatandaşına ortalama 274 bin 600 dolara konut satılırken, yabancıya satışta bu değer 314 bin 600 dolara ulaştı. Yabancı yatırımcılara satılan 154 bin adet daire, toplam konut piyasasının %3'ünü oluşturuyor.** 2017 yılında bu sayının 300 bin 600'e kadar yükseldiği unutulmamalı. Bu dönemde konutları satın alanların %61'i göçmen yatırımcılar ve vize sahipleri. Yine satışların %8'i 1 milyon dolar ve üzeri piyasa değerine sahip olan konutları satın aldı. Yatırım yapanların %50'sinde ise amaç ikamet etmektir.

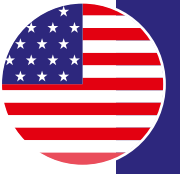
ABD'de Yıllar Göre Yabancı Yatırımcıya Satılan Konut Sayısı (2010-2020)



2020 yılında %12'şerlik payla Çinliler ve Kanadalılar ABD konut sektörüne en çok ilgi gösteren grup olurken, onu %9'la Meksikalı ve %6'yla Hint yatırımcılar izledi. Son yıllardaki değişimin ardında yatan nedenin ise Trump yönetimine olan güvensizlik, vergi rejiminin ağırlaştırılması ve Çinli yatırımcılara karşı ağırlaştırılan bürokrasi olduğu düşünülüyor. Dolayısıyla, Biden döneminde talep yeniden yukarı yönlü hareket edebilir.

E-5 Vizesi Alan Yatırımcıların Uyuşuna Göre Dağılımı (2020)





Programın uygulama aşamasına dönmek gerekirse, program kapsamında ilk iki yıl boyunca EB-5 Vize sahiplerine şartlı ikamet statüsü veriliyor. Programa 24 ay uyan bir yatırımcı, koşulların kaldırılması için başvurabilir. 21 yaşın altındaki bağımlı çocuklar ve eşler, birincil EB-5 yatırımcısı ile aynı vize statüsünü ve kendi Yeşil Kartlarını alır. İlk onaydan 5 yıl sonra ise ABD vatandaşlığına hak kazanılır. Başvuruların karara bağlanması ve işleme alınması için gerekli süre 18-20 ay arası. İdari ücretler 30 bin ila 50 bin dolar arası değişiklik gösterirken, yasal maliyetler 25 bin dolar civarında bulunuyor. Ayrıca birçok finansal planlama danışmanlığı maliyeti de buna eklenebilir.

ABD EB-5 Göçmen Yatırımcı Programı Zaman Çizelgesi

Süre	Eylem
1. Ay	Dökümanların toplanması ve yatırımın emanete aktarılması. I526 Başvuru Formu'nun gönderilmesi
24. Ay	Koşulların kaldırılması için I526 Dilekçesi'nin onaylanması, I485 Formu için başvurulması. Tıbbi muayene ve mülakatın tamamlanması
5. Yıl	ABD vatandaşlığına başvuru hakkı

Kaynak: Global Citizen Solutions

Program sayesinde edinilen avantajlar şunlar;

- ABD'de yasal olarak yaşama ve çalışma
- Aile, ebeveynler ve 21 yaşından küçük çocuklara ikamet izni
- AB Bölgesi'nde 6 ay içinde 3 ay vize imkanı
- Bölgesel Merkez Programı sayesinde ABD'nin herhangi bir yerinde ikamet özgürlüğü
- Doğrudan gayrimenkul yatırım programı olmasa da, ikamet edilen süre içerisinde kârlı gayrimenkul piyasasına giriş imkanı
- Yeşil Kart sahibi yatırımcıların çocuklarının ABD'deki seçkin üniversitelere daha kolay kabul edilme imkanı
- ABD vatandaşlığı elde edilirse – dünyanın en güçlü pasaportlarından biri

BİDEN'LA ABD'YE YÖNELİMİN ARTMASI BEKLENİYOR

Tüm bu faktörler nedeniyle ABD EB-5 Göçmen Yatırımcı Programı popülaritesini koruyor. Bu duruma ABD yeni Başkanı Joe Biden'ın göçmenlere sıcak yaklaşımı eklendiğinde, dünya üzerindeki yatırımcıların ABD'ye yönelik ilgilerinin yeniden canlanması işten bile değil. Öte yandan, EB-5 Yatırımcı Programı'nın en temel dezavantajlarından biri yatırımcıların nakitlerinin 5 yıl süreyle kilit altında kalması. Diğer yandan, ABD'de vergi rejiminin karmaşıklığı ve dünyadaki en katı rejimlerden birine sahip olması (vatandaşlar ve yerleşik yabancılar dünya çapındaki gelirleri üzerinden vergilendirilir) nedeniyle birçok ABD vatandaşı, ikinci pasaporta geçip ABD vatandaşlığını terk ederken, programın cazibesi eriyebiliyor.

Ayrıca Covid-19 sürecinde ABD sağlık sisteminin pek başarılı sayılmayacak performansı ve pasaport gücündeki dramatik düşüş de bir diğer dezavantaj olarak öne çıkıyor. Önümüzdeki dönemde programın tamamen iptal edilmesine dair henüz çok gür olmayan seslerin de bulunduğunu dikkate almakta fayda var.

Türkiye CBI programının kalitesinin yükseltilmesi açısından ABD örneğinin bize sunduğu en önemli katkı; istihdam ve inovasyon odaklı bir sistem kurgulamak, bölgesel çeşitlendirme olarak öne çıkıyor.



BİRLEŞİK KRALLIK

Ocak 2021'de AB'den çıktı

- **Doğrudan Yabancı Yatırım:** 59,13 milyar dolar (2019)
- **Program Adı:** UK Tier-1 Investor Visa
- **Program Tipi:** RBI – İkamet Programı
- **Başlangıç Tarihi:** 1994

Nüfus: 67.21 milyon

GSMH: 2.76 trilyon dolar

Kişi başı gelir: 39 bin 830 dolar



CAZİBE MERKEZİ BİRLEŞİK KRALLIK

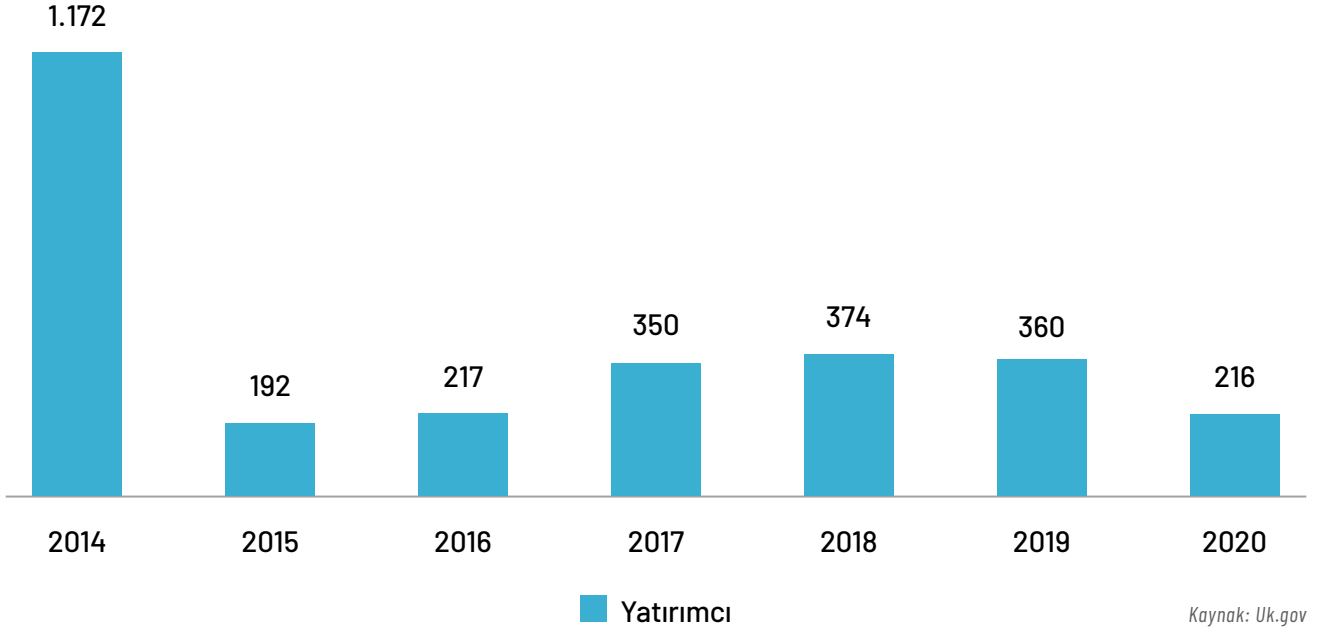
Dünyanın yatırımcılar için cazibe merkezi pozisyonunu koruyan Birleşik Krallık, sadece yatırımcılar için değil, HNWI ve UHNWI'ler için yaşamak, çalışmak ve eğitim görmek için de bir "çekim merkezi". Özellikle eğitim için dünyadaki pek çok ülkeden Yüksek Varlıklı Bireyler ve onların çocukları Birleşik Krallık'ı tercih ediyor. Eğitim amaçlı ikamet, ileride pazara yatırımcı olarak dönmenin altın anahtarı niteliğinde. Birleşik Krallık aynı zamanda yatırımcı vizesi programını en erken başlatan ülkelerden biri. UK Tier-1 Yatırımcı Vizesi programı 1994 yılında başlatıldı. 2004 yılına gelindiğinde yatırımcıların Birleşik Krallık bankalarına en az 1 milyon pound ya da devlet tahvilleri, hisse senetleri ya da şirket tahvillerine en az 750 bin pound yatırımları gerekiyordu. Ayrıca başvuruların, Birleşik Krallık'ta tam zamanlı ikamet etmeleri de şarttı. 2008 yılında hükümet puan tabanlı sistemi (PBS) başlattı. Buna göre her yatırımcı en az 75 PBS'ye sahip olmak zorunda. **6 Kasım 2014'te ise Tier-1 vizeleri için gerekli yatırım tutarı 1 milyon pounddan 2 milyon pounda yükseltildi.**

2014'TE PİK YAPTI

Diğer yandan kamuoyunda programın artık reforma ihtiyacı olduğu yönünde argümanlar söz konusuydu. Argüman sahiplerine göre, program artık başvurulara çok az değer sunuyordu ve eskisi kadar rekabetçi değildi. Program, bölgedeki muadillerine göre yeterli enstrüman çeşitliliğine ve dinamizme sahip olmamakla eleştiriliyordu. Bu doğrultuda, 29 Mart 2019'da yapılan yeni düzenlemelerle, **devlet tahvilleri bir yatırım seçeneği olmaktan çıkartıldı.** Ayrıca, başvuru öncesi 90 günlük süre yerine, 2 milyon poundu tutma süresi iki yıla yükseltildi. 2014-2020 yılları arasında toplam 2 bin 881 yatırımcıya verilen vizeye en yüksek ilgi 2014 yılında gösterildi. Bu yıl programa bin 172 yatırımcı kabul edildi. 2015 yılında gerekli yatırım bedelinin yükseltilmesinden sonra yaşanan keskin düşüşü takiben, yeniden yükselme eğilimi baş gösterdi.

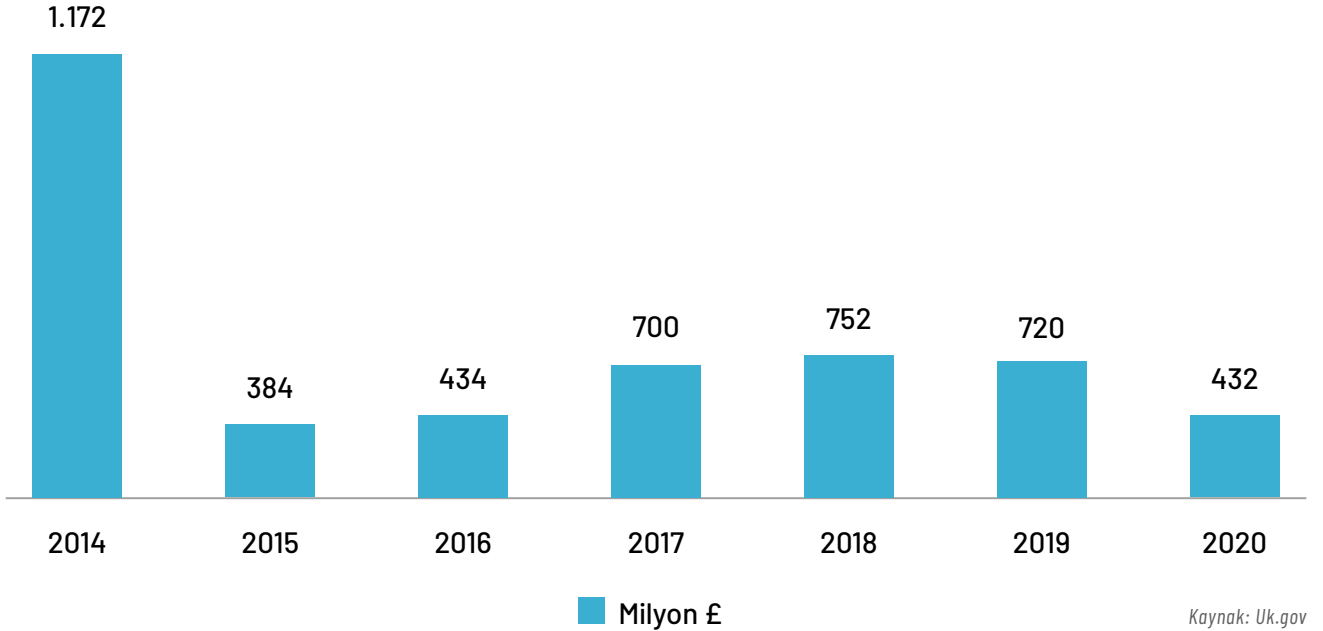


Yıllara Göre Birleşik Krallık Tarafından Verilen Göçmen Yatırımcı Vizesi Sayıları (2014-2020)



Aynı yıl program ülkeye 1,17 milyar pound gelir kazandırdı. Sonraki yıllarda programa başvuru sayısının azalmasıyla birlikte ciddi bir gelir kaybı yaşandı. 2019 yılında programdan elde edilen gelir 720 milyon pounda kadar geriledi. 2020 yılında ise Covid-19 pandemisinin etkisiyle gelirler 432 milyon pound ile sınırlı kaldı.

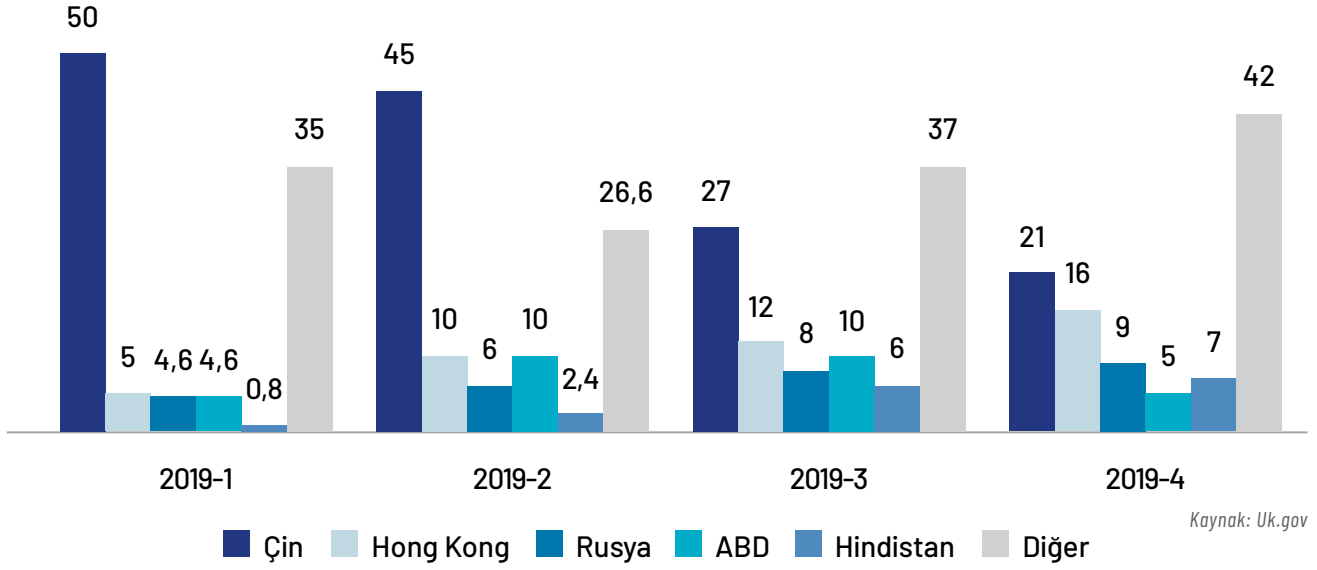
Yıllara Göre Birleşik Krallık Tarafından Verilen Göçmen Yatırımcı Vizesi ile Elde Edilen Gelir (2014-2020)



Programa en yüksek ilgiyi Çinli yatırımcılar gösterirken, onu Hong Kong, ABD ve Rusyalı yatırımcılar izliyor. Covid-19 yılı bir yana bırakıldığında, 2019 yılında Çinliler ilk ve ikinci çeyrekte neredeyse her 2 yatırımcıdan 1'ini oluşturdu. 2020 yılında ise Hong Konglu yatırımcılar, 2020'nin üçüncü çeyreği hariç, Çinli yatırımcıları geride bırakarak ilk sıraya yerleşti. Diğer önde gelen yatırımcı ülkeler ise; Güney Kore, Güney Afrika, Kanada, Pakistan, Avustralya ve Brezilya oldu.



B. Krallık Göçmen Yatırımcı Vizesi Programına Başvuran Yatırımcıların Uyrukları (2019)



ARANAN ŞARTLAR NELER?

Programa başvuranların 18 yaşın üzerinde olması, yatırım süresi boyunca varlıklarını yitirmemesi, yılın en az 180 gününü ülkede geçirmesi, yeterli mali imkana ve barınma şartlarına sahip olması gerekiyor. Başvuru sahibi, yetkilendirilmiş kurum FCA'nın kurallarına tâbi bir Birleşik Krallık bankasında hesap açmalı. Bunun yanı sıra program kapsamında, giriş izninden sonra 2 yıl süreyle; ikamet ya da kalıcı ikamet içinse en az 5 yıl süreyle bir yatırımcının hisse senetleri ya da şirket tahvillerine 2 milyon pound yatırım yapması ya da 2 milyon pound sermayeli bir girişim başlatması gerekiyor. Önemli bir nokta, yatırımcının, sahip olduğunu kanıtlamak zorunda olduğu bu parayı banka mevduatına ya da gayrimenkule yatıramayacağı kuralı... Yatırımcı, profesyonel sporcu, sporcu koçu olarak tanınmaz ve kamu fonlarına erişemez. Tanınan resmi gelirler; fonlar, gayrimenkul satış belgeleri, bir işletmeden alınan belgeler, vasiyet, boşanma anlaşması, ödül, vb. olabilir.

SÜRESİZ İKAMET İÇİN 5 YIL ŞARTI

Yine off-shore şirketlere yatırım izni verilmiyor. Ayrıca finansman seçeneği de mevcut. Yatırımcıdan iş deneyimi ya da İngilizce konuşma becerisi talep edilmiyor. İlk 40 aylık sürenin bitiminde yatırımcının kalış süresini uzatmak için başvurması gerekiyor. Şartlar yerine getirildiyse, yatırımcı ve bağlı olan çocuklara iki yıllık ikamet uzatımı veriliyor. 5 yıllık yasal ikametten sonra "kalıcı ikamet" ya da "süresiz ikamet" söz konusu oluyor. Süresiz ikametten sonra yatırımcı Birleşik Krallık'a istediği zaman girip çıkabilir. Ancak art arda 2 yıldan fazla zamanı ülke dışında geçiremez. Süresiz ikamet başvurusunu 3 yıla indirmek için alternatiflerden biri ise 5 milyon pound üzeri yatırım; 2 yıla indirmek içinse 10 milyon pound yatırım şartı aranıyor.

Birleşik Krallık Tier 1 Göçmen Yatırımcı Programı Çerçevesi

Yatırım Kalemi	Minimum Tutar
Birleşik Krallık şirketlerine yatırım (Faaliyet alanı gayrimenkul olanlar hariç)	2 milyon £ 5 yıl süreyle
Girişim Alternatif 1	2 milyon £ 5 yıl süreyle
Girişim Alternatif 2	5 milyon £ 3 yıl süreyle
Girişim Alternatif 3	10 milyon £ 2 yıl süreyle

Kaynak: Best Citizenships.com



B. Krallık dünyanın en hızlı altın vize programlarından birine sahip. Başvuru prosedürlerinin tamamlanması 4-6 haftalık bir süre içerisinde gerçekleşiyor. Program beşinci yılın sonunda sürekli ikamet ve altıncı yılın sonunda Birleşik Krallık vatandaşlığı için başvuru hakkı sağlıyor.

Birleşik Krallık Tier 1 Göçmen Yatırımcı Programı Çerçevesi Zaman Çizelgesi (2 milyon £ yatırım senaryosu)

Süre	Eylem
4-6 Hafta	Belgelerin toplanması, başvurunun gerçekleştirilmesi
3 Ay	Başvurunun kabul edilmesi. 2 milyon £ yatırımın ay içinde tamamlanması
3. Yıl	İlk 3 yıllık vize süresi dolduktan sonra 2 yıllık ikamet yenileme başvurusu
5. Yıl	5 yıllık süre sonunda süresiz ikamet (ILR) için başvuru hakkı
6. Yıl	5 yıl içinde 450 günden fazla ve vatandaşlık başvurusundan önceki 12 ay boyunca 90 günden fazla Birleşik Krallık dışında zaman geçirmediyseniz vatandaşlık başvurusu hakkı

Kaynak: Best Citizenships.com

Program sayesinde edinilen avantajlar şunlar;

- Dünyanın en çekici başkentlerinden Londra'da yaşam
- Küresel finans merkezi Birleşik Krallık'ta iş yapma imkanı
- Dünyanın en iyi üniversitelerinden bazılarına erişim
- Brexit sonrası düşen emlak fiyatlarıyla kaliteli Birleşik Krallık emlak piyasasına yatırım yapma imkanı
- 18 yaşın altındaki çocuklar dahil tüm bağlının İngilizce dil şartı olmadan Birleşik Krallık'ta yaşama, çalışma ve eğitim görme imkanı
- Birleşik Krallık içerisinde hareket özgürlüğü
- Dünyanın en iyi sağlık sistemlerinden birine erişim
- Fizibil ve kârlı yatırım ortamı
- Birleşik Krallığı vatandaşlığı elde edilirse – dünyanın en güçlü pasaportlarından biri

Geçtiğimiz yıllara göre dinamizmini yitirmiş gözükse ve revizeye ihtiyacı olduğu kamuoyu tarafından kabul edilse de, program hala en popüler yatırımcı göçü yöntemlerinden biri. Diğer yandan; 1 Ocak 2021'den itibaren Birleşik Krallık'ın AB üyeliğinden çıkış süreci tamamlanmış durumda ve ülke, deniz aşırı Birleşik Krallık vatandaşı statüsüne sahip 3 milyon Hong Konglu için 5 yıl süreyle sınırlı ikamet statüsü sağlamayı düşünüyor.

Türkiye CBI programının kalitesinin yükseltilmesi açısından B. Krallık örneğinin bize sunduğu en önemli katkı; **istihdam ve inovasyon odaklı bir sistem kurgulamak** olarak öne çıkıyor.





İRLANDA (IRELAND)

Avrupa Birliği Üyesi

- **Doğrudan Yabancı Yatırım:** 78,23 milyar dolar (2019)
- **Program Adı:** İrlanda Göçmen Yatırımcı Programı (IIP), Göçmen Girişimci İkamet Programı
- **Program Tipi:** RBI – İkamet Programı
- **Başlangıç Tarihi:** 2013

Nüfus: 4.99 milyon

GSMH: 425.88 milyar dolar

Kişi başı gelir: 65 bin 620 dolar



ÇOK POPÜLER BİR DESTİNASYON DEĞİL

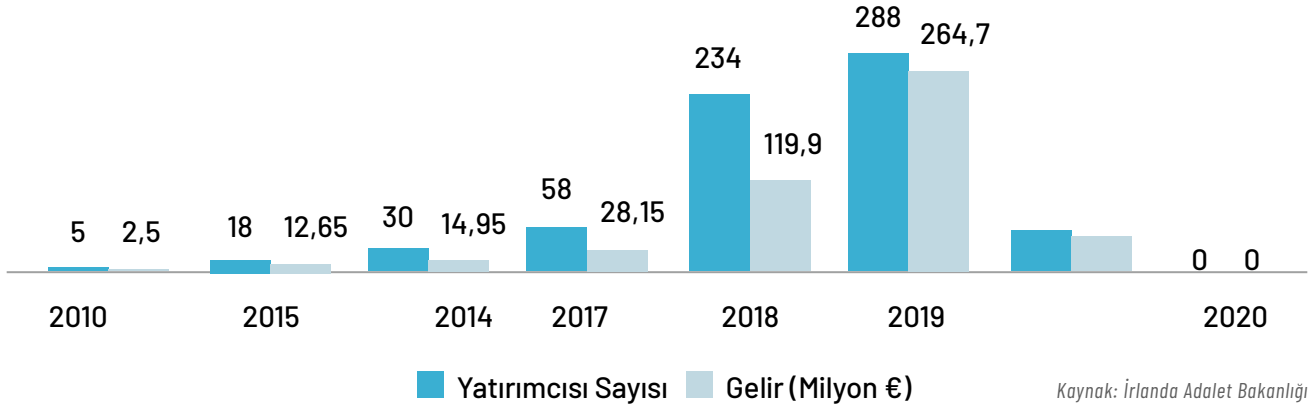
Bölgesinde özellikle bilişim ve ilaç şirketlerine tanıdığı vergi avantajlarıyla yükselen bir yatırım destinasyonu olan ve 2019'da 78 milyar doları aşkın doğrudan yabancı yatırım alan; Google, Facebook, Intel, Twitter, Huawei, Pfizer, Novartis ve Fujitsu gibi küresel şirketlere ev sahipliği yapan İrlanda'nın Göçmen Yatırımcı Programı, ilk kez 2012 yılında tanıtıldı. Ülke herhangi bir mali sıkıntı içinde değildi ancak uluslararası alanda daha rekabetçi olmayı hedefliyordu. **AB üyesi ülkeler dışından, sadece kendilerine ait en az 2 milyon euro net değere sahip HNWI'ler ve UHNWI'ler için mali açıdan büyük avantajlar sunan program, her yıl az sayıda başvuru alıyor ve hala Avrupa'daki diğer Golden Visa programları kadar popüler değil.** Ancak İngiltere yatırımcı programının yaklaşık yarısı oranında yatırım gerektirmesi itibarıyla oldukça uygun bir seçenek sunuyor.

GELİR DE POPÜLERLİĞİNE PARALEL

İrlanda Göçmen Yatırım Programı aynı zamanda en sıkı rejime sahip programlardan biri. Örneğin; yatırım finansmanı için krediye izin verilmiyor, OECD/CRS vergi uyumu talep ediliyor ve yatırım transferlerine imkan tanınmıyor. Bununla birlikte, para kaynağında sıkı kontroller uygulanıyor (Finansal varlığın kanıtı olarak; iş ve yatırım faaliyetleri, satış tapuları, miras, hediyeler ve boşanma anlaşmaları gösterilebilir). **Bir diğer sıkılaştırıcı neden ise programın yatırımcıda 2 milyon euro asgari net değer araması. Bu nedenlerden hareketle; diğer Golden Visa programlarına kıyasla İrlanda CBI programının yıllık gelirleri çok daha mütevazı düzeyde.** Örneğin; son verilere erişilebilen 2018 yılında 54 yatırımcıdan 45,8 milyon euro değerinde gelir elde edildi. Program en yüksek seviyesine ise 288 yatırımcıdan elde ettiği 264,7 milyon euro ile çıktı. 2019 yılında ise başvuruların %100'ü işlenemedi ve büyük bir bürokratik yoğunluk bunun en temel nedeniydi. İşleme alınmayan başvurular sebebiyle 2019 yılında kaybin 200 milyon euronun üzerinde olduğu düşünülüyor. İrlanda AB'ye tam üye olmasına karşın, pasaporta olan yoğun talep nedeniyle Schengen bölgesinden çıkma kararı aldı. Programa en yüksek ilgiyi %91 ile Çinli yatırımcılar ve %2 ile ABD'liler gösteriyor.



Yıllara Göre İrlanda'nın Göçmen Yatırımcı Programı Kapsamında Onaylanan Başvuru Sayısı (2012-2019)



GAYRİMENKUL YATIRIMLARI ODAKTA DEĞİL

Program öncelikli olarak İrlanda'da iş geliştirmeye odaklanmış durumda ve odağında gayrimenkul yatırımları yer almıyor. Nitekim ülke ilaç, tıbbi cihazlar, kimya, bilgisayar donanım-yazılım sektörleri açısından küresel düzeyde rekabetçi. Bu nedenle yatırım fonu, kurumsal seçenek 1 milyon euroluk asgari yatırım tutarı ile ilk seçenekler. İkincil düzeyde ise gayrimenkul yatırım ortaklıkları bir yatırım alternatifi olarak öne çıkıyor. Bu kategoride İrlanda Borsası'na kote bir gayrimenkul yatırım ortaklığına minimum 2 milyon euroluk bir yatırım da program kapsamında değerlendiriliyor. GYO'daki borç limitleri yatırımcının negatif özkaynak riskine maruz kalma riskini azaltır ve GYO'lar her yıl kârın çoğunu dağıttığı için yatırımcılar düzenli bir gelir akışına sahip olma imkanına sahip. Bir diğer alternatif ise hayırsever bir amaç için STK'lara 500 bin euro değerinde bağış. Bu grup halinde ve proje çerçevesinde yapıldığında kişi başına katkı 400 bin euroya iniyor.

İrlanda Göçmen Yatırımcı Programı Çerçevesi

Yatırım Kalemi	Minimum Tutar	Başvuru Ücretleri
Yatırım Fonu	1.000.000 € (3 yıl boyunca elde tutmak kaydıyla)	1,500 €
Kurumsal Seçenek	1.000.000 € (3 yıl boyunca elde tutmak kaydıyla)	1,500 €
Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı (İrlanda Borsası'na kote veya başvurusu süren)	2.000.000 € (3 yıl sonra %50, 4. yılda %25 ve 5. yılda %25 geri alınabilir)	1,500 €
Hayırsever Bir Amaç İçin Bağış	500.000 €	1,500 €
Hayırsever Bir Amaç İçin Bağış (Grup Halinde)	400.000 €	1,500 €

Kaynak: Global Residence Index

Onaylanan başvuru sahipleri ilk olarak 5 yıllık bir geçici ikamet (Stamp 4) alırlar ve ardından daimi ikamet ve İrlanda vatandaşlığına başvuru için uygun hale geliyor. İkamet izni sürecinin tamamlanması için biyometrik verileri iletmek amacıyla 1 günlüğüne İrlanda'nın ziyaret edilmesi yeterli. Vatandaşlığa ise son 9 yılın en az 5 yılını yasal olarak ikametle geçirenler kabul ediliyor.



İrlanda Göçmen Yatırımcı Programı Zaman Çizelgesi

Süre	Eylem
1. Ay	Başvuru ücretleriyle birlikte belgelerin toplanması ve yatırımcı vize başvurusunun gönderilmesi. Yatırımcının yatırımı detaylandıran bir planı Değerlendirme Komitesi'ne sunması
3. Ay	Değerlendirme Komitesi tarafından ilkesel onay verilmesi ve başvuru sahibinin yatırımını tamamlaması
4. Ay	2 yıl süreyle ikamet izni verilmesi
2. Yıl	İkamet izninin yenilenmesi
5. Yıl	İrlanda'da vatandaşlık ve daimi ikamet için başvuru hakkı

Kaynak: Best Citizenships.com

İNOVASYON EKONOMİSİNE AĞIRLIK VERİLİYOR

Bu programın alternatifi ise göçmen girişimci ikamet programı... Buna göre İrlanda inovasyon ekosistemini güçlendirecek yatırımcılar, kendi işleri, risk sermayesi fonu veya İrlanda Eyalet Teşkilatı'nda en az 50 bin euro bağışla ikamet elde edebilir. Plan, perakende satış, kişisel hizmetler, yemek hizmetleri veya bu türdeki diğer işlere yönelik değil. Her başvurunun kendi yararına değerlendirilmesi gerekecek olsa da, bu programa yönelik işletme türleri, gelecekte yüksek potansiyel büyüme potansiyeli olan alanlarda inovasyon ekonomisinin bir parçası olan iş türleri. Devlet kurumları, program için önerilen iş tekliflerinin uygunluğunun değerlendirilmesinde kilit bir rol oynayacaktır.

Başvuru süreci 6 ila 8 ay sürebilir. Yatırımcı onaylandığı takdirde, 2 yıllık geçici ikamet izni almanız söz konusu. 2 yıl sonra 3 yıllık izin ile değiştirmek mümkün. İşletmeniz başarısız olsa ve yatırım, girişimci programından çıkarılsa bile, çalışma izni almak açısından kolaylaştırıcı bir fonksiyonu da bulunuyor.

Program sayesinde edinilen avantajlar şunlar;

- Kreatif endüstrilere yatırım imkanı
- İkametsiz, havale bazlı vergilendirme
- %12,5'lik düşük kurumlar vergisi oranı (BT şirketleri için %6,25)
- ABD'ye vizesiz seyahat imkanı
- Göçmen yatırımcılara ve aile üyelerine İrlanda Üniversitesi veya Teknoloji Enstitüsü'nde akademik çalışma amacıyla 50 bin euro eğitim indirimi
- İrlanda'da yasal olarak yaşama ve çalışma
- Aile ve çocuklara (25 yaşına kadar) ikamet izni
- Birleşik Krallık ve bağlı ada devletlerine Ortak Seyahat Alanı Anlaşması dahilinde erişim
- Yüksek talep gören kârlı gayrimenkul yatırımı
- Dünyanın en güçlü pasaportlarından birine erişim (199 ülkeye vizesiz erişim)

Tüm bu faktörler; ilk aşamada vatandaşlıkla sonuçlanmasa da, İrlanda Göçmen Yatırımcı Programı'nı bölgesinde daha düşük popüleriteye sahip, ancak anlamlı bir programa dönüştürüyor.

Türkiye CBI Programının kalitesinin yükseltilmesi açısından İrlanda örneğinin bize sunduğu en önemli katkı; **istihdam ve inovasyon odaklı bir sistem kurgulamak olarak** öne çıkıyor.



HOLLANDA (NETHERLANDS)

Avrupa Birliği Üyesi

- **Doğrudan Yabancı Yatırım:** 84,21 milyar dolar (2019)
- **Program Adı:** Hollanda Yatırımcı Altın Vize Programı
- **Program Tipi:** RBI – İkamet Programı
- **Başlangıç Tarihi:** 2013

Nüfus: 17.44 milyon

GSMH: 913.8 milyar dolar

Kişi başı gelir: 52 bin 397 dolar



PAHALI VE KATI BİR PROGRAM

Avrupa'nın en refah ülkelerinden, aynı zamanda en gözde yatırım destinasyonlarından biri olan Hollanda, bir RBI programı olarak yatırımcı vizesini programını 2013 Ekim ayında tanıttı. Ancak bu ülke, en az 5 yıl ikametinin sonunda vatandaşlığı sağlayan bir yol haritası da sunuyor. Program, UHWN ve HNWI'leri hedeflerken, pahalı ve katı bir rejime sahip. Temel kriter; yabancı yatırımcıların Hollanda ekonomisine nitelikli katma değer sağlaması. Bu yönüyle gayrimenkul yatırımları, nitelikli yatırım olarak kabul edilmiyor. AB bölgesinde en uygun fiyata ve en basit şartlara sahip olmaması, programa rağbetin kısıtlı kalmasına neden oldu. Ancak Rus, Arap ve Çinli yatırımcılar programa ilgi gösteriyor.

DEĞER KATMAK ŞART

Program, kapsamlı gelişmiş durum tespiti (EDD), Kara Parayı Aklamayı Önleme (AML) ve Terörle Mücadele Finansmanı (CFT) gibi başlıklarda katı bir kontrol mekanizmasına sahip. Programın değerlendirme otoritesi Hollanda Kurumsal Ajansı (RVO) ve aşağıdaki kriterleri karşılayan yatırımcıların yarattığı katma değeri değerlendiriyor. Haziran 2019 itibarıyla geliştirilen yeni çerçeve ışığında; bir Hollanda şirketine veya ticari işletmeye 1 milyon 250 bin euro yatırmak, en az 10 kişilik tam zamanlı istihdam yaratmak ve tescillenmiş, patenti alınmış buluşlarla yenilikçilik üretmek veya yatırımcının özel ağı, müşterileri ile finansal olmayan katma değer sağlanması gibi kriterlerden en az 2'sinin karşılanması gerekiyor.

Hollanda Göçmen Yatırımcı Programı Çerçevesi

Yatırım Kalemi	Minimum Tutar	İlave Ücretler
Hollanda'da yenilikçi bir şirket kurmak	1.250.000 € (5 yıl boyunca saklı tutmak kaydıyla), minimum 10 tam zamanlı istihdam yaratacak şekilde	
Bir veya daha fazla yenilikçi şirkete ortak olmak	1.250.000 € (5 yıl boyunca saklı tutmak kaydıyla), minimum 10 tam zamanlı istihdam yaratacak şekilde	
Hollanda Ekonomi Bakanlığı tarafından tanınan ya da NVP'ye bağlı bir risk sermayesi fonuna yatırım yapmak	1.250.000 € (5 yıl boyunca saklı tutmak kaydıyla), minimum 10 tam zamanlı istihdam yaratacak şekilde	Başvuru Ücreti: 2.137 € Temsilci Başvuru Ücreti: 25.000-30.000 €

Kaynak: AGS Global Analizi



Bu noktada yatırımcının kaynak ülkesindeki Hollanda Büyükelçiliği'ne MVV (geçici ikamet izni belgesi) için belgeler ve ödenecek ücretle birlikte başvurması gerekiyor. Büyükelçilik başvurusu Hollanda'daki yetkili birime (IND) iletiyor ve 90 gün içinde bir karar alınıyor. Yatırımcıların Hollanda'ya seyahat etmek ve ikamet izni almak için kullanabilecekleri MVV, bu makamlarca onaylanıyor. Yatırımcı 12 ay içerisinde en az 4 ay ikamet etmek zorunda. Uzun süreli ikamet için Hollanda'da 5 yıl yaşanması şart. 6'ncı yılda Hollanda vatandaşlığı başvurusu yapılabiliyor. Bunun için Hollandaca ve genel kültür-tarih testlerinin geçilmesi gerekiyor.

Hollanda Göçmen Yatırımcı Programı Zaman Çizelgesi

Süre	Eylem
1-2 Ay	Başvuru ücretleriyle birlikte belgelerin toplanması, yatırım sözleşmesinin yapılması ve yatırımcı vize başvurusunun gönderilmesi. Yatırımcının yatırımı detaylandıran bir planı Değerlendirme Komitesi'ne sunması
3. Ay	Maksimum 2. ayı takiben 10 gün içinde yatırımcı göçünün tamamlanması
4. Ay	3 yıl süreyle ikamet izni verilmesi
3. Yıl	İkamet izninin yenilenmesi ve 5 yıla uzatılması
6. Yıl	Minimum 5 yıl ikametten sonra Hollanda vatandaşlığı için başvuru hakkı

Kaynak: Global Residence Index

Program sayesinde edinilen avantajlar şunlar;

- Kreatif endüstrilere yatırım imkanı
- Schengen bölgesine seyahat imkanı
- Hollanda gayrimenkul piyasasına erişim
- Yasal olarak yaşama ve çalışma
- Aile ve çocuklara ikamet izni & vatandaşlığa kabul fırsatı
- Dünyanın en güçlü pasaportlarından birine erişim (199 ülkeye vizesiz erişim)

Tüm bu faktörler; ilk aşamada vatandaşlıkla sonuçlanmasa da, Hollanda Göçmen Yatırımcı Programı'nı bölgesinde çok pahalı ve düşük popülariteye sahip, ancak Hollanda ekonomisi için katma değer üreten bir programa dönüştürüyor.

Türkiye CBI programının kalitesinin yükseltilmesi açısından Hollanda örneğinin bize sunduğu en önemli katkı;

inovasyon odaklı ve yüksek yatırım meblağı gerektiren sistem kurgulamak, bununla beraber sıkı bir sermaye güvenliği rejimi kurma kapasitesi olarak öne çıkıyor.





ESTONYA

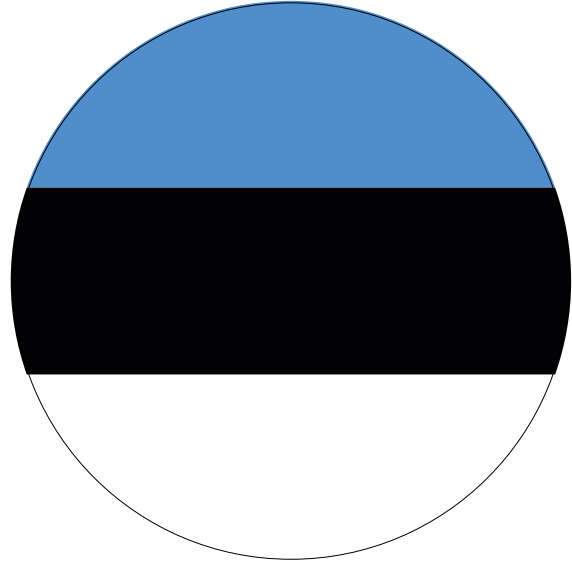
Avrupa Birliği Üyesi

- **Doğrudan Yabancı Yatırım:** 3,04 milyar dolar (2019)
- **Program Adı:** Estonya E-İkamet Programı
- **Program Tipi:** DBI – Dijital İkamet Programı
- **Başlangıç Tarihi:** 2014

Nüfus: 1.33 milyon

GSMH: 30.65 milyar dolar

Kişi başı gelir: 23 bin 170



DÜNYAYA ADETA BİR ARMAĞAN

Avrupa'nın en hızlı yükselen yatırım destinasyonlarından Estonya, 2014 yılında alanında çok yenilikçi sayılabilecek bir e-ikamet programı başlattı. Estonya halkının %98'inde olan ve dünyaya açılması planlanan yerleşik olmayanlara kimlik kartı uygulamasının geçmişi 2007 yılına kadar gidiyor. Program, post-ulusal dünyada vatandaşlığın bir rol modeli niteliğindeyken, Estonya'nın dünyaya bir armağanı niteliğinde... Dünya çapında kreatif yetenekleri ve start-up firmalarını ülkeye çekmeyi amaçlayan program Estonyalı olmayan girişimcilerin Estonya'da şirket kurması, bankacılık, ödeme işlemleri ve vergilendirme gibi işlemlere erişimini sağlarken, katılımcılara bir akıllı kart sağlıyor. Bu sayede AB'de bir şirket kurulmasına ve ticari operasyonların yönetilmesine imkan tanınıyor. Dijital göçmenler, serbest çalışanlar, dijital girişimciler ve AB'de şirket kurmak isteyenler programa rağbet gösteriyor.

HEDEF 10 MİLYON E-VATANDAŞ YARATMAK

Estonya'nın ilk e-sakini İngiliz gazeteci Edward Lucas'tı. Standart süreç aracılığıyla e-ikamet izni için ilk başvuran ve onaylanan kişi ise ABD'li Hamid Tahsildoost'tur. Devlete ait Enterprise Estonia Vakfı tarafından dijital altyapısı geliştirilen programın hedefi; 2025 yılına kadar 10 milyon Estonya e-vatandaşı yaratmak ve Estonya'daki aktif işletmelerin sayısını artırmak olarak belirlendi. Program, çifte vergilendirme tartışmaları ve Finlandiya'nın kendi ulusal şirketlerini komşu Estonya'ya kaptırma endişesiyle dünya gündemine oturdu. 2017'de Estonya hükümeti, kimlik hırsızlığına neden olabilecek büyük bir siber güvenlik açığı keşfetti ve programı bir süre askıya aldı. Bu nedenle 16 Ekim 2014 ile 25 Kasım 2017 arasında verilen kimlik kartlarının sahipleri Mart 2018'e kadar yeni bir güvenlik sertifikası güncellemesi yapana kadar devre dışı bırakıldı. 2020 Ağustos'unda ise Estonya'daki yetkililer yasaları ihlal eden uluslararası kişilerin e-ikamet programından çıkartılacağını belirtti.

E-SAKİNLER KAVRAMI

E-ikamet, vatandaşlıkla ilgili değil ve Estonya'ya fiziksel olarak girme veya ikamet etme hakkı tanımıyor. Programın hayata geçtiği 2014 yılından bu yana e-sakinler tarafından yönetilen Estonya şirketleri aracılığıyla 1 milyar eurodan fazla ekonomik değer üretildiği tahmin ediliyor. Estonya Vergi ve Gümrük Kurulu verilerine göre e-sakinler 2019 yılında Estonya'ya vergiler ve idari ücretler olmak üzere 35 milyon eurodan fazla ödeme yaptığını belirtti. Bu önceki yıla göre %12'lik bir artış anlamına geliyordu. 165 ülkeden başvuru yapılabilen programa, 2021 yılında dünya çapında 20 ülkenin daha taraf olması bekleniyor. Örneğin; Güney Afrika, Singapur, Brezilya Tayland, Japonya bu ülkelerden bazıları.



ÇEVİRİMİÇİ BAŞVURU İMKANI

Program kapsamında Estonya'da bir e-şirket kurulumu, 3-8 hafta içerisinde tamamlanabiliyor. Estonya'dan ya da başka bir ülkeden çevrimiçi olarak başvuru gerçekleştirilebiliyor. Dijital kimlik kartı ve sertifikaları 5 yıl süreyle geçerli. 15 yaşından küçük çocuklar için ilave belgeler istenmiyor.

Programın merkezinde gayrimenkul yatırımları yer almıyor. Diğer yandan; program herhangi bir oturum hakkı ya da vatandaşlık hakkı tanımadığı gibi, Schengen bölgesinde serbest dolaşma, çalışma izni de tanımlamaz. Ayrıca, birçok insanın sandığının aksine herhangi bir vergi muafiyeti de söz konusu değil.

Estonya E-İkamet Programı Zaman Çizelgesi

Süre	Eylem
1 Ay	Belgelerin toplanması (devlet tarafından verilmiş bir kimliğin kopyası, pasaport tarzı bir dijital fotoğraf, niyet mektubu, Visa veya Mastercard) Eyalet ücretinin (Estonya'da 100 €, başka bir ülkedeki büyükelçilikte 120 €) ve başvurunun gönderilmesi ve onay postasının alınması
1-2 Ay	Estonya Polisi ve Sınır Muhafız Kurulu'nun sicil kontrolünü yapması ve süreç tamamlandığında e-posta ile bilgilendirme. E-ikamet kitinin alınması, başvuruyla birlikte gönderilen resmi kimlik belgesinin alınması, parmak izin gönderme

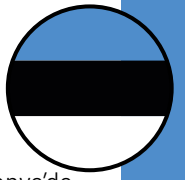
Kaynak: E Resident.gov.ee

E-ikamet aldıktan sonra şirket kurulumu da Estonya'daki e-paydaşlar sayesinde kısa süre içerisinde çözülebiliyor. Diğer yandan, şirket kuruluşu her ne kadar kolaysa da, şirketi kapatmak için aynı şey söylenemez. Süreç 7-8 ay sürüyor ve bu dönemde tasfiye memuru olarak bir Estonya vatandaşı atanıyor.

Estonya'da Şirket Kurma (LLC LTD) Zaman Çizelgesi

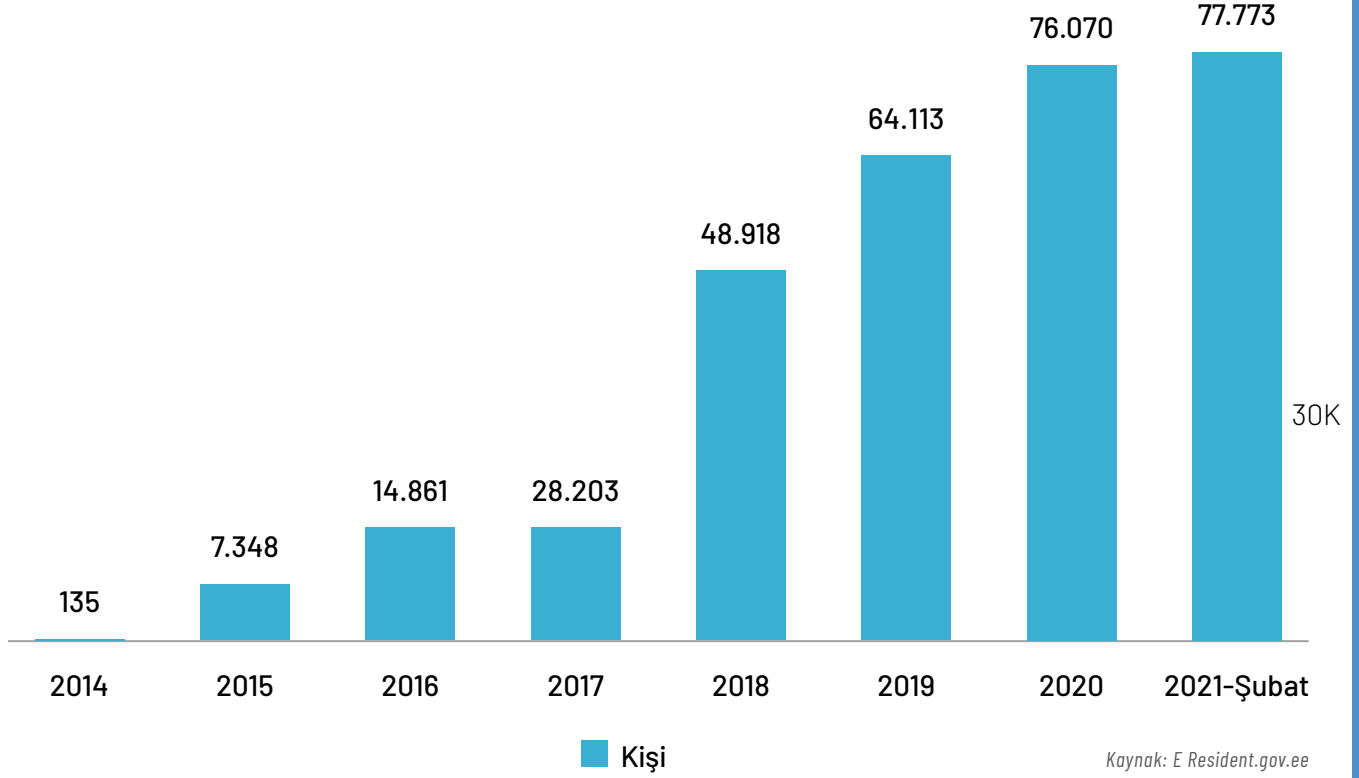
Süre	Eylem
1-2 Ay	E-sakin olma süreci
1-15 gün	- Pazar yerinden Estonyalı bir irtibat kişinin seçimi ve yasal adresin edinilmesi Aylık ortalama 30-1050 € - Estonya'da e ticaret siciline şirket kaydı yapılması (190 €) - Minimum 2.500 € tutarında bir sermaye, ancak kar payı dağıtmadığınız sürece istediğiniz süreyle ertelemek mümkün - Şirketin bankacılık ihtiyaçlarının karşılanması için bir FinTech ortağının bulunması

Kaynak: E Resident.gov.ee



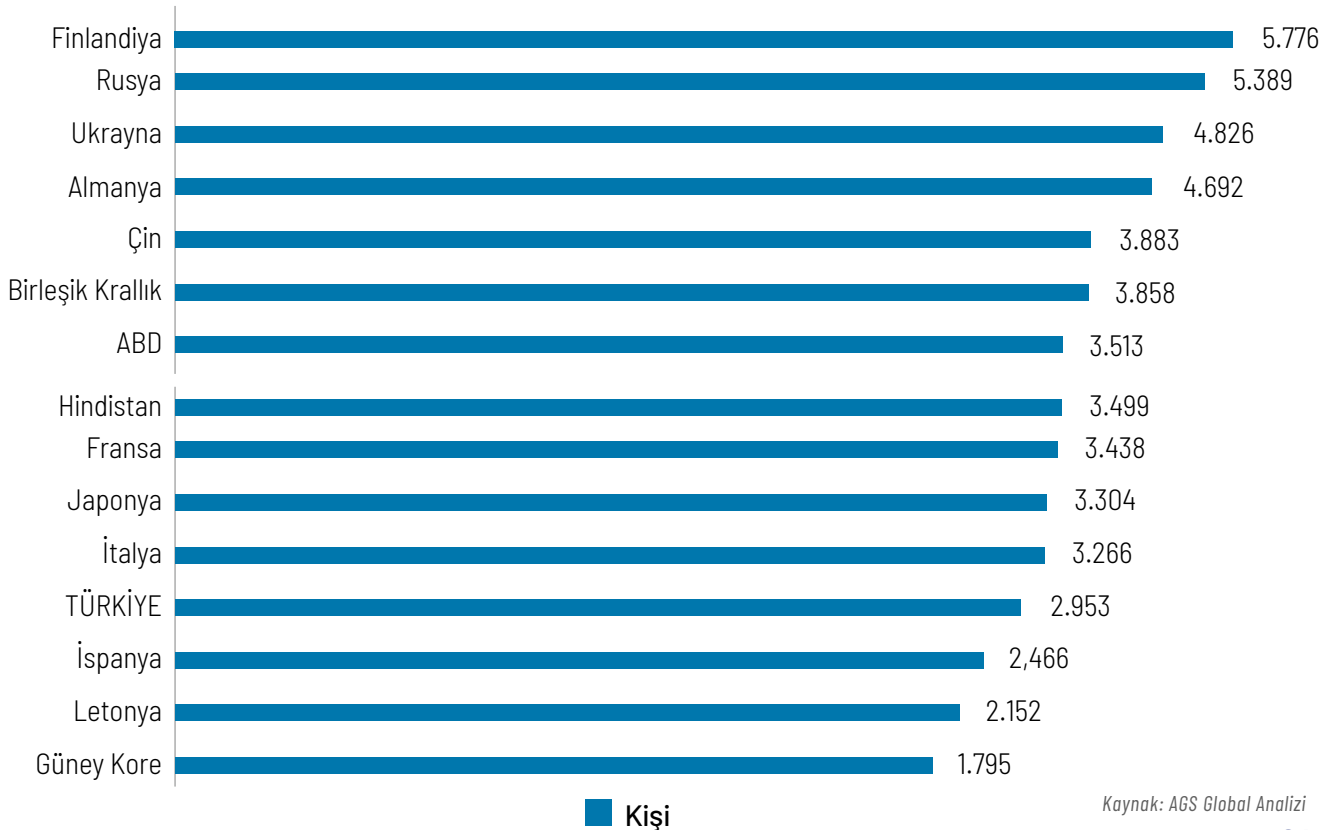
Program erişime açıldığından bu yana çok ilgi çekici istatistiklere imza atmış durumda. Şubat 2021 itibariyle Estonya'da yabancı e-sakinlerin sayısı 77 bini geride bıraktı. 2020 yılında programa 11 bin 957 katılım gerçekleşti. 2019'da bu sayı 15 bin 915'ti.

Estonya E-Sakinlerinin Her Yıl Sonunda Kümülatif Olarak Ulaşılan Sayısı (2014-2021)



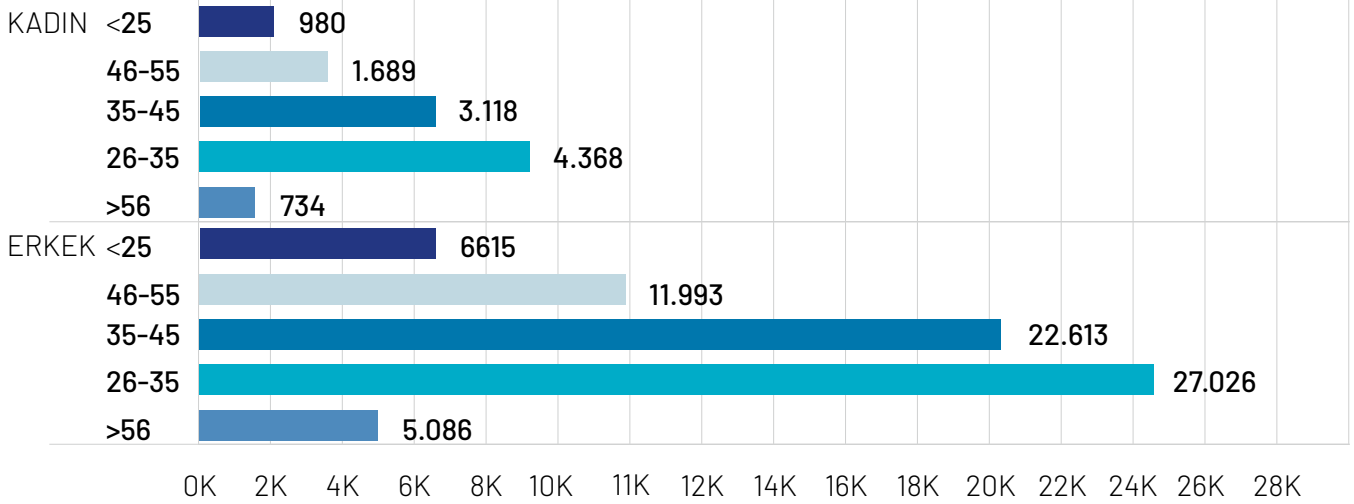
Programa en yüksek ilgi bölge ülkeleri Finlandiya, Rusya ve Ukrayna'dan geldi. **Türk yatırımcılar ise yaklaşık 3 bine ulaşan sayıları ile 12'nci sırada.**

Estonya E-İkamet Programına En Çok Başvuran 15 Ülke (Şubat 2021 İtibariyle)



Programa başvuran erkek girişimcilerin sayısı, kadın girişimcilere göre daha yüksek. Diğer yandan **ağırlıklı girişimci yaşı 26-45 arasında yoğunlaşıyor.**

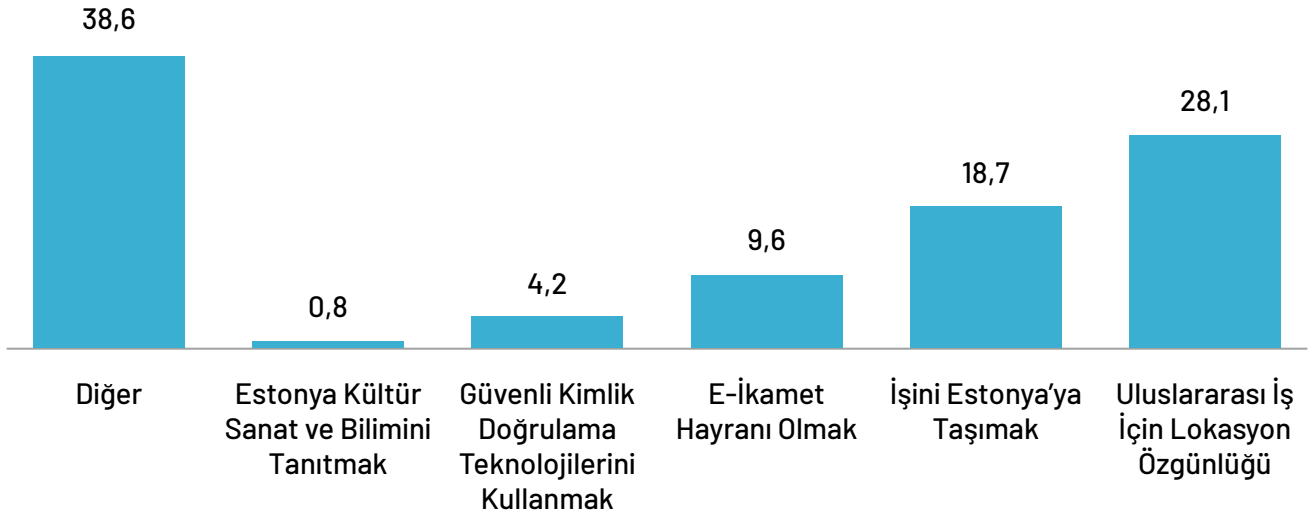
Estonya E-İkamet Programı Girişimci Cinsiyet ve Yaş Profili Şubat 2021 İtibariyle



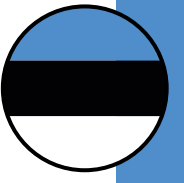
Kaynak: E-Resident.gov.ee

Programa başvuranları en çok motive eden hususların başında, %28,1'le uluslararası bir iş için lokasyon özgürlüğü gelirken, onu %18,7'yle işini Estonya'ya taşımak izliyor.

Estonya E-İkamet Programı Girişimcilerinin Başvuru Motivasyonları



Kaynak: E-Resident.gov.ee



Program sayesinde edinilen avantajlar şunlar;

- AB'de bir şirket merkezine sahip olmak
- Estonya e-hizmetlerine erişim
- Global e-ikamet topluluğu ile iletişim imkanı
- Kur dalgalanmaları riskini azaltmak için euro ile ticaret
- Minimum bürokrasi ve net bir vergi çerçevesi
- Şeffaf bir iş ortamında minimum yolsuzluk

Estonya e-ikamet programı, ülkeye anlamlı bir gelir getirmesinin yanı sıra, katma değerli ve yenilikçi bir ekosistem üretmeyi de sağlıyor. Henüz sistemin etkileri tam olarak çözülemese de, gelecekte nasıl bir dünya ile karşılaşılacağı ve geleneksel vatandaşlık kavramının hangi yöne evrileceği noktasında program ilginç bir örnek niteliğinde. Bununla birlikte programın önümüzdeki süreçte benzer programların esin kaynağı olması bekleniyor.

BÖLÜM 4

TÜRKİYE'DE CBI VE RBI PROGRAMLARI

TARİHÇESİ

Türkiye’de yabancıya gayrimenkul satışı ilk defa, 2004 yılında AB’de gayrimenkulle ilgili fasıl kabul edildiğinde mümkün oldu. 2004 yılında ilk olarak Akdeniz bölgesinde yaşayan Avrupa, Rusya ve Kuzey Amerika ülkelerine başlayan gayrimenkul satışı, uzun süre sadece tatil amaçlı gayrimenkul alanlarla sınırlı kaldı. O yıllarda Mütakabiliyet (Karşılıklık) Kanunu’na paralel yabancılara gayrimenkul satışı söz konusuydu. Mütakabiliyet Kanunu uyarınca Türk vatandaşları, eğer bir ülkeden gayrimenkul alabiliyorsa, o ülke vatandaşları da ülkemizden gayrimenkul alabilmekteydi. Türkiye’nin yıllık ortalama 300 milyon dolar civarında olan gayrimenkul satışları ve göç politikası 2012 yılında mütakabiliyetin kaldırılmasıyla yeni bir vizyona kavuşmuştur. 2012 yılı itibarıyla 6302 sayılı Kanun değişikliğiyle Mütakabiliyet Kanunu kalkarken, 185 ülke vatandaşı artık ülkemizden gayrimenkul alabilir hale gelmiştir. 2013 yılında 6458 Sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu ile ilk kez gayrimenkul edinimi yoluyla ikamet alım imkanı yasallaştırılmıştır.

ÇALIŞMA VİZESİNDEN SONRA EN GÜÇLÜ PROGRAM

2013 yılında ise Göç İşleri Genel Müdürlüğü’nün kurulması ve Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu’nun çıkarılmasının ardından çalışma vizesinden sonraki en güçlü program olan gayrimenkul yoluyla ikamet alımı (RBI) mümkün oldu ve yabancı yatırımcılar gayrimenkul aldığı zaman Türkiye’de ikamet almaya başladı. Öncesinde yabancıların gayrimenkule dayalı ikamet alımlarında sadece turist vizesiyle ikamet mümkündü.

CBI PROGRAMI’NIN ÖNÜ 2017’DE AÇILDI

2017 yılına gelindiğinde ise Türkiye’de yatırım yoluyla vatandaşlığın (CBI) yolu açıldı. Aynı yıl Türk Vatandaşlığı Kanunu’nda yapılan yönetmelik değişikliği ile ilk kez 1 milyon dolar karşılığı vatandaşlık programı başlatılmıştır. 2018 Eylül’ünde CBI programında yeni bir düzenleme gerçekleşti. 5901 Sayılı Türk Vatandaşlığı Kanunu’nun 12’nci maddesi ile Yabancı Yatırımcıların İstisnai Olarak Türk Vatandaşlığı Kazanmalarına imkan tanındı. Yabancı yatırımcının en az 250 bin dolar tutarında gayrimenkul alması sonucunda, Türk vatandaşlığı alabilme hakkı doğmuş oldu.

2017 yılında henüz yabancıya toplam gayrimenkul satışı 1 milyar dolar civarındayken, sektörden gelen sese kulak veren kamu yönetimi, banka hesap açılışı, vergi numarası almak gibi basit ancak temel sorunları çözmekle işe başlamıştır. Türkiye’de güncel CBI programı, satış odaklı yaklaşımla bakıldığında 10 milyar dolar seviyelerine gelmiştir. Bu seviyelere gelmesinde en büyük etken devletin yatırımcının önünü açmak için gösterdiği büyük çabadır.

YATIRIMDA ALT SINIR 400 BİN DOLARA YÜKSELTİLDİ

Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olunmasına hak kazandıran yasal değişiklik 13 Mayıs 2022 tarihinde Resmi Gazete’de yayımlandı. 13 Haziran’da yürürlüğe girecek olan kanuni değişiklik, yabancıların vatandaşlık hakkına kavuşmasını sağlayan taşınmaz satın alma bedelini 250 bin dolardan 400 bin dolara yükseltti.

Bu uygulamadan yararlanabilmek isteyenlerin, alınan taşınmazın tapuya kaydında “3 yıl satılamaz” şerhinin düşülmesi şartı aranıyor. Ayrıca, 3 yıl devir ve terkin yapılamayacağına ilişkin de noterden belge alınması şartı gerekiyor. Şartların sağlandığının Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından tespit edilmesi durumunda başvuranlar Cumhurbaşkanı kararı ile Türk vatandaşlığını kazanabiliyor.

Resmi Gazete’de yayınlanan değişiklik ayrıca taşınmaz dışında en az 500 bin Amerikan Doları veya karşılığı döviz tutarında katkı payını, kapsamı Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından belirlenen fonlarda tutma ve 3 yıl sistemde kalma şartıyla Bireysel Emeklilik Sistemi’ne (BES) yatırdığı Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nca tespit edilen yabancıların da Türk vatandaşlığı için başvurabilme hakkına kavuşacağını kaydediyor.

İYİLEŞTİRİCİ DÜZENLEMELER VAR

Başlık	Eski Çerçeve	Yeni Düzenleme
Sabit Sermaye	Min. 2.000.000 \$	Min. 500 bin dolar ya da karşılığı döviz veya TL
Gayrimenkul Yatırımı	Min. 1.000.000 \$, Üç yıl satılmazlık şerhiyle	Min. 400 bin dolar ya da karşılığı döviz veya TL, Üç yıl satılmazlık şerhiyle
İstihdam	Min. 100 kişi	Min. 50 kişi
Banka Mevduatı	Min. 1.000.000 \$, Üç yıl elinde tutma taahhütü	Min. 500 bin dolar ya da karşılığı döviz veya TL, Üç yıl elinde tutma taahhütü
Tahvil Yatırımı	Min. 3.000.000 \$	Min. 500 bin dolar ya da karşılığı döviz veya TL
Yatırım Fonu	Min. 1.500.000 \$	Min. 500 bin dolar ya da karşılığı döviz veya TL

18 Eylül 2018 tarihli ve 106 Sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile 5901 Sayılı Türk Vatandaşlığı Kanunu'nun Uygulanmasına İlişkin Yönetmeliğin 20'nci maddesinde belirtilen tutarlara ilişkin iyileştirici düzenlemeler yapıldı.

Yeni düzenleme ile yatırımcılar;

- En az 500 bin dolar veya karşılığı döviz ya da karşılığı Türk Lirası tutarında sabit sermaye yatırımı gerçekleştiren,
- En az 400 bin dolar veya karşılığı döviz ya da karşılığı Türk Lirası tutarında taşınmazı satın alarak ya da satış vaadi sözleşmesi düzenleyerek tapu kayıtlarına üç yıl satılmaması şerhi koyduran,
- En az 50 kişilik istihdam oluşturan,
- En az 500 bin dolar veya karşılığı döviz ya da karşılığı Türk Lirası tutarında mevduatı Türkiye'de faaliyet gösteren bankalara yatırıp üç yıl tutacağına dair taahhütte bulunan,
- En az 500 bin dolar veya karşılığı döviz ya da karşılığı Türk Lirası tutarında gayrimenkul yatırım fonu katılma payı veya girişim sermayesi yatırım fonu katılma payını satın alıp üç yıl tutacağına dair taahhütte bulunan yabancı yatırımcılar Yatırımcı Vatandaşlık Programı ile kısa sürede aileleriyle birlikte Türk pasaportunun ayrıcalıklarını yaşayacaklar.

Yeni düzenleme ile birlikte,

- 6458 sayılı Kanunun 31'inci maddesinin (j) bendi kapsamında ikamet izni için gerekli belgelerin temin edilmesi, uygunluk belgesinin edinilmesi, yatırımın tamamlanması,
- İl Göç İdaresi Müdürlüğü'ne başvurulması, vatandaşlık başvurusu için gerekli belgelerin temini, vatandaşlık başvuru dosyasının oluşturulması,
- 3 ila 6 içerisinde onay alınarak, vatandaşlık yemininin edilmesi ile süreç tamamlanıyor.

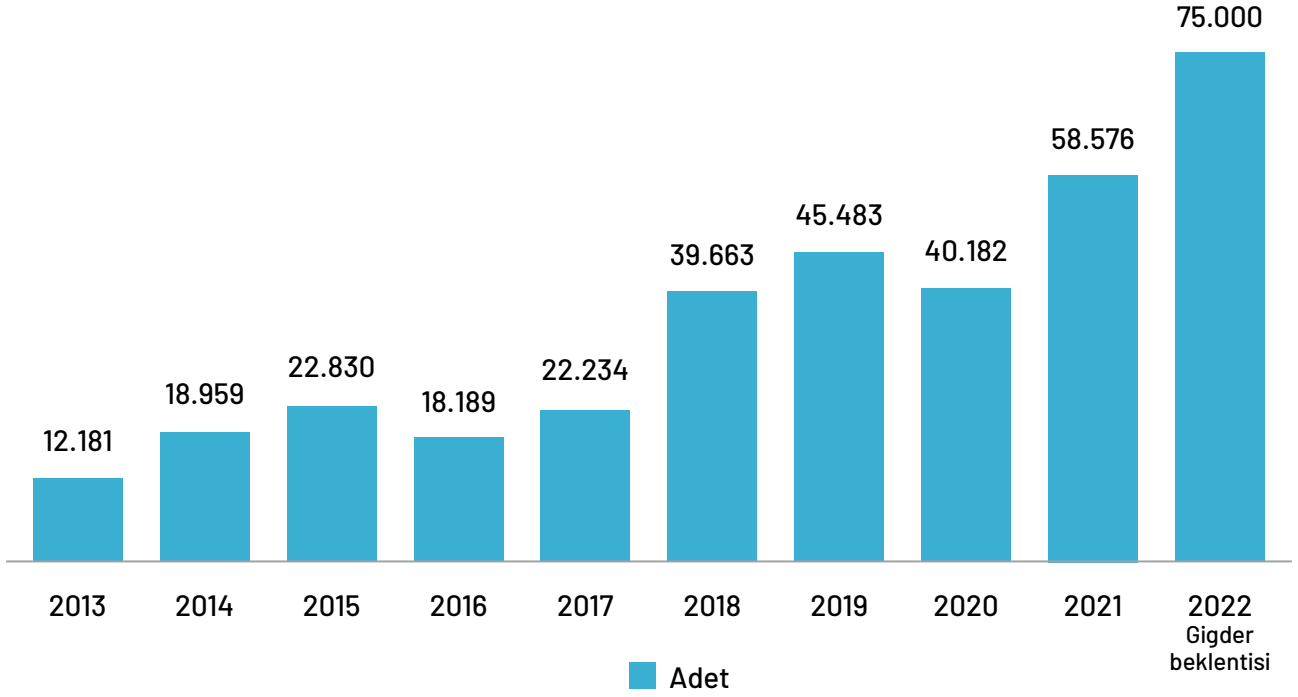
Sınırlar Neler?

- Bir yabancı'nın ülke genelinde sahip olduğu gayrimenkullerin büyüklüğü 30 hektarı geçemeyecek.
- Benzer şekilde bir ilçede yabancıların satın aldıkları gayrimenkullerin toplamı; ilçedeki özel mülkiyete tabi alanların %10'unu geçmesi de söz konusu olamayacak.
- Yabancı ülkelerin vatandaşları askeri yasak bölgelerde, askeri güvenlik bölgelerinde ve stratejik bölgelerde de gayrimenkul satın alamayacak. Bu paralelde askeri yasak ve güvenlik bölgeleri ölçüm çalışmaları biten 76 ilde -bazı ilçeler hariç- bu prosedürün kaldırıldığını da hatırlatmak gerekiyor.
- Bunun yanı sıra hangi ülke vatandaşlarının Türkiye'den gayrimenkul edinme iznine sahip olduğuna ilişkin açık bir liste bulunmuyor. Ancak Suriye vatandaşlarının gayrimenkul edinemediği biliniyor.

CBI PROGRAMI VE BAŞVURULARINDA GELİNER NOKTA

CBI PROGRAMI, SATIŞLARA ETKİSİ VE TÜRKİYE POTANSİYELİ

Türkiye’de Yıllara Göre Yabancıya Konut Satışının Gelişimi 2013-2021



Kaynak: TÜİK, GİGDER

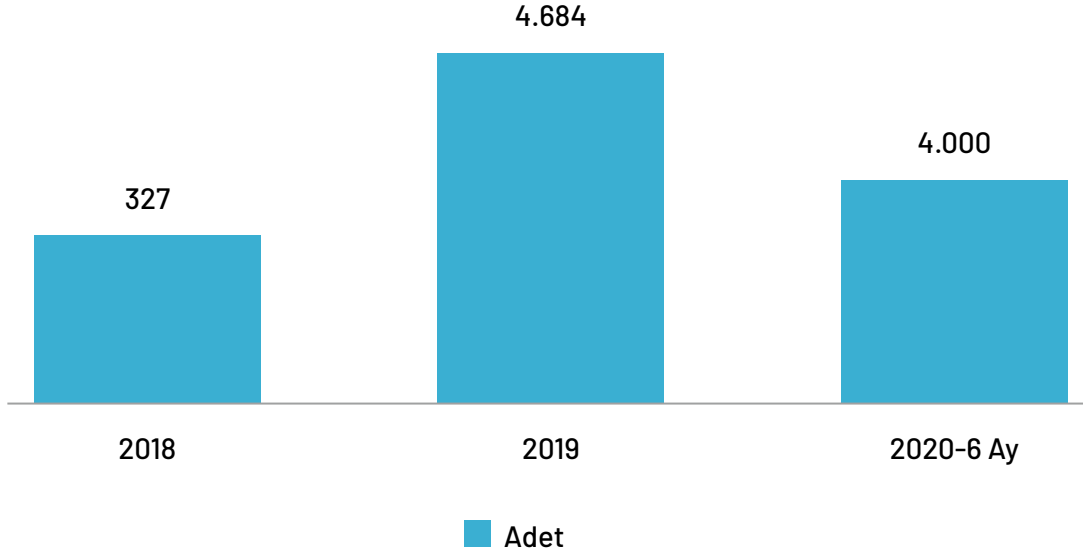
Kanun değişikliğinin devreye girdiği 2018’e kadar yabancıya konut satışları dalgalı bir görünüm izlerken, 2018 yılında Türkiye’nin belirli bir psikolojik eşiği aştığı görülüyor. 2013 yılında yurt dışı yatırımcılara 12 bin 181 adet konut satan Türkiye gayrimenkul sektörü, 2018 yılından itibaren asıl atılımını gerçekleştirdi ve satışlar bir önceki yıla göre %78,3 artarak 39 bin 663 adede ulaştı.

Yabancıya konut satışları, 2019’da ise %14,6 artışla 45 bin 483 adede yükseldi. 2020 yılında bir önceki yıla göre % 10,3 azalarak 40 bin 812 adet oldu. Yabancıya konut satışı Avrupa’da ortalama %50 seviyelerinde küçülürken, Türkiye’nin sadece yüzde 10 daralma ile pozitif ayrışmasıyla yakalanan ivme, ülkemiz lehine 2021’de de devam etti ve bir önceki yıla göre %43,5 artışla 58 bin 576 adet konut satış adedi yakalandı. 2021 yılında toplam konut satışları içinde yabancılara yapılan konut satışının payı %3,9 oldu. Yabancılara yapılan konut satışlarının Ocak-Eylül döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre %32,5 artarak 49 bin 644 adet olduğu 2022 yılının ilk 9 ayında bu satışların toplam satışlar içindeki payı aylara göre sırasıyla %4,7, %4,7, %4,1, %4,8, %4,9, %5,7, %4,2, %4,3 ve %4,5 olarak gerçekleşti.

Türkiye’de 2022’de 75 bin adetlik yabancıya gayrimenkul satışı ve 10 milyar dolarlık doğrudan yatırım hedefleniyor. Böylece sektör, turizm yatırımlarının neredeyse üçte birini, hatta belki yüzde 50’sinin yakalanacağı bir performans ortaya koymayı planlıyor. Bu gerçekler ışığında Türkiye, uluslararası gayrimenkul satış bölgesinin tam ortasında, en çok emlak yatırımı çeken ilk 10 ülkeden biri olmayı başardı. GİGDER Gayrimenkul İhracatı Stratejik Eylem Planı ile yabancıya gayrimenkul satışında 2025 yılı hedefini 100 bin adetlik satışla 20 milyar dolar döviz geliri elde etmek ve uluslararası piyasada ilk 5’e girmek olarak belirledi.

YATIRIMCI VİZELERİNE TALEP HANGİ ÜLKELERDEN?

Türkiye CBI Programına Başvuru Sayısı (2018 - 2020)



Kaynak: IMI

Bugün 2,8 trilyon dolarlık ekonomiye sahip Arap dünyasına yakınlığı Türkiye'deki CBI programını çok cazip kılıyor. Covid-19 sürecinde Türkiye'yi ziyaret etmeden dünya çapındaki büyükelçilikler üzerinden gayrimenkul satın alma yoluyla vatandaşlık başvurusu yapılmasına imkan tanındı. Ayrıca gayrimenkul sektöründeki fırsatları tanıtmak amacıyla bir çevrimiçi portal açtı.

2018 yılında CBI programına başvuran Türkiye'de içlerinde gayrimenkul yatırımcılarının da bulunduğu yurt dışı yatırımcıların sayısı 327 olurken, 2019 yılında bu sayı 4.684'e (yani yaklaşık toplam konut satışlarının 10'da 1'ine), 2020 yılının ilk yarısı itibarıyla ise yaklaşık 4 bine ulaştı. Dolayısıyla, programa ilginin Covid-19 pandemisine karşın hız kesmediği söylenebilir. Ancak, hala yatırımcı vizelerinin yaklaşık %80'i gelişmiş ülkeler olan ABD, Birleşik Krallık, Kanada, Avustralya ve Hong Kong gibi az sayıda ülke tarafından sağlanıyor.

SINIR ÖTESİ YATIRIMCILAR HANGİ NEDENLERLE TÜRKİYE'Yİ TERCİH EDİYOR?

Türkiye, altyapı ve ulaşım yatırımlarının neredeyse her çeyrek büyümesine devam eden bir yapı sunmasıyla yatırımcılarına güven veren bir konumda bulunuyor. Mevcut konumu sayesinde Avrupa, Körfez ve Yakındoğu gibi coğrafyalar için adeta bir nirengi noktası olan Türkiye'den sadece 3-4 saatlik bir uçuşla dünyanın onlarca noktasına erişim olanağı söz konusu.

Havaalanı yatırımları ve altyapı imkanlarının yanında iklimi, sağlık altyapısının sağlamlığı, dini ve kültürel geçmişi, bunun yanında sunduğu özgürlük ortamıyla yabancı yatırımcıların radarında üst sıralarda olmaya devam eden Türkiye'yi sınır ötesi yatırımcıların tercih etme nedenleri ise şöyle sıralanabilir:

KALİTELİ EMEKLİLİK YAŞAMI & TATİL

Türkiye'nin batı ve güney sahillerindeki kentlerde konut satın alan, çoğunluğu 3'üncü kuşak turizmi amacıyla Türkiye'yi ziyaret etmiş ve yatırım kararı almış, yüksek gelir düzeyine sahip Avrupalılar, kaliteli emeklilik yaşamı ve tatil amacıyla Türkiye'ye geliyor.

GÜVENLİK & İSTİKRAR ARAYIŞI

Özellikle siyasi istikrar sorunu yaşayan bölgelerden, daha güvenli buldukları Türkiye'ye gelen ve konut yatırımı yapan, tarihi-kültürel-dini yakınlıkları nedeniyle Türkiye'yi güvenli bir liman olarak gören Afganistan, Filistin, Suriye, Irak vb. ülkelerden gelenler Türkiye'yi tercih ediyor.

DİNİ & KÜLTÜREL ÖZGÜRLÜK VE DAHA İYİ STANDARTLAR

Dünyanın birçok yerinde yatırım yapabilecek gelir düzeyine sahipken, özellikle 11 Eylül sonrası dünyada yükselen İslamofobi ile birlikte, güven içerisinde yaşayabilecekleri, hem Müslüman hem seküler bir ülke olarak Türkiye'yi seçenler arasında Suudi Arabistan, Mısır, İran, Ürdün, Kuveyt gibi ülkelere gelen ve çoğunlukla Türkiye'de iş de yapan yatırımcılar yer alıyor.

BATIYA AÇILAN KAPI OLARAK GÖRÜLMESİ

T.C. pasaportu sayesinde gelişmekte olan ülkelere birçok insan, birçok ülkeye vizesiz giriş hakkı elde edebildiği gibi, AB ve ABD vizelerini de daha az prosedürle çözebiliyor. Örneğin; son yıllarda Türkiye gayrimenkul piyasasına yönelen ve acenteler üzerinden şekillenen Çinli yatırımcı ilgisinin de altında daha çok bu motivasyonun olduğu tahmin ediliyor.

SAĞLADIĞI AYRICALIKLAR

Türk vatandaşlarının ABD'deki E-1 ve E-2 vizesi almaya hak kazanması; Latin Amerika, Malezya, Hong Kong, Singapur, Japonya ve Güney Kore gibi ülkelere vizesiz seyahat seçeneği ise bir başka avantaj. Diğer yandan, AB ile ileride olası bir serbest vize rejimi tesis edilmesi büyük bir potansiyele işaret ediyor. Sadece sağlık tarafında değil, yatırımlar için yarattığı güven ortamı ve sunduğu kültürel özgürlükle yalnızca Ortadoğu coğrafyasıyla sınırlı kalmayıp, Avrupa ülkeleri için de son yılların en cazip ülkelerinden biri olan Türkiye, sunmuş olduğu yatırım sınırı miktarının diğer ülkelere göre düşük olması ve bekleme listelerinin olmayışı gibi faktörlerle de rakiplerinden farklılaşıyor.

Sınır aşırı yatırımcılar hangi nedenlerle hangi yatırım destinasyonlarını tercih ediyor?

Faktör	Önde gelen destinasyonlar
Yatırım & Girişim	Birleşik Krallık, ABD, Kanada, Hollanda, İrlanda, İspanya
Güvenlik & İstikrar Arayışı	Birleşik Krallık, ABD, Kanada, Hollanda, İrlanda, İspanya, Portekiz, Avustralya, TÜRKİYE
Sınır Aşırı Çalışma	Birleşik Krallık, ABD, Kanada, Hollanda, İrlanda, İspanya, Portekiz
Eğitim	Birleşik Krallık, ABD, Kanada, Avustralya, İspanya, Malezya
Sağlık & Sosyal Altyapı	Birleşik Krallık, Kanada, Almanya, TÜRKİYE
Dini & Kültürel Özgürlük	Birleşik Krallık, Kanada, İrlanda, Avustralya, Yeni Zelanda, TÜRKİYE
Kaliteli Emeklilik Yaşamı	İspanya, Portekiz, Yunanistan, Güney Kıbrıs, Malta, TÜRKİYE

PROGRAMLARIN ÜLKEMİZE EKONOMİK VE KÜLTÜREL KATKISI

İhracat perspektifiyle Türkiye gayrimenkul sektörünün yurt dışı yatırımcıya satış hacmini artırmak ve katma değeri yükseltmek açısından da bu programlar hayati öneme sahip. Gayrimenkul ihracatında yıllık 20 milyar dolara ulaşmanın yolu, yatırımcının ihtiyacına yönelik göç programlarından geçiyor.

ÜLKE BÜYÜMESİNE KATKI

Türkiye'ye yapılacak yatırımla yalnızca yatırımcılar kazanmayacak, Türkiye'nin GSMH'sinde de çok önemli sıçramalar görülebilecek. Buraya çekilecek nitelikli yatırımcılar, HNWI'ler ve onların aileleri aslında tüm Türkiye için yüksek değer yaratabilecek bir potansiyeli de barındırıyor. Rakiplerimizden Karadağ'ın ekonomisine 530 milyon euroluk bir gelir kazandırması beklenen CBI programı, bu ülkenin GSMH'sine %11'den fazla katkı sağlaması beklenirken, Türkiye'nin bu noktada ibreyi kendine çevirmesiyle elde edeceği gelir göz ardı edilmemeli... Kendi ülkesinde yaratamadığı potansiyel değeri, Türkiye gibi bir 'güvenli limanda' çok daha nitelikli bir şekilde hayata geçirebilme imkanı yakalayan yabancı yatırımcılar, Türkiye ekonomisinin de daha güçlü büyümesine katkı sağlayabilecek.

YÜKSEK YERLİLİK ORANI

Bu noktada yatırım yoluyla vatandaşlık ve ikamet politikalarında gayrimenkulün önemli bir enstrüman olmasından hareketle, gayrimenkul ihracatının ülke ekonomisine olan katkısının hatırlanması gerekir. Gayrimenkul, Türkiye'nin en büyük döviz getirici sektör olmaya aday sektörlerinin başında geliyor. Türkiye'nin lokomotif sektörü olan otomotiv sektörünün yıllık ihracatı 30 milyar dolar. Ancak bu kadarlık ihracat büyüklüğüne ulaşması için otomotiv sektörünün 15 milyar dolarlık da ithalat yapması gerekiyor. Oysaki gayrimenkul sektörünün yerlilik oranı neredeyse yüzde 100'e yakın. Dolayısıyla GİGDER'in yabancı yatırımcılara yıllık 20 milyar dolarlık satış hedefi gerçekleştiği takdirde, ülke ekonomisine aslında doğrudan daha fazla katkı sağlanacağı aşikar.

DOĞRUDAN YATIRIMDAN %60 PAY

Küresel anlamda gayrimenkule dünyada her yıl yaklaşık 400 milyar doların üzerinde yatırım yapılıyor. Gelişmiş ekonomileri incelediğimizde, doğrudan yatırımlarda en büyük payı gayrimenkul yatırımlarının aldığını görüyoruz. Amerika ve İngiltere gibi ülkelerde gelen her 100 doğrudan yatırımının 60'ı gayrimenkule gerçekleşiyor. Doğrudan yatırımlar ise ekonomilerin büyümesi açısından en önemli girdilerden biri. Türkiye'de % 30 ile başlayan bu oran, 2 yıl önce % 80'lere çıktı, bugün ise gelişmiş ekonomilere paralel şekilde %60-70'ler seviyesinde. Bu da sektörün taşıdığı potansiyel ve katma değer için önemli bir veriyi oluşturuyor.

SEKTÖRLER DOMİNO ETKİSİYLE KALKINIYOR

Yabancıların Türkiye'de konut satın alması ve CBI programıyla T.C. vatandaşlığına geçmesi, sadece gayrimenkul sektörünü kaldıran bir olgu değil. Bu noktada finans sektöründen perakendeye, hizmet sektöründen eğitime, sağlıktan danışmanlık ve bilişime kadar pek çok alana dokunarak adeta domino etkisi yaratacak potansiyeli taşıyor. Göçmen yabancı yatırımcıların konut satın alması ve T.C. vatandaşlığına geçmesiyle beraber yaratılacak büyük bir ekosistem var.

Türk gayrimenkul sektörü, yabancı yatırımcıya sadece bir konut değil, bir hayat sunuyor. Bir gayrimenkul alan yabancı, evini dayayıp döşerken ciddi miktarda dolaylı harcama yaparak ekonomiye katkı sağlamaya devam ediyor. Bir gayrimenkul alan yabancı yılda ortalama 2,8 ay ülkede kalarak, normal turiste göre 10 kat fazla harcama gerçekleştiriyor. Bunun yanı sıra yabancıların Türkiye'deki gayrimenkul sahiplik oranı da adet bazında 1,6'ya tekabül ediyor. Türkiye'den gayrimenkul alan yatırımcıların %83'ü memnuniyetini belirtirken, Türkiye'de gayrimenkul sahibi olmak, yabancı yatırımcılar için aynı zamanda itibar ve statü göstergesi olarak da kabul ediliyor. Türkiye'de gayrimenkul alan yabancı yatırımcıların %92'den fazlası gayrimenkullerini elinde tutmayı sürdürüyor, yani bu yatırımcıların Türkiye'ye güveni ciddi bir şekilde devam ediyor. Bu, ciddi bir potansiyeli de beraberinde taşıyan bir veri.

OWTH-



BÖLÜM 5

TÜRKİYE VE RAKİP ÜLKELERİN KIYASLANMASI

GENEL BAKIŞ

Rakip pazarlara kıyasla dijital göçmenlik, emeklilik, sağlık, turizm, tatil ve eğitim gibi pek çok nedenle fark yaratma gücünü elinde tutan Türkiye, henüz çok genç olan bir CBI programına sahip. Dünyada önde gelen ve aynı zamanda Türkiye'nin de rakibi olan ülkelerin RBI ve CBI programlarını kıyaslayarak güç endekslerini ortaya çıkarmak, mevcut durumu analiz ederek geleceğe yönelik önerilerde bulunmanın da ilk adımı...

Türkiye'nin uygulayabileceği ideal CBI programı için önerilerin bulunduğu bir sonraki bölümden önce, rakip ülkelerin programlarıyla ilgili aşağıdaki püf noktaları, önerilere katkı sunan örnek çalışmalar olarak değerlendirilebilir.

- Rakip bazı ülkeler rekabetçiliklerini 'CBI ya da RBI' programlarını tamamen gayrimenkul odaklı olarak kurgulamalarına borçlu. Artık CBI ya da RBI programları, gayrimenkul yatırımının yanında hedef ülkede ticari bir bankaya para yatırmak, kayıtlı şirketlerin hisse senetlerini satın almak, bir fona yatırım yapmak, devlet tahvillerini satın almak, risk sermayeleri, start-up'lar, hayırseverlik ve bağış seçenekleri, kültürel kurumlara yardım, istihdam yaratan iş yatırımları yapma gibi farklı yatırım enstrümanlarıyla çeşitleniyor.
- Türkiye'nin Akdeniz çanağındaki doğrudan rakipleri olan İspanya, Portekiz, Yunanistan, Güney Kıbrıs, Malta ve Karadağ, 2010'ların başından bu yana "Golden Visa" programlarını uygulamaya devam ediyor.
- Bu ülkelerde yatırım enstrümanlarındaki çeşitlilik ve yatırım yoluyla vatandaşlık programlarının, yatırım yoluyla ikamet programlarıyla desteklendiği bir sistem var. Golden Visa programı aracılığıyla Portekiz'in 2012-2021 yılları arasında 5,67 milyar euroluk bir gelir elde etmesi, yatırım yoluyla hem ikamet hem de vatandaşlık hakkı tanıyan 2 Golden Visa programına sahip olan Güney Kıbrıs'ın ise tüm zamanlarda program ile 9,7 milyar euro katkı sağlaması dikkat çekici veriler.
- İspanya, Portekiz, Karadağ gibi ülkeler ikamet programlarının çeşitliliği, bölgesel segmentasyon ile ülkenin kaliteli gayrimenkullerinin daha yüksek fiyatlarla katma değer yaratma odaklı alıcıya sunulması; Yunanistan ise yatırım enstrümanı çeşitliliği ile dikkat çekiyor.
- ABD, Portekiz, Hollanda, İrlanda, Birleşik Krallık gibi yatırım dostu destinasyon örneklerinden yola çıkarak ise istihdam ve inovasyon odaklı sistem kurgulama, ABD özelinde girişimlerin bölgeselleştirilmesi, Hollanda ve Malta'da gri sermaye akışını önleme yolundaki regülasyon ekosistemi dikkat çeken örnekler arasında yer alıyor.
- İlk kez dijital göçmenler ve dijital girişimciler için yatırımı odaklı olmayan bir e-ikamet programı başlatan Estonya, programın hayata geçtiği 2014 yılından bu yana e-sakinler tarafından yönetilen Estonya şirketleri aracılığıyla 1 milyar eurodan fazla ekonomik değer üretmesiyle dikkat çekiyor.
- Seyahat etmeden vatandaşlık programlarının yaygınlaşması ve dijital vatandaşlık uygulamalarına St. Lucia, Dominik, Antigua, Grenada, St. Kittsand Nevis, Vanuatu, Portekiz ve Yunanistan da eğilim gösteriyor.
- Rakip ülkelerin RBI ve CBI programlarına bakıldığında aslında bir hükümet değil, devlet politikası şeklinde gelişim gösterdikleri ve programların yasalarla çok güçlü bir şekilde regüle edildiği görülüyor.

HNWI'LER İÇİN CAZİP ÜLKELER

Vize Program Endeksi'ni takiben Kâlin ve Kochanov tarafından hazırlanan Cazip Ülkeler Haritası, HNWI'ler için en potansiyel pazarları oluşturuyor.

Çin, Rusya vb. ülkelerde sermayeye devletin öngörülemez müdahale riski, ilgili ülkelerdeki yatırımcıları güvenli bir liman arayışına yöneltiyor. Artan vergilendirme, öngörülemez enflasyon, varlıklara el konulması vb. riskler gerilim, bizi Kâlin ve Kochanov tarafından geliştirilen 'vatandaşlığın kalitesi' kavramına götürüyor. Yani, kaynak ülkelerdeki HNWI ve UHNWI'ler, 'vatandaşlığın kalitesi' denilen kavramdaki boşlukları telafi edebilmek için farklı seçeneklere yöneliyorlar. Üstelik bu duruma, kaynak ülkedeki politik öngörülemezlikler, ağır vergilendirmeler, altyapı yetersizlikleri gibi faktörler eklendiğinde, mesele sadece mevcut mobilite imkanlarını aşıyor ve gelecekteki mobilite de gündeme geliyor. Bir diğer deyişle, "Bugün ihtiyaç olmayabilir, ancak geleceği kim bilebilir ki?" sorusu, HNWI ve UHNWI'lerin zihninin bir köşesinde yer alıyor. (Zucman, 2013)

SOFT POWER ENDEKSİ

1980'lerin sonunda Amerikalı siyaset bilimci Joseph Nye tarafından ortaya atılan 'yumuşak güç' terimi, bir ülkenin başkalarını zorlama olmadan istediklerini yapmaya ikna etme kabiliyeti olarak tanımlanmıştır. Yumuşak güç unsurlarını kültürel, ideolojik ve kurumsal olarak nitelendiren Nye'ye göre bu unsurlar, bir ülkenin dijital altyapısı ve dijital diplomasideki yetenekleri, kültürel çıktılarına küresel erişim ve çekicilik boyutu, ekonomik modelinin çekiciliği, işçi ve işletme dostu olması ve yenilikçilik kapasitesi, insan sermayesinin seviyesi, uluslararası eğitim görmek isteyen öğrenciler için çekiciliği, diplomatik ağının gücü ve küresel katılım ve kalkınmaya katkısı, özgürlük, insan hakları ve demokrasiye bağlılık ve siyasi kurumların kalitesi olarak öne çıkıyor. Yani yumuşak güç, bir ülkenin sahip olduğu değerler, refah seviyesi, fırsatlar gibi çekim merkezleri nedeniyle ona hayranlık duyan ülkelerin, o ülkeyi takip etmesi ve izlemesi şeklinde ifade ediliyor.

Dünyanın önde gelen marka değerlendirme ve stratejik danışmanlık şirketlerinden Brand Finance, 120 ülkede 100 bin katılımcıyı kapsayan algı araştırmasının sonuçları ile hazırladığı Soft Power Endeksi'nin (Yumuşak Güç Endeksi) 2022 yılı sonuçlarını ise Mart ayında açıkladı.

Bir ülkenin algısının diğer 119 ülke tarafından 'yakınlık ve bilgi sahibi olmak, etki ve itibar, iş ve ticaret, yönetim, uluslararası ilişkiler, kültür ve miras, medya ve iletişim, eğitim ve bilim, insan ve değerler gibi başlıklarda 100 üzerinden puanlandığı endekste, Türkiye toplam 47.8 puan ile 22. sırada yer alırken, üzerinde Yeni Zelanda ve Singapur, altında ise İsrail ve Suudi Arabistan bulunuyor. En bilinen ve dünya çapında en çok etkiye sahip ülkenin ABD olduğu listede ilk 5'te onu Birleşik Krallık, Almanya, Çin ve Japonya izliyor.

Türkiye'nin yakınlık, etki ve iş-ticaret alanlarında nispeten daha yüksek puanlandırılrsa bile sıralamada geride kalması, en düşük puanları ise yönetim, eğitim-bilim ve insan-değerler başlıklarında alması, algıların olumlu yönde güçlendirilmesi için güçlü bir eylem planına ihtiyaç duyulduğunu gösteriyor. Türkiye'nin büyük bir etki gücü var, ancak T.C. pasaportu St Kitts veya Vanuatu değerinde. Ülkemiz diğer ülkelerin vatandaşları için ne kadar cazibeli, sosyo-ekonomik alanda ne kadar değer katan bir ülke olursa, pasaport değerinin artırılması ve yatırım çekmesi mümkün olabilir. Bunun için ilk 20 ülkenin neler yaptığına bakılmalıdır.

The world's top 120 soft power nations, scored out of 100



© Brand Finance PLC 2022

*Research conducted in the autumn of 2021 - does not account for the impact of Russia's invasion of Ukraine.

Nation Brand	Familiarity	Reputation	Influence	Business & Trade	Governance	International Relations	Culture & Heritage	Media & Communication	Education & Science	People & Values	COVID-19 Response	Medals
	9.2	7.1	7.7	7.5	4.8	7.1	5.9	6.8	8.6	3.9	4.8	14
	8.7	7.3	6.5	6.4	5.3	6.5	5.5	6.2	6.7	4.0	5.5	10
	8.2	7.4	6.0	7.1	5.7	6.8	5.1	5.4	7.5	4.2	6.5	12
	8.4	6.4	7.3	7.7	3.5	5.6	4.6	4.4	8.0	3.1	5.4	7
	8.2	7.3	5.9	7.5	5.1	5.8	5.2	4.7	8.6	4.4	6.2	8
	8.5	7.1	5.9	6.3	4.4	6.1	5.9	5.4	5.5	4.1	5.5	6
	8.0	7.4	5.3	6.2	5.4	6.0	4.4	5.2	5.7	4.8	6.4	17
	7.3	7.4	4.7	6.4	5.5	5.7	4.3	4.8	5.5	4.5	6.5	14
	7.8	6.4	5.9	5.0	3.8	5.6	4.2	4.3	6.1	3.2	5.3	1
	8.3	6.9	5.2	5.8	3.6	4.8	5.9	4.6	4.4	4.4	4.6	5
	7.9	6.8	5.0	5.1	3.5	4.6	5.5	4.7	4.1	4.3	5.0	4
	7.1	6.5	4.7	6.1	3.9	4.5	4.2	4.3	6.5	3.7	5.8	-
	7.6	7.0	4.5	5.5	4.4	4.9	4.2	4.5	4.8	4.3	5.9	-
	6.6	7.0	4.2	5.8	5.0	5.2	4.1	4.5	5.4	4.5	6.1	6
	6.1	6.6	5.1	6.0	3.9	5.1	3.8	4.2	4.8	3.6	5.9	-
	6.6	6.8	4.2	5.4	4.5	4.8	4.2	4.3	4.8	4.4	5.9	-
	6.1	6.9	3.9	5.3	4.9	5.0	3.9	4.3	4.9	4.3	6.3	2
	6.2	6.8	3.9	5.3	4.6	4.7	3.8	4.2	4.8	4.3	6.1	-
	6.4	6.6	4.1	5.1	4.1	4.7	3.8	4.2	4.4	3.9	5.7	-
	6.1	6.7	4.0	5.8	4.1	4.2	3.5	4.0	5.2	3.8	6.0	-
	6.3	6.8	3.8	5.2	4.5	4.5	3.8	4.2	4.4	4.4	6.2	-
	6.8	6.0	4.7	5.1	3.1	4.4	4.2	4.2	3.7	3.6	4.4	-
	6.5	6.0	4.6	4.4	3.2	4.4	3.2	3.9	5.5	2.8	5.3	-
	6.3	6.0	4.9	4.8	3.2	4.5	3.0	3.6	3.4	3.0	5.3	-
	5.6	6.7	3.6	5.2	4.6	4.5	3.7	4.1	4.9	4.3	6.1	-
	5.0	6.1	4.2	5.3	3.5	4.6	3.3	4.2	4.1	3.4	5.6	-
	6.2	6.6	3.8	4.3	3.6	3.8	3.4	3.4	3.5	3.4	4.7	-
	7.6	6.1	4.3	4.0	2.2	3.3	4.6	3.6	2.9	3.8	2.9	2
	7.4	5.7	4.7	4.2	2.1	3.2	4.1	3.4	4.6	3.0	2.0	1
	6.0	6.5	3.7	4.0	3.5	3.2	3.3	3.2	3.2	3.8	4.7	-

İş Yapma Kolaylığı Endeksi

Ülke	Sıralama	Grup içi sıralaması
Yeni Zelanda	1	1
Singapur	2	2
Hong Kong	3	3
Danimarka	4	4
Güney Kore	5	5
ABD	6	6
Gürcistan	7	7
Birleşik Krallık	8	8
Norveç	9	9
İsveç	10	10
Türkiye Cumhuriyeti	33	44

Kaynak: Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Endeksi

Yabancı doğrudan yatırımcı için en önemli göstergelerin başında İş Yapma Kolaylığı Endeksi geliyor. Türkiye bu endekste yakın bir zamana kadar 63'üncü sırada kendine yer buluyordu. 2018 yılında GYODER Gayrimenkul İhracat Komitesi'nin çalışmalarıyla yatırımcıların bürokratik süreçlerini kolaylaştırıcı adımlar atılmaya başlamasıyla, Türkiye bu endekste 63'üncü sıradan birden 33'üncü sıraya çıkma başarısını yakaladı. Bu noktada GİGDER başta olmak üzere sivil toplum kuruluşlarının uygulama sürecindeki deneyimleri ve geri bildirimleriyle bürokrasinin hızlı ilerlemesi ve iş akış süreçlerinin kolaylaştırılması hususlarında kamu sektörünü bilgilendirmeleri esastır. Bu bilgi alışverişi ve ortak çalışma bilincinin devamlılığı İş Yapma Kolaylığı Endeksi'nde Türkiye'yi olması gereken yere taşıyacaktır. Doğrudan yabancı yatırımların en fazla odaklandıkları ve bu noktada ilk baktıkları yer olan İş Yapma Kolaylığı Endeksi'nde Türkiye'nin hedefi ise ilk 10 ülke arasında kendisine yer bulmak. Hayata geçirilecek olan RBI ve CBI programları paralelinde de bu hedefe ulaşmak artık bir hayal değil.

CBI VE RBI PROGRAMLARININ EN YAKIN RAKİPLERLE 7 KRİTERLE KARŞILAŞTIRILMASI

Türkiye'nin rakibi olan CBI ve RBI programları 7 seçili kriter ışığında ve karşılaştırmaya imkan tanıyacak şekilde aşağıdaki gibi tek bir tabloda sunuluyor.

CBI RBI Programlarının Bir Bakışta Karşılaştırılması

Ülke	Kanun Yılı	Minimum Gayrimenkul Yatırım Tutarı	Banka Hesabı	Hisse Şirket Yatırımı	Tahvil Yatırımı	Bağış	Vatandaşlığa Erişim Süresi
İSPANYA	2013	500.000 €	1.000.000 €	1.000.000 €	2.000.000 €	-	10 yıl
PORTEKİZ	2012	350.000 € (İkinci el)	1.000.000 €	350.000 €	1.000.000 €	250.000 €	6 yıl
YUNANİSTAN	2014	250.000 €	1.000.000 €	800.000 €	400.000 €	-	7 yıl
GÜNEY KIBRIS	2002	1.000.000 €	-	2.000.000 € ve 5 istihdam	2.000.000 €	75.000 €	6-7 ay
MALTA	2014	700.000 €, 5 yıl süreli Ya da 28,000 € x 5 yıl kira sözleşmesi	-	600-750 bin €	5 yıl süreyle her yıl 150,000 €	10.000 €	1-3 Yıl
KARADAĞ	2019	250 450.000 € (Bölgeye)	-	2.000.000 5.000.000 € ve 80 istihdam	-	100.000 €	3-6 Ay
TÜRKİYE	2018	400.000 \$	500 bin \$ veya karşılığı TL		3.000.000 \$ veya karşılığı TL	-	3-6 Ay

Kaynak: AGS Global Analizi

Bugün Türkiye, hızla popülerite kazanan ve enstrüman olarak gayrimenkul yatırımlarını ilk sıraya yerleştiren bir CBI programına sahip. AGS Global'in ortaya koyduğu kriterler çerçevesinde GİGDER'in gerçekleştirdiği dış çevre analizi sonucunda görülüyor ki, Türkiye ile aynı coğrafyada yer alan ya da daha dar bir değer seti önerebilen rakip ülkelerde, minimum tutarlar daha üst seviyede tasarlanmış bir konumda.

Üstelik bu programlar CBI değil, RBI programı konumunda ve kısa sürede vatandaşlık ile sonuçlanmıyor. Bu durum, kıymetli Türk gayrimenkullerinin ve dahası prestijli Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlığının hakettiğinden daha uygun fiyatlara edinilmesine neden oluyor.

250 bin dolar değerindeki minimum yatırım limitinin kısa bir süre önce 400 bin dolara yükselmesi bu noktada önemli bir adım. Ancak tüm yatırım ekosisteminin ve yatırımcı profilinin güçlendirilmesi adına Türkiye imajının, değerlerinin ve bu değerlerin sembolleşmiş hali olan Türkiye Cumhuriyeti pasaportuna erişimin yol haritasının yeniden kurgulanması gerekiyor. İzleyen 6'ncı bölümde bu alanda atılması gereken adımlar ele alınıyor.



PASAPORT
PASAPORT



BÖLÜM 6

TÜRKİYE'Yİ GAYRİMENKUL YATIRIMI YOLUYLA
EN İDEAL İKAMET VE VATANDAŞLIK PROGRAMINA
GÖTÜREN YOL HARİTASI

Türkiye’de verimli ve uygulanabilir CBI ve RBI programlarını tespit etmek amacıyla dünyadaki örneklerinin incelendiği ‘Dünyada Göç ve Yatırımcı İlişkisi’ araştırması, bu ilişkinin doğru tespit edilerek ülkemizin uzun vadeli göçmen siyaseti ve vizyonunun sağlıklı belirlenmesi ve dünyadaki rakipleri arasında hakettiği yerde konumlandırılması açısından önemli verileri içeriyor.



İLK ADIM: EV ALAN YABANCILARIN TEMEL İHTİYAÇLARINI ANLAMAK

Dünyadaki CBI ve RBI programlarının çeşitli endeksler aracılığıyla Türkiye ile kıyaslanmasıyla elde edilen sonuçlar, Türkiye'yi gayrimenkul yatırımı yoluyla en ideal ikamet ve vatandaşlık programına götüren yol haritasının yeniden çizilmesi ve Türkiye Cumhuriyeti pasaportunun itibarının yükseltilmesi gerektiğine işaret ediyor. Bunun yolu ise yabancı yatırımcıların esas ihtiyacını anlamaktan geçiyor. Peki ev alan bir yabancı'nın temel ihtiyaçları nelerdir?

Bugün Türkiye'de çeşitli sebeplerle doğrudan vatandaşlık almaya yönelen yabancı yatırımcı kitlesi olduğu kadar, asıl amacı vatandaşlık almak olmayan, ancak ikamet alma, abonelik açtırma gibi yerleşik yaşamın gereklerini hızla yerine getirme imkanı veren farklı bir program üretilmediği için çözümü vatandaşlık almakta gören bir yatırımcı kitlesi de bulunmaktadır. Bu kitlenin ana talebi, Türkiye'de ev almalarından doğan tüm bu ihtiyaçları bürokrasiden arınmış, hızlı ilerleyen bir sistem içinde gidermek ve sorunsuz ikametgah alabilmektir. Dolayısıyla banka hesabı, vergi numarası, ikametgah alınması gibi temel adımları yerine getirerek ev almaya yönelen yabancılara eğitim, tatil, çalışmak veya emeklilik gibi farklı ihtiyaçlarına özel ikametgah programları sunulduğu takdirde, vatandaşlık alma talebi üzerindeki yük azalacaktır.

FARKLI İKAMET PROGRAMLARI GELİŞTİRMENİN ÖNEMİ

Yatırımcıları vatandaşlık almaya zorunlu olarak yöneltten bu sebepleri ortadan kaldırmak için, çeşitlendirilmiş ve doğru kurgulanmış ikamet programlarının geliştirilmesi elzemdir. Böylece farklı tercihlere yanıt veren bir ikamet programı ile vatandaşlık altın tepside sunulan yegane seçenek olmayacak; Türkiye Cumhuriyeti pasaportunun ancak 'yüksek yatırım bedelleri' karşılığında verilmesi mümkün olacaktır. Türkiye vatandaşlığının yabancı yatırımcı için bir ödül ve prestij göstergesi olarak yeniden kurgulanmasının tam zamanıdır. Bunu yaparken esas olan, yabancıya gayrimenkul satışını sürdürülebilir ve her iki tarafa fayda sağlayacak şekilde ve barış içinde gerçekleştirmektir.

Dünyada Göç ve Yatırımcı İlişkisi' araştırmasının en göze çarpan bilgilerinden biri de International Migration Insider (IMI) verilerine göre yabancı yatırımcı talebinin %86'sının RBI ve %14'ünün CBI programlarına yönelik gerçekleşmesidir. Bu da göç politikalarını ciddiye alan ve ekonomik büyüme modelini bu politikalarla birlikte kurgulayan ülkelerdeki gibi yatırımcıların ihtiyacına özel çeşitlendirilmiş ikamet programlarının Türkiye'de de sunulması gerektiğini açıkça göz önüne seriyor. Ülkemizin bu alanda çok büyük bir potansiyeli bulunuyor.

Rakip ülkelerin örnek CBI ve RBI programlarından yola çıkarak Türkiye için en ideal yatırım yoluyla vatandaşlık ve ikamet programlarının 'istihdama ve inovasyon ekosistemine katkı sağlayan, yatırım yoluyla vatandaşlığın yatırım yoluyla ikamet politikalarıyla desteklendiği, enstrüman çeşitliliği olan, bürokratik prosedürlerden arınmış, basit olmasıyla hızlı sonuç alınan, ekstra maliyetler getirmeyen, ücret şeffaflığı bulunan, dijital enstrümanları kullanan, gayrimenkul odaklı olan ve devletçe konulan yasalarla desteklenen gayrimenkul yatırımcısı için yatırımcı dostu doğru bir kurumsal çerçeve çizen bir politikaya sahip olması gerekiyor. Türkiye pasaportunun toplam kalitesine katkı sağlayan hukuk, sağlık, eğitim alanlarında dünya ile adil, eşitlikçi ve barışçıl ilişkiler geliştirilmesi ve UHNWI ve HNWİ'ler için iştah açıcı bir girişim ve teknoloji ekosisteminin kurulabilmesi gerekiyor.



GİGDER EYLEM PLANI KAPSAMINDA ÇÖZÜMLER

GİGDER, Türkiye için ideal bir CBI Programı'nı tamamlayabilmesi için sektörel sorunları gidermek amacıyla geliştirdiği çözümleri Gayrimenkul İhracatı 2025 Stratejik Eylem Planı kapsamında 4 başlık çerçevesinde ele aldı. Her bir başlık altında yatırım yoluyla vatandaşlık ve ikamet politikalarını destekleyici çözümler bulunuyor.

EKOSİSTEMİN OLUŞTURULMASI VE KURUMSALLAŞMA

DÜZENSİZ GÖÇMEN ve YATIRIMCI ALGISİNIN AYRIŞTIRILMASI

Sağlıklı bir göçmen politikası oluşturmanın temeli, 'düzensiz göçmen', 'sığınmacı', 'mültecî' ve 'düzenli göçmen' kavramlarının birbirinden ayrılmasına dayanıyor. Birbirinden farklı kitleleri ifade eden bu kavramları bir kabul ederek 'yabancı yatırımcı' paydasında buluşturmak ise Türkiye'de bu alanda doğru politikalar üretilmemesinin esas nedenini oluşturuyor. Gelin, bu kavramlara uluslararası tanımlamaları ile yakından bakalım.

Uluslararası hukukta 'mültecî' kavramı, vatandaşı olduğu ülke dışında olan ve "ırkı, dini, tabiiyeti, belirli bir sosyal gruba mensubiyeti veya siyasi düşüncesi nedeniyle zulme uğrayacağından haklı sebeplerle korktuğu" için vatandaşı olduğu ülkeye dönemeyen veya dönmek istemeyen kişileri ifade etmektedir.

'Sığınmacı', mültecî olarak uluslararası koruma arayan ancak statüleri henüz resmi olarak tanınmamış kişilere denir. Bu terim genellikle, mültecî statüsü almaya yönelik başvurularının hükümet ya da Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği tarafından karara bağlanmasını bekleyen kişiler için kullanılır.

Göçmen; hem maddi ve sosyal durumlarını iyileştirmek hem de kendileri veya ailelerinin gelecekte beklenenlerini arttırmak için başka bir ülkeye veya bölgeye göç eden kişi ve aile fertlerini kapsamaktadır. Daha iyi bir yaşam standardına kavuşabilmek için, kendi istekleriyle ülkelerinden ayrılan kişiler olarak tanımlanabilir. Düzensiz göçmen terimi ise, göç ettiği ülkeye o ülkenin yasalarını ihlal ederek giriş yapan, ülkede kalmak için yasal hakkı bulunmayan veya yasal yollarla girip yasal süresi içerisinde çıkmayan kişileri ifade ediyor.

Ülkemizde 4 milyon sığınmacı Suriyeli ile 2013 yılından itibaren ülkemize kaçak yolla sınırlardan kontrolsüz giren ve aralarında Afganlar, İranlılar, Iraklılar, Pakistanlıların bulunduğu 4 milyona yakın düzensiz göçmen bulunmaktadır.

Düzenli göçmenler ise kendi ülkeleri dışındaki herhangi bir ülkede, kendi ülkelerinin, topraklarından transit geçiş yaptıkları ülkenin ve gittikleri ülkenin yasal prosedürü çerçevesinde kısa süreli veya uzun süreli konaklayan göçmenleri ifade ediyor. Uluslararası emeklilik göçünün yanı sıra eğitim, çalışmak, tatil ve yatırım yapmak için gelen yabancılar, düzenli göçmenleri oluşturuyor.

Peki stratejik hata nerede yapılıyor?

Ülkemizde sayısı milyonlarla ifade edilen yabancı mültecî ve göçmenler ile sayısı bu yıl 75 bini bulması öngörülen yabancı yatırımcılar; 'sadece yabancı olmaları' nedeniyle aynı kefedeki tutuluyor. Algıdaki bu yanlışlık nedeniyle düzensiz göçün gayrimenkul sektörü başta olmak üzere ekonomiye yansıyan olumsuz sonuçları, doğrudan gelir getiren ve yasal şartlara uygun yürütülen yabancıya konut satışı piyasasına malediliyor. Bu nedenle kamuoyu nezdinde milyar dolarlarca gelir getiren nitelikli yatırımcılar ile Türkiye'de ikamet etmeye çalışan düzensiz göçmen, sığınmacı ve mültecilerin arasındaki farkların netleşmesi ve kritik bir gereklilik olarak önümüzde duruyor. Aynı fark gözetilerek uluslararası göç politikası ve yabancıya gayrimenkul satışı politikalarının birbirinden ayrıştırılması oldukça büyük önem arz ediyor.

Yatırımcı Ofislerinin Kurulması

ABD'li ve Avrupalı HNWI yatırımcıları Türkiye'ye çekebilmenin yolu, 'yatırımcı dostu' bir bürokrasi ve iştah açıcı bir girişim ve teknoloji ekosistemi kurabilmekten geçiyor. Bu doğrultuda; yatırımcılar ile diğer göçmenlere özel olarak bürokratik kanalların da ayrıştırılması önemli bir adım. HNWI'lerin göç işleri ofislerinde yatırımcı yerine sığınmacı muamelesi görmeleri nedeniyle yaşadıkları zorlukları önlemek adına **'One Stop Agency'** diyebileceğimiz ayrı ofislerden hizmet almaları sağlanmalıdır. Halihazırda sadece vatandaşlık işlemleri için kullanılan bu ofislerin kullanımı, tüm yatırımcıları kapsayacak şekilde genişletilmelidir. Yurt dışı yatırımcılar için İstanbul, Antalya, Alanya, Bodrum, İzmir, Ankara, Bursa ve Trabzon'da tek çatı altında adres kaydı, ikamet, vergi numarası, uygunluk belgesi, e-devlet gibi pek çok alanda çözüm sağlayan yurt dışı yatırımcı ofislerinin kurulması önem arz etmektedir.

Yabancı yatırımcı ikamet izninin noterde verilmesi, yetki belgesi olan emlak şirketlerinin yabancılarla ilgili işlem yapabilmesi ve satın alma işlemlerinin kaynak ülkedeki müşavirlikler aracılığıyla tamamlanabilmesi de, ilk elde hayata geçirilmesi gereken diğer uygulamaları oluşturmaktadır.





ETKİLİ TANITIM

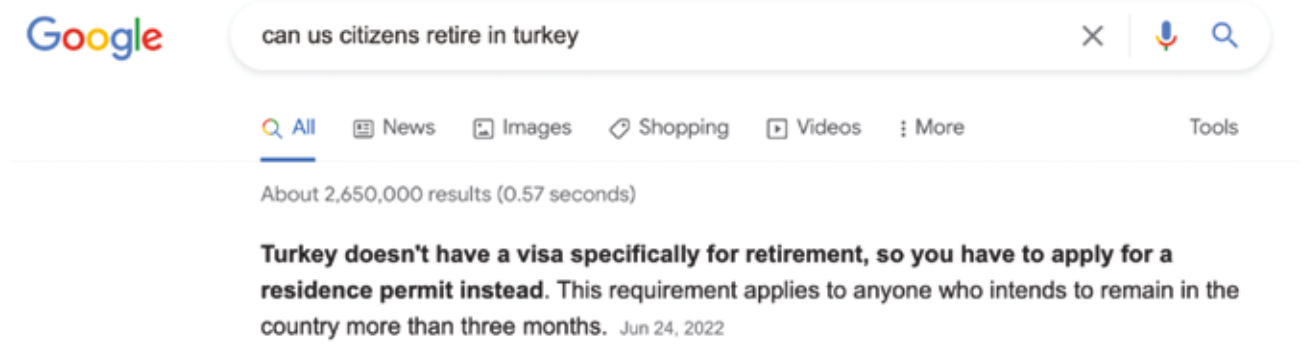
"Dijital Göçmenler için İdeal Ülke Türkiye" İmajının Güçlendirilmesi

Türkiye’de dijital göçmen olarak yaşamaya gelen yabancıların Türkiye dışındaki başka bir ülkede konumlanmış bir şirkette çalışıp maaş almasına veya freelancer olarak gelir sağlamasına olanak verecek yasal altyapının kurulması ve vergi avantajının yaratılması gerekiyor. Böylece Türkiye’de kendi ülkesinden çok daha güzel bir iklim ve tatil ortamında çalışabilen, sağlık hizmetlerinden kolayca faydalanabilen bir yabancı ülkemize büyük katma değer sağlayacağı gibi, tersine beyin göçünü tetikleyecektir.

GİGDER’in önderlik ettiği dijital tanıtım platformu Home Turkey Home ile tek elden kapsamlı bir bilgilendirme ve ‘Gayrimenkul Uluslararası Tanıtım Fonu’ benzeri bir isimle tanıtıma ağırlık verilmelidir. Küresel düzeyde mobilitenin egemen olduğu yeni konjonktürde; ılıman iklimi ve doğal güzellikleri, kültürü ve mutfacı, kaliteli gayrimenkulleri ve teknolojik altyapısıyla dikkat çeken Türkiye, yeni elitler için bir cazibe merkezine dönüştürülmelidir. Bu doğrultuda, uluslararası düzeyde gerek geleneksel gerekse dijital medyanın kullanıldığı ‘kampanyalar’ hayata geçirilmeli ve tanıtım çalışmalarında ‘Dijital Göçmenler için İdeal Ülke Türkiye’ mesajı yatırımcılara sunulmalıdır.



Varlıklı Emeklilerin Tanıtımla Türkiye'den Ev Almaya Teşvik Edilmesi



Yukarıdaki örnekte görüleceği üzere, Türkiye'de emeklilik vizesi bulunmadığı, bu nedenle 3 aydan fazla kalmayı planlayan emeklilerin oturma iznine başvurması gerektiği algısı hakim. Bu algıyı kırmamanın en önemli yollarından biri etkili bir tanıtım yaparak, varlıklı emeklilerin ülkemizde kendi ülkelerinden daha iyi koşullarda sağlık hizmetlerinden yararlanabileceklerini, daha iyi bir iklim, turizm değerleri ve doğal güzellikler içinde yaşama imkanına ekonomik biçimde ulaşabileceklerini göstermek olacaktır.

Dünyada bugün varlıklı ülkelerdeki emekliler, artık daha iyi bir sağlık sistemine sahip, doğal ve turistik güzelliklerinin yanında iyi bir iklimi olan başka bir ülkede, daha uygun fiyatlarla yaşamayı tercih ediyor. 80 binden fazla Amerikalının, kendi ülkelerinde emeklilik maaşıyla geçinmekte zorlanmaktansa, daha kaliteli sağlık hizmetleri sunan, daha düşük maliyetli bir yaşam vaat eden ve emeklilik vizesi verebilen Vietnam'da konut satın alıp yaşamayı seçmesi, bunun en önemli göstergesidir. Türkiye'nin de bu alanda vize imkanı veren ikamet politikaları geliştirerek doğru bir tanıtımla yatırımcıları cezbetmesi mümkündür.

Medya Araçlarının HNWI'leri Cezbedecek Şekilde Kullanılması

Türkiye'nin sadece bölgesinde değil tüm dünyada örnek niteliğindeki sağlık altyapısı ve pandeminin ilk dalgasını atlattır atlatmaz tüm güzelliklerini güvenle ziyaretçilerine açan turizm ekosistemi, Covid-19 sürecinde iki önemli değer olarak öne çıktı. Yeni dönemin güvenli seyahat, iş, tatil ve yaşam kavramları için hayati öneme sahip bu değerlerin geleneksel ve dijital medya enstrümanları haricinde, milyonlarca haneye konuk olan Türk dizileri aracılığıyla da yansıtılması için doğru zamanın geldiği görülüyor. Dolayısıyla Türkiye'de gündelik yaşamın kalitesini yansıtan dizilerin değer setine; HNWI'leri cezbedecek kavramların da eklenmesi önem taşıyor.

HIZLI GAYRİMENKUL ALIMI - DİJİTALLEŞME

Bölgesel Segmentasyonla Yatırımcı Yelpazesinin Genişletilmesi

Türkiye’de mevcut CBI programının farklı yatırım enstrümanı geliştirme trendine göre yeniden tasarlanması ve istihdam ile teknoloji odaklı yatırımcıları kapsayan programlar oluşturulması gerekiyor. Yabancı yatırım için öncelikli bölgeler, hatta şehir içinde semtler belirlenerek; bölge halkı, alıcı, satıcı, aracı ve hatta müteahhitlerin proje finansmanı açısından da mali olarak öngörülebilirlik doğuracak bir ortamın sağlanabileceği görülüyor.



E-Vize ve Dijital Başvuru Döneminin Başlaması

Türkiye CBI programı, siber güvenlik altyapısı kurularak dünyanın her yerinden ilgili kriterlere sahip kişiler tarafından başvuruya açık hale getirilmeli ve Türkiye’nin çatı niteliğindeki dijital gayrimenkul satış platformlarında gayrimenkul yatırımı ile vatandaşlık bürokrasisi bütünleşik şekilde dijitalleştirilmelidir. Gayrimenkul firmalarının akredite edilerek devlet tarafından tanınacağı bu mekanizma sayesinde teminat karşılığında yatırımcı için, e-vize çıkartabilmesi imtiyazı da bulunmalıdır.

GÜVEN VE HUKUKİ HAKLARIN TEMİNİ

Uyuşmazlık Çözüm Merkezinin Kurulması

Yabancı yatırımcıların Türkiye'deki mevcut gayrimenkul yatırımlarında yaşadığı sorunlarının %80'i kolaylıkla çözümlenebilecekken, uzun yargı süreçleri gündeme geliyor. Kaynak ülke ile Türkiye hukuk sistemleri arasındaki uyumsuzluklar da göz önünde bulundurulduğunda, sorun içinden çıkılmaz bir hal alıyor ve yatırımcının önünde önemli bir bariyere dönüşüyor. Bu doğrultuda, uluslararası alıcıların müteahhit firma, proje pazarlama şirketi, aracı kurum, idare gibi çeşitli taraflar ile yaşadıkları sorunlara yönelik olarak, tıpkı arabuluculuk sisteminde olduğu gibi ilk kademe başvuru merkezi kurulması ve bu merkezde ehil kişilerce sorunların çözüme bağlanması önemli bir çözüm olarak öne çıkıyor. Bu sayede birçok sorun yargıya taşınmaksızın sulh yoluyla halledilebilecektir.

Lisanslama ve Sertifikasyon

Türkiye gayrimenkul ihracatı vizyonu çerçevesinde, sadece lisanslı aracı firmaların yurt dışı yatırımcılara sertifikalı personeliyle satış yapabilmesi gerekiyor. Sertifikasyon bağlamında; yurt dışına satış da, tıpkı yurt içine satışta olduğu gibi, minimum hizmet standartlarına, eğitime ve eğitim sonrası sınava bağlanmalı. Diğer yandan; eğitim verecek kurumun, akademik düzeyde yeterlilik sağlaması ve sınavların soru işaretine sebebiyet vermemesi için bir üniversite olması son derece önemli.

Lisansa hak kazanacak kişi ve kurumların hem devamlılık hem de teorik / pratik yeterlilik konusunda rüştünü ispatlaması gerekiyor. Ayrıca, lisans hakkının periyodik aralıklarla yenilenmesi sistemin sürdürülebilirliğini sağlayacaktır. Bu doğrultuda Sağlık Bakanlığı'nın lisanslama ve sertifika esasları bir uygulama olarak yol gösterici olacaktır. Bu şekilde, uluslararası yatırımcıların memnuniyeti tesis edileceği gibi, haksız kazanç elde eden ve mesleki etik kodlara uymayan kişilere verilen yüksek komisyonların da önüne geçilebilecek ve bu kişiler 'yetkinlik' açısından elimine edilecektir.



YÖNETİCİ ÖZETİ

GİĞDER'in dünyanın önde gelen yatırım yoluyla vatandaşlık (CBI) ve yatırım yoluyla ikamet (RBI) programlarını incelediği 'Dünyada Göç ve Yatırımcı İlişkisi' başlıklı araştırması, Türkiye'nin rakip ülkelere kıyasla bu alanda rekabetçi olmadığını, T.C. pasaportuna erişimin yol haritasının yeniden çizilmesi için temel bazı sorunların çözülmesi gerektiğini ortaya koyuyor.

Araştırmanın ana sonuçlarından biri, dünyadaki yabancı yatırımcı talebinin %86'sının RBI, %14'lük kısmının ise CBI programlarına yönelik gerçekleşmesi ve bu nedenle rakip tüm ülkelerin mevcut CBI programlarını destekleyen, çeşitlendirilmiş RBI programlarının da olması. Mevcut bir CBI programına sahip olan Türkiye'nin politikası oturmuş, sağlıklı yürüyen ve çeşitlendirilmiş bir RBI programının olmaması ise önemli sorunlar doğuruyor. Bunlar şöyle özetlenebilir:

1- Yabancıların İkamet İhtiyacını Gidermek İçin Vatandaşlığı Tek Çözüm Olarak Görmeleri

Bugün Türkiye'de çeşitli sebeplerle doğrudan vatandaşlık almaya yönelen yabancı yatırımcı kitlesi olduğu kadar, asıl amacı vatandaşlık almak olmayan, ancak ikametgah alma, abonelik açtırma gibi yerleşik yaşamın gereklerini hızla yerine getirme imkanı veren farklı bir program üretilmediği için çözümü vatandaşlık almakta gören bir yatırımcı kitlesi de bulunmaktadır. Türkiye'de ev almalarından doğan tüm bu ihtiyaçları bürokrasiden arınmış, hızlı ilerleyen bir sistem içinde gidermek ve sorunsuz ikametgah alabilmekten başka bir talebi olmayan bu yabancılar, alternatif bir ikamet programı olmadığı için vatandaşlığı tek seçenek olarak görmektedir.

2- Düzensiz Göçmenlerle Yatırımcı Göçmenleri Aynı Kefeye Koymak

Rakip ülkeler, örnek CBI ve RBI programlarını dijital göçmenleri ve yüksek varlıklı bireyleri cezbedecek, yatırımcı dostu bir girişim ekosistemi kuracak şekilde uyguluyor. Türkiye'de ise yatırımcı dostu bir sistem kurabilmek için önce düzensiz göçmen, sığınmacı, mülteci, düzenli göçmen-nitelikli yatırımcı kavramları arasındaki farkın iyi bilinmesi gerekiyor.

Ülkemizde sayısı milyonlarla ifade edilen yabancı mülteci ve göçmenler ile sayısı bu yıl 75 bini bulması öngörülen yabancı yatırımcılar; 'sadece yabancı olmaları' nedeniyle aynı kefedeki tutuluyor. Oysa eğitim, emeklilik, iklim, sağlık, tatil, ticaret, üretim ve çalışma fırsatları nedeniyle yasal yollarla ülkemize gelen düzenli göçmenlerin gayrimenkul yatırımları, bu yıl 75 bin adetlik satışla 10 milyar dolarlık döviz geliri yaratmaya hazırlanıyor.

3- Dijital Göçmenler ve Varlıklı Emeklilere Özel Tanıtım Eksikliği

Türkiye'de yatırım yoluyla ikamet programlarının geliştirilmemesinden kaynaklanan bir diğer sorun, ülkemize katma değerli yatırım kazandıracak iki önemli hedef kitle olan 'dijital göçmenler ve varlıklı emekliler' için yeterince tanıtım yapamamak. Dünyada 2021 yılında 15,5 milyon olan ve bu yıl sayısı 17 milyona ulaşması beklenen dijital göçmenler için Türkiye'nin daha etkili tanıtım yapabilmesi ve gelir-vergi sistemlerini iyileştiren yasal altyapıyı kurabilmesi gerekiyor.

Türkiye'de emeklilik vizesi bulunmadığı, bu nedenle 3 aydan fazla kalmayı planlayan emeklilerin oturma iznine başvurması gerektiği algısı hakim. Bu algıyı kırmak için en önemli yollarından biri etkili bir tanıtım yaparak, varlıklı emeklilerin ülkemizde kendi ülkelerinden daha iyi koşullarda sağlık hizmetlerinden yararlanabileceklerini, daha iyi bir iklim, turizm değerleri ve doğal güzellikler içinde yaşama imkanına daha ekonomik biçimde ulaşabileceklerini göstermek olacaktır. Algıyı kırmak için bir diğer yolu ise varlıklı emeklilerin dünyadaki eğilimlerini ve emeklilik vizesi veren ülkelerin kazanımlarını gözlemlemektir.

Dünyada bugün varlıklı ülkelerdeki emekliler, artık daha iyi bir sağlık sistemine sahip, doğal ve turistik güzelliklerinin yanında iyi bir iklimi olan başka bir ülkede, daha uygun fiyatlarla yaşamayı tercih ediyor.

80 binden fazla Amerikalının, emeklilik maaşıyla geçinmekte zorlanmaktansa, sağlık hizmetleri sunan, daha düşük maliyetli bir yaşam vaat eden ve emeklilik vizesi verebilen Vietnam'da konut satın alıp yaşamayı seçmesi, bunun en önemli göstergesidir.

Vietnam'dan çok daha büyük yaşam potansiyeline sahip Türkiye'nin dijital göçmenlere ve emeklilere özel vize verebilen, yabancılara özel sağlık sigortası imkanı getiren, doğru ve çeşitlendirilmiş ikamet politikalarıyla daha fazla yatırımcıya ulaşip çok daha büyük katma değer sağlayacağı açıktır.

Resmi Gazete'de 20 Nisan 2022 tarihinde yayınlanan karar ile gayrimenkul hizmetlerinin hizmet ihracatı kapsamına dahil edilmesi ve bu alanda hizmet veren aracı şirketlere devlet teşviklerinden faydalanma imkanı tanınması, ülkemize önemli bir ihracat geliri sağlayan

gayrimenkul sektörü için kıymetli bir fırsat yarattı. Bundan sonraki süreçte ise devlet bünyesinde bu alanda politikaları belirleyici organların oluşturulması büyük önem taşıyor. Türkiye İhracatçılar Meclisi çatısı altında kurulan Hizmet İhracatçıları Birliği bünyesinde bir 'Gayrimenkul İhracat Komitesi'nin kurulması ile dijital göçmenler ve zengin ülkelerin emeklilerine özel ikamet ve tanıtım programları geliştirilebilecektir.



GİGDER'DEN RBI PAKETİ İLE DESTEKLENMİŞ 3 AŞAMALI CBI PROGRAMI ÖNERİSİ

GİGDER, Türkiye'de uygulanmakta olan mevcut CBI programını vatandaşlığı yabancı yatırımcıya altın tepside sunulan yegane seçenek olmaktan çıkaracak 2 aylık bir RBI programıyla destekleme önerisi getiriyor.

Türkiye'nin dünyadaki RBI pazarından önemli bir pay alması beklenen bu program kapsamında ortaya konan 'Gümüş ve Altın Vize', yabancı yatırımcıların adres gösterme ve ikametgah alma gibi temel ihtiyaçlarını birbirinden farklı ikamet hedeflerine göre hızlı ve kolay biçimde giderebilecekleri RBI programları olarak tasarlandı.

Politikası oturtulmuş, kurumsallaştırılmış ve farklı amaçlara göre çeşitlendirilmiş bu RBI paketleri ile mevcut CBI programının desteklenmesi ve Türkiye'nin sağlıklı bir RBI politikası uygulamamasından kaynaklı yukarıda sayılan tüm sorunların bertaraf edilmesi öngörülmüyor. Türkiye Cumhuriyeti pasaportunun ancak 'yüksek yatırım bedelleri' karşılığında verilebilmesi, RBI paketlerinin yatırımcıların esas ihtiyaçlarını karşılaması ile mümkün hale gelecektir.



Gümüş Vize: Yabancılar Türkiye'de ev sahibi olmak için verilecek ilk kademe vize türü olan Gümüş Vize, yatırımcılara 'eğitim, emekli ve tatil ikamet'i vererek adres kaydı sağlayacak olması ile avantaj sağlayacaktır. Antalya, Alanya, Bodrum gibi tatil bölgelerine gelen yabancılar, tatil amaçlı kısa süreli ikamet için gayrimenkul yatırımı yaptıklarında adres kaydını rahatlıkla alarak banka hesabı açmak ve elektrikten internete kadar aboneliklerini almak gibi yerleşik hayatın gerektirdiği tüm adımları gerçekleştirebilmek için Gümüş Vize'yi seçeceklerdir. Gümüş Vize ayrıca Türkiye'de uzun süreli yaşamak isteyen varlıklı emeklileri Türkiye'ye çekebilecek, 3 aydan sonra yeniden ikamet almak zorunda bırakmayacak ve onlara sağlık hizmetlerinden kolayca yararlanma imkanı verecektir.



Altın Vize: Gümüş Vize'nin bir üst seviyesinde gayrimenkul yatırımı gerektirecek Altın Vize ise yatırımcılara çalışma ve ikamet izni verecek olan vize türüdür. Dijital göçmenler başta olmak üzere, Türkiye'de uzun süreli hayat kurmak isteyenler için gayrimenkule dayalı en değerli vize türü olan Altın Vize, Türkiye'nin Akdeniz çanağındaki doğrudan rakipleri olan İspanya, Portekiz, Yunanistan, Güney Kıbrıs, Malta ve Karadağ'ın 2010'ların başından bu yana uyguladıkları 'Golden Visa' programlarına denk gelen vize türünü oluşturuyor.

Bu özellikleri ve yatırımcıya sağladığı avantajlarla yabancıların vatandaşlığa getirdikleri talebin önemli bir kısmının dünya örneklerinde olduğu gibi Altın Vize'ye yönelmesi bekleniyor. Dolayısıyla rekabetçi bir bakış ile Altın Vize üzerinde oluşturulacak doğru bir politikanın CBI programları üzerindeki yükü alması öngörülmüyor.



Vatandaşlık: Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olunmasına hak kazandıran yasal değişikliğin 13 Haziran 2022'de yürürlüğe girmesiyle yabancıların vatandaşlık hakkına kavuşmasını sağlayan taşınmaz satın alma bedeli 250 bin dolardan 400 bin dolara yükseltildi. Mevcut CBI programı bu yeni kanun değişikliği ile devam ederken, Gümüş ve Altın Vize'nin yatırımcılara alternatif RBI programları olarak sunulması, vatandaşlığın yabancı yatırımcı gözünde bir ödül ve prestij göstergesi olarak yeniden konumlandırılmasını sağlayacaktır.

REFERANSLAR

- AGS Global Analizi, 2021.
- Arizton, Global E-Learning Market 2020-2025.
- Best-citizenships.com, 2021.
- Bloomberg, 2021.
- BM, Dünya Göç İstatistikleri, 2020.
- E-Resident.gov.ee, 2021.
- GİGDER & AGS Global Analizi, Rekabet ve İlham: Türkiye’de Yabancı Gayrimenkul Yatırımlarının Geleceğini İhracat Odaklı Yeniden Düşünmek, 2021.
- Globalcitizensolutions.com, 2021.
- Globalresidenceindex.com, 2021.
- Grell-Brisk, M. (2018). “Eluding National Boundaries: A Case Study of Commodified Citizenship and the Transnational Capitalist Class.” Societies, 8 (2): 35.
- Güney Kıbrıs Ekonomi Bakanlığı, 2021.
- GoldenVisas.com, 2021.
- Henley & Partners – TheHenleyPassport Index 2021 Q1
- ICAO, 2021.
- IMF, 2021.
- Investment Migration Insider (IMI) Statistics, 2020.
- İrlanda Adalet Bakanlığı, 2019.
- İspanya Göç, İstihdam ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, 2021.
- Kälın ve Kochanov (2020). Quality of Nationality Index.
- Knight Frank, The Wealth Report 2021.
- LaVida Survey, 2020.
- Malta IIP Report, 2018-2019.
- National Association of Realtors (NAR), International Transactions in US Residential Real Estate 2019-2020.
- OECD, 2021.
- Pasaport Index, Global Mobility Report 2021, (Erişim): <https://www.passportindex.org/reports/Passport-Index-Global-Mobility-Report-2021.pdf>
- SEF Portugal, 2021.
- Solimano, A. (2020). Investment Migration, Economic Development and the UN Sustainable Development Goals, IMC, (Erişim): <https://investmentmigration.org/wp-content/uploads/IMC-Report-Investment-Migration-Economic-Development-and-the-UN-Sustainable-Development-Goals-EB00K.pdf>
- Solimano, A. (2019), “Migration, Immigration and Refugees”, Oxford Research Encyclopedia of Communication.
- Statista, 2021.

- Surak, K. (2020). "Millionaire Mobility and the Sale of Citizenship", Journal of Ethnic and Migration Studies, 1-23, (Erişim): <https://investmentmigration.org/wp-content/uploads/Surak-Millionaire-mobility-and-the-sale-of-citizenship.pdf>
- T.C. Sağlık Bakanlığı, 2021.
- TÜİK, 2021.
- UNESCO, 2021.
- UNWTO, Impact Assessment of the Covid-19 Outbreak on International Tourism, (Erişim): <https://www.unwto.org/impact-assessment-of-the-covid-19-outbreak-on-international-tourism>
- USCIS Statistics, 2020.
- WHO, 2021.
- World Bank, 2021.
- WTO, 2021.
- Yunanistan Göç ve İltica Bakanlığı, 2021.
- Zucman, G. (2013), 'The Missing Wealth of Nations: Are Europe and the U.S. Net Debtors or Net Creditors?', 128 (3) Quarterly Journal of Economics 1321 – 64.

SPONSORLARIMIZ

Bu kitabın basılması ve yayımlanmasında önemli katkıları bulunan tüm sponsorlarımıza yürekten teşekkürlerimizi sunmayı bir borç sayıyoruz.







GiGDER

— Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği —