Cihat E. Çiçek

Dikkat Zengin Yapabilir!

Yatırım Tavsiyesi Değildir



ÜÇÜNCÜ GÖZ

Cihat E. Çiçek

Dikkat Zengin Yapabilir!

Yatırım Tavsiyesi Değildir

Dikkat Zengin Yapabilir / *Cihat E. Çiçek*

© *2024,* İnkılâp Kitabevi Yayın Sanayi ve Ticaret AŞ

Yayıncı ve Matbaa Sertifika No: 44066

Bu kitabın her türlü yayın hakları Fikir ve Sanat Eserleri Yasası gereğince İnkılâp Kitabevi'ne aittir. Tüm hakları saklıdır. Tanıtım için yapılacak kısa alıntılar dışında, yayıncının izni alınmaksızın, hiçbir şekilde kopyalanamaz, çoğaltılamaz, yayımlanamaz ve dağıtılamaz.

Genel yayın yönetmeni Gülşen İşeri
Editör Gizem Balcılar
Yayıma hazırlayan Can Saday
Son okuma Ezgi Hotalak
Kapak tasarım Ekin Başak Akgül
Sayfa tasarım Beyzanur Karabulut Koç

ISBN: 978-625-98439-5-7

24 25 26 7 6 5 4 3
İstanbul, 2024

Baskı ve Cilt
İnkılâp Kitabevi Yayın Sanayi ve Ticaret AŞ
Çobançeşme Mah. Sanayi Cad. Altay Sk. No. 8
34196 Yenibosna – İstanbul
Tel : (0212) 496 11 11 (Pbx)

İnkılâp Kitabevi Yayın Sanayi ve Ticaret AŞ
Çobançeşme Mah. Sanayi Cad. Altay Sk. No. 8
34196 Yenibosna – İstanbul
Tel : (0212) 496 11 11 (Pbx)
Faks : (0212) 496 11 12
posta@inkilap.com
inkilap.com

Üçüncü Göz®, İnkılâp Kitabevi Yayın Sanayi ve Ticaret AŞ'nin tescilli markasıdır.

Cihat E. Çiçek

Dikkat Zengin Yapabilir!

Yatırım Tavsiyesi Değildir



ÜÇÜNCÜ GÖZ

Kitapta yer alan bilgi, yorum ve tavsiyeler kesinlikle yatırım danışmanlığı kapsamında değildir. Yatırım danışmanlığı hizmeti; aracı kurumlar, portföy yönetim şirketleri, mevduat kabul etmeyen bankalar ile müşteri arasında imzalanacak yatırım danışmanlığı sözleşmesi çerçevesinde sunulmaktadır. Burada yer alan yorumlar Cihat E. Çiçek'in kişisel görüşlerine dayanan analizlerden oluşmaktadır. Bu görüşler mali durumunuz ile risk ve getiri tercihlerinize uygun olmayabilir. Bu nedenle sadece burada yer alan bilgilere dayanarak yatırım kararı verilmesi, beklentilerinize uygun sonuçlar doğurmayabilir. Burada yer alan bilgiler tamamen yoruma dayalıdır ve asla bir kesinlik ifade etmez. Buradaki yorumlardan yola çıkarak yatırım yapan kişilerin kararlar ve ticari amaçlı işlemlerden doğabilecek zararlardan Cihat E. Çiçek hiçbir şekilde sorumluluk kabul etmemektedir. Burada yer alan görüş ve düşüncelerin hiçbir bağlayıcılığı yoktur.

YATIRIM TAVSİYESİ DEĞİLDİR

İÇİNDEKİLER

Cihat E. Çiçek kimdir? 9

GİRİŞ 11

1. BÖLÜM
DİPÇİ SÜNGERCİ LEŞBER YATIRIMIN ANA İLKESİ 13

2. BÖLÜM
GİRİŞİMCİLİK TECRÜBELERİM VE AKTİF/PASİF KAZANÇ 23

3. BÖLÜM
ALTIN VE ENFLASYON BİLDİĞİNİZ GİBİ DEĞİL 48

4. BÖLÜM
KÂĞIT PARA, DÖVİZ DE OLSA HİCRANDIR KREDİ NOTU ÖNEMLİDİR 59

5. BÖLÜM
EKONOMİK AÇIDAN ÖZGÜR OLMAK İÇİN NE KADAR BİRİKİM GEREKİR?
BİLEŞİK FAİZ MUCİZESİ 71

6. BÖLÜM
PİRAMİT PONZİ SİSTEMLERİ VE SEPETİN FAYDALARI 78

7. BÖLÜM
DEĞİŞMEYEN TEK ŞEY DEĞİŞİMİN KENDİSİDİR 90

8. BÖLÜM
BİLMEDİĞİN DEREYE İKİ AYAKLA BİRDEN GİRİLMEZ 93

9. BÖLÜM
YATIRIMLIK KONUT VE OTURUMLUK KONUT FARKI
KONUT NASIL SEÇİLİR VE NASIL ALINIR? 99

10. BÖLÜM
KAZANÇLARDAN EN BÜYÜK PAY ORTAĞINIZ VE KAÇINMA HAKLARINIZ 105

11. BÖLÜM
TÜKETİCİ HALLERİ, YATIRIMCI HALLERİ HER VARLIK YATIRIM DEĞİLDİR 109

12. BÖLÜM
ÇAYA ÇORBAYA YAPAY ZEKÂ 117

13. BÖLÜM
KÜÇÜK BİRİKİMLERLE ERİŞİLEBİLECEK BAŞLANGIÇ İMKÂNLARI YATIRIM FONLARI 122

14. BÖLÜM
REFAH DOLU BİR YAŞAMA ULAŞMADA YOL HARİTANIZ..... 129

CİHAT ÇİÇEK SÖZLÜĞÜ 139

Cihat E. Çiçek kimdir?

O bir Youtuber. 2019'da başladığı Youtube yayınlarına pandemide hız verdi, şu an 388.000 takipçisi var. Hafta sonları dahil her sabah düzenli olarak yayın yapıyor (çoğunlukla da hafta içi günde iki defa olmak üzere). Anlık gündeme göre (örneğin FED açıklamaları, önemli anlık veri yorumu vb.) yayınlarının sayısı günde üçe çıkabiliyor. X'te de aktif; muhakkak ya tweet atıyor ya da yurtdışı haberlerini, önemli ve takip ettiği kişilerin yorumlarını yeniden gönderiyor. X'te 160.000 takipçisi var.

Babasının tayini sebebiyle ilkokulun son yılını Amerika'da bitirdi. Ortaokulu İstanbul'da, liseyi Belçika'daki Amerikan Koleji'nde ve TED Ankara Koleji'nde okudu. Ankara İktisadi Ticari Bilimler Akademisi'nde Muhasebe ve İşletme bölümünü bitirdi. İlk işi plastik makine sanayisinde muhasebe elemanlığıydı. İzmir'de Vakko İzmir'in kuruluşunu yürüttü. İnşaat, hurda, metal sektöründe muhasebe şefliği yaptı. Cihat Ergun Çiçek, o dönemlerde yatay iş geçişlerinin daha kolay olduğunu söylüyor. İlk açılan bilgi işlem kurslarından sertifika alıp Virginia'da, NATO'da çalıştı. 1988 yılında Manisa'da, Amerikan Coca Cola'da mali işler direktörlüğü yaptı. 2 yıl sonra fabrika müdürü oldu. Spectrum Kırtasiye Marketleri zincirinde, Doğuş Grubu'nda Tansaş'ta yöneticilik yaptı. Bu süreçte aynı zamanda ücretli çalışırken girişimlerde bulundu; dükkânlar açıp mobilya, hobi malzemeleri imalat ve perakendeciliği yaptı. Eski Araba Toplama Yasası ile Hurda Araba Belgesi bulma işini Türkiye'de

ilk fark eden kişi olarak hurda yaşında arabaları satın alıp, 250 adet arabayı galeri ve araba kiralama şirketlerine sattı. 2005 yılında Yeni TL (YTL) çıkınca mekanik oyuncak vs. otomat ithalat ve rut kurma ve satışı işine girdi, makineleri ve içindeki ürünleri ülkeye getirip sattı, yurtdışından bayilikler aldı. Bu makineler, içine para atıp oyuncak, kapsül, sakız, top, çıkartma gibi ürünlerin alındığı basit otomatlardı. Fast food zinciri Subway'i ilk defa İzmir'e getiren kişi olmuş, İzmir'de iki dükkân açmıştır.

En önemli özellikleri samimiyeti, kendine has dili, kısa-orta ve uzun vadede söylediklerinin gerçekleşmiş olması (dolayısıyla inandırıcılığı kanıtlanmış), tek başına hareket etmesi ve insanların kendisine saygı duymaları, yatırım fonlarını, altınla gümüşü ve uygun faizli krediden istifade etmeyi, kredili emlakı her zaman ön plana çıkarması ve girişimci ruhudur. Kâğıt parayı döviz de olsa yatırım olarak sevmez, hatta tiksindiği söylenebilir. Dokunıbıl yani fiziki ve elle tutulabilir, dokunulabilir varlıkları sever. O bir emtiasever ve koleksiyonerdir. Evli ve iki çocuk babasıdır.

Youtube kanalı: *https://www.youtube.com/@cihatecicek*
X hesabı: *https://x.com/turc35*

GİRİŞ

Ben, Cihat Ergun Çiçek. Youtube'da ve X'te toplam 500.000'den fazla takipçim var, hatta bu kitap basıldığında muhtemelen bu sayıyı da aşmış olacağız. Bu noktaya kolay gelinmedi tabii; pandemi döneminde, yani eve kapanma döneminde artık şirketlere değil, küçük yatırımcıya faydalı olabileceğimi düşündüm. Evden çalışma serüvenim böyle başladı. O dönem, kedilerimden Frida da bana bu yolculukta eşlik etti. Herkesin anlattığından farklı şekilde hep birlikte dipçi süngerci ya da leşber yatırımcı modelini geliştirdik.

Bilgi ve birikimimi geleceğe derli toplu bir şekilde sunmak üzere bu kitabı yazmaya karar verdim ve şimdi de sizinle paylaşıyorum.

Hepinize iyi okumalar dilerim.

1. BÖLÜM

DİPÇİ SÜNGERCİ LEŞBER YATIRIMIN ANA İLKESİ

Leşber yatırımcı, dipçi süngerci yatırımcı gibi herkesin düşündüğünden farklı yatırım şekillerini size kısaca özetlemek isterim. Tabii ki yaşanmış olaylardan ve tecrübemden kesitlerle anlatayım.

Bildiğiniz gibi, klasik yatırımlarda, televizyonlarınızı açtığınızda o gün diyelim ki borsalar ve altın fiyatları düşmüşse, herkesin suratından düşen bin parçadır. Bu, benim dipçi süngerci veya leşber (ki akbabayla temsil ediliyor) yatırımcılık anlayışımın tamamen zıddı. Benim olaya bakış açım şöyle: önemli olan biriktirmek, biriktirilen paranın üzerine değer katmak, enflasyonda bu paranın erimesini engellemek, daha da güzeli, yüksek enflasyonda düşük fiyatlı borç bulabilmek... Buna genel olarak kredi diyoruz. Siz bunun kullanma bedeline ister faiz deyin, ister gelir payı deyin, isterseniz götürü deyin; bu parayı enflasyondan daha yüksek para kazanarak her büyük holdingin, şirketin yaptığı gibi büyütmek önemlidir. Büyük holdingler, şirketler veya Boğaz'da yalı satın alan zengin insanlar neden paralarını şirketlerinde kullanmak yerine gidip kredi almayı tercih ediyorlar? Bu soruyu düşünmemiz gerekiyor. Küçük yatırımcı da bu şekilde düşünmeli. Ancak küçük yatırımcıya ailesi tarafından bunlar hiç

öğretilmez. Tam tersi, "Aman çocuğum, sakın borç yapma, borç alan emir alır," denirken, bir taraftan da, "Borç yiğidin kamçısıdır," denir. Bunları duyan bir çocuğun aklı karışır: Borç yapmalı mıyım, yapmamalı mıyım?

Buradaki asıl mesele, borcun niteliği ve nereye harcandığıdır. Bir iş insanı borç alıp yurtdışına gezmeye gidebilir, kendisine lüks bir araba alabilir, ev alabilir. Ama parasını işinde tutarak, dışarıdan çayın taşı çayın kuşu krediyle, kendi sermayesiyle 10-20 senede geleceği yere daha kısa sürede gelebilir, büyümesini bir anda iki-üç katına çıkarabilir. Leşber küçük yatırımcı ilk önce maaşından dipçi süngerci olarak bir şeyler almaya başlıyor. Çeşit çok önemli değil; altın da olabilir, değişik bankalarda bulunabilen yatırım fonları da olabilir. Bunları size ileriki bölümlerde detaylı şekilde anlatacağım. Altını zaten biliyorsunuz fakat önemli olan şu ki enflasyonda eriyen yerel para cinsi, yani dolar, avro, bir başka para da olsa, ülkelerin yönetimlerinin geçim sisteminin, bu paraları istemli para basıp eriterek borcu da eritmeye dayanıyor olmasından dolayı benim için tercih edilmeyen birikim araçlarıdır. Anlatacağım sistem, bizim de borçlarımızı eriterek, çok daha hızlı zenginleşmemizi sağlayabilir. Öncelikle paradan para kazanmak istiyorsak, tutumlu olup para biriktirmemiz lazım. Parasızlıktan da para kazanabiliriz, kredi kullanırız ama krediyi kullanmak için önce kredi notumuzu arttırmamız gerekiyor. Bunun da bir yolu var: ufak ufak borçlanıp, borcu vadesinde ödemek. Tamamını değilse bile, asgari miktarı ödemek. Mesela, ihtiyaç kredisi aldıysanız, ilk taksitlerini tam vadesinde maaşımızdan ödeyecek şekilde kapatmak önemlidir çünkü aldığımız her borç, zamanında ödediğimiz her borç kredi notumuzu yükseltmektedir.

Kredi notu olmadan, tıpkı kredi kullanamayan bir holding gibi, hiçbir yere varamazsınız. Varsanız bile, büyük ve yüksek hedefler koyamazsınız. Kaldıraçla 7-8 kat büyümek varken neden sadece bir kat büyüyesiniz?

İşte burada şirketlere tanınmayan ancak size tanınan bir hak var. Eskiden Türkiye'de ev parasının beşte birini ödeyip kalanı

da krediyle borçlanıyordunuz ve evin kirasıyla ev kolaylıkla sizin oluyordu. Burada insanları ürküten şey, borcun ikiye katlanması. "1 milyon TL borç alıyorum, ödeyene kadar 10 senede 2-2,5 milyon TL ödeyeceğim," şeklinde düşünülüyor. Ancak bu kısım yanıltıcı çünkü o evden zaten aldığınız yıllık kira (ya da diyelim ki eve siz yerleştiniz, artık kira vermiyorsunuz) var. Yani konutun kira getirisi veya sizin artık ödemediğiniz kiralar. Bu para, ödeyeceğiniz bütün faizi rahatlıkla karşılıyor. Peki size ne kalıyor? Sonuçta, kiraları faize saydıktan sonra paranızın 5-10 katı bedava parayı kullanmış oluyorsunuz.

Koşullar o kadar hızlı değişebiliyor ki, örneğin siz bu kitabı okurken bile yasalar değişecek (hatta bu arada değişmiş) olabilir. Örneğin ilk evini alan, sonradan ikinci evini alan gibi yeni kurallar geldi. Bu kurallar kalıcı da olabilir. Şu sıralar insanlar konuttan muazzam şekilde caydırılıyor. Bu da ileride büyük bir mesken sorununa yol açacak. Konuya küçük yatırımcı açısından yaklaşalım: İlk evinizi siz tek başınıza veya bir ortakla birlikte kredili girebilirsiniz. Örneğin 1 milyon TL'nin altında şu anda pek çok yerde ev var. Diyelim ki %10 peşinatla 700.000 TL'ye ikinci el bir ev aldınız. Bu rakamlar iki sene sonra tabii ki anlamsız gelecek ancak oranlarda büyük bir değişim olmayacak çünkü gelirler artmış olacak. 700.000 TL'lik bir ev aldığınız zaman, sadece 70.000 TL'sini ödeyeceksiniz. Cebinizde biraz daha fazlasının olması elbette güzel. Bu parayla alım-satım masraflarını karşılayabilirsiniz, kiracı bulana kadar ilk birkaç ay bu para sizi idare eder. Yani örneğin bir 70.000 TL daha olsun elinizde, 140.000 TL. 700.000 TL'ye aldığınız ev (aslında henüz sadece borcunu satın aldınız) ertesi sene, örneğin %100 artmış olsun. %50 de artabilir. Hiç fark etmez çünkü ne kadar az artarsa, enflasyon da o kadar düşük olduğu için paramızın erime gücü de düşüyor, yani sabit faizli kredi kullanınca düşmanımız olan enflasyon, artık dostumuz olmaya başlıyor.

Aslında bize avantaj sağlayan, enflasyonun yüksek olması. Daha güzel, niye? Aldığımız borcu devletlerle birlikte eritiyoruz. Aldığımız borç 700.000 TL'ye 630.000 TL'ydi. 1 sene içerisin-

de %50 enflasyon olduğunu düşünün; paranız, borcunuz hâlâ 630.000 TL. Bu borcu (elbette ödeyeceğiz ancak) hiç ödemediğimizi varsayalım. Borcumuz yarı yarıya düşmüş oluyor. Ertesi sene, bir %50 enflasyon daha olursa, borcumuz kuşa dönüyor. 4-5 sene sonra ev zaten neredeyse tamamen ödenmiş, 2-3 aylık maaşımızla istersek kapatabileceğimiz hale geliyor. İşte büyük avantaj, kaldıraç dediğimiz, sizin 1 koyup, karşılığında 4 veya 7-8-9 katı krediyle çok hızlı büyümeniz. Bu büyüme şekli ilk hedefiniz olmalı. Bu, dünyada da böyle, Amerika'da da bu şekilde. Mortgage kredisi dediğimiz konut kredileri. Bu kredi tipi sadece konutlara tanınan bir hak. Mortgage ofislere, tarlalara, arsalara, diğer emlaklara verilmiyor. Hatta, kredinin kendisi de teşvik etmek içindir, yani insanları evsizlikten kurtarmak için verilir. Hatta devlet size kolaylık da sağlıyor, konut kredilerinde diğer kredi tiplerinde alınan KKDF (Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu) ve BSMV'yi (Banka ve Sigorta Muamele Vergisi) almıyor.

Evet, devlet size kolaylık sunuyor ve bu vergileri ilk evinizde almayacağım sizden, diyor. Ancak kurallar devamlı değişiyor. Şimdilerde, ikinci evini alanlardan BSMV'yi alıp, KKDF'yi almamayı içeren bir yasa geçirdiler ancak ikinci evi alanlara zaten şu an neredeyse kredi de verilmiyor. Yine de tekrarlamak isterim: Bu kitabın basımına kadar bile her şey değişecek. Öyle bir ortamda yaşıyoruz ki geçersiz kararlar, zoraki uygulamalar, yaptırımlar; hiçbirinin uzun vadede gideri yok ancak yatırımcılık şeklinizin gideri var.

Kanalımı başından beri takip edenler bilirler. İçlerinde ikinci, üçüncü evlerini satın alanlar var. Bir sistemi oturttuğunuzda, o disiplini takip ettiğiniz sürece çok az paralarla büyük paraları biriktirebilirsiniz. Çünkü paranın kendisi de bir yandan kendisini doğuruyor. Şöyle diyelim, paranızı vadeliye koydunuz, %50 faiz veriyor. Yakın zamanda öyleydi, hâlâ belki öyledir kitabın basıldığı süreçte. 100.000 TL'niz, bir sene sonra 150.000 TL oluyor ancak bu para, enflasyonda eriyor. Bu parayı günlük faiz veren, günlük getiri veren para piyasası fonlarında tutup yerel parada kalmasını ve erimesini engellemek için döviz bazlı dedi-

ğimiz altın, gümüş gibi, yabancı hisse senetleri, yabancı para cinsinden eurobond gibi fonlara yatırabilirsiniz. Bu yatırım tipleri herkese açık, günümüzde her bankadan alınabiliyor.

Yatırım fonlarıyla da yatırım yapmak çok kolay ve çeşitlidir. 3-5 TL gibi küçük rakamlarla bile bu işe başlayabilirsiniz. Ben sizi 2024 yılının Mart ayının 500 TL'siyle bile onlarca şirkete, holdinge, emtiaya, altına, gümüşe ortak yapabilirim, bu kadar kolaydır günümüzde yatırım. Yalnız, bu şekilde ancak birebir büyüyebilirsiniz. Yani, 500 TL'lik altın alırsak, 500 TL'lik kâr elde edebiliriz, ama kredili konutta (bir tek meskene tanınan bir hak bu) 500 TL'nizle 5000 TL'lik büyüyebilirsiniz. Bunu anlamak, işin sırrını çözmektir. İş adamları paraları varken niye hâlâ kredi kullanıyorlar? Bu arada şunu da ekleyeyim: Onlara bu kadar katmerli kredi vermezler. Bir iş insanı, fabrikasını karşılık gösterse de fabrikasının %40'ı kadar kredi alabilir, ancak siz evin %10'unu peşin verdiğinizde %90'a varan kredi alabiliyorsunuz.

Kitapta sürekli kredi konusunu anlatmayacağım elbette, ancak şu mantığı anlamanız çok önemli: Enflasyon arttıkça, borcunuz çok olduğu için, enflasyon sizin arkanızdan rüzgâr olarak eser, karşınızdan esmez. Maaşlı bir insan da olsanız ya da paranızı bankaya koysanız, enflasyon paranızı eritir. İleride elde edeceğiniz kârları yok eder ama kredi kullandığınız zaman, enflasyon %120 de olsa, %200 de olsa koşullar değişmez. O kredinin karşılığında aynı parayı verirsiniz. Faiz diyelim ki yıllık %60 ise yine %60 vereceksiniz, enflasyon 200 de olsa, 10 da olsa. Dolayısıyla aldığınız paranın enflasyonda ayrıca erimesi diye bir şey söz konusu değil, bu para artık size verilmiş bir para.

Araba kiraladığınızda, 50 kilometre eksik kullanırsanız, size madalya takmazlar değil mi? Arabayı, size tanınmış günlük bir limitin altında istediğiniz yerde aynı bedel karşılığı kullanabilirsiniz. İşte, ne kadar çok kredi eritebilirsek, o kadar hızlı büyürüz. Tabii, merdivenleri bebek adımlarıyla çıkacağız. Önce emeklememiz lazım, sonra ayağa kalkmamız lazım. Burada yazılanları bir gecede uygulamaya kalkmanız hata olur. Kendinize en

uygun, yatırımcı tipinize en uygun yatırım çeşitlerine yönelmeniz gerekir. Çünkü risk demek getiri ya da kayıp demektir. Yani bu bir oynaklık, inme-çıkma riskidir. Burada, parayı batırabilecek riskli yatırımlardan bahsetmiyorum.

Yeri gelmişken, riskle ilgili belki çoğunuzun bildiği bir hikâyeyi hatırlatmakta fayda var. Bir profesör dönem başında öğrencilerine diyor ki, "Sadece tek bir soru soracağım, risk nedir?" Öğrenciler uzun uzun yanıtlar, kompozisyonlar yazıyorlar, risk şudur, risk budur, risk oynaklıktır... Öğrencilerden biri boş bir kâğıda, "Risk budur," yazıp boş kâğıdı veriyor. Bu yanıt profesörün çok hoşuna gidiyor, "100 verdim sana," diyor. Aradan bir süre geçiyor, aynı profesör bir daha sınav yapıyor, yine aynı soruyu soruyor. Risk nedir? Aynı öğrenci yine boş kâğıda, "Risk budur," yazıyor. Bu sefer profesör, "Sıfır verdim sana," diyor. "Neden sıfır verdiniz diye soracak olursan, aynı risk iki kere alınmaz," diyor. Evet, aynı risk, büyük risk iki kere alınmaz. Riskimizin ölçülü olması lazım, yani, kazancımızla getiri ihtimalinin yüksekliği...

Her gün ileri bakarken, geçmişe göre hesap yapmak çok basittir. Ama geleceği bilen yoktur, tahmin gerekir. Geleceğin tahmininde de geçmişi esas alırız. Geçmişi esas alırız derken, diyelim ki altının 2024 yılında yılbaşında gramı 2000 TL'ydi. Mart ayında, 3 ay sonra 2500 TL oldu. Şimdi buradan geri gidecek, 2300 TL'ye de geri gidecek. Tahminimce 2000 TL'ye de geri gidip sonra 2900, 3000, 3500, 4000 TL'lere gidecek ancak bunu tek seferde yapmayacak. Bütün varlıklar (altını örnek olarak verdim) yükselir, yükselir, hatta aşırı yükselir, sonra biraz geri satın alınır. Buna piyasalarda kâr satışı da veya aşırı satışın kendini düzeltmesi anlamına geldiği için düzeltme de denir. Dipçi, süngerci leşber yatırımcılık işte burada ortaya çıkar. Altın çıktı, yükseldi ancak diyelim ki şanssız bir döneme geldik. 2500 TL'den aldık, 2200'e düştü. Burada uygulanacak yöntem şu: Yatırım yaptığınız varlığa güveniyorsanız, altının 10.000 senedir insanlar tarafından enflasyondan koruyucu, değer koruyucu bir varlık olduğuna inanıyorsanız, o zaman yapacağınız şey pişman

olup, "Nereden aldım bu altını, teneke bu," demekten çok, fiyat düştükçe aşağıya doğru almaya devam etmenizdir. Yani, 2500'den aldım, 2000'den veya 2200'den... Dipten satın almaya devam edip, sonra nasılsa yine 2500-3000 TL olacak diye düşünmeniz gerekir. İşte 3000 TL olduğunda, artık aşağıya doğru maliyet yaptığınız için, maliyetiniz kabaca diyelim ki 2200 TL olur. Buna, aşağıya doğru ortalama yapmak denir. Bu şekilde yatırımınıza uzun vadede devam edersiniz. Altın bu arada 3000 TL'den geri de düşebilir ancak 3500, 4000, 5000 TL'lere çıkacaktır.

Size şöyle bir örnek vereyim, bundan 4 sene önce YouTube yayınlarıma başladığım zaman altının gramı 290 TL'ydi. Şu anda 2500 TL. Yani 2200 TL'ye de düşse, 10 katına yakın bir artış olmuş. Bu arada biz bu süre içerisinde 290 TL'ye alıp 900'e çıkmasını beklemedik, arada 550'ye çıktı, 290'a düştü, yine aldık. Bugüne gelene kadar devamlı aldığımızı düşünürsek, adet ve gram artırdık. Çünkü şöyle düşünelim, az bir yatırım yaptık, 10 gr altınımız var. Yani, bu ikiye üçe de katlasa ne olur, diyelim ki 10.000 TL'miz 30.000 TL oldu. Bu para şu an hiçbir iş görmez. Örneğin bir gözlük artık 30.000 TL'ye satılıyor. Ama bu parayı çok büyütebilirsiniz, devamlı artırarak, ekleyerek ve biriktirerek... Altını bu yüzden hep örnek olarak veriyorum. Sonuçta öyle bir adede gelirsiniz ki, diyelim ki yarım kilo altınınız oldu, bugünkü parayla 1 milyon TL anlamına gelir. Buradan sonra artık en zoru, ilk büyük parayı kazanmaktır. Yani 2000-3000 TL'nin büyümesi cep telefonunuzun masrafına bile yetmez, ama 100.000, 200.000, 300.000 TL gibi rakamlara ulaşacaksınız. Bakın, ulaşabilirsiniz demiyorum, rahatlıkla ulaşacaksınız. Yeter ki disiplinle biriktirin, az harcayın, hedefinizi sıkı tutun. Tavsiye edilen, maaşlı bir kişinin, maaşının en az %30'unu biriktirmesidir.

Peki, herkes biriktirebilir mi, böyle bir imkân var mı? Biz zaten zar zor geçiniyoruz diyenleri duyar gibiyim. Şimdi şöyle söyleyeyim, asgari ücret alanlar bundan birkaç ay önce 10.000 TL alıyorlardı, 2024 yılında 17.000 TL alıyorlar. Bu zam ya-

pılmasaydı, maaşınız 14.000 TL'de kalsaydı ya da emeklilerde olduğu gibi 10.000 TL'de bırakılsaydı, o 7000 TL'yi ne yapacaktınız? Biriktirecektiniz, biriktirip artıracaktınız. 17.000 TL çok az para, geçinemiyoruz diye düşünmeyin. Nereden artıracağınızı bilin. Bir paket üflemeden tasarruf etmek ya da dışarıda bir yemeği, bir kahveyi kaçırmak... Çok ağır koşullarda, %60-70 biriktirmenizi tavsiye etmem ancak imkânınız varsa, ailenizin yanında oturuyorsanız, gençseniz, masrafınızı kısma imkânınız varsa, her gün yerine haftada bir kere dışarıda arkadaşlarınızla görüşün. Yoksa arkadaşlarınızla parklarda istediğiniz zaman görüşebilir, buluşabilirsiniz. Bu, ilk yıl için gerekecek. İlk yıl nüveyi oluşturmuş olacaksınız, ikinci yıl artık işler hızlanacak, tohum hızla büyüyecek. Bu paranın hem üzerine ekleyip hem kendi büyümesini de beklerseniz, 6-7 hatta 10 asgari ücreti 4-5 sene içinde biriktirebilirsiniz. Artık ev peşinatınız hazır demektir, ki rahat rahat bu parayı biriktirebiliriz.

Aldığınız evden kastım, tercihen yatırımlık evdir. Oturacağınız ev olmamalı çünkü oturacağınız evi kolay kolay satamazsınız. Yatırımlık evin amacı zaten ortada. Bir arabayı yatırım olarak görmem ancak biliyorsunuz, enflasyonu yüksek ülkelerde o bile değer kazanıyor. Benim için araba buzdolabı, çamaşır makinesi, klimadan farklı bir makine değildir, sadece bir makinedir. Yatırım aracı değildir. Bizde enflasyon, kurlar karşısında çok düştüğü için kazanıyorum zannedersiniz ama araba çok masraflı bir yatırımdır. Sadece vergileri, trafik sigortaları, kaskosu, benzini, olası trafik cezaları bile yüksek masraflardır. Neticede araba kullanmazsanız trafik cezası vermezsiniz. Yani paranızı, arabaya ve arabanın çıkarttığı masraflar yerine yatırıma yönlendirebilirsiniz. Üstelik kapıda arabanız varsa, "Bugün pazar, bir AVM'ye gidelim, güneş açmış, hadi gidelim dışarıda bir kır kahvaltı salonunda kahvaltımızı yapalım," gibi düşüncelere kapılırsınız. Arabanız yoksa, "Şimdi belediye otobüsüyle kahvaltı salonuna mi gidilir?" dersiniz ve yeni bir masraf kapısı yaratmazsınız. Bu düşünme şekli size muazzam bir tasarruf sağlar. Burada pintiliği kastetmiyorum, yanlış anlaşılmak istemem. İleride daha çok, ca-

nınızın istediği zamanlarda kahvaltı salonlarına ve AVM'lere gideceksiniz. Amacınız paradan para kazanmaksa, başta bu acıları çekmeniz gerekiyor. Bunun da yöntemi, aldığınız varlığın fiyatı düşerken bile yılmadan daha çok almanız, o varlığı sevmeniz ve sevine sevine, güler yüzle, "Ne güzel, daha da ucuza alıyorum," demenizdir.

Türkiye'de doğru bilinen yanlışlardan biri de gümüştür. Örneğin alabiliyorsanız her gün 3 gram gümüş alın, fon olarak. Kuyumculardan 3 gram bulamazsınız, pahalıya gelir. Bu, yaklaşık olarak bir paket üfleme parasıdır. Hâlâ da aynı; paketi 70 küsur TL oluyor. 2,5-3 gr rahatça alınır, bundan bir sene sonra 1 kilo gümüşünüz olur. 1 kilo gümüşün bugünün fiyatlarıyla kabaca söylersem (dolar olarak söylemiyorum çünkü dolar da ileriki yıllarda erimiş olacak, hiçbir şey ifade etmeyecek. TL, avro dahil) karşılığı (gramını 26 TL'den hesaplarsak) 26.000 TL olacak. 10 sene sonra, bugünkü rayiçle, 260.000 TL'niz olacak. Ancak gümüşün şöyle bir özelliği var, dolar cinsinden hiç artmadığı için gümüş biriktirmenizi tavsiye ediyorum. Neden? Yıl içinde sizin maaşınız her gün artmıyor ki. Artan bir şeyi almak sizin çok hoşunuza gidecekti elbette. Ama bir önceki ay 1 gram alırken, bu ay yarım gram alabilecektiniz. Dolayısıyla, siz biriktirirken, varsın hiç artmasın ya da düşse keşke. Unutmayın biz leşberiz, dipçi süngerciyiz.

Bu anlattıklarımın, size öğretilenlerin yani bugün hemen al-sat trade ile kazanmanın tamamen tersi olduğunu biliyorum. İleride gümüş, tarihi 50 dolar değerine gelirse ne olur? Bundan 15 sene önce bile 50 doları görmüştü, ki dolar da eriyor enflasyonda. 100 doları gördü diyelim. O gün geldiğinde sizin gümüşünüz 260.000 TL değil, 1-1,5 milyon TL edecek. Dolayısıyla sistem, ucuz ucuz biriktirip iyice değerlendiği günü sabırla beklemek üzerine kuruludur. Bakın, zarar eden bir varlığı tutmak çok kolaydır. Çünkü zararınızın çıkmasını beklersiniz ama artan bir şeyde bir hedef koymazsanız, erken satarak çok daha büyük zarar edersiniz. Yani şöyle diyeyim, gümüş 25 TL'den 35 TL'ye çıktı, satayım mı, bu 10 senedir bak böyle ağır ağır yürüyor der-

seniz, işte orada en büyük zararı edersiniz. Kâr ederken erken satarak en büyük zarar edilir. Toplamaya devam etmeniz gerekiyor, hedefinize ulaşana kadar. Bu 1 milyonluk bir araba mı olacak, bugünkü rayiçle, yarın bir ev mi olacak, 1 milyonluk? Peşinatınızı toplayana kadar hızınızı kesmeyeceksiniz, sonrasında bütün yollar size açık. Yeter ki olaya farklı bakmayı öğrenin. Bir ev inşa ediyorsunuz, evinizi inşa ederken tuğla fiyatları artmıyor, demir fiyatları artmıyor, çimento fiyatları artmıyor ve siz çok üzülüyorsunuz. Halbuki, siz bir an önce ne kadar ucuza mal ederseniz (çünkü hedefiniz belli, evi bitirmek istiyorsunuz) o kadar iyi. İşte, dipçi leşberliğin kökü budur. Bu konuyu birinci bölümde detaylıca anlattım ki dipçi süngerci leşberliği, alttan toplamanın ve biriktirmenin mantığını iyi anlayın ve "Düne göre düştü, para kaybediyorum," mantığıyla hareket etmeyin.

2. BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK TECRÜBELERİM VE AKTİF/PASİF KAZANÇ

İlk girişim tecrübem çocukluğuma, 5 yaşına uzanır. Baba-annemin Ödemiş'teki evinin önüne pazar kurulurdu. Pazarda ben de bir şeyler satmak istediğimi söyledim ve bana birkaç kilo patates aldılar. Koydum tezgâha, patates satmaya başladım. O yaşta demek ki biraz merak ve istekle oluyor. Ailemde manav olan da yok. Dolayısıyla buna ilk girişimcilik denemesi denilebilir mi? Elbette denilebilir. Warren Buffett da anlatır değil mi, çocukken limonata sattığını. Onun kadar yaşlı değilim ama aynı tecrübelerden geçtim, o yaşlarda aynı şeyleri yaşadım. Sonrasında ücretli olarak part-time çok farklı işler, operada figüranlık ya da TRT'de İngilizceden parça başı film çevirisi dahil birçok iş yaptım. Yabancı dili nereden bildiğimi merak eden okurlar için anlatmak isterim. Yabancı dili, babam yıllar önce 1966-1967 yıllarında ABD'ye tayinle atandığında orada bir yıllığına bir ilkokula başladığımda öğrenmiştim. Türkiye'ye döndükten 2-3 sene sonra babam Belçika'da, bu sefer Brüksel'de bir göreve atandı. Bu sefer de Fransızca öğrenmeye başladım ve orada bir Amerikan lisesine devam ettim. O dönemden sonra da tabii ki iş hayatımda da pek çok yazışmaların, günlük konuşmaların dahi İngilizce olduğu işyerlerinde, daha sonra Amerika'da da 3

sene başka bir güvenlik organizasyonunda sivil olarak görevler aldım. Türkiye'de çalıştığım dönemlerde de iş hayatım hep bu minvalde, hayatımın belki de üçte biri hep İngilizce konuşarak geçti. Şu anda da zaten YouTube'da iki farklı kanalda hem Türkçe hem İngilizce videolar yapıyorum.

Aslında girişimciliğim Amerika'ya kadar uzandı. İlk başlarda dediğim gibi, amatör işlerle başladı. Öncelikle hurdacılığa çok merak sardım, sermayem yoktu. Evimiz, eşimin ailesinin eşime aldığı bir evdi. Yalıda, bir çatı katındaydı. Büyük terası olan, denize nazır bir evdi ama benim aylık gelirim o günün rayiciyle apartman görevlisinin maaşından daha düşüktü. Dolayısıyla bir yarış halindeydim, maaşım asgari ücretin altındaydı. Apartman görevlisi de oturduğu eve benim gibi kira vermiyordu ancak onun masrafları, elektriği, suyu apartmanca karşılanıyordu. Yani aslında benden daha iyi durumdaydı, öyle söyleyeyim. Ben beyaz yakalı olarak bir işte çalışıyordum. Ek gelir için neler yapabilirim diye düşündüm. O zaman şimdiki naylon torbalar yoktu, gazete kâğıtlarından unla yapıştırarak yapılan kese kâğıtları vardı, eskiler bilir. Gazete kâğıtları ufak bir operasyonla, unu ıslatıp zamk yaparak kullanılıyordu. Yalı manzaralı balkonda önce gazete kâğıtlarını kese kâğıdına çevirdim, sonra bu kâğıtları aşağıdaki manavlara, arabalı manavlara, işporta tipi manav satışı yapanlara kiloyla sattım. Kâğıtları da terazilerinde tartıyordum.

Ambalaj sektörüne ilk adımımı bu şekilde atmıştım. Sonrasında şişeleri, camları, bunları nasıl satarım diye düşünmeye başladım ancak şehirde ana caddede ve bir yalıda oturuyorduk, bu malzemeleri yığacak yer yoktu. O günden beri hurdaya merakım vardır. Bakır, pirinç, ne bulursam toplamak isterim. Şöyle söyleyeyim, evimiz müstakil bir ev olsaydı bir çöp eve dönüşebilirdi. Bu arada üniversite 3. sınıftayken İzmir'de büyük çaplı bir plastik enjeksiyon firmasında işe başlamıştım, yani zaten tam gün çalışıyordum. Yüksek okullara devam mecburiyeti yoktu, yaz iznimde sınavları verip işe geri dönüyordum. Okuldaki günlerimi kitapların kapağını açmadan geçiriyordum. Hatta ezber gücüm

de iyi olduğu için kitapları hemen sınav öncesi satın alıp konuların altını çize çize çalışıyordum. Ezber yeteneğimi bu şekilde çok verimli kullandığımı söyleyebilirim. Bir gecede 200 sayfalık bir kitabın altını çize çize hem de vergi hukuku gibi konuları (yüzdeler, %2,5 veya %2,9 petrol vergisi gibi konular dahil) ezberleyebilirim çok rahat şekilde. Ancak üç gün sonra o konuda bir şey sorarsanız hiçbir şey hatırlamam, ama zaten benim için güzelliği oradaydı. Hemen RAM hafızaya alıp siliyordum, yani hard diske kaydetmiyordum. Böyle bir özelliğim var, yoksa aşırı zeki falan değilim, yani hiçbir sınıfta öyle sınıf birinciliği, beşinciliği almadım. Hatta tam tersi en arka sırada duvara yaslanmayı tercih eden grubun içindeydim çünkü orası daha sosyal, daha eğlenceli oluyor. Çocukları olanlar için söylüyorum, arka sıralarda oturan çocuklarınız için hiç üzülmeyin. En ön sırada olanlar başarılı akademisyenler, eğitimciler oluyorlar ancak arka sıradakiler genel müdür, yönetici oluyorlar çünkü hayatta sosyal olmak en azından çalışmak ve öğrenmek kadar önemli. Hangi yaşta olursanız olun vaktinizin üçte birini her zaman çevrenizle iyi ilişkiler kurmaya harcayın. Yani kuru kuruya bir kenarda çalışarak çevre oluşmaz. Siyasete de giremezsiniz. Tanınmayınca, bilinmeyince bir mücevher bile olsanız, farkınıza bile varılmaz. Ancak çok dara düşülmesi gerekir sizi bulmaları, keşfetmeleri için.

Girişimcilik konusuna detaylıca girmeden önce neyi neden yaptığımı anlatayım. İşlerimi sıkça, iki senede bir değiştirmeye başlamıştım. Yani ilk girdiğim işte kalsaydım belki 10 sene, belki de 20 sene terfi edemezdim çünkü önümde şefler vardı. Şefler, müdür yardımcıları ve müdürler. Halbuki ben dedim ki, memur olduğum yerde çalışırken yeni bir yere iş başvurusu yaptığımda şef olarak başvururum ve böylece daha hızlı ilerlerim. Bu şekilde dördüncü sene zaten müdür muavini olmuştum.

Muhasebede de ilginç anılarım var, videolarımda da anlattım. İlk yıllarda okula devam ederken çalıştığım plastik ve sanayi işinden kıdem tazminatımı isteyerek ayrılmak istedim. İşveren kabul etmedi. "Kendi isteğinle ayrılıyorsun, askere de gitmiyor-

sun, sana kıdem tazminatı verilmez," dedi. Hak arama mücadelem o gün başladı. İşyerinde dönemin en azılı sendikası Lastik İş Sendikası vardı. Yönetime de dedim ki, "Vallahi, madem siz beni atmıyorsunuz, tazminatımı da vermiyorsunuz, ben de bir beyaz yakalı olarak Lastik İş Sendikasına yazılmaya karar verdim." İşveren, sendikalı adamı muhasebesinde ister mi? "O zaman zaten siz beni atmak zorunda kalacaksınız, yine alırım bu tazminatı, gelin şunu olay çıkmadan verin bana." O gün şirkette yönetim kurulu toplandı ilk defa, çok üstün başarılı çalışmalarımdan dolayı bana kıdem ve ihbar tazminatımın ödenmesine karar verildi, parayı aldım. O parayla, çok iyi hatırlıyorum, çok az bir paraydı ve üç asgari ücretti, bir siyah beyaz küçük televizyon alabiliyordunuz. Ben de gidip siyah beyaz küçük bir televizyon aldım. O günkü gözle bakarsanız, şimdilerin futbol maçı izlenecek en büyük ekran renkli televizyon fiyatı gibi düşünebilirsiniz. Hemen ikinci iş başvurumu yaptım. Askere gitmek istiyorum ama almıyorlar, diyorlar ki bekleyeceksin, 2 sene sıra var yedek subaylıkta. Erken gideyim, para vereyim gibi yöntemlerin hiçbiri yok. Zaten para öde deseler de vermezdim, çünkü ailemden borç almak gibi bir huyum yok, hayatım boyunca ailemden hiç borç almadım. İsteseydim verebilirlerdi, babam üst düzey bir generaldi. 12 sene generalliği vardı, Korgeneraldi. Ancak ben bunları hiç düşünmedim, hep kendi yağımla kavruldum. Zaten tam da bu yüzden emeklilik haklarına herkesten daha fazla sahip çıkıyorum, çalışmamın karşılığı olan primlerimi istiyorum. Primlerimi kimse bedavadan benim adıma yatırmadı, hep ben yatırdım. Bana kimse bakmıyor, ben kendi kendime emekliliğimin ödemelerini yaptım diye hak arama konusunda çok ciddi mücadele ediyorum. Bir dernekte değilim ama kanalım üzerinden mücadele ediyorum çünkü hak yenmesine hiç dayanamam. O dönem kıdem tazminatı için gittiğim Lastik İş Sendikasına da, "Siz ne biçim sendikasınız, siz sarı sendikasınız," dedim. "İşveren beni işten attığı takdirde içeride kalan 8-10 yıllık paramı alabiliyorum da ben artık ayrılmak istiyorum, verin paramı çıkayım, dediğimde niye alamıyorum? Bu paralı kölelikle, esaretle sendi-

kalar olarak neden mücadele etmiyorsunuz?" Günümüze kadar bu hâlâ değişmedi, hiçbir sendika bunun mücadelesini vermedi. Bütün işçiler senelerce işyerlerinden ayrılma tehdidiyle, bütün o paralarını kaybetme tehdidiyle yaşıyorlar.

İzmir'de Vakko'nun ilk katlı mağazası açılıyordu ve iş görüşmeleri orada yapılıyordu. Binanın inşaatı devam ediyordu, ben de görüşmeye gittim. Görüşmeyi şirketin patronu olan Bay Vitali Hakko bizzat yapıyordu. Şirkette bir insan kaynakları departmanı yoktu, patron işe alımlarla ilgileniyordu. Daha doğrusu o zamanlar personel vardı ancak insan kaynakları departmanı yoktu. Bay Hakko ile görüştük. O dönem sadece sabit telefon vardı. İtalya'dan, Fransa'dan arayanlarla konuşuyordu. Ona bazı önerilerde bulundum ve görüşmemiz oldukça olumlu geçti. Sonrasında Bay Hakko, "Sen lisan biliyor musun?" dedi, ben de birkaç naçizane ek yabancı dilim olduğunu söyledim. "Seni İzmir mağazasında turistleri karşılayan baş eleman olarak görevlendireceğim. Hatta varsa senin gibi okumuş, kültürlü arkadaşların, onları da getir, onları da işe alacağım," dedi. İlk olarak İstanbul'a gitmem gerektiğini ve orada eğitim alacağımı söyledi. Ben, o dönem nişanlım olan eşim ve iki samimi arkadaşımızla birlikte dördümüz birden İstanbul'a eğitime gittik. Eğitim, Beyoğlu'ndaki mağazada veriliyordu. Ancak mağaza uzak bir mesafedeydi, her sabah Maltepe'den trene binip sonrasında vapurla karşıya geçiyor ve ardından Karaköy'e ulaşıyorduk. Oradan da Taksim'e geçiyorduk. Sabah saat 9'a kadar Beyoğlu'nda mağazada olmamız gerekiyordu. Büyük bir mücadeleydi bizim için. Bir süre sonra eşim havlu atmıştı çünkü gün boyunca ayakta durmak oldukça zordu. Üstelik bir şeylere yaslanmak bile yasaktı. Üst katta bir çay-kahve odası vardı. Herkes o odaya girip ayaklarını tavana dikerek dinlendiriyordu. Aradaki dinlenmeler hariç sabah 9 ile akşam 7 arası ayakta durmak kolay bir şey değildi. Bize her sabah mağaza açılmadan önce satış pazarlama eğitimi de veriyorlardı. Müşterilere nasıl yaklaşacağımızı öğreniyorduk; kumaş nasıl açılır, ışığa nasıl tutulur, hatta müşteriye bakar bakmaz bedenleri ve dropları nasıl doğru tahmin edilir... Kısa sürede kime, hangi beden yapısına

neyin gideceğini söyleyebilecek hale gelmiştik. Benim bölümüm erkek takım elbisesi bölümüydü ve satış üzerine yoğunlaştım. Satış konusunda bilgi edinmek için birçok kitap okumuştum ve kendimi geliştirmiştim. "İyi satışa getiririm," öyle söylemeliyim. Bir kişiye bir ürün değil, beş-on ürün satmadan bırakmam. O müşteri zaten satın almak için gelmiş. Ona sadece bir ürün satmak başarı değildir. Bunu da karşı tarafı tahrik edip kızdırmadan yapmanız, kendisine yardımcı olduğunuzu hissettirmeniz gerekir. Müşterileri etkilemek önemliydi ve onlara gerçekten ihtiyaç duydukları şeyi satıyorduk. Çünkü müşterinin pişmanlık duymaması gerekir, satışçının niyeti zaten bu değildir. Aksi takdirde aldığı ürünü ertesi gün iade için getirebilir. Bu şekilde takım elbise satışlarında iyi bir performans sergiledim. Neticede o takım elbiseler koltuk takımlarından pahalıydı. Günde bir-iki takım satmak bile başarıyken ben pek çok takım elbise satmıştım. Ertesi sabah Bay Alberto (Elhadef) yanıma yanaşarak, "Sen ne yapmışsın?" dedi. "Nasıl ne yaptım, bu kadar takım elbise sattım," dedim. "Bu çok kötü bir şey. Böyle yapmayın. Tamam, yeteneğiniz var, çok güzel ama bu müşterilerin mesela hepsi yarın akşam aynı kokteylde olacaklar, hepsi aynı takım elbiseyle gelecekler. Burası bir butik. Senin yönteminle okul forması gibi oldu şimdi, hepsi tek tip," dedi. "Peki, şimdi ben ne yapayım, satabiliyorum, yeteneğim de var," dedim. "İşini yapmaya devam et ama aynı takımdan satma. Örneğin takım elbiseyi alan müşteriyi, alt kattaki departmana götür, içine gömlek, kravat tak. Spor kıyafetlerin olduğu reyondan al, ayakkabı reyonuna götür, ayakkabı da sat." İşte bu benim için iş üstünde eğitimdi. Daha sonra, satış stratejimi değiştirmem gerektiğini anladım ve bundan sonrası için daha iyi bir performans sergiledim.

Geçmişte ansiklopedi, kitap satmayı bile denedim, ki dünyanın en zor işiydi. Bu işler tecrübeyle oluyor, deneme yanılmayla, başta utanarak yapılıyor. Şener Şen'in filminde vardır, bilirsiniz, önce "domates, domates" der sessiz sessiz. Sonra "domates domates" diye bağırır, aynı onun gibi. O iş kötü, bu iş kötü de dememelisiniz, deneysel olarak pişmelisiniz.

Satış işi yapmasanız bile, yani mühendis veya doktor da olsanız (bir başka meslekte de olabilirsiniz tabii) amirlerinize, başhekime, hastane yönetimine, fabrikanın direktörlerine proje veya bir işi sunmanız gerekecektir. Bir makine projeniz var, bir yenileme projeniz var, projeyi sunmak şarttır. Bu da bir satıştır, projeyi iyi "satmak" iyi pazarlamadan geçer. Görüşmeye ezik büzük, "İnşallah bu sefer beni alırlar," diye gitmek ayrı bir şeydir. Tersi bir havayı vermeniz gerekir; kendinden emin görünmek, çok sayıda iş görüşmesine giderek başarılır. Evde aynayla konuşma yöntemiyle, çok çalışarak da bunu elde edebilirsiniz.

Sonraki yıllarda çok sık iş değiştirdim. Her görüşmede bir sürü lisan bilen, bir sürü eğitim almış olan, hiç değilse birkaç kişiyi çağırmış olurlardı. O yıllarda, yabancı şirketlerde yabancı dilde bilanço hazırlayacak pek kimse yok. Bugün biliyorsunuz, yeni sistem bilançolar isteniyor, hatta enflasyona uyumlu olması gerekiyor bu bilançoların. Beni, headhunter'lar ararlardı. Biz onlara "kelle avcısı" derdik. "Gel, seni bir işverenle görüştürmek istiyorum," diyorlardı, "Ben iş aramıyorum şu sıralar," diyordum. "Yok, tamam. Sen gel, ben seni portföyümdeymiş gibi göstereyim, sen kabul etme işi." Beni görüşmeye davet ediyorlardı, sadece, "Bakın, biz böyle eleman buluruz işte," demek için. Ben de ileride işim düşer, yine işsiz kalırsam gider görüşürüm diye bu görüşmelere gidiyordum.

Güvenlik Şirketi NATO'da, yani uluslararası güvenlik Kuzey Atlantik Paktı'nda sivil olarak işe başladım. Sınavı geçtim. Askerliğimi de 4 ay eğitim sonrası zaten lisan kurası ile Ege ordusunda protokol subayı olarak yaptım. Askerlik sürecim oldukça keyifli geçti, ancak 12 Eylül dönemine denk geldiği sıralar biraz sıkıntılıydı. Kışladan çıkamadım, ancak Amerikan Genelkurmay Başkanı'na bile emir subaylığı yaptım. Türkiye'deki konsolosluk gezilerinde mihmandarlık yaptım, onlara Anadolu'yu gezdirdim.

Protokolcü olarak, yemeklerde kimin kimin yanına oturacağını, kimin kimin hanımıyla iyi geçinemediğini bilmem gerekiyordu. Yemek menüsünü matbaada bastırıyorduk. İlk başta İzmir Gaziemir'de 4 ay askerlik eğitim yeri çıkmıştı. "Önce ağır

vasıta ehliyetli makine mühendisleri gelsin," dediler, sonra "Ağır vasıta ehliyetliler gelsin," dediler, en sonunda da, "Profesyonel ehliyetliler var mı?" diye sordular. Eskiden profesyonel ehliyet, dolmuş ve taksi kullanmak için alınıyordu, ben de almıştım. Sonra da, "Sizi tamir takım grubuna alıyoruz," dediler.

Cipleri, sonra da askeri araçların tekerleklerini ve motorlarını söktük, taktık; askerlik dönemimden de bir şeyler öğrenerek ayrılmak istedim. Eğitim de bitince Ege ordusunda yedek subay, protokol subayı ve mihmandarlık gibi görevler aldım. Lisan sınavında ilk üç içindeydim, iki arkadaşım öğretmenlik için hava lisan okuluna gittiler, ben de protokol subayı olmuştum.

Askerliğim bitince, memuriyet tipi işlere talip olmadım, çünkü sevdiğim bir iş değildi. Aktif olacağım işlerde şansımı denemeye karar vermiştim. NATO organizasyonunda sonsuza kadar çalışabilirdim çünkü ülkeler arası bir anlaşma vardı ve çalışanlardan karşılıklı olarak maaşlarından hiçbir vergi kesilmiyordu, kural olarak vergisiz net maaş ve ek olarak o ülkedeki benzer işlere verilen en yüksek ücret ödeniyordu.

NATO'da mali işlere bakıyordum, bütçeleri yapıyordum. Askeri büyük yatırımların bütçeleri, elektronik ekipmanlar, jeneratörler, makineler vs. sürekli bütçe onayı vermem gerekiyordu. Bu yüzden oldukça üst derecede gizlilik derecesi aldım. Onay aldıktan sonra da çalışmaya başladım. 4 sene boyunca İzmir'de rahat bir yaşam sürdüm.

Büyük bir tempoyla çalışıyorduk. Yaz aylarında öğleden sonra yarım gündü. İşyerinde bir yüzme havuzu ve yabancı meşrubat, yiyecek servisi vardı. Tarçınlı Amerikan kurabiyeleri ve fıstıklar yeniyordu. Tabii ki kilo da alıyorduk. Bu çalışma sırasında bir Amerikalıyla tanıştım. Sonuçta işte görüştüğüm astsubaylar, hepsi tanıyor beni. "Yeni bir bilgisayar çıkmış," dedi. "Ben kendime bir tane aldım. Bildiğin Commodore 64 değil, Commodore VIC 20. Bu bir alt modeli." Ben de "Keşke benim de olsa, ben de öyle bir bilgisayar istiyorum," dedim. "Bununla çıkarken gümrükten geçireceğim, yani gümrükten geçirmem lazım," dedi. "Peki," dedim, "Seninle şöyle bir anlaşma yapalım.

Sen ne verdiysen, iki katını veriyorum. Bilgisayarı bana ver, giderken ben de sana geri vereyim, kullanma haklarını satın alıyorum, rent a bilgisayar (bilgisayar kiralama) yapacağım. Sen de kendine Commodore 64 al," dedim. Kabul etti.

Arkadaşlar, herkes akşamları bizim eve doluşuyor, herkes bilgisayarın başında. Hepimiz oyunlar, BASIC dilinde komutlar yazıyoruz. Hard disk, hiçbir şey yok. Sonrasında bilgi işlemde ilk bilgisayar kursları açıldı. Bari bu kursa da gideyim, dedim. Akşamları iş çıkışı başladım oraya gitmeye. Kurs uzun sürdü; COBOL, Fortran, bir sürü dil, bilgisayar sistemlerine giriş, analiz, hepsi var. Bayağı ciddi bir işmiş meğer, kursun sonunda bir yıllık sertifika veriyorlardı. İşte bu dersleri tek tek bitirirken, çalıştığım işyerinde bir ilan çıktı, Amerika'da eleman aranıyor. Hem finans, mali işler bilecek hem de bilgisayar sistemlerini yönetmeyi bilecek. "Aha, işte bu tam benim," dedim.

Şöyle bir hikâye vardır: ABD'de bir fabrikayı denetlemesi için bir endüstri mühendisi getirmişler. Fabrika çalışanı George Usta bir eliyle levyeyi belli aralıklarla indiriyormuş. Endüstri mühendisi, "Bu böyle olmaz, sana biraz daha iş versek yapar mısın?" diye sormuş. "Nedir?" demiş George Usta. "Sağ elinle de arada bir soldan sağa bir levye daha çekebilir misin?" "Çekerim, ne olacak?" demiş George Usta hemen. Bu şekilde makinelerde gerekli düzenlemeyi yapıp verimi arttırmış. "George Usta," demiş endüstri mühendisi, "Sen bunu yapıyorsun, ayağının altına bir tane de pedal koysak, sen onu yaparken arada bir pedala da basar mısın?", " Tabii," demiş George Usta, ama kafası da atmış. Burada multi-task bir iş isteniyor, dikkatinizi çekerim. "Yaparım ama benim daha iyi bir fikrim var," demiş. "Bana bir tane de saplı süpürge alın, onu da sırtıma bağlayayım, hem bu işleri yapayım hem de dans ederek ortalığı temizleyeyim."

Bu, özel sektörde çok yapılan bir şeydir; şimdilerde multitasking deniyor. Hem finans bilecek hem onu bilecek, birkaç işi aynı anda üstlenecek. Benim de başıma gelmişti. İlerleyen yıllarda, bir içecek fabrikasında fabrika yöneticiliğine başladığımda, işe eleman alıyoruz ama mecburiyet var. Şöyle ki, çalışanların

ikisi engelli ve eski mahkûm olacak, bir de doktor alacaksın. 50 kişiyi geçtiğin anda bu gerekiyor. 50 kişiyi geçmiştik. Elemanlarla görüşüyoruz, tavsiye istiyoruz, nasıl bir mahkûm alalım, yani başımıza iş de açmayalım. "Kız kaçırma iyidir," diyorlar, en iyisi mi o gruptan birilerini alalım. İçeri bir arkadaş girdi. Bir ayağı aksıyor, çünkü bir tane de dediğim gibi engelli bir personel olacak. Arkadaş içeri girdi, görüşmeyi yaptık. O arkadaşı elbette yormayacak işler öneriyoruz. Adam dedi ki, "Ben engelliden gelmedim, mahkûmdan gelmek istedim. Adam dışarı çıkınca bir arkadaşımız dedi ki, "Bir de doktor olsaydı bu adam, ne köşeyi dönmüştük ama! Bir kişiyle beş taşı vurmuştuk." Bu da işte multi-tasking tanımlaması.

Pasif yatırım, herhangi bir aktif çaba sarf etmeden sadece paranızı yatırarak para kazanma yöntemidir. Fonlar, borsa, yatırım fonları veya mevduat gibi araçlara yatırım yaparak paranızı kendiniz için çalıştırabilirsiniz. Ancak, ev alıp kiraya vermek gibi bazı yatırımlar, kiracı bulma, tamirat yapma gibi aktif çabalar gerektirdiği için tam anlamıyla pasif sayılmaz.

Yüksek kazanç potansiyeli nedeniyle bazı aktif çabaları göze alarak pasif yatırımlara yönelmek mantıklı olabilir. Örneğin ev alıp kiraya vermek, az peşinat ve yüksek kredi imkânlarının sağlayabileceği kaldıraç sayesinde cazip hale gelebilir. Pasif yatırımın aksine, aktif gelir elde etmek için çalışmak ve emek harcamak gerekir. YouTuber'lık gibi bazı işler, evden çalışılsa bile yoğun emek gerektirdiği için pasif gelir kaynağı olarak değerlendirilemez. Özellikle COVID-19 salgını sonrasında evden çalışmanın yaygınlaşması, pasif gelir ile aktif gelir arasındaki çizgiyi daha da belirginleştirmiştir.

YouTuber'lık, ilk bakışta kolay ve pasif bir gelir kaynağı gibi görünse de aslında oldukça aktif bir iştir. Kanalın sürekli güncel tutulması, içeriklerin planlanması, çekilmesi ve yayınlanması gibi birçok aşamada yoğun emek harcamak gerekir. Ayrıca, piyasadaki trendleri takip etmek, yeni içerik fikirleri geliştirmek ve rakipleri analiz etmek de YouTuber'ların günlük rutinlerinin bir parçasıdır. YouTuber'lar, belirli bir abone ve izlenme sayısına

ulaştıktan sonra YouTube İş Ortağı Programı'na katılarak para kazanmaya başlayabilirler. Bu program sayesinde, videolarında yayınlanan reklamlar üzerinden gelir elde ederler. Ancak bu gelirler Türkiye'de vergiye tabidir ve kazanılan paranın bir kısmı otomatik olarak vergiye gider.

Youtube reklamlarından kazanılan para, Youtuber'lıktan kazanılabilecek paranın en düşüğüdür, öyle söyleyeyim size. Ben mesela sponsor almıyorum, ama siz bir kanal açarsanız alabilirsiniz tabii. Sponsor almamamın özel nedenleri var; öncelikle izleyicilerin güvenini kaybetmemek için. Yani, bir kuyumcuyu sponsor alsam, yapacağımız altın tavsiyelerinden zaten kâr elde edecekler ve daha uygun fiyatlısını görsem bile susmam gerekir. Veya kripto para gibi zaten benim bile yatırım yapmadığım alanlarda da (ki bunu özellikle her zaman belirtirim) sponsorluğa asla girmem çünkü yakın geçmişte bu alanın ne kadar volatil olabileceği de öğrenilmiş oldu.

Pasif yatırım yapmak için bir yerden para kazanmanız, kazandığınız parayı da biriktirmeniz gerekir. Tavsiye edilen, kazandığınız paranın yüzde 30'una kadarını biriktirmenizdir.

Yani 20.000 TL kazanıyorsanız, her ay 6000 TL'yi kenara koymaya çalışmanız gerekir, özellikle de bekâr olanlarınızın... Bekârlar burada daha şanslı, kendi evini açmamış olanlar ya da evini paylaşanlar, örneğin kirayı ikiye bölenler.

İlk yıllarda parayı hızlı biriktirmek önemli, ki sonra para sizin için çalışsın.

Zamanında Amerika'da bilgisayar alanında bahsettiğim bir iş imkânı doğunca görüşmeye gittim, mülakat sonucu beni işe aldılar. İş görüşmesi bir gün sürdü, sadece görüşme için gidip geldim Amerika'ya kadar. Daha sonra ailemle eşyalarımızı da alıp 3 yıllığına oraya taşındık. Kalıcı kontrat da önerdiler ama

sonuçta bilgisayar işi çok tatminkâr gelmemişti bana. Biz ağır koşullarda çalışmaya alışmışız. Orada Amerikalı bir arkadaşım vardı, Benjamin Franklin Ferrell. Ona, "Akşamları işyerindeki herkes ikinci iş olarak part-time ne güzel pizzacıya filan gidiyor, garsonluk yapıyor ama benim başka iş yapmam yasak," dedim. NATO'da çalıştığım için bu şekilde bir sözleşme imzalamıştım. "Ne yapalım peki?" dedi. "Vallahi bir şeyler ithal edelim, Türkiye'den mal getirip burada akşamları satışa çıkalım. Benim işim bu zaten," dedim. Dükkân işini nasıl yapacaktık? Gündüz zaten işteyiz. Türkiye'de irtibatlar bulduk. Bir arkadaşımız bize kafasına göre değişik ürünler; pipolar, bakır tabaklar, Erzincan işi, Mardin işi gümüş bilezikler, telkâri ürünler yolladı.

Amerika'daki Ticaret Odasını aradık. Biz ticarete başlıyoruz, dedik. 300-400 dolarla iş yapacağımızı söyledik, "Bütün danışmanlarımız emrinizde," dediler, "Size her konuda ücretsiz danışmanlık vereceğiz, Ticaret Odası olarak biz karşılayacağız." 1000 dolar altındaki tutarda mal getirirsek gümrük de ödemeyecektik. Bunu da oradaki yetkililerin bizim için gümrük memurlarından aldıkları randevuda öğrendik, bir memurun tavsiyesiydi. Başladık çalışmaya. Malları mağazalara getiriyoruz, satarsak anında çekimizi alıyoruz. Tabii akşamları daha çok çalışmaya başladık. Hakikaten bir süre sonra öyle büyüdük ki, Türkiye'den 12 metrelik konteyner ile antika bakırlar, lambalar, Christmas pirinç lambalar, hatta pirinç mangallar getirttik. Credit Union'a yani bir bankaya bağlı (mini banka da denebilir) ofise kredi almaya gittik. Oradaki müdür getirttiğimiz en büyük mangallardan birini satın almak istedi. "Çok büyük bu mangal," dedim, "nereye koyacaksın?" "Yatak odama koyacağım, ölmüş kocamın küllerini," dedi. Tabii çok ilginç komik ve tatlı hikâyeler yaşanıyor o sıralar, biz de satışa devam ediyoruz bir yandan.

Amerika'da 3 yıl geçirdikten sonra kontratı uzatmadan Türkiye'ye, nasıl olsa bir iş yaparım diye döndük. Türkiye'de ne iş yapabileceğimi düşünürken, hediyelik eşantiyon ürünleri satan bir arkadaşla tanıştım. Küçük bir dükkânı vardı, İzmir Karşıyaka çarşısında bir pasajda meşhur Köfteci Erol'un yan dükkânı.

Orada, ürünlerin üzerine firma logosu bastırıp kalem, çakmak gibi ürünler satacaktık.

Bir gün arkadaşım, üzerine yazı yazılabilecek, yuvarlak, üstü plastik bir mıknatıs getirdi. Benim de aklıma, bu mıknatısların üzerlerine pizza sipariş telefonu yazdırıp pizzacıların evlere dağıttıkları paketlerin içine koyma fikri geldi. Böylece müşteriler, mıknatısı buzdolabına yapıştırdıklarında pizzacıyı hatırlayacaklardı. Bu fikirle İzmir Alsancak'ta Pizza Venedik'in sahibine gittim ve onu ikna ettim. Bu sayede bayağı sipariş aldık.

Daha sonra, mıknatısları tüpgaz satıcılarının da siparişlerinde kullanabileceklerini düşündüm. Tüpçüler kartvizitlerini bırakıyorlardı ama kartlar kayboluyordu. Mıknatıslar ise kaybolmazdı. Tüpçülere de mıknatıs fikrini sattım. Tüpe takılan mıknatıs sayesinde müşteriler tüpçünün numarasını kolayca bulabilirlerdi. Bu şekilde tüpçülük sektörüne ve promosyon reklam işine de girmiş olduk. Ancak asıl hedefimiz bu işlerde kalmak değildi; maksat harçlığımız çıksındı.

Daha büyük düşünmeye başladık. Küçük, iki katlı bir dükkânımız vardı ve oraya sığdırabileceğimiz başka ürünler de satmak istedik. Isı transfer ütüsü aldık ve yurtdışından rock gruplarının baskılarını getirdik. Gençlere duyurduk ve dükkânımız siyah rock tişörtleriyle doldu. İsteyen herkes gelip istediği grubun tişörtünü, sweatshirt'ünü bastırabiliyordu. Bu sayede iyi para kazanmaya başladık. Ancak bu işten düzenli bir gelir elde etmek zordu. Akşamları dükkâna gidip geliyordum ve bu durum geçici bir çözümdü.

Bu arada bir meşrubat şirketinde, Coca-Cola'da, mali ve idari işler müdürü pozisyonu açılmıştı. Garantili bir iş ve yüksek maaş düşüncesiyle başvurmaya karar verdim. İş görüşmesi sonunda işe kabul edildim. Ancak o zamanlar Coca-Cola'da bilgisayar bile yoktu. Ben Amerika'da bilgisayar sistemleri yönetmiştim ama burada işler farklıydı. Sonunda bir bilgisayar aldık ancak internet yoktu. O zamanlar sistem de çok yavaştı ve bankaya modemle bağlanıp bakiye öğrenmek bile çok uzun sürüyordu. Amerika'daki merkez bilgisayarlara erişimim yoktu

çünkü internet bağlantısı yoktu. Bu yüzden aylık raporlarımı postaneden teleks makinesi ile bilgisayara girip göndermek zorunda kalıyordum. Dönem, 1985-1990 arası yıllar.

Çoğunuz teleks makinelerini kullanmamış olabilirsiniz. Teleks, bilgisayar klavyesinden farklı olarak harf ve rakamları ayrı ayrı tuşlarla yazmanızı gerektiren bir sistemdi. Ben de Coca-Cola'da çalışırken Amerika'daki ana bilgisayara verileri girmek için teleks kullanıyordum. Bu veriler satışlar, cirolar gibi önemli bilgilerdi ve ortaklara sunulacaktı. Bu yüzden hata yapma lüksümüz yoktu. İşyerimiz Manisa'nın Muradiye kasabasındaydı. Ben her sabah erkenden İzmir'den Muradiye'ye işe giderken köylüler daha yeni uyanıyordu. Gece geç saatlere kadar çalıştığım için bazen otelde birkaç saat uyuyup işe geri dönüyordum. Bu tempoda birkaç ay geçirdikten sonra sistemi oturtabildim.

Bu arada boş durmuyordum. Yan fabrikadaki arkadaşımın fabrikası kapanacaktı ve işsiz kalmaktan korkuyordu. Ben de ona yardım etmek istedim. "İstediğin iş kurmak olsun, biz sana ayarlarız," dedim. Araştırdık, Amerika'da bir sandviç franchise işi olduğunu öğrendik. Subway adında bir zincir var, belki duymuşsunuzdur. Subway fast food mağazaları, gıda sektöründe faaliyet gösteriyor. O zamanlar hepsi bağımsız şirketler olarak çalışıyorlardı. Düşündük, bayilik alabilirdik. Başvurduk ama "Bizzat Amerika'ya gelmeden, eğitimden geçmeden franchise veremeyiz," dediler. Eğer çalışanlar kaçarsa ne olacaktı? İkinizin de buraya gelip eğitim almanız gerekiyor dediler. Nasıl, ne eğitimi alacağız, diye sorduk. Mesela, sandviç nasıl hazırlanır, ekmekler nasıl pişirilir, kasada nasıl satış yapılır, bunları öğrenmemiz gerekiyormuş. Yani, işi yönetecek insanlar olarak en başta işi temelinden öğrenmemiz gerekiyordu.

Sonra, yıllık iznimizi kullanarak Amerika'ya gittik. Orada, şirketin merkezi olan Connecticut'a gittik. Connecticut'ı kolay kolay telaffuz edemezsiniz, herkes bunu söyler. Orada, tesadüfen Subway'in sahibi, ilk mağazasını New York'ta bir metro istasyonunda açmış. Bu yüzden Subway adı, hem metro hem de denizaltı (submarine) anlamına geliyormuş. Denizaltı şeklinde

sandviçler de yapıyorlar, bu yüzden ismi Subway. Sahibi Fred DeLuca rahmetli oldu. Bir gün İstanbul'a geldi, eşi Elizabeth ile. Güzel bir lokantada sohbet ettik. Sonrasında bu adam on binlerce franchise restoranı ile dünyanın en zengin ilk beş insanı arasına girdi. Başarmak, girişimcilik işte böyle bir şey. Amerika'ya eğitime gittik, orada sandviç dükkânlarında çalıştık, şapkalarımızı taktık, üniformalarımızı giydik. Kasada ve masada adamların dilini anlamak da ayrı bir meseleydi. Şunun gibi düşünün: Karadeniz aksanlı, Güneydoğu aksanlı, herkesin farklı bir aksanı vardı. Amerikan aksanları da öyle, hani siz bugün Amerika'ya gitseniz, kasada sıraya girseniz, kasiyer sizi yabancı olarak değil, bildiğiniz müşteri olarak görür, öyle söyleyeyim size. Tabii, "I don't understand" ya da "One minute" diyebilirsiniz, o size kalmış.

Girişimimiz böyle ilerledi. EGSPARK Bornova AVM'de bir fast food dükkânı açmaya karar verdik, İzmir'de bir ilk olacaktı. Yerimiz fast food meydanındaydı, hemen solumuzda McDonald's olacaktı. Ancak makinelerimiz zamanında yetişmediği için AVM açılışında dükkânımız boş kalacaktı. Yönetim, burayı boş tutamayacağımızı ve makineler ABD'den gelene kadar bir şeyler satmamız ve orayı doldurmamız gerektiğini söyledi. Biz de orayı geçici olarak başka şeylerle dekore edip doldurmaya karar verdik. Birinden ödünç buzdolabı alıp soğuk sandviçler, çorba ve salata satmaya başladık. Böylece insanlar soğuk sandviçlere alışacaklardı. Ekmekleri ve diğer malzemeleri dışarıdan alıyorduk çünkü ABD Subway'den gelecek fırınımız ve vitrinimiz henüz gelmemişti.

Üretim tesisimiz olmadığı için Subway mağazasını ilk olarak bu şekilde, ödünç aldığımız buzdolabı ve dışarıdan temin ettiğimiz malzemelerle, farklı bir isimle CASH's adıyla açtık. Bu isim üç ortağın baş harflerinden oluşmaktaydı ve İngilizce olduğu için de oldukça havalıydı. Bu geçici çözüm 3-4 ay sürdü. Sonunda Subway'den makinelerimiz geldi ve Bornova Park'ta resmi Subway mağazası olarak açılış yaptık. Ancak bir süre sonra AVM önüne otoyol üst geçitleri yapıldı ve ben burada zorlaşan trafikle

birlikte işlerin kötüye gideceğini düşündüm. "Arkadaşlar, bu iş kötüleşecek, biz buradan kaçalım," dedim. Ancak diğer dükkân sahipleri "Siz nasıl kaçarsınız, siz markalı firmasınız?" diyerek karşı çıktılar. Ben ise "Kâr etmeyeceğim yerde 10 dakika durmam arkadaş," diye cevapladım ve sonunda ilk kaçan dükkân biz olduk. Sonrasında dükkânın olduğu tüm alışveriş merkezi zamanla boşaldı ve diğerleri de zarar etti. Biz zaten dükkânı çoktan Alsancak'a taşımıştık.

Bu deneyimden çıkardığım sonuç şu ki:

Zarar ettiğin işte ısrar etmeyeceksin.
Eğer bir planın varsa bekle,
yoksa ısrar edip kalma.

Bornova'daki Subway mağazasını kapattıktan sonra, aynı makinelerle İzmir'in merkezi Alsancak'ta yeni bir Subway şubesi açtık. Ben hâlâ dışarıda çalışıyordum ve bu sefer kırtasiye zincirinde bölge franchise yöneticisi olarak görev aldım. Daha sonra eski işyerimden insan kaynakları direktörü arkadaşım beni aradı ve bir haber verdi. Akabinde, Tansaş'ın Doğuş Grubu tarafından İzmir Belediyesi'nden satın alınmasıyla kurulan yeni şirkette mali işler direktörü olarak görev almam istendi. Ben de kabul ettim ve bu yeni pozisyonda da yaklaşık iki yıl boyunca çalıştım.

Hem sandviç dükkânının ortağıydım hem de başka tam gün bir işle uğraşıyordum, yani aynı anda iki işim vardı. Ancak hiçbirinin başında duramıyordum tabii, sadece kurulumunu yapıp bırakıyordum. Hafta sonları arada sırada gidip bir sandviç yiyor ve bilgi alıyordum. Sonuç olarak sandviç dükkânı da 2-3 sene açık kaldı ama başında duramadığımız için ve o arkadaşım da başka bir fabrikada işe başladığı için ilgilenemiyorduk.

Doğal olarak işler iyi gitmiyordu, masraflar gelirden fazlaydı. Ticket, komisyon, franchise ücreti, kira gibi giderler bizi

zorluyordu. Kâr edemediğimiz için bu işten de vazgeçmeye karar verdim. Ben kârsız işte ısrar etmem, malum.

Arkadaşlar, her zaman başarıdan bahsetmiyorum. Elbette başarısız olduğum işler de oldu. Eğer bir işi kapattıysanız, bu bir şekilde başarısız olmuşsunuz demektir. Ancak:

Başarısızlıklardan ders çıkarmak ve pes etmemek önemlidir.
Size en iyi eğitimi veren şey başarısızlıklarınızdır.

Ancak tüm kaynaklarınızı tek bir işe yatırmamalısınız. Tüm kurşunlarınızı aynı hedefe sıkarsanız sonunda tükenirsiniz. Her zaman yeniden ayağa kalkabileceğinizi unutmayın. Bu, dünyada birçok kez kanıtlanmış bir gerçektir. İngiltere'deki en zengin 7 kişiyle yapılan bir araştırmada, hepsinin ortak özelliği daha önce yedi sekiz defa batmış olmalarıymış.

Demek ki zengin olmak için batmak gerekmiyor, sadece battıktan sonra vazgeçmeyip devam etmek gerekiyor.

İşte sistem bu. Yani öyle bir istek, öyle bir hırs gerekiyor ki tutmayan bir işi bırakıp pes etmek yerine, "Neyi yanlış yaptım? Bunu nasıl düzeltebilirim?" diye düşünmek ve denemeye devam etmek gerekiyor. Başarıya ulaşmış herkes böyle yapıyor, ısrarla üzerine gidiyorlar, farklı şeyler deniyorlar ve sonunda başarıya ulaşıyorlar.

Tansaş'ın Doğuş Grubu'na geçmesinden sonra, büyük ve hızlı bir mağaza açılışı organizasyonu yaptık. Mağaza sayısını iki üç katına çıkaracak bir programdı bu. Ancak daha sonra bana, "Sen bu işi güzel yapıyorsun ama bizim sana mezbahada

da ihtiyacımız var," dediler. İzmir'in ve Türkiye'nin en büyük mezbahasının başına geçmemi istediler. Ben de kabul ettim ve böylece mezbahacılık hayatım da ek iş olarak başlamış oldu.

Perakende ve mağazacılık deneyimimle ilgili sorular alıyorum bazen. "Bilgisayarlarla ne alakan var?" diye soruyorlar. İşte size anlattığım gibi, farklı sektörlerde çalışarak edindiğim deneyimler sayesinde bu bilgi birikimine sahibim.

Mezbaha işine başladığımda hayvancılığın diğer üretim sektörlerinden çok farklı olduğunu gördüm. Normalde bir ürün üretirken parçaları birleştirirsiniz, ancak mezbahada tam tersi oluyor. Hayvanı parçalara ayırıyorsunuz. Etler çeşitli fiyatlarda neticede. But, sırt, kemik, antrikot, kontrfile, sakatat, kıymalık vb. Bu parçaların nasıl fiyatlandırılacağı, hayvanın kesildikten sonra soğuk odada ne kadar fire vereceği, tartıların doğruluğu gibi birçok detayı düşünmek gerekiyor. Bu yüzden bilgisayar sistemleri, yazılımcılar ve esnek bir yaklaşım şart. Bu işi öğrenirken 2001 yılına yaklaşıyorduk ve Türkiye'de kriz yılları başlamak üzereydi.

McDonald's, et işine girmek istediğini ve besicilik yapmak istediğini söyledi. Bir Avustralyalı danışmanla birlikte fizibilite çalışması yapmamızı istediler. Kabul ettik ve Avustralyalı danışmanla birlikte Türkiye'nin farklı yerlerini gezerek çiftlik kurabileceğimiz uygun yerler aradık. İzmir Torbalı'da kapalı boşta bir süt besi çiftliği bulup kiraladık ve tadilat yapıp 5000 başa göre büyüttük. Ben sermaye paranın binaya, araziye değil, yem ve canlı hayvanlara yatırılması gerektiğini savundum, kârlı işimiz buydu zira emlak yatırımcısı değildik sonuçta. Bu yüzden tesis satın almak yerine kiralayıp içini düzenlemeyi önerdim. 2002 krizi geldiğinde TANSAŞ projeden çekilmek istedi. McDonald's ise yurtdışından sermaye bulduğu için projeye devam etmek istedi ve beni besi çiftlikleri direktörü olarak işe aldı. Kader beni buraya sürüklemişti. Neden böyle diyorum?

Aslında benim idealim üniversite sınavlarına girerken veteriner olmaktı ama üniversite sınavında yeterli puanı alamamıştım. Veteriner olsaydım Avustralya'ya gidip hayvanlarla ilgilenmek

istiyordum. Kaderin cilvesine bakın ki veteriner olmamıştım ama Türkiye'deki kadromda iki Avustralyalı veterinerle birlikte besi çiftliği yönetmeye başlamıştım. Çiftliği kurduktan sonra, ticari olarak daha da kârlı bir şekilde çalışması için elbette bir fizibilite ve finansal planlama yaptım.

Planım başarılı oldu. Piyasaya agresif bir şekilde girerek, gelen döviz sermaye ile bulabildiğim tüm hayvanları hızlıca satın aldım. Tavuk gibi 45 günde yetişmeyen bu büyükbaş hayvanların büyümesi, doğurması ve kesim yaşına gelmesi 2 yılı buluyordu. Piyasada, yakın pazarlardaki danaları topluca alınca, tıpkı yerel seçimlerde kuyumcularda gram altın kalmadığı gibi, piyasada besilik canlı hayvan bulmak da zorlaşmıştı. Ben ise çiftliği doldurmuştum. O zamanlar kota ve ithalat gibi uygulamalar olmadığı için bu iş çok kârlı sonuçlandı. İkinci çiftliği Afyon Bolvadin'de yine kiralayarak tadilatla açtım ve orayı da 6000 büyükbaş hayvanla doldurduk. Ancak bir süre sonra yönetime giderek iki yılımın dolduğunu ve büyümeyeceksek bana artık ihtiyaç olmadığını söyledim.

İçinde heyecanla büyüme duygusu olan bir durum yoksa ayrılmak istediğimi belirttim. Bana iki çiftlik açtıklarını, o sıralar daha fazla büyümek istemediklerini söyleyince de işten affımı istedim. "Hazır kurulmuş düzeni bırakıp gitmek mi istiyorsun, sen deli misin?" dedi arkadaşlar. Ben ise hayata bir kere geldiğimi ve sıkıcı bir işte uzun yıllar geçirmek istemediğimi söyledim. Bazen duyarsınız, insanlar 20 yaşında bir işe girip 58 yaşında emekli oluyorlar, bunları da başarı öyküsü olarak anlatıyorlar. Ben böyle bir hayat istemiyordum. Hatta içimden, "Zavallı adam, ne kötü. Hayatı tek renkle geçmiş," derim. Yatırımda da diğerleri borsalar düştüğünde üzülürken ben ucuza mal alacağımız için sevinirim. Hayata bakış açım farklı olduğu için sanırım insanlar beni ilginç buluyorlar. 2024 Haziran ayı itibarıyla YouTube'da 378.000 takipçim oldu. Farklı bir şeyler var ki insanlar her sabah kalkıp yarım saat süren videolarımı sıkılmadan izleyebiliyor.

Bakış açım diğer ekonomistlerden farklı. Onlar kamu, enflasyonla mücadele ederken, ben enflasyonu bizzat para basarak

yaratanların kendi kendileriyle nasıl mücadele edeceklerini sorguluyorum. Onlar ana anlık sorun enflasyondan bahsederken, ben sorun için enflasyon değil, "Döviz yok, döviz," diyorum. Bu yüzden söyledikleriyle yaptıkları birbirini tutmuyor. Ben de yatırımda misal, enflasyona göre değil döviz yokluğuna göre pozisyonumu değiştiriyorum.

Kırmızı et sıkıntısı olduğunda da aynı şekilde düşündüm. "Üretim yok, ithalat da yasak; o zaman biz stoklu gitmeye yatırım yapalım," dedim. Bu arada dışarıdaki işlerim de devam ediyordu. Sonunda yoğun maaşlı iş hayatıma son verip sadece girişimcilik yapmaya başladım. McDonald's'tan ayrıldıktan sonra, şirket aracımı iade ettim. O güne kadar hiç benzin veya araç masrafı yapmamıştım, her girdiğim işte yönetici olduğum için şirket arabaları verilmişti. Kendime bir araba almaya karar verdim ve araştırırken gazetede bir haber gördüm. Haberde, 16 yaşında ve üzeri eski araçlarını hurdaya çıkarıp trafikten çekenlere, sıfır araba alırken 3,5 milyon lira indirimle sıfır araba satılacağı yazıyordu.

O zamanlar Türkiye'de enflasyon yine çok yüksekti, bu yüzden bu büyük bir indirim demekti. Ancak düşündüm ki sıfır araba alacak kadar varlıklı biri neden 16 yaşında bir arabaya binsin? Bu yüzden piyasadaki tüm eski arabaları toplayıp sıfır araba alacak kişilere satmaya karar verdim.

Küçük ilanlardan ucuz ve eski arabalar aramaya başladım. Hacı Murat 124 gibi eski model arabalar bulmaya çalışıyordum. Bir ilanı arayıp arabayı görmeden satın almak istediğimi söyledim. Arabayı 550 milyon liraya aldım (o zamanlar henüz altı sıfır atılmamıştı). Satıcıya radyoyu bile söküp almasını söyledim, o da şaşırmıştı. Aynı gün gazete ilanlarından 6 tane araba daha aldım, hiçbirini görmeden, sadece telefonda görüşerek. Hepsini hurdaya verecektim nasılsa ve görüntülerinin ve özelliklerinin hiçbir önemi yoktu.

Ancak toplayacağım bu kadar arabayı nereye koyacağımı bilmiyordum. Gazetede hurda ve kazalı arabalar ilanı gördüm ve ilan sahibini aradım. Çok sayıda hurda arabam olduğunu ve

satmak istediğimi söyledim. Adam yerinin büyük olduğunu ve arabaları satın alıp orada stok yapacağını söyledi. Her araba için 50 bin lira verecekti. Benim için iyi bir anlaşmaydı çünkü arabaları koyacak yerim yoktu. Arabaları yerlerinden almaya yetişemiyordum, çok fazla araba alıyordum. Hurdacıya, arabaları benim vereceğim adreslerden alıp hurdalığa götürmesini plaka ve ruhsatları ile satanların belirttiğim noterlere gelmelerini, paralarını alıp satışı yapmak istediğimi söyledim. Araba hurdacılarına da bana belirttiğim eskilikte arabalar bulurlarsa almaları için avans bile verdim zira çoğu arabanın muayenesi bile yoktu. Böylece noterden alım işini ben yapıyordum, hurdacı da arabaları hurdalığa götürüyordu. O kadar çok araba aldık ki... Tabii bu arada yasal olması için faturalı otomobil alım satım hurda firması bile kurdum, ancak tabii işyerime hiç uğrayamadım desem doğrudur. Muhasebecim ofiste oturdu, ben de dışarıda eski araba topladım.

Bazı arabalarda benzinin karbüratöre gitmemesi gibi mekanik sorunlar yaşanıyordu, hurdacı ortaklarım onları bir şekilde hurdalığa getiriyorlardı. Ayrıca bazı arabaların çalıntı bildirimli çıkması veya borçlarının ödenmemiş olması gibi durumlarla da karşılaştım. Bu sorunları çözmek için arabaları kendi üzerime geçirerek tüm yasal trafik vs. işlemleri halledip, sorunları giderdikten sonra galerilere satıyordum. Bu işle ilgili olarak bir tam zamanlı takipçi arkadaşla anlaşmıştım. O günkü altı sıfırlı para ile 550 bin liraya aldığım bir arabayı 1.200.000 liraya satabiliyordum. Galeriler de bu arabaları müşterilere 2 milyon liraya satıyorlardı. Böylece hem galeriler kazanıyor hem de müşteriler indirimden yararlanmış oluyorlardı. Ben de bu sayede iyi para kazanıyordum. Kazan-kazan prensibiydi; kısacası herkes kazanıyordu.

Başta arabaları topluyordum ama daha kime satacağımı bilmiyordum. Galerilere gitmeye başladım ve onlara yeni çıkan yasadan bahsettim. Galeriler, eski arabaları vekaletle müşterilerin üzerine geçirerek hurdaya ayırabileceklerini ve bu sayede hem kendilerinin hem de müşterilerin kazançlı çıkacağını an-

ladılar. "Bunu biz de yapsak," dediler, ben de onlara, "Tabii, binlerce araba var, hepimize yeter. Siz de kendinize aramaya başlayın isterseniz," dedim. Tabii bu, iş körlüğüne iyi bir örnektir. Sektörün içindekiler hâlâ avantajı fark edememişlerdi ben anlatana kadar. İzmir'de işler hep yavaş ilerlerdi, İstanbul gibi değildi; insanların o trafikte defalarca git-gel ile kaybedecek vakti yoktur.

Bu yüzden İstanbul'daki bir arkadaşımı aradım ve ona durumu anlattım. O da Türkiye'nin en büyük araba kiralama firmasından birini arayarak benimle iletişime geçmelerini sağladı. Firma benden 5000 tane araba belgesi istedi, zira her sene o kadar arabayı zaten filo olarak alıyorlardı. O kadar arabayı bulamayacağımı söyledim, ancak yüzerlik partiler için anlaşabileceğimizi belirttim. Hemen avukatlarını gönderdiler ve İzmir Adnan Menderes Havalimanı'nda sözleşme imzaladık. Ben aldığım arabaların plaka ve ruhsatlarını onların şubesine götürüyordum, onlar da bedelini hemen ödüyorlardı. Ben de bu şekilde yeni arabalar alabiliyordum. Bu dönemde üzerimde kayıtlı ve hurdaya ayrılmış 250'ye yakın arabam oldu.

Başka bir ilginç girişimimde ise 2014 yılında Türkiye'de 1 YTL'lik yeni 25 kuruşların çıkacağını okudum ve bundan nasıl para kazanabileceğimi düşündüm. Aklıma bozuk para sayma makineleri geldi ama onların çok iş yapmayacağını düşündüm. Ardından, bozuk para ile çalışan basit otomat makineleri işine girmeye karar verdim. Paris'te bir otomat fuarı olduğunu öğrendim ve hemen gitmeye karar verdim. Vize için Ticaret Odası'ndan çok evrak istedikleri için, zamanım yok diye Paris gezisi turuna katılıp gittim. Turdaki herkes Paris'i gezmeye giderken ben her gün bu fuara gittim. Orada Alman, İngiliz, Fransız, plastik otomatlardan sakız, lastik top, kapsül içi oyuncak satan makinelere kadar birçok makinenin bayiliğini aldım. Türkiye'de henüz yeni paralar piyasaya çıkmadığı için darphaneden 1 YTL'leri dilekçe ve teminat ödeyerek önden istedim ve edindim. Bu bozuk paraları, para yuvalı mekanizmalar yapmaları için yurtdışına gönderdim.

Yeni paraların boyutlarına göre hazırlanmış makineleri, paraların dolaşıma çıkacağı 3 Ocak gününden önce Türkiye'ye ithal edip getirttim ve mağazalarda, AVM'lerde yer bulup satış için yerleştirdim. Aslında sadece kendim işletmek için almıştım ama arkadaşlarıma anlattıkça onlar da ortak olmak istediler. "Bana da 20 makine, bana da 30 makine," dediler. Ben de peşin para istedim ve konteynerin tamamını makinelerle doldurduk. Ancak makinelerdeki ürünler bitince ne yapacağımızı düşünmeye başladık. Kapsüllü oyuncakları ve diğer ürünleri nereden bulacaktık? Bu sorunu çözmek için ayrıca oyuncak ithalatına başladık. Zaman içinde makine bayilikleri arttıkça neredeyse Türkiye'nin en büyük oyuncak ithalatçısı haline geldik diyebilirim zira binlerce otomatta her gün onlarca ürün satılıyordu. Bu da her gün on binlerce plastik kapsül, lastik top, çıkartma ve dövme satışını karşılayacak düzenli bir ithalat yapmak anlamına geliyordu.

Ancak bu işin arkasında bürokrasi de vardı. Makinelerin garanti ve bakım izinleri, Sanayi Bakanlığından alınması gereken belgeler gibi birçok detay vardı. Bu işin kaymağını 2 sene kadar yedikten sonra rekabetin artacağını biliyordum. Bu yüzden otomotiv işinde yaptığım gibi, bu işten de zamanında çıkmaya karar verdim. Hurda araba işinde de kâr marjları düşmeye başlayınca, "Kaymağını yedim, artık bu iş benim için kapanıyor," dedim ve müşterilerimi hurdalıktaki arkadaşlara yönlendirdim. Ben ayrıldıktan sonra onlar, o kırıntılarla bile iki tane siyah Mercedes ve zeytinlikler alacak kadar para kazandılar. Ben de 3 ay gibi kısa bir sürede İzmir'de bir daire ve bir Honda arazi arabası alacak kadar para kazanmıştım.

Otomat işinden sonra ise firmalara danışmanlık yapmaya başladım. Lojistik, taşımacılık, mezbaha, et satış mağazaları ve tohum sektörü gibi farklı alanlarda danışmanlık verdim. Tohum pazarlamak, üretim tesisleri kurmak için Pakistan, Meksika gibi birçok ülkeye gittim. Bu seyahatlerimde güzel anılarım oldu ama girişimcilik açısından size anlatacaklarım bu kadar.

Girişimcilik bir hastalık gibi; o dönemde paramı hisse senedi, altın vb. şeylere yatırabilirdim ama bu zorlukları yaşamayı

tercih ettim. Bazı arkadaşlar bana yurtdışına gidip gitmeme konusunda danışıyorlar. Ben de onlara, "Eğer gitmeyi kafana koyduysan git. En kötü ihtimalle geri dönersin, olmadı dersin. Ama yapmazsan hayatın boyunca seni rahatsız eder, neden gitmedim, gitsem neler olurdu diye sorgularsın," diyorum. Onun yerine yaptım, denedim, olmadıysa da sorun değil buymuş demek daha huzurludur. Başarırsan ne mutlu, başaramazsan da denememek kadar kötü bir şey yoktur. Ama dediğim gibi tüm sermayeni tek bir işe yatırmamalısın çünkü her iş batabilir. Hatta her 10 girişimin sadece 1 tanesi 5 yılı görebiliyormuş dünyada.

Örneğin otomat işinde de çok zorlandık. İş büyüdü, makineleri ithal ediyorduk ama sabit fiyatla satıyorduk. Devalüasyon olduğunda ne yapacaktık? Fiyatları olabildiğince düşük tutmaya çalıştık ki kâr marjımızdan fedakârlık ederek insanların işe devam edebilmesini sağlayalım. Bugüne kadar devam etseydik kesin 100 kere batmıştık çünkü uzunca bir süre 1 TL'den büyük bozuk para çıkmadı tedavüle.

Doğru zamanda girip, işlerin bozulacağını hissettiğinde, zamanında çıkmasını bileceksin.

Bu durum borsada da aynı. Bazen insanlar çok yüksek kazançlar elde ediyorlar. Benim de geçmiş yıllarda borsa fonlarında yılda dolar bazı %60 kazandığım dönemler oldu. Ama her zaman kazanmak mümkün değil, bazen kayıplar da yaşanıyor. Önemli olan doğru zamanda o varlık gruplarından çıkıp zararın büyümesini engelleyip, kâr elde ederek başka varlıklar, fonlar almak. Ancak yaptığım şey günlük al-sat trade işi değildi, o iş ayrı bir profesyonellik gerektirir.

Girişimcilik serüvenimde birçok iş denedim, bazıları başarılı oldu, bazıları olmadı. Ancak her deneyimden çok şey öğrendim. Belki kazandıklarım kadar para da kaybettim ama muazzam bir bilgi birikimi edindim. Bu birikimler sayesinde, hangi ülkeye

gitsem orada yaşamımı kuracak bir iş bulabileceğim konusunda tam bir özgüvenim oluşmuştu.

Son yıllarda YouTube videolarımda girişimcilikten pek bahsetmedim, çünkü Türkiye'de rant ve enflasyon çok yüksek. Sermayesiz birinin girişim yapması yerine, vadeli mal alıp satmak daha mantıklı olabilir. Ayrıca rekabet çok yüksek, özellikle internette. Her sattığınız ürünü satan başka birileri var ve fiyatlar sürekli karşılaştırılıyor. Bu yüzden ticaret yaparak kâr etmek eskiye göre çok daha zor. Yurtdışında satış yapmak da göründüğü kadar kolay değil. Depolar, ithalat, ihracat gibi birçok zorlukla karşılaşabilirsiniz.

Eğer içinizde çok büyük bir tutku varsa girişimcilik yapın, ancak günümüzde ticaret yaparak kâr etmek çok zorlaştı. Rekabet ve internet satış siteleri işleri zorlaştırıyor. Belki bu platformları kullanarak bir şeyler yapabilirsiniz ama büyük kazançlar elde etmek artık bireysel girişimciler için çok daha zor.

3. BÖLÜM

ALTIN VE ENFLASYON BİLDİĞİNİZ GİBİ DEĞİL

Altın ve enflasyon konusunda size öğretilen, bildiğinizi sandığınız her şeyi unutun. Öncelikle enflasyonu açıklamak isterim. Enflasyon, bütün dünyada ve resmi kurumlarca geçmişte 1960 öncesi Webster Sözlüğünde olduğu gibi, "parasal tabandaki genişleme" olarak tanımlanıyordu. Yani, parasal genişleme sadece para basmak değildir; parasal taban, kredilerle de genişletilebilir. Parasal tabandaki büyük artış enflasyonun nedenidir. Ancak siyasi devlet mekanizmalarının enflasyonu bizzat yarattıklarının bilinmesi işlerine gelmediği için, bu tanım daha sonra değiştirilmiştir.

Günümüzde enflasyon, mal ve hizmet fiyatlarının muhtelif (maliyet, tedarik sıkıntısı, yüksek tüketici talebi vb.) nedenlerle artması olarak tanımlanmaktadır. Piyasadaki fiyatların artması aslında enflasyon diye adlandırılan şeyin gerçek nedeni değildir. Fiyatların artış nedeni, parasal genişlemenin sadece bir sonucudur.

Bir markette fiyatlar artıyorsa veya bütün konut fiyatları, ev fiyatları birdenbire yükseliyorsa, bunun tek bir üründe bir tedarik sorunu olmadığı bellidir. Bu artışlar bütün ürünlere yayılmışsa, sorunun asıl nedeni büyümenin de üzerinde parasal genişlemedir; buna halk dilinde basitçe karşılıksız para basmak deniyor.

Devletler, halka çok vergi salıp bu vergileri toplarken de gelen tepkilerle zorlandıkları için, vergi yerine gizli vergi olarak adlandırılabilecek şekilde para basmayı tercih ederler. Böylece, geçmişte yaptıkları borçlanmaları, aslında kasten değersizleştirdikleri yerel paraları ile ödemeden eritirler.

Örneğin 1 trilyon TL borcu olan bir devlet, para basıp yüzde 50 enflasyon yaratarak, borcunun gerçek alım/ödeme gücünü yarı yarıya düşürebilir ve ödenmesini de enflasyonla, daha yüksek yerel para cinsinde toplanan vergi ile kolaylaştırabilir.

Altın gibi emtia çeşitleri, bu süreçte önemli bir yatırım aracı olarak değerini günlük olmasa da orta vadede korur. Enflasyonun arttığı dönemlerde, altın genellikle değer kazanır çünkü insanlar para birimlerine olan güvenlerini kaybederler ve daha güvenli bir liman ararlar. Bu nedenle altın, bireylerce en kolay saklanabilen, anında nakde dönebilen bir varlık olarak, enflasyonla mücadelede bireyler açısından önemli bir rol oynar.

Mademki devletler her sıkıştıklarında borçlarını zaman içinde kasıtlı enflasyonla eritecekler, neden biz de onları taklit etmeyelim? Biz para basamayız ama uygun kredi alarak onlarla birlikte borcumuzu eritebiliriz. İşte burada öncelikle altın devreye girer tabii; diğer fiziki varlıklarda ise örneğin mesken tapuları, şirket payı olan hisse senetleri gibi varlıklar enflasyonda sığınılan liman olarak kullanışlıdır.

Enflasyonu anlatmadan altının hikâyesini anlatamazsınız. Altın değerlenir çünkü aslında dünyadaki para birimleri değer kaybeder, hükümetler, paralarının değerini kasıtlı olarak düşürerek gizli vergi alırlar. Farkında olanlar kendilerini korumaya alır ve hatta bu durumdan kayıpla çıkmak yerine büyük paralar da kazanabilirler.

Bunu düşünerek, örneğin en yüksek oranda borçlanarak düşük faizle az peşinatla kredili evler de alabilirsiniz. Bu durumda önemli olan, muhtemel enflasyonun altında bir faiz oranına sahip kredilere başvurmaktır. 10 yıl boyunca sabit kalan ve düşük bir faiz oranıyla giden konut kredisi (mortgage) alabilirsiniz. Bu şekilde, enflasyona karşı kendinizi korumuş olursunuz, hatta

eviniz değerlenip sabit kredi taksitleriniz her ay enflasyonla eriyip kira ve maaş gelirleriniz enflasyonda artacağı için, çok kazançlı çıkmak da mümkündür.

İşte altın bu tip durumda önemli bir yatırım aracıdır. Enflasyonun arttığı dönemlerde altın, yerel para birimi enflasyonla eridiği için genellikle değer kazanır çünkü insanlar para birimlerine olan güvenlerini kaybederler ve daha güvenli bir liman ararlar. Bu nedenle altın bireysel enflasyonla mücadelede önemli bir rol oynar.

Devletler, borçları zaman içinde enflasyonla eritecekleri için kendilerini korumak adına yerel para cinsinden borçlanırlar. Bu durumu taklit etmek için kredili fiziki mülkler veya altın gibi fiziki varlıklar devreye girer. Altın, uzun vadede her zaman her ülkede değer kazanır çünkü dünya genelinde tüm devletler para basarak bütçe sorunlarına çözüm aradıkları için paralarının değeri düşer. Enflasyonun altında bir faiz oranına sahip olan konut kredileri gibi düşük faizli borçlarla alınmış varlıklarda enflasyona karşı koruma sağlar.

Amerika'da federal rezervin, diğer adı ile FED'in en düşük enflasyon hedefi bile yıllık %2 ile her 10 senede %20 enflasyon yaratmaktır. Dolayısıyla kredi borçları olanlar için bu durum, borcunun kendiliğinden yerel para cinsinde erimesi anlamına gelir.

Fiyatlar yükselirken kredilerin değeri düşer, bu da özellikle kaldıraçlı yani az peşine çok kredili konut alımını kâr amaçlı olarak teşvik eder.

Devletler bunu tabii ki halkı uyandırmadan ve olabildiğince sessiz parasal genişleme ile yaparlar. Bu şekilde enflasyondan korunamayan, özellikle halkın fiziki varlıksız gruplarının birikimlerini ve gelirlerini aşındırarak işi kendi lehlerine borçlarını değersizleştirmede kullanırlar.

Örnek olarak 1970'lerin başlarında altının ons fiyatı 35 dolardı. Ama daha eski zamanlara gitmiyorum; son 50 yılda altının dolar ons fiyatı bugün artık 2530 dolarla 73 kat kadar yükselmiş durumdadır. Yani, altındaki artış denilen şey aslında Amerikan

dolarının değerindeki düşüşten kaynaklanıyor ve tersten bakarsak bu süreçte gerçekte Amerikan doları altın karşısında yaklaşık olarak 73 kat değer kaybetmiş durumda.

Altın, bildiğiniz gibi, belli bir gramajı ve dünya genelinde belirli bir çıkarma oranı olan bir madendir. Yani, altın arzı yaklaşık olarak, dünya nüfus artışıyla orantılı olarak artar. Altının fiyat hareket tarzını anlamak için bu bilgileri veriyorum. Uzun vadeli emlak yatırımı yapan yatırımcılar genellikle konut, tarla veya arsa gibi varlıklara da yatırım yaparlar.

Ancak bu tür varlıklar da riskler taşır; örneğin bir bölgeye göç başlarsa, o arsalar değer kaybedebilir ve nakde dönüşü altındaki gibi hızlı olmaz, istenen fiyatta ısrar edilirse satışı bazen yıllar bile alabilir.

Günümüzde, emekli ve yaşlı nüfusun hızla artması, çocuk sayısının azalması ve dünya genelinde nüfusun azalması gibi koşulların altında pahalılığın ve para azlığının yattığını düşünmüyorum. Örneğin Avrupa'da, Kore'de refah seviyesi çok yüksektir ama çocuk yapmama oranları yine de yüksektir. Bu durumda, pahalılık bir bahane olabilir, yani esas nedenler daha karmaşık olabilir; mesela insanların sosyal yaşam konforlarından taviz vermemeleri yönünde değişimler de olabilir.

İnsanların artık oyalanma yolları daha çeşitli, bireysel eğlenebiliyorlar. Modern yaşamda pek çok insan kendine vakit ayırmayı tercih ediyor. Bazen yaşları geçecek diye düşünerek çocuk yapmak istiyorlar. Bazen de, "İzleyeceğim daha on tane dizi var, kitaplarımı bile okuyamadım, romanları okuyacağım, sonra televizyon izleyeceğim, oyun oynayacağım, telefonda sosyal medyaya bakacağım, yatırım yapacağım, fonlar alacağım, hisse senetlerime bakacağım," diye düşünüyorlar. Gün hemen doluyor ve kimse sıkılmaya fırsat bulamıyor. Bulaşık makineleri gibi ev aletleri hayatı kolaylaştırsa da artık zaman insanlara yetmiyor. Ek olarak insanlar çocuksuzlaşıyorlar, ki bu, bu ülkeye özgü olmayan bir trend. Bu durum, yeni nesillerin sayısında düşüşlere neden oluyor ve bu sebeple uzun vadede evler, arsalar, imar gelir diye alınan tarlalar hiç para etmeyebilir.

Dolayısıyla uzun vadeli bakıldığında altın riskli değildir çünkü altın her zaman nakittir ve herkes tarafından kullanılabilir. Çünkü altın, yaşam standartlarını birikimden satarak yükseltebilir. Varlığı hemen nakde dönüştürülebilir ve varlığı azar azar artırmakta elbette bir sıkıntı yoktur. Bu, bireylerin bakış açısıdır. Ancak devletlerin altına bakış açısı daha karmaşıktır ve bu kolayca çözülemez.

Dünyada en büyük altın rezervine sahip olan ülke yaklaşık olarak 8800 ton altın ile Amerika Birleşik Devletleri'dir. Bu devlet, istediği takdirde halkını, emlaklarını, şirketlerini ve diğer varlıklarını istediği gibi vergilendirebilir ve istediği miktarda rezerv para (dünyada kabul gören dolardır) basabilir. Peki buna rağmen neden hâlâ Amerika Birleşik Devletleri'nin kasasında 8800 ton altın bulunmaktadır? Örneğin Çin veya Rusya gibi ülkeler bir gün Amerika'dan ambargo yerlerse, dolar cinsinden paralarını Amerika üzerinden geçirmek zorunda oldukları için, ödemelerini yapmak amacıyla üzerinde ABD'nin de kontrolü olmayan altını kullanabilirler. Bu ülkelerin ambargo riski ile karşılaşma ihtimalleri vardır ve bu durum mali ve ticari ilişkilerini olumsuz etkileyebilir. Günümüzde Çin ve Amerika arasındaki ilişkiler zaten orta düzeyde ve iki ülke liderlik rekabeti içindeler. ABD ve Avrupa'nın da Rusya ile ilişkileri zaten iyi değil. Ancak bu ülkelerin birbirlerine sağladığı büyük avantajlar da bulunmaktadır. Özellikle silah piyasasında savunma ürünleri satışı için savaşları, her biri kendi potansiyel müşterilerine pazarlama amaçlı kullanabilir.

Tekrar asıl konumuza, yani altına dönecek olursak, devletlerin altın tutmasının sebepleri anlaşılabilir. Bir gün ambargo gelirse ve paraları geçersiz hale gelirse, ödemelerini yapamazlar. Bu nedenle Amerika gibi ülkeler altın rezervlerini korumak isteyebilirler. Bireylerin de merkez bankaları gibi düşünmeleri gerektiğini düşünüyorum. Devletin altın tutmasının sebeplerine benzer şekilde, bireyler de altın tutarak, sınırsız para basan kamunun yaratacağı enflasyona karşı korunabilirler ve bundan uzun vadede kâr bile elde edebilirler. Son 20 yıllık verilere göre dolar cinsinden, altın yıllık ortalama olarak %7 kazandırmıştır. Gümüş de benzer bir performans sergilemiştir.

Bu gayet güzel bir getiri çünkü Amerika'da hedeflenen enflasyonun %2 olduğunu varsayarsak, her sene %5 artı para bırakıyor demektir. Dolayısıyla altın faiz vermiyor, temettüsü yok ancak %2 enflasyonun üzerinde aldığı her değer, temettü, kira, adını ne derseniz deyin, toplam değeri geçtiyse diğer kavramlar sadece insanların algısal bozukluğundan kaynaklanıyor. Yani temettü alan bir hisse senedinde yıllık %10 kazandıysanız, hiç temettü vermeyen bir varlıkta yıllık %12 kazandıysanız, benim kazancım sizinkinden daha iyidir. Dolayısıyla bu terimler piyasada "ana param erimesin" pazarlama tekniği ile etkilemek için kullanılmaktadır.

Amerika'da konut kiraları eskiden daha kısa sürede evin alım ederini karşılıyordu. 1960'lı yıllarda 5 yıllık kira evin değerini karşılıyordu. Ancak günümüzde 10-12 yıllık kira evin değerini karşılıyor. Türkiye'de ise en ucuz evlerde 13-15 senelik kira bu değeri karşılıyor, büyük şehirlerdeki evlerde 30 seneye kadar dahi çıkabiliyor kira fiyat oranları.

Ancak bu, evlerin yatırım amaçlı alınamayacağını gösterir, zira fiyatlar anlık olarak getiri cazibesini kaybetmiş demektir.

Altın yatırımına gelince; bazı bankaların altın hesaplarına %1 ek faiz gibi uygulamalarda bulunmasına rağmen fiziki tutmak tercih edilebilmektedir. Dolayısıyla altın kendi başına değerini korur, biriktirilir, ana hedefi birikimdir, ani büyük kârlar, zıplamalar (zaten istikrarlı olma özelliği bu koşulları sağlayabildiği için) yaşamaz.

Ayrıca altının değerinin sadece bir felaket durumunda yükseleceği algısı yanlıştır. Tam tersine, insanların alım gücü kalmayacaksa, altın da değer kaybedecektir. Yatırımcının ters köşe olmasının kaynağı da budur. Felaket, savaş, salgın gibi durumlarda, altın da diğer varlıklar gibi değer kaybedecektir.

Krizden çıkış bittiğinde devletlerin parasal genişlemeye gidip para basacakları düşünülürse altın, fiyat anlamında yukarıya hareketi başlayacak ilk varlıklardandır.

Altının çok arttığı dönemlerde o anda hiçbir felaket aramayın, ama onu takip eden dönem için çok artıyorsa, altın muazzam bir sıkıntının yolda olduğu haberidir. Bu nedenle erken satın alır. Örneğin 2008 krizinde bunu yaşadık. Hemen öncesinde iki-üç sene içerisinde altın muazzam artmış, o sene düşmüştür. Kriz yılında ertesi iki sene yine artmıştır, hatta çok artmıştır. Benzer bir durum 2019-2020 yıllarıyla birlikte pandemide de yaşanmıştır; altın önden fiyatlanmıştır.

Peki, neden? Çünkü bu sefer beklenti gerçekleşmiş, gerçekleşen üzerine bir krizle karşılaşılmış ve daha çok para basılacağı bilindiği için bu krizden başka türlü çıkılamamıştır. Nitekim, 2008'e girerken 2 trilyon dolar olan Amerika'daki para genişlemesiyle birlikte günümüzde hâlâ 2008 krizinin devam ettiğini düşünüyorum. Tenekeyi tekmeyle azar azar uzaklaştırma, der Amerikalılar. İleri itiyorsun ama sorunu çözdün mü? Biraz daha ileri, biraz daha ileri derken, Amerika'nın borcu sonunda 35 trilyon dolara ulaştı. Basılan para miktarı 2 trilyon dolardan 11-12 trilyon dolarlara geldi. Rakamlarla kafanızı daha fazla bulandırmak istemem ama altının değeri artmıyor, basılan para miktarı artıyor.

Altınla ilk tanışmam çok genç yaşımdayken oldu, henüz 22-23 yaşındayken altın almaya başladım. İlk işimde çalışmaya başladım, para da biriktiriyordum, ailemin yanındaydım. Çalışma hayatına ilk başladığımda İzmir'de belediyeden bir arsa satın almak için para yatırdım. Şu anda 70 yaşıma yaklaşmaktayım, o arsa hâlâ verilmedi. Bu olay bende çok büyük olumsuz etkiler bıraktı. Bireysel emeklilik sistemlerini, kamu ile iş birliğindeki birtakım bireysel yatırımları bana çok soran oluyor. Bu konularda benden sadece olumsuz şeyler işitirsiniz. Şimdi sorabilirsiniz elbette, "Tek yaşadığın olay bu muydu, bir tek bu arsanın mı üstüne yattılar, bunu mu vermediler?" diye. Hayatım boyunca pek çok firmada üst düzey yöneticilik yapıp tavandan prim ödedim. Bugünkü hesaplamalara göre kendi ödediğim ve şirketlerin benim için ödediği primler 2000 dolar maaşı bulabilirdi. Bugünkü kurdan bana asgari ücretin bile altında maaş veriyor devlet SSK

hesaplamaları ile; yani devlet kamu derken kontrol onlarda, bu primler ödendi, ancak ödemelerimin karşılığını alamadım. Bunun dışında çalıştığım yıllarda senelerce tasarruf teşvik primleri, konut yardımı gibi paralar kesildi, hepsinde seneler sonra "paranızı iade edelim" dediler ve param kuşa dönmüş olarak iade edildi. Dolayısıyla bireysel emeklilikten gelecek %30'lar ne olabilir konusunda da tavsiye veremiyorum.

Elbette para biriktirmenin iyi veya kötü şekli olmaz; biriktirmek, biriktirmektir. Ama içinde kamu olan hiçbir yatırıma böyle, yani biriktirme şeklinde girmem, size de olumlu veya olumsuz tavsiyede bulunmam. Ben sadece başımdan geçenleri anlatırım. Bir de süper emeklilik diye bir şey çıkmıştı. İçinizde yaşı uygun olanlar varsa bilirler, insanlara dediler ki, getirin toplu paralarınızı, size yüksek maaşlı emeklilik verelim. Bana soran arkadaşlar oldu zamanında, sakın ha dedim, yatırmayın, yanarsınız dedim, yatırdılar, birkaç sene yüksek maaş aldılar, adları Süper Emekliler'e çıktı, sonra buhar oldular, yok oldular, o yatırdıkları paralarla şimdi hadi diyelim, herkes kadar kötü maaş alıyorlar, öyle söyleyeyim size.

ABD'de ticaret yaparken Amerikalı ortağım Benjamin Franklin bana sorardı: "Siz Türkler hep köşeyi dönmekten bahsediyorsunuz, zenginleri de pek sevmiyorsunuz, kızıyorsunuz zenginlere değil mi? Adamın neden iki evi var, neden üç evi var?" Sonra da eklerdi: "Hepiniz de zengin olmaya çalışıyorsunuz, köşeyi dönmeye çalışıyorsunuz diğer yandan." Burada bir çarpıklık var. İşte o zaman hep anlattığım bir hikâye vardır: Bir Fransız ve bir Amerikalı caddede yürürken yanlarından lüks bir araba içinde bir zengin geçer. Fransız, ne yapsak da şu adamı o arabadan indirsek diye düşünür. Amerikalı da şöyle der: "Ne yapsak da biz de böyle bir arabaya binsek." İşte Amerika'yla Avrupa arasındaki büyük düşünce farkı budur. Tabii bu bir genellemedir ama size bir fikir verecektir. Biri, ben oraya nasıl çıkabilirim, diye düşünür, diğeri, öbürlerini nasıl indirebilirim, der.

Biz de halk olarak ağırlıklı popülizm içerisinde %10'un içine katılmayı değil, o %10'u nasıl aşağı çekebiliriz diye konuşu-

yoruz günlük yaşamda. Ben yapamıyorsam, o da yapamasın şeklinde düşünüyoruz. O insanlar da misal olarak tabii ülkeyi terk edip yurtdışından evler alıyorlar; dolayısıyla sermaye ve para, yabancı ülkelere gitmiş oluyor.

Yanlış politikalar uygulanırsa fakirlik fakirliği, doğru politikalar uygulanırsa zenginlik zenginliği getirir. Elbette kapitalist bir ekonomide, kapitalist gibi yaşamanız gerekiyor. Komünist bir ekonomide kapitalist gibi yaşayamazsınız, kapitalist bir ekonomide de komünist gibi yaşayamazsınız, yani hangi düzen içinde yaşıyorsanız o deveyi gütmeniz gerekiyor. Sevmeyebilirsiniz ama tek başınıza bu yapıyı değiştiremezsiniz. Dolayısıyla uyum sağlamak zorundasınız. Değiştiremeyeceğiniz şeylerle mücadele etmek yerine değiştirebileceklerinize odaklanmanızı her zaman öğütlüyorum. Değiştirebileceklerim nelerdir? Örneğin paranızın kontrolü tamamen sizdedir. İster altın alırsınız, ister paranızı veya altınınızı evde saklarsınız, ister fonlara yatırım yaparsınız, ister döviz alırsınız, ister büyük miktarlarda ev alırsınız, fabrika kurarsınız, otel kurarsınız, bu size kalmış bir şey. Ama sizden alınacak vergi vb. için o ülkede yaşadığınız sürece o kurallara uymak durumundasınız. Esasen başarılı bir yatırımcı olmak için, bunları kendine dert etmeyip, buradan nasıl bir çıkış bulurum, istisnalardan nasıl istifade edebilirim, yasal yollardan kendime nasıl bir maddi refah çıkışı yaratabilirim, diye düşünmek gerekir.

Evet, altın binlerce yıl önce insanoğlunca keşfedilmiş ancak neden en değerli metal seçildiği benim için bile hâlâ bir sırdır. Yani henüz Amerika keşfedilmemişken, Kristof Kolomb gitmeden, Vikingler gittiklerini bile bilmeden... Mayalar Güney Amerika'da altın biriktiriyorlar, Afrika'nın derinliklerinde herkes altın biriktiriyor. Bu insanlar altının dünyada ne kadar az olduğunun farkında bile değillerken, neden altını seçtiler? Altının onsu şu kadar falan diye de bilmiyorlar. Misal, kedilerim de değer anlamında bir şeyin farkında değiller; önlerine peçete de koysam, 1 milyon dolarlık çek de koysam, onlar için hiçbir şey fark etmiyor mama olmadığı sürece.

Geçmişteki toplumların birbirlerinden habersiz şekilde altın biriktirmiş olmaları bir muamma. Altın, günümüzde devletlerin rezerv olarak Merkez Bankalarına koydukları tek varlıktır; platin, uranyum, paladyum, gümüş, bunların hiçbirini Merkez Bankası mahzenlerine koymazlar, sadece altını koyarlar. Dolayısıyla neden sadece altın? Devletlerin büyük şirket hisse senetleri vb. değil?

Bireysel Altın tutmak: Fiziki dokunıbıl altın mı, sanal altın mı, hesap altını mı? Bu bireysel bir güven sorunu ve bireysel karardır. Lübnan'da, Sri Lanka'da veya Venezuela'da yaşıyorsanız, devletin bankalarına altınlarınızı teslim edemezsiniz. Sorun bankalar batar mı sorunu da değildir, devlet zora girerse altınımı alabilir miyim sorunudur. Devletler de borçlarını ödeyemez duruma düşebilirler. Sonuçta bu yüzden fiziki altın biriktirilir. Tanıdığım bir Amerikalı bile evinin altına yedi sekiz ayrı kasa gömüp, bu kasalardan birinde altınları, gümüşleri tutuyor, ki evine hırsızlar girerse, doğru kasayı bulana kadar boş kasaları açmakla vakit kaybetsinler. Eskiden kral mezarları da böyle yapılırmış mesela; Bintepeler vardır Manisa'da, kral mezarları tümülüsler. Bunlardan birinin içinde gerçek kral hazineleri kralla birlikte gömülüdür, diğerleri boş şaşırtma tepeleridir. Eser kaçakçıları, kralın altınlarını bulmak isteyenler mezarları kazıp boşa vakit harcasınlar diye yapılmış, sahte ve fazladan tepelerdir bunlar, piramitlerde olduğu gibi.

Altınlarını fiziki saklayanlar sayıca az değildir. Bırakın orta ve az gelişmiş ülkeleri, Amerikalı, İsviçreli, Alman, İngiliz, evinde hatta uzak ülke bankaları kasalarında veya gömülerde fiziki altınını saklıyor. Peki bunun nedeni nedir? Bunun nedeni güvensizliktir, güvensiz bir ortam söz konusu demektir, içinde yaşanılan otoriteye güvenmemenin işaretidir. Dolayısıyla güven ne kadar az ise "arka bahçe gece bahçeciliği" de o kadar fazladır. Bu son depremde, biliyorsunuz, banka şubeleri yıkıldı, alt katları banka şubesi olan apartmanlar vardı. Şu sıralar, altınlarını birden fazla apartmanın altındaki şubelere bölenler bile var, bankalara güvenip banka kasalarında bile tutuyorlarsa.

Türkiye'de ithal edilirken altına son dönemde kota getirildi, maliyet farkları alındı. Gidişatı bilemiyoruz, belki de bu kriz büyürse, döviz krizleri büyürse, çözümler gelmezse, iyice yok olabilir altın, zira yurtdışından tedariği için döviz gerekir. Peki o zaman ne olacak? Altın yasaklanırsa karaborsaya iner, kuyumcularda altın olmazsa alışveriş yeraltında olur. Nakde dönüş masa altında yaşanır. Rezerv para ABD dolarının erimesine rağmen, altın onun karşısında dünyadaki en geçer akçelerden biridir, her yerde likide yani nakde dönüşebilir. Peki ya kripto para? Kripto para için yeteri kadar veri birikmediğini düşünüyorum. Neticede talep oluşması, veri biriktiği anlamına gelmez. Size şöyle özetleyebilirim: 15 Şubat-30 Mart 2024 tarihleri arasında dünyadaki toplam altın varlığı değeri 2 trilyon dolar arttı. Bütün kripto paraları toplasak 2 trilyon dolar yapmıyor. Bütün dünya varlıkları zenginliği içinde kripto en küçüklerinden biridir. Mesela dünyada en büyük menkul varlık devlet borçlanma tahvilleri 65 trilyon dolardır ve altının onlarca katıdır; peki en büyük varlık nedir? Tahvillerden, hisse senetlerinden de büyüktür, ki tahviller, devlet tahvilleri en büyük menkul varlıklar iken, birinci sıradaki varlık emlaktır arkadaşlar.

Doğru yatırım tarzında altın biriktirilir, sıkça alınıp satılıp trade yapılmaması doğru olur. Alınabildiği kadar düzenli alınır. İleride bir hedefiniz varsa, örneğin bir ev almak, bir araba almak, bir tekne almak, helikopter almak (orası size kalmış) oraya varana kadar korkmadan biriktirin. Alternatifleri var mı? Tabii ki var, örneğin borsada alternatifler var ancak borsada çok para kazanma durumunuz olmasına rağmen bir gecede %60-70 düşüşlerle paranızı kaybedebilirsiniz. Küçük yatırımcı iseniz bu oynaklığı ne kalbiniz ne de mideniz kaldırır. Altında ise böyle sürprizler yaşamazsınız. Altın en fazla %10-%15 düşer, hiçbir zaman bir anda 2300 dolardan 1000 dolara geri gitmez. Yani istikrarlıdır, ağır abidir. Artarken yavaş yavaş artar, düşerken yavaş yavaş düşer. Diğerleri öyle değildir. Onlar çok heyecanlıdır, bir anda beşe-sekize de katlayabilir, değerinin büyük kısmını kaybedebilirler de.

4. BÖLÜM

KÂĞIT PARA, DÖVİZ DE OLSA HİCRANDIR KREDİ NOTU ÖNEMLİDİR

Kredi oluşturmanın önemi ve kâğıt paralardan birikim yapmamanız gerektiği konusuna değinmek istiyorum. Öncelikle kendi yaşadığım bir tecrübeyi paylaşmak isterim. Yıllar önce Amerika'ya iş görüşmesine gittim ve sonrasında da işe alındım. Ailemle birlikte Amerika'ya taşındık. Bizi geçici olarak bir İngiliz aile karşıladı ve bir motele yerleştirdi. O zamanlar henüz arabamız yoktu ve toplu taşıma imkânları da çok kısıtlıydı. Uber gibi hizmetler de yoktu, taksi bulmak ise neredeyse imkânsızdı; derhal bir araba almak şarttı.

İlk hafta çevrede yaya dolaşırken bir otomobil galerisi gördüm ve içeri girdim. Galerideki adam eski bir Kore gazisi olduğunu söyledi ve Türk olduğumu öğrenince biraz muhabbet ettik. Sonunda, yayla gibi büyük bir Amerikan arabası olan Oldsmobile'i aldım. Araba dizeldi, ama Amerikan dizel teknolojisi o dönemde pek gelişmemişti. Arabayla otoyola çıktığımda, bastığım anda arkamda büyük bir duman bulutu oluşuyordu ve arkamdaki arabalar fren yapmak zorunda kalıyorlardı, bu da bana otobana hızlı giriş imkânı tanıyordu.

Sonrasında ev aramaya başladık. Türkiye'deki son model yerli arabamı satıp gitmiştim ve yaklaşık 7000 dolar ka-

dar param vardı yanımda götürdüğüm. Bu parayı harcamak yerine acil bir durum için bir kenarda tutmaya karar verdim. Türkiye'de ne ihtiyaç kredisi ne de kredi kartı gibi şeyler o zamanlar yaygın değildi. Bu yüzden bankaya gittim ve paramın 7000 dolar olduğunu, bu parayı harcamadan kredi almak istediğimi söyledim. Banka görevlisi, kredi borcum olup olmadığını sordu. Hiçbir kredi borcum olmadığını söyleyince, "Bu çok kötü, kredi borcu olmayan kişilere kredi veremeyiz zira sizin kredi geri ödeme tarihçenizi bilmiyoruz," dedi. Bu durum o gün beni oldukça kızdırdı, borcu olmayana neden kredi vermiyorlardı ki?

Sonuçta finansal sistem içinde kredi geçmişi oluşturmak, gelecekte ihtiyaç duyabileceğiniz kredilere daha kolay erişim sağlamanızı mümkün kılar. Finansal araçları etkin kullanmak da hayati önem taşır.

Banka görevlileri bana, "Sen borçlanacak mısın? Biz senin kredi geçmişini göreceğiz. Borçlarını düzgün ödüyor musun, ödemiyor musun, nasıl bir sorumluluk sahibisin?" dediler. Ben de, "Eğer siz kredi vermezseniz, borçlarımı düzgün ödediğimi nasıl ispat edeceğim?" dedim. Onlar da, "Önce ev tut, kirala, elektriğini, suyunu, telefonunu öde, biz de bunları takip ederiz. Merak etme, bir yerden başla," dediler.

O zaman ev sahibiyle anlaştık. Ev sahibimiz, Margaret adında 70-80 yaşlarında, yaşlı bir kadındı. Ben o zamanlar 30 yaşındaydım. Mrs. Margaret dediğimde bana, "Bana adımla hitap et, Marge de yeterli," dedi. Bizim kültürümüzde yaşlı birine adıyla hitap etmek alışılmadık bir durumdu. Biz genelde "Sayın", "Müdürüm", "Bey", "Hanım" gibi unvanlar kullanırız. Ama orada yaşına bakmadan herkes birbirine adıyla hitap ediyor. Bu, bizim için alışılması zor bir durumdu. Türkiye'de biz genellikle kendimizden yaşça büyük olanlara "Hafize Teyze", "Aliye Abla" deriz. Ancak orada, 80 yaşındaki birine bile adıyla hitap etmemiz bekleniyordu. Yıllar önce Amerika'da bir yıl ilkokula, lisede de 2 yıl Belçika'daki bir Amerikan okuluna gitmiştim, fakat dili öğrenmekle kültürü anlamak çok farklı şeyler. Bir ülkenin hal-

kının kültürünü ve alışkanlıklarını öğrenmek, dilini öğrenmenin ötesinde bir şey.

Sonuçta, Marge ile anlaştık ve evi kiraladık. Amerika'da kiralık evler genelde halı kaplı, perdeleri takılı ve mutfakta buzdolabı, çamaşır makinesi gibi eşyalarla birlikte kiralanır. Bizim eşyalarımız Türkiye'den konteynerle Amerika'ya geldi. Türkiye'den taşınacağım zaman işyerime, "Taşınma parası çok para, yazık. Siz bana yol parasını verin, Amerika'da bir şeyler alırım," dedim ama onlar, "Parayı sana nakit olarak veremeyiz, taşınma paran ne tutarsa öderiz," dediler.

Amerika'ya Türkiye'den 1985 yılında ne eşyası getireceksin? Beyaz eşyalar filan voltaj farklı çalışmıyor zaten. Kuzenime sordum, o da espriyle, "Vallahi kışlık kömürünü getir, olmazsa Amerika'ya Türkiye'den odun götür," dedi. Yeni işyerim, konteyner masrafını karşılıyordu, ben de kömür getirmek ayıp olur diye düşündüm ve yurdumdan hediyelik eşyalar götürmeye karar verdim. El halılarını satarak ek gelir kazanıyordum. Türkiye'den ayrılmadan önce çalıştığım işyerinde çok sayıda Amerikalı vardı, bu halıları onlara taksitle satıyordum.

Halı işine nasıl girdiğimi de anlatayım. Abimin oturduğu binanın görevlisi Sındırgılıydı. İki tane halı getirmiş, satamamış. Bana sordu, "Sen satabilir misin?" dedi. Ben de "Denerim, ver," dedim. Aldım iki tane Sındırgı halısı, Karagöz desenli halılar. Öğlen vakti işyerimde yabancılara halıları 10 dakikada gösterip sattım ve akşam parasını götürdüm verdim. Sonra apartman görevlisi arkadaş dedi ki, "Bu iş çok güzel, halı getirip satsak nasıl olur?" Ben de, "Her gün yapamam ama yapacaksak ticari bir iş olsun," dedim. Apartman görevlisiyle Sındırgı'ya gittik. Paramızla halı alacağız ve boş zamanlarımızda ticaret yapacağız. Fakat köylülerle iş yapmak çok zordu. Öğlen oldu, akşam oldu, yol bitti ama hâlâ bize halı gösterecek kimse yok. Hüsnü'ye sorduk, "Sende halı var mı?" Hüsnü, "Bende halı yok," dedi. Bu şekilde gün boşa geçiyordu. Köylülerin hiç aceleleri yoktu, nazlı nazlı satış yapmak istiyorlardı. Ben ise tez canlıyım.

Dolayısıyla dedim ki, biz bu işi yapamayacağız. O gün sohbet sırasında Sındırgı'da halı pazarı olduğunu öğrendim. Tatil günlerinden birinde, cumartesi mi pazar mı hatırlamıyorum, halı pazarına gittik. Halıdan hiç anlamıyordum ama pazarda kendisine halı alan uzman tüccarlar vardı. Adamın biri halıcıydı ve pazarlık yapıyordu. Bir köylüyle 250 TL'ye anlaştı, köylü ise 280 TL'den aşağı vermem diyordu. Halıcı, "Sen bilirsin, canın isterse," deyip çekip gitti. O an, köylüye hemen bu ekspertizi yapılmış halı için 270 TL teklif ettim. Kabul etti ve halıları böyle almaya başladım. Halıcı beğendiğine göre halıların güzel olduğunu düşündüm.

Bu şekilde 7-8 tane halı aldım. Öğlen saatlerinde işyerinde kredi koşulları oluşturmak için Amerikan askerlerine taksitle yün halılar satıyordum. Arabamın bagajını açıyordum ve onlara, "Ayda 100 dolar verin," diyordum. İlk taksitte halının parasını alıyordum ve üstü kâr olarak kalıyordu. Böylece işi büyüttüm. Ancak bu sefer gelen talebi karşılayacak kadar halı almak için sermayem kalmadı, o günlerde bankalar tüketicilere kredi de vermiyor, eşten dosttan para alabilirdim fakat ne kadar alabilirsin ki? Sonunda bir halı mağazası gördüm çarşıda; gittim ve durumu anlattım: "Satış imkânım çok ama yeterli sermayem yok. İyi de satarım ama biraz taksit yapacağız." Beni tanıdıkları için, "Tamam," bir başlayalım dediler ve iki tane halıyla başladık. Aylar geçti ve epey kadar halı satmaya başladım. Ancak Amerika'da iş fırsatı doğunca, halıcı arkadaşlara dedim ki, "Kusura bakmayın, ben artık Amerika'ya gidiyorum, hesapları keselim." Adamlar üzüldü çünkü büyük miktarda satış yapıyorduk.

Amerika'ya giderken ev eşyası konteynerini boş gitmemesi için halılarla doldurdum. Biraz da bambu ve kestane ağacından mobilya, nargile, mangal gibi eşyalar koyduk. Biz önden gittik, kiraladığımız yarı boş eve yerleştik, eşyalar bir iki ay sonra arkadan gelecekti. İlk iş olarak, Türkler ne alır diye düşündüm, televizyon alırlar. Ancak Amerikan sistemi Türkiye'de çalışmayacağı için önce siyah beyaz, dandik bir televizyon aldım. Bu şe-

kilde Amerika'daki hayatımıza başladık. Tüm bu süreçler bana finansal sorumluluğun ve kredi geçmişi oluşturmanın ne kadar önemli olduğunu öğretti.

Televizyonu nereye koyacağımızı düşünürken sehpa olmadığını fark ettik. Televizyonu kendi karton kutusunun üzerine koyduk, yani kutuyu sehpa olarak kullandık. Yerde oturacak bir yerimiz yoktu, sadece halı vardı. Hemen akşam yatak siparişi verdim, yatacak bir yerimiz olsun diye. O akşam yatak geldi. Yatak gelmeden önce kablolu televizyon servisini aradım, İngilizcemiz ilerlesin diye. Servis geldiğinde televizyonu karton kutunun üzerinde görünce, herhalde "Bu adam kesin ödemez aylık aidatları," diye düşünmüşlerdir. Sağ olsun, yan komşumuz bize acıdı ve bir iskemle ile portatif bir masa verdi. Böylece oturacak bir yerimiz de oldu. Yavaş yavaş yerleşmeye başladık ve Amerika'da evimizdeymişiz gibi hissetmeye başladık.

Araba için bankaya gittiğimde, bana kredi geçmişim olmadığını söylemişlerdi hatırlarsanız. Bu duruma çok kızmıştım ve çalıştığım işyerinin çok büyük bir kütüphanesi vardı, neredeyse orta boy bir Türkiye şehri kadar büyüktü çalıştığım işyeri üssü. Kütüphanede her çeşit kitap vardı, hatta işyerinde bovling salonları ve golf sahaları bile vardı. Kütüphaneden "Amerika'da Kredi Nasıl Oluşturulur" kitabını ödünç aldım. Kredi oluşturmak için paraya ihtiyacım vardı ama bütçem sınırlıydı. İşte meşhur 7000 dolar; Türkiye'den satıp geldiğim arabamın parası.

Bu kredi oluşturma kitabında, "Önce taksitle bir şey alacaksın. Lüks bir şey alırsan, taksit yaparlar. Sonra beklemeden taksitleri erken kapat. Tüm borcu kapattığında, kredi notun ikiye katlanır," diyordu. Kitaptaki yöntemi takip ederek, oğlum için elektro piyano aldık. Oğlum o zaman 5 yaşındaydı, piyano dersleri alsın istedik. Elektro piyano 900 dolardı o günün parasıyla, bugün yaklaşık 2.900 dolar. Piyanoyu yedi taksit yaptılar. İkinci taksiti ödedikten sonra, Türkiye'de sattığım arabanın parasıyla tüm borcu kapattım. Borcu kapattığımda kredibilitem arttı. Bu şekilde bilerek küçük borçlar yapıp hepsini erken kapatmaya başladım. Bir süre sonra postayla kredi teklifli çekler bile gelme-

ye başladı. 10.000 dolar, 20.000 dolar gibi, "Bozdurun harcayın," diye. Artık kredi itibarım oluşmuştu.

Yıllar sonra Türkiye'ye dönerken Fransa'dan vize almam gerekti. Paris'i görüp dönmek istedik. Fransa Konsolosluğunu aradım ve vize istedim. Konsolosluk, "Vize numaranı ver," dedi. Ben de, "Zaten yok, onun için vize istiyorum," dedim. Sonunda anladım ki kredi kartımın VISA kartımın numarasını istiyorlarmış. Kredi kartı numaramı verdim ve hemen vizeyi aldım. Yani ödeme gücünüz varsa, vizeniz de hazır oluyor. Bir Türk olarak Amerika'dan başvurmanın bir önemi kalmıyordu ödeme gücü olana.

Kredi işi gerçekten böyle bir şey... Üç yılın sonunda bana kalıcı iş teklif ettiler, ama ben, "Artık yeter, gördük, yaşadık işte," dedim ve memlekete dönmeye karar verdik. Bankaları aradım ve kredi kartlarımı geri verebileceğimi söyledim, çünkü kesin dönmeyi planlıyordum.

Ancak bana kartlarımı geri vermeme gerek olmadığını, çünkü kredi geçmişimin artık kalıcı olarak oluştuğunu söylediler. Kredi kartlarımı istediğim yerde ve istediğim kadar kullanabileceğimi belirttiler.

Görüyor musunuz, kredi geçmişi gerçekten işte bu kadar önemli. Banka görevlileri bana, "Artık biz senin borçlarını düzenli olarak ödediğini gördük, ödeme ahlâkın ve düzenin önemli," dediler. Amerika'da zenginlikten çok, borç ödeme ahlâkı ve düzeni, dolayısıyla kredibilite önem taşıyor.

Türkiye'de ve burada danışmanlık yaptığım tüm şirketlerde, kişilere kredi kartı kullanımının ve kredi geçmişi oluşturmanın önemini anlattım. Kredi geçmişi olmayanlara bile, ipotekli kredi kartı almalarını tavsiye ettim. Bu kartlarda, örneğin 2000 TL yatırıyorsunuz ve size 2000 TL limitli bir kredi kartı veriyorlar. Amaç, kartı kullanıp ödemek, tekrar kullanıp ödemek. Aslında ortada gerçek bir kredi yok, çünkü parayı peşin yatırmış oluyorsunuz. Ancak bu yöntemle kredi geçmişi oluşturulabiliyor, özellikle henüz işe girmemiş gençlerde.

Çalıştığım yerlerdeki gençleri de bu şekilde kredi kullanmaya alıştırdım. Firmalarda danışmanlığım sona erdiği zaman, hep-

sinin ev kredileri onaylanmaya başlamıştı. O zamanlar kredi alımı için maaşın 3 katından fazla kredi alamazsın gibi kısıtlamalar da yoktu. Bu yöntemle pek çok kişiyi ev sahibi yaptım. Hepsine kredi skorlarını artırmaları ve peşinatlarını ödemeleri konusunda cesaret vererek kısa sürede ev sahibi olmalarını sağladım.

Ev kredileri ile ilgili olarak ise şunu söyleyebilirim: Bugün bir ev 2,5 milyon TL olabilir ve siz 300.000 TL ya da 200.000 TL peşinat ödeyebilirsiniz. Kredi kısmı Türkiye'de çok değişmiş olabilir, ancak peşinatı ödedikten sonra, evin toplam fiyatı 2,5 milyon TL olarak kalır. Faizleri ödemeye devam edersiniz. 10 yılda, ödediğiniz tüm sabit faizler, artan kira gelirleri ile eşit hale gelir. Yani, kredi ile aldığınız evi bedavaya kullanmış olursunuz. İlk birkaç yıl karşılamasa bile, 10 yıllık kira geliri, ödediğiniz tüm kredi faizini genelde karşılar.

Kredili yöntemler, özellikle kredi kartı kullanımı ve kredibilite (güvenilirlik) oluşturma, finansal büyümede kaldıraç etkisi yaratır. Sayın Nebati'nin bakanlığı döneminde, aylık yüzde 1,18 faiz oranlarıyla kredi kartlarından büyük fayda sağladık ve yaptığımız yatırımları hızla büyüttük. Daha önce de belirttiğim gibi, bir ev için peşinatın 4 katı, hatta 9 katı kredi alabiliyorduk. Şimdi koşullar değişmiş olabilir ama en azından ilk evini alanlar bu avantajları kullanabiliyor. Bunun ileride tekrar açılacağını düşünüyorum zira aklın yolu bir. Batıdaki gibi, ev alamayanlara kiralık ev sağlanması uygulaması getirilebilir, imkânı olanların kaynaklarını kullanmak mantıklı bir çözümdür çünkü çok varlıklı ülkeler dahi bu işe büyük bir sermaye ayıramıyorlar.

İkinci kısımda dolar yatırımı konusuna değinmek istiyorum arkadaşlar. Dolar ve diğer kâğıt (aslında pamuktan kâğıt paralar) para cinsinden yatırımlar, yani TL, avro gibi... Bana göre birikim yapmak için uygun değiller. Neden? Çünkü bu paralar da kendi ülke enflasyonları hızlarında değer kaybediyorlar. Türkiye'deki yıllık enflasyon oranı yüzde 60, 70, hatta 80 seviyelerinde olabilir, ancak dolar ve diğer para birimleri de yüzde 3, 4, 5 oranlarında düzenli değer kaybetmektedir.

Bu nedenle kâğıt para cinsinden birikim yapmanın uzun vadede birikimlerinizi korumadığını düşünüyorum. Enflasyon her yerde var ve her para birimi, kendi enflasyon oranı kadar değer kaybediyor. Dolayısıyla kâğıt para birimlerine yatırım yaparak birikimlerinizi korumak pek mümkün değil.

Özetle, kâğıt para birimlerine yatırım yaparak uzun vadede birikimlerinizi erozyona uğratmamak için benim dokunıbıl diye tanımladığım daha sağlam ve reel varlıklara yönelmek daha mantıklı olabilir. Bu konuyu daha derinlemesine ele alarak, enflasyon karşısında nasıl daha etkili bir yatırım stratejisi geliştirebileceğinizi anlatmak istiyorum.

Bu erimeyi küçük görmeyin. Yılda hedefi yüzde 2 olan, eriyebilen ABD doları gibi bir para, her 10 yılda bir beşte bir değerini kaybeder. Bu, yüzde 20 değer kaybı demektir. 100.000 dolarınızın alım gücü 80.000 dolara düşer. Dolayısıyla enflasyonun üzerinde faiz alma şansınız bu tip ülkelerde pek mümkün değil. Bugün itibariyle Amerika'nın en büyük bankalarına paranızı koyarsanız yüzde 1'in altında faiz veriyorlar, yani enflasyon yüzde 3,5 iken. Bu nedenle kâğıt paralarda asla uzun vadeli birikim yapılmamalı.

Kâğıt paralar, dolar olsun, avro olsun, uzun vadeli tutulacaksa sadece kısa süreli ihtiyaçlar için kullanılmalı. Örneğin bir seyahate gideceksiniz ve kısa süreli bir birikim yapacaksınız, o zaman kullanılabilir. Ancak, birikim yapıyorum, araba ya da ev alacağım diyorsanız, kâğıt paralar uygun değildir.

Araba konusunda da dikkatli olmalısınız. İlk başta araba almayı yatırım olarak tavsiye etmiyorum. Yeterli refaha ulaştıktan sonra neden bir arabanız olmasın, ama para biriktirme safhasında araba ilk durak olmamalıdır. Araba çok masraflıdır. Vergileri, trafik sigortaları, kasko sigortaları, trafik cezaları, bakım masrafları ve yakıt giderleri gibi birçok masrafı vardır. Ayrıca araba sizi ekstra harcamalara da yönlendirebilir. Örneğin evinizin kapısında duran araba ile hava yağmurluysa AVM'ye gitmek ve orada bir şeyler yemek gibi.

Sonuç olarak, uzun vadeli birikimlerinizi kâğıt paralarda tutmak mantıklı değildir. Değer kaybı ve düşük faiz oranları nedeniyle kâğıt para birimlerine güvenmek yerine, daha sağlam ve reel varlıklara yönelmek daha mantıklı olacaktır.

Korunmasız paranın muazzam değer erimesi gerçekten önemli bir nokta. Paranızı herhangi bir varlıkta tutarsanız, o varlık da araba kadar değerlenir, hatta daha fazla. Ancak bazı yıllarda arabaların değeri çok artabilir ve bu sizi yanıltabilir. Yine de uzun vadeli olarak bakıldığında araba, yatırım için ideal bir seçenek değildir. Bir aracı 150.000 TL'ye alıp 700.000 TL'ye sattığınızda büyük bir kâr elde etmiş gibi görünebilirsiniz, ancak uzun vadede bu değer artışı gerçek değeri yansıtmayabilir.

Örneğin 4 sene sonra 750.000 TL'ye satılan bir araba, alındığı günün alım gücüyle 150.000 TL'ye eşdeğer olmayabilir. Benzer şekilde, asgari ücretin artmasıyla da aynı durumla karşılaşabiliriz. Paranın erimesi nedeniyle asgari ücret artsa bile, gerçekteki satın alma gücü aynı kalabilir, hatta düşebilir.

Bu nedenle uzun vadeli yatırım yapmayı düşünenler, hayatlarının geçimini sağlayacak düzenli akar gelir sağlayacaklar, ev eşyaları, araba gibi varlıklardan ziyade daha sağlam yatırım araçlarına yönelmelidirler. Bankalara para yatırmak da uzun vadeli bir yatırım stratejisi olarak pek tavsiye edilmez. Faiz oranları düşse bile, paranızın değeri korunmaz ve bir devalüasyona uğrayabilir.

Dolar almak, avro almak gibi kâğıt para birimlerini uzun vadeli birikim aracı olarak görmek yanıltıcı olabilir. Bu para birimleri de zamanla değer kaybeder. Bu nedenle bu tür para birimleri gerçek yatırımlar yapmak amacıyla kullanılmalıdır. Yastık altında parayı, döviz dahil, tutmak yerine, bu paralarla daha sağlam yatırım araçlarına yönelmek daha mantıklı olacaktır.

Şimdi, ikinci bir konuya geçelim. Amerikan doları sepetinin (DXY veya ABD dolar endeksi olarak da tanımlanır) önemi gerçekten büyük. Bu sepet, Amerikan dolarının değerini belirlemede kritik bir rol oynar ve Amerikan dolarının diğer önemli para birimlerine karşı değerini ölçmek için kullanılır. Ancak bu sepetin içeriği önemlidir ve sepette yer alan para birimlerinin seçimi, doların değerini etkiler. Sepetteki en büyük pay genellikle avroya aittir ve İngiliz sterlini, İsviçre frangı gibi diğer para birimleri de dâhil edilir. Ancak bu sepetin içeriğindeki tüm döviz değerleri birbirine göre, örneğin o an verdikleri faiz yüksekliğine, düşüklüğüne göre doların da değerinde dalgalanmalara neden olur. Özellikle Amerikan dolarının diğer para birimlerine karşı değer kaybetmesi durumunda, dolar endeksi gibi göstergeler kullanılır. Bunun önemi dünyadaki tüm emtia gibi varlıkların değerinin, oynak olan doların lastik gibi uzayıp kısalan hileli cetvel ile hesap edilmesidir.

Bu benzetmeyle doların sepetinin içeriğinin "kirli çamaşır" gibi olduğunu ve içlerinden en temiz ama yine de kirli olanın seçildiğini ifade etmiş oluyorsunuz. Yani, doların değeri belirlenirken, sepetin içinde bulunan diğer para birimlerinin de dikkate alınması gerektiği vurgulanıyor. Bu da Amerikan dolarının gerçek değerini anlamak için bu sepetin önemini ortaya koyuyor.

Ama içindekiler ne? Hepsi kirli çamaşır. Kirli çamaşır hikâyesini size şöyle anlatayım: Adam otelde, iç çamaşırlarını yıkayacak bir yer bulamaz, bu yüzden onları giyer ve çıkarır, terler ve böyle devam eder. En sonunda iç çamaşırları biter. Adam, "Yarın daha eve dönemiyorum, ne giyeceğim?" diye düşünmeye başlar. Sonra, iç çamaşırlarını koklar ve en temiz olanı seçer. Aynı şekilde, o sepetteki bütün kâğıt paralar kendi enflasyonları ile eritilen kirli çamaşırlardan ibarettir. Merkez bankaları, para politikalarını kullanarak doların değerini etkileyebilirler. Örneğin bir merkez bankası faiz oranlarını düşürürse, o ülkenin para birimi genellikle değer kaybeder ve dolara karşı zayıflar. Bu durumda dolar cinsinden fiyatlanan varlıkların dolar cinsi fiyatları artabilir.

Aynı şekilde merkez bankaları bir araya gelerek para birimlerinin değerlerini düzenlemek için anlaşabilirler. Örneğin avro bölgesi ve Amerika Birleşik Devletleri'nin merkez bankaları, doların değerini kontrol etmek için iş birliği yapabilirler. Bu tür anlaşmalarla doların değeri yüksek tutulurken emtia fiyatları baskı altında tutulabilir. Bu durum, doların diğer para birimleri karşısındaki değerini düşük tutarak emtia fiyatlarını artırmanın bir yoludur. Ancak bu tür manipülasyonlar genellikle kısa vadeli çözümlerdir ve uzun vadede sürdürülebilir değildir. Ayrıca bu tür anlaşmaların ekonomik istikrarsızlığa yol açabileceği ve serbest piyasa mekanizmalarını bozabileceği unutulmamalıdır.

Sonuç olarak, merkez bankalarının doların değerini etkilemek için farklı politikaları kullanması, dünya genelinde emtia fiyatlarını etkileyebilir. Bu nedenle yatırımcılar ve piyasa analistleri, doların değerini anlamak ve takip etmek için emtia fiyatlarına ve merkez bankalarının politikalarına dikkat etmelidirler.

Evet, doların değerini yüksek tutarak diğer para birimleri ve emtia fiyatlarını baskılamak, adeta bir çeşit manipülasyon gibidir. Bu durumda, doların değeri yükselirken diğer varlıkların değeri düşebilir veya artışı sınırlanabilir. Ancak bu tür manipülasyonlar genellikle uzun vadede sürdürülemez ve piyasalarda belirsizlik yaratabilir. Doların değerini yüksek tutmak, diğer ülkelerin rekabet gücünü azaltabilir ve küresel ekonomik dengesizliklere neden olabilir.

Ayrıca bir emtia olan altının, petrolün dolar cinsinden fiyatındaki hızlı yükselişin, yatırımcılar için fırsatlar ve riskler oluşturabileceğini belirtmek önemlidir. Altın gibi güvenli liman varlıklarının fiyatı, genellikle ekonomik belirsizlik veya jeopolitik gerilim gibi faktörlere bağlı olarak artabilir. Ancak bu tür yükselişlerin ani ve hızlı olması, spekülasyon ve oynaklık riskini de beraberinde getirebilir. Sonuç olarak doların değerini ve emtia fiyatlarını etkilemek için yapılan manipülasyonlar, karmaşık ekonomik dinamiklere ve belirsizliklere yol açabilir. Yatırımcılar, piyasa koşullarını dikkatlice takip etmeli ve yatırım kararlarını bu faktörlere göre değerlendirmelidirler.

Emtia çeşitleri içinde ana hakem neden altın? Çünkü başta Amerika olmak üzere bütün devletler depolarında altın bulundurur, ki Amerika örneğinde dolar, rezerv paradır. Mantıken şunu düşünün: Bütün evler onun emrinde, bütün şirketler, bütün fabrikalar... Böyle bir devlet altın tutuyor, yani aslında gereği yok, değil mi? Mantıken diğer devletler alabilir, ABD yarın onlara ambargo koyabilir. Ambargo da artık dolar cinsinden alışveriş yapılmaması için, bir koruma olarak uygulanır. Peki, Amerika kendisi neden altın tutuyor? Bunu düşündünüz mü? Onun için, bana göre her fert yaşına göre servetinin en az bir kısmını fiziki gerçek altında tutmalıdır. Bundan daha önce altın bölümünde de bahsettim, tekrar olabilir, amaç yaşa göre kişi en az yüzde 10, 20, 30 gibi oranlarda bir kısmını altında tutarak varlıklarını korumalıdır. Çünkü altın aynı zamanda nakittir ve sigortadır. İstediğiniz gün nakde dönüştürebilirsiniz. Borsalar çöktüğünde, isterseniz ucuza borsada, hissede, hisse yoğun fonlarda nakitle toplayabilirsiniz. Altın nakittir, dünyanın her yerinde geçerlidir. Buradaki asıl amaç altının önemini vurgulamak değildir, kâğıt paralarda birikimden uzak durmanız gerektiğini anlatmaktır.

5. BÖLÜM

EKONOMİK AÇIDAN ÖZGÜR OLMAK İÇİN NE KADAR BİRİKİM GEREKİR? BİLEŞİK FAİZ MUCİZESİ

Öncelikle ileride bize çalışma karşılığı ücret ödeyen herhangi bir patrona ihtiyaç duymamak için nasıl çalışıp para biriktirebiliriz? Genç yaşta finansal olarak özgür ya da emekli olmak herkesin hayalidir. Kişiden kişiye miktarı değişmekle birlikte çalışmadan geçinmek için belirli bir paraya ve toplama ulaşmak gerekir. Burada birikime güç katacak bileşik faiz konusundan da bahsetmek isterim. Albert Einstein bileşik faizi dünyanın sekizinci harikası olarak adlandırır.

Yatırım çeşitlerinizi belirlerken farklı varlıklardan sepet yapmak da önemlidir zira hangi varlığın orta vadede, değişik dönemlerde ne getireceği belli değildir. Bir zamanlar Hindistan İmparatoru, İran Şahı'na, yardımcılarına bir oyun icat ettirip buldurduğu satranç oyununu hediye eder. Hediyeyi verirken, "Bu bir strateji oyunudur, savaş gibidir, önceden her alternatifi hazırlayan kazanır," der. İran Şahı da aynı şekilde karşılık olarak vezirlerinden Hindistan Kralı'na bir oyun hazırlamalarını ister. Hint İmparatoru için, zarla oynanabilen tavla oyununu hazırlarlar. Tavlayı Hindistan Kralı'na gönderirken İran Şahı içine bir

de mektup koyar; "Hayatta strateji, hazırlıklar önemlidir ancak şans faktörü de önemlidir," der. Zarlar işte bu şans faktörüdür.

Satranç oyunu ile ilgili bir hikâye daha var. Satrancı hazırlayan kişiye o ülkenin padişahının, "Dile benden ne dilersen," demesiyle oyun başlar. Sonuçta, satranç 8x8=64 kareden oluşan bir tabladır ve bir meydan muharebesini yansıtır. İcat eden kişi istek olarak birinci kareye bir, ikinci kareye iki katı yani iki, üçüncü kareye onun iki katı yani dört, onun yanındakine iki katı sekiz buğday koyun, bana yeter, der. Padişah, çok alçakgönüllü sandığı bu isteği hesaplattığında altmış dördüncü kareye ulaşmışlardır ve ülkenin tüm buğdayının yetmeyeceğini fark ederler.

Bileşik faiz bu mantıkta aslında basit bir işlemdir. Bir varlığa 100.000 TL yatırdınız. Bir getiri yüzdesi olsun, diyelim ki yıllık %50. Kazandığınız 50.000 TL'yi diyelim ki "yemediniz", paranız 150.000 TL'ye çıkıyor. Bir sonraki yıl 150.000 TL yüzde 50 getiriye giriyor 100.000 yerine ve onun yüzde ellisi artık 50.000 TL değil 75.000 TL'ye çıkıyor, daha da artıyor, böyle uzun vadede satranç tahtasındaki son yıllar gibi multi milyonlara ulaşıyorsunuz. Tabii her para cinsi getiride aleyhte işleyecek enflasyon kaybı etkisi de göz ardı edilmemelidir.

Burada bir kısım insan şöyle bir yanılgıya düşebilir. Fon aldım, bunu her ay %5 kâr elde ederek satıp üzerine bir daha %5 kâr eklerim diye düşünebiliyorlar ancak bunu sürekli tutturmak mümkün değil. Tabii en azından getiriyi tüketmeden varlığı büyüterek hatta ilave dışarıdan da artırarak paradan para kazanmak böyle bir şey. Bileşik getiri tencerenin yavrusunun yavrusunun torunundan para kazanmak demektir. Yani geceleri siz YATİAD'da uyurken ne kadar çok musluk yaptıysanız paranın musluklarının açık olmasından ve para akmasından bahsediyorum. İşte bu finansal ve ekonomik özgürlüktür. Bütün sistem buna dayanmaktadır; özünde, paradan ve varlıktan düzenli akar gelir sağlayacak düzeye ulaşmaktır.

Peki ne kadar para birikmeli? TL üzerinden değil ancak kâğıt para örneği vermem gerekir. Bu da erimesine rağmen dolar

cinsi olacak (ki bildiğiniz üzere kâğıt paraya yatırım yapmanızı hiçbir zaman tavsiye etmem). Sadece karşılaştırmayı ve mantığı anlamanız için dolar üzerinden gideceğim.

Her ay 1000 dolar (kitap tamamlandığında doların kaç TL olacağını bilemiyorum, şu an 32 TL) biriktirdiğinizi düşünün. Aylık 32.000 TL diyelim. Siz elbette kendinize uygun parayı bilirsiniz. Artırımlı bileşik faiz diye internette hesaplamaya ulaşabilirsiniz. Hatta ABD'de resmi web sitelerinde de hesaplama örnekleri vardır. Yıllık %8 faizle (Türkiye'de dolar bazlı faizler de şu anda aynı orandadır. Avro ve dolar cinsi eurobond devlet borçlanma faizlerini kastediyorum) 1000 dolarla başlayan bir insan, her ay 1000 dolarla devam ederse, yılmadan bıkmadan 20 yıl boyunca biriktirirseniz 553.804 dolarınız olur. Faizden hiç faiz getirmese birikiminiz 240.000 dolar olurdu. Yani 30 yaşında başlasanız 50 yaşında bu paraya sahip oluyorsunuz. Bunu 30 yıl boyunca yapsanız 1.369.461 dolar ediyor.

Bir yerden sonra ne kadar sert bir artış yapıyor değil mi? Demek ki ne kadar erken yaşta başlarsak o kadar iyi ederiz, o kadar çok yol alabiliriz. 20'li yaşlarda başlamak 40'lı yaşlarda başlamaktan tabii ki çok daha iyidir. 40 yaşında biriktirmeye başlayan birisi için de geç değildir ancak örneğin bu kişi 70 yaşına geldiğinde artık emekliliği hak edebilir, oysa 20 yaşında başlasa 50 yaşında finansal emekli olabilirdi. Bu, en basitinden sadece bileşik faizden kazanma getirisidir (konut kredilerindeki gibi katlamalı kaldıraç etkisi hariçtir, karışıklık olmasın). Şimdi, FED'in dolar için enflasyon hedefi %2'dir, yani %6'sı size net kalır, o da enflasyon hedefini tutturabilirlerse. Benim hesabım da buna göredir. Gelecekte ABD'nin enflasyonu değişirse bu hesabı yeniden yapmanız gerekir, yoksa emeklilikte hedeflediğiniz akara kavuşamazsınız.

Peki ne kadar para biriktirmeniz gerekir? Bu tamamen sizin yaşam standartlarınıza bağlı. Örneğin bir insan bugün 1000 dolarla emekli olsa şu an için iki asgari ücret kazanır. Kendi emekliliğinden de maaş alacağına göre üç maaşlı bir emeklilik yakalayabilir. Başa dönecek olursak, 1000 dolara ulaşmak için

240.000 doları biriktirmeniz gerekiyor. Ne kadar geç emekli olursanız o günden itibaren paranızın getirisiyle yaşarsınız. Tabii ki bu anlattığım, pasif yöntemdir. Paranızı dışarıda işleterek emekli olduğunuz yöntem.

Bir yöntem de kredili konut almaktır. Krediyle aldığınız konutu kiraya verebilirsiniz. Ülkemizde %25'ten fazla zam yapamazsın denmediği sürece, yani kiranız enflasyon kadar arttığı müddetçe 15-20 bin TL getiren örneğin iki evin kirasıyla da emekliliğinizi elde edebilirsiniz. Ancak Türkiye'de kira getirisi sağlıklı değil, enflasyona karşı iyi getiri veremiyor. Konulan sermayeye rağmen getirisi düşük. ABD'de bir ev 120 ayda yani 10 yılda parasını çıkartabiliyor. Yatırımlık evden bahsediyorum tabii. Kendi oturacağınız ev farklı. En azından 2024 yılının koşullarında mevduattan farklı olarak kredili ev almak paranızı enflasyona karşı koruyor. %55 olan banka mevduatlarında paranızın neredeyse kur riski karşısında hiçbir koruması yoktur. Ancak konut kirası alıyorsanız ana paranızı enflasyona karşı korumuş oluyorsunuz. Diğer taraftan, aldığınız kiraları ise genellikle tüketiyorsunuz.

Yine yaptığımız ilk hesap örneği üzerinden gidelim. Aldığınız kirayı dolar cinsine çevirip 200-240 katını hesaplayabilirsiniz. "Ne kadar para ile emekli olabilirim," sorusu ABD'de de sıkça sorulan bir sorudur. Yıllık 1 milyon dolar, 1,6 milyon doların yetebileceğini düşünüyorlar. Bu hesap da orada yaşayanların ancak aylık 5000-6000 doların tüketilerek yetebileceği düşüncesinden çıkıyor. Bizim hesabımız 1000 dolar üzerindendi.

Size girişimcilik bölümünde de bahsettim. Kendi işinizi kurarak da para kazanabilirsiniz, ister sandviç yapıp satın, isterseniz başka bir şey. Bu elbette pasif yatırımın tersine aktif yatırım olur, ki bu yöntemde de yüksek bir geliriniz yoksa ve birikim yapmazsanız emeklilik döneminizde maaşınız yine düşük kalır. Gençken birikime başlayıp bireysel emeklilik gibi kendi fonlarınızı da (özellikle bir kısmını dövize bağlı, değer yitirmeyen enflasyonun üzerinde getiri ihtimali beklentili fonlarla) oluşturabilirsiniz. Farklı yatırım tiplerini aynı anda da kullanabilirsiniz,

hem yatırım fonları hem kredili ev alıp kiraya vermek hem altın birikimi gibi. Veya aldığınız yatırımlık evi veya evleri ileride iyi bir paraya satıp paranızı yine fonlarda değerlendirebilirsiniz.

Fonlar bütün varlık çeşitlerinin var olduğu, devlet güvencesinde, sermaye piyasası kontrolünde, uzmanlar tarafından yönetilen paketlenmiş yatırım ürünleridir. Bunları kendiniz seçebilirsiniz, tek bir bankadan, tek bir hesaptan bu fonlara ulaşabiliyorsunuz. Emtialara, altına, gümüşe, ABD'deki büyük holdinglere, teknoloji ve sağlık firmalarına, Türkiye ve dünyadaki döviz cinsi devlet ve şirket borçlanma araçları olan eurobondlara Türkiye'deki büyük holdinglere çok düşük ücretlerle erişiminiz oluyor. Tabii ki yatırımınız ne kadar yüksek olursa o kadar iyi. Aylık getirileri yemeyip hep içeride bırakırsanız örneğin temettü veren fonlar da var. Temettüleri harcamadan da devam edebilirsiniz veya kazandığınız temettülerle yeniden fon da alabilirsiniz. İsterseniz sadece ev sahipliği üzerinden kira kazanmanın yanında bu yöntemi de uygulayabilirsiniz.

Ev sahibi olmanın size sağladığı bir fayda da şu: Evinizi aldıktan 4-5 yıl gibi kısa bir süre sonra aslında çok küçük paralarla milyonlara sahip olabiliyorsunuz. Bu kaldıracı muhakkak herkes kullanmalı. Doğru zaman mı, faizler düşer mi, buna elbette bakmak gerekir. Faizler çok düştüğünde ev fiyatları çok artar. Ülkemizde çok sağlıklı bir kredi ortamı yok. Yurtdışında bile mortgage faizleri enflasyona orantılı olarak an itibarı ile yıllık %2'lerden %7'lere çıkmış durumda. Türkiye'de 5 sene bir evin sahibiyseniz, Evinizi satarken gelir vergisi ödemiyorsunuz. Daha da hızlı büyümek için, ileride başta kaldıraçlı kredi ile olmak üzere daha hızlı kazanç elde edebileceğiniz yatırımlık evinizi satıp o parayla fon alabilir veya birikim safhasında satıp iki kredili eve girebilirsiniz. Ev sadece bu özel kaldıraçlı krediye imkân sağlayan bir meta, bir aracıdır. Size akar sağlayan bir çeşmedir. Sizi hedefinize götürür, böyle düşünmelisiniz.

Ek iş yapabilirsiniz, kira alabilirsiniz, fonlarla da bahsettiğim o çeşmeyi yapabilirsiniz. Düşünsenize, fonlarda çok küçük paralarla ülkemizdeki ve dünyadaki dev holdinglerin ortaklığa

erişiyorsunuz. İş kurarken de getiriye bakın. Tercihen düşük kârlı işlere girmeyin. Dünyada da bu böyledir. Yatırım yapılan hisselerde de ilaç, teknoloji sektörü gibi sürekli satılan ürünler olup olmadığı önemlidir. İlaca zam gelse bile almak zorundasınızdır. İlaç sadece bir örnek. Bu tarz sürekli satan ürünleri kastediyorum.

Peki bu uzun süreçte, resesyon yani durgunluk dönemlerinde bizi ne korur? Biri elbette altındır. Altın bizi yüksek enflasyondan da korur. Diğeri de büyük şirketlerin, *blue chip* dediğimiz baba şirketlerin hisselerinin olduğu fonlardır. Bu şirketler dünyanın en tanınmış meşrubat, deterjan, kozmetik, bakım ürünleri, ilaç markalarıdır. Diğer yeni gelişmekte olan teknoloji şirketleri gibi şirketler ise büyüme hisseleri (İngilizcesi: *growth stocks*) olarak geçer. *Blue chip*'lerin işleri iyice oturmuşsa bu şirketlere de değer hissesi (İngilizcesi: *value stocks*) denir. Bu şirketler düzenli kâr yani temettü dağıtırlar. Temettü emekliliği konusunda ülkemizde getiriler çok düşük kalıyor. Milyonlarca hisse senediniz olacak ki ancak aylık 32.000 TL gibi bir paraya ulaşabilesiniz. Yurtdışında da hedefe ulaşmak için yeterli (ETF veya hisse) tutarlara ulaşmak 15-20 yıl sürebiliyor. Temettü veren şirketler genellikle eski, oturmuş şirketler oluyor. ETF de (*Exchange traded fund*) temettü getirili şirketlere bağlı endeksli bir kaynak olabiliyor. Temettüde ana paranız erimiyor, akar temettü oluyor. Borsada bu tip firmalarda ne kadar çok hisseniz varsa o kadar çok kazanırsınız. Ancak borsalar düşünce insanlar üzülüyor. Temettü yatırımcısının ise üzülmemesi gerekir. Düştükçe adet artırmak her zaman iyidir, daha fazla sayıda hisseye ulaşmayı sağlar. Temettü kötü bir yatırım değildir, sadece seçeneklerden biridir, bunun farkında olmak gerekir. Seçimi siz yapacaksınız. Bizim hedefimiz kendi kurduğumuz emeklilik sisteminden sonsuza kadar para akışı sağlamak ancak neticede tabii ki sonsuza kadar biriktiremezsiniz, ana parayı tutayım da diyemezsiniz. Yurtdışında yapılan araştırmalar da gösteriyor ki bu tip sabit paraların belli bir yaştan sonra kullanımı düşmeye başlıyor. Size yeni bir bilgi de vereyim: ABD borsasındaki hisselerin %80'i 55 yaş üstü

insanlarda. Ben bunlara e-moruk diyorum. 70 yaş üstü grup ise hisse senetlerinin %40'ına sahip. Bu grup önceden %60'ına sahipti, hisselerini satarak geçinmeye başladıklarını söyleyebiliriz. İnsanlar hisselerini satarak örneğin cruise gemileriyle seyahate çıkabiliyorlar. Neticede ışıklarda yatmak için LED'li mezara kadar sürekli biriktirmek de gerekmiyor.

6. BÖLÜM

PİRAMİT PONZİ SİSTEMLERİ VE SEPETİN FAYDALARI

Türkiye'deki deneyimlerimi anlatmak istiyorum çünkü günümüzde hâlâ yoğun bir şekilde dolandırıcılık olayları yaşanıyor. Hızlı ve kolay para kazanma arzusuyla hareket eden insanlar, genellikle yanılgılara düşüyorlar. Bu işin Türkiye'deki tarihçesine biraz değinmek istiyorum.

Çocukluk yıllarımızda İstanbul'da, Sülün Osman'ın Haliç Köprüsü'nü birilerine sattığını duymuştuk. Hatta Selçuk Parsadan isimli bir dolandırıcı, Başbakan Tansu Çiller'i bile dolandırmıştır. Telefonla bile yapılan dolandırıcılıklar ne kadar soğukkanlı ve rahat bir şekilde yalan söylenebileceğini göstermektedir. Dolandırıcılar bu konuda oldukça profesyoneldir; konuşmaları, gerçekten güçlü tiyatrocularda bile daha etkilidir. Bu gibi örnekler on binlerce kez yaşanmıştır.

Basitçe açıklamak gerekirse piramit sistemi, bir kişinin insanlardan çok kazandırma vaadi ile para toplamasıdır. Artık herkesin bunu öğrenmesi gerekiyor, ancak toplanan paradan sonra size her ay belli bir yüzde vereceğini söyleyerek insanları kandırıyorlar ve sonraki kurbandan toplanan paralar ilk kurbanlara gelir olarak verilip memnun kitle ile katılım artırılıyor.

Bunun gibi, iş yaptıkları alanı güzel göstermek için uydurulan örneklerle insanları kandırıyorlar. Kripto para ticareti yapıyoruz, piyasa yönetimi yapıyoruz veya değerli ürünleri yurtdışına ihraç ediyoruz gibi iddialarla insanları cezbetmeye çalışıyorlar. Ancak çoğu zaman bu iddialar gerçekle örtüşmüyor. İnsanlar, yüksek getirilere kapılıp bu tür dolandırıcılık sistemlerine inanıyorlar, ancak sonunda genellikle hayal kırıklığına uğramaları kaçınılmaz. Bu tip organizasyonlardan, Türkiye'de SPK onayı olmayan yatırımlardan özellikle kaçınmak gerekir.

Bu, düşük getirili yatırımlara yönelmeniz gerektiği anlamına gelmez. Piyasada yatırım yapabileceğiniz hisse senetleri firmaları da sonradan iflas edebilir. Geçmişte bankalar bile iflas etti. Ancak burada önemli olan, en azından Sermaye Piyasası Kurulu'nun onayladığı yatırımlara yönelmektir. Diğerleri tamamen ponzi sistemleri olabilir. Dolayısıyla hırs yaparak güzel vaatlerle kazanma sistemi sunan ponzi sistemlerinden uzak durmalısınız.

Ponzi sisteminin resmi, yaşanmış uygulamaları da var. Bu sistemde birisi, müşteriden aldığı parayı size yüzde olarak verir. Bu tükenirken, siz de aynı şekilde diğer kişilere vermeye başlarsınız. Bu şekilde, sisteme dahil olan kişi sayısı arttıkça, geri ödenmesi gereken miktar da artar. Bu sistem, geçmişte 80'li yıllarda Türkiye'de "bankerler skandalı" olarak da aksetti. ABD'de Bernie Madoff isimli portföy yöneticisi bu taktiği, ödemelerde sıkışmaya başlayıp yakalanana kadar yıllarca sürdürdü.

Ben de genç yaşımdayken Türkiye'de bankerlerin verdiği, "her ay garantili %10 ek para kazanmak ne güzel" diye düşünmüştüm. Bu işi devletin gözü önünde onaylı yapıyorlardı. Ancak bu tür dolandırıcılıkların sonu genellikle hüsranla biter. Ponzi sistemleri, birkaç ay veya yıl işleyebilir, ancak sonunda çökerler. Dolayısıyla bu tür yatırımlardan kaçınmak önemlidir. Bankerlerin iflas ettiği dönemde, vatandaşlar ellerinde kalan paraları geri almak için çaba gösterdiler. Bu süreç, toplumda endişe ve tedirginlik yarattı. Dolayısıyla finansal yatırımlarınızı yaparken dikkatli olmalı; çok kazanmak istiyorsanız, oynama riski olsa

bile daha güvenilir ve izinli, denetlenen yatırım araçlarına yönelmelisiniz.

O dönemde ben, genç yaşta olmama rağmen bu işi mantıklı bir şekilde düşündüm. Her bankerin %10 ödemesi halinde, on bankere parayı dağıtırsam, bu bankerlerden her ay bir tanesi batsa bile aldığım aylık faiz miktarı o batağı karşılayacaktı. Yani, her 10 kişiden biri battıkça, 10 banker arasında parayı bölerdik. İlk ay gelir aldık, ikinci ay gelir aldık, üçüncü ay gelir aldık ve sonra teker teker battılar. Ancak tahmin ettiğim gibi, bir tanesi battıktan sonra, diğerleri sadece birkaç ay ayakta kalıyordu. Ve sonunda, hepsi aynı anda iflas etti. Bankerler skandalı, yeni mevzuat düzenlemelerine uyum sağlayamadıkları için gerçekleşti. Dönemin Maliye Bakanı, vatandaşların kumar oynamak için para kazanmak zorunda kaldığını belirtti, ancak bu duruma bir çözüm bulunamadı. Bu olay toplumda endişe yarattı ve insanlar paralarını geri almaya çalıştılar.[1]

Yani aslında Bakan, halkı uyararak olayı tetikledi ve mevduat sahiplerinin paralarını çekmek istemesi sonucunda yaklaşık iki yüz elli kadar banker battı. Yaklaşık 300.000 kişi ise 62 milyar TL'sini kaybetti. Bu o gün için büyük bir miktar değil mi? 62 milyar TL ve 300.000 kişi... Sonra hükümet bu durumdan pişmanlık duydu. Bana göre aslında bankerde parası olanlara devlet geri ödeme yapmamalıydı. Çünkü riske girilmişti ve risk alan kişi bunun sonuçlarına katlanmalıydı. Ortada bir kâr olduğunda bu kâr sana aitken, zarar neden başkalarına ödetilecekti? Ben hiçbir zaman bu tür durumlarda sorumluyu dışarıda aramam, insan kendine karşı dürüst olmalı. Denedik, olmadı diyebilmeli insan; yaşayarak öğrenmek gerekiyor bazı şeyleri... Dolayısıyla o dönem yoğun kitlesel kayıplar yaşandı. Üzerine bir bardak soğuk su içeriz diye düşündü herkes... Ancak 1983 yılında yasa çıktı ve bu yasa, parasını kaybedenler için Merkez Bankası'na hesap başı 20.000 TL'ye kadar geri alma hakkı tanıdı. Devlet ödeme yaptı ve sağlanan bu fon desteğiyle krizin sistematik bir boyuta geçmesi

1 Kaynak: https://tr.wikipedia.org/wiki/Bankerler_Krizi

engellendi. Peki, sonrasında ne oldu? Ben paramı tek bir bankere yatırmış olsaydım, çok az bir para alacaktım ancak on farklı bankere yaymış olduğum için, bu paralar devletin ödediği miktarın altında kalıyordu ve bu yüzden tamamını geri almış oldum.

Evet, bazen böyle şanslar da olabiliyor. Yine de sepet ve çeşitlilik önemlidir, özellikle belirsiz veya özel durumlar için. Küçük kalmak önemlidir. Belki de bu tür olaylar Türkiye'de ya da Amerika'da nadir görülüyor gibi gelebilir. Ancak şu anda Amerika'da bile büyük bankaların yanında küçük bankalar var. ABD'de küçük ve orta büyüklükteki bankalar, geçtiğimiz yıl Mart ayından itibaren ya battılar ya da düşüşe geçtiler. Örneğin Silikon Vadisi Bankası gibi. İsimlerinin çok da önemi yok. Amerika'da her hesap için 400.000 dolara kadar bir sigorta bulunuyor. Ancak sistemik bir kriz olmasın diye Federal Rezerv (FED), bu limiti aşan mevduatlara da kurtarma planı sundu. "400.000 dolarlık limitimiz yok, sınırsızdır," dedi. Banka ortakları batsın ama bankada parası olan müşterilerin hepsi kurtarılsın diyerek, bankada olan herhangi bir mevduatın tamamını ödeyeceklerini belirtti.

Hem bizim banker skandalında hem de Amerika'nın banka skandalında bu bedeli aslında FED mi ödüyor? Hayır, vergileriyle halk ödüyor. Yani bu işi aslında halk adına, aldıkları vergilerle yapıyorlar. Eğer bu kişilerin kendi gelirleri olsaydı, o kişiler ödeyecekti. Zarara ortak ediyorsunuz, ancak gelire ortak etmiyorsunuz. Bence bu çok haksız ve yanlış bir uygulama, ancak burada bir panik başka paniğe yol açmasın diye her seferinde bu noktaya geliniyor. 2008 Lehman Brothers krizinin etkilerini düzeltme çabaları günümüzde bile devam etmektedir. Amerika'da para basalım, daha çok basarak bu şirketleri kurtaralım diyorlar. Ancak bu kadar büyük şirketler batırılamayacak kadar önemli oldular. Halbuki kapitalizmin temelinde bu türden kurtarmalar yoktur.

Evet, krizlerde batan şirketler yeniden doğabiliyor. Daha güçlü ve bilgili kişiler tarafından satın alınarak tekrar faaliyete geçebiliyorlar. Ancak 2008 krizi ve Lehman krizi gibi büyük krizlerde sigorta şirketleri bile zor durumda kalabiliyor. Sigorta şirketleri, primlerle topladıkları paraları fazla kazanç arzusu ile

kaldıraçlı riskli işlemlerde kullanarak yüksek risk alıyorlar ve işler ters gittiğinde batma noktasına gelebiliyorlar.

Bu durum, kapitalizmin aslında uygulamada çöktüğünü gösteriyor. Aynı şekilde komünizm de Rusya ve Çin'le birlikte sona erdi denebilir. Artık dünyada komünist bir ülke kalmadı. Çin'de büyük zengin gruplar oluşmuş durumda ve burası merkezi kontrollü ama kapitalist sistemin bir parçası. Sistem sadece isim değiştiriyor, ancak aynı kitlelerin parasal paylaşımı değişmiyor. Yöneticilere yakın olanlar ve torpilli olanlar her zaman avantajlı konumda oluyor. Rusya'da da bildiğiniz üzere, işi bitince binadan aşağı atılan milyarder oligarklar oluştu.

Ponzi sistemleri aslında yeni bir şey değil. Bir kişinin, diğer kişilerin parasını kullanarak sistemi döndürdüğü ve sanki her şey yolundaymış gibi gösterdiği bir dolandırıcılık şekli.

Türkiye'de kripto para piyasalarında da buna benzer örnekler yaşandı.

Peki, bu tecrübelerden sonra yatırımlarımızda neye güveneceğiz? Öncelikle, yatırımlarınıza aracı olanların Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) onaylı olmasına dikkat edin. SPK onayı, yatırımınızın yasal ve güvenilir olduğunu gösterir. "Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı'na ortak olun" gibi sahte internet reklamları ile siteler kopyalanıp kandırma amaçlı gelen reklamlara kanmayın, para koymadan önce en ufak şüphede sorgulayın SPK'dan. Bu tür vaatler genellikle dolandırıcılık amaçlıdır. Benim anlatacağım sistemde kolay para kazanma yöntemi yok. Olabildiğince yasal sınırlar içinde, SPK onaylı, denetlenen varlıklarda ve riski sepete dağıtarak yatırım yapmalısınız. Sepet oluşturmak, farklı yatırım araçlarına yatırım yaparak riski dağıtmak anlamına gelir. Parayı aynı varlık grubuna dağıtmak sepet yapmak değildir. BİST hisse yoğun fonlardan çok çeşit yapmak, kazanç-kayıp ris-

ki sepeti yapmak da olmaz zira BİST sert düşerse paranız farklı oranlarda farklı sepetlerde olsa da olumsuz etkilenirsiniz.

İkinci olarak, kademeli alım yapmalısınız. Yani tüm paranızı bir anda bir yatırım aracına yatırmak yerine, düzenli aralıklarla küçük miktarlarda yatırım ekleyerek yapın. Örneğin altın almak istiyorsanız, her ay belirli bir miktar altın alın. Fiyatlar düşse de yükselse de almaya devam edin ve uzun vadeli düşünün.

Her varlığın zamanı gelir.

Örneğin gümüş genellikle uzun süreler sabit kalır, ancak zaman zaman az az artar. Ne zaman sert artacağını tam olarak kestirmek zordur. Borsalarda veya piyasalarda zamanlama iddiasında bulunanlara inanmayın, çünkü genellikle yanıltıcıdırlar. Teknik analiz, enflasyon gibi faktörleri göz ardı ettiği için uzun vadede anlamsızdır. 10 yıl önceki grafik formasyonları bugün için geçerli olmayabilir. Ancak bu grafiklerin kısa vadeli başarılarının nedeni, algoritmik programların da aynı şekilde programlanıp çalışmasıdır. Fibonacci kırılımları gibi tekniklerin kullanılması ve bilgisayarların bu programlarla algoritmalarının düzenlenmesi, bu yöntemlerin etkili olmasını sağlayabiliyor.

Altın oran ise Leonardo Da Vinci'den önce de bilinen bir kavramdır. İnsan vücudunda ve doğada belirli oranlar vardır. Bu oranlar, insanların ve doğanın estetik ve uyumlu görünmesini sağlar. Evet, bu oranlar muhtemelen doğal bir gelişimin, milyonlarca yıllık evrimin sonucu. Resim bilmeyen birisinin, insanların gözlerini kafanın üst kısmına çizme eğilimi gibi. Oysa resim eğitimi almış biri, gözlerin kafanın tam ortasında olması gerektiğini bilirken, çoğu insan gözleri daha yukarıda algılar. Burun-göz oranları, kulakların kolların uzunluğuna oranı gibi birçok şey Fibonacci sayılarından, yani Altın Oran'dan türetilmiştir. Borsalarda da bu oranlar kullanılır ancak bu konuya çok derinlemesine girmeyeceğim. Altın Oran hakkında daha fazla bilgi edinmek isteyenler, Fibonacci ve diğer veri kullanımlarını internette araştırabilirler.

Evet, kısa vadeli al-sat işlemlerinde yoğunluk ve talep önemli faktörlerdir. Ancak uzun vadede enflasyon gibi faktörler devreye girdiği için grafiklerin anlamı azalır. 10 yıl önceki 2000 dolar ile bugünün 2000 doları aynı değerde değildir. Ekmek fiyatının 1 TL olduğu zamanın 1 TL'si, bugünün 10 TL'sine denk gelebilir. Bu yüzden grafikler yanıltıcı olabilir. Teknik analiz, çizimler, eğriler ve talep noktaları gibi şeyleri incelerken, ***temel analiz*** işin özüne, sebeplerine iner. Örneğin bir uçak şirketine yatırım yapacaksanız, hava yolu turizminin artıp artmadığına, şirketin uçak sayısına ve yolculuk sayısına bakarsınız. Bilançoları inceler, kârlılığı, öz sermayeyi, kredi kullanımını ve gelecek projeksiyonlarını analiz edersiniz.

Ponzi sistemlerinde ise bu tür analizlere gerek yoktur. İnsanlar "Kazbank" gibi söylemlerle kandırılırlar. Eğer gerçekten değerli bir şey ise neden daha önce ortaya çıkmadı? Neden herkes aynı şeyi yapmıyor? Evet, "Milyoner olacaksınız" türünden sistemler insanları kandırmak için profesyonelce hazırlanabiliyor. Bu nedenle yatırım yaparken dikkatli olmak gerekiyor. Her videonun sonunda "yatırım tavsiyesi değildir" gibi uyarılar yapılsa da, yatırım danışmanları bile kişiyi tanımadan yatırım önerisi veremezler, bu yasaktır. Yatırım yapmadan önce kendi risk toleransınızı ve bekleyebilme vadelerinizi ve kayıp kazanç dayanma noktalarınızı belirlemelisiniz. Benim için uzun vadeli kredili gayrimenkul yatırımı uygun olabilirken, 100.000 TL sermayesi olan biri için daha düşük riskli sabit getirili bir yatırım daha uygun olabilir.

Yatırımları öğrenmek için zaman ayırın, küçük adımlarla başlayın ve 2-3 yıl boyunca piyasayı gözlemleyin. Borsanın iniş çıkışlarına dayanabilecek bir yapınız olup olmadığını anlayın. Kazanırken herkes mutlu olabilir, ancak kaybetmeye de hazır olmalısınız. Yatırım yaparken dikkatli olmak ve riskleri iyi hesaplamak önemlidir.

Vehbi Koç'un hikâyesi oldukça öğreticidir. Yönetim grubu bir projeyi ona getiriyor ve en kârlı ve orta kârlı gibi alternatif olası sonuçları ona sunuyorlar. Ancak Vehbi Koç, iş insanı mantığıyla hareket ediyor ve zarar senaryosunu da görmek istiyor. "Aman efendim biz size zarar edecek iş getirir miyiz?" demeleri üzerine, Vehbi Koç şu cevabı veriyor: "Zarar etmeyecek hiçbir ticaret işi yoktur." Bununla da demek istediği, bazı yatırımlar artmayabilir ve siz hâlâ para kaybedebilirsiniz. Yani, her yatırım risk taşır ve beklemekten vazgeçmek kolay olabilir, özellikle de borçla yapılan yatırımlarda. Vehbi Koç, "Zarar senaryosunu hazırlayın, ne kadar kâr ettiğim benim için sorun değil. Ne kadar zarara katlanacağımı bir tek ben bilirim, siz bilmezsiniz." diyor ve ekliyor: "Bana zarar senaryosunu hazırlayın, gelin." Bu hikâye, genç yatırımcılara önemli bir ders veriyor: Her zaman riskleri değerlendirin ve sadece kârı değil, aynı zamanda potansiyel zararları da göz önünde bulundurun.

Evet, başlangıçta bir işe girmeden önce olası kayıp konusunda dikkatli olmalısınız. "İki ayağınla bilmediğin bir dereye girme" derler ve bu çok doğrudur. Bir işe tamamen girmeden önce iyice incelemeli, riskleri değerlendirmeli ve belli bir süre boyunca kendinizi ölçmelisiniz. Sabır, her yatırımın temelidir. Uzun vadede, değerli madenler, emlak gibi yatırımlar genellikle kazandırır. Ancak hangi yatırımın doğru olduğuna karar vermek için öncelikle kendinizi tanımalısınız. Örneğin fonlara küçük miktarlarla girmek ve kaybettiğinizde nasıl tepki verdiğinizi gözlemlemek önemlidir. Türkiye'de birçok kişi, yatırımlarının artışında sevinir ancak düştüğünde çok üzülür. Ancak doğru yatırımcı olmak söz konusu olduğunda bu yanlış bir yaklaşımdır. Amerika'da yapılan bir araştırma, borsada düzenli olarak alış yaparak ve sakin kalarak bekleyenlerin, ani al-sat yapanlardan daha yüksek kazanç elde ettiğini göstermiştir. Dolayısıyla panik yapmadan sabırlı olmak ve planınıza sadık kalmak önemlidir.

Evet, borsaya girin ve düşerse de düşsün, çünkü borsa uzun vadede her zaman toparlanır. Belki bir, belki iki sene, hatta Japonya'da olduğu gibi 34 sene bile sürebilir, ama borsa sonun-

da yine aynı yere gelecektir. Borsa aynı yere gelmese de, düşüşten artışa geçtiği noktalarda yaptığınız ortalama düzeltici alımlarla düşüş dönemlerinde de az az kazanabilirsiniz. Örneğin Türkiye borsalarında dolar bazında değerlendirirsek, şu anda 3 dolara yakın durumdadır. Geçmişte 2,5 dolar konuşuluyordu. Şimdi, 2,5 dolardan düştüğünde, 5,5 dolardan düşmüş oluyor. Hâlâ 5,5 dolara gelememiş olabilir, ama 2, 2,5, 3 dolara kadar muazzam paralar kazanabilirsiniz. Bu yüzden, borsada sürekli al-sat yapmayı önermem. Çünkü bu, profesyoneller için bile tutarlı bir strateji değildir. Herkesin yaptığı gibi borsada kazananlar olacaktır, ancak sürekli olarak aynı kişiler kazanmaz. Dolayısıyla borsa zengini olmak, varlıklı olmakla aynı şey değildir. Çoğu zaman borsada kazananlar olur, ancak bu her zaman aynı kişi olmaz. Bununla birlikte, eğer ani bir çöküş yaşanırsa, birçok kişi servetinin yarısını kaybedebilir. Ancak bunu kabul edip ruhsal olarak hazırlıklı olanlar, çöktüğünde daha fazla almak, alttan toplamak için beklerler. Bu tür durumlarda, fonlar gibi, uzmanlar tarafından yönetilen yatırım araçları da mevcuttur ve ben o yatırım fonlarını tercih ediyorum, zira tüm gün o şirket verilerini takip edemem.

Evet, fonlar sadece hisse senetlerini içermek zorunda değildir; hem yerli hem yabancı, değişken, emtia, borçlanma, eurobond fonları gibi çeşitli türlerde olabilirler. Fon yöneticileri, portföylerini istedikleri gibi ayarlayabilirler. Ancak bilmediğiniz bir alana hemen girmemelisiniz. Borsada kazanç elde etmek için herkesin yaptığını yapmayın, biraz sorgulayın. Eğer bir yatırım aracısı hakkında bilgi almak istiyorsanız, SPK lisans numarasını isteyin ve şirket hakkında detaylı araştırma yapın. Ancak buna rağmen, sundukları ürünlerin zarar etmeyeceğini varsaymayın. Her zaman çeşitli yatırım araçlarına yatırım yapın, sadece hisse senetlerine odaklanmak yeterli değildir. Yani, tekrarlayacak olursam, sadece Borsa İstanbul'dan (BİST) beş farklı fon almak sepet oluşturmak anlamına gelmez. Bir sepet, farklı varlık sınıflarından oluşur; yerli hisse senetleri, yabancı hisse senetleri, eurobondlar, dövize endeksli ürünler gibi. Ayrıca Emtia fonları, altın, gümüş, petrol ve sanayi metallerini içerebiliyor.

Çeşitlendirme sektörel olabilir, böylece riskler dengelenir. Ancak çok sayıda altın fonu almak çeşitlendirme değildir. Sepetin amacı, kazançları ortalamak olduğu için en yüksek kazancı bu şekilde sağlayamazsınız.

Önemli olan yatırımlarınızın genel performansıdır. En yüksek kazanan %200 kazanmış olabilir, en kötü durumda olan %30 kazanmış olabilir. Eğer siz enflasyonun %100 olduğu bir dönemde %100 kazanç elde ettiyseniz, başarılı olmuşsunuz demektir çünkü paranızın değeri en azından korunmuştur ve üzerine ekstra kazanç sağlamışsınız demektir.

Son dönemlerde bu tür durumlar sıkça yaşanıyor. Örneğin Amerika'da hisse senetleri düşerken, altın ve gümüş gibi daha önce suskun olan varlık sınıfları sert bir şekilde yükselebiliyor. Bu durumda, her varlığın kendine özgü bir en iyi getiri döngü zamanı vardır ve dönemi gelir. Ancak bir sonraki tur için uzun süre bekleyebilir misiniz? Bekleyemiyorsanız, farklı varlık gruplarına yatırım yapmayı düşünmelisiniz. Herkesin çok yüksek kazanç elde ettiği bir dönemde kârlarınızı realize etmenizde fayda olabilir. Örneğin Amerikan hisse senetlerinde yıllık %10-13 arasında getiri elde eden bir yatırımcı, oldukça başarılı kabul edilir. Bu, S&P 500 gibi endekslerde bile Amerikalıların ortalama getirisidir. Ancak bu oranı yakalayan bir yatırımcı bile, endeks içindeki dalgalanmalar nedeniyle alım satım yaptığında ortalama olarak sadece %2 civarında getiri sağladığı tespit edilmiştir, yani birçok yatırımcı zararda kalır.

İşin özeti şu ki bazı yatırımcılar alıp satıp hızlı kâr elde etmeye odaklanırken aslında hiçbir şey yapmadan bekleyerek endeks kadar kazanabilirler. Endeks %13 kazanırken, bazı hisseler %300 oranında kazanç sağlayabilir. Ancak bu tür hisselere odaklanmak, genellikle büyük riskler taşır. Çünkü bu hisselerin değeri hızla yükselebilir, ancak aynı hızda da düşebilirler ve bu durumda yatırımcılar büyük kayıplar yaşayabilir. Dolayısıyla

endeks oranında kazanç elde etmek, genellikle daha istikrarlı ve güvenli bir yaklaşımdır.

Örneğin Hollanda'da yaşanan lale soğanı balonu gibi durumlarda insanlar, topluca bu tür yatırımlara yönelir ve değerler hızla artar. Ancak bu balon patladığında, yatırımcılar büyük zararlarla karşılaşabilirler. Bu gibi durumlarda, "öfori" olarak adlandırılan aşırı bir coşku ve hırsla hareket etmek yaygındır. Ancak her yatırımın bir ölçüsü olduğunu bilmek önemlidir. Bir varlığın değeri çok artmışsa, bir noktada kârı realize etmek akıllıca olabilir. Ancak erken çıkmak da zararlı olabilir. Örneğin %10 kâr elde ettiğinizde hemen çıkmak mantıklı değildir. Ancak beklediğiniz kazancı elde ettiğinizde, kârı realize etmek mantıklı olabilir.

Özellikle yüksek kazanç elde ettiğinizde, bu parayı boşa harcamak yerine nasıl değerlendireceğinizi düşünmeniz önemlidir.

Örneğin Türkiye'de borsadan çıktığınızda, satacağınız parayı nasıl kullanacağınızı planlamak önemlidir. Bu plan, nakit gibi kullanılabilir ve ihtiyacınız olduğunda kullanılabilir. Özellikle Türkiye'de faizlerin düşük olduğu bir ortamda, bu tür bir yaklaşım daha yaygındır.

Nakit paranın kenarda durması gerektiği önemli bir nokta. Çünkü borsalarda ani çöküşler yaşandığında, altınları bozdurarak veya başka yöntemlerle nakit paraya çevirerek düşük fiyatlardan alım yapabilirsiniz. Bu bir tür risk yönetimi stratejisidir. Ayrıca nakit paranın kenarda durması, fırsatlar ortaya çıktığında hızlı hareket etmenizi sağlar.

Warren Buffett'ın stratejisi de birçok insan tarafından yanlış anlaşılıyor. Buffett sadece borsada alım satım yapmıyor, aynı zamanda şirketleri inceleyerek ucuz değerli şirketleri satın alıyor. Özellikle kriz dönemlerinde, nakit parayla (nakit parası, para piyasa fonları gibi düşük getirili de olsa bir yatırımda duruyor) şirketlerin hisselerini düşük fiyatlardan satın alarak uzun vadeli yatırım yapmayı tercih ediyor.

Ayrıca yatırım yaparken farklı varlık sınıflarını da değerlendirmek önemlidir. Emlak yatırımları da bu kategoride yer alır. Ev

alıp satmakla, kira geliri elde etmek için evlere yatırım yapmak arasında fark vardır. GYO yani gayrimenkul yatırım ortaklıkları gibi yatırımlarda binlerce evi ve plazaları kiraya veren şirketlerde yatırım yapmak da bir seçenektir, çünkü bu tür yatırımlar genellikle yüksek kira getirisi sağlayabilir.

Sonuç olarak, yatırım yaparken önemli olan fırsatları değerlendirebilecek şekilde likit bir nakit rezervine de sahip olmak ve uzun vadeli bir strateji belirlemektir. Yatırım aracınız ne olursa olsun, öncelikle riskleri anlamak ve uygun bir portföy oluşturmak önemlidir.

7. BÖLÜM

DEĞİŞMEYEN TEK ŞEY DEĞİŞİMİN KENDİSİDİR

Değişmeyen tek şeyin, değişimin kendisi olduğunu bilmelisiniz. Ancak bilmediğiniz bir konuya birdenbire dalmanız pek mümkün değildir. Coca-Cola gibi dev bir şirkette yönetici olarak çalışırken, toplantı odasında merkezden kurucu bir yöneticinin fotoğrafı asılıydı. O fotoğrafta şu önemli not vardı: "Dünya mutsuzlara aittir." Bu söz, Rudyard Kipling'e aittir ve derin bir düşünme gerektirir. Neden dünya mutsuzlara ait olmalıdır? Çünkü insanlar genellikle tatmin olmazlar. Her zaman daha fazlasını istemek, kendilerini eleştirmek ve iyileştirmek isterler. Bu tutum, bir CEO için hedef olabilir, ancak herkes aynı düşünmeyebilir.

Değişim, hayatımızın her alanında hızla gerçekleşiyor. Özellikle biz Türkiye gibi değişimin hızlı yaşandığı bir ülkede yaşıyoruz. Gelecek 10 yıl içinde ekonomik dalgalanmalar yaşayabiliriz. Ancak bu deneyimler bizi geri götürmeyecektir. Yüksek enflasyonla mücadele etmek için yeni yöntemler bulunabilir. Örneğin döviz sıkıntılarına karşı üretimi teşvik konusunda yeni politikalar uygulanabilir.

Bugün yaşadığımız değişim, gelecekte daha fazla değişimi getirecektir. Örneğin 4 yıl önce pandemi sırasında YouTube'da

videolar yapmaya başladım. Başlangıçta büyük bir beklentiyle değil, sadece kendimi ifade etmek içindi. Evin salonunda, kedim Frida'yla birlikte video çektim ve sunumlarım giderek daha da profesyonelleşiyor. İnsanlar, deneyimlerinin zamanla nasıl geliştiğini gözlemleyebiliyorlar. Örneğin takipçi sayımda belirgin bir artış oldu. İlk başta 100, 200, 300 hatta 400 takipçiye ulaşmaya başladım. 1000 takipçiyi geçtikten sonra reklamlardan gelir elde etmeye başladım. Bu noktaya kadar herhangi bir para kazanmamıştım.

YouTube, gelir elde etmek için belirli bir eşiği belirler. 1000 takipçi ve 4000 saat toplam izlenme süresi gibi. Ancak bu reklamlardan büyük gelirler beklememek önemli. YouTube, reklamlardan elde edilen gelirin bir kısmını size veriyor.

YouTube'da başka gelir kaynakları da bulunuyor. Ürün satışı, katıl, beğenilere dayalı işler ve sticker satışları gibi. Ancak ben bu yöntemleri tercih etmedim. Nedeni ise özgürce ve rahatça konuşmamın önemiydi. Bazı sponsorluk teklifleri geldi, ancak bunların bazıları izleyenler için riskli olabilirdi. Sponsorluklar, bazen ileride pişman olabileceğimiz durumlar yaratabilir.

Örneğin bir firmada külçe altının daha ucuz olduğunu fark ettim diyelim, sponsorluk veya reklam anlaşmam olmadığı için insanlara özgürce "altını şu firmadan alın" diyebiliyorum. Ertesi gün bir başka yerden alın da diyebilirim. Kararımın doğru olduğunu gördüğüm için de hiçbir sponsorluk teklifini kabul etmedim. Kanalım zaman içinde oldukça büyüdü ve artık normal bir gelir elde ediyorum. Vergi dairesine başvurup evimi işyeri olarak kaydettim. Elektrik, su gibi giderlerimi yarı yarıya işyeri olarak gösteriyordum. Son zamanlarda, YouTuber'lar için yeni bir yasa geçti. Şu an yurtdışından gelen gelirler üzerinden yüzde 15 vergi stopaj olarak kesiliyor.

Bugün itibarıyla yaklaşık 2050 video çektim ve toplamda 85.000.000 izlenme aldım. YouTube da ekonomi kanalları, her 1000 izlenme başına daha fazla para alırken, makyaj veya oyun kanalları daha düşük ödemeler alır. Bu, reklam verenlerin hedef kitlelerine ulaşmasının zorluğundan kaynaklanıyor. YouTube'da

reklamlar kişiye özel olarak belirlenir, yani herkes aynı reklamı görmez. YouTube'dan sağlanan gelir, doyurucu olabilir, ancak uzun vadeli bir sabır ve sürekli çaba gerektirir. Belli olmaz, belki siz de 3 yıl sonra tatminkâr bir kazanç seviyesine ulaşabilirsiniz.

Devrimiz öyle bir devir ki artık küreselleşmeyle birlikte yerli ve yabancı kavramlar eskisi gibi keskin çizgilerle ayrılmıyor. Buna örnek olarak yaşanmış bir hikâyeyi vereyim. Almanya'da bir asker I. Dünya Savaşı'nda savaşıyor, para biriktiriyor ve annesine mektup yazıyor. "Anne, param savaştığım Almanlara gitmesin diye burada harcamadım, sana gönderiyorum, Amerikan malı bir şeyler alırsın." Annesi de cevap olarak şöyle diyor, "Oğlum, bu aralar Amerika'da en popüler arabalardan biri olan Volkswagen Kaplumbağa araba aldım sana." Yani, sonuçta para yine Almanya'ya gitmiş oluyor.

Yerli olarak bildiğimiz birçok banka aslında yabancı sermayeye ait. Artık dünya küçük bir köy gibi ve istediğimiz Amerikan şirketine yatırım yapabilirken, onlar da bizim şirketlerimize yatırım yapabiliyor. Eski kavramlarda yerli malı haftası, elma, armut, portakal gibi şeyler artık geçerli değil. Ancak bu duygular hâlâ maddi amaçlarla sömürülüyor. Ülkemize yatırım yapmak isteyen yabancıları suçlamak yerine, ülkemizi seçtikleri için aslında onlara hoş geldin demeliyiz. Bu tür yanlış ekonomik zihniyetler ve kolaycılık, bizi bu noktaya getirdi. Evet, pandemi döneminde devlet, konut kredilerinde büyük indirimler yaparak konut piyasasını biraz canlandırmaya çalıştı ancak konuta talepte öyle bir patlama oldu ki tapu dairelerinde 1 ay boyunca sıra oluştu. Ancak bu tür müdahalelerin sonuçlarını önceden kestirmek her zaman mümkün olmuyor. Geleceği tam olarak tahmin etmek mümkün olmadığı için, yatırım yaparken ölçülü risk almak önemlidir. Hiçbir yatırım %100 güvenli değildir ve kurallar sürekli değişebilir.

8. BÖLÜM

BİLMEDİĞİN DEREYE İKİ AYAKLA BİRDEN GİRİLMEZ

Herkesin yaşına, karakterine ve risk toleransına uygun farklı yatırım şekilleri vardır. Telaşlı veya risk almaktan kaçınan kişilere yüksek riskli yatırımlar önermek doğru olmaz. Risksiz yatırımların getirileri genellikle düşüktür, bu yüzden yüksek getiri bekleyenlerin aynı zamanda risk almayı da göze alması gerekir.

Benim bildiğim, bu tanım dışında kalan tek yatırım, kredili konut yatırımıdır. Diğer tüm yatırımlarda risk ve getiri dengesi vardır. Bu dengedeki en önemli faktörlerden biri oynaklık riskidir. Fonlara yatırım yaparken "risk" denilen şey aslında batma riski değil, değerlerin düşme ihtimalidir. Ancak bir fon içinde birçok farklı firma olduğu için hepsinin aynı anda batması çok çok düşük bir ihtimaldir.

Yatırım yaparken kendi karakterinize uygun yatırımları seçmelisiniz. Çok az risk görmek isteyenler devlet tahvillerine yatırım yapabilirler, ancak enflasyon dikkate alındığında getirisi düşük olabilir. Yatırımlarınızda sabırlı olmanız ve uzun vadeli düşünmeniz önemlidir. Bu, tüm varlık sınıfları için geçerlidir.

Borsa gibi yatırımlarda kısa vadede oynaklıklar yaşanabilir, ancak uzun vadede genellikle kazançlı olabilirler. Ben bireysel hisse senetleri yerine hisse yoğun fonlara yatırım yapmayı tercih ediyorum. Fon yönetimindeki, SPK onaylı profesyonellerin hangi hisselere yatırım yapılacağına daha bilinçli karar verdiklerini düşünerek yatırım fonlarını seçiyorum. Böylece yatırımlarımı Sermaye Piyasası Kurulu'nun (SPK) tanıdığı limitler içinde yönetilen fonlara yapıyorum. Yatırım konusunda elbette herkesin farklı görüşleri olabilir. Önemli olan kendi risk toleransınızı ve yatırım hedeflerinizi bilerek karar vermektir. Kredili konut örneğinde olduğu gibi, bir dönem popüler olan bir yatırım aracı bile zamanla değişen koşullar nedeniyle farklı sonuçlar doğurabilir.

Sabit aylık ödeme getirisi sunan bir yatırım aracı, enflasyon karşısında değer kaybedebilir. Enflasyon arttıkça, aynı miktardaki para daha az alım gücüne sahip olur. Bu nedenle yatırım yaparken enflasyonu da göz önünde bulundurmak önemlidir. Örneğin yakın dönemde de tecrübe ettiğimiz üzere, aldığınız bir ev için 240.000 TL ödediniz ve bu evin değerinin 10 yıl sonra 2 milyon TL olmasını tahmin ediyordunuz. Ancak beklenmedik bir şekilde enflasyon %150-200 arasında arttı ve varlıkları etkiledi. Bu durumda, nominal getirinizin hedefinizin beş katına bile çıktığını görebilirsiniz. Elbette bunun tersi de olabilir. Bu oynamalara rağmen yatırımlarınıza inanıyor ve güveniyorsanız, satmayı veya vazgeçmeyi düşünmemelisiniz.

Sonuç olarak enflasyonunuz ne olursa olsun, yatırımlarınıza güveniyorsanız ve doğru stratejiler izlerseniz uzun vadede başarılı olabilirsiniz. Ancak döviz kurlarını baskılamak gibi kısa vadeli merkezi karar organı politikaları sadece fiyat artışlarını erteleyebilir, uzun vadede sorunları çözmez. Yani, beklemek ve yatırımınızı güvenle sürdürmek en iyisi olabilir. Çünkü beklenti çözüldüğü gün, yatırımınız bütün o kayıpları toplu olarak geri alacaktır. Örneğin aynı döviz kurunun geciktirilerek bir anda %60-70 devalüe olması gibi büyük sorunlar daha büyük kıtlıklara ve sorunlara yol açarak çözülemiyor. Bu değişikliklere hazır

olmak önemlidir. Bu nedenle bütün yatırımları tek bir tip varlık grubuna yapmamak da önemlidir.

Örneğin kredili konutta nakdinizle kaldıraçlı beş katı para kazanırken, bazen kiralardaki kaybı önemsememek gerekebilir. Ancak asıl para evin değerinden kazanılıyor da olabilir. Bu durumda faizlerin çok yüksek olduğu dönemlerden sonra faizler düşerken ev fiyatlarında gelen yüksek taleple artışlar yaşanabilir. Ancak bu durum sadece konutlara özgü değildir, diğer yatırım araçları da benzer değişikliklere maruz kalabilir. Faiz oranları gibi vergi oranları da değişebilir, ani ve aşırı yüksek vergiler, aşırı değerli yerel kur yatırımcılarını başka ülkelere kaçırabilir ve daha büyük zararlara yol açabilir.

Siyasi yönetimin verdiği kararları elbette kontrol edemeyiz, ancak yatırımcı olarak biz kendi kontrolümüzdeki, seçme imkânımızın olduğu konulara odaklanmalıyız. Önümüzdeki dönemde yeni vergiler veya mevcut vergilerin artırılması gibi değişiklikler olabilir. Bu değişiklikleri takip etmeli ve ona göre hareket etmeliyiz. Bu nedenle iki ayağınızla birden (geleceği de bilemeyeceğinize göre) toplu olarak aynı riske yatırım yapmamak ve yatırımları çeşitlendirmek önemlidir.

Yakın zamanda İran'ın İsrail'e karşılık verdiği drone saldırısı öncesinde, tüm kripto paralar %10-15 düşerken altın değer kazandı. Bu gibi ayrışmalar, kripto paralarla altının aynı konularda benzer etki yaratmadığını gösterdi. Kripto paraların, başta öyle tanımlanmak istense de sonradan dijital altın olmadığı görüldü. Ancak varlıkların tarihçesinde ekonomik değişimlere nasıl tepki verdiğini farklı bakış açıları ile incelemek önemlidir zira hemen hiçbir konuda tek bir bilimsel gerçek varmış gibi çalışmaz piyasa. Karşıt görüşlü ekonomistler bunun için dikkate alınmalıdır, zira sistem ekonomistleri, kontrollü medyada daha kuvvetli yönlendiriciler olabiliyorlar.

Eski kontratlı ev kiraları, yaşadığınız ülkedeki enflasyon oranının merkezi tespit şekline göre bağlı olarak artık güvence kaybı yaşamış olabilir. Türkiye'de ev sahipleri açısından kurallar değiştiği için konut almak ve kiraya vermek uygulamada artık

eskisi gibi cazip değildir. Ancak Amerika'da ev sahibi kontratları sadece kontrat süresi ile sınırlı olduğu için kira getiri esnekliği sebebiyle konut almak daha cazip olabilir.

Askerliğimi yaparken 4 aylık eğitimde boş vakitlerimde sürekli öğrenmeye odaklanıyordum. Molalarda bile Langenscheidt Sözlüğü'nü ön cebimde taşıyarak İngilizce kelime ezberliyor ve lisanımı geliştiriyordum. Bu, kendimi sürekli geliştirmek ve vakitlerimi en iyi şekilde değerlendirmek için gösterdiğim bir çabaydı. Geceleri yorgun uyurken, koğuşta sayıklayarak karşı ranzadaki arkadaşlarla karşılıklı konuşmalar yaptığımız koğuş nöbetçisi tarafından söylenmişti. Ben İngilizce cevap veriyormuşum gün içi kelime ezberleme konsantrasyonum sebebiyle.

Öğrenme süreci hayat boyu devam etmelidir ve insan sürekli bir merak duygusu oluşturmalıdır.

Eminim siz de benim gibi, sürekli olarak internet sitelerini ve YouTube'daki kanalları takip ederek bilgi edinmeye çalışıyorsunuzdur. Bu sizin için bir hobi haline gelmişse ve gününüzün büyük bir kısmını alabiliyorsa, yeni gelişmeleri yakından takip ediyor ve sürekli öğreniyorsunuz demektir. Bu aktivitelerin size sağladığı en büyük fayda, bilgi birikiminizi sürekli güncel tutmanız ve farklı bakış açıları kazanmanız. Bu hobi özellikle girişimcilik ve yatırımcılık alanında yeni fikirler edinmenize ve fırsatları görmenize yardımcı olabilir. Ancak sadece bu şekilde bilgilenerek çok zengin olmanız mümkün değildir. Profesör veya akademisyen olmak gibi farklı hedefleriniz varsa, bu tarz maaşlı kazançlardan büyük zenginlik elde etmeniz zordur. Zengin olmak genellikle girişimcilikle mümkün olur. Önemli olan, başkalarının yaptıklarını tekrarlamamanız. Kendi ilgi alanlarınıza ve yeteneklerinize göre bir yol izleyebilirsiniz. Zenginlik kavramı bireyin beklentilerine göre değişen bir durumdur ama en azından refah bir yaşam hedefi ve bunun için gereken özveri ve arzu, bu kitabı okuyan herkeste olmalıdır diye düşünüyorum.

Gençlerle ve aileleriyle yaptığım görüşmelerde, herkesin farklı yetenekleri ve ilgi alanları olduğunu vurguluyorum. Bir

kişi davranışsal olarak başarılı bir eğitim hayatı sergilediyse, belki akademisyenliğe uygundur, diğer bir başkası yapısal olarak girişimciliğe yatkın olabilir. Bazı insanlar muhasebe işi gibi masa başı işlere uygunken, bazıları gün boyu dışarıda pazarlama işi yapmaya uygun olabilir. Microsoft'a temizlik işçisi olarak iş başvurusu yapan lise mezunu birisi, üniversite mezunu olmadığı için işe alınmamış ama sonradan kendi temizlik şirketini kurarak zengin olmuş. Bu zengin temizlik şirketi sahibi, kendisiyle yapılan bir röportajda TV sunucusu, "Bir de üniversite mezunu olsanız kim bilir hayatta neler yapardınız?' diye sorduğunda cevap olarak "Herhalde hâlâ Microsoft'ta temizlik işçisi olarak çalışıyor olurdum," demiş.

Girişimcilik zengin olmanın bir yolu olabilir ama kolay ve garantili değildir. İşin inceliklerini öğrenmeden, sermayenizi riske atmadan başarılı olmak zordur. Bir pastane sahibi de olsanız, erken kalkıp fırınları çalıştırmanız, çok çalışmanız, sürekli farklı tüketicilerin ilgisini çekecek ürünleri geliştirmeniz ve tabii ki mali risk almanız gerekir. Girişimcilikteki risk, pasif yatırımlardaki riskten çok daha fazladır. Bir araştırmaya göre yeni kurulan işlerin %90'ı beşinci yılını göremeden kapanıyor.

Eğer büyük paralar kazanmayı düşünmüyorsanız ve sermayeniz varsa, girişimcilik yerine pasif yatırımları tercih edebilirsiniz. Pasif yatırımlarda riski dağıtmak daha kolaydır.

Evet, enflasyonun yüksek olduğu dönemlerde pasif gelirlerden yüksek getiri elde etmek dalgalanmalarda daha mümkün olabilir. Kendi küçük işini kurmak genellikle çaresizlikten ve maddi imkânların kısıtlı olmasından kaynaklanır. Girişimcilik ise daha çok aktif bir çaba gerektirir. Zorlu yollardan geçerek iş kurmak, çalışmak, eleman yönetmek, para bulmak ve ödemeleri yapmak gibi süreçleri içerir. Bu nedenle gerçekten girişimcilik

yapmak isteyen ve bu zorluklara göğüs gerebilecek kişilere tavsiye edilebilir.

Girişimcilik elbette zorlu bir süreç ve madem her 100 işten 95'i 5 yıl içinde başarısız oluyor, tüm paranızı riske atmadan önce iyi düşünmek ve farklı seçenekleri değerlendirmek önemlidir. Girişimcilik, sadece bir kafede oturup fikir üretmekten ibaret değildir, gerçek hayatta çok daha zorlu bir süreçtir.

Eskiden olduğu gibi hayatı boyunca maaşlı memuriyet ya da sadece girişimcilik yapma zorunluluğu yok, günümüzde bir çözüm olarak birikim yapıp pasif gelir dediğimiz yatırım araçlarına yönlendirerek kazanmamız da mümkündür. Fonlar, hisse, borsa, tahvil gibi yatırım imkânları, gayrimenkul yatırımları gibi farklı seçenekler mevcuttur. Bu seçenekleri değerlendirerek, farklı sektörlerde yatırım yapabilir ve riskleri dağıtabilirsiniz. Ancak tüm kaynaklarınızı tek bir işe veya varlığa yatırmak yerine, farklı alanlarda küçük yatırımlar yapmak daha mantıklıdır.

9. BÖLÜM

YATIRIMLIK KONUT VE OTURUMLUK KONUT FARKI KONUT NASIL SEÇİLİR VE NASIL ALINIR?

Yatırım çeşitleri arasında en çok sevdiğim kredili konut yatırımını açıklamak istiyorum. Bunun dışında, oturum amaçlı ya da yatırımlık konut seçim kriterlerini de anlatmak isterim.

Konut kredisi kullanırken dikkat edilmesi gereken önemli noktalar var. İlk olarak, krediye ne kadar hak kazanabileceğinizi belirlemek için gösterilebilir yani belgelendirilebilir gelir durumunuzu ve bu miktar taksitlerle alabileceğiniz maksimum kredi miktarını hesaplamanız gerekir. Bu, ev aramaya başlamadan önce atılması gereken ilk adımdır. Aksi takdirde bütçenizi aşan evlere bakarak hayal kırıklığına uğrayabilirsiniz.

Örneğin 1 milyon TL krediye hak kazanıyorsanız ve 300.000 TL peşinatınız varsa, 1,3 milyon TL'ye kadar bir ev bakabilirsiniz. Ancak alım satım vergi masrafları ve arada varsa emlakçı komisyonu gibi ek masrafları da göz önünde bulundurmalısınız.

Bankalar kredi verirken geri ödeme kapasitenize odaklanırlar. Bu nedenle düzenli bir geliriniz olması ve bunu belgelemeniz önemlidir. Örneğin güncel BDDK izinlerine göre 800.000 TL'lik ikinci el bir ev için 80.000 TL peşinatınız varsa ve geliriniz yeter-

liyse, değerleme yani ekspertiz sonucu evin değeri ne çıkıyorsa, bankadan o kadar kredi alabilirsiniz.

Unutmayın, bankalar kredili konutlarda sizin varlığınıza değil, geri ödeme gücünüze bakarlar. Bu yüzden kredi kullanmadan önce gelir ve gider durumunuzu iyi hesaplamalı ve bütçenizi aşmayacak bir ev aramayı seçmelisiniz.

Evet, kira geliri elde etmek için alacağınız evi kiraya verebilirsiniz. Ancak bu kararı vermeden önce bölgedeki kira fiyatlarını iyi araştırmak önemlidir. Kira gelirinizin kredi ödemelerinize katkısını, ilk yıllarda taksitlerinizi karşılamaya yetip yetmeyeceğini hesaplamalısınız. Bu arada elbette evinizin bir süre boş kalma ihtimalini de göz önünde bulundurmalısınız. Bu süreç için rezerv tutmak gerekebilir. Ev ararken brüt metrekare fiyatını hesaplayarak evin değerini belirleyebilirsiniz. Bu, evin brüt metrekaresi ile o bölgedeki ortalama metrekare endeks fiyatının çarpılmasıyla bulunur.

Bir ev satın almayı düşünüyorsanız bankaya ve ekspere gitmeden önce ev sahibiyle fiyat ve hangi masrafları kimin karşılayacağı gibi konularda pazarlık sırasında anlaşmanız gerekir. Evi almaya karar verseniz de çok fazla kapora vermeyin ve kapora için mutlaka yazılı bir kâğıt üzerinde sözleşme yapın; kredi ve ekspertiz sürecinde, örneğin iki hafta gibi bir süreçte, konutta bir sorun çıkarsa kaporanın iade edileceğine dair bir madde de olsun. Tapuda herhangi bir sorun olup olmadığını kontrol etmek için ekspere gitmek de çok önemlidir zira evi banka kredisi ile alacaksanız banka bunu mecbur kılar. Ancak peşin alacaksanız iskân durumu, ruhsat ve tapu üzerinde sorunlar olmadığını teyit etmek için bağımsız eksper raporu almanız mümkündür. Böylece evin değeri de önceden onaylanmış olur.

Evin tapusunu almadan önce satıcı ile mutlaka pazarlık yapmalısınız, ekonomik trende göre alıcı veya satıcı pazarıyla karşılaşabilirsiniz. Alıcı pazarında, alıcılar az olduğu için satıcılar daha esnek olabilirler. Satıcı pazarında ise tam tersi olur; alıcı çok, satılık ev azdır. Bu nedenle piyasa koşullarını iyi analiz etmek ve ona göre pazarlık yapmak önemlidir.

Konut kredileri düştüğünde ve talep arttığında, ev almak isteyenler sıraya girer ve satıcılar fiyatları doğal olarak çok indirmek istemeyebilirler. Türkiye'de genellikle konut alımlarında pazarlık payının %9 olduğu söylenir.

Emlak piyasasında fırsatlar her zaman vardır, ancak her durum farklıdır. Konut alırken kira getiri oranını göz önünde bulundurmak önemlidir. Tahmini kira getirisi, alım öncesi evin değerine bölünerek hesaplanır ve evin kira oranı belirlenir. Örneğin ev 2,5 milyon TL, bölge kirası 10.000 TL ise, 2.000.000 /10.000 = 200 ay geri ödeme süresi hesaplanır. Bunu da 12 aya bölersek, toplam 16 yıl gibi bir geri (kendini amorti etme) ödeme süresi çıkar. Evin içindeki kiracının ödediği kira değil, bölgedeki geçerli kira hesaba katılmalıdır. Evin kira fiyat oranı bazı bölgelerde 13-16 yıl iken, bazı evlerde 35-40 yılı bulabilir. Geri ödeme süresi uzun olan evler, yatırım amaçlı alıma uygun değildir, ancak evi kendiniz oturmak için alıyorsanız ve tercih ettiğiniz bölgede bu şekilde ise ev pahalı da olsa alım kararı elbette size kalmıştır.

Bankalar bağımsız eksperlerin değerlendirmelerine göre kendilerine BDDK tarafından tanınmış limitler içinde kredi verirler. Müteahhitler de tamamlanmamış evler için kredi verebilirler, ancak inşaatın bitiş izinlerinin alınmış olması önemlidir. Bu süreçte, verilen vaatlerin bazen yerine getirilmemesi ise insanı yorar ve üzer.

İpotekli dediğimiz kredili satışlarda ise bankaların avukatları tapu işlemlerinde size eşlik ederler. Tapuda imza öncesi ya da sonrası satıcıya para ödeme safhası tedirginlik yaratabilir. Ya da alıcı tapuda evi alır, ancak ödemeyi yapmayabilir, bu durum da satıcı için bir gerginlik konusu olabilir. Bunun için, tapu takas sistemi kullanılabilir. Hele ki para elden veriliyorsa, tapu devir anında parayı saymak da ayrı bir stres yaratabilir. Tapu memuru taraflara borç alacak kaldı mı diye sorduğunda, "Hayır, sorun yok," denmesini bekler. Yeni uygulamada, taraflar imza atarken video çekim de yapılıyor. Noterlerde de satışlar pilot olarak başlatılabiliyor ya da iki kişi ayrı tapu dairelerinde aynı anda uzaktan alım satım gerçekleştirebiliyorlar. Emlakçının size eşlik

etmesi de uygun olur çünkü bu işlem onların sıklıkla yaptıkları bir işlemdir; sonuçta bunun için komisyon alıyorlar.

Sonuç olarak emlak piyasasında her zaman fırsatlar vardır, ancak dikkatli olmak gerekir. Bağımsız eksperlerin değerlendirmelerine güvenmek ve piyasa koşullarını iyi analiz etmek önemlidir.

Ev alırken acele etmemek ve doğru kararı vermek çok önemli. Sabırlı olmak ve tüm detayları gözden geçirerek pazarlık yapmak, sonunda daha iyi bir anlaşma yapmanıza yardımcı olacaktır.

Ev alırken dikkat edilmesi gereken birçok detay vardır:

- Tapu bilgileri: Tapuda yazan bilgilerin doğruluğunu kontrol etmek önemlidir. Bazı evlerde belediyeden ruhsatsız eklemeler olabilir ve bu durum ileride sorun yaratabilir.
- Ekspertiz raporu: Yabancılar için ekspertiz raporu almak zorunludur ve bu raporlar aslında onlara Türk vatandaşlarına göre daha fazla koruma sağlar. Her alışveriş için ekspertiz mecburiyetinin olması, biraz masraflı olsa da, alıcının hakkını korumak açısından faydalıdır. Ayrıca alım satımda değeri düşük göstermek gibi durumlardan doğacak vergi kayıplarını önlemek için de önemlidir. Evin gerçek değerinin tapuda doğru şekilde gösterilmesini tavsiye ederim.
- İpotek ve borçlar: Ev üzerinde ipotek veya borç olup olmadığını kontrol etmek önemlidir. Bu tür yükümlülükler alıcıya geçebilir ve sorun yaratabilir. Tapu memuru tapuda böyle sınırlamalar varsa alıcıyı uyaracaktır, ancak bu durumdan haberdarsanız ve yine de satın almak istiyorsanız, bilin ki o borç size geçer.
- Banka kredisi veya peşin alım: Kredi kullanırken veya evi peşin alırken detaylı bir değerlendirme yapmak ve gerekirse bir kurumsal emlak danışmanından yardım almak önemlidir.

Sonuç olarak ev alırken dikkatli olmak, araştırmak, pazarlık yapmak ve tüm detayları gözden geçirmek, uzun vadede doğru bir yatırım yapmanızı sağlayacaktır.

Evet, 10 yıllık bir kredi alıp, şartlar değişirse 5-6 ay sonra bile evi satmak mümkündür. Kredi borcunu kapatmak isterseniz

tüm parayı bulmanıza gerek yoktur. Alıcı peşin alıcıysa zaten alımda bu borcu kapatır. Kredi ile alım yapıyorsa, bankalardan biri ipoteği kaldırır, diğeri ipotek koyar. Alıcıların kredi kullanmaktan çekinmesinin sebebi, ödeme yapamama veya haciz gibi durumlardır. Ancak ödeme yapamama durumunda gerekirse evi bu şekilde satarak bu sorunu çözebilirsiniz. Ayrıca ev fiyatları genellikle enflasyonla daha hızlı arttığı için satınca eviniz değer kazanacağından, başlangıçta ödediğinizden daha fazla para elde edebilirsiniz.

Özellikle faiz düşüşleri, gelen kredili müşteri talebi yoğunluğu ile konut fiyatlarını artırır. Bu nedenle konut alırken faizlerin düşmesini beklemek yerine, durgun ev piyasası ortamında pazarlıkla, yüksek faizle uygun bir ev bulmak daha mantıklı olabilir. Faizler düşerse evinizin kredisini yeniden yapılandırabilirsiniz veya evinizi satıp yeni düşük faizli bir kredi ile başka bir konutu kayıpsız olarak almanız mümkün olabilir.

Yatırım yapmak için ev almak iyi bir seçenek olabilir. Emlak yatırımları uzun vadede değer kazanma potansiyeline sahiptir. Ancak yatırım yaparken iyi pazarlık yapmak ve evi satın almak için yeterli gelire sahip olmak önemlidir. Türkiye'deki konut kredileri yurtdışına göre daha kısıtlı olduğu için dikkatli olmak gerekir. Konut yatırımlarında kiraların getirileri de hesaba katılmalıdır. Hisselerde temettülerle yeni hisse alımı ile kazandığımızı yatırımın içerisine kattığımız gibi, konut yatırımında da kiraları aynı şekilde yatırıma katmış oluyoruz.

Örneğin ABD'de evinizin değeri artarsa bankalar size ek kredi verebiliyor. Bu ek krediyle başka evler alıp kiraya vererek pasif gelir elde edebilirsiniz. Devlet de bu tür yatırımları teşvik ediyor çünkü bu sayede konut piyasası canlanıyor ve kiracılar için daha fazla seçenek oluşuyor.

Bazı insanlar bu tür yatırımlara karşı çıkabilirler, ancak bu genellikle toplumsal bir önyargıdan kaynaklanıyor. Para kazanmak için yatırım yapmak suç değil, hatta teşvik edilmesi gereken bir durumdur. Yatırımcılar yatırımlarını sadece evle sınırlamak zorunda değiller, hisse senetleri veya yatırım fonları gibi çok

farklı yatırım araçlarında da paralarını değerlendirebilirler, yani alternatifleri çoktur.

Evet, birden fazla konut almak günümüz yasaları çerçevesinde suç değil, hatta teşvik edilmesi gereken bir yatırım şeklidir. Çünkü bu tür yatırımlar size daha fazla kazanç sağlayabilir ve ekonomik özgürlüğünüze katkıda bulunduğu gibi, alım gücü yetersiz olan kişilere düzgün kiralık ev de sağlar. Çünkü ev sahibi yoksa, kiracı da olmayacaktır.

Evet, konut yatırımcılarına pahalı bir ev almak yerine, daha fazla sayıda medyan yani ortalama fiyatlı konutlar almalarını öneririm. Bu şekilde, yatırımlarından daha büyük ve daha hızlı kazanç elde edebilirler. Türkiye'de küçük bir daire bile yüksek fiyatlara satılıyor, ancak küçük yatırımlarla bile evinizin değeri hızla artabilir ve borsa gibi diğer yatırım araçlarına göre daha düşük riskli olabilir. Konut kredilerindeki kaldıraç faktörü, uzun vadede büyük kazançlar sağlayabilir ve kısa vadeli yatırımların pek çoğu kadar riskli de değildir.

Ev seçerken uzmanlardan yardım almak da önemlidir. Ev alt katta ise su basma riski olup olmadığı gibi önemli detayları önceden öğrenmek, satın alma sürecinde size yardımcı olabilir. Yatırımlık evlerde apartmanlardaki yönetici de önemlidir. Yeni bir ev almayı düşünüyorsanız, mevcut yöneticiden evin durumu hakkında bilgi almanız önemlidir. Üst katta gürültü yapan komşular veya diğer yapısal sorunlar olup olmadığını öğrenmek için yöneticiyle konuşabilirsiniz. Ayrıca eski sahibinin evde kalan borçları olup olmadığını da kontrol etmelisiniz. Eğer borçlar varsa, bu borçları sizin ödemeniz gerekebilir.

Sonuçta konut yatırımı pasif bir yatırım değildir. Kiracılarla ilgilenmek, kirayı belirlemek gibi aktif kararlar almayı da gerektirir. Ancak konut yatırımı diğer yatırım araçlarına göre getiride daha büyük bir kaldıraç sağlar. Bu nedenle fedakârlık yapmayı ve gerektiğinde yeni yatırımlar yapmayı göze almalısınız. İlk evinizden sonra ikinci veya üçüncü evlere yatırım yapmak yerine, mevcut evinizi kârlı bir şekilde satarak daha büyük bir konuta ya da farklı varlık yatırımlarına yönelebilirsiniz.

10. BÖLÜM

KAZANÇLARDAN EN BÜYÜK PAY ORTAĞINIZ VE KAÇINMA HAKLARINIZ

Vergi konusu önemlidir. Kazançlarınızın büyük bir kısmını vergi olarak ödemek zorunda kalabilirsiniz. Vergiden kaçınmak, yasal haklarınızı kullanarak vergi yükünüzü azaltmak anlamına gelirken, vergi kaçırmak yasa dışıdır ve ciddi sonuçları olabilir.

Örneğin, bir evi 5 yıldan uzun süre elinizde tutup sonra sattığınızda gelir vergisi ödemezsiniz. Ancak, 2 yıl içinde sattığınızda alım satım vergisi dışında gelir vergisi de ödersiniz. Gelir vergisi oranları kazancınıza göre %40'a kadar çıkabilir.

Yatırım yaparken de vergi konusunu göz önünde bulundurmalısınız. Yabancı hisse senetleri gibi yatırımlardan elde ettiğiniz kazançlar üzerinden vergi ödersiniz. Bu vergi oranları da %40'a kadar çıkabilir.

Vergi sadece kazanç aşamasında değil, harcama ve yatırım aşamasında da önemlidir. Bazı harcamaları vergiden düşebilirsiniz, ancak bunun için belirli kurallara uymanız gerekir. Bu nedenle vergi konusunda dikkatli olmalı ve gerektiğinde bir mali danışmandan yardım almalısınız.

Son zamanlarda IBAN üzerinden para transferi konusu oldukça arttı. Bazı işletmeler, kart makinelerinin bozuk olduğunu baha-

ne ederek nakit veya IBAN üzerinden ödeme istiyorlar. Ancak asıl amaçları vergi kaçırmak gibi görünüyor zira her kredi kartı işlemi için bir fiş veya fatura kesmeleri gerekiyor, bunun da takibi kolay. Yakın zamanda IBAN transferlerinin de kontrol edilmeye başlanacağı açıklandı; şimdilerde elden ödeme gibi talepler geliyor.

Özellikle düşük miktarlarda mal satan işletmeler, vergi ödememek için bu yöntemi tercih ediyorlar. Evet, IBAN üzerinden para transferi yapanlara yönelik denetimler artmış olsa da herkesin sürekli nakit taşıması güvenli ve pratik değil. Bu durum, vergi yasaları ve oranlarının da maliye tarafından yeniden gözden geçirilmesi gerektiğini de düşündürtüyor zira yüksek vergi konulan haller vergi ziyanı denilen vergi gelir kaybına sebep oluyor. Her ülkede bir kaçamak yol arama eğilimi başlıyor ya da vergiyi toptan ödememe davranışı gelişebiliyor.

Ancak genellikle alınan doğrudan ve dolaylı vergilerin en sonunda hep tüketiciye yansıtıldığını unutmamak gerekiyor. Vergi sisteminin daha adil ve etkili olması için yapısal değişiklikler şart. Örneğin yüksek ithalat vergileri ithal ürün alacakları caydırabilirken, ithalattan alınan gümrük, ÖTV gibi vergiler ülke bütçe ekonomisi için daha fazla kazanç sağlayabilir ancak bu elbette döviz bulma sıkıntısına yol açmaktadır.

Enflasyon da aslında bir gizli vergileme şeklidir, ancak mücadele etmek için vergileri ve cezaları artırmak da bir çözüm olabilir, ama öncelik kamusal giderleri düşürmek olmalı ve daha az vergiye ihtiyaç duyulmalı diye düşünüyorum. Zira zenginlerden daha çok vergi alınsın savı pek çalışmaz çünkü zengin insanlar bundan kaçınmak için vergisi daha uygun ülkelerde yatırımlar yapma yoluna giderler, o ülkeler de varlıklı insanları memnuniyetle kabul ederler.

Türkiye'deki vergi sistemi de oldukça karmaşıktır ve bazı sorunlar içerir. Kazanılmayan gelirlerin baştan peşin vergilendirilmesi, özellikle enflasyonun yüksek olduğu dönemlerde, şirketlerin vergi yükünü azaltırken küçük esnafın yükünü artırabiliyor. Örneğin miras ve intikal vergisi de Türkiye'de pek bilinmeyen bir vergi türüdür. Bir kişi vefat ettiğinde veya yaşarken ailesine

bile karşılıksız para aktarımı yaptığında vergi ortaya çıkabilir. Büyük çaplı hediye vermek bile intikal vergisine tabi olabilir.

Konutlarla ilgili atlanan vergiler de vardır. Örneğin bir apartmanın doğalgazlı sisteme dönüşmesi, o binadaki dairelerin değerini ve dolayısı ile vergiyi arttırıcı olduğundan, belediyeye bildirilmesi gereken bir durumdur. Bu bilgi belediyeye verilmezse ileride bir vergi cezasıyla karşılaşılabilir.

Ülkemizde ticari vergi affı gibi uygulamalar sıklıkla görülmektedir ancak bu durum vergi ödeme alışkanlığını olumsuz etkiler. Bu uygulamalar da ödemeyenleri ödüllendirmekte ve uzun vadede toplumsal ve ekonomik sorunlara yol açmaktadır. Örneğin nasıl olsa af çıkar diye ödemeler kasten geciktirilmektedir.

Benim amacım, vergi konusunu daha anlaşılır bir şekilde ele almak ve vergiden kaçınmanın bir hak olduğunu vurgulamak. Vergi oranlarını değiştiremeyiz ama vergiden kaçınma hakkımızı her zaman kullanabiliriz. Örneğin yabancı hisse senedi yerine sadece %10 stopajlı yabancı hisse fonları almak gibi yöntemlerle vergi yükümüzü azaltabiliriz. Bu sayede kazancımızı eksiltmek yerine uzun yıllar yatırımlarımızda tutabiliriz.

Eurobond fonları gibi sadece %10 stopaja tabi olan bazı yatırım araçları, doğrudan eurobond alıp beyanname ile ertesi yıl gelir vergisine tabi olmaya göre vergi avantajı sunabilir. Vergi konusunda uzman olmanıza gerek yok, ancak yatırım yapacağınız varlıkların vergi sistemi hakkında bilgi sahibi olmanız gerçek kazancınızı bilerek hesaplamak ve ona göre almak önemlidir.

Son olarak vergiyle ilgili bir fıkra anlatmak istiyorum. Bir gün ormanda bir telaş başlamış. Kaplumbağa kaçan tilkiye neden kaçtığını sormuş, o da, "Ormana maliyeciler geldi, kaç," demiş. Kaplumbağa, "Sana ne bundan?" deyince, "Deli misin bende kürk, hanımda kürk, çocuklarda kürk var," demiş. Bunun üzerine, kaplumbağa da kaçmaya başlamış. Bu sefer yolda maymuna rastlamış. Maymun, kaplumbağaya, "Sen neden kaçıyorsun?" diye sorduğunda kaplumbağa, "Ormana vergi memurları geldi. Bende bir ev, hanımda bir ev, çocuklarda birer ev, ben kaçmayayım da kimler kaçsın," diye cevap vermiş. Maymun, kap-

lumbağanın söylediklerinden etkilenmiş ve o da kaçmaya başlamış. Koşarken birden durmuş ve "Ben niye kaçıyorum ki?" diye düşünmüş. "Kaçmama gerek yok. Benim kıçım açık, hanımınki açık, çocuklarınki açık!"

Dolayısıyla varlık sahibi olmak bazı vergi yüklerini de getiriyor. Ancak yine de hayatta güvencelerimizin olmasını tercih ediyoruz.

11. BÖLÜM

TÜKETİCİ HALLERİ, YATIRIMCI HALLERİ HER VARLIK YATIRIM DEĞİLDİR

Modern dünyada insanların en güçlü motivasyonlarından biri bir şeyleri satın alma ve sahip olma isteğidir. İnsanlar, çalışıp kazandıklarının karşılığında ödül olarak bir şeyler elde etmek isterler. Ancak bu durumu kontrol edemezlerse aşırı tüketim eğilimine girerler. Hızlı tüketim ve bir şeyleri çabucak elde etmek bugün artık haz veren bir durumdur. Fakat uzun süre bekleyip biriktirmek ve daha büyük bir hedefe sabırla ulaşmak, edinilmesi oldukça zor bir alışkanlıktır.

Bireylerin öncelikle bu kararı verip tüketici konumundan yatırımcı ve birikimci konumuna geçmeleri gerekmektedir. Bu yoldan sapmak oldukça kolaydır çünkü başlangıçta çok paranız yokken harcama yapmanızda bir sıkıntı olmaz. Ancak paranız birikmeye başladığında, 10.000 TL, 20.000 TL, 30.000 TL olduğunda, çevrenizdeki birçok şeyi alabilecek hale gelirsiniz. İşte bu noktada kendinizi tutmak çok daha zor olur. Çevrenizden, "Ölümlü dünya, ne gereği var? Gençliğin gidiyor elden," gibi dostça olmayan söylemler gelir. Elbette bu varlıklar anlık konforumuza fayda sağlar. Ancak acele etmek ve çabuk tüketmek yanlıştır. Öncelikle paradan para kazanıp, o kazandığınız "akar" parayla ileride bu tüketimleri yapmak en akıllıcasıdır.

Burada bazı varlıklar vardır ki, insan yaşamında bunları yatırım ya da tüketim diye ayrı ayrı sınıflandırmak gereklidir. Her alışveriş veya her dayanıklı mal bir yatırım değildir. Evet, güzeldir, kullanışlıdır. Ancak bir seyahate harcanan para, bir daha geri gelmeyecek şekilde sadece o anda harcanır. Veya bir konsere gitmek, lüzumsuz demiyorum, sizde güzel anılar bırakır. Ancak yatırımcılık açısından baktığımızda, o para bir daha geri dönmemek üzere gitmiştir. Bir de kullanışlı olduğunu düşündüğümüz ürünler vardır. Örneğin, eğer işinizde veya mesleki amaçlarla kullanmıyorsanız, pahalı bir cep telefonu, buzdolabı, araba veya lüks çamaşır makinesi almak büyük bir yatırım değildir. Bunlar insanlara, güzel ve kalıcı bir şey aldıklarını hissettirir. Bu ürünler veya eşyalar yatırım değildir, sadece günlük kullanıma yönelik birtakım aletlerdir.

En çok karıştırılan konu araba almaktır. Yüksek enflasyonlu ülkelerde araba fiyatları dövizle arttığı için ülkemizde sıfır arabalar avro karşılığı fiyatlandırılır. Bu durum, Türkiye'de avronun artmasıyla birlikte, "Aldığım yatırım, iyi ki almışım, bak değeri artıyor," şeklinde düşünülmesine neden olur. Oysa bir arabanın çok büyük masrafları vardır. Yoksa hedeflerine ulaşmış biri için araba, bulaşık makinesi, çamaşır makinesi veya cep telefonu almak kadar mantıklıdır. Ancak, bu tür varlıklar için zaten para biriktiriyoruz. Tabii araba kiralamak ya da arabayı işinde, örneğin taşımacılıkta, kullanmak bu türden bir sınıflandırmanın dışındadır.

Ama sonsuza kadar sürekli alıp gelecekteki birikim hakkımızı da yok etmememiz gerekir. Benim düşünceme göre para biriktiren biri için bugün harcadığı 100 lira, 300 lira, 500 lira, bir yıl sonra 10 katına, iki yıl sonra 10 katına dönüşebilir. Aslında siz o gün 100 lira harcamakla, o paranın 1000 lira hatta 10.000 lira olma ihtimalini de harcamış oluyorsunuz. Eğer o parayı tutabilir ve doğru değerlendirebilirseniz, birikim yapmanın faydasını bileşik getirisi ile birlikte görürsünüz.

Sık sık "Yimiceniz, biriktiriceniz,", "Çeyrek ekmek içi çeyrek ekmek yiyerek para biriktireceksiniz," diyorum; bunlar el-

bette şaka. Bir insan sağlıklı beslenmeden büyük taviz veremez. Ancak birikiminiz, elinizden geldiğince en üst seviyede olmalıdır. İdeal birikim, gelirin %30'u olarak kabul edilir. Yani, 20.000 lira kazanan biri 6000 lira biriktirmelidir. Ailesiyle yaşayan veya bekâr biri için, bu oran daha da artırılabilir. Ancak aşırı birikim yaparak normal hayatınızdan da taviz vermeyin, yoksa hayatı kaçırmış olursunuz. Yüzde 30 bu açıdan idealdir; aile ile yaşamak gibi koşullara bağlı olarak %50-%60'a kadar çıkabilir. İleride peşinatla kredili konut aldığınızda, ilk bir iki yıl gelirinizin %50'sine kadar kredi ile yaşamayı öğrenmeniz gerekebilir. Karşılığı fazlasıyla alınabilecek bu hedefiniz için elbette bir fedakârlık gerekecektir.

Kredili konut alan kişilere özellikle şu uyarıyı yapıyorum: Yatırımlık konut aldığınızda hemen büyük tadilatlara girişmeyin. Evi öncelikle bir boyatın, muslukları ve sifonları tamir ettirin ama büyük tadilat ve dekorasyon işlerine girişmeyin. Mutfağı komple yenilemek gibi büyük işler yapmayın. Çünkü ne kadar yenilerseniz yenileyin, evin değerine fazla katkı sağlamazsınız. Sadece evin satışı hızlanır. Evin değerini belirleyen, bulunduğu bölgedir. Siz mutfağa 300.000 lira harcamış olabilirsiniz, ancak alıcı için fiyat hassas alıcılı bölgede bu değişim önemli olmayabilir.

Dolayısıyla kendi oturacağınız ev konusunda bir sıkıntı yok. İstediğiniz semte ulaşamıyorsanız, daha önce de belirttiğim gibi, 1+0 veya 1+1 bir daire bile alıp birkaç yıl sonra satmak hedefinize ulaşmada bir atlama taşı olabilir. Burada amacınız, yatırımı hızlıca büyütmek ve krediden istifade etmektir. Yani, 100.000 lirayı 1 milyona büyütüyorsunuz ve 1 milyonun getirisi size kalıyor. Bu, daha önce de bahsettiğim gibi, sadece kredili konutlarda tanınan bir haktır. Mesken harici diğer yatırımlarda bankalar size paranızın 9 katı, 5 katı veya 4 katı kadar kredi vermez. BDDK, Türkiye'de konut kredisi oranlarını şimdilik sınırladı. Normalde dünyada genel kavram, kredinin bire dört olmasıdır. Yani, %20 siz ödersiniz, %80 banka verir ve evi ipotekler ederek uzun vadeli bir kredi kullandırır. Ancak

son yıllarda Türkiye'de çok farklı sınırlamalar geldi. Bunun nedenleri, ekonomik durumda yaşanan sıkıntılı dönemlerden kaynaklanıyor.

Birikim yaparken dikkat edilecek bir konu, aldığınız varlık yatırım mı yoksa tüketim mi sorusunu sormaktır. Basit bir ölçünüz şu olmalı: Yaptığım bu yatırım bana ek para kazandıracak mı? Örneğin YouTube için video yapacaksanız, müzik üretip satacaksanız, blog oluşturup oradan para kazanmayı düşünüyorsanız, bu amaçla alınan bilgisayar bir yatırım olabilir. Ancak oyun oynamak veya internet sitelerinde gezmek, dizi ve film izlemek için alıyorsanız, bu artık yatırım olmaktan çıkıp tüketime dönüşür.

Aynı durum evler ve arabalar için de geçerlidir. Eğer araba kiralama işine giriyorsanız, o araba sizin için bir yatırımdır. Ancak bireysel kullanım için aldığınız araba hafta sonları için bir yatırım değil, bir birikim olabilir. Gerçek yatırım, para ve gelir üreten varlıklardır. Bunu başka yerlerde de okumuşsunuzdur belki, aslında aldığınız her yeni varlık, size bir yük getirir. Neden? Çünkü ona bakmanız gerekir; ev aldınız, araba aldınız, bunların bakımları, tamirleri, dönem bakımları, vergiler gibi masrafları vardır. Müstakil evinizin çatısı, bacası, yer döşemeleri su sızdırabilir ve eskidiğinde gider oluşturur. Bu giderler kazançtan düşülerek getiri hesaplanmalıdır.

> ***Gerçek yatırımda, mutlaka yatırım yaptığınız şeyin size para kazandırması gerekir. Cebinizden bir miktar para alabilir, ancak onun çok üzerinde para getirmesi gerekir.***

Mesela altın bir yatırım mıdır? Altın bir birikim aracıdır; tam bir yatırıma ancak ileride dönüşebilir. Ancak tek başına yatırım değildir, değer korur. Çünkü enflasyonda değeri hep artar ama bir noktada değerine değer katabileceğiniz bir yapıya dönüştürmeniz gerekir. Hisse senetleri de aynıdır; değeri artabilir

ama 100 gram altınınız hep 100 gram olarak kalıyorsa, 100 hisse senediniz de 100 hisse senedi olarak kalır. Yani değeri artar ama konuttaki gibi çok yüksek kaldıraçlı getiri sağlayamaz.

Bir Amerikalı perspektifinden bakarsak, enflasyon onlarda daha makul seviyelerdedir; yıllık %7-8 diyelim. %10 kazanç sağlarsanız, enflasyonun %5 üzerine çıkmış olursunuz ve bu net bir kazançtır. Türkiye'de enflasyon çok yüksek ve net olarak da belirlenmediği için, o dönemde net kazanç olup olmadığını söylemek bile zordur. Gerçekten kazandığınızı, geçen sene 100 gram altınınız varsa ve bu sene onu 102 grama çıkardıysanız anlayabilirsiniz. Bir eviniz varsa ve değeri 2 milyon liradan 4 milyona çıkmışsa bu, enflasyonda para kazandığınız anlamına gelmez. Çünkü bu evi satarsanız, muadili bir evi yine 4 milyona alabilirsiniz. Ancak iki eviniz olup bu evlerden kira geliri elde ediyorsanız ve bu gelirle başka yatırımlar yapabiliyorsanız, o zaman yatırım geri dönüşü başlar. Bu durumda varlık yük olmaktan çıkar ve size getiri sağlar.

Yatırımlar yaşa göre de değişir. Genç bir insan, uzun vadede çok kazandıracak hisse senetleri veya teknoloji hisseleri gibi daha oynak ve riskli yatırımlar yapabilir. Bu tür yatırımlar kısa vadede büyük düşüşler yaşasa da genç yatırımcı uzun vadede satmadan bekler ve üstüne eklerse kazanabilir. Ancak yaş ilerledikçe akar gelir, varlık değer artışından daha önemli olur. Erken emeklilik hedefleyen biri, yatırım gelirlerini artırarak geçimini sağlamalıdır. Örneğin aylık 20.000 lira maaşınız varsa ve 36 ay biriktirseniz, bu 720.000 lira yapar. Ancak bu para sizi emekli etmeye yetmez. Belki de sizin istediğiniz miktarda akar için 8-10 milyon lira gibi birikime sahip olmanız gerekir.

Sonuç olarak, ne kadar birikim yapmanız gerektiği, harcama alışkanlıklarınıza bağlıdır.

Eğer her yaz belli bir otelde tatil yapmayı, düzenli gezilere çıkmayı, tiyatrolara ve konserlere gitmeyi alışkanlık haline getirdiyseniz, bu tür harcamalarınız asgari ücretle ek gelir elde etmenizle kesinlikle karşılanamaz. Örneğin şu anda aylık 2000

dolarla geçiniyorsanız, emeklilikte de yaklaşık olarak aynı düzeyde gelir elde etmeniz gerekir.

Bireysel emeklilik için bu miktarın yarısıyla yetinecek durumda olmayın; aksi halde mutsuz olabilirsiniz. Başlangıçta birikimi hızlı bir şekilde artırmak için mutsuz olup, sonra daha mutlu bir yaşam sürmek daha iyi bir tercih olabilir. Gençlikte çok konforlu yaşarken, emekli olunca bunlardan uzak kalmak size üzüntü verebilir.

Bazı konular açıkça görünse de, her şey öyle değil. Mesela araba alan biri bunun yatırım olduğunu düşünebilir veya bir ev alıp oturmak için yatırım yaptığını sanabilir. Ancak bunlar gerçek yatırımlar değildir; kullanım amacıyla alınmış varlıklardır. Ev değeri sadece satıldığında size katkı sağlar, oturduğunuz sürece getiri sağlamaz. Diyelim ki 3 milyonluk bir evde oturuyorsunuz ve dışarıda başka iki eviniz var. Bu evlerden kira geliri elde ediyorsanız, bu Türkiye'de garanti bir getiri değildir. Son iki yılda kira artışları %25'e kadar sınırlandırıldı ve enflasyon altında kaldı. Dolayısıyla böyle sürprizlere karşı düzenli akar gelir elde etmek için varlık çeşitlerine parayı yaymak ve yatırımı bu şekilde yapmak gereklidir.

Örneğin biriktirip 3 veya 4 daire aldınız diyelim. Bu dairelerden elde edeceğiniz kira geliri önemlidir. Ancak tavsiyem, medyan fiyat aralığında, kolay alınıp satılabilir ve orta seviye semtlerde yer alan dairelere yatırım yapmanızdır. Oturacağınız evi gönlünüzce seçebilirsiniz, ancak yatırım amaçlı ev alırken bu faktörlerin dikkate alınması önemlidir. Türkiye'de kira getirisi genellikle düşüktür, gerektikçe uzun vadede bunları daha yüksek aylık tüketim parası sağlayacak getiriler sağlayacak, yatırım fonlarına da çevirebilirsiniz.

Eğer bir evin kira gelirini evin değeriyle bölüyorsanız ve bu getiri düşükse, bu genellikle kötü bir yatırım olarak değerlendirilir. Ancak bu evi satarak elde edilen parayı farklı varlık fonlarında, hisse senetlerinde veya başka yatırım araçlarında değerlendirirseniz, enflasyon oranının çok üzerinde bir getiri sağlamış olabilirsiniz. Örneğin %100 kazandınız diyelim, ancak

enflasyon %70 ise net kazancınız %30 olur. Bu durumda dikkat etmeniz gereken şey, kazancınızın tamamını harcamak yerine enflasyon kadarını tekrar yatırımda bırakmaktır.

Bazı tedbirsiz marketçiler gibi düşünmemek önemlidir; yani içerideki malları satıp kasadaki tüm parayı kendinize ait görmemelisiniz. Satılan malın maliyeti kadarını tüketmemeniz gerekir; aksi takdirde raflar boşalmaya başlar ve sermayeden yemiş olursunuz. Harcamalarınız gelecekteki ödemeler için kullanılabilir. Bu nedenle uzun vadeli birikiminizi korumak için sürekli bir döngü içinde olmalısınız. Birikim yaptım, harcayabilirim gibi düşünmemelisiniz, çünkü büyük kazançlar elde etseniz bile harcamalarınızı kontrol altında tutmak önemlidir.

Tüketim, birikim yapmaktan her zaman daha kolaydır. Yani, ne kadar çok kazanırsanız kazanın, tüketim alışkanlıklarınızı kontrol altında tutmak zorundasınız. Aksi takdirde sürekli harcama yapma eğilimiyle karşı karşıya kalırsınız. Bu nedenle disiplinli olmalı ve harcamalarınızı sürekli kontrol etmelisiniz.

Sonuç olarak, yatırım yaparken hırslarınızı dizginlemeyi öğrenmek önemlidir. İyi bir yatırımcı olabilmek için önce iyi bir harcama yönetimi ve bireysel kontrol sahibi olmayı öğrenmek gerekmektedir. Hiçbir zaman peşinat biriktirememiş birisine, peşinatsız alma imkânı olduğunu bilsem bile, "Hemen ev alabilirsin," demem. Çünkü o kişi ev almak için henüz kendisinin birikim yapma kabiliyetini ve bu işin zorluklarını test etmemiştir. Bu insan ilk 10.000, ilk 50.000, ilk 100.000 lirasını biriktirmeden, bu direnme zorluklarını çekmeden birikim yapmamışsa, ileride aylık taksitlerini öderken çok zorlanır. Konut aldığında ilk 2-3 yıl sıkıntıya katlanabilenler, kredili konutlarla ev sahibi olabilirler, ancak hiç birikim yapmayı alışkanlık haline getirmemiş biri için bu ihtimal pek söz konusu değildir.

Çevrenizde gördüğünüz insanların çoğu, sıkıntı çekiyorlarsa genellikle para kazanamamaktan değil, tutamamaktan dolayı sıkıntı yaşarlar. Düşük ücretle zor geçinenler olduğu gibi, zaman içinde kendini tutarak biriktirip üç veya dört daire sahibi olanlar da var. Hayatlarının son dönemlerinde ek gelirsiz ve kiracı olarak sadece emekli maaşıyla geçinenler de mevcuttur. Kişiliğinizi bu yönde geliştirmek, bu kitaptaki en önemli konulardan biridir. Bilgi sahibi olmak yeterli değildir, bu bilgiyi kullanacak irade ve kararlılık da gereklidir.

100 kitap okusanız da, eğer irade ve kararlılık yoksa bu hiçbir işe yaramaz. Dolayısıyla kendinize "para biriktirebiliyor muyum, daha iyi bir telefon alacak param var, ama kendime bunu bilerek mi almadım?" gibi sorular sormalısınız. Eğer bunları yapabiliyorsanız, artık bir yatırımcısınız demektir.

Mal ve mülk arttıkça vergiler, bakım ücretleri ve diğer masraflar da artar. Sabit geliriniz 100.000 TL ise altı ev, iki araba ve bahçeniz varsa, bu paranın sizi idare etmeye yetmeyeceğini göreceksiniz.

Dolayısıyla her şeyin yeterince belli bir denge içinde olması gerektiğini anlamak önemlidir.

12. BÖLÜM

ÇAYA ÇORBAYA YAPAY ZEKÂ

Çaya limon, çorbaya limon sıkmak gibi her şeyin içine bir miktar limon karıştırılabilir. Günümüzde de moda kelimeler var: küreselleşme, globalizasyon gibi. Sonra bunların modası geçer, çevrecilik başlar, sürdürülebilirlik gündeme gelir. Yöneticiler konferanslarda ve toplantılarda bu konular üzerine konuşurlar. Yaratıcılık, inovasyon gibi kavramlar da bir süre moda olur, sonra yeni kelimeler bulunmaya başlanır. Bu süreç, "çaya çorbaya limon" konusuna benzer; her konuşmacı bu kelimeleri mutlaka kullanmaya çalışır.

Bugün artık moda olan AI (Artificial Intelligence) yani, "yapay zekâ" örneğine gelirsek, yurtdışında bunun karşıtı olarak "doğal aptallık" tabiri kullanılıyor, son zamanlarda yapay zekâ adı sıklıkla kullanıldığı için. Bu kitapta bu konuya neden değindiğimi anlamak önemli. Her şeyin abartıldığı bir dönemde, yapay zekâ da çok yeni bir kavram gibi sunulabilir, ancak aslında yapay zekâ yazılımları için yıllardır çalışılmaktadır. Yapay zekâ, bilgisayarların ve internetin, tüketicilerin kullanımına sunulduğu dönem başlamıştır. Yazılım şirketlerinin uzun süren hazırlıklar sonucunda yapay zekâ modüllerini piyasaya sürmesi, ani bir gelişim değil, yıllar süren çalışmaların ürünüdür. Ancak günlük yaşam uygulamalarına entegre edildiğinde, işte o zaman bu teknolojiler gerçekten yaygınlaşmış olacaktır.

Mali vergi takipleri eskiden elle dökülerek yapılıyordu. Bilgisayarlar kullanılsa da kontrol mekanizmaları vardı ve çapraz kontroller uygulanıyordu. Ancak günümüzde maliyeciler, yapay zekâ gibi teknolojilerin kullanımıyla toplumu daha çok etkilemeyi amaçlayan bu terimlerin kullanımına da başladı. Bu korkutucu... Artık yapay zekâ, çikolata üretiminden tutun da yatırımcılık alanına kadar pek çok alanda kullanılıyor. Ancak ilk versiyonlar sadece belirli bir zaman dilimine ait verileri işleyebiliyordu. Örneğin fiyatlar geçmiş üç yıla göre aynı trendde artarsa, 2027'de bir şeyin kaç lira olacağı gibi geleceğe yönelik tahmin vermiyordu.

Yapay zekâ, ileride işaret diliyle iletişim kurabilen, hatta beyne çip takarak gözlükler aracılığıyla bilgi sunan bir teknoloji haline gelebilir. Örneğin, "İzmir'in Menemen ilçesinin nüfusu kaç?" gibi bir soruyu hemen Google'da arayabilir ve cevabı alabilirsiniz. Bu tür teknolojiler, cevapları gelecekte gözlüklerinizle görebileceğiniz veya kulaklıklarınızla duyabileceğiniz bir şekilde gelişebilir.

Evet, yapay zekâ teknolojisindeki gelişmeler her geçen gün daha da etkileyici hale geliyor. Kısa bir süre önce deneme aşamasında yayınlanan bir yapay zekâ programı, sadece bir komutla müzik üretebiliyor. Örneğin, "Bana kovboy müziği tarzında, altın fiyatlarıyla ilgili bir şarkı yap" gibi bir komutla istediğiniz tarzda ve konuda şarkılar üretebiliyor. Bu tür yaratıcı uygulamalar sadece müzikle sınırlı değil. Yapay zekâ, çeviriden bilgiye erişime, grafik hazırlamaya kadar birçok alanda hayatımızı kolaylaştırıyor.

Bu gelişmeler, ticareti de zorlaştırıyor. Artık insanlar en ucuz televizyon modelini bulmak için dükkân dükkân gezmek yerine internetten araştırma yapabiliyor. Yapay zekâ ilerledikçe, bu süreç daha da kolaylaşacak. İnsanlar sadece istedikleri ürünü ve özellikleri söyleyecek, yapay zekâ da en uygun fiyatı ve satıcıyı bulacak. Hatta ürünle ilgili yorumları bile okuyabilecek.

Bu durum, yatırımcılık için de geçerli. Gelecekte yapay zekâ destekli robofonlar, yatırımcıların risk toleransına ve tercihlerine

göre en uygun fonları seçmelerine yardımcı olacak. Yatırımcılar, ne kadar risk alabileceklerini belirterek yapay zekâya danışabilecekler. Yapay zekâ da onlara en uygun yatırım seçeneklerini sunacak.

Evet, yapay zekânın yatırım dünyasında da büyük etkisi olacaktır. Yakın gelecekte, zaten var olan robofonlar, yapay zekâ uygulamaları da eklenerek, yatırımcıların risk toleranslarına ve tercihlerine göre kişiselleştirilmiş yatırım tavsiyeleri ile varlık alabilecekler. Bu sayede yatırım yapmak daha kolay ve erişilebilir hale gelecek. Ancak yapay zekâ her ne kadar hayatımızı kolaylaştırsa da yatırım yaparken dikkatli olmak ve kendimizi eğitmek önemlidir.

Özellikle risk toleransımızı belirlemek ve ona göre yatırım yapmak kritik öneme sahiptir. Örneğin risk almaktan çekinen birisine yüksek riskli bir yatırım aracı önermek doğru olmayacaktır.

Para piyasası fonları gibi düşük riskli yatırım araçları her gün birikiminize kesin olarak değer katar, ancak enflasyona karşı garantili bu varlıkların getirisi düşük kalabilir. Altın, hisse yoğun fonlar gibi yüksek oynaklık riskli yatırım araçları ise kısa vadede büyük dalgalanmalar yaşayabilir, ancak uzun vadede genellikle değer kazanır.

Öngörülen yatırım süresi de önemlidir. Gerçek bir yatırım için en az 5 yıl gibi bir süre düşünülmelidir. Ülkemizde de 5 yıldan uzun süre tutulan evler vergiden muaftır. Ancak bazı küçük yatırımcılar sabırsızdır ve onlar için bir yıl bile uzun bir süre olabilir.

Kısa vadeli işlemler yatırım değil, spekülasyondur.

Sonuç olarak yapay zekâ yatırım dünyasında büyük değişiklikler getirecek olsa da yatırım yaparken dikkatli olmak, kendimizi eğitmek ve risk toleransımızı göz önünde bulundurmak her zaman önemli olacaktır.

Yatırımcı ile komisyoncu veya trader arasındaki farkı daha önce anlatmıştım.

> *Yatırımcı, sabırla inandığı varlığı biriktirir ve uzun vadede büyük kazançlar elde eder ve bu genellikle sıkıcıdır. Trader ise kısa vadeli alım-satım yaparak kazanç sağlar, ancak trade daha eğlenceli ve heyecanlı olabilir. Yatırımcının amacı kesin kazanç elde etmek iken, trader anlık piyasa hareketlerinden faydalanır.*

Yapay zekâ bu bağlamda önemli bir rol oynayabilir. Örneğin yatırım kararları alırken yapay zekâ modelleri, kişisel tercihlerinize uygun fonları seçmenize yardımcı olabilir. Bilgisayar, elektronik hesap makineleri ve sonrasında gelişen algoritmik yazılımlar gibi teknolojiler zamanla değişse de temelde hesaplama ve analiz yapma işlevi değişmez. Bu süreçlerin amacı, doğru ve kişiselleştirilmiş kararlar almanıza olanak sağlamaktır.

Pazarlama da aynı şekilde evrim geçirdi. Eskiden fiziksel mağazalar ön plandayken şimdi internet sitelerindeki varlığınız ve etkileşiminiz önem kazandı. Ancak ürünlerin temel yapısı değişmedi; makyaj malzemeleri, giyim, yiyecek ve beyaz eşya gibi ürünler hâlâ tüketiciye ulaşmak için çeşitli yöntemlerle pazarlanıyor.

Gelişen teknolojiyle birlikte, rekabetin arttığı bir ortamda farklılaşma ve değer katma önem kazanıyor. Örneğin aynı ürünü satan birçok rakip varsa, fiyat rekabetinden ziyade hizmet kalitesi veya ekstra hizmetlerle müşteriye değer sunarak öne çıkmak gerekebilir.

Pazarlama alanında yapay zekânın kullanımı büyük önem taşıyor. İnternet üzerinde yapılan satışlarda, yapay zekâ algoritmaları kullanıcıların ilgi alanlarına göre öneriler sunabiliyor. Örneğin bir kullanıcı televizyon aramaya başladığında, yapay zekâ hemen bu talebi algılayarak kullanıcıya sürekli televizyonlar gösteriyor.

AVM'lerde de benzer şekilde, yapay zekâ kullanılarak kullanıcılara özel indirimler veya mağaza içi promosyonlar sunulabilir. Bu sayede müşteri deneyimi kişiselleştirilir ve müşteriye özel hizmetler verilmiş olur.

Rekabetin artmasıyla birlikte, pazarlama stratejilerinde farklılaşma ve müşteri odaklı yaklaşımlar daha da önem kazanıyor. Artan fon çeşitliliği gibi yatırım seçenekleri de aynı şekilde, yapay zekâ destekli analizlerle daha karmaşık hale geliyor. Yatırımcılar için doğru fonu seçmek, geçmiş performans üzerinden gelecekteki potansiyeli tahmin etmeyi gerektiriyor.

Günümüzde yapay zekânın bu kadar önemli olmasının sebeplerinden biri de teknolojik gelişmelerin hızı ve bu gelişmelerin pazarlama, yatırım gibi alanlara nasıl entegre edildiğidir. Bu bağlamda yapay zekâ, günümüzün vazgeçilmez konularından biri olarak karşımıza çıkmaktadır.

13. BÖLÜM

KÜÇÜK BİRİKİMLERLE ERİŞİLEBİLECEK BAŞLANGIÇ İMKÂNLARI: YATIRIM FONLARI

Şimdi, bu bölümde yeni başlayanlar için biraz yatırım fonlarını anlatacağım. Yatırım fonları, ilk birikimlerinizi değerlendirmek için kolay ve düşük miktarlarla ulaşılabilir bir seçenektir. Birikimlerinizin temelini oluşturmak için idealdir. Maaşınızın en az %30'unu biriktirmenin önemini daha önce vurgulamıştık. Şimdi bu birikimi nasıl değerlendirebileceğinize odaklanacağız. Yatırım yaparken önceliğimiz sağlam ve güvenilir seçenekler olmalıdır. Çok fazla dalgalanma göstermeyen, ani düşüşler yaşamayan yatırımlar tercih edilmelidir.

Yatırım fonlarını incelemek için TEFAS (Türkiye Elektronik Fon Alım Satım Platformu) gibi resmi siteleri kullanabilirsiniz. Bu sitelerde, farklı fonların her dönemdeki kısa uzun vade gibi performanslarını karşılaştırabilir, geçmiş getirilerine bakabilirsiniz.

Fon alırken dikkat etmeniz gereken bazı noktalar vardır. Fonun geçmiş performansı, risk seviyesi, yönetim ücreti gibi faktörleri göz önünde bulundurmalısınız. Yatırım yapmadan önce fonun bilgi dokümanını dikkatlice okumanız önemlidir.

Yatırım fonu almak oldukça kolaydır. Bankanızın mobil uygulaması veya internet bankacılığı üzerinden yatırım fonları menüsüne girerek, size sunulan fonlar arasından seçim yapabilirsiniz. İsterseniz başka bir bankanın fonunu da tercih edebilirsiniz.

Yatırım fonları, birikimlerinizi değerlendirmek için uygun bir başlangıç noktasıdır. Farklı fiyatlarda fonlar olsa da bu, pahalı olanın daha fazla kazandıracağı anlamına gelmez. Fonlar, hisse senetleri, emtialar, tahviller gibi çeşitli yatırım araçlarını içerir. İlk yatırımınız için her gün az da olsa kazanç sağlayan para piyasası fonları iyi bir seçenek olabilir.

Fonlar, bankanızın hesabı üzerinden kolayca alınıp satılabilir. Ancak fon alım satımında bazı zaman kısıtlamaları vardır. Genellikle öğleden önce verilen emirler, akşamki kapanış fiyatından işleme alınır. Bu nedenle fonun güncel fiyatını tam olarak bilmeden alım yapmış olursunuz.

Fon alırken iki yöntem izleyebilirsiniz: İstediğiniz adet miktarını belirtebilir veya belirli bir tutarda fon almak istediğinizi söyleyebilirsiniz. Adet belirtirseniz bankanız sizden bir miktar ek avans talep edebilir alım sonrası bu tutar artarsa hesabınıza iade eder. Tutar belirtirseniz, gün sonu fiyatına göre alabileceğiniz fon adedi değişiklik gösterebilir. Yatırım fonları hakkında daha fazla bilgi edinmek için teknik detaylara girmek gerekse de bu temel bilgiler başlangıç için yeterli olacaktır.

Altın veya gümüş almak istiyorsanız, kuyumcuya gitmek yerine yatırım fonları veya banka hesabınız üzerinden de alım yapabilirsiniz. Eskiden bankalardan altın veya gümüş almak daha avantajlı olsa da şu anki koşullarda alım satım arasındaki fark yüksek olabiliyor. Yatırım fonları ile küçük miktarlarda altın veya gümüş alabilirsiniz bunlar saklama sorununu da çözüyor. Örneğin, bir paket üfleme yani sigara parasıyla her gün düzenli olarak gramın yüzde biri ile bile gümüş alımı yapabilirsiniz. Bu

günlük birikim alışkanlığını edinmek, birikim yapmanızı kolaylaştırır ve uzun vadede önemli bir getiri sağlayabilir.

Birikim yaparken önce kendinize yatırım yapmayı yani tasarruf edeceğiniz parayı ayırıp yatırım yapmayı unutmayın. Maaşınızın bir kısmını düzenli olarak birikime ayırın ve kalanını harcayın. Harcamanızdan kalanla yatırım yapılmaz, parayı baştan ayırmak gerekir. Tüketim amaçlı kredi kullanmaktan kaçınarak, birikim yapma disiplinini geliştirebilirsiniz.

Küçük birikimlerle başlasanız bile zamanla önemli miktarlara ulaşabilirsiniz. Örneğin her gün düzenli olarak 3 gram gümüş alarak 5 yıl sonra 5 kilo gümüş biriktirebilirsiniz. Gümüşün fiyatı arttıkça birikiminizin değeri de artacaktır.

Gerekirse yatırım danışmanlarından destek alarak, size uygun yatırım stratejilerini belirleyebilir, birikimlerinizi değerlendirerek tabii ki daha fazlasını elde edebilirsiniz. Ben örnek olarak gümüşü seçtim çünkü gümüşün değeri yavaş artar ve aslında bu bir avantajdır. Çünkü birikim yaparken her defasında aynı miktarı almak için sabit gelirinizden daha fazla para ayırmanız gerekir. Düzenli olarak azar azar altın, gümüş fonu ya da banka hesabına gümüş ve altın alarak birikiminizin değerini artırabilecek ve hatta belki de uzun vadede araba ve ev peşinatınızı biriktirmiş olabileceksiniz. Belki de öyle bir birikim yapacaksınız ki peşinata ihtiyaç olmadan evinizi ve arabanızı bu parayla alacaksınız.

Kırıkkale örneğinde olduğu gibi, uygun fiyatlı bölgelerde yatırım yapmak, gelecekte önemli kazançlar elde etmenizi sağlayabilir. Ben kanalımda insanları bu şekilde yatırımlara teşvik ettim ve bazı takipçilerim Kırıkkale gibi şehirlerde 1 milyon TL'nin altında fazlasıyla kredi kaldıraçlı ev sahibi olmayı başardılar.

Unutmayın, yatırım yapmak sadece para biriktirmek değil, aynı zamanda geleceğinizi güvence altına almaktır. Küçük adımlarla başlayarak büyük hedeflere ulaşabilirsiniz.

Yatırım fonları çeşitlilik gösterir. Altın, gümüş, hisse senetleri veya bunların karışımından oluşan fonlar (sepet), değişken fonlar, borçlanma araçları tahvil, döviz cinsi eurobond borçlanma fonları gibi çeşitleri mevcut. Yeni başlayanlar için, uzun vadede zaten aldıkları ve yabancısı olmadıkları altın tipi fonlar ya da kesin getirili para piyasa fonları iyi bir seçenek olabilir. Ancak kısa vadede altın fiyatları da dalgalanabilir, ki daha önce belirttiğim gibi, yatırımcı olacak kişi kendini iyi tanımalı ve düşüşleri kaldıramayan yapıda bir insan ise oynak varlık yatırımlarına girmemelidir.

Farklı fonlara yatırım yapmak, riski dağıtmak için önemlidir.

Örneğin sadece altın fonlarına yatırım yapmak yerine hisse senedi fonları, eurobond fonları gibi farklı türde fonlara da yatırım yapabilirsiniz. Bu sayede bir yatırım aracının değer kaybetmesi durumunda diğer yatırımlarınızdan kazanç elde edebilirsiniz.

Risk almaktan çekinenler için para piyasası fonları uygun bir seçenektir. Bu fonlar düşük riskli ve günlüktür; az ama kesin getirilidir. Ayrıca ihtiyaç halinde istediğiniz zaman gün içerisinde kolayca nakde çevirebilirsiniz.

Unutmayın ki gerçek yatırım uzun vadeli bir süreçtir ve sabırlı olmak önemlidir.

Fonlar, profesyonel yöneticiler tarafından yönetilir ve yatırım içi değişim kararları bu sertifikalı uzmanlar tarafından alınır, fonlar da SPK tarafından düzenli olarak denetlettirilir. Bu sayede, piyasaları yakından takip etmek ve doğru yatırım kararları almak için zaman harcamanıza gerek kalmaz. Fon yöneticileri, yatırım yaptıkları şirketleri ve piyasaları yakından takip ederler. Fonlar, belirli kriterlere göre seçilen hisse senetleri, tahviller veya diğer varlıkların bir araya getirildiği portföylerdir. Sermaye Piyasası Kurulu (SPK), fonların risklerini sınırlamak için belirli kurallar koymuştur. Örneğin bir fon, tek bir hisse senedine belirli bir orandan fazla yatırım yapamaz. Fonlar bu iş karşılığında fonun getirisinden bir yüzde alırlar. Bu fon yönetim giderleri, günlük olarak fon değerinden düşüldüğü için TEFAS'ta tarihleriyle gördüğünüz getiriler bu yönetim ücretlerinin düşülmüş halidir.

Serbest fonlar, yeni başlayanlar için, 1 milyon TL'lik menkul kıymet varlık şartı nedeniyle uygun olmayabilir. Bu fonlar daha deneyimli ve yüksek miktarda yatırımı olan kişiler için tasarlanmıştır. Bu kişiler nitelikli yatırımcı olarak anılır.

Serbest fonlar, yüksek risk ve getiri potansiyeline sahip olduğu için deneyimli yatırımcılar için daha uygundur. Bu fonlarda yönetici, daha fazla inisiyatif kullanarak yatırım kararları alabilir ve bu da riski artırabilir. Ancak diğer fon türleri de uzun vadede iyi getiriler sağlayabilir. Örneğin TEFAS verilerine göre bazı fonlar 5 yılda %3000'e yakın getiri sağlamıştır. Altın fonları bile %850 gibi önemli bir getiri elde etmiştir. Farklı fon türlerini inceleyerek, size uygun olanları seçebilirsiniz; başlangıçta kademeli, azar azar almanız daha doğru bir strateji olacaktır. Bu şekilde fonların artış ve düşüşlerini de küçük küçük tecrübe etmiş olursunuz.

Yatırım fonları, birikimlerinizi değerlendirmek için kolay ve erişilebilir bir yöntemdir.

Günlük çok küçük birikimlerinizle bile farklı fonlara yatırım yapabilir ve uzun vadede önemli kazançlar elde edebilirsiniz. Yatırım yapmak bir bilgi ve deneyim gerektirir. İyi araştırmalı ve gerekirse uzmanlardan destek almalısınız.

Yatırım fonları, farklı sektörlerden ve varlıklardan oluşan bir portföy oluşturarak riski dağıtmanıza da yardımcı olur.

Örneğin temiz enerji veya teknoloji gibi gelecek vaat eden sektörlere yatırım yapmak cazip gelebilir, ancak bu sektörlerdeki şirketlerin kısa vadede beklenen kazancı sağlamayabileceğini unutmamak gerekir. Bu nedenle yatırımdan soğumamak için farklı sektörlere yatırım yaparak riski dengelemek önemlidir.

Borsada hisse senetlerine yatırım yapmak, hisse yoğun fonlara yatırım yapmaya göre daha riskli olabilir. Çünkü tek bir şirkete yatırım yapmış olursunuz ve o şirketin performansı doğrudan yatırımınızı etkiler. Ayrıca hisse senetlerinin fiyatları daha dalgalı olabilir ve büyük kayıplar yaşayabilirsiniz. Bu nedenle yeni başlayanlar için hisse senetlerine yatırım yapmak yerine içinde çok sayıda firmanın yer aldığı ve fon yönetimince eklenmiş olan yatırım fonlarını tercih etmek daha güvenli bir seçenek olabilir.

Yatırım fonları, riski dağıtmak ve profesyonel yönetimden faydalanmak isteyenler için iyi bir seçenektir. Serbest fonlar daha deneyimli yatırımcılar için uygunken diğer fon türleri yeni başlayanlar için daha güvenli bir başlangıç noktası olabilir. Fonların geçmiş performansları hakkında bilgi edinmek için TEFAS gibi kaynakları kullanabilirsiniz. Ancak geçmiş performans, gelecekteki getirileri garanti etmez. Yatırım yapmadan önce fonun içeriğini, risk seviyesini ve hedeflerinizi dikkatlice değerlendirmeniz önemlidir.

Bir sonraki bölümde, farklı yatırım araçlarını ve stratejilerini ele alarak size bir yol haritası sunacağım. Bu sayede birikimle-

rinizi nasıl değerlendirebileceğinizi ve finansal hedeflerinize nasıl ulaşabileceğinizi öğrenebilirsiniz.

Unutmayın, yatırım yapmak sabır ve disiplin gerektirir. Küçük adımlarla başlayarak, uzun vadede önemli kazançlar elde edebilirsiniz.

14. BÖLÜM

REFAH DOLU BİR YAŞAMA ULAŞMADA YOL HARİTANIZ

Zenginlik kavramı kişiden kişiye değişir ve herkesin kendini zengin hissettiği nokta farklıdır. Bazıları için asgari ücretin beş katı zenginlik anlamına gelirken, bazıları için milyonlarca dolar bile yeterli olmayabilir.

Burada kullanacağımız zenginlik tanımı, kimseye muhtaç olmadan kendi gelirini üreterek yaşayabilmektir. Bu gelir çalışarak veya çalışmadan elde edilebilir. Önemli olan, bu gelirle kimseye muhtaç olmadan yaşamını sürdürebilmektir.

Bu zenginlik düzeyine ulaşmak adına gereken miktarı belirlemek için öncelikle kendi giderlerinizi hesaplamanız gerekir. Aylık ne kadar harcadığınızı ve hangi giderlerinizin olduğunu belirledikten sonra, bu giderleri karşılayacak bir gelir hedefi belirleyebilirsiniz. Bu hedefi belirlerken, enflasyon gibi faktörleri de göz önünde bulundurmanız önemlidir. Türk lirası yerine ABD doları gibi oransal olarak daha istikrarlı bir para birimi kullanarak hesaplama yapabilirsiniz.

Hedefinizi belirledikten sonra, bu hedefe ulaşmak için bir plan yapmanız gerekir. Çalışarak veya birikim ve yatırım yaparak bu geliri elde etmeyi planlayabilirsiniz. Önemli olan hede-

finize ulaşmak için disiplinli bir şekilde çalışmak ve planınıza sadık kalmaktır.

Zenginlik sadece maddi varlıktan ibaret değildir.

Zenginlik aynı zamanda sağlık, mutluluk ve sevdiklerinizle kaliteli zaman geçirmek gibi değerleri de içerir. Bu nedenle zenginlik hedeflerinizi belirlerken sadece maddi varlığa odaklanmak yerine hayatınızın tüm yönlerini göz önünde bulundurmanız önemlidir.

İnsanların emeklilik için birikim yapmaları önemlidir. Emeklilik yaşına yaklaştıkça, birikimlerinizin değer kaybetmemesi ve size güvenli bir emeklilik sunması gerekir. 20 yaşında birinin erken emeklilik planları yapması saçma görünebilir. Çünkü doğada hayvanların emekli olması gibi bir durum yok; onlar ölene kadar yiyecek aramaya devam ederler. Emeklilik kavramı, insanların yaşlılık döneminde daha uzun yaşaması nedeniyle son 100-200 yılda ortaya çıkmıştır. Bu dönemde sağlık hizmetleri ve gelir gereksinimi arttığı için insanlar emekliliklerini planlamak zorunda kalmıştır.

Ancak, bu planlamalar toplumun geneli için yeni bir kavramdır ve sadece bilinçli bir kesim (yaklaşık %35) bu planlamayı yapabilecek farkındalığa sahiptir. Çoğu insan sosyal güvence arayışındadır ve ölene kadar yeterli bir gelir istemektedir. Bu da bazen şikâyetlere yol açar; emeklilikte elde edilen gelir, ileride masrafları karşılayacak miktarla orantılı olmayabilir. Hesaplamalar, insanların yaşam süresine göre değişiklik gösterebilir ve misal 120 yaşına kadar yaşarsanız bu planlar bozulabilir. Bu nedenle kesin bir hesaplama yapmak zor olsa bile, kötü bir hesaplama yine de hiç hesap yapmamaktan iyidir.

Genç yaşta, hatta öğrenci iken bile birikim alışkanlığı edinmek önemlidir. Aileler çocuklarına para eğitimi vermelidir. Ortaokuldan sonra günlük ya da haftalık harçlık yerine aylık harçlık

vermeli ve bu harçlık bittiğinde ek para vermemelidirler. Böylece çocuk, parasını kontrol etmeyi öğrenir. Aksi takdirde çocuk paraya her zaman ulaşabildiği için daha fazla para beklentisi içinde olur ve ayağını yorganına göre uzatmayı bilemez.

Eğer bir çocuğa, "Sana aylık 3000 TL vereceğiz, bunu kendin ayarla. İstersen 3 günde hepsini harca, kalan 27 gün bize gelme," derseniz, bu çocuğun uzun vadede iyiliği için yapılmış bir şeydir. Amacı, çocuğun acı çekmesi değil, parasız kalmayı öğrenmesidir. Herkes hayatının belli dönemlerinde işsiz kalabilir. Çocuğunuzun az parayla geçinmeyi, para biriktirmeyi öğrenmesi en büyük güvencesidir. Bu nedenle çocuklu ailelere tavsiyem, önce haftalık, sonra aylık harçlık vermek ve bu harçlık dışında ek para vermemek olacaktır.

Bu öneriler, benim yaşam tecrübelerimden ve çevremdeki gözlemlerimden kaynaklanmaktadır. Gençlerin ailelerinden para eğitimi alması ve birikim yapmayı düşünmesi çok önemlidir. Ancak birikim yaparken, bu parayı sadece bir cep telefonu gibi şeylere harcamak yerine, getirisiyle birlikte değerlendirmek daha doğru olur. Örneğin 10.000 TL biriktirip, bu parayla bir cep telefonu almak yerine, 300.000 TL biriktirip, yıllık getirisiyle bir cep telefonu almak daha mantıklıdır. Böylece birikim sürekli artar ve harcamalarınız da daha kontrollü olur.

Para kazanmanın yanı sıra, birikim yapmanın ve kredi oluşturmanın da önemli olduğunu unutmayın. Kredi oluşturmak için çocuklar 17-18 yaşına geldiğinde kendi adlarına teminatlı bir kredi kartı alabilirler. Teminatlı kredi kartı, bankaya yatırılan bir miktar paraya karşılık açılan bir limittir. Örneğin bankaya 3000 TL yatırırsanız size 3000 TL limitli bir kredi kartı verirler. Bu kartla harcama yaptığınızda, aylık taksitleri ödediğinizde limit tekrar 3000 TL'ye çıkar. Bu şekilde hem kredi geçmişi oluşur hem de para yönetimi konusunda deneyim kazanılır.

Bu süreçte amaç, kredi kartından, kredi kullanımından faydalanmak değil, sizin adınıza bir kayıt oluşturulmasını sağlamaktır. Eğer bir kişi 30 yaşına kadar hiçbir bankada hesap açmamış ve kredi kartı almamışsa, bu kişi daha sonra kredi kartı almak

istediğinde bankalar bu kişiyi tanımaz ve kredi kartı vermezler. Bu nedenle genç yaşta sorumluluk alarak kredi kartı kullanmaya başlamak önemlidir.

Başlangıçta aldığınız teminatlı kredi kartları, size ileride iş hayatına girdiğinizde küçük limitli kredi kartları teklif edilmesini sağlar. Bu teklifleri mutlaka kabul edin, küçük harcamalar yapın ve borcunuzu zamanında ödeyin. Asgari ödeme yapmak kredi notunuzu düşürmese de faiz ödemenize neden olur.

Kredi notunuz, Türkiye'de Findeks adlı bir organizasyon tarafından takip edilir. Findeks, tüm bankalar adına Türkiye'deki kişilerin kredi notunu izler ve raporlar. Bu not, aldığınız ihtiyaç kredileri, taşıt kredileri ve kredi kartı ödemelerinizi içerir. Kredi notunuz düşükse, gelecekte kredi almak zorlaşır. Kredi notunuz, ileride araba veya ev alırken çok önemlidir. Bankalar, başvurularınızda hemen kredi notunuzu kontrol ederler:

- 1 - 699 çok riskli,
- 700 - 1099 orta riskli,
- 1100 - 1499 az riskli,
- 1500 - 1699 iyi,
- 1700 - 1900 çok iyi olarak değerlendirilmektedir ve bankaların kredi vermesi için kredi notunuzun 1500 ve üstü olması gerekmektedir.

Geliriniz az, kredi borcunuz gelirinize göre yüksekse ve düzenli ödeme yapsanız bile kredi notunuz düşebilir. Borcunuzu azalttığınızda ya da kapattığınızda, gelirinizi arttırdığınızda kredi notunuz yükselir.

Geliriniz 20.000 TL ve borcunuz 200.000 TL ise asgari tutarı gününde ödemenize rağmen kredi notunuz düşük çıkabilir. Bu nedenle kredi notunuzu düzenli olarak kontrol edin ve gerekiyorsa Findeks'ten ya da bankanızdan bu raporu anlık olarak alın. Kredi notunuz, gelecekte kredili alım gibi işlemleriniz için çok önemlidir, okul başarı notlarınızdan bile önemli olduğunu söyleyebilirim.

Kredi notu ve gösterilebilir gelir beyanı, kredi başvurusunda bankalar için önemli ölçütlerdir. Başvuru yaptığınız banka, sizin

kredi değerliliğinizi bu bilgilerle değerlendirir. Gelir beyan edemeyen kişiler (bordrosuz çalışanlar), konut kredisi almak istediklerinde gösterilebilir geliri olan bir arkadaşlarıyla veya bir aile bireyi ile ortak başvurmalılardır. Bankalar, borcunuzu vaktinde ödeyip ödemeyeceğinize bakarlar; gayrimenkulünüzle veya aracınızla ilgilenmezler çünkü zaten o gayrimenkulü veya aracı ipotekleyeceklerdir. Bu nedenle bankalar için gelir beyan edebilmek önemlidir.

Bankalar, kredi vermeden önce gelir beyanı talep eder ve ödeme planınızı görmek isterler. Sahip olduğunuz mal varlığı yerine, bu varlıkları nasıl nakde çevireceğinizi ve borçlarınızı nasıl ödeyeceğinizi göstermeniz gereklidir. Bankalar düşük limitli kredi kartı verme ve gelir beyanı gibi konularda yine de bazen biraz daha toleranslı olabiliyorlar.

Bankalar, maaşlı çalışanlardan bordro veya esnaftan vergi beyannamesi değil, aynı zamanda varsa kira gelirlerini de isteyerek, toplam gelirin üzerinde kredi vermeyi de kabul edebilirler. Örneğin maaşınız 30.000 TL ve kira geliriniz 20.000 TL ise bu toplam geliri beyan edebilirsiniz. Konut kredisi verirken bankalar genellikle maaşınızın %50'sini aşan bir borcunuzun olmasını istemezler. Konut için kredi başvurusunda bulunmadan önce, kredi kartı borçlarınızı azaltmanız faydalı olacaktır.

Geliriniz yüksekse, aynı anda birden fazla kredi (konut, taşıt, ihtiyaç) ve kredi kartı kullanmanız mümkündür. Önemli olan gösterebileceğiniz gelirin yeterli olmasıdır. Geçmişte, Amerika'da kredi kartı başvurusu yaparken, maaşım belli, borcum yok dedim. Ancak bana kredi veremeyeceklerini, önce bir süre kira giderlerimi ve elektrik faturalarımı ödemem gerektiğini, bu şekilde kredi notumu oluşturabileceğimi söylediler. Başta buna kızsam da borçsuz insana kredi vermemelerinin sebebini anladım. Çünkü onlar için öncelik, borcunu ödeme ahlakıydı.

Kredi notunuzu ve gelir beyanınızı artırmanın önemini anlamak için, ilk birikiminizle peşinat yapıp, krediyle bir 1+1 de olsa bir konut almak iyi ve hızlı bir başlangıç olabilir.

Nisan 2024 itibarıyla 1 milyon TL'nin altındaki evlere yönelik konut kredisi alırken bazı önemli noktalar var. Örneğin

Kırıkkale'de 700.000 TL değerinde ikinci el bir ev buldunuz. Banka bu ev için bir eksper gönderir ve eğer eksper evin değerini 700.000 TL olarak belirlerse, banka size evin %90'ına kadar kredi açabilir, BDDK buna izin veriyor. Bu durumda, 70.000 TL peşinat ödeyerek 630.000 TL kredi alabilirsiniz. Ancak eksper evin değerini 500.000 TL olarak belirlerse, banka en fazla 450.000 TL kredi verebilir ayni ekspertiz değerini toplamda geçemezsiniz.

Bankalar, konut kredisi verirken evin durumu, yaşı ve enerji sınıfı gibi faktörleri göz önünde bulundurur. Bu nedenle ev almayı düşündüğünüzde önce bankanızla görüşüp ne kadar kredi alabileceğinizi öğrenmeniz önemlidir. Gelirinize uygun evlere bakmanız hem zaman hem de emek açısından tasarruf sağlar.

Konut kredisiyle ev alırken, düşük peşinatla yüksek değerli bir ev alabilir ve bu evi kiraya vererek gelir elde edebilirsiniz. Örneğin 70.000 TL peşinatla 700.000 TL değerinde bir ev aldığınızda, evinizin değeri %10 artarsa, 70.000 TL yatırımınız 70.000 TL daha kazandırmış olur. Bu tür yatırımlar, uzun vadede finansal durumunuzu iyileştirebilir.

Bankalar, normalde sıfır konutlar için %80-90'a kadar kredi verebilirken, ikinci el ilk konutlar için evin fiyatına göre farklı oranlar %60-90 uygulayabilir. Bu oranlar, BDDK'nın belirlediği kurallara göre değişir ve bu kurallar ileride güncellenebilir. Bu nedenle konut kredisi kullanmadan önce güncel oranları ve kuralları bankanızdan öğrenmeniz faydalı olacaktır.

Özetle, konut kredisiyle ev almak, doğru stratejiyle yapıldığında finansal olarak güçlü bir yatırım olabilir. Peşinatınız düşük olsa bile, kredi kullanarak yüksek değerli bir ev alabilir ve bu evin değer artışından faydalanabilirsiniz. Bu süreçte bankanızla iletişimde kalmak ve güncel kredi şartlarını arada bir takip etmek önemlidir.

Sabit faizli kredi kullanmaktan korkmanıza neden gerek yok? Çünkü zaman içinde enflasyon arttıkça borcunuzun alım gücü anlamında geri ödeme değeri de düşer. Bu, borcunuzu ödemenizi kolaylaştırır. Bu yöntem benim en sevdiğim yöntemlerden

biridir ve Amerika'da da gençler bu şekilde on, yirmi, hatta otuz ev alabiliyorlar. Oradaki koşullar, enflasyonun bizdeki kadar hızlı erimesini sağlamasa da yine de farklı şekilde avantajlıdır.

Amerika'da, evinizin değeri borcunuz bitmeden artarsa, artan değeri kullanarak bankadan tekrar ilave "Home Equity Line of Credit" (HELOC)[2] adı verilen bir krediye ve nakde başvurabilirsiniz. Örneğin 700.000 TL'ye aldığınız bir evin değeri 2,5 milyon TL'ye çıktığında bu değer artışı farkına karşılık kredi alabilirsiniz. Bu krediyle yeni evler alabilir ve bu evleri kiraya vererek gelir elde edebilirsiniz. Amerika'da 30 yıllık krediler yaygındır ve kira gelirleri, kredi taksitlerini karşılayacak seviyededir. Böylece yeni ilave evler için sürekli HELOC ile peşinatlarını bulmanız bile yeterli olabilir.

Tabii ki bu iş bu kadar basit değildir, biraz bilgi ve araştırma gerektirir. Yatırımlık evleri bulmak, kira getirisi yüksek evleri seçmek ve apartman mı yoksa müstakil ev mi alacağınıza karar vermek önemlidir. Bu konuda kendini geliştirmek isteyenler için birçok kaynak var, benim kanalımda ve diğer ABD gayrimenkul ile zenginleşme için YouTube kanallarında bu konuda yüzlerce örnek bulabilirsiniz. Her ülkenin koşulları farklıdır, bu yüzden yerel piyasayı, vergi yasalarını iyi analiz etmek önemlidir.

Amerika'da 30 yıllık sabit faizli kredi alabilirsiniz ve bu krediyi erken ödeme veya yeniden yapılandırma şansınız oldukça yüksektir. Faizler düştüğünde, yeniden yapılandırma yapabilirsiniz. Kanada'da ise 30 yıllık kredi verilse de faiz oranı sadece 5 yıl için sabit tutulur ve her 5 yılda bir gözden geçirilir. Bu nedenle Kanada'daki ev sahipleri şu anda zor durumdalar; %2-2,5 ile ev aldıkları faiz oranları %7-8'e yükselmiş durumda ve çoğu insan ödemelerini yapamayacak duruma gelmiş durumda. Değişken faiz risklidir.

Yurtdışında gayrimenkul almayı düşünenler için her ülkenin kendi yasaları ve vergi sistemi olduğunu unutmamak önemlidir. Türkiye'de alım tarihinden itibaren 5 yılı geçen bir evi

2 Ev Sermayesi Kredi Limiti.

sattığınızda gelir vergisi ödemezsiniz. Amerika'da ise evi sattıktan sonra 3 ay içinde başka bir ev almazsanız gelir vergisi ödersiniz. Almanya, Hollanda, Amerika gibi farklı ülkelerde yatırım yaparken yerel yasalar ile vergi ve kiralama kurallarını bilmek önemlidir.

Altın yatırımı için de bu durum geçerlidir. Bazı ülkelerde külçe altın dışındaki altınlara KDV uygulanır. Örneğin İngiltere'de para tipi altınlara %20 KDV uygulanır. Bu nedenle yatırım yaparken ülkenizin vergi yasalarını bilmek çok önemlidir. İnternet ve yapay zekâ bu araştırmalarınızda size yardımcı olabilir, ancak büyük yatırımlar için mutlaka yerel bir mali danışmana danışmalısınız.

Belki de gayrimenkulü bazı ülkelerde kendi adınıza değil, bir şirket kurarak şirket adına almanız daha iyi olabilir. Bu, vergi avantajları ve maliyetlerin düşürülmesi açısından da faydalı olabilir. İlk yol haritasını çizerken öncelikle birikim yapmayı, farklı fonlarda ve varlıklarda peşinat oluşturmayı ve aylık gelir planı yapmayı hedefledik. Buna uygun bir kredi geçmişi oluşturduk ve küçük evler alarak parayı büyütmeye başladık.

İkinci aşama, 5 yıl sonra mevcut yasalara göre gelir vergisine girmeyen evi satmaktır. Bu durumda evi satarak aynı fiyattan iki kredili ev dahi alabilirsiniz. Kiraları alıp kalan kısmı bir süre, kiralar yıldan yıla artıp tüm kredi taksitini karşılayana kadar cebinizden tamamlayarak her 5 yılda bir yatırımlarınızı iki katına çıkarabilirsiniz. Uygun fiyatlı, kolay kiralanan evler seçmek bu süreçte çok önemlidir. Örneğin 15 milyon liralık bir evde 75.000 lira kira almak zor olabilir, ancak daha küçük ve medyan fiyatta evler seçerek daha yüksek kira geliri elde edebilirsiniz.

Ev seçerken medyan yani ortalama fiyatlı ve kira getirisi yüksek olan yerleri tercih etmek önemlidir. Hoşunuza giden en pahalı semtteki evlerden ziyade, kira fiyat getirisinin iyi olabildiği ve değerlemesi yüksek olan, nüfus alan yerleri tercih etmelisiniz. Eğer kiracılarla uğraşmak istemiyorsanız veya hükümetin kira artış oranlarına getirdiği sınırlamalar sizi rahatsız ediyorsa, aldığınız evi satarak elde ettiğiniz kârla başka yatırım yöntem-

leri düşünebilirsiniz. Kendi evinizi alıp kendiniz oturabilir veya evi satıp kiraya çıkabilirsiniz. Satıştan elde edilen parayı fonlara, hisse senetlerine veya diğer yatırım araçlarına yönlendirebilirsiniz.

Özetle:

1. Birikim ve peşinat oluşturma.
2. Kredi geçmişi oluşturma.
3. Küçük evler alarak yatırım yapma.
4. Medyan fiyatlı ve kira getirisi yüksek yerlerde gayrimenkul seçme.
5. 5 yılı doldurunca evleri gelir vergisinden muafiyetle satıp daha büyük yatırımlar yapma.
6. Kiracılarla uğraşmak istemiyorsanız fonlara veya hisse senetlerine yatırım yapma.

Her aşamada, yerel yasaları ve vergi düzenlemelerini göz önünde bulundurmak önemlidir. Ayrıca büyük yatırımlar yaparken mutlaka mali danışmanlardan yardım almanızda fayda var. Bu süreçte küçük paralarla da olsa 1000, 2000 veya 3000 lira gibi meblağlarla fonları tanımanız kesinlikle gerekli. Çünkü fonlar sadece para kazanmak için değil, aynı zamanda Türkiye'deki Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) gibi uzun vadeli yatırım planları için de kullanılır. BES de benzer fonlarla çalışır ve bu şekilde ek emeklilik geliri için yatırım yapmayı tercih edebilirsiniz. Ancak süreli para bağlamamak ve daha özgür seçimlerle kendi seçtiğiniz fonlara yatırım yapmak istiyorsanız BES dışında da yatırım fonlarına yatırım yapabilirsiniz.

Küçük adımlarla başlayarak fonlarla tanışabilir ve farklı yatırım seçeneklerini öğrenebilirsiniz. Bu süreçte temettü veren bankalardan hisse senetleri, fonları da alabilirsiniz. Örneğin 5 milyon liralık bir fonunuz olduğunda, bu fonu yönetme konusunda piyasa koşullarına göre bazen azaltma, artırma gibi kararlar almanız gerekecek. Kiracılarla uğraşmak istemiyorsanız kimse ile uğraşmayacağınız fonlara yatırım yapabilirsiniz. Fakat 5 evden 20'şer bin lira kira alarak gelir elde etmek de uğraşmayı seven biri için bir seçenek olabilir.

Yatırım sürecinde öncelikli olan şeyin para kazanmak değil, para harcamamak ve kontrollü harcamak olduğunu unutmamak gerekiyor. Hazıra dağ dayanmaz; bu yüzden kontrollü bir şekilde harcamalarınızı yönetmelisiniz. Bir anda büyük paralar kazansanız bile, parayı dikkatli harcamazsanız hızla tükendiğini görebilirsiniz. Milyonlarca dolarlık firmaların sahibi olan bazı kişilerin, paralarını kontrolsüz bir şekilde harcayıp iflas ettiklerini unutmamalısınız.

Yatırım yaparken mantıklı ve stratejik hareket etmek, parayı doğru yerlere yatırmak ve gereksiz harcamalardan kaçınmak çok önemlidir. Bu yol haritasını takip ederek, kendinize uygun bir yatırım planı oluşturabilirsiniz. Unutmayın, kararlı olan herkes başarıya ulaşabilir. Bisiklet sürmeyi öğrendiğinizde, gerisi size kalmış. Pedalları çevirmeyi ve dengeyi bulmayı öğrendikten sonra yolculuğunuzda hızla ilerleyebilirsiniz.

Herkese yatırım yolculuğunda başarılar diliyorum.

Kararlı bir şekilde hareket ederseniz başarıya ulaşmanız kaçınılmazdır.

Cihat E. Çiçek Sözlüğü

Andersen: Hikâye, masal.

Aynen Yengen Telefunken: Yalan konuşanlar.

Bize Dert Değil Komitesi: BDDK.

Büyük Hasat: Biriktirip Büyük Para Kazanmak.

Civcivler Darı Sever: CDS.

Çayın Taşıyla Çayın Kuşunu Vurmak: Kredi ile borçlanarak kazanmak.

Dibini Sıyırmak: Bir fırsatı sonuna kadar değerlendirmek.

Dip Süngerciliği: Düşen fiyattan şikâyet etmeden varlık toplamaya devam etmek.

Dokunıbıl: Fiziksel altın, gümüş vb. emtia, emlak gibi varlıklar.

Elma Şekeri Gibi: Kazık yiyenlerin yürüyüş şekli.

Frida: Engelli ekonomist kedisinin adı.

Gece Bahçeciliği: Fiziki altın saklamak ve biriktirmek.

Gidirik: İşi bitmiş, olmayacak iş.

Hebele hübele vere vere kalmadı kalmadı: Erkek köle Kunta Kinte'ye ve kadın köle İsaura'ya gönderme yaparak söylediği köle şarkısı. Karın tokluğuna ömür boyu çalışmayı kabul edenlere söylenmiştir.

Hamdi Abi: Yatırımda iş bilmeyen herhangi bir ekonomi yazarı kişi.

İdaretül Maslahatgüzarlık: İdare etmek.

İki Ucu Otlu Değnek: İki ucu boklu değnek.

İsmi Lazım Değil Hastalığı = Covid.

İstinyeli Mahmut Fullpert = IMF.

Kademeli Dip Süngercisi: Faiz düştükçe dipten ucuz kredi toplayanlar.

Kont Drakula: İsmi lazım değil; Transilvanya'da yaşar, sivrisinek gibidir.

Kuşçular Cemiyeti: FED.

La Fontaine: Hikâye, masal yazan.

Leşber: Leşçi, düşüşlerde alım yatırım yapan sabırlı uzun vadeci yatırımcı, akbaba gibi.

Leşber-ül Ekber: Leşberlerin en büyüğü.

Ninja: No income no jobs no assets. İş yok, gelir yok, varlık yok. Bu kişilere verilen krediler.

Patagonya: İsmi lazım olmayan diğer ülke.

Patagonya Patosu: İsmi lazım olmayan diğer ülkenin dandik kâğıt parası.

Plastik: Kredi kartı.

Sebati: Nebati.

Simyager: Kredi kartı plastiğini taksitli altına çeviren kişi.

Takla Güvercinciliği: Kredi kartlarına takla attırmak, borç ötelemek.

Taşimasu: Taşıma su ile değirmen dönmez yani geçici bulunmuş borç ile kalıcı işler yapılmaz.

Transilvanya: İsmi lazım olmayan sanal ülke.

Transilvanya Tıraşı: İsmi lazım olmayan ülkenin değersiz kâğıt parası.

YATİAD: Yatan İş Adamları Derneği (Uzun vadeci paradan para kazanan yatırımcı).

Yoko Ono: Olmayacak iş veya olmayan bir şey.

3 Cihat E. Çiçek Sözlüğü, ekşisözlük'ten faydalanılarak hazırlanmıştır.



Dikkat Zengin Yapabilir

Ekonomik özgürlük yolunda ilk adımı şimdi atın!

Sosyal medyada son zamanların en çok takip edilen ekonomi yorumcularından Cihat E. Çiçek büyük ilgi gören düzenli YouTube yayınlarının ardından tecrübelerini bir kitapta bir araya getirmeye karar verdi ve ortaya ekonomik özgürleşme yolunda pek çok kişinin ilham bulup fayda sağlayacağı bilgilendirici bir yol haritası çıktı.

Özellikle kredili konut ile kaldıraçlı büyüme ve küçük yatırımcılara tavsiyeler üzerine eğilen Çiçek, bu kitapta hem kendi geçmişinden somut örneklerle yürüdüğü yolu, iş dünyası serüvenini ve ekonomik bakış açısını paylaşıyor hem de bilgi birikimini geleceğe aktarmak üzere karmaşık olmayan, basit anlatımlarla farklı yatırım şekillerini okuyucusu için ayrı ayrı değerlendiriyor.

Dikkat Zengin Yapabilir'i okuyan herkes en temelden başlayarak yatırımın temel ilkelerine hâkim olacak, özgün girişimcilik tecrübeleriyle ilham bulacak, altın yatırımı ve enflasyonla ilgili bilinmeyenleri öğrenecek ve ekonomik özgürlüğe ulaşmak için takip edilmesi gereken yolda ilk adımlarını Cihat E. Çiçek'le birlikte atacak.

ISBN: 978-625-98439-5-7

THG 0134110 YDR

ucuncugozyayinevi ucuncugozyayin inkilap.com