



Rönesans Gayrimenkul

Yağmur YAŞAR – Rönesans Gayrimenkul Yatırım A. Ş. – Genel Müdür

1. Şirketinizin kuruluş ve gelişimini kısaca öğrenebilir miyiz?

2006 yılında gayrimenkul sektöründe faaliyet göstermek amacıyla kurulan Rönesans Gayrimenkul Yatırım A.Ş. olarak, Rönesans Holding'in inşaat sektöründeki 30 yılı aşkın tecrübesini, gayrimenkul alanındaki 20 yıllık bilgi birikimiyle birleştiriyoruz. Bugün, toplamda yaklaşık 745 bin m² kiralanabilir alan ile Türkiye'nin en büyük ticari gayrimenkul şirketi olarak faaliyetlerini sürdüren Rönesans Gayrimenkul Yatırım'ın temel stratejisi; her açıdan sürdürülebilir, kârlı ve fark yaratan ticari gayrimenkul projeleri geliştirerek sosyal yaşama ve iş dünyasına değer katmak ve uluslararası standartlarda projelerle tüm paydaşlarına en yüksek değeri sunmaktır.

30 Eylül 2024 itibarıyla şirketimizin değeri yaklaşık 118 milyar TL'ye ulaşmış olup, toplamda 16 varlıktan oluşan bir portföyümüz bulunuyor. Bu portföyde, halihazırda faaliyette olan ve kira getirisi sağlayan 16 gayrimenkul yer alıyor. Bunların 12'si AVM 4'ü ofis binasıdır. Ayrıca, portföyümüzde 2 arsa ve 1 konut projesi de bulunuyor.

AVM ve ofis ağırlıklı, ulusal ve uluslararası markaların kiracı olarak yer aldığı ve güçlü gelir getiren bir varlık portföyüne sahip şirketimizin portföyünde 7 farklı şehirde bulunan Optimum, Piazza, Hilltown, Kozzy ve Maltepe Park markalı AVM'ler yer alıyor.

2. Şirketiniz ve sektörünüzde 2024 yılı nasıldı, hedeflerinize ulaştınız mı? 2025 yılı için nasıl bir beklentiniz/öngörünüz var?

2024 başından bu yana, finansal ve operasyonel göstergeler doğrultusunda güçlü bir performans sergiledik ve bu başarıyı sürdürmeye devam edeceğiz. Perakende sektöründeki güçlü seyir ve AVM'lerimizdeki başarılı operasyonel süreçler sayesinde 2024 Eylül ayı itibarıyla son 12 ayda toplamda 113 milyon ziyaretçi ağırladık. Bu sayı, önceki yılların Eylül sonlarıyla kıyaslandığında rekor bir ziyaretçi sayısına işaret ediyor.

Tüm portföyümüzün doluluk oranı Eylül sonu itibarıyla yüzde 98,6'ya ulaşarak tarihinin en yüksek seviyesinde devam ediyor. Bu operasyonel başarı, şirketimizin ortaya koyduğu çaba ve sahip olduğu bilgi birikiminin bir sonucu olup, aynı zamanda hedeflerimize ulaşmada elde ettiğimiz başarıyı da açıkça gösteriyor.

Ayrıca, portföyümüzdeki tüm AVM'lere, ziyaretçi sayılarındaki artışla paralel olarak kiracıların ilgisi de yüksek seviyede devam ediyor. Bu sebeple AVM'lerimizde genişleme çalışmalarını da hızla sürdürüyoruz. AVM portföyümüzde toplamda yaklaşık 9.000 m²'lik ilave kiralanabilir alan oluşturduk. Özellikle belirtmek gerekirse, Adana Optimum AVM'mizde 4.000 m²'lik bir ilave alan oluşturarak Türkiye'deki ilk mağazasını portföyümüzde yer alan Maltepe Piazza AVM'de açan Inditex grubunun sevilen markalarından Lefties'i, bir yeniliğe daha imza atarak Adana'da ilk kez Optimum'da açtık. Ayrıca Optimum İzmir AVM'de ise 1.700 m²'lik ilave alanda MACFit açılışını gerçekleştirdik.

2025 yılı için de yüksek performans öngörümüz devam ediyor. Güçlü operasyonel süreçler ve stratejik hedeflerimiz doğrultusunda, başarıyı sürdüreceğimize inanıyoruz.

3. Yatırımcılarınızla temasta hangi iletişim kanallarını kullanıyorsunuz? Son dönemde, katıldığınız konferans ve toplantılarda yatırımcı ilgisinin nasıl şekillendiğini gözlemliyorsunuz?

Yatırımcılarımızla etkili bir iletişim kurmak bizim için son derece önemlidir. Bu nedenle, şeffaf ve düzenli bir bilgi akışı sağlamak adına çeşitli iletişim kanallarını etkin bir şekilde kullanıyoruz. Yatırımcılarımızla genellikle e-posta ve telefon gibi kanallar üzerinden iletişim kuruyoruz. Ayrıca, yıllık ve dönemsel raporlar ile duyuruları Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP) ve internet sitemiz üzerinden düzenli olarak paylaşıyoruz.

Bunun yanı sıra, her 6 ayda bir düzenlemeyi planladığımız analist toplantıları ile şirketimizin operasyonel ve finansal durumunu aktarıyor, yatırımcılarımızla interaktif bir ortamda bir araya geliyoruz. İlk toplantımızı geçtiğimiz Ağustos ayında gerçekleştirdik ve oldukça başarılı geçti.

Son dönemde katıldığımız konferanslar ve toplantılar ise, bize yatırımcı ilgisinin giderek arttığını gösterdi. Örneğin, 20 Kasım'da katıldığımız Bonds, Loans & ESG Capital Markets etkinliğinde konuşmacı olarak yer aldık ve konuşmamızın hemen ardından özellikle kurumsal yatırımcıların gösterdiği yoğun ilgi, bizleri son derece memnun etti. Bu deneyim hem kurumsal hem de bireysel yatırımcılarımızla temas kurduğumuz platform sayısını artırma hedefimizi pekiştirdi.

4. Sürdürülebilirlik ve dijitalleşme konularının daha ön plana çıktığı bu dönemde, grubunuzda bu alanlarda yapılan çalışmalar hakkında bilgi alabilir miyiz?

Sürdürülebilirlik ve dijitalleşme, günümüz iş dünyasında giderek daha önemli hale gelen iki ana unsur olarak öne çıkıyor. Rönesans Gayrimenkul Yatırım A.Ş. olarak biz de bu iki alanda önemli adımlar atıyoruz. Sürdürülebilirlik konusunda, çevre dostu ve enerji verimli projeler geliştirmeyi öncelikli hedeflerimiz arasında belirledik. Varlıklarımızın birçoğu sürdürülebilir binalara verilen BREEAM ve LEED sertifikalarına sahip olup bu sertifikalar projelerimizin çevresel etkilerini en aza indirmeyi amaçladığımızın bir göstergesidir. Buna ek olarak 2024'ün son aylarında hayata geçirdiğimiz ve sektörde bir yeniliğin daha öncüsü olmayı hedefleyerek geliştirdiğimiz AVM'lerde yeni bir sürdürülebilirlik programına başlıyoruz. Bureau Veritas ve Sürdürülebilirlik Akademisi iş birliğiyle geliştirdiğimiz "RGY Check Sertifikasyon Programı" ile sürdürülebilirlik hedeflerimize bir adım daha yaklaşmış olacağız.

Aynı hedef doğrultusunda, 2029 yılı itibarıyla elektrik tüketimimizin tamamını yenilenebilir enerji kaynaklarından karşılamayı planlıyoruz. Bu konuda, yatırımcılarımızı düzenli olarak bilgilendiriyor ve operasyonlarımızdaki enerji tüketimini karşılayabilmek için yenilenebilir enerji projeleri üzerine fizibilite çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Çevreyi koruma amacımız doğrultusunda, sıfır atık politikamızla birlikte su tüketimi ve atık yönetimi gibi alanlarda da projelerimizde sürdürülebilir çözümler sunuyoruz. Bu tür uygulamalar, çevresel sürdürülebilirliğin yanı sıra operasyonel verimliliği de artırarak, şirketimizin gelecekteki başarısına önemli katkılar sağlıyor.

Dijitalleşme tarafında ise, gayrimenkul sektörünün geleceğine yön verecek dijital teknolojilere yatırım yapıyoruz. Akıllı bina sistemleri ve veriye dayalı analizlerle binalarımızın yönetimini daha verimli hale getirmeyi hedefliyoruz. Ayrıca, kiracılarımızla olan iletişimimizi dijital platformlar üzerinden daha hızlı ve etkili bir şekilde yönetebilmek amacıyla dijital çözümler sunmayı planlıyoruz. Ayrıca, AVM'lerimizdeki geleneksel reklam alanlarını hızla dijital ekranlarla değiştirerek dijitalleşme sürecinde önemli adımlar atıyoruz. Bu adımlar hem kiracılarımızın hem de ziyaretçilerimizin deneyimlerini iyileştirirken sektördeki yenilikçi trendlerle uyumlu bir şekilde büyümemizi sürdürüyor. Dijitalleşme sürecindeki bu çalışmalarımız yalnızca çevresel sürdürülebilirliği değil, aynı zamanda operasyonel verimliliği de artırarak, şirketimizin gelecekteki başarısına önemli katkılar sağlayacaktır.

5. Yatırımcı ilişkileri biriminizin örgütlenmesi hakkında bilgi alabilir miyiz? Departmanınız kime bağlı olarak çalışıyor?

Rönesans Gayrimenkul Yatırım A.Ş. olarak Nisan 2024'te halka açıldık, ancak yatırımcılarımızla tanışmamız halka arzdan çok önce başladı. 2014 yılında şirketimize Singapur Yatırım Fonu GIC yatırımcı ve sonrasında ortak olmuştu, yatırımcı ilişkilerinin temellerinin atılmasında önemli bir adımdı. Ardından, 2018 yılında ihraç ettiğimiz Eurobond ile diğer yatırımcıların da ilgisini çekerek şirketimize yatırım yapılmasını sağladık. Yatırımcılarla olan ilişkilerimiz, uzun yıllara dayanan ve sürekli olarak geliştirmeye çalıştığımız bir süreçti. Bu süreçlerin büyük bir kısmı, kurumsal finansman birimimiz tarafından yürütülüyordu. Ancak halka arzın ardından yatırımcılarımızla daha düzenli bir şekilde bilgi paylaşabilmek ve etkin bir iletişim kurabilmek adına CFO'muza bağlı olarak çalışan Yatırımcı İlişkileri birimimizi kurduk.

6. Türkiye’de Yatırımcı İlişkileri mesleğinin gelişimi ve Derneğimizin faaliyetleri hakkında ne düşünüyorsunuz?

Yatırımcı ilişkileri mesleği, son yıllarda Türkiye’de oldukça hızlı bir gelişim kaydetti. Yatırımcılar, artık daha şeffaf, güvenilir ve etkili bir iletişim bekliyorlar. Bu noktada, TÜYİD önemli bir rol üstleniyor. Dernek, yatırımcı ilişkileri profesyonellerinin bilgi birikimlerini artırmalarına, sektördeki en iyi uygulamaları öğrenmelerine ve bu alanda daha yüksek bir profesyonel düzeye ulaşmalarına olanak tanıyor. Biz de yeni bir halka açık şirket olarak bu gelişmeleri büyük bir ilgiyle takip ediyoruz ve TÜYİD’in sunduğu fırsatları, şirketimizi daha da geliştirmek için önemli bir kaynak olarak görüyoruz. Şirket olarak, yatırımcı ilişkileri konusunda hala gelişim aşamasında olduğumuzu ve bu alandaki en iyi uygulamaları benimsemek için sürekli çaba sarf ettiğimizi belirtmek isteriz.