

**LOGOS PORTFÖY YÖNETİMİ A.Ş.**  
**BİRİNCİ GAYRİMENKUL YATIRIM FONU**  
**- Akbatı AVM -**



# İçerik

	sayfa
<b>❑ Yatırım yapılacak gayrimenkul tanıtımı: Akbatı AVM</b>	<b>3-13</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Ana ortak ve yönetim</li><li>▪ Lokasyon</li><li>▪ Çevre ve büyüme potansiyeli</li><li>▪ Ulaşım</li><li>▪ Künye</li><li>▪ Finansallar ve rekabet analizi</li><li>▪ Karşılaştırmalı analiz</li></ul>	
<b>❑ Logos Gayrimenkul Yatırım Fonu</b>	<b>14-19</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Yapı ve getiri</li><li>▪ Yönetim prensipleri</li><li>▪ Künye</li><li>▪ Yatırım teması özeti</li></ul>	
<b>❑ Türkiye’de Gayrimenkul Yatırım Fonları</b>	<b>20-22</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Avantaj/dezavantaj analizi</li></ul>	
<b>❑ Yönetim: Logos Portföy</b>	<b>23-25</b>

## Akbatı AVM: Ana Ortak ve Yönetim



- ✓ Akbatı, Akkök Holding'in kontrolünde olup, holding ayrıca Akmerkez (Etiler) ve Akasya (Acıbadem) gibi iki meşhur AVM'yi daha kontrol etmektedir. Bu üç AVM'nin toplam kiralanabilir alanı 188,000m2 olup, grubu Türkiye'nin en büyük AVM hissedar ve işleticilerinden biri yapmaktadır. Bu üç AVM'nin net kira geliri 2016 yılında \$90milyon olarak gerçekleşmiştir. Bağdat Caddesinde inşaatı süren 14,000m2'lik kiralanabilir perakende alanı ise 2018'de aktifleşecektir ve kira gelirinin \$100milyonu aşması beklenmektedir.
- ✓ Akkök Holding'ün ana işkolları, **kimya ve elyaf** (Aksa, Akkim), **enerji** (Ak Enerji), ve **gayrimenkul** (Akiş GYO, Akmerkez GYO) olup, grubun 2016 toplam cirosu \$900milyon ve VAFÖK'ü \$200milyon olarak gerçekleşmiştir.
- ✓ Holding'in borsaya kote şirketleri ve piyasa değerleri: **Aksa (\$675milyon)**, **Akiş GYO (\$405milyon)**, **Akmerkez GYO (\$225milyon)**, **Ak Enerji (\$220milyon)**.
- ✓ Akiş GYO, Akbatı AVM'nin tapusunun %100 sahibidir.



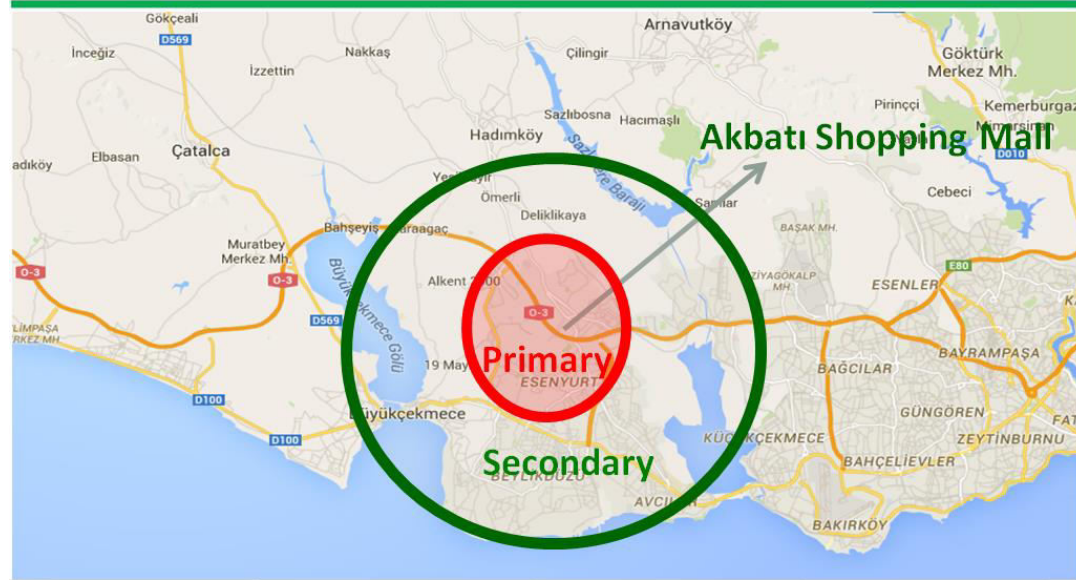
## Akbatı AVM: Lokasyon

- ✓ Akbatı AVM'nin kurulduğu **Bahçeşehir, İstanbul'un Avrupa yakasının en büyük ve varlıklı uydu kentlerinden biridir.** Başakşehir Belediyesi'ne bağlı Bahçeşehir'de **350.000 kişi** yaşamaktadır.



## Akbatı AVM: Çevre

- ✓ Akbatı'nın **birincil hizmet alanında (5 km'lik mesafede) 1 milyon kişi ve ikincil hizmet alanında (15 km'lik mesafede) 1.5 milyon kişi** yaşamaktadır .



	Drive time min.	Average distance (km)	Population (000)
PRIMARY	5	5	1.026.000
SECONDARY	15	15	1.520.000

## Akbatı AVM: Çevredeki büyüme potansiyeli

- ✓ Akbatı'nın hemen yanında yapılmakta olan ve müşteri ziyaret oranlarını artıracak projeler bulunmaktadır:



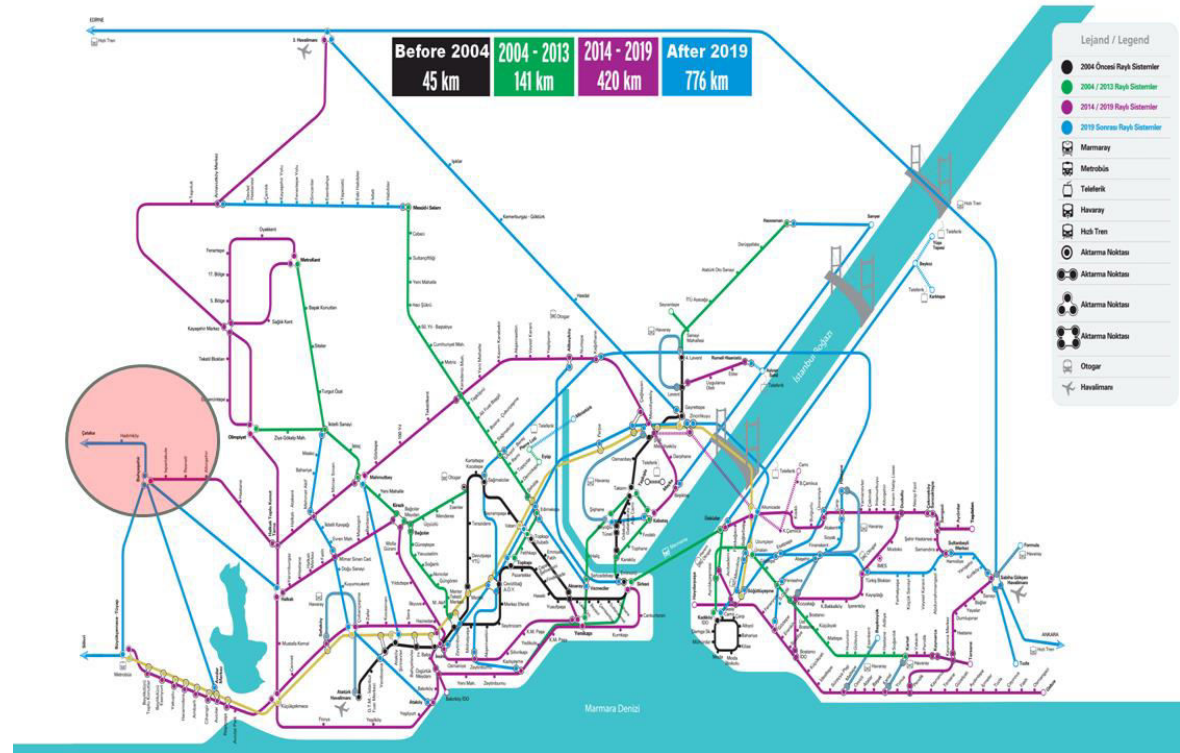
- ✓ 200-250 yatak kapasitesi ile Medicalpark inşaatı Akbatı'nın karşısında tamamlanmıştır.



- ✓ Akbatı'nın yan tarafında devam eden ve 2017 yılında teslimatların başlayacağı Koza Park projesi ise toplam 4,600 konuttan oluşmaktadır.

## Akbatı AVM: Ulaşım

- ✓ Akbatı AVM'ye ana ulaşım **TEM Otoyolu** Esenyurt girişinden sağlanmaktadır.
- ✓ Önümüzdeki 3-5 yıl içinde ise planlanan raylı sistemin tamamlanması ile ulaşımın daha da kolaylaşması ile Bahçeşehir nüfusunun artması ve Akbatı müşteri sayılarında yükselişe yol açması beklenmektedir.



## Akbatı AVM: Künye

- ✓ Akbatı, iki kulede (11 ve 21 katlı) toplam 350 konutun ortasında konuşlanan bir AVM olarak projelendirilmiştir.
- ✓ Dünyaca ünlü **Development Design Group** tarafından tasarlanmıştır.
- ✓ 'Yeşil Bina' BREEAM Sertifikası derecesi "Excellent" seviyesindedir.
- ✓ Akbatı'yı özel kılan yanlarından biri de **5.000 kişi** kapasiteli **Festival Park** alanıdır.





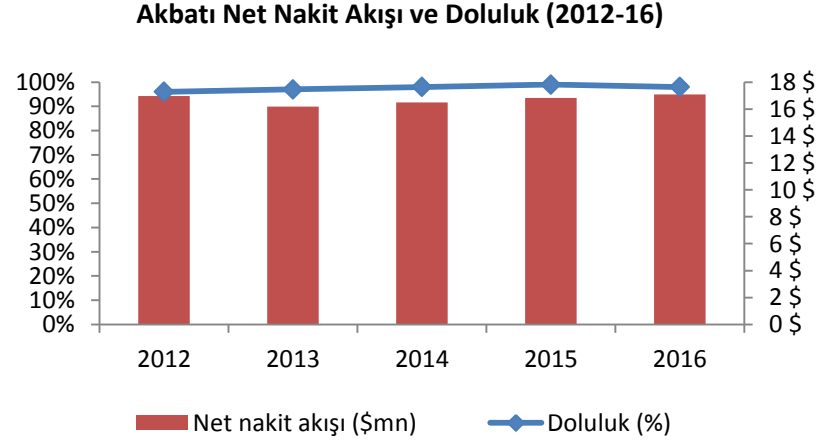
## Akbatı AVM: K nyeye



## Akbatı AVM: K nyeye

- ✓ **Toplam kiralanabilir alan: 65,500m2**
- ✓ **Mağaza sayısı: 177**
  
- **Ana Kiracılar:**
  - Hipermarket :8.300 m2 (**Migros**)
  - Elektronik Market: 3.000 m2 (**Teknosa**)
  - Yapı Market : 6.000 m2 (**Koçtaş**)
  - Büyük Mağaza: 4.650 m2 (**Boyner**)
  
- **Büyük, Orta ve Küçük Mağazalar:**
  - Toplam: 37.100 m2 (**H&M, Zara, LC Waikiki, Mavi, Marks&Spencer, Intersport**)
  
- **Eğlence:**
  - Sinema : 3,900 m2 (**Cinemaximum**)
  - Eğlence :1,500 m2
  - Spor: 1,050 m2

## Akbatı AVM: Finansallar ve Rekabet



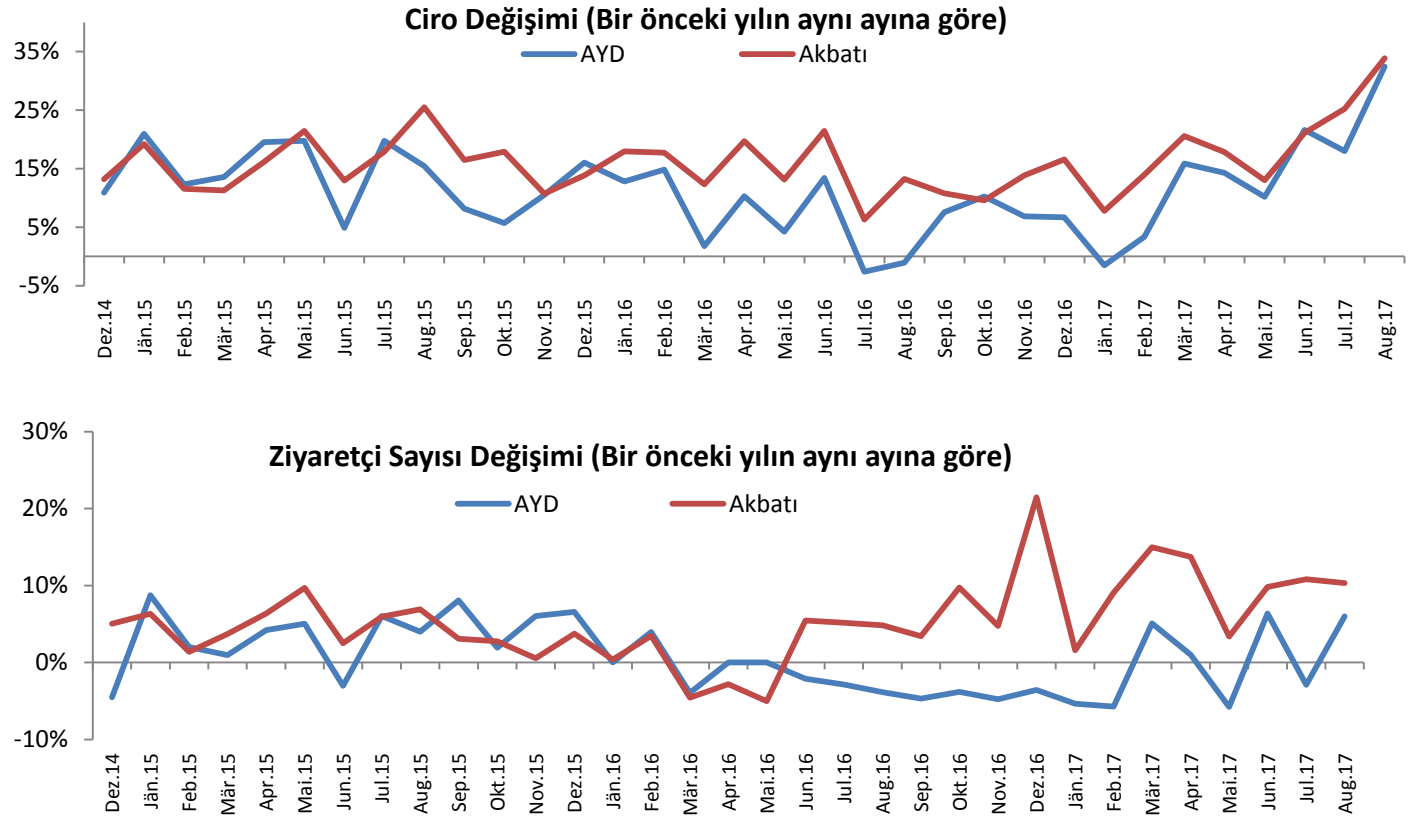
- ✓ Akbatı açıldığı 2011 4. çeyreğinden beri güçlü \$ bazlı nakit akışı yaratmaya, **%80+ devalüasyona** ve **yakın bölgede açılan iki mega AVM'ye** rağmen, devam etmektedir.
  - 1) 5 km uzaklıktaki **Marmara Park (100.000m2)** açılış 4Ç2012
  - 2) 11 km uzaklıktaki **Mall of Istanbul (180.000m2)** açılış 2Ç2014
- ✓ Akbatı'nın yanında devam etmekte olan **Makyol'un 450 konutluk projesinin içindeki 16.000m2 büyüklüğündeki açık ticari alanlar** ise Akbatı ile uyumlu ve **tamamlayıcı olarak planlanmaktadır**. Otoparklarda ortak hareket edilecektir.

## Akbatı AVM: AVM'ler karşılaştırmalı analiz

2016	Akmerkez	Akasya	Akbatı	MOI	Optimum İstanbul	Optimum Ankara	Optimum İzmir	Kanyon	Optimum Adana	Kozzy	Piazza K.maraş	Piazza Şanlıurfa
	Akkök- Kleppiere- Tekfen	Akiş	<b>Akiş</b>	Torunlar	GIC- Rönesans	GIC- Rönesans	GIC- Rönesans	İşGYO- Eczacıbaşı	Amstar- Rönesans	Amstar- Rönesans	Amstar- Rönesans	Amstar- Rönesans
hissedarlık	33.215	88.862	<b>65.500</b>	181.280	40.000	38.000	58.000	42.062	68.000	14.000	50.000	46.000
kiralananabilir m2	89%	97%	<b>98%</b>	84%				98%				
doluluk												
gelir, mn	\$38,1	\$59,0	<b>\$23,6</b>	\$51,4	\$23,3	\$18,2	\$26,7	\$23,2	\$21,6	\$6,0	\$12,8	\$11,8
gider, mn	\$10,7	\$15,9	<b>\$6,5</b>	\$15,9	\$6,2	\$4,9	\$6,4	\$9,9	\$6,2	\$2,2	\$4,3	\$4,1
net op kar, mn	\$27,4	\$43,1	<b>\$17,1</b>	\$35,5	\$17,1	\$13,3	\$20,3	\$13,3	\$15,4	\$3,8	\$8,5	\$7,7
marjin	72%	73%	<b>72%</b>	69%	73%	73%	76%	57%	71%	63%	66%	65%
gelir/m2/ay	\$96	\$55	<b>\$30</b>	\$24	\$48	\$40	\$38	\$46	\$26	\$36	\$21	\$21
gider/m2/ay	\$27	\$15	<b>\$8</b>	\$7	\$13	\$11	\$9	\$20	\$8	\$13	\$7	\$7
net op kar/m2/ay	\$69	\$40	<b>\$22</b>	\$16	\$36	\$29	\$29	\$26	\$19	\$22	\$14	\$14
ciro, mn			<b>\$154</b>	\$313								
ziyaretçi			<b>8.132.609</b>	13.100.000								
efor oranı			<b>15%</b>	16%								
ziyaretçi/m2			<b>124</b>	72								
ciro/m2/ay			<b>\$196</b>	\$144								

## Akbatı AVM: Sektör verileri karşılaştırmalı analiz

- ✓ Alışveriş Yatırımcıları Derneği'nin (AYD) yayınlamakta olduğu perakende ciro endeksi **Ağustos 2017'da %32** yıllık büyüme gösterirken, **Akbatı AVM'nin yıllık ciro artışı %34** ile sektör üzerinde performansa devam etmektedir. Sektör ziyaretçi sayısı ise Ağustos ayında bir önceki yıla göre %6 artarken, **Akbatı AVM yıllık ziyaretçi artış oranı Ağustos ayında çift haneli büyüme olarak devam edip +%10** olarak gerçekleşmiştir.



## İşlem Yapısı ve Getiri (Muhafazakar Senaryo)

- ✓ **İşlem:** Akkök Grubunun borsaya kote şirketi Akiş GYO Akbatı AVM'nin %100 tapu sahibidir.
- ✓ Logos GYF Akbatı AVM'nin %30'unu \$69mn'a, %7,4 getiriden (13.5 yıl) satın almak üzere anlaşmıştır. (%100'ün toplam değeri \$230mn)
- ✓ Satın alımın toplam maliyeti %18 kdv (ileriki yıllarda geri alınacak) ve %2 tapu harcı ile birlikte \$83mn tutarındadır.
- ✓ **AVM'nin net kira gelirinin kontrat artış oranı %3** ile artması ve AVM'nin 5 sene sonra **alım getirisi olan %7,4'den satılması** senaryosu ile fon yatırımcısının ağırlıklı ortalama yıllıklandırılmış getirisinin **%6,9** olarak **gerçekleşmesi beklenmektedir.**

Akbatı (\$mn)										
	Akbatı %100'ünün		Fiyat & Nakit			emlak	yönetim	%1 yön.	Vergi öncesi	Vergi öncesi
	nakit akışı		Akışı	%2 harç	%18 kdv	vergisiz	giderleri	ücreti	gelir	getiri %
1.1.2018	\$17,0	Satın alım	-\$69,0	-\$1,4	-\$12,4				-\$82,8	
30.6.2018	\$17,5	net nakit akışı	\$5,3		\$0,9	-\$0,1	-\$0,2	-\$0,9	\$5,1	6,1%
30.6.2019	\$18,0	net nakit akışı	\$5,4		\$1,0	-\$0,1	-\$0,2	-\$0,9	\$5,3	6,4%
29.6.2020	\$18,6	net nakit akışı	\$5,6		\$1,0	-\$0,1	-\$0,2	-\$0,9	\$5,5	6,6%
30.6.2021	\$19,1	net nakit akışı	\$5,7		\$1,0	-\$0,1	-\$0,2	-\$0,9	\$5,7	6,8%
30.6.2022	\$19,7	net nakit akışı	\$5,9		\$1,1	-\$0,1	-\$0,2	-\$0,9	\$5,9	7,1%
27.12.2022		Satış	\$80,0	-\$1,6	\$4,78				\$83,2	
										6,9%
										İç Verim

## Getiri – Baz Senaryo

- ✓ İç verim oranı %6,9 olan muhafazakar senaryoda, Akbatı AVM net nakit akışının \$ bazında yılda %3 artışı beklenmektedir.
- ✓ Fakat Akış GYO'nun beklentisi, ciro kiralari ve yeni başlanan enerji verimliliği denetimleri sonrasında yıllık nakit akışının toplam \$1mn daha fazla olabileceği yönündedir. Bu senaryonun gerçekleşmesi halinde fonun iç veriminin \$ bazında yıllık %8 olması beklenebilir.

Akbatı (\$mn)										
	Akbatı %100'ünün		Fiyat & Nakit			emlak	yönetim	%1 yön.	Vergi öncesi	Vergi öncesi
	nakit akışı		Akışı	%2 harç	%18 kdv	vergisi	giderleri	ücreti	gelir	getiri %
1.1.2018	\$17,0	Satın alım	-\$69,0	-\$1,4	-\$12,4				-\$82,8	
30.6.2018	\$17,5	net nakit akışı	\$5,3		\$0,9	-\$0,1	-\$0,2	-\$0,9	\$5,1	6,1%
30.6.2019	\$18,5	net nakit akışı	\$5,6		\$1,0	-\$0,1	-\$0,2	-\$0,9	\$5,4	6,6%
29.6.2020	\$19,1	net nakit akışı	\$5,7		\$1,0	-\$0,1	-\$0,2	-\$0,9	\$5,6	6,8%
30.6.2021	\$20,1	net nakit akışı	\$6,0		\$1,1	-\$0,1	-\$0,2	-\$0,9	\$6,0	7,3%
30.6.2022	\$20,7	net nakit akışı	\$6,2		\$1,1	-\$0,1	-\$0,2	-\$0,9	\$6,2	7,5%
27.12.2022		Satış	\$84,0	-\$1,7	\$4,63				\$87,0	
		İç Verim							8,0%	

## Getiri – Hedeflenen

- ✓ İç verim oranı %6,9 olan muhafazakar senaryoda, fonun Akbatı AVM'yi aldığı getiri olan %7,4'den satacağı öngörülmüştür.
- ✓ Türkiye'de ekonomik indikatörlerin 5 sene içinde normalleşmesi halinde, getiri beklentilerinin %6,5'a düşmesi olasılığını hesaplırsak, fonun iç verim oranı yıllık %10,0'a çıkabilecektir.

Akbatı (\$mn)										
	Akbatı %100'ünün		Fiyat & Nakit			emlak	yönetim	%1 yön.	Vergi öncesi	Vergi öncesi
	nakit akışı		Akışı	%2 harç	%18 kdv	vergisi	giderleri	ücreti	gelir	getiri %
1.1.2018	\$17,0	Satın alım	-\$69,0	-\$1,4	-\$12,4				-\$82,8	
30.6.2018	\$17,5	net nakit akışı	\$5,3		\$0,9	-\$0,1	-\$0,2	-\$0,9	\$5,1	6,1%
30.6.2019	\$18,5	net nakit akışı	\$5,6		\$1,0	-\$0,1	-\$0,2	-\$0,9	\$5,4	6,6%
29.6.2020	\$19,1	net nakit akışı	\$5,7		\$1,0	-\$0,1	-\$0,2	-\$0,9	\$5,6	6,8%
30.6.2021	\$20,1	net nakit akışı	\$6,0		\$1,1	-\$0,1	-\$0,2	-\$0,9	\$6,0	7,3%
30.6.2022	\$20,7	net nakit akışı	\$6,2		\$1,1	-\$0,1	-\$0,2	-\$0,9	\$6,2	7,5%
27.12.2022		Satış	\$95,6	-\$1,9	\$4,63				\$98,3	
		İç Verim								10,2%



## Yönetim Prensipleri

Logos Portföy ile Akiş GYO arasında aşağıdaki ana prensipleri içeren bir sözleşme hazırlanmıştır:

- 1) **YÖNETİM:** Kiralama, yönetim, yatırım ve mülk ile ilgili diğer konuları görüşmek üzere yılda iki defa toplantı düzenlenir.
- 2) **ÇIKIŞ:**
  - a) Rüşhan hakkı (for), birlikte satma hakkı (tag along), halka arz
  - b) Akiş geri alım garantisi (alım bedelinin %80'ini tutarında put option) ile fon ana para korumalı hale gelmektedir
- 3) **MALİYET YÖNETİMİ:**
  - a) Operasyonel giderler: Akyön'ün maliyetler üzerinden keseceği gider oranı %3 olarak sabit
  - b) Yatırım giderleri: Yıllık yatırım gideri \$500.000 tavan olup, üzerindeki harcamalarda GYF'ye veto hakkı
- 4) **MARKET MAKING:**
  - a) Akiş GYO toplam satış bedelinin %10'unu market making için rezerv ayıracak
  - b) Logos Portföy market making'in yönetiminden sorumlu olacak

## GYF K nyeye

- ✓ **Kurucu & yönetici:** Logos Portföy Yönetimi A.Ő.
- ✓ **Gayrimenkul:** Akbatı AVM
- ✓ **Hedef b y kl k\*:** \$85 milyon
- ✓ **Hedef getiri\*:** US\$ bazında yıllık %7 ila %10
- ✓ **Hedef 1. yıl getiri\*:** US\$ bazında yıllık %6,1 (mevduat benzeri %6,5)
- ✓ **Yönetim  creti:** %1
- ✓ **Başarı  creti:** %20 (US\$ bazında %8 eşik getirinin üstündeki getiriden)
- ✓ **Dönem:** 5 yıl
- ✓ **Temettü:** Kira gelirleri yatırımcılara yılda iki defa dağıtılacaktır (Temmuz ve Ocak).
- ✓ **ÇıkıŐlar:** Likidite oluŐtukça yatırımcılara sınırlı oransal çıkış izni verilebilir. Ayrıca, yatırımcı talebi olursa Akış GYO'nun belirli ölçüde likidite sağlaması veya alıŐ / satış yapmak isteyen yatırımcıların eşleŐtirilmesi suretiyle çıkış sağlanabilir.
- ✓ **Kotasyon:** Borsa İstanbul nitelikli yatırımcı pazarı
- ✓ **Değerleme:** Lotus Gayrimenkul Değerleme ve Danışmanlık A.Ő.
- ✓ **Saklama, fon ve risk hizmeti:** Finans Yatırım Menkul Değerler A.Ő.

\* Getiri ve tutar, piyasa koŐullarına göre değerştirilebilir.

## Yatırım Teması

Akbatı AVM'nin %30'unun satın alınmasının yatırım teması:

1) **Düşük risk ile %6+ \$ bazlı getiri (gayrimenkul fiyat yükselişi öncesi): 2011'deki açılışından beri hem yüksek devalüasyon, hem de hizmet çevresine 2 büyük rakip gelmesine rağmen güçlü dolar bazlı nakit akışını korumuştur. Akbatı'nın %30'unun fon tarafından alım fiyatının cazip olmasının da pozitif etkisi ile yatırımcı için %6,9 getiri gayrimenkul fiyatlarında sıçrama beklentisi olmadan sağlanabilmektedir. Akış GYO'nun geri alım garantisi ile fon 'ana para korumalı' bir yapıdadır.**

2) **Gelişmeye devam eden bölgenin merkezinde kaliteli ticari yapı:** Akbatı'nın merkezinde olduğu Bahçeşehir Türkiye'nin önde gelen uydu kentlerinden biri olup, bölgenin cazibesi, Akbatı'da ticari dolulukların %99 seviyesinde olmasının önemli sebeplerindedir. TEM yolu ile ulaşılabilen Bahçeşehir'in önümüzdeki 5 senenin metro hattı planlarında olması, Akbatı'nın karşısında **yeni hastane**, yanında ise **büyük konut projesinin olması**, ticari yaşamın canlılığının artması için önemli faktörler olması beklenmektedir. **Fiyatlamamış olsak bile Akbatı için gayrimenkul değer artışı olması için güçlü temeller bulunmaktadır.**

3) **Türkiye'nin önde gelen AVM grubu ile ortaklık kurulması:** Akış GYO, Akbatı'nın %70'inin mülkiyetine sahip olmaya devam ederek gayrimenkul'ün yüksek getiri potansiyeline olan inancını da aslında gösteriyor olacak. Akış GYO'nun bağlı bulunduğu **Akkök Grubu Türkiye'nin AVM sektörünün önde gelenlerinden olup** grubun sahip olduğu diğer AVM'ler olan **Akmerkez (Etiler) ve Akasya (Acıbadem) bölgelerinin en cazip ticaret merkezleridir.**

4) **Akbatı'nın halihazırda dolaylı olarak SPK denetiminde olup due diligence riski yoktur:** Akbatı'nın %100 sahibi olan Akış GYO borsaya kote olup **SPK tarafından düzenli denetleniyor olması, Akbatı'nın halihazırda şeffaf ve kurumsal bir yapıya sahip olmasını sağlamaktadır.** Akbatı'nın bu özelliği, Logos GYF'yi düşük risk kategorisine sokmaktadır.

## Türkiye’de Gayrimenkul Yatırım Fonları (GYF)

- ✓ Türkiye’de GYF’lerin hukuki alt yapısına dair esaslar SPK’nın Ocak 2014’de yayınladığı mevzuat ile **Temmuz 2014’de yürürlüğe girdi.**
- ✓ **Nitelikli yatırımcılara** yönelik bir ürün olan GYF’nin denetim mekanizmaları olarak **finansal denetim raporları, ekspertiz raporları ve takas** uygulaması öngörülmektedir.
- ✓ GYF’ler alım satım karı veya kira geliri elde etmek amacı ile **arsa, arazi, konut, ofis, avm, otel, lojistik merkezi, depo, park, hastane** ve benzeri her türlü gayrimenkulu satın alabilir, satabilir, kiralayabilir, kiraya verebilir ve satmayı veya satmayı vaad edebilir.
- ✓ **Fon toplam değerinin en az %80’inin** gayrimenkul yatırımlarından oluşması zorunludur.
- ✓ Fon toplam değerinin **azami 50%’si oranında kredi kullanılabilir.**
- ✓ GYF’ler **Borsa İstanbul Nitelikli Yatırımcı İşlem Pazarı’nda** işlem görebilecektir.

## Vergi Avantajları

- ✓ Türkiye'de gayrimenkul alan **yabancı kurumsal yatırımcılar** %20 kurumlar vergisi ve temettü üzerinden %15 stopaj ile **efektif %32 vergi** ödeyerek gayrimenkul yatırımı yapabilmektedirler. **Gayrimenkul yatırımı GYF kurarak yapmaları halinde vergi oranları %0'a inmektedir.**
- ✓ GYF'lerin **yerli yatırımcılar** için **vergi oranı %10 (stopaj)** olacaktır.

## GYF'lerin Diğer Ürünlere Göre Avantaj/Dezavantajları

- ✓ **DÜŞÜK ANA PARA RİSKİ (TAPU GÜVENCESİ)**: Son 3 yılda popüler olan ve yatırımcı açısından bir **teminatı olmayan şirket tahvillerinin** aksine, GYF'lere para yatıran yatırımcı **tapulu bir gayrimenkulun dolaylı ortağı** olmaktadır.
- ✓ **GETİRİ ODAKLI OLABİLME**: Piyasadaki ana gayrimenkul ürünü olan GYO'lar ülkemizde daha çok gayrimenkul geliştirme odaklı yönetilmektedir. GYF'ler dar kapsamlı, **sadece getiri odaklı bir yatırım aracı olarak kurgulanabilir.**
- ✓ **YÜKSEK GETİRİ**: Bireysel yatırımcıların kira getirisi sağlama amacı ile yaptığı direkt gayrimenkul yatırımlarda yıllık kira getirisi konutlarda TL bazında %2-4, ticarilerde ise %3-5 seviyesindedir. Bu mülklerin kiralama ve vergi ödeme gibi pek çok külfeti de bireylere aittir. **Büyük tutarlı yatırım bütçesi gereken dolar kontratlı ticari mülklere yatırım yapabilen GYF'ler ile bireysel yatırımcı çok daha yüksek kira getirisine, daha zahmetsiz ulaşabilmektedir.**
- **LİKİDİTE**: GYF'lerin şirket tahvilleri ve GYO'lara göre dezavantajlı olduğu nokta daha az likit olmasıdır. **Bu dezavantajı hedge etmenin en iyi yöntemi ise geçmişte olan gayrimenkullere yatırım yapmak olacaktır.**

# Yönetim

**Fonun kurucuları ve yöneticileri Logos Portföy ve Servotel'in kurucu ve yöneticileri olup, finans ve gayrimenkul sektörünün önde gelen isimlerinden oluşmaktadır.**

**Berrin Önder** Logos Portföy, Servinvest ve Mudanya Gayrimenkul kurucu ortağıdır. Servinvest, önde gelen gayrimenkul danışmanlık şirketlerinden Servotel ile ortak gayrimenkul yatırım bankacılığı şirkettir. Mudanya Gayrimenkul ise Beykoz ve Çeşme'de konut projeleri geliştirmektedir. Daha önce ise, Metlife-Hanover iştiraki Clairmont Global Gayrimenkul Geliştirme'nin Türkiye Ülke Müdürlüğü, Ak Menkul Genel Müdürlüğü, ve Raymond James Türkiye Genel Müdürlüğü görevlerinde bulunmuştur. **Yatırım bankacılığı ve gayrimenkul sektörlerinde 20 yıldan fazla tecrübesi olup, Gayrimenkul Değerleme Lisansı bulunmaktadır.**

**Melih Önder** Logos Portföy YK Başkanı üyesi ve Mudanya Gayrimenkul kurucu ortağıdır. Turkish Perspective Fund'ın da 2002 yılından beri hem kurucusu, hem fon yöneticisidir. Mudanya Gayrimenkul ise Beykoz ve Çeşme'de konut projeleri geliştirmektedir. Daha önce ise Körfez Menkul Değerler'in Genel Müdürlüğü ve JP Morgan New York'da kurumsal finans danışmanlığı pozisyonlarında bulunmuştur. Massachusetts Institute of Technology mezunu olup, Harvard'da MBA derecesini tamamlamıştır. **Fon yönetimi konusunda 20 yıldan fazla tecrübesi olup, Gayrimenkul Değerleme Lisansı bulunmaktadır.**

**Ayla Heyfegil** Türkiye'nin önde gelen gayrimenkul geliştirme danışmanlık şirketi olan Servotel'in kurucu ortağıdır. Servotel Türkiye dışında 42 ülkede danışmanlık faaliyetinde bulunmakta olup, geliştirme, fizibilite, değerlendirme, konsept geliştirme, tasarım, pazarlama hizmetleri vermektedir. **Gayrimenkul piyasalarında 30 yıldan fazla tecrübesi bulunmaktadır.**

## Yönetim

**Nahit Zincirli** Logos Portföy kurucu ortağı olup, aynı zamanda Turkish Perspective Fund'ın fon yöneticilerindedir. Daha önce Raymond James Türkiye ve Körfez Menkul Değerler'de kıdemli araştırma uzmanlığı görevlerinde bulunmuştur. **Fon yönetimi konusunda 20 yıldan fazla tecrübesi olup, Gayrimenkul Değerleme Lisansı bulunmaktadır.**

**Ayşe Kanıöz Moroz** Logos Portföy YK üyesi olup Mudanya Gayrimenkul finans koordinatörlüğü görevini de yürütmektedir. Finansal modelleme, fizibilite, değerlendirme, proje finansmanı ve yatırım bankacılığı konularında tecrübeli olup daha önce ABN Amro, Raymond James Türkiye ve Eczacıbaşı Menkul'de araştırma müdürü olarak görev yapmıştır. **Hisse senedi ve yatırım bankacılığı alanlarında 20 yıllık tecrübesi olup, Gayrimenkul Değerleme Lisansı bulunmaktadır.**

**Ertan Vural** bağımsız gayrimenkul geliştirme danışmanıdır. 2015 yılına kadar Akasya Yapı'nın 400,000m2 kullanım alanlı Akasya Ümraniye Park projesinin ticari ve operasyonlardan sorumlu direktörü olarak çalışmış olup, aynı zamanda grubun \$500 milyon değerindeki gayrimenkullerini yönetmiştir. Daha önce Redevco, Tesco, ve DTZ şirketlerinde çalışmıştır. **Gayrimenkul piyasalarında 20 yıla yakın tecrübesi olup, Gayrimenkul Değerleme Lisansı bulunmaktadır.**



## LOGOS PORTFÖY YÖNETİMİ A.Ş.

- **2010 yılında kurulan** Logos Portföy bağımsız bir portföy yönetim şirketidir.
- **SPK tarafından lisanslanan ve denetlenen** Logos Portföy Yönetimi, hem kurumsal hem de nitelikli yatırımcılara fon yönetimi hizmeti vermektedir.
- Logos'un yönetimindeki **Logos Portföy Özel Sektör Borçlanma Araçları Fonu 2014 yılındaki arzından beri yıllık ortalama %11,7 getiriye ulaşmış** olup, **Logos Portföy Dinamik Dağılımlı Serbest Fonu ise 2011 yılındaki arzından beri yıllık ortalama %8,7 getiri sağlamıştır.**
- Logos Portföy'ün halihazırdaki lisansı ile gayrimenkul, altyapı ve özel sermaye fonları kurulabilmektedir.
- Logos'un yönettiği fonlar toplam **TL 150 mn** büyüklüğündedir.

**L  
O  
G  
O  
S**

**LOGOS PORTFÖY YÖNETİMİ A.Ş.**

**ADRES: Terrace Fulya, Center 2, D.28, Hakkı Yeten Cad. 13, Fulya, İstanbul**

**TEL: 90 212 215 6030**

**FAX: 90 212 215 5129**