



GSM sektöründe yeni pazarlar doğuyor. Bunlardan biri kule endüstrisi. Kule pazarı Amerika'dan Asya'ya, Avrupa'dan Hindistan'a önemli bir iş koluna dönüşmüş durumda. Sadece Hindistan'da 2020'ye kadar 130 bin yeni kulenin yapılacağı tahmin ediliyor. Asya'da ise açıklanan rakamlara göre 3 milyon aşkın kule bulunuyor. Türkiye'de de **Turkcell** bünyesinde bulunan **Global Tower** bu alanda faaliyet gösteriyor.



Nihat Narin

Firmanın genel müdürü Nihat Narin, kule endüstrisinin hem ülke hem de şirketler için önemli bir değer olduğunu belirterek, "Hedefimiz kule sektöründe Avrupa'nın ilk 3 ve dünyanın da ilk 10 şirketi içinde yer almak" dedi.

Dünyada kule pazarında sadece ilk üç şirketin toplam değerinin 131 milyar dolara ulaştığını dile getiren Narin, "Türkiye'de de bu pazarın önünün açılması için diğer ülkelerde olduğu gibi regülasyonel düzenlemeler yapılmalı ve kule işlerini gayrimenkul yatırım ortaklığı (GYO) olarak tanımlamalıyız. Bu düzenlemelerle 10 bin seviyelerinde

bulunan kule sayısını 20-30 binlere getirmek mümkün. GSM şirketlerinin kulelerini diğer ülkeler gibi değerlendirmelerinin önü açılmış. Biz **Global Tower**

olarak halka açılma ve ülkeye yabancı yatırımcıyı çekme hedefindeyiz. Bu şekilde şirketleri mükerrer yatırımdan da kurtaracağız. Sonrasında Balkanlar ve CIS ülkeleri, Orta Doğu'da bulunan bazı kuleleri de satın alarak dünyanın en büyükleri arasına girmeyi hedefliyoruz" diye konuştu.

Data da taşıyor

Global Tower, 2006'da yüzde yüz **Turkcell** iştiraki olarak kuruldu. Toplam kule

varlıkları bakımından Türkiye'de en büyük, Avrupa'nın 5. büyük, dünyanın ise 25'inci büyük kule altyapı sağlayıcısı. 12 yıldır sektörde olan **Global Tower**'ın alanları GSM ve sabit hat operatörlerinden ibaret değil. Narin, "Data taşımak zorunda olan her sektör bizim de müşterimiz. Bunların başında TV ve radyo kanalları,

servis sağlayıcılar, kamu gibi farklı alanları bulunuyor" dedi. ● EKONOMİ SERVİSİ

GYO gibi işletilmeli

Dünyada kule şirketlerinin GYO yapısına dönüşmesi, vergi muafiyeti temettü kapasitesini artırıyor ve bu şekilde global yatırımcıyı kolaylıkla çekebiliyor. Nihat Narin, "GSM şirketlerinin operasyonel kârlılığı 5 çarpan ile değerlendirilirken, kule şirketleri dünyada 15-25 çarpan ile değerlendirilir. Çoklu kira modeli, güçlü ve garantili müşteri profili, kontratların en az 10-15 yıllık yapılabilmesi mümkün" dedi.