

Rekabet Kurumu Başkanlığından;

**REKABET KURULU KARARI**

Dosya Sayısı : 2020-1-070  
Karar Sayısı : **21-46/655-325**  
Karar Tarihi : 30.09.2021

(Önaraştırma)

**A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

Başkan : Birol KÜLE (Başkan),  
Üyeler : Ahmet ALGAN, Hasan Hüseyin ÜNLÜ,  
Ayşe ERGEZEN, Cengiz ÇOLAK

**B. RAPORTÖRLER:** Necla SÜMER ÖZDEMİR, Muhammet Murat KARAKAYA,  
Uğur Bilgehan BURHAN, Can AKA

**C. BAŞVURUDA  
BULUNAN**

: - REOS Bilişim Teknolojileri AŞ  
Temsilcileri: Av. Cihan DOĞAN, Av. Ferhat DOĞAN  
Gürsel Mah. İmrahor Cad. No:29/A Premier Kampüs Ofis A 127  
Kağıthane/İstanbul

**D. HAKKINDA İNCELEME**

**YAPILAN** : - Sahibinden Bilgi Teknolojileri Pazarlama ve Ticaret A.Ş.  
Değirmen Yolu Cad. No:28 Asia OfisPark A Blok K:2  
Ataşehir/İstanbul

(1) **E. DOSYA KONUSU:** Sahibinden Bilgi Teknolojileri Pazarlama ve Ticaret AŞ'nin emlak satış/kiralama hizmetlerine yönelik çevrim içi platform hizmetleri pazarındaki hâkim durumunu dışlayıcı davranışlarla kötüye kullandığı iddiası ve geçici tedbir talebi.

(2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Başvuruda özetle;

- Sahibinden Bilgi ve Teknolojileri Pazarlama ve Ticaret A.Ş.'nin (Sahibinden) emlak satış/kiralama hizmetlerine yönelik çevrim içi platform hizmetleri pazarında başta Hürriyet Emlak<sup>1</sup>, Emlak Jet, Zingat, Emlak Sitem gibi teşebbüslerle birlikte faaliyet gösterdiği, adı geçen teşebbüslerin Sahibinden ile kıyaslandığında ihmal edilebilir düzeyde pazar paylarına sahip olduğu, Sahibinden'in söz konusu pazarda tekeli güce yakın seviyede bir pazar gücüne sahip olduğu,
- REOS Bilişim Teknolojileri A.Ş.'nin (REOS) emlak ofisleri ve danışmanları için hizmetler sunan (*Business to Business–B2B*) bir platform olduğu, bu bakımdan Sahibinden'in nihai kullanıcılarına/ziyaretçilerine (*Business to Consumer–B2C*) sunduğu ilan arama hizmetleri açısından aralarında doğrudan bir rekabet ilişkisi bulunmadığı,
- REOS'un kullanıcılarına sunduğu hizmetlerin emlak ofis yönetimi, emlak portföy yönetimi, emlak talep yönetimi, gayrimenkul piyasasına yönelik müşteri ilişkileri yönetimi, emlak web sitesi yönetimi, toplu listeleme hizmeti ve çoklu listeleme hizmetleri olarak sıralanabileceği,
  - Emlak ofis yönetimi hizmetinin emlakçıların ofislerinin performansını ölçmeye yönelik hizmetlerden oluştuğu,

<sup>1</sup> Hürriyet Emlak, Mayıs 2021'den itibaren faaliyetlerine Hepsiemlak adıyla devam etmektedir.

- Emlak portföy yönetimi hizmetinin emlakçıların portföyünde yer alan gayrimenkullerin satılık/kiralık, konut/ticari gibi ayrımlarla listelenmesine yönelik olarak stok yönetimine benzer hizmetlerden oluştuğu,
  - Emlak talep yönetimi hizmetinin emlakçıların gayrimenkul arayışında olan müşterilerinin taleplerinin takibine yönelik hizmetlerden oluştuğu,
  - Gayrimenkul piyasasına yönelik müşteri ilişkileri yönetimi hizmetinin emlakçıların temasta olduğu alıcı, satıcı, kiracı vb. üçüncü kişilerin iletişim ve diğer tüm bilgilerinin kayıt altında tutulmasına yönelik hizmetlerden oluştuğu,
  - Emlak web sitesi yönetimi hizmetinin emlakçılara kendilerine ait internet alan adıyla gayrimenkul satın almak/kiralamak isteyen müşterilerine hizmetlerini ve portföylerindeki gayrimenkullerini sunduğu internet sitesi sağlanmasına yönelik hizmetlerden oluştuğu,
  - Toplu listeleme hizmetinin (listing aggregator) emlakçıların tek bir entegrasyon<sup>2</sup> uygulaması kullanarak tüm entegrasyon sağlanan ilan listeleme hizmeti sunan çevrim içi platformlarda ilan yayımlamasını sağlamaya yönelik hizmetlerden oluştuğu,
  - Çoklu listeleme hizmetlerinin (multiple listing services–MLS) yalnızca lisanslı emlak komisyoncuları (broker) ve danışmanlarının giriş yapabildiği gayrimenkul listeleme alanı olup emlakçıların bu alanı kullanarak bir gayrimenkulün tüm geçmiş bilgilerine erişebilmesine olanak sağlayan, bu alanda satıcıların (ilan verenlerin) temsilcisi olan emlakçıların diğer emlakçılara gayrimenkulü duyurarak onların da müşteri portföyünden yararlanmak suretiyle gayrimenkulün hızlı bir şekilde alıcıyla buluşmasını sağlayan hizmetlerden oluştuğu,
- MLS sisteminin düzgün şekilde işleminin emlakçılar açısından kritik öneme sahip olduğu, aksi halde emlakçıların yalnızca Sahibinden gibi büyük çevrim içi ilan platformlarında ilan verme motivasyonuna sahip olacağı, Sahibinden benzeri platformların ilandan gelir elde etmesi nedeniyle yalnızca ilan sayısına değer atfettiği, ilanlarda yer alan bilgilerin doğruluğu veya ilanlardaki fiyatların spekülâtif fiyatlar olup olmadığıyla ilgilenmediği, MLS sisteminin düzgün işlemesi halinde gayrimenkul satımı/kiralanması pazarındaki şeffaflığın artacağı, bu noktada Sahibinden ile nihai tüketicilerin çıkarları arasında çatışma olduğu,
- REOS'un MLS sistemini geliştirmek adına İstanbul Emlakçılar Odası, İzmir Emlak Odası ve Kocaeli Emlak Odası ile birlikte faaliyetler yürüttüğü, sistemin başarılı bir şekilde ilerleyebilmesi için Sahibinden'in neredeyse tekel konumundaki hizmetleriyle entegrasyon sağlanmasının kritik önemi haiz olduğu, emlak ofislerinin bu tip hizmetleri ilan vermek için harcadıkları eforun tekrarlanmasına gerek duymaksızın kullanamadıkça tercih etmediği, REOS'un sunduğu hizmetlerin Sahibinden'in sunduğu hizmetlerle entegrasyonun sağlanabilmesi için Sahibinden'in API (Application Programming Interface–Uygulama Programlama Arayüzü) erişimine izin vermesi gerektiği,

---

<sup>2</sup> Başvuruda entegrasyon ifadesiyle kastedilenin, birden fazla uygulamanın otomatik bir şekilde haberleşmesi ve aralarında güvenli şekilde bilgi aktarımı sağlamak amacıyla yapılan yazılım çalışması olduğu ifade edilmektedir.

- API'nin bir uygulamaya ait yeteneklere, dışarıdan ve uzaktan erişilerek başka bir uygulamada kullanılmasına olanak sağlayan bir ara yüz olduğu, diğer firmaların uygulama sahibi firmanın (sağlayıcının) sahip olduğu API sayesinde erişime açtığı yetenekler ile erişime kapattığı sınırlar dâhilinde çalışabildiği,
- Sahibinden'in faaliyet gösterdiği gayrimenkul satış/kiralama hizmetlerine yönelik çevrim içi platform hizmetleri pazarının çok taraflı pazar özelliği gösterdiği, pazarda gayrimenkul satışı/kiralanması amacıyla ilan verenler ile gayrimenkul satın almak/kiralamak isteyenler (ziyaretçi/nihai tüketici) olmak üzere iki farklı müşteri grubunun bulunduğu, pazarın yapısının Sahibinden'in rekabet hukuku ihlali niteliğindeki en küçük davranışının dahi pazarda önemli olumsuz etkilere sebep olduğu,
- Sahibinden'in karşı karşıya olduğu müşteri grupları arasında dolaylı ağ etkisinin bulunduğu, Sahibinden üzerinde ilan veren emlakçı sayısının Sahibinden kullanan nihai tüketici sayısının artmasından pozitif anlamda etkilendiği, tersi önermenin nihai tüketiciler için de geçerli olduğu, bu durumun söz konusu pazarda önemli bir giriş engeline sebep olduğu ve Sahibinden'in piyasa gücünün artmasını sağladığı,
- Müşteri grupları arasındaki bu olumlu ilişki nedeniyle Sahibinden'in platformda yer alan ilan sayısını artırması halinde ziyaretçi/nihai tüketici sayısını artırmasının mümkün olduğu, bu geri besleme döngüsünün en temel özelliğinin dışlayıcı etkiyi artırması olduğu,
- Sahibinden'in faaliyet gösterdiği pazarda ölçek ve kapsam ekonomilerinden yararlanarak pazar gücünü artırdığı, bünyesine kattığı her ilave müşteri grubunun Sahibinden'e yarattığı maliyetinin düştüğü, Sahibinden'in pazar payı göz önüne alındığında söz konusu maliyetin sifıra yakın olduğunun söylenebileceği,
- İşlem platformlarının her müşteri grubundan işlem başına kullanım ücreti talep edebildiği, bu durumun müşteri gruplarının farklı platformlarda yer alma motivasyonunu artırdığı, bu tip platformların müşterileri ürününü/hizmetini hangi platform aracılığıyla sattıysa o platforma komisyon ödediği, ancak Sahibinden gibi işlem yapılmayan platformlarda işlem üzerinden komisyon alınmadığı, müşteri platforma işleminden bağımsız sabit bir ücret ödediği için birden fazla platformda bulunmak yerine yalnızca en güçlü platformda yer alma motivasyonuna sahip olabileceği, bu hususun da Sahibinden'in pazar gücünü artıran bir diğer unsur olduğu,
- Sahibinden'in gelir elde ettiği müşteri grubunun (gayrimenkul satışı/kiralanması amacıyla ilan verenler) birden fazla kaynaktan ilan verebilmesi, diğer bir deyişle çok kaynaktan beslenmesi halinde Sahibinden'in pazar gücünün dolayısıyla gelirinin azalacağı, bu sebeple Sahibinden açısından bu imkânı engellemenin rasyonel bir davranış olacağı,
- REOS'un Sahibinden ile entegrasyon sağlama çalışmalarını sözlü olarak 2013 yılından itibaren yürüttüğü ancak sonuç alamadığı, söz konusu talebin 27.01.2020 tarihinde yazılı olarak da Sahibinden'e iletildiği,
- İlgili pazarda faaliyet gösterip de REOS'a entegrasyon iznini vermeyen tek teşebbüsün Sahibinden olduğu,
- REOS'un talep ettiği entegrasyonun sağlanması halinde, REOS'un sunduğu hizmetten yararlanan emlakçıların tek bir hizmetten yararlanarak pek çok farklı

ilan verme platformunda eş zamanlı ilan verebileceği, bu durumun ilan platformları arasındaki fiyat rekabetini artırabileceği, emlakçılar için söz konusu platformlarda ilan vermenin tek maliyetinin ilan başına ödenen ücretler olmadığı, farklı platformlarda ilan vermek isteyen emlakçıların ayrı bir zaman ve emek harcaması gerektiği, emlakçıların çoğu zaman bu maliyeti göze alamadığı için yalnızca en güçlü platform üzerinde -mevcut pazarda Sahibinden- ilan verme eğiliminde olduğu, bu durumun Sahibinden üzerindeki ilan sayısının mütemediyen rakiplerinden yüksek seviyede olmasına sebep olduğu,

- REOS'un toplu listeleme hizmetleri ve çoklu listeme hizmetleri kapsamında pazarda rekabetçi bir şekilde faaliyet gösterebilmesi için emlak satış/kiralama hizmetlerine yönelik çevrim içi platform hizmetleri pazarında hakim durumda olan Sahibinden'in entegrasyon izni vermesinin zorunlu unsur niteliğinde olduğu, Sahibinden'in bu entegrasyonu sağlamamasının haklı gerekçe bulunmaksızın sözleşme yapmanın reddi ve müşteri gruplarının çok kaynaktan beslenmesinin engellenmesi yoluyla diğer teşebbüslerin faaliyetlerinin zorlaştırılması/pazardan dışlanması olmak üzere iki farklı rekabet hukuku ihlaline sebep olduğu,
- Sahibinden'in REOS ile sözleşme yapmayı reddederek aynı zamanda gayrimenkul satış/kiralanması amacıyla ilan verenlerin birden fazla platformu kullanmasını engelleyerek pazar gücünü artırdığı, söz konusu eylemin Sahibinden'in çevrim içi platform hizmetleri pazarındaki rakipleri için dışlayıcı sonuçlara yol açarken aynı zamanda tüketicileri sömürücü sonuçlara yol açabileceği,
- Intengo Gayrimenkul Teknolojileri A.Ş. (INTENGO) teşebbüsün bankaların gayrimenkul ilanlarının entegrasyonunu 2015 yılından beri sağlamakta olduğu, adı geçen teşebbüsün müşterilerini bankalar gibi büyük gayrimenkul sahibi teşebbüslerin oluşturduğu ve Sahibinden'in bu teşebbüse entegrasyon iznini sağladığı, REOS'un da portföyünde önemli sayıda banka gayrimenkulü bulunduğu, Sahibinden'in söz konusu eyleminin rekabet hukuku kapsamında yasaklanan ayrımcılık davranışı niteliğinde olduğu,
- Sahibinden'in emlak ilan platformu hizmetleri kapsamında entegrasyona izin vermezken çevrim içi ikinci el ürün satımı piyasası özelinde de entegrasyona izin verdiği, başka bir ifadeyle neredeyse tekel gücüne sahip olduğu bir pazarda entegrasyona izin vermezken hakim durumda olmadığı bir pazarda entegrasyona izin verdiği, Sahibinden'in kendi internet sitesi üzerinde "GeT" adındaki entegrasyon hizmetine nasıl başvurulacağını ve hangi entegrasyon firmalarınınca sunulan hizmetlerin kullanılabileceğini detaylı şekilde açıkladığı,
- Sahibinden'in REOS'un da sunduğu emlak ofisi yönetimi hizmetini, gayrimenkul satış/kiralanması amacıyla ilan veren müşterilerine ücretsiz olarak sunduğu, söz konusu hizmetin Sahibinden tarafından 2015 ve 2017 yıllarında (.....) TL olarak ücretlendirilmesine karşın esasen ücretsiz olarak sunulduğu, adı geçen hizmetin müşterilere ücretsiz olarak sunulacağı hususunun Sahibinden'in kendi internet sitesinde farklı tarihli duyurularla kullanıcılara bildirildiği, bedavaya sunulan bu hizmetin fiyatının hizmetin sunumu için katlanılan marjinal maliyetin altında olduğu, Sahibinden'in bu davranışının yıkıcı fiyatlandırma davranışı niteliğinde değerlendirilebileceği, öte yandan Sahibinden üzerinde ücret karşılığı ilan veren emlakçılara söz konusu hizmetin ücretsiz olarak sunulmasının bağlama davranışı niteliğinde de değerlendirilebileceği, her ne kadar Sahibinden'in söz konusu hizmetin kendisinden alınmasını müşterilerine zorunlu kıldığı bir uygulaması

mevcut olmasa da hizmetin bedava sunulmasının fiili olarak bağlama davranışıyla aynı sonuca yol açtığı,

- Sahibinden'in başvuruya konu edilen davranışlarının emlak satış/kiralama hizmetlerine yönelik çevrim içi platform hizmetleri pazarındaki rekabete zarar verdiği

hususları ifade edilerek 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun (4054 sayılı Kanun) kapsamında gereğinin yapılması talep edilmiştir.

(3) Ayrıca, başvuru sahibi tarafından 05.07.2021 tarih ve 19288 sayı ile gönderilen Kurum yazısına cevabi yazıda özetle;

- İlan hizmetleri sunan platformların REOS'a entegrasyon izni verdikleri durumda iki yöntemin uygulanabildiği, ilk olarak platformun hazırladığı API'leri REOS'a açabileceği ya da REOS'un API'lerine platformun bağlanabileceği; ikinci olarak ise platform ya da REOS'un var olan API'ye bağlandıktan sonra bağlanan tarafın veri tabanını karşı tarafın API'sine uygun şekilde eşleştirdiği (*data mapping*) ve yazılım kodu ile bağladığı, karşılıklı testler yapıldıktan sonra hataların giderilerek entegrasyon sürecinin başladığı, ilanın yayımlandığı platform tarafından, yayınlanan ilanlara ilişkin REOS'a ilan ID<sup>3</sup>ve URL<sup>4</sup> gönderildiği, bu bilgilerin REOS entegrasyon takip ekranlarından ve portföy detay ekranlarından kullanıcı emlak ofislerine bildirildiği,
- Toplu listeleme hizmeti için sağlanan entegrasyon açısından, REOS'un ilan platformlarından herhangi bir veri çekmediği, ilanların organik olarak REOS üzerinde oluştuğu,
- Son kullanıcıya kapalı olup yalnızca lisanslı emlak danışmanlarına açık olan çoklu listeleme hizmetinin ise emlakçıların portföy havuzlarını birleştirerek ilgili portföyün daha hızlı ve etkin bir şekilde satılmasını sağlayan bir sistem olduğu, gayrimenkul havuzu oluşturulmasını sağlayan çoklu listeleme hizmetinin toplu listeleme hizmeti olmadan bir işe yaramayacağı ve gelişemeyeceği,
- Platformlardan alınan entegrasyon izni karşılığında REOS tarafından herhangi bir platforma ödeme yapılmadığı ancak (.....) tarafından anlaşma yenileme sürecinde kullanıcı ofis başına aylık KDV dahil (.....) TL talep edildiği, öte yandan REOS'a bugüne kadar (.....) tarafından bir fatura kesilmediği, Sahibinden'in entegrasyon sağlamayı doğrudan reddetmesi nedeniyle Sahibinden ile herhangi bir ücret görüşmesi olmadığı,
- Emlakçının dilediği ilan platformunu seçme konusunda tamamen serbest olduğu, REOS'un ilan platformlarıyla ilanının yayınlanması hususunda bir anlaşma yapmadığı, REOS üzerinden yayınlanacak ilan için "emlakçının" ilgili "ilan platformuyla" anlaşmasının bulunması gerektiği, REOS'un temel fonksiyonunun emlak ofisinin ilanı tek seferde REOS üzerinden girerek birden fazla platformda yayınlamasını sağlamak olduğu,
- REOS tarafından Sahibinden'e 2011 yılından beri entegrasyon talebinde bulunulduğu ve Sahibinden'in REOS'un talebini sonuçlandırmadığı,

<sup>3</sup> "Identification" kelimesinin kısaltması olan ifade bilgisayarın diğer bilgisayarlardan ayrılacak şekilde tanımlanmasını sağlamaktadır.

<sup>4</sup> "Uniform Resource Locator" ifadesinin kısaltması olup Türkçe'de "Tekdüzen Kaynak Bulucu" olarak ifade edilmektedir. Kısaltma, internet üzerindeki bir kaynağın yerini belirtmek amacıyla kullanılmaktadır.

- REOS'un [www.emlakajandam.com](http://www.emlakajandam.com), [www.fizbot.com](http://www.fizbot.com), [www.emlakasistanim.com](http://www.emlakasistanim.com), [www.emlaktekno.com](http://www.emlaktekno.com), [www.evimcepte.com](http://www.evimcepte.com)<sup>5</sup> gibi internet siteleri ile rekabet ettiği, piyasada faaliyet gösteren teşebbüslerin hepsinin start-up olması ve piyasanın henüz olgunlaşma ve gelişme aşamasında olması sebebiyle mevcut pazar paylarının da piyasadaki rekabetçi dinamikler bakımından önemli bir anlam ifade etmeyeceğinin düşünüldüğü

hususlarına yer verilmiştir.

- (4) **G. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurumu (Kurum) kayıtlarına 26.11.2020 tarih ve 12750 sayı ile giren başvuru üzerine hazırlanan 22.12.2020 tarih ve 2020-1-070/İİ sayılı İlk İnceleme Raporu Rekabet Kurulunun (Kurul) 24.12.2020 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 20-55/775-M sayı ile önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir.
- (5) İlgili karar uyarınca düzenlenen 20.09.2021 tarih ve 2020-1-070/ÖA sayılı Önaraştırma Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.

**H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda özetle;

- Başvuru sahibinin;

- Toplu ve çoklu listeleme hizmetlerini sunabilmesi için Sahibinden'in platformuna entegrasyon sağlamanın zorunlu unsur olduğu, Sahibinden'in bu entegrasyonu sağlamamasının haklı gerekçe bulunmaksızın sözleşme yapmanın reddi ve müşteri gruplarının çok kaynaktan beslenmesinin engellenmesi yoluyla diğer teşebbüslerin faaliyetlerinin zorlaştırılması/pazardan dışlanması olmak üzere iki farklı rekabet hukuku ihlaline sebep olduğu,
- Buna karşın Sahibinden'in INTENGO'ya ve çevrim içi ikinci el ürün satışıyla iştiğal eden sağlayıcılara entegrasyon sağlayarak ayrımcılık teşkil ettiği,
- Sahibinden'in REOS'un da sunduğu emlak ofis yönetimi hizmetini, gayrimenkul satışı/kiralanması amacıyla ilan veren müşterilerine ücretsiz olarak sunarak yıkıcı fiyatlama ve bağlama teşkil ettiği

iddialarına yönelik olarak 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına gerek olmadığı,

- Ayrıca 4054 sayılı Kanun'un 9. maddesi çerçevesinde geçici tedbir alınmasına yönelik talebin reddedilmesi gerektiği

ifade edilmiştir.

## I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

### I.1. Hakkında İnceleme Yürütülen Teşebbüs: Sahibinden Bilgi Teknolojileri Pazarlama ve Ticaret Aş (Sahibinden)

- (6) 2000 yılında kurulan Sahibinden, sahip olduğu internet sitesi üzerinde ilan vermek ve/veya ürün/hizmet satmak isteyen taraflar ile potansiyel tüketicileri bir araya getirmektedir. Sahibinden, başta emlak ve vasıta kategorileri olmak üzere; iş makineleri ve sanayi, ustalar ve hizmetler, özel ders verenler, iş ilanları, yardımcı arayanlar ve hayvanlar alemi ile yedek parça, aksesuar, donanım ve tuning, ikinci el ve sıfır alışveriş olarak adlandırılan toplamda on farklı kategorideki ilanlara mecra sağlamaktadır. Bununla birlikte, gayrimenkul satışı ve kiralanması ile vasıta satışına

<sup>5</sup> Bu teşebbüsün pazardan çıktığı belirtilmiştir.

yönelik ilanların yayımlanması kategorileri şirket faaliyetlerinin önemli bir bölümünü ve odağını teşkil etmektedir. Sahibinden'in bu kategorilerde sunduğu hizmetler nitelik bakımından ilan/reklam iş modeli ve elektronik ticaret (e-ticaret) modeli olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

- (7) İlan iş modeli kapsamında, ürün/hizmet satmak ve/veya kiralamak isteyenlere ilgili ürünü platform üzerinde sergileme imkânı tanınarak satıcı ile potansiyel alıcı için bir iletişim alanı oluşturulmaktadır. Başka bir deyişle, ilgili ürünü almak veya kiralamak niyetinde olan tüketiciler Sahibinden'in internet sitesini ziyaret ederek o ürüne ilişkin özelliklere, ilan verenin ad/soyad (tüzel kişilik ise unvanı), telefon numarası gibi bilgilerine ulaşmaktadır. Tüketici, söz konusu ürün ile ilgilendiğinde ilanda verilmiş telefon numarası ya da adres bilgisiyle satıcıya ulaşmaktadır. Potansiyel alıcı ile satıcı arasında telefon yoluyla ya da yüz yüze görüşme ve pazarlık sonrasında olası bir alım-satım veya kiralama gerçekleşmektedir. Bu açıdan, ilgili hizmet kapsamında Sahibinden tamamen aracılık fonksiyonu üstlenmekte, teşebbüsün, platform dışında satıcı ile potansiyel müşteri arasında herhangi bir alım-satım işleminin gerçekleşip gerçekleşmediğine dair bilgisi olmamaktadır.
- (8) E-ticaret modeli, "İkinci El ve Sıfır Alışveriş" ve "Yedek Parça, Aksesuar, Donanım & Tuning" kategorisi altında yer alan ürünlerin satıcısı ile potansiyel alıcıya pazaryeri sağlama hizmetini içermektedir. Başka bir deyişle, Sahibinden sahip olduğu internet sitesi üzerinde alıcı ve satıcının bir araya gelmesine aracılık etmekte ve alışverişin gerçekleşmesi halinde bu aracılık hizmeti karşılığında satıcıdan komisyon almaktadır. Bu açıdan, gerçekleşen alım/satım işlemlerinde Sahibinden taraf olmamakta, satılan ürünün satış miktarı, fiyatı gibi hususlarda tasarrufta bulunmamaktadır.

## I.2. Başvuru Sahibi

- (9) Başvuru sahibi REOS, Anahtar Finansal Hizmetler ve Bilişim Teknolojileri Ltd. Şti. unvanıyla 2010 yılında finans alanında faaliyet gösteren bir fintek girişimi olarak kurulmuştur. Fintek alanındaki regülasyonlar ve bankaların API'lerinin<sup>6</sup> açık olmaması, yani girişimin ihtiyaç duyduğu fonksiyonlar sektörde bulunmadığı için REOS söz konusu sektöre yönelik odağını değiştirmiş, 2012 yılından itibaren Property Technology<sup>7</sup> (proptek) alanında faaliyet göstermeye başlamıştır.
- (10) Teşebbüs, PropTech alanındaki faaliyetlerine başladığı ilk yıllardan 2015 yılına kadar [www.anahtarfinans.com](http://www.anahtarfinans.com) alan adı üzerinden büyük emlak şirketlerine yazılım desteği sağlayarak faaliyetlerini yürütmüştür. 2015 yılından itibaren emlak ofislerine de hizmet sağlamak amacıyla faaliyetinin kapsamını genişletmiştir ve çalışmalarını [www.emlaksistemi.com](http://www.emlaksistemi.com) alan adı üzerine taşımıştır.
- (11) Başvuru sahibi, 2019 yılında tür değişikliğine gitmiş, Anahtar Finansal Hizmetler ve Bilişim Teknolojileri Ltd. Şti. olan ticari unvan REOS Bilişim Teknolojileri A.Ş. şeklinde değiştirilmiştir. Aynı dönemde başvuru sahibinin [www.emlaksistemi.com](http://www.emlaksistemi.com) üzerinden yürütülen faaliyetleri [www.REOS.com](http://www.REOS.com) üzerine taşınmıştır.

## I.3. Taşınmaz Ticaretine İlişkin Yasal Mevzuat

- (12) 6585 sayılı Perakende Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun'un 16. maddesinin birinci fıkrası ile Gümrük ve Ticaret Bakanlığı,

<sup>6</sup> "Application Programming Interface" ifadesinin kısaltması olan ve uygulama programlama ara yüzü anlamına gelen API, bir uygulamanın işlevlerine dışarıdan veya uzaktan erişilip bu işlevlerin kullanılmasını sağlayan arayüz olarak tanımlanmaktadır.

<sup>7</sup> Gayrimenkul teknolojisi anlamına gelen ifade bilgi teknolojisi ve platform ekonomisinin gayrimenkul piyasalarına uygulanmasını tanımlamak için kullanılmaktadır.

- a) Perakende sektörünün ve perakende işletmelerin ülke genelinde dengeli bir şekilde yayılması, büyümesi ve gelişmesine yönelik çalışmalar yapmaya,
- b) Taşınmaz ve ikinci el motorlu kara taşıtı alım satımı gibi ticari faaliyetleri yürütenlere yönelik mesleki davranış kurallarını belirlemeye ve bu faaliyetlerin yürütülmesine ilişkin düzenlemeler yapmaya
- c) İstatistiki bilgileri derlemeye, düzenlemeye ve yayımlamaya,
- ç) Bu Kanunun uygulanmasıyla ilgili olarak oluşan tereddütleri gidermeye, ikincil düzenlemeler yapmaya ve her türlü idari tedbiri almaya

görevli ve yetkili kılınmıştır. Alıntılanan maddenin birinci fıkrasının (b) bendi ile 10.07.2018 tarih ve 30474 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan 1 sayılı Cumhurbaşkanlığı Teşkilatı Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararnamesinin 446. maddesine dayanılarak hazırlanan Taşınmaz Ticareti Hakkında Yönetmelik (Yönetmelik) ile taşınmaz ticaretine ilişkin usul ve esaslar düzenlenmiştir.

- (13) Yönetmelik’in “Kapsam” başlıklı 2. maddesinin birinci fıkrasında “*Bu Yönetmelik, gerçek veya tüzel kişi tacirler ile esnaf ve sanatkârların taşınmaz ticareti faaliyetlerini, yetki belgesinin verilmesi, yenilenmesi ve iptaline ilişkin usul ve esasları, taşınmaz ticaretine ilişkin ilke, kural ve yükümlülükleri, Bakanlık, yetkili idare ve ilgili diğer kurum ve kuruluşların taşınmaz ticaretine ilişkin görev, yetki ve sorumluluklarını kapsar.*” hükmü yer almaktadır.

- (14) Yönetmelik’te;

- Taşınmaz ticaretinin yetki belgesine sahip işletme ve sözleşmeli işletmeler tarafından yapılacağı (5.madde),
- İşletmeye yetki belgesi verilebilmesi için; a) Meslek odasına kayıtlı olunması, b) Gelir veya kurumlar vergisi mükellefi olunması, c) Meslek odası ve vergi kayıtlarındaki iştigal konuları arasında taşınmaz ticareti faaliyetinin bulunması, ç) Sorumlu emlak danışmanlarından en az birinin Seviye 5 mesleki yeterlilik belgesine sahip olması şartlarının aranacağı (6. madde),
- Yetki belgesi verilirken yukarıda sayılan şartlara ek olarak sorumlu emlak danışmanlarının diğerlerinin yanında<sup>8</sup> 5) Milli Eğitim Bakanlığı, üniversiteler veya Milli Eğitim Bakanlığınca yetkilendirilen kurum ve kuruluşlarca taşınmaz ticareti konusunda verilen en az yüz saatlik eğitimde başarılı olması, 6) Yetki belgesi başvurusunun yapıldığı tarihten önceki son beş yıl içinde ön lisans, lisans ve lisansüstü mezunlarının en az altı ay; bunların dışında kalanların ise en az on iki ay emlak danışmanlığı veya sorumlu emlak danışmanlığı yapmış olması gerektiği (6. madde),
- Sözleşmeli işletmeye yetki belgesi verilebilmesi için ise a) Sözleşmeli işletmenin, emlak danışmanlığı ve sorumlu emlak danışmanlığı için öngörülen

<sup>8</sup> 1) On sekiz yaşını doldurmuş olması, 2) En az ilköğretim mezunu olması, 3) İflas etmemiş veya iflas etmiş olsa bile 2004 sayılı İcra ve İflas Kanunu hükümlerine göre itibarının yerine gelmiş olması, 4) Kasten işlenen bir suçtan dolayı beş yıldan fazla kesinleşmiş hapis cezası almamış veya devletin güvenliğine, anayasal düzene ve bu düzenin işleyişine, milli savunmaya ve devlet sırlarına karşı suçlar ile casusluk, zimmet, irtikâp, rüşvet, hırsızlık, dolandırıcılık, sahtecilik, güveni kötüye kullanma, hileli iflas, ihaleye fesat karıştırma, edimin ifasına fesat karıştırma, suçtan kaynaklanan malvarlığı değerlerini aklama, terörün finansmanı, kaçakçılık, vergi kaçakçılığı, haksız mal edinme, işkence, cinsel saldırı ve çocukların cinsel istismarı, kişiyi hürriyetinden yoksun kılma, hayasızca hareketler, müstehcenlik, fuhuş, kumar oynanması için yer ve imkan sağlama suçlarından hüküm giymemiş ya da ticaret ve sanat icrasından hükmen yasaklanmamış olması.



mesleki deneyim şartı hariç olmak üzere işletme ve sorumlu emlak danışmanları için yukarıda belirtilen şartları taşıması, b) İşletme ile arasında yazılı bir sözleşmenin yapılmış olması, c) İşletmenin yetki belgesinin bulunması ve sözleşmeli işletmesini Bilgi Sistemi üzerinden il müdürlüğüne bildirmiş olmasının gerektiği (6. madde),

- Sorumlu emlak danışmanlarının Seviye 5, emlak danışmanlarının Seviye 4 mesleki yeterlilik belgelerine sahip olmaları gerektiği (10. madde),
- Taşınmaz ticaretiyle iştigal edenlerin her bir yetkilendirme sözleşmesi için fiziksel olarak veya elektronik ortamda dosya oluşturması, yetkilendirme sözleşmesini ve bu sözleşme çerçevesinde verilen hizmetler kapsamında düzenlenen sözleşme ve diğer belgeleri dosyasında en az beş yıl süreyle saklaması gerektiği (14. madde)
- Taşınmaz ticaretiyle iştigal eden tacirler ile esnaf ve sanatkârların faaliyetlerine devam edebilmeleri için 31.08.2020 tarihine kadar durumlarını, Yönetmelik'in 6. maddenin birinci fıkrasındaki yetki belgesi verilmesinde aranan şartlara uygun hale getirerek yetki belgesi alması gerektiği (Geçici Madde 1)

düzenlenmiştir.<sup>9</sup>

(15) Yönetmeliğin 12. maddesi ile internet ortamında taşınmaz ticaretine yönelik ilan verilmesine aracılık eden gerçek veya tüzel kişiler için de yükümlülük getirilmiştir. Buna göre söz konusu araçlar:

- a) İşletme ve sözleşmeli işletmelerin 14 üncü maddenin ikinci fıkrasının (i) bendinde belirtilen *"İlanlarında yetki belgesi numarasına, yetki belgesindeki işletme adı veya unvanına, adres bilgisi hariç olmak üzere il, ilçe, mahalle, ada ve parsel bilgileri ile 15 inci maddenin üçüncü fıkrasında belirtilen diğer bilgilere, iletişim bilgisine ve varsa taşınmazın enerji kimlik bilgilerine kolay okunabilir şekilde yer verir."* şeklindeki yükümlülüğünü yerine getirebilmesine imkân sağlamak,
- b) İşletme ve sözleşmeli işletmelerin üyeliğinden önce Bakanlığın internet sayfası veya Bilgi Sisteminden *yetki belgesi kontrolü yaparak yetki belgesine sahip olmayan işletme ve sözleşmeli işletmeleri üye yapmamak,*
- c) Aynı taşınmaza yönelik birden fazla işletme veya sözleşmeli işletme tarafından ilan verilmesi durumunda, o taşınmaza ilişkin yetkilendirme sözleşmesine taraf olan işletme veya sözleşmeli işletmenin talebi halinde yetkisiz verilen ilanları yayımdan derhal kaldırmak,
- ç) İlanlara ilişkin talep ve şikâyetlerin internet tabanlı iletişim yöntemlerinden en az biri ve telefon aracılığıyla iletebilmesi için müşteri hizmetleriyle iletişim imkânı sunmak, bu talep ve şikâyetlerin etkin şekilde yönetilerek sonuçlandırılmasını sağlamak,
- d) İlan, şikâyet ve üyeliklere ilişkin bilgileri Bakanlığın taleplerine uygun olarak Bakanlığa iletmek,

<sup>9</sup> Hazine ve Maliye Bakanlığı bünyesinde faaliyet gösteren Mali Suçları Araştırma Kurulu tarafından meslek örgütlerine gönderilen yazıda; yetki belgesi olmadan taşınmaz ticareti faaliyeti yürütenlerin tespit edilmesi amacıyla bir ihbar mekanizması oluşturulduğu ve söz konusu ihbar mekanizmasına <https://ttbs.gtb.gov.tr/> adresi üzerinden e-devlet şifresi ile giriş yapılarak ulaşılabildiği, ihbar mekanizmasının etkin bir şekilde kullanılarak yetki belgesi olmadan emlakçılık faaliyetinde bulunanların tespit edilmesinin sağlanmasının istendiği belirtilmiştir. Bkz. <https://www.istesob.org.tr/wp-content/uploads/2021/02/051-Nolu-Genelge-22-02-2021-Yetki-Belgesi-Olmadan-Tasinmaz-Ticareti-Faaliyeti-Yuruten-Isletmeler-Hakkinda.pdf>. Erişim Tarihi: 20.09.2021

e) e) Taşınmaz ticaretinin geliştirilmesi ve tüketicinin korunması amacıyla Bakanlıkça alınan tedbirlere uymak ile yükümlüdür.

- (16) Yönetmeliğin 20. maddesi ile de %4+KDV'den daha fazla hizmet bedeli alınamayacağı, kiralama işlemlerinde ise hizmet bedelinin, kiralamaya aracılık sözleşmesinde yer alan kira bedelinin KDV hariç bir aylık tutarından fazla olamayacağı düzenlenmiştir.
- (17) Son olarak, Yönetmeliğin 22. maddesi ile denetim ve ceza hükümleri düzenlenmiş, Ticaret Bakanlığı denetim yapmaya yetkili kılınmış, Yönetmeliğe aykırı hareket edenler hakkında 6585 sayılı Kanun'un 18. maddesinde öngörülen idari para cezalarının uygulanması öngörülmüştür.

#### **I.4. İlgili Pazar**

##### **I.4.1. İlgili Ürün Pazarı**

- (18) İlgili ürün pazarının tanımlanmasındaki amaç, inceleme konusu teşebbüsün ürettiği ürüne rekabetçi baskı oluşturabilecek ürünleri tespit etmektir. Bu bağlamda, inceleme konusu mal ve hizmetlerle, tüketicinin gözünde fiyatı, kullanım amaçları ve nitelikleri bakımından ikame sayılan mal veya hizmetler, ilgili ürün pazarını oluşturmaktadır. Bu ikame analizinde temel kriter talep ikamesi olmakla birlikte, talep ikamesine eşdeğer etkisinin olduğu durumlarda, talep ikamesinin yanında arz ikamesi de hesaba katılabilmektedir. Ancak inceleme konusu işlem, gerek ürün gerekse de coğrafi açıdan olası alternatif pazar tanımları çerçevesinde rekabet açısından endişeler yaratmıyor ya da alternatif tüm tanımlar açısından rekabeti bozucu bir etki söz konusu oluyorsa pazar tanımı yapılmayabilir.<sup>10</sup>
- (19) Sahibinden hakkında yürütülen 01.10.2018 tarih, 18-36/584-285 sayı (Dosya No: 2017-2-003) ve 08.07.2021 tarih, 21-34/475-237 sayılı (Dosya No:2020-1-062) kararlara konu soruşturmalarda Sahibinden'in vasıta satmak veya emlak satmak/kiralamak amacıyla platformunda ilan veren tarafa (kurumsal üyelere) yüksek üyelik ücreti uyguladığına ilişkin iddialar incelenmiştir. Şikâyet konusu davranışların ilişkili olduğu hizmetler dikkate alınarak emlak satış/kiralama ve vasıta satış faaliyetleri ayrı ürün pazarları olarak tanımlanmıştır.
- (20) Ayrıca çevrim dışı (emlak ofisleri ile gazete, TV, süreli yayın ilanları) mecralar ile çevrimiçi mecraların ikame analizi sonucunda erişebilirlik, zaman tasarrufu, kullanım kolaylığı, vasıta ve emlak portföyünün ve türünün fazla olması, karşılaştırma yaparken işlem maliyetini en aza indirmesi, çevrim içi kanalın birden fazla satıcıya ulaşma bakımından kolaylık sağlaması vb. nitelikleri sebebiyle çevrim içi platformların geleneksel kanala ikame olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.
- (21) Platform hizmeti sunan teşebbüsler ile kendi internet sitesi üzerinden hizmet sunan teşebbüslerin faaliyetleri analiz edildiğinde ise, söz konusu faaliyetler için ilan arayan tüketiciler açısından sınırlı bir ikamenin olduğu, ilan verenler açısından ise iki kanal arasında ikamenin söz konusu olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.
- (22) Yürütülen soruşturmalarda Sahibinden platformunda verilen ilanlar açısından kurumsal üyelik ve bireysel üyelik arasında da ikame analizi yapılarak pazarların kurumsal üyelik ve bireysel üyelik özelinde ayrı ayrı tanımlanması uygun görülmüştür.

<sup>10</sup> İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz, para. 20.

- (23) Önaraştırma kapsamında incelenen iddialar da yine Sahibinden'in -REOS tarafından emlak danışmanlarının ilanlarını birden fazla platforma aynı anda yayımlanabilmesini sağlamak üzere- entegrasyon sağlamamak, emlak danışmalarına sunulan ilan paketlerinin yanında Emlak Ofisim hizmetini ücretsiz sunmak yoluyla emlak kategorisinde kurumsal üyelere sunduğu hizmetlerdeki pazar gücünü kötüye kullanmasına ilişkindir. Bu çerçevede, ilgili ürün pazarının geçmiş kararlarda olduğu gibi "*kurumsal üyelerin emlak satış/kiralama faaliyetlerine yönelik çevrim içi platform hizmeti pazarı*" olarak tanımlanabileceği değerlendirilmektedir.
- (24) Başvuru sahibi REOS tarafından her biri farklı nitelikte olması sebebiyle ayrı pazarlar olarak tanımlanabilecek yedi farklı hizmet sunduğu belirtilmiştir. Söz konusu yedi hizmet içerisinde emlak ofisi yönetimi, emlak portföy yönetimi, emlak talep yönetimi, gayrimenkul piyasasına yönelik müşteri ilişkileri yönetimi, emlak web sitesi yönetimi, toplu listeleme hizmeti, çoklu listeleme hizmetleri yer almaktadır. REOS Sahibinden'in entegrasyon sağlamaması ile mal vermenin reddine, rakiplerin faaliyetinin zorlaştırılmasına ve hal böyleyken INTENGO'ya ve ikinci el ürün pazarındaki sağlayıcılara entegrasyon sağlayarak ayrımcılığa yol açtığını öne sürmektedir. İddiaya konu bu eylem ile toplu listeleme ve çoklu listeleme hizmetlerinin etkilendiğini ifade etmektedir. REOS aynı zamanda, Sahibinden'in Emlak Ofisim hizmetini ilan paketleri yanında ücretsiz sunarak yıkıcı fiyatlama ve bağlamaya sebep olduğunu savunmaktadır. Sahibinden'in Emlak Ofisim adlı uygulaması ile REOS'un da rakip olarak faaliyet gösterdiği emlak ofisi yönetimi hizmetleri pazarının da etkilendiği iddia edilmektedir. REOS söz konusu hizmetlere yönelik pazarların "*emlak ofisi yönetimi*", "*toplular listeleme hizmeti*" ve "*çoklu listeleme hizmeti*" olarak tanımlanabileceğini ifade etse de, dosya konusu iddiaların değerlendirmesini etkilemeyecek olması nedeniyle bu hizmetler bakımından kesin bir ilgili ürün pazarı tanımlamasına gerek bulunmamaktadır.

#### **I.4.2. İlgili Coğrafi Pazar**

- (25) Emlak satış/kiralama faaliyetlerine yönelik çevrim içi platform hizmeti ile REOS tarafından sunulan diğer hizmetler coğrafi bakımdan farklılaşmamakta, emlak ofisleri veya nihai tüketiciler, internet erişimi sağlanan herhangi bir bölgeden bu hizmetlerden faydalanabilmektedir. Hatta REOS tarafından yurt dışı ilan portallarıyla da entegrasyona başlanacağı, ürünlerin farklı dillerde farklı coğrafyalardaki emlak ofislerine de sunulacağı belirtilmektedir. Anılan nitelikler dikkate alınarak, Sahibinden hakkında yürütülen geçmiş soruşturmalarda, kurumsal üyelerin emlak satış/kiralama faaliyetlerine yönelik çevrim içi platform hizmetleri için ilgili coğrafi pazar "*Türkiye*" olarak değerlendirilmiştir. İşbu dosyada da bu tanımlama korunmaktadır.
- (26) Sonuç olarak dosya konusu iddialar bakımından ilgili pazar Sahibinden hakkında yürütülen geçmiş soruşturmalar paralelinde "*Türkiye'de kurumsal üyelerin emlak satış/kiralama faaliyetlerine yönelik çevrim içi platform hizmetleri*" olarak ele alınmış, ancak nihayetinde varılan sonucu değiştirmemesi sebebiyle, işbu karar çerçevesinde kesin bir pazar tanımı yapılmamıştır.

#### **I.5. Değerlendirme**

##### **I.5.1. Hâkim Durum Değerlendirmesi**

- (27) 4054 sayılı Kanun'un 3. maddesinde hâkim durum, "*Belirli bir piyasadaki bir veya birden fazla teşebbüsün, rakipleri ve müşterilerinden bağımsız hareket ederek fiyat, arz, üretim ve dağıtım miktarı gibi ekonomik parametreleri belirleyebilme gücü*" olarak ifade edilmiştir. Tanımdan anlaşılacağı üzere, incelenen teşebbüsün hâkim durumda

kabul edilebilmesi için asıl olarak rekabetçi baskılardan ne ölçüde bağımsız davranabildiği önem taşımaktadır. Bu doğrultuda hâkim durum değerlendirmesinde, teşebbüsün ve rakiplerinin ilgili pazardaki konumu (hâkim durumdaki teşebbüsün ve rakiplerin pazar payı, pazar paylarının yıllar içerisindeki seyri, rakiplerin sayısı vb.), pazara giriş ve pazarda büyüme engelleri (yasal düzenlemeler, fikri ve sınai mülkiyet hakları, üstün teknoloji ve etkinlik, dikey bütünleşme, reklam, marka bilinirliği, ürün farklılaştırması, portföy gücü, finansal ve ekonomik güç vb.), alıcıların pazarlık gücü (teşebbüsün müşterilerinin büyüklüğü, alternatif temin kaynakları, kendi arzını yaratma imkanı vb.) unsurları dikkate alınmaktadır.

- (28) 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesini aşırı fiyatlama yoluyla ihlal edip etmediğinin tespiti için Sahibinden hakkında yürütülen 08.07.2021 tarih, 21-34/475-237 sayılı kararda Sahibinden'in 2015-2017 yılları arasındaki faaliyetleri, 05.08.2021 tarih, 21-37/540-623 sayılı kararda ise 2018-2020 yılları arasındaki faaliyetleri incelenmiştir. Söz konusu iki soruşturmada kurumsal üyelerin emlak satış/kiralama faaliyetlerine yönelik çevrim içi platform hizmeti pazarında faaliyet gösteren teşebbüslere ve pazar paylarını gösteren tabloya aşağıda yer verilmiştir:

Tablo 1: 2014-2020 Dönemi İtibarıyla Sahibinden'in ve Rakiplerinin Pazar Payları (%)

Teşebbüsler	Pazar Payı Hesabında Dikkate Alınan Kriterler	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Sahibinden	Kurumsal Üye Sayısı	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
	Kur. Üye Elde Edilen Gelirler	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
	Sayfa Gör. Sayısı	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
Hürriyet Emlak	Kurumsal Üye Sayısı	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
	Kur. Üye Elde Edilen Gelirler	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
	Sayfa Gör. Sayısı	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
Zingat	Kurumsal Üye Sayısı	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
	Kur. Üye Elde Edilen Gelirler	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
	Sayfa Gör. Sayısı	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
Emlak Jet	Kurumsal Üye Sayısı	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
	Kur. Üye Elde Edilen Gelirler	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
	Sayfa Gör. Sayısı	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
Milliyet Emlak	Kurumsal Üye Sayısı	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
	Kur. Üye Elde Edilen Gelirler	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
	Sayfa Gör. Sayısı	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
Letgo	Kurumsal Üye Sayısı	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
	Kur. Üye Elde Edilen Gelirler	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
	Sayfa Gör. Sayısı	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
Emlak Sitem	Kurumsal Üye Sayısı	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
	Kur. Üye Elde Edilen Gelirler	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
	Sayfa Gör. Sayısı	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
Satış Garanti	Kurumsal Üye Sayısı	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
	Kur. Üye Elde Edilen Gelirler	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
	Sayfa Gör. Sayısı	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)

Kaynak: 2017-2-003 ve 2020-1-062 dosya numaralı soruşturmalar kapsamında hazırlanan dosyalar.

- (29) Yukarıda sözü edilen soruşturmalarda yer alan pazar payı değerlendirmesi kısmında; 2020 yılında Sahibinden'in emlak satış/kiralama faaliyetlerine yönelik çevrim içi

platform hizmeti pazarında kurumsal üyeler nezdinde üye sayısı, sayfa görüntülenme sayısı ve gelir bakımından sırasıyla %(.....), %(.....) ve %(.....) oranında; bireysel üyeler nezdinde ise üye sayısı, ilan sayısı ve gelir bakımından sırasıyla %(.....), %(.....) ve %(.....) oranında pazar paylarına sahip olmak suretiyle pazar lideri olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca 2014-2020 yılları arasında Sahibinden'in pazardaki lider konumunu istikrarlı bir şekilde devam ettirdiğine değinilmiştir.

- (30) İlgili soruşturmalarda pazara giriş ve büyüme engellerinin değerlendirildiği kısımda ayrıca çevrim içi ilan yeri sağlama hizmetlerinin çok taraflı platform olma özelliğinden kaynaklanan önemli şebeke etkileri, ölçek ekonomileri, kullanıcı alışkanlıkları, Sahibinden'in sahip olduğu yüksek marka bilinirliği, finansal ve ekonomik gücü gibi hususların piyasadaki teşebbüslerin büyümesi veya piyasaya yeni teşebbüslerin girmesi önünde giriş engeli oluşturmasının muhtemel olacağı değerlendirilmiştir.
- (31) Soruşturmalarda alıcı gücünün değerlendirildiği kısımda ise Sahibinden'in emlak alanında bankalar dâhil edildiğinde en büyük müşterisinin Sahibinden cirosuna katkısının 2020 yılında yalnızca %(.....), 2020 yılında emlak alanında bankalar dâhil edildiğinde en büyük 10 müşterisinden elde edilen gelirin ise Sahibinden'in cirosunun %(.....)'i kadar olduğu, bankaların dâhil edilmediği senaryoda ise ilgili oranların sırasıyla %(.....) ve %(.....) olduğu tespit edilmiştir. Söz konusu oranların müşterilerin Sahibinden karşısında ne kadar etkisiz olduğunu, bir başka deyişle alıcıların güçlü ve büyük olmadığını ortaya koyar nitelikte olduğuna değinilmiştir. Ayrıca Sahibinden'in müşterilerinin emlak satışı/kiralama faaliyetlerini sürdürmeleri nedeniyle çevrim içi ilan yeri sağlama hizmeti gibi teknik bir konuda kendi arzularını yaratmalarının makul olmadığı açıklanmıştır.
- (32) Alıcı gücünün değerlendirildiği kısımda ayrıca Sahibinden'in Yemek Sepeti veya Çiçek Sepeti gibi platformların aksine son kullanıcıyla ilgili nihai satış işlemi gerçekleşmeden müşterilerine ücret karşılığı hizmet sunduğu, bu durumun kurumsal üyelerin ellerinde bulundurduğu envanteri öncelikle Sahibinden gibi en geniş şekilde son kullanıcıya ulaşan platform üzerinden satışa sunmasına ve burada satılamaması durumunda diğer çevrim içi ilan yeri sağlama platformlarına yönelmesine yol açtığına değinilmiştir.
- (33) Yukarıda yer verilen tespitler dikkate alınarak Sahibinden'in yüksek ve rakipleriyle orantısız pazar payına sahip olması, bu pazar payını zaman içerisinde koruması ve önemli ağ etkileri ile piyasaya giriş engellerinin bulunması sebebiyle ilgili pazarlarda hâkim durumda olduğu değerlendirilmiştir. İşbu dosya kapsamında önaraştırma konusu dönemin, yürütülen soruşturmanın hemen ardına tekabül etmesi, dosyaya konu eylemlerin de soruşturmaya konu eylemlerle aynı döneme ilişkin olması, soruşturmanın nihayetlendirildiği tarihten önaraştırmanın yürütüldüğü zamana kadar geçen dönemde pazarda kayda değer bir değişikliğin gerçekleşmemesi sebebiyle, işbu dosyada ayrı bir hâkim durum analizine gerek bulunmamış ve yer verilen tespitlerden hareketle Sahibinden'in hâkim durumda olduğu değerlendirilmesi korunmuştur.

### **I.5.2. Kötüye Kullanma İddialarının Değerlendirmesi**

- (34) Başvuruda esas olarak:
- REOS'un toplu ve çoklu listeleme hizmetlerini sunabilmesi için Sahibinden'in platformuna entegrasyon sağlamasının zorunlu unsur olduğu, Sahibinden'in bu entegrasyonu sağlamamasının haklı gerekçe bulunmaksızın sözleşme yapmanın reddi ve müşteri gruplarının çok kaynaktan beslenmesinin engellenmesi yoluyla diğer teşebbüslerin faaliyetlerinin zorlaştırılması/pazardan dışlanması olmak üzere iki farklı rekabet hukuku ihlaline sebep olduğu,

- Buna karşın Sahibinden'in INTENGO'ya ve çevrim içi ikinci el ürün satışıyla iştirak eden sağlayıcılara entegrasyon sağlamasının ayrımcılık teşkil ettiği,
- Sahibinden'in REOS'un da sunduğu emlak ofis yönetimi hizmetini, gayrimenkul satışı/kiralanması amacıyla ilan veren müşterilerine ücretsiz olarak sunmasının yıkıcı fiyatlandırma ve bağlama teşkil ettiği

dolayısıyla söz konusu ihlallerle çevrim içi platform hizmetleri pazarındaki rekabete zarar verdiği iddiaları öne sürülmekte, REOS'un faaliyetlerine devam edebilmesi için ivedilikle geçici tedbir kararı verilmesi talep edilmektedir. Söz konusu iddialar aşağıda incelenmiştir.

#### **I.5.2.1. Sahibinden'in REOS'a Entegrasyon Sağlamadığı İddiasının Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Kapsamında Değerlendirmesi**

- (35) Başvuru sahibi, toplu ve çoklu listeleme hizmeti faaliyetinde bulunabilmesi için Sahibinden'in API (*Uygulama Programlama Arayüzü*) erişimine izin vermesi gerektiğini öne sürmektedir. Bu vesileyle, emlak danışmanlarının ilanlarını REOS üzerinden girip istedikleri platformlarda yayımlanmasını sağlayabileceğini belirtmektedir. Burada ilan girişinden kasıt salt ilanın oluşturulması değil, ilan bilgilerinin güncellenmesi ve ilanın sonlandırılmasını da ihtiva etmektedir.
- (36) API bir uygulamaya ait yeteneklere, dışarıdan ve uzaktan erişilerek başka bir uygulamada kullanılmasına olanak sağlayan bir ara yüz olarak tanımlanmaktadır. Birden fazla uygulamanın otomatik bir şekilde haberleşmesini ve aralarında güvenli şekilde bilgi aktarmasını sağlamaktadır. REOS, bu iddia ile esasında Sahibinden ile birlikte işlerlik talep etmektedir. Teşebbüs birlikte işlerlik yönünde alınmasını talep ettiği bu önleme dayanak olarak REOS'un toplu ve çoklu listeleme hizmetlerini sunabilmesi için Sahibinden'in platformuna entegrasyon sağlamasının zorunlu unsur olduğunu iddia etmektedir. Bu bakımdan Sahibinden'in bu entegrasyonu sağlamamasının klasik ihlal türlerinden sözleşme yapmanın reddi ile müşteri gruplarının çok kaynaktan beslenmesinin engellenmesi yoluyla "diğer teşebbüslerin" faaliyetlerinin zorlaştırılması/pazardan dışlanması şeklinde kategorik ihlaller arasında yer almayan bir rekabet hukuku ihlaline sebep olduğunu öne sürmektedir. REOS'un diğer teşebbüslerden kastının her ne kadar kendileri bu yönde bir şikâyet veya beyanda bulunmasa da Sahibinden'in rakibi olan çevrim içi ilan platformları olduğu anlaşılmaktadır.
- (37) Başvuru sahibinin kategorik ihlallerin dışına çıkan ihlal iddiaları da dikkate alınarak iddiaların incelenmesi öncesinde birlikte işlerlik hakkında bilgi verilmesi ve bu yükümlülüğün uygulama örneklerinin incelenmesinde fayda görülmektedir. Bu sebeple, aşağıda ilk olarak birlikte işlerlik hakkında bilgi verilerek birlikte işlerliğe ilişkin uygulama örnekleri incelenmiş, sonra bu örnekler ile işbu dosyada birlikte işlerliğe konu edilen pazarın özellikleri karşılaştırılmış, ardından başvuru sahibinin iddiaları sırasıyla değerlendirilmiştir.

#### **I.5.2.1.1. Birlikte İşlerlik Tanımı, Uygulama Örnekleri ve Dosya Konusu Pazarın İşleyişi ile Karşılaştırmalı Analizi**

##### **(i) Birlikte İşlerliğin Tanımı**

- (38) Birlikte işlerlik, farklı dijital hizmetlerin birlikte çalışma ve birlikte iletişim kurma yeteneğini ifade etmektedir. Genel olarak, birlikte işlerlik kavramı, birlikte işlerliğin

sağlandığı platformlar arasındaki ilişkinin niteliğine göre yatay birlikte işlerlik ve dikey birlikte işlerlik olarak kategorize edilebilir<sup>11</sup>.

- (39) Yatay birlikte işlerlik, dijital hizmetlerin rakip hizmetlerle iletişim kurma yeteneğini ifade etmektedir. Örneğin, yatay birlikte işlerlik farklı mesajlaşma uygulamalarının kullanıcılarının birbirleriyle aynı uygulamayı kullanma gerekliliği olmaksızın iletişim kurabilmesini sağlayabilmektedir. Yatay birlikte işlerlik sayesinde farklı e-posta servislerinin kullanıcıları birbirleriyle iletişim kurabilmektedir<sup>12</sup>.
- (40) Esasında birlikte işlerliğin dijital piyasalara geniş bir yelpazede uygulanması ve bu alanda öncül düzenlemelerin tesis edilmesi yeni bir araç olsa da, telekomünikasyon ve bankacılık gibi yoğun pazarlarda ağ etkilerinin ve yüksek değiştirme maliyetlerinin üstesinden gelmek için birlikte işlerliğin kullanılması uzun bir geçmişe sahiptir.
- (41) Avrupa Birliği'nde<sup>13</sup> (AB) ve ülkemizde<sup>14</sup> telekomünikasyon pazarının serbestleşmesine ilişkin yapılan düzenlemelerle farklı ağlardaki kullanıcıların birbirleriyle iletişim kurabilmeleri için kamu iletişim ağlarının operatörlerine ağların birbirine bağlanmasını sağlama zorunluluğu getirilmiştir. Bu çerçevede, ağlarına ara bağlantı talebi alan operatörler, iletişim hizmetlerinin sunulmasını sağlamak amacıyla, ticari temelde anlaşmalar müzakere etmeleri ve akdetmeleri hakkına ve yükümlülüğüne sahiptir.
- (42) Perakende bankacılık sektörü de "açık bankacılık" ile dijital platformları içeren veri taşınabilirliği ve birlikte işlerlik girişimlerine örnek olmuştur. Bireysel bankacılıkta son dijital yeniliklere rağmen bu pazarlarda rekabet yoğunluğunun düşük olduğuna ilişkin işaretler bulunmaktadır. İngiltere Rekabet Otoritesi yaptığı bankacılık pazar araştırmasında, tüketicilerin alternatifleri değerlendirme yönündeki isteksizliği, alternatiflerin mevcudiyetine dair bilgi eksikliği ve farkındalık engelleri, tekliflerin karşılaştırılmasıyla ilgili karmaşıklık ve sağlayıcı değiştirme riskiyle ilgili endişeler sonucu banka değiştirmemesinin rekabeti engellediğini tespit etmiştir. Özellikle bu sonuçlar veri taşınabilirliğinin varlığına rağmen piyasada varlığını sürdürmeye devam etmiştir. Bu endişelere karşılık AB'de Ödeme Hizmetleri Direktifi 2 (2015/2366) yürürlüğe girmiştir. İlgili direktif Avrupa Bankacılık Otoritesinin "farklı teknolojik iletişim çözümlerinin birlikte işlerliğini sağlaması gereken -açık standartlar- geliştirmesini gerektirmektedir. Ülkemizde de, 2019'da yayımlanan On Birinci Kalkınma Planı'nda<sup>15</sup> "Açık bankacılık hukuki altyapısını güçlendirmek amacıyla AB Ödeme Hizmetleri Direktifi 2 ile mevzuat uyumu sağlanacaktır." ifadesi yer almıştır. Bir yıl sonrasında, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tarafından yayımlanan Bankaların Bilgi Sistemleri ve Elektronik Banka Sistemleri Hakkında Yönetmelik'te açık bankacılığın tanımına ve uygulama yöntemine yer verilmiştir.
- (43) Dikey birlikte işlerlik ise dijital hizmetlerin bir yukarı akış sağlayıcısından gelen verileri, içeriği veya işlevleri birleştirme yeteneğini ifade etmektedir. Örneğin bir e-ticaret platformuyla dikey birlikte işlerliği sağlayan sosyal medya platformu, kullanıcıların satın alma işlemlerini sorunsuz bir şekilde paylaşmasını ve bağlantılarının aynı satın alma

<sup>11</sup> OECD, (2020), "Data Portability, Interoperability and Digital Platform Competition", s.12

<sup>12</sup> OECD, (2020), "Data Portability, Interoperability and Digital Platform Competition", s.12

<sup>13</sup>97/337EC sayılı Erişim Direktifi, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A31997L0033> (Erişim Tarihi: 10.08.2021)

<sup>14</sup>5809 sayılı Elektronik Haberleşme Kanunu (Md. 16),

<https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.5809.pdf> (Erişim Tarihi: 11.08.2021)

<sup>15</sup>Türkiye Cumhuriyeti On Birinci Kalkınma Planı (2019-2023), [https://www.sbb.gov.tr/p-content/uploads/2019/11/ON\\_BIRINCI\\_KALKINMA-PLANI\\_2019-2023.pdf](https://www.sbb.gov.tr/p-content/uploads/2019/11/ON_BIRINCI_KALKINMA-PLANI_2019-2023.pdf) (Erişim Tarihi: 11.08.2021)

işlemini gerçekleştirmesini sağlayabilir. Dikey birlikte işlerlik kullanıcıların tek bir hizmet sağlayıcıyı seçme zorunluluğu yerine farklı dijital ürünler ve hizmetler kombinasyonunu seçmesine olanak tanır.

- (44) Avrupa Komisyonu (Komisyon) da birlikte işlerliği; protokol birlikte işlerliği, veri birlikte işlerliği ve tam protokol birlikte işlerliği olmak üzere alt türlere ayırmaktadır<sup>16</sup>. Söz konusu alt türlerde birlikte işlerlik ilişkisinin dikey veya yatay olarak kurulması mümkündür.
- (45) Protokol birlikte işlerliği iki sistemin tam olarak birlikte çalışabilmesini ve tamamlayıcı hizmetlerin sunulmasını sağlamaktadır. Protokol birlikte işlerliği, platform A ile bu platforma bağlanmak zorunda olan B, C ve D tamamlayıcı hizmetleri arasında veya bir dizi tamamlayıcı hizmet olan A, B, C ve D arasında var olabilir. Tamamlayıcı hizmetlerin geliştirilmesine ve bu hizmetler arasında liyakate dayalı bir rekabete imkân tanır. Açık standartlar olarak da bilinmektedir ve verilerin paylaşılacağı ortak standartların varlığını ifade etmektedir<sup>17</sup>. Bunlar standart belirleyen kuruluşlar veya konsorsiyum tarafından belirlenen standartlar veya bir firma tarafından fiili olarak belirlenen standartlar olabilmektedir<sup>18</sup>.
- (46) Veri birlikte işlerliği, veri taşınabilirliğine benzer bir kavramdır. Ancak veri birlikte işlerliği hem veri sahibi hem de onun adına hareket eden işletmeler için gerçek zamanlı ve potansiyel olarak standartlaşmış bir erişim sağlamaktadır. Bir kullanıcı, B hizmetine A hizmetinin API'sı aracılığıyla kendi verilerine erişme yetkisi verdiğinde, ayrıcalıklı API'ler<sup>19</sup> (*privileged APIs*) vasıtasıyla veri birlikte işlerliği sağlanabilmektedir. İşbu dosya kapsamında talep edilen entegrasyon da bu sınıfta değerlendirilebilir.
- (47) Veri birlikte işlerliği platformlar için tamamlayıcı hizmetlerin geliştirilmesine ve kullanıcıların her bir hizmeti özgürce ve bağımsız olarak seçmesine olanak tanıyabilir. Aynı zamanda kullanıcıların tamamlayıcı hizmetlerle birlikte farklı hizmetleri veya platformları kullanmasına izin vererek çoklu erişimin sağlanmasına yardımcı olabilir. Bununla birlikte veri birlikte işlerliği veri tipine ve erişim yöntemlerine bağlı olarak potansiyel rekabete aykırı bilgi alışverişleri ile sonuçlanabilir<sup>20</sup>.
- (48) Tam protokol birlikte işlerliği, iki veya daha fazla ikame hizmetin birlikte çalışmasının sağlanmasını ifade etmektedir. Protokol birlikte işlerliğinden çok daha derin bir entegrasyon ve standardizasyon gerekmektedir. Bu bazen yasal düzenlemelerle empoze edilmektedir. Protokol birlikte işlerliğinin aksine burada ağ etkileri tüm hizmetlerin kullanıcı sayısına bağlıdır ve birkaç hizmetin hepsinin ortak bir standart üzerinde anlaşmaya varması gerektiğinden standardizasyon ihtiyacı daha yüksektir. Telefon ve e-posta yoluyla iletişim tam protokol birlikte işlerliği için önemli birer örnektir. Birlikte işlerliğin sağlanmasıyla (arabağlantı yükümlülükleriyle) herhangi bir telekomünikasyon şirketinden hizmet alan kullanıcı herhangi diğer bir kullanıcıyla sorunsuz şekilde iletişim kurabilmektedir. Benzer şekilde IETF (*The Internet*

<sup>16</sup> CRÉMER, J., Y. DE MONTJOYE AND H. SCHWEITZER (2019), "Competition Policy For The Digital Era" s.6.

<sup>17</sup> HAUPT A., (2019) "The Economics of Social Network Interoperability" s.2.

<sup>18</sup> OECD, (2020), "Data Portability, Interoperability and Digital Platform Competition", s.83.

<sup>19</sup> Ayrıcalıklı API'ler seçilen bir diğer ağ grubunun, genel API'ler aracılığıyla erişilemeyen verilerinin bir kısmına erişmesine imkân tanımaktadır. Örneğin, Twitter ve Facebook arasında platformlar üzerinde yapılan durum güncellemelerinin diğer platformda da yayımlanabilmesini sağlayan ayrıcalıklı API kullanılmaktadır. Söz konusu ayrıcalıklı API'ler Twitter veya Facebook tarafından tek taraflı olarak sonlandırılabilir ve piyasadaki diğer teşebbüslere açık değildir. (HAUPT A., (2019) "The Economics of Social Network Interoperability" s.4.).

<sup>20</sup> OECD, (2020), "Data Portability, Interoperability and Digital Platform Competition", s.84.



*Engineering Task Force*) protokolü sayesinde, her internet kullanıcısı, kendisinin veya alıcının kullandığı internet servis sağlayıcısından, cihazdan ve e-posta hizmeti sunucusundan bağımsız olarak (örneğin, Google Gmail kullanıcısı, Microsoft Outlook kullanıcısına) herhangi bir internet kullanıcısına e-posta gönderebilmektedir<sup>21</sup>. Tam protokol birlikte işlerliği ağ etkisine dayalı kilitlenme etkisini azaltmaktadır. Ancak doğrudan rakip olan çok sayıda şirket arasındaki derin standardizasyon ihtiyacı, yeniliği azaltma ve gizli anlaşmaları teşvik etme riskini taşımaktadır<sup>22</sup>.

- (49) Birlikte işlerlik kavramına ilişkin yukarıda aktarılan açıklamaların ardından, aşağıda, uygulamada birlikte işlerliğin davalara ne şekilde konu olduğu ve teşebbüslere hangi şartlarda bu yükümlülüğün getirildiği analiz edilmiştir.

### **(ii) Birlikte İşlerliğe İlişkin Uygulama Örnekleri**

- (50) Aşağıda, birlikte işlerlik önlemlerini gerekli kılan zarar teorilerini ortaya koyması bakımından öncelikle geçmişte karşılaşılan vakalara, ardından günümüzde tartışılmalı ve kimi otoritelerce şikâyet veya soruşturma konusu edinilen uygulamalara yer verilmiştir.
- (51) Konuya ilişkin bir vaka, 1985 yılında, rakipler arasında (yatay) birlikte işlerlik yükümlülüğünün tek emsali olan *Aspen Skiing*<sup>23</sup> davasıdır. İlgili karar, Colorado bölgesinde dört kayak tepesinin üçüne sahip Aspen Skiing ile diğer tepeye sahip Aspen Highlands hakkındadır. Bu teşebbüsler uzun zamandır müşterilerine, her iki teşebbüse de ait olan kayak tepelerinde geçerliliği olan tek bir bileti, ayrı ayrı alınma durumuna göre daha indirimli olacak şekilde satmaktadır. Davada, açık bir ekonomik gerekçe olmaksızın Aspen Skiing tarafından ortak bilet satışından vazgeçme kararı, Amerika Birleşik Devletleri (ABD) Yüksek Mahkemesi tarafından eşit derecede verimli bir rakibi piyasadan dışlama amacına ve etkisine sahip olduğu gerekçesiyle yasadışı bir tekelleşme eylemi olarak kabul edilmiştir. Söz konusu kararda kayak turizmi pazarında birbirine rakip iki teşebbüsün aynı bilet yoluyla tüketicilere aynı hizmeti sunması amacı güdülmektedir. İki teşebbüs aynı faaliyetleri uzun süredir yürüten rakipler olup söz konusu pazarda birinin aracı teşebbüs olması söz konusu değildir.
- (52) İkinci bir vaka, hâkim konumda bulunan bir teşebbüsün, üçüncü taraf tamamlayıcı ürün ve hizmetlerle birlikte işlerliği engelleyerek komşu pazarlarda rekabeti kısıtlamaya yönelik teşviklere sahip olduğu durumlarda, rekabeti ve yenilikleri takip etmek için ara yüzlere veya platformlara erişimi (dikey birlikte işlerliği) zorunlu kılmayı ele almaktadır. Bu vakada, AB<sup>24</sup> ve ABD'de<sup>25</sup> Microsoft'un kişisel bilgisayar işletim sistemi ile ilgili birlikte işlerlik bilgilerini, çalışma grubu sunucu işletim sistemi için ayrı bir pazarda aktif olan bağımsız tedarikçilere sağlamaya devam etmeyi reddetmesi dava konusu edilmiştir<sup>26</sup>.
- (53) Önceleri Microsoft, bu bilgileri bir süredir üçüncü taraflara ücretsiz olarak sağlamakta olsa da, sunucu pazarına girdikten ve bu ürünle biraz deneyim kazandıktan sonra, 1998'de bunu yapmayı bırakmıştır. Microsoft'un sunucu pazarındaki rakipleri, yeniden mühendislik tekniklerine dayalı olarak yazılımları ile Microsoft'un işletim sistemi arasında bir miktar uyumluluk sağlamaya çalışmıştır. Yine de uyumluluk derecesi ve

<sup>21</sup> KADES M., F.S MORTON, "Interoperability as a Competition Remedy for Digital Networks" s.16

<sup>22</sup> OECD, (2020), "Data Portability, Interoperability and Digital Platform Competition", s.84

<sup>23</sup> Aspen Skiing Co. v. Aspen Highlands Skiing Corp.1985. 472 US 585.

<sup>24</sup> EU Commission, Decision of 21 April 2004, COMP/C-3/37.792 – Microsoft; CFI, Judgment of 17.9.2001, Case T-201/04 – Microsoft Corp.

<sup>25</sup> US v. Microsoft Corp, 253 F. 3d 34, 46 (D.C. Cir. 2001).

<sup>26</sup> KERBER ve SCHWEITZER (2017), "Interoperability in the Digital Economy", s.21.

dolayısıyla sunucu yazılımının kullanıcılar için kalitesi ile faydası önemli ölçüde azalmıştır. Rakiplerin, sunucu pazarında etkin bir şekilde rekabet edebilmeleri için Microsoft'un ara yüz özelliklerinde tam erişime ihtiyaçları doğmuştur.

- (54) Bu koşullar altında Microsoft'un ilgili ara yüz bilgilerini rakiplere açıklamayı reddetmesinin Roma Antlaşması'nın 82. maddesi hükmünü ihlal ettiği sonucuna varılmıştır. Ayrıca Komisyon tarafından birlikte işlerlik bilgilerinin açıklanmamasının, inovasyonun kesintiye uğraması tehdidini oluşturarak komşu bir pazardaki rekabeti engelleyebileceği<sup>27</sup> tespiti yapılarak kişisel bilgisayar işletim sistemi yazılımı için, Microsoft'un davranışı mal vermenin reddi olarak nitelendirilmiştir<sup>28</sup>. Sonuç olarak, Komisyon tarafından Microsoft'a Windows kullanıcı işletim sistemleri tarafından sunulan ara yüzlerin açıklanması ve Windows kullanıcı ve sunucu işletim sistemleri arasındaki iletişimde kullanılan protokollerin lisanslanmasını gerektiren bir yaptırım öngörülmüştür<sup>29</sup>.
- (55) Öngörülen yaptırımın akabinde, Microsoft'un doğru bir şekilde birlikte işlerlik sağlayıp sağlamadığı Komisyon tarafından denetlenmiş ve 2005-2009 yılları arasında muhtelif zamanlarda Microsoft'a bu gerekliliklere uymadığı gerekçesiyle para cezası kesilmiştir. Öte yandan, Komisyonun 2004 yılında talep ettiği birlikte işlerlik derecesine yönelik olarak Microsoft'un yapmış olduğu temyiz başvurusu da kaybedilmiştir<sup>30</sup>. 2009 yılına gelindiğinde ise Microsoft, birlikte işlerlik bilgilerini lisanslama yoluyla üçüncü tarafların erişimine açacağına dair bir duyuru yayınlamıştır<sup>31</sup>.
- (56) Zorunlu unsur doktrininin iyi bir şekilde yerleşmiş olduğu AB rekabet hukukunun aksine, ABD de konu çok daha fazla şüphelilikle ele alınmış<sup>32</sup> ve aynı uygulamaya ABD rekabet hukuku kapsamında müdahale edilmemiştir. Öyle ki ABD'de Windows kullanıcı işletim sistemleriyle birlikte işlerliği geliştirmeye yönelik olarak, diğer sağlayıcıların yazılımına ilişkin bilgilerin kapsamlı olarak paylaşılmasına gerek olmaksızın birlikte işleyişin sağlanabileceği birçok yöntemin olduğu kabul edilmiştir<sup>33</sup>. Sonuç olarak mahkeme, kullanıcı/sunucu birlikte işleyişini teşvik neticesinde elde edilecek yararlar ile Microsoft'un sahip olduğu bilgilere ulaşım imkânının tanınması durumunda ortaya çıkacak zararlar arasındaki dengeyi kurmaya çalışarak geniş anlamda birlikte işlerlik yorumlamasının, Microsoft'un rakiplerine Windows'u kopyalama imkânı tanıyacağı ve rekabet ile yenilik sağlama motivasyonuna zarar vereceği tespitini yapmıştır<sup>34</sup>.
- (57) Yukarıdaki kararlarda görüldüğü gibi, birlikte işlerliğin bozulması bazı yargı alanlarında mal vermenin/sözleşme yapmanın reddi olarak sınıflandırılmıştır.
- (58) Geleneksel mal vermenin reddi zarar teorisinin yanında, hâkim durumdaki teşebbüsler, çoklu erişimi en aza indirmek ve geçiş maliyetlerini artırmak için de birlikte işlerliği azaltabilecektir.

<sup>27</sup> Andreangeli, A 2009, 'Interoperability as an "Essential Facility" in the Microsoft Case: Encouraging Stifling Competition or Innovation?', European Law Review, vol. 4, s.7.

<sup>28</sup> KERBER ve SCHWEITZER (2017), "Interoperability in the Digital Economy", s.21.

<sup>29</sup> Commission Decision of 24 May 2004, Microsoft Corp, document no C(2004).

<sup>30</sup> Andreangeli, A 2009, 'Interoperability as an "Essential Facility" in the Microsoft Case: Encouraging Stifling Competition or Innovation?', European Law Review, vol. 4, s.10.

<sup>31</sup> Bkz. <https://news.microsoft.com/2009/01/19/update-microsoft-releases-openxml-implementation-notes/> Erişim Tarihi: 16.08.2021.

<sup>32</sup> CFI, Judgment of 17.9.2001, Case T-201/04 – Microsoft Corp.

<sup>33</sup> Windows kullanıcı işletim sistemleri ile birlikte işleyiş için kullanılan iletişim protokollerinin Microsoft tarafından rakiplerine lisanslanması, bu yöntemlerden biri olarak ilgili kararda ifade edilmiştir.

<sup>34</sup> KERBER ve SCHWEITZER (2017), "Interoperability in the Digital Economy", s.26.

- (59) AB'de Komisyon Apple'ın, kendi ödeme uygulaması Apple Pay'in iPhone'lar ve iPad'ler üzerinden yapılan ödemeler için gerekli NFC teknolojisine erişimini sağlarken üçüncü taraf ödeme uygulamalarının erişimini engellediği ve App Store'da bulunan uygulamaların Apple'ın ödeme sistemini kullanmalarını istediği iddiaları hakkında soruşturma başlatmıştır ve süreç karar tarihi itibarıyla sonuçlanmamıştır.
- (60) ABD'de 2016 yılında bir davada, ağ donanımı ve hizmetleri pazarına yeni giriş yapan Arista tarafından, yerleşik konumdaki rakibi Cisco'nun, hâkim konumda bulunduğu sırada açıklığı ve birlikte işlerliği teşvik ettiği, ancak bir rakip ciddi bir meydan okumaya giriştiğinde daha önce açık olan kullanıcı ara yüzünde telif hakkı koruması talep ettiği ve böylece kullanıcı kilitlenmesine sebebiyet verdiği iddia edilmiştir<sup>35</sup>. Cisco, Arista'yı teknolojisini benimsemeye asla teşvik etmediğini ve telif hakkı ihlali davasında makul davrandığını söyleyerek mahkemede sunulan iddiaları reddetmiştir. Teşebbüsler tarafından yapılan ortak açıklamada, "*sınırlı istisnalar dışında, mevcut ürünlerle ilgili patentler veya telif hakları hakkında beş yıl boyunca yeni dava açılmayacak*" denilmiştir<sup>36</sup>.
- (61) AB'de *Google-Enel X kararında*, İtalya Rekabet Otoritesi, Google'ın Enel X Italia'nın elektrikli araçların sarj edilmesine ilişkin hizmet sunan *JuicePass* uygulamasının Android Auto ile birlikte işlerliğini reddederek, nihai tüketicilerin elektrikli bir araç sürerken Enel X Italia'nın uygulamasını kullanmasını engellediğini tespit etmiş ve Google'ın bahsi geçen davranışıyla Avrupa Birliği'nin İşleyişine İlişkin Antlaşma'nın 102. maddesini ihlal ettiği yönünde hükme varmıştır. JuicePass uygulaması elektrikli araç kullanıcılarına, şarj istasyonu bulma, şarj istasyonu rezerve etme, şarj seansını yönetme gibi geniş bir yelpazede hizmet sunmaktadır. Kararda, uygulama geliştiricilerinin nihai tüketicilere ulaşmasına yönelik hizmetlerde hâkim durumda bulunan Google'ın Android Auto uygulaması üzerinde elektrikli araç şarjı için çeşitli işlevler sunan kendi uygulaması olan Google Haritaları tercih ettiği, Juicepass uygulamasının Android Auto ile birlikte işlerliğini engellediği ve nihai tüketicilerin tercihlerini sınırladığı tespit edilmiştir.
- (62) Yukarıdaki birlikte işlerliğe ilişkin yürütülmüş/yürütülmekte olan davalara ek olarak özellikle yoğunlaşma oranı ve belirgin ağ etkileri ile dikkat çeken sosyal ağ hizmetleri için de birlikte işlerlik önlemlerinin alınması gündeme gelmektedir. Gerek özel sektörde gerekse dijital pazarlara ilişkin yasal düzenleme çalışmaları kapsamında gerçekleştirilen çok sayıda çalışmada bu pazarlardaki ağ ve kilitlenme etkileri konu edilmiştir. Bir sosyal ağ ne kadar çok üyeye sahipse, kullanıcı için o kadar çekici olmakta ve pazar gücü elde etmektedir. Ancak, özellikle arama sağlayıcılarına nazaran, sosyal ağ hizmetlerinde kullanıcılar için değiştirme maliyetlerinin yüksek olduğu, kullanıcıların sosyal ağ sağlayıcılarını değiştirirken kişilerini, kişisel verilerini ve içeriğini kolayca aktarmadıkları için kilitlenme etkisinin meydana gelebildiği ileri sürülmektedir. Keza, kullanıcıların sosyal ağ platformları arasında iletişim kuramadıklarında, en büyük ağa katılmak yönünde motivasyon sergilediği ifade edilmektedir. Sosyal ağlara ilişkin bu özelliklerden hareketle, daha önce telekomünikasyon sektöründe getirilen farklı operatörler arasında gerçekleştirilen aramaların bağlanması amacıyla telefon şirketlerinin birlikte işlerliği zorunluluğunun, "*arkadaşlarımda olduğu sosyal medyada olmak istiyorum*" olgusu ile ağ dışsallıklarına

<sup>35</sup> <https://www.reuters.com/article/us-cisco-arista-settlement/arista-to-pay-400-million-to-cisco-to-resolve-court-fight-idUSKBN1KR1PI> , Erişim Tarihi: 17.08.2021.

<sup>36</sup> <https://www.reuters.com/article/us-cisco-arista-settlement/arista-to-pay-400-million-to-cisco-to-resolve-court-fight-idUSKBN1KR1PI> , Erişim Tarihi: 17.08.2021.

sebebiyet veren sosyal medya için de yapılması önerilmektedir<sup>37</sup>. Yalnızca açık değil, aynı zamanda ortak bir API'nin zorunlu kılınması, [sosyal medya uygulamalarının ya da bu uygulamalardaki] farklı mesajlaşma sistemlerinin birbirine bağlanmasına olanak tanıyacaktır.

- (63) Sosyal ağ platformlarına ek olarak, nesnelerin interneti (IoT/*Internet-of-Things*) alanında da birlikte işlerlik önlemleri gündeme gelmiştir. Uygulamada, bir IoT ekosisteminin farklı bileşenleri arasında birlikte işlerliği sağlayan entegrasyon süreçleri, büyük ölçüde önde gelen akıllı (mobil) cihaz işletim sistemleri ve sesli asistan sağlayıcıları tarafından yürütülmektedir. Dolayısıyla Amazon, Google, Apple gibi önde gelen akıllı (mobil) cihaz, işletim sistemleri ve sesli asistan sağlayıcılarıyla yüksek işlevli bir entegrasyon, rekabet için gerekli görülmektedir. İlgili sağlayıcılar tarafından sunulan teknoloji platformlarında erişim, görünürlük ve iyi performans, başarılı olmanın ve kullanıcılara ulaşmanın anahtarıdır<sup>38</sup>. Öyle ki Stigler Raporu'nda, Apple'ın diğer birçok ürün ve hizmetinde olduğu gibi diğer taktiklerin yanı sıra dijital sesli yardımcılarının Apple cihazlarında çalışmasını ve Siri'nin Apple olmayan cihazlarla çalışmasını kısıtlayarak birlikte işlerliği sınırladığı ve kullanıcıları kendi ürünlerine ve hizmetlerine yönlendirmek için Siri'yi kullanarak akıllı sesli yardımcı pazarına duvarlarla çevrili bir yaklaşım benimsediği ifade edilmiştir<sup>39</sup>.
- (64) Önde gelen işletim sistemleri ve/veya sesli asistanlarla birlikte işlerliği sağlayan çeşitli yazılım türleri, genellikle çeşitli anlaşmaların yapılmasına bağlı olarak üçüncü şahısların kullanımına sunulmaktadır. Bu tür anlaşmalar genellikle standartlaştırılmış şartlar ve koşullar içermektedir ve müzakere gücüne sahip önde gelen oyuncular haricinde genellikle karşı taraflarla müzakereye açık değildir<sup>40</sup>. Komisyon tarafından yayımlanan *Consumer Internet of Things Ön Raporu* kapsamında gerçekleştirilen bir anket çalışmasına göre, katılımcıların<sup>41</sup> çoğunluğu tüketici IoT sektöründe birlikte işlerliğin önündeki ana engellerin teknoloji bölünmesi, ortak standartların olmaması ve Apple, Amazon ve Google gibi birkaç önde gelen tüketici IoT oyuncusu tarafından sahip olunan ve kontrol edilen tescilli teknolojinin yaygınlığı olduğunu belirtmiştir.
- (65) Yukarıda analiz edilen kararlar/davalar çerçevesinde, birlikte işlerliğin engellenmesinin başlı başına bir ihlal türü olmadığını, tespit edilen rekabet sorunları nihayetinde olası fayda ve maliyetleri göz önüne alınarak söz konusu rekabet sorunlarını gidermekteyse bu yönde bir önlemin/yükümlülüğün getirilmesinin söz konusu olabileceğini belirtmek gerekir. Birlikte işlerliğin fayda ve zararları ise ilgili pazarlardaki ekonomik ve teknolojik

<sup>37</sup> Stigler G.J., "Committee for the Study of Digital Platforms Market Structure and Antitrust Subcommittee Report", (2019) s. 16.

<sup>38</sup> European Commission (2021), Preliminary Report- Sector Inquiry Into Consumer Internet of Things, s.7-8.

<sup>39</sup> Stigler G.J., "Committee for the Study of Digital Platforms Market Structure and Antitrust Subcommittee Report", (2019) s.374.

<sup>40</sup> European Commission (2021), Preliminary Report- Sector Inquiry Into Consumer Internet of Things, s.8.

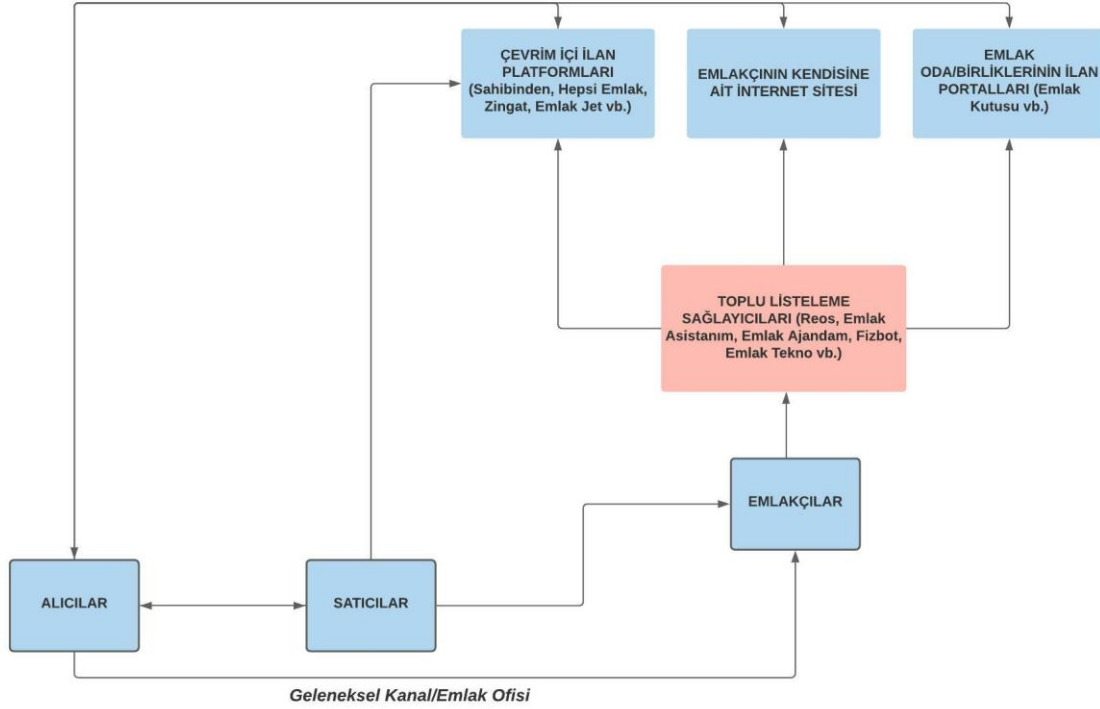
<sup>41</sup> Sektör Araştırması amaçlarına yönelik paydaşların seçimi, AB tüketici IoT sektörünün yalnızca bir bölümünü içerirken, (i) sesli asistanlar; (ii) akıllı ev eğlence ürünleri, yaşam alanları için akıllı konfor ve aydınlatma sistemleri ve akıllı güvenlik cihazları; (iii) akıllı saatler ve fitness takip cihazları gibi giyilebilir cihazların yanı sıra kulağa takılan cihazlar, başa takılan ekranlar ve giyilebilir kameralar ve (iv) yaratıcı içerik hizmetleri, bilgi ve arama hizmetleri, sağlık ve fitness hizmetleri, aracılık hizmetlerini kapsamaktadır. Katılımcıların çoğu çok uluslu gruplara aittir (%70'den fazlası 500 milyon Euro'nun üzerinde dünya çapında bir ciroya sahiptir). KOBİ'lerin varlığı ise oldukça sınırlıdır ve esas olarak yeni kurulan şirketlerden ve uzmanlaşmış tüketici IoT hizmet sağlayıcılarından oluşmaktadır.

koşullara bağlı olarak değişebilecektir<sup>42</sup>. Sonraki bölümde dosyaya konu pazarın şartları incelenmiş ve yukarıdaki örneklerle karşılaştırılmıştır.

### I.5.2.1.2. Dosyaya Konu Pazarda İşleyiş ve Bu Pazarların Birlikte İşlerlik Uygulamalarına Konu Pazarlarla Karşılaştırması

- (66) Mevcut dosyaya konu pazarlar, gayrimenkul alanında ilan veren (satıcı) ve ilan bakan (alıcı) arasındaki alım satım ya da kiralama vb. işlemlerin gerçekleştirilme aşamasında emlak danışmanları, platformlar ve toplu hizmet sağlayıcıları gibi tarafları ihtiva etmektedir. Aşağıda bu taraflar arasındaki ilişkinin bir görseli sunulmaktadır:

Şekil 1: Sektördeki Oyuncular Arasındaki İşleyiş



- (67) Yukarıdaki şekilden ilk olarak bir taşınmaz hakkında klasik bir senaryoda alıcı ile satıcı arasında doğrudan işlem yapılabildiği görülmektedir. Ancak bu iki tarafın bir araya gelmesini sağlamak üzere çeşitli araçlar faaliyet göstermektedir. Bu araçlardan ilkinde konu olan emlak danışmanlığı<sup>43</sup>, en kısa anlatımıyla bir taşınmazın üzerinde aynı veya şahsî bir hakkın (satış, kiralama vb) kurulması amacıyla gerçekleştirilen aracılık faaliyetidir.<sup>44</sup> Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından emlakçılar için 2003 yılında yürürlüğe sokulan "Mecburî Standartlar Tebliği"nin<sup>45</sup> "Emlâk komisyonculuğu hizmetleri-Genel Kurallar" başlıklı 0.2. maddesinde, "emlâk komisyonculuğu", "emlâk alım, satım, kiralama vb. aracılık işleri" olarak tanımlanmıştır (m. 0.2.2). Bu çerçevede

<sup>42</sup> KERBER W. and SCHWEITZER (2017), "Interoperability in The Digital Economy", s.5

<sup>43</sup> Geçmişten günümüze hukuki ve/veya günlük kullanımda geçen diğer adlarıyla taşınmaz/emlak/gayrimenkul simsarı/tellalı/komisyoncusu/danışmanı. İşbu dosyada, emlak danışmanlığı olarak anılacaktır. Söz konusu kavramların birbiri yerine kullanımının değerlendirilmesi bakımından bir sonraki dipnota bakınız.

<sup>44</sup> Tamer Bozkurt, TÜRK HUKUKUNDA TELÂLLİK VE TELÂLLİĞİN UYGULAMADA FARKLI GÖRÜNÜMLERİ, Ankara Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi, 2006, <https://dspace.ankara.edu.tr/xmlui/bitstream/handle/20.500.12575/28006/1950.pdf?sequence=1>, Erişim tarihi: 19.09.2021.

<sup>45</sup> Tebliğ No: ÖSG-2003/59. RG, 8.7.2003, S. 25162.

emlak danışmanı, tarafların bir araya getirilmesi, tapu işlemlerine ilişkin randevu alınması ve işlerin takip edilmesi gibi sayılan iş ve işlemler ile aracılık ve danışmanlık hizmeti kapsamında da satış, pazarlama, ipotek, kat irtifakı, kat mülkiyeti kurma, ifraz ve tevhit, trampa, cins değişikliği, hibe, taksim, tashih, aplikasyon, harita ve belediyelerden bölge imar planı çıkarma, kadastro müdürlüklerinden röperli kroki ve çap belgesi alma, emlak beyannamesi düzenleme, noterden satış vaadi ve normal kira sözleşmesi yapma işlemlerini yapabilmelidir (m.1.3.4.). Bununla birlikte, emlak danışmanları uygulamada daha çok emlak alım satım ve kiralama işleri ile iştigal etmektedirler.<sup>46</sup>

- (68) Söz konusu düzenleme haricinde emlak danışmanlığını hukuki bir zemine kavuşturan yasa bulunmamaktadır. Buna karşın Taşınmaz Ticaretine İlişkin Yönetmelik öncesinde, bir araya getirilen her iki taraftan %2+KDV komisyon alınması ticari teamül haline gelmiştir. Yönetmelik de benzer şekilde alım-satım işlerinde %4+KDV'den daha fazla hizmet bedeli alınamayacağını; kiralama işlemlerinde ise hizmet bedelinin, kiralamaya aracılık sözleşmesinde yer alan kira bedelinin KDV hariç bir aylık tutarından fazla olamayacağını düzenlemiştir.
- (69) Dolayısıyla, emlak danışmanları klasik modelde alıcı ile satıcıyı bir araya getiren bir aracı niteliğindedir. Tıpkı emlak danışmanları gibi, platformlar da alıcı ve satıcılar gibi birden fazla tarafı bir araya getirerek alıcının istediği ürün/hizmete erişmesine, satıcının ise müşteriye erişmesine imkân sunmaktadır. Bu bakımdan, iş modeline göre değişse de, platformlar da alıcı ve/veya satıcıdan bu aracılık karşılığında belirli bir ücret ve/veya veri gibi ekonomik nitelik atfedilen başka bir değer talep etmektedir/toplamaktadır. Kurumsal üyelerin emlak satış/kiralama faaliyetlerine yönelik çevrim içi platform hizmeti sağlayıcıları özelindeki iş modelinde ise, satıcıların ilanlarını yayımlamaya/duyurmaya aracılık eden kurumsal üyelere, diğer deyişle emlak danışmanlarına ücret karşılığı ürün/hizmet sunulmaktayken alıcılardan ücret talep edilmemekte, alıcılar üye olarak ve/veya üye olmaksızın platformda gezinebilmektedir.
- (70) Tıpkı emlak danışmanları ve platformlar gibi, başvuru sahibi REOS'un da dâhil olduğu toplu listeleme sağlayıcıları da incelenen pazarlarda birer aracı işlevi görmektedir. Ancak bu sağlayıcıları, diğer aracılardan ayıran bir özellikleri bulunmaktadır. Emlak danışmanları ile platformların doğrudan alıcı ve/veya satıcı ile bir etkileşimi bulunmaktayken, diğer deyişle doğrudan alıcı ve/veya satıcıya bir ürün/hizmet sunmaktayken toplu listeleme sağlayıcılarının ne alıcı ne de satıcıya sunulan bir ürün/hizmeti bulunmaktadır. Toplu listeleme sağlayıcıları emlak danışmanlarının ilanlarını alıcıya ulaştırmak üzere, danışmanların kullandığı çevrim içi kanallara<sup>47</sup> tek tek ilan girmeleri yerine, ilan emlak danışmanına sundukları portal üzerinden bir kez girilmesini ve tercih edilen çevrim içi kanallara bu portal üzerinden dağıtılmasını sağlamaktadır. Bu bakımdan, toplu listeleme sağlayıcıları; emlak danışmanlarının kendi internet siteleri, emlak odalarına ait çevrim içi oluşumlar ya da çevrim içi ilan platformları gibi kanallar arasında entegrasyon sağlayabilmektedir.
- (71) Buna karşın REOS başvurusunda toplu listeleme hizmetini, emlakçılardan tek bir entegrasyon uygulaması kullanarak tüm entegrasyon sağlanan ilan listeleme hizmeti sunan çevrim içi platformlarda ilan yayımlamasını sağlamaya yönelik hizmetler şeklinde tanımlanmaktadır. Söz konusu tanımlama toplu listeleme hizmetinin yalnız

<sup>46</sup> <https://www.emlakwebtv.com/emlakci-nedir/7570>, Erişim tarihi:19.09.2021.

<sup>47</sup> Bu husus emlak danışmanının ilan toplu listeleme sağlayıcısı aracılığıyla yayımlamak istediği çevrim içi kanallara ve toplu listeleme sağlayıcısının entegrasyon sağlama imkanının bulunduğu çevrim içi kanallara bağlıdır.

platformlar arasında sağlanabileceği yönünde hatalı bir algı oluşturmaktadır. Bu nedenle, REOS'un gerek Kuruma gerekse Sahibinden'e başvurusunda dayanak gösterdiği yurt dışında entegrasyon vasıtasıyla faaliyet gösteren teşebbüs örneklerinin çevrim içi kanallardan hangi mecralar arasında entegrasyon hizmeti sundukları araştırılmıştır.

- (72) REOS, platformlar arası entegrasyon aracılığıyla toplu listeleme hizmeti sağlayan firmalara örnek olarak Propertybase'yi<sup>48</sup> göstermiştir. Söz konusu şirket tarafından entegrasyon sağlanan teşebbüslerin faaliyetleri incelendiğinde entegrasyon sağlanan 20 teşebbüsten<sup>49</sup> sadece üçünün<sup>50</sup> ilan listeleme platformu olduğu, bunun haricinde Propertybase tarafından Google, Facebook, Yelp, velilere okul seçimi için destek sunan okul puanlama portalları<sup>51</sup>, veri tabanı yönetim şirketleri gibi çeşitli alanlarda faaliyet gösteren firmalar arasında entegrasyon sağlandığı görülmektedir.<sup>52</sup>
- (73) Keza, REOS'un yurt içi rakiplerinin kimler olduğu sorusuna istinaden sağladığı firmalardan Emlak Asistanım'ın internet sitesinde<sup>53</sup> entegrasyon kurduğu teşebbüsler arasında Hepsi Emlak, Zingat, Emlak Jet, Satış Garanti, TapuSor.com ve Port724.com sayılmıştır. Bu firmalardan tapusor.com ilan listelemeye aracılık faaliyetinden ziyade gayrimenkul değer ve durum bilgisi sağlamaktadır.<sup>54</sup> Dolayısıyla, toplu listeleme hizmetlerinin salt platformlar arasında değil, çevrim içi olan pek çok mecrada sağlanabileceği görülmektedir.
- (74) Bu noktada, emlak odalarının oluşturdukları ilan platformlarının üçüncü taraf platformlardan da bir farkının olduğu belirtilmelidir. Emlak odaları, başta Sahibinden olmak üzere platformlara/aracılara ödedikleri ek ücretlerin getirdiği maliyetleri, platform bağımlılığını bertaraf etmek ve kendi kanallarını geliştirmek amacıyla kendi çatıları altında alternatif ilan platformları kurma yoluna gidebilmektedir. Bunun bir örneği ATEM'in kurduğu, kâr amacı gütmeyen ve fakat emlak danışmanlarının ilan platformlarına ödedikleri ilan paket tutarlarını bertaraf etmeyi amaçlayan emlakutusu.com'dur. Benzer şekilde, (.....) ile gerçekleştirilen görüşmede, söz konusu taraf (.....). Söz konusu görüşmelerde (.....) tarafından defaten kendilerinin zaten Sahibinden/platformlar vesilesiyle yeterince komisyon ödedikleri, aracılara ilişkin bu bağımlılıktan kurtulmaya çalıştıkları, hal böyleyken Rekabet Kurumu eliyle bağımlı olacakları bir aracının daha oluşturulmasını istemedikleri dile getirilmiştir. Bu bakımdan yine defaten Sahibinden platformunun da ilk başta komisyon almadığı, ücretsiz sunulduğu, ancak bir noktada emlak danışmanlarının Sahibinden'e karşı alıcı gücünden bahsedilemeyecek hale geldiği ve Sahibinden'in hâlihazırda Kurulun soruşturmalarına konu olan fiyatlandırma seviyelerine geldiği dile getirilmiştir. Bu

<sup>48</sup> <https://www.propertybase.com/> Erişim Tarihi: 20.09.2021.

<sup>49</sup> Entegrasyon sağlanan diğer teşebbüsler veri yönetimi, yazılım, pazarlama, dernek faaliyetleri başta olmak üzere çeşitli alanlarda faaliyet göstermekte olan kuruluşlardır.

<sup>50</sup> Söz konusu üç teşebbüs gayrimenkul ilan platformları Homes.com, Trulia ve Zillow olup Trulia Zillow'un iştiraki olarak faaliyetlerini sürdürmektedir.

<sup>51</sup> Bu vesileyle alıcılar yakındaki taşınmazın yakınındaki okul seçeneklerine göre arama yapabilmektedir.

<sup>52</sup> Propertybase'in toplu listeleme hizmetleri yanında müşteri ilişkileri yönetimi, sözleşme yönetimi, mobil uygulama yönetimi, komisyon ve acenteler için web sitesi oluşturulması, gösterge panelleri ve raporlar sunularak kararlar alınması süreçleri, pazarlama faaliyetlerinde destek (Google ve Facebook'ta ilanların reklam olarak görülmesi) konularında faaliyette bulunduğu anlaşılmaktadır. Ayrıca Propertybase hizmetleri aracılığıyla toplu listeleme hizmeti için MLS'lerle entegre olunarak tek bir kanaldan ilan portallarında ilan yayınlanabilmektedir. Kanada'da faaliyet gösteren şirketin REOS ile müşteri ilişkileri yönetimi, emlak web sitesi yönetimi, toplu listeleme hizmeti ve MLS faaliyetleri açısından hizmetleri doğrudan örtüşmektedir.

<sup>53</sup> <https://www.emlakasistanim.com/> Erişim Tarihi: 20.09.2021

<sup>54</sup> <https://tapusor.com/>, Erişim Tarihi:20.09.2021.

bakımdan, yukardaki diyagramda çevrim içi kanal olarak yansıtılan emlak danışmanlarının kendi web siteleri ile emlak odalarının kurduğu platformların komisyon ödenen üçüncü bir taraf olarak değerlendirilmemesi gerektiği belirtilmelidir. Sonuç olarak temelde alıcı ile satıcı arasında gerçekleşecek bir taşınmaz alım/satım/kiralama işlemine pazarda hâlihazırda emlakçı ve ayrıca platformlardan oluşan bir aracılar tabakası yer etmiş, buna ek olarak pazarda bir kısım platformlar ve/veya emlak danışmanlarının kendi web siteleri ve/veya diğer portallar arasında entegrasyon sunan toplu listeleme sağlayıcıları faaliyet göstermeye başlamıştır.

- (75) Başvuru sahibinin entegrasyon talebinin reddedilmesinin rekabet ihlali teşkil edip etmediği ve entegrasyonun gerekliliğini sorgulamak bakımından, mevcut dosya konusu pazarların işleyişine ilişkin yukarıdaki açıklamaların ardından, bir önceki bölümde birlikte işlerliğe konu olan karar/davalardaki pazarların karşılaştırması yol göstericidir. Aşağıda birlikte işlerliğe konu olan karar/davalarda entegrasyonun konu olduğu pazarlar, bu pazarlarda sunulan hizmetler, entegrasyon sağlanan konular tablo halinde verilmiştir:



**21-46/655-325**

Tablo 2: Birlikte İşlerlik/Entegrasyon Uygulama Örnekleri ile Dosya Konusu İddianın Karşılaştırması

Entegrasyon Sağlayan Teşebbüs	Sunduğu Ürün/Hizmet	Entegrasyon Sağlanan Teşebbüs(ler)	Sunduğu Ürün/Hizmet	Entegrasyon Sağlanan Konu	Entegrasyon Yönü	Geçmişte Sağlanıyor Muydu?
Aspen Skiing (3 kayak tepesi)	Kayak Tepesi İşletmesi	Aspen Highlands (1 kayak tepesi)	Kayak Tepesi İşletmesi	Daha önce 4, sonra 3 tepede kullanılabilecek şekilde sunulan kayak biletlerinin tekrar 4 tepede işleyebilmesinin sağlanması	Yatay	Evet
Cisco	Ağ donanımı ve hizmetleri	Arista	Ağ donanımı (örn. ağ anahtarı) ve hizmetleri	Farklı ağ donanımlarının birlikte çalışabilmesi için kullanıcı arayüzü teknolojisi	Yatay	Evet
Microsoft	İşletim sistemi, sunucu	Sunucu	Sunucu	İşletim sisteminde hizmet verebilmek için birlikte işlerlik teknolojisi	Dikey	Evet
Apple <sup>55</sup>	iPhone ve İpad gibi araçlar, Apple pay	Rakip ödeme uygulamaları	Ödeme uygulaması	Ödeme için gerekli NFC teknolojisine erişim	Dikey	Hayır
Google	Android Auto	Enel X	Elektrikli araçların sarj edilmesine yönelik uygulama	JuissPass uygulamasının Android Auto'da çalışmasının engellenmemesi	Dikey	Hayır
Amazon, Google, Apple	Cihaz işletim sistemleri	Sesli asistan sağlayıcıları	Sesli asistan	Cihazda hizmet verebilmek için birlikte işlerlik teknolojisi	Dikey	Hayır
Sahibinden	Çevrim içi ilan platformu	REOS vb.	Aracılık/Emlak danışmanlarına yönelik toplu listeleme hizmeti	Çevrim içi ilan girişlerinin/güncellemelerinin ve ilanların sonlandırılmasının REOS üzerinden yapılması için REOS portalını Sahibinden platformuyla birleştiren bir API	Dikey	Hayır

Kaynak: Raportör çalışmaları

<sup>55</sup> Süreç işbu karar tarihi itibarıyla devam etmektedir.

- (76) Tabloda yer alan örneklerde entegrasyona konu hizmetler ile işbu karara konu toplu listeleme hizmeti arasında göz ardı edilmemesi gereken önemli bazı farklar bulunmaktadır. İlk olarak, yukarıdaki örneklerde entegrasyon sağlanan pazarlarda hep son kullanıcılara doğrudan bir ürün/hizmet sunulmakta, son kullanıcı için bir katma değer meydana getirilmektedir. Örneğin entegrasyon alan firmalar, kayak tepesi işletmesi, ağ donanımı (örn. ağ anahtarları) ve hizmetleri, sunucu, ödeme uygulaması, elektrikli araçların sarj edilmesine yönelik uygulama, sesli asistan gibi ürün/hizmetler ile iştigal etmekten REOS, alıcı ile satıcılar arasında aracılık eden “emlak danışmanları” ile yine emlak danışmanları ile alıcıların buluşmasına aracılık eden “platformlar” arasında toplu listeleme hizmeti vermektedir. Entegrasyon talep edilen söz konusu hizmetin ne alıcı ne satıcı ile doğrudan bir etkileşimi bulunmaktadır. Söz konusu hizmet bir nihai ürün olmaktan ziyade, emlak danışmanlarına yönelik sunulan çevrim içi ilan hizmetlerinde bir tamamlayıcı hizmet niteliğindedir. Bu tamamlayıcı hizmet ile gayrimenkul danışmanlarının farklı portallara ayrı ayrı ilan girmesinden, bu ilanı güncellemesinden veya sonlandırmasından<sup>56</sup> ziyade bu işlemi tek seferde gerçekleştirmeleri sağlanmakta, ancak elbette bunun karşılığında danışmanlardan ücret alarak danışmanların nihai ürüne varış sürecindeki zinciri uzatmakta, verilen aracılık hizmeti ile zincirde ek bir katman oluşturulmaktadır.
- (77) İkinci dikkat edilmesi gereken fark ise, entegrasyon sağlanan/talep edilen konudur. Tablodaki örnekler entegrasyon verilen teşebbüsün ürün/hizmetini müşterilerine sunabilmesi için ya var olan teknolojik engellemelerin kaldırılmasına ya da iki ürün/hizmetin birlikte işlemesi için bir ara teknolojinin sağlanmasına yöneliktir.<sup>57</sup> Söz konusu teknolojilerin hiçbiri entegrasyon sağlayan teşebbüsün ana faaliyetini oluşturmamaktadır. Buna karşılık REOS’un talebine konu entegrasyon Sahibinden’in esas faaliyeti olan ilan yayımlama hizmetinin REOS aracılığıyla gerçekleştirilmesine yöneliktir. Bu bakımdan, REOS’un talebi, ilan yayımlama hizmetinde bir tane daha aracı oluşturulması anlamına gelmektedir.
- (78) Özellikle yakın zamanda perakende sektöründe, limon, patates, soğan, yaş meyve ve sebze vb. ürünlerin satışıyla iştigal eden teşebbüslerin rekabet karşıtı eylem ve davranışlar içinde bulunup bulunmadığı endişesi çok sayıda önaraştırma<sup>58</sup>/soruşturmaya konu olmuştur. Söz konusu incelemelerden öne çıkan ortak tespit rekabet karşıtı eylemlerden ziyade, aracılardan oluşturduğu tabakaların sayıca yüksek olduğuna dikkat çekilmesidir. Örneğin Kurul;
- 03.07.2017 tarih ve 17-20/318-140 sayılı *Yaş Meyve ve Sebze* kararında;
- ... yaş sebze ve meyve bazen tek bir aracı ile bazen de defalarca el değiştirdikten sonra tüketici ile buluşmaktadır. Türkiye’de işlenmiş ürünler bir tarafa bırakılırsa yaş meyve ve sebze üreticiden, kendi ya da başkası hesabına ürünü satan farklı özellikteki toplayıcı, simsar, komisyoncu, tüccar gibi aracılar yoluyla tüketiciye ulaştırılmaktadır. Yaş meyve ve sebzede üretici örgütlenmesinin arzulan düzeyde olmaması pazarlama kanalının uzamasına ve tüketicinin ödediği paradan üreticinin eline geçen miktarın düşmesine yol açmaktadır.”*

<sup>56</sup> Raporda “ilan girişi” ifadesinden kasıt söz konusu işlemlerin bütünüdür.

<sup>57</sup> Tabloda buna uymayan tek örnek *Aspen Skiing* kararıdır. Onda da faaliyet gösterilecek yeni bir tepe bulunmasında topografik ve regülatif engeller bulunmaktadır.

<sup>58</sup> Kurulun 03.07.2017 tarih, 17-20/318-140 sayılı; 08.08.2018 tarih, 18-27/440-210 sayılı; 12.12.2019 tarih, 19-44/731-311 sayılı kararları.

- 08.08.2018 tarih ve 18-27/440-210 sayılı *Patates ve Soğan* kararında;

*“İlgili ürünler tarladan son tüketiciye ulaşıncaya kadar bir dizi pazarlama kanalından geçmekte, üreticiden birçok farklı türden teşebbüs alım yapabilmektedir. (...) patates ve soğan ticaretine ilişkin katmanlı ve karmaşık yapının Türkiye’deki tarım ürünlerinin çoğu açısından benzerlik gösterdiği söylenebilir.”*

şeklinde değerlendirme ve tespitler yapılmıştır. Bu noktadan hareketle, emlak danışmanlarının hizmetlerini alıcı ve satıcılara sunarken karşılaştıkları her bir aracıya karşı endişe duymalarının anlam kazandığı değerlendirilmektedir. ATEM ve TEMFED, görüşmelerde beyan ettikleri bu endişelerden dolayı, önaraştırma sırasında sundukları dilekçeleriyle, Sahibinden’in kendilerine ait emlak portallarına ve teknik altyapı sağlayıcılarına entegrasyon sağlamasını talep etmiştir.<sup>59</sup>

- (79) Bu bakımdan işbu dosyada rekabet sorunlarını ortaya koyabilmek bakımından resme bütünden bakılması, entegrasyon talep edilen pazarın ve bu pazarda faaliyet için gerekli olduğu öne sürülen entegrasyon işleminin sorgulanması gerekmektedir. Bu nedenle sonraki bölümde entegrasyon talep edilen hizmetin faydaları, bu hizmetin sağlanmasında entegrasyonun gerekliliği, entegrasyonun sektördeki paydaşlara rekabetçi etkileri ile zararları, bunlar arasındaki denge ve orantılılık ilkeleri analiz edilmiştir. Sonrasında, bu analizler doğrultusunda, mal vermenin reddi kapsamında değerlendirmeye de yer verilmiştir.

#### **I.5.2.1.3. Entegrasyon İşleminin Sektördeki Paydaşlara Etkilerinin Değerlendirmesi**

- (80) Başvuruya konu entegrasyon işlemi sonucunda; Şekil 1’de yer verilen Sahibinden, Sahibinden’e alternatif çevrim içi ilan platformları, başvuru sahibi, başvuru sahibine (fiili/potansiyel olarak) alternatif toplu listeleme sağlayıcıları, emlak danışmanları, platform son kullanıcıları/taşınmaz alıcıları olmak üzere çok sayıda paydaşın etkilenmesi söz konusudur. Bu bakımdan Sahibinden ve rakiplerine, REOS ve rakiplerine ve emlak danışmanlarına olası etkileri de içeren sorular yöneltilmiştir. Bu çerçevede, aşağıda ilk olarak sırasıyla paydaşlardan gelen yanıtlar çerçevesinde paydaşlara yönelik olası etkiler analiz edilmiş, sonrasında entegrasyon işleminden kaynaklanabilecek rekabetçi etkiler/faydalar ile rekabete aykırı etkiler/zararlar karşılaştırılarak bir denge ve orantılılık değerlendirmesi yapılmıştır.

#### **(i) Sahibinden**

- (81) Sahibinden, kurumsal üyelere sunulan temel ilan fonksiyonlarının Bana Özel ekranından yürütüldüğünü, bu ekranın teşebbüsün ana ilan yeri sağlama hizmetinin esaslı unsuru olduğunu, kurumsal müşterinin işini burada yönettiğini, çok yönlü hizmet ve imkanlardan faydalandığını ve böylece işine değer kattığını, sahibinden.com’un da bu ekranda sunulan ürün ve hizmetlerden gelir ve trafik yarattığını, bu alandaki fonksiyonların etkin şekilde kullanımının kurumsal müşterinin işini daha iyi yönetmesine katkıda bulunacağını, bunun da kendi potansiyel müşterileri olan ilan bakan son kullanıcı açısından da etkilerinin doğacağını belirtmiştir. Söz konusu ekran üzerinden;

(.....)

<sup>59</sup> ATEM ilgili entegrasyon talebini kendileri tarafından kurulan [www.emlakkutusu.com](http://www.emlakkutusu.com) alan adlı internet sitesi ve gelecekte kendileri tarafından kurulabilecek diğer emlak portalları ve resmi anlaşmalı oldukları teknik altyapı sağlayıcıları için, TEMFED ise kendilerine ait olan [www.temfed.org.tr](http://www.temfed.org.tr) alan adlı internet sitesi ve gelecekte kendileri tarafından kurulabilecek diğer emlak portalları ve resmi anlaşmalı oldukları teknik altyapı sağlayıcıları için iletmektedir.

ifade edilmektedir.

- (82) Aşağıda kurumsal bir üyenin ilan verirken sahibinden platformunda karşılaştığı ve yukarıda bahsedilen özelliklerin bir kısmının örneğinin de görülebileceği bir ekran görüntüsü yer almaktadır:

Şekil 2: Sahibinden Kurumsal Üye Giriş Ekranı

(.....TİCARİ SIR.....)

Kaynak: Sahibinden

- (83) Teşebbüs tarafından emlak danışmanlarına sunulan bu temel fonksiyonlarda “kullanıcı deneyimi”ni mükemmelleştirmenin ve iş sonuçları açısından en iyi noktaya getirebilmenin son derecede teknik ve önemli bir konu olduğu, ancak ilan girişlerine yönelik sağlanacak bir entegrasyonun belirtilen faydalara engel teşkil ettiği, platformun iş sonuçları, gelirleri ve rekabet gücü açısından risk olarak görüldüğü, sahibinden.com ile müşterisi arasına ilave ve dışarıdan katmanların girmesinin müşteri ile olan bağın kopması, müşterinin platformdan alacağı etkinliğin kaybolması sonuçlarına yol açacağı vurgulanmaktadır. Teşebbüsün onlarca yıllık çabası ve yatırımları ile geliştirdiği müşteri tabanını ve bu müşterilere sunduğu temel fonksiyonlarını 3. bir kişi/kurum yönetimine bırakmasının, müşteri ile ilişkilerde araya dışarıdan ilave bir katman monte edilmesinin esasen teşebbüs olarak ana faaliyetini 3. bir kişiye/kuruma bırakması anlamına geleceği ifade edilmektedir.
- (84) Gerçekten de, Sahibinden’in alıcı tarafından ücret almadığı, satıcı tarafında özellikle kurumsal üyelere elde ettiği gelire dayanarak yürüttüğü ilan iş modeli dikkate alındığında, teşebbüs için üyesinin ilan giriş işlemlerinin salt platformunda yayımlanacak ek bir reklamdaki ibaret olduğunu varsaymak hatalı olacaktır. Teşebbüs, (kurumsal) üyesinin ilan girdiği sırada, sayfasında (i) hem kendisi için gelir kaynağı oluşturmak üzere doping ismiyle adlandırdığı ilan reklamları satmakta, diğer hizmetlerinin tanıtımını yapmakta, üyenin ilgisini çekecek (ücretli/ücretsiz) ek hizmetler sunarak sayfasının trafiğini artırmakta, (ii) hem üyelere sunduğu hizmetleri geliştirmek üzere onların davranış modellerini izlemekte, (iii) hem de üyelere işlemleri ile ilgili bilgiler sunmaktadır.
- (85) Bu bakımdan dosyaya konu entegrasyon sonucu, Sahibinden’in REOS’u kullanmayı tercih edecek üyeleri ile ilan girişlerinde doğrudan iletişimi kesilecek, bu üyelere yönelik temel pazarlama kanalı kaybedilecek, Sahibinden hizmetlerinin faydalarını ve ayrıca emlakçılara sunulan ücretsiz ek faydaları üyesine eş anlı ve doğrudan aktaramayacak, bunun sonucunda kurumsal üyelere yönelik pazarlama giderleri artarken, bu faaliyetlerin verimliliği düşecek, üyelerinin taleplerini, ihtiyaçlarını, ilgi duydukları veya duymadıkları alanları gözlemleyemeyecek ve sayfa trafiği düşecektir.
- (86) Söz konusu etkiler uzun vadede, kurumsal üyelere sunulan hizmetlerde hizmetin çeşitliliği, kapsamı, kalitesi ve hızında aksaklıklara yol açabilecek, bunlar da teşebbüsün AR-GE yatırımının karşılığını alamamasına, inovasyon güdüsünün düşmesine, azalan etkinlik ve artan maliyetler ile kurumsal üyelere yönelik fiyatlarda artışa ya da kurumsal üye kaybına yol açabilecektir. Bu da son kullanıcılara sunulan hizmet kalitesinin düşmesine ve nihayetinde son kullanıcıların da kaybına yol açabilecektir.

- (87) Dahası, bir teşebbüsün temel faaliyetlerinin bir başka teşebbüse aktarılmasını içeren bu denli kapsamlı bir entegrasyon ile teknik aksaklıklarla karşılaşılması muhtemel olacaktır. Bu aksaklıkların giderilmesi noktasında Sahibinden'in temel faaliyetlerine yönelik bilgi ve deneyim birikimini bir başka teşebbüse aktarması söz konusu olabilecektir. Keza her birlikte işlerlik örneğinde olduğu gibi güvenlik açıkları ile de karşılaşılabilir.
- (88) Nihayetinde Sahibinden'in temel faaliyetlerini içerecek kapsamda bir entegrasyon, Sahibinden üzerinden REOS ve/veya entegrasyon sağlanan teşebbüslere rant aktarımı anlamına gelebilecek, bedavacılık sorununa yol açabilecektir.

### (ii) Başvuru Sahibi

- (89) Başvuru sahibi toplu listeleme hizmetlerinin gelişmesinin Sahibinden dışındaki tüm katılımcılara (rakip platformlar, emlakçılar, son kullanıcılar) fayda sağlayacağını, çevrim içi ilan platformlarının işlem platformu olmaması nedeniyle emlakçıların ilanın tüketiciye ulaşmasından bağımsız olarak bu platformlara sabit ücret ödediğini, bu durumun emlakçıları en fazla görüntülenme alan platformda yer almaya motive ettiğini ve ikinci bir platformda yer alma motivasyonlarını düşürdüğünü, emlakçıların ikincil bir platformda yer alma güdüsünün zayıf olmasının ek maliyetlere katlanma isteklerinin düşük olmasından kaynaklandığını, bu ek maliyetlerin yalnızca üyelik ücretlerine ilişkin olarak değil aynı zamanda ikinci bir platforma ilan yüklemenin işlem maliyetlerinden oluştuğunu, toplu listeleme hizmetlerinin gelişmesi halinde emlakçıların tek bir ilan yükleme işlemiyle üye olduğu tüm ilan platformlarına ilan yükleyebileceğini ve bu durumun rakip çevrim içi platformlara ve emlakçılara fayda sağlayacağını, alternatif platformların gelişmesinin piyasayı daha rekabetçi hale getireceğini, bu rekabetin emlakçılara fayda sağlayacağını ifade etmektedir. Başvuru sahibinin Sahibinden gibi üye ağına sahip bir teşebbüs ile entegrasyon sağlaması ile doğal olarak kendi hizmetlerini pazarlama kapasitesi, işlem hacmi ve gelirlerinin artması beklenmektedir.

### (iii) Sahibinden'in rakipleri

- (90) Sahibinden'in rakipleri tarafından, genel olarak platformlar üzerinde ilan yayımlama işleminin emlakçılar açısından zor ve zahmetli bir iş olduğu, toplu listeleme hizmetlerinin emlakçılara yönelik en önemli faydasının ayrı ayrı platformlarda ilan girişi veya ilan bilgisi güncellemeleri için zaman tasarrufu sağlaması olduğu ifade edilmektedir. Ayrıca, (.....), ilan bilgilerinde değişiklik olması halinde emlakçıların değişiklikleri ayrı platformlarda ayrı gün ve saatlerde gerçekleştirmesi nedeniyle düzenleme yapılana kadar geçen sürede nihai tüketicilerin güncel olmayan ilan bilgileriyle karşılaştığını, toplu listeleme hizmetlerinin nihai tüketicilere bu kapsamda fayda sağlayacağını beyan etmektedir. (.....), toplu listeleme hizmetlerinin varlığının, gelişiminin ve tüm ilan platformlarının bu listeleme platformları ile tam entegre çalışmasının sektörün gelişimi için yüksek seviyede önem taşıdığını, farklı ilan platformlarında ilan yayımlamanın zor olmasının sonucu olarak pazar lideri konumunda olan platformun kendisini teknolojik olarak geliştirme ihtiyacı duymaksızın kullanıcıları platformuna çekmeyi başarmasına sebep olduğunu ifade etmektedir. (.....), potansiyel müşterileri olan emlakçılarla gerçekleştirdikleri birebir görüşmelerde emlakçıların "gün içinde birden fazla platforma zaman ayıramadıkları için diğer platformlara üye olmak istemedikleri" yönünde beyanlarıyla karşılaştıklarını, yakın zamanda kurumsal müşteri adaylarına yönelik gerçekleştirdikleri anket çalışmasında adayların %(.....)'inin "ek ikincil üyelik" istemediği sonucunu gördüklerini beyan etmektedir. (.....), pazardaki lider firma olması nedeniyle çoğu ilanın Sahibinden

üzerinde yayımlandığını, bu noktada entegrasyon hizmeti sunan firmaların Sahibinden ile anlaşması gerektiği, yoksa hem emlakçılar hem de diğer firmalar için cazibesini kaybettiğini, Sahibinden ile entegrasyonu olmayan bir hizmet sağlayıcıyla çalışmanın bugünkü pazar koşullarında pek anlam ifade etmediğini beyan etmektedir. Yanıtlarda, teşebbüsün entegrasyonunun doğrudan platformuna olan etkilerinden ziyade aracılara olan faydalarından bahsedildiği görülmekle birlikte, aracılara sağlanan olası entegrasyon ile kendisinin de daha fazla kullanıcı çekeceğini beklediği anlaşılmaktadır.

- (91) Söz konusu faydaların yanında, emlak danışmanlarından entegrasyona yönelik fiili talebi sorgulamak adına, rakiplere Sahibinden'deki ilanları toplu listeleme hizmeti veya başka bir suretle taşıyamadığı için kendi platformlarında ilan veremeyen kullanıcıların mevcudiyetine ilişkin soru yöneltilmiştir. Taraflar Sahibinden'deki ilanları toplu listeleme hizmeti veya başka bir suretle taşıyamadığı için kendi platformlarında ilan veremeyen kullanıcıların mevcudiyetine ilişkin ellerinde herhangi bir belge bulunmadığını ifade etmektedir. (.....) ise cevabi yazısında emlakçılardan kendilerine bu yönde bir talebin iletilmediğini belirtmiştir. Öte yandan (.....) ve (.....), bu konuda kendilerine şifahi olarak talep geldiğini beyan etmektedir.
- (92) Teşebbüslere ayrıca toplu listeleme hizmet sağlayıcılarıyla hâlihazırda işbirliği içinde olup olunmadığı ve işbirliği halidelerse toplu listeleme hizmetleri sağlanmasında izlenen süreç ve karşı tarafa verilen izinlerin kapsamı hakkında soru yöneltilmiştir. Buna istinaden (.....) zincir emlak ofislerine, uygun gördüğü çözüm ortaklarına ve bazı kamu/kuruluşlarına aracılık yapan hizmet sağlayıcılarına entegrasyon altyapısını sağladığını, entegrasyon altyapısını sağlama konusunda karşı tarafın iş hacmini, teknik yeterliliğini dikkate aldığını, entegrasyon altyapısını ücret karşılığında sağladığı bir teşebbüsün bulunmadığını ancak özellikle zincir emlak ofislerinin tüm üyelerine kolaylık sağlamak adına sözlü iş birliklerinin bulunduğunu, sağlanan teknik altyapının bakım maliyetini dikkate alarak sonraki dönemlerde yapılacak ticari anlaşmalara göre ücret talep edebileceğini beyan etmiştir. (.....), kurulduğu günden itibaren toplu listeleme firmaları dâhil olmak üzere diğer tüm paydaşların (tekil emlak ofisleri, zincir emlak ofisleri, CRM firmaları) ilanlarını kolaylıkla (.....) platformu üzerinde yayımlayabilmesi, kendi platformundaki ilanları (.....) platformuna aktarabilmesi için tam entegrasyonu desteklediğini, her türlü platformdan ilan aktarımının gerçekleşmesi için kendi API'sini geliştirerek sektördeki tüm paydaşların kullanımına sunduğunu ifade etmiştir. (.....) toplu listeleme hizmetleri için REOS firmasından ilan aktarımı için hizmet aldıklarını, üyeleri olan emlakçıların REOS ile hizmet sözleşmesi imzaladıktan sonra (.....)'in tüm üyeleri için ürettiği entegrasyon anahtarı bilgisini REOS ile paylaştığını ve bu yolla teknik entegrasyonun sağlandığını belirtmiştir. (.....), toplu listeleme hizmetleri için REOS'tan hizmet aldıklarını ancak ortaya çıkan bazı teknik geliştirme ihtiyaçları sebebiyle çalışmalarını karşılıklı olarak durdurmak zorunda kaldıklarını, entegrasyonu aktifleştirmek için hazırlıklarının sürdüğünü ifade etmiştir. Son olarak, (.....), toplu listeleme hizmetleri kapsamında herhangi bir firmayla çalışmadıklarını beyan etmiştir.
- (93) Yukarıda yer verilen açıklamalardan da görüldüğü üzere rakip platformlar ve başvuru sahibi, emlak danışmanlarının ihtiyaçları/talepleri üzerinden yola çıkılarak ileri sürülen entegrasyon işleminden birtakım faydalar elde etmeyi beklemekteyken Sahibinden üzerinde çeşitli zararların oluşması muhtemeldir. Bu bakımdan, entegrasyon işleminin dördüncü paydaş grubu olan emlak danışmanları bakımından şart olup olmadığı, emlak danışmanlarının bu işleme yaklaşımı ve işlemin emlak danışmanları üzerindeki etkisinin sorgulanması gerekmektedir.

**(iv) Emlak Danışmanları**

- (94) Dosya konusu iddiaların emlak danışmanlarının davranışlarına dayandırılması sebebiyle, söz konusu tarafların görüşlerine başvurmaya ihtiyaç duyulmuştur. Bu çerçevede, sayıları onbinleri bulan emlakçılarını temsil eden üç büyük ildeki (İstanbul, Ankara ve İzmir) esnaf odaları ve/veya ticaret odaları ile görüşme/toplantı gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda, İstanbul Emlak Komisyoncuları Odası (İEKO), ATEM ve İzmir Emlak Komisyoncuları Odası (İZEKO) yetkilileri ile çevrim içi ve fiziki ortamlarda yapılan toplantılar neticesinde, ilgili emlak odalarının dosya kapsamına yönelik bir görüş birliğine sahip olmadığı görülmüş ve emlak danışmanlarına yönelik kapsamlı bir araştırma yapabilmek için 15 sorudan oluşan bir çevrim içi anket düzenlenmiştir.
- (95) Yapılan anket; Türkiye Tüm Emlak Müşavirleri Federasyonu (TEMFED), Ankara Tüm Emlakçılar Odası (ATEM), İEKO, İZEKO, İstanbul Ticaret Odası (İTO), Ankara Ticaret Odası (ATO) aracılığıyla üyelerine gönderilmiştir. Ayrıca, söz konusu anket, TEMFED, ATEM ve İZEKO'nun internet sitelerinde yayımlanmış ve üyelerine SMS yoluyla duyuru yapılmıştır.
- (96) Önaraştırma döneminde bulunan süre kısıtı nedeniyle her bir emlak danışmanı özelinde bir anket bağlantısı/link oluşturmak mümkün olmadığından, mümkün olan en kısa sürede en çok sayıda emlak danışmanına ulaşabilmek için ortak tek bir link oluşturulmuştur. Ortak bir anket linki oluşturmanın, bir kişinin birden fazla kez anket doldurması yoluyla suistimale açık olması nedeniyle; bunun önlenmesi amacıyla aynı IP adresi üzerinden birden fazla kez anket doldurulmasının engellenmesi ve ayrıca yarım bırakılan anketlerin kayda alınmamasına yönelik önlemler alınmıştır. Ancak alınan bu önlemlere rağmen anketin yine de farklı IP adreslerinden doldurulması veya IP adresinin takibi için anket açılan bilgisayara yüklenen çerezlerin silinmesi, böylece IP kaydının silinerek aynı adresten anketin tekrar doldurulabilmesi gibi yollarla suiistimal edilmeye açık olduğu belirtilmelidir. Bu bakımdan dosyanın değerlendirmesinde anketin sayısal sonuçlarına itibar edilmemiş, sayısal verilerden ziyade açıklamalardan yola çıkarak teorik bakımdan muhtemel fayda-zararlar dikkate alınmıştır.
- (97) Söz konusu ankete 1.021 emlakçı tarafından katılım sağlanmıştır. Katılımcıların %53,97'si İstanbul; %22,82'si İzmir; %9,89'u Ankara ilindeki emlakçılardan oluşmaktadır. Ankete katılan 1021 emlakçının 867'si Sahibinden platformunu kullandığını (%85); 154'ü (%15) kullanmadığını ifade etmiştir. Katılımcıların alternatif çevrim içi ilan platformlarına yönelik tercihleri sorgulandığında, 1021 emlakçının 404'ü (%40'ı) Hepsiemlak'ı, 260'ı (%25'i) Emlakjet'i, 267'si (%26'sı) Zingat'ı, 77'si (%8'i) Letgo'yu, 62'si (%6'sı) Emlaksitem'i, 16'sı (%2'si) Satış Garanti'yi, 15'i (%1'i) Emlak Kutusunu, 8'i ise (%1'i) Emlak Buluyoruz'u kullandığını beyan etmiştir. Ülke geneli katılımcılardan Sahibinden'i kullanan emlakçıların, aynı zamanda 325'i Hepsiemlak'ı, 223'ü Emlakjet'i, 241'i adedi Zingat'ı, 492'si adedi Emlaksitem'i, 12'si Satış Garanti'yi, 59'u Letgo'yu, 8'i Emlak Kutusu'nu, 4'ü Emlak Buluyoruz'u kullanmaktadır. Bununla birlikte Sahibinden'i kullanmayan emlakçıların 79'u alternatif platformlardan Hepsiemlak'ı, 37'si Emlakjet'i, 26'sı Zingat'ı, 13'ü Emlaksitem'i, 4'ü Satış Garanti'yi, 18'i Letgo'yu, 4'ü Emlak Buluyoruz'u, 8'i Emlak Kutusu'nu kullanmaktadır.
- (98) 1021 katılımcının 993'ü çevrim içi ilan platformlarını kullandığını beyan etmiştir. Çevrim içi ilan platformu kullanan katılımcıların 338'i (%34'ü) yalnızca Sahibinden platformunda, 43'ü yalnızca Hepsiemlak'ta, 11'i yalnızca Emlakjet'te, 5'i yalnızca Zingat'ta, 4'ü yalnızca Emlaksitem'de, 1'i yalnızca Letgo'da, 2'si ise yalnızca Emlak

Kutusu'nda olmak üzere toplamda 404 emlak danışmanı yalnızca tek bir platform üzerinde ilan vermektedir. Dolayısıyla çevrim içi ilan platformlarını kullanan katılımcıların %59'unun (588) birden fazla platforma ev sahipliği yaptığı, %41'inin yalnız bir platform tercih ettiği görülmektedir.

- (99) Sahibinden platformunu kullanan emlak danışmanlarının diğer ilan platformlarını da kullanmayı isteme gerekçeleri aşağıdaki hususlardan oluşmaktadır:
- Mümkün olan en fazla müşteriye ulaşılmak istenmesi,
  - Daha hızlı satış gerçekleştirmek istenmesi,
  - Her türlü ilan ve reklam mecrasından yararlanmak istenmesi,
  - Sahibinden'in pazar gücünün kırılabilmesi, rekabetin artırılması amacıyla diğer platformların desteklenmesi,
  - Sahibinden'in ilan paketi fiyatlarının yüksek olması nedeniyle diğer ilan platformlarına duyulan ihtiyaç,
  - Diğer ilan platformlarının ayrı bir kullanıcı kitlesinin olması,
  - Diğer ilan platformlarının ilan paketi fiyatlarının Sahibinden'e göre daha uygun olması.
- (100) Emlak danışmanlarının diğer ilan platformlarını kullanmayı istememe nedenleri ise genel olarak aşağıdaki hususlardan oluşmaktadır:
- Sahibinden'in daha çok kullanıcı tarafından tercih edilmesi,
  - Diğer ilan platformlarından müşterinin gelmemesi,
  - Diğer ilan platformlarını kullanmanın getireceği ek maliyet,
  - Diğer ilan platformlarının etkili, verimli ve yeterli olmaması,
  - Diğer ilan platformlarının arayüzlerinin kolay anlaşılır ve kullanışlı olmaması,
  - Tek bir platformda olmanın daha kolay olması,
  - Aynı ilanın birden fazla platformda tekrar girilmesinin gereksiz olması,
  - Diğer ilan platformlarını kullanabilmek için zamanın olmaması,
  - Birden fazla platformda ilan girmenin ilanları takip bakımından zor olması.
- (101) Yukarıda yer verilen yanıtlardan emlak danışmanlarının büyük çoğunluğunun Sahibinden'i kullandığı ve benzer şekilde alternatif platformları da kullandığı ya da kullanmak istediği, bu bakımdan pazarda birden fazla platformu kullanma eğiliminin olduğu söylenebilecektir. Tek platformu kullanan danışmanların, işlemlerini tek bir mecradan yürütmenin etkin olduğunu, rakip platformların kullanıcı dostu olmadığını ve bu platformlar üzerinden müşteri çekilemediğini, Sahibinden üzerinden gelen müşterilerin yeterli olduğunu belirtmesi dikkat çekmektedir. Buna karşın birden fazla platformu kullananların ya daha fazla müşteri kitlesine erişebilmeyi ya da platformlar arası rekabet dolayısıyla ilan ücretlerini düşürmeyi/daha düşük fiyatlı platformlara yönelmeyi amaç edindikleri görülmektedir.
- (102) Dolayısıyla, Sahibinden'i hâlihazırda kullanan katılımcıların önemli kısmının (716) platformlar arası rekabeti geliştirmek gayesi taşıdığı, bu bakımdan bilinç sahibi olduğu anlaşılmaktadır. Söz konusu eğilim, özellikle Sahibinden'in aşırı fiyatlama davranışını şikâyet eden geçmiş soruşturmalar da dikkate alındığında, pazarın genelindeki yansımalar ile paraleldir.



- (103) Emlak danışmanlarının bu gayeye ne şekilde erişebilecekleri, alternatif yöntemlerin neler olabileceği, bu gayeye erişmeleri önünde engel olup olmadığının incelenmesi, diğer deyişle başvuruya konu entegrasyonun bu gayeye erişmek için gerekli olup olmadığını sorgulamak için ankette aşağıdaki sorular düzenlenmiştir.
- (104) Bu çerçevede, bir ilanı ilk defa çevrim içi ilan mecrasına girmek için ne kadar zaman harcadıkları sorgusuna gelen yanıtlara göre, danışmanların %51'i ilanını ilk defa yayınlamak için 0-15, %34'ü de 15-30 dk arasında bir zaman harcamaktadır. Yanıtlar aşağıdaki tabloda detaylandırılmıştır:

Tablo 3: Bir İlanı İlk Defa Bir İlan Platformunda Yayımlamak İçin Harcanan Zaman (dk)

Seçenek	0-15 dk	15-30 dk	30-45 dk	45-60 dk	60-90 dk	90-120 dk	120-150 dk	150-180 dk	1 Gün
Emlakçı Sayısı	524	342	86	43	12	7	5	1	1
Kaynak: Ankete verilen emlakçı yanıtları.									

- (105) Dolayısıyla büyük çoğunluğu birden fazla platform kullanmayı tercih eden katılımcıların yarısı için sarf edilen zaman en fazla 15 dk, neredeyse tamamı denilebilecek (%85) katılımcı için ise en fazla yarım saattir. Ancak işbu dosyadaki iddiaların dayanağı emlak danışmanlarının aynı ilanı başka bir platforma yeniden girmelerindeki zorluklar olmuştur. Bu sebeple, emlak danışmanlarına daha önce bir ilan platformuna girdikleri ilanı başka bir platformda yeniden girmeleri için harcadıkları zaman sorulmuştur. Yanıtların dağılımı aşağıdaki tabloda gösterilmektedir:

Tablo 4: Bir İlanı Başka Bir Platformda Yeniden Girmek İçin Harcanan Zaman

Seçenek	Emlakçı Sayısı
İlanımı İkinci Bir Platformda Yayınlamıyorum	290
0-5 dk	149
5-10 dk	204
10-15 dk	158
15-20 dk	118
25-30 dk	66
35-40 dk	19
45-50 dk	13
55-60 dk	2
60-90 dk	1
1 Gün	1
Kaynak: Ankete verilen emlakçı yanıtları.	

- (106) Buna göre, soruyu yanıtlayan emlak danışmanlarının %28'i ilanlarını ikinci bir platformda yayımlamazken %20'si bir ilanı başka bir platforma girmek için 5-10 dk, %16'sı 10-15 dk, %15'i 0-5 dk, %12'si 15-20 dk, %6'sı 25-30 dk, %3'ü 30-60 dk arası; %1'den daha azı ise 60 dk ve üzeri bir zaman harcamaktadır.
- (107) Ayrıca, Tablo 3'te verilen yanıtların ağırlıklı ortalaması alınarak bir emlakçının bir ilanı ilk defa bir platforma girmesi için gereken zaman hesaplanmıştır. Bu hesaplama göre bir ilanın bir platforma ilk defa girilmesi için gereken ortalama zaman 20,48 dk'dır. Benzer şekilde Tablo 4'te verilen yanıtların ağırlıklı ortalaması alınarak bir emlakçının bir ilanı başka bir platforma yüklemesi için gereken zaman da hesaplanmıştır. Bu

hesaplamaya göre bir ilan başka bir platforma girilmesi için gereken ortalama zaman ise 14,66 dk'dır. Ankete göre ilk kez oluşturulan bir ilan için ortalama 20,48 dk süre harcanmaktayken, aynı ilan diğer platformlara/mecralara girilirken bu süre 14,66 dk'ya düşmektedir.

- (108) Başvuruda ve rakip platformlara yöneltilen sorulara istinaden gönderilen cevap yazılarında emlak danışmanlarının ikinci bir platforma ilan girmekte zorluk çektikleri, buna zaman bulamadıkları ifade edilmiş, entegrasyona bu sebeple ihtiyaç duyulduğu belirtilmiş, hatta başvuru sahibi tarafından entegrasyonun bu sebeple vazgeçilmez olduğu/zorunlu unsur teşkil ettiği ileri sürülmüştür. Bu bakımdan, ankette, emlakçıların bir ilanı birden fazla platformda ayrı ayrı yayımlamak konusunda zorluk çekip çekmediği de sorulmuştur. Yanıt veren emlak danışmanlarının 455'i (%44'ü) zorluk çektiğini; 338'i (%32) zorluk çekmediğini, 254'ü (%24) ise ilanını ikinci bir sitede yayımlamadığını, yayımlasa da zorlanmayacağını belirtmiştir. Bu çerçevede, katılımcıların %56'sının ilanı ikinci bir platformda yayımlamakta zorluk çekmediği söylenebilecektir. Yanıtların il kırılımına bakıldığında ise, İstanbul'daki emlakçıların %59'u, İzmir'deki emlakçıların %58'i, Ankara'daki emlakçıların %55'inin ilanlarını birden fazla platformda ayrı ayrı yayımlamada zorluk çekmediğini belirttiği görülmektedir.
- (109) İlanlarını birden fazla platformda ayrı ayrı yayımlamakta neden zorluk çektiğini sorgulamak üzere, zorluk çektiğini belirten (455) emlak danışmanının neden zorluk çektiği sorulduğunda bunların 411 adedi çok zaman aldığını; 162 adedi ilanları girmek için çalışan tutmanın maliyetli olduğunu; 39 adedi ise diğer sebepleri gerekçe olarak göstermiştir. Diğer sebepler, genel olarak şu hususlardan oluşmaktadır:
- Farklı platformların formatlarının farklı olması, yazı karakterlerinin uyumsuz olması, fotoğraf ve video formatlarının büyüklüğü ve miktar/süresinin farklı olması nedeniyle yaşanan zorluk,
  - Farklı platformların ilan bilgi/açıklama kriterlerinin farklı olması nedeniyle yaşanan zorluk,
  - Fotoğraf ve/veya videoların farklı platformlara yüklenmesinin zaman alması nedeniyle yaşanan zorluk,
  - Birden fazla platforma ayrı ayrı ilan girmenin zaman alması nedeniyle sahada müşterilere vakit ayıramaması,
  - Sıkıcı olması.
- (110) Yukarıda yer verilen gerekçelerden ikinci bir platform kullanmanın önündeki engeller, emlak danışmanlarının ilanı ikinci bir platforma girmesinin zaman alması, bu hususta eleman çalıştırmanın maliyetli olması, farklı platformların arayüzlerine uyum sağlamakta zorluk çekilmesi olarak anlaşılmaktadır.
- (111) Ankette, emlak danışmanlarının ilanı ikinci bir platforma girmekte karşılaştıkları zorluklar nedeniyle, emlak danışmanlarının birden fazla platforma ilan vermektен vazgeçip vazgeçmediği de sorulmuştur. Verilen yanıtlardan, zorluk yaşayan emlak danışmanlarının 330 adedinin (%72) bu zorluklar nedeniyle birden fazla platforma ilan vermektен vazgeçtiği; 130 adedinin (%28) bu zorluklara rağmen ilanlarını birden fazla platformda yayımladığı görülmüştür.
- (112) Ayrıca, ilgili analiz, İstanbul, Ankara ve İzmir'deki emlak danışmanları bakımından da yapılmış, sonucun bu kez iller arasında kayda değer derecede farklılaşmadığı görülmüştür. Buna göre İstanbul ve İzmir'deki emlak danışmanlarının %70'i,

Ankara'daki emlak danışmanlarının %72'si yaşadıkları zorluklar nedeniyle birden fazla platformda ilan vermekten vazgeçmektedir.

(113) Emlakçılar, ilanlarını birden fazla platformda yayımlamada yaşanan söz konusu zorluklar ve maliyetler nedeniyle faaliyetlerinin genel olarak şu şekillerde etkilendiklerini belirtmişlerdir:

- Bütçe açısından birden fazla platform için ücret ödemekte zorlanması,
- Zaman israfı,
- [Alternatif] Müşteri kaybı,
- Gelir kaybı,
- Daha fazla görünürlük sağlayabilecekken bundan mahrum kalınması,
- Diğer işlere zaman ayrılamaması,
- Daha sınırlı ilan verilmesi,
- Pazarlama faaliyetlerini yavaşlatması,
- İlanı her bir platformda güncelleme veya kaldırma gerekliliği,
- İlanların takibinde zorluk yaşanması,
- Saha faaliyetlerinin kısıtlanması,
- Tek bir platform ile çalışmak zorunda kalınması.

(114) Ankette, ayrıca emlakçıların, ilanlarını tek bir kez girerek üye oldukları tüm platformlarda aynı anda listelemelerini sağlayan bir entegratör firma ile çalışıp çalışmadıkları sorulmuştur. Verilen yanıtlara göre, emlakçıların 103 adedi entegratör ile çalıştığını; 604 adedi entegratör ile çalışmadığını; 202 adedi ise ikinci bir platformda ilanlarını yayımlamadığını belirtmiştir. Buna göre emlakçıların %67'si entegratör bir firma ile çalışmamaktadır. Söz konusu analiz İstanbul, Ankara ve İzmir'deki emlakçılar ile sınırlandırıldığında kayda değer bir farklılaşma görülmemiştir.

(115) Ayrıca, ankette, emlakçıların ilanlarını tek bir kez girerek üye oldukları tüm platformlarda aynı anda listelemelerini sağlayan bir entegratör firma ile çalışmayı isteyip istemedikleri de ölçülmüştür. Buna göre, yanıt veren emlakçıların 705 adedi, yani %69'u entegratör ile çalışmayı isterken; 316 adedi, yani %31'i entegratör ile çalışmayı istememektedir. İstanbul, Ankara ve İzmir'deki emlakçılar özelinde bakıldığında ise, İstanbul ve İzmir'deki emlakçıların %69'u; Ankara'daki emlakçıların ise %55'i bir entegrasyon firması ile çalışmayı istediği görülmektedir.

(116) Yukarıdaki tercihlere yönelik verilen açıklamalarda, emlakçıların entegratör ile çalışmayı isteme nedenleri genel olarak şu şekildedir:

- Zaman tasarrufu,
- Verimlilik,
- İlan bilgilerinin farklı platformlarda yeknesak olacak olması,
- Kolaylık,
- Fiyat değişikliklerinin, ilan bilgilerindeki değişikliklerin, ilanları yayından kaldırmanın tek bir noktadan gerçekleştirilebilecek olması,
- Birden fazla platformda ilanı yayımlayabilerek daha fazla görünürlük ve daha çok kişiye ulaşma,
- Sahibinden haricindeki platformların da kullanılmasıyla piyasadaki rekabetin artırılması, dolayısıyla Sahibinden'in fiyat politikasının dizginlenebilmesi.

(117) Açıklamalarda, emlakçuların entegratör bir firma ile çalışmayı istememe nedenleri ise genel olarak şu şekildedir:

- Platformların arayüz ve yazılımlarının sık sık değişmesi nedeniyle verimli sonuçların alınamaması,
- Tek bir platforma üye olunması,
- Entegratör firmaya ödenecek ücretin ek maliyetlere yol açması,
- İhtiyaç duyulmaması,
- Platform üyelik bilgilerinin ve şifrelerin entegratör ile paylaşılacak istenmemesi,
- Entegratör firmanın ilan bilgilerini depolaması nedeniyle veri güvenliği endişesi,
- Farklı platformlarda aynı açıklamaların, fotoğrafların, videoların dikkat çekmeyeceği,
- İlanları birden fazla platformda yayımlamak için yeterince boş vakitlerinin olması,
- Bir ilanı birden fazla platformda yayımlamanın kolay olması.

(118) Söz konusu açıklamalardan emlak danışmanlarının entegratör firma ile rakip platform arasındaki ayrımın farkında olmadıkları anlaşılmakta, verilen yanıtların güvenilirliği bu bakımdan da sektöre ugramaktadır. Ancak, yukarıdaki sonuçların fiili ve genel durumu yansıtması halinde, şu yönde bir değerlendirme ortaya çıkmaktadır: Toplu listeleme hizmeti sağlayıcıları ve dolayısıyla rakip ilan platformlarına Sahibinden tarafından entegrasyon sağlanması, bu vesileyle söz konusu tarafların müşteri tabanını genişletmesi, gelirlerini ve pazar payını artırması halinde REOS ya da rakip platformların aynı fiyatlama politikasıyla ve ücret seviyeleriyle faaliyetlerine devam edeceğinin varsayılması hatalı olabilecektir. Dolayısıyla emlak danışmanlarının entegrasyon ile bekledikleri zaman tasarrufuna karşılık, toplu listeleme hizmeti dolayısıyla katlanacakları harcamaların arasında ince bir çizgi vardır ve bu ikilemin dosya konusu entegrasyon talebini değerlendirmekte göz ardı edilmemesi gereklidir. Zira emlak danışmanları birden fazla platforma ilan girişi için çalıştırdıkları ilave çalışan masraflarından, Sahibinden'e ödedikleri yüksek ücretlerden ve bekledikleri şekilde müşteri geri dönüşü sağlamamasına karşın rakip platformlara ödedikleri ücretlerden de şikâyet etmektedirler.

#### **(v) Alıcılar ve satıcılar**

(119) Son olarak, dosya konusu pazarda yer alan paydaşlardan biri de, alıcı ve satıcılardır. Ancak dosya konusunun pazarda son kullanıcılara doğrudan açık bir etkisi bulunmamaktadır. Zira pazarda entegrasyondan fayda göreceği iddia edilen emlak danışmanlarının kendi de birer aracıdır. Ticaret Bakanlığı tarafından söz konusu araçların hizmet bedellerinin azami sınırları düzenlenmektedir. Yönetmelik'in "*Hizmet Bedeli*" başlıklı 20. maddesinin birinci fıkrasında "*alım satıma aracılık hizmetine ilişkin hizmet bedeli oranı, alım satıma aracılık sözleşmesinde yer alan satış bedelinin katma değer vergisi hariç yüzde dördünden fazla olamaz.*" hükmü, aynı maddenin ikinci fıkrasında "*Kiralamaya aracılık hizmetine ilişkin hizmet bedeli, kiralamaya aracılık sözleşmesinde yer alan kira bedelinin katma değer vergisi hariç bir aylık tutarından fazla olamaz.*" hükmü yer almaktadır. Ayrıca söz konusu azami sınırlar ticari teamülde genel uygulama şeklinde vuku bulmaktadır. Bu bakımdan entegrasyon ile taşınmaz fiyatlarına etkisi, emlak danışmanlarının %0 ile %2 arasında her birim hizmet bedeli düşüşüne karşı taşınmazını satmak isteyen tarafların emlak fiyatını değiştirdiği, keza alıcıların %0 ile %2 arasında her birim hizmet bedeli düşüşüne karşı (emlak danışmanından) emlak alımına yöneldiği bir senaryoda olacaktır.

- (120) Diğer yandan, kullanıcı/alıcı ağını genişletmek üzere platform rekabetindeki artışın uzun vadede kullanıcılara/alıcılara sunulan hizmetlere olumlu şekilde yansımaları beklenmektedir. Bu yansımaya platformun esas alanı olan ilan arama hizmetlerinde olabileceği gibi, platformun arayüzündeki geliştirmelerde veya kullanıcıya sunulacak yan hizmetler gibi çeşitli alanlarda olabilecektir.
- (121) Alıcılar ve satıcılar aynı zamanda, emlak danışmanlarının zaman ve maliyet tasarrufu sonucu alıcılara sunduğu tanıtım vb. hizmetlerden daha fazla/etkin şekilde yararlanabilecektir.

**(vi) Olası etkiler arasında denge ve orantılılık analizi**

- (122) Paydaşların her birine yönelik yukarıda detaylıca aktarılan muhtemel etkiler aşağıdaki tabloda hep bir arada karşılaştırmalı olarak da sunulduğu üzere bir denge analizine tabi tutulmalıdır.
- (123) Bu bakımdan dosya konusu entegrasyon işleminin olumlu etkileri ya da faydaları;
- Rakip platformlar için kısa vadede daha fazla emlak danışmanına erişim imkânı, Sahibinden ile rekabetçi gücün artması, uzun vadede emlak danışmanlarına tanıtım için ayrılan harcamaların nihai kullanıcılara aktarılması ihtimali ya da artan emlak danışmanı ağı sonucu kullanıcı ağını geliştirebilmesi,
  - REOS için daha çok müşteri/emlak danışmanına erişim ve ürünlerini pazarlama imkânı,
  - Emlak danışmanları için kısa vadede bir tıkla birden fazla platforma ilan girişi, emlak danışmanlığına ayrılacak daha çok zaman, platformlarda ilan güncelliğinin daha kolay sağlanması, artan platform rekabetinin ilan paket ücretlerini düşürmesi ve kendilerine sunulan hizmet kalitesi ve çeşitliliğinde artış,
  - Alıcı ve satıcılar için dolaylı olarak aracılardan aldıkları hizmet kalitesinde artış olarak sıralanabilecektir.
- (124) Buna karşılık dosya konusu entegrasyon işleminin olumsuz etkileri ya da zararları;
- Sahibinden için ilan girişinde REOS'a yönelen üyelerin miktarı doğrultusunda kısa vadede;
    - Kurumsal üye ile doğrudan iletişiminin kesilmesi,
    - Kurumsal üyelere yönelik temel pazarlama kanalının kaybedilmesi/hizmetlerinin faydalarını ve ayrıca emlakçılara sunulan ücretsiz ek faydaları doğrudan aktarmaması,
    - Kurumsal üyelere yönelik pazarlama giderlerinin artması/verimliliğinin düşmesi,
    - Sayfa trafiğinin düşmesi,
    - Sayfasındaki (ilan dışı) reklam alanlarının gelirlerinin düşmesi,
    - Emlakçıların taleplerini, ihtiyaçlarını, davranış modellerini vs. gözlemleyememesi,
    - Güvenlik açıkları,
    - Bedavacılık sorunu/RE-OS vb. ile rant paylaşımı,
  - Sahibinden için uzun vadede;
    - İnovasyon güdüsünün düşmesi, AR-GE yatırımının karşılığının alınmaması,

- Aracılardan dolayı etkinlik/verimlilik kaybı,
- REOS gibi firmaların artması halinde entegrasyon sağlamak için iş yükü, zaman kaybı ve maliyet artışı, bu işe aktarılan kaynaklardan dolayı ayrıca esas işlerin kalitesinin düşmesi, AR-GE yatırımlarında kullanıcı ve emlak danışmanlarına olan odağın kaybı,
- Artan maliyetlerden emlak danışmanlarına yönelik fiyat artışı, kurumsal üye kaybı,
- Son kullanıcılara sunulan hizmet kalitesinde düşüş sonucu son kullanıcı kaybı

şeklinde sıralanabilecektir.

(125) Bahsi geçen bedavacılık sorunu ayrıca, Sahibinden'in rakipleri, REOS ve REOS'un rakipleri için uzun vadede yatırım/yenilikçi ürün geliştirme güdüsünün azalması ve rekabet motivasyonunun azalması sonuçlarını doğurabilecektir. Hatta bedavacılık sorunu sonucunda, benzer kısa vadeli faydaları öne sürerek benzer platformlardan da entegrasyon talep eden araçların ortaya çıkması söz konusu olabilecektir.

(126) Emlak danışmanları için de yukarıda anket çalışmasından ve dernek/odalarla yapılan görüşmelerden aktarıldığı üzere, kısa vadede

- Bir tıkla birden fazla platforma ilan girişi,
- Emlak danışmanlığına daha çok zaman ayrılabilmesi,
- Farklı kanallardaki ilanların güncelliğinin sağlanması

şeklindeki faydalara karşılık uzun vadede;

- İlan yayımlama aşamasında komisyon ödeyeceği yeni bir tabakanın oluşması, bağımlı olacağı yeni bir/birkaç firma,
- Toplu listeleme sağlayıcılarına ödedikleri komisyon tutarının artması,
- İlan paket ücretini ödemesine rağmen Sahibinden'in doğrudan sayfasından alabileceği kendilerine özel analizler gibi gözlemlenen ve çıkarsanan verilerden sağlanan ek faydaları kullanmama

gibi olumsuz etkiler ortaya çıkabilecektir.

(127) Alıcı ve satıcılar için de, Sahibinden tarafından kendilerine sunulan hizmet kalitesinin düşmesi şeklinde olumsuz etkiler ortaya çıkabilecek, bu bakımdan iki tarafın eşleşme ve arama maliyetleri artabilecektir.

Tablo 5: Entegrasyon İşleminin Paydaşlara Olası Etkileri

PAY DAŞ	REKABETÇİ ETKİLER/FAYDALAR		REKABET KARŞITI ETKİLER/ZARARLAR	
	KISA VADE	UZUN VADE	KISA VADE	UZUN VADE
SAHİBİNDEN	-	-	1. Kurumsal üye ile doğrudan iletişiminin kesilmesi, 2. Kurumsal üyelere yönelik temel pazarlama kanalının kaybedilmesi/hizmetlerinin faydalarını ve ayrıca emlakçılara sunulan ücretsiz ek faydaları doğrudan aktarmaması, 3. Kurumsal üyelere yönelik pazarlama giderlerinin artması/verimliliğinin düşmesi, 4. Sayfa trafiğinin düşmesi, 5. Sayfasındaki (ilan dışı) reklam alanlarının gelirlerinin düşmesi, 6. Emlak danışmanlarının taleplerini, ihtiyaçlarını, davranış modellerini vs. gözlemlememesi 7. Güvenlik açıkları 8. Bedavacılık/RE-OS vb. ile rant paylaşımı	1. Kurumsal üyelere sunulan hizmetlerde aksaklık (hizmetin hızı, kalitesi, kapsamı vb.) 2. İnovasyon güdüsünün düşmesi, ar-ge yatırımının karşılığının alınamaması, 3. Aracıdan dolayı etkinlik/verimlilik kaybı 4. REOS gibi firmaların artması halinde entegrasyon sağlamak için iş yükü, zaman kaybı ve maliyet artışı, bu işe aktarılan kaynaklardan dolayı ayrıca esas işlerde kalite düşüklüğü, ar-ge yatırımlarında kullanıcı ve emlakçıya olan odağın kaybı 5. Artan maliyetlerden emlakçılara fiyat artışı/kurumsal üye kaybı 6. Son kullanıcılara sunulan hizmet kalitesinde düşüş sonucu son kullanıcı kaybı
SAHİBİNDENİN RAKİPLERİ	1. Daha fazla emlak danışmanına erişim imkanı/ilan portföyünün genişlemesi 2. Sahibinden ile rekabetçi gücün artması	1. Emlak danışmanlarına tanıtım için ayrılan harcamaların nihai kullanıcılara aktarılması ihtimali ya da artan emlak danışmanı ağı sonucu kullanıcı ağını geliştirebilmesi	-	1. Bedavacılık sonucu yatırım/ yenilikçi ürün geliştirme güdüsünün azalması 2. Bedavacılık sonucu rekabet motivasyonunun azalması
REOS	1. Daha çok müşteri/emlak danışmanına erişim, kendi ürünlerini pazarlama imkânı,	-	-	1. Bedavacılık sonucu yatırım/ yenilikçi ürün geliştirme güdüsünün azalması

REOS 'UN RAKİPLERİ	1. Kolay girişi olan ve yatırım maliyeti olmayan, rahat kar elde edilebilecek yeni bir pazar imkânı	-	-	
EMLAK DANIŞMANLARI	1. Bir tıkla birden fazla platforma ilan girişi, 2. Emlak danışmanlığına ayrılacak daha çok zaman, 3. Farklı kanallardaki ilanların güncelliğinin sağlanması.	1. Artan platform rekabetinin ilan paket ücretlerini düşürmesi ve kendilerine sunulan hizmet kalitesi ve çeşitliliğinde artış,	-	1. İlan yayımlama aşamasında komisyon ödeyeceği yeni bir tabakanın oluşması, bağımlı olacağı yeni bir/birkaç firma, 2. Toplu listeleme sağlayıcılarına ödedikleri komisyon tutarının artması, 3. İlan paket ücretini ödemesine rağmen Sahibinden'in doğrudan sayfasından alabileceği kendilerine özel analizler gibi gözlemlenen ve çıkarsanan verilerden sağlanan ek faydaları kullanmama
ALICI ve SATILICILAR	-	1. Platformlardan aldıkları hizmet kalitesinin/çeşitliliğinin artması. 2. Emlak danışmanlarından aldıkları hizmet kalitesinin artması.	-	1. Sahibinden tarafından kendilerine sunulan hizmet kalitesinin düşmesi
BENZER PAZARLARDA FAALİYET GÖSTEREN PLATFORMLAR	-	-	-	1. Benzer kısa vadeli faydaları öne sürerek benzer platformlardan da entegrasyon talep eden araçların türemesi



- (128) Görüldüğü gibi dosya konusu entegrasyon işleminin zararları (rekabete aykırı etkileri) faydalarına (rekabetçi etkilerine) ağır basmaktadır. Bunda en temel etken, başvuru sahibinin entegrasyon talebinin, uygulamadaki birlikte işlerlik örnekleri gibi bir hizmetinin sunumu için gerekli teknolojiye erişim talebinden ziyade, Sahibinden'in temel hizmetlerini kendi arayüzü üzerinden gerçekleştirmek için bir teknoloji talebine ilişkin olmasıdır. REOS'un talep ettiği entegrasyon ile portali üzerinden sunacağı hizmetler ile Sahibinden'in kendi platformunda sunacağı hizmetler büyük çoğunlukla örtüşmektedir. Zira bir emlak danışmanının ilan girişi (güncellemesi ve sonlandırılması dahil) işlemlerini başka bir teşebbüs aracılığıyla yapması, geriye Sahibinden platformunu ancak üyelik bilgilerini takip etme (üyelik oluşturma ya da güncelleme) gibi amaçlarla kullanması için gerekli kılmaktadır. Emlak danışmanının bu bakımdan esas faaliyetlerinin ilan girmek ve platformlarda harcadığı esas zamanın ilan girişleri sırasında olduğu dikkate alındığında, REOS'un talebi fiiliyatta Sahibinden'in trafiğini üzerine çekmek anlamına gelmektedir. Bu ise çevrim içi kanalların, özellikle platformların çalışma modelinin dayanağını oluşturmaktadır.
- (129) Entegrasyon ile olası rekabete aykırı etkilerin rekabetçi etkilerden fazla olması sebebiyle, Sahibinden'in REOS'un toplu ve çoklu listeleme hizmetlerini sunabilmesi için entegrasyon sağlamayı reddetmesinin ne müşteri gruplarının çok kaynaktan beslenmesinin engellenmesi ne de birlikte işlerliğin engellenmesi yoluyla diğer teşebbüslerin faaliyetlerinin zorlaştırılması/pazardan dışlanması olarak ifade edilemeyeceği ve rekabet ihlali teşkil etmediği değerlendirilmektedir.
- (130) Diğer yandan, entegrasyon ile oluşması beklenen faydaların rekabeti daha az sınırlayıcı yollardan elde edilmesi, diğer deyişle rekabete aykırı etkilerin daha orantılı bir yoldan giderilmesi imkân dahilindedir. Örneğin emlak danışmanlarının Sahibinden platformuna girdikleri ilanları, tercih ettikleri diğer çevrim içi kanallara aktarması, girdikleri ilan verilerinin taşınabilirliği ile de sağlanabilecektir. Bu halde, emlak danışmanları kendi iradeleri ile diledikleri çevrim içi kanalı kullanabilecektir. Dileyen emlak danışmanı yine toplu listeleme hizmetlerinden faydalanacak, ancak bir aracı ile daha çalışmayı tercih etmeyen emlak danışmanları ilan verilerini istedikleri platforma kendileri aktarabilecektir. Bir yandan ilan girişine harcadıkları zamandan tasarruf edecek, bir yandan da yeni bir aracı ile maliyetlerinin daha da artmasının önüne geçebilecektir. Bu etkinlikleri de yetersiz bulan, ilan güncellemeleri ve sonlandırmaları için kullandığı tüm platformları eş anlı yönetemeyen emlak danışmanları, Sahibinden'de oluşturduğu verisini doğrudan toplu listeleme sağlayıcılarına aktararak yine ilanlarını alternatif kanallarda yayımlayabilecektir.
- (131) Elbette bu, entegrasyon talebine nazaran (en az) bir fazla adım içerebilmekte, ilanı bir yerde oluşturduktan sonra, onu bir başka çevrim içi kanala aktarmak için taşınabilir verisini söz konusu platforma kopyalaması/iletmesi ya da bunu ilgili platformlardan talep etmesi gerekmektedir. Ancak, incelenen pazarda emlak danışmanlarının çevrim içi ilan hizmetlerine çoklu erişim için motivasyonlarının olmasına karşın çoklu erişimin önünde zaman, maliyet, ikinci bir platformun ara yüzüne uyum sağlayamama gibi engellerin olması, bunun sonucunda çevrim içi ilan hizmetleri pazarındaki yoğunlaşmadan dolayı rekabetin sınırlı olması yönündeki rekabet sorunlarının henüz veri taşınabilirliğine yönelik bir imkân sunulmadığı bir pazarda ortaya çıktığı belirtilmelidir. Bu kapsamda, bu aşamadaki pazar şartları altında, başvuruda belirtilen şekilde bir entegrasyon aracılığıyla birlikte işlerlik yükümlülüğünün getirilmesinin orantısız olacağı değerlendirilmektedir.

- (132) Öte yandan, söz konusu entegrasyon sağlamama şeklindeki eylemin sözleşme yapmanın reddi bakımından da bir ihlal teşkil edemeyeceği, her ne ihlal türü altında incelenirse incelenirse, ortaya konan etkilerin, bu etkilere dayanak teşkil eden unsurların değişmediği değerlendirilmektedir. Ancak, yine de, klasik ihlal kategorisi olması ve geleneksel kanallarda benzer iddiaların çoğunlukla bu zarar teorisi altında incelenmesi sebebiyle, aşağıda söz konusu iddialar sözleşme yapmanın reddi kapsamında da ele alınmıştır.

#### **I.5.2.1.4. Sözleşme Yapmanın Reddi Kapsamında Değerlendirme**

- (133) Başvuru sahibinin iddialarından sözleşme yapmanın reddine ilişkin olanlar temel olarak; toplu listeleme hizmetleri ve çoklu listeme hizmetleri kapsamında pazarda rekabetçi bir şekilde faaliyet gösterebilmesi için emlak satış/kiralama hizmetlerine yönelik çevrim içi platform hizmetleri pazarında hakim durumda olan Sahibinden'in entegrasyon izni vermesinin zorunlu unsur niteliğinde olduğu, Sahibinden'in bu entegrasyonu sağlamamasının haklı gerekçe bulunmaksızın sözleşme yapmanın reddi yoluyla diğer teşebbüslerin faaliyetlerinin zorlaştırılması/pazardan dışlanması savlarından oluşmaktadır.
- (134) 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi hâkim durumda bulunan teşebbüslerin bu durumlarını bilhassa ticarî faaliyet alanına başka bir teşebbüsün girmesine doğrudan veya dolaylı olarak engel olunması ya da rakiplerin piyasadaki faaliyetlerinin zorlaştırılmasını amaçlayan eylemler ile kötüye kullanmasını yasaklamıştır.
- (135) Hâkim durumdaki bir teşebbüsün rakiplerle sözleşme yapmaktan imtina etmek suretiyle rakiplerin faaliyetlerini zorlaştırması da bu kapsama dahil edilmektedir. Bu durum genellikle üst pazarda hâkim durumda olan ve aynı zamanda alt pazarda da faaliyeti bulunan bir teşebbüsün üst pazarda rakipleri ile sözleşme yapmaktan kaçınmak suretiyle bunların alt pazarda rekabet edebilmelerini engellemek şeklinde ortaya çıkmaktadır. Hâkim Durumdaki Teşebbüslerin Dışlayıcı Davranışlarına İlişkin Kılavuz'da da (Kılavuz) yer verildiği üzere hâkim durumdaki teşebbüsün, sözleşme yapmayı reddettiği teşebbüs ile alt pazarda rekabet ediyor olması halinde sözleşme yapmayı reddetme davranışının rekabeti kısıtlayıcı sonuçlar ortaya çıkarması daha muhtemeldir.
- (136) Kılavuz'un 35. vd. paragraflarında sözleşme serbestisi vurgulandıktan sonra istisnai bazı durumlarda hâkim durumdaki teşebbüslerin sözleşme yapmayı reddetmelerinin rekabeti kısıtlayabileceğine, bu nedenle söz konusu teşebbüse sözleşme yapma yükümlülüğü getirilebileceğine dikkat çekilmiştir.
- (137) Söz konusu iddialar çerçevesinde ihlal değerlendirmesi bakımından öncelikle bir ret eyleminin varlığının tespiti gerekmekte, böyle bir eylemin var olması halinde ise ihlalin tespiti için reddetmenin;
- alt pazarda rekabet etmek için vazgeçilmez bir ürüne ya da hizmete ilişkin olması,
  - alt pazarda etkin rekabeti ortadan kaldırmasının muhtemel olması,
  - tüketici zararına yol açmasının muhtemel olması
- şartlarının birlikte varlığı aranmaktadır (para. 43).
- (138) Ayrıca reddetme eylemine yönelik haklı gerekçe iddiaları göz önünde bulundurulmalıdır. Sözleşme yapma talebinde bulunan teşebbüsün ticari kredibilitésinin olmaması, arzın kapasite sınırlarına bağlı olarak geçici olarak ya da

tamamen durdurulması, çeşitli güvenlik gerekliliklerinin karşılanamaması gibi hususlar nesnel gereklilik olarak değerlendirilebilmektedir. Hâkim durumda bulunan teşebbüsün, rakipleriyle sözleşme yapması halinde yaptığı yatırımları karşılamaya yetecek bir getiri elde edemediği, yatırımlarını devam ettirmek için redde konu unsurdan belirli bir süre sadece kendisinin yararlanması gerektiği, aksi takdirde yatırım güdüsünün olumsuz etkileneceği yönündeki iddialarının ise etkinlik savunması bağlamında değerlendirilmesi mümkündür (para. 48-49).

- (139) Dosya kapsamında Sahibinden'in entegrasyon sağlamayı açık şekilde reddettiği anlaşılmaktadır. Bu bakımdan aşağıda söz konusu şartlardan ilki ve sonuncusu olan reddedilen ürünün vazgeçilmezlik niteliği ile haklı gerekçe varlığı sorgulanmıştır.

#### **(i) Entegrasyon İşleminin Vazgeçilmez Niteliğinin Tespiti**

- (140) Öncelikle, toplu listeleme hizmeti için taşınmaz ilanının şart olmadığını, bu hizmetlerin hâlihazırda başvuru sahibinin de iddiasında belirttiği gibi e-ticaret sektöründe yoğunlukla kullanıldığını, örneğin bu hizmetler sayesinde bir satıcının satış yaptığı birden fazla platformda stoklarını kontrol edebildiğini, ya da bir e-ticaret sitesindeki işlem sonucu ödeme aşamasına geçişte banka ile iletişimin sağlandığını, bu gibi iki veya daha fazla uygulamanın arasında karşılıklı iletişim/API gerektiren pek çok alanda bu hizmetlerin sunulduğunu, dolayısıyla taşınmaz ilanlarının yayımlanmasının başvuru sahibinin faaliyetleri için vazgeçilmez olmadığını belirtmek gereklidir. Yukarıda başvuru sahibinin tanıtıldığı bölümde de belirtildiği üzere, başvuru sahibinin kendisi, taşınmaz ilanlarının yayımlanması alanındaki faaliyetlerinden önce, 2010 yılında finans alanında faaliyet gösteren bir fintek girişimi olarak kurulduğunu, bu alandaki regülasyonlar ve bankaların API'lerinin<sup>60</sup> açık olmaması, diğer deyişle teşebbüsün ihtiyaç duyduğu fonksiyonların sektörde bulunmaması sebebiyle 2012 yılından itibaren Proptech<sup>61</sup> alanında faaliyet göstermeye başladığını belirtmiştir. Hatta aşağıda ayrımcılık iddiasının değerlendirildiği bölümde detaylı incelendiği üzere, Sahibinden, INTENGO gibi bankaların ilanlarını web sitelerinde ve çevrim içi ilan platformlarında yayımlaması ve çevrim içi ihaleye çıkması için yazılım/entegrasyon hizmeti verilen model çerçevesinde REOS'a entegrasyon sağlayabileceğini belirtmiştir. Bu bakımdan, salt bu dosyada bile toplu listeleme hizmetinin sağlanabileceği birden fazla alandan söz edilmiştir. Dolayısıyla Sahibinden'den talep ettiği şekilde entegrasyon alamasa da, başvuru sahibinin entegrasyon faaliyetlerini sürdürebileceği alternatif pek çok alan mevcut bulunmaktadır.

- (141) Diğer taraftan, incelenen pazar özelinde REOS'un talep ettiği entegrasyon işlemi, uygulamadaki birlikte işlerlik örnekleri gibi bir hizmetinin sunumu için gerekli teknolojiye erişim talebinden ziyade, Sahibinden'in temel hizmetlerini kendi arayüzü üzerinden gerçekleştirmek için bir teknoloji talebine ilişkindir. REOS'un talep ettiği entegrasyon ile portalı üzerinden sunacağı hizmetler ile Sahibinden'in kendi platformunda sunacağı hizmetler büyük çoğunlukla örtüşmektedir. Zira bir emlak danışmanının ilan girişi (güncellemesi ve sonlandırılması dâhil) işlemlerini başka bir teşebbüs aracılığıyla yapması, geriye Sahibinden platformunu ancak üyelik bilgilerini takip etme (üyelik oluşturma ya da güncelleme) gibi amaçlarla kullanması için gerekli kılmalıdır. Emlak danışmanının bu bakımdan esas faaliyetlerinin ilan girmek ve platformlarda harcadığı

<sup>60</sup> "Application Programming Interface" ifadesinin kısaltması olan ve uygulama programlama arayüzü anlamına gelen API, bir uygulamanın işlevlerine dışarıdan veya uzaktan erişilip bu işlevlerin kullanılmasını sağlayan arayüz olarak tanımlanmaktadır.

<sup>61</sup> Gayrimenkul teknolojisi anlamına gelen ifade bilgi teknolojisi ve platform ekonomisinin gayrimenkul piyasalarına uygulanmasını tanımlamak için kullanılmaktadır.

esas zamanın ilan girişleri sırasında olduğu dikkate alındığında, REOS'un talebi fiiliyatta Sahibinden'in trafiğini üzerine çekmek anlamına gelmektedir. Bu ise çevrim içi kanalların, özellikle platformların çalışma modelinin dayanağını oluşturmaktadır.

- (142) Başvuru sahibinin entegrasyon ile sağlayacağı hizmetlerin Sahibinden'in temel faaliyetleri ile bu denli örtüşmesi söz konusu ise, diğer deyişle başvuru sahibi de kurumsal üyeleri portalı üzerinden ilan vermek amacıyla rekabet etmekte ise, tıpkı Sahibinden gibi bu işlemi kendi faaliyetleri çerçevesinde gerçekleştirmesi, kendi rekabet araçları ile kullanıcıları portalına çekmesi imkân dahilindedir.
- (143) Yukarıda rakipler arasında birlikte işlerliğe iki örnek aktarılmıştır<sup>62</sup>. Bunlardan ilki olan *Aspen Skiing* davasında, birlikte işlerlik talep eden rakibin alternatif tepelerde kayak hizmeti vermesi topografik ve yasal engeller içermektedir. Rakibin alternatif bir tepede faaliyet göstermesi için yeni bir alan bulması ve bunu finanse etmesi gerekmekte, ancak ilgili dönemde, bu tip alanlar Orman Bakanlığı ve ardından hükümet tarafından onay gerektirmekte, Orman Bakanlığı ise çevreci endişeler sebebiyle bu alanda sınırlı büyüme politikası yürütmektedir. Bu bakımdan Aspen Skiing'in dört tepe için birlikte bilet düzenleme yönündeki işbirliğine son vermesi rakibin faaliyetlerini zorlaştırma olarak değerlendirilmiştir.
- (144) Diğer dava Cisco'nun ağ donanımı ve hizmetleri alanındaki üretimlerinin rakibi Arista ile uyuşabilmesi/rakip cihazların uyumlu çalışabilmesi için kullanıcı arayüzüne erişim verilmesine ilişkindir. Söz konusu erişim faaliyetlere konu esas ürün/ hizmetleri içermemekte, birlikte işlerlik yükümlülüğü ürünlerin uyumlu çalışacak şekilde üretilmesi için gereken miktarla sınırlıdır.
- (145) Ancak REOS'un talebi ilan yayımlama hizmetinde bir tane daha aracı oluşturulması anlamına gelmektedir. Bu bakımdan entegrasyonun REOS için şart olup olmadığı sorusuna ek olarak, pazarda bir aracının daha bulunmasının da şart olup olmadığı sorgulanmalıdır. Toplu listeleme hizmetleri olmaksızın da emlak danışmanları faaliyetlerine devam etmektedir. Hatta anketten de görüldüğü üzere bir kısmı Sahibinden entegrasyonu olsa dahi bu hizmetleri kullanmayacaktır. Pazarda bir aracının daha bulunması I.5.2.1.2. bölümde detaylı incelenmiş, bu aracının etkileri ise sonraki bölümde detaylıca analiz edilmiştir. Söz konusu değerlendirmeler sonucunda, Sahibinden entegrasyonunun toplu listeleme hizmetleri için zorunlu olmadığı sonucuna varılmıştır.
- (146) Başvuru sahibi ayrıca çoklu listeleme hizmetleri (MLS) sistemi için de entegrasyonun şart olduğunu belirtse de toplu listeleme hizmetlerinin yürütülmesi için entegrasyonun zorunlu olmadığı gibi, MLS sisteminin kurulmasının da böyle bir talebe ihtiyaç bırakmayacağı değerlendirilmektedir. Bu çerçevede, aşağıda MLS sistemi için entegrasyonun gerekliliği ve entegrasyon olmaksızın kurulacak bir MLS sisteminin toplu listeleme hizmetlerine sağlayacağı katkı aktarılmıştır.
- (147) MLS sistemi emlak danışmanlarının alıcı ile satıcı arasında daha hızlı ve etkin bir eşleştirme yapmak amacıyla portföylerini paylaştığı, gerçekleştirilen işlemlerden elde edilen komisyonu paylaştığı veya her bir danışmanın aracılık ettikleri taraftan komisyon aldıkları veri tabanı sistemini ifade etmektedir. MLS sistemi son kullanıcıya kapalı bir sistemdir ve yalnızca sisteme dâhil olan emlakçılar burada listelenen gayrimenkullere ilişkin verilere erişebilmektedir. Sistem temel olarak emlakçılar arası "mesleki dayanışmayı" artırmak üzere kuruludur<sup>63</sup>.

<sup>62</sup> Bkz. I.5.2.1.1.(ii). bölüm.

<sup>63</sup> <https://www.investopedia.com/terms/m/multiple-listing-service-mls.asp>, Erişim Tarihi: 19.09.2021

- (148) MLS sistemi emlakçuların satmaya çalıştıkları gayrimenkullere ilişkin olarak düzenli olarak yerel dernek ofislerinde bir araya gelmesi eyleminin farklı bir konsepte dönüştürülmesiyle ilk olarak ABD’de kurulmuştur. Emlakçular portföylerinde bulunan gayrimenkullerin satışına yardımcı olan diğer emlakçulara komisyon ödemeyi kabul etmiştir ve MLS sistemi emlakçuların birbirlerinin portföyünde yer alan gayrimenkullerin satışına yardımcı olması temel ilkesi üzerine kurulmuştur. Tipik olarak emlakçular kendi bölgesel MLS’lerini oluşturmak amacıyla birlikte çalışmaktadır. Sistemin nihai amacının gayrimenkul almayı ve satmayı düşünen kişileri bir araya getirmek olması nedeniyle aynı bölgede faaliyet gösteren emlakçuların birbirleriyle iletişim kurması MLS sistemi için kritik önem ifade etmektedir. Bu sebeple ABD’de sekiz yüzden fazla sayıda MLS sistemi bulunmaktadır<sup>64</sup>.
- (149) Günümüzde satılık/kiralık gayrimenkul arayışı içinde olan nihai tüketiciler/alıcılar için emlak danışmanlarına bağımlılığın azaldığını kabul etmek mümkündür. Alıcılar hızlı bir şekilde aradıkları özelliklerdeki gayrimenkullere ilişkin ilanları çok sayıda çevrim içi kanaldan hızlı bir şekilde tarayabilmektedir. Benzer şekilde gayrimenkullerini satma/kiralama niyetinde olan kişiler (satıcılar) de bu kanallarda herhangi bir emlakçıyla birlikte çalışmaksızın bireysel olarak ilan verebilmektedir. Öte yandan bu durum MLS sisteminin alıcı ve satıcılar adına fayda doğurmadığı anlamına gelmemektedir. MLS sayesinde alıcı ve satıcılara sunulan iki temel fayda bulunmaktadır.
- (150) İlk olarak, genellikle emlakçular tarafından örgütlenen mesleki organizasyonlar olan MLS sistemlerinde yalnızca yasal olarak “emlak danışmanlığı” yapması mümkün kişiler yer alabilmektedir. Bu durum özellikle yasal düzenlemelere tabi olmayan sektörlerde, MLS sisteminde yer alan bir emlakçıyla çalışan alıcı ve satıcı için güvenilirliği artıracaktır. REOS da “*MLS’in bir diğer önemli avantajı, özel hukuk ile olsa dahi (Müvekkil Şirket gibi, MLS servis sağlayıcılarının bizzat kendisi veya partner Emlak Odaları eliyle) yetkili emlakçı belge denetimi ve portföy sözleşme verilerinin veya ilan bilgilerinin kontrolünü yapabilecek olmalarıdır. Bu sayede tüketiciler (son kullanıcılar), daha doğru ve denetlenmiş bilgiler alacaktır ve olmayan ilanlara yönelik aldatılma (ve dolandırıcılık) riskinden bertaraf olacaklardır.*” açıklamasında bulunmuştur. Ancak işbu dosya bakımından ele alındığında, Yönetmelik’in uygulamaya geçirilmesiyle emlak danışmanlarının yetki belgeleri de sorgulanarak bu güvenin oluşturulmasının mümkün olduğu değerlendirilmektedir. Hatta Yönetmelik’in sağlamayı amaç edindiği temel unsurlardan biri, emlak danışmanlığının bir standardının oluşturulmasıdır. Bu da işletmelerin yetki belgesi ile çalışabilmesi ve danışmanların sınav vb. yollarla yetkinliğinin sağlanması ile gerçekleştirilmektedir. Yönetmelik bu standartların sağlanması için aracılar da yükümlülük getirmektedir. Bu çerçevede, Hepsiemlak, Sahibinden gibi ilan platformları da yalnız yetki belgeli emlak danışmanlarına üyelik sağlamaktadır. Zaten REOS da söz konusu denetimin MLS servis sağlayıcıları ile sağlanabileceği gibi, emlak odaları aracılığıyla da gerçekleştirilebildiğini belirtmektedir.
- (151) MLS sisteminin bir diğer faydası ise hızlı ve etkin bir şekilde alıcı ve satıcıları bir araya getirebilmesine ilişkindir. Sistem, gayrimenkullerini satma/kiralama niyetinde olan gerçek kişilere danışmanlık yapan emlakçular ile gayrimenkul satın alma/kiralama niyetinde olan gerçek kişilere danışmanlık yapan emlakçular arasındaki iletişimi kolaylaştırmaktadır. Bu sayede hem emlak danışmanları aracılık ettikleri işlemleri artıracak, hem alıcı ve satıcılar daha hızlı işlem gerçekleştirebilecektir. Etkin işleyen

<sup>64</sup><https://www.nar.realtor/nar-doj-settlement/multiple-listing-service-mls-what-is-it>,  
19.09.2021

bir MLS sistemi emlakçıların elinde geniş bir talep havuzu oluşturarak, emlakçıların bu talebi kendi portföy havuzlarıyla hızlı bir şekilde karşılaması imkanını doğuracaktır. Bir başka deyişle emlakçılar satılık/kiralık gayrimenkullere yönelik arz ve talebin daha hızlı bir şekilde bir araya gelmesini sağlayacaktır.

(152) Ankette bu konuya ilişkin olarak emlak danışmanlarının portföylerinde yer alan ilanları çevrim içi olarak yetkili emlakçılar ile paylaşarak emlakçılar arasında ortak bir ilan havuzu oluşturmaya, yani çoklu listeleme hizmetine ihtiyaçları/istekleri olup olmadıkları sorulmuştur. Yanıt veren emlak danışmanlarının 678'i (%66) çoklu listeleme hizmetine evet derken, 343'ü (%34) hayır demiştir. İlgili yanıtla ilgili bakıldığında ise, İstanbul ve Ankara'dan %61 oranında evet yanıtı alınırken İzmir'den %70 oranında evet yanıtı alınmıştır.

(153) Yanıtlarda yer alan açıklamalara göre çoklu listeleme hizmeti ile emlakçılar şu hususlarda faydalar beklemektedir:

- Aynı anda tüm emlakçılar ile portföylerini paylaşabilmenin zaman açısından fayda sağlayacağı,
- Portföylerinin genişleyeceği,
- Daha fazla müşteriye ulaşmanın kolaylaşacağı,
- Bölgeleri dışında daha etkin olacakları,
- Müşteri taleplerine göre ihtiyaç duyulan portföyleri daha çabuk bulacakları ve yetkili emlakçı ile kolayca iletişime geçmelerini sağlayacağı,
- Portföylerinin daha hızlı satılacağı/kiralanacağı,
- Müşteriler bakımından kolaylık sağlayacağı,
- Çevrim içi bir sistemle portföylerini paylaşmanın takip bakımından kolaylık sağlayacağı,
- Farklı platformları gezerek zaman kaybetmek yerine tek bir havuzdan yapılan taramanın daha kolay olacağı.

(154) Çoklu listeleme hizmetine ihtiyaç duymayan emlakçılar ise bu duruma gerekçe olarak şu hususları göstermişlerdir:

- İhtiyaç duyulmadığı,
- Tanıdığı meslektaşları ile çalışmak istenmesi,
- Her emlakçının farklı bir çalışma sistemi ve prensipleri olması nedeniyle anlaşmanın zor olacağı,
- Sistemin kötüye kullanılabileceği,
- Güven sorunu,
- Bilgi kirliliği,
- Portföylerini paylaşmak için hâlihazırda birçok emlakçının Whatsapp gibi iletişim platformlarında oluşturdukları grupları kullandığı.

(155) Yukarıdaki gerekçelerden emlak danışmanlarının çoğunun MLS sistemine olumsuz yaklaşmadığı, portföylerindeki sirkülasyonu hızlandırması, daha geniş bölgeyi kapsayan bir potansiyel müşteri talebi sağlaması, aracısız/doğrudan sahibinden ilan bakan alıcılar yerine emlak danışmanlarının portföyleri ile ilgilenen danışmanlar için başvurabilecekleri tek bir platform kolaylığı sağlaması gibi faydalar da gördüğü anlaşılmaktadır. Sisteme katılmak istemeyenlerin ise ya bu faydayı yalnızca tanıdıkları, güvendikleri emlak danışmanları ile farklı yollardan iletişim vesilesiyle sağladıkları,

sistemi güvenilir ve şeffaf bulmadıkları ya da böyle bir faydaya ihtiyaç duymaksızın faaliyetlerini sürdürebildikleri anlaşılmaktadır.

- (156) Fakat sağladığı faydadan bağımsız olarak, MLS sisteminin kurulması, salt REOS gibi araçlarla değil, emlak danışmanlarının/odalarının oluşturdukları birlikler vesilesiyle de mümkündür. Anılan sistem, ilk kez doğduğu ABD’de emlak danışmanlarının kendi oluşumları üzerinden kurulmuştur. Bu çerçevede, (.....) de;

*“... üçüncü bir taraf tarafından yapılmaması istendiği, söz konusu uygulamanın bir meslek birliği tarafından yapılmasının tercih edildiğini” ve “... entegrasyon hizmetini ticari amaçla sunan şirketlerin söz konusu hizmetleri sunarak Sahibinden gibi güçlenmeye çalıştıklarını ...”*

ifade ederek araçlara entegrasyon sağlanmasıyla ilgili endişesini dile getirmiştir. Keza rakip çevrim içi platformlardan (.....) cevabi yazısında MLS sistemi için;

*“... Bunun sektörel düzenleme ile ülke çapında yapılması gerektiğinden tekil bir şirketin ya da birkaç şirketin kendi iradesi ile tek başına yapabileceği bir şey değildir. Eğer Türkiye’de tam teşekküllü MLS sistemleri/platformları olsaydı emlakçılar ilanlarını burada yayınlatabilir ve biz de (.....) olarak buradaki tüm ilanları platformumuzda otomatik olarak yayınlatabilirdik... sürekli geliştirdiğimiz ürünlerimizle tüketicinin daha iyi bir hizmet almasını sağladık... tüketiciler istedikleri ilanı bulmak için site site dolaşmak zorunda kalmazdı”*

açıklamasında bulunarak MLS sisteminden beklenen/beklediğinin veri akışının emlakçılar arasında kurulan oluşumdan platformlar yönünde olduğunu göstermiştir.

- (157) Bu çerçevede, öncelikle başvuru sahibinin MLS sisteminin kurulması için REOS’a ihtiyaç olduğu şeklinde oluşturduğu algı yanıltıcıdır. Başvuru sahibinin ikinci olarak sorgulanan iddiası ise, MLS sistemi için Sahibinden platformunun REOS’a ya da herhangi bir başka oluşuma entegrasyon sağlamasının gerekli olduğu iddiasıdır. MLS sisteminin esasında emlak danışmanlarının kendi portföylerini birleştirerek kurdukları veri tabanı olduğu dikkate alındığında, bu veriler için Sahibinden’in kurumsal üyelere gelen ilan portföyünün vazgeçilmezlik standardını karşılayabilecek nitelikte olduğu söylenemeyecektir. Zira zaten Sahibinden’in söz konusu portföyünün sahibi emlak danışmanlarının kendisidir. Bu bakımdan, emlak danışmanları arasında MLS oluşumuna bir talep varsa, emlak danışmanlarının Sahibinden üzerinde verdikleri ilanları REOS veya kendi mesleki organizasyonları uhdesinde kurulacak MLS sistemleri üzerinde yayımlaması yönünde bir yasal veya teknik engel bulunmamaktadır. Hatta REOS gibi araçlar/MLS servis sağlayıcıları da bu yönde bir oluşuma hizmet vermek üzere faaliyet göstermektedir.

- (158) Sonuç olarak, Sahibinden REOS’a sağlayacağı entegrasyonun toplu listeleme hizmetleri için zorunlu olduğu iddiasının, Sahibinden’in REOS’un sunduğu toplu listeleme hizmetlerine entegrasyon altyapısı sağlamasının MLS sistemi için şart olduğu iddiasının ya da arada toplu listeleme hizmetleri olmaksızın MLS sistemi için Sahibinden’in REOS’a entegrasyon sağlamasının şart olduğu iddiasının yerinde olmadığı değerlendirilmektedir.

## **(ii) Haklı Gerekçe**

- (159) Yukarıda 1.5.2.1.3. bölümünde, özellikle (i) başlığı altında entegrasyon işleminin Sahibinden’e olası etkileri değerlendirilmiştir. Buna göre, Sahibinden’in alıcı tarafından ücret almadığı, satıcı tarafında özellikle kurumsal üyelere elde ettiği gelire dayanarak yürüttüğü ilan iş modeli dikkate alındığında, teşebbüs için üyesinin ilan giriş

işlemlerinin salt platformunda yayımlanacak ek bir reklamdan ibaret olmadığı vurgulanmalıdır. Teşebbüs (kurumsal) üyesinin ilan girdiği sırada, sayfasında (i) hem kendisi için gelir kaynağı oluşturmak üzere doping ismiyle adlandırdığı ilan reklamları satmakta, diğer hizmetlerinin tanıtımını yapmakta, üyenin ilgisini çekecek (ücretli/ücretsiz) ek hizmetler sunarak sayfasının trafiğini artırmakta, (ii) hem üyelere sunduğu hizmetleri geliştirmek üzere onların davranış modellerini izlemekte, (iii) hem de üyelere işlemleri ile ilgili bilgiler sunmaktadır.

- (160) Bu bakımdan dosyaya konu entegrasyon sonucu Sahibinden yerine REOS'u kullanacak Sahibinden üyeleri oranında, Sahibinden'in üyeleri ile ilan girişlerinde doğrudan iletişimi kesilecek, bu üyelere yönelik temel pazarlama kanalı kaybedilecek, Sahibinden hizmetlerinin faydalarını ve ayrıca emlakçılara sunulan ücretsiz ek faydaları üyesine eş anlı ve doğrudan aktaramayacak, bunun sonucunda kurumsal üyelere yönelik pazarlama giderleri artabilecekken, bu faaliyetlerin verimliliği düşebilecek, üyelerinin taleplerini, ihtiyaçlarını, ilgi duydukları veya duymadıkları alanları gözlemleyemeyecek ve sayfa trafiği düşecektir.
- (161) Söz konusu etkiler uzun vadede, kurumsal üyelere sunulan hizmetlerde hizmetin çeşitliliği, kapsamı, kalitesi ve hızında aksaklıklara yol açabilecek, bunlar teşebbüsün AR-GE yatırımının karşılığını alamamasına, inovasyon güdüsünün düşmesine, azalan etkinlik ve artan maliyetler ile kurumsal üyelere yönelik fiyatlarda artışa ya da kurumsal üye kaybına yol açabilecektir. Bu da ilan bakan son kullanıcılara sunulan hizmet kalitesinin düşmesine ve nihayetinde son kullanıcıların da kaybına yol açabilecektir.
- (162) Dahası, bir teşebbüsün temel faaliyetlerinin bir başka teşebbüse aktarılmasını içeren bu denli kapsamlı bir entegrasyon ile teknik aksaklıklarla karşılaşılması muhtemel olacaktır. Bu aksaklıkların giderilmesi noktasında Sahibinden'in temel faaliyetlerine yönelik bilgi ve deneyim birikimini bir başka teşebbüse aktarması söz konusu olabilecektir. Keza her birlikte işlerlik örneğinde olduğu gibi güvenlik açıkları ile de karşılaşılabilir.
- (163) Nihayetinde Sahibinden'in böylesi temel faaliyetlerini içeren bir entegrasyon, Sahibinden üzerinden REOS ve/veya entegrasyon sağlanan teşebbüslere rant aktarımı anlamına gelebilecek, bedavacılık sorununa yol açabilecektir. Yukarıdaki gerekçelerle Sahibinden'in entegrasyonu kabul etmesi, ticari faaliyetlerini REOS'a devretmesi anlamına gelecektir. Dolayısıyla ret eylemi haklı gerekçe olarak değerlendirilmektedir.
- (164) Sonuç olarak,
- REOS'un entegrasyon talebinin alt pazar olarak kabul edilebilecek toplu listeleme hizmetlerinde rekabet etmek için ya da MLS sisteminin kurulması için vazgeçilmez olmadığı,
  - öyle olmasa dahi, entegrasyon talebinin reddinin haklı gerekçeye dayandığı
- değerlendirilmektedir.

#### **I.5.2.2. Sahibinden'in REOS'a Entegrasyon Sağlamadığı İddiasının Ayrımcılık Kapsamında Değerlendirmesi**

- (165) Başvuru sahibi REOS'un Sahibinden'e yönelik ayrımcılık iddiaları temel olarak iki kısımdan oluşmaktadır. Bunlardan ilki bankaların gayrimenkul ilanlarının entegrasyonunu yapan INTENGO'ya Sahibinden'in entegrasyon sağladığı, ancak başvuru sahibi olan REOS'a entegrasyon sağlamadığı, söz konusu davranışın ayrımcılık uygulaması teşkil ettiğidir. İkinci iddia ise, Sahibinden'in emlak ilan platformu






kategorisinde entegrasyona izin vermezken, pazar gücünün düşük olduğu ikinci el ve sıfır alışveriş kategorisinde entegrasyona izin verdiği ve söz konusu durumun ayrımcılık olarak nitelendirilmesi gerektiridir.

- (166) Literatürde, yöneltildiği taraflara göre ayrımcılık birincil seviye zarar doğuran ayrımcılık ve ikincil seviye zarar doğuran ayrımcılık olarak ikiye ayrılmaktadır. Birincil seviye zarar doğuran ayrımcılık, hâkim durumdaki teşebbüsün rakiplerine karşı olan ayrımcı davranışlarını kapsamakta ve genelde dışlayıcı etkileri bağlamında anti-rekabetçi olarak değerlendirilmektedir. Hâkim durumdaki teşebbüsün alt pazarda rakibi olan müşterilerine yönelik olarak yaptığı ayrımcılığın, rakiplerinin maliyetlerini yükselterek onları pazar dışına çıkarma amaç, etki ve/veya potansiyeli olmasının ihtimali daha yüksektir.
- (167) Öte yandan, ikincil seviye zarar doğuran ayrımcılık hâkim durumdaki teşebbüsle arasında rakiplik ilişkisi bulunmayan müşterilere karşı yapılan davranışları içermektedir. Dosya konusu iddialar, emlak ilan platformu pazarında faaliyette bulunan Sahibinden'in entegrasyon alanında faaliyet gösteren REOS'a karşı ayrımcı uygulamalarda bulunduğu yöneliktir. Bu çerçevede REOS ve Sahibinden'in farklı pazarlarda faaliyet gösteriyor olması nedeniyle dosya konusu iddialar ikincil seviye zarar doğuran ayrımcılık sınıfına girmektedir.
- (168) Genel olarak ayrımcılık, bir ürünün aynı maliyete sahip olmasına rağmen farklı müşterilere farklı fiyata satılması veya maliyet farkına rağmen aynı fiyata satılması sonucunda ortaya çıkmaktadır. Bunun yanında fiyat dışında farklı koşullar uygulamak da ayrımcılık kapsamında değerlendirilebilmektedir. Her ne kadar sürdürülebilir ayrımcılığın pazar gücü ile ilişkili olduğu belirtilse de, rekabetçi etkilerinin varlığından dolayı ayrımcılığın rekabet hukuku kapsamında ihlal sayılabilmesi için kapsamlı değerlendirmelerin yapılması gerekmektedir. 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesinin (b) bendi "*eşit durumdaki alıcılara aynı ve eşit hak, yükümlülük ve edimler için farklı şartlar ileri sürerek, doğrudan veya dolaylı olarak ayrımcılık yapılması*"nı ihlal olarak nitelendirmektedir. Dolayısıyla ayrımcılık iddialarını konu alan Kurul kararlarında genel olarak, öncelikle alıcıların eşit durumda olup olmadığı değerlendirilmiştir. Ayrımcılığa neden olabilecek farklı uygulamalarda bulunulan tarafların ya da işlemlerin eşitliği değerlendirilirken farklı uygulamaya konu edinilen mal ya da hizmetler arasında fiziksel ya da işlevsel benzerliklerin bulunması, işlemlerin ticari içeriklerinin benzer olması, benzer ticari koşullarda gerçekleşmesi gibi unsurların ele alındığı görülmektedir.

#### **1.5.2.2.1. REOS ile INTENGO Arasında Ayrımcılık Yapıldığı İddiası**

- (169) İlk iddiaya ilişkin olarak Sahibinden tarafından gönderilen cevabi yazıda, bankaların portföylerindeki gayrimenkulleri (ödenmeyen krediler sonucunda banka sahipliğine geçen) Sahibinden üzerinden satma taleplerinin gündeme geldiği, bankaların ellerindeki gayrimenkulleri ihale (açık artırma) yöntemiyle satmaya yönelik taleplerini ilettiği, ancak ilgili dönemde ve güncel durumda Sahibinden'in teknik olarak ihaleli satış altyapısının bulunmadığı, bazı bankaların portföylerinde (.....) adedin üzerinde gayrimenkullerin bulunduğu, bankaların bu taleplerini karşılayabilmek adına 2017 yılında sadece bankalara sunulan "Bankadan Emlak" ürününün hayata geçirildiği belirtilmektedir. Söz konusu "Bankadan Emlak" ürünüyle ihaleli satış yapmak isteyen ve fazla sayıda portföyü olan bankaların, Sahibinden'in ihaleli satış çözümünün bulunmaması nedeniyle ya kendilerinin bu altyapıyı geliştirdikleri ya da bu altyapıyı sağlayabilecek yazılım iş ortakları ile çalışmalarını gerektiği ifade edilmektedir. Aşağıdaki ekran alıntılarında Bankadan Emlak sekmesi ve gayrimenkulün fiyat oluşum süreci gösterilmektedir:

Şekil 3: Sahibinden'in Bankadan Emlak Sekmesi

Tüm İlanlar	Sahibinden	Emlak Ofisinden	İnşaat Firmasından	Bankadan
	Emlak Tipi	İlan Başlığı		m <sup>2</sup>
	Daire	Ziraat Bankası'ndan Girne Mahallesi'nde Mesken		
	Daire	DENİZBANK'TAN İSTANBUL SANCAKTEPE' DE SATILIK 72 M2 DAİRE		
	Daire	DENİZBANK' TAN İSTANBUL / SANCAKTEPE 'DE SATILIK 112 M2 DAİRE		
	Daire	Halk Bankası'ndan İstanbul Sultanbeyli Satılık Konut		

Şekil 4: Bankadan Emlak Sekmesindeki İhaleli Fiyat Oluşumu

**sahibinden.com** Kelime, ilan no veya mağaza adı ile ara Detaylı Arama Giriş Yap Üye Ol Ücretsiz\* İla

» Emlak » Konut » Satılık » Satılık Müstakil Ev

**Ziraat Bankası'ndan Çaltı Mahallesi'nde Müstakil Ev**

300.000 TL ?

Bilecik / Söğüt / Çaltı Köyü

Ziraat Bankası T.C. Ziraat Bankası A.Ş.

İncelediğiniz ilan, ihaleli bir ilan olduğundan fiyatı değişebilir. Güncel fiyatı görmek için sayfayı yenileyin. İhale ile ilgili bilgi almak ve teklif vermek için bankayı arayabilirsiniz.

- (170) Cevabi yazıda (.....)'den fazla portföye sahip "Bankadan Emlak" ürünü olan bankaların, bu kadar çok ilanı manuel olarak yönetebilmelerinin zorluğuna ek olarak ihalede oluşan anlık fiyat değişimlerini ilanlara anlık olarak manuel yöntemle yansıtılabilmelerinin güç olması nedeniyle, (.....) bilgi teknolojisi entegrasyonu sağlamak için bir çözüm üretildiği belirtilmektedir. Buna göre (.....)<sup>65</sup>. Bankaların bu yolla vermiş oldukları ilanların Sahibinden'in kurumsal emlak ilanlarına adet ve gelir bakımından oranları aşağıdaki tabloda gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere 2015-2021 yılları ortalamasına göre Bankadan Emlak ilanlarının toplam kurumsal emlak ilanlarına adet bakımından oranı %(.....) iken gelir bakımından oranı %(.....)'tür.

<sup>65</sup> Bununla birlikte Bankadan Emlak ürünü kullanan başka bankalar da bulunmakla birlikte Sahibinden'in internet sitesi incelendiğinde bu bankaların gayrimenkullerini ihaleli olarak satışa sunmadığı görülmektedir.

Tablo 6: Bankadan Emlak İlanlarının Toplam Kurumsal Emlak İlanlarına Oranları

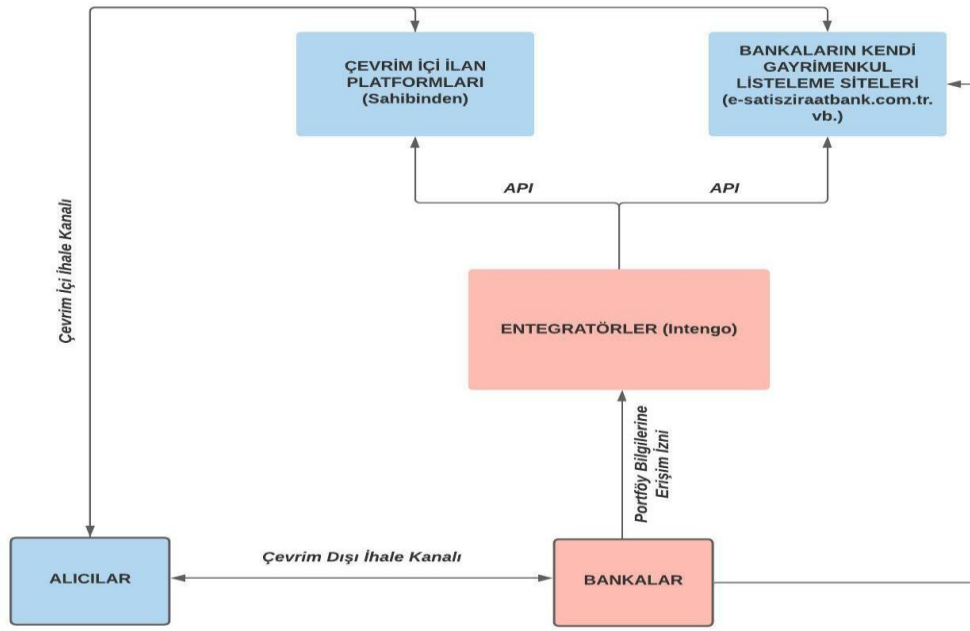
Yıl	Kurumsal Emlak İlan Sayısı	Bankadan Emlak İlan Sayısı	Oran (%)	Kurumsal Emlak Geliri	Bankadan Emlak Geliri	Oran (%)
2015	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2016	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2017	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2018	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2019	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2020	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2021	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ortalama	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Sahibinden Cevabi Yazısı

- (171) Sahibinden tarafından, Bankadan Emlak ürünü kapsamında INTENGO'ya sunulan entegrasyon hizmetinin, gerekli koşulları sağlayan her banka/yazılım iş ortağı için geçerli olduğu, hatta bu yaklaşımın REOS ile yapılan görüşmelerde REOS'a sözlü olarak iletildiği, REOS'un talep etmesi halinde bahsi edilen modelde bir entegrasyon hizmetinin REOS'a da sağlanabileceğinin belirtildiği ifade edilmektedir.
- (172) REOS tarafından emlak kategorisinde Sahibinden'in ayrımcılık yaptığı iddia edilen INTENGO, cevabi yazısında işbu dosya kapsamında inceleme konusu yapılan ilanların tek seferde birden fazla platformda yayınlanmasını mümkün kılacak entegrasyon hizmeti sunmadığını belirtmiştir. INTENGO temel olarak şu üç alanda faaliyet göstermektedir:
- E-Satınalma Yazılımı: Inpromax markası altında büyük hacimli satın alma yapan firmaların tedarikçilerinden çevrim içi olarak teklif almalarını, tedarikçiler arasında en uygun fiyata ulaşmak için eksiltme ihalesi düzenlemelerini ve tedarikçi ilişkilerini yönetmelerini sağlamaktadır.
  - Gayrimenkul İlan ve E-Teklif Yazılımı: 2011 yılında bankaların ihtiyaç fazlası gayrimenkullerini listeleyebileceği ve potansiyel alıcıları arasında adil ve şeffaf bir rekabet ortamı yaratmak amacıyla çevrim içi ilan listeleme ve çevrim içi teklif toplama gerçekleştirebileceği bir uygulama sunmaya başlamıştır. Bu hizmet çerçevesinde bankalar, ihaleli olarak satacağı gayrimenkulleri INTENGO tarafından her bir banka özelinde oluşturulan internet sitesinde listeleyebilmektedir<sup>66</sup>. Gayrimenkul İlan ve E-Teklif Yazılımı, API vasıtasıyla gayrimenkul bilgilerini, diğer API sunan yazılımlar ile entegre etmek, otomatik olarak verileri göndermek ve almak mümkün olmaktadır. Bu kapsamda, (.....). Mevcut durumda Gayrimenkul İlan ve E-Teklif Yazılımı'nı (.....) kullanmaktadır. (.....). Aşağıda INTENGO'nun sunduğu bu hizmet kapsamında taraflar arasında doğan karşılıklı ilişkinin bir görseli sunulmaktadır.

<sup>66</sup>Bkz. Ziraat Bankası için <https://e-satis.ziraatbank.com.tr/gm-index.INTENGO?activeTab=priceLosersItems>, Vakıfbank için <https://vakifbank.INTENGO.com/gm-index.INTENGO?activeTab=ongoingAuctions&cid=2337904>, Halk Bankası için <https://www.halkbankgayrimenkul.com.tr>, Erişim Tarihi: 14.09.2021.

Şekil 5: Gayrimenkul İlan ve E-Teklif Yazılımı Hizmeti Kapsamında Taraflar Arası İlişki



Kaynak: Raportörler

- Gayrimenkul Yönetimi ve Satış Hizmeti: Bu hizmet kapsamında, bankaların ihtiyaç fazlası gayrimenkullerinin yönetimi (kontrol, gider yönetimi vb.), pazarlaması (ilan yönetimi, çağrı merkezi hizmeti vb.) ve satışı (satış yönetimi, teklif yönetimi, tapu devri hizmeti vb.) INTENGO tarafından üstlenilmektedir. (.....). Gayrimenkul Yönetimi ve Satış Hizmeti kapsamında hizmet verilen gayrimenkuller ve müşterileri için ilan platformları ile herhangi bir entegrasyon bulunmamaktadır. (.....)<sup>67</sup>.

(173) Yukarıdaki bilgilerden ilk olarak, INTENGO'nun REOS gibi platformları birleştiren bir portal sunmadığı, banka gayrimenkullerini bankaların internet sitesi ve Sahibinden ve/veya (.....)'da yayımlamak ve ihaleli satışların gerçekleşmesi için bir yazılım desteği sunduğu anlaşılmaktadır. Bu bakımdan INTENGO, REOS gibi emlak danışmanları ile platformlar/çevrim içi kanallar arasında aracılık yapmamakta, satıcı konumunda olan bankaların internet sitesi ve platformlarda ilan yayımlayabilmesi için bankalara gerekli yazılımı sağlamaktadır. İkinci olarak, teşebbüsün faaliyetlerinin esasını bu yazılım desteğinin de oluşturmadığı anlaşılmaktadır. Bu kapsamda, teşebbüsün bankalara sunduğu Sahibinden ve (.....) entegrasyon hizmetinden elde ettiği gelirlerin toplam gelirleri içerisindeki payı aşağıda gösterilmektedir. Görüldüğü üzere INTENGO'nun bankalara sunduğu entegrasyon hizmetinden elde ettiği geliri, toplam gelirlerinin %(.....)'ini aşmayacak ölçüde düşüktür.

Tablo 7: INTENGO Gelir Dağılımı

	2019	2020	2021 İlk 7 Ayı
İlan Portalları Entegrasyon Geliri (TL)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam Gelir (TL)	(.....)	(.....)	(.....)
Entegrasyon Gelirinin Toplam Gelir İçerisindeki Payı (%)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: INTENGO cevabi yazısı.

<sup>67</sup> <https://INTENGO.sahibinden.com>

- (174) Şikâyetçi REOS'un portföyündeki banka ve kurum gayrimenkullerinin yıllara göre dağılımı ise aşağıdaki tabloda gösterilmektedir. Buna göre 2012-2020 yılları arasında banka ve kurum portföyleri sayısının REOS'un toplam portföy sayısına oranı (.....) yılında (.....) göstererek yaklaşık (.....) ulaştığı görülmektedir. Geline noktada, REOS üzerinden dağıtılan portföyün (.....) bir bölümünü banka gayrimenkullerinin oluşturduğu, ancak Sahibinden'in INTENGO modelinde bir işbirliği için REOS ile çalışmayı teklif etmesine rağmen, REOS'un tüm platformlar ile emlak danışmanlarını bağlamak üzere bir entegrasyonda talepkâr olduğu anlaşılmaktadır.

Tablo 8: Banka Portföylerinin REOS'un Toplam Portföyelerine Oranı

	Yıl İçerisindeki Toplam Portföy	Banka ve Kurum Portföyleri	Oran (%)
2012	(.....)	(.....)	(.....)
2013	(.....)	(.....)	(.....)
2014	(.....)	(.....)	(.....)
2015	(.....)	(.....)	(.....)
2016	(.....)	(.....)	(.....)
2017	(.....)	(.....)	(.....)
2018	(.....)	(.....)	(.....)
2019	(.....)	(.....)	(.....)
2020	(.....)	(.....)	(.....)
2021 İlk 6 Ayı	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: REOS cevabi yazısı.

- (175) Esas faaliyet alanı gayrimenkul satışı olmayan bankaların, kredilerin geri ödenmemesi, haciz gibi nedenlerle mülkiyetlerine geçen gayrimenkuller bulunabilmekte ve bu gayrimenkullerinin sayısı (.....) civarı sayılara ulaşabilmektedir. Söz konusu yüksek sayıda gayrimenkullerinin satışı, ihaleler yoluyla veya Sahibinden gibi emlak platformları aracılığıyla gerçekleşebilmektedir. Dosya kapsamında ayrıca emlakçılara çeşitli soruların yöneltildiği bir anket yapılmıştır. Söz konusu ankette emlakçıların aylık gayrimenkul portföylerinin ne kadar olduğunun tespitine yönelik sorulan soruya 14.09.2021 tarihi itibarıyla 1021 adet emlakçıdan gelen cevaba göre emlakçıların aylık ortalama 39 gayrimenkul portföyü bulunduğu görülmüştür. Emlakçılara kıyasla bankaların bu sayıda gayrimenkul portföylerini ihale yoluyla satışa sunmasının yanı sıra emlak ilan platformlarında listelemesi ise esas faaliyeti gayrimenkul satışı olmayan bankalar için bu işle ilgilenen personel istihdam edilmesi ve zaman bakımından maliyetler yaratabilmektedir. Söz konusu zorlukların çözümüne ilişkin olarak ve bu genişlikteki portföylerin Sahibinden üzerinde yayımlanabilmesi amacıyla Sahibinden tarafından bankalara ve/veya bankaların anlaşmalı oldukları yazılım firmalarına entegrasyon hizmeti sağlandığı görülmektedir.
- (176) Yukarıdaki açıklamalardan Sahibinden'in Bankadan Emlak ürünü ile bankaların portföylerindeki gayrimenkulleri ayrı bir sekmede ihaleli veya sabit fiyat üzerinden satabilmesine olanak sağladığı, Sahibinden'in ihaleli satışlarda anlık fiyat değişimlerinin güncellenebilmesi amacıyla bankalara ve/veya bankaların anlaşmalı olduğu yazılım firmasına aralarında yapılacak ikili veya üçlü sözleşme ile entegrasyon sağlandığı, bu kapsamda da INTENGO'ya entegrasyon sunduğu anlaşılmaktadır. REOS'un entegrasyon talebine bakıldığında ise Sahibinden'den toplu listeleme hizmeti kapsamında bir entegrasyon talep ettiği anlaşılmaktadır.

(177) 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi kapsamında ayrımcılık eyleminin gerçekleşebilmesi için alıcıların eşit konumda bulunması ve ayrımcılığa konu mal veya hizmetlerin benzer nitelikte olması gerekmektedir. Bu kapsamda, öncelikle REOS'un Sahibinden'den talep ettiği entegrasyon talebinin Sahibinden'in INTENGO'ya sunduğu entegrasyon izninden farklılaştığı görülmektedir. REOS, emlakçıların ve bankaların portföylerindeki ilanları tek bir noktadan Sahibinden ve Sahibinden'in rakiplerini içeren birden fazla platformda listelenmesi amacıyla Sahibinden'den entegrasyon talep ederken; Sahibinden'in INTENGO'ya sağladığı entegrasyon ise INTENGO'nun sunduğu yazılım vasıtasıyla elektronik ihale yoluyla ihaleli satış yapan bankaların ihaleye konu ilanlarını ve ihalelerinde oluşan fiyat değişimlerinin anlık olarak Sahibinden'de güncellenebilmesine yöneliktir. Dolayısıyla Sahibinden tarafından INTENGO'ya sağlanan entegrasyon hizmeti ile REOS tarafından Sahibinden'den talep edilen entegrasyon hizmetlerinin farklı nitelikte olduğu görülmektedir. Ayrıca banka gayrimenkullerinin çok fazla sayıda olması, fiyatların elektronik ihalelerde oluşması gibi ayırt edici özellikleri nedeniyle Sahibinden'in bankalara ve/veya bankaların anlaşmalı oldukları yazılım firmalarına entegrasyon izni verdiği göz önüne alındığında ve INTENGO'nun söz konusu hizmet için (.....) ve (.....) ile anlaşmalı olması nedeniyle Sahibinden tarafından entegrasyonuna izin verildiğinin anlaşılması nedeniyle INTENGO ile şikayetçi REOS'un eşit konumda alıcılar olmadıkları sonucuna da ulaşılmaktadır. Dolayısıyla ilk iddia bakımından Sahibinden'in bir ayrımcılık uygulamasında bulunduğu bahsedilemez.

#### **1.5.2.2.2. REOS ile İkinci El ve Sıfır Alışveriş Kategorisinde Entegrasyon Sunan Teşebbüsler Arasında Ayrımcılık Yapıldığı İddiası**

(178) REOS tarafından ayrımcılık uygulamasına yönelik bir diğer iddia, Sahibinden'in emlak kategorisinde entegrasyon firmalarına entegrasyon çözümü sağlamazken ikinci el ve sıfır alışveriş kategorisinde başta Ayen Yazılım ve Bilgi Sistemleri A.Ş. (AYEN) ve Tekrom Teknoloji A.Ş.'ye olmak üzere entegrasyon firmalarına entegrasyon çözümü sağlamasına ilişkindir.

(179) Sahibinden tarafından gönderilen cevabi yazıda; e-ticaretin doğası gereği ürünlerin sisteme girilmesi, güncellenmesi, stok takibinin yapılması gibi birçok işlemin satıcılar tarafından kolayca gerçekleştirilebilmesi için entegratör firmalarla çalışılması gerektiği, bu ihtiyaçlar doğrultusunda Sahibinden üzerinde sadece Güvenli E-Ticaret (GET) ile ürün satışı yapan tacirlerin talebi üzerine (.....) yılında (.....) ile anlaşma yapıldığı belirtilmektedir.

(180) GET sistemi, Sahibinden üzerinden alışveriş yapan satıcıların ve alıcıların ödemelerinin güvence altına alınmasına yönelik oluşturulmuş bir hizmettir. GET sistemi ile yapılan alışverişlerde yapılan ödeme Sahibinden üzerindeki bir havuzda bekletilmekte, satın alınan ürün alıcıya ulaştığında ve alıcı tarafından ürün onaylandığında ilgili ödeme satıcıya aktarılmaktadır. Sahibinden, GET sistemi ile yapılan satışlarda satıcılardan ürün kategorisi ve üyelik tipine göre %(.....) ile %(.....) arasında değişen oranda bir komisyon almaktadır.

(181) Platformlar, temel olarak alıcı ve satıcıları buluşturma fonksiyonunu yerine getirmektedir. Bununla birlikte platformlar söz konusu fonksiyon karşılığında işlem başına bir ücret talep edip etmemesine göre ikiye ayrılmaktadır. Platform üzerinden gerçekleşen işlemler üzerinden ilgili platformun bir işlem ücreti/komisyon talep etmesi durumunda söz konusu platform işlemsel platform (*transaction platform*) olarak nitelendirilirken; işlem başına bir ücret/komisyon talep etmemesi ve sadece satıcılar ile alıcıların buluşabilmesi fonksiyonunu yerine getirdiği durumda ise işlemsel olmayan

platform (*non-transaction platform*) olarak nitelendirilmektedir<sup>68</sup>. Sahibinden, sunduğu GET sistemi üzerinden yapılan satışlarda satıcılardan komisyon talep ettiğinden, bu sistem işlemsel platform olarak değerlendirilmektedir. İşlemsel platformlarda ürünler genel olarak satıcılar tarafından birden fazla platformda listelenmekte ve dolayısıyla ürün takibinin yapılabilmesi, stok ve sipariş kontrolü önem kazanmaktadır. Bu nedenle platformlar üzerinden satış yapan satıcılar, etkin bir sipariş yönetimi ve doğru bir stok kontrolünü sağlayabilmek adına genel olarak e-ticaret entegrasyon firmalarının sundukları entegrasyon yazılımlarını kullanmaktadır.

- (182) Ayrımcılık iddiasının tespiti için kullanılan kıstaslardan birisi olan alıcıların eşit konumda olup olmadığını belirlemek için AYEN ve REOS'un sundukları entegrasyon hizmetlerinin benzer nitelikte olup olmadığını değerlendirilmesi gerekmektedir.
- (183) AYEN genel olarak e-ticaret alanında faaliyet gösteren (.....) platformlarında satış yapan satıcıların tüm ürünlerini tek bir panelden yönetebilmesine, tüm platformlardan gelen mesajları tek bir panelden takip edebilmesine, sipariş ve stok kontrolüne yönelik yazılım yoluyla entegrasyon hizmeti sunmakta, kendisi e-ticarete konu ürünlerin satışını gerçekleştirmemektedir; Sahibinden nezdinde ise toplu ürün girişi ile GET'li ilanların listelemesini sağlamaktadır. Başvuru sahibi REOS ise temel olarak emlak danışmanlarına yönelik olarak gayrimenkulleri ilan platformları arasında toplu listeleme, çoklu listeleme, ofis yönetimi, emlak portföy yönetimi, talep yönetimi, müşteri yönetimi gibi hizmetleri sunmaktadır.
- (184) Bu kapsamda AYEN'in emlak alanında çevrim içi emlak ilan platformları bakımından toplu ürün listeleme, çoklu ürün listeleme veya portföy yönetimi gibi bir entegrasyon hizmetinin bulunmadığı; faaliyetlerinin temel olarak e-ticaret platformlarında ikinci el ve sıfır ürün satışı yapan satıcıların ihtiyaçlarına yönelik olarak sunduğu entegrasyon hizmetini kapsadığı görülmektedir. REOS'un faaliyetleri ise çevrim içi emlak ilan platformları arasında toplu ürün listeleme ve çoklu ürün listeleme entegrasyonu ve portföy yönetimi alanında özelleşmekte ve e-ticaret alanında herhangi bir entegrasyon hizmeti sunmamaktadır. Dolayısıyla ilgili iki teşebbüsün sundukları entegrasyon hizmetleri nitelik olarak birbirinden farklıdır.
- (185) Ayrıca söz konusu iki pazar, yapısı itibarıyla da birbirinden farklılık arz etmektedir. Gayrimenkuller bakımından kullanılan entegrasyon hizmetinde emlakçılar, temel özellikleri bakımından birbirinden esaslı olarak farklılıkları bulunan gayrimenkulleri ilan platformlarında listelemekte ve her bir portföye ilişkin müşteri ve talep takibini, müşteri ilişkileri yönetimini, sözleşme takibini, ofis yönetimini entegrasyon yazılımı aracılığıyla takip edebilmekteyken; e-ticaret entegrasyonunda her birinden stokta fazla sayıda bulunan farklı ürünlerin sipariş ve stok takibi entegrasyon yazılımı ile takip edilebilmektedir. Dolayısıyla hem sunulan nihai ürünlerin (emlak vs. ikinci el ve sıfır alışveriş ürünleri) ve ürünleri sunan tarafların (emlak danışmanları vs. perakende ürün sağlayıcıları) farklı özelliklere sahip olması, hem de entegrasyon sağlanmasına konu tarafların REOS ve AYEN'in eşit konumda olmadığı göz önünde alındığında, Sahibinden tarafından REOS'a yönelik bir ayrımcılık eyleminden bahsedilememektedir.

---

<sup>68</sup> Niels G. 2019, "Transaction versus Non-Transaction Platforms: A False Dichotomy in Two-Sided Market Definition", Journal of Competition Law & Economics, Vol: 15, No: 2-3, s. 328.

### I.5.2.2.3. Sahibinden'in Emlak Ofisim Hizmetini Ücretsiz Sunduğu İddiasının Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Kapsamında Değerlendirmesi

- (186) Başvuruda yer alan iddialardan biri REOS tarafından da sunulan emlak ofis yönetim hizmetine yöneliktir. Sahibinden tarafından kurumsal müşterilere "Emlak Ofisim" adıyla sunulan söz konusu hizmetin, 2015 ve 2017 yıllarında (.....) TL olarak duyurulduğu, ancak mevcut durumda ücretsiz olarak sunulduğu, söz konusu durumun yıkıcı fiyatlandırma olarak nitelendirilmesi gerektiği, Sahibinden'in geçmişte ücret karşılığı sunduğu ürününü bedavaya vermesinin bağlama olarak da nitelendirilebileceği iddia edilmektedir. Bu kapsamda, bu bölümde, öncelikle söz konusu uygulama yıkıcı fiyatlandırma ve bağlama uygulaması bakımından değerlendirilmiştir.
- (187) Öncelikle Sahibinden tarafından sunulan Emlak Ofisim hizmetinin niteliğinin ve fonksiyonlarının açıklanması yerinde olacaktır. Sahibinden tarafından gönderilen cevabi yazıya göre (.....) "Emlak Ofisim" sekmesi eklenmiştir. Bu sekme ile (.....) sağlanabilmektedir.

Şekil 6: Sahibinden Platformunda Emlak Ofisim Sekmesi

(.....TİCARİ SIR.....)

- (188) Kurumsal üyeler, Emlak Ofisim hizmeti ile müşterileri ile ilgili bilgileri kendileri girmek suretiyle kaydedebilmekte ve bunları yönetebilmektedir. Söz konusu hizmet ile emlakçılar:

(.....).

- (189) İddiaya yönelik olarak REOS, başvurusunda, Sahibinden'in Emlak Ofisim hizmetine ilişkin internet sayfasının [web.archive.org](http://web.archive.org)<sup>69</sup> internet sitesi aracılığıyla 2015 ve 2017 yıllarındaki görünümüne dair linkler paylaşmıştır<sup>70</sup>. İlgili linklerde Sahibinden'in Emlak Ofisim hizmetini (.....) TL yerine ücretsiz olarak sunduğuna dair ifadeler görülmekte olup 31.03.2017 tarihli örnek de aşağıda gösterilmektedir. Raportörler tarafından, ilgili Emlak Ofisim hizmetine ilişkin internet sayfasının mümkün olan en eski yıl olan 2013 yılına kadarki hallerine kadar geri gidilmiş ancak Emlak Ofisim hizmetinin ücretli sunulduğu bir dönem görülmemiştir. Emlak Ofisim hizmetinin ücretli olarak sunulup sunulmadığı Sahibinden'e de sorulmuş olup, Sahibinden'in cevap yazısında Emlak Ofisim Hizmetinin 2012 yılından itibaren sunulmaya başlandığı ve o dönemden bugüne kadar ilan paketi satın alan kurumsal kullanıcılara ücretsiz olduğu, emlakçılar tarafından kullanımının zorunlu olmadığı, "Bana Özel" panelinden bağımsız olarak veya başka bir hizmetle birleştirilmiş olarak sunulmadığı belirtilmektedir. Bu kapsamda, Sahibinden'in açıklamaları ve REOS'un sağladığı web adreslerinde aksi yönde bilgiye rastlanmaması da dikkate alınarak, ilgili hizmetin 2015 ve 2017 yıllarında (.....) TL ücretle sunulduğuna yönelik REOS'un iddiasının gerçeği yansıtmadığı değerlendirilmektedir.

<sup>69</sup> İlgili internet sitesi, internet sitelerinin eski hallerine ulaşılabilmesini sağlamaktadır.

<sup>70</sup><http://web.archive.org/web/20150415101850/http://www.sahibinden.com/emlakofisim/>;

<http://web.archive.org/web/20171015083232/https://www.sahibinden.com/emlakofisim/>;

<http://web.archive.org/web/20170331172517/https://www.sahibinden.com/emlakofisim/>, Erişim Tarihi:

15.09.2021.



Şekil 7: 31 Mart 2017 Tarihli Emlak Ofisim Sayfasının Görünümü

- (190) Sahibinden'in cevap yazısında ayrıca Emlak Ofisim hizmetinin maliyetlerinin ayrı bir kalem olarak tutulmadığı ve ücretsiz olarak sunulduğu için herhangi bir gelirin bulunmadığı, Kurum tarafından Sahibinden hakkında yürütülmüş olan ve yukarıda sözü edilen soruşturmalar kapsamında sunulmuş olan maliyet ve gelir kalemlerinde de bu anlamda herhangi bir ayrıştırmayı kapsamadığı ifade edilmektedir. Emlak Ofisim hizmetinin, temel olarak Sahibinden'in ilan paketlerini satın alan emlakçılara sunulduğu, (.....) belirtilmektedir.
- (191) Sahibinden'in Emlak Ofisim hizmetini ilan paketlerinden ayrı bir şekilde pazarlamadığı, ilan paketlerini satın alan emlakçıların Emlak Ofisim hizmetine de erişebildiği ve dolayısıyla Emlak Ofisim hizmetinin ayrı bir hizmetten ziyade ilan yayımlama hizmeti ile birlikte sunulan bir yan hizmet olduğu göz önüne alındığında, ilan yayımlama ve Emlak Ofisim hizmetlerinden oluşan paketin maliyet altı fiyatlandırma yoluyla yıkıcı fiyatlama teşkil edip etmediğinin analiz edilmesi gerekmektedir.
- (192) Yıkıcı fiyatlama analizinde asıl olan, incelenen teşebbüsün fiyatlandırma davranışı ile kısa dönemde elde edeceği kârından feragatte bulunup bulunmadığının, bir başka deyişle kaçınabileceği halde zarara katlanıp katlanmadığının tespit edilmesidir. Kılavuz'da teşebbüsün feragatte bulunup bulunmadığına dair analizde dikkate alınmak üzere ortalama kaçınılabilir maliyet (OKM) ölçütünün esas alınabileceği ifadelerine yer verilmiştir. Bu çerçevede, hâkim durumdaki bir teşebbüsün, üretiminin tamamı veya bir kısmı için OKM'nin altında bir fiyat uygulaması halinde, söz konusu üretimi gerçekleştirilmeden kaçınabileceği bir zarara katlandığı ve kısa vadede feragatte bulunduğu kabul edilmektedir.

- (193) Aşağıda, Sahibinden hakkında aşırı fiyat iddiasına yönelik yürütülmüş geçmiş soruşturmalar kapsamında yapılan analiz tablo yer almaktadır. Söz konusu tabloda Sahibinden'in emlak kategorisinde kurumsal müşterilerine verdiği Emlak Ofisim hizmetini de içeren ilan paketlerinden elde ettiği gelir ve söz konusu hizmetlerin sunumunda katlanılan maliyetler bulunmaktadır. Teşebbüsün söz konusu gelirlerinin hem işletme giderleri hem de yatırım giderlerinin tamamının karşılıyor olması sebebiyle, analizde OKM ayırımına gitmeye gerek kalmamıştır.

**21-46/655-325**

Tablo 9: Sahibinden'in Emlak Kategorisinde Kurumsal Müşterilere Sunduğu Hizmetin Kâr Marjı

EMLAK	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<i>Operasyonel Harcamalar</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Personel Giderleri	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Dışardan Sağlanan Fayda ve Hizmetler	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Çeşitli Giderler	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Vergi Resim ve Harçlar	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Amortisman Giderler	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Yatırım Harcamaları</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Taşıtlar	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Demirbaşlar	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Haklar	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Aktifleştirilen Araştırma ve Geliştirme Harcamaları	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Özel Maliyetler	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Binalar	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
EMLAK TOPLAM MALİYET	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
EMLAK TOPLAM GELİR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KAR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KAR MARJİ	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: 2017-2-003 ve 2020-1-062 numaralı dosyalar.

- (194) Yukarıdaki tablo incelendiğinde Sahibinden'in 2015 yılındaki %(.....)'lik kâr marjı haricinde diğer tüm yıllarda %(.....)'in üzerinde kâr marjı ile çalıştığı ve söz konusu tüm yıllarda pozitif kar elde ettiği görülmekte ve dolayısıyla Sahibinden'in iddia konusu hizmetlerin maliyetlerini karşılayacak şekilde kar elde ettiği anlaşılmaktadır. Bu kapsamda Sahibinden'in Emlak Ofisim hizmeti üzerinde yıkıcı fiyatlandırma uygulamasında bulunmadığı görülmektedir. Zaten Sahibinden'in tam da bu kâr marjı aşırı fiyat iddialarına konu olmuş, bunun üzerine yukarıdaki analizin alıntılıandığı soruşturma gerçekleştirilmiştir. Bu bakımdan, başvuru sahibinin yıkıcı fiyatlama iddiasının gerçekçi bir zemine dayanmadığı anlaşılmaktadır.
- (195) REOS tarafından ayrıca Sahibinden'in iddia konusu uygulaması ile bağlama yoluyla hâkim durumun kötüye kullanıldığı öne sürülmüştür. 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesinin (c) bendinde bir mal veya hizmetle birlikte, diğer mal veya hizmetin satın alınmasına ilişkin şartlar getirilmesi, hâkim durumdaki teşebbüsün kötüye kullanma hallerine örnek olarak sayılmıştır. Kılavuz'da ise, bağlama, bir ürünü (bağlayan ürün) hâkim durumdaki teşebbüsten satın alan müşterilerin bir başka ürünü (bağlı ürün) de aynı teşebbüsten almasını gerektiren durumlar olarak tanımlanmıştır. Ayrıca bağlayan pazarda hâkim durumda olan teşebbüsün bağlama yoluyla hâkim durumunu kötüye kullanıp kullanmadığının değerlendirilmesinde iki faktörün varlığının aranması gerektiği ifade edilmiştir. Buna göre bu yolla bir kötüye kullanma halinden bahsedebilmek için (i) bağlayan ve bağlı ürün ya da hizmetlerin iki ayrı ürün olması, (ii) bağlama uygulamasının rekabet karşıtı piyasa kapamaya sebep olmasının muhtemel olması gerekmektedir.
- (196) AB uygulamasına bakıldığında ise Komisyon genel olarak bağlama uygulamasının AB'nin İşleyişi Hakkında Antlaşma'nın 102. maddesi kapsamında rekabete aykırı olarak değerlendirilmesi için beş koşulun bir arada mevcut olması gerektiğini kabul etmektedir; (i) bağlayan ve bağlanan ürünlerin farklı ilgili ürün pazarlarında yer alması, (ii) bağlama uygulamasını gerçekleştiren teşebbüsün bağlayan ürün pazarında hâkim durumda olması, (iii) teşebbüsün tüketicilere bağlayan ürünü bağlanan üründen bağımsız bir şekilde tek olarak satın alma şansı sunmaması (iv) bağlama uygulaması sonucunda pazarda rekabet karşıtı etkilerin ortaya çıkması (v) bağlama uygulamasının nesnel olarak gerekçelendirilememesi veya verimlilik sağlamaması.
- (197) Rekabet hukuku literatüründe bağlama; satıcı konumundaki bir teşebbüsün bir ürünün satımını alıcının ayrı bir ürünü de alması koşuluna bağlamasıdır. Bu şekilde yapılan satış, bağlı satış (*tied selling*) olarak nitelendirilmektedir. Bağlama anlaşmalarında alıcı tarafından esas olarak talep edilen birinci ürün "bağlayıcı veya bağlayan ürün", bu ürünle birlikte alımı zorunlu kılınan ikinci ürün "bağlanan ya da bağlı ürün" olarak ifade edilmektedir. Bağlama uygulaması kendi içinde "sözleşmesel bağlama" ve "teknolojik bağlama" olarak ikiye ayrılmaktadır. Sözleşmesel bağlama, müşterinin bağlayan ürünü alırken bağlanan ürünü de almayı, bir diğer deyişle bağlanan ürünleri rakiplerden almamayı kabul ettiği durumlarda söz konusudur. Teknolojik bağlama ise teknik veya mekanik olarak birbirlerine bağlanan ürünlerin kolayca birbirinden ayrılmasının mümkün olmadığı, bağlayan ürünün sadece bağlanan ürünle düzgün bir şekilde çalışabilir olduğu koşullarda birlikte satış uygulamasını ifade etmektedir.
- (198) Sahibinden'in eylemleri, bağlama uygulaması çerçevesinde değerlendirildiğinde, Emlak Ofisim hizmetinin Sahibinden kullanıcılarına sunulan bir yenilik olduğu, emlakçılar tarafından kullanımının zorunlu olmadığı ve sözleşmesel bir zorlamanın bulunmadığı görülmektedir. Başvuru sahibi REOS da, bu durumun farkında olarak, başvuru dilekçesinde ilanını Sahibinden'de vermek isteyen kullanıcıların, ofis yönetim

ve entegrasyon hizmetinin de Sahibinden'den almak, yani Emlak Ofisim hizmetini kullanmak zorunda olduğuna yönelik bir uygulamanın bulunmadığını belirtmektedir. Dolayısıyla somut olayda sözleşmesel bir bağlamadan söz etmek mümkün görünmemektedir. Öte yandan ürünlerin bir diğeri olmadan kullanılamaması sonucunu doğuran teknolojik bağlama da söz konusu değildir. Zira hem Sahibinden kullanıcıları satın aldıkları ilan paketlerine Emlak Ofisim hizmetini kullanım zorunluluğu bulunmadan erişebilmekte hem de emlak ofis yönetimi hizmetini piyasada bağımsız bir şekilde sunan başta şikâyetçi REOS olmak üzere Emlak Ajandam, Emlak Asistanım, Emlak Tekno gibi teşebbüsler bulunmakta ve dolayısıyla emlak ilan platformu hizmeti, emlak ofis yönetimi hizmetinden teknolojik olarak birbirinden bağımsız bir şekilde kullanılabilir. Bu çerçevede inceleme konusu iddia sözleşmesel veya teknolojik bağlama olarak nitelendirilemez.

- (199) Ayrıca yukarıda da ifade edildiği üzere bağlama uygulamasının gerçekleşebilmesi için bağlayan ürünün satın alınmasının bağlanan ürünün de satın alınması koşuluna bağlı olması, yani bağlayan ürünün bağlı ürün ile birlikte satın alınmasına yönelik bir zorlamanın mevcut olması gerekmektedir. Sahibinden tarafından gönderilen cevabi yazıda Emlak Ofisim hizmetinin kurumsal üyeler tarafından kullanımının zorunlu olmadığı, ilan paketi satın alan kurumsal kullanıcıların Emlak Ofisim hizmetini kullanıp kullanmamakta özgür olduğu belirtilmektedir. Yani Sahibinden tarafından, kurumsal üyelere Emlak Ofisim hizmetinin ilan paketleri ile birlikte kullanılmasına yönelik bir zorlama bulunmadığı görülmektedir. Dolayısıyla bağlayan ürünün bağlı ürün ile birlikte satın alınmasına yönelik bir zorlamanın gerçekleşmediği anlaşılmıştır.
- (200) Sonuç olarak, Emlak Ofisim hizmetini de kapsayacak şekilde Sahibinden'in emlak kategorisinde kurumsal müşterilere verdiği hizmetin maliyetlerini karşılayacak şekilde karlı bir şekilde sunulduğu ve dolayısıyla yıkıcı fiyatlandırma uygulamasının söz konusu olmadığı; Emlak Ofisim hizmetinin Sahibinden'in ilan paketlerine sözleşmesel veya teknolojik olarak bağlanmadığı ve Sahibinden'in kullanıcıları Emlak Ofisim hizmetini kullanmaları yönünde bir zorlamada bulunmadığı göz önüne alındığında bağlama uygulamasının da somut olayda gerçekleşmediği değerlendirilmektedir.

### **I.5.3. Geçici Tedbir Talebinin Değerlendirilmesi**

- (201) Başvuruda REOS'un, Sahibinden'in stratejik nitelikteki ve rekabeti açıkça kısıtlayan davranışları nedeniyle ekonomik açıdan ciddi zararlar gördüğü, REOS'un faaliyetlerine devam edebilmesi için ivedilikle geçici tedbir kararı verilmesi gerektiği belirtilmiştir.
- (202) REOS, Kurul tarafından verilecek geçici tedbir kararının REOS'un üyesi olup aynı zamanda Sahibinden'e de üye olan ofislerin ve bağlı danışmanlarının emlak ilanlarına ait bilgilerin manuel girişe gerek kalmaksızın doğrudan REOS'un sunucuları üzerinden Sahibinden'in sunucularına güvenli API giriş yöntemleriyle yüklenmesi, yayına alınması ve yayınlandığı URL bilgilerinin REOS üzerinden ilan sahibi danışmana geri bildirimine, ilanda değişiklik ve arşive alınma işlemlerinin yapılmasına izin verilmesini kapsayacak şekilde Sahibinden'e yükümlülükler öngörmesini talep etmiştir.
- (203) Kanun'un 9.maddesinin dördüncü fıkrasında "*Kurul, nihaî karara kadar ciddî ve telafi olunamayacak zararların ortaya çıkma ihtimalinin bulunduğu durumlarda, ihlalden önceki durumu koruyucu nitelikte ve nihaî kararın kapsamını aşmayacak şekilde geçici tedbirler alabilir.*" denilmektedir. REOS tarafından Sahibinden'in hâkim durumunu kötüye kullandığına dayanak gösterilen iddiaların temelsiz olması nedeniyle REOS açısından ciddi ve telafisi imkânsız zararların ortaya çıkma ihtimalinin de bulunmadığı kanaatine varılmıştır.

(204) Ayrıca REOS'un faaliyetlerinden elde ettiği gelirlerin ve kârlarının incelenmesi de faydalı olacaktır. Bu kapsamda REOS'un yıllara göre gelirleri ve maliyetlerinin gelirlerinden çıkarılması yoluyla elde edilen kâr miktarları aşağıdaki tabloda gösterilmektedir. REOS'un maliyetlerinin belirlenebilmesi adına ilgili teşebbüsten yıllara göre maliyetlerinin kırılımları ve miktarları talep edilmiş olup cevabi yazısında REOS, 2017 yılından itibaren maliyetlerini paylaşmıştır. Bu kapsamda, aşağıda gösterilmekte olan kâr miktarı 2017 yılından başlayacak şekilde hesaplanabilmektedir.

Tablo 10: REOS'un Yıllara Göre Geliri ve Kârı

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Gelir (TL)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kar (TL)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: REOS cevabi yazıları ve raportörler tarafından yapılan hesaplamalar.

(205) Yukarıdaki tablo incelendiğinde, REOS'un yıllara göre gelirlerinin 2012 yılından beri düzenli bir şekilde arttığı, benzer şekilde kâr miktarının da 2017 yılında (.....) TL iken 2020 yılında ise görece yüksek oranda bir artışla (.....) TL'ye yükseldiği görülmektedir. Dolayısıyla REOS'un kuruluş tarihinden itibaren gelirlerini arttırarak faaliyetlerini sürdürdüğü, kâr miktarının ise hesaplama yapılabilen dönem içerisinde gelirlerine paralel bir şekilde artış gösterdiği göz önüne alındığında da, geçici tedbir uygulamasına ilişkin bir gerekliliğin bulunmadığı anlaşılmaktadır.

(206) Sonuç olarak gerek iddia konusu eylemlerin ciddi ve telafi olunamayacak zararların ortaya çıkma ihtimali oluşturulmaması, gerek işbu dosya kapsamındaki iddiaların hâkim durumun kötüye kullanılması olarak değerlendirilmemesi sebepleriyle geçici tedbir talebinin reddedilmesi gerektiği kanaatine varılmıştır.

## J. SONUÇ

(207) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre;

a) REOS Bilişim Teknolojileri Anonim Şirketi (REOS) tarafından yapılan başvuruda özetle; Sahibinden Bilgi Teknolojileri Pazarlama ve Ticaret AŞ'nin (Sahibinden) emlak satış/kiralama hizmetlerine yönelik çevrim içi platform hizmetleri pazarındaki hâkim durumunu dışlayıcı davranışlarla kötüye kullandığı iddiasına yönelik olarak 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca şikâyetin reddi ile soruşturma açılmamasına,

b) İddia konusu davranışlarıyla ilgili olarak Sahibinden Bilgi Teknolojileri Pazarlama ve Ticaret AŞ hakkında 4054 sayılı Kanun'un 9. maddesinin dördüncü fıkrası uyarınca geçici tedbir uygulanmasına gerek olmadığına

gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere, OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.