GÜRCANLAR
OTO LASTİK
SERVİS & SATIŞ

“Bir işi yapıyorsan en iyisini yapacaksın.”

Gürcan Altıntaş, yılların deneyimiyle büyüttüğü Gürcanlar Oto Lastik’te 19 kişilik ekibiyle lastik satışından mobil yol yardımına uzanan hizmetler sunuyor.

Mesleğe olan tutkusunu, çalışma anlayışını ve gelecek hedeflerini 14. sayfada anlattı.

turlamurla.com
Dünyayı Birlikte Turlayalım!

Koçan Biletten Dijital Tura: Ege Turizmcilik

Ege Turizmcilik kurucusu ve TÜRSAB Trakya Bölge Temsilcisi Egemen Aydın, 2006'da Babaeski'de açtığı küçük ofisten bugünün çok şubeli markasına uzanan yolculuğunu anlattı.

Turizm sektöründeki deneyimini, büyüme sürecini ve gelecek hedeflerini paylaştığı röportaj **sayfa 13'te.**

Gıda Güvenliği: Türkiye Tarımda Ne Kadar Güvende?

Gıda güvenliği artık yalnızca üretim meselesi değil, ülkelerin stratejik gücünün de bir parçası.

Türkiye’de buğdayda yeterlilik yüzde 104,3’e ulaşırken soya üretimi ihtiyacın yalnızca yüzde 4,2’sini karşılıyor.

Peki, savaşlar ve tedarik krizleri derinleşirken Türkiye tarımsal üretimini ne kadar güvence altına alabiliyor?

Sayfa 7'de

32 YILLIK KAMU TECRÜBESİYLE EDİRNE’DE YENİ BİR HEDEF

Yaklaşık 32 yıllık kamu hizmetinin ardından gayrimenkul sektörüne geçen Ali Eraslan, Century 21 Selimia ile Edirne’de danışmanları ve firmaları ortak bir iş ağında buluşturmayı hedefliyor.

Yeni projeler ve sektöre yönelik planları sayfa 11'de.

TRAKYA’NIN EN BÜYÜK GAYRİMENKUL OFİSİ
İRA GAYRİMENKUL

DİRNE EMLAK PUSULASI
Edirne’nin Emlak, Ticaret ve Yaşam Rehberi
Kasım - Aralık 2026 - Sayı 9
0 505 506 20 90 Ücretsizdir

DİNÇLER PROJE İNŞAAT

ETSO SEÇİMİNE DOĞRU ÜÇ İSİM, İKİ BAKIŞ

ETSO Edirne Ticaret ve Sanayi Odası SEÇİM 2026

Mevcut Başkan ve Biz'22 ekibinin 11. Meslek Komitesi meclis adayları, yaklaşan oda seçimlerini ve sektörün beklentilerini değerlendirdi.

MEVCUT YÖNETİM | 11. MESLEK KOMİTESİ ADAYLARI





Sezai Irmak
ETSO Başkanı · Yeniden aday
Dört yıllık görev döneminin bilançosunu ve yeniden aday olduğu seçim sürecinde Edirne iş dünyasına vereceği sözleri Emlak Pusulası'na anlattı. **Sayfa 8-9**

Eray Çöke
İRA Gayrimenkul

Hakan İnci
İnci Grup

Oda yönetimine bakışlarını, komiteden beklentilerini ve seçim sonrası önceliklerini Emlak Pusulası’na anlattılar. İki aday da komitenin sesini duyurmak istiyor. Adaylar, sektörün sorunlarına çözüm üretme ve üyelerin taleplerini oda yönetimine taşıma hedeflerini paylaştı. **Sayfa 4-5**

6 Kasım'da meslek komitesi seçimleriyle başlayan süreçte üyeler, odanın önümüzdeki dönem çalışma yapısını da belirleyecek.

Bu sayıda konuşan adaylar, komitelerin yalnızca seçim döneminde değil dönem boyunca ulaşılabilir, hedefleri ölçülebilir ve hesap veren bir yapıda çalışmasını öne çıkarıyor.

Başkan adayları *Yener İşbilir ve Recep Zıpkınkurt* da röportaja davet edildi; bu sayının kapanışına kadar görüşme gerçekleşmedi. Sayfalarımız tüm adaylara açık.

beta
İLK YILLAR PROGRAMI

HER ÇOCUK AYNI DEĞİL, EĞİTİM DE ÖYLE OLMAMALI

Ezber yerine keşif, kalabalık sınıflar yerine bireysel ilgi… Beta İlk Yıllar, çocukların meraklarını özgürce geliştirebildiği bir eğitim modeli sunuyor.

Kurum Müdürü Azize Gündem Akay’ın felsefeden kodlamaya, doğal beslenmeden bireysel gelişime uzanan eğitim anlayışı **sayfa 16’da.**

Taksitli Alışverişte Yeni Dönem: Karar Bakanlıkta

Mobilyadan elektroniğe, seyahatten beyaz eşyaya kadar birçok alanda taksit sürelerine ilişkin sabit sınırlar kaldırıldı.

Taksit sürelerini belirleme yetkisi Ticaret Bakanlığına geçti. Ancak bu değişiklik, sınırsız taksit uygulamasının başladığı anlamına gelmiyor. Detaylar **sayfa 6'da**.

Edirne’de Konut Piyasasında Stok Büyüyor, Yeni Yatırımlar Yavaşlıyor

Artan maliyetler, krediye erişim güçlüğü ve düşen alım gücü Edirne’de konut piyasasını zorluyor.

Satılamayan daireler sektörün farklı halkalarında birikirken müteahhitler yeni projeler konusunda daha temkinli davranıyor. Peki, bu tablo konut alıcıları için fırsat mı, risk mi?

Sayfa 2'de

Konut Satışında Güvenli Ödeme Dönemi Başlıyor

1 Aralık 2026’dan itibaren zorunlu hale gelecek Güvenli Ödeme Sistemi ile konut satışlarında ödeme, tapu devri tamamlanana kadar bloke edilecek.

Yeni uygulamayla sahte dekont, karşılıksız ödeme ve yüklü miktarda nakit taşıma risklerinin azaltılması hedefleniyor.

Detaylar **sayfa 3'te**

MSCI Uyarısı: Borsa İstanbul İçin Risk Ne?



MSCI’nin Türkiye piyasasında bazı endeks değişikliklerini askıya alması, yabancı yatırımcıların Türkiye’ye bakışını yeniden gündeme getirdi.

Endonezya’da benzer tartışmaların ardından borsanın bir günde yüzde 11,57 gerilemesi, Türkiye için de soru işaretleri yarattı. Türkiye’nin piyasa statüsü ise henüz değişmedi.

Detaylar **Sayfa 3'te**

Süt Üreticisi Zam Bekliyor: Peynir Fiyatları Artacak mı?

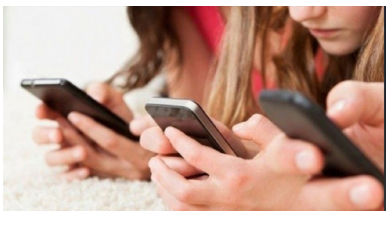
Artan yem, enerji ve işçilik maliyetleri süt üreticisini zorluyor.

Üreticiler çiğ süt tavsiye fiyatının güncellenmesini isterken, olası bir artışın Edirne’nin peynir sektörüne ve tüketici fiyatlarına nasıl yansıyacağı merak ediliyor.

Vergide E-Tebligat Zorunluluğu Genişledi: Son Gün 30 Kasım

Gerçek usulde vergilendirilen birçok işletme sahibi ve meslek mensubu için elektronik tebligat zorunlu hale geldi. Mevcut mükelleflerin 30 Kasım 2026’ya kadar başvurması gerekiyor. Tebligatları kontrol etmeyenleri ise süre ve ceza riski bekliyor.

Sosyal Medyada 15 Yaş Sınırı: e-Devlet ile Yaş Doğrulaması



Sosyal medya platformlarında yaş doğrulaması zorunlu hale geliyor. 15 yaşını doldurmamış çocuklar yeni hesap açamayacak, 15-18 yaş grubuna özel kısıtlamalar uygulanacak.

Mevcut hesapların doğrulama işlemleri için son tarih 31 Mart 2027 olacak.

250 BİN TL Peşin
DİNÇLER PROJE İNŞAAT
Peşinat ve taksit tutarları projeye ve ödeme planına göre değişiklik gösterebilir.



50 BİN TL Taksit
0 554 879 39 26
www.dinclerproje.com

KONUT PİYASASI-SAHA ANALİZİ

Edirne'de Konut Piyasası: Sahadan Gözlemler



Timur ER - Yayın Yönetmeni

Edirne merkezde konut piyasası, artan maliyetler, finansmana erişim güçlüğü ve alım gücündeki daralma nedeniyle zor bir dönemden geçiyor. Sahada edindiğim izlenim, sorunun yalnızca konut satışlarının yavaşlaması değil, yeni projelere yönelik iştahın da azalması olduğu yönünde.

Emlak sektöründe sahada olduğum için Edirne merkezde çok sayıda müteahhitle yüz yüze görüşme fırsatım oluyor. Üstelik yalnızca inşaat firmalarıyla değil, inşaat malzemesi tedarikçileriyle de sürekli temas hâlindeyim. Bu görüşmeler, konut piyasasının farklı taraflarında benzer bir tablonun yaşandığını gösteriyor: Satış yapmak zorlaşıyor, eldeki stok büyüyor ve yeni yatırım kararları daha temkinli alınıyor.

Edirne'de konut stoku büyüyor

Bugün Edirne merkezde satışa sunulan konutların yanı sıra, proje onayları alınmış ve inşaatı devam eden binlerce konut bulunduğu ifade ediliyor. Özellikle 1+1 dairelerin piyasada önemli bir yer tuttuğu görülüyor. Ancak konut üretiminin devam etmesi, satışların aynı hızla gerçekleştiği anlamına gelmiyor.

> **"Konut üretiminin devam etmesi, satışların aynı hızla gerçekleştiği anlamına gelmiyor."**

Yüksek konut fiyatları, krediye erişimin güç olması ve finansal koşullar, alıcıların kararlarını erteliyor. Sonuç olarak yalnızca müteahhitlerin elinde değil, inşaat sektörüne malzeme sağlayan bazı firmaların elinde de satılamayan daireler bulunuyor. İnşaat sektöründeki stok, böylece yalnızca üreticinin değil, sektörün farklı halkalarının da meselesi hâline geliyor.

Takas artık herkes için çözüm değil

Piyasada nakit satışların zorlaşmasıyla birlikte takas ve barter teklifleri de gündeme geliyor. Ancak görüştüğüm firmaların yaklaşımı, her takas teklifine sıcak bakılmadığını gösteriyor. Özellikle karşı tarafın mali yapısına ve ödeme gücüne ilişkin güvenin yeterli olmadığı durumlarda, firmalar bu tür işlemlere mesafeli duruyor.

Çünkü bir daireyi satamamak önemli bir sorun olsa da satılamayan bir daire karşılığında nakde çevrilmesi daha zor başka bir varlık edinmek, sorunu çözmek yerine büyütebilir. Müteahhitler açısından bugün yalnızca satış yapmak değil, yaptıkları satışın tahsilatını güvence altına almak da önemli.

Bu kış sektör için kolay geçmeyebilir

İnşaat maliyetlerinin yükselmesi, bu artışların satış fiyatlarına aynı ölçüde yansıtılamaması ve arsa maliyetlerinin yüksekliği, sektördeki baskıyı artırıyor. Buna bir de finansmana erişim güçlüğü eklendiğinde, kendi sermayesi sınırlı olan ve projelerini büyük ölçüde banka kredileriyle sürdüren firmalar açısından riskler büyüyor.

Önümüzdeki dönemde konut kredilerine erişimin belirgin biçimde kolaylaşacağına ilişkin güçlü bir işaret görülmemesi de beklentileri sınırlıyor. Bu nedenle önümüzdeki kış, özellikle nakit akışı zayıf ve finansman yükü yüksek firmalar için oldukça zorlu geçebilir.

Burada dikkat çekici olan, meselenin yalnızca mevcut konutların satılamaması olmaması. Yeni proje üretme isteğinin azalması da sektörün geleceği açısından önemli bir gösterge. Müteahhitler bir yandan mevcut stoklarını eritmeye çalışırken diğer yandan yeni bir projeye başlamanın maliyetini ve riskini hesaplıyor.

Konut almak için doğru zaman mı?

Piyasanın bu kadar yavaşladığı bir dönemde konut almak isteyenler için farklı fırsatlar ortaya çıkabilir. Ancak burada her konutun uygun fiyatlı olduğunu veya her satıcının pazarlığa açık olduğunu düşünmek doğru olmaz. Önemli olan, doğru araştırma yapmak ve fiyatı yalnızca satıcının talebi üzerinden değil, konutun özellikleri, bulunduğu bölge, benzer satışlar ve ödeme koşulları üzerinden değerlendirmek.

Finansman yükü artan veya nakit ihtiyacı bulunan bazı satıcılar, gerçekçi tekliflere daha açık olabilir. Buna karşılık güçlü sermayesi olan, acil nakit ihtiyacı bulunmayan firmaların fiyat indirimine gitmesi gerekmeyebilir. Dolayısıyla Edirne'de fırsat arayan alıcıların genel piyasa söylemlerinden çok, belirli konutlar ve satıcılar üzerinden değerlendirme yapması gerekiyor.

Faiz getirisi mi, gayrimenkul mü?

Gayrimenkul kararlarında en sık karşılaştığımız yanılgılardan biri, bankada elde edilen faiz getirisini tek başına bir kazanç göstergesi olarak değerlendirmek.

Oysa nominal getiri ile reel getiri aynı şey değil. Paranın satın alma gücündeki değişim hesaba katılmadan yapılan karşılaştırmalar, yatırımcıyı yanlış sonuca götürebilir.

Bankadaki getiriyi değerlendiren bir yatırımcı, aynı dönemde enflasyonun etkisini, vade sonunda elinde kalacak paranın satın alma gücünü ve gayrimenkulün tüm maliyetlerini birlikte hesaplamalı. Gayrimenkulün de bakım, vergi, boş kalma, satış ve değer kaybı gibi riskleri bulunduğu unutulmamalı.

Karar Öncesi Hesaba Katılacaklar

Bankadaki Getiri
- Enflasyonun etkisi
- Vade sonunda paranın satın alma gücü
- Nominal ve reel getiri farkı

Gayrimenkul
- Bakım ve vergi
- Boş kalma riski
- Satış maliyeti ve değer kaybı

Bu nedenle mesele, faizin mi yoksa gayrimenkulün mü kesinlikle daha kazançlı olduğu değil; kişinin hedefi, vadesi, nakit ihtiyacı ve risk toleransı doğrultusunda hangi seçeneğin daha rasyonel olduğudur. Uygun fiyatla alınan, doğru lokasyonda bulunan ve finansal yükü yönetilebilir bir konut uzun vadeli bir seçenek olabilir. Ancak sırf enflasyondan korunmak amacıyla, fiyatı ve getirisi hesaplanmadan konut almak da doğru bir yaklaşım değildir.

Belirsizlik döneminde araştırma daha önemli

Önümüzdeki döneme ilişkin beklentiler farklılaşıyor. Ekonomik koşulların, finansman imkânlarının ve seçim sonrasında oluşabilecek tablonun piyasayı nasıl etkileyeceğine dair çeşitli görüşler var. Bu belirsizlik ortamında kesin fiyat tahminleri yapmak yerine, mevcut verileri ve kişisel finansal koşulları dikkate almak daha sağlıklı.

Edirne'de konut piyasasını izlerken gördüğüm temel gerçek şu: Satış yapmak zorlaşıyor, stok baskısı artıyor ve yeni yatırım kararları daha dikkatli alınıyor. Bu durum, her konutun ucuzlayacağı anlamına gelmediği gibi her projenin aynı riskleri taşıdığı anlamına da gelmiyor.

> **"Bugün konut piyasasında kazananı belirleyecek olan yalnızca doğru zamanda alım yapmak değil; doğru fiyatı bulmak, finansmanı doğru hesaplamak ve satın alınan gayrimenkulün gerçekten ne sunduğunu bilmektir."**

TEKNOLOJİ

HİNDİSTAN PLASTİK ATIKLARI YOLLARA DÖNÜŞTÜRÜYOR

Kimya profesörü Rajagopalan Vasudevan'ın geliştirdiği yöntemle plastik atıklar asfalt yapımında kullanılıyor. Amaç, çevre kirliliğini azaltırken yolların dayanıklılığını artırmak.

Plastik Atıklar Asfalta Nasıl Katılıyor ?

Bu yollar tamamen plastikten yapılmıyor. Geleneksel asfaltın taş ve bitüm karışımına, ayrıştırılıp küçük parçalara dönüştürülen plastik atıklar ekleniyor.

Yolların dayanıklılığı artabilir mi?

Araştırmalar, uygun plastik katkılarının asfaltın suya ve yüksek sıcaklıklardaki deformasyona karşı direncini artırabildiğini gösteriyor. Ancak sonuçlar kullanılan malzemeye ve yol koşullarına göre değişiyor.



Hindistan'da bu yöntem yaygınlaşıyor. Ülkenin kırsal yol programı kapsamında Temmuz 2025 itibarıyla plastik atık kullanılarak 43 bin 700 kilometrelik yol yapıldığı bildirildi.

Bu uygulama, plastik atıkların yeniden değerlendirilmesine katkı sağlarken geri dönüşümün ve atık azaltımının yerini tamamen almıyor.

TEKNOLOJİ

Dökülen Yapraklar Kâğıt Üretiminde Kullanılabilir

Her sonbahar yere dökülen yapraklar, kâğıt ve ambalaj üretiminde alternatif bir hammaddeye dönüşebilir.

Ukraynalı genç mucit Valentyn Frechka, henüz 16 yaşındayken geliştirmeye başladığı teknolojiyle bu alanda dikkat çekti. Frechka, dökülen yapraklardan selüloz lifi elde ederek kâğıt üretmenin yollarını araştırdı ve daha sonra Releaf Paper girişiminin kurucu ortaklarından biri oldu.

Yapraklar Nasıl Kâğıda Dönüşüyor?

Toplanan yapraklar çeşitli işlemlerden geçirilerek içerdikleri lifli yapı ayrıştırılıyor. Elde edilen selüloz lifleri, uygun işlemlerin ardından kâğıt ve bazı ambalaj malzemelerinin üretiminde kullanılabiliyor. Muz ve ananas gibi bitkilerin tarımsal kalıntıları da benzer amaçlarla araştırılıyor.

Atıklar Değerli Bir Hammaddeye Dönüşebilir

Releaf Paper, dökülen yaprakların selüloz lifi elde ederek kâğıt ve ambalaj üretimine yönelik bir teknoloji geliştiriyor. Bu yaklaşım, atık olarak görülen bitkisel materyallerin yeniden değerlendirilmesini ve ağaç kaynaklı hammaddelere olan ihtiyacın azaltılmasını hedefliyor.

Her yıl büyük miktarlarda dökülen yaprakların üretime kazandırılması, doğal kaynakların daha verimli kullanılmasına ve döngüsel ekonomiye katkı sağlayabilecek alternatiflerden biri olarak görülüyor.

DİRNE EMLAK PUSULASI

YEREL SÜRELİ YAYIN
Kuruluş: 10 Haziran 2025
Kurucusu ve Sahibi: Timur ER
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: Timur ER
timurer.nett@gmail.com - www.emlakpusulasi.com.tr
Uzman yazıları ve köşe yazılarındaki görüşler yazarlara aittir.

Tarih: Kasım- Aralık-2026 **Sayı:** 9
Baskı Adresi: İleri Basım Mat. Amb. Reklam Tanıtım Yayın ve Teknik Hiz. Tic. A.Ş. 0212 454 32 90 - 454 34 83
İrtibat Bürosu: Şükrüpaşa Mh. Mehmet Atabay Cd. Gözde Apt. Daire: Z1 22030 Merkez / Edirne 0 505 506 20 90
Emlak Pusulası'nın sorumluluğunda değildir.

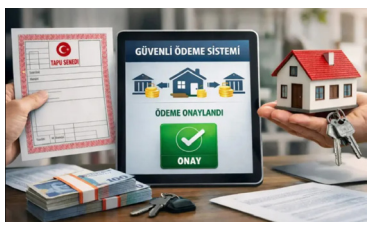
EMLAK

Gayrimenkul Satışlarında Güvenli Ödeme Başlıyor

Gayrimenkul alım satımlarında Güvenli Ödeme Sistemi, 1 Aralık 2026'dan itibaren zorunlu hale geliyor. Yeni uygulamayla sahte dekont, iptal edilen banka transferleri ve yüklü miktarda nakit taşıma risklerinin önüne geçilmesi hedefleniyor.

Sistem kapsamında alıcının ödediği satış bedeli, tapu devri tamamlanana kadar güvenli bir hesapta bloke edilecek. Tapu tescilinin gerçekleşmesiyle para otomatik olarak satıcının hesabına aktarılacak.

Güvenli Ödeme Sistemi Nasıl İşleyecek?



Web Tapu Başvurusu: Satıcı, Web Tapu üzerinden randevu oluştururken Güvenli Ödeme Sistemi'ni seçecek.

Referans Kodu: Başvuru onaylandığında alıcı ve satıcıya SMS ile işleme özel bir referans numarası gönderilecek.

Paranın Bloke Edilmesi: Alıcı, referans numarasıyla anlaşmalı banka veya aracı kurum üzerinden ödemeyi yapacak. Satış bedeli, tapu devri tamamlanana kadar güvenli hesapta bloke edilecek.

Tapu Devri ve Ödeme: Tapu tescili tamamlandığında bloke kaldırılacak ve satış bedeli otomatik olarak satıcının hesabına aktarılacak.

Yeni düzenlemeyle hem alıcının parasını kaybetme hem de satıcının taşınmazı devredip bedelini alamama riskinin azaltılması amaçlanıyor.

Uygulamanın ayrıca nakit taşıma kaynaklı güvenlik sorunlarını ve kayıt dışılığı azaltması bekleniyor.



EMLAK

İkinci El Konut Satışlarında Düşüş Yüzde 15'i Aştı

Türkiye'de eylül ayında konut satışları yüzde 9,3 azalırken ikinci el konut satışlarındaki gerileme yüzde 15,3'e ulaştı. Yılın ilk dokuz ayında yaşanan toplam satış kaybının yüzde 97,2'si ikinci el piyasasından kaynaklandı.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, Türkiye genelinde konut satışları Eylül 2026'da geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 9,3 düşerek 142 bin 390'a geriledi.

İlk el konut satışları yüzde 3,9 artarken ikinci el satışlar yüzde 15,3 azaldı. Böylece ikinci el piyasasında bir yılda 16 bin 439 konutluk kayıp yaşandı.

Dokuz aylık kayıp 84 bin konut

2026'nın ocak-eylül döneminde toplam konut satışları geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 7,2 azalarak 1 milyon 92 bin 919 oldu. Bu dönemdeki 84 bin 206 konutluk toplam satış kaybının yüzde 97,2'si ikinci el konutlardan kaynaklandı.

İpotekli konut satışları ise eylülde yüzde 5,1 arttı. Ancak bu satışların toplam içindeki payı yüzde 16,4'te kaldı.

Emlak danışmanları için doğru fiyatlandırma önemli

Veriler, özellikle ikinci el konut piyasasında daralmanın sürdüğünü gösteriyor. Alıcıların daha seçici davrandığı bu dönemde, satıcıların fiyat beklentileriyle alıcıların ödeme gücü arasındaki fark da önem kazanıyor.

Uzmanlara göre, bu süreçte doğru fiyatlandırma, alıcının ihtiyacını iyi analiz etme ve satılabilir portföylere odaklanma, emlak danışmanları için daha da önemli hale geliyor.

EMLAK

Edirne'de Her 4 Haneden 1'inde Tek Kişi Yaşıyor

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre Edirne'de tek kişilik haneler, toplam hanelerin yüzde 25,3'ünü oluşturuyor. Türkiye genelinde bu oran yüzde 20,5 seviyesinde bulunuyor. Edirne'de ortalama hane büyüklüğü ise 2,60 kişi olarak kaydediliyor.

Konut Tercihlerini Etkileyebilir

Tek kişilik hanelerin oranının Türkiye ortalamasının üzerinde olması, Edirne'de küçük metrekareli konutlara yönelik ihtiyacın değerlendirilmesini önemli hale getiriyor. Ancak bu veri, tek başına 1+1 daire talebinin arttığını veya mevcut konut arzının yetersiz kaldığını göstermiyor.

Konut fiyatları ve kiralar, öğrenci nüfusu, yatırım amaçlı alımlar, mevcut konut stoku ve yeni projeler gibi birçok etken, konut piyasasındaki arz ve talep dengesini belirliyor.

Müteahhitler Hangi Konut Tipine Yönelmeli?

Edirne'de tek kişilik hanelerin oranı, konut üreticileri açısından dikkate alınabilecek göstergelerden biri olarak öne çıkıyor. Ancak yeni projelerde 1+1 dairelere ne ölçüde yer verilmesi gerektiğini belirlemek için bölgesel talebin ve mevcut konut stokunun da incelenmesi gerekiyor.

Peki, Edirne'de 1+1 konut arzı ihtiyacı karşılıyor mu, yoksa bazı bölgelerde arz fazlası mı oluşuyor? Bu sorunun yanıtı, kentin konut piyasasının geleceği açısından önem taşıyor.

EKONOMİ - BORSA

MSCI'den Türkiye'ye Uyarı: Endonezya Örneği Endişeleri Artırdı

Küresel endeks kuruluşu MSCI'nin Türkiye piyasasına yönelik adımları, yabancı yatırımcıların olası sermaye hareketlerini yeniden gündeme taşıdı. Endonezya'da benzer bir statü tartışmasının ardından borsanın bir günde yüzde 11,57 düşmesi, Türkiye açısından da dikkat çekici bir örnek oluşturdu.

Dünyanın önde gelen endeks sağlayıcılarından MSCI, Türkiye piyasasında bazı endeks değişikliklerini askıya alırken piyasanın işleyişi ve şeffaflığına ilişkin endişelerini gündeme getirdi.

Karar, Türkiye'ye yönelik yabancı yatırım girişlerinin geleceği konusunda soru işaretlerine yol açtı

MSCI, Türkiye'yi mevcut "Gelişmekte Olan Piyasalar" kategorisinden henüz çıkarmadı. Ancak sorunların giderilmemesi halinde piyasanın statüsünün yeniden değerlendirilmesi ihtimali, uluslararası yatırımcıların Türkiye'ye bakışı açısından önem taşıyor.

Endonezya borsasında yüzde 11,57'lik düşüş

Benzer bir tartışma Endonezya'da da yaşandı. MSCI'nin Endonezya'nın piyasa statüsünü düşürme ihtimalini gündeme getirmesinin ardından ülkenin ana borsa endeksi 16 Ekim'de yüzde 11,57 geriledi. Bu düşüş, 1998 Asya finansal krizinden bu yana görülen en sert günlük kayıp olarak kayda geçti.

Endonezya örneği, uluslararası endekslerdeki statü değişikliklerinin yatırımcı güveni ve borsa performansı üzerinde ne kadar etkili olabileceğini gösterdi. Olası bir statü düşüşü, ilgili endeksleri takip eden küresel fonların portföylerini yeniden düzenlemesine ve ülkeden sermaye çıkışı yaşanmasına neden olabilir.

Türkiye borsası için risk ne?

Türkiye'de de olası bir statü değişikliği, özellikle yabancı yatırımcıların yoğun ilgi gösterdiği büyük şirketlerin hisselerinde satış baskısı oluşturabilir. Yabancı sermaye girişinin zayıflaması, Borsa İstanbul'un yükselişini destekleyen kaynaklardan birini de sınırlayabilir.

Ancak MSCI'nin Türkiye'ye yönelik adımları, yabancı yatırımcıların ülkeden tamamen çıkacağı veya yeni yatırım yapılmayacağı anlamına gelmiyor.

Türkiye'nin piyasa statüsü henüz değişmiş değil. Önümüzdeki dönemde şeffaflık, piyasa işleyişi ve yatırımcı güveni konularındaki gelişmeler belirleyici olacak.

Endonezya'da yaşanan sert düşüş, Türkiye için kesin bir senaryo değil; ancak uluslararası yatırım kuruluşlarının kararlarının borsalar üzerindeki etkisini ortaya koyan önemli bir örnek.



“Dağınık Yapıdan Ortak Akla Geçmemiz Gerekiyor”

ETSO 2026 seçimlerinde 11. Meslek Komitesi için aday olan İRA Gayrimenkul Kurucusu Eray Çöke, gayrimenkul sektörünün dağınık yapısından mesleki standartlara, site yönetimlerinden ekspertiz ve sigorta hizmetlerine, gençlerin Edirne’de tutulmasından Balkanlar’la ticari iş birliklerine kadar uzanan kapsamlı bir çalışma yaklaşımı ortaya koydu. Çöke’nin gündeminde ise tek bir başlık öne çıkıyor: “Biz olmak.”

ETSO
Edirne Ticaret ve Sanayi Odası
SEÇİM 2026
11. MESLEK KOMİTESİ

“Dağınık yapıyı toparlayıp tek bir kurumsal kimlikle sesimizi duyurmak istiyoruz”

ETSO’nun 11. Meslek Komitesi; gayrimenkulün yanı sıra Ar-Ge, site yönetimleri, teknoparklar, laboratuvarlar, ekspertiz ve değerleme gibi farklı alanları kapsayan geniş bir meslek grubundan oluşuyor.

İRA Gayrimenkul Kurucusu Eray Çöke, özellikle gayrimenkul sektörünün daha güçlü bir temsil yapısına kavuşması gerektiğini düşünüyor. Edirne’de yaklaşık 500-530 gayrimenkul firması bulunduğunu belirten Çöke, sektörün farklı oda ve yapılara dağılmış olmasının ortak hareket kabiliyetini zayıflattığını ifade ediyor.

Bu nedenle öncelikli hedeflerinden biri, gayrimenkul sektörünün Ticaret Odası çatısı altında daha güçlü bir yapıya kavuşması.

Çöke bu yaklaşımını, *“Dağınık yapıyı toparlayıp tek bir kurumsal kimlikle sesimizi duyurmak istiyoruz”* sözleriyle anlatıyor.

“En büyük problemimiz herkesin emlakçı olması”

Çöke’nin üzerinde durduğu başlıklardan biri de gayrimenkul sektöründe mesleki standartların yükseltilmesi.

Gayrimenkul işlemlerinde yüksek meblağların söz konusu olduğuna ve ciddi ekonomik değerlerin yönetildiğine dikkat çeken Çöke, buna karşılık eğitim, etik, mesleki yeterlilik ve denetim açısından sektörün daha güçlü bir yapıya ihtiyaç duyduğunu belirtiyor.

Sektördeki temel sorunlardan birini “herkesin emlakçı olması” şeklinde tanımlayan Çöke, daha profesyonel bir yapının hem sektör çalışanlarının itibarını hem de tüketici güvenini artıracağını savunuyor.

“Rakiplerimiz diye bakmıyoruz”

Çöke’nin dikkat çeken yaklaşımlarından biri de sektördeki diğer gayrimenkul profesyonellerine bakışı.

Seçim sürecinde farklı adaylarla ve sektörün deneyimli isimleriyle görüştüğünü belirten Çöke, kişisel rekabetlerin sektörün ortak sorunlarının önüne geçmemesi gerektiğini söylüyor.

“Rakiplerimiz diye bakmıyoruz. Edirne bizim. Birleşip bir şeyler yapmamız lazım.”

Gayrimenkulcüler için “uzman ağı”

Çöke’nin somut önerilerinden biri de gayrimenkul profesyonellerinin ihtiyaç duyduğu farklı uzmanlıklara hızlı şekilde ulaşabileceği bir çalışma partnerleri ağı oluşturmak.

Ekspertiz, sigorta ve değerleme gibi alanlarda güvenilir firmalarla bağlantı kurulmasını hedefleyen Çöke, özellikle ilçelerde çalışan gayrimenkul danışmanlarının da bu sistemden yararlanmasını istiyor.

“Bir telefonla ekspertize, sigortaya ulaşabileceğimiz çalışma partnerlerimiz olsun istiyoruz.”

Bunun yanında, ekspertiz ve değerleme kuruluşlarından elde edilen veriler kullanılarak güncel bölgesel fiyat ve piyasa analizlerinin sektör profesyonellerine ulaştırılmasını öneriyor.

Çöke’ye göre danışmanların sahadaki yoğunluğu nedeniyle sürekli güncelleyemediği piyasa verilerine güvenilir ve hızlı biçimde ulaşabilmesi, sektörde daha sağlıklı kararlar alınmasını sağlayabilir.

Site yönetimleriyle yeni iş birliği modeli

Meslek Komitesi içinde yer alan site yönetimleri de Çöke’nin üzerinde durduğu başlıklardan biri.

Gayrimenkul danışmanları ile site yönetimlerinin zaman zaman birbirlerinin faaliyet alanlarına girdiğini belirten Çöke, bunun yerine karşılıklı yönlendirmeye dayalı bir iş modeli oluşturulmasını öneriyor.

Yaklaşımı net:

“Siz site yönetimini yapın, biz de gayrimenkul danışmanlığını yapalım.”

Bu modele göre site yönetimleri satış veya kiralama ihtiyacı olan mülk sahiplerini gayrimenkul danışmanlarına, danışmanlar da site yönetimi ihtiyacı bulunan yapıları ilgili profesyonellere yönlendirebilecek.

Komite aktif çalışan bir yapıya dönüşmeli

Çöke’ye göre meslek komitesinin görevi yalnızca seçim dönemlerinde üyeleri temsil etmekle sınırlı kalmamalı.

Komitenin üyelerin sorunlarını ele alan, çözüm üreten ve sonuçları takip eden aktif bir çalışma mekanizmasına dönüşmesi gerektiğini belirten Çöke, bu kapsamda Gayrimenkul Komisyonu, Belediye Komisyonu ve Tarım Komisyonu gibi çalışma gruplarının oluşturulmasını öneriyor.

Oda başkanının yüzlerce farklı konuya tek başına yetişmesinin mümkün olmadığını ifade eden Çöke, görev dağılımı ve uzmanlaşmış çalışma gruplarının önemine dikkat çekiyor.

Kamu kurumlarıyla daha güçlü iletişim

Çöke’nin önerileri gayrimenkul sektörünün ötesine de uzanıyor.

Özellikle tarım, hayvancılık ve üretim alanında faaliyet gösteren işletmelerin hibe, teşvik ve Avrupa Birliği fonları konusunda yeterli bilgiye ulaşamadığını belirten Çöke, Ticaret Odası ile kamu kurumları arasında daha düzenli bir bilgi akışı kurulmasını istiyor.

Tarım İl Müdürlüğü gibi kurumlarla düzenli iletişim kurulmasının, işletmelerin mevcut desteklerden daha fazla yararlanmasına katkı sağlayabileceğini düşünüyor.

Balkanlar Edirne için daha büyük bir fırsat olabilir

Edirne’nin Bulgaristan ve Yunanistan’a komşu olmasına rağmen bu konumun ekonomik açıdan yeterince değerlendirilemediğini düşünen Çöke, Balkan ülkeleriyle ticaret, turizm, lojistik ve üretim bağlantılarının güçlendirilmesini istiyor.

Bulgaristan tarafında iş dünyası ve çeşitli kurumlarla bağlantıları bulunduğunu belirten Çöke, Edirne’deki işletmelerin de bu ticari ağların daha fazla içinde yer alması gerektiğini ifade ediyor.

Çöke’ye göre Edirne yalnızca bir sınır kenti değil; Türkiye ile Balkanlar arasında çok daha güçlü bir ticari köprü olabilecek bir şehir.

“Gençlerimiz Edirne’de kalsın”

Çöke’nin önem verdiği başlıklardan biri de gençlerin kentte tutulması.

Eğitim veya iş nedeniyle Edirne’den ayrılan gençlerin geleceğini şehirde görebilmesi için işletmelerin daha fazla staj, eğitim ve çalışma imkânı oluşturması gerektiğini belirten Çöke, kendi işletmesinde de gençlerle çalıştığını ifade ediyor.

“Gençlerimiz gitmesin istiyoruz. Gençlerimiz burada kalsın, bizler gibi mücadele etsinler istiyoruz.”

Çöke’ye göre Edirne’nin geleceği açısından önemli yatırımlardan biri, kentin kendi gençlerine sahip çıkabilmesi.

“Biz 22” ve ortak akıl

Çöke’nin içinde yer aldığı “Biz 22” oluşumunun temelinde ise ortak akıl anlayışı bulunuyor.

Başlangıçta farklı isimlerin fikir ve projelerle bir araya geldiğini belirten Çöke, daha sonra Yener Bey’in başkan adayı olarak öne çıktığını anlatıyor.

Oluşumun temel yaklaşımı, tek kişinin karar verdiği bir yapı yerine ekibin birlikte düşünmesi ve üretmesi.

Çöke bunu şu sözlerle ifade ediyor:



“Herkes aynı şeyi düşünüyorsa hiç kimse bir şey düşünmüyordur.”

Oluşumun yalnızca Ticaret Odası üyelerine değil, Edirne’nin tamamına dokunması gerektiğini belirten Çöke, kent ekonomisinde yer alan farklı kesimlerin görüşlerinin de dikkate alınmasını savunuyor.

Hedef: “Edirne’yi birleştirmek”

Çöke’nin önerileri; daha güçlü temsil, profesyonel bir gayrimenkul sektörü, sektörler arası iş birliği ve Edirne’nin ekonomik potansiyelinin daha etkin değerlendirilmesi hedeflerinde birleşiyor.

Gayrimenkulden site yönetimine, uzmanlık ağlarından gençlerin kentte tutulmasına, Balkalar’dan kamu desteklerine kadar uzanan yaklaşımın merkezinde ise birlikte üretme fikri bulunuyor.

Çöke sözlerini şu ifadelerle tamamlıyor:

“Şimdi de biz yapalım diyoruz. Seçildikten sonra da biz yapacağız. Amacımız tamamen birlik ve beraberlik. Edirne’yi birleştirmek.”

BİZ 22

ÇÖKE’NİN GÜNDEMİ

- Tek kurumsal kimlik
- Mesleki standartlar
- Uzman ağı
- Site yönetimi iş birliği
- Aktif komisyonlar
- Kamu kurumlarıyla iletişim
- Balkanlar bağlantısı
- Gençler Edirne’de kalsın

BİZ’22

ETSO'da Hedef Odaklı ve Hesap Verebilir Yönetim

ETSO
Edirne Ticaret ve Sanayi Odası
SEÇİM 2026
11. MESLEK KOMİTESİ



ETSO'nun 11. Meslek Komitesi için aday olan Hakan İnci, gayrimenkul sektörünün sorunlarının yalnızca seçim dönemlerinde konuşulması yerine, komitenin dönem boyunca aktif çalışan ve üyelerine doğrudan dokunan bir yapıya kavuşması gerektiğini savunuyor. İnci'nin yaklaşımının merkezinde ise proje üretmek, ortak akılla hareket etmek ve yapılan çalışmaların sonuçlarını üyelerle paylaşmak bulunuyor.

"Oy, hatır gönül işi değil; adayların geçmiş başarısına, toplumdaki karşılığına ve güvenilirliğine bakılarak kullanılmalıdır."

Hakan İnci Kimdir?

- *İnci Grup Yönetim Kurulu Başkanı*
- *İnşaat Mühendisi*
- *SPK lisanslı gayrimenkul değerleme uzmanı*
- *Mimarlık ve İşletme alanlarında iki tezli yüksek lisans*
- *EGİAD (Edirne İş İnsanları Derneği) Başkanı*
- *ETSO 11. Meslek Komitesi'nde Biz 22 adayı*

Edirne Ticaret ve Sanayi Odası'nda gerçekleştirilecek seçimlerde 11. Meslek Komitesi için Biz 22 listesiyle aday olan İnci Grup Kurucusu Hakan İnci, gayrimenkul sektörünün yanı sıra komite içerisinde yer alan farklı meslek gruplarının da daha güçlü temsil edilmesi gerektiğini belirtiyor.

İnci'ye göre ilk adımlardan biri, mevcut komite yapılanmasının yeniden değerlendirilmesi. Gayrimenkul sektörünün yanında farklı faaliyet alanlarının da aynı meslek komitesi içerisinde bulunmasının, sektörlerin sorunlarının daha sağlıklı ele alınmasını zorlaştırabildiğine dikkat çeken İnci, meslek gruplarının kendi ihtiyaçlarına göre daha doğru bir temsil yapısına kavuşmasının önemine işaret ediyor.

Gayrimenkul mesleğinin değeri daha görünür olmalı

İnci'nin üzerinde durduğu başlıklardan biri de gayrimenkul danışmanlarının mesleki konumu.

Gayrimenkul danışmanlığının yalnızca bir satış faaliyeti olarak görülmemesi gerektiğini belirten İnci, sektör temsilcilerinin ortaya koyduğu emek, zaman, bilgi ve uzmanlığın daha fazla dikkate alınması gerektiğini düşünüyor.

Özellikle gayrimenkul satış süreçlerinde danışmanın yaptığı çalışmanın karşılığının korunmasının, sektörün profesyonelleşmesi açısından önemli olduğunu ifade eden İnci, geliştiriciler, müteahhitler ve gayrimenkul profesyonelleri arasında daha sağlıklı bir iş birliği zemini oluşturulması gerektiğine dikkat çekiyor.

Site yönetiminde profesyonellik vurgusu

Gayrimenkul sektörünün yalnızca alım-satım faaliyetlerinden ibaret olmadığını belirten İnci, site ve toplu yaşam alanlarının yönetimini de sektörün önemli çalışma alanlarından biri olarak değerlendiriyor.

Özellikle büyük sitelerde yönetim süreçlerinin profesyonel bir anlayışla yürütülmemesinin zaman zaman komşuluk ilişkilerini ve site içerisindeki huzuru da etkileyebildiğini belirten İnci, bu alanda daha kurumsal yönetim anlayışlarının geliştirilmesi gerektiğini savunuyor.

Komite ile ETSO yönetimi arasında güçlü bir bağ kurulmalı

İnci'nin temsil anlayışında meslek komiteleri ile oda yönetimi arasındaki iletişim özel bir önem taşıyor. Meslek komitesi temsilcilerinin yalnızca kendi komitelerinin toplantılarına katılan kişiler olmaması, ETSO yönetimiyle sürekli iletişim halinde çalışan birer temsil noktası haline gelmesi gerektiğini savunuyor.

Bu modelde komitede ortaya çıkan bir sorun, talep ya da ihtiyaç yalnızca komite içerisinde konuşulup kalmamalı; ETSO yönetimine taşınmalı, ilgili birimlerle görüşülmeli ve mümkün olduğunca sonucu takip edilerek yeniden komiteye ve üyeye aktarılmalı.

Aynı iletişim modelinin yalnızca 11. Meslek Komitesi ile sınırlı kalmaması gerektiğini belirten İnci'nin yaklaşımında, her meslek komitesinin temsilcileri arasında da sürekli bir iletişim ve koordinasyon ağı kurulması önem taşıyor. Çünkü bazı sorunların yalnızca tek bir meslek grubunu değil, aynı anda farklı sektörleri ilgilendirebildiğine dikkat çekiliyor.

Böylece meslek komiteleri birbirinden kopuk çalışan yapılar yerine, ETSO'nun bütünüyle bağlantılı çalışan bir saha ağına dönüşebilir.

Komite seçimden seçime değil, dönem boyunca çalışmalı

Hakan İnci'nin dikkat çektiği bir diğer konu ise meslek komitesi üyeliğinin yalnızca seçim döneminde görünür olan bir görev olmaması.

Komite üyelerinin görev süreleri boyunca üyelerle iletişim halinde olması, sektörün sorunlarını düzenli biçimde takip etmesi ve çözüm önerileri geliştirmesi gerektiğini belirten İnci, temsilcilerin seçildikten sonra ulaşılabilir olmasının önemine vurgu yapıyor.

Bu anlayışta komite, yalnızca toplantılara katılan bir yapı değil; sektörün sorunlarını toplayan, değerlendiren ve çözüm için ilgili kurumlarla temas kuran aktif bir temsil mekanizması olarak görülüyor.

Üyenin talebi kaybolmamalı

Bir ticaret odasında temsil mekanizmasının en önemli unsurlarından birinin, üyeden gelen talebin doğru yere ulaştırılması ve takibinin yapılması olduğuna dikkat çekiliyor.

İnci'nin yaklaşımında bir üyenin yaşadığı sorunu komite temsilcisine aktarmasıyla süreç sona ermemeli. Talep ilgili oda yönetimine veya gerekli kuruma iletilmeli; mümkün olan durumlarda gelişme takip edilmeli ve üyeye geri dönüş yapılmalı.

Bu yaklaşım, komite üyeliğini yalnızca bir temsil görevi olmaktan çıkarıp üyenin ETSO'ya ulaşmasını kolaylaştıran bir iletişim kanalı haline getiriyor.

"Hedef koyup sonucunu görmek gerekiyor"

İnci'nin ETSO yönetimine ilişkin yaklaşımının temelinde ise hedef ve ölçülebilirlik bulunuyor.

Odaya ilişkin çalışmaların belirli bir plan çerçevesinde yürütülmesi gerektiğini savunan İnci, yalnızca genel hedefler açıklamak yerine, yapılması planlanan çalışmaların somutlaştırılmasını ve dönem sonunda hangi hedeflere ulaşıldığının üyelerle paylaşılmasını önemsiyor.

"Ne yapılacak, ne zaman yapılacak ve ne sonuç alındı?" sorularının yönetim anlayışının doğal bir parçası olması gerektiğini düşünüyor.

Komiteler sadece sorun taşıyan değil, çözüm üreten yapılar olmalı

Meslek komitelerinin yalnızca üyelerin sorunlarını yönetime aktaran yapılar olarak kalmaması gerektiği görüşü de İnci'nin yaklaşımında öne çıkıyor.

Sektörün ihtiyaçlarını tespit eden, çözüm önerileri hazırlayan ve bunları oda yönetimiyle birlikte değerlendiren komiteler, ETSO'nun üyelerine sunduğu hizmetlerin geliştirilmesinde daha aktif rol üstlenebilir.

Bu anlayışta oda yönetimi ile meslek komiteleri arasında tek yönlü değil, karşılıklı bilgi ve öneri akışı bulunması hedefleniyor.

Sektörün karar alma süreçlerinde sesi duyulmalı

Gayrimenkul sektörünün kentte alınan birçok karardan doğrudan etkilendiğini belirten İnci; imar, ulaşım, yapılaşma ve kent gelişimi gibi konularda kararlar alınmadan önce ilgili meslek gruplarının görüşlerinin alınmasının önemine dikkat çekiyor.

Buradaki yaklaşım, ETSO'nun yalnızca üyelerinin ticari sorunlarıyla ilgilenen bir kurum değil, kentin ekonomik gelişimini etkileyen kararlarda üyelerinin görüşünü ortaya koyan güçlü bir temsil noktası olması gerektiği düşüncesine dayanıyor.

Proje üretmeyen temsil anlayışı geride kalmalı

İnci'nin adaylığında öne çıkan bir başka başlık ise proje üretme kapasitesi.

Odanın üyelerine yalnızca sorunlarını dinleyen değil, bu sorunlara yönelik çözüm geliştiren bir yapı olması gerektiğini belirten İnci, özellikle Avrupa Birliği ve benzeri kaynaklardan yararlanılabilecek projelerde üyelerin daha fazla bilgilendirilmesi gerektiğini düşünüyor.

Burada amaç, üyelerin karşısına yalnızca danışmanlık hizmeti satın almalarını öneren bir yapı çıkarmak değil; hangi desteklerin gerçekten uygun olduğunu ortaya koyan, doğru projelerin geliştirilmesine öncülük eden bir oda anlayışı oluşturmak.

Ortak akıl, komitenin temel gücü olabilir

Hakan İnci'nin çizdiği tabloda 11. Meslek Komitesi için öne çıkan kavramlardan biri de ortak akıl.

Gayrimenkul sektörünün içerisinde yer alan danışmanlardan site yöneticilerine, geliştiricilerden diğer ilgili meslek gruplarına kadar farklı aktörlerin görüşlerinin bir araya getirilmesinin, sorunların daha doğru tespit edilmesini sağlayacağını belirten İnci, çözüm üretme sürecinin de mümkün olduğunca katılımcı olması gerektiğini savunuyor.

İnci'nin yaklaşımında amaç, bir kişinin ya da küçük bir grubun karar verdiği bir komite değil; sektörün farklı taraflarının konuşabildiği, sorunların masaya yatırıldığı ve ortak çözüm üretildiği bir çalışma ortamı oluşturmak.

"Seçildikten sonra da üyelerin yanında olacağız"

14 yıllık Sivil İş Adamları Derneği başkanlığı deneyimini de ETSO çalışmalarına taşımak istediğini belirten Hakan İnci, seçilmesi halinde özellikle proje geliştirme ve üyelerin ihtiyaçlarının doğru kurumlara aktarılması konusunda aktif bir çalışma yürütmeyi hedefliyor.

Biz 22 ekibi, seçim sürecinde ortaya koyduğu projeler ve çalışma anlayışıyla üyelerin karşısına çıkıyor. Meslek Komitesi seçiminde İnci'nin ortaya koyduğu yaklaşımın temelinde ise üç kavram öne çıkıyor:

Değişim. Proje.
Hesap verebilirlik.

Bu üç başlık, gayrimenkul sektörünün ETSO içerisindeki temsilinin yalnızca seçim dönemlerinde değil, seçim sonrasında da somut çalışmalarla görünür hale getirilmesi.

Oy Kullanacak Üyelere Çağrı

Hakan İnci, ETSO üyelerine mutlaka sandığa gelmeleri çağrısında bulunarak, tercihlerinde hatır-gönül ilişkileri yerine grupların ve adayların geçmiş başarıları, toplumdaki karşılığı ve güvenilirliklerinin dikkate alınmasını istedi.

İnci, üyelerin adayları ve grupları iyi inceleyerek oy kullanmalarının önemine dikkat çekti.

TİCARET

Alışverişte Taksit Kuralları Değişti: 12 Ay Sınırı Kaldırıldı

Mobilyadan elektroniğe, seyahatten konaklamaya kadar birçok alanda uygulanan sabit taksit süreleri kaldırıldı. Yeni düzenlemeyle taksit sürelerini belirleme yetkisi Ticaret Bakanlığına verildi. Ancak bu değişiklik, tüm alışverişlerde taksitlerin otomatik olarak uzayacağı anlamına gelmiyor.

Alışverişte taksit sürelerine ilişkin kurallarda değişikliğe gidildi. Konut satışları dışındaki taksitli mal ve hizmet satışlarında mevcut yönetmelikte yer alan sabit taksit sınırları kaldırılırken, taksit sürelerini belirleme ve gerektiğinde yeni kısıtlamalar getirme yetkisi Ticaret Bakanlığına verildi.

Mobilya, elektronik ve seyahatte yeni dönem

Düzenleme kapsamında daha önce belirli sürelerle sınırlandırılan havayolu taşımacılığı, seyahat, konaklama, mobilya, elektronik ve beyaz eşya gibi alanlardaki özel taksit süreleri de kaldırıldı.

Böylece taksit sürelerinin belirlenmesinde önceden yönetmelikle belirlenmiş sabit kurallar yerine, Ticaret Bakanlığının alacağı kararlar belirleyici olacak.

Taksit sayısı sınırsız mı oldu?

Düzenlemenin en çok merak edilen noktası ise taksit sayısının sınırsız hale gelip gelmediği.

Yeni düzenleme, tüketicilerin bütün ürünleri istedikleri kadar taksitle satın alabileceği anlamına gelmiyor. Ticaret Bakanlığı, ihtiyaç duyulması halinde belirli ürün ve hizmetler için taksit sürelerini yeniden belirleyebilecek veya ilave sınırlamalar getirebilecek.

Bu nedenle tüketicilerin alışveriş sırasında uygulanacak taksit sayısını, ilgili ürün veya hizmet için geçerli kurallara göre değerlendirmesi gerekiyor.

Yeni düzenleme tüketiciyi nasıl etkileyecek?

Değişiklik, taksit sürelerinin daha esnek şekilde belirlenebilmesinin önünü açıyor. Ancak tüketicilerin daha uzun vadeyle alışveriş yapabilmesi, bundan sonraki süreçte Ticaret Bakanlığının kararlarına ve ilgili ürün grupları için uygulanacak kurallara bağlı olacak.

Özetle: Taksit sürelerindeki sabit sınırlar kaldırıldı, karar yetkisi Ticaret Bakanlığına geçti. Ancak tüm alışverişlerde taksit sayısı kendiliğinden artmadı ve sınırsız taksit uygulaması başlamadı.



TEKNOLOJİ

ÜRKÜTEN GELECEK SENARYOSU

Elon Musk'ın geleceğe ilişkin öngörüsü ekonomi dünyasında tartışma yaratacak cinsten: Robotlar ve yapay zekâ her şeyi üretebilir hale gelirse para, maaş ve çalışma kavramları anlamını yitirebilir. Peki insanlığı nasıl bir gelecek bekliyor?

Tesla ve SpaceX'in CEO'su Elon Musk'a göre yapay zekâ ve insansı robotlar, gelecekte mal ve hizmet üretimini olağanüstü seviyelere taşıyabilir.

Bu senaryoda üretim maliyetleri düşerken pek çok ürün ve hizmet herkesin erişebileceği kadar ucuz hale gelebilir.

Maaş almak zorunda olmadığımız bir dünya mı?

Musk'ın öngörüsünün en çarpıcı tarafı, insanların geçinebilmek için çalışmak zorunda kalmayabileceği bir gelecek.

Robotların üretimi üstlendiği, yapay zekânın hizmetleri yürüttüğü bir düzende bugünkü maaş, birikim ve para kazanma anlayışı köklü biçimde değişebilir.

Ancak asıl ürkütücü soru şu: İnsanlar çalışmak zorunda kalmazsa hayatlarını nasıl sürdürecek, üretilen zenginlik kimin kontrolünde olacak?

Çünkü makinelerin çok üretmesi, bu üretimin herkese eşit dağıtılacağı anlamına gelmiyor.

Robotların, teknolojinin ve üretim kaynaklarının mülkiyeti belirli şirketlerin elinde kalırsa, bolluk içinde bile ekonomik eşitsizlik devam edebilir.

Para gerçekten yok olacak mı?

Musk'ın senaryosu henüz gerçekleşmiş bir gerçek değil, geleceğe yönelik bir öngörü. Yapay zekâ ve robotlar üretimi artırsa bile enerji, ham madde, arazi ve insan ihtiyaçları gibi kaynakların sınırsız hale gelmesi garanti değil.

Geleceğin asıl sorusu belki de paranın ortadan kalkıp kalmayacağı değil, makinelerin ürettiği zenginliğin kimin elinde toplanacağı olacak.

EKONOMİ

HGS'DE YENİ DÖNEM: PLAKA YAZARAK BORÇ ÖDEME DEVRİ BİTTİ!

Otoyol ve köprü geçişlerinde HGS borçlarının sorgulanması ve ödenmesine ilişkin yeni bir uygulama duyuruldu.

Buna göre, yalnızca plaka numarası girerek başka bir araca ait geçiş borcunu ödeme yöntemi sona eriyor. İşlemler artık e-Devlet üzerinden gerçekleştiriliyor.

HGS BORCU NASIL ÖDENECEK?

Araç sahiplerinin ödeme yapabilmesi için öncelikle e-Devlet'e giriş yapması gerekiyor. Arama bölümüne "Araçlarım" yazıldıktan sonra ilgili araç seçiliyor. "Geçiş" sekmesinden borç listesi görüntülenebiliyor. Borç bulunması hâlinde "Ödeme Yap" seçeneğine tıklanarak kart bilgileriyle işlem tamamlanabiliyor.

Yeni uygulama, özellikle aile üyelerinin veya şirket araçlarının geçiş borçlarını ödemek isteyenleri yakından ilgilendiriyor.

Araç sahiplerinin borçlarını düzenli kontrol etmeleri ve işlemlerini resmî kanallar üzerinden gerçekleştirmeleri önem taşıyor.

EKONOMİ

Haftada 60 Saatten Fazla Çalışanlarda Zirvedeyiz: OECD'de Birinci Sıra Türkiye'nin

OECD verilerine göre Türkiye'de çalışanların yüzde 15,1'i haftada 60 saat ve üzeri mesai yapıyor. Oran, 38 üyeli örgütün yüzde 4,4'lük ortalamasının 3,4 katı.



Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü'nün (OECD) verilerine göre, haftada 60 saat ve üzerinde çalışanların oranında Türkiye yüzde 15,1 ile ilk sırada yer alıyor. Türkiye'yi yüzde 14,2 ile Kolombiya ve yüzde 13,4 ile Meksika izliyor. Listenin devamında yüzde 10,9 ile Kosta Rika ve yüzde 9,6 ile Yunanistan bulunuyor.

Ortalamanın çok üzerinde

OECD'ye üye 38 ülkede "aşırı mesai" ortalaması yalnızca yüzde 4,4. Türkiye'deki oran bu ortalamanın yaklaşık 3,4 katı. Başka bir deyişle, her 100 çalışandan 15'i haftada 60 saatin üzerinde iş başında kalıyor. Türkiye'de haftalık yasal çalışma süresi ise 45 saat.

Güney Kore örneği

Geçmişte ağır mesai saatleriyle bilinen Güney Kore, haftalık 52 saatlik sınır getiren yasal düzenlemeler yaptı. Ülkenin oranı bugün yüzde 7,8 ile Türkiye'nin yarısı seviyesinde.

Listede Çin ve Hindistan neden yok?

Rakamları okurken bağlam önemli: Bu sıralama bir "tüm dünya" listesi değil, OECD raporu. Örgüt; ABD, Avrupa ülkeleri, Japonya ve Türkiye'nin de aralarında bulunduğu 38 ülkeden oluşuyor. Çin, Hindistan ve Bangladeş gibi ülkeler OECD üyesi olmadığı için bu kıyaslamaya dahil değil.

Soru işareti

Uzmanlar, bu tablonun arkasında verimlilik, çalışma kültürü ve ekonomik şartlar gibi birden çok etkenin olduğunu söylüyor. Peki sizce Türkiye'nin açık farkla zirvede olmasının temel sebebi ne?



TARIM

Gıda artık bir güvenlik meselesi:

Türkiye tarımda ne kadar güçlü?

Dünyada gıda ticareti siyasi ve ekonomik baskı aracı olarak tartışılıyor. Türkiye için ise buğdayın yanı sıra gübre, hayvan yemi, enerji ve su kaynaklarının güvence altında olması büyük önem taşıyor.

Gıda artık yalnızca sofraya gelen ürünlerden ibaret değil. Tohumdan gübreye, sulamadan enerjiye kadar tarımsal üretimin her aşaması, ülkelerin gıda güvenliğini doğrudan etkiliyor. Dünyanın önde gelen ekonomilerinin gıda ticaretinin baskı aracı olarak kullanılmasını gündeme alması, tarımın stratejik önemini bir kez daha ortaya koyuyor.

Savaşın etkisi sofradaki fiyatlara kadar uzanıyor

Savaş denildiğinde akla ilk olarak silahlar, füzeler ve askeri operasyonlar geliyor. Ancak günümüzde limanların kapanması, ticaret yollarının aksaması ve tarımsal ürünlerin uluslararası pazarlara ulaştırılamaması da ülkelerin ekonomilerini etkileyebiliyor.

Özellikle tahıl ticaretinde yaşanan aksaklıklar, yalnızca üretici ülkeleri değil, dünyanın farklı bölgelerindeki tüketicileri de ilgilendiriyor. Tahılın taşınmasında yaşanan sorunlar, gübre ve enerji maliyetlerindeki artışlarla birleştiğinde tarımsal üretim zinciri üzerinde baskı oluşturabiliyor.

Bu nedenle gıda güvenliği, artık yalnızca yeterli ürün üretmekle açıklanamıyor. Üretimin devam etmesi, tarımsal girdilerin temin edilmesi ve ürünlerin tüketiciye kesintisiz ulaştırılması da aynı derecede önem taşıyor.

Türkiye buğdayda yeterli, ancak bütün ürünlerde aynı durumda değil

Türkiye'nin tarımsal üretim tablosu incelendiğinde, ürünler arasında önemli farklılıklar görülüyor. 2024/25 pazarlama dönemine ilişkin yeterlilik verilerine göre Türkiye'nin buğday üretimi yurt içi talebini karşılama düzeyinin üzerinde bulunurken, mısır ve özellikle soyada farklı bir tablo ortaya çıkıyor.

Yurt içi yeterlilik oranları

- **Buğday: Yüzde 104,3**
- **Mısır: Yüzde 73,1**
- **Soya: Yüzde 4,2**

Yeterlilik derecesinin yüzde 100'ün üzerinde olması, ilgili dönemde yurt içi üretimin yurt içi talebi aştığını gösteriyor. Daha düşük oranlar ise yurt içi üretimin talebin tamamını karşılamadığını ortaya koyuyor.

Özellikle mısır ve soya, hayvan yemi ve gıda sanayisi açısından önem taşıyor. Bu ürünlerde üretim ile talep arasındaki fark, tarım ve hayvancılık sektörlerinin tedarik koşullarını yakından ilgilendiriyor.

Dolayısıyla gıda güvenliğini değerlendirirken yalnızca buğday üretimine bakmak yeterli değil. Hayvan yemi, yağlı tohumlar ve gıda sanayisinin ihtiyaç duyduğu diğer ürünler de birlikte ele alınmalı.

Gübre, enerji ve su olmadan üretim sürdürülemiyor

Tarımsal üretimin devamlılığı için verimli topraklar ve yeterli su kadar, üretimde kullanılan girdilere erişim de gerekiyor.

Çiftçinin gübreye, mazota, elektriğe, tohuma ve tarım makinelerine ulaşmakta zorlanması, üretim maliyetlerini artırabiliyor. Bu maliyetler üretim kararlarını etkilerken, bazı ürünlerde ekim alanlarının veya üretim miktarlarının değişmesine de neden olabiliyor.

Üstelik sorun yalnızca tarladaki üretimle sınırlı değil. Hasat edilen ürünlerin depolanması, işlenmesi, taşınması ve pazara ulaştırılması da kesintisiz bir sistem gerektiriyor.

Bu zincirin herhangi bir halkasında yaşanacak ciddi bir aksama, ürün arzından fiyatlara kadar birçok alanı etkileyebiliyor.

Gıda ticareti ülkeler için neden stratejik?

Uluslararası ticarette tahıl, gübre ve diğer tarımsal ürünlerin tedarikinde yaşanan kısıtlamalar, bu ürünlere ihtiyaç duyan ülkeler üzerinde ekonomik baskı oluşturabiliyor.

Bu nedenle ülkelerin yalnızca üretim miktarlarını artırmaları değil, tedarik kaynaklarını çeşitlendirmeleri, su kaynaklarını korumaları ve tarımsal altyapılarını güçlendirmeleri de önem taşıyor.

Gıda fiyatlarındaki küresel hareketlilik de bu konunun önemini artırıyor. Ancak uluslararası fiyatlardaki değişimlerin Türkiye'deki tüketici fiyatlarına etkisi; döviz kuru, üretim maliyetleri, stoklar ve iç piyasa koşulları gibi farklı etkenlere bağlı olarak değişiyor.

Türkiye için asıl mesele: Üretimin devamlılığını sağlamak

Türkiye'nin tarımsal gücünü koruması için üretim kapasitesinin yanı sıra çiftçinin ekonomik koşullarının iyileştirilmesi, tarımsal girdilere erişimin güvence altına alınması ve doğal kaynakların sürdürülebilir kullanılması gerekiyor.

Toprağın ve suyun korunması, depolama kapasitesinin geliştirilmesi ve ürünlerin pazarlara güvenli ulaştırılması da büyük önem taşıyor.

Çünkü gıda güvenliği yalnızca bugünkü üretim miktarıyla değil; gelecekte üretimi sürdürebilme, tohum, gübre ve enerjiye erişim, lojistik altyapısı ve çiftçiyi üretimde tutabilme kapasitesiyle de doğrudan bağlantılı.

HAYVANCILIK

Edirne'de kadın yetiştiriciye 10 damızlık gebe düve desteği

Lalapaşa'nın Demirköy köyünde hayvancılık yapan Aysun Ak'ın işletmesindeki büyükbaş hayvan sayısı, Kırsalda Bereket Hayvancılığa Destek Projesi kapsamında teslim edilen 10 düveyle 18'den 28'e yükseldi.



Edirne'nin Lalapaşa ilçesine bağlı Demirköy köyünde hayvancılık yapan kadın yetiştirici Aysun Ak, Kırsalda Bereket Hayvancılığa Destek Projesi kapsamında 10 damızlık gebe düve desteği aldı. Destekle birlikte işletmedeki büyükbaş hayvan sayısı 28'e ulaştı.

Edirne İl Tarım ve Orman Müdürlüğü tarafından yürütülen saha ziyaretleri kapsamında, İl Müdürü İslam Köse, Lalapaşa İlçe Müdürü Yavuz Kartal ve Hayvan Sağlığı ve Yetiştiriciliği Şube Müdürü Onur Yalçın Toptaş, Aysun Ak'ın işletmesini ziyaret ederek incelemelerde bulundu. Ziyarete Demirköy Köyü Muhtarı Mustafa Cila da katıldı.

Büyükbaş hayvan sayısı 28'e yükseldi

Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından yürütülen Kırsalda Bereket Hayvancılığa Destek Projesi'nin ilk etabında asil olarak destek almaya hak kazanan Aysun Ak'a, 7 Temmuz 2026 tarihinde 10 damızlık gebe düve teslim edildi.

Destek öncesinde işletmesinde 18 büyükbaş ve 69 küçükbaş hayvan bulunan yetiştiricinin büyükbaş hayvan varlığı, teslim edilen düvelerle birlikte 28'e yükseldi.

İşletmenin üretim hedefleri değerlendirildi

Ziyaret sırasında işletmenin mevcut durumu yerinde incelenirken proje desteğinin üretime katkısı, hayvanların sağlık ve refah koşulları ile işletmenin geleceğe yönelik üretim hedefleri değerlendirildi.

Edirne İl Tarım ve Orman Müdürlüğü, kırsal üretimin güçlendirilmesi, yetiştiricilerin desteklenmesi ve hayvancılık sektörünün sürdürülebilirliğinin artırılmasına yönelik çalışmaların devam edeceğini bildirdi.

TARIM

Çiftçiler dikkat! 2027 üretim yılı ÇKS başvurularında son tarih 31 Aralık

Tarımsal desteklerden yararlanmak isteyen üreticiler için 2027 üretim yılı Çiftçi Kayıt Sistemi (ÇKS) başvuruları devam ediyor. Başvuruların 31 Aralık 2026 tarihine kadar tamamlanması gerekiyor.



Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından yürütülen 2027 üretim yılı Çiftçi Kayıt Sistemi başvuruları 1 Eylül 2026 tarihinde başladı. Tarımsal desteklerden yararlanmak isteyen çiftçilerin başvuru ve kayıt yenileme işlemlerini yıl sonuna kadar tamamlamaları gerekiyor.

Başvurular nereden yapılacak?

Mevcut ÇKS kaydı bulunan ve arazi ya da ürün bilgilerinde değişiklik olmayan üreticiler, kayıt yenileme işlemlerini e-Devlet üzerinden gerçekleştirebiliyor.

İlk kez başvuru yapacak veya arazi ve ürün beyanlarında değişiklik bulunan üreticilerin ise bağlı oldukları il veya ilçe tarım ve orman müdürlüklerine başvurmaları gerekiyor.

Bazı kuru tarım ürünlerinde münavebe şartı kaldırıldı

2027 üretim yılına ilişkin düzenlemeye göre kuru tarım alanlarında yetiştirilen arpa, buğday, çavdar, yulaf ve tritikale için münavebe şartı aranmayacak. Sulu tarım alanlarında ve diğer ürün gruplarında ise münavebe uygulaması devam edecek.

Çiftçilerin kayıtlarını kontrol etmesi gerekiyor

ÇKS kayıtları, tarımsal desteklerden yararlanma süreçlerinde önem taşıyor. Üreticilerin arazi ve ürün bilgilerini kontrol ederek gerekli başvuruları son tarihe bırakmadan tamamlamaları gerekiyor.



ETSO BAŞKANI SEZAİ IRMAK EMLAK PUSULASI'NA ANLATTI

ÖZEL RÖPORTAJ - ETSO 2026

“Zemini İyileştirdik, Şimdi Geleceği İnşa Ediyoruz”

ETSO
Edirne Ticaret ve Sanayi Odası
SEÇİM 2026



Edirne Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Sezai Irmak

2022'de 8,65 milyon liralık bir bütçeyle devralınan Edirne Ticaret ve Sanayi Odası, bugün 115 milyon liralık bir hizmet kapasitesine ulaşmış durumda. Çatı katındaki atıl alan Türkiye'ye örnek bir mesleki eğitim merkezine, yıllardır su sızdıran çatı kalıcı yalıtımlı bir yapıya, dağınık hizmet birimleri tek noktada toplanan bir üye hizmet düzenine dönüştü. Bu dönüşümün başındaki isim, ETSO Başkanı Sezai Irmak, dört yılın muhasebesini ve önümüzdeki dönemin yol haritasını Emlak Pusulası'nın sorularıyla masaya yatırdı.

Binadaki dönüşümden sınır kapılarına, oda diplomasisinden Ankara'ya, GastroAkademi'den Edirne Beyaz Peyniri'nin Avrupa yolculuğuna uzanan yanıtlar, bir odanın hikâyesinden fazlasını anlatıyor: **“Bir tarihi değiştirdik, şimdi geleceği inşa ediyoruz.”**

1 Dört yıl önce devraldığınız Oda ile bugünkü ETSO arasındaki fark nedir? Neden yeniden aday oluyorsunuz?

Dört yıl önce 8,65 milyon liralık bir bütçeyle devraldığımız Oda'yı bugün 115 milyon liralık bir hizmet kapasitesine ulaştırdık.

Ama mesele yalnızca rakam değil. Önce zemini düzeltmemiz gerekiyordu; binayı, hizmet birimlerini, teknik altyapıyı, kurumsal düzeni baştan ele aldık. Şimdi o zemini kullanma, üzerine inşa etme zamanı. Yapılan işlerin yarıda kalmaması, atılan temelin üzerine çıkılması için yeniden adayım.

Hedefimiz net: **Daha güçlü, daha aktif, daha katılımcı bir ETSO.**

2 ETSO'nun bugünkü en güçlü yanı nedir? Yeni dönemde nasıl bir yönetim modeli öngörüyorsunuz?

En büyük gücümüz sağlamlaştırdığımız mali yapı ve kurumsal kapasitemiz. Bütçemiz **13,3 kat büyüdü,** yani **yüzde 1.229 arttı**. Bu büyümeyi üyemize daha fazla hizmet, daha güçlü projeler ve Edirne iş dünyasına daha fazla değer üretmek için kullandık.

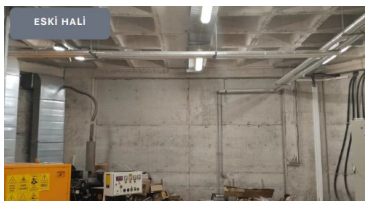
Binamızın yıllarca kullanılamayan bölümünü yeniden projelendirip kiraya verdik; Odamıza düzenli ve sürdürülebilir bir gelir kaynağı kazandırdık.

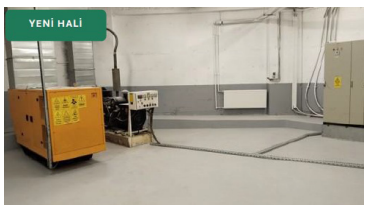
İkinci gücümüz üye odaklı çalışma düzenimiz. Dağınık ve verimsiz hizmet alanlarını tek noktada, daha düzenli, daha hızlı ve daha erişilebilir hale getirdik. Yönetim anlayışımız da bunun devamı: Masa başında değil sahada, tek başına değil ortak akılla karar vermek.

3 Binaya 20 milyon lirayı aşan yatırım yaptınız. Neleri yenilediniz, neden?

Hizmet kalitemizin ve kurumsal altyapımızın üyelerimize yansıması gerekiyordu. Bu doğrultuda, 2022–2026 döneminde toplam giderimizin yüzde 67,5’ini oluşturan 20,37 milyon lirayı bina iyileştirme çalışmalarına ayırdık.

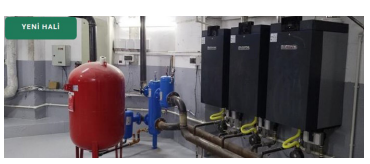
Eski ve yıpranmış elektrik odasını daha düzenli, güvenli ve sürdürülebilir bir altyapıya dönüştürdük. Yıllardır verimsiz kullanılan garaj alanını zemininden aydınlatmasına, girişinden genel düzenine kadar baştan yeniledik. Araç giriş-çıkış alanı ve bina çevresindeki erişim düzenini de bu çalışmaların kapsamına aldık.





Kazan dairesindeki eski tesisatı ve kullanım koşullarını tamamen ele alarak teknik altyapıyı modernize ettik. Arşiv alanlarını daha düzenli, erişilebilir ve güvenli bir yapıya kavuşturduk.





Sürekli su sızıntısı yaşanan çatıda su yalıtımını güçlendirdik ve yüzeyi epoksi zemin kaplamasıyla yenileyerek sorunu kalıcı olarak çözdük. Başkanlık katını da daha çağdaş ve temsil gücü yüksek bir yapıya kavuşturduk.

4 Odanın kaynaklarını nereye harcadınız? Hesap verebilirliği nasıl sağlıyorsunuz?

Bu sunumun kendisi, hesap verme anlayışımızın bir parçası. 2022–2026 döneminde toplam 30,16 milyon liralık gider gerçekleştirdik. Bu tutarın yüzde 67,5’ini bina iyileştirme çalışmalarına, yüzde 21,3’ünü ise 6,41 milyon lira ile yardım ve sosyal desteklere ayırdık.

Kurumsal hareketliliğimizi artırmak amacıyla 1,65 milyon liralık yerli üretim TOGG ve 1,73 milyon liralık Dacia Jogger olmak üzere iki araç satın aldık. Bu araçlarla saha ziyaretleri, temsil, proje ve kurumsal faaliyetlerde ulaşım kapasitemizi güçlendirdik. Binamızdaki atıl alanın dönüşümünü Bakanlık desteğiyle,

Oda bütçesinden harcama yapmadan gerçekleştirdik. Kullanılamayan bir bölümü kiraya vererek Odamıza sürekli bir gelir kaynağı kazandırdık.

Öne çıkan gider kalemlerimizin tamamı tabloda yer alıyor.

Öne Çıkan Giderler (2022-2026)	Tutar
- Bina iyileştirme:	20,37 milyon TL
- Araç alımı:	3,38 milyon TL
- Kamu kurum ve kuruluşlarına yardım:	3,12 milyon TL
- Eğitim kurumlarına yardım:	0,84 milyon TL
- TOBB eğitim yardımı:	0,61 milyon TL
- TOBB gıda yardımı:	0,50 milyon TL
- Vakıf ve derneklere yardım:	0,49 milyon TL
- Gıda yardımı:	0,42 milyon TL
- Deprem yardımı:	0,24 milyon TL
- Diğer muhtelif yard.:	0,17 milyon TL
- TOBB fuar yardımı:	0,04 milyon TL
TOPLAM GİDER	30,16 Mn TL

5 Bir oda yalnızca resmi işlemleri yürüten bir kurum mudur?

Bu işlemler Odamızın omurgasını oluşturuyor. 2022–2026 döneminde 5.696 ticaret sicili işlemi gerçekleştirdik. Bunların 1.580’i yeni kayıt işlemleriydi. Bu da her dört işlemden yaklaşık birinin Edirne’de yeni bir iş kurma heyecanını temsil ettiği anlamına geliyor.

Ayrıca 8.402 oda sicili ve 1.132 ticari belgelendirme işlemiyle üyelerimize toplam 9.534 işlemde hizmet verdik.

Ancak biz yalnızca işlemlerle sınırlı kalmadık; Odamızı bilgi, eğitim, temsil ve fırsat merkezi hâline getirmeye çalıştık. Bu çalışmaların ayrıntılarını diğer soruların yanıtlarında bulabilirsiniz.

6 Üyeler sorunlarında muhatap bulabiliyor mu? Sektörlerin sesi karar süreçlerine nasıl yansıdı?

Üyelerimizin bize gelmesini beklemeden biz onların ayağına gittik. Fabrikalardan dükkânlara, yeni açılan işletmelerden üretim tesislerine kadar üyelerimizi iş yerlerinde ziyaret ederek dinledik. Böylece Odamız ile üyelerimiz arasındaki ilişkiyi masa başından sahaya taşıdık.

16 meslek grubunun komitelerini aktif bir istişare mekanizmasına dönüştürdük. İnşaattan turizme, gastronomiden üretim ve lojistiğe kadar farklı sektörlerin sorunlarını kendi temsilcilerinden dinledik; çözüm önerilerini karar vericilerin gündemine taşıdık.

İyi günde de zor günde de üyelerimizin yanında olduk.

RAKAMLARLA 4 YIL

- 8,65 milyon TL → 115 milyon TL
Bütçe büyüklüğü (2022–2026)
- 13,3 kat artış · %1.229
Bütçe artışı (+106,35 milyon TL)
- 20,37 milyon TL
Bina iyileştirme yatırımı
- 5.696 işlem
Ticaret sicili işlemi
- 9.534 işlem
Oda sicili ve belgelendirme işlemi
- 5.105 başvuru
Vize başvurusu desteği
- 16 meslek komitesi
Sektörel temsil ve istişare
- 33 diplomatik temsilci
Doğrudan temas
- 28 etkinlik
AB Bilgi Merkezi faaliyetleri
- 80 kursiyer · %64 istihdam
Eğitim ve istihdam sonuçları

7 Üyenin bilgisini ve mesleki yeterliliğini nasıl güçlendirdiniz? Sektöre özgü çalışmalar yaptınız mı?

Üyelerimizin yalnızca günlük ihtiyaçlarına değil, gelecekteki rekabet gücüne de odaklandık. Belgelendirmeden eğitime, mevzuattan finansmana kadar iş dünyasının ihtiyaç duyduğu hizmetleri Odamız çatısı altında buluşturduk.

Emlaktan otomotive, kuyumculuktan farklı meslek gruplarına kadar mesleki yeterlilik ve belgelendirme süreçlerini Edirne’de erişilebilir hâle getirdik. Vergi, iş sağlığı ve güvenliği, sektörel düzenlemeler ve yeni uygulamalar gibi konulardaki mevzuat değişikliklerini üyelerimize zamanında aktardık.

Mesleki eğitimlerden sürdürülebilirliğe, hijyenden yeşil ve dijital dönüşüme uzanan programlarla üyelerimizin bilgi ve yetkinliklerini güçlendirdik.

Sektörlere özel yaklaşımımızı da sürdürdük. İnşaattan turizme, gastronomiden üretim ve lojistiğe kadar farklı sektörlerin sorunlarını, beklentilerini ve gelişim alanlarını doğrudan temsilcileriyle değerlendirdik.

8 Edirne'nin sınır avantajını üyenin işine nasıl yansıttınız?

Sınır bizim için bir çizgi değil, ticaret fırsatı. Yunanistan ve Bulgaristan başkonsoloslukları ile kurduğumuz iş birliği kapsamında, 1 Kasım 2022 ile 17 Eylül 2026 tarihleri arasında 5.105 üyemizin vize başvurusuna doğrudan destek sağladık. Bu başvuruların 3.660’ı Yunanistan, 1.445’i ise Bulgaristan içindi.

Üyelerimizden gelen talepler doğrultusunda yürüttüğümüz görüşmeler sonucunda Bulgaristan için haftalık vize başvuru kotasını 5’ten 15’e çıkardık.

Kapıkule’den Hamzabeyli’ye, Pazarkule’den İpsala’ya kadar sınır geçişlerinin, lojistik altyapının ve taşımacılığın geliştirilmesine yönelik süreçleri yakından takip ettik. Lojistik altyapıyı, bölgenin rekabet gücünü artıran temel unsurlardan biri olarak gördük.

Komşu ülkeler ve bölgesel paydaşlarla kurduğumuz temaslarla Edirne’nin sınır ötesi iş birliği kapasitesini güçlendirmeye yönelik çalışmalar yürüttük.

“Üyemizin önündeki engelleri azaltan, sınır ötesi ticareti ve hareketliliği kolaylaştıran bir Oda olduk.”
SEZAİ IRMAK

SINIRDA 4 YIL

5.105 vize başvurusu desteği
(01.11.2022 – 17.09.2026)
3.660 Yunanistan · 1.445 Bulgaristan
Ülkelere göre vize başvurusu desteği
Bulgaristan haftalık başvuru kotası: 5’ten 15’e
Üye talepleri doğrultusunda yürütülen görüşmeler sonucunda
Kapıkule · Hamzabeyli · Pazarkule · İpsala
Sınır geçişleri, lojistik altyapı ve taşımacılık çalışmaları
33 diplomatik temsilciyle doğrudan temas
Kendi fuarımız ve yurt içi ile Balkanlar’daki fuarlara katılım

9 Diplomatik temaslar ve uluslararası oda ağı üyeye ne

Büyükelçilerden başkonsoloslara, ticaret müşavirlerinden siyasi müsteşar ve ataşelere kadar 33 diplomatik temsilciyle doğrudan temas kurduk. Edirne’nin ticaret, yatırım ve iş birliği potansiyelini uluslararası ağlara taşıya-

ÜYEYE HİZMET·SINIR ÖTESİ·TEMSİL

Sınırları Ticaretin Buluşma Noktasına Dönüştürdük

ETSO
Edirne Ticaret ve Sanayi Odası
SEÇİM 2026







rak diplomatik ilişkileri ekonomik fırsatlara dönüştürmeyi hedefledik.

Karşılıklı ziyaretlerle Odamızı uluslararası diyaloğun Edirne'deki önemli buluşma noktalarından biri hâline getirdik. Balkanlar ve Avrupa'daki ticaret ve sanayi odaları, kurumlar ve yerel yönetimlerle ilişkiler kurarak oda diplomasisini ve bölgesel iş birliğini güçlendirdik.

Uluslararası iyi uygulamaları yerinde inceleyerek yenilikçi yaklaşımları ve farklı hizmet modellerini Edirne'nin kurumsal ve ekonomik gelişimine kazandırmayı amaçladık.

10 Yerel işletmeleri yeni pazarlara ve ihracata nasıl taşıdınız?

Üyelerimizin uluslararası pazarlara açılmasını desteklemek amacıyla iş forumları, yatırım buluşmaları, fuarlar ve ticari geziler aracılığıyla yeni iş bağlantıları ve ihracat fırsatları oluşturmayı hedefledik.

Finansman ve girişimcilik desteklerinden dijital pazarlama, e-ticaret ve e-ihracata uzanan çalışmalarla firmalarımızın küresel ticaret ağlarına erişimini ve büyüme olanaklarını güçlendirmeye odaklandık.

11 Fuarlar, sektörlerin temsili ve ekonomik gündem konusunda neler yaptınız?

Edirne Tarım, Hayvancılık, Sanayi, Ticaret, Otomotiv ve Gıda Fuarı'nı yeni bağlantıların kurulduğu güçlü bir ticaret platformuna dönüştürdük. Yurt içi ve Balkanlar başta olmak üzere yurt dışındaki fuarlara katılarak üyelerimizin yenilikleri takip etmesini, yeni iş bağlantıları kurmasını ve ihracat fırsatlarını değerlendirmesini destekledik.

16 meslek komitemizi aktif bir istişare mekanizmasına dönüştürerek sektörlerin sorunlarını, yatırım ihtiyaçlarını ve çözüm önerilerini karar vericilere taşıdık. Ekonominin önde gelen isimleriyle ulusal ve küresel gelişmeleri değerlendirerek iş dünyasının değişen koşullara hazırlanmasına katkı sağlamayı hedefledik.

12 Çatı katındaki atıl alan GastroAkademi'ye nasıl dönüştü? Bu proje üyeye ne kazandırdı?

Bir tarafta iş arayan gençler, diğer tarafta nitelikli eleman arayan üyelerimiz vardı. İki ihtiyacı aynı çözümde buluşturduk. Binamızın kullanılmayan çatı katını, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın SOGEP 2022 finansmanıyla 195 metrekarelik kalıcı bir mesleki eğitim merkezine dönüştürdük. Merkezde 100 metrekarelik profesyonel eğitim mutfağı ile 95 metrekarelik çok amaçlı eğitim ve servis alanı oluşturduk. Tüm yatırımı Bakanlık desteğiyle, Oda bütçesinden harcama yapmadan gerçekleştirdik.





Valilik, İŞKUR, İl Millî Eğitim Müdürlüğü, Trakya Üniversitesi ve yerel otel-restoran işletmelerinin iş birliğiyle dört modülde toplam 450 saat eğitim verdik. 80 kursiyerin yüzde 64'ü işe yerleşirken, altısı Bulgaristan'ın Sunny Beach bölgesindeki Bellevue Hotel ve Palm Beach Hotel'de çalışmaya başladı.

Sanayi ve Teknoloji Bakanımızın açılışını yaptığı proje, ulusal ve yerel basının yanı sıra televizyon ve radyolarda da yer buldu; Bulgaristan'dan gazetecileri ağırladık. Proje tamamlanmasına rağmen GastroAkademi faaliyetlerini sürdürüyor. ETSO İktisadi İşletmesi bünyesinde ücretli atölye ve hizmetlerle eğitim giderlerini karşılayan sürdürülebilir bir model kurduk.

GASTRO AKADEMİ RAKAMLAR

- **# 195 m²** kalıcı mesleki eğitim merkezi (100 m² mutfak + 95 m² eğitim ve servis alanı)
- **# 450 saat** · 4 modül aşçı yardımcılığı ve servis elemanlığı eğitimi
- **# 80** kursiyer
- **# %64** işe yerleştirme oranı
- **# 6 kişi** Bulgaristan'ın Sunny Beach bölgesinde istihdam edildi
- **# Oda bütçesinden harcama: 0 TL** (Destek: Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, SOGEP 2022

"Bir hayalle başladık, sınırları aşan örnek bir model yarattık."
SEZAİ IRMAK

13 Küçük işletmeler ve genç girişimciler için neler yaptınız?

Yeni açılan işletmelerin ve yatırımların yanında olduk; Edirne'de üretimi, ticareti ve istihdamı destekledik. Finansman ve girişimcilik desteklerinden dijital pazarlama, e-ticaret ve e-ihracata kadar küçük işletmelerin gelişimini kolaylaştırmaya çalıştık.

Ahilik kültürünün dayanışma, dürüstlük ve meslek ahlakı değerlerini yaşatan esnafımızla bağlarımızı güçlendirdik.

GastroAkademi'den mezun olarak kendi işini kuran gençlerimiz ise çalışmalarımızın en gurur verici sonuçlarından biri oldu.

14 Gayrimenkul ve inşaat sektörünü Oda nasıl temsil etti?

Emlak ve inşaat başta olmak üzere otomotiv, kuyumculuk ve farklı meslek gruplarında mesleki yeterlilik ve belgelendirme süreçlerini Edirne'de erişilebilir hale getirdik. İnşaattan turizme uzanan sektörel istişare toplantılarıyla sahadaki ihtiyaçlara odaklandık.

6 Şubat depremlerinin ardından Edirne'ye gelen afetzedelerin barınma ihtiyacına destek olmak için emlak sektörü temsilcilerini bir araya getirdik. Afetzedelerden komisyon alınmaması, eşya desteği sağlanması ve hızlı koordinasyon için iletişim hattı oluşturulmasına öncülük ettik.

Bu dayanışma, sektörün toplumsal sorumluluk bilincinin önemli bir örneği oldu.

15 Edirne'nin yerel değerlerini markaya dönüştürmek için ne yaptınız?

Edirne Beyaz Peyniri'nin ulusal coğrafi işaret tescilini yenileyerek süreci Avrupa Birliği Komisyonu'na taşıdık. Edirne'de bir ilke imza atarak Edirne Peynirini ve Mandıracıları Koruma, Geliştirme, Tanıtma Derneği'ni kurduk ve peynir üreticilerini aynı çatı altında buluşturduk. Gastronomi Festivali'nde peynir temasına öncülük ederek Edirne peynirini uluslararası misafirlerimize tanıttık.

Yöresel lezzetimiz kaçamak için coğrafi işaret sürecini başlattık. Daha önce sonuçlandırılamayan Karaçalı Balı dosyasını ise İl Tarım ve Orman Müdürlüğü ile yeniden gündeme alarak Odamızda Trakya–Edirne Karaçalı Balı Coğrafi İşaret Çalıştayı düzenledik.



16 ETSO yalnızca ekonominin değil, Edirne'nin kültürel ve sosyal hayatının da neresinde duruyor?

Odamızın kapılarını kültür ve sanata açarak ETSO'yu kent yaşamının buluşma noktalarından biri haline getirdik. Dört yıl boyunca düzenlenen farklı etkinliklerle Edirne'nin kültürel ve sosyal yaşamına katkı sunduk.

Şehrimizin yaşayan kültürünü, geleneklerini ve ortak mirasını görünür kılan çalışmalarda yer aldık; önemli günlerde ve sosyal etkinliklerde Edirne'yle birlikte olduk.

Böylece ETSO, kentin kültürel hayatında yalnızca izleyen değil, etkinliklere ev sahipliği yapan ve ortak değerlere sahip çıkan bir kurum olarak yer aldı.

17 Hizmet kalitesini nasıl güvence altına alıyor ve geliştiriyorsunuz?

Kaliteyi bir belge değil, kurumsal yönetim anlayışı olarak benimsedik. 2025'teki kapsamlı yenileme denetiminin ardından TS EN ISO 9001:2015 Kalite Yönetim Sistemi Belgemizi başarıyla yeniledik ve geçerliliğini 2028'e kadar uzattık.

TOBB Akreditasyon Sistemi ve Kalite Yönetim Sistemi doğrultusunda hizmet süreçlerimizi sürekli gözden geçirdik, kurumsal standartlarımızı ve çalışan yetkinliklerimizi geliştirdik. Akreditasyon, iç denetim, süreç iyileştirme, risk yönetimi ve stratejik planlama çalışmalarını kurum kültürümüzün ayrılmaz bir parçası haline getirdik; eğitim ve danışmanlıkla kalite yaklaşımını tüm hizmetlerimizin ortak standardına dönüştürdük.

Kıyaslamadan da çekinmedik: Akreditasyon sistemindeki başarılı uygulamaları diğer odalarda yerinde inceleyip kendi süreçlerimizi geliştirdik. Üyemizin beklenti ve sorunlarını iş yerinde dinleyerek doğrudan kendisinden öğrendik.

"Bugünün ihtiyaçlarını yönetirken, yarının Oda yapısını planladık."
SEZAİ IRMAK

18 Önümüzdeki dönem için hedefleriniz neler?

2026–2031 Stratejik Planımızı yeni dönemin yol haritası olarak hazırladık. **Yedi stratejik amaç** ve **19 ölçülebilir hedefle** kurumsal gelişim, bölgesel kalkınma, proje kapasitesi, yeşil ve dijital dönüşüm ile yeni pazarlara erişimi odağımıza aldık.

Bugünün ihtiyaçlarını karşılarken Odamızın gelecekteki yapısını da planladık.

19 Üyelerimize son sözünüz?

Dört yılda zemini iyileştirdik; şimdi üzerine inşa etme zamanı. Üyemizin işini kolaylaştıran, sesini karar vericilere taşıyan ve Edirne'yi sınırların ötesine bağlayan, daha güçlü, daha aktif ve daha katılımcı bir ETSO için tüm üyelerimizi yol arkadaşlığına davet ediyorum.

DAHA GÜÇLÜ • DAHA AKTİF • DAHA KATILIMCI ETSO


Gastro Akademi Eğitim


Sanayi ve Teknoloji Bakanı Katılımı ile Açılış

TARIM

Toprağı Olmayan Üreticiye Arazi Kiralama Fırsatı

Tarım yapmak isteyen ancak yeterli arazisi bulunmayan vatandaşlar, belirli şartlarla Hazine arazilerini kiralayabiliyor. Edirne'de ise işlenmeyen tarım arazilerinin üretime kazandırılması için ayrı bir uygulama da bulunuyor.



Arazi satın almak için yeterli sermayesi olmayan ancak tarımsal üretime başlamak isteyen vatandaşlar için Hazine arazilerinin kiralanması bir alternatif sunuyor. İlgili düzenleme kapsamında, şartları sağlayan çiftçilere 60 dönüme kadar tarım arazisi kiralanabiliyor.

Kiralama süresi 10 yıl olarak belirlenirken, ilk yılın tahmini kira bedeli taşınmazın rayiç değerinin yüzde 1,5'i üzerinden hesaplanıyor. Ancak bu koşullar her Hazine arazisi için otomatik olarak geçerli değil. Başvuru sahibinin arazi durumu, nüfus kaydı veya ikamet şartları ile taşınmazın kiralamaya uygunluğu dikkate alınıyor.

Edirne'de işlenmeyen araziler için de kiralama süreci var

Edirne'de tarımsal üretim yapmak isteyenler açısından dikkat çeken bir diğer gelişme ise işlenmeyen tarım arazilerine yönelik uygulama. Edirne İl Tarım ve Orman Müdürlüğü, 2 Ekim 2026 tarihinde işlenmeyen tarım arazilerinin tarımsal amaçlı kiraya verilmesine ilişkin duyuru yayımladı.

Bu uygulama, Hazine arazilerinin kiralanmasından farklı olarak, belirli şartlarla üst üste iki yıl işlenmeyen özel mülkiyete konu tarım arazilerinin yeniden üretime kazandırılmasını amaçlıyor. Kiralama sezonluk olarak gerçekleştiriliyor.

Başvuru öncesinde şartlar kontrol edilmeli

Hazine arazileri için Millî Emlak birimlerinden, işlenmeyen tarım arazileri için ise Edirne İl veya İlçe Tarım ve Orman Müdürlüklerinden bilgi alınabiliyor. İlan edilen araziler, başvuru tarihleri ve gerekli belgeler ilgili kurumlar üzerinden takip edilmeli.

Arazi satın almadan tarımsal üretime başlamak isteyenler için her iki uygulama da değerlendirmeye değer seçenekler sunuyor. Ancak başvuru koşulları ve kiralama süresi, arazinin tabi olduğu uygulamaya göre değişiyor.

HAYVANCILIK

Süt Üreticisi Alarm Veriyor: Edirne'nin Peynirinde Zam Baskısı Artıyor

Artan üretim maliyetleri süt üreticisini zorlarken, çiğ süt fiyatındaki olası artış Edirne'nin peynir ve süt ürünleri sektörünü de yakından ilgilendiriyor.



Türkiye Tarımsal Süt Üreticileri Merkez Birliği Başkanı Tevfik Keskin, çiğ süt tavsiye fiyatının yeniden belirlenmesi gerektiğini belirtti.

Yem, enerji, mazot, veterinerlik ve işçilik maliyetlerinin arttığını vurgulayan Keskin, bazı üreticilerin finansman açığını krediyle kapatmaya, hatta anaç hayvanlarını kesime göndermeye çalıştığını söyledi. Bu durumun gelecekte süt üretimini azaltabileceği uyarısında bulundu.

Edirne'de üreticiler fiyat güncellemesi bekliyor

Edirne Merkez ve Süloğlu Süt Üreticileri Birliği Başkanı Mustafa Suiçmez, temmuz ayında çiğ süt tavsiye fiyatının en az 30 TL'ye yükseltilmesini talep etmişti. Ulusal Süt Konseyi ise 16 Temmuz 2026'da tavsiye fiyatını litre başına net 24,30 TL olarak korumuş, ekim ayında yeniden değerlendirme yapılacağını açıklamıştı.

Peynir fiyatlarına zam gelir mi?

Edirne'nin önemli sektörlerinden peynircilik de çiğ süt maliyetlerindeki gelişmelerden etkilenebilir. Süt fiyatındaki artış, diğer giderlerle birlikte peynir ve süt ürünlerinin üretim maliyetlerini yükseltebilir.

Ancak bunun tüketici fiyatlarına ne zaman ve ne ölçüde yansıyacağı; işletmelerin maliyetlerine, stoklarına ve piyasa koşullarına bağlı.

Üreticinin finansman sıkıntısı nedeniyle işletmesini küçültmesi veya anaç hayvanlarını kesime göndermesi, ilerleyen dönemde süt arzını da etkileyebilir.

Edirne'de üreticinin fiyat beklentisi, peynir üreticilerinin maliyetleri ve tüketicinin alım gücü önümüzdeki dönemde yakından izlenecek.

TARIM

Edirne'de Tarımsal Yatırımlara Hibe Desteği: Projelere 30 Milyon TL'ye Kadar Destek

Tarım, hayvancılık, ürün işleme ve modern üretim teknolojilerine yönelik yatırımlar için 2026 yılında 10 milyar TL bütçeli kırsal kalkınma programı uygulamaya alındı. Program kapsamında uygun projelere, şartlara bağlı olarak yüzde 50 ile yüzde 70 arasında hibe desteği sağlanıyor.

Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından yürütülen Kırsal Kalkınma Yatırım Programı, kırsal bölgelerde üretim kapasitesini artırmayı, işletmeleri modernize etmeyi ve tarımda teknolojik dönüşümü desteklemeyi amaçlıyor. 2026 yılı programı için toplam 10 milyar TL bütçe ayrılırken, hibeye esas proje tutarı 100 bin TL ile 30 milyon TL arasında belirlendi. Destek oranı ise yatırımın niteliğine ve program koşullarına göre yüzde 50 ile yüzde 70 arasında değişiyor.

Hangi yatırımlar destekleniyor?

Program, yalnızca bitkisel üretim veya hayvancılıkla sınırlı değil. Destek kapsamındaki yatırım alanları arasında tarımsal ürünlerin işlenmesi, paketlenmesi ve depolanması; bitkisel ve hayvansal üretime yönelik yatırımlar; modern sera sistemleri; tarımsal üretimde kullanılan yeni teknolojiler ve akıllı tarım uygulamaları bulunuyor.

Tasarruflu tarımsal sulama yatırımları için de ayrı bir destek programı uygulanıyor. Bu kapsamda damla sulama, yağmurlama, tamburlu sulama, güneş enerjili sulama ve akıllı sulama otomasyonu gibi sistemler desteklenebiliyor. Sulama programında hibeye esas proje üst limiti 10 milyon TL olarak açıklanmıştı.

Edirne'de süreç hangi aşamada?

Edirne İl Tarım ve Orman Müdürlüğü, 23 Eylül 2026 tarihinde Kırsal Kalkınma Yatırım Programı kapsamında hibe sözleşmesi imzalamaya hak kazanan yatırımcıların asil listesini duyurdu. Açıklamada, hak sahiplerinin sözleşme için gerekli belgeleri



30 Eylül–27 Ekim 2026 tarihleri arasında İl Müdürlüğüne teslim etmeleri gerektiği belirtildi.

2026 dönemi başvuruları 12 Haziran'da sona erdiğinden, bu takvim yeni başvuru dönemi anlamına gelmiyor. Yeni dönem için başvuru yapmak isteyen üretici ve yatırımcıların Tarım ve Orman Bakanlığı ile Edirne İl Tarım ve Orman Müdürlüğünün resmî duyurularını takip etmesi gerekiyor.

TARIM

Çiftçinin geliri azaldıkça küçük traktöre talep artıyor

Artan üretim maliyetleri, yüksek kredi faizleri ve düşen alım gücü, çiftçilerin tarım makinelerine yönelik yatırım kararlarını da etkiliyor.



Mazot, gübre ve diğer girdi maliyetlerindeki artışla mücadele eden üreticiler, yeni makine ve ekipman alımlarında daha temkinli davranıyor. Yüksek finansman maliyetleri de tarımsal yatırımları zorlaştırırken, traktör pazarında daha ekonomik ve düşük beygir gücüne sahip modellere yönelik ilginin arttığı belirtiliyor.

AGCO Türkiye Genel Müdürü ve Orta Doğu Ticari Direktörü Mete Has'ın paylaştığı bilgilere göre, Türkiye'de yıllık traktör satışları geçmişte yaklaşık **80 bin** seviyelerine ulaşırken, son dönemde **24–26 bin** bandına kadar geriledi.

Sektördeki bu değişim, yalnızca traktör tercihlerinin değil, çiftçinin yatırım yapabilme kapasitesinin de değiştiğine işaret ediyor. Üreticinin makine parkını yenileyememesi, orta ve uzun vadede verimlilik ve üretim maliyetleri açısından yeni sorunları beraberinde getirebilir.

Tarımda yatırımın geleceği, çiftçinin üretimden elde ettiği gelir ile finansmana erişim koşullarına yakından bağlı.

Kamu Yönetiminden Gayrimenkul Sektörüne

32 yıllık kamu tecrübesini, güçlü bir uluslararası gayrimenkul ağıyla buluşturan Ali Eraslan, Century 21 Selimia çatısı altında yalnızca konut satmayı değil, Edirne'de gayrimenkul sektörünün çalışma kültürüne yeni bir soluk kazandırmayı hedefliyor. Premier Yapı'nın dikkat çeken projeleriyle de sahada aktif rol üstlenen Eraslan, yatırımcıları, gayrimenkul danışmanlarını ve sektörde büyümek isteyen firmaları ortak bir vizyonda buluşturmayı amaçlıyor.



Bazı kariyer değişiklikleri, yalnızca yeni bir mesleğe geçişten ibaret değildir. Yıllar içinde edinilen deneyimin, farklı bir alanda yeni bir vizyona dönüşmesidir. **Ali Eraslan'ın hikâyesi de tam olarak böyle bir geçişin izlerini** taşıyor.

Elazığ'da başlayan yaşam yolculuğu, onu Türkiye'nin farklı şehirlerinde görev yaptığı uzun bir kamu hizmeti dönemine taşıdı. **Yaklaşık 32 yıl süren meslek hayatında çeşitli görevler üstlenen, son olarak Batman'da belediye başkan yardımcılığı yapan Eraslan**, 2023 yılında kamu görevinden ayrılarak yeni bir sayfa açtı.

Bugün **Century 21 Selimia'nın kurucusu ve yöneticisi** olarak faaliyet gösteren Eraslan, kamu yönetiminde edindiği **planlama, organizasyon ve insan ilişkileri deneyimini gayrimenkul sektörüne taşıyor.**

Onun yaklaşımında emlak danışmanlığı, yalnızca alıcı ile satıcıyı bir araya getirmekten ibaret değil; **doğru bilgi, güven, kurumsal işleyiş ve uzun vadeli ilişkiler** üzerine kurulu bir hizmet anlayışını temsil ediyor.

Bir meslek değişikliğinden fazlası

Gayrimenkul sektörüne adım atarken bireysel bir danışmanlık ofisi kurmanın ötesinde bir hedef belirleyen Ali Eraslan, **Century 21'in uluslararası marka gücünü Edirne'ye taşıyarak daha geniş bir iş ağı oluşturmayı** amaçlıyor.

MasterTürk bünyesinde faaliyet gösteren Century 21'in geniş ofis ve danışman ağı, Eraslan'ın bu hedefindeki temel dayanaklardan biri. Görüşmede paylaşılan bilgilere göre marka, Türkiye genelinde **392 ofis ve 5.400'ün üzerinde gayrimenkul danışmanından oluşan bir ağa** sahip. Edirne'de **Temmuz 2026 itibarıyla faaliyetlerine başlayan Century 21 Selimia** da bu yapının bir parçası olarak konumlanıyor.

Eraslan'ın hedefi, bu kurumsal gücü yalnızca kendi ofisinin büyümesi için kullanmak değil. **Edirne'de faaliyet gösteren gayrimenkul danışmanlarını, kendi iş modellerini koruyabilecekleri ancak daha geniş bir organizasyonun imkânlarından da yararlanabilecekleri bir sistemde buluşturmak istiyor**

Kentte yüzlerce emlak işletmesinin bulunduğuna dikkat çeken Eraslan, **sektörde iş birliğinin ve ortak hareket etme kültürünün gelişmesinin önemini** vurguluyor. Bu kapsamda danışmanlara ve ofislere; **kurumsal altyapı, eğitim, ortak çalışma imkânları, dijital araçlar ve geniş bir iş ağına erişim** sunan bir yapı oluşturmayı hedefliyor.

Bu modelde ofislerin **kendi isimleriyle faaliyetlerini sürdürme seçeneği** de gündeme geliyor. Amaç, sektördeki mevcut birikimi ortadan kaldırmak değil; **bu birikimi daha sistemli, erişilebilir ve iş birliğine açık bir organizasyon içinde değerlendirmek.**

Gayrimenkul danışmanlığından proje geliştirme sürecine

Ali Eraslan'ın gayrimenkul sektöründeki çalışmaları, yalnızca ikinci el konut alım satımıyla sınırlı değil. **Premier Yapı'nın Edirne'de hayata geçirdiği projelerde de aktif rol üstlenen Eraslan**, konut ve ticari gayrimenkul alanındaki yeni fırsatları alıcılarla buluşturuyor.

Şirketin Edirne'de **üç proje üzerinde çalıştığını** belirten Eraslan, bunlardan ikisinin satış ve tanıtım sürecinde olduğunu, üçüncü projenin ise gerekli izinlerinin tamamlanmasının ardından **inşaat aşamasına geçmeye hazırlandığını** aktarıyor.

Görücüye çıkan projeler

KYK yurduna yakın konumda bulunan **Premier Park Evleri**, **12 daire ve 2 dükkândan** oluşuyor. Projede **1+1 ve 2+1 daire seçenekleri** bulunuyor. Teslim süresinin yaklaşık **beş ay** olarak öngörüldüğü proje, özellikle konut ihtiyacına ve yatırım amaçlı alımlara yönelik seçenekler sunuyor

Hasan Ali Yücel Parkı ve Çocuk Müzesi yakınında konumlanan **Mami Garden Residence** ise konut ve home-office seçeneklerini bir arada sunan bir proje olarak öne çıkıyor. Projede **16 home-office ve 21 daire** yer alıyor. Home-office seçenekleri farklı planlarda tasarlanırken, daire tipleri arasında **2+1 ve 3+1 alternatifleri** bulunuyor.

Projenin teslim süresi yaklaşık bir yıl olarak belirtiliyor

Premier Yapı'nın üçüncü projesinde ise **izin süreçlerinin tamamlandığı ve inşaata başlanmasının planlandığı** ifade ediliyor. Bu projeler, Eraslan'ın Edirne'deki gayrimenkul faaliyetlerinin yalnızca satış odaklı değil, **yeni konut üretimi ve proje tanıtımını da kapsayan bir çizgide ilerlediğini** gösteriyor.

Her alıcıya tek tip ödeme modeli değil, esnek seçenekler

Gayrimenkul alımında fiyat kadar ödeme koşullarının da belirleyici olduğu bir dönemde, **Premier Yapı projelerinde farklı ödeme modelleri** üzerinde duruluyor.

Ali Eraslan, alıcıların finansal koşullarının birbirinden farklı olduğunu belirterek, projelerde tek bir ödeme planına bağlı kalmak yerine **kişilerin imkânlarına göre alternatifler geliştirmeye çalıştıklarını** ifade ediyor. Örneğin, **yüzde 50 peşinat ve kalan tutarın taksitlerle ödenmesi** gibi seçeneklerin yanı sıra, alıcının peşinat ve taksit tutarına göre şekillendirilebilen modeller de değerlendiriliyor

Bu yaklaşım, özellikle konut sahibi olmak isteyen ancak **ödeme planını kendi bütçesine göre oluşturmayı önemseyen alıcılar** açısından dikkat çekiyor. Eraslan, lansman dönemlerinde sunulan **sınırlı sayıdaki fırsatların** da alıcılarla doğrudan görüşülerek değerlendirilmesini önemsiyor.



Edirne'nin potansiyeline dair

Eraslan, Edirne'nin gayrimenkul potansiyelini değerlendirirken **üniversite, sağlık hizmetleri, kamu çalışanları, ticaret ve Avrupa'ya açılan konumunun** önemine dikkat çekiyor. Yaklaşık 55 bin üniversite öğrencisinin yanı sıra sağlık çalışanları ve kamu personelinin konut ihtiyacı, piyasayı canlı tutan unsurlar arasında yer alıyor.

Tarım arazilerinin korunması ve kentin genişleme koşulları, yeni yerleşim alanlarını sınırlandırırken gelecekteki konut ihtiyacının karşılanmasında mevcut alanların verimli kullanılması, kentsel dönüşüm ve ekonomik açıdan sürdürülebilir projeler öne çıkıyor.

Eraslan'a göre dönüşümün başarısı ise maliklerin beklentileri, finansman, proje maliyetleri ve kamu kurumlarıyla koordinasyona bağlı.

Tarihî kimliğiyle öne çıkan Edirne'nin gelişirken geçmişini koruması gerektiğini vurgulayan Eraslan, kentin **hem yaşam kalitesini hem de ekonomik potansiyelini destekleyecek dengeli bir büyüme yaklaşımına** ihtiyaç duyduğunu düşünüyor.

2026 hazırlık, 2027 büyüme yılı

Century 21 Selimia için **2026 yılı, organizasyonun temellerinin atıldığı, sistemin oluşturulduğu, ekiplerin kurulduğu ve eğitim süreçlerinin yürütüldüğü bir dönem** olarak planlanıyor. Eraslan, bu hazırlık sürecinin ardından **2027 yılında daha oturmuş bir operasyon yapısıyla faaliyetlerini genişletmeyi hedefliyor**

Edirne'nin yanı sıra Lüleburgaz, Çanakkale ve Tekirdağ gibi Trakya ve çevresindeki şehirlerde bulunan marka ofisleriyle kurulacak ilişkiler de bu büyüme hedefinin bir parçası. Böylece Century 21 Selimia'nin yalnızca yerel bir ofis olarak değil, **bölgesel ölçekte bağlantılar kurabilen bir gayrimenkul merkezi** olarak gelişmesi amaçlanıyor

Eraslan'ın vizyonunda büyüme, yalnızca ofis sayısının ya da satış hacminin artması anlamına gelmiyor.

Danışmanların kendilerini geliştirebildiği, firmaların kurumsal bir yapıdan faydalanabildiği, müşterilerin ise ihtiyaçlarına uygun hizmete daha kolay ulaşabildiği bir sistem kurmak da bu hedefin önemli bir parçası.

"Birlikte büyüyebileceğimiz bir yapı kurmak istiyoruz"

Century 21 Selimia çatısı altında **gayrimenkul danışmanlarına, emlak ofislerine, müteahhitlere, yatırımcılara ve konut arayışındaki alıcılara açık bir iş birliği yaklaşımı** benimsediklerini belirten Eraslan, sektörün farklı paydaşlarını ortak bir zeminde buluşturmayı hedefliyorEdirne'de başlayan bu yeni dönem, onun için yalnızca yeni bir meslek değil; **yıllar boyunca biriktirdiği tecrübeyi şehrin gayrimenkul geleceğine aktarma fırsatı.**

Ali Eraslan, kurmayı hedeflediği yapıyla **hem sektördeki profesyonellere yeni imkânlar sunmayı hem de Edirne'nin değişen gayrimenkul ihtiyaçlarına kurumsal bir bakış açısıyla katkı sağlamayı** amaçlıyor.

Tel:0 284 224 22 22
0 532 204 79 90



Premier Park



EKONOMİ

Çocuğu Okula Giden Ailelere Aylık Destek! SED Ödemeleri 13 Bin 470 TL'ye Kadar Çıkıyor

Ekonomik güçlük yaşayan ailelere çocuklarının eğitim ve temel ihtiyaçlarını karşılamaları amacıyla Sosyal ve Ekonomik Destek (SED) ödemesi yapılıyor. Temmuz 2026 itibarıyla güncellenen tutarlar, çocuğun eğitim kademesine göre 7 bin 483 TL ile 13 bin 470 TL arasında değişiyor. Ancak destekten yararlanmak için başvuru yapılması ve uygunluk değerlendirmesinden geçilmesi gerekiyor.

Eğitim Kademesine Göre Ödeme Tutarları

Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı tarafından yürütülen Sosyal ve Ekonomik Destek hizmeti, ekonomik yoksunluk nedeniyle çocuklarının temel ihtiyaçlarını karşılamakta zorlanan aileleri desteklemeyi amaçlıyor. Uygulamayla çocukların aile ortamından ayrılmadan büyümeleri ve eğitimlerini sürdürebilmeleri hedefleniyor.

Bakanlığın Temmuz 2026 için yayımladığı ödeme tablosuna göre eğitim kademelerine göre aylık destek tutarları şöyle:

Okul öncesi: 7.483,68 TL
İlköğretim: 11.225,52 TL
Ortaöğretim: 11.973,89 TL
Ortaöğretim seviyesinde olup okula devam etmeyen: 7.483,68 TL
Yükseköğrenim: 13.470,63 TL

Ödeme miktarları, en yüksek devlet memuru aylığı esas alınarak belirlenen oranlara göre hesaplanıyor. Tutarlar eğitim kademesine göre değişirken, başvuru sahibinin destekten yararlanıp yararlanamayacağı ayrıca değerlendiriliyor.

Her Çocuğa Otomatik Ödeme Yapılmıyor

SED desteği, okula devam eden bütün çocukları kapsayan genel bir eğitim yardımı değil.

Ekonomik yoksunluk içinde bulunan ve çocuklarının temel ihtiyaçlarını karşılamakta güçlük çeken ailelerin başvuruları inceleniyor. Destek kararı, yapılan değerlendirme sonucunda veriliyor.

Bakanlığın bilgilendirmesine göre çocukları korunma altına alınmadan SED hizmetinden yararlandırılan ailelerde, aynı haneden en fazla iki çocuk için ekonomik destek sağlanabiliyor.

SED Başvurusu Nasıl Yapılıyor?

SED desteği için ön başvuru, e-Devlet üzerinden gerçekleştirilebiliyor.

Başvuru yapmak isteyenler, Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığının ilgili hizmet sayfasına giriş yaparak işlemlerini başlatabiliyor.,

Başvuru adresi: https://www.turkiye.gov.tr/ashb-sosyal-ekonomik-destek-on-basvuru

Başvurularda kimlik ve öğrenci bilgileri başta olmak üzere, durumun niteliğine göre farklı belgeler talep edilebiliyor.

Ön başvuru yapılması, yardımın kesin olarak bağlanacağı anlamına gelmiyor.

Önemli not: SED tutarları ile yararlanma koşulları resmî kaynaklardan kontrol edilmeli. Başvuru öncesinde güncel tutarların ve şartların Bakanlığın internet sitesinden incelenmesi öneriliyor.

EKONOMİ - VERGİ

Vergi Tebligatında Yeni Dönem: Son Tarih 30 Kasım 2026

Vergi dairesinden gelen resmî bildirimler artık daha geniş bir mükellef grubuna elektronik ortamda ulaştırılacak. Sisteme dahil olması gereken mevcut mükelleflerin 30 Kasım 2026'ya kadar başvuru yapması gerekiyor.

Vergi Usul Kanunu kapsamında elektronik tebligat uygulamasının kapsamı genişletildi.

Anonim ve limited şirketlerin yanı sıra gerçek usulde vergilendirilen ticari, zirai ve mesleki kazanç sahipleri ile kollektif ve adi komandit şirketler de zorunlu sistem kapsamında bulunuyor.

Kimler, ne zaman başvuracak?

 # Mevcut mükellefler: Daha önce sisteme dahil olmayan ve zorunluluk kapsamındaki mükelleflerin 30 Kasım 2026'ya kadar başvurması gerekiyor.

 # Yeni iş kuranlar: İşe başlama tarihini izleyen 15 gün içinde sisteme kayıt yaptırmalı.

 # 65 yaş ve üzerindekiler: Talep etmeleri halinde sistemden çıkabilecek.

 # Yüzde 90 ve üzeri engellilik oranı bulunanlar: Tebliğdeki şartları sağlamaları halinde zorunluluktan muaf tutulacak.

Başvurular Dijital Vergi Dairesi üzerinden veya ilgili vergi dairesine yapılabilecek.

Tebligatı kontrol etmeyenler dikkat!

Elektronik tebligat, sisteme ulaştığı tarihi izleyen beşinci günün sonunda yapılmış sayılacak. Bu nedenle bildirimi geç görmek, resmî sürelerin kaçırılması riskini ortadan kaldırmıyor.

Zorunlu olduğu halde sisteme dahil olmayanlar hakkında Vergi Usul Kanunu kapsamında ceza uygulanabilecek.

Mükelleflerin Dijital Vergi Dairesi hesaplarını düzenli kontrol etmeleri ve başvuru yükümlülüklerini zamanında yerine getirmeleri önem taşıyor.

YAŞAM - EĞİTİM

Edirne Eğitim Süresinde Türkiye Ortalamasının Gerisinde

Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) 2025 Ulusal Eğitim İstatistikleri, Edirne'nin eğitim süresinde Türkiye ortalamasının gerisinde kaldığını ortaya koydu. Kentte 25 yaş ve üzeri nüfusun ortalama eğitim süresi 9,2 yıl olarak hesaplandı. Türkiye ortalaması ise 9,6 yıl oldu.

Trakya'da Tekirdağ İlk Sırada

Trakya illeri karşılaştırıldığında Tekirdağ 9,6 yıllık ortalamayla Türkiye ortalamasını yakalarken, Kırklareli 9,5 yıl ile ikinci sırada yer aldı. Edirne ise 9,2 yıllık ortalamayla bölgedeki diğer iki ilin gerisinde kaldı.

Zirvede Ankara Var

İller bazındaki sıralamada Ankara, 10,9 yıllık ortalamayla ilk sırada yer aldı. Edirne'nin 37. sırada bulunması, kentin eğitim düzeyine ilişkin verileri yeniden gündeme taşıdı.

Edirne'nin "Avrupa kenti" kimliğiyle öne çıkmasına karşın eğitim süresinde Türkiye ortalamasının altında kalması dikkat çekiyor. Ancak bu veriler tek başına eğitim kalitesini veya kentteki eğitim olanaklarını ölçmüyor; yalnızca 25 yaş ve üzeri nüfusun ortalama eğitim süresini gösteriyor.

EKONOMİ

Finansal işlemlerde kimlik tespiti limitleri yükseltildi

Finansal kuruluşlarda kimlik tespiti ve elektronik transferlere ilişkin parasal sınırlar artırıldı. Resmî Gazete'de yayımlanan yönetmelik değişikliğiyle bankalar, döviz büroları, kuyumcular ve diğer finansal kuruluşlarda uygulanan kimlik tespiti eşiği 185 bin TL'den 375 bin TL'ye çıkarıldı.

Düzenlemeyle EFT, havale ve benzeri elektronik transferlerde kimlik tespiti sınırı da 15 bin TL'den 30 bin TL'ye yükseltildi.

Yönetmelikte ayrıca, finansal kuruluşlarda internet veya mobil kanallar üzerinden gerçekleştirilen işlemlerde, müşterinin daha önce doğrulanmış telefon numarasına gönderilen SMS OTP (tek kullanımlık şifre) ile doğrulama yapılması halinde imza örneğinin alınmayabileceği düzenlendi.

Yeni düzenleme, yayımlandığı tarihte yürürlüğe girdi.

TEKNOLOJİ - YAŞAM

15 Yaş Altına Sosyal Medya Kısıtlaması: Yeni Dönem 1 Kasım'da Başlıyor

Türkiye'de çocukların sosyal medya kullanımına yaş sınırı getirildi. Yeni düzenlemeyle 15 yaşını doldurmamış çocuklara sosyal ağ hizmeti sunulamayacak.

Çocukların dijital ortamdaki güvenliğini artırmayı amaçlayan düzenlemeye ilişkin yönetmelik, 10 Ekim 2026'da Resmî Gazete'de yayımlandı. Uygulama 1 Kasım'da başlayacak.



Yaş doğrulaması yapılacak

Sosyal medya platformları, hesap açılışı sırasında kullanıcıların yaşını doğrulamakla yükümlü olacak. Yaş doğrulamasında e-Devlet üzerinden oluşturulacak doğrulama belirtecinden yararlanılacak. 15 yaşını doldurmamış çocukların yeni hesap açmasına izin verilmeyecek.

15-18 yaş grubuna özel kurallar

15 yaşını doldurmuş çocuklara ise yaşlarına uygun, ayrı bir hizmet sunulacak. Bu hesaplarda gizlilik ayarları varsayılan olarak yüksek tutulacak; canlı yayın ve kişiselleştirilmiş reklam gibi özelliklere kısıtlamalar uygulanacak. Ebeveynlere de çocuklarının hesaplarını ve kullanım sürelerini yönetebilecekleri kontrol araçları sunulacak.

Mevcut hesaplar için de düzenleme var

Platformların mevcut kullanıcılar için yaş doğrulama işlemlerini 31 Mart 2027'ye kadar tamamlaması gerekecek. Yaşının 15'in altında olduğu belirlenen kullanıcıların hesapları kapatılacak.

Yeni uygulamayla birlikte ailelerin çocuklarının sosyal medya hesaplarını ve platformların yaş doğrulama süreçlerini takip etmesi önem kazanacak.

EMLAK

İnşaat Sektöründe Yavaşlama Sürüyor

Türkiye Hazır Beton Birliği'nin (THBB) Eylül 2026 raporuna göre, inşaat sektöründeki yavaşlama devam ediyor.

Hazır betonla ilgili tüm endeksler geçen yılın aynı dönemine göre gerilerken en büyük düşüş, yüzde 1,7 ile sektördeki faaliyetleri gösteren endekste yaşandı.

Veriler, inşaat sahalarındaki hareketliliğin azaldığını ve sektörün beklenen toparlanmayı henüz sağlayamadığını ortaya koydu.

Güven endeksinde aylık bazda sınırlı bir artış görülse de sektördeki güven düzeyi düşük kaldı.

THBB Başkanı Yavuz Işık, yüksek kredi maliyetleri ve finansmana erişimde yaşanan sıkıntıların sektörü olumsuz etkilediğini belirtti.

Işık, kısa vadede inşaat sektöründe toparlanmanın sınırlı kalmasının beklendiğini ifade etti.





Egemen Aydın, 20 yıllık turizm tecrübesini dört farklı markayla geleceğe taşıyor



*Babası İstanbul'da bir seyahat acentesinde yarım saat bekletildi, o gün gördüğü bilgisayar, yazıcı ve bir top kâğıt bir ailenin kaderini değiştirdi. Babaeski'de 2006'da açılan **Ege Turizmcilik** bugün dört şube, 11 kişilik ofis kadrosu, vize merkezi, sağlık turizmi markası ve dijital tur platformuyla Trakya'nın turizm çatısı. **TÜRSAB Trakya Bölge Temsil Kurulu Başkanı Egemen Aydın**, Emlak Pusulası'na anlattı.*

RAKAMLARLA EGE TURİZMCİLİK

2006 Kuruluş (Bu yıl 20. yıl)	**4** Şube Babaeski, Çorlu Lüleburgaz,Edirne	**11** Ofiste sabit çalışan ekip
2008 Konsolosluklara akredite vize hizmeti	**2** yıl Sağlık Turizmi Aegean Turizm	**9** ay Online acenta turlamurla.com

Bir Bekleyişle Başlayan Girişimcilik Hikâyesi

Hikâyenin başlangıcı 2000'lerin ortasına, internetin henüz yavaş yavaş hızlandığı, seyahat acentelerinin gazete sayfalarındaki küçük kuponlarla müşteri bulduğu döneme uzanıyor. Yıllarca tekstil ve mağazacılık sektöründe esnaflık yapmış olan Aydın'ın babası, bir aile dostuyla yurt dışı turuna çıkmak için İstanbul Taksim'de bir acentenin kapısını çalıyor. Ve bekletiliyor.

Beklerken etrafı inceleyen deneyimli esnaf, gördüklerini şöyle özetliyor: Bir bilgisayar, bir yazıcı, bir top kâğıt. Ne mal stoku var ne vitrin ne ağır bir sermaye. Üstelik cebinde parasıyla gelen müşteriyi yarım saat bekleten bir iş modeli. Aynı gün Babaeski'ye dönen baba, oğluna telefon açıyor.

O sırada Girne Amerikan Üniversitesi'nde İngilizce İktisat okuyan Egemen Aydın, o günü bugün de net hatırlıyor:

> *"Babam 'Seyahat acentesi açacağım' dedi. Nereden çıktığını anlattı, 'Olur' dedim. Turizm neden olmasın?"*
> — Egemen Aydın

Meslekle ilgili hiçbir tecrübeleri yok. TÜRSAB'a gittiklerinde ise açık bir uyarıyla karşılaşıyorlar:

"İki sene boyunca buradan hiç para kazanamayabilirsiniz. Önce işi, pazarlığı, sektörü öğreneceksiniz."

Babası bu uyarıdan yılmıyor, çünkü ailenin zaten bir işi var. Aydın, öğrenme dönemini şöyle tamamlıyor: *"Gerçekten de iki yıl sürdü."*

Koçan Biletten Dört Şubeye

Mayıs 2006'da Babaeski'de açılan Ege Turizm'in ilk yılları bugün masal gibi: koçan bilet, faksla müsaitlik, mekanik cihazla kredi kartı provizyonu, otel broşürleriyle satış.

Zamanla Lüleburgaz, Çorlu ve Edirne şubeleri eklendi; Edirne şubesi, seyahat planının da alışverişle birlikte yapıldığı AVM'de hizmete girdi. Bir dönem açılan Uzunköprü şubesi altı yıl dirayetle durdu, operasyon daha sonra havalimanı da olan Çorlu'ya taşındı.

Aydın'ın sahadaki geçmişi de güçlü: Kıbrıs'a grup taşıdığı yıllarda yer hizmetini bizzat organize etti, gerektiğinde direksiyona geçti. *"Her şeyi yaptım turizmin içinde. Mutfaktan geliyorum."*

Ticari ünvan 2008'de Ege Turizmcilik oldu; bakanlık belgesindeki ***"Sou'ran Tour"*** adı ise hâlâ geçerli.

Trakya Vize Merkezi: 2008'den Bu Yana Güvenilir Kapı

Ege Turizmcilik'in en güçlü ve en kıdemli markalarından biri Trakya Vize Merkezi. Aydın'ın ekibi 2008'den bu yana Trakya'daki ve İstanbul'daki bazı konsolosluklarla akredite olarak çalışıyor. Vize ihtiyacı doğduğunda başvuru sahibi aranıyor; evrak hazırlığından başvuru dosyasının doğru sıralanmasına, randevudan pasaport teslimine kadar süreç tek elden takip ediliyor. Başvuru sahibinin yalnızca mülakat için bizzat bulunması gerekiyor.

Akreditasyonun en büyük avantajı randevu planlaması. Belirli günlerde kontenjanlar hazır tutulduğu için ay ay planlama yapılabiliyor.

"Konsolosluklar nezdinde mevzuat çok sık değişiyor. Yeni bir evrak, yeni bir doküman geldiği an hemen reaksiyon veriyoruz. Çok ciddi bir takibimiz var."

Randevu Karaborsasına Karşı Uyarı

Aydın, sektörün en tartışmalı başlığına da değiniyor: Bot yazılımlarla konsolosluk randevularını tarayıp bulduğu anda alan ve yüksek fiyata satan danışmanlık ofisleri.

Aydın çözümü yasal bir düzenlemede görüyor: Seyahat acentesi aracılığının yalnızca bakanlığa bağlı acentelere bırakılması.

> *"Eskiden maçlarda karaborsacılık vardı, şimdi vizede var. Almamak gerekiyor. Almayınca ellerinde kalacak, bu iş bitecek."*
> — Egemen Aydın

Turla Murla: "Turla Murla Gidelim Abi!"

Ege Turizmcilik'in yeni nesil markası turlamurla.com, yaklaşık dokuz aylık bir geçmişe sahip. Adının hikâyesi samimi: Bir arkadaş grubu "Yunanistan'a mı gitsek, Tayland'a mı?" diye konuşurken akla gelen o cümle: "Turla murla gidelim abi!" Aydın, tekerleme gibi akılda kalan bu ismin hafızaya yerleşeceğini düşünüyor.

Platform paket tur odaklı. Dünyanın her yerine tur var: İspanya, Portekiz, İtalya, Londra, Amerika. Erken rezervasyon dönemi Eylül itibarıyla açıldı. Süreç şöyle işliyor: Misafir web sitesinden turu satın alıyor, havalimanına geliyor, Ege Turizm yetkilisi isim isim karşılıyor, grup rehberiyle birleşiyor. Turlar farklı bölgelerden gelen misafirlerle birleşerek 18, 20, 30 veya 40 kişilik gruplar oluşturuyor.

Platformun doğuş nedenini Aydın şöyle anlatıyor:

> *"Eskiden bilgi sahibi, seyahat acentesinde oturan kişiydi. Şimdi bilgi sahibi son tüketici. Otelin fotoğraflarını, videolarını, yorumlarını internetten inceleyebiliyor.* — Egemen Aydın

Aydın zorlukları da saklamıyor. Online alanda rekabet çetin ve en büyük mesele güven:

"Yeni bir marka oluşturuyorsunuz, piyasaya yeni girmişsiniz. İnsanlar 'Acaba gerçek mi? Bu siteden aldığımın karşılığını alır mıyım?' diye düşünüyor. Şu an ürünü satmaktan çok, insanların bize güvenmesi aşamasındayız."

Güvence: 1618 Sayılı Kanun

Ege Turizm, TÜRSAB üyesi bir acenta. Paket turdaki her misafir zorunlu olarak sigortalı. **Bavul çalınması, rahatsızlanma ve hatta acentenin iflası** gibi durumlar teminat kapsamında. Acenta iflas ederse sigorta ya parayı iade ediyor ya da konaklamayı sağlıyor.

Aegean Healtcare: "Hayatla Oynamam"

Yaklaşık iki yıl önce kurulan **Aegean Health Care**, özellikle Romanya, Almanya, İngiltere ve Doğu Avrupa'dan hasta getiriyor. Öne çıkan alanlar **estetik, göz ve diş;** çalışılan sağlık kuruluşları Çorlu ve İstanbul'da.

Karşılama, transfer, konaklama, randevular ve kontrol ziyaretleri uçtan uca yönetiliyor. Her hasta uzmanlık alanına göre doğru hastaneye yönlendiriliyor; onkoloji gibi riskli alanlara bilinçli olarak girilmiyor.

"Sırf para kazanmak için bir insanın hayatıyla oynamak çok ciddi bir risk ve asla alamayacağım bir risk. Ben şirket olarak hiçbir zaman kimsenin mutsuz olacağı bir ürünü satmadım."

Edirne'yi Turla: Acentelerin Acentesi

Edirne'yi Turla, B2C'ye kapalı, tamamen B2B çalışıyor: Edirne'ye tur düzenleyecek diğer acentelere havalimanından itibaren yer hizmeti sunuyor. Yolcu, turu aldığı acentenin adını görüyor; operasyon perde arkasında **Ege Turizm'**de yürüyor. Hazır paketler:

– Bir ve iki geceli Edirne turları
– Trakya paketi
– Edirne-Bulgaristan-Yunanistan

üçlemesi Ege, İzmir ve Aydın başta olmak üzere birçok acenteyle sözleşme var; Balkan ve Orta Avrupa turlarının operasyonu da bu ağ üzerinden yürüyor.

Sahadan Masaya: TÜRSAB Trakya Başkanı

Aydın, TÜRSAB Trakya Bölge Temsil Kurulu'nun (BTK) ikinci dönem başkanı. 2012'de kurulan kurulda kuruluşundan beri görev alan Aydın, son iki dönemdir başkan.

Trakya'daki 171 seyahat acentesi plaka, personel kartı, eğitim ve konsolosluk kontenjanı gibi hizmetleri bu çatıdan alıyor. Kurul ayrıca diğer bölgelerin acentelerini Trakya'ya getirerek ücretsiz tanıtım gezileri düzenliyor.

> *"Yaşadığım şehre, bölgeye ne kadar fazla turist getirebilirsek o kadar fazla gelir elde ediyoruz. Bu, mesleki misyonumun önemli bir parçası."*
> — Egemen Aydın

Edirne İçin Vizyon: "Nasılsa Geliyorlar" Dönemi Bitti

Kapılardan her yıl milyonlarca ziyaretçi geçiyor ama kente uğrayıp konaklayanların payı düşük; yeni nesil gurbetçi de Edirne'de dinlenmek yerine doğrudan Ege ve Akdeniz'e yöneliyor.

Aydın'ın önerileri:

– Saros'u cazibe merkezi yapmak: "Körfez inanılmaz kıymetli ve çok temiz."
– Kültür turizmi: Edirne, tarihi eser yoğunluğuyla Floransa'dan sonra geliyor.
– Fuar ve kongre turizmi: Kasım-Şubat "ölü sezonunu" canlandırmak.
– Fiyat dengesi: Hizmet sektöründeki yüksek fiyatlar çevre illerle kıyaslandığında dikkat çekiyor. *"'Nasılsa geliyorlar' diyoruz, bir gün bakıyoruz gelmiyorlar. Sonra toparlamak çok zor, seneler alır."*

Gelecek: Yeniliğe Açık Ama Temkinli

Aydın, mevcut ekonomik koşullarda yeni yatırımlara temkinli yaklaşıyor; ona göre turizmde kalıcı olmanın yolu kendini sürekli yenilemek.

"Her daim yeniliklere açık bir insanım. Bir fırsat gördüğüm zaman düşünmem; olumlu olacaksa mutlaka değerlendiririm." Babasının önerisiyle girdiği sektörden bugün keyif aldığını söyleyen Aydın, Edirne ve Türkiye için umutlu:

> "Bizi turizm kurtarır. Türkiye'yi başka bir şey değil, turizm kurtarır."
> — Egemen Aydın

EGEMEN AYDIN'IN MARKALARI - TEK ÇATI DÖRT MARKA

AEGEAN HEALTHCARE INVESTMENT SERVICES
TRAKYA VİZE MERKEZİ VİZE ÇÖZÜM ORTAĞINIZ
SOU'RAN TOUR Seyahat Acentası
turlamurla.com Dünyayı Birlikte Turlayalım!

15 YAŞINDA BAŞLADI, BUGÜN 19 KİŞİLİK BİR SİSTEMİ YÖNETİYOR

Bir ustanın yanında el gücüyle lastik sökerek başladığı meslekte bugün 19 kişiye istihdam sağlayan, 7/24 yol yardım hizmeti sunan ve kurumsal araçların lastik operasyonlarını yöneten Gürcan Altıntaş, başarısının sırrını tek bir cümleyle özetliyor: "Bir işi yapıyorsan en iyisini yapacaksın."

Bazı insanlar mesleğini seçer, bazılarıysa çocuk yaşta tanıştığı işe gönül verir. Gürcan Altıntaş, 14-15 yaşlarında sanayide başlayan yolculuğunu bugün **Gürcanlar Oto Lastik'te 19 kişilik** bir ekibi yöneterek sürdürüyor.

Lastik satışından rot ayarına, kurumsal hizmetlerden 7/24 mobil yol yardımına uzanan işletmesinin temelinde ise meslek sevgisi, müşteri güveni ve sürekli daha iyisini yapma hedefi var.

Sanayide başlayan meslek aşkından kendi işletmesine

Gürcan Altıntaş'ın lastikçilik serüveni, **1995 yılında** lise yıllarında, arkadaşlarının yanında sanayide başladı. Okuldan sonra ve hafta sonları çalışarak mesleği öğrenen Altıntaş, askerlik sonrası da sektörden kopmadı. Yol yardım hizmetinde edindiği deneyimin ardından, **2013 yılında** kendi işletmesini açtı.

Küçük bir dükkânla başlayan işini zamanla büyüterek yaklaşık **450 metrekarelik** bir alana taşıdı ve bir şube daha açtı. Altıntaş, bu gelişimin temelinde mesleğini iyi yapma hedefinin ve müşteri güveninin bulunduğunu vurguluyor.

Doğru tavsiyeyle kazanılan güven, güçlü ekiple gelen büyüme

Gürcan Altıntaş'a göre müşteri güveni, doğru ürünü doğru kişiye önermekle başlıyor. Bir çiftçinin kullanım koşullarını dikkate alarak lastik seçmekten, aracını farklı yol şartlarında kullanan müşteriye uygun ürünü sunmaya kadar her ayrıntıya önem veriyor. Bu yaklaşımın zamanla müşteri sadakatine ve tavsiyelerle büyüyen bir çevreye dönüştüğünü belirtiyor.

Bugün **19 kişilik ekibiyle hizmet veren Gürcanlar Oto Lastik**'in büyümesinde, çalışanların yıllar içinde yetiştirilmesi ve işlerin uzmanlık alanlarına göre organize edilmesi de önemli rol oynuyor. Altıntaş, geçmişte çalışanlarının başında durarak işi sahada öğrettiğini, bugün ulaştıkları noktada bu emeğin büyük payı olduğunu vurguluyor.

> **"Yanlış yapmadığını görünce tekrar geliyorlar, başkalarına da tavsiye ediyorlar.**

Dokuz lift, üç mobil araç ve kesintisiz yol yardım

Gürcanlar Oto Lastik'te aynı anda birden fazla aracın lastik işlemi yapılabilmesini sağlayan geniş bir ekipman altyapısı bulunuyor. İşletmede **dokuz liftin** yanı sıra farklı işlemlerde kullanılan yardımcı kaldırma ekipmanları da mevcut.

Ancak hizmetin tamamı dükkânın içinde yürütülmüyor. **Üç mobil servis aracı**, ihtiyaç hâlinde sahaya çıkıyor. Bu araçlar binek otomobillerden kamyonlara, otobüslerden ağır vasıtalara kadar farklı araç gruplarına hizmet veriyor. Gerektiğinde traktörler için de tarlaya gidiliyor.

Mobil yol yardım hizmeti 7 gün 24 saat esasına göre yürütülüyor. İşletmenin kapıları ise günlük olarak s**abah saat 07.00'den gece yaklaşık 01.00'e** kadar açık kalabiliyor. Bayramlarda da hizmetin devam etmesi için nöbet düzeni uygulanıyor.



Bu yoğunlukta işin merkezindeki isim ise yine Gürcan Altıntaş. Mobil araçlardan gelen taleplerin yönlendirilmesi, saha ekiplerinin koordinasyonu ve ihtiyaçların değerlendirilmesi onun sorumluluğunda.

Dokuz lift, üç mobil araç ve kesintisiz yol yardım

Edirne'de kurumsal araçların lastik operasyonlarını yürütüyor Gürcanlar Oto Lastik'in önemli çalışma alanlarından birini, Edirne'deki **kamu kurumları ve kurumsal filoların** lastik hizmetleri oluşturuyor. Özellikle mevsimlik lastik değişimlerinde araçların günlük görevlerini aksatmaması için yoğun bir planlama yapılıyor. Emniyet araçları gibi hizmet sürekliliği önemli olan filolara öncelik veriliyor; işletmede bu araçların işlemleri için özel bir bölüm ayrılarak yoğun değişim programları birkaç gün içinde tamamlanıyor.

Kurumsal araçların geçmiş işlemleri bilgisayar ortamında kayıt altında tutuluyor. Böylece araçların geliş tarihleri ve yapılan işlemler takip edilebiliyor. Altıntaş'ın paylaştığı verilere göre, yılbaşından röportaj tarihine kadar işletmede **6.036 lastik tamiri ve 1.937 rot ayarı işlemi** gerçekleştirildi. Bu rakamlar, işletmenin lastik satışının yanı sıra kapsamlı bir servis ve operasyon hizmeti de yürüttüğünü gösteriyor.

Yolda kaldığınızda yardım bir telefon kadar yakınınızda

Yolda kalmak, özellikle şehir dışında veya uzak ilçelerde, sürücüler için ciddi bir sorun olabilir.

RAKAMLARLA GÜRCANLAR OTO LASTİK

- **# 2013** yılında kuruldu
- **# 19** kişilik ekip
- **# 450 m²** kapalı hizmet alan
- **# 9** lift
- **# 3** mobil servis aracı
- **# 7/24** mobil yol yardım
- **# 6.036** lastik tamiri
- **# 1.937** rot ayarı*

*Yılbaşından röportaj tarihine kadar

Gürcan Altıntaş, bu tür durumlarda yalnızca kendi ekiplerine bağlı kalmıyor; Keşan gibi uzak noktalarda ve İstanbul ile Kuzey Marmara güzergâhlarında, bölgedeki meslektaşlarıyla kurduğu iş ağı üzerinden çözüm üretiyor.

"Biri uzakta yolda kaldığında, oraya ulaşmamız mantıklı değilse o bölgedeki arkadaşlarımızı yönlendiriyoruz" diyen Altıntaş, böylece ihtiyaç duyulan hizmetin daha hızlı ulaşmasını hedefliyor.

Yolda ne zaman yardıma ihtiyaç duyacağınızı bilemezsiniz. Gürcanlar Oto Lastik'in QR kodunu telefonunuzla okutup iletişim bilgilerini kaydedin. İhtiyaç duyduğunuzda numara aramakla vakit kaybetmeyin; yardım için doğrudan ulaşın.

24 Saat
7 Gün
YOL YARDIM

YOLDA KALMADAN TARAYIN KAYDEDİN !

Kameranızı QR koda tutun

"Bu iş parayla yapılacak bir iş değil"

Lastikçilik, dışarıdan bakıldığında alım satıma dayalı bir ticaret gibi görünse de Altıntaş'a göre mesleğin asıl zorluğu, işin uygulama ve hizmet boyutunda.

"Pandemiden önce birçok kişi bu sektöre girdi. Lastik alıp satmanın kolay olduğunu düşündüler. Ancak zamanla işin sadece satıştan ibaret olmadığını gördüler. Bu mesleği yapmak için sermayenin yanında deneyim ve emek de gerekiyor. Bu iş parayla yapılacak bir iş değil, gönül vermek lazım."

Yıllarca hem lastik satan hem de sahada lastik değiştiren Altıntaş, mesleğin her aşamasını öğrenmenin işletmesini büyütmesinde önemli rol oynadığını söylüyor.

Çalışanlarıyla kurduğu bağ: İşletmenin insan gücü


Gürcan Altıntaş sahada-iş başında

Gürcan Altıntaş'a göre 19 kişilik bir ekibi bir arada tutmak, yalnızca iş bölümü yapmakla değil, güvene dayalı ilişkiler kurmakla mümkün.

Çalışanlarının ailelerinden kişilerin de işletmede yer alması, zamanla buraya aile ortamı kazandırmış. Ancak bu yakınlık, görev ve sorumlulukların önüne geçmiyor.

Altıntaş, müşteriyle yaşanabilecek sorunlarda çalışanlarına destek olduğunu belirtiyor:

"Çalışanlara her zaman şunu söylerim: Müşteriyle bir sorun yaşarsanız bana yönlendirin. Müşteri daima haklıdır."

Bu yaklaşım, müşteri ilişkilerinin ortak bir anlayışla yürütülmesini sağlıyor. Altıntaş'a göre iyi ustalar yetiştirmek kadar onları işletmede tutmak da önemli. Çünkü mesleki deneyimin korunması, işletmenin sürdürülebilirliği açısından büyük değer taşıyor.

Trakya'da ağır vasıta rot ayarı için yeni hedef

Gürcan Altıntaş'ın gelecek planlarında, ağır vasıtalar için kapsamlı rot ayarı ve dingil düzeltme hizmeti sunacak bir yatırım bulunuyor.

Edirne'de bu alandaki ihtiyacın yeterince karşılanmadığını düşünen Altıntaş, uygun yer ve ruhsat sürecine ilişkin değerlendirmelerini sürdürüyor.

"Bu işin kısa sürede duyulacağını düşünüyorum. Tırcıların arasında ihtiyacın olduğunu biliyorum."

Bulgaristan ve Yunanistan sınır kapılarına yakınlığın önemli bir avantaj sağlayabileceğini belirten Altıntaş, bu yatırımla hizmet ağını genişletmeyi hedefliyor.

Elektrikli araçlara da hazır

Araç teknolojilerindeki dönüşüme uyum sağlayan Gürcanlar Oto Lastik, elektrikli araçların lastik değişimleri için de uygun ekipmanlarla hizmet veriyor. Gürcan Altıntaş, bu araçların ağırlıkları ve batarya konumları nedeniyle kaldırma işlemlerinde özel prosedürlere dikkat edilmesi gerektiğini belirtiyor.

Elektrikli araç kullanıcılarının yanı sıra bazı servislerin de işletmeden yararlandığını söyleyen Altıntaş, daha kapsamlı hizmetler için özel alan ve teknik donanım gerektiğini vurguluyor.

Ustalıkla Büyüyen Bir Hayal: Karavanla Dünya Turu

Beş-on yıl sonra karavanıyla dünyayı gezmeyi hayal eden Altıntaş, çocuklarına da sevdiği işi yapmalarını öğütlüyor.

Bir ustanın yanında başlayan meslek yolculuğunu yıllar içinde büyük bir işletmeye dönüştüren Altıntaş'ın hikâyesi, başarının temelinde mesleği öğrenmenin, severek çalışmanın ve müşteri güvenini kazanmanın yattığını gösteriyor.



LASTİK DEĞİŞİMİ
ARAÇ BAKIMI

RANDEVU İÇİN OKUTUN

Bize Güvenen Markalar

Ege Turizmcilik

Selimia Gayrimenkul

Okul Öncesi Eğitim

Gürcanlar Oto Lastik

Dijital Kartvizit

Alinur Yapı

Ertur İnşaat

Adress Group

Kanatçım Arda

Doğal Kuzu Beyi Restaurant

Dinçler Proje

R. E. Gayrimenkul

Edirne Matbaası

Win Sigorta Ocak Şube

Edirne Asansör

Yılka Yapı İnşaat

Edime Bina & Site Yönetimi

İra Gayrimenkul

Meriç House

Irmak Besi Çiftliği

Edirne Kentsel Dönüşüm Ltd. Şti.

Birkan Yapı

Meriç Oto Jant & Lastik

Atak Mutfak & Banyo

Altan Veteriner

22 Han Gayrimenkul

Stil Yapay Dekor

Sultanzade

Odak Dil

Balta Hotel

Gentel Asansör

Rotam Akademi

Sıraç Emlak

Boğaziçi İş Güvenliği

Sıraç Yapı

BİR REKLAM, DÖRT GÖRÜNÜRLÜK

2000 Adet Baskı
Aylarca Görünürlük

Dağıtım Noktası	Şube Adedi	Adet
ÖZAR Market	2 Şube	800
TUĞRA Market	3 Şube	900
Bizzat ziyeret edilen işletmeler	Saha	300
TOPLAM	5 şube+saha	2000

SEO Uyumlu Haber | Sosyal Medya Desteği | Kalıcı Web Arşivi

Sektör Uzmanı Algısı | Güven İnşaa Eder | Okunur Görünür Hatırlanır

Kim reklam verebilir?

- Ev & Yaşam: Mobilya, dekorasyon, beyaz eşya
- Yeme – İçme: Restoran, kafe, pastane
- Turizm: Otel, pansiyon, acente
- Eğitim: Kurs, kreş, etüt, okul
- Ticaret: Mağaza, teknoloji, oto galeri
- Sanayi: Servis, lojistik, sigorta
- Tarım: Tarım, gıda, ekipman
- İnşaat: Müteahhit, proje, yapı market
- Finans: Leasing, kredi, faizsiz finans

0 505 506 20 90

Beta İlk Yıllar'da çocuklar sadece öğrenmiyor, keşfediyor!

beta
İLK YILLAR PROGRAMI
0284 212 15 16
www.betailkyillar.com.tr
@ozelbetailkyillar

25-66 AY

Sınırlı kontenjanlarla oluşturulan sınıflarda felsefe, yabancı dil, bilim ve dijital eğitim, sanat ve daha birçok alanda eğitim sunan İlk Yıllar, çocukların kendi hızlarında gelişmelerini destekliyor. Kurum Müdürü Azize Gündem Akay, bireysel gelişimi merkeze alan eğitim modelini Emlak Pusulası'na anlattı.

Bir çocuk okulda yalnızca renkleri, sayıları ya da yeni kelimeleri mi öğrenir? Yoksa soru sormayı, kendi düşüncesini ifade etmeyi, sınırlarını tanımayı ve dünyayı keşfetmeyi de öğrenebilir mi?

Edirne'deki Beta İlk Yıllar Okul Öncesi Eğitim Kurumu, bu sorulara farklı bir eğitim anlayışıyla yanıt veriyor.

Çocuklarının güvenli, mutlu ve nitelikli bir ortamda büyümesini isteyen aileler için okul öncesi eğitim, hayatın en önemli kararlarından biri. Çünkü bu dönem yalnızca ilkokula hazırlık değil; çocuğun kendisini, çevresini ve insanlarla ilişkilerini tanımaya başladığı kritik bir gelişim süreci. Beta İlk Yıllar, çocukları hazır kalıplara sokmak yerine bireysel gelişimlerini merkeze alıyor.

Kurum Müdürü Azize Gündem Akay ile yapılan görüşmede yaklaşık 20 yıllık deneyimle şekillenen, farklı bir eğitim yaklaşımını da tanımış oluyorsunuz. Beta İlk Yıllar'da Çocuklar temalar üzerinden, sorgulayarak, üzerine düşünerek, ve deneyimleyerek sınırların aşıldığı öğretim ortamlarında keşfederek öğreniyorlar.

20 yıllık deneyim, çocukları anlama üzerine kurulu bir eğitim anlayışı

Kocaeli Üniversitesi'nde felsefe eğitiminin ardından psikoloji eğitimi alan Akay, meslek hayatının önemli bir bölümünü Edirne'deki özel kurumlarda geçirdi. Özel bir kolejde 12 yıl görev yapan Akay, okul öncesinden liseye kadar farklı yaş gruplarıyla çalışarak rehber öğretmenlik ve yöneticilik deneyimi kazandı.

Ona göre her çocuğun mizacı, ilgi alanı ve gelişim hızı farklı; bu nedenle eğitimci öncelikle çocuğu tanımalı. Amaç, çocukları karşılaştırmak yerine her birinin güçlü yönlerini keşfetmesine ve potansiyelini ortaya çıkarmasına destek olmak. Bunun yolu ise bireysel takip, gelişimi izleme ve destekleme çalışmalarından geçiyor.

Sınıflar küçük, bireysel ilgi ön planda

Sınıflar genellikle 10-12 çocuktan oluşuyor. Kontenjan dolduğunda sınıfı kalabalıklaştırmak yerine yeni bir sınıf açılıyor. Böylece öğretmenler çocukların etkinliklere katılımını, davranışlarını, arkadaşlık ilişkilerini ve ilgi alanlarını yakından takip edebiliyor.

Sınıflarda lisans mezunu sınıf öğretmenlerinin yanı sıra çocuk gelişimi eğitimi almış, en az ön lisans mezunu partner öğretmenler de görev yapıyor. Her iki eğitimcinin de çocukları yakından tanıması ve gözlemlerini paylaşması bekleniyor. Gelişim süreci ise öğretmenler, eğitim koordinatörü ve yönetimin iş birliğiyle değerlendiriliyor.

RAKAMLARLA BETA İLK YILLAR

8-12 çocuklu sınıflar	13 çalışan
3 öğün, mutfaktan	160 çocuk kapasite
08:00 başlangıç	25-66 ay yaş aralığı

> "Her çocuğa her yıl yeniden bakmak lazım"
> Azize G. Akay - Kurum Müdürü

Eğitimin temelinde yer alan felsefe, çocukların günlük yaşamına nasıl yansıyor?

Her sabah kahvaltının ardından çocuklar, öğretmenleriyle düşünce çemberinde buluşarak günün akışı ve üzerinde çalıştıkları temalar hakkında konuşuyor. Amaç yalnızca doğru cevapları bulmak değil; çocukların düşüncelerini ifade etmelerini, arkadaşlarını dinlemelerini ve yeni sorular sormalarını sağlamak. Çocukların ilgi ve düşünceleri, eğitim programının şekillenmesinde de önemli rol oynuyor.



Çocukların farklı çağrışımları öğrenme sürecinin bir parçası olarak görülüyor. Örneğin, toprak üzerine konuşulurken bir çocuğun aklına gelen farklı bir nesne, yeni bir sanat çalışmasına veya araştırmaya dönüşebiliyor. Program önceden planlansa da çocukların sorularına ve ilgi alanlarına göre yeni öğrenme fırsatları yaratılıyor.

Azize Gündem Akay'a göre çocuk, yalnızca anlatılanları dinleyen değil, öğrenme sürecine aktif olarak katılan bir birey olmalı.



Temalar, temalara değinen farklı dersler ve gerçek yaşam deneyimleri

Eğitim programı, aylık ve haftalık temalar üzerinden farklı branşların ortak bir öğrenme sürecinde buluşmasıyla ilerliyor. Örneğin, tema "fırça" olduğunda sınıf öğretmeni konuyu işlerken müzik öğretmeni temayla bağlantılı çalışmalar yapıyor. Bilim etkinliklerinde deneyler gerçekleştiriliyor, dijital eğitimde kodlama öğretiliyor, sanat dersleri ise çocukların kendilerini ifade etme aracı olarak kullanılıyor. Bu süreçte çocuklar yaratıcılıklarını geliştirirken kendilerini ve çevrelerini tanıyor, olaylar ve öğrendikleri arasında bağlantılar kurmayı öğreniyor.

Her hafta yaş gruplarına uygun geziler düzenlenerek temalarda öğrenilenlerin gerçek yaşamla ilişkisi kuruluyor. Böylece geziler de deneyime dayalı öğrenmenin önemli bir parçası hâline geliyor. Hafta boyunca, özellikle akran etkileşim saatlerinde yapılan gözlemler ve edinilen bilgiler, öğretmenlerin tuttuğu haftalık notlarla takip edilerek çocukların gelişim süreçleri değerlendiriliyor.

Gösteri yapmak yerine gelişimi görünür kılmak

Beta İlk Yıllar'da yıl sonu gösterileri yerine, çocukların gelişimini ortaya koyan portfolyo sunumları tercih ediliyor. Tek tip kıyafetler ve uzun provalar yerine her çocuğun gelişim sürecini yansıtan bu sunumlarda çocuklar, öğretmenlerin hazırladığı istasyonlarda etkinlikler yaparak çalışmalarını aileleriyle paylaşıyor.

Sunuma katılmak istemeyen çocuklar zorlanmıyor. Yıl içinde iki kez düzenlenen sunumlar sayesinde veliler, çocuklarının gelişimini, ilerleme kaydettikleri alanları ve destek ihtiyaçlarını somut örneklerle değerlendirebiliyor.

Dijital çağın çocuğuna ekran izletmek yerine teknolojiyle üretmeyi öğretmek

Ailelerin en büyük kaygılarından biri olan ekran kullanımı, Beta İlk Yıllar'da farklı bir yaklaşımla ele alınıyor. Dijital eğitim, çocukları ekran karşısında tutmak yerine kodlama, yaşa uygun robotlar ve akıl oyunları aracılığıyla teknolojiyi bilinçli kullanmayı ve üretmeyi öğretmeyi amaçlıyor.

Önceki eğitim döneminde çocuklar, öğretmenlerinin yönlendirmesiyle kendi oyunlarını tasarlayarak teknolojiyle yalnızca tüketici olarak değil, üretici olarak da ilişki kurma fırsatı buldu.

Bahçede toprağa dokunan, yağmurda da keşfetmeye devam eden çocuklar

Kurumun geniş bahçesinde ekim-dikim yapılan ekoloji alanı, çim alan, kum havuzu, oyun parkı, spor alanı ve basketbol sahası bulunuyor. Çocuklar uygun hava koşullarında yağmurda da dışarı çıkarak suyu, çamuru ve toprağı keşfediyor. Islanan kıyafetler için soyunma alanları ve çocuklara özel kabinler bulunurken, kıyafet değişimi belirlenen partner öğretmenler tarafından yapılıyor; mahremiyete önem veriliyor.

Bilim ve müzik sınıfları, spor salonu ve dinlenme odası da bulunan okul, 160 kişilik kapasiteye sahip. Sınıf düzeni, çocukların bireysel gelişimlerinin yakından takip edilmesine göre planlanıyor.



İngilizce: Oyun, şarkı ve günlük etkinliklerle İngilizce iletişim kuruluyor; Türkçe yanıtlar öğrenme sürecinin doğal bir parçası olarak görülüyor.

Müzik ve Piyano: Müzik ve Piyano: Çocuklar ritim ve sesleri tanıyor; yaşlarına göre nota, piyano ve keman gibi enstrümanlarla buluşuyor.

Hareket ve Spor: Jimnastik, tenis ve hareket çalışmalarıyla fiziksel gelişim desteklenirken hafta sonları anne-çocuk pilatesi planlanıyor.

Bilim ve kodlama: Yaşa uygun robotlarla kodlama çalışmaları yapılarak çocukların mantıksal düşünme ve problem çözme becerileri geliştiriliyor.

Yaratıcı düşünme ve sanat: Çocukların hayal güçlerini kullanarak özgün fikirler ve çalışmalar geliştirmeleri destekleniyor.

Doğal beslenme: Yoğurttan meyve suyuna kadar mutfakta hazırlanıyor.

Yemekler okulun kendi mutfağında hazırlanıyor; paketli ürünlerden kaçınılıyor. Yoğurt okulda mayalanıyor, mevsim meyvelerinden içecekler hazırlanıyor, kışlık domates konservesi ve turşu gibi ürünler önceden yapılıyor. Kurabiye, kek ve özel gün pastaları da şeker miktarına dikkat edilerek üretiliyor.

Çocuklara kahvaltı, öğle yemeği ve ikinci kahvaltı olmak üzere üç öğün sunuluyor. Aylık menüler, kalori hesapları dikkate alınarak uzman desteğiyle hazırlanıyor. Şef eşliğindeki mutfak etkinliklerinde çocuklar yiyeceklerin hazırlanışını gözlemliyor ve üretim sürecine katılıyor.

Çocuğun mahremiyeti ve güvenliği konusunda belirli kurallar

Çocukların kıyafet değiştirmesi için kabinli bir soyunma alanı bulunuyor. Özellikle küçük çocukların kişisel bakımında görev paylaşımı ve mahremiyet gözetiliyor. Öğretmenlerin gözlemlerini paylaşması, ihtiyaçların erken fark edilmesini sağlıyor.

Akay'a göre aileler, fiziksel güvenliğin yanı sıra okulun şeffaflığına da dikkat etmeli. Küçük bir düşme veya çarpma durumunda bile aile bilgilendirilmeli, gerektiğinde ortak karar alınmalı.

Aileler çocuklarının gününü nasıl takip ediyor?

Ailelerle iletişim WhatsApp grupları yerine özel bir uygulama üzerinden yürütülüyor. Çocukların yemek, uyku ve etkinlik bilgileri sisteme yüklenirken aileler yalnızca kendi çocuklarının fotoğraflarını görebiliyor.

Öğretmenler branş gözlemlerini kaydediyor ve bireysel görüşmeler yapıyor. Randevuyla düzenlenen veli toplantılarında ise çocuğun gelişimine odaklanılıyor; aileler eğitim sürecinin aktif bir parçası olarak görülüyor.

Hafta sonları aileler için ücretsiz keşif atölyeleri

Yıl boyunca çocukların ve ebeveynlerin birlikte katıldığı yaklaşık bir buçuk saatlik atölyeler düzenleniyor.

Yaş gruplarına göre planlanan felsefe, yabancı dil ve sanat etkinlikleriyle aileler öğrenme ortamlarını tanıyor, eğitimcilerle buluşuyor ve okulun eğitim yaklaşımını çocuklarıyla birlikte deneyimliyor.

Çocuğunuzun okulunu seçerken önce onu tanıyın

Akay, ailelere çocuklarıyla nitelikli zaman geçirmelerini, sevgiyle tutarlı sınırlar koymalarını ve gerektiğinde uzman eğitimcilerle iş birliği yapmalarını öneriyor.

Okul seçiminde fiziksel olanakların yanı sıra eğitim programının niteliğinin, gelişim takibinin, beslenme koşullarının ve aile iletişiminin değerlendirilmesi gerektiğini vurguluyor.

Aile-okul iletişiminin, çocuğun gelişimini destekleyen temel unsurlardan biri olduğuna dikkat çekiyor.

Akay'ın hedefi, çocuklara yalnızca bilgi kazandırmak değil, yaşam boyu öğrenme isteği aşılayarak büyük bir geleceğin temelini atmak.