

Artık Bir Sektör Gazetesi

Karlı bir yılbaşı gecesinde Edirne'ye taşınan bir ailenin "yeni hayat" arayışı, bugün şehrin ekonomik ve sektörel hafızasına dönüşüyor.

Başlangıçta yalnızca bir gayrimenkul danışmanının kendini anlatma çabası olarak doğan **Emlak Pusulası**, gördüğü ilgi ve güvenle artık çok daha büyük bir

misyonu sahip.

Bu sayıyla birlikte **Emlak Pusulası**, yalnızca emlak haberleriyle değil, ekonomiden finansa, inşaatla tarıma, ticaretten üretime kadar Edirne'de değer üreten tüm sektörlerin sesi olmayı hedefleyen bir sektör gazetesi kimliğiyle yoluna devam ediyor.

Sayfa 2'de

Emlakçılara Yeni Yük

TBMM'ye sunulan torba yasa, emlak sektöründe dengeleri sarsacak bir düzenlemeyi gündeme getirdi.

Yıllık 20 bin – 40 bin TL sabit harç tartışması büyürken, sektör temsilcileri bu adımın özellikle küçük ofisleri zor durumda bırakacağı görüşünde.

Detaylar sayfa 10'da

Edirne Turizminin Gizli Kahramanı

1984'te Edirne'nin konaklama ihtiyacına yanıt vermek için kurulan **Balta Otel**, bugün şehrin en köklü ve etkili turizm adreslerinden biri.

Gökhan Balta, çocuk yaşta başlayan otelcilik hikâyesini, 3 milyon misafirin iz bıraktığı tarihi anları ve Edirne'nin turizm potansiyelini sayfa 9'da anlatıyor.



EDİRNE EMLAK PUSULASI

www.QrKodum.info



TQR
EKİMLİK
KÖDEME

Ocak - Şubat 2026 - Sayı 4

Edirne'nin Emlak, Ticaret ve Yaşam Rehberi

0 505 506 20 90 Ücretsizdir

Bir Hayalin Peşinden Yedi Bin Kapı

Milli formayla başlayan bir disiplin, çocukluk hayaliyle birleşti...

Edirne'de doğup büyüyen bir sporcu... Ay-yıldızlı bayrağı taşımanın sorumluluğunu omuzlarında hisseden bir **milli antrenör**...

Ve sonunda çocukluk hayalini gerçeğe dönüştürmek için mahallesinin sokaklarına çıkan bir **muhtar**...

Esra Akgün Yılmaz'ın hikâyesi, unvanlardan çok insana dokunan bir yolculuğu anlatıyor.



Seçim sürecinde çalışan **yedi bin kapı**, yalnızca oy istemek için değil; göz göze gelmek, dert dinlemek ve güven vermek içindi. O gün kurulan bağ, bugün **Şükrüpaşa**'da kapısı herkese açık bir muhtarlığa dönüştü.

Çocuğun su içebildiği, yaşının yolunu bulduğu, ihtiyaç sahibinin çekinmeden girebildiği bir yer...

Bugün Şükrüpaşa'da muhtarlık yalnızca evrak işlerinin yürütüldüğü bir makam değil; kriz anlarında 24 saat ayakta kalan, kadınları üretime, çocukları geleceğe hazırlayan, mahalle huzurunu merkeze alan yaşayan bir merkez.

Bu hikâye, "muhtar" sıfatından önce insan olmayı seçen bir anlayışın satır aralarına sığmayan karşılığı.

Sayfa 12'de



SMMM Sertaç TOK Kurgan Çağı'nı Yazdı

Finansal Koruma Uzmanı **SMMM Sertaç TOK**, Türkiye'de vergi ve denetim sisteminin yapay zekâ destekli **KURGAN Çağı**'na girişini sahadan örneklerle analiz etti.

Artık denetimde tek başına fatura değil; irsaliye, depo, banka ve operasyon zinciri belirleyici. TOK'a göre yeni dönemin kilit sorusu net:

"Fatura var mı?" değil, "İrsaliyen nerede?"

Kurgan'ın mükelleflere yüklediği 8 kritik ödev ve sistemin perde arkası sayfa 11'de.

100 Bin TL Ceza Kapıda

Kültür ve Turizm Bakanlığı, günlük ve sezonluk kiralamalara sıkı kurallar getirdi.

Belgesiz, eksik donanımlı ya da yanıltıcı ilanla yapılan kiralamalara konut başına 100 bin TL ceza uygulanacak.

Yeni düzenleme özellikle sahil bölgelerindeki yazlık sahiplerini yakından ilgilendiriyor. Sayfa 10

30 Yılda 150 Kişilik Marka



1993'te Kapıkule'den başlayan ticaret serüveni, bugün Edirne'nin sosyal ve ekonomik hayatına yön veren dev bir yapıya dönüştü.

Adress Grup'un kurucusu Kemal Bey, hayallerine inanmanın, **dürüst hizmetin** ve şehrine bağlı kalmanın sırlarını anlatıyor.

150 çalışan, yüzlerce etkinlik, binlerce mutlu misafir...

Bu başarı hikâyesinin detayları ve Edirne'ye dair vizyonu sayfa 7'de.

Gayrimenkulde Eğitim ve Güvenin Adresi

Rafet Emre, hukuk kariyerinden emekli olduktan sonra Edirne'de **emlak sektöründe fark yaratmayı hedefledi**.

Eğitim, profesyonellik ve dijital dönüşüm odaklı yaklaşımıyla kurduğu ofis, kısa sürede Edirne'nin en iddialı ve güvenilir adreslerinden biri haline geldi.

Rafet Emre stratejilerini, sektördeki eksikleri ve geleceğe dair planlarını sayfa 8'de detaylı olarak anlatılıyor.



"Bizi arayın, karlı çıkarsınız"

Araç Satışında Yeni Dönem

1 Ocak'ta yürürlüğe giren yeni düzenleme, araç satışlarında sadece rakamları değil oyunun kurallarını da değiştiriyor.

Binde 2 harç geliyor ama herkes için değil...



Vatandaş, galerici ve ikinci el piyasası için asıl kritik detaylar sayfa 6'da.

Güvenlikte Yeni Bir Sayfa Açıldı

Sessizce yürürlüğe giren yeni bir düzenleme, şehirlerde güvenlik anlayışını yeniden tanımlıyor.

Konutlardan kamusal alanlara kadar uzanan bu değişimin, projelerden yatırımlara kadar birçok başlıkta nasıl sonuçlar doğuracağı merak konusu.

Düzenlemenin kapsamı ve sektöre etkileri sayfa 6'da

Yatırımcılar Bu Haritaya Bakıyor

Kasım ayı verileri, Edirne'de konut piyasasında dengelerin nerede değiştiğini net biçimde ortaya koyuyor.

Hangi mahalleler zirvede, hangileri fiyat-performans avantajı sunuyor, 2026 için yatırımcıyı öne geçirecek lokasyonlar neler? Detaylar sayfa 4'te

Köklerime Yolculuk: 7 Bin Yıllık Kadim Şehir

Tarihin derinliği ve doğanın cömertliğiyle öne çıkan bu şehir; millî mücadele hafızası, eşsiz coğrafyası ve 812 çeşitlik mutfağıyla yalnızca bir şehir değil, yaşayan bir miras olarak dikkat çekiyor

Batı Karadeniz'in keşfedilmeyi bekleyen bu cenneti, geçmişten bugüne uzanan hikâyesiyle sayfa 5'te okuyucuyla buluşuyor.

Bir Tıkla İptal Mümkün

Taşınmaz sahiplerini yakından ilgilendiren yeni bir uygulama devreye alındı.

Artık satış için verilen vekaletnameler, hiçbir kuruma gitmeden iptal edilebiliyor.

Konuya ilişkin tüm ayrıntılar ve sürecin işleyişi sayfa 4'te.



Profesyonel kartvizitiniz tek linkte!

Tek ödeme – ömür boyu kullanım

web sitesi

www.qrkodum.info

örnek link



Bir Gazete, Bir Şehir, Bir Vizyon

Kişisel bir başlangıcın, bir şehrin sesi ve sektörel bir aynaya dönüşme hikayesi



Timur Er
Yayın Yönetmeni
İngilizce Öğretmeni
Gayrimenkul Danışmanı



Karlı bir 2017 yılbaşı gecesi Edirne'ye taşındığımızda, burada **tek bir kişiyi** bile tanı mıyorduk.

Çocuklarımız okula başlamadan önce İstanbul'dan uzaklaşıp, daha sakin bir şehirde yaşam kurma hayalimiz Edirne'de son bulmuştu.

Sonradan anladık ki, **biz aslında düşüş atmışız**. Seçenekler arasından **en güzel şehri** seçip buraya yaşam kurmaya geldiğimizi, zaman geçtikçe çok daha iyi anladık.

Edirne'ye, eşimin tayini dolayısıyla, uzun yıllar yöneticilik yaptığım uluslararası bir markadaki görevimi bırakarak ve açıkçası geleceğe dair **net bir planım olmadan** geldim.

Yeni bir şehirde, yeni bir başlangıç yapmanın heyecanı ile birlikte **belirsizliğini ve zorluğunu** gayet iyi yaşadım.

Bir süre sonra, yine eşimin cesaretlendirmesiyle **İngiltere merkezli bir programdan** öğretmenlik sertifikamı alarak **İngilizce öğretmenliğine** adım attım ve özel bir kursta ders ver-

meye başladım.

O günden bu yana, sekiz yılı aşkın süredir hem öğrencilerimle hem de meslektaşlarımla paylaştığım bu meslekte büyük bir **keyif ve tatmin** duydum.

Ancak bir süre sonra, sınıf ortamının dingin temposu içinde, içimde **yeniden sahalara dönme arzusu** filizlenmeye başladı.

Daha hareketli, insan ilişkilerinin merkezde olduğu; iletişimin, stratejinin ve dinamizmin iç içe geçtiği bir alanda aktif olma isteği her geçen gün güçlendi.

Edindiğim yöneticilik deneyimini ve insan ilişkilerindeki birikimimi bu kez farklı bir sektörde, yani **gayrimenkul danışmanlığında** değerlendirmeye karar verdim.

Bu arada öğretmenlikten tamamen kopmuş değilim. **Kendi çocuklarıma ve çevremdeki birkaç tanıdığa hâlâ ders veriyorum.**

Öğretmenlik kolayca vazgeçilebilecek bir meslek değil; çünkü birilerine bir şeyler katmak, insanın kendini en çok **doyuma ulaştığı** alanlardan biri.

Bu içsel arayış beni gayrimenkul danışmanlığına yöneltti.

Fakat kısa sürede fark ettim ki, **çevresi olmayan bir yabancı**nın bu sektörde tutunması hiç de kolay değil.

Tam da o noktada aklıma bir fikir geldi: **Bir gazete çıkarmak.**

İnsanlara ulaşmanın, çevre edinmenin, şehri tanımanın ve tanınmanın en doğal yolu bu olmalıydı.

İşte **Emlak Pusulası** bu düşünceden doğdu.

Başlangıçta tamamen kişisel bir girişimdi:

Kendi sesimi biraz daha duyurabilmek, işimi büyütmek, ismimi tanıtmak, güvenilen bir danışman olmak...

Ancak sayılar yayımlandıkça gördüm ki, bu gazete **sadece benim hikâyemi değil, Edirne'nin hikâyesini** de anlatmaya başlamış.

Okurların ilgisi, esnafların geri dönüşleri ve **"Edirne'de böyle bir yayın eksikti"** diyen insanların sözleri, **Emlak Pusulası'nın** kişisel bir tanıtım aracından **çok daha büyük bir misyona sahip olduğunu** gösterdi.

Bugün geldiğimiz noktada Emlak Pusulası artık sadece bir emlak bülteni değil; **emlak sektörü ekseninde**, ekonomiden finans, hukuktan tasarıma, teknoloji-den inşaatla, **tarımdan turizme, ticaretten üretime** kadar pek çok alanı kucaklayan bir **sektör gazetesini** olma yolunda ilerliyor.

Bu süreçte **temel amacımız**, yerel ve ulusal ölçekte gayrimenkul piyasasının nabzını tutarken; aynı zamanda **şehrimizde değer üreten tüm sektörlerin sesini** duyurmak.

Çünkü biliyoruz ki, inşa edilen her bina, atılan her yatırım, **birden fazla alanın emeğiyle ve birikimiyle** ortaya çıkıyor.

Gazetemiz bugün **2000 tirajla** basılıyor ve Edirne'nin dört bir yanında — devlet dairelerinde, kafelerde, sitelerde, kiraathane-

lerde, ofislerde ve halkın kolayca ulaşabileceği noktalarda dağıtılıyor.

Bu sadece bir dağıtım değil; bir dolaşım, bir iletişim hattı.

Her sayı, şehrin başka bir köşesinde **bir fikri, bir girişimi, bir umudu** taşıyor.

Emlak Pusulası, bundan sonra yalnızca sektörel haberlerle değil, **yerel başarı hikâyeleriyle** de dolu olacak.

Edirne'nin markalaşmasına katkı sunan her çaba, bu sayfalarda kendine yer bulacak.

Çünkü biz biliyoruz ki, bir şehir sadece binalarla değil; içinde yaşayan **insanların emeğiyle** büyüyor.

Bugün artık bir **kişisel markanın değil, şehre, topluma ve sektöre ait bir markanın temsilcisi olmanın sorumluluğunu** taşıyoruz.

Bu kolay bir yol değil ama inandığımız şey net:

Edirne'nin potansiyeli var — biz de bu potansiyeli görünür kılmak için buradayız.

Emlak Pusulası artık yalnızca müşteri bulmaya yönelik bir araç değil; bilgi paylaşımı, farkındalık ve güven üreten bir platform.

Her sayısında yeni bir bakış açısı, yeni bir hikâye ve yeni bir umut taşıyan bu gazete, gelişmeye ve büyümeye devam edecek.

Emlak Pusulası, artık sadece bir gazete değil; bir vizyounun, bir çabanın, bir şehrin sesi.

Bu sayfalar yalnızca okunmak için değil, birlikte yaşatılmak için var. **Sizlerin desteğiyle...**

MİSYONUMUZ

Emlak Pusulası, başta **gayrimenkul ve ticaret** olmak üzere bu alanlarla bağlantılı tüm sektörlerde faaliyet gösteren **yatırımcılar, müteahhitler, esnaf ve hizmet sağlayıcılar için doğru, güvenilir ve katma değer üreten bir bilgi kaynağı** olmayı amaçlar.

Yerel esnafın ve sektör paydaşlarının sesi olarak, onların ihtiyaçlarını, başarılarını ve fırsatlarını görünür kılar.

Fiziksel ve dijital platformlarda sunduğu **haber, analiz, röportaj ve sektörel rehber içerikleriyle** kullanıcıların **bilinçli kararlar almasına yardımcı olur**. Sektörde **şeffaflık, rekabet ve bilgi paylaşımını** güçlendiren bir **medya anlayışını** benimser.

VİZYONUMUZ

Emlak Pusulası, yerelden aldığı **gücü ulusal ve küresel etkiye dönüştürerek**, **gayrimenkul ve ticaret ekseninde Türkiye'nin en güvenilir ve etkili sektör gazetesi** olmayı hedefler.

Bilgiye erişimi kolaylaştıran, dijital dönüşümü benimseyen ve toplumsal faydayı önceleyen yaklaşımıyla; şeffaf, yenilikçi ve sürdürülebilir bir iş dünyası kültürünün gelişmesine öncülük eder.

Ayrıca, **sosyal sorumluluk projelerinde aktif rol alarak, topluma ve çevreye duyarlı bir medya markası** kimliğini güçlendirir.

DEĞERLERİMİZ

1. Güvenilirlik:

Okurlarımıza, iş ortaklarımıza ve sektöre karşı daima doğru, doğrulanabilir ve tarafsız bilgi sunarız.

2. Tarafsızlık:

Her görüşe eşit mesafede durur, haber ve içeriklerde adil ve objektif bir dil kullanırız.

3. Yenilikçilik:

Geleneksel gazeteciliği dijital dönüşümle birleştirerek, sektörel bilginin çağın gerekliliklerine uygun biçimde paylaşılmasını sağlarız.

4. Şeffaflık:

Tüm süreçlerde açık iletişimi, veri temelli haberciliği ve hesap verebilirliği esas alırız.

5. Toplumsal Fayda:

Emlak Pusulası yalnızca bir

gazete değil, toplumun gelişimi ve bilinçlenmesi için sorumluluk üstlenen bir sosyal aktördür.

6. Yerel Güç, Ulusal Etki:

Yerel esnafı, üreticiyi ve girişimciyi destekleyerek, onların sesini ulusal arenaya taşıyoruz.

7. İşbirliği ve Katılımcılık:

Sektör paydaşları, kurumlar ve topluluklarla dayanışma içinde hareket eder, ortak akla ve kolektif başarıya inanırız.

EDITORİYAL İLKE / YAYIN ETİĞİMİZ

Emlak Pusulası, doğruluk, tarafsızlık ve kamu yararını gözetilen gazetecilik ilkeleriyle hareket eder. Her haber, doğrulanmış bilgilere dayanır ve kişisel çıkar veya reklam ilişkilerinden bağımsız olarak hazırlanır.

MARKA SÖZÜMÜZ

Emlak Pusulası, her sayısında **bilgiye, sektöre ve insana değer katar.**

Okurlarına yalnızca haber değil, yön gösteren bir pusula sunar.



Edirne Gazetecilik ve Matbaacılık Limited Şirketi

Kulekapı Cad. No:49 Kaleiçi - Edirne T: 0284 225 10 38

[f edirnemmatbaasi](https://www.facebook.com/edirnemmatbaasi) [i edirnemmatbaasi](https://www.instagram.com/edirnemmatbaasi)

www.edirnemmatbaasi.com



YEREL SÜRELİ YAYIN

Kuruluş: 10 Haziran 2025

Kurucusu ve Sahibi:

Timur ER

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü:

Timur ER

Tarih: Ocak - Şubat -2026

Sayı: 4

Baskı Adresi:

Edirne Gazetecilik ve Matbaacılık Ltd.Şti.

Kulekapı Cad. No:49 Kaleiçi - Edirne

Tel: 0 (284) 212 72 30

İrtibat Bürosu:

Şükrüpaşa Mh. Konak Sitesi Daire: Z1

22030 Merkez / Edirne, Türkiye

Tel: 0 505 506 20 90

timurer.net@gmail.com

www.emlakpusulasi.com.tr

"Uzman yazıları ve köşe yazılarındaki görüşler yazarlara aittir,

Emlak Pusulası'nın sorumluluğunda değildir."

Tapuda Bunları Yapmayın!

Küçük hatalar büyük kayıplara dönüşmesin diye kritik uyarılar...

Gayrimenkul alım-satımının en kritik aşaması tapu devridir. Fiyatı, dairenin fiziki durumunu ve çevresel koşulları detaylıca incelemiş olabilirsiniz; ancak tapu işlemleri sırasında yapılan küçük bir ihmal, ilerleyen süreçte ciddi hukuki ve maddi sorunlara yol açabilir. Uzmanlar, tapu sürecinde en sık yapılan hatalara karşı vatandaşları uyarıyor.

1. Tapu kaydını sorgulama-dan işlem yapmayın

Tapu sürecindeki en yaygın hatalardan biri, taşınmazın mevcut tapu kaydı detaylı incelenmeden işlem yapılmasıdır. Tapu kaydında yer alan ipotek, haciz, şerh veya diğer sınırlı haklar; bazen satışın tamamlanmasını engelleyebilir, bazen de yeni malik üzerinde beklenmedik yükümlülükler doğurabilir.

Ne yapmalı?

Tapu devri öncesinde mutlaka takyidat belgesi alınmalı, taşınmaz üzerindeki tüm hukuki kısıtlamalar detaylı şekilde kontrol edilmelidir.

2. Satış bedelini düşük göstermeyin

Vergi avantajı sağlamak amacıyla satış bedelinin gerçek değerinin altında beyan edilmesi, kısa vadede cazip gibi görünse de uzun vadede ciddi riskler barındırır. Bu durum; vergi cezalarına, tapu iptal davalarına ve taraflar arasında hukuki ihtilaf-

lara neden olabilir.

Ne yapmalı?

Tapu harcı ve vergiler, gerçek satış bedeli üzerinden beyan edilmeli; işlem hem mali hem de hukuki açıdan güvence altına alınmalıdır.

3. Eksik ya da yanlış belgeyle tapuya gitmeyin

Tapu devrinde istenen belgelerin eksik veya hatalı olması, işlemin uzamasına hatta randevunun iptal edilmesine yol açabilir. Kimlik belgeleri, tapu senedi, rayiç bedel belgesi ve zorunlu deprem sigortası (DASK) gibi evrakların eksiksiz olması gerekir.

Ne yapmalı?

İşlem öncesinde Tapu Müdürlüğü'nden güncel ve onaylı evrak listesi alınmalı, tüm belgeler randevu gününden önce kontrol edilmelidir.

4. Vekaletnameyi kontrol etmeden işlem yapmayın

Gayrimenkul satışlarının vekaletname yoluyla yapılması sık karşılaşılan bir durumdur. Ancak vekaletnamenin kapsamı, süresi

ve yetki alanı açık değilse, yapılan işlem sonradan geçersiz sayılabilir.

Ne yapmalı?

Vekaletnamenin satış yetkisini açıkça içerdiğinden emin olunmalı; tereddüt durumunda hukuki destek alınmalıdır.



5. İpotek ve şerhleri göz ardı etmeyin

Tapu kaydında yer alan ipotekler, ihtiyati hacizler ve diğer şerhler; yeni malik açısından ciddi hukuki yükümlülükler doğurabilir. Bu kısıtlamalar, tapu işlemleri sırasında bazen gözden kaçabilir.

Ne yapmalı?

Tapu sorgulaması ihmal edilmemeli; varsa borç ve kısıtlamalar satış öncesinde kaldırılmalıdır.

6. Hisseli tapu risklerini küçümsemeyin

Özellikle arsa alımlarında hisseli tapu ile karşılaşmak oldukça yaygındır. Bu tür mülkiyetlerde diğer hissedarların hakları, kullanım anlaşmazlıkları ve satış süreçleri ileride ciddi sorunlara yol açabilir.

Ne yapmalı?

Hisseli tapularda diğer hissedarların durumu mutlaka sorgulanmalı; süreçte profesyonel yönlendirme ile yaklaşılmalıdır.

7. Tapu kaydındaki hataları fark etmeden gelmeyin

Tapu kayıtlarında zaman zaman isim, yüzölçümü, ada-parcel ya da bağımsız bölüm bilgileriyle ilgili hatalar bulunabilir. Bu tür hataların düzeltilmesi için mahkeme yoluna gidilmesi gerekebilir.

Ne yapmalı?

Böyle bir durum tespit edil-

diğinde, sürecin uzman bir gayrimenkul hukuku danışmanı veya avukat eşliğinde yürütülmesi en güvenli yaklaşımdır.

Bilgi ve Tecrübe Riski Azaltır

Tapu süreci, gayrimenkul alım-satımının yalnızca formal bir aşaması değil; işlemin kaderini belirleyen en kritik noktadır.

Yapılan hataların büyük bölümü, bilgi eksikliği ve profesyonel destek alınmamasından kaynaklanıyor.

Bu nedenle tapu devri, ödeme planı ve belge yönetimi gibi hassas aşamalarda uzman gayrimenkul yatırım danışmanlığı desteği, süreci yalnızca hızlandırmakla kalmaz; olası hukuki ve mali riskleri daha ortaya çıkmadan önler. Gayrimenkulde güven; sözle değil, doğru bilgi, doğru sistem ve doğru uzmanla sağlanır.

Kısa Bir Hatırlatma

Gayrimenkul işi yalnızca evrak işi değildir; insan işi ve tecrübe işidir. Tapuda yapılan küçük bir hata, sonradan büyük kayıplara dönüşebilir.

Eğer bir noktada "Acaba doğru mu yapıyorum?" diye düşünürseniz; sahada olan, süreci birebir yaşayan bir gayrimenkul danışmanı olarak bir telefon kadar yakınımsınız.

Sorunsuz bir tapu süreci için birlikte ilerlemek her zaman daha güvenlidir

Timur Er

En Büyük Risk Deprem Değil: Yanlış Yönetilen Kentsel Dönüşüm

Bir İmza, Bir Tercih, Bir Hata... Sonrası Geri Dönülmez Olabiliyor

Türkiye'nin deprem gerçeğiyle birlikte kentsel dönüşüm, artık bir tercih değil zorunluluk. Ancak uzmanlara göre dönüşüm sürecinde yapılan hatalar, güvenli yapı hedefiyle çıkılan yolun büyük maddi kayıplar ve uzun süren hukuki sorunlarla sonuçlanmasına neden olabiliyor.

Kentsel dönüşüm; yalnızca eski bir binanın yıkılıp yenisinin yapılması değil, hukuki, teknik ve sosyal boyutları olan çok aşamalı bir süreç. Bu sürecin her adımı doğru yönetilmediğinde, geri dönüşü zor sonuçlar doğabiliyor.

Riskli Yapı Tespiti: Sürecin Kırılma Noktası

Uzmanlar, yapılan ilk hatanın genellikle komşularla iletişim kurulmadan riskli yapı başvurusu yapmak olduğunu vurguluyor. Bilgilendirme yapılmadan başlatılan süreçler, bina sakinleri arasında güvensizlik yaratırken, uzlaşmayı da zorlaştırıyor.

Oysa doğru yöntem; önce

tüm maliklerin bilgilendirilmesi, beklentilerin netleştirilmesi ve ortak bir yol haritası oluşturulması. Bu aşamada atılan sağlam adımlar, sürecin geri kalanını doğrudan etkiliyor.



Sözlü Anlaşmalar En Büyük Tuzak

Kentsel dönüşümde sık yapılan hatalardan biri de tüm detayların yüz yüze görüşülerek sözlü mutabakatlarla geçirilmesi. Paylaşım oranları, süre, teminatlar ve teslim koşulları yazılı

güvence altına alınmadığında, ilerleyen aşamalarda ciddi anlaşmazlıklar ortaya çıkabiliyor.

Uzmanlar, her konunun yazılı protokole dökülmesi, hukuki destek alınması ve sözleşmelerin

mutlaka profesyoneller tarafından incelenmesi gerektiğinin altını çiziyor.

Müteahhit Seçimi: En Yüksek Pay Her Zaman En İyi Seçim Değil

Sürecin en kritik başlıklarından biri de müteahhit seçimi.

Yalnızca en yüksek payı ya da metrekareyi vaat eden firmalara yönelmek, en sık yapılan yanlışlar arasında yer alıyor.

Doğru yaklaşım ise müteahhidin daha önce tamamladığı projeler, mali gücü, teknik kapasitesi ve referanslarının detaylı şekilde araştırılması. Aksi halde yarım kalan şantiyeler ve yıllarca süren davalar kaçınılmaz olabiliyor.

Sözleşme ve Teminatlar Hayati Öneme Sahip

Standart sözleşmelerin okunmadan imzalanması, teminat mektubu ya da tamamlama sigortası talep edilmemesi, sürecin en büyük risklerinden biri olarak gösteriliyor.

Uzmanlar, sözleşmelerin mutlaka gayrimenkul hukuku konusunda deneyimli bir avukat tarafından incelenmesi, teminat

mektuplarının eksiksiz alınması gerektiğini belirtiyor.

Denetimsiz İnşaat, Güvensiz Teslim

Kentsel dönüşümde yapılan son büyük hata ise inşaat sürecinin tamamen müteahhide bırakılması. Düzenli denetim yapılmayan şantiyelerde kalite sorunları, gecikmeler ve proje dışı uygulamalar sıkça yaşanıyor.

Bu noktada bağımsız yapı denetim firmalarıyla çalışmak ve süreci adım adım takip etmek, güvenli bir teslimatın anahtarı olarak öne çıkıyor.

Uzmanlar Uyarıyor: Süreci Şansa Bırakmayın

Kentsel dönüşümde başarı; acele kararlarla değil, doğru bilgi, profesyonel destek ve güçlü sözleşmelerle sağlanıyor. Her aşaması planlanmış, yazılı ve denetlenebilir bir süreç hem mülk sahiplerini hem de yatırım değerini koruyor.

Güvenli bir dönüşüm için en kritik kural ise net: "Süreci şansa değil, profesyonel yönetime bırakın."



Profesyonel tanıtım sayfanız tek linkte!

Tüm bilgilerinizi istediğiniz an kendiniz güncelleyebilirsiniz

web

Telefon, adres veya e-posta değişse bile QR kodunuz asla değişmez

örnek link



www.qrkodum.info

Felaket Çağı Yakın Mı?

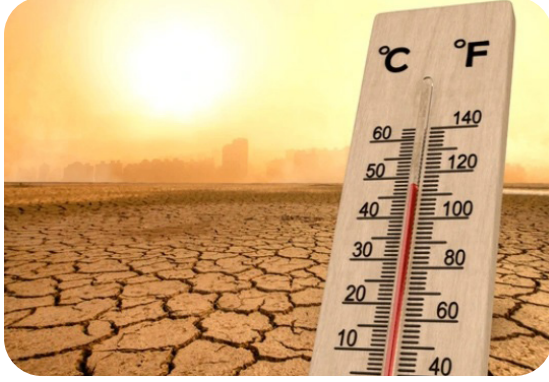
Konforun Bedeli ve Tek Gerçekçi Çıkış;



Ön gelen veriler, insan kaynaklı küresel ısınmayı 1.5 derece ile sınırlandırma hedefinin büyük ölçüde başarısız olduğunu gösteriyor.

Dünya, en iyimser senaryolarda bile 2.6 derecelik “felaketler çağına” doğru ilerliyor.

Kentlerin çöküşü ve kırsalın yükselişi



üzerine yapılan analizler, sorunu yalnızca fosil yakıtlar veya betonlaşma üzerine yıkma kolaylığına kaçmamalı. Çünkü küresel ısınmanın rotası, bireyin ve toplumun konfor alanından vazgeçme konusunda ki isteksizliği tarafından çiziliyor.

Bilim, Türkiye’nin de dahil olduğu bölgeler için yoğun kuraklık ve öldürücü sıcaklar gibi ulusal felaketlerin kaçınıl-

maz olduğunu söylerken;

- İran’ın Tahran’ı taşıma girişimleri,
-Türkiye’de aylardır su kesintileri yaşanan şehirler,

ve geçtiğimiz Temmuz ayında ulusal sıcaklık rekorunun 50.3 dereceye çıkması, bu öldürücü çağın artık kapıda olduğunu en somut göstergeleri.

Ancak ne uluslararası kurumlar ne de ulusal devletler, bu gidişatı değiştirecek toplumsal desteği bulabiliyor.

Konforun Tiranlığı ve Cehaletin Seçimi
Bu çağın en büyük trajedisi, çözümün bilimsel olarak bilinmesine rağmen, büyük çoğunluğun bu çözümleri reddetmesidir.

Halklar, yaşam biçimlerini ve tüketim alışkanlıklarını sorgulayan bilimsel verileri değil, bu verileri karalayan komplo teorilerini ve sistemin körüklediği cehaleti seçiyor.

Herkes, sistemin kendi kendini mucizevi şekilde düzeltmesini bekliyor.

Bu ise felakete giden yolda bireysel eylemsizliği meşrulaştıran kolektif bir yanılsama.

Ultra zenginler ise bu gerçeğe iki şekilde tepki veriyor:

- Mars kolonisi gibi bir kaçış fantazisine yatırım yapmak,
- veya Yeni Zelanda’da bunkerler inşa ederek toplumsal çöküşten izole yaşamayı planlamak.

Her iki seçenek de milyarlarca insanın erişemeyeceği, etik ve pratik olarak sürdürülemez çözümler.

Geleceğe Yapılacak En Değerli Yatırım: **Sistemin Dışında Yaşamı Mümkün Kılmak**

Ultra zenginlerin kaçış planları dışındaki büyük çoğunluk için, gelecekteki felaket çağında hayatta kalmanın tek gerçekçi yolu, bu felaketleri yaratan kapitalist sistemin dışında kalabilmek.

Bu, “Kent Cehennemi”nden kaçıp beton yığınları arasında felaketin bizi

Tohumdan sofraya kadar her şeyin kendi içinde üretildiği, organik ve kendine yetebilen bir yaşam. Bu model hem gıda güvenliği sunar hem de lojistik ve tedarik zinciri çöküşlerine karşı nihai güvence oluşturur.

• Mikro-Komünler Kurmak

Yalnızlaştırıcı kent yaşamı yerine, dayanışma ve ortak akıl üzerine kurulu küçük komünal sistemler oluşturmak.

Bu yapılar hem fiziksel zorluklara hem de toplumsal çözülmeye karşı kalkan görevi görür.

Bu yatırım, bir hisse senedi veya gayrimenkul spekülasyonu değil; ekolojik sermayeye, sosyal sermayeye ve hayatta kalma yeteneğine yapılmış bir yatırımdır.

Artık lüks, sistemin sunduğu konfor değil, sistemden bağımsız olma özgürlüğüdür.

Emlak ve yatırım profesyonelleri olarak yeni bir gerçeği kabul etmek zorundayız:

Erişilebilir suya,

verimli toprağa ve güçlü topluluk yapısına sahip kırsal araziler, küresel ısınma çağının en değerli ve en dayanıklı varlıkları olarak parlayacaktır.

Geleceğe yönelik en vizyoner adım, doğayla bütünleşmek ve sistemin dışına çıkmaktır.

EN YÜKSEK m² FİYATLARI

Tüm Mahallelerde Güncel m² Fiyatları Açıklandı

Edirne’nin Kasım ayı konut piyasasına ilişkin m² satış fiyatları, aktif ilanlar baz alınarak **Endeksa.com** verilerinden derlendi. Veriler; şehrin hangi mahallelerinde fiyatların zirvede olduğunu, hangi bölgelerin fiyat/performans açısından öne çıktığını ve yatırımcıların 2026 yılında hangi lokasyonlara odaklanması gerektiğini net biçimde gösteriyor.

EN YÜKSEK m² FİYATLARI – Edirne’nin En Değerli Mahalleleri – 100. Yıl – 53.311 TL/m²

Villa bölgesi olması, geniş parseller ve üst segment yapılaşma nedeniyle fiyat lideri.

- İstasyon – 49.889 TL/m²

Yeni yapılan 1+1 daire yoğunluğu m² fiyatlarını yukarı taşıyor.

- Cumhuriyet – 46.882 TL/m²

- Atatürk – 41.663 TL/m²

- Kurtuluş – 39.664 TL/m²

- Şükrüpaşa – 38.560 TL/m²

Bu bölgelerde yeni yapılaşma, güçlü talep, modern projeler ve ulaşım avantajı fiyatları yukarı çeken temel faktörler.

ORTA-ÜST SEGMENT – Fiyat/Performans Dengesi Güçlü Mahalleler

Hem oturma hem yatırım açısından en dengeli fiyat-değer oranına sahip mahalleler:

- Abdurrahman – 30.508 TL/m²

- Talatpaşa – 30.027 TL/m²

- Yancıkçı Şahin – 27.434 TL/m²

- Nişancıpaşa – 26.516 TL/m²

- Sabuni – 26.418 TL/m²

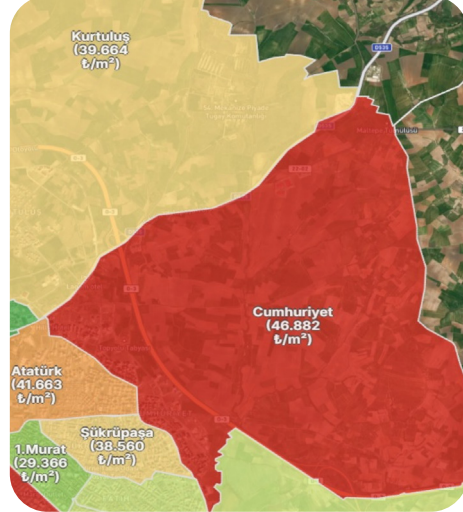
- Medrese Ali Bey – 24.565 TL/m²

- Sarıca Paşa – 25.322 TL/m²

Bu bölgelerde fiyat artış eğrisi istikrarlı ve 2026 yılı için orta segmentte en yüksek prim potansiyeli öngörülüyor.

UYGUN FİYATLI MAHALLELER – Edirne’de m² Fiyatı En Düşük Bölge

Giriş seviyesi yatırım için güçlü alternatif sunan mahalleler:



- Dilaverbey – 16.910 TL/m²

- Mithat Paşa – 18.727 TL/m²

- Çavuşbey – 20.724 TL/m²

- Meydan – 21.957 TL/m²

- Bademlik/Babademirtaş – 22.092 TL/m²

Bu mahalleler düşük bütçeli alıcıların ve yatırımcıların ilk tercihlerinden olmaya devam ediyor.

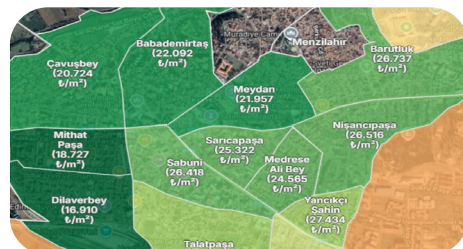
GENEL PİYASA DEĞERLENDİRMESİ

100. Yıl – İstasyon – Cumhuriyet hattı, Kasım ayı itibarıyla fiyat lideri konumunu açık biçimde koruyor.

Şükrüpaşa, bölünmeye rağmen hâlâ merkezi ve güçlü bir konumda.

Merkezi mahallelerde uygun fiyatlı seçeneklerin bulunmaya devam etmesi, farklı bütçelere hitap eden dengeli bir pazar oluşturuyor.

2026’da orta segment mahallelerin daha yüksek prim potansiyeli taşıdığı görülmüyor.



“Tek Tıkta Azil” Dönemi Başladı

Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü (TKGM), gayrimenkul sahiplerini korumaya yönelik devrim niteliğinde bir adım atarak **WebTapu** üzerinden vekalet iptalini (azil) mümkün kıldı.

Artık taşınmaz satışı için verilen vekaletnameler, **noterlik ya da tapu müdürlüğüne gitmeye gerek kalmadan** online olarak iptal edilebilecek.

Neden Önemli?

Vekaletname ile satış işlemleri, geçmişte özellikle miras, ortaklık ya da aile içi anlaşmazlıklarda mağduriyetlere yol açabiliyordu.

Örneğin, kişi bilmeden başka birine “genel vekalet” verebiliyor; bu vekalet kötü niyetli kullanırsa tüm taşınmazları satabilme riski doğuyordu. WebTapu’nun yeni azil sistemi bu tür mağduriyetlerin önüne geçiyor.

Nasıl Çalışıyor?

• Öncelikle

Türkiye Noterler Birliği tarafından e-Devlet üzerinden sunulan “Kişi Vekaletnameleri Sorgula” hizmeti ile adınıza düzenlenmiş bir vekaletname olup olmadığını kontrol ediyorsunuz.

• Eğer vekalet vermişseniz ve iptal etmek istiyorsanız

WebTapu’ya giriş yapıp “Yetki iptal et / Azil” seçeneğini tıklamanız yeterli. Kimlik doğrulaması sonrası vekilin yetkisi anında iptal ediliyor.

• 1 Ocak 2023 ve sonrası noter huzurunda düzenlenen vekaletnameler, bu online sistem üzerinden iptal edilebili-

yor. 2023 öncesi düzenlenen belgeler için hâlâ fiziki başvuru gerekebiliyor.

Hangi Durumlarda Kullanmalısınız?

• Aile içinde yetki verdiğiniz kişilerin kötü niyetli olabileceğini düşünüyorsanız

• Emlak / arsa / daire gibi taşınmazlar için genel (sınırsız) vekalet verdiğiniz

• Uzakta yaşayan yakınınıza vekalet vermiş ama süreci kontrol etmek istiyorsanız

• “Bir taşınmazı sat” yetkisi vermiş ama başka taşınmazların da satış yetkisi olduğundan endişe ediyorsanız

→ WebTapu

üzerinden azil işlemi, sizin için en hızlı ve güvenli koruma yöntemi.

Uzmanlar Ne Diyor?

Gayrimenkul sektörü uzmanları, WebTapu’daki azil sistemini “sahtecilik ve kötü niyetli satışların önüne geçen büyük adım” olarak nitelendiriyor. Özellikle noterlikte düzenlenen genel vekaletnamelerin bundan sonra güvenli hale geldiğini belirtiyorlar.

WebTa-

pu’nun bu yeni uygulaması — dijitalleşmenin nimetlerinden biri olarak — hak kaybı riskini en aza indiriyor.

Eğer taşınmaz sahibiyse, şimdi bir göz atın. Varsa dilediğiniz anda “azil” ile yetkiyi geri alabilirsiniz.



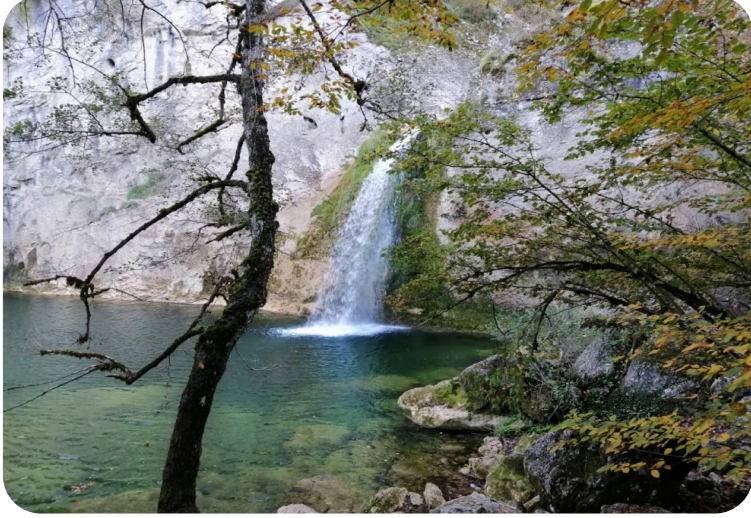
Batı Karadeniz'in Keşfedilmeyi Bekleyen Saklı Cenneti

Bu sayıda, köklerimin olduğu, çocukluğumun geçtiği ve 14 yılında ayrılmış olsam da kalbimde hep özel bir yeri olan memleketim Kastamonu'ya yer vermek istedim.

Çok uzun yıllar yaşamadım belki ama insanın doğduğu toprakla bağı hiç kopmuyor. Kokusu, sesi, hikâyesi... Hepsi zamanla daha da kıymetleniyor.

Batı Karadeniz'in Keşfedilmeyi Bekleyen Saklı Cenneti **7000 Yıllık Kadim Şehir: Kastamonu**

Kastamonu...



Huzurla yaşayabileceğiniz, dinlenip nefes alabileceğiniz, tarih kokan bir şehir.

M.Ö. 2000'lere kadar uzanan köklü geçmişiyle insanı kendine çeken bir toprak.

Tarihte ilk olarak **Pala ve Tummana** kavimlerinin yerleştiği bu topraklarda; **Frigler, Lidyalılar, Persler, Helenler, Pontuslar ve Romalılar** hüküm sürmüştür. 1211 yılında Selçuklu Devleti'ne bağlı Emir Hüsametdin Çoban Bey tarafından fethedilmiş,

1309'da Candaroğulları Beyliği hâkimiyetine girmiş, ardından Fatih Sultan Mehmet ile Osmanlı topraklarına katılarak

Cumhuriyeti'ne intikal etmiştir.

"Neden Kastamonu'ya Gitmeliyim?" dersiniz...

Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün **"Bir Türk dünyaya bedeldir."** sözünü söylediği şehir olması bile başlı başına bir sebeptir.

Milli Mücadele döneminde **en çok şehit veren** illerden biridir Kastamonu.

Bu yüzden köylerinde erkek kalmadığından **Ersizler ve Ersizlerdere** isimli köyleri vardır. **İstiklal Madalyalı İnebolu'da** bu şehrin ilçesidir.

Doğası, Tarihi, Kültürü ve Mutfağıyla Zengin Bir Coğrafya.

19 ilçesi, 1054 köyü ve bu köylere bağlı 2558 yerleşim yeriyle **Avrupa'daki pek çok ülkeden daha büyük bir şehir Kastamonu.**

Ayrıca Türkiye'nin en uzun karayolu ağına sahiptir. Bir günde **dört mevsimin yaşadığı** nadir şehirlerden biridir.

3 milli parkı bulunur:

İlgaz Dağı Milli Parkı: Anadolu'daki endemik bitki türlerinin %10'u burada yetişir. Kış turizminin Batı Karadeniz'deki merkezidir.

Küre Dağları Milli Parkı: Türkiye'nin tek **"Pan Park"** statüsüne sahip milli parkıdır; insan eli değmemiş bakir ormanlarıyla ünlüdür. Azdavay'da **Çataklar Kanyonu Cam Terası**, eko turizm tesisleri ve **Aşıklar Köprüsü** mutlaka görülmelidir.

Pınarbaşı: Horma Kanyonu, Ilıca Şelalesi ve Valla Kanyonu ile Türkiye'nin en etkileyici doğa rotalarındandır.

Sonbaharın en güzel renklerini görmek için de en doğru adreslerden biridir Kastamonu

İstiklal Yolu: "Gözüm Sakar-



ya'da, Kulağım İnebolu'da.

Türkiye'nin en uzun 3. trekking rotası olan **İstiklal Yolu Milli Parkı**, Kastamonu sınırları içinde 95 km'lik işaretli bölüme sahiptir.

Milli mücadelenin kazanılmasında kritik rol oynayan bu yol, Atatürk'ün **"Gözüm Sakarya'da, kulağım İnebolu'da"** dediği hattır. İstiklalden istikbale uzanan bu yol, yürünmeye ve görülmeye fazlasıyla değerlidir.

812 Çeşitlik Efsane

Kastamonu Mutfağı:

-Ölecek hastayı diriltiren **Kara Çorba.**

-Bülent Ecevit'in babasına soyadı olan **Ecevit Çorbası**

-Prof. Dr. Canan Karatay'ın önerdiği siyez buğdayının **ana vatanı İhsangazi**

-Dünyada bir yıl çimlenmeden dayanabilen, **doğal antibiyotik Taşköprü sarımsağı.**

Kastamonu pastırması, odun dumanının verdiği o kendine has aromasıyla, şehrin yüzyıllardır süren geleneksel lezzet ustalığını en güzel şekilde temsil eder.

Bunların yanında **banduma, et ekmeği, etli yaprak sarması, pastırmalı kuru fasulye, pastırmalı ekmek, kel simit, üryani eriği, çekme helva, kuyu kebabı, türkölere konu tirit** ve daha

neler neler...

812 çeşitlik mutfağıyla Kastamonu, lezzetleri mutlaka denemesi gereken bir şehir.

Kastamonu'ya gelen herkes Anadolu erenlerinden **Hız. Pir Şeyh Şa'bân-ı Veli'nin** sözleriyle karşılaşır ve uğurlanır:

**Gelişiniz güle güle,
Gidişiniz güle güle,
Her işiniz güle güle olsun...**



Mustafa Çağır Ersizlerdere Kalkınma Eğitim ve Ekoturizm Derneği Yönetim Kurulu Başkanı

Edirne : Ticaretin Bin Yıllık Kavşağı

İskelebaşı'dan Cumartesi pazarına; Meriç kıyısından akan, Balkanlar ve Ege Arasında Edirne'nin Ticaret Yolu

Edirne, Osmanlı'nın **"Saraylar Şehri"** olmasının ötesinde, **Trakya'nın en stratejik noktasında** yer alan, **Tunca, Arda ve Meriç nehirlerinin** şekillendirdiği kadim bir **ticaret kavşağıdır.**

Şehrin geçmişi, **M.Ö. 4000'lerde Trak kabilelerinin** bu bereketli topraklara yerleşmesine dayanır ve kaderi, **Meriç**

Nehri'nin Ege'ye uzanan doğal ticaret yolu tarafından belirlenmiştir.

1. Antik Trakya'nın Mirası ve Ainos Bağlantısı

Edirne ve çevresi, Antik Çağ boyunca birçok **Trak kabilesine** ev sahipliği yapmıştır. Roma'nın **MS 46'da** bölgeyi ele geçirmesine kadar, **Drugeriler ve Bettegerriler** gibi Trak toplulukları

bu topraklarda varlığını sürdürmüştür. Edirne'nin kurulduğu yer, Roma döneminde bile Adriyatik'i İstanbul'a bağlayan **Via Egnatia** ile Belgrad'dan İstanbul'a uzanan **Via Militaris** yollarının kesişiminde yer alan önemli bir ticaret noktasına dönüşmüştü.

Trakya'nın Ege'ye açılan en kritik kapısı ise Meriç'in denize döküldüğü yerdeki liman kenti **Ainos (Enez)** idi. Antik kaynaklar, **Meriç'in Enez'i Trakya içlerine** bağlayan güçlü bir **ticaret hattı** olduğunu ve bölgenin zenginleşmesinde kilit rol oynadığını belirtir.

2. Osmanlı Döneminde Saraylar Şehri ve Nehir Ticareti

Osmanlı İmparatorluğu'nun **ikinci başkenti** olan Edirne, Balkanlar ile Anadolu arasında büyük bir **ticaret üssü** haline geldi

Lojistik Kavşak: İzmir ve İstanbul limanlarından gelen malların karayolu dağıtım merkeziydi

Canlı Pazar: 16. yüzyılda Edirne, geniş bölgenin tüketim ve dağıtım merkezi olarak zirveye ulaştı.

Ticaretin kalbinde ise **Meriç-Enez Nehir Hattı** bulunuyord

Ege ve Anadolu Bağlantısı:

Ege adaları, İzmir ve Mısır'dan gelen ticari ürünler **Enez'e**, oradan küçük teknelerle Meriç üzerinden **Edirne'deki İskelebaşı'na** taşınıyordu.

Balkan Bağlantısı: **Filibe'den gelen pirinç ve hububat** sallarla nehir yoluyla Edirne'ye veya doğrudan Enez'e ulaştırılıyordu.

Avrupa Pazarı: 17-18. yüzyıllarda Avrupalı tüccarlar için Edirne, **ipek, yün ve bal mumu ticaretinin** önemli duraklarından biri oldu.

Bu yapı, Edirne'yi **Balkanlar'dan topladığı ürünleri Avrupa'ya**, Anadolu'dan gelen malları ise Balkanlar'a gönderen **büyük bir transit ticaret merkezi** haline getirdi.

3. Günümüz Ticaret Rönesansı

19. yüzyılda sanayileşmenin farklı yönlerine kayması ve İstanbul'un güçlenmesiyle Edirne ticarette eski yoğunluğunu kaybetse de, stratejik konumu sayesinde

her zaman bir **sınır ve geçiş şehri** olarak varlığını sürdürdü.

Bugün ise şehir, modern bir ticari canlanma yaşamaktadır:

Modern Ticaret Akışı: Geçmişte Meriç üzerinden gelen gemilerin yerini, bugün **Yunanistan ve Bulgaristan'dan alışveriş için gelen turistler** aldı.

Balkanlar'ın Yeni Pazarı:

Döviz kurlarının etkisiyle özellikle **2019'dan itibaren** Bulgar ve Yunan turistler Edirne'ye yoğun şekilde akın etmeye başladı.

Aynı yıl yaklaşık **2,7 milyon ziyaretçi**, kişi başı ortalama **100 Euro** harcayarak bölge ekonomisine büyük katkı sağladı.

Bugün Edirne'nin sokaklarını dolduran alışveriş çantaları, bir zamanlar **Meriç Nehri'nin taşıdığı ipek ve yünün modern bir yansımasıdır.**

Enez'e pirinç götüren **salların yerini otobüsler** almış, fakat Edirne'nin bölge ticaretindeki kalıcı etkisi değişmeden günümüze ulaşmıştır.

Mahmut Yeni

Enez (Ainos) Antik Kenti



Artık İnşaat Projelerinde Zorunlu Oldu

Yeni Sığınak Yönetmeliği yürürlüğe girdi:

Her bina, her proje artık “güvenli alan” standartlarına göre planlanacak.

Türkiye’de 1988 yılından beri yürürlükte olan “Sığınak Yönetmeliği”, 6 ay süren kapsamlı bir çalışma sonucunda güncellendi.

Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı koordinasyonunda 44 kurum ve kuruluşun katılımıyla hazırlanan yeni yönetmelik, **konutlardan sanayi tesislerine, metro tünellerinden millet bahçelerine** kadar geniş bir alanı kapsıyor.

Bakan Murat Kurum, sosyal medya paylaşımında şu ifadeyi kullandı:

“Ülkemizin sığınak yönetmeliğini günümüz koşullarına uygun hale getirdik. Mevcut sığınaklara denetim şartı, yeni yapılacak binalara da ilave standartlar getirdik. Millet bahçeleri ve metro tünelleri gibi alanlar artık sığınak hizmeti verecek şekilde düzenlenecek.”

Yeni Yönetmelikle Gelen Zorunluluklar

-Artık 10 bağımsız bölümü aşan **her konut projesinde**,

-50 yataktan fazla **yurt, otel veya konaklama tesisinde**,

-25 yataktan fazla **büyük bakımevlerinde**,

-ve 2.000 metrekaresi geçen **imalat veya sanayi tesislerinde**-sığınak yapımı zorunlu hale geldi.

Resmî yapılarda bu sınır **1.000 metrekaresi**, spor tesislerinde ise **5.000 kişilik seyirci kapasitesine** göre belirlendi.

Yeni stadyumlarda seyirci kapasitesinin en az yüzde 3’ü kadar kişiye yetecek sığınak yapılması şart koşuldu.

Teknik Standartlar Güçlendirildi

Yeni yönetmelik yalnızca kapasite değil, teknik detayları da yeniden tanımladı.

Sığınakların duvar kalınlığı en az **30 cm**, tavan döşemesi en az **20 cm** betonarme olacak.

Her 100 m² üzeri sığınakta, lavabo ve elektrikli pişirme yeri içeren **en az 2,3 m²’lik mutfak nişi** zorunlu hale geldi.

Ayrıca sığınaklarda;



- Yangın söndürme cihazı,
- İlk yardım dolabı,
- Batarya destekli aydınlatma,
- Uydu telefonu veya acil Wi-Fi noktası,
- Harici radyo ve iletişim aygıtları bulundurulacak.

Kamu binalarında ise 24 saat kesintisiz elektrik sağlayacak **jeneratör şartı** getirildi.

Kamusal Alanlarda Yeni Bir Dönem

Yeni düzenleme, yalnızca ko-

nutları değil, şehirlerin toplu yaşam alanlarını da kapsıyor.

Artık metro tünelleri, AVM otoparkları ve millet bahçeleri gibi alanlar da “**genel sığınak**” işlevi görecektir şekilde tasarlanacak.

Özellikle 15.000 m²’nin üzerindeki **Millet Bahçeleri**, yüzölçümünün en az yüzde 3’ü kadar yeraltı sığınak alanı içerecek.

Mevcut AVM ve otoparkların ise **31 Aralık 2028** tarihine kadar sığınak standardına uygun hale

sağlanacak.

“Depo” Değil, Gerçek Güvenli Alanlar

Bugün birçok apartman altındaki sığınak alanlarının eşya deposu ya da çöp odası olarak kullanıldığı biliniyor.

Yeni düzenleme, bu yanlış kullanımın sonlanmasını amaçlıyor.

Belediyelere, mevcut tüm sığınakların **1 yıl içinde denetlenmesi ve mevzuata uygun hale**

olarak projelere eklenecek.

Bu durum, proje bütçelerinde revizyon ve yeni finansman planlamalarını gündeme getirebilir.

Ayrıca, kentsel dönüşüm kapsamındaki yapılarda “**sığınak uyum kriteri**” aranmaya başlanacak.

Yeni yönetmelik şartlarını sağlayan projeler, dönüşüm teşviklerinde öncelik kazanabilecek.

Emlak piyasası açısından ise “**güvenli yapı**” algısı, artık bir değer belirleyici unsur haline geliyor.

Sığınaklı projeler, özellikle deprem riski yüksek bölgelerde **yatırımcı ve alıcı için cazip** hale gelecek.

Bir Gazeteci Gözüyle

Bu düzenleme, sadece betonarme detaylarını değil, yaşam kültürümüzü de değiştirecek. Bir zamanlar bodrumlarda unutulmuş alanlar, şimdi şehir güvenliğinin parçası olarak yeniden gündemde.

Belki de önümüzdeki yıllarda “**daire planı**” kadar sığınak planı da emlak ilanlarında yer alacak. Kısacası, artık mesele sadece “nasıl bir ev alıyoruz” değil; “**O ev, olası bir afette bize ne kadar güvenli alan sunuyor?**” sorusu da hayatımıza girdi.

Bugüne kadar fiyat, konum ve aidat üçgeninde yaptığımız tercihleri, artık güvenlik ve dayanıklılık kriterleri belirleyecek.

İnşaat firmaları için bir maliyet kalemi gibi görünse de, aslında yeni nesil bir rekabet avantajının başlangıcı bu. Ve belki de uzun süredir ihtiyaç duyduğumuz şey tam olarak buydu: **Evin değerini, metrekaresinin değil, hayatta kalma kapasitesinin belirleyeceği bir dönem.**

Bu Tuzağa Düşmeyin

“**Tapuyu aldım**” diyen bile parasını kaybedebilir; hisseli arazilerde görünmeyen riskler büyüyor.

Türkiye’de son yıllarda özellikle Silivri, Çatalca, Vize, Saray, Lüleburgaz, Malkara hattında hızla artan arazi yatırımları, yatırımcıyı farkında olmadığı ciddi bir hukuki tehlikeyle karşı karşıya bırakıyor. “**Tapumu aldım, artık güvendedim**” diyen birçok kişi, **şufa (önalım) hakkı** nedeniyle günler içinde milyonluk kayıplarla yüzleşiyor.

Görüntüde sorunsuz, gerçekte riskli: Hisseli arazilerde hukuk mayını

Piyasada “**rızai taksim yapıldı, herkesin yeri belli**” şeklinde pazarlanan hisseli araziler, aslında dosya içinde görünmeyen onlarca ortak barındırabiliyor.

Yatırımcı, piyasanın %30 altında bulduğu “**kaçırılmayacak fırsat**”ı satın aldıktan kısa süre sonra büyük bir şokla karşılaşılıyor. Çünkü hiç tanımadığı bir hissedar, mahkemeye başvurarak:

“**Bu pay önce bana sorulmalıydı. Aynı bedelle ben alıyorum.**” diyebiliyor. Üstelik çoğu durumda da haklı bulunuyor.

En büyük tuzak: Tapuda bedelin düşük gösterilmesi

Şufa davalarında yatırımcıyı en savunmasız bırakan nokta ise tapu harcından kaçmak için yapılan düşük bedel beyanı.

1 milyon TL’ye alınan bir arsanın tapuda 200 bin TL olarak gösterilmesi, davanın ka-



derini tamamen değiştiriyor. Çünkü mahkeme sadece tapuya yazılı bedeli dikkate alıyor. Bu durumda hissedar 200 bin TL’yi yatırarak arsayı elinizden alıyor; yatırımcının ödediği gerçek para ise geri gelmiyor.

Uzmanlara göre şufa neden bu kadar tehlikeli?

Hukukçular bu yapıyı üç kritik başlıkla özetliyor:

Süre uzun: Hissedar satıştan

getirilmesi zorunlu tutuldu.

Sığınaklardan Kim Sorumlu Olacak?

Yönetmelikte önemli bir değişiklik de sorumluluk alanında yapıldı.

Artık her binadaki sığınakın bakım, onarım ve acil kullanıma hazır halde tutulmasından **binaya yöneticileri** sorumlu olacak.

Ayrıca tüm sığınakların ruhsat ve denetim bilgileri **AFAD’a** bildirilecek, böylece olası afet durumlarında hızlı koordinasyon

getirilmesi görevi verildi.

Bu durum, özellikle site yönetimleri açısından **önümüzdeki dönemin önemli gündemlerinden biri** olacak.

Zira artık sığınaklar yalnızca bir “yönetmelik gereği” değil, **şehrin güvenlik altyapısının parçası haline geliyor.**

Gayrimenkul ve Kentsel Dönüşüm Açısından Etkileri

Yeni yönetmelikle birlikte, büyük ölçekli konut projelerinde sığınak alanları **maliyet kalemi**

Araç satışında yeni dönem

Resmî Gazete’de yayımlanan düzenleme ile 1 Ocak itibarıyla **araç tescil ve satış işlemlerinde yeni bir dönem başlıyor.**

Buna göre, **araç satışlarında binde 2 oranında harç alınacak.** Uygulamada **alt sınır 1.000 TL** olarak belirlenirken, düzenleme

satışlarında **harç uygulanacak,**

-Vatandaş → Galeri

satışlarında **harç alınmayacak,**

Galeri → Vatandaş

satışları ise **harçtan muaf tutulacak.**

Bu tablo, kamuoyunda “**Harç vatandaşa var, galericiye yok**” yorumlarına neden oldu.

Sektör temsilcileri, düzenle-



sıfır ve ikinci el araçları kapsıyor.

Yeni sistemde örneğin **2 milyon TL’lik bir araç** satışında **4.000 TL harç** ödenmesi gerekecek.

Ancak düzenlemenin en dikkat çeken yönü, **harcın kimlerden alınacağı konusu oldu.**

Yapılan değişikliğe göre:

-Vatandaş → Vatandaş

menin bireysel araç sahiplerini doğrudan etkilediğini, ticari faaliyette bulunan galerilerin ise harç yükü dışında bırakıldığını dile getiriyor.

Uzmanlar, uygulamanın ikinci el araç piyasasında dengeleri değiştirebileceğini ve **bireysel satışları azaltarak, satışların daha çok ticari kanallara kaymasına** yol açabileceğini belirtiyor.

Kaynak :Emre Özpeynirci

“Hayaller Bitince Yaşam Biter”

Adress Grup Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Bey, 1993'te başlayan ticaret serüvenini, Edirne aşkını, turizm vizyonunu ve yarattığı markaların büyüme hikâyesini anlattı.

Edirne'nin köklü işletmelerinden Adress Grup, bugün 150 çalışanı, otelcilikten gıdaya, organizasyondan hediyeleşim eşya üretimine kadar uzanan geniş faaliyet alanıyla bölgenin en güçlü şirketlerinden biri. Kurucu Kemal Bey, şirketin başarı hikâyesinin ardındaki temel felsefeyi “**Aldatmamak, dürüst hizmet**” olarak özetliyor.

“1993'ten Bu Yana Büyüyen Bir Ağaç Gibi...”

Kemal Bey, şirketin kuruluşundan bugüne uzanan süreci şöyle anlatıyor:

“Adress Grup 1993'te kuruldu. Her yıl daha da büyüyerek bugün 150 çalışanlı bir yapıya dönüştü. Türkiye'nin, Edirne'nin, Trakya'nın hizmetindeyiz.”

Ticari yolculuğu ise aslında daha da eskiye dayanıyor. İlk adımlar Kapıkule'de atıldı; 10 yıl süren bu yoğun dönem, ona geniş bir insan ağı kazandırdı.

Bu sürecin ardından Edirne merkezde Adres Bar adını taşıyan ilk işletmesini açtı. Bu mekan, hem Edirne'nin eğlence hayatına yön verdi hem de Kemal Bey'e Türkiye genelindeki pek çok ünlü sanatçıyla çalışma imkânı sundu. Yaklaşık on yıl boyunca düzen-

Bu, benim için yıllar içinde muazzam bir network oluşturdu.”

Bugün Türkiye'nin dört bir yanında, o yıllarda tanıştığı mezunların önemli konumlarda olduğunu söyleyen Kemal Bey, bunu “yılların biriktirdiği büyük sermaye” olarak görüyor.



“Hayallerime İnandım. Hepsini Gerçekleştirdim.”

Başarıyı getiren şeyin hayal kurmak ve o hayale inanmak olduğunu vurgulayan Kemal Bey, sözlerine şöyle devam ediyor:

“Ne iş yaparsanız yapın, önce inanmanız lazım. Ben çocukluk hayallerimin tamamını gerçekleştirdiğime inanıyorum. Daha

Bir Yöresel Marka: Osmanlı Şehzade

Adress Grup'un en dikkat çeken markalarından biri **Osmanlı Şehzade**. Edirne'nin yöresel tatlarını Türkiye'ye ve dünyaya taşıyan marka, bugün:

- 1.000 m² üretim tesisi
- 6 ülkeye ihracat
- Türkiye genelinde 70 mağazada satış

– Aktif e-ticaret operasyonları ile büyümeye devam ediyor.

Bu başarı hikâyesinin başlangıcı ise oldukça mütevazı:

“Yanımızdaki ustamız Muhammed Usta'nın bir önerisiyle başladı. Önce sıcak bakmadım. Sonra 7-8 ay süren ısrarı ve şehirdeki arz eksikliği görünce yatırıma karar verdik. Pandemi dönemi de ürünlerimizi hem tanıttı hem büyüttü.”

Adresin Otel: 92 Oda, 220 Yatak Kapasitesi
Turizm yatırımları arasında öne çıkan projelerden biri de Adresin Otel.

- 92 oda
- 220 yatak
- Edirne ölçeğinin üstünde oda metrekareleri

– Modern tasarım ile hizmet veren otel, şehrin artan turizm trafiğinde önemli bir rol oynuyor.

Kemal Bey bu alanda dikkat çekici bir noktaya değiniyor:

“Edirne'de otel sayısı artıyor ama doğru planlama yapılmazsa fazla kapasite şehir ekonomisine zarar verir. Balon haberler çok. ‘Oteller doldu taşıtı’ deniyor ama bazen bayramda bile oteller boştu. Edirne'yi büyütmek için sadece yatak değil, etkinlik, gastronomi, kültür ve sosyal alan yatırımları gerekiyor.”

Adress Grup'un Misafirperverlik Yaklaşımı

“Adress Grup olarak sadece ticaretle değil, insanların bir araya geldiği, hatıraların oluştuğu mekânlar yaratmaya da önem veriyoruz.

Bugün bünyemizde Meriç ve Tunca kıyısında hizmet veren **Lalezar ve Hanedan** restoranlarımız; toplantı ve düğünlerde toplamda 2.700 kişiyi, açık ve kapalı alanlarda ağırlayabilecek kapasiteye sahip. **Buzhane Davet Bahçemiz** ise geniş yapısıyla binlerce organizasyona ev sahipliği yaptı ve Edirne'nin önemli davet alanlarından biri haline geldi.

Tüm bu tesislerin arkasında ise günlük 10.000 kişiye ulaşabi-

len **Adress Catering** altyapımız var. Bizim için bu işletmeler sadece ticari yatırımlar değil, Edirne'nin sosyal hayatına değer katan, insanların en özel anlarında yanında olduğumuz alanlar.”

“Edirne'nin İsmi, Edirne'den Büyük”

Edirne'nin üç nehirde oluşan coğrafyası, Osmanlı'dan kalan kültürel mirası ve sınır kenti olması büyük avantaj. Ancak bu potansiyelin tam kullanılmadığını düşünen Kemal Bey şöyle devam ediyor:

“Edirne, doğru yatırımlarla bir Venedik veya Floransa olabilir. Bunun için renovasyon, sosyal alan düzenlemeleri ve kültürel



aktivitelerin artması şart.”

Sinerji Modeli: “Her Dere Nehre Su Taşmalı”

Adress Grup'un farklı sektörlerde faaliyet göstermesi bilinçli bir stratejiye dayanıyor:

“Biz bunu bir nehre benzetiyoruz. Nehir akıyorsa onu besleyen dereler olmalı. Bir sektör duruyorsa diğer sektör destek veriyor. Amacımız, hizmetin bütününi kendi bünyemizde tamamlayarak misafir memnuniyetini en üst



seviyede tutmak.”

Amiral Gemi: Organizasyon Şirketi

Kemal Bey, şirketin en güçlü biriminin organizasyon tarafı olduğunu belirtiyor:

“Organizasyon sihirli bir kelime. Konaklama, yemek, ulaşım, aktivite, gezi... Hepsini biz çözüyoruz. Gerekirse 45 dakikada helikopter bile indirebiliriz. Bedeli ödendiği sürece her hizmeti sağlayacak güçteyiz.”

Bu güç, yıllar içinde oluşan geniş network sayesinde daha da büyümüş.

Şirketin gelecek planlarında Edirne'de yeni otel yatırımı bulunmuyor. Kemal Bey'e göre mevcut şehir yapısı bu konu-

da dar.

Asıl odakları:

“Edirne'ye daha fazla turist getirmek ve geleni daha uzun süre ağırlamak.”

4 Bin Kalem Ürün, Yüzlerce Etkinlik Kapasitesi

Adress Grup'un organizasyon ve catering tarafı bugün 4.000 kalem ürünle hizmet veriyor. Düğün, açılış, kongre, festival, malzeme kiralama ve kurumsal etkinliklerde bölgenin en kapsamlı altyapılarından birine sahipler.

Bir Azim Hikâyesi: Eğitimin Yaşı Yok

Kemal Bey'in anlatışında en ilham verici noktalardan biri ise eğitim hikâyesi. İlkokulu bitirdikten sonra eğitime devam edemedi.

Genç yaşta iş hayatına girdi, ailesini kurdu, çalıştı... Ancak içindeki öğrenme arzusu hiçbir zaman sönmedi.

Ve bir gün, “**Artık başlamalıyım**” dedi.

48 yaşında ortaokula başladı. Ardından durmadan çalışarak 51 yaşında liseyi bitirdi.

Sonra hayalinin peşinden giderek açıktan üniversiteye kaydoldu.

Bu yolculuğu şöyle özetliyor: “Hayallerimi ertelemedim.



lenen konserler, etkinlikler ve sanatçı buluşmaları, ona hem ciddi bir tecrübe hem de geniş bir sosyal çevre kazandırdı.

Kemal Bey o yılları şöyle anlatıyor:

“Yaklaşık on yıl süren bu serüvende Türkiye'nin birçok ünlü sanatçısıyla çalışma fırsatı bulduk. O konserler bize büyük bir sosyal çevre kazandırdı. Trakya Üniver-

büyük hayallerimiz de var; çünkü **hayaller bittiğinde yaşam biter.**”

Şirketin en büyük ilkesi ise net:

“Aldatmamak. Bir müşteriyi aldattığımız an, arkada kaybedeceğimiz çok büyük bir kitle olur.”

Gıdadan Festivallere: Hizmet Aşkıyla Büyüyen Bir Marka

2001'den itibaren gıda, turizm ve yeme-içme sektörüne ağırlık veren Adress Grup, bu alandaki yatırımlarını fuar, festival, konser ve kurumsal organizasyonlarla destekledi.

Edirne'de gördükleri eksiklikleri fırsata dönüştürdüklerini belirten Kemal Bey:

“Edirne bizim kökümüz. Bu şehre her yeniliği bir hizmet olarak düşündük. Otel ihtiyacı vardı, yatırım yaptık. Turistin hediyeleşim eşya ihtiyacı vardı, ona da çözüm oluşturduk.” diyor.



sitesi'nde de o dönemde her yıl mezun olan yaklaşık 500 öğrenciyle tanışma fırsatı buluyordum.



Bu Sektörün İlacı Eğitim

Edirne’de yaşayan emekli hâkim Rafet Emre, hem Türkiye’de hem Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti’nde geçen yaşam öyküsünü ve bugün emlak sektöründe kurduğu düzeni Emlak Pusulası’na anlattı. Göçmenlikten hukuk kariyerine, adliyeden gayrimenkule uzanan hayat hikâyesi, disiplin ve kararlılıkla örülü.

Kıbrıs’a Göç Eden Bir Ailenin Hikâyesi

1966 yılında Adana’nın Saimbeyli ilçesine bağlı Çatak köyünde doğan **Rafet Emre**, 1975 yılında ailesiyle birlikte **Kuzey Kıbrıs’a göç etti**.

Kıbrıs Barış Harekâtı’nın ardından bölgede nüfusun güçlendirilmesi amacıyla Türkiye’nin çeşitli illerinden ailelerin yerleştirildiğini belirten Emre, “Savaşın yeni bittiği bir dönemdi ama biz cesaretle edip ailece Kıbrıs’a taşındık. Böylece göçmen bir ailenin evladı oldum” dedi.

Aileye devlet tarafından ev ve tarla tahsis edildiğini, yeni düzenlerini burada kurduklarını ifade eden Emre, “Hayatımızı bu imkânlarla şekillendirdik” diye konuştu.

Eğitimden Yargı Dünyasına Uzanan Yol

İlk, orta ve lise eğitimini Kuzey Kıbrıs’ta tamamlayan Emre, 1988’de Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi’nden mezun oldu. 1993 yılında göreve başladı ve 2002’de yüksek lisansını bitirdikten sonra yaklaşık çeyrek asır boyunca adli yargıda görev yaptı.

2020 yılında emekli olan Emre, iki çocuk babası. Yaşamlarını Edirne’de sürdürüyor. Edirne seçimiyle ilgili tebessümle ekliyor: “Eşim Edirneli; kısaca hanım köylüyüz.”

“Hukuk birikimim emlak sektöründe en büyük avantajım oldu”

Yaklaşık 25 yıllık adli yargı tecrübesinin ardından emekliye ayrılan Rafet Emre, hukuk ile emlak sektörünün kesiştiği noktayı ve bu alanda neden kariyer yapmayı tercih ettiğini anlattı.

“Emekli olunca gayrimenkule yönelmeyi uzun yıllar önce planlamıştım”

Emre, hâkimlik mesleği boyunca özellikle gayrimenkul hukuku alanında ciddi tecrübe edindiğini belirterek şunları söyledi: “Çeyrek asır boyunca hukuk mahkemelerinde görev yaptım. Gayrimenkul hukukuna hâkim olduğum için emekli olduktan sonra bu alanda bir iş kurmayı hep düşünüyordum. Bu doğrultuda eşimle birlikte bir gayrimenkul şirketi

kurduk ve Edirne Ticaret ve Sanayi Odası’na kaydolduk.”

“Edirne’nin en iddialı ve en eğitilmiş ofislerinden biriyiz”

Emre, emlak sektörüne adım attıkları günden bu yana şirketin kurumsal temelini güçlendirmeye odaklandıklarını belirtti:

“Bu dört yıllık süreçte ofisimiz ve şirketimizin tüm resmi yapılandırmasını tamamladık. Markamızı oluşturduk, reklam ve tanıtım çalışmalarımıza yoğunlaştık. Emlak danışmanlığıyla ilgili çok ciddi eğitimler aldık. Bugün geldiğimiz noktada Edirne’nin en güvenilir, en iddialı ve en eğitilmiş ofislerinden biri olduğumuzu düşünüyoruz.”

Yakın gelecekte Trakya bölgesinde büyük hacimli gayrimenkul satışlarında aktif rol almayı hedeflediklerini söyleyen Emre,

“Fabrikalar satılıyorsa neden biz olmayalım? Benzin istasyonları, oteller, büyük tarım ara-

zile... Bunların satışı ne- den bize emanet edilmesin? Bu portföyleri yönetecek potansiyele sahibiz, tek ihtiyacımız zaman” dedi.

Edirne’nin Yatırım Potansiyeline Dikkat Çekiyor

Kentin gayrimenkul değerini değerlendiren Emre, Edirne’nin coğrafi avantajlarına dikkat çekti:

“Edirne düz bir arazi yapısına sahip. Bu da doğru planlama ile çok ciddi yatırımların yapılmasına olanak tanıyor. Kentin gelecekteki emlak potansiyelini oldukça yüksek görüyorum.”

Çalışma Prensipleri: Güven, Nezaket, Profesyonellik

Dört yılı aşkın süredir bir emlak ofisinin broker’lığını yürüten Emre, çalışma prensiplerini ve müşteri yaklaşımlarını şu sözlerle anlattı:

“Ofisimizde çalışan her danışman, kılık kıyafetine özen gösteren, hitabeti kibar, saygı ve nezaketi benimsemiş olmak

zorundadır. Verilen her bilginin doğru olması esastır. Bizim için para kazanmak değil, müşteri kazanmak önceliktir.”

Emlak işlemlerinde yalnızca kazanca değil, tarafların memnuniyetine odaklandıklarını vurgulayan Emre, “Bir satış veya kiralama işleminde hem alıcı hem satıcı mutlu değilse o işte olmak istemeyiz. ‘Bu daireyi satalım da nasıl olursa olsun’ diyen bir ofis değiliz” ifadelerini kullandı

Emlak Danışmanının Sermayesi: Eğitim ve Görünürlük

Rafet Emre, bir emlak danışmanında bulunması gereken temel mesleki ve etik nitelikleri şu sözlerle özetliyor:

“Bilgi sahibi olmadan fikir sahibi olunmaz”

Emlak danışmanlığının ciddi bir eğitim süreci gerektirdiğini vurgulayan Emre, mesleğin en büyük sorununun eğitimsizlik olduğunu belirtti:

“Bir danışmanın şık, saygılı, dürüst olması elbette önemlidir. Ancak bunlar yetmez. Bu meslekte gerçekten başarılı olmak için eğitim şarttır. Sürekli öğrenmek zorundasınız. Bugün maalesef birçok danışman, bilgi sahibi olmadan fikir sahibi gibi davranıyor. Eğitime ihtiyaç duymayan, gelişimi reddeden ciddi bir kesim var.”

Edirne’de Değişime Direnç Var: “Asıl Eksik Eğitim”

Edirne’deki emlak piyasasını değerlendiren Emre, sektörde ciddi bir dönüşüm gerekliliği olduğuna dikkat çekti:

“Edirne’de emlak piyasası ne yazık ki gelişime ve değişime çok açık değil. ‘Ben emlakçı değilim’ deyip emlakçılık yapanlar var. Yetki belgesi olmadan, ofissiz, eğitimsiz çalışanlar var. Hâlâ tuşlu telefonla çalışan, teknolojiye binaen danışmanlar mevcut.

Cam afişlerine bel bağlayan eski yöntemlerin artık geçerliliğini yitirdiğini belirten Emre, şöyle devam etti:

“Bu çağda bir müşteri, satın alacağı daireyi emlakçı emlakçı gezip camdaki kâğıtlardan seçer mi? Amerika’daki bir danışman İstanbul Boğazi’nde yalı satabiliyor; Dubai’deki Burç Halife’de kral dairesi satabiliyor. Edirne’deki bazı danışmanlar ise hâlâ camlara kâğıt yapıştırarak pazarlama yaptığını düşünüyor.

Bu farkın tek sebebinin eğitim olduğunu vurgulayan Emre, hem danışmanların hem de portföy sahiplerinin bilinçlenmesi gerektiğini söyledi:

“İşin en düşündürücü tarafı, tüm bu eksiklere rağmen portföylerini hâlâ bu danışmanlara veren vatandaşlarımızın olması. Eksik olan tek şey eğitim.”

“Doksan dan fazla danışman Yetiştirdik”

Bugüne kadar hem sınav ha-



Sınav öncesi pasta ile moral

zırlığı hem mesleki gelişim anlamında ciddi bir kitle yetiştirdiklerini belirtiyor:

“Doksanın üzerinde danışmana eğitim verdik. Çoğu şu an kendi ofisinde çalışıyor. Hepsiyle sürekli iletişimdeyiz; birbirimizin çözüm ortağıyız. Onların başarısı bizim için ayrı bir gurur.”

Yeni Başlayacaklara Tavsiye: Sabır ve Gerçekçi Beklenti

“Bu sektöre giren herkes hemen kazanacağını sanıyor. Önce belgeleri alıyoruz, sonra gerçekçi gelir beklentisi anlatıyoruz. Sabreden kazanır; hayal peşinde koşan erken çıkar.”

Sektörün En Büyük Sorunu: Yetersiz Yasal Düzenlemeler

Yasal boşlukların sektörü düzensizliğe ittiğini söyleyen Rafet Bey’in en dikkat çekici tespiti şöyle:

“Taşınmaz Ticareti Hakkında Yönetmelik’ mevcut şekliyle yetersiz. Borçlar Kanunu ile birlikte yeniden düzenlenmeli.

Gelişmiş ülkelerde herkesin bir emlak danışmanı vardır ama herkes emlak danışmanı olamaz. Bizde ise kasap da emlakçı, tesisatçı da emlakçı, fırsat duyan herkes emlakçılık yapıyor. Bunun önü mutlaka yasal olarak kesilmeli.”

Sözleşmesiz İşlem Olmaz

Sektördeki en büyük yanlışlardan birinin sözleşmesiz çalışmak olduğunu söyleyen Emre, bunun hem danışmanı hem tarafları koruduğunu vurguluyor

“Danışmanlar alım-satım

aracı sözleşmesi yapmıyor. Bu sözleşme yapılmazsa hizmet bedelini tahsil etmek neredeyse imkânsızdır. Taraflar anlaşmalarını bile hatırlamıyor, ihtilaf çıkıyor. Emlak danışmanı hem kendini hem tarafları sözleşme ile güvence altına almalıdır.”

“Dijital Dönüşüm Kaçınılmaz”

Teknolojiyi kullanmayan danışmanların meslekte tutunamayacağını belirten Emre, yapay zekâ, profesyonel çekimler ve dijital pazarlama tekniklerinin artık zorunlu olduğunu söylüyor.

Gençlere Çağrı: “Cesur Olun, Eğitilmiş Olun, Bu Sektörde İş Var”

Gençlere seslenen Emre, kurumsal yapılarda çalışmanın ve eğitim almanın önemini vurgulayarak,

“Korkmasınlar, cesur olsunlar. Kurumsal ofislerde çalışsınlar, takım çalışmasını öğrensınler. Eğitim veren, vizyonu sahibi ofislerde bulunmak şart. Sahaya çıkmadan başarı gelmez. Kendini geliştiren herkes bu sektörde mutlaka kazanır.”

“Vatanımı En Çok Seven, İşini En İyi Yapar”

Rafet Bey sözlerini şu güçlü mesajla tamamlıyor:

“Biz bu sektöre katkı sağlamak için elimizden geleni yapıyoruz. Eğitimlerimizi ücretsiz bile veriyoruz. Çünkü insanlar ömür boyu biriktirdikleri paralarını bize emanet ediyorlar. Bu sorumluluğu taşımak zorundayız.”



RASE EMRE GAYRİMENKUL
DANIŞMANLIK & AKADEMİ

“Gayrimenkulde aklın, eğitimde vizyonun adresi.”



Tüm bilgilerime ulaşmak için lütfen okutun.



RASE EMRE
GAYRİMENKUL

Tarihe Tanık Balta Otel'den 40 Yıllık Turizm Serüveni

Kuruluş ve Tarihçe

Gökhan Balta, Balta Otel'in kuruluş hikayesini şöyle aktarıyor:

"1984 yılında babam, Edirne'nin en büyük ihtiyacı olan otel ihtiyacını karşılamak için bu girişimi başlattı. Turizm Bakanlığı'na bağlı bir tesis olarak açıldık ve yaklaşık kırk yıldır işletmecilik yapıyoruz."

Otel, açıldığı dönemde Trakya Üniversitesi'nin yeni açılması nedeniyle öğrencilerin konaklama ihtiyacını karşılamak amacıyla bir yıl boyunca yurt olarak kullanıldı. Balta, bu dönemi şöyle anlatıyor:

"O dönemde devlet yurtları açılmamıştı. Biz öğrencilerin konaklama sorununu çözerek önemli bir ihtiyacı karşıladık."

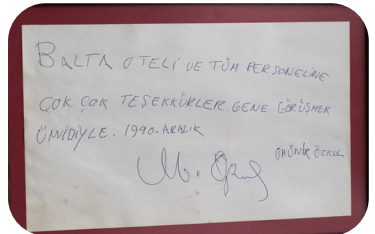
Balta Otel, bugün Edirne'nin en eski otellerinden biri olarak tarihe geçmiş durumda.

Otelcilik Serüveni:

Çocukluktan Bugüne

Gökhan Balta, sektöre çok küçük yaşta adım atmış. 1970 doğumlu Balta, 12 yaşındayken otelin inşaatında çalışmaya başlamış. İlköğretimden itibaren çalışma hayatında aktif olan Balta, babası rahmetli Ekrem Ruhi Balta'dan devraldığı oteli yönetiyor.

"Alaylıyım, ama sektörde yaşadıkça öğrenmek çok kıymetli oldu. Otelcilik, insanı sevmeyi ve misafire hizmet etmeyi gerektiriyor. Bu motivasyon, işin en temel prensibi."



Balta, bugüne kadar yaklaşık üç milyon misafire hizmet verdiklerini ve bu süreçte geniş bir network oluşturduklarını ifade ediyor.

Edirne'nin en köklü otelinde konaklamış birçok ünlü isim de otelin tarihine iz bırakmış durumda.

Münir Özkul, Zülfü Livaneli, Ahu Tuğba, Ebru Gündeş, Nevra Serezli, Enis Fosforoğlu, Yonca Evcimik ve Tuncay Özilhan gibi isimler oteli tercih etmiş, konaklama deneyimlerini otel hakkında yazdıkları yorumlarla paylaşmış.

Bu değerli yorumların her biri özenle çerçevelenerek otelin restoranında misafirlerin beğenisine sunulmuş, ziyaretçilere hem tarihi hem de kültürel bir deneyim yaşatıyor.

Edirne'de Otelcilik: Avantajlar ve Dezavantajlar

Balta, otelcilik sektörünün avantajlarını ve zorluklarını şöyle özetliyor:

"İnsanlarla tanışmak, geniş bir iletişim ağı oluştur-

mak ve farklı kültürleri birebir deneyimlemek mesleğin en büyük avantajları." Ancak otelcilik 24 saat açık bir iş yeri olduğu için hafta sonu veya tatil gibi rahatlatma süreleri neredeyse yok. Misafirlerin size tamamen güvenerek kendilerini emanet etmeleri, hem fiziksel hem de zihinsel olarak yoğun bir sorumluluk gerektiriyor." diyor.

Balta, bu zorluklara rağmen işini severek yapmanın ve oteli devretmek yerine bizzat yönetmenin önemini özellikle vurguluyor.

"Otelcilik sadece mülk sahibi olmak değildir. Günlük operasyonlara doğrudan katılmak, misafirlerle birebir ilgilenmek ve hizmet standartlarını kendiniz kontrol etmek, sektörde kalıcı başarı ve sürdürülebilirlik sağlar."

Edirne'nin Turizm Potansiyeli ve İstanbul ile Karşılaştırma

Balta, Edirne'nin İstanbul'un arka bahçesi olarak değerlendirilmesine katılmıyor:

"Bana göre Edirne, Osmanlı'nın başkenti olmasıyla kültürel olarak çok daha önemli. İstanbul'da trafik, güvenlik ve zaman kaybı gibi sorunlar var. Edirne'de ise hizmetler hızlı ve güvenli bir şekilde sunuluyor. Bu açıdan şe-

hir daha gelişmiş ve yaşanabilir."

Ulaşım konusunda da görüşlerini paylaşıyor:

"1984 yılında ulaşım zordu; Avrupa'dan gelen turistler Kapıkule üzerinden giriş yapıyordu ve İstanbul'a araba ile gitmek dört buçuk saat sü-

riyordu. Bu nedenle

denle konaklama süresi uzundu. Hızlı trenle ulaşım kolaylaşacak, ancak konaklama sürelerinin azalacağını öngörüyorum."

Otelcilik ve Ekonomik Katkı



Balta, Edirne'deki otelcilik sektörünün şehir ekonomisine yaptığı katkıları da vurguluyor:

"Misafirlerimizi şehir dışından getiriyoruz. Bu sayede şehrin ekonomisine dışardan değer katıyoruz. Yaklaşık olarak yıllık 10 milyar TL civarında bir ekonomik katkı sağlıyoruz."

Konaklama süresinin turizmin gelişiminde kritik bir rol oynadığını da ekliyor:

"Bir misafirin şehirde

bir gün yerine iki-üç gün konaklamasını sağlayabilirsek, Edirne gerçek bir turizm kenti olur."

Edirne'de Otel Yatırımları ve Sektörel Değerlendirme

Balta, şehirde otel yatırımlarının hâlâ cazip olduğunu söylüyor ancak bazı hatalara dikkat çekiyor:

"Bulgaristan'dan gelen turistlerin yoğunluğu, bazı girişimcileri araştırma yapmadan otel yatırımlarına yöneltti. 1984'te şehirde 3-4 otel varken, 2000'lere gelindiğinde sayımız 10-12'ye ulaştı. Doluluk oranları ise yüzde 80'lerden yüzde 50-60'lara düştü."

Şu anda ise Edirne'de 100'den fazla otel mevcut ve doluluk oranı 35-40 civarı. Bunun sebebi pastanın fazla dilime bölünmesi ve nitelikli sistem eksikliği."

Balta, Edirne'nin turizm potansiyelinin daha iyi değerlendirilebilmesi için kamu ve özel sektör yatırımlarının artırılması gerektiğini vurguluyor:

"Gastronomi, kalite ve konaklama sürelerini artıracak nitelikli yatırımlar şart."

Yatırım ve Turizmde Edirne'nin Önemi

Edirne'de yatırım yaparken doğru bölgelerin seçilmesinin önemine vurgu yapan Balta, ilçelerin de merkez kadar değerli olduğunu belirtiyor:

"İlçelerimiz doğası, kültürü ve gastronomisiyle öne çıkıyor. Saros Körfezi'nde 75 kilometrelik turizm alanı ilan edildi. Bu bölge kısa vadede turizm yatırımlarına büyük katkı sağlayacak."

Sağlık turizmi, yaşlı bakım turizmi ve

kültür-doğa turizminin önemine de dikkat çekiyor:

"İnsanlar artık daha bireysel ve çevreye duyarlı turizm anlayışına yöneliyor. Önümüzdeki 15-20 yıl içinde bu tür yatırımlar ön plana çıkacak. Edirne'de yapılacak yatırımlar çevreyle uyumlu, doğayı gözetin ve sağlık öncelikli olmalı."

Edirne Turizm Vizyonu: Balta'dan Ortak Plan Çağrısı

Balta, Edirne'nin turizm potansiyelini değerlendirmek için yerel yönetimler, iş insanları ve medyanın ortak bir vizyon geliştirmesi gerektiğini söylüyor:

"Yanlış bilgilerle turist çekmeye çalışmak yerine



gerçekçi ve doğru tanıtım yapmalıyız. İstanbul'dan veya Avrupa'dan gelecek kişiler, şehrin kültürüne, gastronomisine ve yaşam tarzına uyum sağlamalı. Bunun için turizmin sürdürülebilir ve planlı yönetilmesi şart."

Turizm yatırımlarının çeşitlendirilmesi gerektiğinin altını çizen Balta:

"Gastronomi sadece yerel yemeklerden ibaret değil; uluslararası standartlarla harmanlanmış bir deneyim sunmalıyız. Ayrıca kültür ve doğa turizmi ile sağlık turizmi gibi niş alanlara yatırım yapılmalı. Bu sayede Edirne, turizmde kalıcı bir marka haline gelebilir."

Karar alma süreçlerinde bilgiye dayalı hareket etmenin kritik olduğunu vurguluyor:

"Yerel yönetimler, sivil toplum kuruluşları ve özel sektör bir araya gelerek uzun vadeli ve sürdürülebilir bir turizm planı oluşturmalı."

Türkiye Otelciler Birliği'nin Edirne temsilcisi olarak, derneğin faaliyetlerini şöyle özetliyor:

"Trakya'daki otelleri bir araya getirerek sorunlarını kamu ve kurumlarla paylaşmayı hedefliyoruz. Yakın zamanda Edirne, Tekirdağ ve Kırklareli'ndeki otelleri kapsayan bir birlik kuruyoruz. Böylece yerel temsil ve koordinasyonu güçlendireceğiz. Bu yapı yaklaşık 450 tesisi bir araya getirecek."

Yatırımcılara Mesaj

Edirne'ye yatırım yapmayı düşünenlere de mesaj veren Balta:

"İstanbul'dan gelecek yatırımcılar, şehrin kültürüne ve yaşam tarzına uyum sağlamalı. Kamu ve sivil toplum, kaliteli yatırımların Edirne'ye çekilmesini desteklemeli. Burayı Türkiye'nin 'Silicon Valley'si yapabiliriz; teknoloji, kültür, sanat ve doğa bir arada olabilir. İnsanlar huzur ve güven içinde yaşayabilir."

Balta'nın açıklamaları, Edirne'nin turizm ve yatırım açısından büyük bir potansiyele sahip olduğunu ve doğru planlamayla şehrin ekonomik ve kültürel açıdan kalkınabileceğini ortaya koyuyor.



Bu Terimlerini Ne kadar Biliyoruz?

İnşaat sürecine giren ya da gayrimenkul yatırımı yapmayı planlayan vatandaşların karşısına çıkan **teknik terimler**, çoğu zaman kafa karışıklığına neden oluyor. Uzmanlar, doğru kararlar alınabilmesi için temel imar ve inşaat kavramlarının bilinmesinin büyük önem taşıdığına dikkat çekiyor.

İmar planlarından ruhsat süreçlerine, temel türlerinden proje aşamalarına kadar birçok kavram, bir yapının nasıl ve hangi şartlarda inşa edileceğini belirliyor. İşte inşaat sürecinde en sık karşılaşılan ve bilinmesi gereken temel kavramlar:

TAKS (Taban Alanı Katsayısı): Binanın tabanda kapladığı alanın parsel alanına oranını ifade eder.

KAKS / Emsal (Kat Alanı Katsayısı): Tüm katların toplam inşaat alanının parsel alanına oranıdır.

Yençok: Bir binanın çıkabileceği maksimum yüksekliği gösterir.

Gabari: Binanın yükseklik, genişlik ve derinlik ölçülerini kapsar. Kot farkı / Bina kotu: Binanın yol seviyesine göre yüksekliğini belirtir.

İmar Planı: Arazilerin nasıl kullanılacağını belirleyen resmi planlardır.

Parselasyon: Arsanın imar planına uygun şekilde bölünmesi işlemidir.

Çekme mesafesi: Parsel sınırı ile bina arasında bırakılması zorunlu mesafedir.

Cephe hattı: Binanın yola bakan cephesinin oturacağı çizgidir.

Yola terk: Arsadan kamuya ayrılan yol, park gibi alanları ifade eder.

Ruhsat: İnşaata başlanabilmesi için belediyeden alınan resmi izindir.

İskân (Yapı Kullanma İzni): İnşaat tamamlandıktan sonra binanın oturuma uygun olduğunu



gösteren belgedir.

İrtifak hakkı: Bir taşınmazın, başka bir taşınmaz lehine kullanım hakkı sağlamasıdır.

Aplikasyon: Projedeki ölçülerin arsa üzerinde işaretlenmesi işlemidir.

Temel Türleri ve Teknik Süreçler

Radye temel: Binanın tüm tabanını kaplayan güvenli temel türüdür.

Mütemadi temel: Kolonların altına şerit halinde dökülen temel

sistemidir.

Münferit (ayak) temel: Kolon altlarına tekil bloklar halinde yapılan temeldir.

Kazıklı temel: Zayıf zeminlerde taşıyıcı kazıklarla uygulanan temel sistemidir.

Plak temel: Tek parça kalın beton dökülerek yapılan temel türüdür.

Sondaj: Zeminin yapısını ve taşıma gücünü öğrenmek için yapılan çalışmadır.

Zemin etüdü raporu: Zeminin özelliklerini ve yapı güvenliğini belirleyen teknik rapordur.

Proje ve Sorumluluklar

Şantiye şefi: İnşaat sürecinin sahadaki teknik sorumlusudur. TUS (Teknik Uygulama Sorumlusu): Yapının ruhsata uygun şekilde yapılmasını denetleyen yetkilidir.

Kontrol mühendisi: Projenin mevzuata uygunluğunu denetleyen görevli mühendistir.

Haritacı: Ölçüm, aplikasyon ve kot belirleme işlemlerini yapan uzmandır.

Mimari proje: Yapının tasarımını ve kullanım planını gösterir. Statik proje: Taşıyıcı sistem ve betonarme hesaplarını içerir.

Mekanik proje: Isıtma, su ve havalandırma sistemlerini kapsar.

Elektrik projesi: Elektrik tesisatı ve güvenlik sistemlerini gösterir.

Bu detayların bilinmesi daha güvenli ve planlı yapılaşmaya katkı sağlayacaktır.

İnşaatın kaderini belirleyen detay: Emsal hesabı

Arsa sahibi olan ya da inşaat yapmayı planlayan vatandaşların karşısına çıkan **TAKS, KAKS (emsal) ve emsal dışı alanlar**, bir yapının nasıl ve ne kadar inşa edileceğini doğrudan belirliyor. Uzmanlar, bu teknik kavramların doğru anlaşılması halinde yatırımcıların ciddi alan ve değer kaybı yaşayabileceğine dikkat çekiyor

ları ve makine daireleri, bina içi merdiven kovaları, bodrum kat otoparkları, sığınaklar, su deposu, hidrofor ve kazan dairesi gibi teknik hacimler, kapıcı dairesi ile giriş holleri ve ortak kullanım alanları yer alıyor.

Uzmanlar, özellikle balkonlar gibi bazı alanlarda uygulanan belirli oran ve ölçü sınırlarının göz ardı edilmemesi gerektiğini



TAKS, bir binanın zeminde kaplayabileceği alanı ifade ederken; KAKS ya da emsal, parsel üzerinde yapılabilecek toplam inşaat alanının sınırını belirliyor

Ancak projelerde asıl fark yaratan unsur, **emsale dahil olmayan alanların doğru planlanması** oluyor. Çünkü bu alanlar, emsal hakkını tüketmeden projeye ek kullanım alanı kazandırabiliyor.

İmar mevzuatına göre bazı yapı alanları **emsal hesabı dışında tutuluyor**. Bunlar arasında; yönetmeliğe uygun **açık ve kapalı balkonlar, yangın merdivenleri ve güvenlik holleri, asansör boşluk-**

vurguluyor. Yanlış veya eksik yapılan emsal hesaplarının, ruhsat sürecini uzattığı gibi yatırımcının satılabilir alanını da daralttığı ifade ediliyor.

Mimarlar ve şehir plancıları ise imar yönetmeliğinin doğru yorumlanmasıyla, **aynı arsa üzerinde daha verimli, daha yaşanabilir ve daha yüksek ticari değere sahip projeler** üretmenin mümkün olduğuna dikkat çekiyor. Uzmanlara göre, emsal dışı alanların doğru kurgulanması, **hem ruhsat sürecini hızlandırıyor** hem de projenin ekonomik değerini artırıyor.

Belgesiz Eve 100 Bin TL Ceza

Kültür ve Turizm Bakanlığı, **günlük ve sezonluk kiralamalarda** tüketiciyi korumak ve sektöre düzen getirmek için yönetmelikte önemli değişiklikler yaptı.

Artık hem belgesiz kiralama hem de eksik donanıma sahip evler ağır yaptırımlarla karşılaşıyor. **Ev "Turizm Amaçlı Kiralama-ya Uygun Değil" Ne Demek?**

Kısa dönem kiralamaya uygun sayılabilmesi için bir evde şu temel unsurlar bulunmak zorunda:

-Yatak, banyo-tuvalet ve mutfak/yaşam alanı,

-Sıcak-soğuk su, temiz nevresim ve havlu gibi temel donanımlar,

-Yangın tüpü, duman dedektörü, acil çıkış planı gibi güvenlik ekipmanları.

Bu şartlar yoksa ev "izin belgesine esas nitelikleri taşımayan konut" olarak değerlendiriliyor.

Yeni Cezalar Çok Daha Sert

Düzenlemeye göre:

Belgesiz kiralamaya her konut için 100.000 TL ceza uygulanıyor. Ev gerekli teknik ve güvenli

donanımlarını taşımıyorsa yine 100.000 TL ceza kesiliyor.

Eksikler 15 gün içinde giderilmezse cezalar katlanıyor.

Yanıltıcı ilan, yanlış bilgi veya gerçeği yansıtmayan fotoğraflar da ceza kapsamına alındı.

*Geçen yıl yapılan denetimlerde **6 kişiye, belgesiz kiralama yaptıkları için toplam 600.000 TL ceza** kesildi.

Bu rakam, uygulamanın ne kadar ciddi takip edildiğini gösteriyor.

Edirne'nin Sahil Bölgele- rindeki Yazlık Sahipleri İçin Neden Önemli?

Enez, Erikli, Yayla gibi sahil yerleşimlerindeki yazlıklarını kiralamak isteyen vatandaşlar için düzenleme kritik önem taşıyor:

- Belgesiz ilan paylaşmak ciddi ceza getiriyor.

- Güvenlik ekipmanı olmayan evlerde hem kiracılar hem ev sahipleri risk altında.

- İlanlarda abartılı ya da gerçeğe aykırı bilgi vermek cezaya tabi.

- Aynı belgeyle birden fazla evi kiraya vermek mümkün değil;

her bağımsız bölüm ayrı değerlendiriliyor.

Ev Sahipleri İçin Uygulamalı Kontrol Listesi

Kiraya vermeden önce mutlaka:

- Turizm amaçlı kiralama izin belgesi alın.

- Evin temel yaşam alanları ve donanımlarını tamamlayın.

- Yangın tüpü, duman sensörü, acil çıkış planı gibi güvenlik önlemlerini hazırlayın.

- İlan ve fotoğrafları gerçeğe uygun yükleyin.

- Birden fazla ev varsa her birinin standartlarını ayrı ayrı sağlayın.

- İlanlarda izin belgesi numarasını mutlaka belirtin.

Kısacası; kısa dönem kiralamada yeni dönem başladı. Belgesiz, eksik donanımlı veya yanıltıcı ilanla kiralama yapanlar yüksek cezalara maruz kalıyor.

Yazlık ya da günlük kiralama yapmayı planlayanların hem güvenlik hem de yasal açıdan tüm şartları eksiksiz yerine getirmesi artık zorunlu.

Emlakçılara sabit harç

TBMM'ye sunulan yeni torba yasa kapsamında, bazı meslek gruplarına yıllık sabit harç getirilmesi emlak sektöründe ciddi tepkiye yol açtı.

Düzenlemeye göre emlak danışmanları **büyükşehirlerde 40 bin TL, diğer illerde ise 20 bin TL yıllık harç** ödemek zorunda kalacak.

Sektör temsilcileri, zaten yük-

belgeleri, ilan portalları, reklam ve pazarlama giderleri gibi kalemlerin hâlihazırda ciddi bir maliyet oluşturduğunu ifade ediyor.

Tüm Emlak Danışmanları Birliği Başkanı **Hakan Akçam**, emlakçıların vergiden kaçan değil, vergisini düzenli ödeyen bir meslek grubu olduğuna dikkat çekerek, "Biz vergiyle değil, hizmet kalitesiyle yarışmak istiyoruz."

Şeffaf ve güvenilir bir piyasa için çalışıyoruz. Bu düzenlemenin yeniden değerlendirilmesi ni istiyoruz" dedi.

Türkiye Emlak Müşavirleri Federasyonu Başkanı Hacı Ali Taylan da ek harç uygulamasının geri çekilmesi gerektiğini belirterek, bu durumun bireysel esnafı meslekten koparabileceği uyarısında bulundu.

Sektör temsilcilerinin, düzenlemenin iptali için TBMM Plan ve Bütçe Komisyonu'na kapsamlı bir dosya sunduğu ve süreci yakından takip ettiği öğrenildi.



sek maliyetlerle ayakta kalmaya çalışan emlak ofisleri için bu yükün özellikle küçük işletmeleri kepenk indirme noktasına getirebileceğini vurguluyor.

Emlak danışmanları; **KDV, gelir vergisi, mesleki yeterlilik**



web sitesi

Profesyonel tanıtım sayfanız tek linkte!

Tek ödeme - Ömür boyu kullanım

Telefon, adres veya e-posta değişse bile QR kodunuz asla değişmez



örnek link için okutun

www.qrkodum.info

Ticarette Kurgan Çağı Başladı!



SMMM Sertaç TOK
Finansal Koruma Uzmanı
0 535 308 84 28

Türkiye’de vergi ve muhasebe ekosistemi, KURGAN, VEDAS, RAS ve MBR gibi yapay zekâ tabanlı dijital denetim modelleriyle hızla dönüşüyor.

Bu değişimin sahadaki etkilerini birebir gözlemleyen bir uygulayıcı olarak; SPK Lisanslı Sorumlu Bağımsız Denetçi, SMMM ve uzun yıllardır eğitimlik yapan bir meslek profesyoneli kimliğimle süreci hem teorik hem pratik yönleriyle değerlendiriyorum.

Kariyerim boyunca çok sayıda SMMM odasında ve kurumda dijital denetim, veri uyumu, zincir analizi ve muhasebe sistemlerinin dönüşümü üzerine eğitimler verdim; işletmelerin dijital uyum süreçlerine sahadan rehberlik ettim. Bu birikim, mesleğin karşı karşıya olduğu yeni riskleri, fırsatları ve değişen rollerini bütüncül bir bakışla analiz etmemi sağlıyor.

Bugün muhasebe, defter tutmanın çok ötesinde; veri yönetimi, risk analizi, uyum stratejisi ve dijital kontrol mekanizmalarına dayalı çok katmanlı bir uzmanlık alanına dönüşmüş durumda. Yazılarımda bu dönüşümün meslek üzerindeki etkilerini sade, anlaşılır ve sahadan örneklerle ele almayı amaçlıyorum.

Türkiye yeni bir denetim paradigmasına geçiyor. Artık sadece beyanname düzeni değil; ticari hayatın her adımı, operasyonel kanıt zinciriyle doğrulanmak zorunda. Bu yeni dönem, literatürde artık “Kurgan Çağı” olarak anılıyor.

Bu çağın temel gerçeği şudur: Fatura tek başına yeterli değildir.

Artık fatura; irsaliye, depo giriş kaydı, taşıma belgesi, ödeme ve banka hareketiyle bir bütün olarak değerlendirilir.

Aşağıda Kurgan Çağı’nda tüm mükellefler için zorunlu hale gelen sekiz ödevi; özellikle irsalienin sistem içindeki kritik rolünü vurgulayarak açıklıyorum.

1. Belge Doğruluk ve Dijital Tutarlılık Ödevi

Kurgan, belgeleri tek tek değil birbirleriyle uyumu üzerinden analiz eder.

E-Fatura, E-Arşiv, irsaliye, banka ve POS verileri birbiriyle

uyumlu değilse risk doğar.

Zaman – tutar – mal/hizmet – teslim zinciri tek satır bile şaşmayacak şekilde doğrulanmalıdır.

2. Envanter Gerçekliği ve Fiili-Stok Uyumazlığı Ödevi

Fiili stok ile sistem stokları arasında uyumsuzluk Kurgan’ın ilk alarm verdiği alandır.

İrsaliye burada doğrudan kritik bir rol oynar; çünkü:

*Depoya giren mallar irsaliye olmadan sisteme alınamaz.

*Depodan çıkan mallar irsaliye olmadan taşınmaz.

Stok hareketinin kaynağı, irsaliye → depo girişi → fatura üçlüsüyle doğrulanır.

“İrsaliyesiz mal hareketi”

Kurgan açısından yüksek risk olarak işaretlenir.

3. Cari Hesap Doğruluk Ödevi

Tedarikçi – müşteri ilişkilerinde irsaliye, cari işlejin gerçekliğini destekleyen kanıttır.

Malin teslim edildiği tarih, miktar ve açıklama irsaliye ile sabit değilse, cari hesap doğruluğu da zayıflar.

Özellikle 331, 120 ve 320 hesaplarda yapılan doğruluk kontrolleri, irsaliye – fatura – ödeme üçlüsü üzerinden okunur.

4. Tedarikçi-Müşteri Zinciri Uyum Ödevi

Kurgan’ın ana motoru zincir

Örneğin:

*İrsaliye var, fatura yoksa risk.

*Fatura var, irsaliye yoksa yüksek risk.

*Tahsilat var, ikisi de yoksa çok yüksek risk.

6. Operasyonel Kanıt Yönetimi Ödevi (İrsaliye Merkezli Yeni Yapı)

Kurgan Çağı’nın en net mesajı:

“İrsaliyesiz ticaret olmaz.”

Her işlem için artık bir “Operasyon Dosyası” oluşturmak gerekli hale geldi:

*Sevk İrsaliyesi

*Taşıma belgesi / irsaliye teslim tutanağı

*Depo girişi – çıkışı kaydı

*E-Fatura / E-Arşiv

*Ödeme dekontu / POS kaydı

Bu beşli zincir eksiksiz olduğunda, işletmenin vergi riski dramatik şekilde düşer.

7. Kurgan Ön Beyan – Risk Uyum Ödevi

Mükellef artık ay ay kendi risk çizgisini görmek zorundadır.

Bunun içinde irsaliye kritik bir parametre haline geldi:

*İrsaliyesiz çıkış alarmı

*Fatura kesilmemiş irsaliye alarmı

*Depo girişi yapılmamış irsaliye alarmı

*Miktar/tarih uyumsuzluğu alarmı

*Tedarikçi tarafında eksik irsaliye alarmı

Kurgan’ın 7 testinden 3’ü doğrudan irsaliye zincirine bağlıdır.

8. 160/A – İzaha Davet – Teminat Süreçlerinde İşbirliği Ödevi

Bugün işletmelerden istenen ilk belge fatura değildir; irsaliyedir.

Çünkü Kurgan’ın kritik sorusu “Gerçek teslim var mı?” sorusudur.

Bu nedenle tüm izaha davet dosyalarının temel omurgası şu sıra ile hazırlanmalıdır:

*İrsaliye

*Depo giriş kayıtları

*Fatura

*Ödeme belgeleri

*Banka-POS kayıtları

Bu sırayı doğru kuran işletmeler süreçleri sorunsuz aşar.

Sonuç

Kurgan Çağı ticaretin mantığını baştan yazıyor.

Artık:

“Fatura kestin mi?”

değil

“İrsaliyen nerede?” dönemi başladı.

İrsaliye; stoktan cari hesaba, tedarik zincirinden banka hareketlerine kadar tüm risk testlerinin merkezi haline geldi.

Doğru yönetilen bir irsaliye sistemi, işletmenin hem denetim yükünü azaltır hem de Kurgan risk puanını düşürerek güvenli bir ticari zemin oluşturur.

Profesyonel Tanıtım Sayfanız Dijital Kartvizit

Kartvizit, iletişim ve tanıtım bilgilerinizi tek linkte toplaya QR kod destekli **Profesyonel Tanıtım Sayfası** ile tanışın.

Tek bir QR kod, tüm bilgileriniz:

- Ad – Soyad / Firma bilgileri
- Telefon numarası
- E-posta adresi
- Adres & konum bilgisi
- Web sitesi ve sosyal medya bağlantıları
- Tanıtım metni ve profil görseli
- **Öne çıkan avantajlar:**
- Tek ödeme – ömür boyu kullanım
- Tek link – tek QR kod

• Telefon, adres veya e-posta değişse bile QR kodunuz asla değişmez

• Tüm bilgilerinizi istediğiniz an kendiniz güncelleyebilirsiniz

• Basılı kartvizit yenileme derdi yok

• **QR kodunuzun kaç kişi tarafından görüntülediğini kolayca takip edebilirsiniz**

• Hızlı paylaşım, profesyonel görünüm

Kullanım modeli:

- Sunucu ve altyapı dahil
- Reklam yok, üyelik yok
- Süre sınırlaması yok

Telefon değişti, kartvizit çöpe

QR aynı, bilgiler güncel

Tek ödeme – Tek link – Ömür boyu ücretsiz güncelleme

Fiyat:
1.250 TL + KDV

Tek seferlik ödeme – ömür boyu ücretsiz güncelleme

Örnek görünüm için okutun

Detaylı bilgi ve örnekler:
www.qrkodum.info

Edirne’ye Depreme Hazırlık Merkezi

Edirne’de olası deprem ve afetlere müdahalede kullanılacak UMKE Eğitim, Tatbikat, Operasyon ve Lojistik Merkezi kuruluyor.

İl Sağlık Müdürü **Mustafa İshak Yıldırım**, İl Genel Meclisi’nin kasım ayı toplantılarında yaptığı sunumda, merkezin 33 dönümlük arsa üzerine, **1.950 met-**

rekare kapalı alana sahip olarak Süloğlu yolu üzerinde inşa edileceğini açıkladı.

Merkezin, deprem ve afetlerde eğitim, tatbikat, çadır kent ve sahra hastanesi kurulumu için kullanılacağını belirten Yıldırım, Bakanlık onayının alındığını ve yapım çalışmalarına kısa sürede başlanacağını söyledi.

KONUT KREDİSİ FAİZ ORANLARI GÜNCELLENDİ Aralık 2025

Banka	Faiz (%)	Aylık Taksit (TL)	Toplam Ödeme (TL)
Akbank	2,65	27.700	3.354.800
QNB Finansbank	2,69	28.060	3.387.000
Halkbank	2,69	28.060	3.395.000
Ziraat Bankası	2,69	28.960	3.387.000
İş Bankası	2,69	28.060	3.387.284
Vakıf Katılım	2,74	28.512	3.448.463
Albaraka	2,75	28.603	3.457.235
Ziraat Katılım	2,79	28.970	3.508.000
Garanti BBVA	2,79	28.970	3.508.000
KuveytTürk	2,81	29.100	3.523.400

Hesaplamalar 1.000.000 TL – 120 ay vadeli konut kredisi üzerinden yapılmıştır.

“Muhtarlık Bir Evrak Masası Değil, Hayatın Tam Ortasıdır”

Şükrüpaşa Mahallesi Muhtarı Esra Akgün Yılmaz, yalnızca bir idari görev yürütmediğini; çocuklardan yaşlılara, kadınlardan öğrencilere kadar mahallenin her kesimine dokunan bir anlayışla çalıştığını vurguluyor. Yılmaz, **“Muhtarlık sadece imza atılan bir yer değil. Burası hayatın tam ortası”** sözleriyle görev tanımını özetliyor.

1978 yılında Edirne’de doğan Esra Akgün Yılmaz, kendisini **“Edirne’nin bir kızı”** olarak tanımlıyor. Sporcu kimliğiyle başlayan yaşam yolculuğunu bugün kamu hizmetleriyle sürdüren Yılmaz, disiplinli yaşam anlayışını spor yıllarına borçlu olduğunu ifade ediyor.

Milli sporculuktan milli takım antrenörlüğüne uzanan kariyerinde, ay-yıldızlı bayrağı temsil etmenin kendisine büyük bir sorumluluk bilinci kazandırdığını dile getiriyor.



“Muhtarlık Çocukluk Hayalimdi”

Muhtarlık hedefinin ani bir karar olmadığını vurgulayan Yılmaz, bu görevin çocukluk hayali olduğunu söylüyor. Emeklilik sürecinin ardından Şükrüpaşa Mahallesi için sahaya indiğini belirten Yılmaz, seçim döneminde yürüttüğü çalışmayı şu sözlerle anlatıyor:

“Bu da yetmez dedim. Yedi bin kapının zilini çaldım. Her haneye girdim, kendimi anlattım. İnsan-

Baba Mirası Bir Sorumluluk

Yılmaz’ın muhtarlık anlayışının temelinde aileden gelen güçlü bir miras bulunuyor. Babasının Türkiye’nin en genç muhtarlarından biri olarak 30 yıl görev yaptığını hatırlatan Yılmaz, **“Ben muhtarlığın içine doğdum”** diyor.

Köy muhtarlığında büyümenin insana dokunmayı öğrettiğini belirten Yılmaz, bugün Şükrüpaşa’da da aynı anlayışı sürdürdüğünü ifade ediyor:

“Bir çocuk geldiğinde su içebilmeli. Karnı açsa yemek yiyebilmeli. Muhtarlık yaşayan bir yer olmalı.”

Mahalle Huzuru En Temel Öncelik

Şükrüpaşa Mahallesi’nde yürütülen tüm çalışmaların merkezinde **“huzur”** olduğunu vurgulayan Yılmaz, **mutlu bir mahallenin her sorunu daha kolay çözüldüğünü** söylüyor.

Özellikle çocuklar ve yaşlılar için ayrı bir hassasiyet gösterdiklerini belirten Yılmaz, **“Onların huzuru bizim en büyük artımız”** diyor.

Yaşlı mahalle sakinlerinin resmi işlemlerde zorlanmaması için muhtarlığın bir rehber noktası haline geldiğini ifade eden Yılmaz, **“İşleri varsa önce bize geliyorlar. Yol gösteriyoruz, doğru yere yönlendiriyoruz”** sözleriyle muhtarlığın güven kapısı olduğunu vurguluyor.

Bölünme Sonrası Daha Hızlı Hizmet



ların gözünün içine bakarak destek istedim.”

Bu sürecin güçlü bir birliklik yarattığını ifade eden Yılmaz, mahalle halkının verdiği desteğin kendisini muhtarlığa taşıdığını belirtiyor.

Bugün de sahada olmayı sürdürdüğünü vurgulayan Yılmaz, **“Muhtar olmadan önce de mahalledeydim, olduktan sonra da mahalledeyim”** diyor.



Şükrüpaşa’nın geçmişte Edirne’nin en büyük mahallelerinden biri olduğunu hatırlatan Yılmaz, artan nüfusun mahalleyi üçe bölünmeye zorladığını ifade ediyor.

Bugün yaklaşık 16 bin nüfusa sahip Şükrüpaşa Mahallesi’nin hâlâ Edirne’nin büyük mahallelerinden biri olduğunu belirten Yılmaz, bölünmenin hizmetleri hızlandırdığını söylüyor.

Eğitim kurumları, kreşler, geniş yeşil alanlar ve spor alanlarıyla mahallede güçlü bir altyapı bulunduğunu dile getiren Yılmaz, parkların yenilenmesi ve sosyal alanların iyileştirilmesi çalışmalarının sürdüğünü aktarıyor.

Parklar ve Kent Lokantasıyla Yeni Yaşam Alanları

Şükrüpaşa Gölet Parkı’nda hayata geçirilen düzenlemelerle mahallenin önemli bir yaşam merkezine kavuştuğunu belirten Yılmaz, **kent lokantası, spor alanları ve yürüyüş parkurlarıyla** parkın her yaştan vatandaşla hitap ettiğini söylüyor:

“Burası sadece Şükrüpaşa’ya değil, tüm Edirne’ye hitap eden bir yaşam alanı.”

Su Krizinde 24 Saat Sahada

Son dönemde yaşanan su kesintileri sürecinde muhtarlığın 24 saat sahada olduğunu vurgulayan Yılmaz, **“Uykusuz günlerimiz oldu ama değdi”** diyor.

Kriz boyunca mahalle sakinlerinin kendisine günün her saati ulaşabildiğini belirten Yılmaz, bugün itibarıyla mahallede ciddi bir su sorunu kalmadığını ifade ediyor.

Ulaşım Sorunları Gündemde

Şükrüpaşa Mahallesi Muhtarı Esra Akgün Yılmaz, mahallede yaşanan en önemli sorunlardan birinin **toplu taşıma** olduğunu belirterek, otobüs seferlerinin yetersizliği ve **ring hatlarının eksikliğine** dikkat çekti.

Yılmaz, araçların duraklara geliş süresinin uzun olduğunu, birçok noktaya ulaşım için **iki otobüs değiştirmek zorunda kaldığını** ifade ederek, özellikle Cumartesi pazarına ulaşımın çift aktarmayla sağlanmasının mahalle sakinleri için ciddi bir mağduriyet yarattığını söyledi.

Bu nedenle ring seferlerinin artırılması talebini muhtarlığa geldiği ilk günden itibaren ilgili kurumlara ilettiğini belirtti.

Sorunun yalnızca Şükrüpaşa’ya özgü olmadığını vurgulayan Yılmaz, mahallenin nüfus yapısının büyük bölümünü emekliler ve 65 yaş üstü vatandaşların oluşturduğunu, bu grubun toplu taşımada daha fazla zorlandığını dile getirdi.

Artan ekonomik koşullar nedeniyle vatandaşların daha uygun ve erişilebilir ulaşım hizmetine ihtiyaç duyduğunu ifade eden Yılmaz, çağrılarını **Edirne Belediyesi Ulaşım Hizmetleri ile Serhat Birlik Yönetimi’ne** yineleyerek, mahalleye toplu taşıma hizmetinin daha rahat ve sürdürülebilir şekilde sunulması gerektiğini söyledi.

Tapu Kayıtları Şükrüpaşa Muhtarlığı’nın İş Yükünü Artırıyor

Şükrüpaşa Mahallesi Muhtarı Esra Akgün Yılmaz, muhtarlıkta yaşanan yoğunluğun temel nedenlerinden birinin **tapu işlemlerinden** kaynaklandığını belirterek, mahalle sınırları net olmasına rağmen tapu kayıtlarında yaşanan uyumsuzlukların ciddi iş yükü oluşturduğunu söyledi.

Yılmaz, Şükrüpaşa Mahallesi’nde tarla veya arsa bulunma-

masına rağmen, **Cumhuriyet ve Atatürk Mahalleleri** sınırlarında yer alan tarım arazilerine ait **ÇKS belgeleri ve taahhütnamelerin** hâlâ Şükrüpaşa Muhtarlığı üzerinden yürütüldüğünü, tapularda Şükrüpaşa ismi yer aldığı sürece mühür ve imza işlemlerinin kendilerinde yapıldığını ifade etti.

Bu durumun vatandaşları da sürekli muhtarlığa yönlendirdiğini belirten Yılmaz, tapu ve belediye arasında iş birliği sağlanarak mahalle isimlerinin tapu kayıtlarında güncellenmesi gerektiğini vurguladı.

Kütüphane ve Bacasız Fabrika

Şükrüpaşa Mahallesi Muhtarı Esra Akgün Yılmaz, muhtarlığın yalnızca fiziki hizmetlerle sınırlı olmadığını, asıl önceliklerinin insana dokunmak olduğunu vurguluyor.

Bu anlayışla hayata geçirilen **mahalle kütüphanesinin** tamamen bir dayanışma ürünü olduğunu belirten Yılmaz, **“Burası sadece ders çalışılan bir yer değil; sınavlara hazırlanan çocuklarımızın, özel gereksinimli evlatlarımızın ve çalışan annelerin çocuklarının nefes aldığı bir alan”** diyor.

Mahalle sakinleri ve hayırseverlerin desteğiyle kurulan kütüphanede, ortaokuldan üniversiteye uzanan süreçte öğrencilere kaynak kitap ve etüt desteği sağlanıyor.

Kadınlara yönelik çalışmaların ise **“Bacasız Fabrika”** projesiyle üretime dönüştüğünü ifade eden Yılmaz, kurulan atölyede kadınların esnek çalışma düzeyiyle gelir elde ettiğini söylüyor.

“Her kadın kendi mesaisini kendi belirliyor. Evini, çocuğunu ihmal etmeden üretime katılıyor”



diyen Yılmaz, haftalık düzenli ödemelerle kadınların hem ekonomik hem de sosyal olarak güçlendiğini vurguluyor.

İlk etapta 60 kadının yer aldığı

projeyle mahallede adım adım

“dumansız, bacasız bir fabrika” kurulduğunu belirten Yılmaz, mahallede yürütülen tüm sosyal projelerde olduğu gibi burada da eğitimi ve gelişimi merkeze aldıklarını özellikle vurguluyor.

“Ben Kadın Muhtar Değil, İnsan Olarak Ön Plandayım”

Kadın muhtar olmanın ötesinde insan odaklı bir anlayışı benimsediğini vurgulayan Yılmaz, görev tanımıyla sınırlı kalmadığını söylüyor:

“Bir gün bahçeyi süpürürken görürsünüz, bir gün çöp toplarken... Çünkü ben her alana dokunmak istiyorum.”

Güçlü bir aile yapısına sahip olduğunu vurgulayan Yılmaz, **ailesinin desteğinin** bu yoğun tempoyu mümkün kıldığını ifade ediyor. Kültürel değerlere bağlı bir yaşam sürdüğünü belirten Yılmaz, **“Kültür yaşanarak aktarılır”** diyor.

Şükrüpaşa Mahallesi Muhtarı Esra Akgün Yılmaz, her sabah **muhtarlığın kapısını şükürle açtığını** belirterek sözlerini şöyle tamamlıyor:

“İyi ki Şükrüpaşa, iyi ki mahalle, iyi ki komşularım. Onlara layık olmak için hiç yorulmuyorum.”