Edirne'de üç usta bir marka yarattı

Edirne sanayisinin dikkat çeken başarı hikâyelerinden biri de Atak Mutfak. Endüstri meslek lisesi mezunu ve alaylı üç ortağın bir araya gelmesiyle kurulan firma, 18 yılda 2000 metrekare alanda 15 kişilik ekiple mutfaktan banyoya, otel projelerinden kamu ihalelerine kadar geniş bir yelpazede hizmet veriyor.

Görünmezlik Kaybettirir

Günümüz rekabet dünyasında ürün kalitesi kadar "görünürlük" de hayati önem taşıyor. Birçok işletme reklamı bir seçenek olarak görse de, gerçek başarı istikrarlı ve sürekli iletişimden geçiyor.

Emlak Pusulası, ücretsiz dağıtım modeli ve uzun raf ömrüyle markanızı hem basılı hem de dijital dünyada kalıcı bir yatırıma dönüştürme fırsatı sunuyor.

Trakya'da Gayrimenkulün Rotasını Çizen Vizyon

Edirne'de temelleri atılan ve bugün 500 metrekarelik dev ofisi ile 20'den fazla danışmanı bünyesinde barındıran İra Gayrimenkul, klasik emlakçılık anlayışını yıkarak bölgenin en güçlü kurumsal sistemlerinden birine dönüştü.

Kurucu Eray Çöke'nin "insan ve sistem işi" olarak tanımladığı bu başarı hikâyesi; sadece satış yapmaya değil, arsa uzmanlığından proje geliştirmeye kadar uzanan uzun soluklu, kesintisiz bir danışmanlık modeline dayanıyor. Sayfa 8'de

RASE EMRE GAYRİMENKUL
0 505 351 49 00

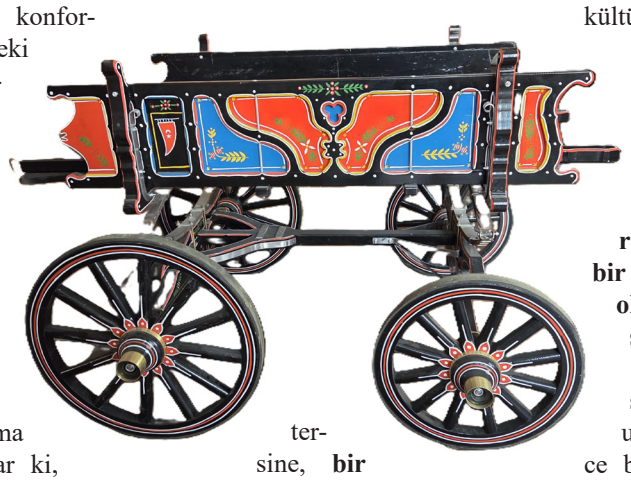
DİRNE EMLAK PUSULASI
Edirne'nin Emlak, Ticaret ve Yaşam Rehberi
Mayıs - Haziran 2026 - Sayı 6
0 505 506 20 90 Ücretsizdir

DİNÇLER PROJE İNŞAAT

Bir Yanda UNESCO Ünvanı, Diğer Yanda Kapanan Atölye: Ne yaman bir çelişki?

Türkiye'nin tek talika ustası, UNESCO Yaşayan İnsan Hazinesi Özcan Abacı, mal sahibinin tahliye talebi nedeniyle atölyesinden çıkmak zorunda kalıyor. 84 milyonluk ülkede sadece 102 kişiye verilen unvanın sahibi usta, atölyenin babasının üzerine olması nedeniyle hukuki süreci uzatmak istemediğini belirterek, "Mahkeme kapılarında dolaştıracak halim yok" diyor.

Edirne'nin tarihi sokaklarında talikalar bir zamanlar **"Mercedes" gibiydi.** Yaylı, çift makaslı, konforlu. Üzerindeki nebati desenler Roman vatandaşların renkli dünyasını yansıtırdı. Kırmızısı "Edirne kırmızısı"ydı. O günler geride kaldı. Ama bir adam var ki, onları minyatür boyutunda da olsa yeniden hayata döndürüyor. Özcan Abacı. 1965 Edirne doğumlu. Geceleri uyku teknisyeni, gündüzleri **unutulmaya yüz tutmuş bir kültürü** yeniden inşa ediyor.



O, **UNESCO "Yaşayan İnsan Hazinesi"** unvanına sahip, **Türkiye'deki 102 kişiden biri. Ama bu unvan ona hiçbir maddi kolaylık sağlamadı.** Tam tersine, **bir misyon yükledi.** Ve şimdi o misyonu yerine getirecek **atölyesini kaybetmek üzere.**

Bu röportaj, **bir kültür mirasının yok oluşuna seyirci kalmamak için bir çağrı.** Şimdi, Özcan Abacı'nın kendi ağzından hikayesini dinleyin...

Ama önce şuna dikkat çekelim: Bir ülke, kültürünü yaşatan ustasına UNESCO unvanı veriyorsa, **onun bu kültürü üreteceği bir alana sahip olmasını da sağlamalıdır.** "Yaşayan İnsan Hazinesi" unvanı, sadece bir belge değil, aynı zamanda **bir sorumluluk yükler.** Özcan Abacı, yıllardır kendi imkanlarıyla ayakta tuttuğu **atölyesini kaybetmek üzere.**

Ve diyor ki: **"Benden sonra kaybolsun istemem."** Şimdi sıra, bu kültür mirasının yaşatılması için **adım atmaya geldi.**



Bir yanda UNESCO unvanı, diğer yanda kapanan atölye: Bu çelişkinin çözümü için yetkililere çağrımızdır. Bu değerin yaşaması için uygun bir atölye desteğinin sağlanması, kültürel miras adına atılacak en doğru adımlardan biri olacaktır.

Edirne'de Güvenli Sürüşün Adresi

Meriç Jant Oto ve Lastik EUROMASTER Lastik ve Araç Bakımı

Edirne otomotiv sektörünün öncü ismi Meriç Jant ve Oto Lastik, dünya devi Michelin grubu iştiraki olan Euromaster çatısı altına girerek bölgedeki hizmet standartlarını zirveye taşıdı.

Fuat Çelebi ile Kızıltoprak kardeşlerin vizyonuyla şekillenen işletme; sadece bir lastikçi olmanın ötesine geçerek, şeffaf fiyat politikasıyla tam donanımlı bir periyodik bakım merkezine dönüştü. Sayfa 10'da

EİDS'ten tapuya, bankadan vergiye yeni dönem

Elektronik İlan Doğrulama Sistemi ile sahte ilanlar tarihe karışırken, banka transferleri, tapu bedelleri ve ilan fiyatları artık merkezi sistemlerle karşılaştırılıyor; bu da gayrimenkul piyasasında peş peşe yapılan düzenlemelerin aslında büyük bir dönüşümün parçası olduğunu gösteriyor.

Emekliye ÖTV'siz Araç

Meclis'e sunulan kanun teklifi, bazı emeklilere ÖTV muafiyetiyle binek otomobil alma hakkı tanıyor.

Düzenleme sosyal medyada hızla gündem oldu ve milyonlarca emekli hangi şartlarda yararlanabileceklerini merak ediyor. Teklif henüz yasalaşmadı ve kapsamı sınırlı; Detaylar ve şartlar sayfa 4'te

KDKÇA İmarlı Arazilerde Villa Vaadiyle Yükselen Risk

Villa ve köy evi yapılacağı iddiasıyla satılan KDKÇA araziler yatırımcıyı yanıltıyor.

Uzmanlar, "imar planı okunmadan alınan her arsa risklidir" uyarısında bulunuyor. Sayfa 12

Trafik Kazalarında Yeni Dönem

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından yapılan düzenlemeyle trafik kazası sonrası süreç değişiyor.

1 Nisan 2026'da başlayacak sistemde eksperler otomatik atanacak, değer kaybı hasarla birlikte hesaplanacak ve ödemeler doğrudan araç sahibine yapılacak



Yeni süreçle birlikte komisyoncu dönemi ise tamamen sona erecek. Sayfa 3'te

Gayrimenkulde Bir Masraf Kalemi Daha

Türkiye'de belirli tutarın üzerindeki gayrimenkul satışlarında avukat zorunluluğu gündemde. Eğer düzenleme yasalaşırsa, dolandırıcılık riski azalacak ve işlemler daha güvenli hâle gelecek.

Ancak vergiler, harçlar ve komisyonların üzerine eklenen avukat masrafları, satış maliyetlerini ciddi şekilde artırabilir.

Peki bu değişiklik alıcı ve satıcıyı nasıl etkileyecek? Dünyada İngiltere, ABD ve Avrupa'da uygulanan sistemler ipuçları veriyor.



Detaylar sayfa 4'te

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

Uni Elit 1+1 & 2+1
50 BİN TL Taksit
0 554 879 39 26
www.dinclerproje.com

EMLAK PUSULASI

EDİRNE'NİN İLK VE TEK SEKTÖREL GAZETESİ

DOĞRU REKLAM, GERÇEK MÜŞTERİ. GÜVEN SADECE BURADA BULUNUR.

Karar vericilere ve son tüketiciye aynı anda ulaşan platform. Fiyat her yerde görülür. Güven sadece burada.

www.emlakpusulasi.com.tr

2000 Adet Basılır Aylarca Görünür Kalır

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

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

GÖRÜNMEYEN KAYBEDER

Bugün birçok işletme için en büyük yanılgı, reklamı hâlâ "gerektiğinde yapılacak bir harcama" olarak görmektir. Oysa gerçek çok daha nettir: **Reklam, işin devamlılığıdır.**

Bir ürün ne kadar kaliteli olursa olsun, eğer görünmüyorsa yok hükmündedir. Günümüzde rekabet görünürlükte kazanılıyor. Bu yüzden reklam vermek büyümek isteyen her işletme için bir seçenek değil, zorunlu bir adımdır.

İstikrarlı Reklam: Güvenin ve Aklarda Kalmanın Anahtarı

Sadece reklam vermek yetmez. Asıl güç, istikrarlı ve sürekli reklamda saklıdır. Bir kere verilen reklam unutulur. İnsan beyni tekrarla öğrenir ve güvenir.

İstikrarlı reklamın işletmenize kazandırdıkları:

Akılda kalıcılık – İhtiyaç anında ilk akla gelen siz olursunuz.

Güven inşası – Kesintisiz görünen işletme sağlam durur algısı yaratır.

Rekabet avantajı – Rakipler susarken siz konuşmaya devam edersiniz.

Maliyet etkinliği – Tek patlamaya yüksek bütçe yerine uzun vadeye yayılan reklam daha kalıcı sonuç verir.

Unutmayın: **Reklam ateş gibidir; sürekli yakıt istersiniz, yoksa söner.**

Ücretsiz Yayıncılık: Daha Geniş Kitle, Daha Güçlü Etki

Emlak Pusulası ücretsiz dağıtım modeliyle doğrudan hedef kitleye ulaşır. Ücretsiz bir gazete:

Daha fazla kişinin eline geçer

Daha uzun süre dolaşımda kalır

Daha yüksek görünürlük sağlar

Bu modelin ayakta kalabilmesi ise reklam veren işletmelerin desteğine dayanır. Siz destek verdikçe biz daha çok kişiye ulaşırız, biz ulaştıkça sizin reklamınız daha çok görünür. Bu bir kazan-kazan döngüsüdür.

Görünürlük Bir Günlük Değil, Süreklidir

Emlak Pusulası 2 ayda bir yayımlanır. Bu, reklamınızın raf ömrünün çok daha uzun olduğu anlamına gelir. Gazetemiz market reyonlarında aylarca görünür kalır.

Ayrıca reklamınız sadece basılı değil, sosyal medya ve web arşivi sayesinde dijitalde de uzun vadeli görünürlük sağlar. Bu, reklamı harcama olmaktan çıkarır, kalıcı bir yatırıma dönüştürür.

Reklam Vermek Sadece Müşteri Bulmak Değildir

Reklam aynı zamanda:

Marka olmaktır – Zihinde yer etmek

Güven oluşturmaktır – "Her yerde görüyorum" dedirtmek

Ayakta kalmaktır – Piyasa dalgalandığında unutulmamak

Emlak Pusulası'nın modeli çok net: Daha fazla görünürlük, daha doğru kitle, daha gerçek müşteri.

Ve unutulmayın:

Görünmeyen kaybeder.

Reklama Davet

Sizi ve firmanızı bize güvenenlerden olmak için davet ediyoruz.

0 505 506 20 90

Reklamınız Doğru Ellerde

- **Oto Servis Reklamı** – Tüm araç sahiplerine ulaşır, her evde bir araç var.
- **Kurs Reklamı** – Tüm velilere ve öğrencilere ulaşır, her ailenin önceliği.
- **Mobilya Reklamı** – Evini düzenleyen herkese ulaşır.
- **Tatil Reklamı** – Tatil arayan her bireye ulaşır.

Yatırımınıza Göre Seçenekler

İhtiyacınıza en uygun paketi seçin ve markanızı doğru kitleyle buluşturun.

Reklam Alanı	Açıklama
En Arka Kapak	Tam sayfa + röportajlı -prestijli konum
İç Sayfa - Tam Sayfa	Röportajlı – Geniş görünürlük
İlk Sayfa Logo Yanı	Üst düzey marka konumlandırması
İlk Sayfa Logo Üstü Banner	İlk göze çarpan ve dikkat çeken alan
Yarım Sayfa	Röportajlı – Etkili ve ekonomik
Çeyrek Sayfa	Kompakt ve dikkat çekici
İlk Sayfa Alt Banner	Yüksek görünürlük, giriş sayfası
İç Sayfa Alt Banner	Geniş kitleye uygun fiyatlı seçenek

Basılı Reklamınıza Ek Olarak Ücretsiz

- SEO Uyumlu Haber
- Sosyal Medya Desteği
- Kalıcı Web Arşivi

- Sektör Uzmanı Algısı
- Güven İnşaa Eder
- Okunur Görünür Hatırlanır

Bize Güvenen Markalar

Alinur Yapı
Birkan Yapı
İra Gayrimenkul
Edirne Matbaası
Sultanzade
Atak Mutfak & Banyo
Dinçler Proje İnşaat
Ertur Gayrimenkul İnşaat
22 Han Gayrimenkul
Edirne Asansör
Kanatçım Arda
Altan Veteriner
Odak Dil
Yılka Yapı İnşaat
Rase Emre Gayrimenkul
Balta Hotel
Meriç House
Win Sigorta Ocak Şube
Edirne Kentsel Dönüşüm
Edime Bina & Site Yönetimi
Adress Group
Stil Yapay Dekor
Meriç Oto Jant & Lastik
Doğal Kuzu Beyi Et Restaurant

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: Mayıs - Haziran -2026 **Sayı:** 6
Baskı Adresi: Edirne Gazetecilik ve Matbaacılık Ltd.Şti.
Kulekapı Cad. No:49 Kaleiçi - Edirne 0 (284) 212 72 30
İrtibat Bürosu: Şükrüpaşa Mh. Mehmet Atabay Cd. Gözde Apt.
Daire: Z1 22030 Merkez / Edirne 0 505 506 20 90
Emlak Pusulası'nın sorumluluğunda değildir.



Trafik kazası sonrası yaşanan karmaşa yeni düzenlemeyle sona eriyor. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından hazırlanan yönetmelikle birlikte eksper atamaları artık otomatik sistem üzerinden yapılacak.

Uygulama 1 Nisan 2026'da Bursa ve Ordu'da başlayacak, 1 Temmuz'dan itibaren tüm Türkiye'de zorunlu olacak. Yeni sistemle birlikte araç servise götürülüp belgeler yüklendiğinde eksper doğrudan sistem tarafından atanacak, vatandaşın ayrıca eksper aramasına gerek kalmayacak.Düzenlemenin en önemli değişikliklerinden biri de komisyoncuların devre dışı kalması. Başvurular yalnızca araç sahibi tarafından yapılabilecek, aracı veya vekaletle işlem yapan kişiler sürece dahil olamayacak.

Ayrıca değer kaybı artık ayrı bir başvuru gerektirmeyecek. Eksper, hasar tespiti sırasında değer kaybını da hesaplayarak dosyaya ekleyecek ve toplam ödeme doğrudan araç sahibine yapılacak. Vatandaştan komisyon, vekalet ya da eksper ücreti alınmayacak.

Yeni sistemle birlikte hem süreçlerin hızlanması hem de vatandaşın mağduriyetinin azaltılması hedefleniyor.



Şerefiye Nedir? Aynı Binadaki Daireler Arasında Fiyat Farkı Nasıl Oluşur?

Aynı apartmanda, aynı metrekareye sahip iki daire düşünün. Biri giriş katta, arka cephede ve karanlık. Diğeri ise en üst katta, deniz manzaralı ve güney cephede. İşte bu iki daire arasındaki fiyat farkına emlak sektöründe *"şerefiye"* denir.

Şerefiye, bir gayrimenkulün konumu, manzarası, cephesi, kat yüksekliği gibi özelliklerine bağlı olarak diğerlerine göre sahip olduğu değer farkını ifade eder. Özellikle toplu konut projelerinde (TOKİ gibi), kooperatiflerde veya



kentsel dönüşüm süreçlerinde hak sahipleri arasında adaleti sağlamak için kullanılır.

Şerefiye Bedelini Etkileyen Faktörler

Bir dairenin şerefiye bedeli belirlenirken onlarca farklı kriter göz önünde bulundurulur. İşte en önemlileri:

Manzara: Deniz, orman veya şehir manzarası

Cephe ve Yön: Güney cephe, ışık alma durumu

Kat Yüksekliği: Çatı katı, giriş katı, ara katlar

Konum: Caddeye, toplu taşıma araçlarına, sosyal tesislere yakınlık

Çevresel Faktörler: Gürültü seviyesi, egzoz durumu, emniyet

Fiziksel Özellikler: Balkon, teras, bahçe, asansör

Şerefiye Hesabı Nasıl Yapılır?

Şerefiye hesaplamasında genellikle bir puanlama sistemi kullanılır. Her bir kriter için puan verilir ve bu puanlar paraya dönüştürülür. Önce projedeki en standart, hiçbir ekstra özelliği olmayan dairenin fiyatı "sıfır noktası" olarak kabul edilir. Ardından diğer daireler sahip oldukları avantajlara göre puanlandırılır:

Özellik	Puan Değeri
Ön cephe	+10 puan
Güney cephe	+5 puan
Ara katta olmak	+8 puan
Deniz manzarası	+15 puan

Toplam inşaat maliyeti veya hedeflenen satış tutarı, bu puanlara göre dağıtılır. Puanı yüksek olan daireler daha yüksek fiyat etiketine sahip olur.

Örnek Hesaplama

Bir projede 100 m²'lik iki daire olsun:

Daire 1 (Arka cephe, zemin kat, manzarasız):

Standart daire (sıfır noktası): 1.000.000 TL

Daire 2 (Ön cephe, güney yönlü, deniz manzaralı, 5. kat):

Ön cephe: +10 puan

Güney cephe: +5 puan

Deniz manzarası: +15 puan

Ara kat: +8 puan

Toplam: +38 puan

Bu puan farkı, dairenin değerine doğrudan yansır. Daire 2, Daire 1'e göre yüzde 15-20 daha pahalı olabilir.

Kentsel Dönüşümde Şerefiye Neden Önemli?

Kentsel dönüşüm projelerinde şerefiye farkı büyük bir tartışma konusudur. Eski binada arka cephede oturan bir malik, yeni projede manzaralı bir daireye sahip olabilir. Bu durumda dairenin değeri artar ve diğer maliklere bir bedel ödemesi gerekebilir.

6306 sayılı Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanun kapsamında, yeni binadaki bağımsız bölümlerin değer farkları nedeniyle malikler arasında şerefiye ödemeleri yapılması hakkaniyet gereğidir.

Aksi halde, değer kaybı yaşayan malikler sebepsiz zenginleşme hükümlerine dayanarak dava açma hakkına sahiptir.

Vatandaşlar Nelere Dikkat Etmeli

Ev alırken: Aynı binadaki dairelerin fiyat farklarını sorgulayın. Manzara, cephe, kat gibi faktörlerin fiyata nasıl yansıdığını öğrenin.

Kooperatif üyesiyseniz: Kura çekimi öncesinde şerefiye kriterlerinin net olarak belirlenmesini talep edin.

Kentsel dönüşümde: Eski dairenizin özelliklerini yeni dairenizle karşılaştırın. Değer kaybı yaşıyorsanız hakkınızı arayın.

Kat karşılığı verirken: Arsa payı oranını, alınacak bağımsız bölümlerin konumunu (kat, cephe, m²) ve müteahhidin teslim edeceği standartları sözleşmede net ve tartışmaya kapalı şekilde belirleyin.

Daire Büyüklüğüne Göre Otopark Hesabı

Ev alırken en çok merak edilen konulardan biri: Kaç otopark zorunlu? 2021'den beri yürürlükte olan yönetmeliğe göre hesap, dairenin büyüklüğüne göre değişiyor.



Konutlarda Durum

Daire Büyüklüğü	Otopark
80 m² altı	Her 3 daireye 1
80-120 m²	Her 2 daireye 1
120-180 m²	Her daireye 1
180 m² ve üzeri	Her daireye 2

Not: Hesap brüt alan üzerinden yapılır. Tapudaki metrekarenize bakın.

Ticari Alanlarda Durum

Dükkan, mağaza, banka: Her 40 m²'ye 1

Büro: Her 50 m²'ye 1

Market: Her 40 m²'ye 1

AVM: Her 35 m²'ye 1

Kritik uyarı: 0,01 m² aşımı bile 1 otopark daha ekler. Örneğin 50,01 m² dükkan → 2 otopark gerekir.

Örnek

10 daire (100 m²) + 2 dükkan (50 m²) olan bir proje:

Konut: 100 m² → her 2 daireye 1 → 10 dairede 5 otopark

Dükkan: 50 m² → her birine 1 → 2 otopark

Toplam: 7 otopark zorunlu

Bu otoparklar olmadan ruhsat alınamaz, tapu çıkarılamaz.

Vatandaş Ne Yapmalı?

Tapudaki brüt metrekarenizi kontrol edin. Projenin imar planını inceleyin.

Otoparkın dar ve manevra yapılamaz olmamasına dikkat edin.

Unutmayın: Otopark sadece zorunluluk değil, evinizin değerini de etkileyen bir unsurdur.



250 BİN TL Peşin

DİNÇLER PROJE İNŞAAT
0 554 879 39 26
www.dinclerproje.com

40 BİN TL Taksit

Peşinat ve taksit tutarları projeye ve ödeme planına göre değişiklik gösterebilir.

Restoran–Platform İlişkisine Neşter

Son dönemde özellikle sosyal medyada sıkça gündeme gelen "yüksek komisyon" ve "zorunlu kampanya" tartışmaları sonrası Ticaret Bakanlığı kritik bir adım attı.

Yeni düzenlemeye göre yemek sipariş platformlarının restoranlardan tahsil ettiği:

-Komisyonlar

-Reklam ve listeleme bedelleri

-Ek hizmet ücretleri

artık **açık, anlaşılır ve öngörülebilir** şekilde sunulmak zorunda olacak.

Zorunlu Kampanya ve Ek Ücretlere Fren

Düzenlemenin en dikkat çeken başlıklarından biri ise restoranların uzun süredir şikayet ettiği uygulamalara yönelik oldu:

-Zorunlu kampanya katılımı kaldırıldı.

-Ek hizmetler için işletme onayı şartı getirildi

-Verilen onayın istenildiği anda geri çekilebilmesi mümkün hale geldi

Bu adımla birlikte platform–restoran ilişkisinde güç dengesinin daha adil bir zemine oturtulması hedefleniyor.

Amaç: Güven ve Şeffaflık

Bakanlık açıklamasında, düzenlemenin sadece mevcut sorunları çözmekle kalmayıp aynı zamanda:

Tüketicinin doğru bilgilendirilmesi Piyasada güven ortamının güçlendirilmesi

Elektronik ticarette sürdürülebilir büyümenin sağlanması

gibi uzun vadeli hedefler taşıdığı vurgulandı.

Yeni Adımlar Yolda

Ticaret Bakanlığı, sektörde oluşabilecek yeni ihtiyaçları yakından izlemeye devam edeceğini belirterek, gerekirse ilave düzenlemelerin de gündeme gelebileceğinin sinyalini verdi.

Sektöre Etkisi Ne Olur?

Bu düzenleme ile:

Restoranların maliyetleri daha öngörülebilir hale gelecek

Platformların gelir modeli daha şeffaf denetime açık olacak

Tüketici tarafında ise fiyat algısı daha netleşecek

Ancak sektör temsilcilerine göre asıl kritik soru şu:

Platformlar bu düzenlemeye nasıl uyum sağlayacak ve gelir kaybını nasıl telafi edecek?

Satışlar Geriledi, Piyasa Temkinli Moda Geçti

Küresel ölçekte artan jeopolitik riskler ve savaşın ekonomik etkileri, Türkiye gayrimenkul piyasasına doğrudan yansımaya başladı.

Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü verilerine göre Mart 2026'da toplam **200 bin 529 adet gayrimenkul satış işlemi** gerçekleşti.

Bu rakam:

Geçtiğimiz yıla göre %10 düşüş anlamına geliyor.

2020 pandemi döneminden bu yana en zayıf Mart performansı olarak kayda geçti

Önceki yıllarla kıyaslandığında tablo daha net:

2022 Mart: **276 bin satış**

2025 Mart: **222 bin satış**

2026 Mart: **200 bin** seviyesine gerileme

Bu düşüş, piyasada **alıcı ve yatırımcıların frene bastığını** açıkça ortaya koyuyor.

Sadece Yıllık Değil, Aylık Bazda da Alarm Veriyor

Piyasadaki yavaşlama sadece yıllık değil, kısa vadeli trendlerde de dikkat çekici.

Mart ayı verileri, gayrimenkul sektörünün Haziran 2024'ten bu yana en düşük işlem hacmine ulaştığını gösteriyor.

Uzmanlara göre bu durumun temel sebepleri:

-Jeopolitik belirsizlikler

-Finansmana erişimde zorlanma

-Yatırımcı psikolojisinde güven kaybı

Bu üçlü etki, piyasada **"bekle-gör"** dönemini güçlendiriyor.

Asıl Soru: Fırsat mı, Daha Büyük Bir Düşüşün Habercisi mi?

Piyasada oluşan bu yeni denge, yatırımcılar açısından iki farklı senaryoyu gündeme getiriyor:

1. Fırsat Senaryosu

Satış baskısı artarsa fiyatlarda esneme görülebilir

Özellikle arsa ve ticari gayrimenkulde pazarlık gücü artabilir

2. Risk Senaryosu

-Belirsizlik uzarsa talep daha da daralabilir.

-Bu da likidite sorununu derinleştirebilir

Emlak Pusulası Yorumu

Edirne'de sahada aktif bir danışman olarak tablo oldukça net: Bu durgunluk sadece rakamlarda değil, sahada da hissedilen psikolojik bir kırılma.

Artan inşaat maliyetleri üreticiyi zorlarken, krediye erişimin zorlaşması alıcıyı geri çekiyor.

Üzerine bir de jeopolitik belirsizlikler eklenince herkes temkinli davranıyor.

Alıcı bekliyor, satıcı esniyor ama işlem yok.

Üretici de sıkıntılı, tüketici de… piyasa kilitlenmiş durumda.

Emekliye ÖTV'siz araç müjdesi!

Son günlerde kamuoyunun gündeminde yer alan "emekliye ÖTV'siz araç" düzenlemesiyle ilgili gelişmeler yakından takip ediliyor. Sosyal medyada hızla yayılan iddiaların ardından milyonlarca emekli, düzenlemenin kapsamını ve şartlarını araştırmaya başladı.

Emeklilere ÖTV muafiyetiyle araç alınmasını öngören kanun teklifi, CHP Tokat Milletvekili Kadim Durmaz tarafından Türkiye Büyük Millet Meclisi'ne sunuldu. Teklif, 4760 sayılı Özel Tüketim Vergisi Kanunu'nda değişiklik yapılmasını içeriyor.

Ancak mevcut durumda düzenleme henüz yasalaşmış değil. Kanun teklifinin yürürlüğe girebilmesi için Meclis Genel Kurulu'nda kabul edilmesi ve ardından Resmi Gazete'de yayımlanması gerekiyor. Bu nedenle şu an için emeklilere tanınmış resmi bir ÖTV muafiyeti bulunmuyor.

Teklifin kapsamına ilişkin en dikkat çeken detay, **düzenlemenin tüm emekli leri kapsamaması.** Metne göre ÖTV'siz araç hakkından, 5362 sayılı yasa kapsamında esnaf ve sanatkâr statüsünde olanlar ile 5510 sayılı Kanun'un 4/1-b maddesine göre **Bağ-Kur kapsamında yaşlılık aylığı alan emekliler** yararlanabilecek. Bu çerçevede SSK emeklileri ve Emekli Sandığı kapsamındaki memur emeklileri genel olarak kapsam dışında kalıyor. Bazı değerlendirmelerde ise belirli şartları sağlayan çiftçi Bağ-Kur emeklilerinin de kapsama dahil edilebileceği ifade ediliyor.

Kanun teklifinde yer alan şartlara göre, söz konusu hak emeklilik tarihinden itibaren 5 yıl içinde ve yalnızca bir defaya mahsus kullanılabilecek. Alınacak araç binek otomobil olacak, ticari araçlar kapsam dışında tutulacak. Ayrıca suistimallerin önüne geçmek amacıyla, ÖTV muafiyetiyle alınan araçların 5 yıl boyunca satılamayacağı, devredilemeyeceği veya başka bir şekilde elden çıkarılamayacağı belirtiliyor. Bu süre dolmadan satış yapılması halinde, ödenmeyen ÖTV tutarı gecikme faiziyle birlikte tahsil edilecek.

Bazı kaynaklarda, deprem, sel veya ağır kaza gibi durumlarda aracın kullanılamaz hale gelmesi halinde yeniden hak tanınabileceğine yönelik değerlendirmeler de yer alıyor.

Uzmanlar, sosyal medyada yer alan "tüm emeklilere ÖTV'siz araç verildi" yönündeki paylaşımların gerçeği yansıtmadığını vurguluyor.

Mevcut aşamada düzenleme yalnızca kanun teklifi niteliğinde olup, yasalaşıp yasalaşmayacağı ve kapsamının değişip değişmeyeceği Meclis sürecinin ardından netlik kazanacak.

Gayrimenkul Satışında Avukat Süreci Mi Başlıyor?



Türkiye'de gayrimenkul satışlarında yeni bir tartışma gündemde. Adalet Bakanı Akın Gürlek, belirli tutarın üzerindeki satışlarda avukatla temsil zorunluluğu getirilmesinin planlandığını açıkladı.

Düzenlemenin 12. Yargı Paketi kapsamında hayata geçirilmesi öngörülüyor, ancak henüz kesinleşmiş bir yasa bulunmuyor.

Dünyada gayrimenkul satışları farklı modellerle yürütülüyor. İngiltere'de avukatlar tapu geçmişini inceler, ipotek ve borçları kontrol eder, sözleşmeyi hazırlar ve ödeme sürecini yönetir.

Kıta Avrupa'sında Almanya, Fransa ve Hollanda gibi ülkelerde satışların geçerli olabilmesi için noter onayı zorunlu.

ABD'de ise "escrow" ve "title" sistemi ile hem ödeme hem de mülkiyet güvenliği sağlanıyor.

Türkiye'de şu anda satışlar tapu müdürlüğünde yapılmakta ve avukat zorunluluğu bulunmuyor. Ödeme güvenliğini artırmak için Tapu Takas sistemi geliştirilmiş olsa da henüz yaygın değil.

Uzmanlar, avukat zorunluluğunun gelmesi halinde dolandırıcılık riskinin azalacağını ve hukuki güvenliğin artacağını belirtiyor.

Ancak vergiler, harçlar ve komisyon oranlarının üzerine bir de avukat masraflarının eklenmesi, satış maliyetlerini önemli ölçüde artırabilir. Bu durum hem alıcı hem de satıcı için işlemleri daha masraflı ve zaman alıcı hâle getirebilir.

Gayrimenkul piyasası için bu düzenleme, yatırımcı ve danışmanlar açısından da önemli etkiler yaratabilir; güçlü bir hukuk altyapısı, uzun vadede güvenli yatırımlar için avantaj sağlasa da kısa vadede maliyetleri yükseltebilir.

3 Bin TL Verdi, 60 Bin TL Geri Aldı... Ama Asıl Değişen Başka Bir Şey!

Türkiye'de milyonlarca kiracı ve ev sahibini yakından ilgilendiren kritik bir karar çıktı. Yargıtay, yıllardır tartışma konusu olan depozito iadelerinde yeni bir dönemin kapısını araladı.

Artık kiracıların yıllar önce ödediği ve enflasyon karşısında neredeyse yok olan depozitolar, **eski rakam üzerinden değil, güncel kira bedeline göre iade edilecek.**

"Erimiş Depozito" Dönemi Kapandı

Özellikle uzun süre aynı evde kalan kiracıların en büyük sorunlarından biri, yıllar önce ödedikleri depozitonun **bugün neredeyse değersiz hale gelmesiydi.**

Örneğin 10 yıl önce verilen 1.000 TL depozito, bugünün şartlarında çoğu zaman sembolik bir rakama dönüşüyordu.

Ancak Yargıtay 6. Hukuk Dairesi bu duruma "dur" dedi. Verilen kararla birlikte depozitonun d**eğer kaybı dikkate alınarak iade edilmesi gerektiği** net şekilde ortaya kondu.

1993'te Başladı, Yıllar Sonra Sonuçlandı



Karara konu olan olay oldukça çarpıcı. 1993 yılında sadece 15 TL depozito vererek kiraya giren bir vatandaş, 2014 yılında evi boşaltırken bu tutarın güncellenmesini talep etti.

Uzun süren hukuk mücadelesinin ardından yüksek yargı, k**iracının haklı olduğuna hükmetti.**

Kararda dikkat çeken nokta ise şu oldu: Depozito sadece ev sahibini koruyan bir güvence değil, aynı zamanda kiracının parasının değerini koruyan bir hak.

Yeni Sistem Nasıl İşleyecek?

Artık depozito hesabı çok daha net bir formüle bağlandı:

-Oran belirleniyor: Depozitonun, ilk kira bedeline oranı tespit ediliyor.

-Güncel kiraya uygulanıyor: Aynı oran, tahliye tarihindeki son kira bedeline uygulanıyor.

Örnek Hesaplama

2015'te kira: 1.000 TL

Depozito: 3.000 TL **(3 kira bedeli)**

2026'da kira: 20.000 TL

İade: 20.000 TL x 3 = **60.000 TL**

Ev Sahipleri ve Kiracılar İçin Yeni Dönem

Bu karar sadece geçmiş davaları değil, **yeni yapılacak kira sözleşmelerini de doğrudan etkiliyor.**

Uzmanlara göre artık sözleşmelere şu tür maddelerin eklenmesi kritik hale geldi: **"Depozito, tahliye tarihindeki güncel kira bedeline göre iade edilir."**

"Aldığımı Veririm" Devri Kapandı

Alınan bu kararla birlikte:

-Kiracılar için hak kaybı büyük ölçüde önlenmiş oldu

-Ev sahipleri için ise yeni bir mali sorumluluk doğdu

-Kısacası, depozito artık sabit bir rakam değil, zamanla değerini koruyan bir güvence haline geldi.

Topraktan daire alırken “güven” yetmez, belge şart

İyi müteahhidi söz verenden ayıran 7 altın kural.

Türkiye’de artan inşaat maliyetleri ve deprem riski, topraktan daire almayı düşünen herkes için “güven” kavramını yeniden şekillendirdi.

Artık sadece “işini bilen, tanıdık” müteahhitlere güvenmek yetmiyor. Uzmanlar, alıcının hukuki ve mali zemini sağlam şekilde kuran firmaları tercih etmesi gerektiğini söylüyor. Peki, gerçekten işini doğru yapan müteahhidi söz verenden nasıl ayıracağız? İşte bilmeniz gerekenler…

1. Noter onayı ve tapu şerhi: İşin temeli

Gerçekten güvenilir bir müteahhit, satış sözleşmesini kendi ofisinde imzalatmakla yetinmez. Noter huzurunda “Düzenleme Şeklinde Taşınmaz Satış Vaadi” sözleşmesini hazırlar ve tapu kütüğüne şerh eder. Böylece daire sizin adınıza güvence altına alınır. Sadece söz veren firmalar ise işi kağıt üzerinde halleder ve aynı dairenin başkasına satılma riski doğar.

2. Bina tamamlama sigortası: Paranızı koruyun

İyi bir firma, inşaat bitmezse paranızın iadesini veya inşaatın sigorta şirketi tarafından tamamlanmasını garanti eden Bina Tamamlama Sigortası sunar. “Bize güvenin” diyen firmalar maalesef sizi riske atıyor. Bu sigortayı mutlaka poliçe üzerinden inceleyin ve prim ödemelerinin güncel olduğundan emin olun.

3. İskan ve kat mülkiyeti: Kaçak yapıya dikkat

Bir binanın projesine uygun olduğunu ve deprem yönetmeliğine uyduğunu gösteren resmi belge Yapı Kullanma İzni, yani iskan belgesidir. İyi müteahhit; SGK primlerini ve vergilerini eksiksiz öder, kat irtifakını kat mülkiyetine çevirir ve tapuları bu şekilde teslim eder.

İskansız bir binada oturmak mümkün olsa da bu hukuken doğru değildir. Bazı binalarda elektrik, su veya doğalgaz bağlanabiliyor; ama bu sigortaların geçersiz olmasına ve ileride hukuki sorunlara yol açıyor. Bu yüzden alıcıların iskanı tamamlanmış projeleri tercih etmesi hem güvence hem de kredi ve sigorta açısından büyük avantaj sağlıyor.

4. Şeffaf ödeme ve hakediş sistemi

Güvenilir firmalar ödemeleri inşaatın ilerleme durumuna göre alır. Örneğin kat çıkıldıkça ödeme yapmak gibi. Bu hem müteahhidin işi zamanında bitirmesini sağlar hem de sizin paranızı korur. “Bugün imzalarsan %50 peşin” gibi baskıcı teklifler sunan firmalara dikkat edin.

5. Teknik şartnamede detay sanatı

İyi müteahhit sözde değil, sözleşmede net olur. Beton sınıfından asansör markasına, seramik modelinden mutfak bataryasına kadar her detay yazılı olmalı. Söz veren firmalar ise genellikle “kaliteli malzeme” gibi belirsiz ifadelerle geçiştirir.

6. Gecikme tazminatı ve şeffaflık

İnşaatta gecikmeler olabilir. Ama iyi bir firma bunu sözleşmede net olarak belirtir: “Teslim tarihi geçerse her ay için şu kadar tazminat ödenir.” Söz verenler ise “pandemi, malzeme fiyatları” gibi bahanelerle sizi mağdur bırakabilir.

7. Vergi ve SGK: Kamusal sorumluluk

Vergi ve SGK borçlarını zamanında ödemeyen firmalar iskan alamaz ve tapu devri sırasında sıkıntı yaşanır. Bu yüzden alıcılar sözleşme öncesi mutlaka “SGK Borcu Yoktur” ve “Vergi Dairesi Borcu Yoktur” belgelerini talep etmelidir.

Topraktan daire alırken altın kurallar

-Müteahhidin geçmiş projelerini ve teslim süreçlerini araştırın. Belediye imar müdürlüğünden ruhsat ve izinleri sorgulayın.

-Ödemeleri banka üzerinden ve açıklamalı yapın. Teknik şartname ve sözleşmeyi bir avukata inceletin.

-Tapu üzerindeki ipotek ve haciz durumlarını kontrol edin. Şantiye şefi ve yapı denetim firmasının aktifliğini teyit edin.

-Sosyal medya ve şikayet sitelerinden firma geçmişini tarayın. Sadece tanıdık tavsiyesi ile değil, belgelerle hareket edin.

-Gelecekteki aidat ve yönetim planını inceleyin.

-Konumun altyapı ve ulaşım projeleriyle bağlantısını belediye planlarından takip edin.

Hukuki güvenlik her şeyden önce

Topraktan daire alırken binanın fiziki olarak tamamlanması yetmez. Vergi borçları, SGK primleri, iskan belgesi ve tapunun kat mülkiyetine çevrilmesi, yatırımınızın güvenliği için kritik önemde. İyi müteahhit, tüm bu süreçleri eksiksiz yönetir ve daireyi yasal ve güvenli bir şekilde teslim eder.

Gayrimenkul hukukçularının net tavsiyesi şöyle:

“Sözleşmeye yazalım, notere gidelim, tapuya şerh verelim; sigorta poliçesini birlikte inceleyelim.”

Artık alıcının amacı açık: “Sadece söz veren” ile “işini doğru yapan” müteahhidi ayırt etmek ve yatırımını güvence altına almak.

Halkalı-Kapıkule Hızlı Tren Hattı Tamamlanıyor

İstanbul ile Avrupa yakasını birbirine bağlayacak olan Halkalı-Kapıkule Hızlı Tren Hattı, sadece ulaşım sürelerini kısaltmakla kalmayacak, aynı zamanda **güzergâh üzerindeki arsa ve sanayi bölgelerinde değer patlaması yaşanmasına zemin hazırlıyor.**



229 kilometre uzunluğunda, çift hatlı ve saatte 200 kilometre hız kapasitesine sahip olacak proje, İstanbul-Edirne-Kapıkule hattında **modern demiryolu çağını başlatıyor.** Projenin en dikkat çeken detaylarından biri ise **seyahat sürelerinde sağlanacak devrim niteliğindeki iyileştirme.** İstanbul’dan Edirne’ye yapılacak yolculuk **1 saat 30 dakikaya inerken,** yük taşımacılığında süre **8,5 saatten 3,5 saate düşecek.**

Ulaşım Koridoru Yatırımcıların Radarını Değiştiriyor

Uzmanlara göre, **büyük ulaşım projeleri tarih boyunca değerin hareket ettiği ana dinamiklerden biri oldu.** Hattın tamamlanmasıyla birlikte **İstanbul ile Avrupa sınırı arasında kesintisiz bir lojistik ve ulaşım koridoru oluşacak.** Bu durum özellikle Çerkezköy, Kapaklı, Lüleburgaz, Çatalca ve Ispartakule gibi ilçelerde **hem sanayi yatırımlarını hem de konut talebini artıracak.**

Sektör temsilcileri, projenin yalnızca mevcut sanayi bölgelerine erişimi kolaylaştırmakla kalmayacağını, aynı zamanda **bu bölgelerde arsa fiyatlarının bugünden sessizce yükselmeye başladığını vurguluyor.**

Özellikle lojistik firmaları ve inşaat şirketleri, hattın geçtiği güzergâhta stratejik arsa stoklamaya yönelmiş durumda.

Yatırımcılar İçin Yeni Fırsatlar

Hızlı tren hattının sağlayacağı en büyük avantajlardan biri, İstanbul’a erişim süresini radikal biçimde kısaltması.

Bu sayede merkeze uzaklık algısı ortadan kalkarken, bölgeler arasındaki taşımacılık maliyetleri de ciddi oranda düşecek.

Yatırım danışmanları, **“Tarih bize her zaman aynı şeyi gösteriyor: Ulaşım nereye gidiyorsa değer oraya gider.**

Büyük yatırımcılar artık merkezden çok ulaşım ve sanayi koridorlarına bakıyor” yorumunda bulunuyor.

Projede Kritik Noktalar

Güzergâh üzerinde yer alan kritik duraklar ise şu şekilde sıralanıyor:

-Halkalı (başlangıç noktası)
-Ispartakule
-Çatalca
-Çerkezköy
-Edirne
-Kapıkule (sınır kapısı)

Hattın tamamlanmasıyla birlikte, Türkiye’nin Avrupa’ya açılan kapısı konumundaki Kapıkule’nin ticari hacminde de önemli bir artış bekleniyor.

Halkalı-Kapıkule Hızlı Tren Hattı, ulaşım altyapısında yeni bir dönemi başlatırken, bölgedeki gayrimenkul ve sanayi yatırımları için kritik bir eşik oluşturuyor.

Proje tamamlandığında, hattın geçtiği bölgelerde hem konut hem de arsa fiyatlarında mevcut seviyelerin çok üzerinde bir hareketlilik yaşanması öngörülüyor.

Özellikle Edirne için yaratacağı fırsatlar ve değer artışlarını birlikte göreceğiz.

Dubai Durdu, Para Yön Değiştirdi: Küresel Yatırımcı Türkiye’ye Yöneliyor



Ortadoğu’da son haftalarda artan jeopolitik gerilim, sadece siyaseti değil, küresel gayrimenkul piyasasını da derinden etkiledi. Dubai uzun süredir yatırımcıların gözdesi konumundayken, son gelişmelerle birlikte **işlemler adeta durma noktasına geldi.**

Güvenli liman arayan uluslararası sermaye ise rotasını başta Türkiye olmak üzere alternatif pazarlara çevirdi.

Dubai’de Sert Düşüş: Satışlar ve Hacim Çakıldı

Dijital emlak platformu DXB Interact verilerine göre:

*Konut satışları **17 bin seviyesinden 11 bin 828’e geriledi**

*İşlem hacmi **16,5 milyar dolardan 10,58 milyar dolara düştü**

Bu tablo, kısa sürede yaklaşık **%36’lık bir daralmaya** işaret ediyor.

Uzmanlara göre bu düşüş geçici değil; bölgede kalıcı bir istikrar sağlanmadıkça yatırımcıların “bekle-gör” stratejisi devam edecek.

Yeni Yarış: Türkiye, Yunanistan ve Panama

Küresel yatırımcılar artık tek bir pazara bağlı kalmak yerine risklerini dağıtıyor. Bu noktada üç ülke öne çıkıyor:

-Türkiye
-Yunanistan
-Panama

Özellikle Körfez sermayesi ve bölgedeki yatırımcılar için bu üç ülke, **alternatif güvenli limanlar** olarak konumlanıyor.

Türkiye Neden Öne Çıkıyor?

Türkiye’nin cazibesi sadece fiyat avantajıyla sınırlı değil. Yatırımcıların tercihini belirleyen üç kritik faktör öne çıkıyor:

1. Vatandaşlık Avantajı

Yatırım yoluyla vatandaşlık sunan nadir ülkelerden biri olması, Türkiye’yi rakiplerinden ayrıştırıyor.

2. Kültürel ve Coğrafi Yakınlık

Özellikle Ortadoğu yatırımcısı için Türkiye, yabancı olmayan bir pazar anlamına geliyor.

3. Kolay Erişim

Vize süreçlerinin kolaylığı ve ulaşım avantajı, Türkiye’yi pratik bir yatırım merkezi haline getiriyor.

İstanbul Küresel Ligde

Artık yatırımcılar tek şehir yerine portföylerini çeşitlendiriyor. Bu noktada İstanbul, dünya devleriyle aynı listede yer alıyor:

-Londra
-Lizbon
-Miami
-Barcelona

Uzmanlara göre İstanbul artık sadece bölgesel değil, küresel yatırım denkleminde aktif bir oyuncu.

Türkiye İçin Yeni Fırsat Penceresi

Ortadoğu’daki belirsizlik,Türkiye’nin gayrimenkuldeki stratejik konumunu güçlendirdi.

Yatırımcı açısından Türkiye artık sadece bir “al-sat pazarı” değil; yaşam, güvenlik ve uzun vadeli değer artışı sunan bir merkez olarak görülüyor.





Gayrimenkulde Yeni Denetim Mimarisi



Hakan Ekinci - İstanbul
Gayrimenkul Danışmanı
0 532 287 23 39

Son birkaç yıldır gayrimenkul piyasasında peş peşe düzenlemeler yapılıyor. İlk bakışta bağımsız gibi görünseler de aslında hepsi aynı büyük dönüşümün parçaları.

Finans, ilanlar, tapu ve değer beyanlarına uzanan bu düzenlemeler bir araya geldiğinde ortaya net bir tablo çıkıyor: Türkiye'de gayrimenkul piyasası, veriyle izlenen, dijital olarak doğrulanan ve merkezi sistemlerle kontrol edilen bir yapıya evriliyor. Amaç: Kayıt dışılığı azaltmak, vergi kayıplarını önlemek, piyasayı şeffaflaştırmak.

EİDS: İlanlarda Devrim

Ticaret Bakanlığı'nın hayata geçirdiği Elektronik İlan Doğrulama Sistemi (EİDS) son yılların en önemli düzenlemesi.

31 Ağustos 2023'te yapılan yönetmelik değişikliğiyle ilan platformlarına yeni yükümlülükler getirildi. Sistem kademeli olarak devreye girdi:

Tarih	Ne oldu?
1 Kasım 2023	Kimlik doğrulama
15 Eylül 2024	Yetki doğrulama
1 Ocak 2025	Doğrulama olmadan ilan yasaklandı

Artık ilan verebilecekler: Taşınmaz sahibi, eş, birinci ve ikinci derece akrabalar, yetkilendirilmiş emlak işletmeleri.

Hedef: Sahte ilanları önlemek, yetkisiz emlakçıları engellemek, fiyat manipülasyonunu bitirmek, piyasa verisinin doğruluğunu artırmak.

Türkiye'de yaklaşık 1 milyon aktif ilan olduğu düşünülünce, bu sistem piyasanın veri altyapısını baştan değiştiriyor.

Bankalar da Artık Daha Dikkatli

Gayrimenkul işlemlerinin önemli kısmı bankacılık sisteminde gerçekleşiyor. Son yıllarda bankalarda şu alanlarda yoğunlaşan düzenlemeler var:

EFT ve havale açıklamaları daha sık inceleniyor. Yüksek tutarlı transferler MASAK raporlama sistemlerine düşebiliyor. Amaç: Kara para aklamayla mücadele, kayıt dışı para hareketlerini izlemek, büyük işlemlerin kaynağını tespit etmek.

Bazı bankalar yüksek tutarlı işlemlerde çipli kimlik, mobil kimlik veya biyometrik doğrulama istemeye başladı.

"Tapuda Düşük Gösterelim" Devri Bitiyor

Türkiye'de yıllardır tapuda gösterilen bedel ile gerçek satış bedeli farklı olurdu. Artık devlet şu verileri karşılaştırabiliyor:

* **İlan fiyat**
* **Belediye rayiç değeri**
* **Tapu satış bedeli**
* **Banka transfer kayıtları**

Bu veriler birlikte analiz edildiğinde, satış bedelinin düşük gösterilip gösterilmediği ortaya çıkıyor.

Vergi mevzuatı gereği 5 yıl geriye dönük inceleme yetkisi bulunuyor. Bu durum özellikle tapu harcı, değer artış kazancı vergisi ve gelir vergisi açısından yeni bir denetim dönemi başlatıyor.

Yüksek Tutarlı Satışlarda Avukat Zorunluluğu mu?

Son dönemde tartışılan konulardan biri de yüksek tutarlı gayrimenkul satışlarında hukuki temsil zorunluluğu. Amaç: Dolandırıcılığı azaltmak, satış sözleşmelerini güvenli hale getirmek, hukuki uyuşmazlıkları düşürmek. Henüz kesinleşmiş bir şey yok ama kulislerde konuşuluyor.

Büyük Veri Dönemi Başladı

Farklı sistemlerdeki veriler birbirine bağlanıyor: Tapu kayıtları, ilan platformları, banka transferleri, vergi sistemleri, belediye rayiç değerleri. Bu veri setleri bir araya geldiğinde, gayrimenkul piyasası artık büyük veri ile analiz edilebilen bir ekonomik alan haline geliyor.

Piyasa Nasıl Değişecek?

Bu yeni denetim mimarisinin dört önemli sonucu olabilir:

- **Kayıt dışı işlemler azalır** – Veri karşılaştırması düşük bedel beyanını zorlaştırır
- **Sahte ilanlar biter** – EİDS piyasa güvenilirliğini artırır
- **Piyasa veri temelli hale gelir**
- **Sağlıklı analizler mümkün olur**
- **Sektör profesyonelleşir** – Yetki doğrulama ve veri entegrasyonu kurumsallaşmayı getirir

Sessiz Ama Büyük Bir Dönüşüm

Düzenlemeler tek tek bakıldığında küçük teknik değişiklikler gibi görünebilir.

Ama bütün olarak bakıldığında **Türkiye'de gayrimenkul piyasasının daha şeffaf, daha izlenebilir, daha veri temelli ve daha denetlenebilir bir hale geldiği görülüyor.**

Artık gayrimenkul piyasası sadece arsa ve konut alım satımından ibaret bir sektör değil. Devlet tarafından veriyle izlenen bir ekonomik ekosistem haline geliyor. Ve bu dönüşüm henüz başlangıç aşamasında..

Müteahhitler Yeni Projelerde Frene Bastı

2026'ya girerken inşaat sektöründe dikkat çeken tablo netleşti: Proje var, ancak başlamak zor. Sektör temsilcilerine göre bunun nedeni durgunluk değil, artan risk ve belirsizlik.

Yükselen faizler ve zorlaşan finansmana erişim, müteahhitlerin yeni projelere girme iştahını azaltıyor. Özellikle kat karşılığı ve kentsel dönüşüm projelerinde finansman yükünün tamamen müteahhitte olması, riskleri büyütüyor.

Konut fiyatlarının yükselmesiyle satış hızının düşmesi de nakit akışını zorlaştırıyor. Önceden proje aşamasında satılan daireler, artık çoğu zaman inşaat tamamlanmadan alıcı bulamıyor.

Öte yandan maliyetlerdeki öngörülemez artış ve kentsel dönüşüm süreçlerinde yaşanan anlaşmazlıklar da sektörü temkinli hale getiriyor. Malik beklentilerinin yükselmesi ve kâr marjlarının daralması, birçok projeyi sınırda hale getiriyor.

Uzmanlara göre müteahhitler artık "çok proje" yerine "doğru proje" yaklaşımını benimsiyor. 2026'da, fizibilitesi güçlü ve iyi planlanmış projelerin hayata geçmesi bekleniyor.

Ekonomik Güven Nisan'da Geriledi

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre ekonomik güven endeksi nisan ayında düşüş gösterdi. Martta 100,7 olan endeks, %1,5 gerileyerek 96,4 seviyesine indi.

Alt kalemlere bakıldığında tüketici güveni sınırlı artış göstererek %0,5 yükseldi ve 85,5 oldu. Buna karşılık reel kesim güveni %1,4 düşüşle 98,6'ya geriledi.

Sektörel bazda ise hizmet sektörü güven endeksi %3,1 azalarak 109,7'ye, perakende ticaret sektörü güveni %1,8 düşüşle 111,6'ya indi. İnşaat sektörü ise ayrışarak %3,6 artışla 83,6 seviyesine yükseldi.

Ekonomik güven endeksinde yaklaşık son 5 yılın aylık verileri şöyle:

Aylar/Yıllar	2022	2023	2024	2025	2026
Ocak	102,6	99,9	99,6	99,7	99,4
Şubat	99,7	99,4	99,2	99,2	100,7
Mart	96,6	99,3	100,4	100,8	97,9
Nisan	96	102,8	99,3	96,5	96,4
Mayıs	98,3	104,2	98,4	96,5	
Haziran	95	101,7	95,9	96,5	
Temmuz	94,5	99,7	94,3	96,1	
Ağustos	95,1	94,5	93,1	97,7	
Eylül	95,1	95,7	95	97,7	
Ekim	98	96,8	98,1	98	
Kasım	97,7	95,5	97,1	99,3	
Aralık	98,6	96,5	98,8	99,4	

Veriler, genel ekonomik güvenin zayıflarken bazı sektörlerde sınırlı toparlanma sinyalleri verdiğini ortaya koydu.



Edirne'de Konut Piyasasında Sessiz Gerilim

Türkiye'de Konutun Yönü Değişiyor, Edirne Öne Çıkıyor

Son yıllarda Türkiye'de konut ve kira fiyatları; enflasyon, faiz politikaları ve göç hareketleriyle birlikte yeniden şekilleniyor. Büyük şehirlerde artan yaşam maliyetleri, yatırımcıyı ve alıcıyı alternatif şehirlere yönlendirirken, Edirne bu dönüşümün en dikkat çeken merkezlerinden biri haline geliyor.

Sınır ticareti, üniversite etkisi ve İstanbul'a yakınlık gibi dinamikler, şehri yalnızca yaşamak için değil, **yatırım yapmak için de güçlü bir aday** haline getiriyor.

Piyasada Yoğun Arz: Projeler Artıyor, Stok Büyüyor

Bugün Edirne'de sahaya bakıldığında çok net bir tablo görülüyor:

-Devam eden çok sayıda konut projesi bulunuyor

-Satışa hazır (iskanlı veya hemen teslim) daire sayısı artmış durumda

-Özellikle **1+1 daire üretiminde ciddi bir yoğunlaşma var**

Bu durumun arkasındaki temel nedenler:

-Trakya Üniversitesi etkisiyle sürekli kiracı talebi

-Yatırımcıların küçük metrekareli dairelere yönelmes

-Daha düşük bütçelerle piyasaya giriş kolaylığı

Ancak burada kritik bir kırılma noktası oluşuyor:

Arz artıyor ama bu arz dengeli değil.

Piyasada özellikle 1+1 tarafında bir *"yığılma"* riski konuşulmaya başlanmış durumda.

Fiyatlar Neden Düşmüyor?

Normal şartlarda artan arzın fiyatları baskılaması beklenir. Ancak Edirne'de tablo farklı ilerliyor.

Bunun birkaç temel nedeni var:

1. Maliyet Baskısı Devam Ediyor

İnşaat maliyetleri hâlâ yüksek seviyelerde. Müteahhitler fiyat kırmak yerine satış süresini uzatmayı tercih ediyor.

2. Talep Tam Bitmiş Değil

-Öğrenciler

-Memurlar

-Sınır ticareti ile bağlantılı kısa dönemli kullanıcılar

Bu gruplar piyasada **sürekli bir taban talep** oluşturuyor.

3. İstanbul Etkisi Sürüyor

İstanbul'da konut fiyatlarının 6–10 milyon TL bandına çıkması, yatırımcıyı daha ulaşılabilir şehirlere yönlendiriyor.

Edirne'de aynı segmentte bir konutun hâlâ nispeten ulaşılabilir olması, fiyatları aşağı çekmek yerine yukarı yönlü baskı oluşturuyor.

4. Satış Var Ama Hızlı Değil

Piyasada hareket var ancak bu hareket:

-Hızlı satış

-Seri devir şeklinde değil.

Daha çok: *"bekleyerek satma"* stratejisi hakim.

1+1 Gerçeği: Fırsat mı, Risk mi?

Edirne'de son dönemin en belirgin trendi:

1+1 daire üretimindeki patlama

Bu durum kısa vadede:

-Yatırımcı için erişilebilirlik sağlar

-Kiralama kolaylığı sunar

Ancak orta vadede:

-Aynı tip ürünün fazlalaşması

-Kirada rekabetin artması

-Satış süresinin uzaması gibi riskleri beraberinde getirebilir. Zaten şu an bu yaşanmaya başladı diyebiliriz.

Şehir Ekonomisine Etkisi

Konut piyasasındaki bu hareketlilik yalnızca emlak sektörünü değil:

Mobilya

Beyaz eşya

Kafe & restoran

Yerel esnaf gibi birçok alanı doğrudan etkiliyor.

Yani konu sadece konut değil, şehir ekonomisinin genel nabzı.

Önümüzdeki Dönem: Kritik Denge Süreci

Edirne için önümüzdeki süreçte belirleyici olacak konu şu:

Arz ve talep dengesi kurulabilecek mi?

-Eğer üretim kontrollü ilerlerse → sürdürülebilir büyüme

-Eğer 1+1 ağırlıklı arz devam ederse → segment bazlı sıkışma kaçınılmaz.

Hareket Var Ama Denge Hassas

Edirne'de bugün görülen tablo net:

Piyasada ciddi bir arz var, satışa hazır çok sayıda konut bulunuyor. Buna rağmen fiyatlar geri gelmiyor, yükseliş eğilimi devam ediyor.

Ancak bu yükseliş:

-güçlü bir patlamadan çok

-kırılgan bir denge üzerinde ilerliyor

Önümüzdeki dönemde piyasanın yönünü belirleyecek olan şey ise çok net:

Gerçek talep mi kazanacak, yoksa arz baskısı mı ağır basacak?

Bekleyip göreceğiz.

Herkesin Hayali: Tarlaya Ev Yapmak Artık Eskisi Gibi Değil

Türkiye genelinde tarla, bağ veya arazilere plansız ve izinsiz yapılaşma dönemi kapanıyor. Artık "kimse bir şey söylemez" düşüncesiyle yapılan küçük ev, konteyner veya tiny house'lar hem ağır ceza hem de yıkım maliyetleriyle sahiplerini zorluyor.

Yeni Kanun Teklifi Meclis'te

TBMM'ye sunulan kanun teklifine göre, tarım arazileri üzerindeki izinsiz yapılara elektrik, su ve doğalgaz hizmeti götürülmesi engellenecek. Teklif yasalaşırsa ruhsatsız yapıların temel ihtiyaç bağlantıları kesilebilecek.



Tarlaya Ev Yapmanın Güncel Şartları (2026)

5403 sayılı Toprak Koruma Kanunu'na göre tarım arazisine yapı yapacaklar için kurallar şöyle:

-Minimum parsel büyüklüğü: 5.000 metrekare (altına yapı izni yok)

-Maksimum yapı alanı: Parselin %5'i ve en fazla 250 metrekare

-Kat sınırı: En fazla 2 kat ve 6,5 metre

-Mesafe şartı: Parsel sınırına 5 metre, yola 10 metre

-Ruhsat zorunluluğu: Önce tarım dışı kullanım izni, ardından yapı ruhsatı

Bu kurallar Türkiye genelinde İl Özel İdareleri ve belediyeler tarafından uygulanıyor.

Tiny House'lar İçin Kritik Uyarı

Tekerlekli (mobil) tiny house'lar araç statüsünde olduğu için ruhsat gerektirmiyor. Ancak tekerleksiz (sabit) tiny house'lar yapı sayılıyor ve ruhsat zorunluluğu bulunuyor.

Önemli: Tekerlekli tiny house bile bir tarım arazisine uzun süre konumlandırıldığında "yapı" sayılıp cezai işlem uygulanabiliyor.

Ruhsatsız Yapının Cezası Ağır

2026 itibarıyla ruhsatsız inşaatın metrekare cezası 1.500 - 4.000 TL arasında. Örneğin 100 metrekarelik ruhsatsız bir yapının cezası ortalama 150.000 TL'yi buluyor. Üzerine tarım arazisini amaç dışı kullanma cezası da eklenince minimum 100.000 TL daha ödemek gerekiyor.

Bununla da bitmiyor: Yıkım masrafı da yapı sahibine ait ve 10.000 - 50.000 TL arasında değişiyor. Ayrıca ruhsatsız yapı yapanlar 1 yıldan 5 yıla kadar hapis cezası ile karşı karşıya kalabiliyor.

Denetimler Sıkılaştı: Drone ve Şikayet

"Ben kimseye görünmüyorum" dönemi bitti. İl Özel İdareleri artık:

Drone görüntüleme ile arazileri tarıyor

Şikayet üzerine anında saha kontrolü yapıyor

CİMER ve ALO 181 ihbar hatlarını değerlendiriyor

Kuralları Öğrenin, İzinleri Alın

Türkiye genelinde yapılaşma denetimleri her geçen gün sıkılaşıyor. Arazinize yapı yapmadan önce mutlaka İl Özel İdaresi veya belediyeden bilgi alın, izinleri tamamlayın. Unutmayın: Tiny house da olsa, ruhsatsız her yapı ağır cezalarla yıkılıyor ve tüm masraflar size kesiliyor.



Dünya Neden Hürmüz'e Kilitlendi?

Küresel Enerjinin Kalbi: Hürmüz Boğazı

Hürmüz Boğazı, Basra Körfezi'ni Umman Denizi'ne bağlayan dar ama stratejik bir geçiş noktası. Günlük yaklaşık 20 milyon varil petrol bu boğazdan geçerken, küresel LNG ticaretinin de önemli bir kısmı bu hat üzerinden sağlanıyor.

Körfez ülkeleri;

- Suudi Arabistan
- Birleşik Arap Emirlikleri
- Katar
- Kuveyt
- Irak

dünya pazarlarına büyük ölçüde bu koridor üzerinden açılıyor.

Bu nedenle Hürmüz'de yaşanacak herhangi bir aksama, yalnızca bölgesel değil, küresel ölçekte ekonomik risk anlamına geliyor.

Enerji Fiyatları Neden Bu Kadar Kritik?

Enerji fiyatları yalnızca akaryakıt maliyetlerini değil, doğrudan:

- Üretim maliyetlerini
- Lojistik giderlerini
- Gıda fiyatlarını
- Enflasyon oranlarını

etkiliyor.

Özellikle petrol fiyatlarında yaşanacak sert yükselişler, dünya genelinde enflasyonun yeniden hızlanmasına, faiz indirimlerinin ötelenmesine ve ekonomik büyümenin yavaşlamasına neden olabilecek bir zincirleme etki yaratıyor.

Gerilim Senaryoları: Piyasalar Ne Bekliyor?

Uzmanlara göre Hürmüz Boğazı'nda tam kapanma düşük ihtimal olarak görülse de, şu riskler öne çıkıyor:

- Geçici sevkiyat aksaklıkları
- Sigorta ve nakliye maliyetlerinde artış
- Enerji fiyatlarında dalgalanma

Bu tür gelişmeler bile küresel piyasalarda risk priminin artmasına neden oluyor.

Türkiye'ye Etkisi: Mutfaktan Konuta Uzanan Zincir

Türkiye gibi enerji ithalatçısı ülkelerde bu tür gelişmelerin etkisi daha hızlı hissediliyor.

- Akaryakıt fiyatları artıyor
- Ulaşım ve lojistik maliyetleri yükseliyor
- Gıda fiyatları yukarı yönlü baskılanıyor

Bu maliyet artışları doğrudan gayrimenkul sektörüne de yansıyor.

Emlak Piyasası Neden Etkilenir?

Enerji maliyetlerindeki artış: İnşaat Maliyetlerini Yükseltir

Çimento, demir-çelik ve nakliye gibi kalemler doğrudan enerjiye bağlıdır.

Konut Fiyatlarını Yukarı Çeker

Maliyet artışı yeni projelere yansırken, bu durum ikinci el piyasada da fiyatları yukarı yönlü etkiler.

Faiz Politikalarını Etkiler

Enerji kaynaklı enflasyon, faiz indirimlerini geciktirir ve konut kredisine erişimi zorlaştırır.

Türkiye'de Piyasa Ne Diyor?

Son dönemde özellikle büyük şehirlerde konut fiyatlarının yüksek seyretmesi, yatırımcıyı alternatif şehirlere yönlendirirken; enerji maliyetlerindeki olası artış bu süreci daha da karmaşık hale getirebilir.

Bir yanda maliyet baskısı, diğer yanda zayıflayan alım gücü piyasada dengesi hassas bir yapı oluşturuyor.

Etki Alanı Küresel, Yansıması Yerel

Hürmüz Boğazı yalnızca coğrafi bir geçiş noktası değil, küresel ekonominin kritik basınç noktalarından biri.

Bugün yaşanan gelişmeler doğrudan enerji fiyatlarını, enflasyonu, faiz politikalarını ve dolaylı olarak konut piyasasını etkileme potansiyeline sahip.

Kısacası mesele sadece jeopolitik değil; bu gelişmelerin etkisi doğrudan günlük hayatın maliyetine ve yatırım kararlarına yansıyacak.

Yeni Aldığınız Ürün Bozulduysa Servise Gitmek Zorunda Değilsiniz!

Telefon, bilgisayar, beyaz eşya… Yeni alınan bir ürün kısa sürede arızalanıyorsa, tüketicinin çoğu zaman farkında olmadığı önemli bir hak devreye giriyor.

6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'a göre, satın alınan bir ürün ilk 6 ay içinde bozulursa, bu ürün baştan itibaren ayıplı kabul ediliyor

"Servise Gönder" Dayatması Hukuka Aykırı

Piyasada en sık karşılaşılan uygulamalardan biri, satıcıların tüketiciyi doğrudan servise yönlendirmesi.

Ancak uzmanlara göre: "Servise gitmek zorundasınız" ifadesi doğru değil. Onarım dayatması hukuken geçerli değil

Çünkü kanun, seçim hakkını tamamen tüketiciye bırakıyor.

Tüketicinin 4 Temel Hakkı Var

İlk 6 ay içinde arıza yaşandığında tüketici şu haklardan istediğini seçebilir:

*Ürünün yenisiyle değiştirilmesi
*Ücret iadesi (para iadesi)
*Sözleşmeden cayma
*Ücretsiz onarım
*Önemli detay: Bu seçeneklerden hangisinin uygulanacağına satıcı değil, tüketici karar verir.

Uzmanlara göre birçok satıcı, süreci servis üzerinden yöneterek:

Maliyetleri azaltma, süreci uzatma, tüketicinin hakkını kullanmasını zorlaştırmak istiyor.

Ancak kanun açık: Tüketicinin talebi esas alınır.

Tüketici haklarını bilmek sadece hukuki bir bilgi değil, aynı zamanda ekonomik bir kazanç.

Haklarının kullandırılmadığını düşünen vatandaşlar:

Tüketici Hakem Heyeti'ne başvurabilir. Gerekirse yasal süreç başlatabilir. Yeni aldığınız bir ürün kısa sürede bozulduysa, "servise mecbursun" denilmesine razı olmayın.

Kanun sizin yanınızda.

e-Devlet Kira Sözleşmesi Nasıl Yapılır?

Yeni sistem sayesinde taraflar arasında yapılan kira sözleşmeleri artık:

*Zaman damgalı
*Barkodlu
*Resmi geçerliliğe sahip

şekilde dijital olarak oluşturulabiliyor.

Bu da hem belge kaybı riskini ortadan kaldırıyor hem de olası anlaşmazlıklarda güçlü bir hukuki dayanak sağlıyor.

Adım Adım Kira Sözleşmesi Nasıl Yapılır?

1. Sisteme Giriş

Ev sahibi ve kiracı, e-Devlet Kapısı üzerinden kendi şifreleriyle giriş yapar.

Arama bölümüne "Kira Sözleşmesi İşlemleri" yazılarak ilgili hizmete ulaşılır.

2. Sözleşmenin Hazırlanması

Süreci ev sahibi başlatır.

Sistemde kayıtlı taşınmaz seçilir ve şu bilgiler girilir:

*Kira bedel
*Ödeme tarihler
*Depozito tutar
*Özel şartlar (30 maddeye kadar

3. Kiracı Onayı

Hazırlanan sözleşme taslağı kiracının ekranına düşer.

Kiracı bilgileri kontrol eder ve dijital onay verir.

Her iki tarafın onayı olmadan sözleşme geçerli sayılmaz.

4. Barkodlu Belge Oluşturma

Onay süreci tamamlandığında sistem: Zaman damgalı Barkodlu PDF sözleşme üretir

Bu belge artık resmi kira sözleşmesi hükmündedir.

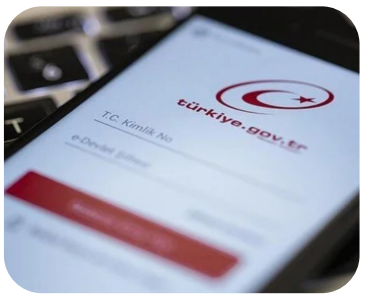
Bu Sistem Neleri Değiştiriyor?

-Güven ve Şeffaflık Artıyor

-Tüm sözleşmeler dijital ortamda kayıt altına alındığı için, "sözleşme kayboldu" dönemi resmen bitiyor.

-Zaman ve Maliyet Avantajı

-Noter zorunluluğu ortadan kalkıyor.



-İşlemler dakikalar içinde tamamlanabiliyor.

Hisseli Tapulara Kolaylık

10 hissedara kadar olan taşınmazlardadasistemkullanılabiliyor. Bu da özellikle ortaklı mülklerde süreci ciddi şekilde hızlandırıyor

Gelecekte Tam Entegrasyon

Sistemin ilerleyen süreçte:

Elektrik, Su, Doğalgaz abonelikleri ile entegre edilmesi hedefleniyor.

Yeni Dönemin Mesajı Net

Kira sözleşmeleri artık sadece bir kağıt değil; dijital, izlenebilir ve güvenli bir kayıt haline geliyor.

ÜniPlus Concept



1+1 - 300 BİN PEŞİN & 50 BİN TAKSİT

2+1 - 400 BİN PEŞİN & 70 BİN TAKSİT

DİNÇLER PROJE İNŞAAT

0 554 879 39 26 www.dinclerproje.com

Peşinat ve taksit tutarları projeye ve ödeme planına göre değişiklik gösterebilir.





“Parayı Değil İnsanı Kazanın” Dediler...

Edirne’de klasik emlakçılık anlayışının dışına çıkan bir yapı var.

Yaklaşık 23 **kişilik ekibi, eğitim sistemi ve arsa odaklı uzmanlığıyla** öne çıkan **İra Gayrimenkul,** yalnızca satış yapan bir ofis değil; **süreci baştan sona yöneten bir danışmanlık modeli** kurmuş durumda.

Bu yapının arkasındaki isimlerden **Eray Çöke** ve ofis yöneticileri, **sektörün bilinmeyenlerini ve kendi sistemlerini**



Edirne doğumlu **Eray Çöke**’nin hikâyesi, aslında **hiç planlanmamış ama sahada şekillenmiş** bir yolculuğun ürünü. Onun için kariyer, masa başında çizilen bir haritadan çok, **adım adım atılan ve her adımda öğrenilen** bir deneyim oldu.

Her şey turizm ve eğlence sektöründe başladı. Gece kulübü işletmeciliğiyle devam eden bu süreçte Eray Çöke’nin kazandığı en büyük şey ise işin kendisinden çok, **insan yönetimi ve iletişim becerisi** oldu. Restoran işletirken karşılaştığı her sorun, onu **daha dirençli ve çözüm odaklı** biri haline getirdi.

Peki ya gayrimenkule geçiş? Bu soruya Eray Çöke hiç düşünmeden ***“tamamen spontane”*** yanıtını veriyor:

*“**Hiç planlı değildi**. İstanbul’daki dostlarla **‘şunu satalım, bunu satalım’** derken kendimizi bu işin içinde bulduk.”*

2015 yılından bu yana sektörün içinde olan Çöke, ilk yılları samimiyetle anlatıyor. O dönemde tıpkı sektöre yeni adım atan herkes gibi onlar da **büyük paralar kazanma hayaliyle hareket etti**. Ancak zamanla anlaşıldı ki bu işin aslı sadece paradan ibaret değil:

*“**Başta herkes gibi biz de paraya odaklandık**. Ama zamanla anladık ki bu iş para değil, **insan ve sistem işi.**”*

Arsa Uzmanlığı: Görünmeyen Ama En Kritik Alan

İra Gayrimenkul’ü Edirne’deki klasik emlak ofislerinden ayıran en önemli farklardan biri, **arsa uzmanlığı** konusundaki **derin tecrübe.** Eray Çöke, sektöre **doğrudan arsa ile başladığını** ve bu alanın dışarıdan göründüğü kadar basit olmadığını vurguluyor: *“**Arsa satışı kolay gibi görünür ama aslında en fazla uzmanlık gerektiren alanlardan biridir.**”*

İra Gayrimenkul, yalnızca satış yapan bir firma olmanın çok ötesinde. Şirket, **doğru fiyatlandırma, sözleşme yönetimi, ruhsat süreci, proje takibi ve satış ile kiralama** gibi **sürecin tamamını yöneten** bir modelle çalışıyor.

Eray Çöke bu konuyu şöyle özetliyor: ***“Biz arsayı verip ortadan kaybolmuyoruz. 4-5 yıllık sürecin tamamında işin içindeyiz.”***

Bu yaklaşım, özellikle **kat karşılığı süreçlerde sıkça yapılan hataların** önüne geçilmesini sağlıyor. Arsa sahibi, sadece satış değil; **ruhsat, proje ve inşaat takibi** gibi kritik aşamalarda da yanında profesyonel bir destek buluyor.

Trakya’nın En Büyük Ofislerinden Biri

Bugün gelinen noktada İra Gayrimenkul, artık sadece bir emlak ofisi değil; **tam anlamıyla kurumsal bir sistem. 20’den fazla danışman, 500 metrekarelik geniş ofis alanı, yüzlerce portföy ve profesyonel yönetim kadrosuyla** firma, **Trakya bölgesinin en dikkat çeken yapılarından biri** haline gelmiş durumda.

Peki bu büyümenin arkasındaki en önemli unsur ne? Eray Çöke’ye göre cevap net: **eğitim ve sistem disiplini.**

“Danışmanları sadece işe almıyoruz, onları yetiştiriyoruz.”

Bu vizyonla firma, bünyesinde düzenli eğitimler düzenliyor, dışarıdan uzmanlar getiriyor. Amaç, sektördeki başıboşluğu ortadan kaldırarak **her danışmanı aynı kalitede hizmet verebilecek donanıma kavuşturmak.**

İki Müdürlü Sistem: Biri Eğitim, Biri Proje

İra Gayrimenkul’ün yönetim yapısı da klasik emlak ofislerinden oldukça farklı. Şirkette **iki profesyonel ofis müdürü görev yapıyor:**

Birol, ofis yönetimi, eğitim ve finans gibi operasyonel süreçlerden sorumlu. Kendisi İstanbul’dan Edirne’ye gelmiş ve **sektöre sıfırdan başlayıp bugün eğitim koordinatörlüğüne** kadar yükselmiş bir isim. Birol, neden sıfırdan yetiştirmeyi tercih ettiklerini şöyle anlatıyor:

“Yanlış öğrenilmiş bilgiyi düzeltmek çok zor.** O yüzden **sıfırdan yetiştirmek çok daha sağlıklı.”

Fatih ise proje geliştirme ve saha operasyonlarından sorumlu. **O daha agresif bir büyüme** vizyonuna sahip ve bu vizyonu açık yüreklilikle dile getiriyor:

“Bu sistemi sadece Edirne’de değil, İstanbul’da, Bodrum’da, hatta yurt dışında bile kurabiliriz.”

İkili birlikte, firmanın hem bugününü hem de geleceğini şekillendiriyor.

“Patronluk Yok, Herkes Kendi İşinin Sahibi”

İra Gayrimenkul’ü diğer firmalardan ayıran en dikkat çekici özelliklerden biri de çalışma kültürü. Şirkette klasik anlamda patron-çalışan ilişkisi yerine, **“kendi işinin patronu ol”** modeli uygulanıyor. Bu yaklaşım, danışmanların motivasyonunu artırırken ekip bağlılığını da güçlendiriyor.

Bunun en güzel örneği, **22 yaşında firmaya katılan Gökberk** isimli genç danışman. İşe başladığında sadece bir motosiklet taksidini ödeyebilmekten endişe eden Gökberk, bugün arabasını almış ve İra Gayrimenkul çatısı altında kendi işinin patronu olarak başarılı bir kariyer inşa ediyor.

“Bizim başarımızın en büyük sebebi aile ortamımız.** İş dışında da çok vakit geçiriyoruz. Herkes kendi işinin patronu ama **burada patron yok.”

Gayrimenkulde En Büyük Gerçek: Doğru Fiyat

Ekip, sektörde en sık yapılan hatayı çok net bir cümleyle özetliyor: **“Satılmayan mal yoktur, yanlış fiyatlandırılan mal vardır.”**

Bu nedenle İra Gayrimenkul, her portföyü **kısa, orta ve uzun vadeli satış stratejileriyle** ele alıyor. Satıcının aciliyetine göre şekillenen bu model, hem alıcı hem satıcı için en doğru sonucu hedefliyor.

Edirne Gerçeği: Fiyatlar Yüksek, Arz Sınırlı

Edirne’de imara açılan yeni alanların sınırlı olması, **arsa fiyatlarını ciddi oranda yukarı çekmiş** durumda. Eray Çöke bu konuda yatırımcılara net bir yönlendirme yapıyor: **Edirne artık pahalı.** Yeni fırsatlar başka şehirlerde aranmalı.

Öne çıkan bölgeler ise **Çanakkale ve Balıkesir.** Daha küçük bütçeler için ise köylerden veya şehre yakın ilçelerden **tarla yatırımları** öneriliyor.

“1-1.5 milyon lira bütçesi olanlar, köylerden küçük tarlalar alabilir. Arsa için artık o rakamlar yetmiyor.”

Hızlı Tren Gerçekten Etki Edecek mi?

Edirne’de en çok konuşulan konulardan biri de hızlı tren projesi. Ancak İra Gayrimenkul ekibi bu konuda oldukça temkinli. Eray Çöke’ye göre **hızlı tren tek başına şehri değiştirmeye yetmez:**

“Hızlı trenin gayrimenkul ve şehir gelişimine çok büyük bir katkı sağlayacağını zannetmiyorum. Asıl ihtiyaç, insanları buraya çekecek fırsatları yaratmak.”

“Başarı Para Değil”

Röportajın en çarpıcı mesajlarından biri de bu oldu. Eray Çöke,



sektörde özellikle yeni başlayanların yaptığı en büyük hatanın **kısa yoldan büyük para kazanma isteği** olduğunu söylüyor:

“Eğer sadece para odaklı olsaydık, bugün burada olmazdık.”

Ona göre gerçek tablo şöyle işliyor: İlk 6 ay ayakta kalma mücadelesi, 2-3 yıl sistem kurma süreci, ancak ondan sonra gerçek kazanç başlıyor.

Birol da aynı noktaya dikkat çekiyor: *“İlk 6 ay zor. Ama 6 ay sonunda kendini idame ettirebilecek bir gelire ulaşıyorsun. Asıl farkı yaratan, 3-4 yıl sonra başlıyor.”*

5 Yıl Sonra Nerede Olacaklar?

İra Gayrimenkul’ün gelecek hedefleri oldukça net: **İstanbul, Ankara, Çanakkale, Balıkesir, Kırklareli.** Ancak büyümenin tek bir şartı var: **Mevcut kaliteyi bozmamak.**

Eray Çöke bu konuda temkinli ama kararlı: *“Standardı koruyabilmek çok önemli. Önce burada daha da güçlenelim, sonra başka illere açılalım.”*

Birol ise daha heyecanlı bir tablo çiziyor:

“Kırklareli’nde bir proje başlıyor. Pendik’te inşaatlar var. İstanbul, Bulgaristan, Bodrum… Sistem oturduktan sonra her yerde aynı başarıyı yakalayabiliriz.”

Nasıl Hatırlanmak İstiyorlar

Belki de tüm röportajın özeti tek bir cümlede saklı: ***“Biz sadece satış yapan bir firma değil, doğru yönlendiren bir yapı olmak istiyoruz.”***

Çünkü onların bakış açısına göre **para her zaman ikinci planda. Güven ve hizmet ise birinci sırada.** İra Gayrimenkul, bir arsa satışından bir kira sözleşmesine kadar her işlemde danışmanlık hizmeti vermeyi birincil görev olarak görüyor.

“Bir şey satmak zorunda değiliz.** Bir kira sözleşmesi yaparken insanların nelere dikkat etmesi gerektiğini söylüyoruz. **İyi bir hizmet vermek istiyoruz. Para bizim için ikinci planda. ”

Emlak Pusulası olarak, sektöre kattığı artı değer ve kurumsal duruşuyla **Eray Çöke’ye** teşekkür ediyor, İra Gayrimenkul ailesinin başarılarının **takipçisi olmaya devam ediyoruz.**





Birolcan Küçükkaragöz



Fatih Dağ

Tarımda Yeni Dönem: "Franchise Çiftlik" Modeli Türkiye'de Başlıyor

Dünyada ilk kez uygulanacak modelle 40 bin gence 40 bin çiftlik kurulması hedefleniyor. Tarımda ezberleri bozacak bu sistem, gençleri yeniden üretime çekmeyi amaçlıyor.

820 milyar dolarlık küresel franchise pazarı büyümeye devam ederken, şimdi bu model tarıma uyarlanıyor. Bir anlamda "tarımın McDonald's'ı" olarak tanımlanan sistemle, standartları belirlenmiş, ölçeklenebilir çiftlikler kurulacak.

Gençler için hazır çiftlik modeli

Proje, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Hüseyin Dalgar öncülüğünde geliştirildi. Amaç; teknoloji destekli, gelir modeli hazır çiftliklerle gençleri tarıma kazandırmak.

Yeni sistemde:

- Çiftlikler belirli standartlara göre kurulacak

- Üretimden pazarlamaya kadar tüm süreç planlanacak

- Gençlere eğitim ve finansal destek sağlanacak

En dikkat çekici hedef ise net: **40 bin gence 40 bin çiftlik.**

Klasik destekler yetmiyor, yeni model geliyor

Bugüne kadar gençleri tarıma çekmek için verilen hayvan, traktör gibi destekler tek başına yeterli olmadı. Yeni model ise sadece ekipman değil, **doğrudan çalışan bir çiftlik sistemi sunuyor.**

Bu yönüyle model, tarımda "parça parça destek" yerine **bütüncül bir çözüm** olarak öne çıkıyor.

Dünyada benzeri yok

Dünya genelinde benzer girişimler olsa da tam anlamıyla bir "çiftlik franchise sistemi" bulunmuyor.

*** Hy-Farm:** Mikro yeşillik üretimi

*** GroSpace:** Üretim ve pazar desteği

*** Babban Gona:** Küçük çiftçilere finansman

Ancak bu örnekler parçalı çözümler sunuyor. Türkiye'de geliştirilen model ise **tam entegre bir çiftlik sistemi** olarak ayrışıyor.

Maaşlı çiftçilik dönemi

Modelin en dikkat çeken yönlerinden biri de **gençlere maaş verilmesi.**

Bekâr gençlere: 2 asgari ücret

Evli gençlere: En az 3 asgari ücret

Gençler önce eğitim alacak, ardından performanslarına göre 5-10 yıl içinde çiftliklerin sahibi olabilecek.

Teknoloji ile verim artışı

Burdur'da pilot olarak uygulanan model çiftliklerde:

- Sağım robotlar
- Yemleme sistemleri
- Gübre temizleme robotları

aktif olarak kullanılıyor.

Bu sayede:

- Hayvan sağlığı iyileşiyo
- Verim artıyo
- Maliyetler düşüyo

Yeni hedef: Marka çiftlikler

Uzun vadede bu modelle birlikte:

- Ortak satın alma
- Ortak pazarlama
- Markalı ürün üretimi

gibi avantajlar ortaya çıkacak.

Bu da çiftçiyi sadece üretici değil, marka sahibi haline getirebilir.

Riskler de var

Uzmanlara göre modelin bazı riskleri de bulunuyor:

- Büyük şirketlerin tarımda güç kazanması
- Küçük üreticinin sistem dışında kalması
- Finansmana erişimi olmayan gençlerin geride kalması

Türkiye bu modeli ihraç edebilir

Uzmanlar, Türkiye'nin bu sistemle sadece iç piyasada değil, uluslararası alanda da söz sahibi olabileceğini belirtiyor.

"Çiftlik franchise ihracatı" yeni bir ekonomik alan yaratabilir.

Kırsalda yeni yaşam modeli

Proje sadece tarımı değil, kırsal yaşamı da dönüştürmeyi hedefliyor.

Yeni modelde kırsal:

- Sadece üretim alanı değ
- Aynı zamanda yaşam, teknoloji ve sosyal alan olacak

Yazılımcılar, tasarımcılar ve girişimciler de bu ekosistemin parçası haline gelecek.

Tarımda yeni bir sayfa açılabilir mi?

İklim krizi, maliyet artışları ve gençlerin ilgisizliği nedeniyle tarım büyük bir dönüşümün eşiğinde.

Bu model:

- Gençleri yeniden üretime çekebili
- Tarımı daha verimli hale getirebili
- Kırsalı yeniden canlandırabilir

Ama asıl soru şu:

Bu sistem gerçekten tarımın kaderini değiştirecek mi, yoksa yeni bir deneme olarak mı kalacak?

Yazar: Mine Ataman
Independent Türkçe

Küçükbaş destek projesinde başvurular tamamlandı

"Kırsalda bereket, küçükbaşa destek" projesinde başvuru süreci 30 Nisan'da sona erdi. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın duyurduğu proje kapsamında 150 bin küçükbaş hayvan dağıtılacak.

Şimdi gözler, başvuruları kabul edilen üreticilerin açıklanacağı sonuç listesine çevrildi.

Proje ile her üreticiye 95 dişi ve 5 erkek olmak üzere toplam 100 küçükbaş hayvan verilecek. Ayrıca üreticilere hayvanların bakım ve beslenmesi için ayda 15 bin TL nakit destek sağlanacak. Bu destek yıllık 180 bin TL'ye denk geliyor.

Başvurular tamam, değerlendirme süreci başladı

Tarım ve Orman Bakanlığı il ve ilçe müdürlükleri üzerinden alınan başvurular, şimdi değerlendirme aşamasına geçti. Başvurular arasından projeden yararlanacak üreticilerin belirlenmesi için puanlama yapılacak.

Değerlendirmede özellikle kadın ve genç girişimciler ile veteriner hekim ve ziraat mühendisi gençlere öncelik tanınacak.

Finansman desteği de hazır

Projeden yararlanmaya hak kazanan üreticiler, Ziraat Bankası aracılığıyla sunulan özel finansman paketinden de faydalanabilecek. Buna göre:

Faizsiz kredi imkanı,
2 yıl geri ödemesiz dönem,
Toplam 7 yıl vade.

Hayvan teslimatları yılın ikinci yarısında

Değerlendirme sürecinin tamamlanmasının ardından hak kazanan üreticilere hayvan teslimatları 2026'nın ikinci yarısında başlayacak. Proje kapsamında ilk etapta tam 150 bin küçükbaş hayvan üreticilerle buluşturulacak.

Uzmanlar ne diyor?

Uzmanlar, projenin özellikle Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinde küçükbaş hayvancılığın gelişmesine önemli katkı sunacağını belirtiyor.

Ayrıca projenin, göç nedeniyle boşalan kırsal alanların yeniden canlanmasına da destek olması bekleniyor.

Cumhurbaşkanı Erdoğan daha önce yaptığı açıklamada, *"Küçükbaş hayvancılığı teşvik ederek hem kırsalda istihdamı artıracağız hem de et ve süt üretiminde dışa bağımlılığı azaltacağız.*

Bu proje ile binlerce ailemize yeni bir geçim kapısı aralıyoruz" ifadelerini kullanmıştı.

Sonuçlar ne zaman açıklanacak?

Başvuru değerlendirme sürecinin tamamlanmasının ardından hak kazanan üreticilerin listesi önümüzdeki günlerde Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından duyurulacak.

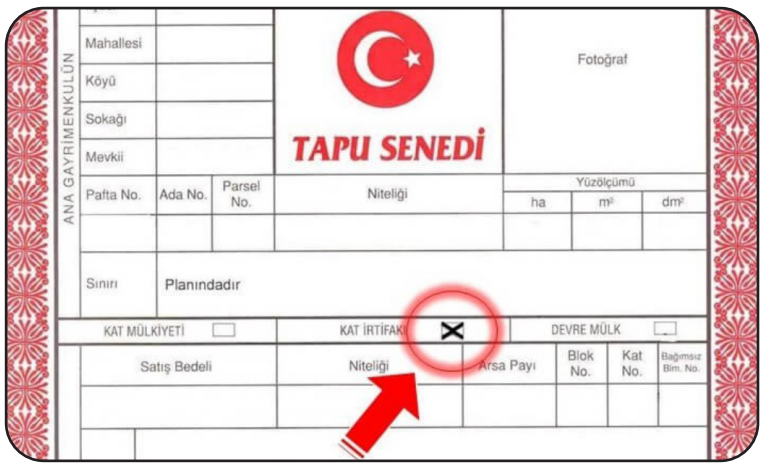
Kat İrtifaklı Tapu: Risk mi, Sürecin Doğal Bir Parçası mı?

Gayrimenkul alımında en çok tartışılan konulardan biri olan kat irtifaklı tapu, çoğu zaman yanlış bilinen ya da eksik yorumlanan bir süreç olarak öne çıkıyor.

Uzmanlara göre bu durum her zaman bir "risk" anlamına gelmiyor; ancak bazı kritik noktalar gözden kaçırıldığında alıcı için ciddi sorunlara dönüşebiliyor.

Kat irtifakı ne anlama geliyor?

Kat irtifakı, bir binanın inşaat aşamasında, bağımsız bölümlerin (dairelerin) arsa payları üzerinden tanımlanmasıyla oluşan tapu türü olarak biliniyor. Yani bina henüz tamamlanmış ve resmi olarak kullanıma açılmış (iskan alınmış) durumda olmayabiliyor.



Bu nedenle kat irtifakı, çoğu projede sürecin doğal bir başlangıç aşaması olarak kabul ediliyor.

Sorun nerede başlıyor?

Asıl kritik nokta, kat irtifakından kat mülkiyetine geçişin yapılmaması durumunda ortaya çıkıyor.

Uzmanlara göre bu geçişin gerçekleşmemesinin temel nedenleri şunlar:

-Projenin ruhsat ve onaylı projeye tam uygun olmaması

-Eksik veya hatalı imalatlar

-Çevre düzeni, asansör, yangın güvenliği gibi teknik eksikler

-SGK ve resmi yapı denetim süreçlerinin tamamlanmaması

Bu eksikler giderilmediği sürece belediye tarafından iskan **(yapı kullanım izni)** verilmesi mümkün olmuyor.

Alıcı açısından ne anlama geliyor?

Kat irtifaklı bir daire satın almak tek başına bir risk değildir; ancak bazı sonuçlar doğurabilir:

-Banka kredisi sürecinde zorluk yaşanabilir

-Satış ve devir işlemlerinde alıcı sayısı azalabilir

-İskan alınana kadar süreç tamamlanmamış kabul edilir

-Binanın resmi kullanım statüsü netleşmemiş olur

"Her kat irtifakı riskli değildir" uyarısı

Sektör temsilcileri, kat irtifaklı projelerin özellikle yeni inşaatlarda standart bir aşama olduğunu vurguluyor. Ancak önemli olan, projenin iskan alma potansiyelinin olup olmadığı.

Yani asıl soru şu:

"Bu bina kat mülkiyetine geçebilecek standartta mı inşa edildi?"

Alıcılar neye dikkat etmeli?

Gayrimenkul uzmanları, yatırım yapmadan önce şu kontrollerin yapılmasını öneriyor:

-Binanın iskan durumu belediyeden sorgulanmalı

-Projenin ruhsat ve onaylı planları incelenmeli

-Mevcut bağımsız bölümün projeyle uyumu kontrol edilmeli

-Müteahhidin geçmiş projeleri araştırılmalı

Sonuç

Kat irtifakı, tek başına bir "uyarı işareti" değil; ancak tamamlanmamış bir sürecin göstergesi olarak değerlendirilmelidir. Asıl belirleyici olan, binanın teknik ve yasal olarak kat mülkiyetine geçip geçemeyeceğidir.

Uzmanlara göre bilinçli hareket eden alıcılar için bu süreç bir riskten çok, doğru analiz edildiğinde bir fırsata da dönüşebilir.

Emlak Pusulası Yorumu:

Gayrimenkulde en kritik konu tapu türü değil, o tapunun arkasındaki tamamlanma ve güvenilirlik sürecidir. Doğru bilgi, yanlış yatırımın önüne geçer.

www.emlakpusulasi.com.tr olarak; geçmişinde tüm projelerini iskan alarak tamamlamış müteahhitlerin bilgilerini, önceki referans projelerini ve güncel projelerini sizler için derliyor, sokak sokak gezmeden, parmaklarınızın ucunda erişilebilir hale getiriyoruz.

Amacımız; alıcının, sadece ilana değil, geçmişi doğrulanmış güvenli projelere ulaşmasını sağlamak.

Sitemizi ziyaret edin, siz de hayalinizdeki projeyi keşfedin.

Bugün doğru soruları sormayanlar, yarın en pahalı hataları yapar.Unutmayın; gayrimenkulde kazanç, şansa değil, doğru bilgiye dayanır.



Lastik En Ucuz Parça Ama En Pahalısına Mal Olabilir

Edirne'de otomotiv sektöründe adından söz ettiren **Meriç Jant ve Oto Lastik Tic. Ltd. Şti.**, sadece lastik değil, jant ve bakım hizmetleriyle de bölgenin önemli oyuncularından biri haline geldi.



İşin mutfağında ise farklı alanlardan gelen ama aynı vizyonda buluşan üç isim var: **Fuat Çelebi ile Yılmaz ve Özgür Kızıltoprak** kardeşler yer alıyor.

Firma, son yıllarda büyümesini daha kurumsal bir yapıya taşıyarak faaliyetlerini **Euromaster** çatısı altında sürdürüyor. Bu tercih, aslında kalite odaklı bir dönüşümün de göstergesi.

Çünkü Euromaster, dünya devi **Michelin** grubunun doğrudan bir



iştiraki olarak biliniyor.

Fuat Çelebi bu kararı, ***"Standartları yükseltmek ve daha disiplinli bir yapıya geçmek istedik"*** sözleriyle özetliyor.

Nitekim Euromaster, Avrupa genelinde Türkiye dahil **16 ülkede, 1.685 servis** merkeziyle lastik hizmeti ve hafif bakım konusunda uzmanlaşmış bir ağ.

Sadece Lastik Değil, Komple Hizmet

Meriç Jant ve Oto Lastik, klasik bir lastikçi anlayışının ötesine geçmiş durumda. Lastik ve jant satışının yanı sıra; balans, rot ayarı, nitrojen dolumu, lastik oteli ve araç bakım hizmetleriyle tam donanımlı bir servis merkezi olarak çalışıyor.

Lastikte Doğru Bilinen Yanlışlar

Fuat Bey, sürücülerin en sık yaptığı hataları şöyle anlatıyor:

"4 mevsim lastik diye bir gerçek yok," diye giriyor söze.

"Düşün, aynı ayakkabıyı hem karda hem sıcakta giyebilir misin? Giyemezsin. Lastik de aynı." Son yıllarda satışların arttığını kabul ediyor ama altını çiziyor: Doğrusu, yazın yaz lastiği, kışın kış lastiği kullanmak.

En çok yanlış bilinen konuya gelince sesi biraz daha netleşiyor:

"Kış lastiği kar yağınca değil, 7 derecenin altında işe yarar. Kar yağması şart değil."

Bu noktada uyarıyor: **Soğukta yaz lastiği sertleşir, yol tutuşu düşer. Kış lastiği ise esnek kalır ve özellikle fren mesafesinde fark yaratır.**

Peki yazın kış lastiği? Gülerek cevap veriyor: *"Olmaz."* Sonra sıralıyor: **Yakıt artar, lastik çabuk erir, güvenlik düşer.**

Lastik ömrü konusunda da net: *"Raf ömrü 10 yıl ama kullanım ömrü 5 yıl."*

Diş derinliği iyi görünse bile, süresi dolmuş lastiğin güvenli olmadığını özellikle vurguluyor.

Sohbet lastik basıncına gelince, işin ciddiyeti artıyor:

"Araçların yüzde 90'ında doğru basınç değerleri depo kapağında veya sürücü kapısının iç kısmında yazar ama kimse bakmıyor."

Çoğu araçta 2 kişiyle 32 psi olan basıncın, araç doluyken 36 psi'ye çıkması gerektiğini hatırlatıyor. *"Basınç az ya da fazla olursa; direksiyon titrer, araç dengesizleşir, yakıt artar."*

En çarpıcı uyarıyı ise benzinlikler için yapıyor:

"İnsanlar lastik basıncı için benzinliklere güveniyor, oysa en büyük hata bu. Bu basınç aletleri düzenli kalibre edilmediğinden hatalı basınç olasılığı yüksek"

Bu yüzden kendi işletmelerinde bu hizmeti ücretsiz verdiklerini söylüyor: ***"Gel, kontrol edelim. Ücret yok."***

Son olarak "lastik oteli" konusunu açıyor. Özellikle apartmanda yaşayanlar için büyük kolaylık olduğunu anlatıyor: *"İnsanların lastik taşıma, saklama derdi bitiyor. Biz uygun koşullarda saklıyoruz."*

Nasıl mı?

Serin, kuru ortamda… Güneş görmeden…Zemine değmeden…Üstelik sigortalı şekilde.

Fuat Bey'in anlattıkları aslında tek bir noktada birleşiyor: Lastik, aracın en ucuz parçası ama en hayati güvenlik unsuru. **Doğru kullanılmadığında bedeli ağır olur.**

EUROMASTER GÜVENCESİYLE PERİYODİK BAKIM

Fuat Bey anlatıyor: *"Parçada şişirilmiş fiyat yerine, şeffaf işçilik anlayışıyla çalışıyoruz, cebiniz yanmasın"*

Euromaster güvencesiyle hizmet veren Meriç Oto & Lastik'te işler biraz farklı yürüyor. Fuat Bey'i dinleyelim.

"Servislerde parçaya bindirilen kâr can yakıyor"

Fuat Bey, yıllardır otomotiv sektörünün içinde. Ona göre yetkili servislerin en büyük sorunu şu: Değişen parçaya piyasanın çok üzerinde fiyat etiketi yapıştırılıyor. Meriç Oto & Lastik'te bu yok.

-Parça nereden geliyor? Sanayideki güvenilir esnaftan, uygun fiyata temin ediliyor.

-Müşteri ne ödüyor? Sadece işçilik. Parçaya tek kuruş kâr eklenmiyor.

-Hazırlıklı gelin: Servise gelmeden 2 gün önce aracınızın ruhsat fotoğrafını atın. Marka ve modele göre en kaliteli parça getirilsin, siz geldiğinizde işlem 40 dakikada bitsin.

Fuat Bey'den uyarı: *"Sanayide parça ucuza bulunur ama kim takacak diye düşünmeyin. Parçayı sizin için en ucuz ve kaliteli yerden biz getiriyoruz, sadece işçilik alıyoruz. Ayrı ayrı usta aramanıza gerek yok."*

Yağda kilometre değil, zaman önemli: Motor yağı her 10.000 km'de değişmeli; araç az kullanılsa bile yılda 1 kez yenilenmeli. Aksi halde yağ özelliğini kaybeder. *"Ucuz yağ, pahalı motor demektir."*

Polen filtresi sağlıktır: Kirli filtre; toz, egzoz ve alerjenleri içeri verir. Her 10.000 km'de değişmelidir.

Klima için net kural: Gaz eksildiyse tamamlanır, ancak hızlı kayıp varsa kaçak vardır. Gereksiz gaz basımından kaçınılmalıdır.

Fren hayati önem taşır: Her yıl kontrol edilmelidir. Fren hidroliği ise sadece tamamlanmaz, 2 yılda bir tamamen değiştirilmelidir.

Silecek ihmal edilmemelidir: İz bırakıyorsa değiştirilmeli, aksi risk oluşturur.

Yakıt filtresi kritik bir parçadır: Her 20.000 km'de değişmelidir. Aksi halde enjektör ve pompa zarar görebilir.

Antifriz şarttır: Sadece donmayı değil, motoru korozyondan da korur. 2 yılda bir kontrol ve değişim gerekir.

Akü kontrolü önemlidir: Özellikle soğuk havalarda zayıf akü aracı yolda bırakabilir.

Egzoz dumanı önemli bir göstergedir:

-Beyaz duman su eksiltme sorununa,

-Mavi duman yağ yakmaya,

-Siyah duman ise zengin karışım veya filtre/enjektör problemine işaret eder.

Bu tür belirtiler görüldüğünde vakit kaybetmeden kontrol yapılmalıdır.

Şeffaf fiyat, uygun parça, kaliteli işçilik.

Fuat Bey sözlerini şöyle bağlıyor: *"Bizim işimiz sadece lastik değil. Periyodik bakım da artık uzmanlık alanımız. Ama şu farkla: Parçayı sizin kadar ucuza biz alıyoruz, sadece elimizi sürüyoruz. Yetkili servislerin yüksek fiyatlarından sıkıldıysanız, buyurun Meriç Oto & Lastik'e. Ruhsatın fotoğrafını atın, 2 gün sonra gelin, bakımınız 40 dakikada bitsin. Cebiniz yanmasın, arabanız yolda kalmasın."*

MERİÇ OTO & LASTİK'TE ÜCRETSİZ 11 NOKTA KONTROLÜ

"Araçta Sorun Varsa Yolda Değil, Serviste Görün"

Euromaster servis noktalarında sunulan ücretsiz araç check-up hizmeti, sürücülere yola çıkmadan önce önemli bir güvenlik kontrolü sağlıyor. Konuyu, işi bizzat yapan isimlerden Fuat Bey anlatıyor:

"Bizim amacımız arıza olduktan sonra müdahale etmek değil, önceden tespit etmek," diyerek başlıyor söze. *"Araç geldiğinde lastikten frene, aküden sıvılara kadar 11 kritik noktayı ücretsi kontrol ediyoruz."*

Fuat Bey'e göre bu kontrol sadece bir bakış değil, doğrudan güvenlik meselesi:



"Lastik, fren, amortisör… Bunlar yolda hayat kurtaran parçalar. Sürücü çoğu zaman sorun olduğunu anlamaz ama biz kontrol ettiğimizde ortaya çıkar."

Üstelik hizmetten yararlanmak için herhangi bir şart da yok: *"İnsanlar çekiniyor ama gerek yok. Herhangi bir ürün ya da hizmet alma zorunluluğu yok. Geliyorsun, çayını içiyorsun, biz aracına bakıyoruz. Eğer bir sorun varsa da sadece sen onay verirsen*



işlem yapıyoruz."

Binek araçtan 4x4'e, kamyonete kadar birçok aracın bu hizmetten yararlanabildiğini hatırlatan Fuat Bey, özellikle mevsim geçişlerinde yoğunluğa dikkat çekiyor.

Edirne'nin tek Euromaster bayiisi Meriç Jant ve Oto Lastik

Yeni Sanayi Sitesi'nde, Margi Outlet AVM'nin tam karşısındayız! ***Kampanyalarımızla hizmet kalitemizi deneyimlemeye ne dersiniz?***

Lastikten periyodik bakıma, şeffaf fiyat ve güler yüzlü hizmet bir arada. Gelin, farkı bizzat yaşayın; aracınızı emanet edebileceğiniz güvenilir adresiniz biziz.

Telefon 0 543 220 04 78

TAKIM LASTİK ALANA
YAKIT ÇEKİ HEDİYE



HAZİRAN SONUNA KADAR

17 inç
Takım Michelin lastik
2.500 TL
YAKIT ÇEKİ

18 inç ve üzeri
Takım Michelin lastik
3.500 TL
YAKIT ÇEKİ

Yalnızca takım lastik alımlarında geçerlidir

EUROMASTER
Lastik ve Araç Bakımı

İLK 50 KİŞİYE ÖZEL
%20
BAKIMDA İŞÇİLİK İNDİRİMİ



Bu ilanı fotoğrafla, servise gel ve göster

Euromaster Servis Kalitesi İle Güvende Kalın

"Beni Ben Yapan Şey, Küçük Bir Gazete Haberiydi"

1965 Edirne doğumlu Özcan Abacı, aslında bir sağlık çalışanı. Peki bir sağlık teknisyeni nasıl **Türkiye'nin tek talika ustası** haline gelir?

*"Şu anda **Trakya Üniversitesi Tıp Fakültesi Uyku Bozuklukları Merkezi'nde uyku teknisyeni** olarak çalışıyorum. Bunun yanında, memuriyetimin yanında hobi olarak el işleriyle uğraşıyorum,"* diyor Abacı. Ancak bu "el işi" tabiri, onun için çok daha büyük bir anlam taşıyor. Yaptığı minyatür maketler, **"birebir orijinallerinin 5-6 defa küçültülmüş halleri"** ve her bir detayı tıpkı aslı gibi taşıyor.

Her Şey Bir Gazete Haberiyle Başladı


Fotoğraf:Turhan Ülgüdür

Abacı anlatıyor: *"Ahşaba ilgim ve merakım vardı ama ilk başlarda kendimi keşfetmemiştim. **Her şey aslında 1990 yılında,** 2 Ocak tarihli bir gazetenin 2. sayfasında gördüğüm bir gemi maketi ile başladı. Ben de '**Acaba ben de bir şeyler yapabilir miyim?**' diye düşündüm."*

Bu yetenek **aile mirası:** *"Babamın demir doğrama atölyesi vardı, askere gidene kadar orada çalıştım. Rahmetli dedem, **gaz tenekelerinden ve ağaçtan traktörüne kabin yapmıştı."***

İlk Eseri Cumhurbaşkanı'na Hediye Oldu

Özcan Abacı'nın ilk yaptığı ve kendisini bu yola sokan çalışma bir **"tınaz makinası"**ydı. O makinenin akıbeti oldukça ilginç: *"İlk yaptığım tınaz makinası, **Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel'e hediye edildi."***

Peki ilk çalışmalarınız fark edilmeseydi, şu an hala sadece bir teknisyen mi olacaktınız? sorusuna içten bir yanıt veriyor: *"Büyük ihtimal öyle olacaktık. Ama fark edilmek için de, daha iyiyi başarmak için de çok çabaladığıma inanıyorum."*

Talika Nedir? Zamanın Mercedes'i

Abacı önce talikayı açıklıyor: *"Talika, tamamen Edirne'ye özgü, yaylı bir at arabası çeşididir. Edirne'ye özgü olmasının en büyük sebebi, **çift makaslı olmasıdır.** Hiçbir yerde hem alttan hem üstten basan makaslı arabalar yok."*

Makas derken aslında süspansiyondan bahsediyoruz. *"Bağ bahçeye, bostana giderken kullanılırdı, yük taşımak için de. Ama o kadar konforluydu ki."*

Talikaların bir diğer ayırt edici özelliği ise üzerindeki nebati desenler. Bu desenler, zamanında Roman vatandaşlar tarafından yapılırmış. *"Onların **renkli dünyalarını yansıtıyor** aslında. Hani derler ya, 'Kırmızı olsun da, evet benim olsun.' Edirne'ye özgüdür çünkü kırmızı, **Edirne kırmızısıdır."***

Yüzlerce Parça, Tek Usta

Bir talikayı yapmak yaklaşık bir ay sürüyor. *"Aslında **yüzlerce parçadan oluşan** bir araba bu. Zamanında ahşap işçiliğini bir başkası yaparmış, metal işçiliğini başkası, tekerleğini yapan ustası farklıymış. Ama şu anda benden başka yapan olmadığı için, ben üzerindeki **bütün parçaları kendim yapmak durumundayım."***

Pirinç fenerleri, bakır aksamları, her şeyi kendi elleriyle üretiyor. Bu süreçte kendini de sürekli geliştirdiğini söylüyor: *"Her geçen gün yeni şeyler öğreniyorum. Gümüş kaynağı yapmasını öğrendim. İlk başladığımda lehimle tutturmaya uğraşırken, şimdi gümüş kaynağıyla yapıyorum. Ahşap tornasını da öğrendim, metal tornayı da."*

UNESCO Yaşayan İnsan Hazinesi

Abacı, bu unvanı **2024 yılında** aldı. *"Şu an ben yaşayan insan hazinesi ödülünü aldıysam, bu talika sayesinde oldu. Kültür Bakanlığı'ndan onaylı ve belgeli olarak bu işi yapan, **Türkiye'de benden başka kimse yok.**"*

Yaşayan İnsan Hazineleri, **en az 30 yıllık bir geçmişi olan ustalar.** ***"Çırak yetiştirmek zorundasınız mesela. Ama ilginçtir ki, benim hem ustam yok hem de çırağım yok." '***



"Neşet Ertaş gibi bir usta ile aynı listede olmak benim için tarifsiz bir gurur."

Türkiye'de şu an 102 kişi bu ünvana sahip. **84 milyon içinde 102 kişiden biri.** Bunların **17'si vefat etmiş. Kriterler: Yaptığınız işin mükemmel olması, orijinaline sadık kalmanız, geçmişte var olan kültürü yaşatmanız.**

*"Benim yaptıklarım minyatür ama **orijinaline sadık kalarak** yaptığım için bu ödül bana verildi. Amaç bu: geçmişi yaşatmak. Geçmişte var olan kültürümüzü **gelecek nesle, çocuklarımıza aktarabilmek çok önemli."***

Unvan Hayatını Değiştirdi mi?

*"Benim için çok olmadı açıkçası. **Edirne'de pek fark etmiyor.** Ben bu ünvanın varlığını veya değerini **dışarıya çıktığım zaman daha çok hissediyorum."***

Türkiye ile yurt dışı arasında bu ünvana verilen değer açısından büyük fark var. *"Bulgarlar geldi, ortak bir proje için sunum yaptım. Yaşayan insan hazinesi olduğumu söyleyince, Bulgaristan'dan gelen profesör bir bayan bana 'Maaşınız ne kadar?' diye sordu. Öyle bir maaşımın olmadığını söyleyince çok şaşırdı. 'Bizde bir tane var, devlet ona hem maaşını veriyor hem bütün imkanlarını sunuyor' dedi. Bizde öyle değil maalesef. Ben bugüne kadar kendi çabamla geldim."*

Bir Aylık Emeğin Karşılığı: Yarım Asgari Ücret Bile Değil

Bir talika yapmak yaklaşık bir ay sürüyor. Günler süren ince işçilik, sabır ve ustalık gerektiren bu emeğin karşılığı ise ne yazık ki bugün yarım asgari ücret seviyesine bile ulaşmıyor.

Bu tablo karşısında gelen tepkiler ise oldukça çarpıcı:

"Küçücük bir parça için bu kadar fiyat olur mu?" diyen de var,

"Çok güzel ama buna bütçe ayıramam" diyen de…

Nadir de olsa, emeğin kıymetini bilip tereddütsüz sahip çıkanlar da çıkıyor.


Fotoğraf:Turhan Ülgüdür

Motivasyon kaynağının para olmadığını vurguluyor: *"Biz gazla çalışan milletleriz. Pohpohlanmak açıkçası benim hoşuma gidiyor. Bu bir motivasyon kaynağı. Aldığım bir teşekkür belgesi bile benim için çok kıymetli."*

170 Talika, 3 Yıl ve Aile İmecesi

Bugüne kadar binin üzerinde talika yapmış. Özellikle 2007 yılında Kültür Bakanlığı kendisinden 170 tane talika istedi. Bir talikanın bir ay sürdüğünü düşününce bu adeta imkansız bir rakam. Nasıl başardı?

"Tüm aile imece yaptı. Gece gündüz çalıştık. Kimi zımparasını yaptı, ben kesimini yaptım, kimi boyasını yaptı. Eşim ev hanımıydı, eline fırça almamıştı ama boya yapmayı öğrendi." Bu 170 talikayı yaklaşık 2,5-3 yılda tamamladılar.

Rahmi Koç Müzesi'nde Kendi Eserini Görmek

En ilginç anılarından birini paylaşıyor: "Rahmi Koç Müzesi'ne çocuklarımla birlikte gezerken bir baktım, camın içinde bir talika var. Benim yaptığım talika. Ama üzerinde ismim yoktu. Bir fuarda kendi eserini görüp şaşırdığında, görevli bir bayan tarafından azarlandığını da ekliyor: "Nasıl yani, gerçekten sen mi yaptın?' dedi ve 'Neden ismin yok?' diye çıkıştı."

"Beni Ben Yapan İnsan"

Abacı'nın bugünlere gelmesinde en büyük pay sahibi, 2000'li yıllarda Edirne Valisi olan rahmetli Fahri Yücel. Alçak bir taburede otururken tanışmışlar, vali olduğunu bilmiyormuş. Vali Yücel, Abacı'ya atölye kurma sözü vermiş. Maliyet 3.700 TL tutmuş. Vali'nin cevabı: "*3.700 TL neyine yetecek? 5.000 TL para ayarla, bir de kamyon ayarla altına, gitsin istediği malzemeleri alsın gelsin."*

"Rahmetli valimiz Fahri Yücel, Allah gani gani rahmet eylesin. Beni ben yapan insanlardan birisidir, hatta beni ben yapan insandır." Talika fikri de onun isteğiyle doğdu: *"Edirne'ye özgü bir şey olsun demişti."*

Çırak Yok, Ama Oğlu Umut Veriyor

Şu anda çırak ilişkisi yok. Sadece oğlu son zamanlarda çok meraklandı. Daha önce meraklı olup gelenler oldu ama dayanamadılar. *"Hem para kazanamayacağını anladığında, hem de küçük işlerle, aylarca, küçük bir parçayla saatlerce uğraşmak onlara zor geldi.Gönülden olmadıkça, maddiyata dayalı bir menfaat gözetildiğinde karşılığını alamadığınız aşikar."* Ama eli yatkın ve ilgili olan birileri varsa öğretmek isterim diyor.

"Atölyemi Kaybediyorum, Bir Kültür Mirası da Peşinden Gidebilir"

Abacı'nın en büyük sorunu atölye. *"Atölyem dar. İçinde büyük bir talika yapmaya kalksam yapamam zaten. Önceden yan taraftaki atölye de bendeydi ama kira sorunu yüzünden orasını bırakmak zorunda kaldık."*


Fotoğraf:Turhan Ülgüdür

Dükkan sahibi Almanya'da yaşıyor ve atölyeden ayrılmasını istiyor. Edirne sanayisinde yer bulmak zor, bulsa bile kirayı karşılaması mümkün değil. Devlet memuru maaşıyla atölyeyi finanse ediyor.

Atölye babasının üzerine. Mahkeme sürecine girse babam üzülür diyor. *"O yüzden, istemesemde kapatmak belki de benim için daha iyi."*

"Benden Sonra Kaybolsun İstemem"

Tüm zorluklara rağmen pişman değil: *"Yok, asla, asla, asla. Öyle bir düşünce yok."* Ama bedeli ağır: *"Pazar günü herkes evinde yatarken ben sanayide çalışıyorum. Uykumdan feragat ettim.* Eşim *'Bize hiç zaman ayırmayacak mısın?' diye soruyor."*

En büyük arzusu: "*Benden sonra kaybolsun istemem yaptığım şeyin. Hatta gelişerek devam etsin isterim. Bu yüzden birilerine öğretmem lazım. Bunu çok istiyorum."*

*"Ben gerçekten çabaladım, bugünlere geldim çok şükür. Ama bazen işte yapacak bir şeyiniz kalmıyor, mecburiyetler bizi zorluyor. **Ama bizim devletimiz, bizim milletimiz çok büyük, çok yüce. Bazen doğru mesajların doğru kişilere ulaşmasıyla alakalı bu iş. İnşallah bir çözüm bulunur."***

KÜLTÜR MİRASINA SAHİP ÇIKALIM

Hazinenin devam etmesi için 100 metrekarelik, önünde kurutma alanı bulunan bir atölye ihtiyaç. Bu kadim sanatın sürdürülebilirliği adına, ilgili kurum ve yetkililerin gerekli hassasiyeti göstereceğinden ve bu değerin yaşatılması için gereken adımların atılacağından şüphe duymuyoruz.

Ticaret Artık Defterde Değil, Veride Yapılıyor



SMMM Sertaç TOK
Finansal Koruma
Uzmanı - 0 535 308 84 28

Ticaretin tanımı değişti.

Eskiden ticaret; mal almak, satmak ve aradaki farktan kazanç elde etmekti.

Bugün ise ticaret: veriyi okuyabilme, riski yönetebilme ve finansal akışı kontrol edebilme becerisidir.

1. Eski Ticaret Modeli Bitti

Dün: Mal alındı, satış yapıldı, kâr edildi.

Bugün: Veri oluşuyor, sistem analiz ediyor, risk puanı hesaplanıyor, denetim otomatik başlıyor.

Artık ticaret sadece piyasada değil: GİB, VDK, banka ve sistem ekranlarında da yapılıyor.

2. Yeni Dönemin Gerçeği: Görünmeyen Ticaret

Bugün bir işletmenin gerçek performansı: POS hareketlerinde, banka akışında, stok devir hızında, KDV uyumunda ölçülüyor.

Defter artık sonuçtur. Asıl ticaret: veri ile kurulan uyumdur.

3. En Büyük Hata: "Satış Var, Sorun Yok" Mantığı

Birçok işletme hâlâ şunu düşünüyor: "Satışım var, param geliyor, sorun yok"

Bu yaklaşım artık geçersiz. Çünkü sistem şuna bakıyor: Satış var mı? EVET. Karlılık uyumlu mu? Stok hareketi mantıklı mı? Banka-POS eşleşiyor mu?

Eğer bu soruların cevabı yoksa: Ticaret yapılmıyor, risk üretiliyor.



4. Yeni Ticaretin 3 Temel Kuralı

Nakit Akışını Yönet: Para kazanmak değil, parayı doğru yönetmek esastır.

Stok = Risktir: Yüksek stok; finansman yükü, denetim riski, kârlılık baskısı demektir.

Veri Uyumunu Sağla: Banka, POS, fatura, beyan: hepsi aynı hikâyeyi anlatmalı.

5. Mali Müşavir Artık Ne Yapar?

Yeni dönemde mali müşavir: Defter tutmaz, beyanname yazmaz. Bunlar artık sistem işi.

Yeni rol: Finansal Koruma ve Savunma Uzmanı. Riski görür, önceden uyarır, incelemeyi engeller.

6. Sonuç

Ticaret artık: mal satmak değil, fatura kesmek değil; veriyi yönetmek, riski kontrol etmek, sistemi doğru okumaktır.

Net Mesaj

Ticaret değişti. Değişmeyenler ticaret yapmaz, sadece vergi incelemesine hazırlanır.

Yeni vergi destekleri yürürlüğe giriyor: İmalatçıya %9, ihracatçıya %14

Hükümet, imalat, ihracat ve stratejik hizmet sektörlerine yönelik yeni vergi düzenlemelerini açıkladı. İmalatçı ihracatçılar için kurumlar vergisi yüzde 20'den yüzde 9'a düşürülürken, genel ihracatçılarda bu oran yüzde 14 olarak uygulanacak.

İmalatçı ihracatçıya müjde: %9 vergi

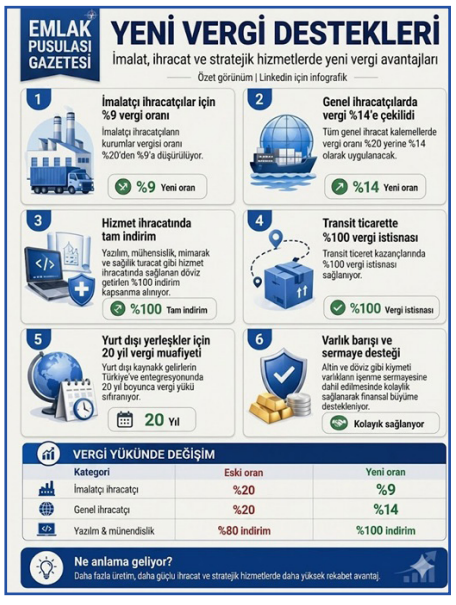
Yeni düzenlemeyle imalatçı ihracatçı firmaların kurumlar vergisi oranı yüzde 20'den yüzde 9'a indirildi. Bu oran, sektör temsilcileri tarafından "son yılların en ciddi vergi avantajı" olarak değerlendiriliyor.

Genel ihracatçıda yeni oran %14

Tüm genel ihracat kalemlerinde vergi oranı yüzde 20 yerine yüzde 14 olarak uygulanacak. Bu düzenleme, doğrudan veya dolaylı olarak ihracat yapan tüm firmaları kapsıyor.

Hizmet ihracatında tam indirim

Yazılım, mühendislik, mimarlık ve sağlık ticareti gibi stratejik hizmet ihracatında sağlanan döviz gelirleri, yüzde 100 vergi indirimi kapsamına alındı. Bu alanlarda faaliyet gösteren firmalar artık elde ettikleri döviz gelirleri üzerinden hiç vergi ödemeyecek.



Transit ticarete tam istisna

Transit ticaret kazançlarında yüzde 100 vergi istisnası sağlanıyor. Türkiye üzerinden yapılan transit ticaret işlemleri artık tamamen vergi dışı bırakıldı.

Yurt dışı yerleşiklere 20 yıl muafiyet

Yurt dışı kaynaklı gelirlerin Türkiye'ye entegrasyonunda 20 yıl boyunca vergi yükü sıfırlanıyor. Bu düzenleme, yurt dışında kazanç elde eden Türk firmalarının bu gelirlerini Türkiye'ye getirmesini teşvik etmeyi hedefliyor.

Varlık barışı ve sermaye desteği

Altın ve döviz gibi kıymetli varlıkların işlenerek sermayeye dahil edilmesinde kolaylık sağlanıyor. Bu adımla finansal büyümenin desteklenmesi amaçlanıyor.

Bu düzenlemeler ne anlama geliyor?

Uzmanlara göre yeni vergi paketi; daha fazla üretim, daha güçlü ihracat ve stratejik hizmetlerde yüksek rekabet avantajı anlamına geliyor.

Düzenlemelerin önümüzdeki günlerde Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmesi bekleniyor.

Köy Girişinde 'Ucuz Arsa' Tuzağı

Köy girişinde bir arsa görüyorsun. Fiyat cazip, konum güçlü. Bir de kulağına şu cümle geliyor: "Buraya villa ya da köy evi yapılacak." İşte tam burada durmak gerekiyor. Çünkü piyasada en çok yanlış anlaşılan konulardan biri tam olarak bu.

Uzmanlara göre bu tür arazilerin önemli bölümü Konut Dışı Kentsel Çalışma Alanı (KDKÇA) olarak geçiyor. Adı üstünde: konut dışı.

Ancak özellikle köy girişlerinde bu alanların "villa yapılır" söylemiyle pazarlanması yatırımcıları ciddi risklerle karşı karşıya bırakıyor.



KDKÇA, şehirlerin ticaret ve üretim ihtiyacı için planlanır. Ofis, depo, iş merkezi gibi yapılar mümkündür. Ancak konu konuta, villaya ya da köy evine geldiğinde durum nettir: yasal olarak izin yoktur.

Buna rağmen piyasada "villa projesi geliyor" gibi ifadelerle satış yapılabildiği, yatırımcıların ise çoğu zaman tapuda karşısına çıkanın konut değil iş yeri niteliği olduğu belirtiliyor.

Köy girişlerinde bu durumun yoğun olması tesadüf değildir. Bu alanlar yaşam için değil, ticari kullanım için planlanır. Sorun, bunun sahada farklı anlatılmasıdır.En kritik hata ise imar durumuna bakmadan karar vermektir. Plan notları ve tapu niteliği incelenmeden yapılan alımlar ciddi mağduriyet yaratabilir.

Öte yandan uzmanlar, KDKÇA imarlı tüm arazilerin tamamen yatırıma uygun değildir şeklinde değerlendirilmesinin de doğru olmadığını ifade ediyor. İmar plan notlarına göre bazı bölgelerde otel, ticari tesis veya hizmet yapıları gibi farklı kullanım hakları bulunabiliyor.

Bu nedenle değer, bulunduğu lokasyon ve plan detaylarına göre değişiklik gösterebiliyor. Yani mesele yalnızca yasak veya serbest değil; hangi kullanım hakkının verildiğiyle ilgili.

Bu yüzden bazı yatırımcılar, doğru analizle bu alanları ticari potansiyel açısından değerlendirebiliyor. Ancak burada belirleyici unsur fiyat değil, imar planının sunduğu gerçek kullanım hakkı oluyor.

EN KRİTİK 5 RİSK

-Tapuda konut beklentisiyle alım yapmak

-Plan notlarını incelemeden yatırım kararı vermek

-Villa yapılacak söylemine güvenmek

-İmar durum belgesi almadan işlem yapmak

-Köy yerleşik alanı ile KDKÇA'yı karıştırmak

İmar hukukçuları net konuşuyor: "Bir taşınmazın geleceğini sözler değil, imar planı belirler. KDKÇA ibaresi tek başına bile konut ihtimalini ortadan kaldırabilir."

Köy girişlerinde sunulan bu arsalar hem fırsat hem risk barındırıyor. Aradaki farkı belirleyen şey anlatılanlar değil, resmi imar durumu. Çünkü bu piyasada kazananlar, kulağa söylenene değil dosyada yazana bakanlar oluyor.

Taşıt kredileri sert düştü, talep tasarruf finansmana kaydı

Sıkı para politikası ve artan faiz oranları, bankalardan kullanılan taşıt kredilerini adeta durma noktasına getirdi.

Son iki yılda yüzde 50 oranında eriyen taşıt kredisi hacmi, 2023'teki zirvesinden bu yana hızla gerilerken, tüketiciler alternatif arayışlarını tasarruf finansmanı modellerine yöneltti.

BDDK verilerine göre, toplam taşıt kredisi bakiyesi 45 milyar TL seviyesine kadar geriledi. Yalnızca son bir yılda yaklaşık yüzde 30 oranında daralan bu pazar, araç sahibi olmak isteyen vatandaşlar için bankacılık kanalının ne kadar zorlaştığını gözler önüne seriyor.

İki yılda yüzde 50 erime

Taşıt kredilerindeki düşüşün boyutu, geçmiş yıllarla karşılaştırıldığında daha net anlaşılıyor. 2023 sonunda 95,8 milyar TL ile tarihinin zirvesini gören taşıt kredileri, 2026 Nisan itibarıyla yüzde 53 oranında düşüş gösterdi.

Toplam krediler içinde taşıt kredilerinin payı da hızla azaldı. Bugün gelinen noktada bu oran binde 3 seviyesine kadar indi. Bankacılık sektörünün dev bir atılım gösterdiği yıllarda yüzde 1-2 bandında seyreden bu pay, artık neredeyse sembolik bir düzeyde kaldı.

Uzmanlara göre bu tablonun en büyük nedeni, Merkez Bankası'nın uyguladığı sıkı para politikası.

Politika faizinin yüksek tutulması, bankaların kredi faizlerini de yukarı çekerken, vatandaşların taşıt kredisi kullanma kabiliyeti ciddi ölçüde azaldı.

Tasarruf finansmanına büyük ilgi

Bankalardaki bu daralmaya karşılık, tasarruf finansmanı modeli hızla büyüyor. 2023 yılında 84 milyar TL olan sektörün işlem hacmi, 2025 yılı itibarıyla 1,2 trilyon TL'ye ulaştı.

Bu rakam, sektörün yalnızca iki yıl içinde yaklaşık 14 kat büyüdüğünü gösteriyor.

Tasarruf finansmanı sisteminde yapılan işlemlerin yaklaşık yüzde 75'i artık araç alımı için kullanılıyor. Bu oran, özellikle ikinci el araç piyasasında tasarruf finansmanının ne kadar etkili olduğunu ortaya koyuyor.

Peşinatlı sistem öne çıkıyor

Sektör temsilcileri, krediye erişimin zorlaşmasıyla birlikte özellikle peşinatlı sistemlerin tüketicilerin araç alımında öne çıkan alternatifi haline geldiğini belirtiyor.

Yüksek faiz ödemek istemeyen veya bankalardan kredi bulamayan vatandaşlar, belirli bir peşinatla sisteme dahil olarak araç sahibi olmayı hedefliyor.

Sistem, aylık düzenli ödemelerle birikim yapmayı ve belirlenen süre sonunda veya kura çekimiyle araca kavuşmayı sağlıyor.

Uzmanlar, taşıt kredilerindeki daralmanın devam edebileceğini ancak faiz indirimleriyle toparlanma yaşanabileceğini belirtirken, tasarruf finansmanının büyümesinin faizlerden bağımsız sürmesi ve beraberinde yeni düzenleme ihtiyacını getirmesi bekleniyor.



BÜYÜKBAŞ VE KÜÇÜKBAŞ KURBAN SATIŞLARIMIZ DEVAM EDİYOR!



Detaylı Bilgi İçin :
0(544) 544 11 22
0(543) 204 86 94

EDİRNE
IRMAK
1993
BESİ ÇİFTLİĞİ

Adı Gibi Hamle Yapan Marka: ATAK MUTFAK

Atak Mutfak'ın en büyük avantajlarından biri, üç farklı yetkinliğin bir araya gelmesiyle oluşan güçlü ortaklık yapısı. Murat Susamişleyen, bu yapıyı şu sözlerle anlatıyor:

"Endüstri meslek lisesi mobilya dekorasyon mezunuyum. 94-95'te stajla sanayide başladım, hâlâ devam ediyorum. Askerlik sonrası 2002'de Erdinç Poyraz'la dükkan açtık, 2005'te Ergin Savaşan bize katıldı. İş bölümü yaptık; imalat ve montaj ayrıldı, en zor kısım olan iş bulma ve finans bana kaldı."

Bu üçlü sacayağı, **üretim, montaj ve iş geliştirme ekseninde kusursuz bir iş bölümü yaratmış.** 31 Ocak 2006'da Atak Mutfak Banyo ve Orman Ürünleri Sanayi Ticaret Limited Şirketi kuruldu. O tarihten beri imalat, **her geçen gün üstüne koyarak devam ediyor.**

2000 metrekare, 15 çalışan

Bugün gelinen noktada firma, **2000 metrekare kapalı alanda hem üretim yapıyor hem de teşhir alanıyla mağazacılık faaliyetini sürdürüyor.** Murat Bey, kapasitelerini şöyle özetliyor:

"Aşağı yukarı 14-15 kişilik bir çalışan ekibimiz var. Ayrıca dışarıdan montaj desteği aldığımız, götürü çalışan elemanlar da var, onlar da aşağı yukarı 5-6 kişi.

Sadece Mutfak Değil, Tepeden Tırnağa İç Mimarlık

Atak Mutfak denildiğinde akla sadece mutfak gelmesin. Murat Bey, firmanın ürün gruplarını sıralarken adeta bir katalog döküyor:

"Mutfağın yanı sıra banyo dolapları, portmanto, yatak



odası, giyinme odaları, özel TV üniteleri, özel tasarımlar, özel dekorasyonlar, iş yeri-dükkan dekorasyonları, okul dekorasyonları, hastane dekorasyonları…

Yani iş mimari alanına giriyor. Bu konuda ekibimiz, makine tesisatımız zaten hepsi uygun vaziyette."

Bu geniş yelpaze, **Atak Mutfak'ı sıradan bir atölye olmaktan çıkarıp, anahtar teslim proje çözümleri sunan bir marka haline getiriyor.**

Otel projeleri, kamu ihaleleri, kooperatifler, müteahhitler

Atak Mutfak'ın hizmet alanı, **bireysel müşterilerden büyük ölçekli kurumsal projelere kadar uzanıyor.** Murat Bey, bu çeşitliliği şöyle özetliyor:

"Genelde her yerde varız. Şu an elimizde ciddi toplu işler var. Kooperatif, müteahhit ve şahıs işleri çok.

Kamu ihaleleri ve otel projeleri de firmanın kurumsal kimliğinin somut göstergelerinden. Murat Bey, *"Okul, hastane gibi kurumların dekorasyon ihtiyaçlarını karşıladık. Otel projeleri de yine portföyümüzde var.* ***Yani sadece bir eve mutfak yapan firma değiliz, kurumsal kimliği güçlü bir çözüm ortağıyız"*** diyor.

İç mimarlık ve tasarım: Müşteriyle şekillenen süreç

Atak Mutfak'ı farklı kılan, **üretimin yanı sıra tasarım hizmeti sunması.** Murat Bey sü-



reci şöyle özetliyor: *"Ekibimizde bir iç mimarımız var. Müşterinin taleplerine göre tasarımlar hazırlanıyor, birkaç görüşmeyle revizyonlar yapılıyor. Son aşamada fiyatlandırma ve sözleşmeye geçiyoruz."* **Bu yaklaşım, müşterinin sürece dahil olduğu ve hayallerinin teknik çizime dönüştüğü bir hizmet modeli sunuyor.**

Kalite Felsefesi ve Şeffaf İş Yapış Şekli

Atak Mutfak'ı öne çıkaran en önemli unsur, **kurulduğu günden bu yana taviz vermediği kalite anlayışı.** Murat Susamişleyen bunu net ifade ediyor:

"Hiçbir zaman 2. ya da 3. kalite malzeme kullanmadık. Hep 1. sınıf malzemeye göre fiyat verdik. 'Pahalı' diyen olabilir ama işçiliğimiz ve kalitemiz farklı. Bu prensipten vazgeçmeyiz."

Firma, kullandığı tüm malzemeleri ve detayları sözleşmede açıkça belirtiyor. Gövdeden menteşeye, ölçülerden ankastreye kadar her unsur yazılı hale getiriliyor.

Bu şeffaf ve sistemli yaklaşım, Atak Mutfak'ın en güçlü güven unsurlarından biri olarak öne çıkıyor.

18 yıl sonra gelen müşteri: "Gövde hâlâ ilk günkü gibi"

Atak Mutfak'ın kalite anlayışı, **18 yıl önce yapılan bir mutfakla yeniden ortaya çıktı**. Eski bir müşteri, sadece kapak ve model yenilemek için geri geldi.

Murat Bey, o anı şöyle anlatıyor: *"Sadece deforme olan kapakları yeniledik, diğer hiçbir yere dokunmadık.* ***Menteşeler dahil her şey hâlâ ilk günkü gibi çalışıyordu."***

Bu örnek, **firmanın kalitesini ve yıllar süren müşteri memnuniyetini açıkça gösteriyor.**

Tüketiciye öneriler

"Tüketici olarak şunu unutmamalıyız: 'Ucuz mal alacak kadar zengin değilim.' Piyasada en ucuz teklifi almak yerine, kullanılan malzemelere bakmak şart. Raylar, menteşeler, kulp ölçüleri, gövde malzemesi… Bunların kalitesi çok önemli."

Susamişleyen, kaliteli malzeme kullanımının önemine dikkat çekerek, müşterilerin artık bu konuda bilinçlendiğini söylüyor.

Wooden Projesi – Avrupa Birliği'nden 200 Bin Euroluk Dev Hibe

Atak Mutfak'ın son dönemdeki en büyük hamlesi, **Bulgaristan-Türkiye sınır ortaklığı projesi kapsamında Avrupa Birliği'nden aldığı Wooden Projesi desteği oldu.**

Ancak süreç, **kısa sürede sonuçlanan bir başvuru değil; yaklaşık 2–2,5 yıl süren yoğun bir çalışmanın ürünü oldu.**

2023 Aralık'ta başlayan süreç, **2026 Ocak'ta makine yatırımlarına dönüşebildi.**

Murat Bey'e göre bu proje, **sadece bir hibe değil; aynı zamanda daha disiplinli ve kurumsal çalışma alışkanlığı kazandıran bir dönüşüm süreci** oldu.

Üç dev makina: Biri İtalya'dan, Edirne'de eşi benzeri yok

Proje kapsamında toplam 200 bin euro tutarında hibe alan firma, bunun üzerine 25 bin euro kendi cebinden koyarak üç dev makine aldı:

1. Otomatik Eğri Kenar Bantlama Makinası **(İtalya'dan gelecek, Edirne'de eşi benzeri yok** – kavisli köşelere otomatik bantlama yapıp temizliyor)

2. Çoklu Delik Grubu **(CNC destekli, barkotlama sistemi ile her parçayı etiketliyor)**

3. PVC Bantlama Makinası

Bu makinaların üretim sürecine etkisi ise muazzam: *"Eski makinede 6 dakikada yapılan iş, yeni makinede 60 saniyede bitiyor.* ***Bu da enerji tüketimini ciddi oranda düşürüyor.*** *Ayrıca barkotlama sistemi sayesinde her parça numaralandırılıyor,* ***yanlış parça birleştirme riski sıfırlanıyor.*** *Kesim zayiatı azalıyor, iş gücü verimliliği artıyor.* ***Avrupa Birliği projeyi tam da bu yüzden onayladı."***

Elektrik Faturasını Sıfırlayan, Üstüne Para Kazanan Fabrika

Atak Mutfak sadece üretimde değil, **enerjide de çığır açmış durumda.** Firmanın 800 metrekarelik çatısında 210 adet güneş paneli bulunuyor. 4 yıl önce kurulan bu sistem, firmanın **neredeyse tüm elektrik ihtiyacını karşılıyor.**



Murat Bey, bu yatırımın finansal boyutunu rakamlarla anlatıyor: *"Normalde 60-70 bin lira gelen elektrik faturasını, güneşin yoğun olduğu 8 ay boyunca hiç ödemiyoruz.* ***Hatta üstüne 20-25 bin lira da dağıtım şirketine satıyoruz.*** *Yağışlı geçen 3 ayda ise sadece 10-15 bin lira fatura öde-*



dim. ***Yani sistemin maliyetini 4 yılda çıkardık, şimdi artıdayız."***

"19 bin 877 ağaç dikmiş gibiyim"

Bu yatırımın çevresel faydasını da hesaplayan Murat Bey, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Şu an sistem ***19 bin 877 ağaç dikmiş kadar karbon salınımını engellemiş durumda.*** *Bu işi yapmayı düşünenlere kesinlikle tavsiye ediyorum."*

Sektörün Kanayan Yarası: Kalifiye Eleman Sorunu

Atak Mutfak ve sektör genelinde en büyük sorunlardan biri kalifiye eleman bulamamak olarak öne çıkıyor. Firma yetkilisi bu durumu oldukça net bir şekilde dile getiriyor:

"Edirne'de eleman bulamadığı için fabrikasını kapatanlar var. ***Ben bile zaman zaman düşündüm****. Trakya'da çalışma kültürü zayıfladı, tempo yok."*

İnternet Satışı, Standart Ürünler ve Global Pazar

Atak Mutfak, önümüzdeki 3–5 yıl içinde üretim modelini genişleterek ***internet üzerinden standart ürün satışına başlamayı hedefliyor.***

"Özel tasarımları standart ölçülerde 4–5 renk seçeneğiyle üretip internetten satmayı düşünüyoruz. Ama burada önemli olan ucuz üretim değil, kaliteli işçilik. Ben internetten alınan kalitesiz bir ürünü çöpe attım; biz böyle üretmeyeceğiz."

Toplu üretimle maliyetleri düşürmeyi planladıklarını belirten firma, özellikle **seri üretimde pazarlık gücünün artacağını ve bunun fiyatlara olumlu yansıyacağını ifade ediyor.**

Edirne'den Yükselen Güç: Sadece Mutfak Değil, Tam Bir Proje Markası

Adında "mutfak" geçse de Atak Mutfak, bugün **mutfaktan banyoya, otel projelerinden kamu işlerine kadar geniş bir alanda tam kapsamlı iç mimarlık ve proje çözümleri sunan bir marka haline gelmiş durumda.**

18 yıllık referansları, Avrupa Birliği destekli teknolojik dönüşümü ve şeffaf iş yapış anlayışıyla firma, Edirne sanayisinde dikkat çeken bir başarı hikâyesi yazıyor.