

Başarının Ardındaki İsim Konuştu



Beden eğitimi mezunu bir girişimcinin spor salonlarından şantiyelere uzanan sıra dışı yolculuğu... "Mimar değilim" diyerek başladığı hikâyede, bugün yüz kişilik bir organizasyonu yönetiyor. Peki bu başarının arkasındaki sistem ne? Sayfa 16'da

"Önce bize gelin, sonra 5 yer dolaşın"

"Önce bize gelin, sonra 5 yer dolaşın" diyerek sektörde ezber bozan Özgören Perde, müşteri memnuniyetini merkeze alan hizmet modeliyle dikkat çekiyor. Sadece ürün satmayı değil, doğru yönlendirme ve güven inşa etmeyi öncelik haline getiren firma, alışılmışın dışında uygulamalarıyla fark yaratıyor. Sayfa 11'de

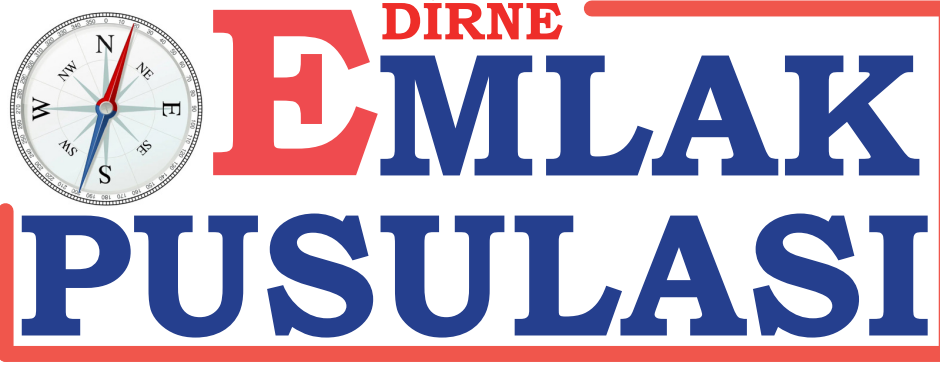


Gece Hiç Durmayan Mutfağın Sırrı Ne?

Gece 03.00'te bile sıcak çorba, taze yemek ve dolu masalar... Doğal Kuzu Beyi, alışılmış restoran anlayışının ötesine geçen hizmet modeliyle Edirne'de dikkat çekiyor. Çiftlikten sofraya uzanan bu başarı hikâyesinin perde arkasında ise çok daha fazlası var. 24 saat kesintisiz hizmet, açık mutfak anlayışı ve üretime dayalı kalite politikasıyla işletme, lezzetin yanı sıra güveni de müşterilerine sunuyor. Sayfa 15'te



Peki, Edirne'de gecenin vazgeçilmez adreslerinden biri haline gelmesini sağlayan bu başarının sırrı ne?



Temmuz - Ağustos 2026 - Sayı 7

Edirne'nin Emlak, Ticaret ve Yaşam Rehberi

0 505 506 20 90 Ücretsizdir

Toprağı İşlemek Yetmez, Değere Dönüştürmek Gerek

Edirne'nin verimli toprakları bugüne kadar ham madde üretti. Oysa İzmir'de hayata geçirilen tıbbi ve aromatik bitkiler ihtisas modeli, doğru planlama ve yatırımla tarımın nasıl yüksek katma değere dönüşebileceğini gösteriyor.

Bilimsel altyapısı, lojistik avantajı ve üretim potansiyeliyle Edirne de aynı başarıyı yakalayabilecek tüm değerlere sahip.

Şimdi görev; kamu kurumlarına, sivil toplum kuruluşlarına, üniversitelere ve iş dünyasına düşüyor.

Üstelik birçok Edirneli, kentin doğal yapısını ve tarım kimliğini koruyacak, çevre dostu yatırımları ağır sanayiye göre daha uygun bir kalkınma modeli olarak görüyor.

Edirne'nin geleceğini değiştirebilecek bu fırsatın neden kaçırılmaması gerektiğini öğrenmek için haberimizin detaylarını okuyun.

Sayfa 8'de

İZMİR BAŞARDI, PEKİ NEDEN EDİRNE OLMASIN?



Bankacılıkta edindiği 12 yıllık deneyimi gayrimenkul sektörüne taşıyan Mehmet İşlik, tapu sorunlarından doğru fiyatlandırmaya, yatırım fırsatlarından mesleğin bilinmeyen yönlerine kadar dikkat çeken açıklamalarda bulundu. Sayfa 15'te

7579 Sayılı Kanunla İnşaatta Yeni Kurallar

İmar uygulamalarından yangın güvenliğine, belediye şirketlerinden kaçak yapılaşmayla mücadeleye kadar birçok alanda kuralları değiştiren 7579 sayılı Torba Kanun yürürlüğe girdi.

Vatandaşları, müteahhitleri ve belediyeleri yakından ilgilendiren yeni düzenlemelerle birlikte inşaat sektöründe yeni bir dönem başladı.

Peki hangi kurallar değişti, kimleri nasıl etkileyecek? İşte tüm ayrıntılar... Sayfa 7'de

Şufa Hakkında Yeni Dönem

Yargıtay, ortak tapulu taşınmazlarda uzun süredir fiili kullanım düzeni bulunan durumlarda ön alım (şufa) hakkının her zaman kullanılamayacağına hükmetti.

Milyonlarca hissedarı ilgilendiren emsal karar, hisseli tapu satışlarında yeni bir hukuki değerlendirme döneminin kapısını araladı. Sayfa 15'te

Kasada Yeni Dönem

Yeni nesil ödeme kaydedici cihazlarla satış, tahsilat ve e-Fatura işlemleri tek adımda tamamlanacak. 2027'ye kadar kademeli olarak uygulanacak sistem, kağıt faturayı büyük ölçüde tarihe karıştırırken ticarete dijital dönüşümün de önünü açacak.

Edirne'de Başlayan Yolculuk Sancaktepe ile İstanbul'a Taşındı

10 Haziran 2025 tarihinde Edirne'de yayın hayatına başlayan Emlak Pusulası, bir yıllık süreçte yayın ağını İstanbul Sancaktepe'ye taşıyarak büyümesini sürdürdü.

Yerel ticaretin, esnafın ve şehir ekonomisinin sesi olma hedefiyle yola çıkan yayın, bugün Edirne ile İstanbul arasında kurduğu medya köprüsüyle daha geniş bir kitleye ulaşırken; doğru bilgi, güvenilir içerik ve yerel değerlerin görünürlüğünü artırma misyonunu devam ettiriyor.



Üç Kuşağın Biriktirdiği Güven

Üç kuşaklık inşaat geleneği, iki tezli yüksek lisans, Türkiye'nin ilk SPK lisanslı gayrimenkul değerlendirme uzmanları arasında yer alan bir kariyer, belediye meclisinde 10 yıllık görev, turizm yatırımları ve dijital girişimler...

Hakan İnci, iş dünyasından siyasete uzanan yolculuğunu, Edirne'nin geleceğine dair öngörülerini ve hayata geçirmek istediği büyük projeleri tüm yönleriyle anlattı.

Başarı hikâyesinin bilinmeyen yönleri ve geleceğe dair dikkat çeken mesajları ise bu özel röportajda yer alıyor.

Sayfa 14'te.



250 BİN TL

Peşin

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



50 BİN TL

Taksit

0 554 879 39 26

www.dinclerproje.com

Konut Sektöründe Sessiz Fırtına: En Büyük Bedeli Kim Ödeyecek?

Timur Er

Yayın Yönetmeni
Gayrimenkul
Danışmanı

1. Veriler Ne Söylüyor? Satış Rakamlarındaki Sert Düşüş

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre Mayıs 2026'da ülke genelinde gerçekleştirilen toplam konut satışı, bir önceki yılın aynı ayına kıyasla yüzde 31,2 oranında azalarak 93.333 adede geriledi. Bu rakam, Aralık 2023'ten bu yana kaydedilen en sert aylık kırılma olarak tarihe geçti.

Öte yandan bir önceki ay olan Mayıs 2025'te 130.025 olan satış adedinin Haziran 2025'te 107.723'e düştüğü de dikkate alındığında, trendde ciddi bir bozulma sinyali belirginleşiyor. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış serilerde ilk el konut satışları yüzde 3,4, ikinci el konut satışları ise yüzde 0,5 daha düştü.

Temel Göstergeler

- # Mayıs 2026 toplam konut satışı: 93.333 adet (yıllık -%31,2)
- # İlk el konut satışları: 30.196 adet (yıllık -%27,9)
- # İkinci el konut satışları: 63.137 adet (yıllık -%32,7)
- # TCMB Konut Fiyat Endeksi: Mayıs itibarıyla reel bazda -%6,1 (yıllık)
- # Son 28 ayın 27'sinde konut fiyatları enflasyonun altında kaldı
- # Yabancıya konut satışı: 1.387 adet (yıllık -%27)

2. Reel Kayıp: Nominal Fiyatlar Artıyor Ama Alım Gücü Eriyor

Konut fiyatlarının nominal olarak artmaya devam etmesi pek çok alıcıyı yanıltıyor; ancak tablonun özünde derin bir reel kayıp bulunuyor.

Merkez Bankası Konut Fiyat Endeksi'ne (KFE) göre, fiyatlar Mayıs 2026 itibarıyla yıllık bazda nominal olarak yüzde 24,5 artarken reel bazda —yani enflasyona göre düzeltilmiş olarak— yüzde 6,1 geriledi.

Bu oran Nisan'da yüzde 4,3, Mart'ta yüzde 3,4 idi; yani reel erozyon hız kazanıyor. İstanbul Üniversitesi öğretim üyesi Prof. Dr. Ali Hepşen, bu durumu 'hızlı yükselişin ardından yaşanan dengeleme süreci' olarak tanımlarken mevcut koşullar altında reel düşüşün en az 2026 yıl sonuna kadar süreceğini öngörüyor.

"Mevcut koşullar altında 2026'nın ikinci yarısında da konut fiyatlarının enflasyonun gerisinde kalmaya devam etmesi olası görünüyor. Bugün konut fiyatlarını yukarı taşıyacak temel unsur olan kredi talebi henüz yeterince güçlü değil." — Prof. Dr. Ali Hepşen, İstanbul Üniversitesi

Mayıs 2026'da konut satışları yüzde 31,2 düşerek Haziran 2024'ten bu yana en derin gerilemeye ulaştı. Reel fiyatlar 28 ayın 27'sinde eridi. Yeşil GYO gibi köklü firmalar konkordatodan dönerken aynı daireyi 13 kişiye sattığı iddia edilen davalar kamuoyunu sarstı. Uzmanlar, önümüzdeki 2-3 yılda pek çok müteahhitin likit krizine gireceğini öngörüyor. Topraktan konut almayı düşünenler için kritik uyarılar ve kontrol listesi bu haberde.

MasterTürk Grubu Başkanı Gökhan Taş'a göre ise sorun 'ev beğenmemek' değil, 'ödenebilir taksit bulamamak' haline gelmiştir. Yüksek kredi faizleri, gelir-fiyat makasının açılması ve alternatif yatırım araçlarının cazibesi alıcıları bekle-gör moduna itiyor.

3. Müteahhit Kışkacı: Maliyet Artıyor, Satış Azalıyor

Türkiye'de kayıtlı 350.000 müteahhit bulunuyor; ancak bu firmaların yalnızca yaklaşık yüzde 25'i gerçek anlamda kurumsal yapıya sahip. İstanbul İnşaatçılar Derneği (İNDER) eski başkanı Yaşar Aşçıoğlu'nun yıllardır uyarıldığı tablo bugün somut gerçeğe dönüşüyor: 'Duran bisiklet düşer' prensibinde hareket eden pek çok firma, maliyetine dahi iş yapmak zorunda kalıyor.

Sektörün karşı karşıya kaldığı kışkac şöyle özetlenebilir: Bir yanda inşaat malzeme fiyatları, işçilik ve arsa maliyetleri yüksek seyrediyor; öte yanda satış hacmi keskin biçimde geriliyor. Üstelik savaş konjonktürünün etkisiyle enerji ve plastik türevli hammadde fiyatlarındaki yükseliş durdurulmuyor. Analiz Gazetesi'nin aktardığı uzman değerlendirmesine göre 'maliyet artıyor, baskılanıyor ama yok olmuyor; birikir ve zamanı geldiğinde mutlaka piyasaya yansır.'

Bu tablonun en çarpıcı yansıması Yeşil GYO davasında görüldü. Şubat 2025'te Bakırköy Asliye Ticaret Mahkemesi'ne konkordato başvurusu yapan firma, mahkemece reddedilerek hacizlere karşı korumasız bırakıldı. Şirketin 10,3 milyar TL'yi aşan borcu ve tapu devri yapılamayan binlerce daire binlerce vatandaşı mağdur etti. Sektör kaynakları, benzer süreçlerin başka firmalarda da yaşanabileceği uyarısında bulunuyor.

4. Topraktan Alıcıların Kâbusu: Aynı Daireyi 13 Kişiye Sattı

Konut piyasasındaki en riskli işlem türü olan 'topraktan satış' modeli, son dönemde üst üste gelen mağduriyet haberleriyle kamuoyunun gündemine oturdu. İstanbul Pendik'te 'Aksupark Evleri' adıyla başlatılan bir projede, firma yöneticisinin 13 ayrı vatandaşı topraktan satış vaadiyle yaklaşık 30 milyon TL dolandırdığı iddia ediliyor. Tapu kayıtları ve TAKBİS sorgulamaları, aynı bağımsız bölümlerin birden fazla kişiye satıldığını ortaya koydu.

Dosyada dikkat çeken bir ayrıntı şu: Şirketin tek yetkili-

si olduğunu kabul eden sanık, 'bu satışlar benden habersiz çalışanlarım tarafından yapılmış olabilir' savunmasında bulundu. İddianame kabul edildi; sanık hakkında nitelikli dolandırıcılıktan 52 ila 130 yıl arasında hapis cezası talep ediliyor.

Uzmanlar, bu tür vakaların yalnızca bireysel suiistimaller değil, topraktan satış sistemindeki yapısal denetimsizliğin ürünü olduğunu vurguluyor.

Tapu güvencesi olmadan yapılan yüksek tutarlı ödemeler, şeffaflıktan uzak sözleşme yapıları ve denetim eksikliği bu riskin temel kaynakları arasında yer alıyor.

ÖZEL UYARI: Topraktan Konut Alacaklar İçin Zorunlu Kontrol Listesi

Önümüzdeki dönemde likidite sıkıntısı yaşayacak müteahhit firmalar olacağı değerlendiriliyor. Bu nedenle topraktan proje satın almayı düşünen vatandaşların aşağıdaki adımları eksiksiz uygulaması hayati önem taşıyor:

- Satış vaadi sözleşmesi mutlaka noter huzurunda imzalanmalı ve tapuya şerh düşürülmeli.
- İlgili bağımsız bölümün tapu kaydı TAKBİS üzerinden bizzat sorgulanmalı; aynı dairenin başkasına satılıp satılmadığı araştırılmalı.
- Müteahhit firmanın öz kaynakları, kredi sicili ve geçmiş proje teslim performansı incelenmeli.
- Ödemeler hiçbir koşulda kişisel hesaplara yapılmamalı; şirketin resmi banka hesabına açıklanmalı havale/EFT ile gerçekleştirilmeli.
- Projenin inşaat ruhsatı ve yapı izni mevcudiyeti belediyeden teyit edilmeli.
- Sözleşmede teslim tarihi ve gecikme cezaları net biçimde belirtilmeli; belirsiz 'tahmini teslim' ifadelerinden kaçınılmalı.
- Firmanın üyesi olduğu meslek kuruluşları ve Ticaret Odası sicil kaydı incelenmeli.
- Mümkünse bağımsız bir inşaat mühendisi ya da gayrimenkul avukatından teknik ve hukuki görüş alınmalı.
- Yüksek tutarlı önceden ödeme yapılmamalı; ödeme planı inşaatın tamamlanma aşamalarına bağlanmalı.
- Projenin sigortalandığına dair belge talep edilmeli; devlet kefalet sistemlerinden yararlanılıp yararlanılamayacağı araştırılmalı.

5. Büyük Resim:

Neden Kaçınılmaz Bir Süreç?

Konut piyasasındaki bu baskı tek bir nedene bağlanamaz; birden fazla yapısal faktörün bir araya gelmesiyle oluşan 'kusursuz fırtına' söz konusu.

Düşen Alım Gücü

Yüksek enflasyon ortamında reel ücretler eridi. Orta gelir grubunda 'ev beğenmek' değil 'taksit ödemek' ana sorun haline geldi. Türkiye'de kiracı oranı son 20 yılda yüzde 28'e çıkarken konut sahipliği oranının 2025 sonu itibarıyla yüzde 56'ya gerilediği öngörülmüyor.

Yüksek Faiz Ortamı

Konut kredi faizlerinin yüksek seyretmesi, ipotekli satışları kısıtlıyor; ancak ipotekin çözüm olmadığı durumlarda nakit alıcılar da mevduat faizinin cazibesine çekiliyor. Aynı dönemde konut fiyatları ile gelir seviyeleri arasındaki makas açılıyor.

Artan Yaşam Maliyetleri

Enerji, gıda ve ulaşım başta olmak üzere temel yaşam giderlerindeki yükseliş, hanehalkının birikim kapasitesini zayıflattı. Ev sahibi olabilmek için gereken peşinat biriktirilmesi gitgide zorlaşıyor.

İnşaat Maliyetlerindeki Baskı

Demir, çimento, plastik türevleri ve hafriyat dahil inşaat girdilerinin maliyeti sürekli artıyor. Fiyat artışı satışlara yansıtılamadığında ise müteahhitler kâr marjlarını, ardından öz kaynaklarını eritiyor; sonuç likit kriz, konkordato ya da proje durdurma oluyor.

6. Önümüzdeki 2-3 Yıl: 'Big Short' Dönemi mi?

Piyasa gözlemcileri, mevcut baskının 2 ila 3 yıl daha süreceğini ve bu süreçte zayıf bilançolu firmaların sektörden çekileceğini öngörüyor. Sektör uzmanlarına göre bu tablo sağlıksız bir balonun söndürülmesi açısından sağlıklı olmakla birlikte, süreç yönetilmezse toplu mağduriyetlere yol açabilir.

Prof. Dr. Hepşen, 'Piyasanın daha belirgin hareketlenmesi için konut kredisi faizlerinde kalıcı düşüş, orta gelirliye dönük finansman modelleri ve ilk ev alıcılarını destekleyen mekanizmalar gerekiyor. Bu adımlar geldiğinde özellikle 2026'nın ikinci yarısından itibaren talebin yeniden güçlenmesini bekleyebiliriz' diyor.

Uzman analistler ise kısa vadede TL cinsinden nominal fiyatlarda genel ve sert bir düşüş

beklemiyor. Ancak reel kayıpların —yani enflasyona göre düzeltilmiş fiyat erozyonunun— önümüzdeki dönemde de süreceği görüşünde birleşiyor. Sonbahar aylarından itibaren bazı lokasyonlarda TL fiyatlarda da baskı oluşması ihtimali gündemdeki yerini koruyor.

Sonuç: Dikkatli Ol, Araştır, Güvence Al

Türkiye konut piyasası, alım gücündeki erozyon, yüksek faiz ortamı, artan yaşam maliyetleri ve inşaat girdilerindeki baskının bileşimiyle kritik bir eşikte bulunuyor.

Bu tabloda en büyük risk; sektördeki dalgalanmadan habersiz olarak, yeterli güvence ve araştırma yapmadan topraktan proje satın alan vatandaşlar üzerinde yoğunlaşıyor.

Piyasanın durgunlaştığı, müteahhit firmalar üzerindeki baskının arttığı dönemlerde topraktan alım kararı ertelenmeli ya da son derece titiz bir durum tespiti (due diligence) yapıldıktan sonra verilmelidir. Nominal fiyat artışlarının arkasına sığınarak alınan her karar, gelecek dönemdeki reel kayıpları ve teslim risklerini yok saymak anlamına gelir.

Konutunuz bir yatırım değil, önce bir yaşam alanı. Bu bilinçle karar verin: araştırın, belgelen, güvence alın.

Kaynaklar

- TÜİK – Konut Satış İstatistikleri (Mayıs ve Haziran 2025)
- TCMB – Konut Fiyat Endeksi (KFE) verileri
- Bahçeşehir Üniversitesi BETAM – İnşaat Sektörü ve İş Gücü Dinamikleri: Türkiye 2024
- Emlak Haberi – Konut Hayali Kâbusa Döndü (Aksupark Evleri Davası)
- Karar Gazetesi – Yeşil GYO İflas Haberi (Haziran 2025)
- Analiz Gazetesi – İnşaat Sektöründe Sessiz Kriz (Nisan 2026)
- Emlak Haber Ajansı – Konut Satışlarında Düşüş Sürerken Alıcılar İçin Yeni Dönem
- GZT Ekonomi – TÜİK Mayıs Konut Satış İstatistikleri

Konut piyasasında tablo netleşiyor: veriler, hem alıcı hem satıcı tarafında daha dikkatli ve kontrollü bir döneme işaret ediyor. Bu süreçte her karar, daha fazla araştırma ve daha fazla temkin gerektiriyor.



EMLAKPUSULASI



www.emlakpusulasi.com.tr

YEREL SÜRELİ YAYIN

Kuruluş: 10 Haziran 2025

Kurucusu ve Sahibi: Timur ER

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: Timur ER

timurer.net@gmail.com - www.emlakpusulasi.com.tr

Uzman yazıları ve köşe yazılarındaki görüşler yazarlara aittir.

Tarih: Temmuz - Ağustos -2026

Sayı: 7

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.

Müteahhitlerin Vergi Yükü Konut Fiyatlarını Nasıl Etkiliyor?



Uzmanlara göre mevcut sistemde maliyetler arttıkça:

- Konut fiyatları yükseliyor,
- Vatandaşın ev sahibi olması zorlaşıyor,
- Konut kredisi ihtiyacı büyüyor,
- Uzun vadeli ödeme sistemlerinde maliyet baskısı oluşuyor.

Özellikle orta gelir grubunun konuta erişiminde ciddi sorun yaşadığı ifade edilirken, sektörde sürdürülebilir üretimin de zorlaştığı vurgulanıyor.

Sektörün Beklentisi Ne?

İnşaat ve gayrimenkul sektöründe konuşulan çözüm önerileri ise şu başlıklarda toplanıyor:

- Vergi yükünün dengelenmesi,
- KDV oranlarında düzenleme yapılması,
- İlk konut projelerine özel teşvik verilmesi,
- Arsa ve yapı maliyetlerini azaltacak desteklerin artırılması,
- Daha şeffaf ve sürdürülebilir vergi politikalarının uygulanması.

Sektör temsilcilerine göre bu adımların atılması halinde hem konut üretimi hızlanabilir hem de vatandaş daha uygun şartlarda ev sahibi olabilir.

Konut Piyasasında Yeni Dönem Tartışması

Artan maliyetler nedeniyle konut sektöründe yeni bir denge arayışı yaşanırken, uzmanlar vergi politikalarının yalnızca sektör için değil, dar ve orta gelirli vatandaşın konuta ulaşabilmesi açısından da kritik hale geldiğini belirtiyor. Özellikle büyük şehirlerde yükselen fiyatlar sonrası, “uygun fiyatlı konut” konusu yeniden gündemin en önemli başlıklarından biri oldu.

MERKEZ BANKASI’NDAN FREN HAMLESİ

“Krediye erişim zorlaşıyor, piyasada yeni dönem başlıyor”

23 Mayıs Cuma günü alınan son kararlarla Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, kredi büyümesini sınırlamaya yönelik yeni bir sıkılaştırma adımı attı. Özellikle ihtiyaç kredileri, ticari krediler ve bankaların kredi verme iştahını etkileyen düzenlemeler, piyasada “paraya ulaşmak artık daha zor olacak” yorumlarını beraberinde getirdi.

Açıklanan düzenlemelerin temel amacı; enflasyonu kontrol altına almak, aşırı kredi genişlemesini frenlemek ve Türk lirasına olan ilgiyi artırmak olarak öne çıkıyor. Peki bu karar vatandaş, esnaf ve yatırımcı için ne anlama geliyor?

VATANDAŞI VE PİYASAYI NASIL ETKİLEYECEK?

1) Kredi almak artık daha zor olabilir

Bankalar, yeni sınırlar nedeniyle kredi verirken daha seçici davranabilecek. Özellikle yüksek limitli ihtiyaç kredileri ve ticari finansman tarafında daha sıkı değerlendirme süreçleri gündeme gelebilir.

2) Harcamalarda yavaşlama bekleniyor

Merkez Bankası’nın temel hedeflerinden biri de tüketim hızını düşürmek. Özellikle otomobil, beyaz eşya ve yüksek tutarlı harcamalarda kredi kaynaklı talebin azalması bekleniyor.

3) Büyük işletmeler için fi-

nansman baskısı artabilir

KOBİ dışındaki şirketlerin krediye erişiminde daha kontrollü bir dönem başlayabilir. Bu durum yatırım planlarını ve işletme sermayesini etkileyebilir.

4) Faiz indirimi beklentileri ötelendi

Uzmanlara göre bu hamle, piyasaya açık bir mesaj veriyor:

“Sıkı para politikası bir süre daha devam edecek.”

PIYASANIN İLK YORUMU:

“Merkez Bankası frene bastı.”

Ekonomistler, alınan kararların kısa vadede piyasayı yavaşlatabileceğini ancak enflasyonla mücadele açısından kontrollü sıkılaştırmanın devam ettiğini değerlendiriyor.

KARAR TAKVİMİ VE ETKİ GRAFİĞİ

Tarih	Alınan Karar	Beklenen Etki
23 Mayıs 2026 – Cuma	İhtiyaç ve ticari kredilerde büyüme sınırları sıkılaştırıldı	Krediye ulaşım zorlaşabilir
23 Mayıs 2026 – Cuma	Bankalara kredi büyümesine yönelik ek sınırlar getirildi	Kredi onay süreçleri yavaşlayabilir
23 Mayıs 2026 – Cuma	Ticari kredilerde özellikle büyük ölçekli firmalara yönelik sıkılaştırma	Yatırım ve işletme finansmanı maliyetleri artabilir
23 Mayıs 2026 – Cuma	Parasal sıkılaştırma mesajı güçlendirildi	Faizlerde hızlı düşüş beklentisi zayıflayabilir

Gayrimenkulde İlk Fiyatın Önemi: Şükrüpaşa’da Yaşadığım Bir Örnek



Gayrimenkul satış süreçlerinde en çok karşılaştığım ve artık net bir şekilde şunu söylememe neden olan konu, bir mülkün piyasaya “ilk hangi fiyatla çıktığı” meselesi.

Bunu teorik olarak değil, bizzat sahada defalarca yaşadım. Edirne Şükrüpaşa Mahallesi’nde tarafıma gelen bir ticari gayrimenkul süreci de bunun en net örneklerinden biri oldu.

Söz konusu iş yeri, mal sahibi tarafından yaklaşık 8,5 milyon TL gibi bir bedelle piyasaya çıkarıldı. O dönemde kendilerine, belirlenen fiyatın bölgedeki piyasa koşullarıyla uyumlu olmadığını, bu seviyenin alıcı nezdinde karşılık bulmasının zor olacağını açık bir şekilde ifade ettim.

Ancak çoğu zaman karşılaştığımız klasik yaklaşım burada da devreye girdi: “Pazarlık payı bırakırız, yüksekten başlayalım, nasılsa

düşeriz” düşüncesi.

Piyasa Gerçeği Her Zaman Aynı Şeyi Söyler

Oysa gayrimenkulde en önemli gerçek şudur: Satıcının mülküne yüklediği değer ile alıcının piyasaya göre biçtiği değer örtüşmediği sürece satış gerçekleşmez.

Satıcı doğal olarak kendi mülkünü çok kıymetli görür, bu çok anlaşılır bir durumdur. Ancak piyasada alıcıların bakışı her zaman daha rasyoneldir ve bölgedeki emsaller üzerinden şekillenir.

Eğer bir gayrimenkul ilk gün doğru fiyatla piyasaya çıkmazsa, o mülk o andan itibaren potansiyelini kaybetmeye başlar.

Zaman Geçtikçe Algi Değişiyor

Bu örnekte de süreç tam olarak böyle ilerledi. İlk fiyatla uzun süre piyasada kalan gayrimenkul, zamanla alıcıların gözünde “bekleyen

portföy” haline geldi.

Hatta süreç ilerledikçe, mülkün piyasadaki algısı da değişmeye başladı. İlk ilgiyi yakalayamayan bir gayrimenkul, zamanla daha farklı bir değerlendirme sürecine giriyor.

Bugün Geline Nokta

Aradan 6-8 ay gibi bir süre geçti. Bu süreçte fiyat kademeli olarak revize edildi ve yaklaşık 4,3 milyon TL seviyelerine kadar indiğini gördük.

Ancak bugün geldiğimiz noktada piyasada konuşulan rakamların 3,7 milyon TL bandına kadar gerilediğini öğrenmiş durumdayım. Yani ilk çıkış fiyatı ile bugün gelinen nokta arasında ciddi bir fark oluşmuş durumda.

Benim Bu Süreçten Çıkardığım Net Sonuç

Bu örnek bana bir kez daha şunu net şekilde gösterdi: Gayrimenkulde en kritik aşama satışın ilk günüdür.

Doğru fiyatla piyasaya çıkan bir mülk, hem daha hızlı sonuç alır hem de değerini daha sağlıklı korur. Yanlış fiyatla başlayan süreç ise çoğu zaman hem süreci uzatır hem de fiyatın aşağı yönlü revize edilmesine neden olur.

Bugün sahada gördüğüm tablo bana şunu tekrar hatırlatıyor: Gayrimenkulde başarı, sadece mülkün kendisinde değil, doğru zamanda doğru fiyatla piyasaya çıkmasında gizlidir.

2 Bin Metrekareyi Aşan Yeni Binalarda Enerji Dönemi Başladı

Yeni düzenlemeyle birlikte toplam inşaat alanı 2 bin metrekareyi aşan yeni binalarda enerji verimliliği kriterleri zorunlu hale geldi. Buna göre, ruhsat alacak projelerde binanın enerji ihtiyacının en az yüzde 10’unun yenilenebilir enerji kaynaklarından karşılanması ve en az B sınıfı Enerji Kimlik Belgesi (EKB) seviyesinin sağlanması gerekiyor.

Düzenleme kapsamında güneş enerjisi sistemleri başta olmak üzere çeşitli yenilenebilir enerji çözümlerinin projelere entegre edilmesi bekleniyor. Amaç, enerji tüketimini azaltmak, karbon emisyonlarını düşürmek ve daha çevreci yapıların yaygınlaşmasını sağlamak.



Uzmanlar, yeni şartların özellikle büyük ölçekli konut ve ticari projelerde enerji maliyetlerini uzun vadede düşüreceğini belirtirken, projelerin ruhsat ve yapı kullanımı izin süreçlerinde enerji performansı kriterlerinin artık daha fazla önem kazanacağına dikkat çekiyor.



250 BİN TL
Peşin



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

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

40 BİN TL
Taksit

“Nasıl Olsa Hallederiz” Dönemi Bitti

Eskiden ev alım satımı denince birçok kişinin aklına sadece tapuda imza atmak gelirdi. Ancak bugün konut satışları artık yalnızca bir emlak işi değil; vergi, hukuk, banka kayıtları ve resmi sistemlerin birlikte takip ettiği ciddi bir süreç haline geldi.

Devletin dijital denetim sistemlerini güçlendirmesiyle birlikte tapu işlemleri artık çok daha yakından inceleniyor. Sadece tapuda yazan rakama değil; banka hesap hareketlerine, gönderilen paralara, ekspertiz raporlarına ve bölgedeki gerçek satış fiyatlarına da bakılıyor. Bu nedenle işlem

***değer artış kazancı vergisi**
gibi ek yükler çıkabiliyor.

İşin bir de hukuki boyutu bulunuyor. İleride alıcı ile satıcı arasında anlaşmazlık yaşanır, tapuda düşük bedel görünmesi nedeniyle gerçek ödemenin ispatlanması zorlaşabiliyor. Özellikle elden yapılan ödemeler uzun süren davalara neden olabiliyor.

Sadece tapu işlemleri değil, banka hareketleri de artık büyük önem taşıyor. Açıklamasız para transferleri bazı durumlarda gelir veya ticari işlem gibi değerlendirilebiliyor. Bu nedenle uzmanlar, tüm ödemele-



sırasında yapılan küçük bir hata, yıllar sonra büyük cezalar veya hukuki sorunlar doğurabiliyor.

Piyasada hâlâ en sık yapılan yanlışlardan biri ise evin gerçek satış bedelini tapuda düşük göstermek. Örneğin gerçekte 8 milyon TL'ye satılan bir ev, daha az tapu harcı ödemek için 4 milyon TL gösterilebiliyor. Ancak maliye daha sonra banka kayıtları ve emsal satışları inceleyerek arasındaki farkı tespit edebiliyor.

Bu durumda vatandaşların karşısına:

***vergi cezaları**

***gecikme faizleri**

rin kayıtlı ve açıklamalı şekilde yapılması gerektiğini vurguluyor.

Özellikle miras kalan evler, hisseli tapular, aile içi devirler ve düşük bedelli satışlar bugün en dikkat edilen alanlar arasında yer alıyor.

Uzmanlara göre yüksek bedelli gayrimenkul işlemlerinde yalnızca emlak danışmanı değil; mali müşavir ve gerektiğinde gayrimenkul avukatıyla birlikte hareket etmek artık büyük önem taşıyor. Çünkü “küçük detay” gibi görünen hatalar, ilerleyen yıllarda ciddi maddi ve hukuki sorunlara dönüşebiliyor.

Ev Alacaklar İçin Kritik Uyarı: Web Tapu'daki “ŞBİ” Detayı Göz Ardı Edilmemeli

Türkiye’de gayrimenkul alım satım süreçlerinin dijitalleşmesiyle birlikte Web Tapu sistemi, alıcı ve satıcılar için önemli bir kontrol alanı haline geldi. Ancak sistemde yer alan bazı teknik ifadeler, yeterince bilinmediği için ciddi mağduriyetlere yol açabiliyor. Bunlardan biri de “ŞBİ” kısaltması.

Web Tapu’da “Tapu Kaydı (Aktif Malikler için Detaylı - ŞBİ var)” ibaresi, birçok vatandaş tarafından fark edilse de ne anlama geldiği çoğu zaman bilinmiyor.

“ŞBİ” Ne Anlama Geliyor?

Gayrimenkul uzmanlarına göre ŞBİ; Şerh, Beyan ve İrtifak bilgilerini ifade ediyor. Bu kayıtlar, taşınmazın üzerinde satışa veya kullanım hakkına etki edebilecek hukuki durumların olup olmadığını gösteriyor.

Yani bir taşınmazın üzerinde;

*** Haciz**

*** İpotek**

*** Aile konutu şerhi**

*** Mahkeme kararı**

*** Satışı kısıtlayan herhangi bir beyan**
gibi kayıtların bulunup bulunmadığı bu bölümden görülebilir.

Uzmanlardan Kritik Uyarı

Uzmanlar, ev alım sürecinde bu bilgilerin kontrol edilmemesinin ciddi riskler doğurabileceğini belirtiyor. Çünkü bazı taşınmazlarda satışa engel ya da ileride hukuki

sorun yaratabilecek kayıtlar bulunabiliyor.

Bu durum, özellikle katora verilmiş veya sözleşme imzalanmış işlemlerde alıcıları zor durumda bırakabiliyor. Sorunlu bir tapu kaydının sonradan ortaya çıkması halinde süreç uzun dava ve iade işlemlerine kadar gidebiliyor.

“İmzadan Önce Mutlaka Kontrol Edin” Uyarısı

Emlak uzmanları, alıcılara net bir uyarıda bulunuyor: Web Tapu üzerinden “ŞBİ dahil detaylı aktif malik listesi” mutlaka incelenmeli ve doğrulama kodu ile teyit edilmeden hiçbir ödeme yapılmamalı.

Gayrimenkul danışmanları, satıcı veya emlakçıdan bu belgenin güncel haliyle talep edilmesini ve tüm kayıtların açık şekilde kontrol edilmesini öneriyor.

Uzmanlara göre, küçük bir kontrol adımı ileride yaşanabilecek büyük hukuki ve maddi kayıpların önüne geçilebilir.

Türkiye Konut Piyasasında Ezber Bozan Dönem

Türkiye’de konut piyasası son 8 yılda alışılmış ekonomik kuralların dışında bir dönem yaşadı. Normal şartlarda fiyatların hızlı yükselmesi talebi düşürürken, yüksek enflasyon ortamında tam tersi bir tablo ortaya çıktı. Konut, birçok kişi için yalnızca barınma ihtiyacı değil; aynı zamanda birikimi koruma aracı haline geldi.

8 Yılda Konut Fiyatları 17 Kat Arttı

2018 yılının ilk çeyreğinde Türkiye genelinde ortalama 100 metrekare bir konutun değeri yaklaşık 283 bin 940 TL seviyesindeydi.

2026 yılına gelindiğinde ise aynı büyüklükteki bir konutun ortalama fiyatı 4 milyon 832 bin 290 TL’ye yükseldi.

Bu tablo, konut fiyatlarının yaklaşık 17 kat arttığını gösteriyor.

Dönem	100 m² Ortalama Konut Fiyatı	Değişim
2018 İlk Çeyrek	283.940 TL	Baz Dönem
2026 İlk Çeyrek	4.832.290 TL	17 Kat

Kiralardaki Artış Daha da Hızlı Oldu

Satış fiyatlarındaki yükseliş dikkat çekici olsa da, kira piyasasında artış çok daha sert gerçekleşti.

Türkiye genelinde ortalama kira:

□ 2018’de yaklaşık 1.111 TL

□ 2026’da yaklaşık 24.188 TL seviyesine ulaştı.

Bu da kiralarda yaklaşık 22 katlık artış anlamına geliyor.

İstanbul’da ise tablo daha çarpıcı:

□ 2018’de ortalama kira: 1.951 TL

□ 2026’da ortalama kira: 40.512 TL

Kiralardaki yükselişin satış fiyatlarından daha hızlı artması, yatırımcı açısından konutun kira getirisi gücünü artırırken; kiracılar açısından ciddi bir bütçe baskısı oluşturdu.

Emlak Pusulası Araştırması

Bugünkü piyasa verileri, Türkiye’de konutun yalnızca bir barınma ihtiyacı olmadığını açık şekilde gösteriyor. Artan kira yükü, yüksek enflasyon ve tasarrufları koruma isteği; konut talebini canlı tutan en önemli unsurlar arasında yer alıyor.

Önümüzdeki dönemde enflasyonda kalıcı bir düşüş yaşanmadığı sürece, gayrimenkulün yatırım aracı olma özelliğini koruması bekleniyor. Özellikle büyük şehirlerde kira baskısının devam etmesi, konut piyasasını destekleyen temel etkenlerden biri olmaya devam edecek.

Geleceğin Sistemi Neden Bu Kadar Konuşuluyor?

Bir dönem yalnızca teknoloji meraklılarının bildiği kripto paralar, bugün televizyonlarda, yazılı basında ve finans ekranlarında Dolar, Euro, Altın ve Borsa verileriyle birlikte gösteriliyor. Peki bu sistem neden bu kadar büyüdü?

Her şey 2008’deki büyük ekonomik krizden sonra başladı. İnsanlar bankalara ve mevcut finans sistemine olan güvenini sorgulamaya başladı. Tam bu dönemde, kim olduğu hâlâ bilinmeyen Satoshi Nakamoto adlı kişi veya grup, merkezi olmayan yeni bir dijital para sistemi geliştirdi ve 2009 yılında Bitcoin ortaya çıktı.

Uzmanlara göre Bitcoin’in değerli görülmesinin en önemli nedenlerinden biri “sınırlı üretim” sistemi. Çünkü klasik para sisteminde merkez bankaları ihtiyaç oldukça yeni para basabiliyor. Bitcoin’de ise üretilebilecek maksimum sayı 21 milyon adet ile sınırlandırılmış durumda. Bu nedenle birçok yatırımcı Bitcoin’i “dijital altın” olarak görüyor.

Ancak dünyayı değiştirme potansiyeli taşıyan asıl unsur yalnızca Bitcoin değil, onun arkasındaki “blockchain” teknolojisi oldu. Blockchain’i basitçe; herkesin görebildiği ancak kolay kolay değiştirilemeyen dijital bir kayıt sistemi olarak tanımlayabiliriz. Yapılan işlemler zincir halinde kaydediliyor ve geriye dönük değişiklik yapmak oldukça zor hale geliyor.

Bu da sistemi daha güvenli ve şeffaf kılıyor. Bugün blockchain teknolojisi yalnızca kripto para alanında kullanılmıyor.

Örneğin tapu işlemlerinde geçmiş kayıtların güvenli şekilde tutulmasıyla sahte evrak ve dolandırıcılık riskleri azaltılabilir. Lojistik sektöründe ürünlerin fabrikadan market rafına kadar tüm süreci takip edilebilir hale gelebilir. Sağlık alanında hastaların kayıtları güvenli biçimde saklanabilirken, seçim sistemlerinde değiştirilemeyen dijital oy modelleri üzerinde çalışmalar yürütülüyor.

Uzmanlara göre gelecekte noter işlemleri, sözleşmeler, banka kredileri ve birçok resmi işlem de blockchain altyapısıyla yapılabilir.

Ethereum gibi projeler ise yalnızca dijital para değil, otomatik çalışan dijital sistemler üzerine yoğunlaşıyor. Bu nedenle blockchain artık sadece finansın değil, teknolojinin de en önemli başlıklarından biri olarak görülüyor.

Bugün haber kanallarında her gün kripto verilerinin yayınlanmasının nedeni de bu. Çünkü artık milyonlarca insan bu piyasaya yatırım yapıyor; büyük şirketler, yatırım fonları ve bazı devletler bile dijital varlıkları yakından takip ediyor. Ancak uzmanlar önemli bir konuda uyarıyor: Kripto para piyasası yüksek kazanç fırsatı sunduğu kadar büyük risk de taşıyor. Bilinçsiz yatırımlar ciddi kayıplara yol açabiliyor.

Kısacası bugün konuşulan konu yalnızca “dijital para” değil. Blockchain teknolojisi; güvenlik, hız, şeffaflık ve kayıt sistemi açısından geleceğin en önemli altyapılarından biri olarak görülüyor.



İşletmelerde Yeni Dönem Fiş ve Fatura Tek Cihazda

Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın yayımladığı yeni düzenleme ile perakende ticarete dijital dönüşümde önemli bir adım atıldı.

Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) tarafından Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği kapsamında, yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar (YN ÖKC) üzerinden doğrudan e-Fatura ve e-Arşiv Fatura düzenlenmesinin önü açıldı.

Yeni sistemle birlikte satış anında hem ödeme alınabilecek hem de elektronik belge aynı cihaz üzerinden saniyeler içinde oluşturulabilecek.

Böylece uzun yıllardır kullanılan "bilgi fişi" uygulaması da kademeli olarak sona erecek.

Tahsilat ve Faturalandırma Aynı Anda Yapılacak

Mevcut uygulamada birçok işletme ödeme işlemini gerçekleştirdikten sonra müşteriye bilgi fişi veriyor, faturayı ise daha sonra ayrı bir sistem üzerinden düzenliyordu. Yeni düzenleme ile bu süreç tamamen değişiyor.

Artık yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar üzerinden ödeme alınırken aynı anda e-Fatura veya e-Arşiv Fatura da oluşturulacak.

Böylece tahsilat ve belgelenme tek adımda tamamlanmış olacak.

Uzmanlara göre bu sistem:

- kayıt dışılığı azaltacak,
- vergi denetimini kolaylaştıracak,
- belge hatalarını minimize edecek,
- işletmelerin operasyonel yükünü hafifletecek.

2027'de Tam Dijital Dönem Başlıyor

Hazine ve Maliye Bakanlığı, küçük işletmeler için de kademeli geçiş takvimi belirledi.

Buna göre:

- Basit usul ve işletme hesabına tabi mükellefler için 1 Ocak 2027 tarihine kadar 3 bin TL üzerindeki faturaların e-Arşiv olarak düzenlenmesi zorunlu olacak.

- 1 Ocak 2027 itibarıyla ise tutar sınırı olmaksızın tüm faturalar elektronik ortamda düzenlenecek.

Bu tarihten sonra kağıt fatura uygulaması büyük ölçüde sona erecek.

İşletmelere Maliyet ve Hız Avantajı

Yeni modelin en önemli avantajlarından biri, ek bir yazılım veya donanım yatırımını zorunlu kılmaması olarak gösteriliyor.

İşletmeler mevcut uyumlu cihazlarını kullanarak elektronik belge düzenleyebilecek.

Sistem ayrıca:



- kasada işlem süresini azaltacak,
- manuel giriş kaynaklı hataları düşürecek,
- kağıt ve arşiv maliyetlerini azaltacak,
- muhasebe süreçlerini hızlandıracak.

Özellikle yoğun müşteri trafiğine sahip market, restoran, yapı market, beyaz eşya ve perakende mağazalarında önemli bir operasyonel kolaylık sağlanması bekleniyor.

Küçük Esnaf İçin Adaptasyon Süreci Önem Kazanacak

Düzenleme sektör temsilcileri tarafından genel olarak olumlu karşılanırken, küçük esnafın dijital sisteme adaptasyon süreci de dikkat çekiyor.

Uzmanlar:

- internet altyapısı,
- cihaz güncellemeleri,
- teknik destek ihtiyacı,
- dijital kullanım alışkanlıkları gibi konuların özellikle küçük işletmeler açısından belirleyici olacağını ifade ediyor.

Cihaz Üreticilerine Sıkı Denetim

Yeni düzenleme yalnızca işletmeleri değil, cihaz üreticilerini de kapsıyor. Buna göre yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar;

- TÜBİTAK,
- TSE,
- Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından belirlenen teknik standartlara göre denetlenecek

Onay alan cihaz modelleri kamuoyuna açık şekilde GİB'in resmi platformu üzerinden ilan edilecek.

Böylece işletmeler hangi cihazların yeni sisteme uyumlu olduğunu kolayca takip edebilecek.

Uzmanlara göre uygulama, Türkiye'de ticari hayatın tamamen dijital ve izlenebilir bir yapıya dönüşmesinde önemli bir eşik olarak değerlendiriliyor.

Maliye artık daha yakından izliyor!... Her Hareketin Dijital Takipte

Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın yayımladığı yeni düzenleme ile perakende ticarete dijital dönüşümde önemli bir adım atıldı.

Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) tarafından Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği kapsamında, yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar (YN ÖKC) üzerinden doğrudan e-Fatura ve e-Arşiv Fatura düzenlenmesinin önü açıldı.

Yeni sistemle birlikte satış anında hem ödeme alınabilecek hem de elektronik belge aynı cihaz üzerinden saniyeler içinde oluşturulabilecek.

Böylece uzun yıllardır kullanılan "bilgi fişi" uygulaması da kademeli olarak sona erecek.

Tahsilat ve Faturalandırma Aynı Anda Yapılacak

Mevcut uygulamada birçok işletme ödeme işlemini gerçekleştirdikten sonra müşteriye bilgi fişi veriyor, faturayı ise daha sonra ayrı bir sistem üzerinden düzenliyordu. Yeni düzenleme ile bu süreç tamamen değişiyor.

Artık yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar üzerinden ödeme alınırken aynı anda e-Fatura veya e-Arşiv Fatura da oluşturulacak.

Böylece tahsilat ve belgelenme tek adımda tamamlanmış olacak.

Uzmanlara göre bu sistem:

- kayıt dışılığı azaltacak,
- vergi denetimini kolaylaştıracak,
- belge hatalarını minimize edecek,
- işletmelerin operasyonel yükünü hafifletecek.

2027'de Tam Dijital Dönem Başlıyor

Hazine ve Maliye Bakanlığı, küçük işletmeler için de kademeli geçiş takvimi belirledi.

Buna göre:

- Basit usul ve işletme hesabına tabi mükellefler için 1 Ocak 2027 tarihine kadar 3 bin TL üzerindeki faturaların e-Arşiv olarak düzenlenmesi zorunlu olacak.

- 1 Ocak 2027 itibarıyla ise tutar sınırı olmaksızın tüm faturalar elektronik ortamda düzenlenecek.

Bu tarihten sonra kağıt fatura uygulaması büyük ölçüde sona erecek.

İşletmelere Maliyet ve Hız Avantajı

Yeni modelin en önemli avantajlarından biri, ek bir yazılım veya donanım yatırımını zorunlu



kılmaması olarak gösteriliyor.

İşletmeler mevcut uyumlu cihazlarını kullanarak elektronik belge düzenleyebilecek.

Sistem ayrıca:

- kasada işlem süresini azaltacak,
- manuel giriş kaynaklı hataları düşürecek,
- kağıt ve arşiv maliyetlerini azaltacak,
- muhasebe süreçlerini hızlandıracak.

Özellikle yoğun müşteri trafiğine sahip market, restoran, yapı market, beyaz eşya ve perakende mağazalarında önemli bir operasyonel kolaylık sağlanması bekleniyor.

Küçük Esnaf İçin Adaptasyon Süreci Önem Kazanacak

Düzenleme sektör temsilcileri tarafından genel olarak olumlu karşılanırken, küçük esnafın dijital sisteme adaptasyon süreci de dikkat çekiyor.

Uzmanlar:

- internet altyapısı,
- cihaz güncellemeleri,
- teknik destek ihtiyacı,
- dijital kullanım alışkanlıkları gibi konuların özellikle küçük işletmeler açısından belirleyici olacağını ifade ediyor.

Cihaz Üreticilerine Sıkı Denetim

Yeni düzenleme yalnızca

işletmeleri değil, cihaz üreticilerini de kapsıyor. Buna göre yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar;

- TÜBİTAK,
- TSE,
- Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından belirlenen teknik standartlara göre denetlenecek

Onay alan cihaz modelleri kamuoyuna açık şekilde GİB'in resmi platformu üzerinden ilan edilecek.

Böylece işletmeler hangi cihazların yeni sisteme uyumlu olduğunu kolayca takip edebilecek.

Uzmanlara göre uygulama, Türkiye'de ticari hayatın tamamen dijital ve izlenebilir bir yapıya dönüşmesinde önemli bir eşik olarak değerlendiriliyor.

Sosyal Medyada Emlak İlanına Yeni Dönem: Kurallara Uymayana Ağır Ceza

Ticaret Bakanlığı'nın hayata geçirdiği Elektronik İlan Doğrulama Sistemi (EİDS) kapsamında sosyal medya üzerinden yapılan emlak ilanlarına yönelik denetimler sıklaştırıldı. Yeni uygulamayla birlikte yalnızca ilan siteleri değil, Instagram, Facebook ve WhatsApp gibi sosyal medya platformlarında paylaşılan emlak ilanları da denetim kapsamına alındı.

Bakanlığın, kurallara uymayan işletmelere ilan başına 286 bin TL'ye kadar idari para cezası uygulayabileceği belirtilirken, sosyal medya platformlarında mevzuata aykırı ilanlara ilişkin denetimlerin artırılacağı ifade edildi.

Yeni düzenlemeye göre, sosyal medyada paylaşılacak satılık veya



kiralık taşınmazların öncelikle EİDS entegrasyonuna sahip yetkili ilan platformlarında doğrulanmış olması gerekiyor. Sosyal medya paylaşımlarında doğrudan fiyat ve iletişim bilgisi içeren ilanlar yerine, kullanıcıların doğrulanmış ilan bağlantısına yönlendirilmesi isteniyor.

Öte yandan, taşınmazın ilanının yayınlanabilmesi için mülk sahibi-

nin e-Devlet üzerinden emlak işletmesini yetkilendirmesi de zorunlu tutuluyor. Yetkilendirme yapılmadan verilen ilanlar ise cezai yaptırımla karşı karşıya kalabiliyor.

Uzmanlar, sosyal medyada bölge analizleri ve kurumsal tanıtımların paylaşılabileceğini, ancak EİDS doğrulanması olmayan satış ve kiralama ilanlarının ağır idari cezalara yol açabileceğini belirtiyor.



ALAÇATI VİLLALARI

İskenderköy

• Özel Mimari • Müstakil Yaşam • Sınırlı Sayıda

0 554 879 39 26

www.dinclerproje.com



Parayı Yönetemeyen, Kazandığını Koruyamıyor



Hakan Ekinci - İstanbul
0 532 287 23 39

Ülkemizde birçok insan para kazanmayı biliyor ancak parayı doğru yönetmeyi, korumayı ve büyütmeyi yeterince bilmiyor. Oysa finansal başarı sadece çok para kazanmakla değil, parayı doğru kullanmakla mümkündür.

Günlük hayatta yapılan en büyük hataların başında kredi kartı kullanımı geliyor. Birçok kişi kredi kartını ödeme aracı yerine ek gelir gibi görüyor. Harcama yapılırken geri ödeme planı düşünülüyor. Sadece asgari tutarı ödemenin yeterli olduğu sanılıyor ancak bu durum borcun sürekli büyümesine neden oluyor. Zamanla faiz yükü artıyor, borçlar kontrolden çıkabiliyor ve ciddi maddi sorunlar yaşanabiliyor.

Benzer durum bireysel kredilerde de görülüyor. Ev, araç veya ihtiyaç kredisi kullanırken çoğu kişi sadece aylık taksite bakıyor.

Halbuki önemli olan toplam geri ödeme miktarıdır. Uzun vadeli krediler ilk bakışta rahat görünse de toplamda çok daha fazla ödeme anlamına gelir. Ayrıca sigorta, dosya masrafı ve benzeri ek ücretler de maliyeti artırır.

Bir diğer önemli konu kredi notudur. Bankalar kişilerin ödeme alışkanlıklarını takip eder ve buna göre bir kredi notu oluşturur. Ödemeler düzenli yapılırsa kredi notu yükselir, gecikmeler ise notu hızlı şekilde düşürür. Düşük kredi notuna sahip kişiler hem kredi almakta zorlanır hem de daha yüksek faiz oranlarıyla karşılaşabilir.

Finansal okuryazarlığın en önemli parçalarından biri bütçe yapmaktır. Gelir ve gider dengesi kurulmadan sağlıklı bir mali yapı oluşturulamaz. Küçük harcamalar önemsiz gibi görünse de ay sonunda büyük fark yaratır. Bu nedenle alışveriş yaparken kendimize mutlaka şu soruyu sormalıyız: “Bu gerçekten ihtiyaç mı, yoksa sadece istek mi?”

Acil durum birikimi yapmak da büyük önem taşır. İş kaybı, sağlık giderleri veya beklenmedik masraflar karşısında zor durumda kalmamak için en az birkaç aylık gideri karşılayacak bir kenarda birikim bulunmalıdır.

Yatırım konusunda ise en büyük hata kulaktan dolma bilgilerle hareket etmektir. Birçok kişi

başkalarının kazancını görüp aynı yatırımı yapmaya çalışıyor. Oysa herkesin gelir düzeyi, risk algısı ve hedefi farklıdır. Altın, döviz, hisse senedi, fon, kripto veya gayrimenkul gibi yatırım araçlarının her birinin risk ve kazanç yapısı farklıdır. Bu nedenle yatırım yapmadan önce ürünün nasıl çalıştığını öğrenmek gerekir.

Ayrıca enflasyon, faiz ve döviz kuru gibi temel ekonomik konular da hayatımızı doğrudan etkiler. Paranın değeri, kredi maliyetleri ve yatırım tercihleri bu gelişmelere göre değişir. Bu konuları anlamadan doğru finansal karar vermek oldukça zordur.

Peki Ne Yapmalıyız?

- Harcamalarımızı kontrol altında tutmalıyız
- Düzenli bütçe yapmalıyız
- Gereksiz borçlanmadan kaçınmalıyız
- Kredi kullanırken toplam geri ödeme miktarına bakmalıyız
- Acil durum birikimi oluşturmalıyız
- Yatırım yaparken başkalarına değil kendi bütçemize ve risk durumumuza göre hareket etmeliyiz
- Duygusal değil bilinçli finansal kararlar almalıyız
- Unutulmamalıdır ki finansal başarı yüksek gelirle değil, doğru alışkanlıklarla elde edilir. Küçük ama bilinçli adımlar zamanla büyük sonuçlar doğurur.



Konutta Sessiz Güç Savaşı Başladı

Konut piyasasında dikkat çeken yeni bir dönem başladı. Emlak ilan sitelerinde evlerin satışta kalma süresi uzarken, piyasadaki güç dengesi de yavaş yavaş değişiyor. Uzun süredir satıcının belirleyici olduğu piyasada artık alıcı tarafı daha temkinli ve daha seçici hareket ediyor.

Sektörde en çok konuşulan konu ise “doğru fiyatlama.” Çünkü bugün birçok konut, piyasanın kabul edeceği seviyelerin üzerinde rakamlarla ilana çıkıyor. Satıcılar geçmiş dönemin hızlı yükseliş alışkanlığıyla hareket ederken, alıcı tarafı bugünün ekonomik şartlarına göre karar veriyor.

Bu değişimin en büyük nedeni ise konut kredilerine erişimin zorlaşması. Aylık faiz oranlarının yüzde 3 seviyelerine yaklaşması, özellikle orta gelirli vatandaş için ev sahibi olmayı ciddi şekilde zorlaştırıyor.

Örneğin 3 milyon TL’lik bir

konut kredisi kullanan vatandaşın aylık ödemesi yaklaşık 90-100 bin TL bandına çıkarken, toplam geri ödeme rakamı milyonlarca lirayı bulabiliyor.

Bu nedenle alıcı artık sadece “ev almayı” değil, üstleneceği finansal yükü de hesaplıyor. Eskiden piyasada hâkim olan “bugün almazsam yarın daha pahalı olur” düşüncesinin yerini, “biraz beklersem daha uygun fiyat oluşur mu?” sorusu almaya başladı.

Uzmanlara göre bugün piyasadaki en büyük kırılma, ilan fiyatlarıyla gerçek satış fiyatları arasındaki farkın açılması. Satıcıların talep ettiği rakamlarla alıcının ödemeye hazır olduğu seviyeler arasındaki makas büyüdükçe, ilan süreleri de uzuyor.

Özellikle yüksek faiz ortamında nakit daha değerli hale gelirken, bazı yatırımcılar konut almak yerine mevduat faizinde kalmayı tercih ediyor. Bu da piyasada “satıcının

güçlü olduğu dönemden, alıcının daha etkili olduğu döneme geçiş” yorumlarını beraberinde getiriyor.

Öte yandan piyasada tamamen durgunluk yaşanmıyor. Çok yüksek bütçeli lüks konutlarda hareket yavaşlarken, daha ulaşılabilir fiyatlı orta segment konutlarda satışların devam ettiği görülüyor. Özellikle 4 ila 7 milyon TL bandındaki evlerde hareketlilik sürüyor.

Kira tarafında ise uzun süredir devam eden sert artışların yavaşladığı gözleniyor. Yeni kiralamalarda artış oranları daha dengeli seviyelere gelirken, bazı kiracılar daha uygun fiyatlı alternatiflere yönelmeye başladı.

Uzmanlar, yeni dönemde hem satıcıların hem de alıcıların duygusal değil, veriye dayalı hareket etmesi gerektiğini vurguluyor. Çünkü piyasa artık eski reflekslerle ilerlemiyor; kazanan taraf doğru fiyatı ve doğru zamanı okuyabilenler olacak.

5G Sadece Daha Hızlı İnternet Değil, Yeni Bir Dönem

Bugün teknoloji hayatımızın her alanında. Eskiden bir haber günler sonra ulaşırken, şimdi dünyanın öbür ucundaki biriyle saniyeler içinde görüntülü konuşabiliyoruz. İşte şimdi de hayatımıza “5G” adı verilen yeni bir teknoloji giriyor.

Peki herkesin konuştuğu 5G tam olarak nedir?

Çoğu kişi 5G’yi sadece “çok hızlı internet” sanıyor. Evet, internet hızlanacak ama olay bundan çok daha büyük. Çünkü 5G ile sadece telefonlar değil; arabalar, fabrikalar, hastaneler, trafik sistemleri hatta şehirler bile birbirine bağlanacak.

Yani teknoloji artık sadece elimizde değil, hayatın tamamının içinde olacak.

5G Ne Değiştirecek?

Bugün internette bir video açarken birkaç saniye bekliyoruz. 5G ile bu gecikme neredeyse tamamen ortadan kalkacak.

Bu ne işe yarayacak? Örneğin; Sürücüsüz araçlar trafikte birbirleriyle anlık iletişim kurabilecek, doktorlar kilometrelerce uzaktaki bir hastaya ameliyat yapabilecek, trafik ışıkları yoğunluğa göre kendini ayarlayabilecek, fabrikalardaki makineler insan müdahalesi olmadan birlikte çalışabilecek.

Kısacası dünya daha hızlı değil, daha “anlık” çalışmaya başlayacak.

5G’nin Arkasında Bir Türk Bilim İnsanı Var

Birçok kişinin bilmediği önemli bir detay daha var. Bugün kullanılan 5G teknolojisinin temel taşlarından biri, Türk bilim insanı Erdal Arıkan tarafından geliştirildi.

Prof. Dr. Erdal Arıkan’ın geliştirdiği “polar kodlar” sistemi, verilerin daha doğru ve hızlı iletilmesini sağlıyor. Bu çalışma bugün 5G altyapısında kullanılan en önemli teknolojilerden biri kabul ediliyor.

Yani 5G sadece yabancı teknoloji şirketlerinin başarısı değil. Bir Türk bilim insanının da bu sistemde önemli bir imzası var.

Bu da aslında Türkiye’nin

sadece teknoloji kullanan değil, teknoloji üretebilen bir ülke olabileceğini gösteriyor.

5G İlk Nerede Kullanıldı?

5G tek bir ülkenin ürünü değil. Dünyadaki birçok teknoloji şirketi ve kurum birlikte çalışarak bu sistemi geliştirdi.

İlk ticari 5G kullanımı ise 2019 yılında South Korea’da başladı. Bugün ise birçok ülke şehirlerini yavaş yavaş 5G altyapısına hazırlıyor.

Her Teknolojinin Bir Bedeli Var

Elbette 5G’nin bazı zorlukları da bulunuyor. Çünkü bu sistemin çalışması için çok güçlü altyapılar gerekiyor. Bu da ciddi maliyet anlamına geliyor.

Ayrıca:

- Enerji tüketimi artabiliyor
 - Siber saldırı riskleri büyüye-biliyor
 - İnsanların teknolojiye bağımlılığı daha da artabiliyor
- Bu nedenle uzmanlar sadece teknolojinin gelişmesini değil, doğru yönetilmesini de önemli görüyor.

Türkiye Hazır mı?

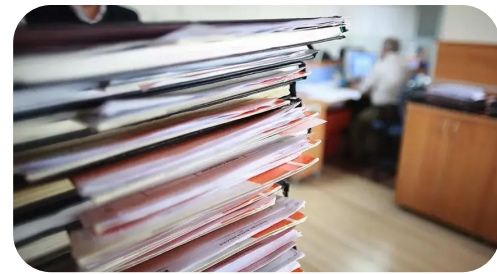
Asıl önemli soru bu. İnternet altyapısı her geçen yıl gelişse de şehirlerin plansız büyümesi, yüksek altyapı maliyetleri ve kurumlar arası koordinasyon eksikliği teknolojik dönüşümü zaman zaman yavaşlatabiliyor.

Çünkü 5G sadece “telefonun daha hızlı çekmesi” anlamına gelmiyor. Bu teknoloji; şehir planlamasından ekonomiye, güvenlikten eğitime kadar birçok alanın birlikte dönüşmesini gerektiriyor. Yani mesele yalnızca teknoloji değil, o teknolojiye uygun bir sistemi kurabilmek.

5G ile birlikte dünya yeni bir döneme girerken şehirler, araçlar, hastaneler ve fabrikalar sürekli iletişim halinde olacak. Gelecekte en büyük güç ise teknolojiye sahip olmak değil, onu doğru kullanabilmek olacak.

Ayrıca bugün dünyada konuşulan 5G teknolojisinin temelinde bir Türk bilim insanının emeğinin bulunması, Türkiye’nin teknoloji üreten ülkeler arasında yer alma potansiyelini de ortaya koyuyor.

Tapuda Güvenli Ödeme Sistemi 1 Ekim'e Ertelendi



amaçladığını belirtti.

Yapılan açıklamada, güvenli ödeme sisteminin eksiksiz şekilde hayata geçirilebilmesi için Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü ile diğer paydaşların teknik entegrasyon çalışmalarını sürdürdüğü ifade edildi.

Taşınmaz alım satımlarında güvenli ödeme sisteminin zorunlu olarak uygulanacağı tarih ertelendi. Ticaret Bakanlığı, sistemin 1 Temmuz yerine 1 Ekim itibarıyla yürürlüğe gireceğini açıkladı.

Bakanlık, düzenlemenin taşınmaz satışlarında dolandırıcılık, sahtecilik ve kayıt dışılığı önlemeyi, alıcı ile satıcının ödemeyi güvenli şekilde gerçekleştirmesini

dürdüğü ifade edildi. Bu nedenle yönetmelikle verilen yetki kullanılarak uygulamanın başlangıç tarihi 3 ay ertelenerek 1 Ekim olarak belirlendi.

Yeni sistemle birlikte, taşınmaz satış bedelinin tamamı veya bir kısmı nakit, havale ya da EFT ile ödenecekse, ödeme ve tapu devri eş zamanlı olarak güvenli ödeme sistemi üzerinden gerçekleştirilecek.

Dev Emlak Şirketleri Neden

Birbirini Satın Alıyor?

Teknoloji baskısı dünya emlak devlerini birleşmeye zorluyor.

Dünya emlak sektöründe son dönemin en büyük satın almaları dikkat çekiyor.

ABD merkezli teknoloji şirketi Compass'ın, Coldwell Banker ve Century 21 gibi dev markaları bünyesinde barındıran Anywhere'i 1.6 milyar dolara satın alması sektörde büyük yankı uyandırdı.

Hemen ardından teknoloji odaklı The Real Brokerage şirketi de dünyanın en bilinen emlak ağlarından RE/MAX için 880 milyon dolarlık anlaşma yaptı.

İlk bakışta bu hamleler "devlerin güç gösterisi" gibi görünse de finansal tablolar farklı bir gerçeği ortaya koyuyor.

Sektör uzmanlarına göre bu birleşmelerin temel nedeni büyüme değil, ayakta kalma mücadelesi.

Geleneksel emlak şirketleri yüksek operasyon maliyetleri ve düşük satış hacimleri nedeniyle zorlanırken; yeni nesil teknoloji şirketleri ise kurdukları pahalı dijital altyapıları kârlı hale getirecek büyüklüğe ulaşmaya çalışıyor.

Bir tarafta yüz binlerce danışmana sahip ama ağır maliyet yükü altında kalan

dev markalar, diğer tarafta güçlü teknolojiye sahip ama ölçek arayan yeni nesil şirketler bulunuyor.

Uzmanlara göre sektör artık "tabela savaşı" dönemini kapatıyor. Yeni dönemde kazananlar, en büyük ofise sahip olanlar değil; en hızlı ve en dijital çalışan şirketler olacak.

Bu gelişmeler Türkiye'deki emlak sektörünü de yakından ilgilendiriyor. Çünkü dünya artık klasik yöntemlerden uzaklaşıyor. Müşteriler süreçleri tek ekrandan takip etmek, veriye dayalı rapor görmek ve daha hızlı hizmet almak istiyor.

Sektör temsilcileri, Türkiye'de hâlâ birçok emlak ofisinin manuel sistemlerle çalıştığını ve dijital dönüşüm konusunda ciddi eksikler bulunduğunu belirtiyor.

Uzmanlara göre önümüzdeki dönemde yalnızca güçlü marka olmak yetmeyecek; teknolojiyi iş modeline entegre eden şirketler ayakta kalabilecek.

2B Arazilerinde Yeni Dönem: Satılamayan Arsaya Karşılık Eşdeğer Hazine Arazisi Verilecek

Resmî Gazete'de yayımlanan yeni tebliğle birlikte 2/B arazileri için önemli bir düzenleme yürürlüğe girdi. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından yayımlanan düzenleme kapsamında, hak sahipliği kesinleşmesine rağmen hukuki ya da teknik nedenlerle satışı yapılamayan 2/B taşınmazları için "eşdeğer arsa değişimi" uygulaması genişletildi.

Yeni sisteme göre vatandaşın satın alma hakkı bulunan arsa çeşitli nedenlerle devredilemiyorsa, hak sahibinin talebi üzerine aynı değerde başka bir Hazine arazisi doğrudan satış yöntemiyle verilebilecek. Düzenleme, özellikle yıllardır tapu sorunu yaşayan birçok 2/B kullanıcılarını yakından

ilgilendiriyor.

Tebliğin en dikkat çeken maddelerinden biri, alternatif arsanın öncelikle aynı il sınırları içinde sunulacak olması. Eğer aynı ilde uygun taşınmaz bulunamazsa, Bakanlık başka bir ilde eşdeğer Hazine arazisi belirleyebilecektir.

Bir diğer önemli detay ise taşınmaz üzerindeki yapıların korunmasıyla ilgili oldu.

Vatandaşın mevcut arsasında bulunan ev, bina, ağaç veya benzeri muhdesatın değeri hesaplanacak ve öne-rilecek yeni arsanın bedelinden düşülecek. Böylece hak sahiplerinin mağduriyet yaşamamasının hedeflendiği belirtiliyor.

Düzenlemeye göre eski taşınmaz ile yeni önerile-

cek arsa arasındaki değer farkı en fazla yüzde 20 olabilecek. Eğer yeni taşınmaz daha yüksek değerdeseyse, aradaki fark peşin olarak ödenecek.

Uzmanlara göre yeni uygulama, özellikle yıllardır çözülmemeyen 2/B dosyalarında süreci hızlandırabilir. Ancak farklı il seçeneğinin bazı bölgelerde yeni tartışmalar yaratabileceği de değerlendiriliyor.

İ: 2/B arazileri; 6831 sayılı Orman Kanunu'nun 2/B maddesi kapsamında, orman niteliğini kaybettiği belirlenen ve Hazine adına çıkarılan taşınmazlar olarak tanımlanıyor. Bu alanlar uzun yıllardır Türkiye'de tapu, kullanım hakkı ve mülkiyet tartışmalarının önemli başlıklarından biri olmayı sürdürüyor.

Belediyeler ve İmar Sektöründe Yeni Dönem Başladı

22 Mayıs 2026 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 7579 sayılı Torba Kanun, belediyelerden müteahhitlere, yapı sahiplerinden yapı denetim kuruluşlarına kadar geniş bir kesimi ilgilendiren önemli değişiklikleri beraberinde getirdi. Yeni düzenlemeler özellikle imar uygulamaları, yangın güvenliği, yapı denetimi ve kaçak yapılaşmayla mücadele alanlarında dikkat çekiyor.

Uzun süredir tartışılan bazı konulara yeni kurallar getiren düzenleme, yerel yönetimlerin işleyişinden inşaat sektöründeki uygulamalara kadar birçok alanda yeni bir dönemin kapısını aralıyor.

Belediye Şirketlerine Yeni İzin Şartı

Kanunun öne çıkan maddelerinden biri, belediyelerin ve belediye iştiraklerinin yeni şirket veya kooperatif kurma süreçlerine ilişkin oldu.

Yeni düzenlemeye göre belediyelerin, birliklerin veya mevcut belediye şirketlerinin yeni bir şirket ya da kooperatif kurabilmesi için Cumhurbaşkanlığı izni gerekecek. Ayrıca mevcut şirketlere sermaye aktarımı, hisse edinimi veya bedelsiz devir gibi işlemler de aynı izin mekanizmasına dahil edildi.

Uzmanlar, bu değişikliğin belediye şirketlerinin

daha merkezi bir denetim altında faaliyet göstermesini amaçladığını değerlendiriyor.

Yangın Güvenliğinde Süre Sınırı

Son yıllarda yaşanan yangın olaylarının ardından yapı güvenliği konusunda da yeni adımlar atıldı.

Kanun kapsamında binaların yangın güvenliği denetimleri, belediye itfaiye teşkilatları veya yetkili yangın güvenliği uzmanları tarafından gerçekleştirilecek. Denetimlerde eksiklik tespit edilmesi halinde, yapı sahiplerine eksiklikleri gidermeleri için en fazla 6 ay süre tanınacak.

Belirlenen süre içinde gerekli düzenlemelerin yapılmaması halinde ilgili süreçlerin yeniden değerlendirilmesi gerekecek. Büyük tadilat gerektiren durumlarda ise yeniden ruhsat alınması gündeme gelebilecek

Belediyelere Yeni Gelir Kaynağı

Düzenlemenin dikkat çeken başlıklarından biri de "zemin etüt payı" uygulaması oldu.

Yapı denetim sistemine zemin ve temel etüt kuruluşları da dahil edilirken, proje müellifi veya yapı sahibinin ödeyeceği hizmet bedelleri için yeni bir emanet hesap sistemi oluşturuldu.

Bu hesapta toplanan bedelin yüzde 2'lik kısmı, yapı ruhsatını veren idarenin gelir hanesine aktarılacak.

Böylece belediyeler için yeni bir gelir kalemi oluşturulmuş olacak.

Kaçak Yapılaşmaya Daha Sert Yaptırım

Kanunla birlikte kaçak yapılaşmaya yönelik cezalar da ağırlaştırıldı.

Ruhsat alınmadan veya yasal izin süreçleri tamamlanmadan başlayan inşaatlarda hazır beton kullanılan ya da bu yapılara beton tedarik eden firmalara 500 bin TL'ye kadar idari para cezası uygulanabilecek.

Sektör temsilcileri, bu düzenlemenin özellikle ruhsatsız yapılaşmanın önüne geçilmesi ve kayıt dışı uygulamaların azaltılması açısından önemli bir adım olduğunu belirtiyor.

Sektörün Gözü Uygulamada

7579 sayılı Kanun'un getirdiği değişiklikler, ilk bakışta teknik düzenlemeler gibi görünse de günlük hayatta vatandaşları da yakından ilgilendiriyor. Bir ev yaptırmak isteyen vatandaşın karşılaşacağı süreçlerden belediyelerin gelir yapısına, yangın güvenliği denetimlerinden inşaat firmalarının sorumluluklarına kadar birçok alanda yeni kurallar uygulanacak.

Önümüzdeki dönemde hem belediyelerin hem de sektör paydaşlarının yeni sisteme nasıl uyum sağlayacağı, düzenlemelerin sahadaki etkisini belirleyecek en önemli unsur olacak.

2026'da Konut Alan Kimler Kazanıyor? Piyasada Gerçekten Satılan Ev Tipleri

2026 konut piyasası, önceki yıllardan farklı olarak fiyat artışı beklentisiyle değil, nakit akışı ve likidite odaklı şekilleniyor.

Yüksek faiz, sınırlı kredi ve artan yaşam maliyetleri; alıcıyı daha seçici, satıcıyı ise daha gerçekçi olmaya zorluyor.

Bu yazımda, 2026'da gerçekten alıcı bulan konut tiplerini, piyasa mantığı ve rakamsal örneklerle yorumlamaya çalışacağım; Türkiye'de yıllık enflasyon %30 seviyelerine gerilerken, aylık enflasyon hâlâ %2 civarında seyrediyor.

Bu durum şunu gösteriyor:

1. Fiyat artış hızı düştü
2. Ancak fiyat seviyesi hâlâ yüksek
3. Konut kredisi faizleri aylık %3'e yakın

Bu ortamda alıcı şunu soruyor: "Bu evi alırsam beni taşır mı, yoksa zorlar mı?"

Küçük Metrekareli Konutlar Neden Daha Çok Satılıyor?

1+1 ve Küçük 2+1 Daireler (45-80 m²)

2026'da en hızlı satılan konut tipi küçük metrekareli daireler olacağı görüşümdedir.

Rakamsal Örnek:
· 1+1 daire fiyatı: 3.000.000 TL
· Aylık kira: 20.000 TL



hemen kiraya verilebilir olduğu için tercih ediyor.

Eski Ama Merkezi Konutlar Neden Yeniye Geçiyor?

Yeni bina her zaman daha iyi yatırım anlamına gelmiyor.

Örnek Karşılaştırma: Yeni Proje (şehir dışı):

- Fiyat: 4.500.000 TL
- Kira: 18.000 TL
- Brüt getiri: %4,8

Eski Bina (merkezi lokasyon):

- Fiyat: 3.800.000 TL
- Kira: 22.000 TL
- Brüt getiri: %6,9

Üstelik eski binalarda:

1. Arsa payı daha yüksek
2. Kentsel dönüşüm ihtimali mevcut

□□ 2026 alıcısı "yeni" değil, mantıklı olanı alıyor.

2026 Konut Yatırımında Altın Kural

Bir konut alınmadan önce şu 3 soruya cevap vermelidir:

1. Bugün kiraya verilebilir mi?
2. Satmak istersem kaç ayda satarım?
3. Kredi çıkmazsa beni zorlar mı?

Bu sorulara net cevap veren konut alıcı bulur.

2026'da Konut Nasıl Seçilmeli?

2026'da konut piyasasında kazananlar, fiyat artışı beklentisiyle değil; kira getirisi, likidite ve gerçek talep üzerinden hareket edenler olacaktır.



1 + 1 - 300 BİN PEŞİN & 50 BİN TAKSİT

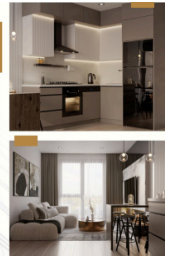
2 + 1 - 400 BİN PEŞİN & 70 BİN TAKSİT



0 554 879 39 26

www.dinclerproje.com

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



İzmir'de Yapılıyor, Peki Edirne'de Neden Olmasın?

Tarım Kenti Edirne, Tıbbi Bitkiler OSB'siyle Kaderini Değiştirebilir

Türkiye'nin tarım başkentlerinden biri olarak bilinen Edirne, on yıllardır ne güçlü bir sanayi kenti olabildi ne de turizm gelirleriyle öne çıkabildi. Üretim gücü tartışmasız olan bu köklü şehir, en büyük ekonomik kozu olan tarımını hâlâ ham madde aşamasının ötesine taşıyamadı. Oysa dünyada bir dönüşüm yaşıyor: Tarladan kozmetik şişesine, ham kekikten uçucu yağ flakonuna uzanan katma değer zinciri, tarım arazilerini gerçek birer yatırım merkezine dönüştürüyor.

Ve bu dönüşümün tam ortasında, Edirne için tarihî bir fırsat belirliyor.

İzmir'deki Model: Türkiye'de İlk, Dünyada Tek

İzmir'in Kınık ilçesinde 1,3 milyon metrekare alana kurulan Kınık Tarıma Dayalı İhtisas Organize Sanayi Bölgesi (TDİOSB), ilaç, kozmetik ve gıda sanayisinin stratejik ham maddelerine yönelik katma değerli üretim hedefiyle kuruldu ve 2027 yılında faaliyete geçmesi planlanıyor.

Bölgede 56 sera parseli, 41 işleme parseli, AR-GE merkezleri ile tıbbi ve aromatik bitkiler alanında eğitim verecek bir meslek yüksekokulunun da kurulması amaçlanıyor. Sıfır atık ve endüstriyel simbiyoz modeli uygulanacak; seralarda üretilen ve çevre illerden gelen bitkisel atıklar işlenerek ekonomiye kazandırılacak.

OSB Yönetim Kurulu Başkanı Enver Olgunsoy, organize sanayi bölgesinin bu alanda Türkiye'de ilk, dünyada tek olduğunu vurgulayarak şu cümleyi kurdu: *"Gül yağı, kekik, defne, adaçayı gibi aromatik bitkilerde dünya şampiyonuyuz. Bu organizmayla tıbbi ve aromatik bitkileri ileri ekstraksiyon ve teknolojik tesislerle işlemeyi daha da ileri aşamaya getirmeyi düşünüyoruz."*

Bölge tam kapasiteye ulaştığında yaklaşık 3.000 kişiye istihdam sağlayacak ve yıllık en az 60-70 milyon dolarlık ticaret hacmi oluşturması hedefleniyor. Yurt dışından da ciddi ilgi gören projeye Hollandalı bir firmaya parsel tahsis yapıldı.

Edirne'nin OSB Tablosu:

4 Proje, Büyük Potansiyel

Edirne, eş zamanlı olarak organize sanayi cephesinde de hareketli bir süreçten geçiyor:

1. Edirne OSB (Süloğlu) — Aktif ve Genişliyor

Edirne Organize Sanayi Bölgesi, 1994 yılında kuruluş çalışmalarıyla başlamış olup bugün itibarıyla 257 hektarlık imarlı alanda 101 adet sanayi parseli barındırıyor. Edirne OSB'nin Türk ekonomisine olan katkısının her yıl arttığını ve 100 milyon dolara yakın ihracat potansiyeli bulunduğunu belirten yetkililer, yaklaşık 1.500 dönümlük yeni arazinin OSB'ye dahil edileceğini ve toplam büyüklüğün 2.500 dönüme çıkacağını açıkladı.

2. Keşan Gıda İhtisas OSB — İhale Aşamasında

Keşan Gıda İhtisas OSB'nin tüm süreçleri tamamlandı; altyapı projesi ve parselizasyon çalışmaları

yürütülüyor ve yer tahsis sürecine geçilmek üzere.

3. İpsala OSB — Aktif Yatırım Süreci

İpsala OSB, dört yeni fabrikasının temel atma törenine ev sahipliği yaptı. Yer tahsis yapılan bu dört yatırımın hayata geçmesiyle bölge ekonomisine canlılık gelmesi ve önemli ölçüde yeni istihdam yaratılması bekleniyor.

4. Uzunköprü Atatürk OSB — Yatırımcılar Masaya Oturdu

Uzunköprü ilçesinde 1.000 dönüm alana kurulacak Atatürk Organize Sanayi Bölgesi için aralarında Çin firmasının da bulunduğu 3 yatırımcıyla sözleşme imzalandı; ön tahsis raporu da onaylandı.

Bu OSB alanları gümrük kapılarına, limanlara ve hızlı tren güzergâhlarına yakınlığıyla stratejik bir konumda yer alıyor. Edirne Valisi Yunus Sezer'in vurguladığı üzere, kentte kurulacak OSB'lerin tarıma dayalı ve çevre duyarlı olacağı yönünde güçlü bir siyasi irade mevcut.

Edirne Neden Bu İşe Hazır? — Potansiyelin Anatomisi

Edirne'nin bu alandaki en büyük avantajı, tıbbi ve aromatik bitki üretiminin sıfırdan kurgulanmasına gerek olmamasıdır. Zemin hazır; eksik olan yalnızca bir karardan ibarettir.

Bilimsel Çalışmalar Başladı Trakya Tarımsal Araştırma Enstitüsü Müdürü Doç. Dr. Adnan Tülek, adaçayı, safran, kekik ve lavantanın da aralarında bulunduğu pek çok tıbbi aromatik bitki türü üzerinde 4 yıl önce başlanan adaptasyon çalışmalarının başarılı sonuçlar verdiğini açıkladı. "Amacımız bu bitkilerin bölgemizde üretiminin yapılması ve çiftçilerimiz açısından katma değer oluşturmaları" diyen Tülek, bahçede gül hatmi, altın otu, ahududu, aronya, mahlep ve sumak gibi onlarca çeşidin yer aldığını belirtti. AA.com.tr

188.000 Fidan Toprakla Buluştu

Edirne Valiliği'nin girişimiyle Lalapaşa'da kurulan Tıbbi ve Aromatik Bitkiler Ormanı'nda, Trakya Üniversitesi Eczacılık Fakültesi öğrencilerinin de katılımıyla 188.000 ıhlamur, lavanta, adaçayı, kekik ve biberiye fidanı toprakla buluşturuldu. Bu tablo, konunun siyasi ve akademik düzeyde sahiplenildiğinin somut kanıtı.

Trakya Kalkınma Ajansı Devrede

Trakya Kalkınma Ajansı (TRAKYAKA), bölgede yetiştirilebilecek tıbbi ve aromatik bitkilerle süs bitkileri üzerine kapsamlı bir sektör raporu hazırladı. Bu rapor, tarım arazilerinin bu ürünler açısından elverişliliğini ortaya koyuyor.

Lojistik Altın Üçgeni

Edirne, gümrük kapılarına, limanlara ve hızlı tren güzergahlarına yakınlığıyla stratejik bir konumda yer alıyor. Kapıkule, Hamzabeyli ve İpsala üzerinden AB pazarına doğrudan erişim, üretilen katma değerli ürünlerin kısa sürede Avrupa raflarına ulaşmasını mümkün kılıyor.

Edirne'nin Yetiştirebileceği Ürünler

Bilimsel çalışmalar, Edirne'nin iklim ve toprak yapısının şu ürünler için elverişli olduğunu ortaya koyuyor:

Bitki	Kullanım Alanı	Edirne'deki Durum	Katma Değerli Ürün
Lavanta	Parfüm, kozmetik, aromaterapi	Adaptasyon çalışmaları başarılı; 188.000 fidan dikildi	Uçucu yağ, hidrosol, sabun, çay
Adaçayı	Tıbbi çay, ilaç, kozmetik	Başarılı adaptasyon; Lalapaşa ormanında mevcut	Ekstrakt, uçucu yağ, bitkisel ilaç
Kekik	Baharat, ilaç, kozmetik	Bölgede doğal yetiştirme; kültüre alıma hazır	Uçucu yağ, antimikrobiyal ekstrakt
Biberiye	Kozmetik, gıda, tıbbi	Lalapaşa'da dikim yapıldı	Antioksidan ekstrakt, uçucu yağ
Melisa (Oğulotu)	Çay, ilaç, aroma	İklim uygun; deneme ekimleri sürüyor	Esansiyel yağ, bitkisel takviye
İhlamur	Tıbbi çay, kozmetik	188.000 fidan arasında mevcut	Kuru çiçek ihracatı, ekstrakt
Safran	Tıbbi, gıda, kozmetik	Enstitüde deneme ekimleri başladı	Kg başı 3.000 dolar üzeri değer

Dünyadan Örnekler:

Bu Model Nerede İşledi?

Fransa'nın Provence bölgesi lavanta üretiminde ve ekoturizmde dünya çapında bir referans noktasıdır. Bulgaristan'ın Kazanlık bölgesi ise gül yetiştiriciliği ve gül festivaliyle öne çıkan, teknik gezilere konu olan bir uygulama örneğidir. Baka

üzerinden AB pazarına sıfır mesafe # Düşük arazi maliyeti ve geniş kullanılabilir tarım arazisi # Trakya Üniversitesi Eczacılık Fakültesi'nin akademik desteği # Edirne OSB'nin 100 milyon

dolarlık ihracat potansiyeli ve genişleme kapasitesi

ZAYIF YÖNLER

Tarımın büyük oranda düşük katma değerli ayçiçeği, buğday ve çeltikte yoğunlaşması

Tıbbi ve aromatik bitki odaklı organize sanayi altyapısının henüz yokluğu

Ülke/Bölge	Ürün	Model	Sonuç
Fransa — Provence	Lavanta	Tarımsal küme + turizm + uçucu yağ sanayi	Yıllık 100 milyon Euro+ ekonomik etki
Bulgaristan — Kazanlık	Gül	Gül vadisi yoğunlaşmış üretim ve işleme	Dünyanın en kaliteli gül yağı ihracatçısı
Hindistan — Kannauj	Doğal parfüm	Attar distilasyon ihtisas bölgesi	150 milyon \$ ihracat; "Doğu'nun Parfümü"
Fas — Dadès Vadisi	Aromatik bitkiler	Kooperatif + ihracat merkezleri	Küresel gül yağı pazarında söz sahibi
Türkiye — Isparta	Gül yağı	AR-GE + distilasyon kümelenmesi	Dünyanın en büyük doğal gül yağı üreticisi

Dünya genelinde başarılı örneklerin ortak paydası şudur: Bir tarım bölgesi, tarla ürününü işleyerek markaya dönüştürdüğünde ekonomik kazanım 5 ila 20 kat artmaktadır.

Rakamlarla Katma Değerin Gücü

Türkiye, tıbbi aromatik bitkilerin ham madde ihracatından yıllık yaklaşık 140 milyon dolar gelir sağlamakta ve bu ürünleri yaklaşık 100

Distilasyon, ekstraksiyon alanında yetiştirilmiş teknik insan kaynağı eksikliği

Çiftçilerin bu ürünler konusundaki deneyim ve farkındalık yetersizliği

Marka oluşturma ve pazarlama altyapısının zayıflığı

FIRSATLAR

Küresel doğal kozmetik ve bitkisel ilaç pazarının 2030'a kadar

Ürün	Ham Madde Değeri	İşlenmiş Ürün Değeri
Kekik (1 kg kuru ot)	500-900 TL	2.000-5.000 TL/kg (uçucu yağ)
Lavanta (1 kg çiçek)	150-250 TL	4.800-8.000 TL (esansiyel yağ)
Adaçayı (1 kg kuru)	250-600 TL	2.500-7.000 TL (ekstrakt)
Gül (1 kg taç yaprak)	80-150 TL	450.000-550.000 TL (gül yağı)
Safran (1 kg)	150.000-350.000 TL (işlenmiş hali zaten kuru kendisi)	

ülkeye ihraç etmektedir. Uzmanlar, katma değerli üretime geçilmesi hâlinde bu rakamın kısa vadede 3 ila 5 katına çıkabileceğini öngörüyor.

SWOT Analizi: Edirne'de Tıbbi Bitkiler İhtisas OSB GÜÇLÜ YÖNLER

Trakya Tarımsal Araştırma Enstitüsü'nün uzun yıllık bölgesel birikimi ve başarılı adaptasyon çalışmaları

Lalapaşa'daki 188.000 fidan dikimi ile fiilen başlamış üretim alt yapısı

4 adet mevcut/planlı OSB ile oluşan sanayi ekosistemi ve yatırımcı ağı

Kapıkule, Hamzabeyli, İpsala

400 milyar dolara ulaşması bekleniyor

İzmir modeliyle kanıtlanan ulusal politika ve teşvik altyapısı

AB'nin yakın pazarı ve yeşil kozmetik talebi; Avrupa'da doğal ürün tercihinin hızlı artışı

TKDK (IPARD) ve Hazine taşınmazı kiralama desteği gibi mevcut devlet teşvikleri

Sıfır atık modeli ile bitkisel atıkların da gelire dönüştürülmesi

Tarım turizmi (agri-turizm) ile entegrasyon potansiyeli

Genç tarım mezunlarına çekici ve nitelikli iş olanakları sunması

TEHDİTLER

İspanya, Fas ve Bulgaristan'ın

küresel pazarda güçlü rekabeti

Çok yıllık bitki üretiminin uzun vadeli yatırım gerektirmesi

İklim değişikliğinin yağış düzeni ve hasat döngüsünü etkileme riski

Marka ve kalite standartları oluşturulamazsa rakip ülkelere pazar kapırmaya riski

Bu Yatırım Edirne'ye ve Türkiye'ye Ne Kazandırır?

Edirne Ekonomisine:

- Tek bir OSB birimi için 3.000 yeni istihdam; ilçe ekonomilerinin canlanması

- Çiftçi gelirinde 5 ila 20 kat artış potansiyeli

- Trakya Üniversitesi ile güçlü sanayi-akademi iş birliği

- Lavanta tarlası, aromaterapi deneyimi gibi agri-turizm ürünleri

Ülke Ekonomisine:

- Tıbbi aromatik bitki ihracat gelirinin mevcut 140 milyon dolardan 400-500 milyon dolara taşınma potansiyeli

- Kozmetik ve ilaç hammaddesi ithalatının azalmasıyla döviz tasarrufu

- Endemik Türk bitkilerinin dünya pazarına işlenmiş ürün olarak sunulması

- Lojistik, ambalaj, kimya ve AR-GE sektörlerinde dolaylı istihdam

Sıradan Sanayi Kenti mi, Yoksa Niş Lider mi?

Edirne'nin önünde iki yol var. Birincisi, sıradan bir sanayi kenti olmak: ağır sanayi, genel üretim, kirlilik endişesi. Bu yol Edirne'nin tarihî dokusuna, turizm potansiyeline ve tarım kimliğine zarar verebilir. İkincisi ise niş liderlik: Tıbbi ve aromatik bitkiler gibi temiz, yüksek katma değerli ve Avrupa pazarıyla doğrudan örtüşen bir alanda ihtisas bölgesi kurarak hem toprağını hem markasını bir arada değerlendirmek.

Edirne bu seçimi yapma lüksüne sahip. Verimli Trakya ovaları, Avrupa'ya açılan gümrük kapıları ve Trakya Üniversitesi'nin bilimsel birikimi zaten burada mevcut. Soru artık "bu mümkün mü?" değil; "bu ne zaman başlıyor?" olmalıdır.

Naçizane Bir Tespit,

Bir Değerlendirme, Bir Tavsiye Edirne'de doğmadım. Ama bu şehir beni seçti — ya da ben onu.

9 yıldır bu toprakların havasını soluyorum, insanlarını tanıdım, sorunlarını dinledim. Ve şunu gördüm: Bu şehir, sahip olduğu değerlerin farkında değil. Üretilen her şey ham madde olarak çıkıp gidiyor, katma değer başka şehirlerde kalıyor.

Bu bir kader değil. Bu bir tercih meselesi.

Karar vericilere, iş insanlarına ve bu şehri seven herkese naçizane tavsiyem şudur: Lavantanın Edirne'de yetişip yetismeyeceğini sormayın — Lalapaşa'daki 188.000 fidan zaten cevap verdi. Bu tarımın ürünü ham madde olarak mı gidecek, yoksa dünya pazarlarına Edirne markasıyla mı ulaşacak? Karar sizin.

Timur ER

Edirne'de doğmayan, Edirne'yi yüreğinde taşıyan bir memleket sevdalısı



Ekspertizde sahtecilik bitiyor mu?

Türkiye’de ikinci el araç piyasasında yıllardır tartışma konusu olan ekspertiz güvenilirliği için önemli bir adım atılıyor. Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan yeni düzenleme ile oto ekspertiz hizmetleri köklü bir dönüşüme giriyor.

Dijital sistemle “oyunamaz” rapor dönemi

Yeni yönetmelik taslağına göre, tüm ekspertiz raporları Bakanlık bünyesinde kurulacak “Taşıt Ekspertiz Bilgi Sistemi”ne kaydedilecek. Böylece raporlar dijital ortamda izlenebilir hale gelirken, sonradan değiştirilmesi de engellenecek. Bu adımın en önemli hedeflerinden biri sahte veya manipüle edilmiş ekspertiz raporlarının önüne geçmek.

Ayrıca her raporda **karekod (QR kod)** bulunacak. Vatandaşlar bu kodu okutarak raporun doğruluğunu anında kontrol edebilecek. **Yetki belgesi olmayan ekspertiz kalamayacak**

Düzenlemenin en kritik başlıklarından biri de sektöre giriş şartları. Buna göre oto ekspertiz hizmeti veren işletmelerin faaliyetlerini sürdürebilmesi için yetki

belgesi alması zorunlu olacak.

Bu belge için işletmelerin:
- TSE hizmet yeterlilik belgesine sahip olmas
- Alanında yetkin teknik personel çalıştırması
- Mesleki sorumluluk sigortası yaptırmaları gerekecek.

Böylece kayıt dışı ve denetimsiz işletmelerin sistem dışına itilmesi hedefleniyor.

Ekspertiz hatasının bedelini işletme ödeyecek

Yeni düzenleme ile birlikte ekspertiz firmalarının sorumluluğu da ciddi şekilde artırılıyor

Artık işletmeler:

- Rapordaki hata, eksik bilgi veya gizlenen kusurlar nedeniyle oluşan değer kaybından

- Araçta ortaya çıkan onarım masraflarından doğrudan sorumlu olacak.

Olası mağduriyetler ise zorunlu hale getirilecek mesleki sorumluluk sigortası üzerinden karşılanacak.

Kurallara uymayana ağır yaptırım

Yeni sistemde denetimler de sıkılaştırılıyor. Kurallara uymayan işletmelere:

* İdari para cezası
* Faaliyet durdurma
* Yetki belgesi iptali gibi yaptırımlar uygulanabilecek.

Sektörde “ortak dil” dönemi

Düzenleme sadece teknik değil, terminolojik bir standardı da beraberinde getiriyor. Farklı ekspertiz firmalarının farklı ifadeler kullanmasının önüne geçilerek, Türkiye genelinde tek tip ve anlaşılır raporlama dili oluşturulacak.

Güven artacak ama piyasa da değişecek

Yeni düzenleme, özellikle ikinci el araç alacak vatandaşlar için daha güvenli ve şeffaf bir süreç vaat ediyor. Ancak bu durum aynı zamanda sektörde ciddi bir eleme yaratabilir.

Yetki belgesi alamayan veya standartları karşılamayan işletmelerin piyasadan çekilmesi beklenirken, kalan firmalar için ise daha profesyonel ve denetlenebilir bir dönem başlıyor.

Kısacası, oto ekspertizde “göz kararı” dönemi kapanıyor; veri, denetim ve sorumluluk dönemi başlıyor.

Bankalar Pahalılaştı, Vatandaş Faizsiz Sisteme Akın Ediyor

Yüksek faizler kredi musluğu kısıtı, milyonlar tasarrufla finansmana yöneldi

Konut, taşıt ve ihtiyaç kredilerinde faiz oranlarının görülmemiş seviyelere tırmanması, bankadan borçlanmayı neredeyse imkânsız hale getirdi. Sıkışan kredi onay kriterleriyle birleşen bu maliyet artışı, vatandaşları yeni bir arayışa itti: faizsiz tasarruf finansmanı.

BDDK gözetiminde faaliyet gösteren bu modeller, geçtiğimiz birkaç yılda kaydettiği sıçramayla artık marjinal bir seçenek olmaktan çıkıp finans sektörünün ana akım bileşenlerinden birine dönüştü.

Sektör 2026'da Patlama Yaşadı

Finansal Kurumlar Birliği'nin (FKB) açıkladığı 2026 birinci çeyrek rakamları, büyümenin boyutunu gözler önüne seriyor:

Aktif büyüklük bir yılda **%198** genişleyerek **380 milyar TL'ye** ulaştı

Toplam alacak hacmi **%363** artışla **176 milyar TL'yi** buldu. Sisteme kayıtlı müşteri sayısı **1** milyon **337** bin kişiye dayandı. Yılın ilk üç ayında imzalanan yeni sözleşme tutarı **354 milyar TL'yi** geçti

Rakamlar tek bir şeyi gösteriyor: **tasarruf finansmanı artık niş bir ürün değil, kitlesel bir tercih.**

Müşteri Profili Değişiyor: Sıradan Artık Memur ve Beyaz Yaka Var

Sistem ilk ortaya çıktığında daha çok faize karşı hassasiyeti olan dar bir kesimin tercihiydi. Bugün tablo tamamen farklı; yüksek kredi maliyetinden kaçan memurlar, beyaz yakalı çalışanlar ve orta gelir grubu sisteme yoğun talep gösteriyor.

Bu dönüşümün arkasındaki temel etken, 2021'den itibaren devreye giren BDDK düzenlemeleri ve kurumsal denetim mekanizması olarak gösteriliyor. Söz konusu düzenlemeler, sisteme duyulan güveni belirgin ölçüde artırdı.

Konut, Talebin Açık Ara Lideri

Finansman kullanım alanlarına bakıldığında dağılım şöyle:

%60 Konut

%40 Taşıt

Yani vatandaşın bu sistemden beklentisi büyük ölçüde en temel ihtiyacı, yani bir eve sahip olmak.

Faiz Yerine Tek Seferlik Ücret:

Sistem Bankadan Nasıl

Ayrışıyor?

Modelin bankacılık sisteminin en belirgin farkı, faiz uygulanmaması. Bunun yerine bir kerelik organizasyon ücreti alınıyor. İşleyiş genel hatlarıyla şöyle:

Organizasyon ücreti, toplam tutarın **%7** ile **%12'si** arasında belirleniyor

Taksitlendirmede esneklik sağlanıyor

Ödeme planı, kişinin gelir düzeyine göre kurgulanıyor

1 milyon TL'lik bir finansman örneği üzerinden:

* **Finansman tutarı:** 1.000.000 TL

* **Organizasyon ücreti:**

(%10)100.000 TL

***Toplam geri ödeme:**1.100.000 TL

* **Vade:** 48 ay

* **Aylık taksit:** 22.196 TL

Sisteme Girmeden Önce

Bilinmesi Gerekenler

Uzmanlar, modelin cazip yönlerine rağmen göz ardı edilmemesi gereken bazı noktalara dikkat çekiyor:

Anında teslimat yok: Finansmana erişim hemen gerçekleşmiyor; kura veya planlı sıra sistemiyle teslimat ileride yapılıyor.

Enflasyon tehdidi: Bekleme süresi uzadıkça, hedeflenen konut veya araçların fiyatındaki artış kullanıcısı için risk yaratabiliyor.

Çıkışta ücret iadesi belirsiz: Sistemden erken ayrılma durumunda ödenen organizasyon ücreti geri alınamayabiliyor.

Sınırlı kullanım alanı: Model çoğunlukla yalnızca konut ve taşıt edinimi için tasarlanmış durumda.

2016'da 100.000 TL Yatırsaydınız Bugün Ne Kadar Olurdu?

On yıllık yatırım yarışında Bitcoin 161 kat büyürken, altın ve Borsa İstanbul da enflasyonun çok üzerinde kazandı. İşte en karlı yatırım araçlarının 2016–2026 karnesi.

2016 yılında 100.000 Türk lirası bir birikime sahip olsaydınız ve bu parayı farklı yatırım araçlarına yönlendirmiş olsaydınız, bugün elinizde ne kadar para olurdu? Bu sorunun yanıtı, hangi seçimi yaptığınıza bağlı olarak dramatik biçimde değişiyor.

Piyasa verilerine göre hazırlanan karşılaştırmalı analizde, son on yılda en yüksek getiriye kripto para birimi Bitcoin sağladı. 2016'da sadece 434 dolar olan Bitcoin fiyatı, 2026 itibarıyla 70.000 dolara ulaştı. Bu çarpıcı yükseliş, 100.000 TL'lik yatırımı yaklaşık 16,1 milyon TL'ye taşıdı.

"Bitcoin, 10 yılda 161 kat büyüyerek tüm geleneksel yatırım araçlarını geride bıraktı."

Yerli hisse senetleri arasında öne çıkan Aselsan (ASELS), 4,5 TL'den 363 TL'ye yükselerek yakla-

şık 81 kat değer kazandı ve 100.000 TL'yi 8,07 milyon TL'ye dönüştürdü. Savunma sanayi şirketinin bu performansı, Borsa İstanbul'daki en başarılı hikâyelerden biri olarak kayıtlara geçti.

"Güvenli liman" olarak bilinen gram altın da beklentilerin üzerinde bir getiri sundu. 123 TL'den 6.500 TL'ye çıkan altın fiyatı, 52,8 katlık artışla 100.000 TL'yi 5,28 milyon TL'ye taşıdı. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası verilerine göre aynı dönemde dolar ve euro yatırımları da sırasıyla yaklaşık 15,8 ve 16,4 kat değer kazandı.

Konut Yatırımı da Güçlü Kaldı

Konut fiyat endeksi son on yılda 20 kat artarak 2 milyon TL'ye karşılık gelen getiri sağladı. Gayrimenkul yatırımı, geleneksel bir güvence olma özelliğini sürdürse de Bitcoin

ve seçilmiş hisse senetleriyle kıyaslandığında üçte biri seviyesinde kaldı.

Türk Hava Yolları (THYAO) hisse senedi de yatırımcılarına güçlü getiri sunan isimler arasında yer aldı. 7 TL'den 297 TL'ye yükselen hisse, yaklaşık 42 kat artışla 100.000 TL'yi 4,24 milyon TL'ye dönüştürdü.

Döviz Yatırımcıları Enflasyonuna Yenildi

Her ne kadar dolar ve euro önemli kazanımlar sağlasa da —sırasıyla 15,8 ve 16,4 kat artış— bu oranlar TL bazında yüksek enflasyon ortamında satın alma gücünü korumak açısından yeterli olmadığı şeklinde değerlendiriliyor. Uzmanlar, dövizin bu dönemde "reel getiri" yerine "kayıptan korunma" işlevi gördüğünü belirtiyor.



100. Yıl Konakları

• Butik Villa Projesi
• Prestijli • Müstakil

0 554 879 39 26
www.dinclerproje.com



KENTSEL DÖNÜŞÜMDİ İMZA ATMADAN ÖNCE



0533 497 09 47

Merhaba,
Ben Av. Erhan Gülsüm. Yaklaşık 22 yıldır, başta gayrimenkul hukuku olmak üzere çeşitli alanlarda avukatlık yapıyorum. Meslek hayatım boyunca edindiğim tecrübeler, birçok hukuki sorunun dava aşamasına gelmeden önce yapılan eksik veya hatalı işlemlerden kaynaklandığını gösterdi. Bu nedenle, Emlak Pusulası Edirne ve Sancaktepe gazetelerinde gayrimenkul hukukuna ilişkin güncel ve önemli konuları, herkesin kolayca anlayabileceği bir dille sizlerle paylaşacağım.

Kentsel dönüşüm, çoğu kişi için “eski binayı verip yeni eve geçmek” gibi görünse de işin perde arkasında ciddi hukuki detaylar bulunur. Ne yazık ki taraflar çoğu zaman sözleşmeyi yalnızca daire paylaşımı üzerinden değerlendiriyor; süreç ilerledikçe küçük görülen ayrıntılar büyük krizlere dönüşebiliyor.

Oysa pek çok dava, aslında en başta açıkça yazılmamış birkaç cümleden doğuyor. Karşılaştığım dava örnekleri ve Adliye Koridorlarında karşılaşılan davalar dikkate alarak aşağıdaki maddelere dikkatinizi çekmek isterim. İşte arsa sahipleri ile müteahhitler arasında yıllar içinde sıkça sorun haline gelen ve sözleşmede mutlaka netleştirilmesi gereken başlıklar:

1. İnşaat Teslim Tarihi Belirsizliği: “Biraz Gecikti” Diyerek Yıllar Kaybedilebilir

En büyük sorunlardan biri teslim süresinin açık yazılmamasıdır. Birçok sözleşmede yalnızca “makul sürede teslim edilir” ya da “ruhsat sonrası başlanır” gibi yuvarlak ifadeler yer alır. Peki makul

süre nedir? 1 yıl mı, 5 yıl mı?

Sözleşmede şunlar açık yazılmalıdır:

- ☐ İnşaat başlangıç tarihi
- ☐ Ruhsat alınmasından sonra başlanacak net süre
- ☐ Teslim tarihi (ay ve yıl olarak)
- ☐ Gecikme halinde uygulanacak cezai şart

Örneğin: “Teslim gecikirse müteahhit aylık kira bedeli öder” hükmü net yazılmazsa, yıllarca mağduriyet yaşanabilir.

2. Kira Yardımı ve Geçici Barınma Meselesi

Vatandaşların en çok mağdur olduğu alanlardan biri budur. “İnşaat bitene kadar kira vereceğiz” sözü çoğu zaman sözlü kalır.

Şu sorular sözleşmede açık olmalıdır:

- ☐ Kira bedelini kim ödeyecek?
 - ☐ Ne kadar ödenecek?
 - ☐ Her yıl artış yapılacak mı?
 - ☐ Gecikme durumunda ne olacak?
- Bugünün ekonomik şartlarında iki yıl süreceği düşünülen bir projenin dört yıla uzaması ciddi ekonomik yük doğurabilir.

3. Metrekare Oyunu: Büyük

Hayal, Küçük Daire

En sık yaşanan anlaşmazlıklardan biri de budur. Vatandaş çoğu zaman “eskisinden büyük ev geliyor” düşüncesiyle sözleşme imzalar; teslim zamanı geldiğinde dairenin beklenenden küçük olduğunu görür.

Burada kritik ayırım şudur: Brüt mü? Net mi?

Sözleşmede;

- ☐ Net kullanım alanı
- ☐ Balkon, depo, otopark hakları
- ☐ Ortak alan payları
- ☐ Daire konumu ve cephe bilgileri açıkça belirtilmelidir.

Aksi halde “Ben bunu konuşmamıştım” cümlesi hukuken çoğu zaman yeterli olmaz.

4. Müteahhidin Mali Gücü ve Geçmiş Araştırılmıyor

Bir bina teslim edilirken yalnızca beton değil, finans da gerekir.

Arsa sahiplerinin sık yaptığı hata yalnızca verilen vaatlere bakmaktır.

Kontrol edilmesi gerekenler:

- ☐ Daha önce yaptığı projeler
- ☐ Hakkında açılmış davalar
- ☐ Vergi ve ticari sicil geçmişi
- ☐ Şirketin mali yapısı
- ☐ İnşaatı tamamlayacak finansal yeterlilik

“En yüksek metrekareyi verdi” diye yapılan tercihler bazen yarım kalan inşaatlarla sonuçlanabiliyor.

5. Tapu Güvencesi ve Teminat Eksikliği

Pek çok kişi sözleşme imzalarlarken teminat istemeyi unutuyor

Oysa önemli soru şudur:

“İnşaat yarım kalırsa ne olacak?” Şu güvenceler konuşulmalıdır:

- ☐ Banka teminat mektubu
- ☐ İpotek
- ☐ Cezai şart maddeleri
- ☐ Sözleşmenin feshi şartları

Bu maddeler yoksa mağduriyetin telafisi yıllarca süren davalara dönüşebilir.

6. Müteahhitlerin En Büyük Hatası: Söz Verip Yazmamak

Sadece arsa sahipleri değil, müteahhitler de önemli hatalar

yapıyor.

“Abi merak etmeyin hallederiz” yaklaşımı çoğu zaman hukuki krize dönüşüyor.

yÖrneğin:

- ☐ Sonradan proje değişikliği
- ☐ Otopark sayısında değişim
- ☐ Dükkan kullanım farklılığı
- ☐ Ortak alan düzenlemeleri

Yazılı olmayan her konu ileride tartışma yaratabilir.

7. Ortak Karar Süreci ve Malikler Arası Kavga

Bazen sorun müteahhit değil, maliklerin kendi arasında çıkıyor.

“Kim hangi daireyi alacak?”,

“Giriş kat mı üst kat mı?”,

“Dükkan paylaşımı nasıl olacak?”

gibi konular en baştan yazılmazsa kardeş kardeşe, komşu komşuya dava açabiliyor.

Bu nedenle yalnız müteahhit ile değil, maliklerin kendi iç mutabakatı da yazılı hale getirilmelidir.

Uzun lafın kısıası: Bir İmza, Bir Binadan Daha Değerlidir

Kentsel dönüşüm yalnızca bina yenilemek değildir; geleceği, emeği ve yılların birikimini güvence altına alma sürecidir.

Çoğu hukuki uyumsuzluk kötü niyetten değil, başta konuşulup yazılmayan ayrıntılardan doğmaktadır. İnsanlar çoğu zaman sorun çıktığında avukata gitmeyi düşünür; oysa doğru yaklaşım, sorun çıkmadan önce hukuki destek almaktır.

Çünkü iyi hazırlanmış bir sözleşme yalnızca dava kazandırmaz, çoğu zaman davanın hiç doğmasını sağlar.

Sürecin başında yapılacak küçük bir hukuki kontrol, ileride yıllar sürebilecek maddi ve manevi kayıpların önüne geçebilir. Unutulmamalıdır ki; güçlü bir bina sağlam temelle yükselir, sağlam bir dönüşüm ise güçlü bir sözleşmeyle başlar.

Önümüzdeki sayıda görüşmek üzere...

Av. Erhan Gülsüm

Türkiye Ekonomisi 5 Yılda Yüzde 35 Büyüdü: Hizmet Öne Çıktı, Tarım Durdu

TÜİK ve Lotus Araştırma verilerine göre 2020-2025 döneminde Türkiye ekonomisi kümülatif olarak yüzde 35 oranında genişledi. Büyümenin lokomotifini hizmet sektörü olurken, tarım sektörü ise aynı dönemde neredeyse sıfır büyümeyle dikkat çekti.

Yıldan Yıla Büyüme Seyri

Pandemi yılı olan 2020'de ekonomi yalnızca yüzde 1,8 büyüdü. Toparlanma sürecinin hız kazandığı 2021'de ise büyüme yüzde 11,8'e fırladı ve incelenen dönemin en güçlü yılı oldu. Sonraki yıllarda ivme yavaşladı:

2022'de yüzde 5,4, 2023'te yüzde 5,0 ile görece güçlü bir seyir korundu. 2024'te yüzde 3,3'e gerileyen büyüme, 2025'te ise yüzde 3,6 ile sınırlı bir toparlanma kaydetti.

Sektörel Tablo: Kazananlar ve Kaybedenler

Hizmet sektörü beş yıllık kümülatif büyümede yüzde 49,1 ile açık ara birinci sıraya yerleşti. 2021'deki yüzde 20,7'lik sıçrama, pandemi sonrası turizm ve iç tüketimin patlamasıyla doğrudan bağlantılı. İnşaat sektörü kümülatif bazda yüzde 13,2 büyüme de yıllar arasında ciddi dalgalanmalar yaşadı. 2020 ve 2022'de negatife dönen inşaat büyümesi, 2024 ve 2025'te güçlü bir toparlanmayla yüzde 9,9 ve yüzde 10,8 düzeylerine ulaştı.

Sanayi sektörü beş yılda toplamda yüzde 29,6 büyüdü. 2021'deki

yüzde 18,0'lik rekor artışın ardından sanayi büyümesi yavaşladı; 2024'te ise neredeyse durma noktasına gelerek yalnızca yüzde 0,2 ile kapandı.

Tarım sektörü ise beş yıllık bilanço açısından en çarpıcı tabloyu sundu: Kümülatif büyüme yüzde 0,0 olarak gerçekleşti. 2025'te ise tarım yüzde 8,8 küçülerek dönemin en sert sektörel daralmasını yaşadı.

Öne Çıkan Bulgular

- ☐ Beş yıllık GSYH büyümesinin omurgasını hizmet sektörü oluşturdu.
- ☐ İnşaat sektörü, dalgalı seyrinin ardından son iki yılda en güçlü büyüyen sektör konumuna yükseldi.
- ☐ Sanayideki ivme kaybı, 2024-2025 döneminde ekonominin yavaşlamasında belirleyici rol oynadı.
- ☐ Tarımın sıfır büyüme ile kapatması, gıda arz güvenliği ve kırsal kalkınma politikaları açısından soru işaretleri doğuruyor.

Miras Kalan Evi Satmadan Önce

Türkiye'de miras yoluyla intikal eden taşınmazların satışında yapılan hatalar, mirasçılar arasında uzun soluklu hukuki anlaşmazlıklara ve telafi edilmesi güç mağduriyetlere yol açmaktadır. Uzmanlar, miras kalan evi satmadan önce mülkiyet türünün mutlaka belirlenmesi gerektiğini vurguluyor.

Elbirliği Mülkiyeti Nedir?

Mirasın intikali tamamlandığında, mirasçılar taşınmaz üzerinde otomatik olarak elbirliği mülkiyeti sahibi hâline gelir. Bu mülkiyet türünde dikkat edilmesi gereken bazı kritik noktalar bulunmaktadır:

☐ Her mirasçının taşınmazın tamamı üzerinde hakkı vardır; ancak bağımsız, ayrılmış bir payları yoktur.

☐ Tek bir mirasçı, evin tamamını ya da bir bölümünü tek başına satamaz.

☐ Satış işlemi gerçekleştirilebilmesi için tüm mirasçıların oybirliğiyle hareket etmesi ve birlikte tapuda işlem yapması zorunludur.

☐ Mirasçılar arasında anlaşmazlık bulunması hâlinde satış

mümkün değildir.

Paylı Mülkiyete Geçiş Mümkün

Elbirliği mülkiyetinin yarattığı kısıtlamalardan kurtulmak isteyen mirasçılar, Tapu Müdürlüğü'ne başvurarak paylı mülkiyete geçiş talebinde bulunabilir. Bu süreç tamamlandığında her mirasçıya resmi olarak belirli bir hisse oranı atanır.

Paylı mülkiyetin sağladığı avantajlar şöyle sıralanabilir:

☐ Her mirasçı yalnızca kendi hissesini üçüncü kişilere bağımsız olarak satabilir.

☐ Tüm hissedarların anlaşması hâlinde taşınmazın tamamı birlikte satışa çıkarılabilir.

☐ Paylı mülkiyet yapısı, ileride yaşanabilecek hukuki anlaşmazlıkların önüne geçer.

Uzman Uyarısı

Gayrimenkul hukuku uzmanları, miras kalan taşınmazlarda satış sürecine başlamadan önce mutlaka bir hukuki danışmanlık alınmasını önermektedir. Tapu Müdürlüğü işlemlerinde yapılacak küçük bir hata ya da mirasçılar arasında sağlanamayan uzlaşma, hem zaman hem de maddi kayba neden olabilmektedir.

Türkiye GSYH Büyümesi ve Sektörel Kırılım

	GSYH	Sanayi	Hizmet	Tarım	İnşaat
2020-2025	%35,0	%29,6	%49,1	%0,0	%13,2
2025	%3,6	%2,9	%4,6	-%8,8	%10,8
2024	%3,3	%0,2	%3,4	%5,1	%9,9
2023	%5,0	%2,5	%7,5	%0,4	%6,5
2022	%5,4	%1,1	%12,5	%1,2	-%7,5
2021	%11,8	%18,0	%20,7	-%2,5	-%0,3
2020	%1,8	%2,8	-%5,5	%5,3	-%5,4

Kaynak: TÜİK, Lotus Araştırma

GSYH büyümesinden büyük GSYH büyümesinden küçük

lotusfinans

Perde Evin Ruhudur

Özgören Perde ile tanışın: Mağazaya Gelemiyorsanız Biz Geliyoruz

ekrandan bakılarak yapılacak bir iş değil. Kumaşa dokunmak, rengi gerçek ışıktaki görmek, seçenekleri yan yana karşılaştırmak gerekiyor. Özgören Perde, müşterinin bu deneyimi yaşayabilmesi için engeli ortadan kaldırıyor.

"Önce bize gelin, sonra 5 yer dolaşın"

Çoğu işletme rakiplerinden bahsetmekten kaçınır. Özgören Perde ise tam tersini yapıyor.

"İlk bize gelin, sonra 5 yer dolaşın. Ya da önce 5 yer dolaşın, sonra bize gelin. Aynı ürünü karşılaştırın, tülün fotoğrafını çekin, fiyatları kıyaslayın" diyen Ergün Çiğdem, bu özgüvenin boş laftan ibaret olmadığını söylüyor:

"Sektörde neyin kaç liraya satıldığını takip ediyoruz. Aynı ürünün başka yerlerde çok daha yüksek fiyatlarla satıldığını görüyoruz. Biz müşterimizin bilinçli alışveriş yapmasını istiyoruz."

Ama fiyat tek kriter değil. Firm, müşterilerine fiyatı kadar hizmet kalitesini de sorgulamalarını öneriyor; çünkü doğru ölçü, kaliteli dikim ve zamanında montaj da alınan değerlin ayrılmaz parçaları.

**4 yıl garanti:
Ne eksik, ne fazla**

Garanti meselesinde de Özgören Perde'nin tutumu nettir.

Piyasada zaman zaman gerçekçi olmayan vaatlerle karşılaşıldığını vurgulayan firma yetkilileri, müşterilerine her zaman fabrikanın sunduğu

Her şey tek elde

Perde sektöründe çoğu işletme, dikim ve montaj işlerini dışarıdan temin eder. Özgören Perde'de ise sürecin tamamı firma bünyesinde yürüyor.

Kendi dikim atölyesi, ütü ekibi ve montaj ustaları sayesinde ölçü almadan evinize asılı perdeye kadar her adım tek merkezden yönetiliyor. Mehmet Özgören bu farkı şöyle özetliyor:

"Perdecilik yalnızca kumaş satmak değildir. Doğru ölçü alınmazsa en kaliteli kumaş bile kötü görünür. Kaliteli dikim yapılmazsa en pahalı perde bile kendini göstermez."

Edirne'den Atina'ya, Viyana'dan Londra'ya

Özgören Perde bugün yalnızca Edirne'ye hizmet veren bir işletme değil.



Son yıllarda eskiden ofislere özgü bilinen jaluzi sistemleri, modern dekorasyon anlayışıyla birlikte evlere taşındı. Zebra, stor ve blackout perdeler de bu değişimden payını aldı. Özellikle blackout teknolojisi, güneş ışığını büyük ölçüde engellediği için yatak odaları ve otellerde giderek

sunuyor. Çünkü en iyi perde, doğru olan perdedir.

Türkiye'nin her yerine 15 günde teslimat

Özgören Perde, Edirne dışından da sipariş alıyor. Görüntülü görüşme yoluyla ölçü desteği sağlayan firma, siparişleri hazırlayarak ortalama 15 gün içinde Türkiye'nin dört bir yanına ulaştırabiliyor.

Bunun yanı sıra mağazada yalnızca perde değil; halı, nevresim takımı, yatak örtüsü, battaniye, yorgan ve çeşitli ev dekorasyon ürünleri de bulunuyor. Yeni ev kuranlar için birçok ihtiyaç tek çatı altında karşılanabiliyor.

Güven, bir kez satışla bitmez

Ergün Çiğdem ve Mehmet Özgören'e göre işin özü ürün satmak değil, güven inşa etmek.

"Bizim için önemli olan bir kez satış yapmak değil, yıllarca sürecek bir ilişki kurmak. Kaliteli ürün, doğru fiyat, güçlü ekip ve dürüst hizmet anlayışıyla müşterilerimizin memnuniyetini ön planda tutuyoruz."

Edirne'de başlayan bu hikâye, bugün Avrupa'da büyümeye devam ediyor. Ve her perdede, her dikiş ipliğinde, her montajda aynı imza var:

Özgören Perde Hizmetimizi deneyimlemek için bizi arayın.

Adres: Cumhuriyet Mh., Su yolları Küme Evleri Sokak No: 12 A

Tel: 0551 496 44 69

daha fazla tercih ediliyor.

Peki tüm bu trendleri yakından takip eden Ergün Çiğdem kendi evinde ne kullanıyor?

"Ben evimde hâlâ tül ve fon kullanıyorum." Şaşırtıcı ama mantıklı: **"Tül ve fon perdeyi çıkarırsınız, yıkarırsınız, tekrar asarsınız."**



Hem uzun ömürlüdür hem de dekoratif açıdan çok güçlüdür." diyor Çiğdem

Modern sistemlerin şık görünümüne rağmen bakım gerektirdiğini belirten Çiğdem, her müşteriye yaşam tarzına göre öneri

Firma, Bulgaristan ve Yunanistan başta olmak üzere pek çok Avrupa ülkesinde proje üstleniyor. Özellikle konsolosluk binalarının yenileme ve tadilat süreçlerinde çözüm ortaklarıyla birlikte perde sistemlerinin tasarımı, üretimi ve uygulamasını gerçekleştiren ekipler, gerektiğinde Atina, Almanya, Avusturya, İngiltere ve Fransa'ya kadar gidiyor.

"Bir konsolosluk projesinde hata yapma şansınız yoktur. Ölçü doğru alınacak, ürün doğru hazırlanacak ve zamanında teslim edilecek. Bu tür projeler bizim için önemli bir referans" diyen firma yetkilileri, sınırın ötesinden gelen taleplere de aynı titizlikle yaklaşıyor.

Bulgaristan ve Yunanistan'dan gelen müşteri sayısının her yıl artmasının arkasında da bu anlayış yatıyor; komşu ülkelerde ölçü ve montaj hizmetleri ekstra ücretlendirilirken Özgören Perde bunları hizmetin doğal bir parçası olarak sunuyor.

Jaluzi mi, tül mü? Uzman ne kullanıyor?



resmi garanti süresini aktarıyor.

"Ürünümüzün de işçiliğimizin de arkasındayız. Sattığımız ürünlerde ve uyguladığımız işçilikte 4 yıl garanti veriyoruz" diyorlar.

Bu sadece bir taahhüt değil, on yılı aşkın süredir pekiştirilmiş bir güven ilişkisinin somut ifadesi.

Bir eve taşındığınızda ilk ne hissedersiniz?

Koltuklar duruyor, masa yerli yerinde, mutfak hazır. Ama bir şeyler eksik. O boşluk, o tamamlanmamışlık hissi... Pencerede henüz perde yok.

Ergün Çiğdem, bu anı çok iyi biliyor. Yaklaşık 12 yıldır perde sektöründe çalışan Çiğdem'e göre bu his tesadüf değil: **"Bir eve istediğiniz kadar eşya koyun. Halı ve perde olmadığı sürece o ev tam anlamıyla ev gibi görünmez."**

İşte Özgören Perde tam bu noktada devreye giriyor. Edirne'de kurulu olan işletme, yalnızca perde satan bir mağaza değil; danışmanlıktan ölçü almaya, dikimden montaja, satış sonrası destekten yurt dışı projelere kadar uzanan kapsamlı bir hizmet anlayışıyla çalışıyor. Arkasında ise iki isim var: Ergün Çiğdem ve Mehmet Özgören.

"Gelemiyorsanız biz geliyoruz"

Özgören Perde'yi rakiplerinden ayıran en çarpıcı uygulama da bu.

Yeni yerleşim bölgesindeki mağazalarına ulaşmakta zorlanan müşteriler için firma ortakları alışılmadık bir çözüm geliştirmiş:

"Toplu taşıma nedeniyle mağazamıza gelemeyen vatandaşlarımız bizi arasin. Müsait olduğumuz zaman aracımızla gidip kendilerini alıyor, ağırlıyoruz ve tekrar bırakıyoruz."

Bu cümlelerin ardından satış kaygısı değil, gerçek bir müşteri anlayışı yatıyor. Çünkü perde seçimi,

GECE SAAT 03.00... Edirne Uyurken Onların Mutfağı Hâlâ Çalışıyor

24 saat hizmet veren, çiftlikten sofraya uzanan üretim anlayışı ve gece kültürünün vazgeçilmez adresi haline gelen Doğal Kuzu Beyi, yalnızca yemek sunan bir restoran değil; Edirne'nin en önemli buluşma noktalarından biri olmayı başardı.

Şehir geceye teslim olduğunda, Abdurrahman Mahallesi'nde bir mutfakta hareket hiç durmuyor. Saatler 03.00'ü gösterirken düğünden çıkan aileler, gece vardiyasını tamamlayan çalışanlar, uzun yol şoförleri ve gençler aynı adreste buluşuyor. Ortak tercihleri ise sıcak bir çorba ya da taze hazırlanmış bir yemek.



Doğal Kuzu Beyi'ni farklı kılan yalnızca menüsü değil; üretime verdiği önem, hizmet anlayışı ve yıllar içinde oluşturduğu güven duygusu. Bugün Edirne'de **"Gece nerede yemek yenir?"** sorusunun en güçlü cevaplarından biri haline gelmiş durumda.

Bir isimden çok daha fazlası

Ahmet Kara: **Doğal Kuzu Beyi ismi, işletmenin üretim anlayışını ve kuruluş felsefesini yansıtan bilinçli bir ter-**



cih. Doğallığı, kaliteli üretimi ve güveni simgeleyen bu isim, markanın bugün benimsediği anlayışın da en güçlü yansıması" diyor.

Diğer kurucu ortak Tamer Çotuk ise ismin anlamını şu sözlerle anlatıyor: **"Biz doğanın içinden geliyoruz. Kuzularımızın en doğal şartlarda yetişmesini önemsiyoruz. Bu yüzden onlara yakışacak bir isim olsun istedik."**

İşletme Müdürü Sami Çakırlar da **"bey"** kelimesinin kültürel anlamına dikkat çekiyor. Ona göre iyi bir bey; yettiğini koruyan, değer veren ve en iyi şartları sağlayan kişidir. Aynı anlayış, işletmenin üretim felsefesine de yansıyor.

İki ismin buluşması

Doğal Kuzu Beyi'nin başarısının arkasında, birbirini

tamamlayan iki farklı meslek geçmişini bulunuyor.

Ahmet Kara, yıllarca demircilik, çiftçilik, biçerdöver işletmeciliği ve taşımacılıkla uğraşırken; Tamer Çotuk ise uzun yıllardır koyun ve büyükbaş hayvancılığı yaparak üretimin içinde yer aldı.

Bu birikim, bugün restoranın en önemli gücünü oluşturuyor.

İşletmenin günlük yönetimini üstlenen Sami Çakırlar da satın alma, personel, stok ve muhasebe süreçlerini yakından takip ederek hizmet kalitesini sürekli koruduklarını belirtiyor.

Rakamlarla Doğal Kuzu Beyi

24 saat kesintisiz hizmet
200 kişilik kapasite
32 profesyonel ekip üyesi
04.00'e kadar paket servis
5 yıldır Edirne'de hizmet

Lezzetin başladığı yer mutfak değil, çiftlik

Doğal Kuzu Beyi'nin en büyük farkı, kullandığı etin önemli bölümünü üretimin merkezinden sofraya ulaştırması.

Kurucu ortak Tamer Çotuk'un Kara Yusuf köyündeki çiftliğinde yetiştirilen kuzular doğrudan işletmede değerlendiriliyor. İhtiyaç duyulan ürünler ise yıllardır güven ilişkisi kurulan üreticilerden temin ediliyor.

Ahmet Kara, üreticiyle kurdukları ilişkinin en önemli ilkesini ise şöyle özetliyor: **"Hayvanını getiren üreticiyi hiçbir zaman mağdur etmeyiz. Alım yaptıysak ödemesini bekletmeyiz."**

İşletme Müdürü Sami Çakırlar ise kaliteli ürün kadar onu doğru işleyen ustaların da büyük önem taşıdığına dikkat çekiyor. Ona göre mutfakta görünen lezzetin arkasında, saatler süren titiz bir hazırlık ve deneyimli bir ekip bulunuyor.

Açık mutfak cesaret ister

Birçok restoran mutfağını müşteriden uzak tutmayı tercih ederken, **Doğal Kuzu Beyi** tam tersini yapıyor. Siparişini bekleyen müşteriler, hazırlanan yemekleri baştan sona izleyebiliyor.

İşletme Müdürü Sami Çakırlar, bu uygulamanın şeffaflığın en önemli göstergelerinden biri olduğunu belirterek, insanların yedikleri yemeğin nasıl hazırlandığını görmek istediğini söylüyor.

Mutfakta hijyen standartlarından taviz verilmediğini vurgulayan Çakırlar, her bölümün kendi ustası tarafından yönetildiğini ifade ediyor. Izgaradan çorbaya, fırından sulu yemeklere kadar her alan

kendi uzmanının sorumluluğunda çalışıyor. Bu sistem hem kaliteyi hem de hizmet hızını artırıyor.

En çok tercih edilen lezzetler

Doğal Kuzu Beyi'nin menüsünde birçok seçenek bulunsada bazı lezzetler yıllardır müşterilerin ilk tercihi olmayı sürdürüyor.

Özellikle **kelle paça** ve **ışkembe çorbası**, işletmenin en çok ilgi gören ürünleri arasında öne çıkarken, **lahmacun**,



Doğal Kuzu Beyi ET Restaurant

pide çeşitleri ve her gün taze hazırlanan **sulu yemekler** de en çok tercih edilen lezzetler arasında yer alıyor.

Özellikle gece saatlerinde çorba ve lahmacun siparişleri yoğunluk oluştururken, gündüz saatlerinde ev yemekleri büyük ilgi görüyor.

Gece hayatının yeni buluşma noktası

Doğal Kuzu Beyi'ni farklı kılan en önemli özelliklerden biri de 24 saat yaşayan bir restoran olması.

Gündüz ailelerin ve çalışanların tercih ettiği işletme, gece saatlerinde bambaşka bir müşteri profiline ev sahipliği yapıyor.

Düğünlerden çıkan aileler, gece vardiyasını tamamlayan

sağlık çalışanları, uzun yol şoförleri, eğlence mekânlarından ayrılan gençler ve şehir dışından gelen misafirler aynı sofrada buluşuyor.

İşletme Müdürü Sami Çakırlar, özellikle kelle paça çorbasının işletmenin simgesi haline geldiğini belirterek, **"Bizi tercih eden birçok kişi bu lezzeti başka yerde bulamadığını söylüyor."** ifadelerini kullanıyor.

Çakırlar'a göre gece ge-

olduğunu söylüyor.

Yaklaşık 32 kişilik ekiple görev yapan personelin yalnızca iş hayatıyla değil, zaman zaman özel hayatındaki sorunlarla da ilgilendiklerini ifade eden Çakırlar, çalışan memnuniyetinin hizmet kalitesine doğrudan yansıdığına dikkat çekiyor.

İşletme yönetimine göre restoran sektöründe sürdürülebilir başarının yolu yalnızca iyi ürün kullanmaktan değil, güçlü ve mutlu bir ekip oluşturmaktan geçiyor.

Gecenin İkisinde Evinize Sıcak Çorba Geliyor

Doğal Kuzu Beyi'nin sunduğu hizmet yalnızca restoranla sınırlı değil. İşletme, günün her saatinde sıcak yemeğe ulaşmak isteyenler için paket servis hizmeti de veriyor.

Gündüz kendi kurve ekibiyle çalışan restoran, gece saatlerinde ise anlaşmalı kurve sistemiyle 04.00'e kadar sipariş ulaştırıyor. Çorbadan lahmacuna, pideden kebaba kadar birçok ürün gece geç saatlerde de müşterilere sıcak şekilde teslim ediliyor.

Yemeksepeti, Getir, Trendyol ve Migros gibi dijital platformların yanı sıra çeşitli yemek kartlarıyla da hizmet veren işletme, özellikle gece saatlerinde oluşan talebe hızlı cevap vermesiyle öne çıkıyor.

Bu yönüyle Doğal Kuzu Beyi, yalnızca bir restoran değil, Edirne'nin gece mutfağı olma özelliğini de taşıyor.

Kolay Ulaşım, Park Sorunu Yok

Şehrin merkezinde yer almamasına rağmen ulaşım kolaylığı, işletmenin önemli avantajlarından biri olarak gösteriliyor.

Hem E5 Karayolu hem de Güney Çevre Yolu üzerinden rahatlıkla ulaşılabilen restoran, geniş park alanı sayesinde müşterilerine zaman kaybettirmiyor.

İşletme Müdürü Sami Çakırlar, müşterilerin tesadüfen değil, özellikle Doğal Kuzu Beyi'ni tercih ederek geldiklerini belirterek, konumun bu açıdan önemli bir avantaj sunduğunu ifade ediyor.

"Kalite Bir Gün Değil, Her Gün Aynı Olmalı"

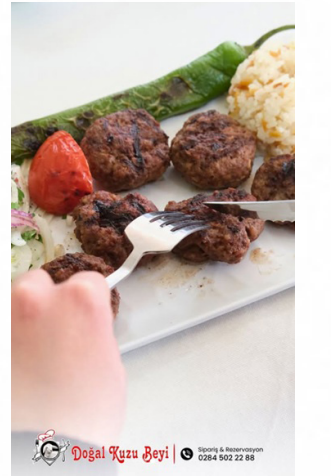
Doğal Kuzu Beyi'nin yönetimine göre başarının sırrı, yalnızca kaliteli yemek hazırlamak değil; aynı kaliteyi her gün koruyabilmek.

Sami Çakırlar, restoran sektöründe sürdürülebilirliğin en önemli unsurunun istikrar olduğunu belirterek, müşterinin her gelişinde aynı lezzeti bulmasının güven oluşturdu-

ğunu söylüyor.

Bu istikrarın arkasında ise uzun yıllardır birlikte çalışan deneyimli mutfak ekibi bulunuyor. Çorbacısından fırın ustasına kadar birçok çalışan, işletmenin kuruluşundan bu yana aynı anlayışla hizmet vermeyi sürdürüyor.

Müşteri memnuniyetine de büyük önem verdikleri-



ni vurgulayan Çakırlar, olası aksaklıklarda çözüm odaklı hareket ettiklerini ve güveni korumayı her zaman öncelikli gördüklerini ifade ediyor.

Büyüme Hedefleri

En büyük önceliklerinin ise yeni şubeler açmaktan önce mevcut hizmet kalitesini korumak olduğu vurgulanıyor. Yönetim, doğru ekip ve doğru planlamayla ilerleyen süreçte yeni yatırımların gündeme ge-



lebileceğini ifade ediyor.

Doğal Kuzu Beyi,

Edirne'de yalnızca sunduğu lezzetlerle değil, oluşturduğu hizmet anlayışıyla da öne çıkıyor. 24 saat açık mutfak, çiftlikten sofraya uzanan üretim modeli, şeffaf hizmet politikası ve müşteri memnuniyetini esas alan yaklaşımıyla kentin gastronomisine değer katıyor.

Gece sıcak bir çorba arayanlardan ailece keyifli bir yemek yemek isteyenlere kadar geniş bir kitleye hitap eden işletme, geleceğin güçlü markalarından biri olma yolunda emin adımlarla ilerliyor.

**Paket Servis & Rezervasyon
0 284 502 22 88**

Abdurrahman Mahallesi
DSİ Arkası • Şafak Temizlik Yanı

Finansal İtibarın Belirlendiği Gün

Ay sonları, firmalar açısından yalnızca rutin bir operasyon süreci değildir. Aynı zamanda şirketlerin bankacılık sistemi içerisindeki finansal disiplini, kredi sicili ve ticari kredibilitesinin test edildiği kritik dönemlerdir.

Bu süreçte gözden kaçan küçük detaylar bile; kredi limitlerinin düşmesine, finansman maliyetlerinin artmasına, kredi tahsis süreçlerinin yavaşlamasına, hatta bazı durumlarda kredi erişiminin tamamen zorlaşmasına neden olabilir.

Özellikle bankalar, ay sonlarında firmaların ödeme alışkanlıklarını ve sistem disiplini çok daha yakından takip etmektedir.

Aşağıda, ay sonlarında mutlaka kontrol edilmesi gereken kritik başlıklar yer almaktadır:

1- Banka Borçlarının Eksiksiz Kontrolü

Çalışılan tüm bankalarla mesai başlangıcında iletişime geçilerek aşağıdaki kalemlerde ödenmesi gereken herhangi bir tutar bulunup bulunmadığı mutlaka teyit edilmelidir:

Kredi taksitleri

Komisyon tahakkukları (özellikle teminat mektubu komisyonları)

BCH / KMH / Ek Hesap borçları

Devre faizleri

Tahakkuk kayıtları

Kontroller mümkünse yazılı teyit ile yapılmalıdır.

Ayrıca ödeme veya para transferi gerçekleştirilmiş olsa bile, saat 17.00'den önce hesap hareketleri tekrar kontrol edilmelidir. Sistemsel gecikmeler nedeniyle transferler zamanında yansımaz.

2- DBS (Doğrudan Borçlandırma Sistemi) Komisyonları

Bazı bankalarda DBS komisyon tahsilatları manuel olarak gerçekleştirilmektedir. Bu nedenle yalnızca hesaba para göndermek yeterli olmayabilir.

Tahsilatın gerçekten gerçekleşip gerçekleşmediği mutlaka kontrol edilmeli, özellikle ay sonlarında bu işlemler son dakikaya bırakılmamalıdır.

3- Takas Çek Ödemeleri

Ay sonlarında banka şubeleri ve bankacılık sistemlerinde ciddi yoğunluk yaşanabilmektedir.

Bu nedenle:

Takas çek ödemeleri son saate bırakılmamalı,

Takas saatleri dikkatle takip edilmeli,

İşlemler mümkün olduğunca erken tamamlanmalıdır.

Takas saatinin birkaç dakika hatta 1 dakika gecikmesi bile çekin yazılmasına neden olabilir.

4- KMH (Kredili Mevduat Hesabı) ve Eksi Bakiyeler

KMH / Ek Hesap bakiyeleri mutlaka kontrol edilmeli ve eksi bakiye varsa hesap artıya geçirilmelidir.

Bazı bankalarda bu hesaplar yalnızca dışarıdan gelen EFT ile kapatılabilmektedir. Hesap içerisinde bakiye olsa bile sistem gecikme kaydı oluşturabilir.

Bu durum:

Merkez Bankası kayıtlarına gecikme olarak yansiyabilir, Kredi notunu düşürebilir, Finansal rating üzerinde olumsuz etki yaratabilir.

Özellikle küçük tutarlı tahakkuk kayıtlarının sürekli oluşması, bankalar tarafından finansal disiplin zafiyeti olarak değerlendirilmektedir.

Sektörde, yalnızca birkaç bin TL'lik tahakkuk nedeniyle kredi kullanmakta zorlanan firmalar bulunmaktadır.

5- Merkez Bankası (TCMB) Kayıtları

Ay sonlarında yapılmayan veya geciken ödemeler; gecikmiş tahakkuk, temerrüt, ödeme düzensizliği olarak TCMB kayıtlarına yansiyabilmektedir.

Bu kayıtlar firmaların finansal rating notunu doğrudan etkiler.

Unutulmamalıdır ki bankalar kredi kararlarında yalnızca bugünkü duruma değil, geçmiş ödeme disiplinine de bakmaktadır.

6- Otomatik Talimatlar ve Hesap Blokeleri

Otomatik ödeme veya tahsilat talimatı bulunan hesaplarda aşağıdaki riskler mutlaka kontrol edilmelidir:

E-haciz; Bloke; Rehin; Vergi kaynaklı kısıtlamalar; SGK e-blokeleri

Blokeli hesaplarda bakiye bulunsun bile sistem ödemeyi gerçekleştirmemiş sayabilir.

Özellikle ay sonlarında son dakika gelen e-haciz işlemleri firmaları ciddi operasyonel sıkıntıya sokabilmektedir.

7- POS ve Sanal POS Gün Sonu İşlemleri

POS veya sanal POS cihazlarında gün sonu işlemleri tamamlanmadığında, satış yapılmış olsa bile tahsilat bir sonraki aya sarkabilir.

Bu durum: nakit akışını bozabilir, bankalar tarafından operasyonel zafiyet olarak değerlendirilebilir, finansal görünümü olumsuz etkileyebilir.

ÖZETLE

Bankacılık sisteminde “bilgim yoktu” yaklaşımı geçerli değildir.

Bazı banka şubeleri ay sonlarında müşterilerini telefon veya e-posta ile bilgilendirebilse de, bankaların böyle bir zorunluluğu bulunmamaktadır. Sorumluluk tamamen firmaya aittir.

Bankacılık sistemi mazeret değil, kayıt esaslı çalışır. Bu nedenle finansal disiplini güçlü yöneten firmalar: daha düşük maliyetli krediye ulaşabilir, daha hızlı kredi tahsis alabilir, fırsat dönemlerinde finansmana daha kolay erişebilir.

Özellikle günümüz bankacılık sisteminde, düşük ratinge sahip firmalara daha yüksek risk primi uygulanmakta ve kredi maliyetleri ciddi şekilde artmaktadır.

Kısacası ay sonları; yalnızca ödeme günü değil, aynı zamanda şirketlerin finansal itibarı ve bankacılık güvenilirliğinin ölçüldüğü kritik bir dönemdir.



Yazarımızın finans sektöründeki aktif görevi nedeniyle özgeçmiş bilgileri paylaşılmamaktadır.



Yatırım Fonu mu? O da ne?

Başlığı görüp sütuna göz atmak istediyseniz, bu iki kelime-lik finansal varlığı anlamak için, onunla ilgili en temel değişimden bahsetmek gerekiyor: **Ölçek**.

Çok uzun bir geçmişten söz etmiyorum, pandemi dönemi ile günümüz dünyasındaki yatırım fonu büyüklük farkı **siyahla beyaz** gibi. Ve değişim bize çok şey anlatıyor.

Hemen bakalım.

Yatırım fonlarının dünyadaki toplam büyüklüğü, pandemi nedeniyle yaşanan **“aşırı bol para”** efektiyle 2020 sonunda **63 trilyon doları** aşmıştı. ABD, toplam yatırım fonu büyüklüğünün doğal lideriydi. Toplamın **%47’sini** oluştururken **29 trilyon dolarla** ilk sıradaydı.

Peki Türkiye?

Pandemi başlangıcına işaret eden **2020 yıl sonunda** Türkiye’de bu rakam **18 Milyar dolardı**.

Kurun 7,40 olduğu gerçeğini de eklersek, bizim paramızla **133 Milyar TL**.

Ve ülkemiz GSYH’ne oranı %2,5’ti. Ülkemizin TÜİK tarafından açıklanan **2025 yılı toplam**

miş durumda. Oransal büyüme **5 kata** yakın.

Pandemi ile tetiklenen **“bol para”** hikayesi, son 6 yıldaavaşlar, seçimler, krizler ve -bize özel bir hamleyle- 2021 sonunda uygulamaya konan “yeni ekonomi modeliyle” birleşince bugünün Türkiye’sinde **45 TL’yi aşmış** kontrollü bir dolar kurundan, **İstanbul** özelinde **metrekare fiyatı 80 bin TL’yi aşmış bir konut piyasasından** söz eder haldeyiz. **İstanbul’da** artık **100 m2 bir konutun** ortalama fiyatı yaklaşık **8 milyon TL**.

Bu yüzden **“ölçek”** önemli. Siz bu satırları okurken yatırım fonu büyüklüğü pandemi dönemine göre **70 kattan fazla** artışı ve **10 Trilyon TL** bandının hemen altına gelmiş çarpıcı bir büyüklüğü işaret ediyor: **9,6 Trilyon TL**.

"Para, kendi adresini yazacak kadar güçlü bir mürekkeptir." derler.

Çok doğru.

Yatırım Fonundaki **“farkındalık”** ise büyük oranda hisse senedi yoğun fonlar, emtia fonları ve **“tematik fonlarla”** gerçekleş-

Bugün ise **“yapay zekayı”** konuşuyoruz.

Sektörümüzdeki fon ürün gamına bakarsanız **“yapay zekaya”** yatırım yapan ve bunu **“Yatırımcı Bilgi Formu”** yoluyla KAP’ta tüm kamuoyu ile paylaşan onlarca yatırım fonu var.

Yatırım fonları bir finansal varlık olarak, Ayşe Teyze ya da Ahmet Amcaya şu faydayı sağlıyor aslında. Özellikle de günümüzün **“çok hevesli”** gençlerine. Küçük yatırımcı olarak temelde kılavuz almamız gereken felsefenin ana ekseninde de **“o fayda”** var:

“Piyasayı takip etme işini profesyonellere bırak.”

Zira günümüz finans dünyasında artık her şey **“ışık hızında”** ve kriptolarla beraber **“konvansiyonel bankacılık sisteminin”** sınırlarını da aşmış durumda.

Hal böyleyken yatırım fonundaki en büyük fayda, bu kadar kompleks bir yapının içinde **“enflasyonu geçeyim ve reel getiri elde edeyim”** düşüncesiyle var olmak isteyen ve bu masumiyetle sermaye piyasalarına giren **“küçük yatırımcıyı koruma felsefesi”**

Sözün Özü

Bu sütunlarda ne bir **“tüyo”** duyacaksınız, ne de bir yatırım tavsiyesi. Bu köşede sermaye piyasalarının **“yatırım fonu mutfağında”** olacağız; herkes kendi yemeğini yapmayı **“kendisi”** öğrenecek.

Bu sütunlarda yatırım fonundan bahsederken, hem fonların doğasını **“yeterli düzeyde anlamamızı sağlayacak”** kavramlardan, hem de yatırımcının **“dikkat etmesi gereken unsurlardan”** bahsedeceğiz.

Risk algısının ne demek olduğunu, risk algımızın aslında ne seviyede olduğunu “kendimizi kandırmadan” anlamaya çalışacağız. Ne demişler;

“Para kazanmak için önce para kaybetmemek lazım.”

Ev Hayali Uzaklaşıyor: 15 Yılda Ev Sahibi Olmak İçin Gereken Süre Yüzde 80 Arttı

Türkiye’de konut fiyatlarının gelir artışını geride bırakması, ev sahibi olmayı her geçen yıl daha zor hale getiriyor.

Yapılan hesaplamalara göre, 2010 yılında ortalama gelirle çalışan bir kişinin 100 metrekarelik bir konut satın alabilmesi için yaklaşık 63 aylık gelir biriktirmesi yeterliyken, 2025 yılında bu süre 114 aya yükseldi.

Veriler, ortalama gelirlerin yıllar içinde artmasına rağmen konut fiyatlarındaki yükselişin çok daha hızlı gerçekleştiğini ortaya koyuyor. Buna göre, ortalama bir çalışanın ev sahibi olmak için ayırması gereken süre son 15 yılda yaklaşık yüzde 80 arttı.

Çalışmada Türkiye geneli ortalama konut fiyatları ile ortalama gelir verileri baz alınırken, hesaplamalar

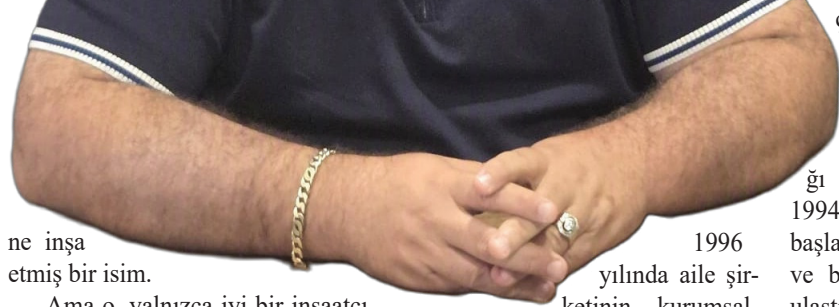
100 metrekarelik bir konut varsayımı üzerinden yapıldı. Uzmanlar, özellikle büyük şehirlerde konut erişilebilirliğinin giderek azaldığına dikkat çekiyor.

Ortaya çıkan tablo, ortalama gelirle çalışan bir kişinin aile desteği, miras ya da ek birikim kaynağı olmadan ev sahibi olmasının her geçen gün daha da zorlaştığını gösteriyor.

KAYNAK: İCİ / IMF / TÜİK

Bir Şehir Onu İnşaatçı Sanıyor... Ama Hikâye Çok Daha Büyük: Hakan İnci

Edirne'de bir isim var ki; onu tanıyanlar **'güven'** der, sektördekiler **'istikrar'** der, siyaset sahnesinde tanıyanlar ise **'baskı altında eğilmedi'** der. İnci Group kurucusu, İnşaat Mühendisi ve EĞİAD (Edirne İş İnsanları Derneği) Başkanı Hakan İnci, 53 yıllık ömrünü üç kuşaktan devraldığı değerler silsilesinin üyesi-



ne inşa etmiş bir isim.

Ama o, yalnızca iyi bir inşaatçı değil; iki tezli yüksek lisansı, Türkiye'nin ilk SPK lisanslı gayrimenkul değerleme uzmanları arasındaki yeri, belediye meclisindeki on yıllık temiz sicil ve pekâlâ sürebileceği siyasi kariyerini kendisi reddeden özgüveniyle bambaşka bir portreyi temsil ediyor.

ÜÇ NESİLLİK BİR İNŞAAT HİKÂYESİ

Malatya kökenli bir ailenin üçüncü kuşak temsilcisi olan Hakan İnci için inşaat mühendisliği bir tercih değil, neredeyse bir kaddedir. *'Dedeyle tanışmak nasip olmadı bize ama babam Hüseyin Bey önümde rol model olarak vardı, dayılar vardı, annemin babası da mimardı. Yani başka bir seçenek düşünülemezdi'* diyor.

Üniversitesinin 3. ve 4. yıllarında bir ara hukuk okuma hayali kurduğunu itiraf eden İnci, *'Belki avukat olsam daha başarılı olabilirdim, ama şimdi mesleğimden memnunuz. Çünkü bu işi iliklerimize kadar hissederek, aileden gelen birikimle yapıyoruz'* diyor. Bu birikimin meyvelerini artık dördüncü kuşakta toplamaya başlamışlar: Oğlu mimarlık, kızı endüstriyel tasarım okuyor.

'Hiçbir zaman çocuklarımız üzerinde baskı kurmadık. İsterlerse bu bayrağı devralırlar.'

İKİ TEZLİ MASTER, SPK LİSANSI: "TÜRKİYE'NİN İLK"LERİNDEN BİRİ

Hakan İnci'nin özgeçmişi sıradan bir iş insanının tablosuna benzemiyor. Edirne Lisesi'nin ardından Gaziantep Üniversitesi İngilizce İnşaat Mühendisliği bölümünü bitiren İnci, Trakya Üniversitesi ile Mimar Sinan Üniversitesi'nin ortak programında *'Kamu İhale Yasası'* üzerine tezli yüksek lisans yaptı. Ardından *'Yerel Yönetimler Yasası'nın Belediyeler Üzerindeki Etkisi'* konulu ikinci bir tezli yüksek lisansı daha tamamladı: *'Yani iki tane tezli masterim var.'*

Bununla da kalmadı. Türkiye'nin ilk gayrimenkul değerleme uzman-

larından biri olmayı başardı; SPK lisanslı olarak konut değerlemede ilk binde yer alıyor. *'Bugün bir avukata yakın gayrimenkul hukuku bilgim var'* diyerek bu lisansın kendisine kattığı donanımı vurguluyor.

KONTROLLÜ BÜYÜME SAĞLAM TEMEL

1996 yılında aile şirketinin kurumsallaşma sürecine dahil olan Hakan İnci, o günden bu yana kesintisiz olarak sektörün içinde. Büyük risklerin peşinden koşmak yerine kontrollü ve sürdürülebilir bir strateji izlemiştir.

"Belki çok daha büyük projeler yapabiliirdik. Ancak biz hiçbir zaman kontrol edemeyeceğimiz risklerin peşinden koşmadık. Bu anlayış büyüme hızımızı düşürdü ama bizi her zaman istikrarlı tuttu."

Kendisini 'müteahhit' değil 'inşaat mühendisi' olarak tanımlatmakta ısrar ediyor. Bu yalnızca bir unvan meselesi değil; mesleğe akademik ve teknik açıdan yaklaşmasının somut göstergesi.

"TRAKYA'NIN NİŞANTAŞISI'YIZ" AMA KRİZ KAPIDA

Gayrimenkul değerleme uzmanı kimliğiyle Edirne piyasasını yıllardır izleyen İnci, şehrin bugün geldiği noktayı etkileyici buluyor: *'Edirne bugün İstanbul'un en az 30 ilçesinden daha yüksek konut fiyatlarına sahip. 10 milyon liralık konutlar artık normal konuşuluyor. Üç yıl önce 400 bin lira olan 1+1 daireler bugün 4 milyon liraya satılıyor; önümüzdeki yıllarda 8-10 olmayacağını bir garantisi yok.'*

Ancak tablonun parlak görünüşünün ardında ciddi riskler var. Sektörün en büyük sorununun finansmana erişim olduğunu söyleyen İnci, birçok müteahhidin elinde satılmayı bekleyen dairelerle kreditorlere mahkûm olduğuna dikkat çekiyor. Edirne özelinde ise arsa sahiplerinin gerçekçi olmayan talepleri durumu daha da zorlaştırıyor.

EVİNİBİZESOR.COM VE GARANTİLİEVİM.COM

SPK lisanslı gayrimenkul değerleme uzmanı olan Hakan İnci, sektörde edindiği tecrübeyi dijital platformlara taşıyarak gayrimenkul piyasasında güvenilir veri üretmeyi hedefledi. Bu doğrultuda geliştirdiği **evinibizesor.com**, yapay zekâ yerine SPK lisanslı uzmanların ha-

zırladığı analizlerle taşınmazların gerçek piyasa değerini belirleyen bir değerlendirme platformu olarak tasarlandı.

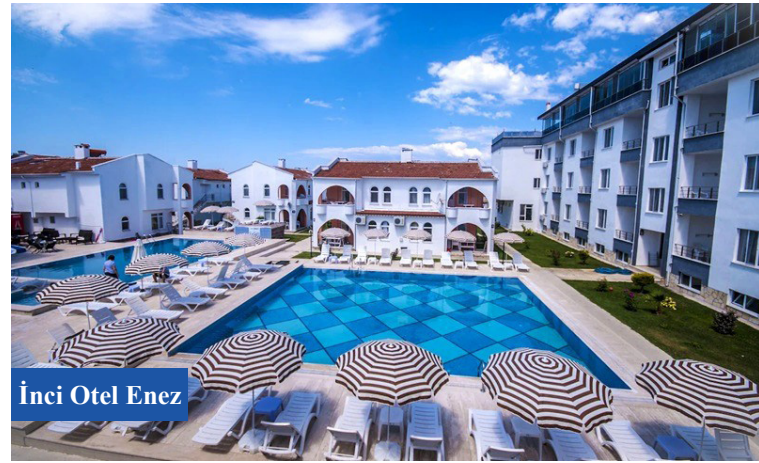
İnci'nin geliştirdiği bir diğer proje **teklifniver.com**, alıcı ve satıcıyı teklif sistemi üzerinden buluşturarak pazarlık sürecini dijital ortama taşımayı amaçlıyor. **garantilievim.com** ise yalnızca ekspertiz raporu bulunan gayrimenkullerin ilanlanabildiği, güven odaklı bir emlak platformu olarak öne çıkıyor.

Pandemi ve yazılım sürecinde yaşanan aksaklıklar nedeniyle projeler beklenen hızda ilerleyemese de, Hakan İnci dijital platformlarını yeniden hayata geçirmek için çalışmalarını sürdürüyor.

300 YATAKLI TESİS VE "SON 5 YILDIR PİŞMANIM"

İnci Group'un bir diğer ayağı turizm. Enez'deki kompleks 1994'te 20 villalık bir apart olarak başladı, 2010'da otel kısmı eklendi ve bugün 300 yatak kapasitesine ulaştı. Bölgenin en büyük tesislerinden biri.

İşletmeciliğin zorluğundan bahsediyor. Kurumlar vergisi, KDV, konaklama vergisi, banka komisyonları ve online acentelerin payları kâr marjını eritiyor. Sezonda 20 kişi



çalıştıran tesis, her yıl sıfırdan personel yetiştirmek zorunda kalıyor.

AB'den iki kez oteli için hibe almış olan İnci, bölge için asıl ihtiyacın sürdürülebilir bir strateji olduğunu vurguluyor: *'Valinin, kaymakamın değişmesine bağlı olmayan 5 yıllık bir plan lazım. Bulgaristan, Makedonya, Romanya'dan gelecek turistler için hiçbir şey yapılmıyor. Bizim bölgemiz Balkanlar'a açılan kapı; ama o kapıyı açacak ortak akıl henüz yok.'*

KURTULUŞ'TAN KUVAYİ MİLLİYE'YE: ÜÇLÜ BÜYÜK HAMLE

İnci Group'un önümüzdeki dönemde eş zamanlı olarak hayata geçireceği üç büyük proje var. Kurtuluş Mahallesi'nde tamamlanma aşamasındaki **2+1 İnci Yaşagör Evleri**'nin ardından, Kuvayı Milliye Caddesi'nde iki yeni 3+1 proje ruhsat sürecinde: **İnci Elit**, kapalı otoparklı 24 daire, dükkân ve ofislerden oluşan kompleks; diğeri ise butik yapıda 10 daireli bir proje.

Kuvayı Milliye Caddesi için İnci'nin ayrı bir öngörüsü de var: *'Belediyenin orada yapacağı kavşak çalışmasıyla bu cadde, yakın gele-*



ekte Edirne'nin alt ticaret merkezi haline gelecek.'

Ama asıl iddia, 'Hasan Ali Yücel Parkı' bölgesinin hemen arkasında yükselecek İnci Town. Yaklaşık 13 dönümlük arazi üzerine kurulacak bu yaşam merkezi tamamlandığında yaklaşık bin kişilik bir nüfusa ev sahipliği yapacak. Yürüyüş yolları, tamamen kapalı otopark, yüzme havuzları, spor alanları ve kapsamlı peyzaj düzenlemeleriyle klasik site anlayışının çok ötesine geçmeyi hedefliyor.

İŞ DÜNYASINDA DAHA ETKİN ROL ALMAYA HAZIR

EĞİAD Başkanı Hakan İnci, sivil toplum kuruluşlarının şehir ekonomisine daha güçlü katkı sunacak, somut hedefler doğrultusunda çalışması gerektiğini düşünüyor. Bu kapsamda, özellikle iş dünyasını temsil eden kurumların ulusal ve uluslararası iş birliklerini artırmasının, yatırım ve istihdam odaklı pro-

SİYASETE BAKIŞI VE DENEYİMİ

Hakan İnci, siyasete devletin kendisine sunduğu imkânlarla hizmet ederek karşılık vermek düşüncesiyle adım attığını söylüyor. Gençlik kollarından başlayarak çeşitli görevlerde bulunan İnci, en dikkat çeken siyasi deneyimini Malatya Büyükşehir Belediye Başkan adaylığı sürecinde yaşadı. Beklentilerin üzerinde oy almasının ardından siyasi kariyerinde farklı engellerle karşılaştığını ifade ediyor.

Edirne Belediye Meclisi'nde 10 yıl boyunca İmar, Bütçe ve Trafik Komisyonu başkanlıklarını yürüten İnci, bu dönemi şeffaf ve ilkeli bir anlayışla tamamladığını vurguluyor. Bugün aktif siyasetin içinde yer almadığını belirten İnci, ancak uygun şartların oluşması halinde yeniden görev almaya açık olduğunu dile getiriyor.

EN BÜYÜK HAYAL: "O ÇOCUKLARIN HAYATINA DOKUNMAK"

Hakan İnci, dezavantajlı bölgelerdeki çocukların yaşamına dokunmayı ve onlara daha güçlü bir gelecek vizyonunu kazandırmayı en önemli hedeflerinden biri olarak görüyor.

Küçük görünen iyiliklerin bile uzun vadede kalıcı etkiler bıraktığını belirten İnci, gerçek değişimin hem temel ihtiyaçların karşılanması hem de çocuklara doğru rol modellerin sunulmasıyla mümkün.

İnşaattan turizme, gayrimenkul değerlemeden dijital girişimlere kadar birçok alanda Edirne'ye değer üreten; yatırımları ve sağladığı istihdamla kentin ekonomisine katkı sunan Hakan İnci'ye, bugüne kadar ortaya koyduğu çalışmalar için teşekkür ediyor, başarılarının artarak devam etmesini diliyoruz.

Hakan İnci ise gençlere, Mustafa Kemal Atatürk'ün *"Çalışmadan, yorulmadan, üretmeden rahat yaşamak isteyen toplumlar; önce haysiyetlerini, sonra hürriyetlerini, daha sonra da istiklal ve istikballerini kaybederler."* sözünü hatırlatarak sesleniyor. Ona göre bugün Türkiye'nin en çok ihtiyaç duyduğu şey; çok çalışmak, üretmek ve ülkeye değer katacak nesiller yetiştirmektir.

İNCİ Elit SİTESİ

444 50 51

Bürüt 140 m2 3+ 1 Daireler
Kapalı Otopark / Giyinme Odası / Ebeveyn Banyosu

HAKAN İNCİ

0532 230 20 55 0284 212 23 23

İNCİ İnşaat

Bankacılıktan Sahaya: "Satılamayan Mülk Yok, Yalnızca Yanlış Fiyatlandırılmış Mülk Var"

12 yıllık bankacılık deneyimini gayrimenkul danışmanlığına taşıyan Mehmet İşlik; tapu sorunlarının yatırım potansiyelini ve bu mesleğin gerçek yüzünü Emlak Pusulası'na anlattı.

Bankadan sahaya uzanan bir yolculuk

Mehmet İşlik'in emlak sektörüne geçişi, çoğu meslek değişikliğinin aksine, tesadüflerin değil bilinçli bir gözlemin ürünüdür. Bankacılıkta geçirdiği 12 yıl boyunca kurumun portföyündeki taşınmazların satış süreçlerini yakından takip eden İşlik, bu deneyim sayesinde gayrimenkul sektörünü içeriden tanıma fırsatı buldu. Bir mülkün el değiştirmesinin arkasında yatan hukuki, finansal ve insani boyutları bizzat gözlemledi; zamanla bu alanın hem kendisine uygun olduğunu hem de doğru ellerde ciddi bir değer ürettiğini anladı.

Bankacılık kariyerini noktalarlarken yeni bir başlangıç yapan İşlik, bu tercihinin yaparken iki şeyin kendisine yol gösterdiğini söylüyor: insanlarla kurduğu güçlü iletişim ve birikimli bilgisinin bu alanda gerçek bir fark yaratabileceğine duyduğu inanç.

"Emlakçılık aslında insan ilişkilerinin çok güçlü olması gereken bir alan. Bilginiz varsa, insanlara güven verebiliyorsanız ve işinizi düzgün yapıyorsanız bu meslekte başarılı olmamanız için bir neden yok" diyen İşlik, dışarıdan bakıldığında basit görünen bu sektörün aslında derin bir sorumluluk anlayışı gerektirdiğini vurguluyor.

"İşimizin merkezinde para değil güven vardır. İnsanlara gerçekten değer verirsiniz ve onların menfaatlerini gözetirseniz başarı zaten kendiliğinden gelir."

— Mehmet İşlik, Emlak Danışmanı

Tapu sorunlarında fark yaratan uzmanlık

İşlik'i sektörde öne çıkaran en kritik özelliği, salt alım-satım aracılığının çok ötesine geçen bir danışmanlık anlayışıdır.

Haciz, ipotek ve şerh gibi tapu kayıtları, çoğu vatandaş için anlaşılması ve çözülmesi güç bürokratik engeller oluşturmaktadır. İşlik, bankacılık tecrübesiyle kazandığı kurumsal bilgi birikimini ve resmi makamlarla yıllar içinde inşa ettiği ilişki ağını bu sorunların çözümünde etkin biçimde kullanıyor; pek çok dosyada süreci önemli ölçüde hızlandırıyor.

Edirne'de özellikle yaygın olan bağ, bahçe ve tarla ortaklıklarında tablo daha da karmaşık bir hal alabilmektedir.

Hisseli taşınmazlarda, maliklerin haberi olmaksızın başka bir hissedarın borcundan kaynaklı kayıtların dosyaya işlenmiş olduğu durumlarla sıklıkla karşılaşmaktadır.

"Bir kardeşin ortak olduğu taşınmazda diğer hissedarın borcundan kaynaklı sorunlar çıkabiliyor. Vatandaş çoğu zaman neyle karşı karşıya olduğunu bilmiyor. Bu noktada bilgi ve tecrübe devreye giriyor" diyen İşlik, bu sayede pek çok kişinin uzun sürebilecek hukuki ve bürokratik süreçlerden kurtulduğunu ifade ediyor.

Yanlış fiyatlandırma en büyük hata

Satış süreçlerinde en sık yapılan yanlış soran soruya İşlik'in yanıtı nettir: piyasa gerçeklerinden kopuk fiyat belirleme. Uzun süre satılamayan bir mülkün zamanla alıcılarda soru işareti uyandırdığını, bu durumun mülkü değer kaybına uğrattığını belirten İşlik, doğru fiyatla piyasaya giren bir gayrimenkulün çok daha hızlı ve sorunsuz el değiştirdiğini vurguluyor. "Satılamayan mülk yoktur, yanlış fiyatlandırılmış mülk vardır" cümlesi, onun bu meseleye bakışının özeti niteliğinde.

Bu nedenle İş-

çözümündeki kritik rolünü, Edirne'nin yükselen

lik, danışmanlık sürecinin en kritik aşaması olarak doğru değer tespitini görüyor. Alıcının beklentisi, bölgenin emsal değeri ve

güncel piyasa koşulları bir arada değerlendirilmediğinde, satış sürecinin hem satıcı hem alıcı için gereksiz yere uzadığını ve tarafların mağdur olduğunu anlatıyor.

Fırsat penceresi açılıyor

Yüksek faiz ortamına rağmen İşlik, deneyimli yatırımcıların fırsatları çoktan fark ettiğini ve erken pozisyon almaya başladığını söylüyor. "Şu an alıcılar için önemli fırsatlar var. Gayrimenkulden gerçekten para kazanmayı bilen insanlar beklemiyor" diyen İşlik, hızlı tren projesinin Edirne'ye olan yatırımcı ilgisini köklü biçimde artıracığını öngörüyor.

Öne çıkan bölgeler: İstasyon Mahallesi, Kimyalar bölgesi, Cumhuriyet ve Şükrüpaşa mahalleleri ile İskenderköy çevresi.

Gençlere sahadan tavsiyeler

Mesleğe yeni girecekler güçlü bir finansal planlama yaparak başlamalarını tavsiye eden İşlik, ilk aylarda gelir elde edilemeyeceğini hatırlatıyor. Sözlerini şöyle noktıyor: "Bu işe girecekseniz önce seveceksiniz. İnsanlarla iletişim kurmayı, sahada olmayı ve sürekli öğrenmeyi sevmiyorsanız başarılı olmanız çok zor. Bu iş masa başında değil, sahada kazanılıyor."

0 540 545 00 22

mehtetislikemlak

Mehmet İŞLİK Gayrimenkul Danışmanlığı



MEHMET İŞLİK
GAYRİMENKUL DANIŞMANLIĞI

Yargıtay'dan Ortak Tapulu Taşınmazlar İçin Emsal Karar: Şufa Hakkında Yeni Dönem

Ortak tapulu arsa ve tarlalarda satış yapanları yakından ilgilendiren karar

Yargıtay 7. Hukuk Dairesi, ortak tapulu taşınmazlarda uygulanan ön alım (şufa) hakkına ilişkin önemli bir içtihadı imza attı. 21 Ocak 2026 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan karara göre, paydaşlar arasında uzun süredir fiili bir kullanım düzeni oluşmuş ve herkes kendi bölümünü kullanıyorsa, satış

hakkı, paylı mülkiyete konu bir taşınmazda hissedarlardan birinin payını üçüncü bir kişiye satması durumunda diğer hissedarlara tanınan öncelikli satın alma hakkı olarak biliniyor. Bu hak sayesinde diğer paydaşlar belirli şartlar altında mahkemeye başvurarak satılan hissedeki önceliklerini kullanabiliyor.

Yargıtay hangi noktaya dikkat çekti?

Karara konu olayda ortak tapu-

de, paydaşların kendi aralarında fiili bir taksim oluşturduğu ve satış sırasında bu duruma itiraz edilmediği durumlarda sonradan ön alım hakkı kullanılmasının Türk Medeni Kanunu'ndaki "dürüstlük kuralı" ile bağdaşmayacağını vurguladı.

Her satışta şufa hakkı ortadan kalkmıyor

Uzmanlar, kararın bazı yanlış yorumlara neden olabileceğine dikkat çekiyor. Yargıtay'ın kararı şufa hakkını tamamen ortadan kaldırmıyor. Eğer taşınmazda fiili bir bölünme yoksa veya kullanım alanları net olarak belirlenmemişse, hissedarların ön alım hakkı devam ediyor. Bu nedenle her uyuşmazlığın kendi koşulları içerisinde değerlendirilmesi gerekiyor.

Milyonlarca hissedarı ilgilendiriyor

Türkiye'de özellikle miras yoluyla intikal eden tarla ve arsaların önemli bir bölümü hisseli tapu şeklinde bulunuyor. Bu nedenle Yargıtay'ın kararı, hisseli taşınmazların satış süreçlerinde hem alıcılar hem de diğer paydaşlar açısından yeni bir referans noktası oluşturacak gibi görünüyor. Hukukçular, hisseli taşınmaz alım satımı yapılırken fiili kullanım durumunun, sınırların ve mevcut paylaşım düzeninin mutlaka araştırılması gerektiğini belirtiyor.



Meclis'te Yeni Trafik Düzenlemesi Teklifi

Trafik güvenliğini artırmaya yönelik hazırlanan yeni kanun teklifi Türkiye Büyük Millet Meclisi'ne (TBMM) sunuldu.

Yasalaşması halinde milyonlarca sürücüyü ilgilendirecek düzenleme, özellikle alkollü araç kullanımı ve aday sürücülük sistemi konusunda önemli değişiklikler içeriyor.

Teklifin en dikkat çeken maddesi, alkollü araç kullanımında uygulanacak promil sınırının düşürülmesi oldu.

Mevcut uygulamada hususi otomobil sürücülerinin 0.50 promil olan yasal sınırı, araç türü ayrımı yapılmaksızın 0.20 promile indirilmesi öngörülüyor.

Buna göre 0.20 promilin üzerinde alkollü olduğu tespit edilen tüm sürücülerin ehliyetine el konulacak.

Aday sürücülere iki yıl sıkı takip

Teklifte aday sürücülük sistemi de yeniden düzenleniyor. Buna göre ilk kez ehliyet alanlar

ile daha önce ehliyeti iptal edilip yeniden sürücü belgesi almaya hak kazanan kişiler, 2 yıl boyunca aday sürücü statüsünde değerlendirilecek.

Bu süre içinde aday sürücülerin drift yapması veya halk arasında "makas atma" olarak bilinen tehlikeli şerit değiştirme ihlalini gerçekleştirmesi halinde ehliyetleri doğrudan iptal edilecek.

Düzenlemenin amacı, özellikle yeni sürücülerin trafikte daha güvenli davranmasını sağlamak olarak belirtiliyor.

Henüz yürürlüğe girmede

Söz konusu düzenleme şu aşamada kanun teklifi niteliğinde bulunuyor. Teklifin yürürlüğe girebilmesi için TBMM komisyonlarında görüşülmesi, Genel Kurul'da kabul edilmesi ve ardından Resmi Gazete'de yayımlanması gerekiyor.

Bu süreç tamamlanıncaya kadar mevcut trafik kuralları ve promil sınırları uygulanmaya devam edecek.



sırasında itiraz etmeyen hissedar daha sonra şufa hakkını kullanamayabilecektir.

Karar özellikle miras yoluyla kalan ya da birden fazla kişinin hissedar olduğu tarla, arsa ve benzeri taşınmazlar açısından emsal niteliği taşıyor.

Şufa hakkı nedir?

Şufa hakkı ya da yasal ön alım

lu bir taşınmazdaki hisselerden biri üçüncü kişiye satıldı. Satış sonrasında diğer hissedarlardan biri ön alım hakkını kullanmak amacıyla dava açtı. Ancak davalı taraf, taşınmazın yıllardır fiilen bölünmüş şekilde kullanıldığını ve herkesin hangi alanı kullandığının belli olduğunu savundu.

Yargıtay da değerlendirmesin-

Trend Yapı & İç Mimarlık: Şeffaf ve Güvenli Fiyat Politikasının Gücü

Mimarlık eğitimi almadan bu sektörde adından söz ettiren isimlerden biri olan Murat Kuyumcu, Trend Yapı & İç Mimarlık'ı kurduğu günden bu yana hem konut hem ticari alanlarda fark yaratan bir çizgi izliyor. Beden eğitimi öğretmenliğinden spor salonu işletmeciliğine, oradan villa şantiye yöneticiliğine uzanan kariyeri, bugün Trakya'nın en büyük dekorasyon ve iç mimarlık operasyonlarından birinin temelini oluşturuyor. Kuyumcu ile hem bu yolculuğu hem de şirketinin büyüme vizyonunu konuştuk.

"Mimar değilim ama bu iş koordinasyon işi"

Kuyumcu'nun inşaatla tanışması çocukluk yıllarına dayanıyor. Genç yaşta inşaat malzemesi satışı ve ustalık deneyimleriyle sektöre adım atan Kuyumcu, asıl eğitimini beden eğitimi alanında tamamladı ve kariyerine spor salonu işletmeciliğiyle başladı. Çorlu ve İs-

Trend Yapı'nın tamamladığı projelerin önemli bir bölümünü spor merkezleri, spa ve fizyoterapi merkezleri oluşturuyor. Kuyumcu, bunun en önemli nedeninin sektörü hem işletmeci

yolculuk son yıllarda konut projelerine de taşınmış durumda. Özellikle mevcut dairelerin yenilenmesi, villa projeleri ve kişiye özel yaşam alanı talepleri şirketin konut tarafındaki iş hacmini artırıyor.

Şeffaf ve güvenli fiyat politikası

Kuyumcu'ya göre Trend Yapı'yı rakiplerinden ayıran en önemli unsur şeffaflık. Şirket, teklif dosyalarında tüm kalemleri detaylı şekilde müşterinin önüne koyuyor.

"Diyoruz ki sana mobilya dosyası vereceğim, içinde en-boy-yükseklik yazacak. Bu dosyayla başka mobilyacıardan da fiyat alabilirsin. Demir imalatı, cam cephe ya da diğer uygulamalar için de aynı durum geçerli. Böylece verdiğimiz fiyatın piyasa koşullarına uygun olup olmadığını müşteri kendisi görebiliyor. Biz buna güvenli fiyat politikası diyoruz."

Şirket, müşteriye farklı seçenekler sunuyor. İsteyen bazı ürünleri kendisi satın alabiliyor, isteyen belirli işleri şirkete bırakabiliyor ya da tüm süreci Trend Yapı'ya devredebiliyor. Hangi yöntem tercih edilirse edilsin, uygulama ve teslim sürecindeki sorumluluk şirket tarafından üstleniliyor.

Güçlü saha organizasyonu

Trend Yapı'nın operasyonel yapısı, farklı uzmanlık alanlarında çalışan ekipler ve merkezdeki planlama kadrosundan oluşuyor. Demir, elektrik, mobilya ve alüminyum doğrama gibi alanlarda faaliyet gösteren ekiplerle birlikte toplam organizasyon yüz kişiye yaklaşan bir yapıya ulaşmış durumda.

"Ramazanda ekiplerimize yemek verdiğimiz gün saydık; yaklaşık yüz kişiydik. Gerçekten geniş bir organizasyon yapımız var."

Kuyumcu, ekip seçiminde deneyim, referans ve daha önce birlikte tamamlanan projelerin önemli rol oynadığını belirtiyor.

Garanti ve satış sonrası destek

Trend Yapı, uyguladığı projelerde satış sonrasında da müşterilerinin yanında olmayı sürdürüyor.

"Yapısal işlerde beş yıl, dekoratif uygulamalarda ise iki yıl garanti veriyoruz. Bu işin maddi



karşılığı olsun ya da olmasın, yapılan işin arkasında durulması gerektiğine inanıyoruz."

Ücretsiz teknik danışmanlık

Şirket, proje başlamadan önce sunduğu ön değerlendirme ve yönlendirme hizmetleri için ayrıca ücret talep etmiyor. Bu süreçte müşterilerin talepleri teknik ve yasal açıdan da inceleniyor.

"Bazen müşterinin istediği şey teknik olarak doğru olmayabiliyor. Yangın yönetmelikleri, çıkış genişlikleri veya kullanım alanlarıyla ilgili mevzuatlara aykırı durumlar olabiliyor. Bunları önceden tespit edip gerekli yönlendirmeleri yapıyoruz. Bunu hizmetimizin doğal bir parçası olarak görüyoruz."

Tek muhatap avantajı

Trend Yapı; iç mekan tasarımı, mobilya üretimi, uygulama ve proje yönetimi gibi birçok alanda hizmet veriyor. Kuyumcu'ya göre müşterilerin en önemli beklentilerinden biri, karmaşık süreçleri tek bir merkezden yönetebilmek.

"Herkes bütçesini doğru kişiye emanet etmek ister. İnşaat sürecinde yüzlerce farklı detay ve problem vardır. Biz müşterilerimizin bu yükünü üstleniyor, süreci tek noktadan yönetiyoruz."

Pandemi ve deprem sonrası değişen talepler

Kuyumcu, pandemi sonrasında insanların yaşam alanlarına daha fazla yatırım yapmaya başladığını, deprem gerçeğinin de özellikle müstakil konut ve villa taleplerini artırdığını söylüyor.

"Trakya'nın zemin yapısı ve yaşam koşulları nedeniyle bölgeye ilgi artıyor. İnsanlar daha güvenli ve planlı yaşam alanları oluşturmak istiyor."

Trend Mobilya:

Taşerondan üreticiye

Şirketin büyüme sürecindeki önemli adımlardan biri de **Trend Mobilya**'nın kurulması oldu. Daha önce taşeron olarak çalışan bir ekiple ortaklık kurularak hayata geçirilen atölyede mutfak, banyo, gardırop ve benzeri ürünlerin üretimi gerçekleştiriliyor.

"İmalatları kendi bünyemize almamızla birlikte teslim sürelerimiz kıaldı, maliyetlerimiz düştü. Bu-

nun olumlu etkisini müşterilerimiz de gördü."

Kuyumcu, ilerleyen dönemde CNC kesim, bantlama ve boya makineleri gibi yatırımlarla üretim kapasitesini artırmayı hedeflediklerini belirtiyor.

Trend Global: Yunanistan ve Bulgaristan hedefte

Şirketin uzun vadeli planları arasında yurt dışı açılımı da bulunuyor. Trakya'nın stratejik konumunu avantaj olarak gördüklerini ifade eden Kuyumcu, ilk hedeflerinin Yunanistan ve Bulgaristan olduğunu söylüyor.

"İhtiyaç analizlerini tamamladıktan sonra Avrupa'da belirli noktalarda satış ofisleri ve mağazalar açmayı, Türkiye'den aldığımız destekle uygulamaları gerçekleştirmeyi planlıyoruz."

Sürdürülebilirlik

Kuyumcu, sürdürülebilirlik konusunda en dikkat çekici referanslarından birinin Edirne'de hayata geçirilen Yeşil Ev sertifikalı malikane olduğunu belirtiyor. Yapıda yağmur suyu depolama sistemi, su arıtma altyapısı ve güneş enerjisi çözümleri kullanılıyor.

"Bu tür sistemlerin maliyeti toplam yatırımın yaklaşık yüzde onunu oluşturuyor ancak uzun vadede çok daha yüksek bir fayda sağlıyor."

Şirket, ticari projelerde de karbon filtreli baca sistemleri ve gelişmiş ses yalıtımı gibi uygulamalarla çevresel etkileri azaltmaya yönelik çözümler geliştiriyor.

"Rakibimiz kendimiz"

Otel projeleri gibi büyük ölçekli işleri de yönetebilecek kapasiteye sahip olduklarını belirten Kuyumcu, şirketin büyüme anlayışını şu sözlerle özetliyor:

"Genciz, enerjimiz yerinde, hedeflerimiz var. İnsanlara katma değer sunmak ve birlikte çalıştığımız herkesi daha ileriye taşımak istiyoruz. Tek rakibimiz kendimiziz."

Trend Yapı & İç Mimarlık'ı tek bir cümleyle tanımlaması istendiğinde ise cevabı net oluyor:

"Trend Yapı olarak, adımızdan aldığımız ilhamla sektörün değişen ihtiyaçlarına yön veriyor; tecrübemiz, müşteri memnuniyetimiz ve yenilikçi bakış açımızla geleceğe değer katıyoruz."

Tel: 0536 989 52 22

www.trendyapimimarlik.com

tanbul'da birçok spor salonu açan Kuyumcu, zamanla işletme kurma ve yönetme deneyimini farklı sektörlerle taşımaya başladı.

"Daha sonrasında ilk villa inşaatıyla başladım. Bir villa şantiyesi yönettim, akabinde taahhüt işlerini yan iş olarak yapmaya başladım. Bu arada spor salonla-

hem de uygulayıcı gözüyle değerlendirebilmesi olduğunu söylüyor.

"Bir mimar alan yerleşimini düşünürken ben işletmecinin ticari boyutunu da düşünüyorum. Personel burada rahat çalışabilecek mi, müşteri konforlu hissedecek mi, operasyon maliyetleri nasıl etki-



rimiz da devam ediyordu, bu sektörden hiç uzaklaşmadım."

Bugün Çorlu'da **Loop Up** ve İstanbul Pendik'te **Trend Arena** isimli spor salonlarını işletmeye devam eden Kuyumcu, inşaat sektöründeki başarısını teknik uzmanlardan oluşan güçlü bir ekip ve koordinasyon becerisine bağlıyor.

"Bu işi hiçbir zaman profesyonel destek almadan yapmadım. Şantiye yönetirken inşaat mühendisliğiyle çalıştım, yerleşim planında mimardan, dekorasyonda iç mimardan destek aldım. Bünyemizde elektrik ve makine mühendisleri de var. Bu iş kolektif bir çalışma gerektiriyor. Benim görevim bu ekibi doğru şekilde koordine etmek."

Spor mekanlarında uzmanlık

lenecek? Tüketici davranışlarını ve sektörün ihtiyaçlarını bildiğim için proje sonrasında da katkı sunabiliyorum."

Ticari alanlarda başlayan bu

