

Edirne'de Veliler Birbirine Fısıldıyor: ROTAM Bir Bakın! AKADEMİ

Edirne'de eğitimde fark yaratan bir adres var: Rotam Akademi. Kurucusu Büşra Karaca ile yaptığımız röportajda, öğretmenlik hayalinden yöneticiliğe uzanan yolda nasıl bir eğitim felsefesi inşa ettiklerini, genç ve dinamik kadrolarıyla öğrencilere nasıl dokunduklarını ve veli güvenini nasıl kazandıklarını konuştuk. İki yılda yükselen bu başarı hikâyesinde siz de yerinizi almak isterseniz, buyurun detaylara...

İş Güvenliği Kuralları Değişti, Peki Siz Hazır mısınız?

"Ben küçük bir işletmeyim, kimse bizi görmez" diyorsanız, büyük yanlış! 2025'te yürürlüğe giren düzenleme, tek çalışanı olan işletmeleri dahi İSG hizmeti almaya zorunlu kılıyor. Üstelik 2026'da cezalar katlanıyor. Boğaziçi OSGB'nin sahadan gelen uzman ekibiyle yaptığımız özel söyleşide, yeni dönemi, sık yapılan hataları ve ceza gelmeden almanız gereken önlemleri masaya yatırdık.



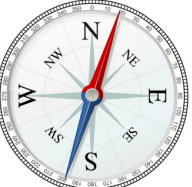
Edirne'ye ödüllü mimari Camlı Yalı Evleri'nde yeni yaşam standardı

15 yıllık emlak deneyimini inşaatla buluşturan Sıraç Yapi, Edirne'de fark yaratıyor. "Daire değil, yaşam alanı üretiyoruz" diyen şirket, Camlı Yalı Evleri'yle

patentli mimari, akıllı sistemler ve villa konforunu apartman hayatına taşıyor.

Yatırımda geleceği okuyan bu vizyonun detayları sayfa 16'da.


FATİH DAĞ
Gayrimenkul Danışmanı
0 533 634 28 44


EDİRNE EMLAK PUSULASI


DİNÇLER
PROJE İNŞAAT

Eylül - Ekim 2026 - Sayı 8

Edirne'nin Emlak, Ticaret ve Yaşam Rehberi

0 505 506 20 90 Ücretsizdir

BİZDEN BİRİLERİ, İKİ İLHAM HİKÂYESİ

EDİRNE'NİN

MARATONCULARI

İki Farklı Yol, Aynı Varış Noktası



Emekli oldu, nefes darlığı çektik ve 57 yaşında koşmaya karar verdik. Bugün 64 kilometrelik ultra maratonları tamamlıyor, 120 kilometreye hazırlanıyor.

Bir diğeri ise 30'lu yaşlarında tip 2 diyabet tanısı aldı, 94 kiloydu. Beslenmesini değiştirdi, koş-

maya başladı, bugün yaş grubunda birincilikleri var. İkisinin yolu farklı başladı ama vardığı nokta aynı: **"Sağlığın bahanesi yok."** Peki bu iki Edirneli, kahveden patikaya nasıl uzandı?

İç sayfada, azmin ve ilk adımın hikâyesi sizi bekliyor...

TÜRKİYE HIZLA YAŞLANIYOR: ÇOCUK NÜFUSU ERİYOR

Bebek beşiklerini yaşlı bakım koltukları mı dolduracak? 2008'de 7,2 milyon olan çocuk nüfusu bugün 6 milyonun altına inerken, 65 yaş üstü nüfus neredeyse iki katına çıktı.

Uzmanlar Türkiye'yi "zenginleşmeden yaşlanma" riskiyle uyarıyor. Nüfustaki bu sessiz tersine dönüşün ekonomiye faturası ne olacak? Detaylar sayfa 8'de...

ARAÇ KİRALAMADA YENİ DÖNEM

Kiraladığınız araç artık en fazla 6 yaşında, depozitonuz ise güvence altında olacak. Resmi Gazete'de yayımlanan yeni yönetmelikle kiralama şirketlerine yetki belgesi, araçlara yaş ve kilometre sınırı geliyor.

Peki tüketicinin hasar, iade ve rezervasyon hakları nasıl değişiyor? Sektörü baştan sona değiştirecek düzenlemenin tüm detayları sayfa 8'de

TAKSİLERDE DİJİTAL DEVRİM

Taksimetre, POS ve fiş artık tek cihazda birleşiyor. Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın yeni tebliğiyle taksiciler 1 Eylül'e kadar Taksi Mali Cihazı'na geçmek zorunda; ayrı POS'lar ve Soft POS uygulamaları devre dışı kalıyor. Peki arıza halinde ne olacak, cezai yaptırım kimleri bekliyor? Tüm detaylar sayfa 7'de...

KİRALARDA FREN

TCMB'nin Haziran verileri kira piyasasında yönü gösteriyor: Enflasyon karşısında kiralarda aslında geriliyor. İstanbul'da 100 metrekarelik konut 40 bin TL'yi bulurken, Edirne'nin de içinde bulunduğu TR21 bölgesi yıllık yüzde 22,6 artışla ülkenin en düşük artış gösteren bölgesi oldu. Sayfa 5'te...

KONUT PİYASASINDA ÇELİŞKİLİ TABLO



Yapı ruhsatları yüzde 37 arttı ama satışlar ilk yarıda geriledi; fiyatlar nominal yükselse de enflasyon karşısında eriyor.

İpotekli satışlardaki güçlü artış ise krediye erişenlerin piyasa canlı tuttuğunu gösteriyor. 2026'nın ikinci yarısında konut piyasasının yönünü ne belirleyecek? Rakamlarla tüm tablo sayfa 6'da...

KONUTTA "BEKLE-GÖR" DÖNEMİ DEVAM

Faizler yeniden yükseldi, altın beklentiyi karşılamadı, alıcı ile satıcı fiyatla anlaşamıyor.

Konut talebi canlı olsa da üç etken alıcıları bekleme moduna itiyor.

Uzmanlara göre yılın son çeyreği piyasanın kaderini belirleyecek — peki bekleyenler mi kazanacak, harekete geçenler mi? Sayfa 6'da...

İkinci Nesil Sahaya İniyor

Çoğu kişi asansörü sadece katlar arası bir araç olarak görür. Oysa işin perde arkasında 50'den fazla parçanın uyumu, doğru malzeme seçimi ve bilinçli kullanım var.

Peki ya bu işin başında yıllarını sahaya vermiş bir babanın mirasını devralan bir oğul varsa?

Edirne'de Gentel Asansör'ün kurumsallaşma ve üretim hedeflerine uzanan bu samimi yolculuğu iç sayfada okuyun...



Türkiye 'kahve ekonomisi'ne mi sürükleniyor?

Markalı kahve zincirlerinin şube sayısı 3 bin 800'ü geçerken, sanayi üretimi düşüyor, konkordato başvuruları artıyor. Kafelerdeki hareketlilik

gerçekten refah mı, yoksa borçla büyüyen bir tüketim çılgınlığı mı?

Peki bir kahvenin yarattığı katma değer ne kadar Türkiye'de kalıyor?

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



Uni Elit 1+1 & 2+1

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

"Emlakçı Ne İş Yapar Ki? Ne Masrafı Var Ki?" Demeden Önce Bunu Okuyun!

Timur Er
Yayın Yönetmeni
Gayrimenkul
Danışmanı



Emlak sektörüne dışarıdan bakanların zihninde hâlâ aynı basit denklem var:

"Bir ofis açarsın, birkaç ilan gidersin, bir ev satarsın ve yüksek bir komisyon cebe atarsın."

Oysa gerçek hayat bundan çok daha zorlu.

Bir emlak ofisinin kapısını açmak hikâyenin sadece başlangıcıdır. Asıl mesele, o kapıyı aylar, hatta yıllar boyunca açık tutabilmektir.

Çünkü gayrimenkul danışmanlığı; taşınmaz göstermekten, ilan vermekten ya da alıcıyla satıcıyı buluşturmaktan ibaret değildir. Arkasında işletme giderleri, yoğun saha çalışması, pazarlama, iletişim, takip, hukuki ve idari sorumluluklar vardır.

Ve hepsinin üzerinde sabır vardır.

Önce rakamlara bakalım

Bugünün koşullarında mütevazı bir emlak ofisi düşünelim.

Aylık **30 bin TL kira**.

Yaklaşık 30-35 ilanlık portal paketi için **35 bin TL**.

Araç, yakıt ve saha çalışmaları için **10 bin TL**.

Müşteri ağırlama ve toplantılar için **15 bin TL**.

Reklam, tabela, kartvizit, sosyal medya ve tanıtım için **5 bin TL**.

Elektrik, su, internet, telefon ve benzeri giderler için **7.500 TL**.

Muhasebe için **2.500 TL**.

Bunlara işletme sahibinin 4/b primi de ekleniyor. 2026'da 5 puanlık indirimden yararlanan bağımsız çalışan için en düşük aylık prim **10.156,73 TL**.

Vergi ve diğer yükümlülükleri de unutmamak gerekiyor.

Üstelik henüz personel çalıştırmadık.

Bir sekreter veya operasyon çalışanı eklendiğinde maaş, SGK ve diğer işveren yükleriyle birlikte yaklaşık **50 bin TL** daha gerekiyor.

Çıkan Rakam?

Personelsiz, mütevazı bir ofisin yalnızca saydığımız ana kalemlerle aylık işletme yükü **120 bin TL'nin üzerine çıkıyor**.

Bir çalışanla birlikte **170 bin TL seviyesine dayanıyor**.

Üstelik ofis sahibinin maaşı, kendi emeğinin karşılığı, tamirat, eğitim, sigorta, CRM ve yazılım giderleri, profesyonel fotoğraf-video çalışmaları ile bilgisayar, mobilya ve dekorasyon gibi ilk yatırım maliyetleri bu hesaba dahil değil.

Bir de kuruluş maliyeti var.

Yetki belgesi, oda ve vergi işlemleri, bilgisayar, yazıcı, tabela, mobilya, web sitesi ve ilk reklamlar derken mütevazı bir başlangıç için en **az 120 bin TL civarında bir bütçe gerekiyor**.

Ve bu para henüz size gelir sağlamıyor.

Sadece işe başlamanızı sağlıyor. Emlak ofisi açmak başka, emlak ofisini yaşatmak bambaşka bir şeydir.

Asıl maliyet: İlk satış gelene kadar geçen zaman

Bir danışman bugün ofisini açabilir, tabelasını asabilir, ilan portalına üye olabilir ve sosyal medya hesabını oluşturabilir.

Ama bunların hiçbirisi ertesi gün müşteri veya satış getirmez.

Çünkü gayrimenkul işi güven üzerine kuruludur.

İnsanlar evini, arsasını, işyerini veya milyonlarca liralık yatırımını tanımadığı birine kolay kolay teslim etmez.

Önce sizi tanımaları, sonra denemeleri ve sonunda güvenmeleri gerekir.

Yeni başlayan bir danışmanın ilk dönemindeki işlerin büyük bölümü satıştan çok **ilişki kurmak, çevre oluşturmak, portföy kazanmak, bölgeyi öğrenmek, ilan hazırlamak, müşteri aramak ve takip etmekten** oluşur.

Bunların önemli bir kısmı bugün

föy satılmayabilir. Müşteri başka bir danışmanla işlem yapabilir. Hukuki veya finansal bir sorun bütün süreci bozabilir.

Harcanan her emek doğrudan faturaya dönüşmez.

İşte mesleğin dışarıdan görünmeyen asıl maliyeti budur.

"Yüzde 2 komisyon alıyor" demek, hikâyenin sadece son cümlesidir

Mevzuat çerçevesinde alım-satım aracılığında toplam hizmet bedeli satış bedelinin **%4'ünü aşamaz** ve aksi yazılı olarak kararlaştırılmadığında taraflar arasında eşit paylaşılır.

Örneğin 5 milyon TL'lik bir taşınmazda satıcıdan %2, alıcıdan %2 hesaplandığında toplam hizmet bedeli 200 bin TL olur.

İlk bakışta büyük bir rakam gibi görünebilir.

Ama şu soruyu sormak gerekir:

Bu 200 bin TL yalnızca anahar teslim edildiği anda mı ortaya çıktı?

Hayır.

Arkasında portföyün alınması, fiyat araştırması, pazarlama, ilan, fotoğraf, telefon görüşmeleri, müşteri



Bölge bilgisini, piyasa deneyimini, portföyünü, pazarlama gücünü, müşteri ağını, iletişim becerisini, zamanını ve üstlendiği sorumluluğu satın alırsınız.

Bu nedenle komisyon yalnızca satış gününün değil, **o satışa kadar harcanan zamanın, emeğin, bilginin ve sorumluluğun karşılığıdır.**

Bugünün piyasasında bu yük daha da ağır

Piyasa hareketliken bazı eksiklikler satışların gölgesinde kalabilir.

cak mesleğin neden sabır istediğini göstermesi açısından dikkat çekicidir.

Sonuç: Emlakçılık kolay para değil, sabır işidir

Emlak ofisi açmak isteyen herkesin önce kendisine şu soruyu sorması gerekir:

"Ben bu işi kaç ay gelir elde etmeden sürdürebilirim?"

Çünkü asıl sermaye sadece ofisi açmaya yeten para değildir

Asıl sermaye, dayanma gücüdür.

Bir ofisi açmak için 120 bin TL harcamak yeterli olabilir. Ama onu yaşatmak için her ay yeniden para gerekir.

Müşteri gelmeseyse de...

Satış olmasaydı da...

Piyasa yavaşlarsa da...

Kira gelir. Faturalar gelir. İlan portalının bedeli gelir. Vergi ve SGK yükümlülükleri gelir. Yakıt ve personel giderleri gelir.

Ve bunların hiçbirisi satışın olup olmamasına bakmaz.

Bu yüzden gayrimenkul danışmanlığı, **"bir ev satıp yüksek komisyon almak"** kadar basit bir meslek değildir.

Bu meslek; **güven, bilgi, pazarlama, iletişim, müzakere, takip, sabır ve uzun süre ayakta kalabilme mesleğidir.**

Gerçekleşen satıştan alınan hizmet bedeli de yalnızca satış gününün değil, **o satışa kadar verilen bütün hizmetlerin karşılığıdır.**

Belki de artık soruyu değiştirme zamanı gelmiştir.

"Emlakçı ne yaptı da bu parayı aldı?"

yerine,

"Bu işlemin gerçekleşmesi için emlak danışmanı ne kadar zaman, emek, bilgi, para ve sorumluluk üstlendi?"

diye sormak gerekiyor.

Çünkü iyi bir gayrimenkul danışmanı yalnızca bir evin satılmasına aracılık etmez.

İnsanların hayatındaki en büyük finansal kararlardan birinin doğru, güvenli ve mümkün olduğunca sorunsuz gerçekleşmesi için profesyonel bir hizmet sunar.

Ve profesyonel hizmetin, elbette bir bedeli vardır.



para kazandırmaz; gelecekteki satışların temelini oluşturur.

Bu nedenle asıl soru yalnızca **"Ne kadar sermayem var?"** değil,

"Bu sermaye beni ne kadar süre ayakta tutabilir?" olmalıdır.

Bu mesleğin görünmeyen tarafı: Sabır

Bir emlak danışmanı satıcıyla, alıcıyla, kiracıyla ve mülk sahibiyile iletişim kurar. Tapu ve belediye süreçlerini takip eder, ekspertiz ve banka işlemleriyle ilgilenir, fotoğraf çeker, ilan hazırlar, yer gösterir, teklifleri iletir ve pazarlığı yönetir.

Ama bütün bu emek her zaman satışla sonuçlanmaz.

Haftalarca süren satış son anda iptal olabilir. Aylarca çalışılan port-

bulma, yer gösterme, pazarlık, belge ve tapu süreçleri ve satış tamamlanana kadar süren takip vardır.

Ve bütün bunlar yapılırken işletmenin giderleri devam eder.

Satış gerçekleşene kadar işletmenin saati durmaz.

Gayrimenkul danışmanı aslında zamanı satar

Bir avukata yalnızca bir dilekçe için ödeme yapmazsınız; onun bilgisini, tecrübesini ve zamanını satın alırsınız.

Bir mali müşavirden yalnızca beyanname değil, bilgi ve sorumluluk satın alırsınız.

Gayrimenkul danışmanından da yalnızca **"ev gösterme"** hizmeti almazsınız.

Ancak durgunluk dönemlerinde gerçek profesyoneller ortaya çıkar.

Çünkü satışlar yavaşladığında danışmanın işi azalmaz; tam tersine artar. Daha fazla müşteri araması, portföy çalışması, pazarlama, takip ve ikna gerekir.

Bütün bunlar sürerken giderler devam eder.

Bu nedenle piyasa zorlaştığında bazı ofisler küçülür, birleşir veya faaliyetlerine son verir.

Sektör kaynaklarında yeni başlayan danışmanların önemli bir bölümünün ilk bir-iki yıl içinde meslekten ayrıldığı, bazı saha gözlemlerinde bu oranın **10 kişide 8'e** kadar çıktığı ifade ediliyor.

Bu resmi bir kamu istatistiği değil, sektör içi bir saha gözleimidir. An-

2026'DA İŞSİZLİK MAAŞI NE KADAR OLDU?

İşten ayrılan ve gerekli şartları taşıyan sigortalı çalışanların yararlanabildiği işsizlik ödeneğinde 2026 yılı tutarları belli oldu.

Ödeneğin miktarı, çalışanın son dört aylık prime esas kazanç ortalamasına göre hesaplanırken, belirli bir tavan uygulanıyor.

İşini kaybeden sigortalı çalışanlara belirli şartlar dahilinde İŞKUR tarafından ödenen işsizlik ödeneği, 2026 yılında da çalışanların gündemindeki önemli sosyal güvenlik başlıklarından biri olmaya devam ediyor.

İşsizlik ödeneğinin hesaplanmasında, çalışanın işten ayrılmadan önceki son dört aylık prime esas kazançlarının ortalamasının yüzde 40'ı esas alınıyor.

Ancak hesaplanan tutar, brüt asgari ücretin yüzde 80'ini aşmıyor.

2026 yılı işsizlik ödeneği tutarları

Verilen örneklerle göre, son dört aylık ortalama brüt kazancı 33 bin 30 lira olan bir çalışanın alabileceği işsizlik ödeneği **13 bin 111 lira 72 kuruş** olurken, ortalama brüt kazancı 55 bin lira olan çalışanın ödeneği **21 bin 833 lira 2 kuruş** olarak hesaplanıyor.

Ortalama brüt kazancı 80 bin lira ve üzerinde olan çalışanlarda ise işsizlik ödeneği tavanı uygulanıyor.

Bu durumda alınabilecek azami işsizlik ödeneği **26 bin 223 lira 44 kuruş** olarak belirtiliyor. Prim gün sayısı ödeme süresini belirliyor

İşsizlik ödeneğinin ne kadar süreyle alınabileceği ise çalışanın son

üç yıl içinde ödediği işsizlik sigortası prim gün sayısına göre değişiyor.

Buna göre;

- Son üç yıl içinde 600 gün prim ödeyenler 6 ay,
- 900 gün prim ödeyenler 8 ay,
- 1.080 gün ve üzeri prim ödeyenler ise 10 ay süreyle işsizlik ödeneğinden yararlanabiliyor.

İşsizlik maaşı için hangi şartlar aranıyor?

İşsizlik ödeneğinden yararlanabilmek için çalışanın bazı temel şartları yerine getirmesi gerekiyor. Bunlar arasında işten ayrılmadan önceki son 120 gün hizmet akdine tabi olarak çalışmış olmak ve son üç yıl içinde en az 600 gün işsizlik sigortası primi ödemiş olmak bulunuyor.

Ayrıca işten ayrılmanın ardından 30 gün içinde İŞKUR'a başvuru yapılması gerekiyor.

Başvurunun gecikmesi durumunda, mücbir bir neden dışında geçen süre toplam hak sahipliği süresinden düşülebiliyor.

Öte yandan işsizlik ödeneği alırken yeniden işe giren ve yeni bir işsizlik ödeneği hakkı elde edemeden tekrar işsiz kalan kişiler, gerekli şartları taşımaları halinde önceki işsizlik ödeneğinden kalan süre kadar ödeme almaya devam edebiliyor.

İşten ayrılmayı planlayan çalışanların, işsizlik ödeneğinden yararlanıp yararlanamayacaklarını ve hak edebilecekleri tahmini tutarı önceden kontrol etmeleri önem taşıyor.

KIDEM TAZMİNATI ALMANIN

ŞARTLARI NELER?



Kıdem tazminatı yalnızca emeklilik halinde alınmıyor. Çalışanın işten ayrılma şekline, işe giriş tarihine ve prim gün sayısına göre farklı koşullarda kıdem tazminatına hak kazanmak mümkün.

Çalışanların en çok merak ettiği konulardan biri olan kıdem tazminatında, her istifa eden çalışanın tazminat alma hakkı bulunmuyor. Ancak kanunda belirtilen bazı özel durumlarda, çalışan kendi isteğiyle işten ayrılrsa dahi kıdem tazminatına hak kazanabiliyor.

SGK'DAN YAZI ALARAK İSTİFA EDİLEBİLİYOR

Belirli prim günü ve sigortalılık süresi şartlarını tamamlayan çalışanlar, Sosyal Güvenlik Kurumu'ndan (SGK) alacakları "kıdem tazminatı alabilir" yazısıyla işten kendi isteğiyle ayrılarak kıdem tazminatı talep edebiliyor.

İşe giriş tarihine göre aranan şartlar ise değişiklik gösteriyor. 9 Eylül 1999 öncesinde sigortalı

olanlar için 15 yıl sigortalılık ve 3.600 prim günü şartı öne çıkarırken, 9 Eylül 1999 ile 30 Nisan 2008 arasında işe başlayanlarda 25 yıl sigortalılık ve 4.500 prim günü ya da sigortalılık süresine bakılmaksızın 7.000 prim günü şartı aranıyor.

1 Mayıs 2008 ve sonrasında işe başlayan çalışanlarda ise gerekli prim gün sayısı, işe giriş tarihine göre kademeli olarak değişiyor.

EMEKLİLİK VE ASKERLİK DE KAPSAMDA

Kıdem tazminatı hakkı doğurabilecek durumlar yalnızca SGK yazısıyla sınırlı değil.

Çalışanın emeklilik nedeniyle işten ayrılması, erkek çalışanların askerlik nedeniyle iş sözleşmesini sona erdirmesi ve kadın çalışanların evlilik tarihinden itibaren bir yıl içinde işten ayrılması halinde de gerekli şartların sağlanması durumunda kıdem tazminatı gündeme gelebiliyor.

Bunun yanı sıra işveren tarafından kanunda belirtilen şartlarla iş

sözleşmesinin feshedilmesi, işyerinin kapanması veya çalışanın 4857 sayılı İş Kanunu'nun 24. maddesinde düzenlenen haklı nedenlerle iş sözleşmesini feshetmesi de kıdem tazminatı hakkı doğurabilecek durumlar arasında yer alıyor.

ÇALIŞANIN VEFATINDA MİRASÇILARA ÖDENİYOR

Çalışanın vefatı halinde ise kıdem tazminatı, kanunda belirtilen şartlar çerçevesinde yasal mirasçılarına ödenebiliyor.

Uzmanlar, kıdem tazminatı konusunda çalışanların yalnızca "istifa" ya da "emeklilik" kavramlarına bakarak karar vermemesi gerektiğine dikkat çekiyor.

İşe giriş tarihi, prim gün sayısı, sigortalılık süresi ve işten ayrılma nedeni, kıdem tazminatı hakkının belirlenmesinde kritik rol oynuyor.

Her işten ayrılıştaki kıdem tazminatı hakkı doğmadığı için, çalışanların iş sözleşmesini sona erdirmeden önce kendi durumlarını mevzuat açısından değerlendirmeleri önem taşıyor.

Nafakada yeni dönem hazırlığı: En az 5 yıl gündemde

Süresiz nafaka uygulamasına ilişkin yeni düzenleme için çalışmalar sürüyor. 13. Yargı Paketi kapsamında hazırlanması planlanan düzenlemenin Ekim ayında TBMM gündemine gelmesi bekleniyor.

Taslak çalışmaya göre, evlilik 6 ay veya 1 yıl gibi kısa süre dahi en az 5 yıl nafaka ödenmesi

öngörülüyor.

Daha uzun evliliklerde ise nafaka süresinin, evlilik tarihinden boşanma davasının açıldığı tarihe kadar geçen sürenin yarısı üzerinden belirlenmesi planlanıyor.

Çalışmada, nafaka alan kişinin çalışamayacak durumda olması veya ileri yaşta bulunması halinde mahkemeye daha uzun süreli

nafaka belirleme yetkisi verilmesi de gündemde. Ayrıca nafakanın belirli şartlarda toplu olarak ödenebilmesine yönelik düzenlemeler üzerinde de çalışılıyor.

Söz konusu hükümler henüz yasalaşmış değil. Düzenlemenin TBMM sürecinin ardından kesinleşmesi bekleniyor.

DASK'ta Devir Dönemi Sona Erdi

Konut alım satım işlemlerinde Zorunlu Deprem Sigortası (DASK) uygulamasında yeni dönem başladı. 5 Eylül itibarıyla yürürlüğe giren düzenlemeyle, konut satışı sırasında mevcut DASK poliçesinin yeni ev sahibine devredilmesi uygulamasına son verildi.

Yeni düzenlemeye göre evi satın alan kişinin tapu işleminden önce kendi adına düzenlenmiş geçerli bir DASK poliçesi yaptırması gerekiyor. Eski malikin

poliçesi ise tapudaki tescil tarihi itibarıyla iptal edilecek.

Satış sonrasında iptal edilen poliçenin kullanılmayan günlerine ait prim tutarı da eski mülk sahibine iade edilebilecek. Prim iadesi için poliçeyi düzenleyen sigorta şirketi veya acenteye başvurulması gerekiyor

Miras intikali ve bağış gibi satış dışındaki hak sahipliği değişikliklerinde ise mevcut poliçe iptal edilmeyecek. Yeni hak sahibi, değişikliği öğrendiği tarihten

itibaren 15 gün içinde sigorta şirketi veya acenteye bildirimde bulunacak. Bildirimin ardından poliçe, 24 saat içinde zeyilname düzenlenerek yeni hak sahibine göre güncellenecek.

Yeni uygulama nedeniyle konut alım satımı yapacak vatandaşların, tapu işlemlerinden önce DASK poliçesi konusunu tamamlamaları önem taşıyor.

Aksi halde tapu sürecinde işlem aksaması yaşanabilecek.



Artan yaşam maliyetleri ve düşük emekli aylıkları, emeklilik dönemindeki birçok vatandaşı yeniden çalışma hayatına yönlendiriyor. İŞKUR verilerine göre, 60 yaş ve üzeri iş arayanların sayısı son bir yılda yüzde 19,6 arttı. Bu tablo, emekliliğin birçok kişi için artık dinlenme dönemi olmaktan çıkıp geçim mücadelesine dönüştüğünü gösteriyor.

Geçim Kaygısı Çalışmaya Zorluyor

Uzmanlara göre, yükselen kira, gıda ve sağlık harcamaları nedeniyle emekliler yeniden iş arıyor. Bunun yanında üretmeye devam etmek ve sosyal yaşamın içinde kalmak isteyenlerin de sayısı az değil. Ancak artan başvuruların temel nedeni ekonomik zorunluluk olarak öne çıkıyor.

Gençler İş, Emekliler Geçim Derdinde

Türkiye'de dikkat çeken tablo ise genç işsizliği ile emeklilerin çalışma

zorunluluğunun aynı anda yaşanması. Bir yanda iş bulamayan gençler, diğer yanda geçimini sağlayabilmek için yeniden iş arayan emekliler bulunuyor. Uzmanlar, sorunun nesiller arasında değil; yeterli istihdamın oluşturulamaması ve emekli gelirlerinin yetersiz kalmasından kaynaklandığını belirtiyor.

Deneyim Önemli Bir Değer

Ekonomik zorunlulukların yanı sıra, 60 yaş üzerindeki çalışanların sahip olduğu bilgi birikimi, sorumluluk bilinci ve tecrübesi iş dünyası için önemli bir avantaj olarak görülüyor. Uzmanlar, yaş yerine bilgi, deneyim ve yetkinliğin esas alındığı bir çalışma hayatının hem işverenlere hem de çalışanlara katkı sağlayacağını ifade ediyor. Bununla birlikte, emeklilerin çalışmasının bir tercih haline gelmesi, zorunluluk olmaktan çıkarılması gerektiği de vurgulanıyor.



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

Bir Kamyon Çimento mu, Bir Kutu Teknoloji mi?

Türkiye'nin inşaat malzemele-ri ihracatı son 12 ayda 33,07 mil-yar dolara ulaştı. Sektör milyon-larca ton ürünü dünyanın farklı ülkelerine gönderirken, aynı za-manda milyarlarca dolarlık inşaat malzemesi ithal ediyor.

İlk bakışta Türkiye'nin inşaat malzemelerinde önemli bir ih-racatçı olduğu görülüyor. Ancak kilogram başına rakamlar dikkat çekici bir farkı ortaya koyuyor.

Haziran 2026'da Türkiye'nin ihraç ettiği inşaat malzemelerinin ortalama kilogram değeri **0,61 dolar** olurken, ithal edilen ürün-lerde bu rakam **3,20 dolar** oldu.

Peki Türkiye dışarıya ne satı-yor, dışarıdan ne alıyor?

Türkiye dünyaya ne satıyor?

Türkiye'nin inşaat malzemele-ri ihracatında günlük hayatımızda da çok sık gördüğümüz ürünler önemli yer tutuyor.

Bunların arasında;

- Çimento ve hazır beton ürünleri
- Demir-çelik ve metal ürünleri
- Seramik ve karo
- Mermer, doğal taş ve diğer taş



ürünleri

- Cam
- Alçı ve alçı ürünleri
- Plastik ve PVC yapı ürünleri
- Yalıtım malzemeleri
- Boya ve yapı kimyasalları
- Alüminyum ve diğer metal yapı ürünleri
- Kapı, pencere ve çeşitli yapı elemanları bulunuyor.

Özellikle çimento, seramik, doğal taş, demir-çelik ve cam gibi ürünlerde Türkiye'nin güçlü bir üretim ve ihracat kapasitesi bulu-nuyor.

Başka bir ifadeyle Türkiye, dünyanın birçok ülkesine **binler-ce tonluk, ağır ve hacimli yapı malzemeleri** gönderiyor.

Peki Türkiye dışarıdan ne alıyor?

İthalat tarafında ise daha farklı ürün grupları öne çıkıyor.

Türkiye'nin ithal ettiği inşaat malzemeleri arasında;

- Özel nitelikli metal ve alaşımlar
- Alüminyum ve metal ürünleri
- Özel cam ürünleri
- İleri teknoloji içeren yalıtım ve yapı ürünleri
- Özel plastik ve kimyasal yapı malzemeleri
- Seramik ve diğer tamamlayıcı yapı ürünleri
- Elektrik ve mekanik tesisatla bağlantılı özel yapı ürünleri
- Mühendislik ve teknoloji yo-ğun özel ürünler gibi daha spesi-fik ürünler bulunabiliyor.

Burada önemli bir ayrıntı var: **Türkiye'nin ithal ettiği her ürün "yüksek teknoloji ürünü" değil.**

Ancak ithalat sepetinde ki-logramı daha yüksek fiyatlarla satılan, daha özel nitelikli veya üretimi Türkiye'de sınırlı olan ürünlerin bulunması, kilogram başına ortalama fiyatın yükselme-sine neden oluyor.

Bir kamyon çimento ile küçük bir teknoloji ürününü karşılaştırın

Konuyu daha basit düşünelim. Türkiye'nin ihraç ettiği bir kamyon çimento, mermer veya demir-çelik ürünü çok ağır.

Dolayısıyla tonlarca ürün ih-raç edildiğinde toplam ihracat miktarı hızla yükseliyor.

Buna karşılık ithal edilen bazı özel ürünler çok daha hafif olma-sına rağmen kilogram başına çok daha yüksek fiyatlara sahip olabi-liyor.

İşte bu nedenle Türkiye **çok daha fazla tonaj ihraç ederken, ithal ettiği ürünlerin kilogram ba-**

şına değeri çok daha yüksek ola-biliyor.

Haziran ayındaki tablo tam olarak bunu gösteriyor:

İhracat: 0,61 dolar/kg

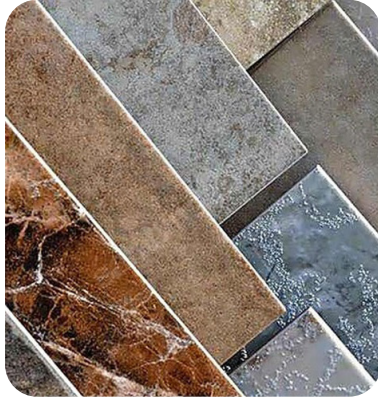
İthalat: 3,20 dolar/kg

Aradaki fark yaklaşık 5,2 kat.

Ama Türkiye bu alanda para kaybediyor mu?

Hayır.

Bu rakam tek başına böyle bir



sonuç çıkarmıyor.

Tam tersine Türkiye'nin inşaat malzemeleri sektörü güçlü bir dış ticaret fazlası veriyor.

Haziran ayında sektör yakla-şık **3,17 milyar dolarlık ihracat** yaparken, **ithalat 1,48 milyar dol-lar** seviyesinde kaldı.

Yani sektör bir ayda yaklaşık **1,69 milyar dolarlık dış ticaret fazlası oluşturdu.**

Son 12 aylık dönemde de ihra-cat 33,07 milyar dolar, ithalat ise yaklaşık 14,12 milyar dolar oldu.

Dolayısıyla sorun "Türkiye inşaat malzemelerinde ithalata bağımlı ve zarar ediyor" şeklinde özetlenemez.

Asıl mesele başka

Asıl dikkat çekici nokta, Tür-kiye'nin **çok büyük miktarlarda ürün ihraç ederek yüksek ihra-cat geliri elde etmesine rağmen, kilogram başına elde ettiği de-ğrin düşük kalması.**

Bir başka ifadeyle:

Türkiye çok satıyor.

Ama sattığı ürünlerin önemli bölümü ağır, hacimli ve kilogram başına fiyatı görece düşük ürün-lerden oluşuyor.

Bu durum sanayide yeni bir hedefi gündeme getiriyor:

Daha fazla tonaj değil, daha fazla değer.

Çimento, mermer, cam, sera-mik veya demir-çelik üretmemek gibi bir seçenek söz konusu değil. Türkiye bu alanlarda önemli bir üretim altyapısına sahip.

Ancak aynı üretim gücünün üzerine; daha iyi teknoloji, daha fazla Ar-Ge, özel ürünler, tasarı-m, marka ve mühendislik ek-lendiğinde aynı kilogram üründen çok daha yüksek gelir elde etmek mümkün olabilir.

Bir ev düşünün...

Bugün Türkiye bir evin yapı-mında kullanılan çok sayıda temel ürünü üretebiliyor.

Çimentoyu üretiyor.

Demiri üretiyor.

Camı üretiyor.

Seramiği üretiyor.

Mermeri çıkarıyor.

Alüminyum ve çeşitli yapı ele-manları üretiyor.

Bunların önemli bölümünü de başka ülkelere satıyor.

Ancak modern bir yapıda kul-lanılan bazı **özel yalıtım sistem-leri, akıllı bina teknolojileri, özel camlar, ileri mühendislik ürünleri ve teknoloji yoğun yapı sistemleri** için dışarıdan ürün alı-nabiliyor.

Dolayısıyla geleceğin rekabe-ti yalnızca "daha fazla çimento, daha fazla demir, daha fazla sera-mik üretmek" olmayabilir.

Asıl hedef, bu ürünlerin üze-rine **teknoloji ve mühendislik ekleyerek daha değerli ürünler üretmek.**

İhracat rekorunun yanında artık başka bir rakama da bakmak gerekiyor

Türkiye'nin 33 milyar doları aşan inşaat malzemeleri ihracatı önemli bir başarı.

Ancak bundan sonra şu soru-nun da sorulması gerekiyor:

Bir ton ürünü ne kadara sa-tıyoruz?

Çünkü ihracatta gerçek güç yalnızca fabrikaların ne kadar üre-tim yaptığıyla değil, üretilen her kilogramın ne kadar ekonomik değer yarattığıyla da ölçülüyor.

Türkiye'nin önündeki hedef, **daha az üretmek değil; üretti-ğini daha değerli hale getirmek.**

Çünkü bir ülke yalnızca çok mal satarak değil, **yüksek değer üreten mal satarak zenginleş-iyor.**

100 metrekarelik ortalama bir konutun değeri 5,18 milyon TL



Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) verilerine göre, Haziran ayında Türkiye genelinde 100 metrekarelik ortalama bir konutun değeri 5,18 milyon TL'ye ulaştı. Konut fiyatlarında yıllık bazda nominal artış sürerken, enflasyon etkisiyle reel değer kaybı ise yedinci aynaya girdi.

Türkiye konut piyasasında fiyatlar nominal olarak yüksel-meye devam ederken, enflasyon karşısındaki reel gerileme eğilimi dikkat çekiyor. TCMB verilerine göre, Haziran ayında konut fiyat-ları aylık bazda yüzde 2, yıllık bazda ise yüzde 24,5 oranında arttı. Ancak enflasyondan arın-dırıldığında konut fiyatları yıllık bazda yüzde 5,8 geriledi.

İSTANBUL'DA ORTALA-MA KONUT DEĞERİ 8,73 MİLYON TL

100 metrekarelik ortalama konut değerleri incelendiğinde, Türkiye'nin üç büyük kentinde fiyatlar önemli seviyelere ulaştı. İstanbul'da 100 metrekarelik bir konutun ortalama değeri 8,73 milyon TL olurken, İzmir'de bu rakam 5,64 milyon TL, Ankara'da ise 4,72 milyon TL olarak gerçek-leşti.

Konut fiyatlarındaki artışa pa-ralel olarak kira bedelleri de yük-

sek seviyelerini koruyor.

Ortalama kira seviyeleri İstan-bul'da 44 bin 33 TL, İzmir'de 28 bin 540 TL, Ankara'da 23 bin 921 TL ve Türkiye genelinde 25 bin 863 TL olarak hesaplandı.

EN YÜKSEK ARTIŞ HATAY, KAHRAMANMARAŞ VE OSMANİYE'DE

Bölgesel bazda konut fiyat-larındaki değişim incelendiğin-de, en yüksek yıllık artış Hatay, Kahramanmaraş ve Osmaniye'nin yer aldığı bölgede kaydedildi. Bu bölgede konut fiyatları yıllık baz-da yüzde 33,1 oranında yükseldi.

Buna karşın, Türkiye genelinde konut fiyatlarının enflasyonun gerisinde kalması, gayrimenkul yatırımcılarının yatırım kararla-rını yeniden değerlendirmesine neden oluyor. Nominal fiyat artış-ları sürerken reel değer kaybının devam etmesi, konutun gelenek-sel olarak enflasyona karşı koru-ma sağlayan yatırım araçlarından biri olma özelliğini de tartışmaya açıyor.

Uzmanlara göre, konut piya-sasında yalnızca ilan fiyatları ve nominal değer artışlarının değil; enflasyon, kira getirisi, bölgesel fiyat hareketleri ve yatırımın reel getirisi gibi göstergelerin birlikte değerlendirilmesi önem taşıyor.

ALO 193 Trafik ve Kasko Sigortalarında Hasar İhbarı Artık Tek Numaradan Yapılacak

Trafik ve kasko sigortalarında hasar ihbar süreçlerini kolaylaştı-racak yeni bir uygulama devreye giriyor. 1 Eylül itibarıyla hizmete başlayacak "Alo 193 Ortak Hasar İhbar Merkezi" ile vatandaşlar, si-gorta şirketi fark etmeksizin hasar ihbarlarını tek bir numara üzerin-den yapabilecek.

Tüm Sigorta Şirketleri Tek Çatı Altında

Yeni sistemle birlikte sektör-deki tüm sigorta şirketleri ortak bir yapı içinde yer alacak. Böyle-ce sigortalıların hangi şirketle ça-lıştığına bakılmaksızın hasar bil-dirimleri aynı merkez üzerinden alınacak ve süreç standart hale getirilecek.

Hızlı, Kolay ve Şeffaf Süreç Hedefleniyor

Uygulamanın hayata geçiril-mesiyle birlikte şu kazanımlar öngörülüyor:

□ Hasar ihbar süreçleri daha hızlı ve kolay işleyecek

□ Usulsüz uygulamalar ve mağ-duriyetlere ilişkin şikâyetler doğ-rudan ilgili kuruma iletililecek

□ Vatandaşların hasar süreçlerin-de yaşadığı karmaşanın azaltılma-sı hedefleniyor

□ İşlemlerin daha şeffaf yürütül-mesi amaçlanıyor

Sigorta sektöründe uzun süre-dir dile getirilen "tek merkezden hasar takibi" talebini karşılamaya yönelik bu adımın, hem vatan-daşların mağduriyetini azaltacağı hem de sigorta şirketleri arasın-daki süreç farklılıklarını ortadan kaldıracacağı belirtiliyor.

Yeni sistemin devreye girme-siyle, Eylül ayından itibaren trafik ve kasko sigortası bulunan tüm vatandaşlar 193 hattı üzerinden hasar bildirimlerini gerçekleştire-bilecek.

Tarlası Olanlar Dikkat!

Tarım ve Orman Bakanlığı, iki yıl üst üste işlenmeyen tarım arazilerini yeniden üretime kazandırmak amacıyla Türkiye genelinde denetim çalışmalarını hızlandırdı. İl ve ilçe tarım müdürlüklerinde görevli teknik ekipler, kullanılmayan tarım arazilerini tespit etmek için sahaya çıkarken, belirlenen şartları taşıyan özel mülkiyete ait tarlalar sezonluk olarak kiraya verilebilecek.

Tespitler uydu görüntüsü ve yerinde incelemeyle yapılıyor

Bakanlık ekipleri, işlenmeyen tarım arazilerini belirlemek için uydu görüntüleri, kadastro kayıtları, Çiftçi Kayıt Sistemi verileri ve arazi kontrollerini birlikte değerlendiriyor. Yapılan incelemeler sonucunda üst üste iki üretim sezo-

yalnızca tarımsal üretim amacıyla kullanılabilecek ve vasfı değiştirilemeyecek.

Arazi sahipleri itiraz edebilecek

Hazırlanan işlenmeyen tarım arazileri listeleri il ve ilçe tarım müdürlükleri tarafından ilan edilecek. Listede yer alan arazi sahipleri, tespitlere ilişkin yasal sürede itiraz hakkını kullanabilecek. İtirazların değerlendirilmesinin ardından kesinleşen listeler üzerinden kiralama işlemleri yürütülecek.

Nadasa bırakılan tarlalar kapsam dışında

Bakanlık, üretim planlamasının bir parçası olarak nadasa bırakılan arazilerin işlenmeyen tarım arazi-si olarak değerlendirilmeyeceğini özellikle vurguluyor. Bakanlık



nunda tarımsal faaliyet yapılmadığı kesinleşen parseller, kiralama sürecine dahil edilebilecek.

Tapu sahibinde kalacak, kira geliri arazi sahibine ödenecek

Uygulama kapsamında yalnızca kullanım hakkı sezonluk olarak kiraya verilecek. Arazinin mülkiyetinde herhangi bir değişiklik olmayacak ve tapu tamamen malik üzerinde kalmaya devam edecek. Belirlenecek rayiç kira bedeli ise devlete değil, doğrudan arazi sahibine ödenecek. Kiralanan araziler

kayıtlarında nadas olarak görünen parseller kiralama uygulamasına dahil edilmeyecek.

Arazi sahiplerine uyarı

Yetkililer, tarla sahiplerinin mağduriyet yaşamamaları için il ve ilçe Tarım ve Orman müdürlüklerinin ilanlarını ve duyurularını düzenli olarak takip etmeleri gerektiğini belirtiyor.

Kesinleşen listelerde yer alan araziler, üretime kazandırılması amacıyla sezonluk olarak kiraya verilecek.

Türkiye Yenilenebilir Enerjide Avrupa'da 5'inci

Türkiye, güneş, rüzgâr ve hidroelektrik başta olmak üzere yenilenebilir enerji kapasitesinde Avrupa'da 5'inci, dünyada ise 11'inci sırada yer alıyor.

Yenilenebilir enerji yatırımlarını hızla artıran Türkiye, küresel sıralamada önemli bir konuma yükseldi. Ancak toplam sera gazı emisyonlarının artmaya devam etmesi, enerji dönüşümünün önündeki önemli başlıklardan biri olarak öne çıkıyor.

Ekonomi büyürken birim ekonomik değer başına düşen emisyon miktarı azalıyor. Uzmanlara



göre bu "görelî ayrışma", enerji verimliliğinde ilerleme sağlandığını gösterirken, asıl hedef toplam emisyonların da düşürülmesi.

Bu dönüşümün enerji depolama, şebeke teknolojileri, sanayiye enerji verimliliği, elektrikli ulaşım ve düşük karbonlu üretim gibi alanlarda yeni yatırım fırsatları oluşturmaları bekleniyor.

Türkiye'de Ev Sahibi Olmak İçin 12,6 Yıllık Gelir Gerekiyor

Türkiye, konut fiyatları ile hane gelirleri arasındaki makasın açıldığı ülkeler arasında yer aldı. Birleşmiş Milletler Habitat

riktirmesi durumunda dahi yaklaşık 12,6 yıl beklemesi gerektiğini ortaya koyuyor.

En kolay konut Suudi

Arabistan ve BAE'de takip ediyor. Güney Kore, Tayland, Vietnam ve Filipinler de konut fiyatlarının gelirler karşısında yüksek olduğu ülkeler arasında



verilerine göre Türkiye'de ortalama bir ev satın alabilmek için bir ailenin gelirini hiç harcamadan yaklaşık 12,6 yıl boyunca biriktirmesi gerekiyor. Türkiye, bu oranla 183 ülke arasında 136. sırada bulunuyor.

Konut fiyatlarındaki artış ve gelirlerin aynı hızda yükselmemesi, Türkiye'de ev sahibi olmayı her geçen gün daha zor hale getiriyor.

Birleşmiş Milletler Habitat verilerine göre, Türkiye'de ortalama bir konutun bedelini karşılayabilmek için 12,6 yıllık gelirin biriktirilmesi gerekiyor.

Bu hesaplama, bir ailenin kira, gıda, eğitim, ulaşım ve diğer temel harcamalarını hiç yapmadan tüm gelirini konut almak için bi-

Arabistan ve BAE'de

Araştırmaya göre konut erişiminin en kolay olduğu ülkeler arasında Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri öne çıkıyor. Bu ülkelerde ortalama bir konut için yaklaşık 3 yıllık gelir yeterli oluyor.

ABD ise 4,5 yıllık gelir ile konut satın almanın daha ulaşılabilir olduğu ülkeler arasında 7. sırada yer alıyor. Kanada'da ortalama bir ev için 9,4,

Avustralya'da 7,5, İngiltere'de ise 8,3 yıllık gelir gerekiyor.

Konut erişiminin en zor olduğu ülke ise Suriye oldu. Suriye'de ortalama bir ev satın almak için yaklaşık 86,7 yıllık gelirin biriktirilmesi gerekiyor. Suriye'yi 40,8 yıl ile Sri Lanka, 34,6 yıl ile Çin

bulunuyor.

Dünyada 3 milyar kişi uygun konuta erişemiyor

Rapora göre dünya genelinde yaklaşık 3 milyar kişi uygun fiyatlı konuta erişim konusunda yetersiz kalıyor.

Türkiye'de ise 12,6 yıllık gelir gereksinimi, konut piyasasında fiyatlar ile gelirler arasındaki dengeyi boyutunu ortaya koyuyor.

Türkiye'de bir ailenin konut sahibi olabilmesi için yalnızca yüksek gelir elde etmesi değil, gelirinin çok büyük bölümünü uzun yıllar boyunca biriktirebilmesi gerekiyor. Bu tablo, özellikle gençler ve ilk kez ev sahibi olmak isteyenler açısından konut krizinin boyutunu gözler önüne seriyor.

Kira Endeksi Açıklandı: Edirne Düşük Artışla Dikkat Çekti

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın (TCMB) Haziran 2026 Yeni Kiracı Kira Endeksi (YKKE) verileri, kira piyasasında artışın sürdüğünü ancak önceki dönemlere göre hız kestiğini ortaya koydu. Endeks, Haziran ayında aylık bazda yüzde 2,3, yıllık bazda ise nominal olarak yüzde 29,2 artarken, enflasyondan arındırılmış verilere göre kira fiyatları

lirası bazında yükselmeye devam ettiğini ancak enflasyon karşısında reel değer kaybettiğini ortaya koyuyor. Bu durum, kira artışlarının sürdüğünü ancak önceki yıllara kıyasla daha dengeli bir seyir izlediğini gösteriyor.

TCMB verilerine göre Türkiye genelinde 100 metrekarelik bir konutun ortalama aylık kira değeri yaklaşık 24 bin 179 TL seviyesine ulaş-

Edirne Bölgesi En Düşük Artış Gösterenler Arasında

TCMB'nin bölgesel verilerine göre Edirne, Kırklareli ve Tekirdağ'ı kapsayan TR21 bölgesi, Haziran 2026'da yeni kiracı kira endeksinde yıllık yüzde 22,6 artışla Türkiye'nin en düşük kira artışının yaşandığı bölge oldu. Buna karşın bölgede kira fiyatları nominal olarak yükselmeyi sürdürdü.

Piyasa verilerine göre ise Edirne'de 100 metrekarelik bir konutun ortalama aylık kira bedeli yaklaşık 20-22 bin TL bandında bulunuyor. İl genelinde kira fiyatları son bir yılda artış göstermesine rağmen, büyükşehirlerde kıyasla daha ulaşılabilir seviyelerde seyrediyor.

TCMB'nin Yeni Kiracı Kira Endeksi, yalnızca piyasaya yeni giren kira sözleşmelerini esas alması nedeniyle konut kiralaraındaki güncel fiyat eğilimlerini takip etmek açısından önemli bir öncü gösterge olarak değerlendiriliyor.



yüzde 2,2 oranında reel gerileme gösterdi.

Veriler, yeni kiraya verilen konutlarda kira bedellerinin Türk

bin TL seviyesinde yer aldı. Büyükşehirlerde kira yükü Türkiye ortalamasının üzerinde seyretmeye devam ediyor.



ALAÇATI VİLLALARI

İskenderköy

• Özel Mimari • Müstakil Yaşam • Sınırlı Sayıda

DİNÇLER
PROJE İNŞAAT

0 554 879 39 26 www.dinclerproje.com



Türkiye "Kahve Ekonomisine" mi Gidiyor?



Türkiye'de son yıllarda kahve zincirlerinin ve kafe sektörünün hızlı büyümesi dikkat çekerken, ekonominin üretim-tüketim dengesi yeniden tartışma konusu oldu. Bir tarafta yeni şubeler açan ve müşterilerle dolan kafeler, diğer tarafta kredi kartı borçları, konkordato başvuruları ve sanayi üretimindeki gerileme...

Ekonomistler, bu tablonun tek başına "refah artışı" olarak yorumlanamayacağına dikkat çekerken, Türkiye'nin giderek tüketime dayalı bir ekonomik yapıya sürüklenip sürüklenmediği sorusu gündeme geliyor.

Markalı kahve zincirleri 3 bin 800 şubeyi aştı

Paylaşılan verilere göre Türkiye'de markalı kahve zincirlerinin toplam şube sayısı bir yılda yüzde 12,6 artarak 3 bin 800'ün üzerine çıktı.

Özellikle büyükşehirlerde ve alışveriş merkezlerinde kahve dükkanlarının hızla çoğalması, hizmet sektöründeki hareketliliğin en görünür göstergelerinden biri haline geldi.

Ancak burada önemli bir soru ortaya çıkıyor: **Kafelerin dolu olması toplumun gerçekten zenginleştiği anlamına mı geliyor?**

Ekonomik aktivitenin yalnızca tüketim tarafına bakılarak değerlendirilmesinin yanıltıcı olabileceği belirtiliyor.

Kredi kartı borçlarında dikkat çeken artış

Tüketimin nasıl finanse edildiği ise tartışmanın diğer önemli ayağını oluşturuyor.

Paylaşılan rakamlara göre kredi kartı borcu nedeniyle yasal takibe giren kişi sayısı 2022'de yaklaşık 900 bin seviyesindeyken, 2025'te 1 milyon 626 bine yükseldi.

Bu rakam yaklaşık üç yıllık dönemde yüzde 81'lik bir artışa işaret ediyor.

Bu durum, tüketimin bir bölümünün mevcut gelirden ziyade kredi ve borçlanma yoluyla finanse edildiği tartışmasını beraberinde getiriyor.

Üretim tarafında tablo daha farklı

Tüketim ve hizmet sektöründeki hareketliliğe karşılık sanayi tarafında daha zorlu bir görünüm ortaya çıkıyor.

Paylaşılan verilere göre 2026'nın ilk 7 ayında konkordato süreçlerine ilişkin 3 bin 529 karar verildi. Bu sayı, 2024 yılının tamamında kaydedilen 3 bin 497 kararın da üzerine çıktı.

Sanayi üretiminde de benzer bir tablo dikkat çekiyor. Haziran 2026'da sanayi üretiminin yıllık bazda yüzde 1,4, imalat sanayisi üretiminin ise yüzde 1,5 gerilediği

belirtiliyor.

Bu veriler, ekonomide hizmet ve tüketim tarafındaki canlılık ile üretim tarafındaki gelişmeler arasındaki farkın daha yakından incelenmesi gerektiğini ortaya koyuyor.

Tartışmanın merkezinde "Frappé ekonomisi" var

Benzer bir kavram geçmişte Yunanistan ekonomisi için kullanılmıştı.

2009 sonrasında yaşanan borç krizinin ardından Yunanistan'da üretim ve yüksek katma değerli ihracat yerine kafe, restoran, turizm ve küçük işletmelerin ağırlık kazandığı ekonomik yapı bazı yorumlarda "frappé ekonomisi" olarak nitelendirilmişti.

Bugün Türkiye açısından gündeme getirilen "kahve ekonomisi" benzetmesi de bu tartışmadan besleniyor.

Ancak uzmanlara göre burada mesele kafelerin veya hizmet sektörünün büyümesi değil. Asıl mesele, hizmet ve tüketim sektörleri büyürken üretim kapasitesinin aynı ölçüde gelişip gelişmediği.

Mesele kahve içmek değil, katma değer in nerede kaldığı

Kahve zincirlerinin büyümesi veya insanların kafelerde daha fazla zaman geçirmesi tek başına ekonomik bir sorun olarak değerlendirilemez.

Asıl soru, bu tüketimin ekonominin hangi bölümünü büyüttüğü.

Bir kahve tüketildiğinde ortaya çıkan ekonomik değerin ne kadarı Türkiye'de kalıyor? Kahve makinesini, ekipmanları ve teknolojiyi kim üretiyor? Kullanılan yazılımı kim geliştiriyor? Markanın franchise geliri nereye gidiyor? Ürün ve ekipmanların ne kadarı ithal ediliyor?

Bu sorular, tüketimin ötesinde katma değer ve üretim kapasitesi tartışmasını gündeme getiriyor.

Türkiye'nin ihtiyacı daha yüksek katma değer

Türkiye'nin uzun vadeli ekonomik büyümesini sürdürebilmesi için yalnızca tüketimin artması yeterli değil.

Sanayi üretimi, teknoloji, verimlilik, nitelikli istihdam ve yüksek katma değerli ihracatın da aynı anda güçlenmesi gerekiyor.

Çünkü sürdürülebilir refah, yalnızca daha fazla tüketmekten değil, daha fazla ve daha verimli üretmekten geçiyor.

Kafeler dolu olabilir, ama asıl gösterge üretim gücü

Türkiye'de kafelerin dolması ekonominin tamamen kötü durumda olduğu anlamına gelmediği gibi, tek başına refahın yükseldiğini de kanıtlamıyor.

Ekonominin gerçek gücünü ortaya koyan temel göstergelerden biri, **tüketimin arkasındaki üretim kapasitesi ve yaratılan katma değer.**

Dolayısıyla tartışmanın özü kahve içmek değil.

Asıl soru şu: Türkiye kahveyi tüketen ülke olarak mı kalacak, yoksa kahve makinesini, yazılımını, teknolojisini ve yüksek katma değerli ürünlerini üreten ve ihraç eden ülke olabilecek mi?

Tapu İşlemlerinde Hayat Kurtaran 7 Resmi Devlet Sitesi

Ev veya arsa alırken yalnızca ilanlara ve söylenen bilgilere güvenmek yeterli değildir. Devletin sunduğu dijital platformlar sayesinde taşınmazın tapu durumu, konumu, imar bilgileri ve ödeme süreçleri güvenli şekilde kontrol edilebilir. İşte gayrimenkul alım-satım sürecinde mutlaka bilinmesi gereken 7 resmi platform:

1. e-Devlet Kapısı **Neden önemli?*

Tapu bilgileriniz, taşınmaz kayıtlarınız, DASK poliçeniz ve birçok resmi belgeye tek noktadan ulaşabilirsiniz. Gayrimenkulle ilgili işlemlerin ilk kontrol adresidir.

2. Web Tapu (TKGM) **Neden önemli?*

Tapu müdürlüğüne gitmeden önce satış başvurusu yapılabilir, belgeler yüklenebilir ve işlem süreci çevrim içi takip edilebilir. Zamanından tasarruf sağlar ve işlemleri hızlandırır.

3. TKGM Parsel Sorgu **Neden önemli?*

Satın almayı düşündüğünüz taşınmazın ada-parcel bilgilerini, konumunu ve kadastro kayıtlarını harita üzerinde inceleyebilirsiniz. Özellikle arsa yatırımlarında ilk kontrol edilmesi gereken platformlardan biridir.

4. TKGM Değer Bilgi Merkezi **Neden önemli?*

Bölgedeki satış hareketliliği, bağımsız bölüm yoğunluğu ve değer eğilimleri hakkında analiz sunar. Bir bölgenin yatırım potansiyelini değerlendirmede önemli bir veri kaynağıdır.

5. Tapu Güvenli Ödeme Sistemi **Neden önemli?*

Alıcı ve satıcının parasal riskini azaltır. Satış bedeli güvenli hesapta tutulur ve tapu devri tamamlandıktan sonra satıcıya aktarılır. Güvenli alışveriş için önemli bir uygulamadır.

6. e-Plan Portalı **Neden önemli?*

Bir taşınmazın bulunduğu bölgedeki imar planlarını ve plan değişikliklerini inceleme imkânı sunar. Özellikle arsa yatırımı yapacaklar için geleceğe yönelik önemli bilgiler içerir.

7. Belediye Coğrafi Bilgi Sistemi (CBS) **Neden önemli?*

Belediyelerin sunduğu CBS hizmetleri sayesinde imar durumu, yol genişlikleri, park alanları ve plan notları görülebilir. Bölgenin mevcut yapısını ve gelişim yönünü anlamaya yardımcı olur.

Bunları da Bilmek Faydalı

DASK Sorgulama: Zorunlu Deprem Sigortası poliçesinin geçerliliği kontrol edilebilir.

Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB): Tapu harcı ve bazı vergi ödemeleri takip edilebilir.

TAKBİS: Tapu ve Kadastr Bilgi Sistemi'nin dijital altyapısıdır. Vatandaş doğrudan kullanmasa da tüm tapu işlemleri bu sistem üzerinden yürütülür.

Unutmayın; doğru yatırım yalnızca doğru fiyatla değil, doğru bilgiyle yapılır.

Gayrimenkul satın almadan önce resmi devlet platformlarından yapılacak birkaç dakikalık kontrol, ileride karşılaşılabilecek birçok riski önleyebilir.

Gayrimenkul alım-satımı, birçok kişi için hayatının en büyük yatırımlarından biridir. Bu süreçte kulaktan dolma bilgiler yerine, resmi kurumların sunduğu dijital hizmetlerden yararlanmak; hem maddi kayıpların hem de hukuki sorunların önüne geçmenin en etkili yoludur.

Unutmayalım; bilinçli yatırımcı yalnızca fiyatı değil, tapu kayıtlarını, imar durumunu ve resmi verileri de araştırır. Güvenli bir gayrimenkul yatırımı, doğru bilgiyle başlar.

Konut Piyasasında Çelişkili Seyir

Arz Güçleniyor, Satışlar İlk Yarıda Zayıfladı, Fiyatlar Reel Olarak Geriliyor

Türkiye konut piyasasında arz, talep ve fiyatlar farklı yönlerde hareket ediyor. Yeni konut üretimine yönelik yapı ruhsatlarındaki güçlü artış, önümüzdeki dönemde arzın genişleyebileceğine işaret ederken; yılın ilk yarısında toplam konut satışları geçen yılın gerisinde kaldı. Konut fiyatları ise nominal olarak yükselmeye devam etmesine rağmen enflasyon karşısında reel değer kaybını sürdürüyor.

1. YENİ KONUT ARZI İÇİN HAZIRLIKLAR HIZLANDI

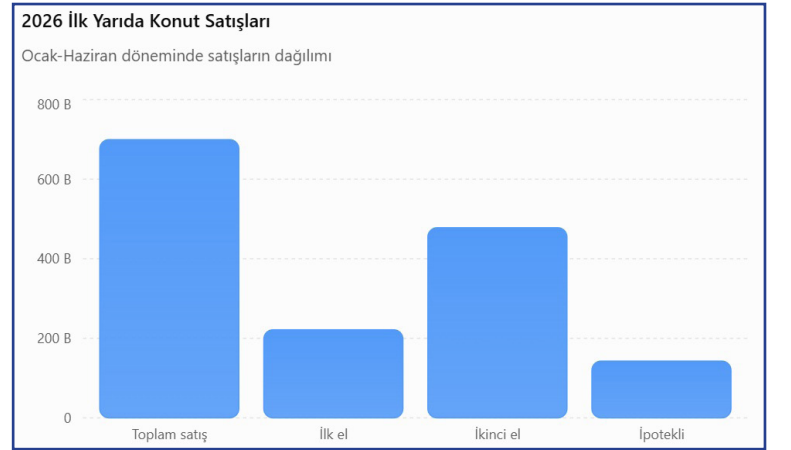
TÜİK'in 2026 yılı ilk çeyrek yapı izin istatistiklerine göre, yapı ruhsatı verilen daire sayısı geçen yılın aynı dönemine göre %37, toplam inşaat alanı ise %26,1 arttı. Buna karşılık yapı kullanma izin belgesi tarafındaki artışın daha sınırlı kalması, yeni projelerin henüz tamamlanarak piyasaya sunulmadığını gösteriyor.

Bu görünüm, kısa vadede arz üzerindeki baskının devam edebileceğini, ancak önümüzdeki dönemde tamamlanacak projelerle birlikte piyasaya daha fazla yeni konut girebileceğini ortaya koyuyor.

2. SATIŞLAR İLK YARIDA GERİLEDİ, İPOTEKLİ SATIŞLAR GÜÇLENDİ

TÜİK verilerine göre 2026 yılının Ocak-Haziran döneminde Türkiye genelinde 699 bin 516 konut satıldı. Geçen yılın aynı dönemine göre satışlar %3,1 geriledi.

Buna karşın finansman des-



tekli alımlar dikkat çekti. Aynı dönemde ipotekli konut satışları 142 bin 794 adede ulaşırken yıllık bazda %32,2 arttı ve toplam satışlar içindeki payı yaklaşık %20,4 oldu.

İlk el satışlar 221 bin 487 adetle geçen yılın aynı dönemine göre %0,8 artarken, ikinci el satışlar 478 bin 29 adetle %4,8 geriledi.

Veriler, krediye erişebilen alıcıların piyasada daha aktif olduğunu, buna karşılık genel talebin hâlâ temkinli seyrettiğini gösteriyor. Faiz oranlarında yaşanabilecek değişimlerin önümüzdeki aylarda satış performansı üzerinde belirleyici olması bekleniyor.

3. FİYATLAR YÜKSELİYOR, REEL KAYIP DEVAM EDİYOR

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın Haziran 2026 Konut Fiyat Endeksi verilerine göre konut fiyatları aylık bazda %2, yıllık bazda ise %24,5 arttı.

Ancak aynı dönemde enflasyondan arındırılmış verilere göre konut fiyatları yıllık bazda %5,8

reel değer kaybetti.

Bu tablo, konut fiyatlarının Türk lirası cinsinden yükselmeyi sürdürmesine rağmen enflasyonun gerisinde kaldığını gösteriyor. Bu nedenle yatırım kararlarında yalnızca nominal fiyat artışlarının değil, reel getiri, kira geliri ve bölgesel fiyat hareketlerinin birlikte değerlendirilmesi önem taşıyor.

PIYASANIN ÖZETİ

2026'nın ilk yarısına ilişkin göstergeler, konut piyasasında üç farklı eğilimin öne çıktığını ortaya koyuyor:

Yeni projeler için ruhsat başvuruları hız kazanıyor.

Toplam satışlar geçen yılın altında kalırken ipotekli satışlar güçlü artış gösteriyor. Konut fiyatları nominal olarak yükselse de reel bazda değer kaybetmeye devam ediyor.

Uzmanlara göre önümüzdeki dönemde piyasanın yönünü; konut kredisi faizleri, finansmana erişim koşulları ve yeni projelerin tamamlanma hızı belirleyecek.

Konutta Yeni Denklem: Küçük Metrekare, Büyük Beklenti

Timur Er

Yayın Yönetmeni
Gayrimenkul
Danışmanı



Grafiğin anlattığı: Son 18 yılda Türkiye'de yapı ruhsatı alınan konutların ortalama büyüklüğü yaklaşık 20 m² küçülürken, aynı dönemde ortalama hane halkı büyüklüğü de 4 kişiden 3 kişiye geriledi. Bu değişim; demografik dönüşüm, yükselen arsa ve inşaat maliyetleri ile değişen konut talebinin ortak bir sonucu olarak değerlendiriliyor.

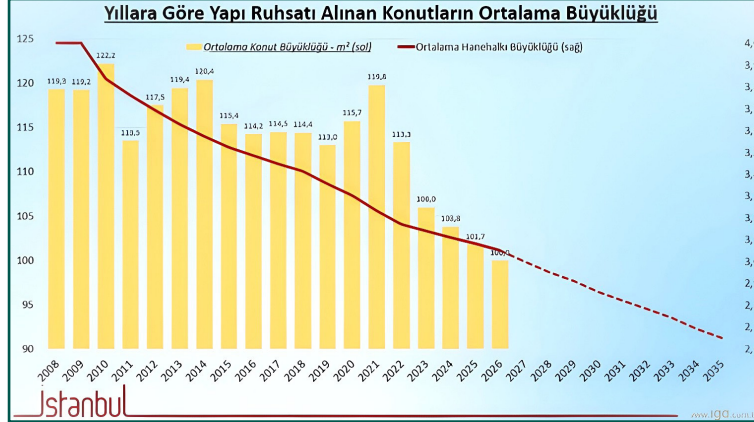
Yıl	Ortalama Konut Büyüklüğü	Ortalama Hane Halkı
2008	119,3 m ²	4,0 kişi
2021	119,8 m ²	3,2 kişi
2023	106,0 m ²	3,1 kişi
2024	103,8 m ²	3,1 kişi
2025	101,7 m ²	3,0 kişi
2026	100,0 m ²	3,0 kişi

Konutlar Küçülüyor, İhtiyaçlar Değişiyor

Türkiye'de son yıllarda yapı ruhsatı alınan konutların ortalama büyüklüğüne baktığımızda, dikkat çekici bir değişim görüyoruz. Yaklaşık 120 metrekare seviyesinde olan ortalama konut büyüklüğü, bugün 100 metrekarelere kadar

gerilemiş durumda. İlk bakışta bu durum yalnızca metrekarelerin küçülmesi gibi görünse de aslında ekonomiden demografiye, imar mevzuatından yaşam alışkanlıklarına kadar birçok değişimin ortak

Ben, gayrimenkul sektörünün bundan sonraki dönemde "daha büyük ev" yerine "daha akıllı tasarlanmış ev" anlayışını benimseyeceğini düşünüyorum. Özellikle büyük şehirlerde, iyi planlanmış



bir yansıması.

Bana göre bu değişimin en önemli nedeni, aile yapısının dönüşmesi. Ortalama hane halkı büyüklüğü her geçen yıl azalıyor. Daha küçük aileler, tek yaşayan bireyler ve yeni yaşam tarzları doğal olarak daha kompakt konutlara yöneliyor. Bunun yanında yükselen arsa fiyatları, artan inşaat maliyetleri ve finansmana erişimde yaşanan zorluklar da geliştiricileri daha verimli metrekareler üretmeye zorluyor.

80-100 metrekarelik daireler, geniş ancak verimsiz kullanılan konutlardan daha fazla ilgi görecektir.

Önümüzdeki 10 yılda bu eğilimin devam edeceğine inanıyorum. Ancak burada asıl önemli olan, konutların küçülmesi değil; yaşam kalitesinden ödün vermeden her metrekarenin daha verimli kullanılabilmesi. Çünkü geleceğin kazanan projeleri, en büyük daireleri sunanlar değil, insanların ihtiyaçlarını en doğru şekilde karşılayan projeler olacaktır.



Taksi Mali Cihazı Zorunluluğu İçin Son Tarih 1 Eylül

Taksi taşımacılığında dijital dönüşüm için geri sayım başladı. Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından yayımlanan 591 Sıra No'lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği kapsamında, taksi ile yolcu taşımacılığı yapan mükellefler 1 Eylül 2026 tarihine kadar Taksi Mali Cihazı kullanmaya başlamak zorunda. Düzenleme, basit usulde vergilendirilen mevcut taksi işletmecilerini de kapsıyor.

Taksimetre, POS ve mali belge tek cihazda birleşecek

Yeni sistemle birlikte taksimetre ile Taksi Mali Cihazı entegre çalışacak. Bakanlık tarafından onaylanan cihazlar; ücret hesaplama, kartla ödeme alma ve mali belge düzenleme işlemlerini tek sistem üzerinden gerçekleştirecek.

Yolculuk sonunda ücret bilgisi otomatik olarak mali cihaza aktarılacak ve yolcuya fiş veya e-Belge

düzenlenecek. Cihazların GPS üzerinden konum ve zaman bilgilerini kaydetmesi de zorunlu olacak.

Ayrı POS dönemi sona eriyor

Düzenlemenin önemli başlıklarından biri de kartlı ödemeler. Takasilerde kartla ödeme kabul edilmesi zorunlu hale gelirken, bu amaçla Taksi Mali Cihazı dışında kullanılan seyyar veya masaüstü POS cihazları, Soft POS uygulamaları ve sanal POS sistemleri devre dışı kalacak

Böylece taksimetre, ödeme sistemi ve mali belge düzenleme süreçlerinin tek bir cihaz üzerinden yürütülmesi hedefleniyor.

Yolculuk verileri elektronik ortamda bildirilecek

Yeni sistem yalnızca ödeme ve fiş düzenleme işlemleriyle sınırlı olmayacak. Taksi Mali Cihazları üzerinden gerçekleştirilen işlemlere ilişkin verilerin Gelir İdaresi

Başkanlığı'na elektronik ortamda bildirilmesi gerekecek. Bu kapsamda yolculuk, tahsilat ve konum bilgileri dijital sistem üzerinden izlenebilir hale gelecek.

Arıza halinde 72 saatlik süre

Taksi Mali Cihazının arızalanması durumunda taksimetre en fazla 72 saat tek başına kullanılabilir. Bu süre içerisinde kaydedilen verilerin cihaz yeniden çalışır hale geldiğinde otomatik olarak Taksi Mali Cihazına aktarılması gerekiyor. Ayrıca arıza dönemindeki hizmetlerin Vergi Usul Kanunu kapsamında diğer belgelerle belgelendirilmesi gerekiyor. Yetkili servislerin ise başvurudan itibaren azami 48 saat içinde bakım ve onarımı tamamlaması öngörüldü.

Uymayanlara ceza uygulanabilecek

Tebliğde belirtilen yükümlülükleri uymayan taksi işletmecileri ve ilgili diğer taraflar hakkında Vergi Usul Kanunu'nun ilgili ceza hükümleri uygulanabilecek.

Bu nedenle taksi işletmecilerinin 1 Eylül tarihine kadar cihaz temini, montaj, banka/POS entegrasyonu ve gerekli teknik hazırlıkları tamamlamaları gerekiyor.

Yeni uygulamayla birlikte taksi taşımacılığında kayıt dışılığın azaltılması, belge düzeninin güçlendirilmesi ve yolcuların kartla ödeme imkanının yaygınlaştırılması amaçlanıyor.

Tarım Arazilerinde Bağ Evi İçin Yeni Dönem

Tarım arazileri üzerinde tarımsal amaçlı yapı yapılmasına ilişkin kurallarda önemli bir değişikliğe gidildi. Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından hazırlanan yönetmelik değişikliği, 4 Ağustos 2026 tarihli ve 33330 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi

50 Dönüm Şartı 20 Dönüme Düştü

Yeni düzenlemenin en dikkat çekici maddesi, tarımsal amaçlı yapıların kriterlerini belirleyen Ek-1'in 6.1 maddesinde yapılan değişiklik oldu.

Daha önce 5 hektar yani 50 dönüm (50.000 metrekare) olan asgari arazi büyüklüğü, yapılan değişiklikle 2 hektara yani 20 dönüme (20.000 metrekare) indirildi. Böylece belirli nitelikteki tarım arazilerinde bağ evi yapılabilmesi için gereken asgari arazi büyüklüğü önemli ölçüde düşürülmüş oldu.

Yeni düzenlemeye göre;

Mutlak, özel ürün ve marjinal tarım arazilerinde:

En az 2 hektar (20 dönüm)

Dikili tarım arazilerinde: En az 1 hektar (10 dönüm)

Örtü altı tarım arazilerinde:

En az 0,3 hektar (3 dönüm) arazi bulunması halinde, yönetmelikte belirtilen diğer şartların sağlanması koşuluyla taban alanı 30 metrekare olan iki katlı bağ evine izin verilebilecek.

20 Dönüm Tarlası Olan Herkes Ev Yapabilecek mi?

Düzenleme, kamuoyunda "tarlaya ev yapma şartı kolaylaştırıldı" şeklinde yorumlansa da 20 dönüm arazi sahibi olan herkesin doğrudan ev yapabileceği anlamına gelmiyor.

Yönetmelik, tarımsal amaçlı yapıların yapılabilmesine ilişkin arazi büyüklüğü kriterini değiştiriyor. Arazinin niteliği, yapının tarımsal amaç taşıması ve ilgili izin süreçlerinin tamamlanması gerekiyor. İmar mevzuatı ve diğer kurumların değerlendirmeleri de ayrıca önem taşıyor.

Dolayısıyla yeni düzenleme, tarım arazilerini genel anlamda konut veya yapılaşma alanına dönüştüren bir düzenleme olarak değerlendirilmiyor.

Eski Başvurular İçin Ayrı Hüküm

Yönetmelik değişikliğiyle geçmiş başvurulara ilişkin de düzenleme yapıldı.

Buna göre, yeni yönetmeliğin yürürlüğe girmesinden önce Bakanlık birimlerine yapılmış tarımsal amaçlı yapı ve tarım dışı kullanım başvuruları, yürürlükten kaldırılan önceki yönetmelik hükümlerine göre değerlendirilecek.

Değişiklik 4 Nisan 2026'dan Geçerli

Dikkat çeken bir diğer ayrıntı ise düzenlemenin yürürlük tarihi oldu. Yönetmelik 4 Ağustos 2026'da Resmî Gazete'de yayımlanmasına rağmen, değişikliğin 4 Nisan 2026 tarihinden geçerli olmak üzere yürürlüğe gireceği belirtildi.

Yeni düzenleme özellikle tarım arazisi bulunan ve tarımsal faaliyet kapsamında bağ evi yapmak isteyen arazi sahipleri açısından önemli bir değişiklik getirirken, yapılaşmanın yine yönetmelikteki diğer koşullara ve gerekli izin süreçlerine bağlı olduğu vurgulanıyor.

Çinli ZS Türkiye'nin Edirne Yatırımında Kritik Aşama

Çinli otomotiv yan sanayi şirketi ZS Türkiye'nin Edirne'de gerçekleştireceği 3,68 milyar TL'lik yatırım için ÇED olumlu kararı verildi. Süloğlu'nda kurulacak tesisin 2027 yılında faaliyete geçmesi planlanıyor.

ZS Turkey Otomotiv Yedek Parçaları Ltd. Şti.'nin "Metal Alaşımlardan Otomotiv Parça Üretim Tesisi Kapasite Artışı" projesi için Edirne Valiliği tarafından ÇED olumlu kararı verildi. Süloğlu'nda gerçekleştirilecek projenin yatırım bedeli 3 milyar 683 milyon 512 bin 817 TL olarak açıklandı.

Tesiste hammadde olarak yüzde 64 alüminyum külçe ve yüzde 36 tehlikesiz hurda alüminyum kullanılacak. Yatırım kapsamında yıllık 68 bin ton ergitme-döküm, 60 bin ton alüminyum alaşımlı billet ve 45 bin ton otomotiv alaşımı üretim kapasitesine sahip hatların yanı sıra metal



yüzey temizleme hattı kurulacak.

ZS Türkiye'nin Edirne OSB'deki yatırımı için tahsis sözleşmesi geçtiğimiz yıl Aralık ayında imzalanmış, yatırımın 116 bin metrekarelik alanda gerçekleştirilmesi ve yaklaşık 1.660 kişiye istihdam sağlaması planlanmıştır.

Şirket yetkilileri geçtiğimiz günlerde Trakya Kalkınma Ajansı Edirne Yatırım Destek Ofisi'ni de ziyaret ederek yatırım sürecine ilişkin görüşmeler gerçekleştirmişti.

ÇED kararının alınmasıyla birlikte ZS Türkiye'nin Edirne yatırımında önemli bir aşama daha geride bırakıldı.

ÜniPlus
Concept



1 + 1 - 300 BİN PEŞİN & 50 BİN TAKSİT

2 + 1 - 400 BİN PEŞİN & 70 BİN TAKSİT

DİNÇLER
PROJE İNŞAAT



0 554 879 39 26

www.dinclerproje.com

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



TABLO GERÇEKTEN ÜRKÜTÜCÜ

Türkiye'nin nüfus yapısındaki değişim, geleceğe ilişkin ciddi ekonomik riskleri de beraberinde getiriyor. 2008 yılında 7,2 milyon olan 0-5 yaş çocuk nüfusu 2025'te 6 milyonun altına gerilerken, 65 yaş ve üzerindeki nüfus 4,9 milyondan 9,58 milyona yükseldi. Türkiye, nüfus yapısında adeta tersine dönen bir tabloyla karşı karşıya.

2008-2025 dönemini gösteren grafik, Türkiye'deki demografik dönüşümün boyutunu çarpıcı biçimde ortaya koyuyor. Çocuk nüfusu 2018'e kadar yükselerek 7,77 milyonla zirve yaptıktan sonra hızla düşüşe geçti. 2025'te ise 5,97 milyon seviyesine geriledi.

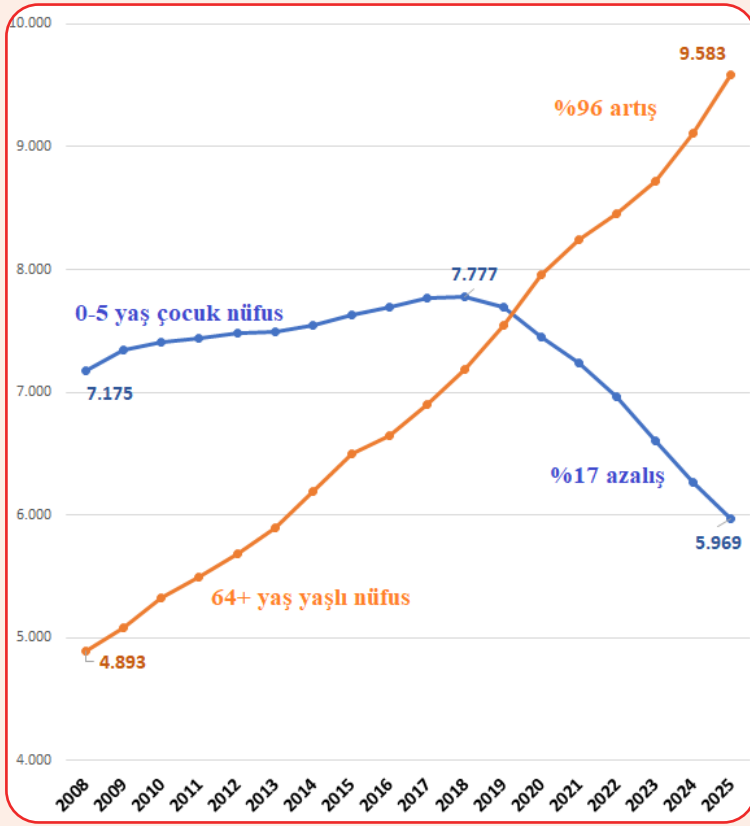
Aynı dönemde 65 yaş ve üzerindeki nüfus ise neredeyse kesintisiz biçimde arttı. 2008'de 4,89 milyon olan yaşlı nüfus, 2025'te 9,58 milyona ulaştı. Böylece yaşlı nüfus yaklaşık yüzde 96 artarken, 0-5 yaş çocuk nüfusu yüzde 17 azaldı.

Ekonomik yük giderek ağırlaşabilir

Bu değişim yalnızca bir demografi meselesi değil. Çocuk nüfusunun azalması, geleceğin çalışma çağındaki nüfusunun da daralması anlamına geliyor. Buna karşılık yaşlı nüfusun hızla artması, emeklilik, sağlık ve bakım harcamalarının önümüzdeki yıllarda daha fazla kaynak gerektirmesi anlamına geliyor.

Daha az çalışan ve daha fazla emeklinin bulunduğu bir nüfus yapısında, sosyal güvenlik sisteminin finansmanı üzerindeki baskı artıyor. Çalışan başına düşen emekli ve bakıma ihtiyaç duyan nüfus yükselirken, ekonominin üretim gücü ve iş gücü arzı da zaman içinde zayıflayabilir.

Bu durum, Türkiye'nin ekono-



mik büyüme potansiyeli açısından da önemli bir risk oluşturuyor. Daha az genç nüfus; daha az yeni iş gücü, daha düşük üretim kapasitesi ve ekonomik dinamizmin zayıflaması anlamına gelebilir. Diğer taraftan artan emeklilik ve sağlık harcamaları, kamu bütçesi üzerindeki yükü daha da artırabilir.

Türkiye açısından asıl dikkat çekici nokta ise nüfusun hızla yaşlanırken ekonomik refahın aynı hızda artmaması. Başka bir ifadeyle Türkiye, zenginleşmeden yaşlanma riskiyle karşı karşıya.

Üstelik bu trendi kısa sürede tersine çevirmek mümkün değil. Bugün alınacak doğurganlığı artırmaya yönelik önlemlerin sonuçları ancak yıllar sonra nüfus yapısına yansır. Grafikteki

iki çizginin birbirinden uzaklaşma hızı ise demografik dönüşümün ne kadar güçlü bir ivme kazandığını gösteriyor.

Türkiye'nin önündeki en büyük ekonomik sorunlardan biri artık sadece enflasyon, işsizlik veya büyüme değil; nüfusun gelecekte nasıl şekilleneceği. Çünkü bugün doğmayan çocuklar, yarının çalışanları olacak. Buna karşılık bugün artan yaşlı nüfus, gelecekte daha fazla emeklilik, sağlık ve bakım harcaması anlamına geliyor.

Grafik ortaya koyduğu tablo, aslında tek cümleyle özetlenebilir: Türkiye'nin çocuk nüfusu azalırken yaşlı nüfusu hızla artıyor ve ülke, ekonomik olarak güçlenmeden yaşlanan bir toplumla karşı karşıya kalıyor.



Gayrimenkul sektöründe dijital dönüşüm hız kazanırken, kira sözleşmelerinde de yeni bir döneme geçiliyor. Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından hayata geçirilen e-Devlet kira sözleşmesi uygulamasında onaylanan sözleşme sayısı 72 bini aşarken, sistemin yakın dönemde tüm kira işlemleri için zorunlu hale getirilmesi planlanıyor.

81 ilde aktif olarak kullanılıyor

Türkiye genelinde 81 ilde kullanılabilen e-Devlet kira sözleşmesi sistemi, ev sahibi ile kiracının kira sözleşmesini dijital ortamda güvenli şekilde oluşturma-

masına ve onaylamasına imkan tanıyor. Uygulamanın yaygınlaşmasıyla birlikte hem işlemlerin hızlandırılması hem de kayıt dışılığın azaltılması hedefleniyor.

2 Binin Üzerinde Sözleşme Onaylandı

Hazine ve Maliye Bakanlığı verilerine göre, e-Devlet üzerinden onaylanan kira sözleşmesi sayısı 72 bini geçti. Sistemin kullanımının her geçen gün artmasıyla birlikte, kira işlemlerinin büyük bölümünün dijital ortama taşınması bekleniyor.

Zorunlu Uygulama Gündemde
Bakanlığın üzerinde çalıştığı düzenleme kapsamında, e-Devlet

kira sözleşmesi uygulamasının ilerleyen süreçte tüm kira işlemleri için zorunlu hale getirilmesi planlanıyor. Böylece kira sözleşmelerinin tek bir dijital platform üzerinden kayıt altına alınması, taraflar arasındaki uyuşmazlıkların azaltılması ve denetimin güçlendirilmesi amaçlanıyor.

Hem Ev Sahibi Hem Kiracı İçin Güvence

Yeni sistem sayesinde kira sözleşmeleri resmi kayıt altına alınırken, belge doğrulama işlemleri de kolaylaşıyor. Uzmanlar, dijital kira sözleşmesi uygulamasının sahte sözleşmelerin önüne geçilmesine katkı sağlayacağını, aynı zamanda kira ilişkilerinde daha şeffaf ve güvenli bir süreç oluşturacağını belirtiyor.

Yetkililer, zorunlu uygulamaya geçilmesiyle birlikte kira sözleşmelerinin büyük ölçüde dijital ortam üzerinden yürütüleceğini ve hem ev sahiplerinin hem de kiracıların işlemlerini e-Devlet üzerinden kolayca tamamlayabileceğini ifade ediyor.

Araç kiralamada yeni dönem

Araç kiralama sektöründe yeni dönem başlıyor. Resmî Gazete'de yayımlanan yönetmelikle birlikte kiralama şirketlerine yetki belgesi zorunluluğu getirilirken, kiralık araçlara yaş ve kilometre sınırı getiriliyor. Tüketicilerin depozito, hasar, rezervasyon ve araç iadesine ilişkin hakları da yeniden düzenleniyor.

Yeni düzenleme 1 Ocak

desinden sonra 7 gün içinde geri ödenecek.

Hasar bedelinde ekspertiz şartı

Kiralama şirketleri, araçta meydana gelen hasarlar için kiracıdan ücret talep ederken bağımsız ekspertiz raporu sunmak zorunda olacak.

Teslim ve iade belgelerinde yer almayan hasarlar için kiracıdan ücret talep edilemeyecek.



2027'de yürürlüğe girecek. Mevcut işletmelerin ise 1 Temmuz 2027'ye kadar yetki belgesi alması gerekiyor. Araç sayısı, yaş, kilometre ve bazı güvenlik şartlarına uyum için ise işletmelere 1 Ocak 2028'e kadar süre tanınıyor.

6 yaşından büyük ve yüksek kilometreli araçlar kiralanamayacak

Klasik araçlar hariç 6 yaşından büyük araçların kiralınması yasaklanacak. Kilometre sınırı ise normal araçlarda 180 bin kilometre, elektrikli araçlarda 300 bin kilometre olacak.

Ağır hasarlı, muayenesi geçmiş, zorunlu trafik sigortası bulunmayan veya periyodik bakımları zamanında yapılmamış araçlar da kiralanamayacak.

Kiralama şirketlerine filo şartı

Büyükşehirlerde nüfusu 30 bini aşan ilçelerde faaliyet gösteren işletmelerin en az 10 araç, diğer yerlerde ise en az 5 araç bulundurması gerekecek.

Büyükşehirlerde filoda en az 2 hibrit veya elektrikli araç bulunacak ve bunlardan en az biri Türkiye'de üretilmiş olacak.

Depozitoya sınır getiriliyor

1-6 günlük kiralamalarda en fazla 3 günlük, 7-29 günlük kiralamalarda ise en fazla 7 günlük kira bedeli depozito olarak alınabilecek.

Depozito için çek, senet veya teminat mektubu alınamayacak. Depozito, genel olarak aracın ia-

Kiracının kusurundan kaynaklanmayan arıza ve hasarlarda ise işletme eşdeğer araç sağlamak, bunu yapamıyorsa kullanılmayan süreye ilişkin ücreti iade etmek zorunda olacak.

Bir saate kadar gecikmeye ücret yok

Araç iadesinde 1 saate kadar yaşanan gecikmeler için ücret alınamayacak. Ayrıca müşteriye ek kasko veya sigorta satın alma zorunluluğu getirilemeyecek.

Rezervasyon sırasında taahhüt edilen araç bulunamazsa işletme, ek ücret almadan eşdeğer veya üst segment araç sunacak.

Rezervasyon iptalinde kira bedeli, hizmet bedeli ve depozito, yönetmelikteki şartlar çerçevesinde genel olarak 7 gün içinde iade edilecek.

İlanlarda araç bilgileri açıkça gösterilecek

Kiralama ilanlarında aracın yaşı, kilometresi, segmenti, enerji türü ve görselleri açıkça yer alacak. İlan platformları da işletmelerin yetki belgesini ve araç kiralama yetkisini kontrol edecek.

Kiralama sözleşmeleri ve ilgili belgeler 5 yıl süreyle saklanacak.

Yeni düzenlemeyle birlikte araç kiralama sektöründe kayıt dışılığın ve haksız uygulamaların önüne geçilmesi, tüketicilerin ise özellikle depozito, hasar ve rezervasyon süreçlerinde daha fazla korunması hedefleniyor.

İstanbul'da Sosyal Kiralık Konut Dönemi Başlıyor

İstanbul'da dar gelirli vatandaşlara yönelik sosyal kiralık konut uygulaması hayata geçiriliyor. TOKİ güvencesiyle yürütülecek pilot proje kapsamında 15 bin kiralık konut vatandaşlara piyasa koşullarının altında bedellerle sunulacak.

Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanı Murat Kurum, ilk konutların eylül ayı içinde teslim edileceğini açıkladı. Projenin başvuru şartları ve kira bedellerinin ise Kabine Toplantısı sonrasında kamuoyuna duyurulması bekleniyor.

Uygulamayla dar gelirli ailelerin uygun fiyatlı konuta erişiminin kolaylaştırılması ve yüksek kira

artışlarının sınırlandırılması hedefleniyor. İstanbul'da başlayacak modelin ilerleyen dönemde farklı bölgelerde de uygulanması planlanıyor.

Yeni modelin, kiralık konut piyasasında da önemli bir etki oluşturması bekleniyor. Devletin uygun fiyatlı konutları doğrudan kiraya sunması, özellikle yüksek kira artışlarının yaşandığı bölgelerde fiyatların dengelenmesine katkı sağlayabilir.

Uygulamanın kapsamı, kimlerin yararlanabileceği ve kira tutarları ise yapılacak resmi açıklamalarla netleşecek.

Ev Almayı Erteleten 3 Etken Oluşturdu

Konut alımına yönelik talep yüksek ancak satışlarda durağan bir döneme girildi. Satın alma kararlarını etkileyen üç temel etken olduğu görülüyor. Bu etkenlerin başında ise yeniden yükselişe geçen konut kredisi faiz oranları geliyor. Yılın son çeyreği ise belirleyici olacak.

1- Faizlerde seyir yukarı

2024 yılının son çeyreğinde, konut kredisi faiz oranlarında yaşanan bir miktar gevşemeyle birlikte yüzde 2,89 seviyeleri görülmeye başlanmıştı. 2025 yılı boyunca ise farklı bankalar tarafından yüzde 2,69 ve yüzde 2,49 seviyelerinde kredi fırsatları sunuldu. Bu dönem, yaklaşık iki ay öncesine kadar devam etti.

Ancak 2026 yılının ikinci yarısıyla birlikte konut kredisi faiz oranlarında yeni bir artış dalgası yaşandı. Halihazırda en düşük konut kredisi faiz oranı yüzde 2,80 seviyesinde bulunuyor.

Tüketiciler için konut alımının önündeki en büyük engel olarak görülen konut kredisi faiz oranlarında, daha düşük seviyelerin beklendiği bir dönemde oranların yeniden yükselmesi, konut alım talebini erteliyor.

delinde daha yüksek peşinat oranının avantaj sağladığı bu süreçte vatandaşlar, daha önce tasarruflarını yönlendirdikleri altın ve döviz gibi yatırım araçlarından çıkarak konut alımına yöneldi.

Ancak İsrail ve ABD ile İran arasındaki savaş sürecinde beklentilerin çok altında kalan altın fiyatları, bu imkânı geçici olarak durdurdu. Altın fiyatındaki düşüş, tüketicileri tasarruflarının değerlendirilmesini beklemeye itiyor.

Gram altının 6 bin liranın altını gördüğü bu dönemde, satış yönünde bir avantaj bulunmadığı belirtiliyor. Bu nedenle piyasanın yılın son çeyreğine yönelik beklenti içinde olduğu ifade ediliyor.

3- Fiyat, gerçeklikten kopuk mu?

Piyasadaki bir diğer önemli başlığın ise alıcı ve satıcı arasındaki fiyat beklentisi farkı olduğu sıkça dile getiriliyor.

Özellikle ikinci el konut fiyatlarında, hak edilen oranın üzerinde belirlenen satış fiyatları alıcıları piyasadan uzaklaştırıyor. Reel konut fiyatlarında artış görülmemesine rağmen, ikinci el konut fiyatlarının

Satıcılar geçmiş dönemin yüksek fiyat algısını korurken, alıcılar mevcut ekonomik koşulları dikkate alarak daha seçici ve pazarlıkçı davranıyor.

Öte yandan, mevcut siyasi koşullarda kamuoyunda "yeni bir seçim beklentisi" olduğu yönündeki algı da yayılıyor. Bu ortamın netleşmesine yönelik beklentinin de konut piyasasındaki bekleme sürecini etkilediği ifade ediliyor.

Son çeyrekte neler olacak?

Bu açıdan yılın son çeyreği, 2026 yılı konut satışlarının hareketliliği açısından belirleyici olacak.

MasterTürk Grubu Başkanı Gökhan Taş, elinde nakit bulunan alıcılar için bu dönemin bir fırsat dönemi olduğunu belirterek, satış temposunun düştüğü dönemlerde pazarlık gücünün alıcıya geçtiğini ifade ediyor.

Taş, beklemek isteyenler açısından ise bir risk bulunduğuna dikkat çekiyor. Faizlerin belirgin şekilde düşmeye başlamasıyla birlikte bugün ertelenen talebin yeniden piyasaya dönebileceğini belirten Taş, bu noktada satış adetleri toparlanırken fiyatların da daha hızlı hareket edebileceğini söylüyor.

Gayrimenkul Eğitmeni Belgin Benek Yükselen ise yüksek faiz ve fiyat beklentilerindeki ayrışmanın konut piyasasında geçici bir bekleme dönemi yarattığını, ancak talebin canlılığını koruduğunu düşündüğünü belirtiyor.

Yükselen, güven ortamı güçlendikçe bekleyen yatırımcıların ve oturma amaçlı alıcıların gayrimenkul yatırımlarını yeniden gündemlerinin ilk sırasına koyacağını ifade ediyor.

Türkiye'de konut talebinin, güvenli liman arayışıyla da beslendiğine dikkat çekiyor

Yazar: Duygu Erdoğan
Milliyet Ekonomi



2- "Altın" fırsatı gelmedi

Kredi geri ödemelerinin yüksek olduğu ve tasarruf finansman mo-

birinci el konutlarla aynı seviyelere ulaşması, konut alıcılarını beklemeye itiyor.

Binalarda Yaşam Döngüsü Analizi

Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı'nın sürdürülebilir şehircilik ve net sıfır karbon hedefleri doğrultusunda hazırladığı yeni düzenlemeyle, büyük ölçekli yapılarda çevresel etkilerin yaşam döngüsü boyunca hesaplanması zorunlu hale geliyor. Uygulama, 1 Ocak 2027'den itibaren yapı ruhsatı alacak 10 bin metrekare ve üzerindeki yeni binaları kapsayacak.

Yapı sektöründe enerji verimliliği odaklı değerlendirme dönemi, yaşam döngüsü yaklaşımıyla genişliyor. Paylaşılan mevzuat bilgilerine göre yeni düzenlemeyle birlikte binaların yalnızca kullanım sırasında harcadığı enerji değil, ham madde temininden yıkım ve atık yönetimine kadar geçen tüm süreçte oluşturduğu çevresel etkiler de dikkate alınacak.

Uygulama 1 Ocak 2027'de Başlayacak

Yeni düzenleme kapsamında, 1 Ocak 2027 tarihi itibarıyla yapı ruhsatı alacak toplam inşaat alanı 10 bin metrekare ve üzerindeki tüm yeni binalar için Bina Yaşam Döngüsü Analizi (LCA) hazırlanması zorunlu olacak.

Böylece yapı projelerinde değerlendirme yalnızca "Bina ne kadar enerji tüketiyor?" sorusuyla sınırlı kalmayacak. Projelerin; malzeme üretimi, nakliye, inşaat, kullanım, bakım, yenileme, yıkım ve atıkların bertarafı gibi aşamalarda ortaya çıkardığı karbon emisyonları da hesaplanacak.

Düzenlemenin temel unsuru	Kapsamı
Başlangıç tarihi	1 Ocak 2027
Kapsanan yapılar	Toplam inşaat alanı 10.000 m ² ve üzerindeki yeni binalar
Zorunlu belge	Bina Yaşam Döngüsü Analizi (LCA)
Değerlendirme alanı	Ham madde temininden yıkıma kadar tüm yaşam döngüsü
Yeni sınıflandırma	Düşük Karbonlu Bina kategorisi

Mevzuatla birlikte Bina Yaşam Döngüsü Analizi yasal çerçeveye alınırken, yapıların çevresel ayak izini belirleyen

resmî bir sistem de devreye girecek. Çevresel etkisi düşük projeler için "Düşük Karbonlu Bina" sınıflandırması uygulanacak.

Bir yapının Bina LCA Belgesi veya Düşük Karbonlu Bina Belgesi alabilmesi için belirli performans eşiklerini karşılaması gerekecek. Buna göre yapıların sera gazı emisyon sınıfında en az B, enerji performans sınıfında ise en az C seviyesinde olması beklenilecek.

Tasarım Aşamasından İtibaren Karbon Hesabı Yapılacak

Yeni dönem, gayrimenkul geliştiricileri, mimarlar, mühendisler ve müteahhitler açısından yalnızca ilave bir belge hazırlama süreci anlamına gelmiyor. Projelerin tasarımından itibaren malzeme seçimi, lojistik planlaması, şantiye yönetimi ve enerji verimliliği gibi başlıkların çevresel etkilerle birlikte değerlendirilmesi gerekecek.

Özellikle yapı malzemelelerinin üretiminden kaynaklanan gömülü karbon ile binanın kullanım sürecindeki enerji tüketiminin birlikte hesaplanması, proje kararlarının daha erken aşamalarda şekillenmesini zorunlu kılacak. Bu kapsamda sektör paydaşlarının LCA hesaplama yöntemleri, düşük karbonlu malzeme kullanımı ve enerji performansı konusunda teknik altyapılarını geliştirmesi gerekecek.

Düzenlemenin hayata geçirilmesiyle birlikte yapı sektöründe başarı ölçütlerinin yalnızca inşaatın tamamlanması veya enerji tüketiminin azaltılmasıyla sınırlı kalmaması; binaların tüm yaşam döngüsü boyunca oluşturduğu karbon ve çevresel etkinin de projenin temel performans göstergelerinden biri haline gelmesi bekleniyor.

İnternetteki İlanlar Maliye'nin Radarında

Gayrimenkul ve otomobilden mal ve hizmet satışlarına kadar dijital ilanlara ilişkin bildirim kapsamı genişletildi. Platformlar, ilan verenlere ilişkin belirli bilgileri Gelir İdaresi Başkanlığı'na aktaracak.

Hazine ve Maliye Bakanlığı, internet ortamında yürütülen ticari faaliyetlerin daha yakından izlenmesine yönelik önemli bir düzenlemeyi hayata geçirdi. 5

95 Sıra No.lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği, dijital ortamda yayımlanan ilanlara ilişkin bilgi verme yükümlülüğünün kapsamını genişletti.

Düzenleme yalnızca gayri-

menkul ve otomobil ilanlarıyla sınırlı değil. İnternet üzerinden satış veya kiralama amacıyla yayımlanan taşınır ve taşınmaz mallar ile mal ve hizmetlere ilişkin ilanlar da kapsam içerisinde bulunuyor.

Buna göre ilanların yayımlanmasına imkân sağlayan yer sağlayıcılar ve sosyal ağ sağlayıcılar, belirlenen bilgileri aylık dönemler halinde elektronik ortamda Gelir İdaresi Başkanlığı'na bildirmekle yükümlü olacak.

Hangi bilgiler bildirilecek?

Bildirim kapsamında; ilan hizmetinin sunulduğu internet adresleri, ilanı veren gerçek veya tüzel kişinin adı, soyadı veya unvanı ile T.C. kimlik numarası, yabancı

kimlik numarası veya vergi kimlik numarası gibi mükellefiyet tespiti yönelik bilgiler yer alacak. Ayrıca taşınır, taşınmaz, mal ve hizmetlerin satış veya kiralanaşına ilişkin ilan bilgileri de GİB s DASK'ta Devir Dönemi Sona Erdi istemlerine aktarılacak.

Yeni uygulama, özellikle internet üzerinden ticaret yapan kişi ve işletmeler açısından kayıtlı ekonomi ve vergi uyumu bakımından yeni bir dönemin kapısını aralıyor.

Dijital platformlarda yayımlanan ilanların düzenli olarak bildirilmesiyle, internet ortamındaki ticari faaliyetlere ilişkin verilerin vergi idaresinin kullanımına daha sistematik şekilde sunulması he-



defleniyor.

Gelir İdaresi Başkanlığı'nın mevcut bildirim sisteminde taşın-

maz ve motorlu taşıt ilanlarına ilişkin bildirimler de halihazırda yer alıyor.



100. Yıl Konakları

DİNÇLER
PROJE İNŞAAT

• Butik Villa Projesi

• Prestijli • Müstakil

0 554
879 39 26

www.dinclerproje.com

Miki YABANCI

Kıvanç Önder



Ev alırken neredeyse herkesin yaptığı, üstelik "cebimde para kalsın" diye yaptığı bir hata var. Sonu da tam tersi çıkıyor.

Kendi davayı karşı tarafın avukatıyla yürütür müsün?

Yürütmezsin herhalde. Ama iş ev almaya gelince çoğumuz tam olarak bunu yapıyoruz. Sebebi de basit bir hesap hatası. Ama oraya gelmeden önce sistem nasıl işliyor, ona bakalım. Çünkü asıl mesele orada.

Bir ev satışa çıkınca, o evi bir emlakçı üstlenir, evin satış amaçlı temsil yetkisini alır. Satıcıyla tek yetki sözleşmesi imzalar. Buna "Emlakçı A" diyelim. O evin resmi temsilcisi artık odur.

Şimdi iki ihtimal var.

Birincisinde alıcının da kendi emlakçısı vardır. Ona da "Emlakçı B" diyelim. Alıcı, Emlakçı B ile eve gider, beğenir, alır. Bu durumda Emlakçı A satıcıdan %2+KDV, Emlakçı B de alıcıdan %2+KDV alır. Herkes kendi müşterisinden alır, iş biter. Buna tek taraflı satış denir.

İkincisinde alıcının emlakçısı yoktur. İlanı kendi bulmuş, kalkıp doğrudan Emlakçı A'yı aramıştır. Evi aldığıda fotoğraftaki tek emlakçı, Emlakçı A olduğu için, hem satıcıdan hem alıcıdan %2+KDV alır. Toplam %4+KDV. Buna da çift taraflı satış denir.

Bu arada bu oranlar öyle havadan atma değil. Kanunla belirlenmiş, resmi, regüle oranlar. Yani sen alıcı olarak o %2+KDV'yi hangi yoldan gidersen git ödüyorsun. Değişen tek şey, parayı kimin aldığı.

"Peki bu %2'nin cebimden çıkmama ihtimali hiç mi yok?" dersin, çıkmadığı tek bir durum var. O da evi mülk sahibinin kendi elinden, hiç emlakçıya bulaşmadan satması. Ama bu devirde evini kendi satan neredeyse kalmadı. Kalanın da fiyatı çoğu zaman zaten yanlış ve yüksek olur. Yani cebinde kalır sandığın komisyonu, satış fiyatının içinde fazlasıyla geri ödersin. Uzun lafın kısıası, o %2+KDV senin ödeyeceğin bir kalem.

Kafalardaki %4 masalı

Hesap hatası da tam burada başlıyor.

Kafalardaki senaryo şu:

"Evi temsil eden, sunan bir emlakçı var, ona zaten %2 vereceğim. Bir de kendi emlakçım olursa ona da %2. Etti mi sana %4. En iyisi karşı tarafı kendim arayayım, aradan bir kişiyi çıkarayım, o para cebimde kalsın."

Oysa sistem bu şekilde değil...

Sen kendi emlakçınla gitmediğin an, evin kapısının önüne geldiğin ve "Yer Gösterim Belgesi"ni imzaladığın an, artık Emlakçı A'nın müşterisi haline geliyorsun. Emlakçı A çift taraflı satış yapıyor. Yani o %2+KDV'yi senden de alıyor. Aradan birini çıkardığını sanıyorsun ama ödeyeceğin para değişmiyor.

%4 diye bir şey yok yani. Kendi emlakçınla gel, gelme, senin cebinden çıkan rakam aynı: %2+KDV.

E madem ödeyeceğin para değişmiyor, neden kendi adamın olmadan yürüyesin?

Emlakçı A, satıcıyla sözleşme imzalamış olan taraf. Bu onu kötü biri yapmaz tabi ki. Düzgün emlakçı, karşısındaki alıcıyı da adil bir yere getirmeye, iki tarafı da memnun edip anlaşmayı bağlamaya çalışır. Ben de zaman zaman o koltukta oturuyorum, alıcıyı gözetmiyorum demek değil bu.

Ama sözleşmenin yüklediği asıl sorumluluk satıcıya karşı. Emlakçı A ne kadar iyi niyetli olursa olsun, masada kimi temsil ettiği bellidir.

Sen kendi emlakçın olmadan o kapıdan girince, masanın bir tarafını az da olsa boş bırakıyorsun. Senin adına o evi eleyecek, kusuru görece, fiyatı senin lehine çekecek biri orada yok. Aynı kişiden hem evi hem de senin temsilini beklemek, bir tarafı eksik bırakmak demek.

Tek adres, tek danışman

Bir de şu var: ev almak, satmaktan çok daha zordur.

Satarken tek bir evin derdi vardır. Alırken önünde koca bir piyasa. Onlarca ilan, onlarca semt, onlarca "acaba." Bu yüzden alım

sürecinde seni baştan sona tanıyan, ne aradığını, bütçeni, beklentini temiz bir şekilde bilen kendi danışmanınla yürümen en sağlıklısı.

Akşam evde, koltukta, elinde telefon ilanlara bakarken bir ev beğendin diyelim. O ilanı kendin aramak yerine, kendi danışmanına at.

Çünkü senin göremeyeceğin şeyler olabilir. Sahada gezen bir danışman o evi zaten biliyor olabilir, ilanı temsil eden meslektaşını tanıyordur, senin fark edemeyeceğin bir detay onun aklına ilk bakışta düşebilir, sana çok albenili görünen ilan aslında "fake" ya da "ghost" bir ilan olabilir, 1028 gündür bekleyen bir ilan olabilir... Sen sadece fotoğrafları görürsün, emlak danışmanın ise arkasındaki hikâyeyi görür...

Kendi danışmanı olmadan ilerleyenlerde, hele bir de bakma süreci uzarsa, bir yerden sonra kafa karışıyor. Evler birbirine karışıyor, göz köreliyor. Aynı evin birden fazla ilanı varsa, bunu ayıramayıp aynı eve ikinci kez bakmaya giden, üstelik bunu ancak kapıya gelince fark eden insanlar bile gördü bu gözler bu sektörde. "Ayy yaa ben galiba burayı dün görmüştüm..." diyen nicelerini duydu bu kulaklar.

Sebebi basit. Tek bir danışmanla yürümediğin an, her ilan ayrı bir emlakçı demek. On ev gezersin, kırk ayrı numarayla konuşursun. Biri geç döner, birinin bilgisi eksiktir, birinin niyetini çözemezsin. Her biri ayrı kültürde, ayrı donanımda, ayrı ağızda... Çekilir iş değil...

Özetle mesele dönüp dolaşıp yine aynı yere geliyor.

Tek elden, kendi danışmanınla yürüsen de vereceğin para %2+KDV. Her mülkü temsil eden onlarca ayrı emlakçıyla tek tek muhatap olsan da vereceğin para yine %2+KDV. Aynı parayı vererek çok daha sana özel bir hizmet almak varken, aynı parayı vererek VIP minibüsle havaalanına gitmek varken neden belediye otobüsüyle gidesin?

Birincisinde karşında seni tanıyan tek bir isim var. İlanları o tarar, evleri senin yerine o eler, randevuyu o kurar, pazarlığı da senin adına o götürür. Sana kalan tek iş, beğenmek ve karar vermek.

İkincisinde kırk ayrı kapı, kırk ayrı yabancı... Uzun lafın kısıası:

O %2+KDV zaten cebinden çıkacak. Kaçışı yok. Madem çıkacak, kırk yabancıya bölüneceğine, senin tarafında duran tek isme gitsin. Aynı parayı vereceksen, doğru adamı satın al.

EİDS'DE SOSYAL MEDYA DÜZENLEMESİ

Ticaret Bakanlığı, EİDS kapsamında sosyal medya üzerinden yapılan taşınmaz ve taşıt ilanlarına ilişkin kuralları netleştirdi.

Instagram, Facebook ve WhatsApp gibi platformlarda EİDS doğrulaması yapılmış ilanların linkleri paylaşılabilir.

Linkle birlikte ilana ait fotoğraf, video, fiyat ve açıklama bilgileri de kullanılabilir.

Ancak önemli bir şart var: Paylaşılan tüm görsel ve bilgilerin, EİDS üzerinden doğrulanmış aynı taşınmaz veya taşıta ait olması gerekiyor.

Kurallara aykırı sosyal medya ilanı paylaşılanlara 286 bin 206 TL'ye kadar idari para cezası uygulanabilecek.

Denetimler ise başladı. Ticaret Bakanlığı, sosyal medyada mevzuata aykırı ilan paylaşan 42 emlak işletmesi ve 40 galeriye toplam 8,2 milyon TL ceza uygulandığını açıkladı.

Sektör temsilcileri için mesaj açık: Sosyal medyada ilan paylaşırken EİDS doğrulamasına ve ilanla birebir uyumlu içerik kullanımına dikkat etmek gerekiyor.



İnşaat sektörünün temel girdilerinden hazır betonda fiyat artışı sürüyor. Sektör kaynaklarında yer alan verilere göre hazır betonun metreküp fiyatı son 6 ayda yaklaşık yüzde 22 arttı.

Şubat 2026'da 3.400 TL + KDV seviyesinde bulunan hazır beton fiyatı, Haziran ayında 3.750 TL + KDV'ye, 1 Ağustos itibarıyla ise 4.150 TL + KDV'ye yükseldi.

Böylece yaklaşık altı aylık dönemde metreküp fiyatındaki artış 750 TL'ye ulaştı.

İnşaat maliyetlerine yeni baskı
Betondaki yükseliş, özellikle konut, kentsel dönüşüm ve yeni

yapı projelerinin maliyetlerini doğrudan etkiliyor. TÜİK verilerine göre de Haziran 2026'da inşaat maliyet endeksi yıllık yüzde 28,66, bina inşaatı maliyet endeksi ise yüzde 28,54 arttı. Malzeme endeksindeki yıllık artış da yüzde 27,78 olarak gerçekleşti.

Hazır beton fiyatlarındaki yükselişin önümüzdeki dönemde yeni konut projelerinin maliyet hesaplarına ve dolayısıyla konut fiyatlarına da yansımaları bekleniyor.

Öte yandan beton fiyatları; beton sınıfı, sipariş miktarı, nakliye mesafesi ve bölgesel piyasa koşullarına göre değişiklik gösterebiliyor.

A101 ve CarrefourSA'dan Dev Satın Alma

Türkiye organize gıda perakende sektörünün en önemli işlemlerinden biri tamamlandı. A101'in çatı şirketi Yeni Mağazacılık A.Ş., CarrefourSA Carrefour Sabancı Ticaret Merkezi A.Ş.'nin sermayesinin yüzde 89,28'ine karşılık gelen payları devraldı.

Satın alma, Türkiye'de organize gıda perakendesindeki rekabet dengelerini yeniden gündeme getirirken, A101'in sektördeki konumunu da güçlendirdi.

USDA'nın 2026

Retail Foods Annual raporunda yer alan Euromonitor verilerine göre, 2025 yılında organize gıda perakende pazarında BİM yüzde 18,4 ile lider konumunda bulunuyor. BİM'i yüzde 9,2 ile Migros, yüzde 7,8 ile A101 ve yüzde 6,0 ile ŞOK takip ediyor. CarrefourSA'nın pazar payı ise yüzde 1,8 seviyesinde.

İşlem öncesindeki 2025 verileri matematiksel olarak toplandığında A101'in yüzde 7,8'lik payı ile Car-

refourSA'nın yüzde 1,8'lik payı yüzde 9,6'ya ulaşıyor. Bu rakam, devir sonrasında oluşan resmi pazar payını değil, iki şirketin işlem öncesi pazar paylarının toplamını gösteriyor.

Devralmayla birlikte A101'in mağaza ağı ve CarrefourSA'nın mevcut operasyonlarının aynı çatı altında birleşmesi, sektörün gelecekteki rekabet yapısı açısından yakından takip edilecek.

Kaynak: USDA 2026 Retail Foods Annual – Euromonitor

Zincir	Pazar payı	Satışlar
BİM	%18,4	21,714 milyar dolar
MIGROS	%9,2	10,848 milyar dolar
A-101	%7,8	9,128 milyar dolar
ŞOK	%6,0	7,586 milyar dolar
Carrefour	%1,8	2,140 milyar dolar
seç	%1,0	1,138 milyar dolar
ekomini	%0,5	583 milyon dolar
FILE	%0,5	567 milyon dolar
hakmar express	%0,5	557 milyon dolar
macrocenter	%0,3	368 milyon dolar

İlk Kez Ev Alacaklara Destek Modelinde Son Durum

İlk kez ev sahibi olmayı planlayan vatandaşlara yönelik düşük faizli konut kredisi modeli yeniden gündemde. Son dönemde kamuoyunda %1,20 faiz oranı, 180 ay vade ve çeşitli ödeme kolaylıkları içeren bir finansman modeli konuşulsa da, söz konusu uygulamaya ilişkin henüz resmi bir düzenleme bulunmuyor.

TBMM'de ilk kez konut alacaklara yönelik finansman desteği içeren bir kanun teklifi komisyonda görü-

şülmeyi bekliyor.

Teklifte, belirli şartları taşıyan vatandaşlara faiz veya kâr payı desteği sağlanması ve bazı işlem masraflarında kolaylık sunulması öngörülüyor. Ancak düzenleme henüz yasalaşmadı.

Öte yandan, kamuoyunda yer alan "%1,20 faiz", "180 ay vade" ve "ilk 3 yıl geri ödemesiz kredi" gibi iddialar da resmi makamlar tarafından doğrulanmış değil. Başvuru tarihleri,

kredi üst limiti, faiz oranı ve yararlanma şartlarına ilişkin Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı, Hazine ve Maliye Bakanlığı ya da kamu bankaları tarafından yapılmış resmi bir açıklama bulunmuyor.

Konut sahibi olmayı planlayan vatandaşların, olası destek paketlerine ilişkin Resmî Gazete'de yayımlanacak düzenlemeleri ve ilgili kurumların resmi duyurularını takip etmeleri öneriliyor.

EDİRNE'NİN KOŞAN HİKÂYESLERİ

İki farklı başlangıç, tek bir mesaj: Değişim için geç kalınmış yaş yok. Şimdi harekete geç.

Edirne'de yaşayan iki isim, birbirinden bağımsız yollardan geçtikleri koşu tutkusuyla bugün şehri yurt dışı parkurlarında temsil ediyor. Biri emekliliğinin ardından, 57 yaşında; diğeri bir sağlık teşhisinin ardından, 30'lu yaşlarının başında koşuyla tanıştı. Birol Hurma ve Özcan Bos'un hikâyeleri, "artık çok geç" diyenlere aynı cevabı veriyor: İlk adımı attığın an, gerisi geliyor.

KAHVEDEN PATİKAYA: BİROL HURMA

57'sinde başladı, 61'inde 120 kilometreye koşuyor.

1965 Edirne doğumlu Birol Hurma'nın koşu serüveni, birçok kişinin "artık çok geç" diyebileceği bir yaşta başladı. Emekli olduktan sonra emlak sektöründe çalışmayı sürdüren Hurma, 57 yaşında hayatında yeni bir sayfa açtı. Bugün ise 64 kilometrelik ultra maratonları tamamlayan, doğada saatlerce koşan ve 120 kilometrelik yeni bir yarışa hazırlanan bir sporcu olarak yoluna devam ediyor.

Hurma'nın spora ilgisi çocukluk yıllarına dayanıyor: İlkokulda voleybol ve basketbol takımlarında oynayan, lise birinci sınıfta takım kaptanlığı yapan Hurma, Devlet Su İşleri ve Tunca Spor kulüplerinde amatör voleybol oynadı. Ancak askerlik ve iş hayatıyla birlikte spora uzun süre ara verdi.

Nefes darlığı, dönüm noktası oldu

2006 yılında sigarayı bıraktıktan sonra aldığı kilolar ve yaşadığı nefes darlığı, Hurma'yı yeniden spora yöneltti. Önce yürüyüşe başladı, pistte en hızlı yürüyenden biri oldu — ama henüz koşmuyordu. 2022'de ise bambaşka bir karar aldı: 57 yaşında ultra maraton koş-

maya karar verdi ve bir antrenörle çalışmaya başladı.

"Elli yedi yaşında, on beş günlük antrenmanla 650 metre yükseltisi olan 15 kilometreyi 2 saat 20 dakikada bitirdim."

Antrenörünün daha kısa bir yarışla başlaması yönündeki önerisine rağmen kararından vazgeçmeyen Hurma, Altınoluk'ta Ada-tepe-Ye-

şilyurt köyleri arasındaki 650 metre tırmanışlı 15 kilometrelik parkuru tamamladı. Bu yarış, yaşın ve alışkanlıkların değişim için engel olmadığını gösteren bir dönüm noktası oldu.

Dört yılda altı kez 64 kilometre

İlk yarışın ardından hedeflerini büyüten Hurma, Efes Ultra'da 27-28 km'lik, Uludağ Ultra'da 30 km ve 1.700 metre tırmanışlı parkurlarda mücadele etti; dokuz ay içinde 64 kilometrelik bir ultra maratonu tamamladı. Bugüne kadar altı kez 64 kilometrelik yarış koşan Hurma, 30 kilometre civarında çok sayıda ultra maratona da katıldı.

"Benim derecem hedefim yok. Hedefim sağlıklı olmak, insanlara örnek olmak ve ilham vermek."

Yarış boyunca dört-beş kiloya ulaşan bir çantayla (su, yağmurluk, enerji ürünleri) koşan Hurma, bir yarışta 90 kilogramla başlayıp 84 kilogramla bitirdiğini, kaybın büyük kısmının su kaybından kaynaklandığını anlatıyor. Toparlanma süreci üç-dört gün sürüyor; yarış sonrası merdiven çıkmak bile zorlaşıyor.

"İnsan hissettiği yaştadır"

Toplumda 50 yaşından sonra insanların spordan uzaklaşmasını eleştiren Hurma, yaşın yalnızca kimlikte yazan bir rakam olduğunu savunuyor:

"Kimse kahvelerde otursun, hareket etsin. Spor ayakkabılarını giyip doğaya çıksın."

Koşmaya bir anda başlanması gerektiğini vurgulayan Hurma, önce yürüyerek başladığını, ardından beş dakika koşup beş dakika yürüdüğünü, zamanla süreyi artırdığını anlatıyor. Ona göre en önemli iki unsur istikrar ve disiplin.

Hedef: Alpler ve 120 kilometrelik yarış

Koşuya başlama kararının arkasındaki en büyük hayal, Alpler'de Mont Blanc çevresinde düzenlenen yarışlarda koşabilmek. Bu yarışlara katılmak için kura sistemi bulunduğunu ve dünyanın dört bir yanından binlerce kişinin başvurduğunu anlatan Hurma, yakın vadede ise 120 kilometrelik Efes Ultra'ya hazırlanıyor — 24 saate kadar sürebilecek bu yarış, mesafesini neredeyse iki katına çıkaracak.

Hurma'ya göre koşu yalnızca bir spor değil, insanı doğayla, şehirle ve kendi sınırlarıyla buluşturan bir yaşam biçimi. Yarışların düzenlendiği kentlere turizm katkısına dikkat çeken Hurma, Edirne'nin de benzer organizasyonlarla tanıtılabileceğine inanıyor.

"İlk adımı attığın zaman gerisi geliyor."

TANIDAN KÜRSÜYE: ÖZCAN BOS

Diyabet tanısından kürsüye uzanan koşu.

Edirne'nin Lalapaşa ilçesine bağlı Çömlekakpınar köyünde doğan Özcan Bos'un sporla ilişkisi çocukluk yıllarında, okulun kros takımında başladı. Ancak kırsalda büyümenin getirdiği imkânsızlıklar bu ilgiyi profesyonel bir yola taşımaya engel oldu; çalışma hayatına başladıktan sonra ise spordan tamamen uzaklaştı.

Hayatındaki en büyük kırılma 2013 yılında, henüz 30'lu yaşlarının başındayken tip 2 diyabet tanısı almasıyla yaşandı. O dönem hastanede tedavi gördü ve insülin desteğiyle yaşamını sürdürmeye başladı.

Beslenme tek başına yeterli olmayınca hareket etmeye karar verdi. Önce bir fitness salonu denedi, sevmeyi öğrendi, haftada üç gün

havuza gitti. Pandemide havuzlar kapanınca bu kez geceleri, kimse görmeden yürüyüşe ve koşuya yöneldi. Edirne Stadı'nda koşan arkadaşlarıyla tanışan Bos, zamanla koşunun teknik yönünü öğrendi ve yarışlara katılmaya başladı.

İlk yarışında 10 kilometre koştu

Bos'un ilk yarış deneyimi 2019'da Edirne Maratonu'nda 10 kilometreyle oldu. Zorlansa da büyük keyif aldığını belirten Bos, o günden sonra kendini koşuya adanmıştı. Bugüne kadar yaklaşık 30 yarışa katılan Bos'un koştuğu en uzun mesafe 37 kilometre (4-4,5 saat).

Haftada en az beş, en fazla altı gün, günde en az bir saat antrenman yapan Bos, yol yarışlarında hız üzerine yoğunlaşıyor: 10 kilometreyi yaklaşık 36 dakikada koşabiliyor, yarışlarda nabızı zaman zaman 185-190'a çıkıyor.

"Yanlış ayakkabıyla, yanlış tempoda veya ısınmadan koşanlar bir süre sonra sakatlanıyor ve sporu bırakıyor. Önce doğru bilgiyi öğrenmek gerekiyor."

Yaş grubunda birincilikler kazandı

Mardin Kızıltepe'de düzenlenen Mezopotamya Yarı Maratonu'nda 21 kilometreyi 1 saat 22 dakikada tamamlayan Bos, kendi yaş grubunda birincilik elde etti. Edirne'den geldiğini öğrenenlerin şaşırdığı bu yarışın ardından farklı organizasyonlarda da yaş grubu dereceleri kazandı. 2025'te Türk Diyabet Vakfı için farkındalık koşusuna katılan Bos, sosyal medya üzerinden bağış ve farkındalık çalışmalarını da yürüttü.

Hedef Berlin Maratonu

Bos'un yeni hedefi, önce 42 kilometrelik bir maraton derecesi elde edip

ardından Berlin Maratonu'na katılmak. Sakatlanmadan, acele etmeden ilerlemeyi tercih ediyor.

"Herkes koşucu olmak zorunda değil. Herkesin fiziksel yapısına uygun bir spor dalı var. Yeter ki insan kendisine uygun olanı bulup başlasın."

İnsülin direncini sağlıklı beslenme ve koşu ile yenen, kilosunu 94'ten 76'ya inen Bos, tedavi ve doktor kontrolünün asla bırakılmaması gerektiğini özellikle vurguluyor.

"En büyük zenginlik sağlık. Kaybetmeden önce korumak lazım."

SON SÖZ

İkisinin de yolu farklı başladı, ama vardığı nokta aynı: Kendine söz verip o sözü tutmak.

Birol Hurma "rakibim başkası değil, kendimim" derken, Özcan Bos "sağlıklı olmanın bahanesi yok" diyor. Edirne'nin bu iki koşucusu, gençlere, ailelere ve "artık geç kaldım" diyen herkese aynı çağrıyla yapıyor:

Ayakkabılarınızı giyin, kapıdan çıkın.

İlk adımı attığınız an, gerisi geliyor.



111 Bin Liralık Cezayı Beklemeyin! İş Güvenliğinde Yeni Dönem Başladı

Market • Emlak Ofisi • Kuaför • Kafe • Muhasebe Bürosu • Kurs Merkezi • Güzellik Salonu • Tekstil Atölyesi • Restaurant • Mağaza • Kasap

Yanınızda sadece 1 sigortalı çalışan varsa ve hâlâ bir İş Güvenliği Uzmanı ile çalışmıyorsanız, farkında olmadan büyük bir riskin tam ortasında duruyor olabilirsiniz. Çünkü oyunun kuralları artık değişti — ve bu değişiklik sandığınızdan çok daha fazla işletmeyi ilgilendiriyor.

KURAL DEĞİŞTİ, BİNLERCE İŞLETME HÂLÂ HABERSİZ

Market, emlak ofisi, kuaför, kafe, muhasebe bürosu, kurs merkezi, güzellik salonu, tekstil atölyesi... Pek çok işletme sahibi, iş güvenliği denildiğinde aklına hâlâ sadece büyük fabrikaları ve dev şantiyeleri getiriyor.

Oysa gerçek artık çok farklı: 2025 yılında yürürlüğe giren düzenlemeyle birlikte, işyerinde yalnızca bir sigortalı çalışan bulunan işletmeler dahi iş sağlığı ve güvenliği (İSG) hizmeti

kazadan sonra alınandır.”

KAZADAN SONRA ALINAN ÖNLEM, ÖNLEM DEĞİLDİR

Bir çalışanın hayatını kaybetmesi ya da ağır yaralanması yalnızca bir para cezası anlamına gelmiyor. Arkasından şunlar geliyor:

- Savcılık soruşturması
- Mahkemeler
- Tazminatlar
- İşin durdurulması
- Üretim kaybı
- Marka itibarının zedelenmesi
- Vicdani sorumluluk



Oysa uzmanlara göre durum tam tersi. Bugün alınacak doğru önlemler, yarının şu risklerinin önüne geçebiliyor:

- Milyonlarca liralık tazminatlar
- Üretimin durması
- İşin mühürlenmesi
- Uzun sürecek davalar
- Telafisi mümkün olmayan can kayıpları

Kısacası, İSG bir maliyet değil, işletmeyi koruyan bir yatırımdır.

2026'DA CEZALAR DAHA DA CAN YAKIYOR

İş güvenliği hizmetini almamak artık yalnızca bir eksiklik değil, oldukça ağır idari yaptırımları bulunan bir ihlal.

Ancak uzmanların dikkat çektiği esas nokta şu: Ceza ödenir, kaybedilen bir insan hayatı geri gelmez.

İŞ GÜVENLİĞİ, BARETTEN İBARET DEĞİL

Toplumda en yanlış bilinen konulardan biri de iş güvenliğinin sadece baret, yelek ve ayakkabı dağıtmak olduğu düşüncesi. Oysa gerçek bundan çok daha büyük. Profesyonel bir İSG hizmeti şunları kapsıyor:

- Risk analizi
- Acil durum planı
- Çalışan eğitimleri
- Saha denetimleri
- Kişisel koruyucu ekipman takibi
- İşyeri hekimi hizmetleri
- Periyodik kontroller
- İSG-KATİP süreçleri
- Sağlık gözetimi
- Resmi evrakların hazırlanması

BOĞAZİÇİ OSGB:

Boğaziçi OSGB'nin en güçlü yanlarından biri, yıllar içinde oluşturduğu güvene dayalı ekip kültürü. Şirketin kurucu ortak-

ları Timur ve Cansu ile Murat ve Melisa'nın hem iş hem de yaşam ortaklığı yapması, hızlı karar alma, güçlü koordinasyon ve ortak vizyonun sahaya yansımaları sağlıyor. Ancak bu başarı yalnızca aile bağlarından kaynaklanmıyor. Her biri kendi alanında eğitilmiş, sertifikalı ve aktif olarak sahada görev yapan profesyonellerden oluşan ekip, yaklaşık 20 kişilik kadrosuyla Edirne, Kırklareli, Tekirdağ ve Çanakkale'deki işletmelere kapsamlı iş sağlığı ve güvenliği hizmeti sunuyor.

Sahadaki deneyimlerini sürekli güncel mevzuat bilgisi ve çözüm odaklı hizmet anlayışıyla birleştiren ekip, işletmelerin yalnızca yasal yükümlülüklerini yerine getirmelerine değil, aynı zamanda daha güvenli ve sürdürülebilir çalışma ortamları oluşturmalarına da katkı sağlıyor.

Risk değerlendirmesinden işyeri hekimliğine, mobil sağlık taramalarından periyodik test ve kontrollere, çalışan eğitimlerinden yasal danışmanlığa kadar geniş bir hizmet ağıyla işletmelerin güvenilir çözüm ortağı olarak faaliyet gösteriyor.

KURUCU ORTAKLAR VE EKİBİN GÜCÜ

Mura Önal:

A Sınıfı İş Güvenliği Uzmanı Sektörün en üst düzey yetkinliğine sahip bir isim. Özellikle yüksek riskli projelerde aktif görev üstleniyor.

Timur Dal:

B Sınıfı İş Güvenliği Uzmanı – Varşova Teknoloji Üniversitesi Havacılık ve Uzay Mühendisliği mezunu. Sahadaki teknik bilgisi ve mühendislik yaklaşımıyla özellikle inşaat projelerinde aktif rol alıyor.

Cansu Hafızoğlu Dal:

Metalurji ve Malzeme Mühendisi ve İş Sağlığı ve Güvenliği yüksek lisans mezunudur. 12 yıllık sektör deneyimiyle, uluslararası bağlantılı büyük ölçekli sanayi tesislerinde iş güvenliği yönetimi ve fabrika organizasyonu; yüksek riskli inşaat projelerinde ise taşeron yönetimi ve saha koordinasyonu alanlarında uzmanlaşmıştır.

A Sınıfı uzmanlık, mühendislik ve akademik uzmanlığını; adli birlikle birlikte ve yüksekte çalışma eğitimiyle birleştiren, Trakya'da çok yönlü uzmanlık profiliyle öne çıkan sayılı İSG profesyonellerin-

dendir.

Dr. Melisa Opoja Önal:

Doktor - Firmanın sağlık hizmetleri ayağının en önemli ismi. Mevzuat gereği işe giriş, periyodik muayeneler ve koruyucu sağlık hizmetlerini yürütüyor.

“Yönetici koltuğunda oturan değil; bizzat sahada risk analizi yapan, eğitim veren, denetim gerçekleştiren ve işverenle aynı masaya oturan bir yönetim anlayışı, Boğaziçi OSGB'nin en belirgin farklarından biri.”

KURUMSALLIĞIN GÖSTERGELERİNDEN BİRİ



Timur Dal

Cansu Hafızoğlu Dal



Dr. Melisa Opoja Önal

Murat Önal

almakla yükümlü hale geldi. Buna stajyer ve çırak çalışanlar da dâhil.

Bu değişiklik, özellikle küçük işletmeler açısından son yılların en kritik dönüşümlerinden biri oldu. En çarpıcı nokta ise şu: Türkiye'de binlerce küçük işletme sahibi bu zorunluluktan hâlâ habersiz.

“BANA BİR ŞEY OLMAZ” DEMEK, EN BÜYÜK RİSK

Birçok işveren aynı düşüncelerle hareket ediyor:

- “Ben küçük bir işletmeyim.”
- “Bende sadece iki personel var.”
- “Bize kim gelecek?”
- “Denetim olursa bakarız.”

İşte tam da bu düşünce, uzmanlara göre işletmeleri en büyük mali ve hukuki riskle karşı karşıya bırakıyor. Boğaziçi OSGB kurucu ortakları, iş güvenliğinin yalnızca bir evrak işi olmadığını özellikle vurguluyor.

Çünkü iş güvenliği, ceza kesildikten sonra değil, ceza gelmeden önce işletmeyi koruyan bir sistem.

Bir iş kazası yaşandığında artık yalnızca yaralanan çalışan değil; işveren de idari para cezaları, tazminatlar, dava süreçleri ve hatta ceza sorumluluğuyla karşı karşıya kalabiliyor.

“En pahalı güvenlik önlemi,

- Rutin denetimlerde
 - Çalışan şikâyeti üzerine
 - İhbar durumunda
 - Başka bir işletmeye giderken
 - Basına yansıyan olayları takiben
- Üstelik bu denetimlerin önemli bir kısmı önceden haber verilmeksizin gerçekleştirilebiliyor. Yalnızca kötü ayrılan bir çalışanın şikâyeti bile denetim sürecini başlatabiliyor. Yani, “Kimse bizi görmez” düşüncesi artık oldukça riskli.

ASIL MALİYET, İŞ GÜVENLİĞİ HİZMETİ DEĞİL, OLMAMASIDIR

İşverenlerin büyük bölümü iş güvenliğini bir gider kalemi olarak görüyor.

2026 YILI İDARİ PARA CEZALARI (Küçük İşletmeler İçin) 10'dan az çalışanı olan, "Az Tehlikeli" sınıftaki işyerleri için geçerlidir.	
İHLAL	CEZA TUTARI (TL)
İş Güvenliği Uzmanı bulundurmamak	111.263
İşyeri Hekimi bulundurmamak	111.263
Risk Değerlendirmesi yapmamak	66.725
Acil Durum Planı hazırlamamak	22.194
Çalışana İSG Eğitimi vermemek	8.980 / çalışan
Kişisel Koruyucu Donanım (baret, yelek vb.) temin etmemek	8.980 / çalışan
İş kazasını SGK'ya 3 gün içinde bildirmemek	44.443
Genel güvenlik tedbirlerini almamak	44.443

*Her ihlal ayrı ayrı cezalandırılır. Aynı denetimde 3 eksiklik varsa 3 ceza kesilir.
*Ceza geriye dönük uygulanır. Örneğin 1 yıldır uzman bulundurmuyorsanız:
111.263 x 12 ay = 1.335.156 TL

Bugün büyük markalarla çalışmak isteyen birçok firma için iş güvenliği artık sadece yasal zorunluluk değil, aynı zamanda bir güvenilirlik göstergesi.

Kurumsal firmalar; kayıtlarını eksiksiz tutuyor, çalışanlarını düzenli eğitiyor, risklerini yönetiyor ve iş güvenliğini üretimin doğal bir parçası haline getiriyor. Bu nedenle güçlü bir OSGB ile çalışmak, yalnızca cezalardan korunmak değil, işletmenin kurumsal itibarına da yatırım yapmak anlamına geliyor.

BİZİ ARA, RİSKİ BİTİR

İş güvenliği uzmanları aynı çağırıyor yapıyor: İş kazasını beklemeyin. Denetimi beklemeyin. Ceza tebligatını beklemeyin. İşyerinizde yalnızca bir sigortalı çalışan bile varsa, yasal yükümlülüklerinizi yerine getirip getirmede bugünkü kontrol ettirin.

Çünkü iş güvenliği, kaza olduktan sonra hatırlanacak bir konu değil; çalışanı, işvereni ve işletmenin geleceğini birlikte koruyan bir yönetim anlayışıdır.

Ve bazen alınacak en doğru önlem, henüz hiçbir şey yaşanmamışken atılan ilk adımdır.

BOĞAZİÇİ OSGB
0 543 915 27 13
0 546 915 45 79

"Babamın Hayali, Benim Sorumluluğum" Gentel Asansör'de İkinci Kuşak Sahada

İstanbul'da başlayan, Edirne'de kök salan bir aile hikâyesi... Ethem Midilli'nin yıllar süren saha emeği, oğlu Mert Midilli ile taçlanıyor. Masa başında değil, arıza müdahalelerinde, montaj tozunda, kapı önünde ter döken Mert, hem babasının mirasını koruyor hem de sektörün karanlık uygulamalarına karşı cesur uyarılarda bulunuyor.

Asansör, çoğu zaman fark edilmeyen, yalnızca katlar arasında bir araç olarak görülür. Oysa güvenli bir asansör; doğru proje, kaliteli malzeme, deneyimli ekip ve bilinçli kullanıcının bir araya gelmesiyle mümkün. Peki ya bu işin perde arkasında, yıllarını sahaya vermiş bir babanın hayalini devralan bir oğul varsa?

Edirne merkezli Gentel Asansör'ün kurucusu **Ethem Midilli**'nin İstanbul'da başlayan hikâyesi, şimdi oğlu **Mert Midilli** ile yeni bir döneme taşınıyor. Bu röportaj; bir aile şirketinin devir tesliminden çok, **asansör güvenliğine, sektördeki etik duruşa ve "sahada öğrenmenin"** ne demek olduğuna dair samimi bir yolculuk.

İstanbul'da Başlayan Yolculuk Edirne'de Kök Salıyor

Gentel Asansör'ün temelleri Edirne'de atılsa da Ethem Midilli'nin sektöre girişi İstanbul'da başlar. Çocukları küçükken bir arkadaşının yönlendirmesiyle asansör işine adım atar. Uzun süre hafta içi İstanbul'da çalışıp hafta sonu Edirne'ye dönerek iki şehir arasında mekik dokur. O dönem KİPTAS'ın Esenyurt ve Hadımköy'deki toplu konut projelerinde yaklaşık 150 asansörün montaj ve teslim sürecinde görev alarak önemli bir deneyim kazanır.

Oğlu Mert Midilli, babasının bu azim dolu hikâyesini şu sözlerle anlatıyor:

"Babamın en belirgin özelliği, hep kendi işini kurma arzuydu. Bir kuruma bağlı kalmak istemiyordu ama hayatın şartları onu bu hayale asansör sektörü üzerinden taşıdı."

Bu arzu, yıllar süren emeğin ardından Eylül 2014'te Edirne'de Gentel Asansör'ün kurulmasıyla gerçekleşti.

"İşi Öğrenmenin Yolu Sahadan Geçiyor"

Uluslararası İlişkiler mezunu Mert Midilli, üniversite sonrası kendi mesleği yerine aile şirketi Gentel Asansör'de çalışmayı se-

çer. Ancak şirkette "patron oğlu" olarak değil, sahada teknik ekibin bir parçası olarak yer alır.

Çocukluğundan beri babasıyla parça alımı ve arıza müdahalelerine giden Mert, bu deneyimin işe başladığında kendisine büyük avantaj sağladığını anlatıyor:

"Üniformayı giyip ekibe katıldığımda yabancı biri gibi karşılanmadım, sadece sorumluluğum resmileşti."

Mert'e göre işi öğrenmenin yolu masa başından değil; montajdan bakıma, arızadan müşteri ilişkilerine kadar her aşamayı sahada yaşamaktan geçiyor. Bu nedenle gerektiğinde parça taşıyor, ustasına çay hazırlıyor ve teknik ekiple aynı zorlu koşullarda çalışıyor.

"Her Arıza Beni Biraz Daha Geliştirdi"

Yaklaşık sekiz-dokuz yıllık aktif saha deneyimi boyunca sayısız arıza türüyle karşılaştığını belirten Mert Midilli, bu süreci bir doktorun vakalar karşısında gelişmesine benzetiyor:

"Her arıza beni biraz daha geliştirdi. Farklı vakalar gördükçe çözüm üretme becerim arttı."

Mesleki gelişimine verdiği önemi ise şu sözlerle dile getiriyor:

"Yabancı kaynakları ve özellikle ileri teknolojiye sahip ülkelerdeki çalışmaları yakından takip ediyorum. Çünkü işe hâkim olmadığınız bir alanda başarılı olamazsınız. Başarının kaynağı, işin içinde olmaktan geçiyor."

En Az 50 Farklı Parçanın Uyumlu Dansı

Dışarıdan basit görünen asansörler, aslında onlarca farklı bileşenin uyum içinde çalıştığı kompleks sistemlerdir. Mert Midilli'ye göre tek bir asansörde en az 50 farklı parça bulunuyor ve bu parçaların her biri farklı üreticilerden temin edilerek belirli teknik standartları karşılamak

zorunda.

Mert, malzeme seçiminin önemini şöyle anlatıyor:

"Örneğin rayların yalnızca dayanıklı değil, gerektiğinde kı-

ılmadan esneyebilecek özellikte olması gerekir."

Bakım, onarım ve montaj alanında yetkilendirilen Gentel Asansör, teknik yeterliliğinin yanı sıra faaliyetlerini ağırlıklı olarak montaj ve bakım hizmetleriyle sürdürüyor. Mert, iş anlayışlarını ise şöyle özetliyor:

"Yalnızca fiyata değil, kullanılan malzemenin niteliğine, projenin ihtiyacına ve uzun vadeli işletme maliyetine bakıyoruz."

Asansör Etiketleri Ne Anlatıyor?

Röportajın en dikkat çeken başlıklarından biri asansörlerin yıllık denetimleri ve güvenlik etiketleri oldu. Mert Midilli, asansörlerin her yıl yetkili kuruluşlarca denetlenmesi gerektiğini belirterek, bu sürecin takibinde bina ve site yöneticilerine büyük sorumluluk düştüğünü söylüyor.

Kullanıcılara önemli bir tavsiyede bulunuyor:

"Asansöre bindiğinizde ilk olarak etiketin rengine bakın. Yeşil etiket güvenli kullanımı gösterir. Sarı ve kırmızı etiketler ise daha ciddi eksikliklere işaret eder."

Ancak her etiketin aynı anlamı gelmediğini de ekliyor:

"Her mavi etiketli asansör aynı seviyede risk taşıyor. Bazen etiket rengi, kullanıcıdan çok bakım personeli ile ilgili teknik bir eksiklik nedeniyle değişebiliyor."

Fren sistemi arızaları, kurtarma sisteminin çalışmaması veya asansör kuyusuna su girmesi gibi durumlar güvenliği doğrudan tehdit ediyor. Özellikle kuyuya su girmesi, elektrik kaçağı ve çarpılma riski nedeniyle büyük tehlike oluşturuyor. Mert, bu noktada

sorumluluğun yalnızca bakım firmasına yüklenmemesi gerektiğini vurguluyor:

"Binanın yalıtımı ve yapısal koşullarıyla ilgili eksiklikler de dikkate alınmalı."

Aylık bakımların aksatılmaması gerektiğini belirten Midilli, en büyük markaların ürünlerinde bile arıza yaşanabileceğini, asıl önemli olanın arızayı hızlı ve sürdürülebilir biçimde çözebilmek olduğunu ifade ediyor.

Kullanıcı Davranışları da Güvenliğin Bir Parçası

Asansör güvenliğinin yalnızca teknik ekiplerin sorumluluğunda olmadığını belirten Mert Midilli, kullanıcıları da uyarıyor:

"Kabin içinde zıplamak, kapıyı zorlamak veya taşınan eşyalarla kapı, tavan ve kumanda paneline zarar vermek büyük arızalara yol açabilir."

Özellikle taşınma sırasında oluşan küçük hasarların zamanla ciddi ve maliyetli sorunlara dönüşebileceğini belirten Mert, asansörde mahsur kaldığında ise panik yapılmaması gerektiğini vurguluyor:

"Servis ekibine ulaşarak kurtarma görevlilerini beklemek en doğru davranıştır. Kapıyı kendi imkânlarınızla açmaya çalışmak daha büyük riskler doğurabilir."

ürünün farklı olması gibi sorunlar yaşanabiliyor. Bu tamamen firmanın vicdanına kalıyor."

Midilli'nin önerileri ise şöyle:

Referansları mutlaka kontrol edin: Firmanın geçmiş işlerini ve teknik ekibinin deneyimini sorgulayın.

Sözleşmeyi takip edin: Teklifte belirtilen marka ve ürünlerin gerçekten kullanıldığını emin olun.

Bakımı denetleyin: Kuyu dibi ve kabin üstü temizliği gibi işlemlerin düzenli yapılıp yapılmadığını kontrol edin.

Sadece fiyata odaklanmayın: Düşük bakım ücretleri, yedek parça ve arıza maliyetleriyle uzun vadede daha pahalıya gelebilir.

"Mot sistemi"ne dikkat edin: Bazı sistemler, bakım firmasını değiştirmeyi zorlaştırarak yüksek ek maliyetlere yol açabiliyor. Bu nedenle sözleşme öncesinde panonun ve yazılım sisteminin başka firmalar tarafından müdahale edilebilir olup olmadığı mutlaka sorgulanmalı.

Gentel'in Hedefi: Üretim ve Kurumsallaşma

Gentel Asansör, özellikle kapı ve kabin gibi bazı parçaları kendi bünyesinde üreterek kaliteyi daha uygun maliyetle sunmayı hedefliyor. Mert Midilli, bunun uzun vadeli ve sermaye gerektiren bir yatırım olduğunu belirtiyor.

Kurumsallaşmayı da öncelikleri arasında alan Midilli, profesyonel çalışma yapısının yanı sıra



Ekip depo önünde



Mert Midilli Sahada



12 yaşından küçük çocukların asansörü yetişkin gözetiminde kullanması gerektiğini belirten Mert, düzenli kontrol ve bakımı yapılan yeşil etiketli asansörlerin güvenli olduğunu da hatırlatıyor. Elektrik kesintisi veya ani duruşların "asansör düştü" şeklinde algılanmaması gerektiğini belirten Mert, asansörlerde birden fazla güvenlik mekanizması bulunduğunun altını çiziyor.

Satış Sonrası ve Bakımda Göz Ardı Edilen Gerçekler

Mert Midilli, sektördeki bazı etik dışı uygulamalara dikkat çekerek müteahhit ve site yöneticilerini uyarıyor:

"Ne yazık ki teklifte belirtilen marka ile montajda kullanılan

çalışan memnuniyetine önem verdiklerini vurguluyor:

"Çalışanlarımızın maaş ve sigorta süreçlerini kayıtlı yürütüyor, yıllık izinlerini kullanıyor. Çünkü mutlu çalışan, dışarıya daha kaliteli hizmet sunar."

Gentel'in Hikâyesi: Sahada Kazanılan Bir Miras

Gentel Asansör'ün hikâyesi, babadan oğula yalnızca bir işletmenin değil; **deneyim, güven, doğru malzeme ve güvenliği önceliği** bir iş kültürünün aktarıldığını gösteriyor.

Mert Midilli ise bu mirası daha kurumsal, teknolojik ve üretime dayalı bir yapıyla geleceğe taşımayı hedefliyor.

EDİRNE ROTAM AKADEMİ

Empatiyle Kurulan Bir Eğitim Ailesi

Trakya Üniversitesi Türk Dili ve Edebiyatı mezunu, sekiz yıllık öğretmenlik deneyimini yöneticiliğe taşıyan Büşra Karaca, ikinci yaşını dolduran Rotam Akademi'de **"mutlu öğretmen, mutlu öğrenci"** felsefesiyle Edirne'de fark yaratan bir eğitim modeli inşa ediyor.

Edirne'nin eğitim haritasına iki yıl önce eklenen **Özel Edirne Rotam Akademi**, kısa sürede velisinden veliye yayılan bir güven ağı kurdu. Kurumun kurucusu Büşra Karaca ile bir araya geldik; hem kendi eğitim yolculuğunu hem de bugün altı derslikte nefes alan bu genç ve dinamik kurumun hikâyesini konuştuk.

Öğretmenlikten Bir Hayale: Büşra Karaca'nın Hikâyesi

2013 yılında Trakya Üniversitesi Türk Dili ve Edebiyatı Bölümü'nden mezun olan Büşra Karaca, sekiz yılı aşkın süredir eğitim sektörünün tam ortasında. Kariyerine hem Edirne'de çeşitli kurumlarda hem de İstanbul'da özel bir kolejde öğretmen olarak başlayan Karaca, sınıfın içinden gördüğü ihtiyaçları bir gün kendi kurallarını koyabileceği bir çatı altında toplama hayaline dönüştürdü.

"Öğrencinin akademisine, kariyerine, psikolojik gelişimine odaklı; aynı zamanda öğretmenin de mutluluğunu önceleyen bir sistem kursam nasıl olur?" sorusu, bugünün Rotam Akademi'sinin tohumunu attı.

sağlıyor." Kurumun bugün geldiği noktada, öğrencinin akademik ihtiyaçlarının yanı sıra psikolojik rehberlik, zaman yönetimi ve motivasyon gibi alanlarda da yanında olma sorumluluğunu üstlendiklerini anlatıyor.

Genç, Dinamik ve Öğrencinin Dilinden Konuşan Bir Kadro

Rotam Akademi'yi bölgedeki diğer kurumlardan ayıran en belirgin özelliğin kadrosunun yaşı ve enerjisi olduğunu söyleyen Karaca, bunun yeni nesille kurulan iletişimde büyük bir avantaja dönüştüğünü belirtiyor. Fen bilgisi, sosyal bilgiler, Türkçe, matematik ve yabancı dil branşlarında toplam altı öğretmenle çalışan kurum, kadro seçiminde yalnızca akademik başarıya değil; güler yüzlülük, sabır, empati kurabilme ve sınıf disiplini koruyabilme becerisine de bakıyor. Karaca'nın kendisi de Türkçe derslerine bizzat giriyor.

"Genç ve dinamik olmak, yetersiz olmak demek değil" diyen Karaca, yeni nesil sınav sistemini, teknolojiyle iç içe büyüyen öğrencinin dünyasını ve MAARİF Model çerçevesinde değişen soru

yaşayan veya daha yoğun ilgiye ihtiyaç duyan öğrenciler için ise VIP sınıflar devreye giriyor; bu sınıflarda **öğrenci sayısı 6'ya kadar düşüyor**. Karaca, **"Kalabalık sınıflarda hiçbir şey gözden kaçmasın diye uğraşıyoruz. Az öğrenci, çok ilgi demek. Bu da hem ders verimini hem de öğrenci-öğretmen bağını güçlendiriyor,"** diye ekliyor.

Rotam Akademi Rakamlarla
2. Yıl: Edirne'de kesintisiz eğitim
6 Derslik: Ferah, ıssız alan sınıflar
Max. 10 Kişi: Standart sınıf kapasitesi
Max. 6 Kişi: VIP sınıf kapasitesi
6 Branş: Alanında uzman öğretmen kadrosu
Haftalık: Veli bilgilendirme ve takip

Fark Yaratan Hizmetler

Rotam Akademi, kendisini **"Sosyal Etkinlik ve Gelişim Merkezi"** olarak konumlandırıyor; akademik desteğin yanında öğrencinin kişisel gelişimine de odaklanıyor. Kurumun sunduğu başlıca hizmetler şöyle:

□ **VIP Sınıflar:** Maksimum 6 kişilik, öğrencinin ihtiyacına göre veliyle birlikte kararlaştırılan özel ilgi ortam

□ **Etüt Grupları ve Grup Dersleri:** Kademeye göre planlanmış, disiplinli ve programlı çalışma düzeni

□ **Öğrenci Koçluğu:** Sınav sürecinin stresini yönetme, hız ve pratiklik kazandırmaya odaklı eğitim koçluğu

□ **Deneme Kulübü:** Ünite bitimlerine göre planlanan sınavlarla düzenli seviye takibi

□ **Rehberlik Servisi:** Rehberlik ve Psikolojik Danışmanlık mezunu uzman eşliğinde birebir program takibi

□ **Branş Çeşitliliği:** Almanca, İngilizce, Türkçe, Matematik, Fen ve Sosyal Bilgiler derslerinde tam kapsamlı destek.

Rekabetçi Ama Destekleyici Sınıf Sistemi

Rotam Akademi'de öğrenciler düzenli yapılan deneme sınavlarının ardından seviyelerine göre sınıflara yerleştiriliyor. Bu sistem, öğrenciler arasında sağlıklı ve motive edici bir rekabet ortamı yaratıyor. Ancak Karaca, bu rekabetin

kontrollü olduğunu ve öğrenci psikolojisinin gözetildiğini belirtiyor.

"Bazı öğrenciler arkadaşının yanında kalmak için sınavda düşük not almayı tercih edebiliyor. Ama biz öğrenciyi

çok değerli olduğunu belirtiyor. Önümüzdeki beş yıl için hedeflerini ise şöyle özetliyor: **dereceler çıkaran, akıllı ve aynı zamanda ahlaklı bireyler yetiştirmek; öğrencilerin yıllar sonra dönüp baktıklarında "iyi ki buraya gelmişim" diyebilecekleri bir kurum olmak.**



Büşra Karaca'dan Velilere ve Öğrencilere

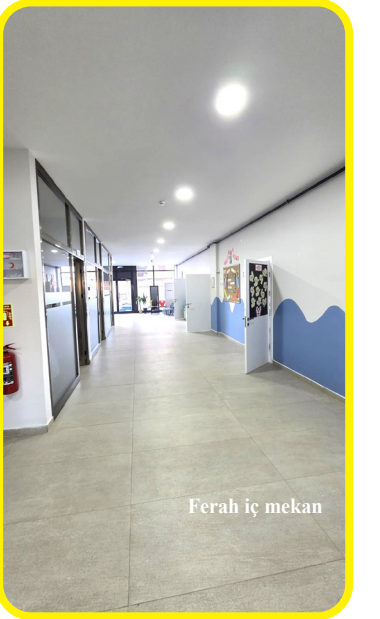
çok iyi tanıdığımız için bu oyunu hemen fark ediyoruz ve onu hak ettiği seviyeye yerleştiriyoruz. Amacımız çocuğu olduğu yerde tutmak değil, potansiyelini ortaya çıkarmak," diyerek sınıf geçişlerindeki hassasiyeti anlatıyor.

Veliyle Omuz Omuz: Haftalık Takip Sistemi

Karaca, başarının kurum duvarlarının ardında kalmaması gerektiğine inanıyor. Rotam Akademi'de her öğrenciye haftalık çalışma programı veriliyor, bu programın uygulanıp uygulanmadığı rehberlik servisi tarafından takip ediliyor ve öğretmenler veliyle düzenli olarak birebir görüşüyor. Devamsızlık durumunda aynı gün içinde veli bilgilendiriliyor; aylık performans raporları ve deneme sonuçları düzenli olarak paylaşılıyor. **"Bizim aramızın bir sebebi var: sohbet için değil, öğrenci hakkında bilgi vermek için arıyoruz"** diyen Karaca, veli iş birliğinin başarının en kritik ayağı olduğunu vurguluyor.

İki Yılın Muhasebesi ve Geleceğe Bakış

"Kısa bir sürede hem veli güvenini hem öğrenci güvenini sağladık; veli veliye önerdi, bu bizi çok mutlu etti" diyen Karaca, iki yıllık süreçte kadronun büyük çoğunluğunun sabit kaldığını, sürekliliğin kurum kültürü açısından



Ferah iç mekan

Söyleşiyi Edirne'deki tüm velilere ve sınav maratonunda ter döken öğrencilere bir mesajla noktalıyoruz:

"Başarı kendiliğinden gelmiyor; doğru bir rotayla, disiplinli ve programlı bir çalışmayla geliyor. Biz de öğrencilerimize tam olarak bunu sunuyoruz."

Rotam Akademi'yi tercih eden ailelerin çoğunun da tavsiye üzerine kapıyı çaldığını hatırlatan Karaca, bunun kurumun en büyük gururu olduğunu söylüyor.



VIP Sınıf (6 öğrenci)

Mutlu öğretmen, mutlu öğrenci demek. Ben mutlu olmadığım zaman öğrencilerimi de mutlu edemiyorum; bu yüzden bizim için işin başlangıç noktası hep bu.

BÜŞRA KARACA —
Kurucu, Rotam Akademi

Karaca, öğretmenlikten yöneticiliğe geçişin kendisine kattığı en büyük şeyin empati olduğunu vurguluyor: **"Artık sadece öğrenciyle değil, veliyle de birebir muhatabız. Bu da işin daha derinine inmemizi**

tarzlarını yakından takip eden bir kadroyla çalıştıklarının altını çiziyor.

Ferah Mekânlar, Sağlam Bir Altyapı

Kurumun fiziksel şartlarını bizzat tasarladıklarını anlatan Karaca, **"Buraya girdiğinizde sizi soğuk bir bina karşılamıyor"** diyor.

Kurumda toplam 6 derslik bulunuyor ve her sınıfta öğrenci sayısı maksimum 10 kişiyle sınırlandırılmış. **Dikkat dağınıklığı**

Eylül Ayına Özel Kayıt Kampanyası %20 İndirim

5., 6. ve 7. sınıf öğrencileri için geçerli olan bu fırsatla, Eylül ayı sonuna kadar yapılacak yeni kayıtlarda liste fiyatı üzerinden %20 indirim uygulanıyor.

Çocuğunuzun geleceğine doğru rotadan başlamak isteyen veliler, bu avantajlı dönemi kaçırmamak için Rotam Akademi ile iletişime geçebilir.



0 553 040 50 22

Bize Güvenen Markalar



Alinur Yapı



Ertur İnşaat



Adress Group



Kanatçım Arda



Et Restaurant



Dinçler Proje



R. E. Gayrimenkul



Edirne Matbaası



Win Sigorta Ocak Şube



Edirne Asansör



Yılka Yapı İnşaat



Edime Bina & Site Yönetimi



İra Gayrimenkul



Meriç House



Irmak Besi Çiftliği



Edirne Kentsel Dönüşüm Ltd. Şti.



Birkan Yapı



Meriç Oto Jant & Lastik



Atak Mutfak & Banyo



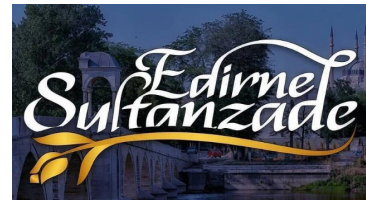
Altan Veteriner



22 Han Gayrimenkul



Stil Yapay Dekor



Sultanzade



Odak Dil



Balta Hotel



Gentel Asansör



Rotam Akademi



Sıraç Emlak



Boğaziçi İş Güvenliği



Sıraç Yapı

EDİRNE'NİN İLK VE TEK SEKTÖREL GAZETESİ

2000 Adet Basılır
Aylarca Görünür Kalır

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

Basılı Reklamınıza Ek Olarak Ücretsiz

SEO
Uyumlu
Haber

Sosyal
Medya
Desteği

Kalıcı
Web
Arşivi

Sektör
Uzmanı
Algısı

Güven
İnşaa
Eder

Okunur
Görünür
Hatırlanır

Kim reklam verebilir?

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

Reklama Davet

Sizi ve firmanızı bize güvenenlerden olmak için davet ediyoruz.

0 505 506 20 90

Emlak Tecrübesini İnşaata Taşıyan İsim

Gayrimenkul sektöründe 15 yıl önce başlayan bir yolculuk, bugün emlak alım satımının çok ötesine uzanıyor. Sıraç Emlak ardından Sıraç Yapı ile inşaat sektörüne yönelen Emrah Ok, bugün şehrin farklı bölgelerinde geliştirdiği projelerle yatırımcı tifier sunuyor.

Genç yaşta ticaret hayatına atılan **Emrah Ok**, farklı alanlarda edindiği deneyimin ardından yaklaşık 15 yıl önce **Sıraç Emlak**'ı kurarak gayrimenkul sektörüne girdi. Yıllar içinde yalnızca alım satımı değil, şehrin gelişimini ve insanların konut tercihlerini de yakından takip etti.

Bu birikim, zamanla şu düşüncüyü ortaya çıkardı:

"İnsanların nasıl bir ev aradığını biliyorsak, neden o yaşam alanlarını kendimiz üretmeyelim?"

Bu anlayışla 2021'den itibaren inşaat sektöründe aktif olarak proje geliştirmeye başlayan Ok, bugüne kadar **7 projeyi tamamlayarak teslim etti.**

15 yıllık emlak deneyimi, Sıraç Yapı'nın en önemli avantajlarından biri oldu. Müşterinin beklentisini, doğru lokasyonu ve bir konutun gelecekteki değerini birlikte değerlendiren şirket; projelerinde **lokasyon, mimari, fonksiyonellik, malzeme kalitesi ve yaşam konforunu** bir bütün olarak



Camlı Yalı Evleri - İskenderköy

ele alıyor.

Daire değil, yaşam alanı üretiyoruz"

Konut alıcılarının beklentileri artık yalnızca metrekare ile sınırlı değil. Günümüzde güvenli, ferah ve fonksiyonel yaşam alanları; otopark, yeşil alanlar, sosyal donatılar, modern mimari ve teknolojik çözümler bir konutun en önemli tercih sebepleri arasında yer alıyor.

Sıraç Yapı da bu anlayışla hareket ederek bugüne kadar tamamladığı

projelerin ardından, devam eden yatırımlarıyla birlikte önümüzdeki yıl itibarıyla toplam 11 projeyi hayata geçirmiş olacak. Her projede yalnızca konut üretmeyi değil, insanların yaşam kalitesini artıracak modern ve sürdürülebilir yaşam alanları oluşturmayı hedefliyor.

Camlı Yalı Evleri ile Edirne'de yeni bir yaşam anlayışı

İskenderköy'de, İpekyol Fabrikası karşısında ve ana cadde üzerinde yükselen Camlı Yalı Evleri, Sıraç Yapı'nın vizyonunu en iyi yansıtan projelerden biri olarak öne çıkıyor.

Villa konseptinin konforunu apartman yaşamına taşıyan projede, **akıllı ev sistemleri, yüksek tavanlı mimari, ikinci kata kadar çıkan özel asansör sistemi ve ultra lüks 3+1 daireler** yer alıyor. Geniş bahçeler, büyük ortak yüzme havuzu, otopark alanları ve özenle planlanmış sosyal yaşam alanlarıyla proje, klasik apartman anlayışının çok ötesinde bir yaşam deneyimi sunuyor.

Camlı Yalı Evleri'nin en dikkat çekici özelliklerinden biri ise, **ödül almış patentli bir mimari tasarımın** ilk kez Edirne'ye kazandırılmış olması. Modern teknoloji, estetik ve konforu aynı çatı altında buluşturan bu özel proje, hem yaşam kalitesi hem de yatırım değeri açısından bölgenin prestijli projeleri arasında yer almayı hedefliyor.

Şehrin geleceğini bugünden okumak

Emrah Ok'un proje geliştirme anlayışında lokasyon önemli bir yere sahip. Bir arsa değerlendirilirken yalnızca bugünkü fiyatına değil; bölgenin gelişim potansiyeline, ulaşım olanaklarına, çevredeki yatırımlara ve konut talebine birlikte bakılıyor. Ok'un yaklaşımı net:

"Gayrimenkulde asıl değer, yalnızca bugünün rakamlarında değil, geleceğin potansiyelinde saklı."

Maliyete rağmen kaliteden ödün yok

ile ticaret hayatına adım atan, ve konut alıcılarına alterna-

Artan maliyetlere rağmen **Sıraç Yapı**, doğru planlama ve kaynak yönetimiyle kalite standartlarını koruyarak üretim yapıyor. Şirket için gerçek başarı, satıştan çok yıllar sonraki müşteri memnuniyetidir.

Nitelikli yaşam alanları

Sıraç Yapı, proje sayısından ziyade kaliteli ve uzun ömürlü yaşam alanları üretmeyi hedefliyor.

Emrah Ok'un emlak ve inşaat tecrübesi, doğru lokasyon ile yüksek yatırım potansiyelini bir araya getiriyor.

Tek marka, iki güçlü hizmet

15 yıl önce Sıraç Emlak ile başlayan yolculuk bugün Sıraç Yapı ile devam ediyor. Şirket, nitelikli yaşam alanları üretirken satış ve kiralama hizmetlerini de **Sıraç Emlak Danışmanlığı** çatısı altında sürdürüyor.

M. Emrah Ok
Sıraç Yapı & Emlak Kurucusu

Satıştan Öte: Güvene Dayalı Bir Danışmanlık

Sercan Karadallı: *"Bizim için işlem tamamlandığında değil, güven başladığında iş başlıyor."* Gayrimenkul danışmanlığında önemli olan yalnızca bir evi satmak ya da kiralamak değil, doğru kişiyi doğru gayrimenkulle buluşturabilmek.

Gayrimenkulde satış veya kiralama çoğu zaman sürecin sonu olarak görülse de Sercan Karadallı'na göre danışmanlık, ilan vermek ya da evi göstermekten çok daha fazlasını ifade ediyor. Sıraç Yapı projelerinin satış ve kiralama süreçlerini yöneten Karadallı, müşterinin yalnızca bugünkü değil, gelecekteki ihtiyaçlarını da gözeten uzun vadeli bir hizmet anlayışı benimsiyor.

Güven, en önemli değer

Karadallı'ya göre başarılı bir emlak danışmanı yalnızca fiyat ve bölge bilgisine değil, güçlü iletişim becerisine de sahip olmalı.

"Doğru müşteriyi doğru gayrimenkulle buluşturmak, bu işin en önemli kısmıdır."

Bu nedenle Sıraç Emlak'ta gü-

ven, yapılan her işlemin temelini oluşturuyor.

Kiralamada profesyonel hizmet

Şirket, kiralamaya sürecini ev

şekilde takip ediliyor.

Karadallı'ya göre önemli olan ilk kiracıyı değil, doğru kiracıyı bulmak.

Yanlış seçim, ev sahipleri için maddi ve hukuki sorunlara yol açabileceğinden kiracı adayları titizlikle değerlendiriliyor.

İlişki satışla bitmiyor

Sıraç Emlak'ta müşteri ilişkisi satış veya kiralama sonrası da devam ediyor.

Birçok müşteri yeni yatırımlarında ya da sonraki işlemlerinde aynı danış-

manla çalışmayı tercih ediyor. Bu yaklaşım, şirketin güvene dayalı müşteri portföyünü büyütmesini sağlıyor.

Yatırımda sadece fiyat yeterli değil

Karadallı, günümüzde alıcıların yalnızca fiyatı değil; lokasyon, ulaşım, yapı kalitesi ve gelecekteki değer potansiyelini de değerlendirdiğini belirtiyor.

"Doğru gayrimenkul her zaman en ucuz olan değildir. Önemli olan fiyat ile değer arasındaki dengeyi görebilmektir."



Camlı Yalı Evleri - İskenderköy (Ödüllü Mimari)

Dijitalleşme

danışmanın önemini artırdı

İnternet sayesinde ilanlara ulaşmak kolaylaşsa da doğru seçimi yapmak profesyonel danışmanlığı daha değerli hale getiriyor. Danışmanın görevi artık yalnızca portföy sunmak değil; piyasayı analiz ederek müşteriyi doğru yatırım kararına yönlendirmek.

Hedef: Güveni büyütme

Sıraç Yapı & Emlak, yeni pro-

jeler geliştirirken satış ve kiralama hizmetlerini de daha profesyonel hale getirmeyi hedefliyor. Şirket için büyümenin temel ölçüsü ise işlem sayısından çok, müşterileriyle kurduğu güven ilişkisi.

Bu anlayışın merkezinde ise yalnızca bir gayrimenkulü satmak veya kiralamak değil, müşterinin doğru kararı vermesine yardımcı olmak bulunuyor. Doğru fiyat, doğru lokasyon ve doğru müşteri eşleşmesinin uzun vadeli memnuniyet getirdiğine inanan Sıraç Emlak, bundan sonraki süreçte de güveni ve profesyonel danışmanlığı çalışma anlayışının temelinde tutmayı hedefliyor.



Atatürk Mah. 1+1 Proje Görsel



0 543 443 99 74