

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ
Yönetim Kurulu Başkanı
Eyüp Akbal:

**İntibak Sürecini,
Başarılı Bir Biçimde
Ardımızda Bırakarak
Güven Tazeledik**

Fuzul Holding Yönetim Kurulu
Başkanı **Mahmut Akbal:**

**Fuzul Yapı, Yatırımlarını
Türkiye İçin Yapıyor**



fuzul

FUZUL AİLESİ OLARAK 2022 SENESİNİ DOLU DOLU GEÇİRDİK.

Bu yıl ulusal ve yerel basında
toplam 428 haberimiz yayınlandı!

- Güvenilir Ürün Platformu tarafından Güvenilirlik Belgesi'ni almaya hak kazandık.

- Sermayemizi 350 milyon TL'ye çıkarttık.
- BDDK Lisansımızı aldık!

- Zincirlikuyu'daki yeni genel merkezimize taşındık.
- Fatih binamız, "Fuzul Akademi" olarak hizmet vermeye başladı

OCAK

ŞUBAT

MART

NİSAN

MAYIS

HAZİRAN

- Yılın ilk fuarı olan KONSİAD ile 2022 yılını açtık.
- 9. İnşaat ve Konut Konferansı'na katıldık.

- Çağrı Merkezi'miz CCAcademia tarafından ödüllendirildi.

- Anahtar, ilk kez dijital platformlarda yayınlandı! Türk Telekom E-Dergi ve Turkcell Dergilik uygulamalarında yerini aldı.

- Facebook'taki çalışmalarımız, İlham Verici Marka Başarı Hikâyeleri'nde yayınlandı.



- Faaliyet Raporumuzu dijital ortamda yayınladık.
- Yönetim Kurulu Başkanımız Eyüp Akbal, Finansal Kurumlar Birliği Tasarruf Finansman Şirketleri Sektör Kurulu Başkanlığı'na seçildi.
- Tasarruf Finansman Şirketleri Finansal Kurumlar Birliği'ne (FKB) katıldık.
- Yeni reklam konseptimiz ile tüm Türkiye'yi donattık.
- Tasarruf Finans Sektörünü, "Dayanışma Ekonomisi" olarak yeniden tanımladığımız reklam filmimiz yayına girdi ve büyük ses getirdi.
- Otomobil kampanyası reklam filmimiz yayına girdi!
- Sosyal medya hesaplarımızda 100 milyonun üzerinde etkileşim aldık.
- KONSİAD Fuarı'na katıldık.

TEMMUZ

AĞUSTOS

EYLÜL

EKİM

KASIM

ARALIK

- Memleketim Paketi, Motosiklet ve Karavan ürünlerini çıkardık.
- İstanbul'da Konya Günleri'ne katıldık.
- MÜSİAD EXPO 2022'de yerimizi aldık.
- Girişimciler Zirvesi'ne katıldık.
- Fuzul Holding yeni web sitemiz yayına girdi!

2023'te daha büyük başarılarla imza atmak için hazırız!

- 10** Ekonomik Yavaşlamanın Panzehiri: Fuzul'ün Dayanışma Ekonomisi
- 12** Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Genel Müdürü Sait Aytacı Oldu
- 14** Fuzul Yeni Şubeleri ile Büyümeye Devam Ediyor
- 26** Fuzul Yapı, Boğaz Aksındaki Yeni Projesi Barbaros48'de Ön Satışa Başladı
- 28** "Aslan Gibi Proje" 1 Saatte Satıldı
- 32** Tasarruf Finansman Sektörünün Finans Pastasındaki Payını Artırmayı Hedefliyoruz
- 33** Dayanışma Ekonomisi, Maliyeti ve Faiz Yükü Olmayan En Büyük Panzehirdir
- 44** Tasarruf Finans Sistemindeki Birikimlerin Büyümesi, Sürdürülebilirliği Garanti Altına Alacak
- 48** Kuşaklar Arasındaki Uyum İş Yaşamında Başarı Getiriyor
- 52** BES, 20'nci Yılında Güçlü Adımlarla İlerliyor
- 54** Fuzul'ün Kurumsal İtibar Anlayışı Hakkaniyet ve Güven
- 56** Fuzul'ün Müşteri Memnuniyetini En Üst Seviyede Tutmayı Hedefliyoruz
- 58** Özgür Ruhlular, Çalışma Biçimlerinde Dijital Göçebeliği Tercih Ediyor
- 60** Akıllı Robot Süpürgeler, Sanılanın Aksine Çok da Masum Değil
- 62** Medya Üretilen Değeri Yansıtmalı
- 64** Finansal Okuryazarlığın, Ekonomik Büyümenin Sürdürülebilirliğine Katkısı Su Götürmez Bir Gerçek
- 66** Konsantrasyon ile Doğru Beslenme Arasında Güçlü Bağ Var
- 68** Hayata Pozitif Bakan Kişiler Daha Üretken
- 70** Satışta Leo Deneyimi
- 72** Tarihe Damga Vurmuş, Cam Tavanları Yıkıp Geçmiş Müslüman Sporcular
- 76** Tatili Her Mevsim Yaşamak İsteyenler İçin Türkiye'nin Kış Rotaları
- 80** Kahvaltı, Sağlıklı Beslenmenin Temelidir ve Kesinlikle Atlanmamalıdır



16

Fuzul Yapı, Yatırımlarını Türkiye İçin Yapıyor



20

İntibak Sürecini, Başarılı Bir Biçimde Ardımızda Bırakarak Güven Tazeledik

34

GİGDER'in Talepleri, Türkiye'nin Kazanmasına Yönelik



38

**Gayrimenkul Sektörü,
Teknolojiden Nasibini Alıyor**

42

**Newinn, 2022 Yılında 141.381
Konuğu Ağırladı**





İmtiyaz Sahibi
Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı
Eyüp Akbal

Yayın Koordinatörü
Mustafa K. Daldal

Genel Yayın Yönetmeni
Merve Ay

Yayın Koordinasyon
Burak Salman
Cansu Kekeç Saatçioğlu
Kübra Akbal
Sergen Yeşilalioğlu
Emir Adıgüzel
Yunus Dizdar
Sena Nazike Aydın

Dağıtım Koordinasyon
Doğanay Akyel
Ali Uzun

Grafik Tasarım
wave
Turkey

İletişim

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Genel Müdürlük

Nispetiye Mahallesi, Büyükdere Caddesi No: 100 B, 34340 Beşiktaş | İstanbul
444 63 13

Baskı

Mavi Ofset

İ.O.S.B. Heskoop San. Sit. Sinpaş Modern İş Merkezi 2. Etap Kat:1 No:22/23B
Başakşehir İstanbul

Tel: 0212 549 25 30 - www.maviofset.com



Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı
Eyüp Akbal

Eyüp Akbal, Chairman of the Board of Fuzul Savings Financing Inc.

2022 Fuzul Açısından Başarılı Bir Yıl Oldu

Değerli okurlarımız,

2022 yılında ülkemiz ve dünyamız politik, ekonomik ve sosyal birçok gelişmeye sahne olurken, ülkemiz ekonomisinin çarkları dünya genelinde yaşanan enflasyon, artan faiz oranları ve ham madde krizleri gibi zorlayıcı şartlara rağmen dönmeye devam etti. Aynı yıl tasarruf finansman sektörümüzde de yeni gelişmeler yaşandı. Sektöre kazandırılan yasal zemin, yeni paket ve kampanyalarla sektör daha fazla insanın ihtiyacı için gereken finansmana kaynak oldu.

2022 yılını Fuzul açısından değerlendirmem gerekirse son derece başarılı bir yıl geçirdik. 100 milyondan 350 milyon TL'ye çıkardığımız sermayemiz, 61 ilde 111 şubemiz, bin 500'e yaklaşan çalışanımız ve sürdürülebilir büyüme stratejimizle paydaşlarımıza değer sağladık, ülke ekonomisi ve istihdamına itici güç olduk. Fuzul'ü ve sektörü her geçen gün daha fazla ihtiyaç sahibi ile tanıştırmak adına 2022 yılında da yeni paket ve kampanyalar geliştirdik. Ayrıca 2021 yılının ilk 10 ayında 4.6 milyar TL finansman talebi olarak 2022'nin aynı döneminde bunu yüzde 44'ten fazla arttırarak yaklaşık 6.4 milyar TL düzeyine çıkarttık.

Fuzul olarak 30 yıldır başarıyla uyguladığımız tasarruf finansman sistemini Dayanışma Ekonomisi olarak yeniden tanımladık. Dayanışma Ekonomisi'ni daha fazla insana doğru bir şekilde anlatmak adına tuğla metaforunu kullanarak yeni bir stratejik yaklaşım ortaya koyduk. 2022'de yakaladığımız başarıyı 2023 yılında da sürdüreceğimize olan inancımızla çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Sözlerimi burada tamamlarken 2023'ün ülkemize ve milletimize hayırlara vesile olmasını diler, sağlıklı ve huzurlu bir yıl geçirmenizi temenni ederim.

Sevgi ve saygılarımla.

2022 was a Successful Year for Fuzul

Esteemed readers,

Our country and the world witnessed many political, economic and social developments in 2022, while the wheels of our country's economy continued to grind despite challenging circumstances such as inflation, rising interest rates and the raw material crises around the world. The same year also witnessed new developments in the savings finance sector. The sector became a source of financing for the needs of more people with the introduction of a legal basis, new packages and campaigns..

If I have to evaluate 2022 in terms of Fuzul, we had a very successful year. Our capital increased from 100 million to 350 million TL, we provided value to our stakeholders and became a driving force for the country's economy and employment with our 111 branches in 62 provinces, our nearly 1500 employees and our sustainable growth strategy. We developed new packages and campaigns in 2022 to introduce Fuzul and the sector to more and more people in need. Furthermore, we received a financing demand for 4.6 billion TL in the first 10 months of 2021 which we increased by more than 44 percent to approximately 6.4 billion TL in the same period in 2022.

As Fuzul, we have redefined the savings financing system that we have been implementing successfully for 30 years as Solidarity Economy. We have introduced a new strategic approach by using a metaphor of bricks to explain Solidarity Economy to more people in a correct way. We continue our work with the belief that the success we achieved in 2022 will continue in 2023. As I conclude my remarks, I take the opportunity to hope that 2023 will be auspicious for our country and nation, and I wish you a healthy and peaceful year.

I extend my affection and respect.



fuzul



Organizasyon Ücreti Fırsatı!

% 5,95



444 63 13 | fuzulev.com

Bireysel sözleşmelerde %20 peşinat koşulu ile geçerlidir.

2023'ün İlk Sayısıyla Karşınızdayız

Anahtar Dergimizin değerli okurları,

Yeni yılın ilk sayısı ile karşınızda olmaktan memnuniyet duyuyoruz. Yine her zaman olduğu gibi içerik kurgumuzun belirlenmesinden görsel seçimlerine kadar tüm süreçlerimizde ince eleyip sık dokuduğumuz bir hazırlık sürecini geride bıraktık. Dergimizi hazırlarken bir dizi güzel gelişme de yaşadık. Nevita markamız, Galatasaray Spor Kulübü ile önemli bir iş birliği anlaşması imzaladı ve 17 Aralık'ta gerçekleştirilen lansmanla Leo Recidences projesindeki 134 dairenin satışını, bir saat gibi rekor bir sürede gerçekleştirdi. Diğer önemli bir gelişme de Fuzul Yapı'nın Boğaz aksındaki yeni projesi Barbaros48'in ön satışa başlaması oldu.

18'inci sayımızda Fuzul Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Akbal, Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal ve Nevita Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Akbal'la üç güçlü röportaj yaptık. Mahmut Akbal'la aile şirketlerinin sürdürülebilirliğinden Türkiye'deki ve dünyadaki ekonomik konjonktüre kadar pek konuyu masaya yatırdık. Eyüp Akbal, 2022'yi hem Fuzul hem de tasarruf finansman sektörü özelinde değerlendirdi diğer yandan da 2023 öngörülerini, okurlarımızla paylaştı. Faruk Akbal'la da Yönetim Kurulu Başkanı olduğu GİGDER'i ve yabancıya gayrimenkul satışı konusunu konuştuk. Kendilerine bizlere vakit ayırdıkları için teşekkür ediyorum.

Kıymetli yazılarıyla dergimize katkı sunan yazarlarımıza da değinmek istiyorum. "Tasarruf Finansman Sistemindeki Birikimlerin Büyümesi, Sürdürülebilirliği Garanti Altına Alacak" başlıklı yazısı için Fuzul Holding Marka ve Strateji Geliştirme Grup Başkanı Mustafa K Daldal'a, kaleme aldığı "Kuşaklar Arasındaki Uyum, İş Yaşamında Başarı Getiriyor" metniyle Fuzul Holding İnsan Kaynakları Grup Başkanı Melih Kondur'a, "BES, 20'nci Yılında Güçlü Adımlarla İlerliyor" yazısıyla Akva Sigorta Direktörü Hakan Zığ'a, "Fuzul'ün Kurumsal İtibar Anlayışı: Hakkaniyet ve Güven Temelli" metniyle Fuzul Holding İç İletişim Yönetmeni Kübra Akbal'a "Medya Üretilen Değeri Yansıtmalı" yazısıyla Hamdi Koçoğlu'na, "Konsantrasyon ile Doğru Beslenme Arasında Güçlü Bağ Var" metniyle Uzman Diyetisten Sena Cevahir'e, "Hayata Pozitif Bakan Kişiler Daha Üretken" ile Psikolog Ali Özsoylu'ya, "Satışta Leo Deneyimi" metniyle Nevita Akademi Eğitim ve Gelişim Kıdemli Müdürü Emrah Altuntecim'e, "Tarihe Damga Vurmuş, Cam Tavanları Yıkıp Geçmiş Müslüman Sporcular" yazısıyla Marka İletişim Uzmanı Emir Adıgüzel'e de ayrıca teşekkür etmek isterim.

Diğer yandan bu sayımızda; finansal okuryazarlıktan gayrimenkul teknolojilerine, günümüzde popülerliği her geçen gün artan robot süpürgelerin içinde barındırdığı tehlikeden müşteri iletişiminin iyileştirilmesine, spordan Türkiye'nin kış rotalarına kadar aktüel birçok konuya da yer verdik.

Sizlere keyifli okumalar dilerken her birinize; sağlıklı, huzurlu, bereketli ve hayırlı bir yıl temenni ediyorum. Bir sonraki sayımızda buluşmak ümidiyle...

FUZUL'ÜN DAYANIŞMA EKONOMİSİ,

EKONOMİDE YAVAŞLAMAMANIN PANZEHİRİ

Fuzul, 30 yılı aşkın bir süredir ihtiyaç sahiplerinin ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olabilmeleri için finans kaynağı sunan tasarruf finansman sistemini "Dayanışma Ekonomisi" felsefesiyle tanımlıyor

Dayanışma ekonomisi, tasarruf finansman sisteminin özünü en sade ve anlaşılır bir biçimde ortaya koyuyor.



Dayanışma Ekonomisi Nedir?

Dayanışma Ekonomisi; insanların küçük birikimlerini bir araya getirerek ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olduğu sistemin adıdır.



Sistem Nasıl Çalışıyor

Dayanışma Ekonomisi'nde herkes ekonomik güçleri dâhilinde bir araya geliyor, birikimler ortak bir yerde toplanıyor ve kişiler birbirlerine verdikleri destekle ev, araç ya da çatılı iş yeri sahibi olabiliyor.



Dayanışma Ekonomisi, Kişilere Ne Sağlıyor?

Dayanışma Ekonomisi'yle bireyler; ev, araç veya çatılı iş yeri ihtiyaçları için ek bir maliyet yükünün altına girmeden faizsiz bir biçimde finans kaynağına ulaşabiliyor.

Faizsiz, kredisiz ve tercihe göre peşinatsız da olan Dayanışma Ekonomisi, kişilerin taksit tutarlarını kendi ödeme güçlerine göre belirlemesine de imkân tanıyor. Dolayısıyla kişiler faizsiz olarak Türkiye'nin dört bir yanında kendi belirleyecekleri tutarlarla ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olabiliyor.



Türkiye Ekonomisinde Dayanışma Ekonomisinin Yeri

Tasarruf finansman sektörü, Dayanışma Ekonomisi'yle tasarruf oranlarının yükselmesine dolayısıyla da yastık altı birikimlerin ekonomiye kazandırılmasında ciddi öneme sahip... Öte yandan Dayanışma Ekonomisi, özellikle de ekonominin yavaşladığı dönemlerde maliyeti ve faiz yükü olmayan en büyük panzehir...

FUZUL TASARRUF FİNANSMAN AŞ GENEL MÜDÜRÜ SAİT AYTAÇ OLDU

Bankacılık ve finans sektörünün deneyimli isimlerinden Sait Aytaç, 1 Aralık 2022 itibarıyla Fuzul Tasarruf Finansman AŞ'nin Genel Müdürü olarak göreve başladı

Kariyeri boyunca bankacılık ve finans sektöründeki önemli kurumların üst düzey kademelerinde görev alan Sait Aytaç, kariyerini Fuzul Tasarruf Finansman AŞ'de sürdürecektir. Yıllardır edindiği bilgi, birikim ve tecrübeleriyle Aytaç, Fuzul'ün büyümesine yön verecek.

Sait Aytaç Hakkında

Sait Aytaç, 1971 yılında Elazığ'da doğdu. Boğaziçi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü'nden mezun oldu. Finans sektörüne Albaraka Türk'te başlayan Aytaç, Türkiye Finans Katılım Bankası'nda Şube Müdürlüğü, Bölge Müdürlüğü ve Satış Müdürlüğü yaptı. Vakıf Katılım Bankası'nda Bireysel ve Ticari Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı vazifesinin yanı sıra tasarruf finansman

sektörünün temsilcilerinde Genel Müdür Yardımcısı ve Genel Müdür görevlerinde bulundu.



FUZUL, YILIN LİDER TASARRUF FİNANSMAN MARKASI ÖDÜLÜ'NÜN SAHİBİ OLDU

Fuzul, Türkiye İnovasyon Başarı Ödülleri'nde Yılın Lider Tasarruf Finansman Markası Ödülü'ne layık görüldü. Ödülü, Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal aldı

Kurulduğu 1992 yılından bu yana ihtiyaç sahiplerine ev ve araç sahibi olabilmeleri için finansman desteği sağlayan Fuzul, geçen günlerde İstanbul'da düzenlenen Türkiye İnovasyon Başarı Ödülleri gecesinden ödülle döndü. Yılın Lider Tasarruf Finansman Markası Ödülü'nün sahibi olan Fuzul'ün ödülü, Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal'a takdim edildi.

111 Şubemiz ve Yaklaşık 1500 Çalışanımızla Hizmetlerimizi Sürdürüyoruz

Ödül töreninde konuşma gerçekleştiren Eyüp Akbal, "30 yıldır ihtiyaç sahiplerinin ev ve araç finansmanını sağladığımız modelimizin 2022 senesinde yasal güvenceye kavuşması bizim için önemli bir motivasyon kaynağı oldu. Biz de Fuzul olarak Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın tensipleriyle başlatılan yasal sürecin nihayete ermesinin ardından lisans alma hakkına sahip olan altı firmadan biri olduğumuz için gururluyuz. Bugün 111



şubemiz ve yaklaşık bin 500 çalışanımızla hizmetlerimizi sürdürüyoruz. Öte yandan 2021 yılının ilk 10 ayında 4.6 milyar TL finansman talebi alarak 2022'nin aynı döneminde bunu yüzde 44'ten fazla arttırarak yaklaşık 6.4 milyar TL düzeyine çıkarttık. Biz gerçekten çok mutlu bir aileyiz ve Türkiye'yi ev ve otomobil sahibi yapmaya devam ediyoruz." dedi.



HERKES EV SAHİBİ OLABİLSİN DİYE DAYANIŞMA EKONOMİSİ



fuzul



444 63 13 | fuzulev.com

FUZUL, 7'NCİSİ DÜZENLENEN KONSİAD FUARI'NDA YERİNİ ALDI

Fuzul, KONSİAD tarafından 15-18 Aralık tarihlerinde İstanbul Yenikapı'da düzenlenen Konya Tanıtım Günleri'ne katıldı

Konyalı Sanayici ve İşadamları Derneği (KONSİAD) tarafından her sene düzenli olarak gerçekleştirilen "Konya Tanıtım Günleri"nin 7'ncisi 15-18 Aralık tarihleri arasında İstanbul Yenikapı'da gerçekleştirildi. Fuzul Tasarruf Finansman AŞ de standıyla fuar alanında yerini aldı.

Standımızda Yüzlerce İnsanı Ağırlıyor Olmaktan Dolayı Çok Memnunuz

Fuarla ilgili açıklamalarda bulunan Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, "KONSİAD; Konyalı veya Konya'ya gönül vermiş, yurt içi ve yurt dışında yaşayan sanayici ve iş adamlarımızın maddi, manevi olarak dayanışmalarını sağlayan güçlü bir kurum. Ekonomik, sosyal ve kültürel anlamda Konyalıları bir araya getirip dayanışmasını sağlamayı düstur ediniyor olmasının yanı sıra 'Konya Tanıtım Günleri' gibi etkinlikler

de organize ediyor. Biz de Fuzul olarak kültürel bağlarımızı gelecek kuşaklara taşımak için ciddi çalışmalar yürüten KONSİAD'ın bu etkinliğinde yer almaktan dolayı büyük mutluluk duyuyoruz. Konya'mızın kültürünün İstanbul'a taşınmasına vesile olan bu gibi etkinlikleri önemsiyor ve mutlaka yer alıyoruz. Hem etkinliğin gördüğü teveccühten hem de standımızda yüzlerce insanı ağırlıyor olmaktan dolayı çok memnunuz." şeklinde konuştu.



FUZUL YENİ ŞUBELERİ İLE BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR

Türkiye'nin dört bir yanında ev sahibi olmak isteyen herkese ulaşma hedefi doğrultusunda şube yatırımlarına devam eden Fuzul, Uşak ve Fethiye'de şube açtı

Türkiye'de azalan ev sahipliği oranını artırmak üzere yola çıkan Fuzul, Uşak'ta ve Muğla Fethiye'de açtığı şubelerle faizsiz ev ve otomobil sahibi olmak isteyenlere hizmet verecek. Türkiye'nin 61 şehrinde 111 şubesiyle faaliyetlerini sürdüren Fuzul, söz konusu şehirleri de Dayanışma Ekonomisi, yeni kampanya ve paketleriyle tanıştıracak. Fuzul, Türkiye genelinde şube yatırımlarına devam edecek.

"Faizsiz Finansmana İhtiyaç Duyulan Her Şehirde Olmaya Devam Edeceğiz"

Şube yatırımlarıyla ilgili açıklamalarda bulunan Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal; "Fuzul olarak 30 yıl önce Türkiye'de azalan ev sahipliği oranını arttırmak üzere çıktığımız yolculuğumuzu bugün Türkiye'nin 61 şehrinde sürdürüyoruz. Türkiye'nin dört bir yanında ev sahibi olmak isteyen herkese ulaşma hedefimizle daha fazla insana dokunmaya devam ediyoruz. Dayanışma Ekonomisi olarak yeniden tanımladığımız, her geçen gün yeni paket ve kampanyalar ek-



lediğimiz sistemimizi insanlarla tanıştırıyoruz. Açtığımız yeni şubelerimizle bölge halkının ev, araç ve çatılı iş yerinin yanı sıra motosiklet ve karavan gibi farklı ihtiyaçları için gereken finans kaynağına faizsiz bir alternatif olacağız. Fuzul olarak faizsiz finansmana ihtiyaç duyulan her şehirde olmaya devam edecek, insanların gereksinim duyduğu finansal ihtiyaçlara çözüm sunacağız." diye konuştu.



fuzul

Bizi sosyal medya hesaplarımızdan
takip edebilirsiniz.



@fuzulev



444 63 13 | fuzulev.com

FUZUL YAPI, YATIRIMLARINI TÜRKİYE İÇİN YAPIYOR

Fuzul Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Akbal, aile şirketlerinin sürdürülebilirliğinden dünyadaki ve Türkiye'deki ekonomik konjoktüre kadar bir dizi açıklamalarda bulundu



Fuzul Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mahmut AKBAL**

Fuzul Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Akbal, *Anahtar Dergisi* okurları için yaptığı açıklamada aile şirketleriyle ilgili genel bir değerlendirmede bulundu. Fuzul Holding Yönetim Kurulu Başkanı Akbal, şöyle konuştu: “Aile şirketleri, pek çok ülkede temel bir yapıyı oluşturuyor. Dünyada yüzyıllardır devam eden köklü yapıların arkasında da aile şirketleri var. Ancak elbette geride bıraktıkları büyük zorluklar olduğunu da kabul etmeliyiz. Aile birliği ile aile şirketindeki sürdürülebilirliği sağlamanın aynı şey olmadığını da belirtmeliyim. Güçlü şirket yapıları, kimi zaman profesyoneller tarafından da devam ettirilebilir. Burada önemli olan inşa edilen ve sürdürülebilir hâle getirilecek yapının temellerinin sağlam atılması... Konuyu biraz daha detaylandıracağım olursam şunu söyleyebilirim: Şirketin mali yapısını sağlam temeller üzerine konumlandırmak ve yönetiminden denetimine bir yasa üzerine oturtmak aile yönetimlerinin öncelikli adımı olmalı. Ardındansa sonraki neslin aile şirketlerine yeni bir değer katmayı amaçlaması ve ona göre adım atması gerekiyor. Böyle olursa şirketlerin zamanla yok olmasını değil, güçlenmiş markalar hâline gelmelerine şahit olabiliriz.”

Yeni Nesile Hareket Alanı Bırakmanın Bizleri İleri Taşıyacağı Kanaatindeyim

KPMG'nin yakın zamanda yaptığı “Aile Şirketlerinin Yenileyici Gücü” isimli araştırmasının sonuçlarına göre, güçlü girişimcilik yeteneğiyle ailenin olumlu etkisinin birleşmesinin güçlü

2022'de Dünya Ekonomisi, Tahmin Edilenden Daha Az Büyüdü

Uluslararası ölçekli resmî kuruluşlara baktığımız zaman dünyadaki ekonomik konjonktürle ilgili şunları söyleyebilirim: 2022 yılında dünyanın tahmin edilenden daha az büyüdüğünü ve pandeminin etkisiyle beraber de büyüme oranlarının sürekli revize edildiğini görüyoruz. Bu tahminlere göre, 2023'ün daha da zor geçeceği ortaya konuluyor. Büyümeye dair muhtemel oranlar, 1,5 ile 2 arasında değişiklik gösteriyor. Türkiye ekonomisine baktığımızda ise şunu görüyoruz: T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı ve Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) öngörülerine göre Türkiye büyüme oranı konusunda dünyadan farklılaşıyor. Özellikle üretimi ve istihdamı destekleyen ekonomi politikaları çerçevesinde Türkiye'nin dünya genelinden ve gelişmekte olan ülkelerden çok daha yüksek büyüme oranlarına sahip olacağı kanaatindeyim.



Yeni nesile hareket alanı bırakmanın ve onları desteklemenin aile şirketlerini ileriye taşıyabileceğini bilmekte fayda olduğunu düşünüyorum

finansal ve sosyal performansı ortaya çıkardığını görüyoruz diyen Mahmut Akbal, “Bu motivasyonu sağlam tutmak ve teşvik etmek önemli. Yine aynı araştırma, yeni nesil temsilcilerin aile şirketlerine dönmeden önce başka kariyer yolları izlediğini de ortaya koyuyor. Öte yandan bu kişilerin çoğunlukla öğrenmek ve risk almak için kısıtlı miktarda da olsa aile sermayesi kullandığını belirlendi. Bu yaklaşımın ise araştırmaya katılan aile şirketlerinin uzun vadedeki performansına olumlu katkılar sağladığı görüldü. Buradan hareketle yeni nesile hareket alanı bırakmanın ve onları desteklemenin bizleri ileriye taşıyabileceğini bilmekte fayda olduğu kanaatindeyim.” ifadelerini kullandı.

Tüm Dünya, 2023 Yılı İçin Sıkı Koşullara Hazırlanıyor

Sektörel değerlendirmede de bulunan Mahmut Akbal, açıklamasında Avrupa başta olmak üzere tüm ülkelerde pandemiden bu yana toparlanma gerçekleşmediğine dikkat çekti. Akbal, “Global ölçekteki gelişmeler ışığında bir değerlendirme yapacak olursam şunu net bir şekilde ifade edebilirim ki ekonomi politikalarında yaşanan sıkılaştırma çerçevesinden baktı-

ğımızda özellikle Avrupa başta olmak üzere tüm ülkelerde pandemiden bu yana toparlanma gerçekleşmediği görülüyor. Ekonomilerdeki resesyon kendini net bir biçimde hissettiriyor. OECD (Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü) ülkeleri perspektifinden baktığımızda da aynı ortamla karşılaşıyoruz. Bilhassa yüksek enflasyon karşısında hazırlıksız olan ekonomiler, buna olumsuz tepki vermeye devam ediyor. Diğer yandan yıl sonuna doğru yavaşlayan ticaret akışını da buna örnek göstermek mümkün. Ayrıca şunun da altını çizmek isterim ki bu olumsuz tablonun çok hızlı dağılması beklenmiyor. Görünen o ki tüm dünya, 2023 yılı için de sıkı koşullara hazırlanıyor.“ şeklinde konuştu.

Türkiye, OECD Bazında Büyümesiyle Dikkat Çeken Ülke Oldu

Türkiye'nin büyümesiyle ilgili de konuşan Akbal, şöyle dedi: “Türkiye'ye baktığımızda tüm yaşananlara rağmen büyüme anlamında yüksek bir performans gösterdiğimizi söyleyebilirim. Öte yandan OECD bazında büyümesiyle dikkat çeken ülke olduk. Dolayısıyla da yüzde 5.5 hedefi sürpriz olmaya-

Üretimi ve istihdamı destekleyen ekonomi politikaları çerçevesinde Türkiye'nin dünya genelinden ve gelişmekte olan ülkelere çok daha yüksek büyüme oranlarına sahip olacağı kanaatindeyim



caktır. 2022'nin pek çok alan için toparlanma dönemi olduğu aşikâr ve bunun başında da elbette turizm sektörü geliyor. Enflasyonist bir ortamda öngörüler ve yapılan değerlendirmeler bir süre dengesiz devam etti ancak özellikle döviz kurundaki toparlanma ve düşük faiz daha tahmin edilebilir bir piyasa



Fuzul Yapı olarak yatırımlarınızı kendimiz için değil, ülkemiz için yapıyoruz. Başka bir ifadeyle anlatmam gerekirse kazandığımızı, yine yeni işler için arsalar ve emtiaya yönlendiriyoruz



oluşturdu. Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın, tekraren dikkat çektiği gibi yılın başından itibaren enflasyonda düşük oranları göreceğimize inanıyoruz. İş dünyası yıl boyunca zorlu mücadeleler verdi. Pandemi etkisinin devam ettiği ortamda emtiaya ulaşmak zorlaşırken, aynı zamanda fiyatlar ve maliyetler beklemediğimiz oranlarda arttı. Ardından ise Rusya ile Ukrayna arasındaki savaş ortamı, pek çok açıdan bizleri zorlamaya devam etti. 2023'e de aslında bu etkilerle birlikte giriyoruz."

Konut Üretiminde Çok Yüksek Bir Artış Beklenmiyor

Sektörle ilgili görüşlerini de paylaşan Akbal, "İnşaat sektörü açısından son bir buçuk yıllık süreç, çeşitli sorunları da beraberinde getirdi. Başta azalan arzın, yüksek taleple karşılaşması nedeniyle ortaya çıkan 'barınma sorunu'na işaret eden bir süreci gördük ve bu hâlen devam ediyor. Yükselen konut fiyatları ve dolayısıyla konut kiralari, yılın gündemi oldu. Uzun yıllardır gayrimenkulde 'balon' söylentisini çıkaranların da ne kadar haksız olduklarını ne yazık ki kötü bir deneyimle görmüş olduk.

Türkiye insanların yaşam tarzları neticesindeki evlilik, boşanma ve eğitim gibi pek çok nedenle yıllık 700 binin üzerinde konuta ihtiyaç duyuyor. Bunu yabancı ve yatırımcı ilgisi de destekliyor. Buna karşılık 2017'den bu yana düşen arz, son iki yıldır ise 300 binin üzerinde sınırlı kalıyor. Bu nedenle yüksek talebe yeterli ürün kalmadı. Kalanlar ise markalı konut tarafında maliyetlere göre yeni üretimde yüksek fiyatlar görülürken; özellikle ikinci el piyasasının tepkisiyle katlandı. Hükümetin kira zam oranlarını; yüzde 25 ile sınırlaması, ofislerin konuta çeviriminin

önünü açması ve Sosyal Konut Hamlesi, bu alana bir dengelenme getirdi. Dar gelirliye üretimin zor olduğu bir ortamda bunu devlet eliyle yürütmenin en doğru uygulamalardan biri olduğu kanaatindeyim. Mevcut durumda dengelenen ve durulan piyasada fiyat artışlarının devam edeceğini ancak yavaşlayacağını öngörüyoruz. Konut üretim tarafında ise yüksek maliyetlerin devam ettiği görüldüğünde üretimde çok yüksek bir artış beklenmediğini değerlendiriyoruz." açıklamalarında bulundu.

En Değerli Yatırım Hâlâ Gayrimenkul

Sadece Türkiye'de değil, dünyada da gayrimenkul yatırımları açısından hızlı bir dönem geçti diyen Akbal, sözlerine şu ifadelerle son verdi: "Konut ve araç piyasaları dalgalı da olsa yükselen bir ivme gösterdi. Türk insanının yatırım yönü gayrimenkulden şaşmasa da bir dönem dövizle yönelik hareket oldukça yükseldi. Ancak buradaki dengelenme yeniden gayrimenkul yatırımlarını hızlandırdı. Kripto piyasasındaki risklerden ziyade yatırımcı borsada daha iyi şartları benimsedi. Altın ise yine gözde olsa da yılın üçüncü çeyreği itibarıyla bir talep düşüşü olduğu görülüyor.

Dolayısıyla satışlardan da anlaşılacağı üzere en değerli yatırım hâlen gayrimenkul. Öncelikle şunu belirtmek isterim ki Fuzul Yapı olarak yatırımlarınızı kendimiz için değil, ülkemiz için yapıyoruz. Başka bir ifadeyle anlatmam gerekirse kazandığımızı, yine yeni işler için arsalar ve emtiaya yönlendiriyoruz. Yeni yıl için de yatırım planlarımızı hayata geçirmeye devam edeceğiz. Yatırımcıların ise gayrimenkul başta olmak üzere altın ve borsa üzerinde çeşitlemeler yapmasını bekliyoruz."



İNTİBAK SÜRECİNİ, BAŞARILI BİR BİÇİMDE ARDIMIZDA BIRAKARAK **GÜVEN TAZELEDİK**

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal ile *Anahtar Dergisi*'nin 2023 yılının ilk sayısına özel bir röportaj gerçekleştirdik



Tasarruf oranların yükselmesine katkı sunan Dayanışma Ekonomisi, yastık altı dediğimiz birikimlerin ekonomiye kazandırılması konusunda kritik öneme sahip

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, 2022 yılını değerlendirdi. 2023'e dair öngörülerini de paylaştığı Akbal, "2023'ü Türkiye için yeni bir başlangıç olarak görmek lazım." dedi.

2022 yılı; Fuzul olarak BDDK lisansı aldığınız, Dayanışma Ekonomisi ile sektöre yeniden bir tanımlama getirdiğiniz bir sene olarak geride kaldı. Bahsi geçen konuların dışında 2022 yılı özelinde konuşalım isteriz...

Fuzul özelinde bir değerlendirme yapacak olursam şunu net bir biçimde söyleyebilirim ki 2022'nin en önemli konusu, nisan ayında aldığımız BDDK lisansıydı. 30 yılı aşkın bir süredir faaliyet gösterdiğimiz sektörün regüle edilmesi bizim için çok kıy-

metliydi. Keza regülasyondan önceki süreçte bu alanda faaliyet gösteren şirketlerin sayısı hızla artmıştı ve bu durumun güven kaybına yol açması işten bile değildi. Bizler, sektörün uzman şirketleri olarak bundan sonraki süreçte daha güçlü bir biçimde yolumuza devam edeceğiz. Sonuçta 30 yıldır ilmek ilmek işlenmiş, emek verilmiş ve katma değer oluşturulmuş bir sektörün yanlış bir algı zeminine oturtulması doğru olmazdı. Ayrıca biz altı tasarruf finansman şirketi olarak kişilerin mağdur olmasına adına elimizi taşın altına koyduk. TMSF tarafından kontrolü sağlanan müşterilerin yaklaşık 11 bininin devir işlemlerini Fuzul olarak biz gerçekleştirdik. Mağduriyet yaşanmış olsaydı eğer, biz bugün sağladığımız güveni temin edemezdik. Bu konuda Fuzul olarak liderlik yaptığımızı söyleyebilirim. Özetle biz intibak sürecini başarılı bir biçimde ardımızda bırakarak güven tazeledik.

Diğer yandan yayınladığımız Tuğla reklam filmi ile Dayanışma Ekonomisi felsefesini ortaya koyduk. Dayanışma Ekonomisi aslında bizim kurulduğumuz günden bu yana sunduğumuz hizmetin özünü en sade şekilde anlatan ifade oldu. Dayanışma Ekonomisi'nden kastettiğimiz aslında ekonomik güçlerine göre bir araya gelen kişilerin birikimlerinin bir yerde toplanması ve birbirlerine verdikleri destekle ev, araç ya da çatılı iş yeri sahibi olabilmeleri... Bu sistemin bir dizi avantajı da var tabii ki.

Örneğin; tasarruf sahipleri, bahsi geçen ihtiyaçları için gereken finansmana, faizsiz bir biçimde yani herhangi bir ek maliyet yükünün altına girmeden ulaşabiliyor. Faizsiz ve kredisiz bir sistem olmasının yanı sıra Dayanışma Ekonomisi'nde peşinat zorunluluğu da bulunmadığı gibi kişiler, ödeme güçlerine göre taksit tutarlarını da kendileri belirliyor. Ayrıca tasarruf oranlarının yükselmesine de katkı sunan Dayanışma Ekonomisi, yastık altı dediğimiz birikimlerin ekonomiye kazandırılması konusunda kritik öneme sahip. Öte yandan Dayanışma Ekonomisi, özellikle de ekonominin yavaşladığı dönemlerde maliyeti ve faiz yükü olmayan en büyük panzehirdir.

Ayrıca 2022, sermayemizi 350 milyona, şube sayımızı 111'e, bulunduğumuz il sayısını ise 61'e çıkardığımız, Türkiye genelindeki yaklaşık bin 500 çalışanımızla binlerce insanı ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi yaptığımız ve Genel Müdürlüğümüzü finan-





İnsanların değişen ihtiyaçlarına çözüm sunacak, ülke ekonomisinin çarklarına hız kazandıracak yeni paketler geliştirdik

sın kalbi diyebileceğimiz Büyükdere aksında bulunan kendi binamıza taşıdığımız bir yıl oldu. Diğer yandan 2021 yılında başladığımız organizasyonel yapımızı değiştirmeye yönelik attığımız adımı, geçen yıl tamamladık.

Fuzul'un 2022 yılında ülke ekonomisine kazandırdığı ekonomik değer hakkında neler söylemek istersiniz?

2021 yılının ilk 10 ayında 4.6 milyar TL finansman talebi alırken 2022'nin aynı döneminde bunu yüzde 44'ten fazla artırarak yaklaşık 6.4 milyar TL düzeyine çıkarttık. Burada ürünlerimizden bahsetmek istiyorum. Gurbette yaşayan vatandaşlarımızın Türkiye'de ev sahibi olabilmelerine imkân tanıyan Memleketim paketini hazırladık. Böylelikle Türkiye ekonomisine, döviz girdisi sağlayarak katkı sunmayı hedefledik. Diğer yandan Motosiklet ve Karavan ürünlerini ortaya koyarak daha fazla kişinin tasarruf etmesini, aynı zamanda da kredi ve faiz yükünün altına girmeden motosiklet ve karavan sahibi olmalarını sağladık. İnsanların değişen ihtiyaçlarına çözüm sunacak, ülke ekono-

misinin çarklarına hız kazandıracak yeni paketler geliştirdik demek de mümkün.

Finansal Kurumlar Birliği Tasarruf Finansman Sektör Kurulu Başkanı olmanız hasebiyle 2022 yılını bir de sektörel manada değerlendirir misiniz?

2022'nin Nisan ayında sektörümüzde lisanslama çalışmaları sona erdi. Başka bir ifadeyle bu çalışma, hükümet tarafından da resmî belgelerle kontrol altına alındı. Lisansın alınmasıyla tasarruf finansman sektörü, BDDK çatısı altında denetlemeye ve düzenlemeye tabi oldu. Akabinde sektörümüz Finansal Kurumlar Birliği'ne üye oldu ve ben de Tasarruf Finansman Sektör Kurulu Başkanı seçildim. FKB üyeliği ile birlikte finansal hayatın içinde tasarruf finansman şirketleri olarak yerimizi almış olduk.

Yılın sonuna doğru Türkiye, ekonomik anlamda enflasyonist bir ortama girdi ve enflasyon oranları çok fazla yükselişe geçti. Bu da hâliyle piyasalarda ciddi manada değişim yaşanmasına sebebiyet verdi. Temel gıda fiyatları başta olmak üzere konut ve araç fiyatlarında da yükseliş yaşandı. Artan enflasyon oranları, konut ve araç fiyatlarına yansırken ister istemez bizim faaliyet gösterdiğimiz tasarruf finansman sektörü de bu durumdan negatif manada etkilendi. Sene başında bizim sektörel manada hedeflediğimiz büyüme yüzde 30 ila 40 bandındaydı, ama bu rakam yüzde 20'lerde kaldı. Tabii buna da şükür.

2023'e dair hedef ve öngörülerinizi de dinlemek isteriz. Ancak bu konuyu da hem Fuzul hem de sektörel bazda ele almak daha doğru olacak...

İlk olarak konuyu Fuzul özelinde ele alalım. Öncelikle biz, 2022 yılında hem pandemiye hem de dünyada artan ve ülkemizi de etkileyen enflasyona rağmen yatırımlarımız konusunda hız kesmedik. Gelecekte de bu anlayışımızdan vazgeçmeden çalışmalarımız ve yatırımlarımızı sürdüreceğiz. Şube sayımızı artırarak istihdama katkı sunmaya devam etmek adına çalışmalar yürütüyor olacağız. Yeni paket ve ürünlerle vatandaşlarımızın ihtiyaçları için finansal çözümlere devam edeceğiz.

2023 yılında sektörümüz adına da çalışmalar gerçekleştirme gayretimiz sürecektir. Bu bağlamda enflasyon etkisini de göz önüne alarak tasarruf finansman sektöründe çekilişli sistem-





deki tepe rakamın 1 milyondan 5 milyona çıkartılması ve ürün çeşitliliğinin artırılması gibi noktalarda taleplerimizi kamu ile paylaşmaya devam edeceğiz. Özellikle büyük şehirlerde 1 milyon tepe rakamı, konut alımı konusunda yetersiz kalabiliyor. Her ne kadar sistemimize katılan tasarruf sahiplerinin Türkiye'nin 81 ilde konut ve araç alma şansına sahip olma imkânları olsa da artan konut fiyatları alım gücünü düşürdü. Çünkü bu adımlar atıldığı takdirde daha çok kişiye ulaşım daha çok kişinin farklı pek çok finansman ihtiyacına cevap verebilecek konuma gelebileceğiz. Sektör olarak hedeflediğimiz gelir dağılımı piramidinin tabanındaki yüzde 80'e daha kolay ulaşabilmemiz adına bu gibi desteklerin önemli olduğu kanaatindeyim.

Farklı mecralarda, 2022 yılında konut ve araç finansman talebinde bir önceki yıla göre farklılık olduğunu belirttiğiniz açıklamalarınız var. Bu konuyu Anahtar okurları için de detaylandırır mısınız?

2021'in Aralık ayı itibarıyla yaşanan enflasyonist hareket, ihtiyaç sahiplerinin ürün tercihlerinde de değişime sebep oldu.

Bireysel Emeklilik Sistemi, konut edindirme ve çeyiz hesabı gibi devlet teşvikli projelerin benzerlerinin tasarruf finansman sektörüne de uygulanmasına yönelik taleplerimizi de yetkili mercilerle paylaşmayı sürdüreceğiz

İlgili dönemden önce kişiler, daha çok temel ihtiyaçları olan barınmaya finansman sağlamak istiyordu. Rakam vermek gerekirse konut finansmanına olan talep yüzde 70, araç finansmanına olan talep ise yüzde 30 bandındaydı diyebilirim. Ancak ilgili dönemden sonra konut fiyatlarındaki artış nedeniyle kişiler, daha çok araca talep göstermeye başladı.



Demim bahsettiğim oranları, bugünkü konjonktürde değerlendirmek gerekirse karşımıza tam tersi bir tablo çıktığını görüyoruz. Şu an araç finansmanına olan talep yüzde 70'leri aşmış durumda. Ekonomik süreç bu şekilde ilerlediği takdirde önümüzdeki dönemde de bu durumun devam edeceği kanaatindeyim. Ancak çekilişli sistemdeki 1 milyon tepe rakamının artmasına yönelik talebimizin ilgili makamlar tarafından kabul görmesiyle bahsi geçen oranlar, eskiye dönebilir. Çünkü an itibarıyla 1 milyon tepe rakamı konuttan ziyade araç finansmanı için daha uygun... Öte yandan daha önce farklı mecralarda da birçok kez dile getirdiğimiz gibi ürün çeşitliliğinde artışa gidildiği noktada sisteme dâhil edilebilecek yeni ürünler de yüzdelik dilimden pay alabilecek.

Peki, sizin konut ve araç finansman talebi özelinde 2023 öngörüleriniz neler?

Yeni yıl için beklentim, enflasyonun düşmesi yönünde. Asgari ücretin yükselmesi, ev fiyatları artışının yavaşlaması, üretimin artırılması ve millî gelirin tekrar kişi başına 10 bin doların üzerine çıkarılması gibi hedefler gerçekleşirse sektörde ciddi bir büyüme kaydedeceğimizi düşünüyorum. 2023'ü Türkiye için yeni bir başlangıç olarak değerlendirmek lazım. Şu an ortaya konan tabloda; 2022 yılında Hükümetimiz tarafından



uygulamaya alınan "Türkiye Ekonomi Modeli"nin sonuçlarının daha fazla görüleceği dolayısıyla bu etkiyle enflasyonist ortamdan uzaklaşılacağı, yavaş yavaş enflasyonun düşme eğilimine gireceği, faiz oranlarının yüzde 8 ile 9 oranlarına çekileceği, üretimin sonuç vereceği gibi pozitif beklentiler var. Tüm bu gelişmeler beklenen ölçüde gerçekleşirse insanlar erteledikleri ev alma ihtiyaçlarını tekrar gündeme taşır. Biz de 2023 yılını umutla bekliyoruz.

Tasarruf finansman sektörünün bugün Türkiye ekonomisinde kapladığı alanla ilgili neler söyleyeceksiniz? Sektörün orta ve uzun vadede ülke ekonomisine sunabileceği ne gibi artılar var?

Sektörde; toplu parası bulunmayan, yüksek kredi faizine ve maliyetine katlanmak istemeyen, ödeme gücüne göre bütçesini kendisini belirleyerek ev, araç, çatılı iş yeri almak isteyen 350 bin aktif katılımcımız bulunuyor. Tasarruf finans sektörünün ipotekli konut satışlarındaki payının yüzde 5 olduğunu tahmin ediyor, yasa sonrasında ise bu oranın çok hızlı bir şekilde artacağını, önümüzdeki beş yılda da yüzde 20'lere yükselmesini arzuluyoruz.

Yeri gelmişken değinmek istediğim bir konu da şu Bireysel Emeklilik Sistemi, konut edindirme ve çeyiz hesabı gibi devlet teşvikli projelerin benzerlerinin tasarruf finansman sektörüne de uygulanmasına yönelik taleplerimizi de yetkili mercilerle paylaşmayı sürdüreceğiz. BES'te, konut edindirme ve çeyiz hesabında olduğu gibi benzer teşviklerin konut ediniminde sektörümüze uygulanmasını istiyoruz. Bahsi geçen destekler, tasarruf finans sektörü için de sağlanabilirse tasarruf oranları artar dolayısıyla da sektörümüz hızla büyür. Bunun da ülkemize büyük faydası olur.

Ayrıca arzularımızdan biri de Hükümet'imizin gelecekte yapacağı Sosyal Konut Projelerinin finansman bacağında paydaşlar arasında sektör olarak biz de yer almak istiyoruz. Tasarruf finansman sektörü gerek altyapı gerek finansal güç anlamında böyle bir katma değere ortak olmaya hazır.





fuzul

**İÇİNİZİ ISITACAK
KAMPANYALAR
SİZİ BEKLİYOR!**



444 63 13 | fuzulev.com

FUZUL YAPI, BOĞAZ AKSINDAKİ YENİ PROJESİ BARBAROS 48'DE ÖN SATIŞA BAŞLADI

Fuzul Yapı, Beşiktaş Barbaros Bulvarı üzerinde geliştirdiği Barbaros48 projesi ile 48 seçkin aileye kendini "özel" hissettirecek



Markalı konut sektörünün deneyimli oyuncularından Fuzul Yapı'nın İstanbul'a değer katacak imza projesi Barbaros48 için ön satış başladı. Emlak Konut GYO güvencesiyle ve hasılat paylaşımı modeliyle geliştirilecek olan Barbaros48 projesi, Asya ve Avrupa'yı aynı pencereden izleme imkânı sunacak panoramik özelliği ile dikkat çekiyor. Zircirlikuyu'da Barbaros48 Tanışma Ofisi'ni açan Fuzul Yapı, projeyi 24 ayda tamamlamayı

hedefliyor. Asya'dan Avrupa'ya 180 derece Boğaz hattını görebilecek bir açı ile inşa edilecek projede, kat yükseklikleri 4,5 metre olarak tasarlandı. Projenin mimarisini Mental Design Works'un tasarladığı projenin iç mimarı ise KY Mimarlık'tan Koray Yavuzer. Ofis-AVM gibi alanların yer almayacağı, sadece rezidans olarak planlanan projede, daire büyüklükleri 100 metrekare ile 350 metrekare arasında değişiyor. 3'üncü kattan itibaren pano-

ramik Boğaz ve Tarihi Yarımada manzarasına hâkim projede, fiyatlar ortalama 10 bin dolardan başlıyor. 2+1 daireler için iki, 3+1'ler için üç, 4+1'ler için dört, misafirler için ise ayrı otopark planlanan projenin en üst katında da sonsuzluk havuzu yer alıyor.

Sosyal alanları ile birlikte özel bir yaşam imkânı sunacak proje hakkında değerlendirmelerde bulunan Fuzul Yapı Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Zeki Akbal, İstanbul'un hak ettiği, iki kıtaya layık, değerini taşıyan, "Boğaz'ın gerçek hâkimi" bir proje inşa etmek istediklerini vurguladı. Bu sebeple satış için agresif bir politika gütmeyeceklerini, proje ile ilgili bilgi almak isteyenler için tanışma ofisi kurguladıklarını anlatan Akbal, "Lüks emlak yatırımcıları; yatırımlarını prim sağlayan, güvenli olan ve 'gelişen' büyük merkezlere kaydırıyor. Bunun en önemli sebebi ise pandemi sonrası paranın çok pahalı hâle gelmesi. Bu sebeple Avrupa'nın merkezinde lüks konut için metrekaresine 20-30 bin euro ödemek istemeyen yatırımcı, gelecekteki prim değeri daha yüksek olan İstanbul, Dubai gibi merkezlere yöneliyor.

Bunun en önemli sebebi, Avrupa ve Amerika merkezli metropollerin primini tamamlamış şehirler olmaları. Mesela şehirlerin banliyöleri dâhil genel ortalama apartman dairesi metrekare fiyatı Cenevre'de 15 bin 260 euro, Zürih'te 13 bin 880 euro, Londra'da 13 bin 750 Euro, Münih ve Paris'te ise 10 bin euro üzerine bu rakam İstanbul geneli ortalamada 26 bin TL. Başka bir ifadeyle bin 320 euro. Arada Avrupa merkezlerine kıyasla altı kattan fazla fark var. Bu rakamlar lüks konutta ise Avrupa merkezinde ve Amerika'da 30-40 bin euro'ların üzerinde. Yerli ve yabancı lüks konut alıcıları, İstanbul'daki prim potansiyelini 'net' görüyorlar. Biz de Barbaros48 projemizle bu oturumluk lüks proje arayışına bir cevap vermek istedik ve şehrimizin değerini yukarı taşıyacak özel bir proje tasarladık. Projemizin yatırım değeri 2 milyar lira seviyesinde bulundu. "Bir gün mutlaka İstanbul'da da 'kıymetli' konut projelerinin metrekare fiyatının 30-40 bin euro'ların üzerinde olacağını

Fuzul Yapı Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Zeki Akbal, İstanbul'un hak ettiği, iki kıtaya layık, değerini taşıyan, "Boğaz'ın gerçek hâkimi" bir proje inşa etmek istediklerini vurguladı



Fuzul Yapı Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Zeki Akbal**

altını çizen Zeki Akbal, "İstanbul'un bu seviyelere ulaşabilmesi için sektör oyuncusu olarak biz elimizi taşın altına koyuyoruz." dedi. Türkiye'de edindikleri know how'ı Avrupa'ya da taşımaya hazırladıklarını kaydeden Zeki Akbal, "Almanya'da özellikle Frankfurt çevresinde arsa ve proje geliştirmek için görüşmelerimizi sürdürüyoruz." dedi.

"Dünyada Konut Satışları, Türkiye'nin Aksine Düşüşte"

Fuzul Yapı Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Zeki Akbal, sektöre yönelik değerlendirmede de bulundu. Türkiye'de 11 ayda 1,3 milyona yakın konut satışı olduğunu hatırlatan Akbal, "Geçen seneye kıyasla yüzde 1 yukarıdayız. Ancak bu senenin tamamında Çin'de konut satışlarında yüzde 30 düşme bekleniyor. İlk altı aylık resmî verilere baktığımızda ise Amerika'da yüzde 7, Kanada'da yüzde 19, İngiltere'de yüzde 23, Hollanda'da yüzde 25'e yakın düşüş var. Öyle ki Hollanda'da başlayan 'ev fiyatlarının artık ulaşılmaz olduğu algısı' Avrupa'ya da yayılıyor. Özetle prim yapmayacağını düşündüğü projeye kimse yatırım yapmıyor." dedi. İngiliz araştırma şirketi Knight Frank'ın yeni raporunda lüks konut yatırımlarının bu sebeple gelişmekte olan önemli şehir merkezlerine kaydığı vurgusu yapıldığını hatırlatan Akbal, "Ayrıca yine Knight Frank'ın araştırmasına göre değerlendirilen şehirler endeksinde yüzde 184,9 ile İstanbul ilk sırada. İlginç bir bilgi de Ankara (%165,4) ve İzmir'de (%150,9) ikinci ve üçüncü sırayı paylaşıyor. Metrekare satış fiyatının 15 bin euro'nun üstünde olduğu Cenevre'nin değerlendirme oranı ise yüzde 8 seviyesinde! Bu oran Londra'da yüzde 6, Milan'da yüzde 5! Artık özetle hem global hem yerli nitelikli gayrimenkul yatırımcısı için prim İstanbul'da, Ankara'da, İzmir'de." şeklinde konuştu.





1 7 Aralık tarihinde Ali Sami Yen NEF Stadyumu'nda Leo Residences projesinin lansmanını gerçekleştiren Nevita, satışa sunulan tüm daireleri bir saat içinde sattı. Global gayrimenkul yatırım şirketi Nevita ile Galatasaray Spor Kulübü arasındaki anlaşma 9 Aralık'ta gerçekleştirilen basın toplantısında imzalanmış, Galatasaray'ın Mecidiyeköy'de yer alan binası için yapılan iş birliği duyurulmuştur.

"Türkiye'ye 2 Milyar Doların Üstünde Döviz Girdisi Sağladık"

Basın toplantısında Nevita Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Akbal, bu önemli projeyi büyük yatırımcılarla kısa zamanda buluşturmayı hedeflediklerini dile getirerek şu konuşmayı yaptı: "Bugün bu tarihi imzaya şahitlik ediyor olmaktan gurur duyuyorum. Oldukça onur verici bir gün yaşıyoruz Nevita ola-

rak kuruluşumuzdan bugüne dokuz yılı geride bıraktık. Dokuz yıllık süre zarfında doğrudan ve dolaylı yatırımlarla Türkiye'ye 2 milyar doların üzerinde döviz girdisi sağlamanın gururunu yaşıyoruz. Bunun Nevita'nın kurduğu global ağ sayesinde başardık. Bu sistem ile birlikte dünyanın farklı dört kıtasında 3 bin 500 acentemiz, çözüm ortaklarımız, yerel iş birliği yaptığımız kurumlarla beraber çok güçlü bir ekosistem kurduk. Bu dağıtım ağı sadece Nevita için değil, ülkemiz için çok önemli bir dağıtım ağı hâline geldi. Yurt dışında iş birliği yaptığımız temsilcilerle iletişimimizi daha kuvvetlendirmek adına dünyanın belli başlı metropollerinde Nevita'nın deneyim ve satış merkezlerini ofis olarak kurup hayata geçiriyoruz."

2023 yılında Londra, Dubai ve Moskova'daki deneyim merkezlerini devreye alacaklarını açıklayan Faruk Akbal, "Dünyada

yüksek geliri grubu olarak ifade edilen 20 milyon üzerinde insan var. Bunların sahip olduğu toplam sermaye 80 trilyon doların üzerinde. Biz de Nevita Luxury markasıyla dünyada minimum 1 milyar dolar ve üstü yatırım gücü ne sahip olan nitelikli yatırımcıları tespit edip, bulup ülkemize kazandırıyoruz.

Bunları Galatasaray'ın Leo projesiyle de buluşturuyor olacağız.” dedi. Bu iş birliğinin spor kulübü ile gayrimenkul global yatırım şirketinin iş birliği açısından güzel bir örnek teşkil ettiğine dikkat çeken Akbal, “Biz de Leo Residences’ projesini dünyaya en iyi şekilde anlatarak az önce anlattığım global sermayeden Galatasaray’ın istifa etmesini istiyoruz. Dünyada her yıl 400 milyar dolar gayrimenkul yatırımı uluslararası arenada gerçekleşiyor. Yabancılar her yıl başka bir ülkeden 400 milyar doların üstünde gayrimenkul satın alıyor. Biz de istiyoruz ki bunun belli bir kısmını Galatasaray alsın. Bu uluslararası finansmanla da Galatasaray’ın finansal gücünün büyümesine katkı sunmuş olalım.” dedi.

“Leo Residence, İçimize Sinen Bir Proje Oldu”

Leo Residence’in içlerine sinen bir proje olduğunu vurgulayan Akbal, “Gerek konut miksi, gerek estetik yapısıyla inşallah ses getirecek bir proje oldu. Galatasaray’ın marka ve camia gücü,



Nevita, Galatasaray'ın Mecidiyeköy'deki binasının satış süreçlerine imza atarak Galatasaray'a önemli bir finansal kaynak sağlamış oldu

lokasyonu, Nevita'nın güçlü satış ve dağıtım ağıyla birlikte elde edilebilecek en iyi hasılatı sağlamak istiyoruz. İş sadece satmakla bitmeyecek. Galatasaray'a güvenerek yatırım yapan uluslararası yatırımcıların buradan en iyi geri dönüşleri elde etmesini istiyoruz. Bunun için bu projemizde yeni nesil konaklama deneyimimizi yatırımcıyla buluşturacağız. Otelciliği gayrimenkul ve teknoloji ile birleştiren yeni bir model ile ya-





Akbal: "Leo Residences projesi imza töreni ve tarihi iş birliğinin ardından gerek yurt içinde gerek yurt dışında projeye beklentimizin çok ötesinde bir ilgi gördük. Telefonlarımıza yetişemedik"

tırmacılarımıza yüksek gelir getirici sağlıklı bir model ortaya koyduk. 'Serviced Apartments' adlı yeni grup işbirliğimiz bu konuda ciddi gayret sarf ediyorlar. Galatasaray'ımıza özel çok rekabetçi ve yatırımcı lehine güzel teklifler geliştiriyorlar." ifadelerini kullandı.

1 Saatte 134 Daire Satıldı

Ali Sami Yen NEF Stadyumu'nda 17 Aralık 2022'de Leo Residences projesinin lansmanını gerçekleştiren Nevita, satışa sunulan tüm dairelerin satışını rekor düzeyde bir süre ile bir saat içinde gerçekleştirdi. Leo Residences projesini ve Galatasaray'ın gayrimenkul vizyonunu dünyaya en doğru şekilde anlatarak Galatasaray'ın global gayrimenkul yatırım pastasından en yüksek payı alabilmesi için Ali Sami Yen NEF Stadyumu'nda inanılmaz bir görsel şölene ev sahipliği yapan Nevita, Galatasaray'ın Mecidiyeköy'deki binasının satış süreçlerine imza atarak Galatasaray'a önemli bir finansal kaynak sağlamış oldu.

"Galatasaray'a Yakışan Aslan Gibi Bir Proje"

Galatasaray Başkanı Dursun Aydın Özbek, Leo Residences proje lansmanında yaptığı konuşmasında; "Mecidiyeköy'de bulunan gayrimenkulümüzün doğru koşullarda geliştirilip değerlendirilmesi, kulübümüzün ileriki dönemde atacağı adımları kolaylaştırması açısından büyük bir önem arz ediyor. Bizim için çok değerli olan bu projede emlak piyasasında global

anlamda güçlü bir şirketle, özellikle yabancı yatırımcılar konusunda beklentilerinizi en iyi şekilde karşılayan Nevita ile çalıştık. Galatasaray'a yakışan aslan gibi bu projede satışa sunulan 134 dairemizin satıldığını görmek istiyordum. Nevita müthiş bir başarıya imza attı." dedi.

"Telefonlar Susmadı, Bir Saat İçinde Rekor Satışa İmza Attık"

Bugüne kadar Türkiye'ye 2 milyar doların üzerinde doğrudan ve dolaylı döviz girişi sağlayan ve Türkiye'nin önde gelen markalı konutlarını uluslararası yatırımcılarla buluşturan Nevita Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Akbal, "Galatasaray camiasının büyüklüğüne bir kere daha şahitlik ettik. Bir Türk markasının global dünyada bu denli yüksek ilgi gördüğüne, bu kadar yüksek bir enerji yansıttığına daha önce bu denli şahit olmamıştım. Galatasaray'ın camiasının gücü, Dursun Başkanımızın ve değerli yöneticilerin vizyonu, Leo Residences projesinin lokasyonu ve Nevita'nın güçlü satış ve dağıtım ağı bir araya gelince bu iş birliğinden muazzam sonuçlar elde etmek kaçınılmaz oldu. Geçen hafta gerçekleştirdiğimiz Leo Residences projesi imza töreni ve tarihi iş birliğinin ardından gerek yurt içinde gerek yurt dışında projeye beklentimizin çok ötesinde bir ilgi gördük. Telefonlarımıza yetişemedik." dedi. Akbal, sektör lideri olarak sahip olduğu tüm tecrübe ve kaynakları, Leo Residence projesinin satış süreçlerinde kullandıklarını belirterek; satışların bir saatlik süreçte tamamlanmasının Galatasaray'ın marka değerinden ve gayrimenkul geliştirmedeki potansiyel etkisinden kaynaklandığını sözlerine ekledi.



Leo Residences'in %70'i Satışa Sunuldu

180 konuttan oluşan Leo Residences'in yüzde 70'i satışa sunuldu. Satışa sunulan 134 dairenin tamamının satıldığı lansmanda, Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Dursun Aydın Özbek ve Kulüp yöneticileri, Galatasaray Sportif AŞ Başkan Vekili Erden Timur, sporcular, spor ve sanat camiasının önemli simaları, İstanbul'dan Antalya'ya, Çin Halk Cumhuriyeti'nden, Rusya'ya, Avrupa'dan Körfez ülkelerine kadar 4 farklı kıtadan 5 binden fazla Nevita acentesi yer aldı.



TEŞEKKÜRLERİMİZLE...

9 Aralık Cuma günü ilk imzasını attığımız;
İstanbul'umuza ve Galatasaray'ımıza değer katacak olan Leo Residences
projemizde satışa sunulan 134 dairenin tamamı satılmıştır.

Bu süreçte gücünü her an arkamızda hissettiğimiz
başta büyük Galatasaray camiası olmak üzere tüm paydaşlarımıza,
çalışma arkadaşlarımıza ve en önemlisi uluslararası yatırımcılarımıza
teşekkür ederiz!


LEO
RESIDENCES

 **NEVITA**

TASARRUF FİNANSMAN SEKTÖRÜNÜN FİNANS PASTASINDAKİ PAYINI ARTIRMAYI HEDEFLİYORUZ

Finansal Kurumlar Birliği Tasarruf Finansman Şirketleri Sektör Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, tasarruf finansman sektörü çekilişli sistem sözleşmelerindeki 1 milyon TL üst limitin, günümüz konut fiyatları göz önüne alınarak günün koşullarına uygun olarak revize edilmesi gerektiği açıklamasında bulundu



30 yılı aşkın süredir, özellikle dar gelirli kişilerin tasarrufa dayalı ev, otomobil ve ticari iş yeri edinimine finans sağlayan tasarruf finansman sektörü, 31 Ekim tarihinde gerçekleştirilen 2. Finansın Geleceği Zirvesi'nde masaya yatırıldı. T.C. Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati, BDDK Başkanı Mehmet Ali Akben, SPK Başkanı İbrahim Ömer Gönül, SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, FKB Başkanı Ali Emre Ballı ve Tasarruf Finansman Sektör Kurulu Başkanı Eyüp Akbal'ın yanı sıra bankacılık ve finans sektörünün önemli temsilcilerinin katıldığı zirvede, finansın dünü, bugünü ve geleceği alanında uzman isimlerce ele alındı. Finansal Kurumlar Birliği Tasarruf Finansman Şirketleri Sektör Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, sektörün beklenti ve taleplerini, sözleşme limitlerinden kamu desteklerine kadar birçok konuyu zirvede dile getirdi.

Arsa, Mal ve Hizmetler Sisteme Eklenmeli

Tasarruf finansman şirketlerinin sektör temsil kurulu toplan-

tısında gündeme gelen yönetmelik ve kanunu geliştirmeye yönelik tavsiye kararından zirvede bahseden Akbal; "Çekilişli sistem sözleşmelerindeki 1 milyon TL üst sınırın, günümüzdeki konut fiyatları göz önünde bulundurularak 5 milyon TL olarak revize edilmesini bekliyoruz. Yönetmelikle sınırlandırılan 1 milyon TL ve üzeri sözleşme tutarı genel sözleşme tutarlarının yüzde 15'ini geçemez maddesinin, 10 milyon TL olarak değiştirilmesi tüm taraflar için faydalı olacak. Sonraki yıllarda ise bu limitler geçmiş yılın enflasyon rakamlarıyla otomatik olarak güncellenebilir. Bireysel sözleşmelerde teslimat için tasarruf tutarının yüzde 40'a ve toplam vadenin 5'te 2 oranına ulaşması gerekiyor. Bireysel sözleşmelerde sisteme peşinatlı giren müşterilerimizin tahsisat zamanı geldiğinde verdiği peşinat oranında teslim tarihinin geri çekilmesi, çekilişli sistemlere de eklenebilmelidir. Altın, enflasyon veya konut endeksli kampanya modellerinin de önü açılabilir, ayrıca tasarruf fon havuzunun altın veya kur korumalı hesaplarda tutulması alternatifleri de sağlanabilmelidir. Yönetmelikte bulunan konut ve çatılı iş yeri finansman dönemi 120 aydan 180 aya, araç finansmanının ise 60 aydan 100 aya çıkarılması tasarruf tabanını artıracaktır. Tasarruf finansman firmalarının finansman sağladığı konut, araç, çatılı iş yeri ile sınırlı olan ürünlere; arsa ve BDDK'nin uygun göreceği mal veya hizmetlerin ediniminin de eklenmesi ile ilgili kanun değişikliğine ihtiyaç duyuluyor." şeklinde konuştu.



DAYANIŞMA EKONOMİSİ, MALİYETİ VE FAİZ YÜKÜ OLMAYAN EN BÜYÜK PANZEHİRDİR

Tasarruf finansman sistemini Dayanışma Ekonomisi olarak yeniden tanımlayan Fuzul, 2-5 Kasım tarihleri arasında MÜSİAD EXPO'da yerli ve yabancı katılımcılarla bir araya geldi

Kurulduğu günden bu yana yüz binlerce kişinin ev, araç ve çatılı iş yeri ihtiyacına finansal çözüm olan Fuzul, 2-5 Kasım tarihleri arasında TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilen MÜSİAD EXPO'da yerli ve yabancı ziyaretçilerini ağırladı. Fuarda Dayanışma Ekonomisi olarak yeniden tanımladığı tasarruf finansman sistemini, sistemin ülke ekonomisine, insanlara ve sektörlerle olan katkılarını anlatan Fuzul, yeni paket ve kampanyalarını ziyaretçilere tanıttı. MÜSİAD EXPO 2022 açılış törenine katılan Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati, Fuzul standını ziyaret etti.

Firmamızı, MÜSİAD EXPO'da Temsil Ediyoruz

Fuar ile ilgili görüşlerini paylaşan Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, "Fuardaki en büyük standartlardan biriyle birçok kez olduğu gibi bu sene de MÜSİAD EXPO'da firmamızı temsil ediyoruz. Fuarda Fuzul'ün Dayanışma Ekonomisi ile insanları ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi yaptığımız farklı finansman modellerimizi, yeni paket ve kampanyalarımızı anlatıyoruz.

MÜSİAD EXPO'nun bizim için bir diğer önemi de Türkiye ekonomisinin dinamizmini gördüğümüz en iyi saha çalışmalarımızdan biri olması. Fuarda aldığımız geri dönüşler, beklenti ve izlenimler, gelecekte geliştireceğimiz yeni model, paket ve kampanyalarımız için iyi bir bilgi kaynağı oluyor. Dayanışma Ekonomisi, ekonomilerin yavaşladığı dönemlerde, maliyeti ve faiz yükü olmayan en büyük panzehirdir. Dayanışma Ekonomi-



TBMM Başkanı Şentop'tan Eyüp Akbal'a Plaket

Tasarruf finansman sektörünün lider şirketlerinden Fuzul, sponsor olduğu MÜSİAD EXPO'dan plaketle döndü. Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal plaketi TBMM Başkanı Mustafa Şentop ve İçişleri Bakanı Süleyman Soylu'nun elinden aldı.



MÜSİAD
EXPO 2022

si'ni geleceğe taşımak için hazırladığımız paket ve kampanyalarımızı fuarda yerli ve yabancı ziyaretçilere tanıtıyoruz. 5 bin kişiyi, organizasyon bedelinde yüzde 35'e varan indirimlerle ev sahibi yapmayı amaçladığımız, Dayanışma Ekonomisi felsefesini temel alan 5.000 Faizsiz Konut Finansmanı Kampanyası, günün değişen ihtiyaçları için gereken finansal kaynağa çözüm sunduğumuz Motosiklet Paketi ve Karavan Paketi fuarda yoğun ilgi görüyor. Ülkeye döviz girdisi sağlanmasından hareketle hazırladığımız Memleketim Paketi ise fuarda yeni müşteri kazanımı anlamında elimizi güçlendiriyor. Yine Dayanışma Ekonomisi'ni ve işin mantığını tam, doğru ve sade bir şekilde anlatmak adına, tuğla metaforu kullanarak yayınladığımız reklam filmimiz fuarda oldukça beğeni topluyor. Çok güzel geri dönüşler alıyoruz." diye konuştu.

GİGDER'İN TALEPLERİ TÜRKİYE'NİN KAZANMASINA YÖNELİK

GİGDER Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Akbal, gerçekleştirdiğimiz röportajda yabancıya gayrimenkul satışına dair açıklamalarda bulundu





Türkiye, son 10 yıl içinde yaptığı yatırımlarla uluslararası yatırımcılar için gayrimenkul alanında parlayan yıldız ülkelerden biri olmayı başardı

Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği (GİGDER) Yönetim Kurulu Başkanı ve Nevita Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Akbal'la yabancıya gayrimenkul satışının ülke ekonomilerine sunduğu katkıyı enikonu masaya yatırdık. GİGDER Yönetim Kurulu Başkanı Akbal, "Birçok bileşeni ve katmanı olan uluslararası gayrimenkul yatırımını, kuru bir mesken ticareti ve döviz kazanımı olarak görmemek gerekiyor." dedi.

Yabancıya gayrimenkul satışının ülke ekonomilerine katkısı hakkında neler söylemek istersiniz? Bu satışların doğrudan veya dolaylı olarak ekonomi üzerinde ne gibi etkileri bulunuyor?

Her ülkenin farklı sektörler için farklı cazibe seviyeleri bulunuyor. Türkiye, son 10 yıl içinde yaptığı yatırımlarla uluslararası yatırımcılar için gayrimenkul alanında parlayan yıldız ülkelerden biri olmayı başardı. Bunun çevre, iklim, farklı kültür ve kimliklere alışkın toplumsal yapı gibi sebeplerin yanı sıra iyi ve kaliteli ürün ve hizmet de Türkiye'ye olan ilginin artmasına yardımcı oldu. Uluslararası gayrimenkul yatırımının Türkiye ekonomisine katkısına gelince şunu söyleyebilirim: Bir kere Türkiye'de mesken edinen biri neredeyse yılın yarısını burada geçirebiliyor. Evinin dayanıp döşenmesi dâhil bir konutun ihtiyaçları ne ise bunu yurt içindeki tedarikçilerden satın alıyor.

Bu da perakende sektörü için doğrudan satış hacimlerinin büyümesi anlamına geliyor. Sonra eğer mülk sahibi ailesi ile Türkiye'de daha uzun vakit geçirmeye karar verirse, çocukları Türkiye'de okula gidiyor. Neresinden bakarsanız bakın Türkiye için bu bir kazanç. Böylelikle ülkemizin demografik yapısı için orta ve uzun vadede nitelikli, katma değer üreten iş gücü elde etmiş oluyoruz. Diğer bir deyişle birçok bileşeni ve katmanı

olan uluslararası gayrimenkul yatırımını kuru bir mesken ticareti ve döviz kazanımı olarak görmemek gerekiyor.

Güncel rakamlar üzerinden konuşacak olursak yabancıya gayrimenkul satışı noktasında Türkiye'nin karnesi nasıl?

Pazarın ivmesinin yukarı yönde olduğunu söylemek mümkün. Her ne kadar bütün dünyayı saran pandemi sonrası ekonomik durgunluk ve küresel krizden Türkiye de payını almış olsa da ülkenin jeopolitik konumu, dinamik nüfusu, nispeten büyük yüz ölçümü, çatışma bölgelerine yakınlığı ama bu çatışmalarda doğrudan taraf olmaması gibi parametreler, Türkiye'nin küresel ölçekte uluslararası gayrimenkul yatırımından aldığı payın artmasına yol açıyor. Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği olarak bugün 10 milyar USD civarında olan cironun eğer doğru adımlar atılırsa, 2025 yılında 20 milyar USD'ye ulaşmasının işten bile olmadığını düşünüyoruz. Yılın üçüncü çeyreğinde üyelerimiz arasında yaptığımız ankete göre bir ünite ortalama 245 bin USD'ye satılıyor. 2021 yılında yaklaşık 58 bin 576 bin ünite satıldı. 2022'nin ilk 10 ayı itibarıyla satılan ünite sayısı 55 bin 21. Büyük bir durgunluk olmazsa 2021'in sayısını, 2022'nin son iki ayının gelecek verileri ile aşmış olacağız. Bu da dünya çapındaki olumsuz duruma göre fena bir başarı sayılmaz.

Türkiye'deki gayrimenkul fiyatlarının yükselişi konusunda yabancıya gayrimenkul satışının etkili olduğunu savunanlar var. Siz bu konuda ne düşünüyorsunuz? Yabancıya gayrimenkul satışlarının, fiyat değişimleri konusunda nasıl bir etkisi bulunuyor?

Bunu daha önce de çeşitli mecralarda farklı vesilelerle söyledim. Ben bu kanaatte değilim. Bunu ölçmek zor olsa da benim





Birçok bileşeni ve katmanı olan uluslararası gayrimenkul yatırımını, kuru bir mesken ticareti ve döviz kazanımı olarak görmemek gerekiyor

konuyu ele alırken baktığım veriler şunlar: 2022'nin ilk 10 ayı için konuşuyorum: Uluslararası yatırımcının toplam satışlar içindeki payı yüzde 4,7. Buna mukabil dünyadaki tedarik zincirlerinin kırılması, büyük sanayi ülkelerinin pandemi sırasında bencilce hareket etmeleri, küresel ekonominin istikrarsızlığı fırsata çevirmesi ve burada sayamayacağım birçok neden inşaat girdi maliyetlerinin özellikle emtia fiyatlarının artmasına sebebiyet verdi. Bu yüzden uluslararası gayrimenkul yatırımlarının gayrimenkul fiyatlarına etkisi bence bir sıralama yapılabırsa, aşağılarda olmalı diyebilirim.

Yabancıya gayrimenkul satışının hizmet ihracatı kapsamına alınarak bu hizmetlere kamu tarafından kamu desteği verilmesini içeren gelişmeyle ilgili neler söylemek istersiniz?

Bu konuda yasal süreç henüz tamamlanmış değil. Konu Cumhurbaşkanlığı Kararı olarak ete kemiğe büründü. Ne var ki kararın uygulama esasları, henüz Ticaret Bakanlığı tarafından yayınlanmadı. Bekliyoruz, umutluyuz açıkçası. Çünkü bizimkisi

gerçekçi talepler ve sektörün büyümesine, Türkiye'nin kazanmasına yönelik. Bugün kamu desteklerinin akıbeti GİGDER'in 84 üyesi ile sektörümüzün önde gelen kuruluşları tarafından merak edilmektedir. Desteklerin hayata geçirilmesini iki açıdan çok önemsiyoruz: Öncelikle sektörümüzün marka sahibi paydaşları, Türkiye markasını arkalarında hissetmek istiyorlar ve destekler bu amaca hizmet edecek kanaatindeyiz. İkinci olarak marka olma yolunda ilerleyen sektörün kimi aktörlerinin söz konusu destekleri alabilmek için kendilerini yeniden organize edeceklerini umuyor, bunun da Türkiye ekonomisine katkı sağlayacağını düşünüyoruz. Böylelikle bugün doğrudan ve dolaylı gelirlerle işlem hacmi 10 milyar doların üzerine çıkmış olan sektörümüzü, adım adım 2025 yılında 20 milyar dolar seviyelerine çıkarmak hedefindeyiz.

Başkanlık görevini yürüttüğünüz GİGDER'in T.C. Ticaret Bakanlığı'na yabancıya gayrimenkul satışlarıyla ilgili düzenlemeler içeren bir yönetmelik hazırlayıp sunduğu biliniyor. Bu yönetmeliğin içeriğinden bahsedebilir misiniz?

Biz dernek olarak kamu idaresi ile özel sektör arasında bir köprü olma vazifesi de görüyoruz. Kamu idaresinin iş ve özel hayatımızı düzenleyici tasarrufları bazen olağandır ki günün güncelliğini koruyamayabiliyor. Zaten sivil toplumun da görevi bu değil mi? Daha iyi idare edilmek için fikir üretmek ve öneriler getirmek. Biz söylediğimiz şeyleri sadece idare ile paylaşmıyor

kamuoyuna da sunuyoruz. Sektörümüzün bütün paydaşları arasında bir görüş alışverişi meydana geliyor. Varmak istediğimiz yer ilkeli hareket ederek, günün gerçeklerine uygun olduğunu düşündüğümüz ve söylediğim gibi tartışmaya açtığımız görüşler beyan etmek. Takdir kamuoyunun diyebilirim.

GİGDER'in kuruluş hedefleriyle ilgili neler söylemek istersiniz? Dernek bugün bu hedeflere ne oranda ulaşabildi? Gerçekleştirilen faaliyetler neler?

Bizim derdimiz biraz da sektörümüz için olumlu gündem yaratıp güzel örnek olmak. Birbirimizden sürekli bir şeyler öğreniyoruz. Yurt dışı seyahatlerimiz oluyor, fuarlara katılıyoruz. Tecrübelerimizi, GİGDER üyeleri olarak birbirimizle paylaşıyoruz. Bugün GİGDER'in 84 üyesi var. Bu sayı yakında 100'ü bulacaktır. Derneğe katılan her üye buraya hem bir şeyler katıyor hem de buradan kurum kültürü için katkılar elde ediyor. Yayınlarımız, anket ve araştırmalarımız var. Sektörümüzün nabzını tutmaya çalışıyoruz. Teorik ve pratik çalışmalarla bir yandan üyelerimizin ufku katkısı sunmaya gayret ediyor bir yandan da sektörümüz için asgari bir standart oluşturmaya çaba harcıyoruz. Türkiye için söylüyorum, uluslararası gayrimenkul yatırım henüz yolun başında. Biz koyduğumuz hedef izlediğimiz metotla doğru bir şeyler yapmaya gayret ediyoruz.

Ekleme istedikleriniz...

Özellikle son aylarda medya aracılığı ile sürekli işlemeye çalıştığımız ve kamuoyunu aydınlatmak istediğimiz bir konu var. Türkiye'deki son siyasal gelişmeler yabancılara karşı, en



Biz dernek olarak kamu idaresi ile özel sektör arasında bir köprü olma vazifesi de görüyoruz

azından belli bir kesim tarafından, kesinlikle rasyonel olmayan bir kampanya sürecinin başlatılmasına neden oldu. Bizim bir arada yaşarken en fazla ihtiyacımız olan şeyse itidal, bunu bize sağlayacak meleke de akıl. Şimdi size sormak istiyorum. Kim huzuru yerindeyken ülkesini bırakır da binlerce kilometre yolu bazen yürüyerek bazen de kapalı bir dorse içinde seyahat ederek başka bir ülkeye sığınmak ister? Hiç kimse! Ülkemize bu söylediğim sebeplerle korku içinde gelen insanlara karşı daha saygılı olunması gerektiği kanaatini taşıyorum. Allah korusun bizim başımıza böyle şeylerin gelmeyeceğinin bir teminatı var mı? Biraz empati yapmamız ve biraz daha sabretmemizin naçizane hayrımıza olacağına inanıyorum. Adına ne derirse densin zorda kaldığı için ülkemizde konaklayan insanlar bu durumdayken, diğer yandan bir de maddi durumu iyi ve ülkemize yatırım için gelmiş insanlar var. Bunların da kendilerine göre yukarıda anlattığım gibi Türkiye'yi tercih etme sebepleri var.

Bir ayrımcılık imâ etmeden şunu söylemek istiyorum, bu iki insan grubunu aynı kefeye koyup değerlendirmenin neresi makul ve sağduyuya sesleniyor? Her iki durum için de kamu idaremiz uygun politikalar üretecektir. Zaten şu ana kadar ilk tanımına göre Türkiye'deki mültecilerin konusu siyasi ve uluslararası hukuku ilgilendirirken, ikinci konu bir ülkenin ekonomisiyle ilintilidir.



GAYRİMENKUL SEKTÖRÜ, TEKNOLOJİDEN NASİBİNİ ALIYOR

Barınma, varlık edinme ya da yatırım amacıyla başvurduğumuz gayrimenkul sektörü teknolojiyle birlikte payına düşen değişimden doğrudan ve hızlı bir şekilde etkilendi

Genellikle arsa, konut, iş yeri ve fabrika gibi taşınmaz mülkler için kullanılan gayrimenkul; kimileri için yatırım, varlık edinme ve geleceğe yönelik emeklilik planları olsa da gayrimenkul denince birçok kişinin aklına girişimler, yeni iş fikirleri geliyor. İş yapış şekillerinden zaman yönetimine hatta finans ve enerji kaynaklarının planlanmasına kadar teknolojinin elini attığı her sektörde olduğu gibi gayrimenkul alanında da yeni boyutlara, yeni iş fikirlerine ve yeni teknolojilere zemin hazırlandı. Barınma, varlık edinme ya da yatırım amacıyla başvurduğumuz gayrimenkul sektörü, teknolojiyle birlikte payına düşen değişimden doğrudan ve hızlı bir şekilde etkilendi.

Bu değişim sadece gayrimenkulün yapım ya da üretiminde değil; kullanımı, satışı, kıyaslanması ve yönetimi anlamında da yaşandı. Üretimde; inşaat malzemeleri teknolojilerindeki gelişimin yanı sıra yapım sırasında planlamalar ve finansal kaynakların karşılanmasına kadar birçok konu sürece entegrasyon sağladı. Alışverişten bankacılığa, resmi işlerden sosyal hayata kadar pek çok alana giren teknoloji, gayrimenkul sektörüne de uçtan uca dâhil oldu. Konut kısmında akıllı evleri konuşurken üretim anlamında karanlık fabrikalara geçiş başladı.

Bugün dünyanın birçok ülkesinde teknolojiyle ham maddeden son ürüne kadar olan bütün süreçte robotların ve yapay zekânın üstlendiği, insansız üretimi görüyoruz. Sürecin yönetimi de aynı şekilde. Tesis bakımlarından, müşteri taleplerinin karşılanmasına, CRM ve tedarik yönetimine kadar yine dijital ve otomasyon sürece dâhil oluyor. Akıllı evlerin ve karanlık fabrikaların üretim ve proses yönetiminin yanı sıra teknolojiyle birlikte gayrimenkulün satış yöntemlerinde de değişim yaşandı.

Camlara Yapıştırılan İlanlardan Dünyaya Açılan Kapılar

Geçtiğimiz onlarca yıl önce camlara, kapılara yapıştırılan “Satılık”, “Kiralık” ilanları ya da eşe dosta söylenerek satıcı ya da kiracı bulma yöntemi, bugün yerini dijital ekranlara, dijital ağlara bıraktı. Rakamların algoritması, gayrimenkullerin satış ve pazarlamasına da girdi. Teknoloji sayesinde sadece birkaç mahallede ya da semtinizde paylaşabileceğiniz ilanınızı bugün dünyanın diğer ucunda hiç tanımadığınız binlerce insana ulaştırabiliyorsunuz. Hatta giyilebilir teknolojiler sayesinde kişileri, oturduğu yerden kalkmadan gayrimenkulü gezdirebiliyorsunuz. İnternet ağlarının gelişmesiyle başlayan bu dönüşüm, “Değişmeyen tek şey değişimin kendisidir.”





Teknoloji sayesinde sadece birkaç mahallede ya da semtinizde paylaşabileceğiniz ilanınızı bugün dünyanın diğer ucunda hiç tanımadığınız binlerce insana ulaştırabiliyorsunuz

listeleme teknolojileri, paylaşım ekosistemi, tesis yönetimi gibi birçok dönüşüm sayesinde gayrimenkul sektörü, bugün bir üründen çok, milyonlarca insana çözüm sunan bir hizmete dönüştü. 21. yüzyılın en değerli cevheri olan verinin de sektöre katkılarıyla birlikte planlamadan üretime, satın almadan işletilmesine kadar teknolojik dönüşümünü büyük bir hızla sürdürmeye devam ediyor. Bu değişimi sürdürürken de alt hizmet birimleriyle, yeni terimleriyle etki alanını ve ekonomideki payını büyütüyor. Etki alanı büyüdükçe yeni PropTech'ler hayatımıza giriyor. İlan sitelerinin öncü olduğu PropTech'ler bugün Türkiye'de ve dünyada ciddi bir ekonomik büyüklüğe ulaşırken binlerce insana istihdam kaynağı oluyor. Yine yeni mesleklerin de önünü açıyor, AR-GE ve ÜR-GE anlamında ciddi yatırımlar yapılıyor.

PropTech nedir?

Gayrimenkulde yaşanan teknolojik dönüşümler birlikte PropTech kavramını daha sık duymaya başladık. Kulağa yeni bir kavram gibi gelse de PropTech uzun süredir hayatımızda olan bir terim. İlk olarak 1980'lerde kullanılmaya başlanan, kısaca gayrimenkul teknolojisi olarak da bilinen bu kavram property (gayrimenkul) ve technology (teknoloji) kelimelerinin birleştirilmesi ile ortaya çıktı. Gayrimenkuldeki dijital dönüşümü temsil eden, teknoloji ve gayrimenkulün buluşma noktası olan PropTech; gayrimenkul sektörünün finans, pazarlama, araştırma ve analiz gibi birçok sektör ile arasındaki bağı kuvvetlendirdi. Gayrimenkul geliştirme, satış, değerlendirme, finansman, akıllı bina teknolojileri, akıllı şehir kurulumu ve kira yönetimi gibi birçok noktada çözüm sunan PropTech'ler, teknolojinin gücü ile kullanıcı ya da gayrimenkul geliştiricinin değişen ihtiyaçlarına yenilikçi çözümler üretilmesini sağladı. Bugün sektöre yeni giren PropTech'ler değişen ihtiyaçlarla doğan açıklara ve kullanıcı beklentilerine çözümler üretmeye devam ediyor.

PropTech'ler Kazan Kazan Mantiğine Dayalı Yeni Bir Ekosistem Oluşturuyor

PropTech'ler sunduğu hizmet, ürün ya da çözümlerle yatırımcının ve kullanıcıların hem zamandan hem de maliyetten tasarruf etmelerine imkân sağlar. Kurum ve kullanıcıları ortak ihtiyaçlar etrafında buluşturarak kazan kazan mantığına dayalı yeni bir ekosistem oluşturur. Yatırımcıların iş yüklerini azaltarak, ana konularına odaklanmaları için destek verir. Planlama ve yönetimde insan duygularını ortadan kaldırarak rakamların gerçekçiliğinde öngörülebilir programlar üretir. Atıl yatırımların daha verimli bir şekilde ekonomiye kazandırılmasını sağlar.

sözünü kanıtlar nitelikte sürekli bir devrim yaşıyor. Teknolojiyle dünyanın farklı yerlerindeki herhangi bir gayrimenkule ulaşmamız sadece birkaç saniye ve bir tuşa kadar indi.

Gayrimenkul Veriyle Birleşti

Riski en az olan yatırım ya da varlık edinme alternatifi olan gayrimenkul sektörü, vizyoner girişimcilerin merceğine yakalanmaktan kaçamadı. Gayrimenkul alanında gelişimini takip eden ve geleceği okuyabilen girişimciler; insanların beklentilerini, ihtiyaçlarını karşılayacak yeni iş yöntemleri ve fikirleriyle sektöre girdi. Girişimciler, açıkları giderecek çözümleriyle sektöre girişimcilik anlamında hızlı bir ivme kazandırdı. İlan

Newinn, Türkiye'nin İlk PropTech Unicorn'ü Olmayı Hedefliyor

Newinn, son dönemde artan orta-uzun dönem konaklama talebini karşılama ve konaklama deneyimini uçtan uca dijitalleştirme vizyonu ile 2020 yılında kuruldu. Her ihtiyaca cevap vermeyi hedefleyen çeşitli konumlardaki lüks konaklama üniteleri ile Newinn, mülk sahipleri için sürdürülebilir bir yatırım alanı, konaklayanlar içinse 360 derecelik yeni nesil yaşam deneyimi sunuyor. İstanbul, Antalya, Sakarya ve Alanya'da 35 lokasyonda 467 daire ile hizmet veren Neewinn, 2022 yılında 141 bin 318 ziyaretçiye konaklama hizmeti sundu. 30'un üzerinde online platforma entegre olan 3 bin acente ile çalışan Newinn, Türkiye'nin birçok iline dokunduktan sonra 2023 yılıyla birlikte yurt dışına açılmayı planlıyor. Newinn, Türkiye'nin ilk PropTech unicorn'ü olmayı hedefliyor.

Mevcut kaynakların etkin kullanımının önünü açar. Daha geniş bir hedef kitleye ulaşarak yatırımların amortisman sürelerini kısaltır. PropTech'lerin kullanım alanları ve hizmetleri farklılık gösterse de son kullanıcı için hizmet çeşitliliği sunarak hayatları kolaylaştırır. Özellikle tesis yönetim PropTech'lerinden örneklerle fabrikaların yönetiminde ve giderlerde ciddi oranda tasarrufun önü açılır, tesiste yaşanacak sorunlar önceden belirlenerek üretimde kesintiler ortadan kaldırılır.

Yatırım Fonlarınca da Destekleniyor

Hayatları kolaylaştırması, çözüm ve kâr odaklı yapısıyla PropTech'ler her geçen gün önemini artırıyor, sektörde daha fazla yer ediniyor ve bireysel girişimcilerin dışında yatırım fonlarına da destekleniyor. Bugün dünyada milyonlarca insan mülk yönetimi, ilan siteleri, paylaşım ekonomisine kadar pek çok alanda PropTech'lerden faydalanıyor. PropTech'ler her geçen gün gelişen ağı ve aygıt teknolojileriyle konumunu güçlendirmeye devam edecek.

Fonlardan Her Yıl Milyarlarca Dolarlık Yatırım Alıyor

İlan siteleri PropTech'lerin öncüleri olurken, gayrimenkul değerlendirme ve yönlendirme gibi alanlardan oyuncular sisteme giriş yaptı. PropTech'ler bugün milyarlarca dolar fon alan dev bir ekonomiye dönüştü. 2012 yılından 2020 yılına kadar PropTech'ler toplam 43 milyar dolar yatırım aldı. 2020'de pandemi dolayısıyla dünyada PropTech'lere yatırımda düşüş olmasına rağmen 2021 yılında yatırım miktarı ilk dokuz ayda 7,1 milyar dolara ulaştı. Bu miktar 2019'un tamamında 13,9 milyar dolardı. 2020 yılında ise pandemi sebebiyle 5,8 milyar dolar oldu. 2021 yılındaki yatırım miktarının yüzde 18'i erken aşamadaki girişimlere yapıldı.

Türkiye Çok Büyük Bir Potansiyele Sahip

Gayrimenkul sektörünün ülkemizdeki büyüklüğü, nüfus yoğunluğumuz, teknoloji kullanım oranlarımız ve yeni teknolojilere adapte olma hızımızla Türkiye bu alanda çok büyük bir potansiyele sahip. GYODER'in öncelik verdiği konuların başında da PropTech geliyor. GYODER Gayrimenkul Teknolojileri ve Girişimcilik Komitesi, hazırladığı "Türkiye'nin PropTech Girişimleri Haritası" ile Türkiye'de başlayan PropTech alanındaki girişimlerin büyümesini ve gelişmesini destekliyor. Haritada bina otomasyonundan ilan sitelerine, depolama çözümleri ve veri analizine kadar 18 kategoride 70'e yakın girişim yer alıyor. GYODER Gayrimenkul Teknolojileri ve Girişimcilik Komitesi teknoparklar, uluslararası inovasyon ve girişimcilik merkezleri ve hızlandırıcı merkezler ile iş birliklerinde bulunuyor. Dernek orta vadede bir ekosistem oluşturmayı planlıyor. Bu durum bile yatırımcıların yanı sıra sektör liderlerinin PropTech'lere olan bakış ve inancını ortaya koyuyor.

İlan listeleme teknolojileri, paylaşım ekosistemi, tesis yönetimi gibi birçok dönüşüm sayesinde gayrimenkul sektörü, bugün bir üründen çok, milyonlarca insana çözüm sunan bir hizmete dönüştü



NEWINN, 2022 YILINDA

141.381 KONUĞU AĞIRLADI

Artan konaklama ihtiyacına çözüm olmak üzere kurulan Newinn, faaliyete başladığından bu yana gösterdiği büyüme ivmesini 2022'de de sürdürdü. 2022 yılında 141 bin 381 konuğa ev sahipliği yapan Newinn, gelirlerini de 10 kattan fazla artırmayı başardı



Newinn Kurucu Ortağı ve Yönetim Kurulu Başkanı **Yusuf AKBAL**

Yeni nesil yaşam konsepti sektörüne girdiği ilk andan itibaren sektörün dinamiklerine yön veren Newinn, gelirlerini 10,7 kat artırarak 2022 yılını kapattı. 2022 yılında İstanbul, Antalya, Alanya ve Sakarya olmak üzere 35 farklı lokasyonda 467 dairede yüzde 75 doluluk performansı sergileyen Newinn, 141 bin 381 konuk ağırladı. Yeni şehir ve lokasyonlarda yer almak için iş birliği görüşmelerini sürdürüyor.

Yurt Dışı Destinasyonlarla 1200 Ünite Sayısına Ulaşmayı Amaçlıyor

2020 yılında hizmet vermeye başlayan, ilk yıl pandemiye rağmen yüzde 500 büyüme başarısı gösteren Newinn, ikinci yıl post pandemi döneminde ilk yıla göre yüzde 600 büyüme elde etti. Yeni nesil konaklama konseptini Türkiye'nin birçok ilinde yaydıktan sonra yurt dışına da açılmayı planlayan Newinn, yurt dışı destinasyonlarla birlikte bin 200 ünite sayısına ulaşmayı amaçlıyor. 2025 yılının sonunda 5 bin ünite ile farklı katalarda yer almayı, yurt dışındaki 5 bin ünitenin en az 4 binini Avrupa, Amerika ve Uzak Doğu pazarına açılmayı hedefliyor.

"2 Yılda 23 Kat Portföy Büyüklüğüne Ulaşarak Sektörde En Hızlı Ölçeklenen Şirket Olduk"

Newinn Kurucu Ortağı ve Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Akbal, "İki yıllık süreçte 30'dan fazla lokasyona ulaştık. Henüz yolun başındayken Türkiye'de tesis bazında en yaygın ilk 10 şirket arasına girdik. İki yılda 23 kat portföy büyüklüğüne ulaşarak sektörde en hızlı ölçeklenen şirket olduk. 2022 yılındaki hem ünite hem de lokasyon sayılarımızın yanı sıra gelirlerimizi de 10 kattan fazla artırmayı başardık. 22 bin 189 konaklama hizmetini yönettik. Bu rakamlar, sektörde ciddi bir eksiği giderdiğimiz ortaya koyarken, bize gideceğimiz çok fazla yolumuz olduğunu da gösterdi. Newinn olarak, kuruluşumuzdan bugüne gösterdiğimiz başarılarla 2023 yılında yenilerini ekleyeceğiz. Gelirlerimizde, aracılık ettiğimiz konaklama sayılarında, lokasyon ve şehir sayılarına ciddi artışlar yakalayacağımız bir yıl

2023; gelirlerimizde, aracılık ettiğimiz konaklama sayılarında, lokasyon ve şehir sayılarına ciddi artışlar yakalayacağımız bir yıl olacak



olacak. Başarılarımız sadece Türkiye ile sınırlı kalmayacak. Türkiye'nin birçok şehrine açıldıktan sonra rotamızı yurt dışına çevireceğiz." diye konuştu.

"Türkiye'nin İlk PropTech Unicornu Olma Vizyonu ile Çalışıyoruz"

Newinn'i PropTech olarak konumlandıklarını kaydeden Akbal, "Türkiye'nin ilk PropTech unicorn'u olma vizyonu ile çalışıyoruz. Bu hedefimize ulaşmak için yatırım turuna hazırlanıyoruz. Aynı vizyon doğrultusunda sisteme yeni teknolojiler ve yatırım modelleri kazandırmak için çalışıyoruz. Yeni nesil yaşam konsepti deneyimini uçtan uca teknolojiyle bütünleştirmek üzere teknoloji yatırımlarımıza ağırlık veriyoruz. Yapay zekâ üzerinden algoritma geliştirip birçok sürecimizi otomatize ediyoruz. İnsanı konaklama sürecinden çekiyoruz. İnsansız otel konseptine dönüşüyoruz. Şu anda insan ve teknolojinin bir arada olduğu hibrit bir modelle çalışıyoruz." dedi.

"Mobilya Yatırımcısı, Dairesi Olmayanların Newinner Ailesine Katılması İçin Geliştirdiğimiz Bir Model"

Sınırlı bütçeleri olanları yeni nesil gayrimenkul yatırımcısına dönüştürmek için mobilya yatırımcısı modelini geliştirdiklerini de kaydeden Akbal, "Mobilya yatırımcısı, daireli olmayanların Newinner ailesine katılması için geliştirdiğimiz bir model. Mobilya yatırımcılarını belirli bir tutar karşılığında sisteme dahil ediyoruz. Aldığımız yatırımlarla yönettiğimiz dairelerin mobilyalarını geliştiriyoruz. Mülkler, kiralandıkça da elde ettiğimiz gelirden mobilya yatırımcılarımıza dövizde endeksli ödeme yapıyoruz. Mobilya yatırımcıları, yatırımlarını bir ila iki yıl gibi oldukça kısa sürede amorti edebiliyor." açıklamalarında bulundu.

TASARRUF FİNANS SİSTEMİNDEKİ BİRİKİMLERİN BÜYÜMESİ, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ GARANTİ ALTINA ALACAK

Tasarruf finansman sisteminden haberdar olan kişi sayısı çoğaldıkça, sistemdeki birikimlerin büyüklüğü de artacaktır. Büyüklüğün artmasıyla da sürdürülebilirlik garanti altına alınmış olacak



Fuzul Holding Marka ve Strateji Geliştirme Grup Başkanı
Mustafa K. DALDAL

Bu fonların kullanımı, giriş ve çıkışları tamamen BDDK kontrol ve denetimine tabi... BDDK lisanslama sürecinin sebebi de aslında bu. Öte yandan şunun da altını çizmek isterim ki bu fonların tamamı, yalnızca finansman için kullanılabilir. Kanunla bu durum, garanti altına alındı. Bugün gelinen noktada şirketler, bu fon hesaplarını finansman sağlamak dışında herhangi bir başka kullanım yapamazlar.

Fon Nemalandırılırsa Birikimler Yatırıma da Dönüşür

Paranın nemalandırılması, aslında birikimlerin yatırımlara dönüşmesi anlamına da geliyor. İşte bu da sistemin sürdürülebilirliğini sağlayan en önemli unsurlardan biri olarak karşımıza çıkıyor. Tasarruf finansman sektörünün sürdürülebilirliği noktasında bir diğer önemli husus da sistemin geniş kitlelere yayılmasının sağlanması. Yani sistemden haberdar olan kişi sayısı çoğaldıkça, birikim fonlarının büyüklüğü de artacaktır. Büyüklüğün artmasıyla da sistemin devamlılığı garanti altına alınmış olacak. Ben sistemimizi, emeklilik fonlarına da çok benzetiyorum. Nasıl ki emeklilik fonlarında her ay belli bir tutar gerek işveren gerek kişinin kendisi tarafından kesinti olarak devamlı ödeniyor. Orada oluşan fonlar, emeklilik şirketleri tarafından ne kadar iyi değerlendirilirse o kadar büyüyor ve sistemin sürdürülebilirliği artıyor. Örneğin; dünyanın en kârlı devlet emeklilik kurumlarından biri olan Norveç Devlet Emeklilik Kurumu, fonların kârlılığını artırmaya yönelik çok ciddi yatırımlar yapıyor. Bu da kişilerin emekli olduklarında daha fazla imkânâ sahip olmasını, yüksek maaş geliri elde etmesini ve daha geniş sağlık hizmetlerinden faydalanmasını sağlıyor. Bizim sistemimizde de birikim, fon kadar artarsa belli bir

Tasarruf finansman sisteminden haberdar olan kişi sayısı çoğaldıkça, sistemin büyüklüğü de artacaktır



yerden sonra aşırı büyüme baskısı da azalır. Fonların da gelir elde etmesi lazım ki sürdürülebilir olsun. Ben inanıyorum ki önümüzdeki dönemde tasarruf finansman şirketleri birer fon yönetim şirketi gibi daha fazla uzmanlaşacaklar. Keza bunların değerlendirilmesi dolayısıyla büyütülmesi, hem topluma hem de devlete ciddi manada fayda sağlayacak.

Uzun Dönemli İşlerde Enflasyon Etkisi Vardır

Her ne kadar farklı ürün yapılarıyla gidermeye çalışıyor olsak da uzun vadeli işlerde maalesef enflasyon etkisi yaşıyoruz. Enflasyon etkisini kırmak için de bize lazım olan birikim fonlarının nemalandırılması. Yani kişi yatırdığı birikimlerini, teslimatta belli bir miktar daha fazla alabilirse bu sürdürülebilirliğe katkı sunulmuş olur.

Rekabet Ortamı Birikim Fonlarının Büyümesine Katkı Sunabilir

Çok fazla olmamakla birlikte rekabetin de sürdürülebilirliğe katkısı olduğunu düşünüyorum. Evet, devletin kanunen koyduğu koşulları sağlayan şirketler piyasaya girebilirler. Bu da pazanın büyümesine sebep olur. Dolayısıyla sektöre adım atan yeni şirketler de sistemi doğru anlattıkları takdirde daha çok insanın sistemden haberdar olmalarını sağlarlar. Az önce de değindiğim gibi ana maksadımız daha çok kişinin sisteme girmesi, birikim bilinç ve farkındalığının geniş kitlelere yayılması... Rekabet ortamı da bunun sağlanmasına vesile olabilir.



fuzul»HOLDING

1992'den beri aynı tutkuyla nice başarılarla

Ülkemizin yarınlarına güveniyor,
yer aldığımız her sektöre değer katıyoruz!
Başarıya giden yolda Türkiye Yüzyılı vizyonuyla
sağlam adımlarla ilerliyoruz!



fuzul»YAPI

NEVITA^{INT}

NEW
INN
SERVİS ORTAKLIĞI

rubikpara

Olimpa Park
KURUM HİZMETLERİ

akvasigorta

www.fuzulholding.com



Fuzul Holding İnsan Kaynakları Grup Başkanı
Melih KONDUR

KUŞAKLAR ARASINDAKİ UYUM İŞ YAŞAMINDA BAŞARI GETİRİYOR

İş yaşamında farklı kuşakların bir arada çalışıyor olması hem verimi artırıyor hem de başarı getiriyor

Kuşak konusunu genel manada ele alacak olursak karşımıza şöyle bir tablo çıkıyor: 1946-1964 yılları arasında doğanlar "Baby Boomer", 1965-1980 arasında doğanlar "X", 1981-1999 yılları arasında doğanlar "Y", 2000-2012 yılları arasında doğanlar "Z" kuşağı olarak adlandırılıyor. Her ne kadar 2012 yılından sonra dünyaya gelen nesile günümüzde Alfa deniliyor olsa da

ben onları "Dijital Z" kuşağı olarak tanımlıyorum. Bahsi geçen kuşaklardaki yıl aralıkları, kimi makalelerde farklılık gösteriyor olsa da genel itibarıyla bu şekilde belirtiliyor. Konumuza geri dönecek olursak her kuşağın yaşadığı döneme göre; hayatı tanıma, deneyimleme, farklı iletişim tarzı ve kendine özgü özellikleri bulunuyor.

Kuralcı, Disiplinli ve Başarı Odaklı Baby Boomer'lar

Baby Boomer Kuşağı, adından da anlaşılacağı gibi bebek patlaması anlamını taşıyor. 2. Dünya Savaşı sonrasında azalan nüfusun hızla artış göstermesi nedeniyle söz konusu zaman diliminde doğanlara "Baby Boomer" kuşağı denmiştir. Bu kuşakta yer alan kişiler, ailelerindeki tüm bireylerin sorumluluğunu üstlenmiş ve onlar için de çalışmışlardır. Kuralcı, disiplinli ve başarı odaklı bir çalışma hayatları olmuştur. Bu kuşağın yeni jenerasyonla en çok çatışma yaşayan nesil olduğunu söyleyebiliriz. Hatta sosyal medyada yeni kuşağın "ok boomer" ifadesi de bu kesime hitabendir. Baby Boomer'ların, teknolojinin geri planda kaldığı dönemlerde büyümeleri nedeniyle kendilerinden sonraki kuşaklarla teknoloji anlamında ilişki kuramadıkları görülmektedir. Ayrıca, gençlik dönemlerinde ağırlıklı olarak siyasi mücadelelerde bulduklarını ve meslek hayatlarını buna göre şekillendirdiklerini söyleyebiliriz. Bu kuşak, günümüzde kısmen iş hayatından uzak da olsa bazı şirketlerin kadrolarında birleştirici yapıları, hayat tecrübeleri ve kurum hafızasının değeri açısından akıl adamları ya da fahri sorumlular gibi pozisyonlarda görev almaları önem taşımaktadır.

Farklılıklarıyla X, Y ve Z Kuşakları

X Kuşağı'nın olduğu dönemde, dünya genelinde önemli değişimler yaşanmıştır. Bilgiye ulaşmanın emek ve zaman gerektirdiği dönemlerde bulunmuşlardır. Buna dayanarak sadık, disiplinli ve zaman mefhumu gözetmeksizin çalışmalarıyla bilinen bir kuşaktır.

Y Kuşağı, kuşaklar arası farklılaşmanın hissedildiği dönemde yer almıştır. Teknolojinin gelişim gösterdiği dönemlerde yaş aldıkları için teknolojiden istifade etmeleri, girişimci özellikleri ve hızlı yol alma konusundaki azimlerinin yanı sıra her fırsatta kendilerini geliştirme çabası içerisinde oldukları görülmektedir. Aynı zamanda şu anda iş hayatında aktif rol almaktadırlar. 2000 sonrasında doğan Z Kuşağı da yakın zamanda iş hayatına adım atmış bulunmaktadır. Z'ler sosyalleşmeyi saklamaya ya da maç oynayarak, kolasına maçlar yaparak değil internet aracılığıyla sosyalleşen, konuşmak yerine mesajlaşmayı tercih eden ve dijitale hâkim olan bir kuşaktır. Bu sayede uzun süre bilecek bir veya birden fazla işi teknoloji hâkimiyetleri ile kısa

İş Yaşamı, Enstrüman Çalmaya Benziyor

Farklı kuşakların bir arada, verimli ve başarılı biçimde çalışmasını, piyanonun farklı notalarından çıkan güzel sesler olarak adlandırabiliriz. Bir notanın tek başına çıkartacağı ses kulağa anlamsız gelir. Bu notaların belirli bir disiplin ve düzen içerisinde birleşmesiyle ise güzel eserler oluşur. İş hayatında da farklı kuşakların farklı fikirleri, görüşleri ve operasyonları bir araya getirmesi sonucunda ortaya iyi işler çıkar. Kuşaklar arasındaki uyumu sağlayabilirsek, iş yaşamında değişim, gelişim ve başarının elde edilmesi kaçınılmazdır. Yani X Kuşağı'nın tecrübesi, Y Kuşağı'nın azmi, Z Kuşağı'nın ise dijital kabiliyeti bir araya geldiğinde ortaya çok güzel ve keyif veren başarılı eserler çıkabilir.



X Kuşağı'nın tecrübesi, Y Kuşağı'nın azmi, Z Kuşağı'nın ise dijital kabiliyeti bir araya geldiğinde ortaya çok güzel ve keyif veren başarılı işler çıkabiliyor

sürede sonuçlandırabilmektedirler. Teknoloji ile olan yakınlıkları sebebiyle diğer kuşaklardan ayrılmışlardır.

Tüm Kuşakların Birbirinden Öğreneceği Şeyler Var

Kuşak farkını, yaşamış oldukları yıllara göre kişilerin fikir ve görüşlerinde farklılığa yol açan, tutum ve kabiliyetlerini etkileyen yaş aralıkları olarak düşünmek mümkün. Günümüzde farklı kuşakların birbirini anlamadığı ve beğenmediği gözlemlenmektedir. X Kuşağı'na sorarsanız "Yeni kuşaklarda iş yoktur, onlar her şeye hemen kavuşmak isterler." Z Kuşağı'na sorsanız kendilerinden önceki kuşaklar için "Bunlar geçmiş, artık bizi anlamıyorlar. Çok ayrıntıcılar." derler. Hâlbuki tüm kuşakların birbirlerinden öğreneceği ve başarı yolunda kendilerine katacakları birçok deneyim ve yenilik bulunmaktadır.

Farklı Bakış Açılarının Getirdiği Zenginlik Verimi Artırıyor

Her dönemde olduğu gibi bugünün iş dünyasında da farklı nesiller bir arada aynı hedef doğrultusunda çalışmalarını sürdürüyor. Nesillerin birbirinden farklı özelliklere sahip olmaları kimi zaman irili ufaklı anlaşmazlıklara ya da iletişim kazalarına sebep olsa da aslında bu durum, iş süreçlerini besleyen bir özelliğe de sahip. Keza farklı bakış açılarının getirdiği zenginlik hem verimi artırıyor hem de başarıyı beraberinde getiriyor.

Bizlerin Görevi, Yeni Kuşakların İletişim Kabiliyetlerinin Geliştirilmesine Katkıda Bulunabilmek

Kuşaklar arasındaki farkı bir örnekle açıklamam gerekirse şunu söyleyebilirim: Gözlemediğim kadarıyla Z Kuşağı, kar-



şını masadaki arkadaşıyla bile yüz yüze görüşmekten ziyade Whatsapp gibi uygulamalar üzerinden iletişim kurmayı tercih ediyor. X Kuşağı temsilcisi olarak benim görüşüm ise iş hayatında iletişim önem taşımaktadır ve sosyal medya ile yüz yüze iletişim arasında farklılıklar bulunmaktadır. En basitinden duygularımızı, maille aktaramıyoruz. Bir mail attığımızda çok basit bir noktalama işareti ya da yazdığımız bir ifade karşı tarafı ürkütüyor ya da farklı anlaşılmaya sebebiyet verebiliyor. Duygularımızı aktarmak için konulan emojiler işin ciddiyetinin dışına çıkabiliyor. X Kuşağı'na göre sadece mailleşmek olmuyor. Mailler sonrasında muhatap ile iletişime geçmek ve süreçten sözlü bahsetmek daha verimli oluyor.

Çevremdeki çalışma arkadaşlarıma mailin yanı sıra sözlü iletişime geçmelerini de tavsiye ediyorum. Çünkü mail üzerinden olan bilgilendirme ve talepler beklenmeyen sonuçlar doğurabiliyor. Yeni kuşakların iletişim kabiliyetlerinin geliştirilmesine bu ve benzer durumlarda katkıda bulunmamız gerekmektedir. Farklı kuşakların aynı ortamlarda yer alacağı toplantı ve organizasyonların sıklaştırılması önem arz etmektedir. Bu tür faaliyetlerin bireylerin birbirlerini daha iyi anlamalarını sağlayacağı gibi süreçlerdeki kopmaların önüne geçeceğini düşünüyorum.

İş Gücümüzün Büyük Çoğunluğu Y Kuşağı

Fuzul Holding bünyesinde Baby boomer, X, Y ve son dönemlerde Z Kuşağı'nın da iş hayatına dâhil olması ile birlikte dört kuşağın bir arada çalışıyor olduğunu görüyoruz. İş gücümüzde büyük çoğunluğunu bin 420 kişi ile Y Kuşağı, 195 kişi ile X Kuşağı, 85 kişi ile Z Kuşağı ve 8 kişi ile "Baby bloomer" kuşağı oluşturuyor.

Farklı Kuşakların Uyumunu Başarıya Kaçınılmaz Kılıyor

Farklı özelliklere ve yetkinliklere sahip kuşakların bir arada uyum içerisinde çalışmalarınıyla oluşan sinerji başarıya kaçınılmaz kılıyor. Özetlemek gerekirse X Kuşağı'nın tecrübesi çok kıymetli. Çünkü biliyoruz ki tecrübe satın alınmıyor. Y Kuşağı'nın heyecanı ve azmi çok değerli, Z Kuşağı'nın da dijital zekâsı...

İletişimin Gücüne İnanan Bir Şirketiz

Biz iletişimin gücüne inanan bir şirket olarak çalışma arkadaşlarımızla sürekli bir araya gelmeyi önemsiyoruz. Bunun için çeşitli organizasyonlar tertip ediyoruz. Her ne kadar pandemi döneminde fiziken bir araya gelemecek de tüm kuşakların bir arada olduğu toplantılarımızı, dijital portallar aracılığıyla gerçekleştirdik. Bu konuda da bütün arkadaşlarımızın görüş ve önerilerini üst seviyede dikkate aldık. Önümüzdeki dönemlerde fiziken de bir araya geleceğimize eğitimler, toplantılar ve aktiviteler planlıyoruz.

Diğer yandan çalışma arkadaşlarımızın rahatlıkla yöneticileriyle iletişime geçebilecekleri ortamlar oluşturuyoruz. Yönetici arkadaşlarımızla bir araya gelip kariyer planlamaları gerçekleştiriyoruz. Farklı kuşaklara mensup çalışanlarımızın adaptasyonunu sağlamak için eğitimlerimizde birim yöneticilerine de iş alanlarını ve kendilerini tanıtmaları adına söz hakkı tanıyoruz. Böylelikle sohbet ortamları oluşturuyoruz. Kurum olarak her neslin fikirleri ve görüşleri ile bize katkıda bulunacağına olan inancımız tam.



GURURLUYUZ, HEYECANLIYIZ!

Elektronik Para Kuruluđu olarak
faaliyet iznini aldık.

Bireysel ve Kurumsal kullanıcılarımıza
sunacağımız inovatif ürün ve
hizmetimiz ile en kısa sürede karşınızdayız.

rubikpara



BES, 20'NCİ YILINDA GÜÇLÜ ADIMLARLA İLERLİYOR

Kişilerin emeklilik dönemlerini, yaşamlarının altın çağı olarak geçirebilmeleri açısından önemli bir tasarruf aracı olan BES, gelecekte de adından söz ettirmeye devam edecek



Akva Sigorta Direktörü
Hakan ZİĞ

Dünyada yaşanan krizler, yüksek faiz oranları ve enflasyon, artan işsizlik, kamu emeklilik sistemlerinin iflas etmesi gibi ekonomik ve demografik sorunlar, ülke ekonomilerinin bozulmasına neden oluyor. Bu durumdan kurtulmanın yollarını arayan ülkeler ise ekonomi politikalarını yurt içi tasarrufları arttırmaya yönelik yöntemlere ve uygulamalara kaydırmaya yönelik adımlar atıyor.

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES); Türkiye için henüz çok genç bir kavram. BES, 2003 yılında o zamanı düşündüğümüzde insanların çekingen yaklaşımı, gelecekte oluşturulması planlanan etkinin öngörülememesi ve özellikle geçmişte yaşanan sigorta örnekleri sebebiyle belki de olumsuz bir bakış açısıyla

dünyaya gelmişti. Ancak diğer tasarruf ürünlerinden ayrıcalıklı olarak; Devletin BES için düzenli, sistemsel destek ve düzenlemeleri ile şeffaflık, her geçen gün bu ürüne olan ilgiyi arttırdı. BES, kişilerin emeklilik döneminde ek bir gelir sağlayarak refah seviyelerini artırmak amacıyla sosyal güvenlik sisteminin tamamlayıcısı olarak oluşturuldu. Türkiye'deki amaçlarından belki de en önemlisi ulusal tasarruf oranının artırılmasıydı. Bunun sonuçları olarak da Kasım 2022 itibarıyla BES ve OKS (Otomatik Katılım Sistemi) tarafında toplam 14 milyon 466 bin 395 katılımcı ve yaklaşık 392 milyar TL'lik bir fon büyüklüğünden bahsediliyor. Açıkçası bu rakamlar, kişilerin beklentilerinin ne derece isabetli olduğunun da bir göstergesi... Ekonomiye sağlanan fon büyüklüğü de azımsanmayacak ölçüde...

BES, Ekonomik Kalkınmaya Katkıda Bulunmayı Hedefliyor

BES'in ülke ekonomisine de ciddi katkıları bulunuyor. Bunları dört ana başlık altında toplamak mümkün. BES; bireylerin emekliliğe yönelik tasarruflarının yatırıma yönlendirilmesi ile emeklilik döneminde ek bir gelir sağlayarak refah düzeyini yükseltmeyi, ekonomiye uzun vadeli kaynak oluşturmayı, istihdamı artırmayı ve ekonomik kalkınmaya katkıda bulunmayı hedefliyor.

Teşvik Edici Yeniliklerin, Fon Büyüklüğünde Önemli Artışa Yol Açacağı Öngörülüyor

BES katılımcıları için önemli yeniliklerin başında, devlet katkısı oranının yüzde 25'ten yüzde 30'a yükseltilmesi yer alıyor. Kanunun yürürlüğe girmesiyle birlikte gerek mevcut gerekse sisteme sonradan girecek katılımcılar, yürürlük tarihinden sonra sisteme yatıracakları her 100 TL'leri karşılığında tam 30 TL devlet katkısı almaya hak kazanıyor. Mevcut uygulama çerçevesinde, belirlenen süre ve yaş koşullarını sağlayan katılımcılar bu rakamın tamamını ve nemalandırılması ile oluşan geliri alabilecekken, sistemden daha erken ayrılan katılımcılar azaltılmış oranlar ile hak edişlerini alabiliyor. Bu yenilik, hem mevcuttaki katılımcıların sisteme daha fazla katkı payı yatırmalarını hem sistemden çıkmayı düşünenlerin devam etmesini hem de sisteme yeni girmek isteyenleri özendirme sağlıyor. Oldukça teşvik edici bir yenilik olduğundan bu gelişmenin katılımcı sayısı ve fon büyüklüğünde önemli bir artışa sebep olması öngörülüyor.

18 Yaş Altının Sisteme Dâhil Olması BES'in Büyümesine Katkı Sağlayacak

18 yaşından küçüklerin sisteme dâhil edilmesiyle ise hem katılımcı sayısında hem de birikim tutarında artışlar yaşanacak. Bu da Bireysel Emeklilik Sektörü'nün gelişip büyümesine katkı sağlayacak. Aile bireylerinin hepsinin ayrı ayrı BES sözleşmesi olması durumunda tüm aile fertleri, devlet katkısından en üst seviyede yararlanabilir. Bu gelişme sayesinde de ebeveynler, çocukları için daha güçlü bir gelecek temin edebilir.

Altını çizmek istediğim bir husus da şu: Bireyler, 10 yıl sistemde kaldıktan sonra çıkış yapmak istediği zaman devlet katkısı-

BES Neyi Amaçlıyor?

- BES; bireylerin emekliliğe yönelik tasarruflarının yatırıma yönlendirilmesi ile emeklilik döneminde ek bir gelir sağlayarak refah düzeyini yükseltmeyi,
- Ekonomiye uzun vadeli kaynak oluşturmayı,
- İstihdamı artırmayı,
- Ekonomik kalkınmaya katkıda bulunmayı amaçlıyor.

nın yüzde 60'ını almaya hak kazanıyor. Bu da demek oluyor ki sekiz yaşında sisteme giriş yapmış birey, 18 yaşına geldiğinde okul, konut ya da herhangi bir ihtiyacı için devletin sağladığı katkı payının yüzde 60'ını sistemden çekebilecek. Bu katkı payı ile birlikte genç birey, daha rahat ihtiyaçlarını karşılayabilecek noktaya gelecek.

Türkiye'de 18 Yaş Altı Kişi Sayısı 23 Milyon

Türkiye'de toplamda 18 yaş altı 23 milyon birey bulunuyor. Beklentilere, bu rakam baz alınarak bakıldığında sisteme orta vadede 2-3 milyon gencin giriş yapması ve bugün itibarıyla mevcut fon büyüklüğüne, yeni girişlerle beraber tahminen 50 milyar TL daha ek katkı sağlanacağı bekleniyor.

Özetlemek gerekirse BES; kişilerin emeklilik dönemlerini, yaşamlarının altın çağı olarak geçirebilmeleri açısından önemli bir tasarruf aracı... Öte yandan BES ile yatırım yapılan fonların getirisi bu enstrümanı diğerlerinden farklı kılıyor. Dolayısıyla günümüzde ve gelecekte BES adında sıkça söz ettirecek, ayrıca da devlet tarafından gerek kişisel tasarruf gerekse de ekonomiye kaynak oluşturmak adına sürekli desteklenecektir.

BES, kişilerin emeklilik döneminde ek bir gelir sağlayarak refah seviyelerini artırmak amacıyla sosyal güvenlik sisteminin tamamlayıcısı olarak oluşturuldu



FUZUL'ÜN KURUMSAL İTİBAR ANLAYIŞI

HAKKANİYET VE GÜVEN



Fuzul Holding İç İletişim Yönetmeni **H. Kübra AKBAL**

Kurumsal itibar, bir kişinin ya da departmanın elini taşın altına koymasıyla değil ancak tüm şirketin topyekûn aynı düzlemde hareket etmesiyle doğru bir zemine oturtulabilir

Bir kişinin ya da kurumun çevresine verdiği tüm enerjiyi itibar olarak değerlendirmek mümkün... Öte yandan itibar oluşturmak çok zorken onu kaybetmek oldukça kolay. İtibar ha değince inşa edilemiyor, ama çok çabuk yıkılabiliyor. Yıllarca verilen emeği başka bir ifadeyle 40-50 senelik çabayı, bir yanlışla harap edebiliriz. Aslında bunu dominoya benzetebiliriz. Onlarca dominoyu diziyorsun, ancak en ufak bir hata tamamının sırasıyla yıkımına yol açabiliyor. Kurumsal itibar, bir kişinin ya da departmanın elini taşın altına koymasıyla değil ancak tüm şirketin topyekûn aynı düzlemde hareket etmesiyle doğru bir zemine oturtulabilir. Her kafadan farklı sesin çıkması ilerlemenin önünde ciddi bir engel... İtibar oluşturmak her ne kadar meşakkatli de olsa dışarıya verdiği yansımaya ve imajla aslında kurumlara kazanım da sağlıyor.

Bize Göre Yaşam Engelli ya da Engelsiz Diye Ayrılmıyor

Kurumsal itibar, firmanızın topluma ne kadar fayda sunduğunuzla da ilgili... Topluma sağlanan yarar, kurumsal sosyal sorumluluk çerçevesinde açıklayabilirim. Biz bir dönem Fuzul olarak Tekerekli Sandalye Basketbol Bölgesel Ligi'nde "1453 Engelliler Spor Kulübü"ne sponsor olduk. Bize göre yaşam engelli ya da engelsiz diye ayrılmıyor, bir bütün ve biz bunu öne çıkarmak istedik. Tabii bu gibi sponsorluklar da kurumsal itibara değer katan adımlar arasında yer alıyor. Örneğin; ne kadar istihdam sağladığınızdan müşteri memnuniyetinize, insanların size güvenlerinden onlara sunduğunuz hizmetin kalitesine kadar bir dizi konu kurumsal itibarınızla doğrudan bağlantılı... Ve kurumsal itibar inşasında tüm şirket çalışanlarının aynı doğrultuda çalışmalarını sürdürüyor olmaları gerekiyor. Herkesin niyetinin halis olması gerekiyor ki kimse doğrudan ayrılmamış olsun.

Küçük Krizler Birikerek Kartopu Etkisi Oluşturabilir

Medyadan ve sosyal mecralardan takip ettiğim kadarıyla zaman zaman itibar problemi yaşayan markalar oluyor. Bu bir yöneticinin ya da bir çalışanın firmanın itibarını zedelemesi pek çok nedenden kaynaklanabiliyor. İftira, hırsızlık gibi yüz kızartıcı suçlar buna sebebiyet verebiliyor. Peki, ne yapmak lazım? Her firma olası bir itibar zedelenmesi durumuna karşı, kriz planı oluşturmalı... Ayrıca şunun da altını çizmek isterim ki kriz oluşturabilecek hiçbir riski küçümsememek gerekiyor. Unutmamak lazım ki küçük krizler birikerek kartopu etkisi oluşturup şirketin itibarsızlaşmasına yol açabiliyor.

Fuzul'ün Vizyonunun Temelinde Hakkaniyet ve Güvenilir Olmak Var

Fuzul olarak 1992 yılında kurulduğumuzda hedefimiz, insanların dayanışmasını sağlayarak hem ev ve otomobil sahibi olabilmelerine imkân tanımak hem de ekonomiye katma değer sunmaktır. O zamandan beri bizim vizyonumuzun temelinde hakkaniyetli ve güvenilir olmak vardı. Çok şükür bugün geldiğimiz noktada bunu sağlayabilmiş durumdayız, keza geçen yıl Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'ndan da lisansımızı aldık. Yani itibar anlayışımız hakkaniyet ve güven temelliydi, hamdolsun bunu başardık. Demek ki biz doğru yolda ilerliyoruz. Diğer yandan itibarımızı en güzel yansıtan şeyler, somut çıktılarımız. Çalışma arkadaşlarımızın huzur içinde çalışıyor olmaları bizim için

Her firma olası bir itibar zedelenmesi durumuna karşı, kriz planı oluşturmalı... Ayrıca şunun da altını çizmek isterim ki kriz oluşturabilecek hiçbir riski küçümsememek gerekiyor

önemli. Onlardan destek görüyoruz itibarımızı güçlendirme noktasında. Allah hepsinden razı olsun, onlar olmadan biz olmazdık.

Yeni Dimağları Etkilemek ve Bilinir Olmak Gibi Bir Gayemiz Var

Fuzul'ün İç İletişim departmanı olarak biz yalnızca kurum içine değil, dışarıdaki kişilere de ulaşmayı hedefliyoruz. Her ne kadar kurum içi faaliyetler gerçekleştiriyor gibi gözüksük de dışarıya da büyük etkimiz olduğu kanaatindeyim. Yeni dimağları etkilemek ve bilinir olmak gibi de bir gayemiz var. Bu nedenle de geçen aylarda üniversitelerle görüşmeye başladık. İstanbul Zaim Üniversitesi ve İstanbul Gelişim Üniversitesi'ne gittik, orada konferans verdik, mülakat simülasyonları düzenledik. Bahsi geçen programları, yoğun bir katılımla geride bıraktığımız etkinliklerimiz olarak değerlendirebilirim. Gerçekleştirdiğimiz bu organizasyonlardaki amacımız, istekli ve azimli arkadaşların öncelikle firmamızda stajyer olarak yer alması, mezuniyetlerinin ardından ise tam zamanlı olarak çalışmalarına ortam hazırlamak... Aslında böylelikle sektörümüze insan yetiştiriyoruz da diyebilirim. Ama bunu yaparken amaç sadece gençlere, iş öğretmek değil. Onlara eğitim de veriyoruz. Fuzul Akademi ve Nevita Akademimiz var, oralarda yetenek geliştirme eğitimlerinden liderlik eğitimlerine kadar onlarca eğitim düzenliyoruz. Firmamız bünyesine kattığımız birini yetiştirmek, onun gelişimini görmek, üstüne üstlük uzun yıllar birlikte çalışmak bizim için büyük bir onur ve gurur kaynağı. Bu şu demek oluyor: "Çalışanlarımız bizden razı, biz de onlardan razıyız." Bu da karşılıklı hoşgörü ve mutluluğu beraberinde getiriyor. Çalışanlarımızı eğitimin dışında geziler düzenliyor, çeşitli etkinlikler yapıyoruz. Çalışanlarımızı, birbirleriyle kaynaştırmak istiyoruz. Çünkü Fuzul; yalnızca çalışma değil, aynı zamanda sosyalleşme de alanı. Bizler, çok güzel dostlukların oluşacağı ortamlar hazırlıyoruz. Buradaki nihai amacımız, insanların birbirleriyle anlaşmasını artırmak bunu yaparken de sosyalleşmelerini sağlamak. Çünkü günün sekiz saatini, iş yerinde geçiriyorlar Sosyalleşebilecekleri daha güzel bir alan var mı?



FUZUL'ÜN MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNİ EN ÜST SEVİYEDE TUTMAYI HEDEFLİYORUZ

Müşteri İletişim Merkezi Müşteri Deneyimi Birimi, görüşmelerinde memnuniyet odaklı bir yaklaşım tercih ederek hem finansman hem de çağrı merkezi sektöründeki en iyi müşteri hizmetini sunuyor



Müşteri İletişim Merkezi Yönetmeni **Sevil ÖZTÜRK**

Fuzul'ün Müşteri İletişim Merkezi içerisinde yer alan Müşteri Deneyimi Birimi; müşterilerimizin ihtiyaç duyduğu her konuda anlık olarak ulaşabilecekleri, soru, talep ve şikâyetlerini iletebilecekleri konumda yer alıyor. Müşteri şikâyet, talep ve beklentilerine mümkün olan en kısa sürede geri dönüş sağlayıp çözüm sunabilen bir kanal olma amacını taşıyan birimimiz, kişilerin hızlı ve güvenli şekilde bilgi almasına fırsat sunuyor. Burada Fuzul'ün müşteri memnuniyetini en üst seviyede ko-

rumayı, onların karşılaşma ihtimali olan riskleri analiz etmeyi, izlemeyi ve raporlamayı hedefliyor.

Müşteri Memnuniyetini, Sürdürülebilir Hâle Getirdik

Gartner, müşteri deneyimi yönetimini (CEM) "Müşterilerin beklentilerini karşılamak veya aşmak için müşteri etkileşimlerini tasarlayıp bunlara yanıt vererek daha fazla müşteri memnuniyeti, sadakati ve desteği sağlama uygulaması" olarak tanımlıyor. Farklı bir şekilde ifade edecek olursak da "Müşteri deneyimi, müşterilerimizle temas hâlinde olduğumuz her aşamada oluşturduğumuz etkileşimin ortaya çıkardığı genel sonuçtur." diyebiliriz.



Biz de bu anlayıştan yola çıkarak müşterilerimizin destek almak istediği her konuda hizmet kalitemiz ve çözüm odaklı yaklaşımımız ile beklentilerine en doğru yanıtı verecek bir çalışma yapısı oluşturduk. Bu çalışma yapısı sayesinde müşteri memnuniyetini en üst seviyelere taşımış ve bunu sürdürülebilir hâle getirmiş durumdayız.

Müşterilerimiz, 360 Derece Hizmet Alma Konforuna Sahip

Müşteri Deneyimi Birimi, müşterilerimizin hizmet aldığı her konuda memnuniyet derecesini ölçümlenmeyi ve buradaki gelişim noktalarını şikâyete dönüşmeden tespit ederek çalışmalarına eklemeyi amaçlıyor. Öte yandan da elde ettiği verileri, düzenli olarak raporlayarak istenen konuda analiz yapma rahatlığı sağlıyor. Bu bağlamda yapılan farklı anket çalışmalarıyla hem sürekli takip hem de iyileştirme fırsatı da yakalıyor.

Müşteri Deneyimi Birimi olarak onların talep ve şikâyetleri doğrultusunda her biriyle özel olarak iletişim kurarak tek bir kanal üzerinden bilgi almak istedikleri konu hakkında genel ve kesinleşmiş bilgilere ulaşmalarını sağlıyoruz. Bu çalışma yapısı sayesinde müşterilerimiz, telefon aracılığıyla 360 derece hizmet alma konforuna sahip oluyorlar. Öte yandan bizlere, iletişim kanalları aracılığıyla ulaşan müşterilerimizin yanı sıra sosyal mecralar aracılığıyla şikâyetlerini paylaşan kişilere haklı ya da haksız olmalarını gözetmeksizin memnuniyetlerini sağlayacak çözüm yolları arıyoruz. Bu çalışmalarla firmamız adına risk teşkil edebilecek birçok vakanın önüne geçiyor ve muhtemel olay yaşanmadan profesyonel bir şekilde çözüme kavuşturuyoruz.

Müşteri Memnuniyetini Maksimum Düzeye Çıkarıyoruz

Müşteri İletişim Merkezi'nde yapılan görüşmelerin detayları, sistem üzerine işleniyor ve daha iyi bir müşteri deneyimi sunabilmek adına kullanılıyor. İşlenen görüşme detayları üzerinden hazırlanan aylık ve yıllık raporlar; müşteri memnuniyeti oranımız, gelişime açık konu başlıklarımız ve ihtiyaç duyduğumuz birçok alanda bilgiye anında ulaşmamıza fırsat veriyor. Raporlanan veriler sayesinde müşterilerimiz oluşan şikâyetleri çözüme kavuşturmakla kalmıyor, şikâyetin oluşmasını kökten engelleyecek çalışmalar da yapabiliyoruz. Böylelikle de müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkarıp bunu koruyabiliyoruz.

Ayrıca Müşteri İletişim Merkezi Müşteri Deneyimi Birimi; yaptığı çalışmalar sonucu elde ettiği verileri, sürekli gelişim ve iyileştirmeye hizmet edecek konular hâline dönüştürüyor. Tespit edilen konu başlıkları, birimlerimiz tarafından komis-

yon ve Yönetim Kurulu Üyelerimiz ile birlikte gerçekleştirilen toplantılarda da dile getiriliyor. Böylelikle atılacak aksiyon adımlarının belirlenmesine de katkı sunuyoruz. Hem hizmet kalitesi hem de müşteri memnuniyetinin sürekli gelişimine hizmet edecek çalışmalarımız sayesinde müşteri deneyiminde önemli gelişmeler sağlıyoruz.

Pek Çok Ödülün de Sahibi Olduk

Müşteri İletişim Merkezi Müşteri Deneyimi Birimi, görüşmelerinde memnuniyet odaklı bir yaklaşım tercih ederek hem finansman hem de çağrı merkezi sektöründeki en iyi müşteri hizmetini sunuyor. 2021 yılı içerisinde 10'ncusu düzenlenen, CC Academia Kalite Ligi yarışmasında, 2021 yılı boyunca yapılan değerlendirmeler sonucunda "Beni Özel Hissettirdi ve Pozitif İletişim Kurdu" ve "Benimle Samimi ve Sıcak Bir Konuşma Yaptı" kategorilerinde en iyi çağrı merkezi ödülüne layık görüldük. 2022 yılında da aynı hizmet kalitesi ile çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Müşteri İletişim Merkezi'nde yapılan görüşmelerin detayları, sistem üzerine işleniyor ve daha iyi bir müşteri deneyimi sunabilmek adına kullanılıyor



ÖZGÜR RUHLULAR, ÇALIŞMA BİÇİMLERİNDE DİJİTAL GÖÇEBELİĞİ TERCİH EDİYOR

Dijital göçebelik, çalışanlar için aslında birçok avantajı da beraberinde getiriyor. Kişi; istediği zaman istediği yerde özgürce mesleğini yapma ve hayatını kazanma şansına sahip oluyor



Dijital Göçebeler, Hangi Kuşağın Temsilcileri?

%19 Z Kuşağı
%42 Y Kuşağı
%22 X Kuşağı
%17 1946-1964 Kuşağı
temsilcilerinden oluşuyor.

Teknolojik gelişmeler, hayatımızın her alanına sirayet ederken tabii ki iş dünyasını da pas geçmedi. Bu konuda son birkaç yıldır küresel manada mücadele edilen koronavirüs pandemisinin de itici güç olduğunu söylemek mümkün. Keza ilgili dönemde getirilen kısıtlamalar, insanların sokağa çıkmasını sınırlandırınca aslında hayatın pek çok alanı da dijitalle taşınmak zorunda kaldı. İş yapış biçimlerinden alışverişe, kültür sanat faaliyetlerinden sosyalleşmeye kadar yaşamın hemen her alanı dijitalleşmeden nasibini aldı. Bu yazımızın konusu ise son dönemin trend iş yapış biçimi olan dijital göçebelik...

Artık günümüzde insanlar, mesleklerini yaparken mesai sürelerinin arasına sıkışıp kalmak istemediği gibi belirli bir yere

bağlı kalmaktan da hoşlanmıyor. Her ne kadar tüm sektörler için mümkün görünmese de bugün gelinen noktada pek çok meslek bahsi geçen kavramlardan uzak bir şekilde işlerini rahatlıkla yürüttükleri bir iş modeliyle çalışabiliyorlar. Bu iş modeli de dijital göçebelik olarak adlandırılıyor.

Dijital göçmenler, sabah 09.00'da işe başladıkları akşam 18.00'de ise sonlandırdıkları bir mesai kavramıyla çalışmayı tercih etmiyorlar. Öte yandan herhangi bir mekâna da bağlı kalmak zorunda olmadıklarını düşünüyorlar ve iş süreçlerini yönetebilmeleri için ihtiyaç duydukları iki kritik şey var. Bunlardan biri mobil erişim, diğeri ise internet erişimi sağlayabilecekleri akıllı cihaz ya da bilgisayar...



Dünyada sayıları pandemi ile birlikte bir anda 40 milyonu aşan "dijital göçebeler" için ülkeler "kapma" yarışına başladı

Verimlilik ve Yaratıcılıkla Birlikte Başarı da Artıyor

Dijital göçebelik, çalışanlar için aslında birçok avantajı da beraberinde getiriyor. Bir kere kişi; istediği zaman istediği yerde özgürce mesleğini yapma ve hayatını kazanma şansına sahip oluyor. Öte yandan kişinin yer ve saat kısıtlaması olmaksızın çalışıyor olması, onun verimliliğine ve yaratıcılığına da katkı sunabiliyor. Verimliliğin ve yaratıcılığın artışıyla da kişi, otomatikman başarıya göz kırpmıyor. Ayrıca bu iş modelinin, çalışana esneklik sağlması farklı bölgelerde hatta ülkelerde olan kişiler için yeni network'ler kurma imkânlarını da artırıyor. Öte yandan zaman yönetimi konusunda başarılı olan kişiler, günlerini daha verimli kullanabiliyor.

Örneğin; gün içerisinde hem sanatsal faaliyetlere katılma hem çeşitli eğitim programlarına dâhil olma hem de kültürel geziler yapma şansı elde edebiliyorlar ya da hobilerine daha çok zaman ayırabiliyorlar. Ayrıca herhangi bir ofise sıkışmak zorunda kalmadığından kişiler, daha fazla insanla temas ederek farklı sektörlerden de onlarca yeni insanı hayatına katabiliyor. Böylelikle yeni iş fırsatlarına da rahatlıkla kapı aralayabiliyorlar.

Dijital göçebelik adına yalnızca pembe bir tablo çizmek çok da gerçekçi bir bakış açısı olmayacak. Tabii bu iş modelinin de kimi handikapları bulunuyor. Örneğin; kimilerine göre ofis ortamında çalışmayan kişilerin terfi konusunda şansları, diğerlerine göre daha düşük. Farklı bir ülkede hayatını sürdüren kişi, çalıştığı yerle arasında saat farkından kaynaklı problemler yaşayabiliyor. Ayrıca bulunan bölgedeki internet bağlantısı ya da hızıyla ilgili sorunlar yaşanması da muhtemel. Ancak bir genelleme yapmak gerekirse bu iş yapış biçiminin zamanla daha da yaygınlaşacağı düşünülüyor. Bu düşünce gerçek olur mu, bunu ise zaman gösterecek.



Görüş

GİGDER Yönetim Kurulu Başkanı
Faruk AKBAL

Dijitalleşen Dünyadan Türkiye Nasibini Almak Durumundadır

Pandemi ile birlikte uzaktan çalışmaya uygun bazı iş kollarının yeni formlar kazandığına şahit oluyoruz. Buna göre birkaç saatlik uçuş mesafesinde olan ülkeler, dijital göçebeler için yılın altı ayını geçirebilecekleri destinasyonlara dönüşebiliyor. Ülkeler işini uzaktan da yapabilen bu insan kitlesine uygun vize programları geliştiriyorlar. Dünyada sayıları pandemi ile birlikte bir anda 40 milyonu aşan "dijital göçebeler" için ülkeler "kapma" yarışına başladı. 25'ten fazla ülke, vergi ve oturma teşviki açıkladı. 30'a yakın ülke de vizelerinde bu tür teşvikleri güncelleme peşinde.

Bu kişiler hem orta üstü gelir grubuna mensup hem de günümüz dünyasında katma değeri yüksek işlerle meşgul. Bu yüzden geç kalmadan aksiyon almanın önemli olduğunu düşünüyoruz. Dünyada örnekleri inceleyebilir ve stratejik planlar oluşturabiliriz. Bakınız, araştırma serimizin son kitabının başlığı "Dünyada Göç ve Yatırımcı İlişkisi". Biz bu kitapta pazarın belli başlı ülkelerinde konunun hangi zaviyelerden ele alındığını ve ne tür mevzuat geliştirildiğini araştırdık. Elde ettiğimiz bilgilerden yaptığımız çıkarım temel olarak şu: Biz Türkiye olarak yatırım yoluyla bir ikamet programı geliştirmeliyiz. Bu konut olarak Türkiye'de ikamet etmek isteyen bir kısım insan için cazip bulunabilir. Ama tabii daha önemlisi dünyada örnekleri var, belli bir miktar geliri olduğunu belgelendiren insanlara (bunların bir kısmı dijital göçebe olabilir) yılda bir yenilenen oturma verebiliriz. Her şey belgeler üzerinden işleyecektir. Bürokrasi bu kitleye karşı minimize edilmek suretiyle işleri kolaylaştırıcı mekanizmalar geliştirilmelidir.

Dijitalleşen dünyadan Türkiye nasibini almak durumundadır. Artık hemen her sektör teknolojik gelişmelerin gerisinde kalmamak için kendi iş alanlarında dijital dönüşüm ve yatırım imkânları araştırıp uygulamaya almak için çalışıyor. Buna sermaye ayırıyor, personelini buna göre eğitiyor. Çünkü biliyor ki zamanın gerisinde kalırsa kendisine ve üretimine olan talep, verimlilik kaybı ve maliyet artışları yüzünden, azalabilecektir.



AKILLI ROBOT SÜPÜRGELER, SANILANIN AKSİNE ÇOK DA MASUM DEĞİL

Akıllı telefonları aracılığıyla rahatlıkla kontrol edebildiğimiz, hem yaşamımızı kolaylaştıran hem de zamandan tasarruf etmemizi sağlayan akıllı robot süpürgeler sanılanın aksine çok da masum değil



İnsanların sosyalleşmelerinden iş yapış biçimlerine kadar hayatın hemen her alanında etkisini gösteren teknoloji, her geçen gün gelişmeye dolayısıyla da değişim ve dönüşümü tetiklemeye devam ediyor. Bu da bir yandan teknolojik araçların kullanım oranlarının hızla artmasına sebebiyet veriyor. Özellikle söz konusu araçların performansı, kullanım kolaylığı ve uzaktan da kontrol edilebilir hâle gelmesi, daha çok tercih edilmesine yol açıyor.

Robot Süpürgeler Neden Bu Kadar Talep Görüyor?

Günümüzün trend araçlarından biri, şüphesiz akıllı robot süpürgeler... Peki, nedir bu robot süpürgelerin bu kadar talep görmesinin sebebi... Öncelikle bahsi geçen araçların geleneksel süpürgelerden en önemli farkı, temizliği herhangi bir insan gücüne gerek duymaksızın yapabiliyor oluşu. Geleneksel süpürge yardımıyla gerçekleştirilen süpürme işlemi ve akabin-

deki temizlik, kişiler için hem bedenen zorlayıcı oluyor hem de ciddi manada zaman kaybına sebebiyet veriyor. Robot süpürgelerde ise durum tam tersi... Kişi; mutfakta yemek yaparken, bilgisayar başında çalışırken, televizyon seyrederken ya da dinlenirken rahatlıkla evin süpürülmesini hatta silinip temizlenmesini sağlayabiliyor. Kullanıcılar, akıllı telefonları aracılığıyla robot süpürgeleri rahatlıkla kontrol edebiliyor. Haritalandırma özelliği kullanılarak da evin tüm bölümleri cihazın hafızasına kaydediliyor. Robot süpürge çalıştırıldığı andan itibaren de tabiri caizse dip köşe bir temizlik başlıyor. Hatta Alexa, Google Asistan ve Apple Siri gibi uygulamalar sayesinde kişi evdeyken akıllı telefonu yanında olmasa bile sesini kullanarak temizliğin başlamasını sağlayabiliyor. Öte yandan kişi farklı bir yerdeyse wi-fi aracılığıyla tek bir tuşla robot süpürgeyi çalıştırabiliyor. Bu perspektiften bakıldığında robot süpürgelerin hayatımıza girmesiyle yaşamımızın kolaylaştığını ve zamandan tasarruf ettiğimizi rahatlıkla söylemek mümkün. Ancak gözden kaçan çok önemli bir husus var, o da bu araçların ne kadar güvenli olduğu...

Robot Süpürgeler, Mahremiyeti İhlal Edebiliyor

Geleneksel süpürgeleri bir kenara bırakıp direkt evlerimize aldığımız yardımcıları seçerken ki tutumlarımıza göz atacak olursak şunu görüyoruz: Önce temizlik ihtiyacımızı karşılayabilmesi için birini seçerken ona güvenmeyi çok fazla önemsiyoruz. Hatta kimi zaman birinin ilgili kişiye referans olmasını bekliyoruz. Bir yandan referansı dinliyor, bir yandan da gözlem yapıyoruz. Aslında burada amaç evimize sokacağımız kişinin güvenilir olup olmadığına sonucuna varabilmek. Buna rağmen evimize aldığımız robot süpürgeyi seçerken aynı araştırmayı yapmaya gerek duymuyoruz. Oysa özel alanımızın içine dâhil ettiğimiz robot süpürgeler sandığımız kadar masum değil. Keza söz konusu cihazlar, siber zorbalara odak noktası hâline geldi. Geçen yıllarda Amerika Birleşik Devletlerindeki Maryland Üniversitesi'nden yapılan bir açıklamaya göre robot süpürgeler evdeki sesleri kaydedebiliyor. Diğer yandan robot süpürgeler, evi temizlemeden önce odaların haritalarını çıkarıyorlar ve bunlar da bulut sistemlerinde depolanıyor. Bu da kullanıcıların gizlilik ihlallerine açık hâle gelmelerine yol açabiliyor. Kimi uzmanlar bu konuda reklam verenlerin evin büyüklüğü ve yaşam stilline



Akıllı cihazlarla ve bulut sistemleriyle entegre olan akıllı robot süpürgeler, siber zorbalara dikkatini çekiyor

dair edindikleri verilerle gelir seviyesine göre tahminleme yapabilecekleri bilgilere erişebileceklerini ifade ediyor.

Olası Mağduriyette, Savcılığa Suç Duyurusunda Bulunmak Gerekliyor

Uzmanlara göre robot süpürgelerde kullanılan sensörlerin lazer ışınları sayesinde tarama, görüntü alabilme, konum verileri sunabilme ve ses yankılarıyla mesafe ölçebilme gibi özellikleri var. Bahsi geçen verilerin art niyetli kişilere gönderilmesi söz konusu olabilir. Peki, bunu önleme imkânına sahip miyiz? Cihazların en doğru şekilde şifrelenmesi, modem ayarlarının yapılması, orijinal yazılımların kullanılması ve güncellemelerinin takibinin gerçekleştirilmesi alınabilecek güvenlik önlemleri arasında bulunuyor. Diğer yandan bilinen ve güvenilir markaların ürünlerini tercih etmek önemli. Bir diğer husus da şu: Teknolojik cihazların ele geçirilmesi, bilişim suçları olarak adlandırılıyor. Kişisel verilerin ihlaline sebebiyet verdiğinden kişilerin böyle bir duruma maruz kaldıklarında mutlaka savcılığa suç duyurusunda bulunmaları gerekiyor.

Özetleyecek olursak insanları, bir yandan iş hayatının yoğunluğu bir yandan şehir yaşamının getirmiş olduğu fiziksel ve mental yorgunluk çevrelemişken robot süpürge ile pratik bir şekilde halledebilecekleri temizliği kendileri yapmak istemiyor. Evet, bu onlara hem zamandan avantaj sağlıyor hem de akıllı cihazı aracılığıyla kolaylıkla evin temizliği için start vermesini imkân sunuyor. Ama akıllı cihazlarla ve bulut sistemleriyle entegre olan bu robot süpürgeler, siber zorbalara da dikkatini çekiyor. Bundan zarar görmemek adına önlem alınmasının da ne kadar elzem olduğu ortada...





MEDYA ÜRETİLEN DEĞERİ YANSITMALI

Sorunların karşısında duygusal içerikli haberler yerine, toplumsal faydayı ve çözüm önerilerini ön plana çıkarmak, sivil toplum kuruluşlarına verilecek en büyük medya katkısı olacaktır

Yazı **Hamdi KOÇOĞLU**

Temel olarak toplumda farkındalık oluşturmayı amaçlayan sivil toplum kuruluşları, ticari çıkar gözetmeyen ve kâr amacı gütmeyen yapılardır. STK'ların kilit rolü, unutulmaya yüz tutmuş sorunlara karşı, yapıcı adımlar ile alternatif çözümler bulmak ve yetkilileri harekete geçirmektir. Farkındalık oluşturma hedefi ile birlikte çözüm önerilerinin eş zamanlı ilerlemesi, sivil toplumun değer üretmesi noktasında vazgeçilmezdir.

Küresel veya ulusal çapta yaşanan olumlu-olumsuz her toplumsal gelişme, sivil toplumun gündemine giriyor ve doğrudan faaliyetlerini etkiliyor. Yakın tarihte yaşadığımız Covid-19 süreci, en sıcak örnek olabilir. Bu süreçte sivil toplum kuruluşları

faaliyetlerini büyük ölçüde askıya alırken, aynı zamanda çok büyük sorumluluk üstlendi. Kamu kurumları, pandemi döneminde aldığı sosyal tedbirlerde, sivil toplum kuruluşları ile iş birliği gerçekleştirdi. Farklı alanlarda faaliyet yürüten STK'lar, pandemi krizinde kendi uzmanlıkları doğrultusunda gönüllü olarak sahada aktif görev aldı. O günlerde yaşanan tedirginliklerden dolayı toplumun büyük bir bölümü doğal olarak evden dışarı çıkamazken, sivil toplum kuruluşlarında görev yapanlar sorumluluk alarak yaşlı insanlar başta olmak üzere dezavantajlı kesimlere yardımcı olmak için sahaya çıktı. Bu durum, STK'ların kriz durumlarındaki etkisini ve önemini anlamamıza yardımcı olacaktır.

Medya, Sivil Toplumun Hangi Yönünü Yansıtıyor?

Sivil toplumun rolünü ve medya ilişkisini anlayabilmemiz için bazı soruların gündeme gelmesi ve tartışılması gerekiyor. Sivil toplum kuruluşlarının faaliyetleri ve ürettikleri sosyal değer ne kadar biliniyor? Medya bize sivil toplumun hangi yönünü yansıtıyor? Olumlu haberlerden çok olumsuz haberler mi ilgi görüyor? Medyanın sivil topluma bakışı nedir? Medya, yaşanan toplumsal olaylarda sorumluluk üstleniyor mu?

Kısaca; yazılı, sesli ve görsel iletişim aracı olarak tanımlayabileceğimiz medya, her konuda doğru ve kaliteli bilgileri topluma aktarma görevini üstleniyor. Sivil toplum kuruluşlarının faaliyetleri, dokunduğu hayatlar ve verdikleri mücadele medyanın ilgi gösterdiği konular arasında yerini alıyor. Fakat ele alış yöntemine geldiğimiz zaman için rengi biraz değişiyor.

Habercilik mantığında mevcut olan bir bilgiyi tüm taraflarıyla teyit ederek aktarmak yatıyor. Sivil toplum açısından baktığımızda ise olumlu-olumsuz tüm yönleriyle yapılan faaliyetlerin kamuoyuna duyurulması ve hatta olumlu adımların desteklenmesi noktasında medyanın rol üstlenmesi bekleniyor. Peki, öyle mi oluyor? Maalesef hayır. STK'ların ürettikleri sosyal değer, maalesef medya kuruluşlarının çok ilgisini çekmiyor. Yapılan haberleri incelediğimizde, tamamen duygusal içerikli metin ve videolar üzerinden haberler karşımıza çıkıyor. Bir çocuğun sokakta yaşamak zorunda kalmasının ne kadar büyük bir sorun olduğu dile getirilmezken, birilerinin o çocuğa ayak-kabı hediye etmesi manşetleri süsleyebiliyor. Veya o çocuğun bir sokak köpeğiyle kartonun üzerinde taş zeminde yatması duygusal sözler ve hüznü müziklerle haber olabiliyor. Oysa gündeme getirilmesi gereken husus, çocuğun sokakta kalmasının ne kadar büyük tehditler doğurduğu olmalı.

Küresel bir sorun olarak çözüm bekleyen bu durum, medya sektörüne yön veren uluslararası kanalların dahi gündemine girmiyor. Markaların son yıllarda toplumsal olaylara karşı daha duyarlı olması ve sivil topluma yönelmeleri, medya açısından sadece reklam haberciliği ile kısıtlanıyor. Sorunun özüne yine değinilmiyor.

Toplumsal Konularda Medyanın Rolü Çok Büyük

Haberde odak noktasının belirlenmesi çok önemlidir. Gazeteci, haberi hazırlarken hedef kitlenin ilgisini çekmeyi düşünür.



Sivil toplum kuruluşlarının, duyarlı ve gerçekten üretilen değeri anlatacak medya kuruluşlarına ciddi boyutta ihtiyaçları var



Bu duruma mesleki açıdan baktığımız zaman doğru. Fakat toplumsal sorunlara değinilen ve çözüm önerilerinin kamuoyunda sesli şekilde konuşulması gereken haberlerde, dikkat çekici öğeler haberi amacından saptırıyor. Manşetleri süsleyen sivil toplum haberleri genel itibarıyla duygusal veya reklam haberciliği mantığından ilerliyor. Maalesef bu nedenle, sivil toplum kuruluşları tarafından üretilen sosyal değer duyurulamadığı için yaygınlaşmıyor.

Toplumsal konularda medyanın rolü çok büyük. Çözümlemeyen sorunlarda ve aşılamayan bazı engellerde, hatanın bir bölümünü medya üzerine alabilir. Sivil toplum kuruluşları genel itibarıyla başış yoluyla gelen bütçeler ile faaliyetlerini sürdürdükleri için kendilerini duyurabilecekleri bütçeli planlara giremiyorlar. O nedenle sivil toplum kuruluşlarının, duyarlı ve gerçekten üretilen değeri anlatacak medya kuruluşlarına ciddi boyutta ihtiyaçları var diyebiliriz.

Çözümlemeyen Sorunlar Büyümeye Mahkûmdur

Sivil toplum ile ilgili farkındalığın ülkemizde ve dünyada hangi seviyede olduğu ise tartışılır. Tartışmaya kapalı olan tarafı ise STK'ların faaliyetlerinin tüm dünyada sınırlı sayıda habere konu olduğudur. O haberlerin çok az bir bölümü çözüm önerilerini gündeme getiriyor. Çözümlemeyen sorunlar büyümeye mahkûmdur. Medya kuruluşları ise yaşanan toplumsal sorunları doğru şekilde dile getirmediği için öz eleştiri yapıp, sorumluluk almalıdır.

Sivil toplum kuruluşlarının daha güçlü ve katılımcı olması, medyanın üretilen değeri daha fazla dile getirmesine bağlıdır. Bu durumu, toplumcu gazetecilik, toplumcu medya olarak tanımlayabiliriz. Tüm dünyada medya kuruluşları köprü görevi üstleniyor. Bu sorumluluk basite alınmamalı ve tüm medya kuruluşları bu temel sorunun üzerine eğilmeli.

FİNANSAL OKURYAZARLIĞIN, EKONOMİK BÜYÜMENİN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİNE KATKISI

SU GÖTÜRMEZ BİR GERÇEK

Finansal okuryazarlık, kişinin gelir ve gideri arasında dengeyi bulması, çeşitli yatırım enstrümanlarını kullanarak birikim yapması ve geleceğini planlayacağı bir vizyon oluşturması noktasında kritik öneme sahip

Finansal okuryazarlık becerisine sahip olmak, kişinin kendi gelir ve gider dengesini başarılı bir şekilde yönetmesine imkân tanıdığı gibi aldığı birikim ya da yatırım kararlarında da doğru adımlar atabilmesine olanak sağlıyor. Kişi böylelikle yaşanması muhtemel tüm ekonomik şartlara uyum sağlayarak hareket edebilme refleksi de geliştiriyor. Peki, nedir finansal okuryazarlık?

Finansal okuryazarlığı, bir kişinin kendi finansal durumlarını en doğru şekilde yönetebileceği ölçüde finans bilgisine sahibi olması olarak tanımlayabiliriz. Tabii ki bu yalnızca kişinin gelir ve giderini yönetebilmesi kadar basit de değil. Burada ülke ekonomisindeki güncel durum ve değişkenleri de hesaba katarak yapılacak bir planlama söz konusu...

Finansal Okuryazarlıkta, Çok Yönlü Bakış Açısı Önemi

Finansal okuryazarlık konusunda kişinin kendini geliştirmesi için öncelikle kimi temel analiz yöntemleriyle ilgili bilgi sahibi

olması gerekiyor. Özellikle bütçeden tasarrufa, bankacılıktan sigortacılıktan kredi yönetimine hatta emekliliğe kadar pek çok temel kavramı biliyor olmalı ki sonraki aşamalarda farklı bilgileri de hafızasına ekleyebilsin. Böylelikle zamanla finansal okuryazarlık becerisi kazanan kişi, verileri doğru okuma ve yorumlama yeteneğini de geliştiriyor. Bu da ona hem risk yönetimi yapma hususunda hem de tasarruf edip doğru yatırım kararları alması noktasında destekliyor. Ayrıca finansal okuryazarlığa sahip kişi, kendi yatırımlarını kurgularken gerçekçi bir bakış açısına sahip olması nedeniyle daha doğru kararlar verebiliyor ve karşılaşılabilecek muhtemelen risklere karşı da önlem





Finansal okuryazarlık kişilere finansal refah sağlıyor olmasının yanı sıra ülke ekonomilerindeki istikrara ve büyümeye de pozitif katkılar sunuyor

alabiliyor. Böylelikle yalnızca bir yatırım kurgusu üzerinden ilerlemek yerine bir B planına da sahip olabiliyor.

Bütçesini Doğru Planlayanlar, Psikolojik Manada Kendini Daha İyi Hissediyor

Ekonomik büyümenin sürdürülebilirliğinin sağlanmasında finansal okuryazarlığın da katkısı olduğu su götürmez bir gerçek. Öyle ki yapılan araştırmalar gösteriyor ki finansal okuryazarlık kişilere finansal refah sağlıyor olmasının yanı sıra ülke ekonomilerindeki istikrara ve büyümeye de pozitif katkılar sunuyor.

Finansal okuryazarlığın hem bireylere hem de ülke ekonomilerine sağladığı katkıları ayrı ayrı ele alacak olursak karşımıza şöyle bir tablo çıkıyor. Öncelikle kişilerin finansal konularla ilgili bilgi sahibi olması, finansal enstrümanları etkin bir biçimde kullanmasına sebebiyet veriyor. Öte yandan bütçesini en doğru şekilde planlayan kişiler, psikolojik manada da kendini daha iyi hissediyor. Kişiler, böylelikle hem bugün maddi olarak güvende hissediyor hem de geleceğe yönelik atılan tasarruf adımlarında emeklilik dönemini konforlu bir biçimde yaşayabilecek bir yol haritası çizerek ileri yönelik de bir rahatlama duyuyor. Ayrıca kimi araştırma sonuçları insanların genellikle gelirlerinin düşük olmasından kaynaklı olarak değil de finansal okuryazarlık bakımından eksik kaldıklarından dolayı borçlanma problemi yaşadıklarını gösteriyor. Keza kişilerin yapacakları yatırımlar ve bunun karşılığında elde edecekleri gelir, tamamen



Çocuklar da Harçlıklarını Yönetebilir

Günümüzdeki çocuklar, dijital bir dünyanın içine doğduklarından çok küçük yaşlarından itibaren kredi kartı ile alışveriş yapmak, temassız işlem ya da kredi çekmek gibi kavramlarla tanışıyor. Özellikle son dönemde yaşanan ve günümüzde hâlâ etkisini devam ettiren pandemi sürecinde hem yeni medya hem de geleneksel medyada yer bulan haberlere baktığımızda birçoğunun ekonomi içerikli olduğunu görüyoruz. Dolayısıyla çocuklar, bu içeriklere aşınayken finansal okuryazarlığın temelini atılacağı dönem belki de ilkököl seviyesinde olmalı... Çocukların kendi harçlıklarını yönetmelerini öğrenmelerini sağlamak finansal okuryazarlık konusunda atılması gereken önemli bir adım olarak karşımıza çıkıyor. Örneğin, çocuklara küçük yaşlarda para kazanma bilinci oturtmak adına güçlerinin yeteceği ölçüde ev işlerine yardım etmeleri sağlanıp bunun karşılığı olarak da onlara belirli bir miktar para verilebilir. Sonrasında çocuk herhangi bir talebi olduğunda onun da maddi olarak katkı sunması sağlanabilir. Talebin büyük olması durumunda ise çocuk birikim konusunda teşvik edilebilir. Onun için bir kumbara temin edilmesi ya da banka hesabı açılması da birikim konusundaki ilk basamak olabilir. Böylelikle çocuk bu dönemde edindiği parasını idareli kullanma ve birikim yapma alışkanlığı ile ileriki yaşlarında da rahat edebilir.

bilinçli bir tercih yapmalarıyla mümkün. Başka bir ifadeyle dile getirmek gerekirse finansal okuryazarlık, kişinin gelir ve gideri arasında dengeyi bulması, çeşitli yatırım enstrümanlarını kullanarak birikim yapması ve geleceklerini planlayabilecekleri bir vizyon oluşturmaları noktasında kritik öneme sahip.

Finansal Okuryazarlık, Ülke Ekonomilerinin İstikrarlı Büyümesinde Aktif Rol Oynuyor

Finansal okuryazarlığı, ülke ekonomisine sunduğu katkı bakımından incelediğimizde ise şunu görüyoruz: Bu alanda eğitim almış ya da kendini geliştirmiş kişiler, tasarrufa eğilimli oluyorlar. Bu da ülkenin yatırım düzeyine katkı sağlıyor. Öyle ki finansal okuryazarlığın özellikle tabana yayılmasıyla birlikte tasarruflar da artış yaşıyor.

Dolayısıyla yastık altı olarak tabir edilen para da finansal sistemin içerisinde yer almaya başlıyor. Bu tasarruflar, yatırım ve istihdama dönüşerek ülke ekonomisi adına önemli bir katma değer sunuyor. Diğer yandan finansal okuryazarlığın beraberinde getirdiği tasarruf bilinci olmadığı durumda iflas ve haciz gibi olumsuzluklar yaşanabiliyor, bu da zamanla finans piyasalarının istikrarının bozulmasına yol açabiliyor.

Uzman Diyetisyen **Sena CEVAHİR**

KONSANTRASYON İLE DOĞRU BESLENME ARASINDA GÜÇLÜ BAĞ VAR

İş yaşamında verimli çalışma ve başarı, konsantrasyonu sağlamaktan geçiyor. Konsantrasyon için ise doğru beslenme ve düzenli bir yaşama sahip olmak gerekiyor



Günlük Ne Kadar Su Tüketmeliyim?

İhtiyacınız olan günlük su miktarını kilogram başına **35 ml** su ile çarparak hesaplayabilirsiniz.

Sağlıklı yaşam; bireylere ideal kilo ve bir beden ince kıyafet-ten daha fazlasını sunuyor. Öyle ki sağlıklı yaşam; kişinin günlük yaşam kalitesinin artmasına, geceleri daha rahat ve derin uyumasına, sabahları güne dinlenmiş olarak başlamasına, dikkat-konsantrasyon ve odaklanma becerilerinin iyileştirilmesine dolayısıyla da daha verimli bir iş yaşamı oluşumuna katkı sağlıyor. Ancak şunun da altını çizmek gerekiyor ki yeterli miktarda su almayan bireylerin tüketecikleri hiçbir besin ya da alacakları takviye gıda, konsantrasyonları üzerinde herhangi bir etki oluşturmayacaktır. Pratik zihin faaliyetleri, kreatif zeka, hızlı karar alma, düşünme ve hatırlama gibi beyin fonksiyonlarının hepsi, yeterli miktarda su içildiğinde sağlanabiliyor.

Konsantrasyonu Artırmak için Düzenli Bir Yaşama Sahip Olmak Önemli

Konsantrasyonu artırmak için doğru beslenme ve vitamin alımının dışında düzenli bir yaşama sahip olmak çok önemli. Sabahları erken uyanmalı ve günü stressiz, koşuşturmacasız başlatmalısınız, bunun için de tabii ki akşam uyku saatlerinizi gözden geçirmelisiniz. Evden çıkmadan sağlıklı ve dengeli bir kahvaltı yapmak, kan şekerinizi düzenleyip metabolik hareketliliği arttırdığı gibi açlık durumunda oluşan stres ve mide rahatsızlıklarını yaşamamanızın da önüne geçer. Konsantrasyon becerilerini artırmaya yönelik birkaç öneri:

- Çalışmanıza küçük molalar vermeli, çalışma alanınızı sık sık havalandırarak oksijen seviyesini yükseltmelisiniz.
- Öğle arasında hafif fakat enerjinizi dengeleyen bir öğle yemeği yedikten sonra ofis dışında 5-10 dakikalık yürüyüş yapıp hava alarak kendinizi rahatlatmalısınız.
- Sedanter yaşamdan uzak durmalı, muhakkak düzenli spor yapmalısınız.

Etrafımızdaki Uyarıların Artması, Konsantrasyon Eksikliğine Yol Açıyor

Değişen yaşam standartları ile etrafımızdaki uyarıların artması, hem çocukluk hem de yetişkinlik döneminin en büyük problemleri olarak konsantrasyon eksikliği ve odaklanma bozukluklarını ortaya çıkarıyor. Odaklanma ve konsantrasyonu artırmaya yönelik ilk hedef tüketilen gıdalarda çeşitlilik sağlamak ve oral yol ile sorunu çözmek olsa dahi bazı besinlerin tüketim miktarı-fayda ilişkisi gözetildiğinde çeşitli gıda takviyelerinin kullanılması çok daha efektif olabiliyor. Peki, gıda takviyesi seçiminde nelere dikkat etmek gerekir?

- Gıda takviyelerinin gereksiz kullanımı yarardan çok zarar verebilir bu nedenle, eksikliği kanıtlanmamış vitamin ve mineraller için kendi başınıza bir alım yapmamalı, kan tahlili sonrası hekim kontrolü ile ilerlemelisiniz.
- Gıda takviyesi seçiminde gerekli otoriteler tarafından onaylanmış, güvenilir ürüne sahip olduğunuzdan emin olmalısınız.
- Takviye edici ürünün içeriğini kontrol etmelisiniz.
- Almanız gereken mineral ya da vitamin miktarlarının günlük alım dozu miktarına göre yeterlilikleri de önemli. Dolayısıyla bir kapsülde alınan miktarı baz almalısınız.
- Gıda takviyesinin kalitesi kadar, tüketim saati de önemli. Takviyenin türüne göre alım saatinde değişiklik olabileceği gibi uyarıcı içerikli olanların, günün erken saatlerinde alınması gerekiyor.

Aşırı Kahve Tüketimi, Sağlığı Bozuyor

Ofis hayatının vazgeçilmezi olan kahvenin, içeriğinde bulunan kafein sebebiyle konsantrasyon için uyarıcı olduğu herkes tarafından biliniyor. Ancak kahve tüketiminin aşırısına kaçtığı durumlarda; mide, kalp-damar sağlığı, vücutta su kaybı ve ödem, aritmi, vitamin ve mineral emilim bozuklukları görülebiliyor. Bu bağlamda günlük, güvenilir doz olarak kabul edilen 300 mg'ı geçmemek gerekiyor. Bir fincan filtre kahvede 135-200 mg,



Pratik zihin faaliyetleri, kreatif zeka, hızlı karar alma, düşünme ve hatırlama gibi beyin fonksiyonlarının hepsi, yeterli miktarda su içildiğinde sağlanabiliyor

bir fincan Türk kahvesinde 57 mg, bir fincan cappuccino da ise 100 mg kadar kafein bulunuyor.

Siyah Çay ve Yeşil Çay Odaklanmayı Artıran Uyarıcı İçecekler Arasında Sayılıyor

Aynı bitkiden gelen ve üretim şekline göre farklı iki içecek olan siyah çay ve yeşil çay da odaklanmayı artıran uyarıcı içecekler arasında sayılıyor. Siyah çayın demli olması ve aşırı miktarda tüketimi, vücutta su kaybı, kabızlık ve demir eksikliği gibi olumsuzluklara yol açabiliyor. İyi bir antioksidan kaynağı olan EGCG'yi barındıran yeşil çay ise kabızlığı önleyici, vücutta oksidatif strese karşı koruyucu, kalp-damar sağlığı için faydalı ve bilişsel fonksiyonlar üzerinde çokça etkileri olan bir içecek... Sağlıklı bireylerde siyah çay tüketiminin günlük dört-beş bardak, yeşil çay tüketiminin ise üç fincanın üzerine çıkması öneriliyor.

Yaban Mersini, Güçlü Bir Hafıza Koruyucudur

İçeriğinde adeta antioksidan karışımı bulunduran yaban mersini daha çok kansere karşı koruyucu yönü ile biliniyor olsa da çok güçlü bir hafıza koruyucudur. Düzenli tüketimi, demans ve alzheimer riskini azaltıyor. Aynı zamanda konsantrasyon becerilerini de iyileştiriyor.

Bitter Çikolata, Konsantrasyonu Artırıyor

Miktarına dikkat edilerek tüketilen kakao yağ oranı yüksek bitter çikolata, konsantrasyonu ve motivasyonu artırıyor. İdeal olan ise günde 20-25 gr bitter çikolata tüketimi...

Balık, Haftada İki Kez Tüketilmeli

Omega kaynağı olan balığın haftada en az iki defa tüketilmesi içeriğinde bulunan EPA-DHA yağ asitleri sebebiyle bilişsel fonksiyonlar üzerinde ciddi rol oynuyor. Balığı hiç ya da sık sık tüketemeyen bireylerin omega-3 ve omega-6 takviyesi almaları tavsiye ediliyor.



HAYATA POZİTİF BAKAN KİŞİLER DAHA ÜRETKEN

Pozitif bakış açısına sahip olanların hayatta daha üretken ve daha yaratıcı oldukları görülüyor

Psikolog/Kurumsal Danışman **Ali ÖZSOYLU**



Özel hayatımızda da iş yaşamımızda da her zaman duygu durumumuz dengede gitmiyor. Keza gün içerisinde pek çok farklı olayla ya da davranışla karşılaşabiliyoruz. Ancak hoşumuza gitmeyen olaylara ve durumlara karşı verdiğimiz tepkiyi kontrol etmek elimizde. Olaylara pozitif açıdan bakabildiğimiz takdirde yaşananları daha doğru algılayıp değerlendirebiliyoruz. Bunun da hayatımıza olumlu pek çok yansıması oluyor. Örneğin; araştırmalar pozitif bakış açısına sahip kişilerin daha enerjik olduğunu ortaya koyuyor.

Pozitif İnsanlar Olayları; Dengeli, Mantıklı ve Gerçekçi Şekilde Değerlendiriyor

Günümüzde, pozitif bakış açısına sahip olmanın insan psikolojisi üstünde durulması gereken en önemli konulardan biri olduğunu söylemek mümkün. Pozitif bakış açısına sahip kişiler, bunun için hem eylemsel hem de düşünsel olarak çaba gösteriyorlar. Bu kişilerin düşünsel süreçlerini incelediğimizde; olayları, durumları ve akıllarına gelen muhtemelen düşünsel



ihtimalleri dengeli, mantıklı ve gerçekçi bir şekilde değerlendirildikleri görülüyor. Yani karşılaştıkları durumları ya da akıllarına gelen ihtimalleri ele alırken durumu farklı açılardan ve iyimser bir bakış açısıyla zihinsel bir süzgeçten geçiriyorlar.

Bugüne baktığımızda birçok insanın karşılaştığı zor durumlarda ya da akıllarına gelen ihtimallerde yalnızca en kötü ve negatif tarafa odaklandığını gözlemliyorum. Oysa pozitif bakış açısına sahip kişiler; olay, durum ve ihtimalleri hem negatif hem de pozitif taraftan ele alma yani dengeli bir tutum sergileme eğiliminde oluyor. Bu kişiler, genellikle zihinlerinde olabildiğince yer açıyor ve yalnızca negatifiğe saplanıp kalmıyor.

Pozitif Bakış Açısı Kişiyi Enerji Verir

Pozitif bakış açısına sahip olanların hayatta daha üretken ve daha yaratıcı oldukları görülüyor. Bu kişilerin genellikle performansları da yüksek oluyor. Keza pozitiflik onlara enerji veriyor. Öte yandan şunu söylemek de mümkün: Pozitif bir bakış açısına sahip olmak demek daha huzurlu, daha anlamlı ve daha üretken bir hayat demek.

Pozitiflik Her Şeye Toz pembe Bakmak Anlamına Gelmiyor

Pozitif bir bakış açısına sahip olmanın hayattaki her şeye ya da yaşanan olaya toz pembe bakmak veya sürekli olumlu duygular hissetmeye çalışmak anlamına gelmediğinin de altını çizmek istiyorum. Çünkü bu durum, toksik pozitiflik demek oluyor. Toksik pozitiflik yani yaşanan her şeye pozitif bakmaya çalışmak ve yalnızca olumlu duygular hissetmeye çabalamak kişileri, ciddi derecede yıpratıyor. Öyle ki hayatın içinde ve

dünyanın gerçekliğinde pozitiflik olduğu kadar negatiflik de var, olumlu duygular olduğu kadar olumsuzluklar da var.

Peki, Olumsuz Duygular Neden Gerekli?

Olumsuz duygularımız da bizim için çok kıymetli. Eğer olumsuz duygu ve düşüncelerimiz olmazsa hayatta bazı şeylere karşı önlem alamaz ve kendimizi koruyamayız. Bu yüzden olumsuz duygular insana yol gösterir demek mümkün. Örnek olarak karşıdan karşıya geçerken hızla arabanın size doğru geldiğini düşünün. O anda korkarsınız ve korkunuz size kaçmanız gerektiğinin mesajını verir. İşte burada olumsuz duygumuzun hayatta kalmamıza nasıl yardımcı olduğunu görüyoruz. Yaşadığımız tüm duygular aslında insana eylemsel olarak yol gösterir. Olumsuz duyguları yok saymak bizlere daha büyük sıkıntılar oluşturabiliyor. Örneğin; kimi duyguları yok saymak uyku düzeninin bozulmasından kişinin hayat standardının düşmesine kadar bir dizi negatifi de beraberinde getiriyor.

Pozitif Bakış Açısına Sahip Olanlar Olumlu ve Yapıcı Bir Dil Kullanırlar

Pozitif bir bakış açısına sahip olan kişilerin özelliklerine baktığımızda ise şunları görüyoruz:

1. Hayatta sahip olduklarını kendilerine hatırlatırlar.
2. Kendilerini küçük şeylerle mutlu etmeyi bilirler.
3. Kendilerine karşı yapıcı ve şefkatli bir tutum içerisindedirler.
4. Olumlu ve yapıcı bir dil kullanırlar.
5. İyimser ve dengeli bir şekilde düşünmeye çalışırlar.
6. Karşılaştıkları zorlu olay ve durumlara olumlu yanlarından da bakmaya çalışırlar.
7. Hatalarından ders çıkarırlar.
8. Hayata ve geleceğe dair umutludurlar.
9. Hayatta değiştirip değiştiremeyecekleri şeyleri kabul ederler.
10. Kendi öz yeterliliklerine güvenirlirler.
11. Geçmişte yaşananları kabul ederler.
12. Olay ve durumları felaketeleştirmeden gerçekçi ve mantıklı bir şekilde değerlendirirler.
13. Hayata karşı katı kuralları yoktur. Hayatta her şeyin olabileceği konusunda esneklerdir.



SATIŞTA LEO DENEYİMİ

Galatasaray'la iş birliğimiz çerçevesinde global satışını üstlendiğimiz GS Leo Residences'in satışa sunulan 134 dairesinin tamamını satmayı başardık. Bu, uluslararası gayrimenkul tarihinde bir dünya rekoru olabilir...



Nevita Akademi Eğitim ve Gelişim Kıdemli Müdürü
Emrah ALTUNTECİM

Galatasaray Stadı'ndayız... Leo Residences Proje Lansmanı programına yaklaşık üç saat var. Tüm Nevita ve Newinn ekibi olarak heyecanla bugünü bekledik. Sabahın erken saatlerinden beri statta yoğun bir hazırlık var. Stadın burçlarından biri sayılabilecek yüksek bir noktadayız.

Faruk Akbal, tek başına stadı gözleriyle süzüyordu. O an sanki stattaki tüm hazırlıklar birkaç saniyelikliğine durmuş, tüm atmosferi derin bir sessizlik kaplamıştı. Sanki stat Faruk Akbal'a ayna olmak istiyordu. Tek bir kare çektim süratle, anlamı yıllar sonra bile kaybolmayacak güzel bir fotoğraf... O kare, sonucu aklında ve kalbinde görebilmenin fotoğrafıydı. Faruk Bey o karede an'daydı. Bunu görebiliyordum. Kısa ancak derin bir sessizlik anı her şeyi en güçlü şekilde dile getiriyordu. Açıklamaya gerek yoktu. O gün Leo Residences'in tüm daireleri bir saat gibi kısa bir sürede satıldı.

Sözcüklerin kifayetsiz kaldığı en keyifli, en muhteşem ve emsalsiz anlar asla unutulmazlar. Bizler de Nevita ve Newinn çalışanları olarak bir takım ruhu ile becerilerimizi birleştirerek Galatasaray Spor Kulübü'yle birlikte dört farklı kıtadan gelen 6 binin üzerindeki yatırımcımıza ve çözüm ortağımıza ev sahipliği yaptık. Galatasaray'la iş birliğimiz çerçevesinde global satışını üstlendiğimiz GS Leo Residences'in satışa sunulan 134 dairesinin tamamını satmayı başardık. Bu, uluslararası gayrimenkul tarihinde bir dünya rekoru olabilir...

Satışını Yaptığın Ürün ve Hizmet ile Bütünleşmek Başarıyı Kaçınılmaz Kılar

"Leo Deneyimi" adını verdiğim bir deneyim yaşandı o gün... *Satış Psikolojisi* isimli kitabımda da belirttiğim kritik bir bilginin sağlaması niteliğindedir adeta: Satış bir takım işi, satış bir planlama işi, satış bir detaylandırma işi, satış bir odaklanma işi, satış bir hissediş işi, satış bir empati işi, satış bir yaşam tarzı ve satış asla bir tesadüf değil...

"Leo Deneyimi"nin özeti şu; "Satış yaptığın her ne ise onunla hemdem olmalısın, adeta içinde erimelisin. Satışın her ne olursa olsun her şeyiyle özümsemelisin. Yani satışını yaptığın ürün ve hizmet ile bütünleşmek başarıyı kaçınılmaz kılar."

Anda Kalabilme Deneyimi, Satışta da Sizi Başarıya Taşır

Yaklaşık 20 senedir satış işi üzerinde çalışıyorum. Satış konusunda rekorlar kıran insanlarla kahve içmeyi ve sohbet etmeyi bir eğitim adamı olarak çok severim. Uçak yolculuğlarımda, mağazalarda, satış ofislerinde, pazarda, sokakta satış mesleğiyle ilgili yeni şeyler öğrenebileceğim insanlar bulurum. Bu insanların deneyimleri, bakış açıları, paradigmaları, fikirleriyle Türkiye'de ve dünyanın çeşitli ülkelerinde satış konusunda eğitimler verdim. Satış işinde başarılı olan profesyonellerde temel bazı özellikler gözlemledim. Hayal edebilme ve o hayale

ulaşana kadar tutkuyla çalışabilme kapasitesi, işini sevmek, sattığı her ne ise onun insanlar için içerdiği niteliğe, avantajlara ve faydaya tüm detayları ile hâkim olma ve inanma, birlikte çalıştığı insanlarla iyi bir iletişim kurabilme becerisi, disiplin ve spontanlık arasında bir dengeye sahip olabilmek, eğitime, gelişime değer vermek, okumak, araştırmak, diğer insanların deneyim ve tecrübelerinden istifade edebilmek, daima kendini aşabilmekle ilgili bir heyecana sahip olabilmek, kendini tanıma ve keşfetme çabası, yeteneklerini bilmek, yeteneklerini mükemmelleştirme gayreti...

Sonra öğrenme heyecanını kaybetmemek, yılmazlık, dayanıklılık, doğru konu ve detaylara odaklanabilme becerisi de diğerleri... Ama en önemlilerinden biri nedir diye sorarsanız; “An’ı deneyimleme becerisi” diyebilirim. Bir anda kalabilme deneyimi, bir değerini beraberinde getirir ve bu deneyim sporda, sanatta, bilimde olduğu gibi satışta da sizi başarıya taşır.

Faruk Bey Galatasaray Stadı’na derin bir nefes alarak baktığında yüzlerce insanın binlerce davetli için yaptığı hazırlığın yoğun heyecanı adeta duvarların ardından derin bir titreşim gibi hissedilebiliyordu. Ancak bu yoğun hazırlığın ardındaki an’da olma hâlini hissedebiliyordum. Bu durumun yukarıda saydığım başarılı insanların bazı özelliklerinin ardında yer alan en kadim yeteneklerden biri olduğunu söyleyebiliriz: “Farkındalık sahibi olmak ve detayları gözden kaçırmadan işlerin özüne, amaçlanan sonucun adeta iliğine odaklanabilmek.”

Satış Bir Amaçtan Ziyade Sonuçtur

Aklımda ve gönlümdede iz bırakan ve satış mesleği hakkında çok şey öğrendiğim, bana ilham veren geçmişte tanışma fırsatı bulduğum şampiyonların bir ortak özelliği daha var: Satışın bir amaçtan ziyade bir sonuç olduğu gerçeği. Bu kısa cümleyi okuyup geçmeyin sakın! Evet... “Satış sonuçtur!” Ancak çoğu satış profesyoneli sadece satışı amaçlar ve satış sürecinin o şiirimsi senfonisini hissetme zevkini kaçıır.



O kare, sonucu aklında ve kalbinde görebilmenin fotoğrafıydı



Bizler 17 Aralık günü uluslararası gayrimenkul sektörü tarihinde iz bırakan bir satış deneyimi yaşadık. 1 saat içinde toplam 134 daire... Dile kolay...

Satışta Başarının Sırrı: Farkındalık

Deneyimlerimiz bize şunu gösterdi: Bu meslekte başarılı olmanın sırrı “farkındalık”tır. Bu kısaca, kendinin farkında olman demek. Daima hangi merkezde olduğunu ara sıra sor kendine. Duyularında mısın, zihninde misin yoksa bedeninde misin? Kendini bilmen müşterilerinin beden dilini okuyabilmeni, onu anlamayı kolaylaştıracak mikro sinyalleri görebilmeni, doğru soruları doğru zamanda sorabilmeni ve satışını kapatabilmeni kolaylaştıracaktır.

Notalar, notaların arasındaki boşluklar olmaksızın var olamazlar. Satış bir senfodur. Satış bir akışkanlıktır. Satış bir beceridir. Bu beceriyi kazanabilmeniz için öncelikle sonucu aklınızda tahayyül edebilmemiz, gelecek olan başarıyı kalbinizle hissedebilmemiz, müşterilerinizi incellekle anlamamız ve tüm bunlar olurken sakinliğimizi ve soğukkanlılığımızı koruyabilmemizle gelir.

Bizler 17 Aralık günü uluslararası gayrimenkul sektörü tarihinde iz bırakan bir satış deneyimi yaşadık. 1 saat içinde toplam 134 daire... Dile kolay...

Bu başarıyı ekip olarak deneyimlememize önyak olan Sayın Ömer Faruk Akbal’a, Sayın Reşit Yusuf Akbal’a, Fuzul Holding bünyesindeki tüm yöneticilerimize, desteklerini esirgemeyen tüm Fuzul çalışanı kardeşlerimize, o gün yanımızda olan aile ve dostlarımıza, ortak paydaşlarımıza ve Galatasaray Camiası’na teşekkürlerimizi sunarız.

Marka ve İletişim Uzmanı Emir ADIGÜZEL

TARİHE DAMGA VURMUŞ,
CAM TAVANLARI YIKIP GEÇMİŞ

MÜSLÜMAN SPORCULAR

Tarihin her döneminde ayrımcılığa maruz
kalmış ama durmaksızın yollarına devam
eden o Müslüman sporcular...





Kariyeri boyunca yalnızca beş mağlubiyet yaşayan Muhammed Ali, yıkıp geçtiği cam bariyerler ile siyahi ve Müslüman pek çok çocuğa rol model oldu

Tarihin pek çok döneminde, toplumun bazı kesimlerinin dezavantajlı olarak doğduğu ya da bazı coğrafyaların küresel dünya geleneği düzleminde kimi çocukları, hayata 1-0 geride başlattığı hepimizin malumu. Her ne kadar toplumsal bağlamda bireyler buna karşı çıkıyor gibi görünseler de bahsini ettiğimiz cam tavanlar; her dönemde, her coğrafyadan bazı kitleleri sahile vuran sert dalgalar misali alıp götürüyor. Bireylerin bir kısmı, kimi zaman görünür kimi zaman şeffaf ama sert kabuğu ile dimdik duran bu camların arasında sıkışıp kalıyor olsalar da bazıları yumruklarını bir balyoz misali indirerek kırıp dökerek yollarına durmaksızın devam ediyorlar.

İşte tam da bu noktada çeşitli coğrafyalardan, pek çok ırktan ve milletten insanın aklınıza geldiğine eminim. Hatta sizin de zaman zaman benzer durumlar yaşamış olabileceğinizi tahmin edebiliyorum. Fakat şüphesiz öyle bir kitle var ki tarihin her döneminde bahsettiğimiz bu ayrımcılıktan maalesef nasibini almış... Tabii ki kastettiğim Müslümanlar ve spora gönül vermiş Müslüman sporcular... *Anahtar Dergisi*'nin bana ayrılmış bu sıcacık köşesinde sizlerle tarihe damga vurmuş, cam tavanları yıkıp geçmiş Müslüman sporculardan bahsedeceğim.

Müslüman Pek Çok Çocuğa Rol Model Olan Muhammed Ali!

Şu bir gerçek ki spor denildiğinde ilk olarak akla futbol geliyor. Ancak bu yazının temelini Muhammed Ali üzerine inşa etmezsem ciddi manada ayıp etmiş olurum.

Dini düşünce yapısını Müslümanlık üzerine kurduktan sonra kariyerinde bambaşka engellerle karşılaşan fakat bunlara asla aldırış etmeden yoluna devam eden dünyaca ünlü boksör, 1964 yılında henüz 22 yaşında gencecik bir delikanlı iken İslamiyet'i seçti ve Cassius Marcellus Clay olan adını Muhammed Ali Clay olarak değiştirdi. Kariyerinde sadece beş mağlubiyeti olan

ve Olimpiyat/Dünya şampiyonluklarını elinde bulunduran Muhammed Ali, yıkıp geçtiği cam bariyerler ile siyahi ve Müslüman pek çok çocuğa rol model oldu ve günümüzde hâlâ adını yaşatmayı sürdürüyor.

Görünür ya da Görünmez Engelleri Yıkan Kareem Abdul-Jabbar

1947 yılının Nisan ayında hayata Lewis Alcindor olarak gözlerini açan fakat üniversite yıllarında İslamiyet ile tanışan Kareem Abdul Jabbar, o senelerde genç bir Amerikalı olarak hayatındaki bu köklü değişimin henüz yeni başlayan ve yıldızlaşma yolunda derin bir yolcuğun başında iken kariyerine nasıl bir etki edeceğinin farkındaydı. Nitekim o yılları kendisi de şu şekilde ifade ediyor: "Çoğu insan için din değiştirmek, esasen yoğun bir vicdan muhasebesi gerektiren, kişisel bir mesele. Fakat ünlü biriyse, bu herkesin tartıştığı bir konu hâline geliyor. Az bilinen ya da pek haz edilmeyen bir dine geçmişseniz, o vakit zekânız, vatanseverliğiniz ve akıl sağlığınız eleştirilerinizin hedefi oluveriyor."

Fakat her şeye rağmen Kareem Abdul Jabbar, bu yazımızın da temeli olan cam tavanları yıkma konusunda bambaşka bir motivasyonla hareket ediyor ve genç bir yıldız olarak başladığı basketbol yolculuğunda NBA'ın bugün hâlâ sayılı yıldızlarından biri olarak adını tarihe yazdırıyordu. Bir Müslüman ve ABD'li olarak bugün pek çok insanın çok zor ulaşacağı bir başarı hikâyesi ile Los Angeles Lakers'ta 33 numaralı formasını emekli ettiren, defalarca şampiyonluk ve sezon MVP'si ödülleri ile kariyerini noktalıyordu. O artık çocuklara ilham veren, görünür ya da görünmez engelleri yıkan Kareem Abdul Jabbar'dı!



Ve futbol! Ve Zizou!

Dünyayı kasıp kavuran, toplumların adeta su gibi ekmeğe gibi ihtiyaç duyduğu, hafta sonlarının ipe çekilmesine sebep olan 90 dakikalık heyecanı günlerce bekleten, insanların kalplerini, ruhlarını ortaya koydukları o eşsiz dal: Futbol! Dünya genelinde siyasetten sonra en büyük fanatizm duygularının yaşandığı, bu benzersiz sporun bazı coğrafyaların çocuklarına acımasız davrandığı da aşikâr. Konumuzun temeli olan Müslüman sporcular başlığı altında onun adını anmamak olmaz... Dünya futbol tarihinin en dramatik sonunu yaşayan, asırlardır süregelen



Müslüman çocukların hayallerini süsleyen efsane Zizou kariyerini çok istediği kupaya kavuşmadan noktalandı

bu eşsiz oyunun en ikonik fotoğraflarından birine sahip olan, en beklenmeyen sonunu yaşayan o isim: Zinedine Zidane!

Cezayir asıllı Fransız futbolcu Afrika kökenli pek çok sporcu gibi maddi gücü zayıf bir aileden, zorluklar içinden geliyor. Kişisel yaşantısını *The Observer* dergisine verdiği mülakatta şu şekilde özetliyor Ziozu: “Her gün nereden geldiğimi düşünüyorum ve hâlen kendi kimliğimden gurur duyuyorum: İlk önce La Castellane sitesinden bir kabilim, sonra Marsilya’dan bir Cezayirli ve son olarak bir Fransızım.”

Dünya üzerinde pek çok futbolcunun hayalini kurarak yaşadığı bir kariyere sahip olan, Juventus ve Real Madrid’de yıllarca futbol oynayan, cam tavanları kırıp geçen Zizou hiç şüphesiz beklemediği bir sonla kariyerini tamamladı. 2006 yılında Dünya Kupası finalinde İtalya ile oynadıkları maçta Fransa kaptanı olarak çıktığı son turnuvada golünü atmış, takımını öne geçirmiş fakat müsabakanın uzatma dakikalarında rakibi Materazzi’nin kışkırtmaları sonucu duygularına hâkim olamayarak ona kafa atmış ve kariyerinin son turnuvasına ikonik bir fotoğraf ile veda etmiştir. Müsabaka sonucunda ise Fransa İtalya’ya mağlup olmuş; Müslüman çocukların hayallerini süsleyen efsane Zizou kariyerini çok istediği kupaya kavuşmadan noktalamıştır.

Zirvede bir Müslüman: Khabib Nurmagomedov!

İrlandalı rakibi Conor McGregor’un boyu kendini aşan cümleleri ve Khabib’i dini İslam’la vurmaya çalışması, sosyal medyanın her alanında işi boksun dışına çıkartarak bambaşka bir boyuta taşımıştı. Kariyerinde çıktığı tüm maçları tek bir raunt dahi kaybetmeden kazanan bu Rus asıllı Müslüman sporcu esasen McGregor’a karşı çıktığı ve dini ritüellerinden, inancından uluslararası toplumun her bölgesinden gelen pek çok baskıya rağmen asla taviz vermeksizin “Bunun sizi rahatsız ettiğini biliyorum ve inadına bağlıyorum: Elhamdülillah” sözleri ile adeta dünyaya meydan okudu. Bu genç adam dünyanın pek çok yerinde ezilen, zulme maruz bırakılan, önünün açılması türlü engellerle donatılan Müslüman çocuklara umut oldu. Nitekim çıktığı müsabakada da Conor’u ringe gömen Khabib 2020 yılında babasının vefatı sonrası annesine verdiği söz uğruna henüz çok genç denecek yaşta ringlere veda etti. Fakat arkasında cam tavanları yıkan, demir yumruklu, dünyanın dört bir yanında önüne engeller konan Müslüman evlatlarına umut ve büyük bir ruh bıraktı!





akvasigorta®

27 yıllık tecrübesiyle, Akva yanınızda!



• Araç 

• Konut / DASK 

• Sağlık 

• Seyahat 

• Ferdi Kaza 

• İş Yeri 

• Elektronik Cihaz 

• Mühendislik 

• İnşaat 



Merve ÖZTÜRK



TATİLİ HER MEVSİM YAŞAMAK İSTEYENLER İÇİN

TÜRKİYE'NİN KIŞ ROTALARI

Tatil denildiğinde ilk olarak akıllara deniz, kum ve güneş kombinasyonu gelse de cennet vatanımızda öyle yerler var ki en güzeli oraları kışın ziyaret etmek... Buradan yola çıkarak Türkiye'nin 8 kış rotasını sizler için derledik



Turistlerin gözde kayak merkezleri arasında yer alan Uludağ, kendine özgü bir yaşam alanına sahip

Cenap Şahabettin'in Elhan-ı Şita şiirine ilham olan kış mevsimi, kar taneleriyle gönüllerde tam da şairin dediği gibi; "Bir beyaz lerze, bir dumanlı uçuş"... Her mevsimi kendine has güzellikte olan Türkiye'mizin kış manzaraları bir başka güzel. Kimi şömine başında karlarla kaplı bir dağ manzarası seyretmek ister kimi o karlarda kayak yapmak. İşte Türkiye'de keyfinize göre kışın tadını çıkarabileceğiniz rotalardan bazıları...

Doğu Ekspresi - Kars

Son zamanlarda popüler etkinlik hâline gelen Doğu Ekspresi, yolculuk anlamında farklı bir deneyim vadediyor. Her yere hızla yetişmeye çalıştığımız günümüzde, biraz yavaşlayıp ruhunu dinlendirmek isteyenler için sakin bir tren yolculuğu olan Doğu Ekspresi, varacağınız son durak Kars ile güzelleşiyor. Kış mevsiminde yaptığınız yolculuklar boyunca trenin penceresinden seyredeceğiniz kar manzaraları görülmeye değer. Kars'a vardığınızda Kars Kalesi'ne çıkıp şehre kuşbakışı bir nazarla bakabilir, III. Murat zamanında yapılmış tarihî Taş Köprü'yü ziyaret edebilir, Sarıkamış'a uğrayıp kayak merkezinde eğlenceli vakit geçirebilirsiniz.



Uludağ - Bursa

Buram buram tarih kokan bir şehir olan Bursa'ya rotanızı kışın çevirdiğinizde uğrayacağınız ilk durak şüphesiz Uludağ olacak. Turistlerin gözde kayak merkezleri arasında yer alan Uludağ, kendine özgü bir yaşam alanına da sahip. Günübirlik bir Bursa ziyareti düşünüyorsanız bütçenize uygun olarak tercih edebileceğiniz pek çok oteli de burada bulmanız mümkün. İhtiyacınız olan her türlü kayak ekipmanını temin edebileceğiniz merkezde derseniz hocalar eşliğinde kayak yapabilir, derseniz telesiyej ile dağın zirvesine çıkarak şahane manzaranın keyfini çıkarabilirsiniz.

Kapadokya - Nevşehir

Kapadokya'nın beyazlar altında nasıl kartpostal gibi görüldüğünü Nuri Bilge Ceylan'ın *Kış Uykusu* filminde görmüştük. Şehrin o sakin, dingin havasını solumak isterseniz kış aylarında Ürgüp-Göreme-Avanos bölgelerine keşfe çıkabilirsiniz. Şöminesi olan tarihî bir otelde konaklayabilir, Kapadokya'nın gökyüzünü kaplayan meşhur balonlarıyla gün doğumunu seyredebilirsiniz.



Yedigöller - Bolu

Bolu, kuşkusuz kışın seyahat etmesi en keyifli şehirlerden biri. Meşhur Yedigöller; Seringöl, Büyükgöl, Deringöl, İncegöl, Küçükgöl, Nazlıgöl ve Sazlıgöl isimlerinden oluşan yedi adet birbirinden güzel gölü içinde barındırıyor. Doğa yürüyüşü yapılı göllerin etrafında bisiklete binebileceğiniz bu lokasyonda, bungalov tarzı otellerde farklı bir konaklama deneyimi yaşayabilirsiniz. Kış turizminin canlı olduğu otellerde ayrıca sıcak havuz ve kaplıca gibi imkânlar da bulunuyor.

T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından "Termal Turizm Alanı" ilan edilen Ömer-Gecek, Hüdai, Heybeli ve Gazlıgöl termal alanları Afyon'un eşsiz mekânları arasında bulunuyor



Afyonkarahisar

Kış tatili aslında biraz da termal kaplıca sularıyla ısınmak, dinlenmek, sağlık bulmak demek. T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından "Termal Turizm Alanı" ilan edilen Ömer-Gecek, Hüdai, Heybeli ve Gazlıgöl termal alanları Afyon'un gözde mekânları arasında yer alıyor. Siz de buralarda bulunan birçok otelden bütçenize göre konaklayabilir, termal kaplıca dinlencenizden sonra Afyon'un Karahisar Kalesi, Sultan Divani Mevlevihanesi ve Ulu Cami gibi tarih dolu yapılarını gezebilirsiniz.

Ağva, İstanbul

İstanbul'da yaşayıp birkaç gün şehrin hengâmesinden kaçmak istiyor fakat çok uzağa gitmek istemiyorsanız Ağva sizin için uygun bir rota olabilir. Ormanda yürüyüş yapabilir, eğer karlı bir döneme denk geldiyse manzarası daha da güzelleşen gölleri gezebilir isterseniz burada konaklayabilirsiniz. Ayrıca yakınlarda olan Kılımlı Koyu da sakın bir kış seyahati için tercih edebileceğiniz yerlerden olabilir.



Pamukkale, Denizli

Özellikle kış döneminde kaplıcalarıyla dikkat çeken Pamukkale'de soğuk kış günlerini sıcak bir ortamda geçirmenin tadını çıkarabilirsiniz. Büyüleyici travertenleri ziyaret edip teleferiğe binebilirsiniz, hava şartları sizi yormayacaktır. Yolunuz Denizli'ye düşünce de Salda'yı görmeden dönmemelisiniz. Koruma altında olan bu güzelliği seyir teraslarından seyredebilir, kendinizi bir filmin içinde hissedebilirsiniz.

Şavşat, Artvin

Karadeniz'i kışın ziyaret etmek de bir başka güzel. Yaylaları ve tertemiz havasıyla insana huzur veren Karadeniz'in Artvin şehrine gidip Şavşat'ı muhakkak görmelisiniz. Kış boyunca tüm etekleri karla kaplı olan dağların manzarası size tablo seyrediyor hissi verecek. Burada yöresel muhlama ve siron deneyebilir, Şavşat'ı konu eden *Çift Jandarma* türküsünü dinleyerek seyahatinize anlam katabilirsiniz.



Yazı Talip BAYRAM

KAHVATI, SAĞLIKLI BESLENMENİN TEMELİDİR VE KESİNLİKLE ATLANMAMALIDIR

Aile bireylerini bir masa etrafında buluşturan aynı zamanda da insanların yüzünde gülümsemeye yol açan kahvaltı, beslenmenin temelidir ve kesinlikle atlanmamalıdır



Türk yemek kültürünün en önemli öğünleri arasında bulunan kahvaltı, hemen her kültürde yerini alan bir beslenme alışkanlığı olarak karşımıza çıkıyor. Her milletin kendine ait bir mutfağı olmasından hareketle kişilerin sabah kahvaltılarında tüketmeyi tercih ettiği ürünler de farklılık gösteriyor. Örnek vermek gerekirse İtalyanlardaki kruvasan, Amerikalılardaki pankek, İngilizlerdeki black pudding ya da Çinlilerdeki youtiao'yu sayabilirim. Gelelim şimdi Türk yemek kültüründeki kahvaltı alışkanlıklarına...





Sabah işe erken gidenler, mutlaka güne hafif bir kahvaltı ile başlamalılar. Ayrıca kahvaltıya açık çay veya yeşilçay eşlik etmeli

Osmanlıda Halk, İki Öğün Yemek Yiyor

“Türk yemek kültüründe kahvaltının yeri”ne dair yazılmış eserlerde Osmanlı Saray Mutfağı’nda bugünküne benzer bir kahvaltı anlayışının olmadığı net biçimde görülüyor. 1982 yılında yayınlanan ve Osmanlı mutfağı konusunda ilk sayılabilecek Süheyl Ünver’in Türk Mutfağı Sempozyum Bildirileri kitabına göre Osmanlıda halk, biri kuşluk vakti diğeri de ikindiden sonra olmak üzere iki kez yemek yiyor. Bu veriler ışığında şunu söyleyebilirim ki Osmanlıda kahvaltı olmadığını söyleyenler çok haklı... Ancak bana göre kuşluk vakti yenen yemek de bir nevi geç kahvaltıdır ki buna günümüzde “Brunch” deniyor. Bu vakitte akşam öğünlerindeki kadar ağır yemeklerin yenmediği de aşikâr. Bunun dışında bazı araştırmalarda günümüzde olduğu gibi sabah erken vakitlerde yenilen yiyeceklerden de bahsediliyor. Köylerde sabahları yaygın olarak çorba içilmesi gibi... Sultan Fatih, sabahları balık yemeği çok severmiş. Şahsen ben sabah erkenden balık yemenin alışkanlıktan kaynaklandığını düşünüyorum.

Türkiye’de Çok Sayıda Kahvaltı Seçeneği Bulunuyor

Son yüzyıla baktığımızda, Anadolu yemek kültüründe kahvaltının vazgeçilmez bir öğün olarak zihinlerde yer etmiş olduğu görülüyor. Olağanüstü bitki örtüsü, zengin mutfak mirası ve eşsiz doğa manzarası sayesinde Türkiye’de çok sayıda kahvaltı seçeneği bulunuyor. Yöresel lezzetlerle kahvaltı sofralarının hazırlanması ve ailecek birlikte aynı masada buluşulması, insanların yüzünde gülümsemeye yol açan keyifli bir ambiyans

da sağlıyor. Öte yandan kişinin kendi bahçesinde yetiştirdiği ürünleri sofraya koymasının lezzeti de bir başka... Yine insanın kendi hayvanından elde ettiği sütü, peyniri, kaymağı da kahvaltıda sofrasına koyması apayrı bir lezzet gibi geliyor bana. Anadolu’nun birçok ilinde ve ilçesinde simit, tadına doyum olmayan bir kahvaltı ürünü olarak karşımıza çıkıyor. Hele bir de yanında iyi bir peynir varsa şahsen ben en âlâ kahvaltı masasına tercih edebilirim. Tabii simidin sıcak olması kaydıyla... İzmir gevreği; İzmit, Bursa, Samsun, Beypazarı, Rize ve Kastamonu simidi gibi...

Karadeniz bölgesi ve kahvaltı değince de şüphesiz kuymak ve mihlama geliyor akıllara... Rize, Giresun ve Ordu taraflarında özellikle kavurma ve sabahları fırınlarda kuyruklara girilerek yaptırılan pide efsane bir lezzet bırakıyor bölge halkının damağında... Trakya’da ise peynir ve zeytin çeşitleri kahvaltı sofralarının olmazsa olmaz yiyecekleri arasında. Ama en önemli kahvaltı kentleri olarak; Diyarbakır, Van, Gaziantep ve Hatay’ı saymak mümkün. İstanbul’da, bu yörelere ait ve sadece kahvaltı hizmeti sunan mekânlar bile bulunuyor. Tabii ki tüm bunların yanı sıra Ege ve Akdeniz’deki yeşillikler ve turuncu ürünleriyle yapılan kahvaltıyı da unutmamak lazım.

Kahvaltı Kuşluk Vaktinde Yapılmalıdır

Çalışan birinin vücut sağlığı açısından yaptığı kahvaltı bana göre oldukça mühim. Çünkü güne istekli başlamak ve bunu verimli bir biçimde sürdürebilmek için kahvaltı büyük önem taşıyor. Kahvaltı bir başlangıçtır, uzun süren açlık sonrasında alınan ilk öğündür ve tüm günü etkileyen altın değerindedir. Hele ki hafta sonu aile ile her daim şölen havasında geçen kahvaltı hem sağlık hem de duygusal motivasyon açısından çok kıymetli... Kahvaltı hem tüm bir haftanın yorgunluğunun atılmasına sebep olur hem de insanı yenisine hazırlar. İbn-i Sina’nın tavsiyesine göre eğer işe çok erken gidilmiyorsa kahvaltı kuşluk vaktinde yapılmalı... Diğer öğün ise akşamüzeri... Yani günde iki kez yemek yenilmeli... Bu şekilde beslenildiği takdirde kişinin kilo alımının durmasının yanı sıra kişi kendini daha da zinde hissedecektir. Sabah işe erken gidenler ise mutlaka güne hafif bir kahvaltı ile başlamalılar. Kahvaltıya da açık çay veya yeşilçay eşlik etmeli...

Özetlemek gerekirse şunu net bir şekilde ifade edebilirim ki kahvaltı, sağlıklı beslenmenin temelidir ve kesinlikle atlanmamalıdır. Ayrıca kahvaltıda israfa da kesinlikle “Dur!” denilmeli... Sofraya yenilebilecek kadar ürün konmalı, bittikçe istenmeli aksi hem vücuda hem de ekonomiye zarar...



GÜLSÜM ÖZ

Ev sahibi olmak çok güzel bir duygu, hele de bundan önceki süreçte kiracıysanız. Bu sistemin faizsiz olması bize çok cazip geldi. A'den Z'ye kadar bütün Fuzul ailesine teşekkür ederiz. Gerçekten emeğiniz kesinlikle göz ardı edilmez.

EDİP YILDIRIM

Fuzul'de gayet samimi bir ortam var, insan kendini aileden biriymiş gibi hissediyor. Biz çok şükür evimizi teslim aldık. Bu müthiş bir duygu ve bunu bize yaşatan Fuzul'e çok teşekkür ederiz.

HÜSEYİN ÇELİK

Ev alabilmek için sisteme kayıt oldum. Allah'a bin şükür herhangi bir sıkıntı yaşamadan Fuzul sayesinde ev sahibi oldum. Çalışanlar, çok samimi ve güler yüzlüler... Her birine çok teşekkür ederiz. Allah hepsinden razı olsun.

SİNAN BÖLER

Fuzul ile kendi şartlarımda imkânsız olan bir şeyi başardım. Sistemin faizsiz olması benim için çok önemliydi. Ayrıca taksitleri rahatça ödeyebildim. Kendi aracıma bindiğim için çok mutluyum. Fuzul ailesinden Allah razı olsun, iyi ki bu sistemle tanıştım.

VELİ ÖZARSLAN

İnsanın kendi evinin olması, muhteşem bir duygu. Öte yandan faiz yok, ödeme kolaylığı var. Gerçekten çok başarılı bir sistem kurmuşlar ve ben bir kez daha kaydoldum. Böyle bir imkânı bizlere sundukları için Allah, onlardan razı olsun.

UFUK İŞLER

Fuzul, benim için huzur demek... Güven demek... Gurur demek... Gittim, görüştüm, onları dinledim, evrakları imzaladım ve ilk çekilişte bana çıktı. Çok şanslı olduğumu hissettim. Gerçekten hiç eksik olmayın.

GARİP DAŞ

Fuzul'ü bana bir arkadaşım tavsiye etti, sonrasında gittim, konuştum ve çok mantıklı geldi. Beni cezbeden faizsiz, kredisiz ve hesaplı olması oldu. Çalışanlar da güler yüzlüydü, bizi çok iyi karşıladılar. Hepsine ayrı ayrı teşekkür ediyorum.

NİGAR KARABAŞ

35 yıldır ev sahibi olmak istiyorduk. Fuzul'e gittik, bilgi aldık ve sisteme dâhil olduk. Faizsiz olması ve uygun taksitli ödeme koşulu bizim için önemliydi. Eşim gelip de "Çekilişte adımız çıktı." dediğinde çok mutlu oldum. Allah Fuzul yönetiminin ve çalışanlarının ne muradı varsa versin.

OSMAN BEY

Fuzul olmasaydı, benim araba alma imkânım yoktu diyebilirim. Şubeye gittiğimde sistemin faizsiz, peşinatsız olması ve ödeme kolaylığı sunması bana cazip geldi. Kayıt olmak istedim. Firmadan "Çekilişte isminiz okundu." diye aradıklarında, ailecek çok mutlu olduk. Fuzul yönetimine ve çalışanlarına çok teşekkür ediyorum.

SALİH SONGUR

Faiz hassasiyetim olduğundan Fuzul sistemini tercih ettim. Fuzul çalışanlarının yardımsever tutumları, sıcakkanlı olmaları ve konuyla ilgili detaylı bilgi vermeleri beni cezbettti. Emeği geçen herkese çok teşekkür ederim.

HATİCE HANIM

Sistemi bizim için çekici kılan faizsiz olmasıydı. Sisteme katılmamızın ardından 11 ay gibi kısa bir sürede, henüz daha bir yıl dolmadan çekilişte çıktık. Koşullar da çok uygundu, herkese çok teşekkür ederiz.

ADEM BÜYÜK

Ev sahibi olmanın imkânsız gibi görüldüğü bir dönemde Fuzul sayesinde hayallerim gerçeğe dönüştü. Taksitleri kendi bütçemize göre ayarladık. Sistemi kuran herkese çok teşekkür ediyorum.

K. Resül

B. Akpınar

O. Günay

C. Yıldız

Z. Selvi

B. Topal

**DAYANIŞMA
EKONOMİSİ İLE
BİNLERCE KİŞİ
EV VE OTOMOBİL
SAHİBİ OLDU.**

M. Sapanca

H. Sayan

G. Öztekin

R. Füsün

B. Eser

M. Aydoğan

Z. Rasim

U. Demirkan

Y. Demir

C. Cemil

E. Keçak

M. Işık

A. Yılmaz



fuzul

**ŞİMDİ SIRA
SİZDE!**

444 63 13

fuzulev.com

M. Özyurt

A. Samet

T. Akın

T. Başar

S. Aydın

C. Toner

O. Samet

We Aim to Increase the Share of the Savings Finance Sector in the Finance Pie

Eyüp Akbal, Chairman of the Savings Finance Companies Sector Board of the Association of Financial Institutions, stated that the upper limit of 1 million TL in the savings finance sector's lottery system contracts should be revised in accordance with current conditions by taking into account housing prices into account.

Sait Aytaç became the General Director of Fuzul Tasarruf Finansman AŞ

Sait Aytaç, one of the experienced names in the banking and finance sector, started to work as the General Manager of Fuzul Tasarruf Finansman AŞ as of December 1, 2022.

Fuzul Yapı started the preliminary sales of its new project Barbaros 48 on the Bosphorus axis

Fuzul Yapı will make 48 elite families feel "special" with the Barbaros48 project developed on Beşiktaş Barbaros Boulevard.

Fuzul is awarded with the Leading Savings Finance Brand of the Year

Fuzul was awarded the Leading Savings Finance Brand of the Year Award at the Türkiye Innovation Achievement Awards. The awarded was received by Eyüp Akbal, Chairman of the Board of Directors of Fuzul Tasarruf Finansman AŞ.

Solidarity Economy Is The Greatest Antidote With No Cost And No Interest Burden In Times Of Slowing Economies

Fuzul, which redefined the savings finance system as Solidarity Economy, convened with local and foreign participants at MUSIAD EXPO during 2-5 November.

Fuzul Yapı Invests in Türkiye

Mahmut Akbal, Chairman of the Board of Directors of Fuzul Holding, made a series of statements ranging from the sustainability of family businesses to the economic conjuncture in the world and in Türkiye.

"Booming Project" Sold Out in 1 Hour

Nevita has achieved a historical success with its global distribution network consisting of more than 5 thousand representatives and agencies on 4 different continents.

We Renewed Confidence by Leaving the Adjustment Process Behind Successfully

We held a special interview with Eyüp Akbal, Chairman of the Board of Directors of Fuzul Tasarruf Finansman AŞ, for the first issue of Anahtar Magazine in 2023.

Our Aim is to Maximize Fuzul's Customer Satisfaction

The Customer Experience Unit of the Customer Contact Center offers the best customer service in both the financing and call center sectors by adopting a satisfaction-oriented approach in its negotiations.

BES Takes Strong Strides Forward on its 20th Anniversary

The BES, which is a crucial savings instrument for individuals to enable them to spend their retirement period as the golden age of their lives, will continue to make a name for itself in the future.

Those with Free Spirits Prefer Digital Nomadism as a Way of Working

Digital nomadism actually brings many advantages for employees. People have the opportunity to practice their profession and earn a living wherever and whenever they want.

Neglecting Digital Transformation Strategy is No Longer an Option for companies

Fuzul has established its technological infrastructure with a new architecture that has higher quality, a greater capacity with strong security features.

Contrary to Popular Belief Smart Robot Vacuum Cleaners Are Not So Innocent

Contrary to popular belief, smart robot vacuums, which we can easily control via smart phones and which make our lives easier and save time, are not so innocent after all.

Newinn managed more than 22 thousand accommodation services in 2022

Newinn, which was established to provide solutions to the increasing need for accommodation, continued its growth momentum since its launch in 2022.

There is a Strong Link Between Concentration and Proper Nutrition

Productive work and success in business life depends on concentration. Concentration requires proper nutrition and a settled life.

Media Should Reflect Generated Value

The biggest media contribution to non-governmental organizations will be highlighting social benefits and solutions instead of emotional issues when broadcasting problems.

The Leo Experience in Sales

We managed to sell all 134 apartment flats offered for sale in GS LeoResidences, for which we undertook global sales in cooperation with Galatasaray. This may be a world record in the history of international real estate ...

The Contribution of Financial Literacy to the Sustainability of Economic Growth is an Indisputable Fact

Financial literacy is critical in finding a balance between income and expenditure, saving by using various investment instruments and establish a vision to plan the future.

People with a Positive Outlook are More Productive

Those with a positive outlook are more productive and creative in life

Winter Routes in Türkiye for Those Who Want to Vacation in All Seasons

Although the combination of sea, sand and sun comes to mind first when it comes to vacation, some places in our paradise homeland are at their best when visited in winter... Accordingly, we have compiled 8 winter routes in Türkiye for you.

Growth of Savings in the Savings Finance System Will Guarantee Sustainability

Corporate respectability cannot be established by one person or a department taking on responsibility, this is possible only when the whole company acts on the same plane.

Harmony between Generations Brings Success in Business Life

Different generations working together in business life increases both efficiency as well as success

Fuzul's Understanding of Corporate Respectability, Fairness and Trust

Faruk Akbal, President of GİGDER, issued statements about real estate sales to foreigners in our interview.

Breakfast is the foundation of a healthy diet and should never be skipped

Breakfast, which brings family members together around a table and puts a smile on people's faces at the same time, is the basis of nutrition intake and should never be skipped.

Fuzul participated in the 7th KONSİAD Fair

Fuzul attended the Konya Promotion Days organized by KONSİAD on December 15-18 in Yenikapı, Istanbul.

Real Estate Sector Gets Its Share from Technology

The real estate sector, which we resort to for accommodation, asset acquisition or investment purposes, has been directly and rapidly affected by the changes that have taken its share with technology.

GİGDER's Demands are for the Sector to Grow and Türkiye to Win

Faruk Akbal, President of GİGDER, issued statements about real estate sales to foreigners in our interview.

FUZUL
TÜRKİYE'NİN
DÖRT BİR YANINDA!



Tüm şubelerimizin bilgilerine ulaşmak için
QR kodu okutun.

KLASİK BİR KONAKLAMA DENEYİMİ DEĞİL, ÇOK DAHA FAZLASI!

Türkiye'deki "Serviced Apartments" konseptinin öncüsü olarak, hem ev rahatlığını hem de 5 yıldızlı lüks otel konforunu bir arada sunuyoruz. Konuklarımıza evlerini aratmayacak, eksiksiz bir konaklama tecrübesi yaşatmaksa ilk önceliğimiz.



**NEW
INN**
SERVICED APARTMENTS

DENİZ DEĞİL, BOĞAZ MANZARASI!

Sınırsız boğaz & yarımada manzarası. Sadece 48 daire.



BARBAROS 48

barbaros48.com.tr