

FUZUL GRUP MARKALARIYLA YÜKSELİYOR

- » VADİYAKA'DA YAŞAM BAŞLIYOR
- » GAZİOSMANPAŞA TEM AVRASYA İLE BÜYÜYOR
- » FUZUL YAPIDAN SPORA TAM DESTEK

EV ALMAK İÇİN EN ÇOK SEBEP 3. İSTANBUL'DA

Başakşehir'in
1 EN
büyük projesi

Başakşehir'in
2 EN
büyük vadisine
komşu

Avrupa'nın
3 EN
büyük havalimanı
3. havalimanının
yanı başında

İstanbul'un
4 EN
büyük kent
meydanının
yanı başında

Avrupa'nın
5 EN
büyük botanik
parkına komşu

Avrupa'nın
6 EN
büyük sağlık
kentine komşu

İstanbul'un
7 EN
yeni köprüsü
3. köprüye sadece
20 dakika mesafede

Siz en iyisi
“EN” lerin buluşma noktası
3. İstanbul'a bakmadan,
çok özel fırsatlarını görmeden
sakın ev almayın.



Çağrı Merkezi:

0850 285 79 00
ucuncuistanbul.com



ASAŞ İŞ ORTAKLIĞI



KİRACILIK SONA ERDİ!

Fuzulev'in
FAİZSİZ, PEŞİNATSIZ, KREDİSİZ
seçeneklerini değerlendirin,
ev sahibi olun.



► **fuzulev**

444 6 313
www.fuzulev.com



18

Tem Avrasya Konutları'nın Yüzde 40'ı 1,5 Ayda Satıldı

Gayrimenkul sektörünün öncü aktörlerinden Fuzul Yapı, Tem Avrasya Konutları'nda rekor satışa ulaştı



32

Kendi Geleceğimizi Tayin Etmeye Mecburuz

İslam Dünyası Sivil Toplum Kuruluşları Birliği (İDSB) ittifad-ı İslam düşüncesi etrafında teşekkül eden himmet hareketidir



36

Gaziosmanpaşa Markalarla Devleşiyor

Kentsel dönüşümde pilot bölge ilan edilen Gaziosmanpaşa, markalı konut projelerinin adresi oldu

9

3. İstanbul İftarına Yoğun İlgi

28

Katar'ın Ülke Ekonomisi Açısından Önemi



12

Geleceğin Yapıları, Geleceğin Şehirleri Zirvesi

Fuzul Grup Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Akbal, İstanbul Kongre Merkezi'nde düzenlenen "Geleceğin Yapıları Geleceğin Şehirleri Zirvesi" nde merak edilen soruları cevapladı.

58

21'inci Yüzyıl Çok Tehlikeli Bir Yüzyıl!

60

Sağlıklı Beslenme Ve Kalıcı Kilo Kontrolü

64

Değişen Koşullar Ve Kurumsallaşma Kültürü



50

Medeniyetler Şehri Hatay

Dünyanın en önemli antik mozaik koleksiyonlarından birine ev sahipliği yapan Doğu Akdeniz'in kültür kenti Hatay, inanç ve gastronomi turizmi açısından çok zengin bir potansiyel barındırıyor



İmtiyaz Sahibi
Fuzulev Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal

Yayın Direktörü
Aydın Özkan
Ümit Bozkurt

Yayın Yönetmeni
Adnan Başaran
Cansu Kekeç Saatçioğlu
Yeliz Albayrak

Yönetim Yeri
Akşemsettin Mahallesi Adnan Menderes Bulvarı
(Vatan Caddesi) Öksüzce Hatip Sokak, No: 27
Fatih/İstanbul

İletişim
444 6 313
0 (212) 531 53 53
iletisim@fuzulev.com

Hatay Şubesi
Cebrail Mahallesi Atatürk Caddesi
Behzatoğlu Apt. No: 37 /A Zemin Kat
Dükkan Antakya/ Hatay
Tel: 0(326) 214 14 00-01
Fax: 0(326) 214 14 07



**Cube Medya Yayıncılık Tanıtım
Organizasyon Hizmetleri Tic. Ltd. Şti.**

Genel Koordinatör
Ömer Arıcı

Yayınlar Direktörü
Mustafa Özkan

Yayın Editörü
M. Efe Işık

Grafik & Tasarım
Merve Aktaş

Redaksiyon
Ayşe Nur Azca

Fotoğraf
Mahmut Gediz

Katkıda Bulunanlar
Mehmet Canıratlı
Sami Özey
Selman Aslan

Yönetim Yeri
Koşuyolu Mah. Katip Salih Sok. No: 48/1
Kadıköy İstanbul

İletişim
info@cubemedy.com
Tel./Phone: +90 216 325 25 52

Baskı, Cilt
Mavi Ofset-İ.O.S.B. Heskoop San. Sit. Sinpaş Modern
İş Merk. 2. Etap Kat: 1 No:22/23B Başakşehir İstanbul
Tel: 0212 549 25 30 • www.maviofset.com

SUNUŞ



Sevgili Anahtar Okurları,

Fuzul Grup kurumsal yayınıımız Anahtar'la bir kez daha sizlerle buluşmaktan mutluluk duyuyoruz.

Geçtiğimiz yıl, devletimiz ve milletimiz adına son derece zor koşullarda geçti. Ancak her türlü kirli faaliyetlere rağmen ülkemiz, bir biri ardına gelen bu sıkıntılı süreçleri başarıyla atlattı. Ülkesine sevdalı her bir vatandaşımız gibi bizler de proje ve faaliyetlerimize hız kesmeden devam ederek ülkemizin bu yükselişine destek olduk.

Bu minvalde, gayrimenkul sektöründeki projelerimizi sürdürmeye devam ediyoruz. İstanbul'un en merkezi noktalarından Gaziosmanpaşa'da sürdürdüğümüz TEM Avrasya projemizin satış işlemleri geçtiğimiz günlerde başladı. İstanbul'un yeni merkezi Başakşehir'de hayata geçirmeyi planladığımız 3. İstanbul ve Vadiyaka projeleri ile inşaat sektörüne yön vermeye devam ediyoruz. İnsan ve çevre odaklı projelerimizle İstanbul'un marka değerini arttırmayı sürdüreceğiz.

Faizsiz, peşinatsız ev sahibi yapan FuzulEv, 2017 yılı hedefleri doğrultusunda çalışmalarını sürdürüyor. Binlerce kişinin ev hayalini gerçeği dönüştüren FuzulEv, yeni açılan şubeleriyle tüm ülke genelinde önemli bir marka haline geldi. Amacımız bu doğrultuda çalışmalarımızı sürdürerek hem vatandaşlarımızı ev sahibi yapmak hem de gençlerimiz için istihdam olanakları oluşturmak. İnşaat sektöründeki faaliyetlerimizin yanı sıra sigorta ve otomotiv sektöründeki çalışmalarımızı da sürdürüyoruz. Fuzul Grup olarak ülkemizin kalkınması ve milletimizin mutluluğu adına çalışmalarımızı büyük bir şevkle sürdürmeye devam edeceğiz.

Bu vesile ile 15 Temmuz Hain Darbe Girişimi'nde şehit düşen vatandaşlarımıza bir kez daha Allah'tan rahmet diliyor, Kurban Bayramınızı tebrik ediyorum. Yeni eğitim ve öğretim yılında da tüm öğrencilerimize başarılar diliyorum.

Saygılarımızla,

Eyüp Akbal

FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı

Dear Anahtar Readers,

We are glad to meet with you once again in Anahtar, the corporate publication of Fuzul Grup.

Last year, Turkish state and nation faced many difficulties and hardships. But our country successfully overcame these difficult periods one after the other against all dirty activities. We, as all other citizens who love their country, have continued our projects and operations without slowing down, contributing in the rise of our nation.

In this manner, we continue our projects in real estate sector. TEM Avrasya, our project that is underway in one of the most central points of Istanbul, Gaziosmanpaşa, was put up for sale in recent days. We continue to shape construction sector with 3. Istanbul and Vadiyaka projects we plan to realize in the new centre of Istanbul, Başakşehir. We will continue to increase the brand value of Istanbul through our human and environment-oriented projects.

FuzulEv that makes people homeowners without interest and advance payment, continues its operations in line with its 2017 goals. FuzulEv that has realized the dream of thousands of people by making them homeowners, has become an important brand nationwide with its newly opened branches. Our aim is to carry out operations in this direction, both by making Turkish citizens homeowners and creating jobs for Turkish youth. In addition to our operations in construction sector, we continue to offer services in insurance and automotive sectors. As FuzulGrup, we will continue to work ardently for development of Turkey and welfare of the Turkish nation.

On this occasion, I would like to commemorate our citizens and sisters who were martyred during the heinous July 15th Military Coup Attempt; may God rest their souls. Also, may the coming Eid al-Fitr be blessed. Best wishes to all students in the new academic year

Best regards,

Eyüp Akbal

FuzulEv Chairman of Executive Board



FUZUL GRUP GAYRİMENKUL BASINI İLE BULUŞTU

» **Fuzul Grup yetkilileri gayrimenkul editörleriyle bir araya gelerek kentsel dönüşüm projeleri ile ilgili detayları aktardı**

Başakşehir'de bugüne kadar 6 bin konut üreten Fuzul Grup, kentsel dönüşüme ve Emlak Konut GYO ile TOKİ ihalelerine odaklandı. Fuzul Grup yetkilileri projeye hakkındaki detayları paylaşmak üzere 6 Temmuz Perşembe günü gayrimenkul editörleriyle basın kahvaltısında bir araya geldi.

Shangri-La Bosphorus otelde düzenlenen kahvaltıda; Hürriyet Gazetesi Emlak Editörü Gülistan Alagöz, Sabah Gazetesi Emlak Editörü Seda Tabak, HaberTürk Gazetesi Emlak Editörü Erdem Aktürk, Akşam Gazetesi Emlak Editörü Şenay Köşdere, Dünya Gazetesi Emlak Editörü Leyla İlhan, Vatan Gazetesi Emlak Editörü Meltem Kara ve Yeni Şafak Gazetesi Emlak Editörü Emine Acar katılım gösterdi. Fuzul Grubu ise Fuzul Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Eyüp Akbal ve Fuzul Grup Yönetim Kurulu Üyesi Faruk

Akbal temsil etti. Buluşmada, Fuzul Grup'un 4 milyar liralık yatırım hedefi ve 3. İstanbul ile TEM Avrasya projelerine ilişkin konular öne çıktı. Gelecek 1,5 yılda yabancılara 2,5 milyar liralık yatırım yapacaklarını açıklayan Fuzul Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Eyüp Akbal, son dönemde ihalelere birlikte teklif verdikleri Suudi Arabistan merkezli Al-Zamil Gayrimenkul ile olan ortaklıklarının diğer yatırımcılara da örnek olduğunu belirtti.

Yabancıların kamu ihaleleriyle ilgilenme nedenleriyle ilgili değerlendirmelerde bulunan Akbal, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Yabancılar paranın hızlı dönmesini istiyor. Hızlı satış gerçekleştiği için kamu ihalelerini tercih ediyorlar. Tek başına cesaret edemiyorlar. Birkaç firma tek başına bir şey yapmaya çalıştı, hayal kırıklığı yaşadı. Benim buradan kalkıp gidip Dubai'de iş yapmam büyük bir şey. Süreci bilmiyorum,

mevzuatları bilmiyorum. Tek başına Donkişot'luk yapamam." dedi.

Petrol Krizi Planları Bozdu

Fuzul Grup Yönetim Kurulu Üyesi Faruk Akbal, Suudi Arabistan'da yapılması planlanan projenin petrol krizi nedeniyle askıya alındığını söyledi. Akbal, "Riyad'dan bir grup bize gelmişti. Türkiye'den know-how (bilgi) almak istiyorlardı. 10 bin konuta gidecek bir projeydi. İyi niyet anlaşması yapmıştık. Petrol kriziyle beraber projeyi Konut Bakanlığı askıya aldı" şeklinde konuştu.

28 bin liradan 800 bin liraya

Başakşehir'de yaşanan dönüşümü ise kendi aldığı daire ile örnekleyen Eyüp Akbal, "1996'da 120 metrekarelik 3+1 daire aldım, 28 bin lira ödedim. Şimdi aynı daireye 488 bin lira verdiler. Yeni olsa 750-800 bin liradan başlar" değerlendirmesinde bulundu.

İŞ DÜNYASI

FUZUL GRUP'UN İFTARINDA BİR ARAYA GELDİ

» Fuzul Grup, 1 Haziran Perşembe günü Florya Crowne Plaza'da iftar programı düzenledi

Fuzul Grup, Mübarek Ramazan Ayı dolayısıyla, 1 Haziran Perşembe günü Florya Crowne Plaza'da iftar yemeği verdi. Düzenlenen iftar programına KONSİAD Yönetim Kurulu Başkanı, İslam Dünyası STK'ları Birliği, Hatay İş Adamları ve Bürokratları Derneği, Fuzul Grup, FuzulEv yönetici ve çalışanlarının yanı sıra Akbal ailesi katıldı. Florya Crowne Plazada düzenlenen iftar yemeği öncesinde

semazen ekibi tarafından semah gösterileri yapıldı. Akabinde davetlilere Fuzul Grubun 25 yıllık tarihini anlatan kısa film izletildi. Yönetici ve çalışanların katıldığı organizasyonda Ramazan sofrasının bereketi birlikte yaşandı. Fuzul Grup Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Akbal iftar öncesi yaptığı konuşmada; "Her sene olduğu gibi bu yılda Ramazan ayında iftar yemeğimizde sizlerle bir arada olmaktan onur duyuyoruz. Ramazan ayı rahmet, bereket ve

paylaşma ayıdır. Bizleri kırmayarak, iftar soframıza icabet eden tüm misafirlerimize teşekkür ederim" değerlendirmesinde bulundu.



3. İSTANBUL İFTARINA YOĞUN İLGI



mında, 14 Haziran Çarşamba günü iftar programı düzenlendi.

İstanbul satış ofisinde gerçekleşen iftar yemeğine dev projeden ev satın alanların yanı sıra Fuzul Grup, İttifak Holding ve Suudi Grup Alzamil'in iş ortakları katıldı. Gazetecilerin de ilgi gösterdiği iftarın ardından Fuzul Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Eyüp Akbal, 3. İstanbul projesiyle ilgili gazetecileri bilgilendirdi.

PROJEDE BİRÇOK SEÇENEK BULUNUYOR

Al Zamil, Seha Yapı, Adese ve Fuzul Grup'un bir araya gelerek oluştur-

duğu ASAF İş Ortaklığı tarafından inşa edilen 3. İstanbul projesi, 3 etaptan oluşuyor. Projede 2+1'den 5+1'e kadar farklı büyüklüklerde 1.500 konut, 107 cadde mağazası ve 102 adet çarşı dükkanı yer alıyor. 3. İstanbul'da 2+1'ler 105,75 ila 154,88 metrekare, 3+1'ler 160,29 ila 181,39 metrekare, 4+1'ler ise 204,85 ila 254,33 metrekare büyüklüğe sahip.

BİRÇOK ÖDEME SEÇENEĞİ MEVCUT

Mimari tasarımı ve geniş yeşil alanlarıyla öne çıkan 3. İstanbul projesi 40 bin metrekare arsa üzerine inşa edilecek. Projede yer alan daireler banka kredisine uygun olmakla beraber, firmaya özel vadeli ödeme seçeneklerine de uygun. İlk etabın tükendiği 3. İstanbul'da ikinci etapta dairelerin yüzde 60'ı satılmış durumda.

Fuzul Grup, İttifak Holding, Suudi Grup Alzamil ve Adese ortaklığının imzasıyla Başakşehir'de hayata geçirilen 3.İstanbul projesi kapsa-

» Başakşehir'in en büyük konut projesi 3.İstanbul'da Asaf İş Ortaklığı'nın davetiyle iftar programı düzenlendi

FUZUL YAPIDAN SPORA TAM DESTEK!

» **Devler ligine adını yazdırmaya hazırlanan Medipol Başakşehir Spor, Şampiyonlar Ligi'ne iyi bir başlangıç yaptı**



3. İstanbul, geçen sezon olduğu gibi, Süper Toto Süper Lig 2017 – 2018 İlhan Cavcav Sezonu'nda da Türkiye Kupası ve Avrupa maçlarında Başakşehir Futbol Klübü'nün yanında olmaya devam ediyor. Asaf iş ortaklığı desteğiyle sezona başlayan Medipol Başakşehir, tarihinde ilk kez mücadele ettiği Şampiyonlar Ligi'nde iyi bir başlangıç yaptı. Turuncu - Lacivertli temsilcimiz, Devler Ligi 3. Ön Eleme Turu ilk maçında, 2-0 geriye düştüğü mücadelede Belçika'nın köklü kulübü Club Brugge ile deplasmanda 3-3 berabere kaldı ve rövanş öncesi avantajı kaptı. Gözler 02 Ağustos Çarşamba günü oynanacak rövanş maçına çevrildi. Rövanş maçı kapsamında değerlendirmelerde bulunan 3. İstanbul projesinin ortaklarından Fuzul Grup Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Akbal, "Bugüne kadar gerçekleştirdiğimiz projelerde Başakşehir'i ön-

celedik. Çalışmalarımız sayesinde Başakşehir'i bir cazibe merkezi haline getirdik. Bu kapsamda Başakşehir Futbol Klübü'nün da büyük zaferlere imza atarak bölgenin ve Türkiye'nin gururu olacağına inanıyorum. Sportif anlamda daha iyi yerlere gelebilmek için elimizden gelen desteği, bundan önce verdiğimiz gibi, bundan sonrasında da vermeye devam edeceğiz. UEFA Avrupa Ligi'nde başarılar dilerim.



VADİYAKA'DA YAŞAM BAŞLIYOR

» **Başakşehir'in parlayan yıldızı Vadiyaka projesinde yaşam başlıyor**



Fuzul Yapı tarafından İstanbul Başakşehir'de hayata geçirilen Vadiyaka projesi yükselmeye devam ediyor. Tüm ulaşım ve alışveriş merkezlerine yakın bir konumda yer alan Vadiyaka, 361 dairen oluşuyor. Sosyal imkânlarıyla sakinlerine mutlu bir gelecek vaat eden Vadiyaka, aile yaşamına uygun mimarisiyle ön plana çıkıyor. Türk hamamı, saunası, kapalı yüzme havuzları ve özel peyzajı ile öne çıkan Vadiyaka projesi, konforlu bir yaşamın kapılarını aralıyor. Bütün bu özelliklerine ek olarak çocukların mutluluğu için tasarlanan Çocuk Oyun Adası da site içerisinde yer alıyor.

ŞEHİRİN EN İYİ LOKASYONUNDA!

Başakşehir'in en muhteşem bölgesinde konumlandırılan Vadiyaka projesi, adını aldığı vadi ve yapımı süren botanik bahçesinden oluşan muhteşem bir manzaraya sahip. Ticari alanlarının tam merkezinde yer alan Vadiyaka, lokasyonu, mimarisi, ulaşım kolaylığı ve konutlarda sağladığı lüks yaşam ile öne çıkıyor. Şehir Hastanesi'ne 1 dakika, Başakşehir Metro İstasyonuna 2 dakika, Olimpa Alışveriş Merkezi'ne 3 dakika ve Botanik Parkı'na 5 dakika mesafede yer alan Vadiyaka; Başakşehir'in merkezinde huzurlu bir yaşam vaat ediyor.

HAYALLER FUZUL GRUP'LA GERÇEĞE DÖNÜŞÜYOR

» **1992 yılından itibaren faaliyetlerini sürdüren Fuzul Grup, konut, otomotiv ve sigorta sektörlerinde birçok projeye imza atarak Türkiye'nin büyümesine katkı sağladı**

Fuzul Grup'un temelleri 1992 yılında Fuzul Otomotiv ile atıldı. "Faizsiz otomobil satışı" sistemiyle binlerce ailenin otomobil hayalini gerçeğe dönüştüren Fuzul Grup, yoğun talepler neticesinde 1994 yılında Akva Sigorta AŞ'yi kurdu. İlk olarak araç sigortası kapsamında faaliyetlerde bulunan Akva Sigorta, kısa süre sonra tüm sigorta hizmetlerini sunan önemli bir şirket haline geldi.

Başakşehir'in mimarı Fuzul Yapı

Güvenilir yaşam alanları inşa etmek amacıyla 2000 yılında faaliyetlerine başlayan Fuzul Yapı, İstanbul'un yeni yerleşim yeri Başakşehir'de önemli projelere imza attı. Bu bağlamda ilk olarak "Fuzulkent Bizimevler" projesi hayata geçirilirken daha sonraki dönemlerde Olimpa Park AVM inşa edilerek Başakşehir'in gelişmesi yönünde büyük bir adım atıldı. İnşaat sektörüne hızlı bir giriş yapan Fuzul Grup, bu başarılarının ardından Başakşehir'de Evila, Kent Neriva, Kent Ariva ve Meva Evleri'ni inşa ederek Başakşehir'i modern bir yaşam alanına dönüştürdü. Fuzul Grup, Vadiyaka ve 3.İstanbul projeleri ile Başakşehir'deki yatırımlarını sürdürmeye devam ediyor.

Marka Şehirler Fuzul Grup'la Yükseliyor

Başakşehir'in dışında da projelerini sürdüren Fuzul Grup, ilk projesini Necat İnşaat ortaklığında Kartal'da gerçekleştirdi. SerraPark adı verilen bu projesi ile Fuzul Grup, butik ve modern yaşamın en güzel örneklerinden birine imza attı. 2016 yılı temmuz ayında Gaziosmanpaşa'daki TOKİ ihalesini kazanan Fuzul Grup, TEM Avrasya projesi ile marka şehirler kurmaya devam ediyor.

Nevita ile Yurt Dışına Açıldı

Fuzul Grup, Başakşehir'e özellikle Körfez ülkelerinden talebin artması üzerine 2014 yılında NevitaNT markasını kurdu. Körfez ve diğer bölgelerden yabancı yatırımcılarla projelerini buluşturan NevitaNT, kapsamlı gayrimenkul hizmetleri ve profesyonel pazarlama iletişimi becerileriyle, gayrimenkulle ilgili tüm ihtiyaçlar ve aracılık konularında hizmet sunmaya devam ediyor.

FUZUL EV HERKESİ KONUT SAHİBİ YAPIYOR

Fuzul Oto sistemini konut sektöründe de uygulayan Fuzul Grup, Fuzulev sistemi ile toplumumuzda var olan dayanışma ve destek kültüründen esinlenerek hızla büyüyor. 25 yıllık güvencesiyle insanları kira derdinden kurtaran Fuzulev, Türkiye'nin her yerinde ev sahibi olabilme imkânı sunuyor. Çekilişli Sistem, peşinatlı erken teslim, vade ortası sistem, ara ödemeli erken teslim ve maliyetsiz çekilişli sistemle Fuzulev'le ev sahibi olmak artık çok kolay... Büyükşehirlerde ve Anadolu'nun muhtelif yerlerinde açtığı şubelerle hızlı bir büyüme gerçekleştiren Fuzulev, 2017 yılsonunda 50 şubeye ulaşmayı hedefliyor.



GELECEĞİN YAPILARI GELECEĞİN ŞEHİRLERİ ZİRVESİ

» **Fuzul Grup Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Akbal, İstanbul Kongre Merkezi'nde düzenlenen “Geleceğin Yapıları Geleceğin Şehirleri Zirvesi” nde merak edilen soruları cevapladı.**

Fuzul Grup'un Hikâyesi Nasıl Başladı?

1992 yılında Fuzul Otomotiv olarak kurulan Fuzul Şirketler Grubu, 2000 yılında inşaat sektörüne geçiş yaparak “Fuzul Yapı” adı altında markalı konut üretimine başladı.

Başakşehir'de; Bizimevler, Kent Neriva, Kent Ariva, Olimpa AVM, Olimpa Rezidans, Evila, Olimpa Park Plus projeleri hayata geçirilirken; Kâğıthane'de Meva Evleri ve Kartal'da Serrapark Konutları inşa edildi ve sahiplerine teslim edildi. Başakşehir'deki Vadiyaka ve 3.İstanbul projeleri ile Gaziosmanpaşa'daki Tem Avrasya Konutları'nın inşa süreci devam ediyor. Bunlardan “Vadiyaka Başakşehir” projesini Eylül'de teslim edeceğiz. 40'a yakın konut dışındaki konutların tamamı satıldı. Geçen sene teslimini gerçekleştirdiğimiz “Olimpa Park Plus”ta da 40'a yakın konut halen satışta.

Yeni projelerinizde hasılat paylaşımını neden tercih ediyorsunuz? Tem Avrasya ve 3.İstanbul projelerinizdeki son durum nedir?

Sizde biliyorsunuz, İstanbul'da arsa stoku epey erimiş durumda. Bizim gibi büyük ölçekli markalar buna rağmen hala dev projeler peşinde. Bizde hasılat paylaşımını bunun bir formülü olarak görüyoruz. Ayrıca bu tür dev projeler markamızın değerini tahmin edeceğimiz üzere katlıyor. Tüketici nezdinde de güven sağlıyor. Her bir yeni projemiz



kazandığımız güveni pekiştiriyor. Ulaşılabilir fiyatla tüketici karşısına çıkmak da ayrıca sadık müşteri kitemizi genişletiyor. Bu sebeple bu tür projelere çok sıcak bakıyoruz.

Projelerimizdeki son duruma gelince; Tem Avrasya Konutları'nı bildiğiniz üzere Mayıs'ın ikinci haftası lanse etmiştik. 1,5 ay gibi kısa sürede projemizin yüzde 40'ını, yani 250 daireyi satmayı başardık. Bu,

sektörde yavaşlamanın konuşulduğu bir dönemde rekor... Aralık 2019'da teslimini planladığımız projemiz de halen satışta. Şu ana kadar 350 civarında konut kaldı.

Bildiğiniz üzere bir yabancı yatırımcıyı da Türkiye'ye getirerek 3 ortaklı başladığımız 3. İstanbul Başakşehir projemizde ise satışa çıkan etabın yüzde 55'ini satmış bulunmaktayız. Projelerimizin 2019 yılı haziran

ayında teslimini planlıyoruz.

Yabancıya Satışlar

Yabancıya satışta da biz proje gerçekleştirdiğimiz bölgeyi iyi anlatabildiğimiz için iyi bir performans sergiliyoruz. Tabii ki bölgede proje yapan şirketler de bu sayede durumdan pozitif etkileniyor. Yani bir yabancı yatırımcı daire satın almak istediği bölgeye karar veriyse benden de rakibimden de alım yapabiliyor. Ancak burada bir detaya dikkat çekmek isterim. Bizden konut alan yabancı yatırımcıların yarısı proje prim yaptığında dairesini satıyor. Bunun için bizden de destek istedikleri oluyor. Mesela bizden konut alan yabancıların yarısı konutlarını prim sonrası satışa çıkardı. Bu hem İstanbul'un cazibesi hem de Fuzul Yapı projelerinin ortalama yüzde 45 oranında prim yapması sayesinde gelişen bir durum.

Sizi ayrıca Galatasaray'ın Riva ihalesi gibi dev ihalelerde de görüyoruz. Buradaki hedefleriniz nelerdir?

İhaleler konusunda her geçen gün daha da tecrübe kazanıyoruz. Amacımız ise artık Başakşehir dışında İstanbul'un daha da merkezinde projeler geliştirmek. Bu amaçla Tem Avrasya Konutları'ndan sonra İstanbul'da özellikle önemli lokasyonlarda proje geliştirmeyi çok arzu



» Biz yıllar yıllar önce tasarrufu ve paylaşımında bulunmayı da teşvik etmek amacıyla yola çıktık ve on binlerce aileyi Fuzulev bünyesinde ev ve otomobil sahibi yaptık

ediyoruz ve bu anlamda dev ihaleleri de yakından takip ediyoruz. Bu ihalelerde 3. İstanbul'da gerçekleştirdiğimiz gibi Türkiye'ye yabancı yatırımcı çekmeyi ve ortaklaşa ihalelere girmeyi arzuluyoruz. Bu anlamda ciddi ortaklık ve işbirliği teklifleri de alıyoruz.

Son olarak biraz da Fuzulev'den bahsedebilir misiniz?

Biliyorsunuz özellikle son yıllarda arsa maliyetlerindeki fahiş artış sebebiyle İstanbul'un merkezinde dar ve orta gelirli vatandaşların ev almala-

rı güçleşti. Bu sebeple hatta birçok sektör yorumcusu dar ve orta gelirli insanların kendi evinde yaşamak istiyorsa şehrin çeperlerine taşınmak zorunda olduğunu dile getiriyor. Ancak Fuzulev bu anlamda Fuzul Grup'un sosyal sorumluluk projesidir. Biz yıllar yıllar önce tasarrufu ve paylaşımında bulunmayı da teşvik etmek amacıyla yola çıktık ve on binlerce aileyi Fuzulev bünyesinde ev ve otomobil sahibi yaptık. Uyguladığımız sistemi Harvard Üniversitesi ise yıllar sonra 'paylaşım ekonomisi' adıyla literatüre kazandırdı.

TÜRKİYE'DE İLK 7 AY VE TOPLAM KONUT SATIŞI:

Ocak-Mayıs 2013	675 bin 621
2013 Toplamı:	1 milyon 157 bin 190
Ocak-Mayıs 2014	609 bin 877
2014 Toplamı:	1 milyon 165 bin 381
Ocak-Mayıs 2015	731 bin 669
2015 Toplamı	1 milyon 289 bin 320
Ocak-Mayıs 2016	712 bin 142
2016 Toplamı:	1 milyon 341 bin 453
Ocak-Mayıs 2017	770 bin 232





BİNALİ YILDIRIM'DAN VIETNAM ZİYARETİ

» **Başbakan Yıldırım'ın resmi ziyaretine eşlik eden Eyüp Akbal, bu ülkelerdeki faizsiz sistemler üzerine bilgi aldı**

Başbakan Binali Yıldırım, resmi ziyaret programı çerçevesinde Singapur ve Vietnam'a bir dizi diplomatik temaslarda bulundu. Ziyaret kapsamında ilk olarak "Milli Kahramanlar ve Şehitler Anıtı"na ziyarette bulunan Yıldırım, daha sonra Vietnam bağımsızlık hareketine öncülük eden ve ülkenin ilk başkanı olan Ho Chi Minh'in mozolesini ziyaret etti. Ziyaretlerin ardından Vietnam Başbakanı Nguyen Xuan Phuc ile bir araya gelen Başbakan Yıldırım, düzenlenen ortak basın toplantısında önemli açıklamalarda bulundu. Ziyaretin Vietnam- Türkiye ilişkilerinde iyi bir başlangıç olacağına değinen Yıldırım: Doğu ve Güney Deniz'in kullanımında görüş birliği içinde olduğumuzu belirtmek isterim. Sayın Başbakan ve heyeti ile çok verimli görüşmeler gerçekleştirdik. Bütün alanlarda iş birliği imkânlarımızın değerlendirdik. Ve bu ko-



nuların daha da geliştirilmesi için bir takım anlaşmaları imzalamış bulunuyoruz. Yatırımların teşvik edilmesi konularını da gerekli düzenlemeler yapıldı uygulanması için çalışmaya devam edeceğiz. Türkiye ve Vietnam kendi coğrafyalarında açılan bir fırsat kapısı anlamını taşıyor. Vietnam ile ilişkilerimizi her anlamda geliştirme kararlılığımızı vurgulamak istiyorum. Sayın Başbakan ve heyetine bir kez daha olumlu ve yapıcı yaklaşım-

larından dolayı teşekkür ediyorum." şeklinde konuştu.

Fuzul Grup'tan Vietnam ve Singapur'a ziyaret

Fuzul Grup Yönetim Kurulu Üyesi ve Fuzulev Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, Başbakan Binali Yıldırım ile birlikte 21-22 Ağustos'ta Singapur'u, 23-24 Ağustos'ta Vietnam'ı ziyaret etti. Başbakan Yıldırım'ın resmi ziyaretine eşlik eden Eyüp Akbal, bu ülkelerdeki faizsiz sistemler üzerine bilgi aldı. Ayrıca gayrimenkul sektöründe gelinen noktaları da gözlemleyen Akbal, iki ülkedeki fırsatları da yokladı. Yabancı ortaklık ve TOKİ-Belediye iş ortaklıkları ile dev projeler geliştirmekte iyice tecrübe kazanan Fuzul Grup'un Yönetim Kurulu Üyesi Eyüp Akbal, Vietnam ve Singapur'daki muadil işadamlarına Türkiye'nin gayrimenkul sektöründe geldiği nokta hakkında da bilgi verdi.



Değerli Anahtar okuyucuları,

Geçtiğimiz yıl yaşadığımız hain darbe girişiminin yaralarını hızla sarmaya başladık. İhracatımız geçen yılın aynı dönemine göre rekor üstüne rekor kırıyor. Bu gözle görülür iyileşmenin gayrimenkul sektörüne önemli etkileri olduğu açıktır. Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği'nin, sektörün en önemli çatı kuruluşu olarak hazırladığı "Sektör Raporu"nda, 15 Temmuz'dan bir yıl sonra inşaat sektöründe talebin yeniden toparlandığına dikkat çekiliyor. Raporla 2016 yılı Temmuz ayında yaşanan gelişmelerin ekonomide tüm sektörlerle yönelik talebi olumsuz etkilediğini ancak 2017 yılı Temmuz ayına gelindiğinde inşaat sektöründeki taleplerin yeniden 2016 yılının ilk yarı seviyesine döndüğüne dair çok önemli tespitler var. 2017 yılı Mayıs ayından itibaren ise talep yetersizliği sorununun azaldığı ve 2016 yılı ilk yarısı seviyelerine geri döndüğü görülüyor. Fuzulev olarak, Türkiye'ye olan inancımızı hiçbir zaman yitirmedik. Çalışmalarımıza ara vermeden sürdürdük. Yatırımlarımızdan vazgeçmedik. İşte

bu nedenle 2 yıl önce açıkladığımız 4 yılda 4 milyar liralık yatırım planınının 1.5 milyar lirasını Başakşehir'deki 3. İstanbul ve Gaziosmanpaşa'daki TEM Avrasya projeleri ile gerçekleştirdik. TEM Avrasya projesi hikâyesi ve doğuşu bizler için oldukça önemli bir projedir. Geçen yıl 15 Temmuz tarihinde ihalesine katıldık. Aynı gecede hain darbe girişimi yapıldı. Bu projeden vazgeçmeyeceğimizi deklare etmemizin ardından geçen sürede projemizi geliştirdik ve lansmanını yaptık

Daha ön talep döneminde TEM Avrasya Konutları, 15 bin taleple karşılaştı. Ev sahibi olmak isteyen veya yatırım yapmak isteyenler ön talep toplandığı tarihler boyunca toplam 15 bin kayıt oluşturdu. TEM Avrasya Konutları'na büyük bir ilgi gösterildi. Bu durum projenin ne kadar doğru bir proje olduğunu bizlere bir kez daha gösterdi. Projede yer alan konut fiyatlarını lansmana özel 5 Bin TL/m2 olarak satışa sunduk. Kısa bir süre sonra bu fiyat yanımızda bulunan emsallere göre yükselecek. Elini çabuk tutan projeden karlı ve avan-

tajlı fiyatlarla ev alabilir, yatırım yapabilir. TEM Avrasya Konutlarında en uygun daireyi 420 Bin TL'den satışa çıkardık. Cazip bir fiyat. Henüz bir kampanya planlamadık. Ama ev alacaklara uygun vade şartlarını sunuyoruz. Sözlerime son vermeden önce çalışmanın, üretmenin, istihdam yaratmanın ülkemiz için çok önemli olduğunun bilincinde olduğumuzu bir kez daha belirtmek isterim. Umutsuzluğa yer yok. 1 yılda karanlıktan aydınlığa çıkan ülkemizin neler başarabileceğini yukarıda kısaca bahsetmeye çalıştım. Son olarak usta şair Necip Fazıl Kısakürek'ten bir şiir alıntısı sizlere veda etmek isterim;

**"Aç kapıyı haber var,
Ötenin ötesinden.
Dudaklarda şarkılar,
Kurtuluş bestesinden.
Biz geldik, bilen bilsin.
Gönül gönül girilsin.
İnsanlar devşirilsin,
Sonsuzluk destesinden."**

Eyüp Akbal
FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı

NEVİTA, YABANCIYA KONUT SATIŞINDA 2 YILDA YÜZDE 500 BÜYÜDÜ



Faruk Akbal,
kuruldukları
2014 yılında 6,5
milyon TL ciro
elde ettiklerini,
geçen yıl bu rakamı
34 milyon TL'ye
çıkardıklarını
açıkladı

Dünya ekonomik sisteminin en önemli sacayaklarından biri olan inşaat sektörünün 2016 yılı itibarıyla küresel ekonomiden aldığı pay %10-12 seviyesinde gerçekleşti. Türkiye'de inşaat sektörünün GSYH içindeki payı ise %8-9 ile dünya ortalamasının bir miktar altında seyrediyor. Ülkemizde inşaat sektörünün oluşturduğu hasılanın yıllık 200 milyar lira seviyesinde olduğu ölçülüyor.

Bu rakamın içinde yabancılara karşı satışı gerçekleştirilen taşınmaz payı ise 5 milyar dolar seviyelerinde gerçekleşti. Türk hükümetinin müttekabiliyet yasası ve vatandaşlık gibi uygulamaya aldığı yeni adımlarla bu rakamın daha da artacağı vurgulanıyor.

PROJELERİNİ 30 ÜLKEYE PAZARLADI

Türkiye'de yukarı seyir izleyen yabancıya konut satışının en önemli şahidi ise Nevita! 2014 yılının ikinci çeyreğinde Fuzul Grup bünyesinde kurulan ve Fuzul Grup projelerini 30'un üzerinde

ülkeye pazarlayan Nevita, cirosunu iki yılda yüzde 500'ün üzerinde artırdı. 2014'te 6,5 milyon TL ciro elde eden şirket, geçen yıl 34 milyon TL'lik satış gerçekleştirdi.

Nevita, bu yıl içerisinde Fuzul Grup'un satışa çıkardığı Tem Avrasya ve 3. İstanbul projesinin de etkisiyle 120 milyon TL ciro hedefliyor. Fuzul Grup Yönetim Kurulu Üyesi Faruk Akbal, "Nevita'yı 3 yıl önce Fuzul Grup projelerini 30'un üzerinde Avrupa, Körfez ve Ortadoğu ülkesine pazarlamak üzere kurduk. Geçen yıl sonu itibarıyla kuruluş yılına kıyasla 5 kattan fazla büyüttük ve 34 milyon TL ciro elde ettik. Bu sene ise hedefimiz 120 milyon TL. Nevita ile Türkiye'mizin büyümesine katkı vermeyi, cari açığı azaltmayı ve daha da önemlisi ülkemize yabancı yatırımcıları çekmeyi arzu ediyoruz ve bu uğurda hızla büyümeyi planlıyoruz." dedi.

GAYRİMENKUL SERTİFİKASI ÖNEMLİ BİR TEŞVİK OLACAK

2017'nin ilk 4 ayında yabancılara 5 bin 894 adet konut satıldığı bilgisini veren

Akbal, "Hatırlarsanız Ocak 2017'de Türkiye'de 1 milyon dolarlık ev alan, 2 milyon dolarlık yatırım yapan, 3 milyon dolarlık hesap açan yabancılara vatandaşlık hakkı getirilmişti. Şimdi de KDV indirimi devreye alındı. Bunların yanında sürekli konuşmaya başladığımız gayrimenkul sertifikası uygulamasını da uluslararası piyasanın ilgisini çekecek şekilde geliştirebilirsek Türkiye'nin yıllık yabancıya konut satışı 20 binlerin çok üzerine çıkar. Gayrimenkul sertifikası hem yerli hem yabancı yatırımcı için önemli bir teşvik olacak." değerlendirmesinde bulundu.

TÜRKİYE'DEN KONUT ALAN İLK 10 ÜLKE

Irak	3.036
Suudi Arabistan	1.886
Kuveyt	1.744
Rusya	1.224
Afganistan	1.205
İngiltere	827
Almanya	714
İran	664
Azerbaycan	610
Ukrayna	848

BURAYA KADAR KİRACILIK BİTTİ!

Kendi bütçenize göre, Türkiye'nin her yerinden dilediğiniz evi kolayca alın.

TÜRKİYE'NİN
HER YERİNDE

FAİZ
PEŞİNAT
ARA ÖDEME

YOK



► fuzulev

444 6 313



TEM AVRASYA KONUTLARI'NIN

YÜZDE 40'I 1,5 AYDA SATILDI

» **Gayrimenkul sektörünün öncü aktörlerinden Fuzul Yapı, Tem Avrasya Konutları'nda rekor satışa ulaştı**







TEM AVRASYA KONUT FİYATLARI

2+1 konut fiyatları 450 bin TL'den başlıyor,
3+1 dairelerin satış fiyatları 700 bin liradan başlıyor,
4+1 konutların satış fiyatları ise 1 milyon 20 bin TL'den başlayan fiyatlar yer alıyor.

» Projeden toplam 500 milyon TL hasılat bekliyoruz.”

Istanbul Başakşehir'de hayata geçirdiği projelerle inşaat sektöründe önemli bir marka haline gelen Fuzul Yapı, yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor. Bu yıl ilk projesini Gaziosmanpaşa'da devreye sokan Fuzul Yapı, yoğun bir ilgiyle karşılandı. 15 Temmuz 2016 tarihinde TOKİ'den ihaleyi almaya hak kazanan Fuzul Yapı, TEM Avrasya Konutları'nı 12 Mayıs'ta satışa çıkardı. 1 buçuk ay gibi kısa bir sürede projenin yüzde 40'ını satan Fuzul Yapı, bu anlamda büyük bir başarıya imza attı. Tem Avrasya Konutları'nın bulunduğu bölgede ikinci el konut fiyatlarının dahi metrekaresinin 7 bin TL'den başladığına vurgu yapan Fuzul Grup Yönetim Kurulu Başkanı

Mahmut Akbal, “TEM Avrasya Konutları'nda oldukça iddialı bir fiyatla satışa çıktı. Bu sebeple en az yüzde 50 prim yapacağını söylemek yanlış olmaz.” diye konuştu.

HEDEF 500 MİLYON TL

Mimari konsepti ve konumuyla öne çıkan TEM Avrasya Konutları'ndaki dükkân kısımlarının ise TOKİ'yle yapılan sözleşme gereği açık arttırma yoluyla satılacağını açıklayan Fuzul Grup Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Akbal, “Projemizde daire fiyatlarımız 470 bin liradan başlıyor ve 1 milyon 100 bin liraya kadar çıkıyor. Projeden toplam 500 milyon TL hasılat bekliyoruz.” diye konuştu.

İŞ VE YAŞAM BÖLGESİNİN YANI BAŞINDA



Engin Ayaz
Fuzul Grup Satış Müdürü

Ne Avrupa, ne Asya en güzeli TEM Avrasya' sloganıyla tanıtımı yapılan Tem Avrasya Konutları, Maslak iş ve yaşam bölgesinin yanı başında bulunuyor. 18 bin 621 metrekare alan üzerine tasarlanan proje 17-18 katlı 6 bloktan oluşuyor. Toplamda 612 daireden meydana gelen projede, 1'i market olmak üzere 17 adet cadde dükkanları da yer alıyor. Aileler için özel tasarlanan projede, 2+1, 3+1 ve 4+1 seçeneklerinden oluşan konut tipleri bulunuyor.

YÜZDE 30 PEŞİNATLA DAİRE SENİN OLSUN

Proje kapsamında farklı ödeme planları ile ev sahibi olabilmek mümkün. Yüzde 30 peşinatla 24 ay taksitle vade farksız konut sahibi olunabiliyorken; taksitler yüzde 30 peşinat ve 2 taksit halinde

ödenabiliyor. Diğer bir ödeme seçeneğine göre ise yüzde 20 peşinat, yüzde 80 banka kredisi ile 0,89 vade farkıyla 120 ay taksitle ev sahibi olunabiliyor.

TEM Avrasya Konutları projesinin 24 ayda tamamlanarak teslimlerinin Haziran 2019'da gerçekleştirilmesi ön görülüyor.

SOSYAL OLANAKLARIYLA DİKKAT ÇEKİYOR

TEM Avrasya Konutları Gaziosmanpaşa projesi; otoparkı, yüzme havuzları, saunası, fitness merkezi, , cafeleri, jakuzisi, cafeleri, restoranları, çocuklara özel bölgeleri, yürüyüş alanları ve spor sahaları gibi sosyal donatıları ile muhteşem bir yaşam merkezi sunuyor. İstanbul'un parlayan yıldızı Gaziosmanpaşa'da yükselen Tem Avrasya Konutları, Maslak'a 5 dakika, Fatih Sultan Mehmet Köprü-

sü'ne 10 dakika, metroya ve GOP Taksim Eğitim ve Araştırma Hastanesi'ne 2 dakika, Atatürk Havalimanı'na 20 dakika mesafeyle şehrin iş ve yeni yaşam merkezinin tam kalbinde yer alıyor.



DİYARBAKIR'DA HUZURUN ADRESİ FUZULEV



Yurt genelinde açılan onlarca şubeyle konut satışında Türkiye'nin öncü markası haline gelen FuzulEv, Mezopotamya'nın kadim kenti Diyarbakır'da da hizmet vermeye başladı. "Diyarbakır Ev Sahibi Oluyor" sloganıyla faaliyetlerine başlayan FuzulEv, kampanyaları ve uygun ödeme seçenekleriyle Diyarbakır'da yepyeni bir dönem başlattı. Diyarbakır'a ayak bastığı andan itibaren bölge halkı tarafından yoğun bir ilgiyle karşılanan FuzulEv, huzurlu ve mutlu bir gelecek için var gücüyle çalışmaya devam ediyor.

Camii Nebi Mahallesi İnönü Caddesi No:25 Sur/Diyarbakır
Tel: 0(412) 228 20 73 Fax: 0(412) 228 20 74

AKDENİZ'İN GAZİ ŞEHİRİ KAHRAMANMARAŞ'A FUZULEV GÜVENCESİ

Çeyrek asra varan tecrübesi, bilgisi ve birikimiyle binlerce aileye umut ışığı olan Fuzul Ev, şube zincirlerine Akdeniz'in "gazi şehri" Kahramanmaraş'ı da ekledi. Kardeşliğin, sevginin ve yiğitliğin hüküm sürdüğü topraklara FuzulEv güvencesini getiren Kahramanmaraş şubesi, bölge halkının yarınlarına umut saçıyor. Uygun ödeme seçenekleri ve kampanyalarıyla binlerce kişiyi kira derdinden kurtaran FuzulEv, Kahramanmaraş halkına muhteşem bir fırsat sunuyor.

Hayrullah mahallesi Azerbeycan bulvarı Norm ofis No:54/A Onikişubat/Kahramanmaraş
Tel: 0(344) 221 55 03 Fax: 0(344) 221 55 05



FUZULEV URFALILARI KİRA DERDİNDEN KURTARIYOR



25 yıldır faaliyet gösteren ve Türkiye'nin hemen hemen her noktasında şubeleşerek büyük bir ivme yakalayan FuzulEv, peygamberler şehri Şanlı Urfa'da hizmet vermeye başladı. Dileyen herkesi kendi bütçelerine uygun bir şekilde faizsiz, peşinatsız ve kredisiz ev sahibi yapan FuzulEv, Urfa'da açtığı yeni şube ile bölge sakinlerin kira derdinden kurtarıyor. Müşterilerine birçok kampanya fırsatı sunan FuzulEv, kirada oturanlara ev sahibi olmanın kapılarını aralıyor.

Bamyasuyu mahallesi Atatürk Bulvarı Stad 1 Apt. No:41-C Haliliye/Şanlıurfa
Tel: 0(414) 312 14 48 - 49 Fax: 0(414) 312 14 50

FUZULEV YENİ ŞUBESİYLE ÇORLU'DA



FuzulEv, dileyenlerin ülkenin her bir noktasından uygun taksitlerle ev sahibi olmasına olanak sağlıyor.

Altın günü mantığını konut satış sistemine uyarlayan ve bu yöntemle binlerce kişinin ev sahibi olmasını sağlayan FuzulEv, Türkiye'nin dört bir yanında açtığı yeni şubeleriyle binlerce aileye umut ışığı oluyor. Bu bağlamda FuzulEv'in son durağı Marmara Bölgesi'nin en önemli merkezlerinden Çorlu oldu. "Çekilişli Kira Destekli Sistem", "Vade Ortası Sistem", "Peşinatlı Erken Teslim Sistemi" ve "Ara Ödemeli Sistem" ile müşterilerine 4 farklı şekilde ödeme seçeneği sunan FuzulEv, uygun kampanyaları ile ödemeler konusunda oldukça uygun fırsatlar sunuyor. Tüm ülke genelinde faaliyetlerini sürdüren FuzulEv, dileyenlerin ülkenin her bir noktasından uygun taksitlerle ev sahibi olmasına olanak sağlıyor.

**Kazımiye Mahallesi Alipaşa Caddesi No:2/561 Dükkan no:9
Tel: 0(282) 654 44 71 Fax: 0(282) 654 44 72**

FUZULEV İSTANBUL'DA AĞINI GENİŞLETİYOR



Tüm ülke genelinde büyümesini sürdüren FuzulEv, İstanbul'un hızla büyüyen merkezlerinden Sefaköy'de de hizmet vermeye başladı

Faizsiz, peşinatsız ödeme sistemiyle Türkiye'de herkesi ev sahibi yapmayı temel amaç edinen Fuzul Grup'un gayrimenkul markası FuzulEv, bayi ağını İstanbul genelinde yaygınlaştırmaya devam ediyor. Kaliteli ve müşteri odaklı hizmet anlayışı ile 25 senedir faaliyetlerini sürdüren FuzulEv, binlerce ailenin mutluluğuna yakından tanık oluyor. Tüm ülke genelinde büyümesini sürdüren FuzulEv, İstanbul'un hızla büyüyen merkezlerinden Sefaköy'de de hizmet vermeye başladı. Beş yılda 60 bin kişiyi ev sahibi yapma hedefiyle hareket eden FuzulEv, açılan her yeni şubesiyle bu hedefine bir adım daha yaklaşıyor.

**Ahmet Kocabıyık Sokak Fevziçakmak Mahallesi No:18/D Sefaköy Küçükçekmece/İstanbul
Tel: 0(212) 599 45 84 Fax: 0(212) 599 45 85**

İşimizi Çok Sevmemizin Nedeni Binlerce Ailenin

HAYALLERİNE ORTAK OLMAK



Yavuz Bozan

İzmir Konak Şube Müdürü

Faiz ve vade farkı olmaksızın binlerce aileyi ev sahibi yapan Fuzul Ev, Türkiye genelindeki faaliyetlerine hız kesmeden devam ediyor. Çeyrek asırlık tecrübesi ve müşterilerinin memnuniyeti konusundaki hassasiyetleriyle Türkiye'nin en önemli markalarından biri olan Fuzul Ev'de çalışmaktan dolayı gurur duyuyorum.

İşimizi çok sevmemizin nedeni binlerce ailenin hayallerine ortak olup bu hayallerin gerçekleşmesine katkıda bulunmak... Bu durum, işimize sıkıca sarılmamızı ve saygımızın her geçen gün artmasını sağladı. Azim ve kararlılığımız, tüm Türkiye'yi ev ve araba sahibi yapana dek artarak devam edecek.

İş hayatında en önemli unsur, birlikte hareket ettiğiniz arkadaşlarınız ve sizi

bu işe dâhil eden kişilerle kurduğunuz pozitif ilişkilere. İyi bir takım olmanın temel şartı herkesin birbirlerinin eksikliğini tamamlamasıdır. Ekip uyumu, ofis içerisinde ve dışarındaki ortak paylaşımlarınız ile daha verimli bir hale gelir. Böylelikle işe karşı motivasyonunuz daha yüksek seviyelere çıkar ve başarı elde edilir.

Başarılı olmanın bir diğer koşulu ise talepte bulunan müşterileriniz ile empati kurarak iyi bir iletişim süreci gerçekleştirmektir. Hedeflerimize ulaşırken edindiğimiz temel prensip, müşterilerimizin ihtiyaçlarını iyi bir şekilde dinleyerek onların en uygun koşullarda ev ve araç sahibi olmalarını sağlamaktır.

Başarılı olmanın temelinde önce çalıştığınız kuruma güvenmek; sonrasın-

Hedeflerimize ulaşırken edindiğimiz temel prensip, müşterilerimizin ihtiyaçlarını iyi bir şekilde dinleyerek; onların en uygun koşullarda ev ve araç sahibi olmalarını sağlamaktır

da da sisteme ve kendine güvenmek yatmaktadır. Bütün bu etmenler bir araya geldiğinde sonuç pozitif olarak çıkacaktır. Henry Ford'un dediği gibi, " Bir araya gelmek bir 'başlangıç', beraberliği sürdürmek bir 'ilerleme', beraber çalışmak ise 'başarıdır'."

Fuzul Ev İzmir Konak Şubesi olarak başarımızın temelinde de aynı hedef doğrultusunda çalışmak ve iyi bir takım olmak yatmaktadır. Takım şuuruyla hareket edildiğinde motivasyon artar, yaratıcılık gelişir, üretim hızlanır, kararlılık artar, büyüme gerçekleşir, marka değeri yükselir, çalışan memnuniyeti artar ve problemlere profesyonelce çözümler üretilir.

Bu vesile ile başarımızda katkısı olan bütün yönetim birimlerimize ve ekibime bir kez daha teşekkür ediyor ve onlara şükranlarımı sunuyorum.

Yenigün mahallesi Gaziosmanpaşa bulvarı NO:61/F Çankaya/Konak İZMİR

Tel:0(232) 484 52 84

FAX:0(232) 484 52 89



Cansu Çelik

Esenler Şube Müşteri Temsilcisi

YENİ BAŞARILARA YELKEN AÇMALIYIZ

**Başarısızlık «
diye bir
olgu yoktur;
yalnızca
yapılan
hatalar
vardır**

Yıklaştık bir yıldır FuzulEv Esenler şubesinde görevimi sürdürüyorum. Gayrimenkul alanında sektörün öncü firmalarından biri olan FuzulEv'de hizmet vermekten dolayı onur ve gurur duyuyorum. Çalışmalarımı sürdürdüğüm 1 yıllık süre zarfında bize çok eğlenceli ve çok samimi bir ortamda çalışma fırsatı sunuldu. Bize böylesine hoşgörülü ve anlayışlı yaklaşım sergiledikleri için şirketimize ve yöneticilerimize teşekkür ediyorum. Şunu da belirtmek isterim ki başarısızlık diye bir olgu yoktur. Yalnızca yapılan

hatalar vardır. Bizler, FuzulEv çalışanları olarak her geçen gün yapılan hatalarımızı düzeltmeli ve bu yolda pes etmeden; gayret göstererek yeni başarılarla yelken açmalıyız. Bu vesile ile bir kez daha FuzulEv çatısı altında hizmet veren çalışma arkadaşlarıma başarılarının daim olmasını temenni ederim. Ayrıca olumluyu daha olumlu hale getirmemde ve hatalarımı telafi etmemde sabırla bizlere yardımcı olan ve desteklerini asla esirgemeyen Şube Müdürümüz Cevdet Bey'e ve ekip arkadaşlarıma teşekkürlerimi ve saygılarımı sunarım.

Nene Hatun Mahallesi İnönü Caddesi No:17 Dükkan : 1 İsmek Binası Altı Esenler / İSTANBUL
TEL :0(212) 562 04 96 FAX : 0(212) 5620499

Zorunlu

TRAFİK SİGORTASI HAYAT KURTARIYOR



» **Müşterilerine sunduğu hizmetlerde kalite ve müşteri memnuniyeti ilkelerinden asla taviz vermeyen Akva, uygun koşullar ve doğru fiyatlandırma ile faaliyetlerini sürdürmektedir**

Akva Sigorta, 1995 yılında başladığı sigortacılık sektöründeki faaliyetlerini büyük bir özgüven ve başarı ile sürdürmeye devam ediyor. Her geçen yıl büyümesini sürdüren Akva, 22 yıllık tecrübesi ve birikimi ile müşterilerine güven dolu bir gelecek vaat ediyor.

Sunduğu hizmetlerde kalite ve müşteri memnuniyeti ilkelerinden asla taviz vermeyen Akva, uygun koşullar ve doğru fiyatlandırma ile çalışmalarını sürdürmektedir. Müşteri ile iletişim konusunda birçok seçeneği bünyesinde barındıran Akva sigorta, dileyenlere Akva şubelerinde yüz yüze bilgilendirme yaparken; telefon ve mail üzerinden de hizmet vermektedir. Bu hizmetlerle talepte bulunan müşteriler için detaylı fiyat araştırmaları yapmakta, müşterilerin poliçe, kaza tutanağı ve gerekli tüm dosya işlemleri büyük bir titizlikle yerine getirilmektedir.

Sigortası Olmayan Araç Sahiplerine Cezai Yaptırımlar Uygulanıyor

Türkiye sınırları içerisinde araç sahibi

olan herkesin trafik sigortası yaptırması zorunludur. Aksi taktirde sigortası olmayan sürücülere ceza verilmektedir. Tüm uyarılara rağmen Türkiye'de bulunan 20 milyon aracın 5 milyonu henüz araç sigortalarını yaptırmamıştır.

Sigorta işlemlerini yaptırmayan sürücüler için cezai yaptırımlar uygulanmaktadır. Bu kapsamda zorunlu trafik sigortası yaptırmayan sürücülerin ilk olarak ehliyetine el konulmaktadır. Buna ek olarak araç sahibine 88 TL tutarında para cezası verilmektedir. Ayrıca sigortası olmayan araçlar trafikten men edilerek otoparklara çekilmektedir. Sigortası olmayan sürücülerin araçlarını geri alabilmelerinin şartı ise trafik sigortasını yaptırmasıdır. Tüm

bu yaptırımlar üst üste toplandığında sürücülere önemli bir miktarda para cezası gelmektedir.

Neden Trafik Sigortası Yapılmalı?

Çoğu sürücü trafik sigortasını, kaza sonrasında araç hasarlarını karşılamadığı için gereksiz görmektedir. Trafik sigortası, sürücülerini pek çok sorumluluktan kurtaran bir teminatır. Zorunlu trafik sigortası kişinin kendi aracındaki hasarı karşılamasa dahi 3. kişilere verilen zararları karşılar. Kaza sigortası ile olması muhtemel sorun ve kavgaların önüne geçilmekte; karşı tarafın hasarını ödeme konusundaki tartışmaların önüne geçilmektedir.

Akva Sigorta Faaliyet Alanları

TRAFİK SİGORTASI	KASKO	DASK (ZORUNLU DEPREM SİGORTASI)	YABANCI SAĞLIK	SEYAHAT SİGORTASI
KONUT SİGORTASI	İŞ YERİ SİGORTASI		YANGIN SİGORTASI	FERDİ KAZA



AKVA SİGORTA İLE HER ŞEY YOLUNDA!

Sektörün güçlü firmaları Neova Sigorta ve Ergo Sigorta ile uluslararası standartlarda iş birliği yapan Akva Sigorta; trafik, konut, dask, kasko ve iş yeri sigorta işlemleri ile yanınızda!

KATAR'IN ÜLKE EKONOMİSİ AÇISINDAN ÖNEMİ

- » Katarlı yatırımcıların Türkiye'deki yatırımları 18 milyar doları buluyor. Dolayısı ile Türkiye'nin, Katar krizi sonrası alacağı tavır merak konusu





Körfez Bölgesi'nde sular iyiden iyiye ısınıyor. Katar'a karşı yapılan yaptırımlarla başlayan ayrışma süreci, her geçen derinleşmeye devam ediyor. Bu son krizi daha iyi analiz edebilmek için biraz daha geriye gitmek gerekiyor. Katar krizinin temelinde, Mısır'da Sisi'nin darbe ile başa gelmesi yatıyor. Katar'ın, Sisi'nin bu girişimine karşı diğer bölge ülkelerine göre farklı bir politika izlemesi, krizin fitilini ateşleyen etmen oldu. Sıvılaştırılmış doğal gaz konusunda son dönemde büyük bir gelişme yakalayan Katar'ın bölge ülkelerinin aksine gerçekleştirdiği uygulamalar, krizin ilerleyen dönemlerde derinleşmesine yol açtı. Körfez bölgesinde meydana gelen krizlerin artması neticesinde, Katar'ın El-Kaide ve DEAŞ terör örgütleri ile iş birliği yaptığı iddiası dillendirilmeye başlandı. Bu yönde bir kanıt olmamasına rağmen; kulislere Katar'ın Müslüman kardeşlere ve Hamas'a verdiği destek sürekli konuşuluyordu. Sisi yönetiminin ihvan hareketini ve İslami

ideolojideki tüm grupları yasa dışı addetmesi ve ilgili kişileri mahkûm etmesi, Katarla olan ilişkilerin iyice gerilmesine yol açtı. Suudi Arabistan'ın da Mısır'a bu yönde destek vermesi, Katar ile olan ilişkileri kademe kademe kötüleştirdi. Tam bu noktada özellikle Suudi Arabistan'ın bölgedeki en büyük ekonomik güç olduğu özelliğini unutmamak gerekir. Zira hem en büyük güç olması hem de ABD yönetiminin her dönemde bölgedeki en büyük müttefiki olması, Suud yönetiminin alacağı her tavırda dış destek bulmasının altındaki en büyük etkidir. Körfez bölgesi, demokratik yönetimlerin kendine yer bulamaması ve ABD destekli yönetimlerin başa geçmesiyle her devirde potansiyel sorunların baş gösterdiği bir bölge olarak görüldü. Tüm bu gelişmelerin ve kaos emellerinin arkasında yatan neden ise çok açık. Katar üzerinden oluşturulacak krizle hem yüksek rezerve sahip doğal gaz kaynaklarına ulaşılacak hem de dünyanın en büyük sıvılaştırılmış doğal

gaz ihracatçısı Katar'ın sınırlarının kapanması ile dünya ile bağlantısının koparılması sağlanacak. Bu ülkenin OPEC'ten ayrılması ile dünyadaki petrol fiyatlarının artması bekleniyor. Bu sürecin Japonya gibi ithalatçı ülkeler için büyük bir soruna yol açacağı düşüncesi masa da bulunan diğer seçenekler...

İran'a Karşı Cephe

Kaosun diğer cephesi olan İran ise Katar krizi sonrası Katar'a destek açıklamasında bulundu ve gıda gemisini hemen yola çıkardı. Körfez ülkeleri ile arasındaki iyi ticari ilişkiden dolayı cezanın sadece Katar'a kesilmesi, örnek olarak BAE ile olan ticari ilişkisinin hem daha eski hem de daha fazla olduğu düşünüldüğünde ABD'nin enerji ile ilgili yukarıda bahsettiğimiz hedeflerini de destekler nitelikte. BAE Ulusal İstatistik Bürosu verilerine göre, Emirliklerin İran ile ticaret hacmi tüm KİK ülkelerinin İran'la ticaretinin yüzde 90'ından fazlasını oluşturuyor. Dolayısıyla rakamlar, İran'la ilişkilerde Dubai



Doğal gaz kaynaklarıyla göz önünde olan Katar, petrol varil fiyatlarının son 8 yıllık süreçte 100 dolardan 50 doların altına kadar hızla düşmesiyle avantajlı tarafta kalmış oldu



yönetiminin en az Katar kadar çıkarının olduğunu gösteriyor.

Şu Ana Kadar Ne Oldu?

Şu ana kadar, 7 ülke Katar ile aralarındaki ilişkileri durdurma kararı alındı. Qatar Hava yolları başta olmak üzere birçok hava yolu Suudi Arabistan ve BAE'ye uçuşların askıya alındığını duyurdu. Limanlar, Katar bandrollü gemilere kapandı. Mısır'da Katar bankalarıyla para transferi durduruldu. Körfez ülkeleri hem haber ajansını hem de Katarlı diplomatları sınır dışı kararı aldı. Türkiye, diplomatik süreçleri sürdürürken uzlaşma çağrısını hem Cumhurbaşkanı Tayyip Erdoğan hem de Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu tarafından sürdürdü. Çavuşoğlu, "Hepimizi üzen bir gelişme. Elbette sorunlar yaşayabilir ülkeler. Ama her şartta diyalogun devam etmesi lazım. Bu durumun normalleşmesi için elimizden gelen her türlü desteği veririz." dedi. Katar'ın son yüzyıllık geçmişine baktığımızda her zaman ilerlemeyi öncelemiş bir devlet yapısı

gözükmektedir. Birinci Dünya Savaşı'ndan bu yana Körfez Bölgesi'nin farklı bir ülkesi konumunda kalan Katar, 2000'li yıllarda Şeyh Tamim ile birlikte atılımlarını arttırdı. Enerji kaynakları ve yatırımların dünya sahına yayılmasıyla bölgedeki zengin ama üvey kardeş durumuna düştü. Tabi sadece ekonomik kalkınma olarak farklılıklar değil insan hakları ve sosyal yaşam farklılıkları da Katar'ı öne çıkartıyor. Doğal gaz kaynaklarıyla göz önünde olan Katar, petrol varil fiyatlarının son 8 yıllık süreçte 100 dolardan 50 doların altına kadar hızla düşmesiyle avantajlı tarafta kalmış oldu. Son bir aydır yaşanan krizin ise aslında ABD ile olan savunma sanayi anlaşmasıyla kısmen geçtiğini söylemek mümkün. Bu durumun gelecek dönemde muhtemel krizlerin başlangıcını oluşturması bekleniyor. Özellikle Suudi Krallığı'nda yeni velayetin kendi döneminde de Katar karşıtlığını ya da başka bir deyişle ABD yanlısı tarafta durmayı devam ettireceğini düşündüğümüzde bu sonuç kaçınılmaz.

Katar İnşaat Sektöründeki Yatırımları Etkiler

Limak tarafından yaklaşık 4.5 milyar dolar teklifle alınan Kuveyt Uluslararası Havalimanı yeni terminal binasının temeli, Kuveyt Emiri H.E. Sheikh Sabah Al-Ahmad Al-Jaber Al-Sabah ve Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından atıldı. Proje, Türk müteahhitlik sektörünün yurt dışında tek pakette kazandığı en büyük ihale olma özelliği taşıyor. Katarlı yatırımcıların Türkiye'deki yatırımlarının toplam ederi 18 milyar doları buluyor. Türkiye, Katar'da ağırlıklı olarak inşaat sektöründe faaliyet gösteriyor. Dolayısıyla Katar,Türk inşaat şirketleri açısından önemli ve yüksek potansiyele sahip bir pazar. 2017'nin ilk çeyreğinin sonuna kadar Türk şirketlerin Katar'da toplam 14.2 milyar dolar tutarında 128 proje üstlendiğini düşündüğümüzde Katar-Türkiye ilişkilerinin sürdürülebilir olmasının istihdam açısından önemli olduğu ortaya çıkıyor.

KENDİ GELECEĞİMİZİ TAYİN ETMEYE MIECBURUZ



Ali Kurt
İDSB Genel Sekreteri

» **İslam Dünyası Sivil Toplum Kuruluşları Birliği (İDSB) ittifak-ı İslam düşüncesi etrafında teşekkül eden himmet hareketidir.**

İslam Dünyası Sivil Toplum Kuruluşları Birliği (İDSB) Genel Sekreteri Ali Kurt, İDSB'nin kuruluş amacı, çalışmaları ve üstlendiği görevlere ilişkin değerlendirmelerde bulundu

Öncelikli olarak kısaca kendinizden bahseder misiniz?

İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi ve yine aynı üniversitenin Edebiyat Fakültesi Pedagoji Bölümü mezunuyum. Evli ve beş çocuk babasıyım. Helal gıda sertifikasyonu hassasiyeti ile bisküvi çikolata ve emsali üretim yapan bir şirketimiz var. İslam Dünyası Sivil Toplum Kuruluşları Birliği (İDSB) 2005 yılında bir başka çatı kuruluş olan Türkiye Gönüllü Teşekküller Vakfı (TGTV) öncülüğünde kuruldu.

“Değişen Dünyada Yeni Bir Vizyon Arayışı” başlıklı uluslararası bir toplantı tertip edildi. Türkiye'deki iki yüze yakın STK'nın bir araya gelerek oluşturduğu TGTV birlik beraberlik noktasında çok güzel bir örnek. Bu oluşumun bir benzerini İslam Dünyası çapında da yapabilir

Bizler hakaik-ı İslamiyenin güzelliğini yaşantımızla göstermek zorundayız.

miyiz maksadıyla dört yüze yakın STK temsilcisinin katıldığı şûrâda İDSB'nin kurulmasına karar verildi. Ön hazırlık olarak kaleme aldığımız kuruluş tüzüğünde Birlik merkezi ve Genel Sekreterin hangi ülkeden olacağı hususu boş bırakıldı. Katılımcıların reylerine sunuldu. Herkes ittifakla Birlik merkezinin Türkiye olmasına, Genel Sekreterin de Türkiye'den seçilmesine karar verdi. O dönem aynı zamanda TGTV'nin de başkanı olan Sayın Necmi Sadıkoğlu Genel Sekreterliğe, biz de Hayrat Vakfı temsilcisi olarak Genel Sekreter Yardımcılığı ve Birlik Türkiye temsilciliğine seçildik.

Birçok arkadaşımızla bu birliğin kurulmasına ve süreç içinde gelişmesine ciddi destek verdik ve halen

de vermeye devam ediyoruz. Elhamdülillah bugün itibarıyla İDSB 63 ülkeden 312 STK'nın bir arada olduğu nitelikli bir kuruluş haline geldi. Son 5 yıldır da Birlik Genel Sekreterliğini biz deruhde etmiş olduk.

İDSB'nin kuruluş amacı, misyonu ve çalışmaları hakkında bilgi verir misiniz?

İttihad-ı İslam her zaman olduğu gibi, hususan bu devirde farz bir vazifedir. Jakarta'dan İstanbul'a; Astanadan Bağdat'a, Şam'a; Mekte'den, Medine'den Kahire'ye, Trab-lusgarp'a, Dar-ı Beyza'ya uzanan muhteşem bir medeniyetin varisleri, kendilerine tevdi edilen emanete tüm olumsuzluklara rağmen işte bu ruhla elhamdülillah sahip çıkıyorlar. İslam Dünyası Sivil Toplum Kuruluşları Birliği (İDSB) işte bu istikamette şekillenen bir himmet hareketidir. Bir tevhid seferberliğidir. Bu coğrafya birbirini tanımaya, birlikte sürdürülebilir projeler geliştirmeye, kendi bahçesine sahip çıkmaya, kendi geleceğini kendi tayin etmeye hem muhtaç, hem mecburdur.



İslam dünyasının şu anki durumunun düzeltilmesi adına yapılması gerekenler nelerdir?

Asr-ı Saadetten bu yana, 14 asır devam eden bu sürecin yaklaşık 12 asrını bizim medeniyetimiz lider olarak götürdü diyebiliriz. Fakat her kemalin bir zevali var. Ve kabul edelim ki bu bir sünnetullah. Biz istikameti kaybettik ve bizi biz yapan değerlerden uzaklaştık. Araçlar amaç oldu. Silkinip kendimize gelmek istedik ama olmadı. Sanayi inkılabıyla hamle yapan Avrupa medeniyetini gecikmeden yakalayalım diye gönderdiğimiz çocuklar 'Jöntürk' olarak batının medeniyetiyle değil, sefahe-tiyle geri döndüler.

Tabi burada aslında kader-i İlahi hükmünü icra etti. Siz ne kadar neyi arzu etseniz de meşiet-i İlahiye hâkimdir. Dünya böyledir. Kar-zarar deveranı içinde geçiyor hayat, yek-

nesak değil. İnsanların hayatı böyle olduğu kadar, toplumların hayatında da bu iniş çıkışlar var. Ve derken akıllara zarar kararlar alındı. Hilafet ipi kötü, İslam Dünyasında herkes bir tarafa savruldu. Hepsı birer im-tihan tabi. Cenab-ı Hak bizleri bazen varlıkla, bazen yoklukla imtihan eder. Ümidini kaybeden, peşinen mağlup olmuş demektir. Olabilir, bazen zor durumlara düşebilir insanlar, toplumlar. Ama nasıl tavsif ediliyordu sahabenin önde gelen kahramanları: "Mağlubiyeti kabul etmeyen kumandanlar!"

Bizler Müslümanları birbirine bağlayan o manevi bağları unuttuk. Mu-habbete bedel, düşmanlık tohumları serpildi aramıza. "Birbirinize düş-meyin!" emrine uymadık, "Gevşersiniz!" tokadını yedik. Bizi kanatları rüzgarımızı söndürdük.

Ve bu mârekede en önemli meziye-timizi, sıdkı, doğruluğu kaybettik. Halbuki bizler Muhammedü'l-Emin

olan bir peygamberin ümmetiyiz. İmanın bitamamiha sıdk, küfrün ise bütün meratibiyle kızb, yalan olduğunu unuttuk. Haliyle temsil kabili-yetimizi yitirdik. Bizi görenler bizde dirilmeliydi ama maalesef ef'alimizle gösteremedik İslam'ın güzelliğini. Hâlbuki Efendimiz (asm)'ı görenler, "Bu yüzde yalan ve hile olamaz" diyerek, sadece onu görmekle ima-na geliyorlardı. Sıdkı kaybeden bir insan çok değerini inkâr etmiş demektir. Onun için tüm himmetini, ümmete bedel, kendi nefesine sarf eden bir toplum olduk. Haliyle bu arzudan da kendi menfaatini mer-keze alan diktatörler ve istibdad rejimleri çıktı. Baba Esed'den Beş-şar Esed'e olduğu gibi, Mısır'da, Irak'ta, hatta kendi memleketimizde ve daha birçok bölgede olduğu gibi yıllarca devam eden bir istibdat altında, meziyeti olan insanlar kendi kemalatlarını gösterebilecek bir ze-min bulamadı.



Müslümanlar Üzerindeki terörist algısını yıkabilmek ve İslam'ı doğru temsil edebilmek adına neler yapılmalı?

Kitle iletişim araçlarının alabildiğine şer odaklarının kontrolünde olduğu bir dünyada yaşıyoruz. Dezenformasyon inanılmaz boyutlarda. Hab-beyi kubbe yapmakta ve bir işi ters yüz etmekte ciddi maharetleri olan bir algı yönetimi ile karşı karşıyayız. Huntington medeniyetler çatışmasını nazara verirken aslında kendi kültür anlayışlarını ortaya koyuyordu. Başkasını yutmakla beslenen, diğerlerine düşmanlıkla devam eden bir medeniyet yaklaşımına bedel, ciddi değil, muaveneti, yardımlaşmayı esas tutan bir Kur'an medeniyetine sahibiz biz. Ana gövde zayıflayınca, haliyle ortalığı çeşit çeşit mikroplar kaplar. İslam dünyası bu hastalıkları bertaraf edecek temel dinamiklere sahiptir. Hak öylesine üstündür ki hiçbir zaman mağlup olmaz. Nitekim ellerindeki o kadar imkâna rağmen istedikleri sonuçları tam olarak alabildiklerini söyleyemeyiz. Gelecek, göreceğiz ne günlere gebe! Mevla görelim neyler, neylerse güzel eyler! Onlar tuzak kuruyorlar ama Allah, Hayru'l-makirin'dir.

İslam dünyasında "Ümmet" bilinci oluşturabilmek adına sizce neler yapılmalı? Bu konudaki projeleriniz nelerdir?

Sivil toplum çağımızın yükselen değeridir. Diplomatik faaliyetler temelde halk tarafından benimsenip, desteklenmedikçe güdük kalmaya mahkûmdur. Bu konuda sivil topluma ciddi sorumluluklar düşüyor elbette.

Hız. Ömer Efendimiz halife olduklarında, cemaate bir yanlışlığını görürlerse ne yapacaklarını sorduğunda, "Seni bu kılıcımızla doğrulturuz ya Ömer" cevabını aldığında, Allah'a hamd etmişti. İşte gerçek sivil inisiyatif budur. Bir yanlışlık karşısında önce eliyle, olmadı diliyle müdahale eden, daha olmadı kalben buğz eden bir yaklaşım. Bizler her gün bir defa Vitir namazlarında dua ediyoruz ve diyoruz ki "Ya Rab! Biz, sana isyan eden iktidarından indirir ve onu terk ederiz" diye söz veriyoruz Rabbin huzurunda. Dinimiz bize fert fert bu sorumluluğu yüklüyor. Şunu unutmayalım ki en küçük dairede en büyük sorumluluğumuz var. Daire genişledikçe azalan bir mesuliyet bu. Öyleyse kendi ailemizden başlayarak yakın çevremizde ve giderek genişle-

yen haleler içinde bizim en önemli görevimiz önce nefsimize, sonra başkalarına hakkı tebliğ olmalıdır. Bizler hakaik-ı İslamiyenin güzelliğini yaşıntımızla göstermek zorundayız.

Tevhid dininin mensuplarına ihtilaf yakışmaz. Efendimiz (asm)'ın kendilerini "Tek bir ümmet, tek bir millet" olarak tanımladığı bu muazzam medeniyetin mirasçıları bu birlik beraberliği temin etmek zorundadır. Kişi himmetine göre kıymet alır. Bizler bu ahir zaman fitnesi içinde gayrın kemalatını kendimize hedef tutmaliyiz. Bizler milyonlar fedakârlara muhtaç bu emaneti yüklenmeli, karar kavşaklarında şahsi menfaetimizi değil, diğerkâmlığı esas tutmalıyız. Hüsrev Efendi üstadımız sohbetlerinde, "Biz şahsi kemalatımızdan öte, nev'imizin kemalatı için çalışmalıyız. Bu ümmet nereye, biz de oraya" demiş. Bu eksende yapılan çalışmalara her ölçekte destek vermeliyiz. En değerli nakdimizin ve en kıymetli vaktimizin bu uğurda bu yola sarf edilenler olduğunu unutmamalıyız. Bunları yaparken tek maksadımız rıza-yı İlahi olmalı, gayra kulak asmamalıyız. Hususan böylesine ehemmiyetli bir davanın mirasçıları, daha da dirayetli davranmak zorundadır.



YAZI: MEHMET CANITATLI

GAZİOSMANPAŞA MARKALARLA DEVLEŞİYOR



» **Kentsel dönüşümde pilot bölge ilan edilen Gaziosmanpaşa, markalı konut projelerinin adresi oldu**



Mehmet Canitath

Kentsel dönüşümde pilot bölge ilan edilen Gaziosmanpaşa, markalı konut projelerinin adresi oldu. TOKİ tarafından kentsel dönüşüm projesi kapsamında Gaziosmanpaşa Sarıgöl ve Yenidoğan Mahalleleri'nde inşa edilen 796 konut ve 13 dükkanın ihalesi geçen ay yapıldı.

Büyük dönüşüm

İlçe genelindeki 16 mahallenin 13'ü dönüşüm planında yer alırken; mahallenin yüzde 38'lik bölümü riskli alan ilan edildi. 30 bine yakın konutun yıkılmasının planlandığı ilçede şu ana kadar 2 bin 500 konut yıkılabildi. İlk etapta 5 bin yeni konutun inşa edileceği ilçeye gayrimenkul yatırımcıları da yoğun ilgi gösteriyor.

Kısa Sürede Büyük Başarı

“Ne Avrupa, ne Asya en güzeli TEM Avrasya” sloganıyla görücüye çıkan TEM Avrasya Konutları'nın ihale tarihinin 15 Temmuz 2016 olduğunu söyleyen Fuzul Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Eyüp Akbal, projenin lansmanının yapıldığı gün gerçekleştirdiği söyleşide, “Sabah ihaleyi yaptık, akşam hain darbe girişimi oldu. Ama biz hiç tereddüt etmeden güçlü Türkiye için çalışmalarımıza devam ettik ve 10 aylık sürede tüm teknik hazırlıklarımızı tamamlayarak projemizi satışa sunduk” dedi. “TEM'in kenarı, gelişen bir bölge ve markalı konutların sayısının arttığı bir yer” diyen Akbal, “Başakşehir'den sonra en çok prim yapan ilçe Gaziosmanpaşa. Prim ya-

pacak ilçelere yatırımımız sürecektir. Buraya da değerini bulacak bir proje geliştireceğiz. Projede bir de ilköğretim okulu yapıp, TOKİ'ye teslim edeceğiz” bilgisini verdi.

Vitrin Projeler Devam Edecek

Fuzul Grup Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Akbal ise, TEM Avrasya projesine ilişkin “612 konutluk TEM Avrasya Konutları, sektörün vitrin projelerinden birisi olacaktır. Bu şevkle farklı semtlerde vitrin projeler üretmeye devam edeceğiz. Gaziosmanpaşa'daki projeden sonra yine aynı bölgede ya da Kağıthane'de yeni bir proje geliştirmek istiyoruz.” değerlendirmesinde bulundu.

2017 Kazancın Yılı Olacak

Ekonomik veriler umut verici bir seyirde ilerlerken; Türkiye'de gayrimenkul sektörü hâlâ en güvenilir liman olma özelliğini sürdürüyor. Sektördeki oyuncuların büyük bir kısmının titizlikle geliştirdikleri projelere olan ilginin devam etmesi, Türkiye'nin gayrimenkul alanında geldiği noktanın da önemli bir yansıması.

Gayrimenkul Sektörü Mega Projelerle İvme Kazanıyor

Türkiye'de gayrimenkul sektörü mega projelerle ivme kazanıyor. Osmaniye Köprüsü'nün açılması, 3. Boğaz Köprüsü'nün hizmete girme-



Ekonomik veriler umut verirken; Türkiye'de gayrimenkul sektörü hâlâ en güvenilir liman olma özelliğini sürdürüyor

si, Marmaray ve yeni metro hatları, Avrasya Tüneli, gelecek yıl başında ilk etabı açılacak olan 3. havaalanı gibi projeler, İstanbul'da gayrimenkul sektörünü pozitif yönde etkiliyor.

Kampanyalar Sektörün Büyümesini Sağladı

15 Temmuz Darbe Girişimi'nin ardından gayrimenkul sektöründe, KDV ve ÖTV indirimi, 240 ay vade seçeneği, yabancılara konut satışı, tapu harçlarında indirim ve damga vergisinin sıfırlanması gibi birçok kampanya gerçekleştirildi.

Son olarak işleme sokulan Gayrimenkul Sertifikası uygulaması da sektörünün önünü aydınlatan önemli bir gelişme oldu. Uygulama hakkında açıklamalarda bulunan Fuzul Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Eyüp Akbal, yeni kampanyanın sektörü büyüteceğini ve yatırımları arttıracacağını vurguladı. Akbal, “Sertifika devletin vatandaşlara verdiği bir güvencedir. Sektörü büyüteceğine ve yatırımları arttıracacağını düşünüyoruz. Hükümetin eylem planında yer alan Gayrimenkul Sertifikası için ilk adım geçen ay atılmıştı. İlk olarak TOKİ'nin garantörlüğün hayata geçirilen Gayrimenkul Sertifikası ile vatandaşların pay satın alarak mülk sahibi olabilmelerinin yolu açıldı. Konut sahibi olmak isteyen dar gelirli vatandaşların da konut sahibi olmasını kolaylaştıran sistem ile ilgili bizlerin de çalışması var. Yeni projemizde bu konuyu değerlendireceğiz. Tabii ki bu bir süreçtir, SPK bu sürecin önemli bir parçasıdır, TOKİ'nin öncülüğünde ve garantörlüğünde sağlam zeminde gerçekleşecek gelişmeleri yakından takip ediyoruz” şeklinde konuştu.





Süleyman SEZER
Fahri Temsilciler Müdürü

TEMSİLCİLERİMİZ İLE BULUŞMALARIMIZ DEVAM EDİYOR

- » **Fahri temsilciler olarak bizler, insanların değişen ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak; çok uzun zamandan beri uygulanan FuzulEv sistemini müşterilerimize aktarıyoruz**



Fahri temsilciler olarak bizler, insanların değişen ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak; çok uzun zamandan beri uygulanan FuzulEv sistemini müşterilerimize aktarıyoruz. Bizler kampanyalarımızı, ev sahibi olmak isteyenlerin buldukları bölgenin koşullarına göre, hızlı ve daha anlaşılır bir şekilde anlatarak;

kaliteli, kesintisiz ve yaygın hizmetimize müşterilerimize sunmaya devam ediyoruz.

Bu amaçla bir dizi etkinlik düzenledik. Bu çalışmalarımızı, Temsilcilik Okulu ve Temsilcilik Buluşmaları organizasyonları ile sürdürüyoruz. İlerleyen dönemlerde, Türkiye genelinde 2700 temsilcimiz ile buluşmalarımız devam edecek.



FUZUL GRUP'TA ÇALIŞMAK BİZİM İÇİN BİR AYRICALIKTIR

» **Fuzul Grup olarak çok kısa bir sürede elde ettiğimiz bu başarılar, tam anlamıyla bir takım çalışmasının ürünü**

Yaklaşık 22 yıldır Fuzul Grup'ta çalışmalarımı sürdürmekteyim. Fuzul Grup, son yıllarda hayata geçirdiği başarılı projelerle, rakipleri ile arasındaki rekabet gücünü iyiden iyiye artırarak ciddi bir büyüme sağladı. Şirketimiz, özellikle İstanbul'da gerçekleştirilmesi planlanan proje ihalelerinde adından sıkça söz ettirmeyi başardı. Bizler, Fuzul Ev olarak İstanbul'da yaşanan bu başarıları geçmişten aldığımız güçle birleştirerek Fuzul markası-

nın Anadolu'da da hızlı bir şekilde tanınmasına vesile olduk. Yoğun gayretlerimiz ve çabalarımız neticesinde Fuzul Grup'a karşı her geçen gün güven ve teveccühün artması bizleri oldukça mutlu ediyor. Fuzul Grup olarak çok kısa bir sürede elde ettiğimiz bu başarılar, tam anlamıyla bir takım çalışmasının ürünü. Arkadaşlarımızın göstermiş olduğu özveri ve fedakârlıklardan dolayı bu vesile onları bir kez daha tebrik etmek istiyorum. Fuzul Ev bünyesinde gerçekleştirmeyi planladığımız

her proje ve açılım, oldukça titizlik gerektiren zorlu ancak bir o kadar da keyifli bir iş. Bu bağlamda, yaptığım işi severek ve isteyerek yerine getiriyorum. İş dünyasında başarılı olmanın temelinde "sevdiğin işi yapmak" gelir. Durum böyle olunca başarı da kaçınılmaz bir şekilde geliyor. Fuzul Grup, bu çalışmalar neticesinde kısa zamanda daha da büyüme gösterecek rakipleri arasındaki sıralamada en üst sıralara doğru yükselecektir. Fuzul Grup'ta çalışmak bizim için bir ayrıcalıktır.



Efkan Acar
Eğitim Müdürü

Kurumsal Eğitimler

ETKİLİ SONUÇLAR

Almamızı Sağlıyor

Eğitim departmanı olarak bizler sektöründe yeni anlayışları takip eden, geliştiren ve hizmete sunan yeni nesil ve yenilikçi eğitim modellerini tercih ediyoruz.

Eğitim, insanın doğuşu ile başlayan ve hiç bitmeyen bir süreç. Hayatımızın her anında, tecrübeler edinecek, araştırarak, okuyarak, eğitim alarak ve bilimi takip ederek bir şeyler öğreniriz. Yaşam boyu bitmeyen bu süreçte, insan her an bir şeyler öğrenir. Öğrenmek sürekli olan bir şeyken bunu kalıcı hale getirmek oldukça zorlu bir süreçtir. İnsanlar genel olarak önemsedikleri ve dikkatlerinin çekildiği şeylere odaklanırlar.

Okul öncesinde aile ile başlayan eğitim süreci, daha sonra ilkokul, lise ve üniversite şeklinde devam ediyor. Ancak belirli bir meslek sahibi olduktan sonra da yeteneğimizi arttırmak ve başarılı

olabilmek için gelişim ve teknik eğitimleri alarak kariyerimize yön veriyoruz. Bu noktada kurumsal eğitimler, kişinin hayatı boyunca elde ettiği deneyimleri ve okulda öğrendiklerini daha sağlam ve uygulanabilir hale dönüştürüyor.

ÖĞRENİM SİSTEMİ İŞ YAŞAMIYLA ENTEGRE DEĞİL

Çalışanlar ve/veya yöneticiler, iş hayatlarında yüksek öğrenimdeki edindiği bilgileri yeterli şekilde kullanamamaktadır. Bunun temel sebebi ise öğrenim sisteminin özel iş yaşamı ile entegre olamamasıdır. Bu noktada kurumsal eğitimi, alanında daha evvel kurumsal iş deneyimine sahip ve kendi alanında uzman olan kişilerin kurumlara ve çalışanlarına verdiği eğitimler olarak düşünebiliriz. Öğrenme biçimimizde olduğu gibi, ülkemizin, iş hayatımızın, aile hayatımızın, sosyal çevremizin ve kişisel olarak kendimizin de bir yaşam biçimi var. Türk insanı, bilgisayar başına geçip, animasyonlarla ya da sanal kurgularla öğrenmeye kültürü gereği tam adapte değil. Bizler yüz yüze iletişimde kuvvetli ve anlık sorular sormak isteyen, sorularımıza bir uzman tara-

findan o anda cevap verilmesini bekleyen bir öğrenme biçimine sahibiz.

YENİLİKÇİ EĞİTİM MODELLERİNİ TERCİH EDİYORUZ

Eğitim departmanı olarak bizler sektöründe yeni anlayışları takip eden, geliştiren ve hizmete sunan yeni nesil ve yenilikçi eğitim modellerini tercih ediyoruz. Kurumsal eğitimler, her ne kadar kısa süreli eğitimler olarak görülse de doğru kurgulanmış bir metodoloji ile sektör dinamiklerine uygun ve belirli bir süreyi kapsayan modellerle satış, pazarlama, finans ve diğer tüm alanlarda etkili sonuçlar almamızı sağlıyor. Bir şeyi öğrendiğimizde onu %100 hatırladığımız gün sadece o gündür. Bu nedenle günler geçtikçe, belirli aralıklarda tekrar edilmezse öğrenilenler unutulmaya başlar. Ayrıca öğrenilenler uygulanmazsa davranışa dönüşmez, bu nedenle de kısa süreli eğitimler gelir-geçer şeklinde kalır. Bu nedenle eğitim sonrası takibi oldukça önemsiyoruz ve çalışma arkadaşlarımızın eğitimlerden sonra mutlaka bunu hayatlarına geçirip geçirmediklerini saha gözlemlerimiz ile perçinliyoruz.



Rifki İnci
Teslimat Ve Satın Alma Müdürü

Başarının
Altında Yatan Sır:

MÜŞTERİ ODAKLI ÇALIŞMA

Türkiye'nin ilk defa faizsiz, vade farksız, banka kredisi olmaksızın konut ve otomobil edindirme şirketi Fuzul Grup'un bir parçası olmaktan dolayı oldukça gururluyum.

Çeyrek asırdır hizmet veren Fuzul Grup bünyesinde 23 yıldır çalışmalarımı sürdürüyorum. Çalıştığım süre boyunca her sabah keyif alarak geldiğim Fuzul Ev'de çalışıyor olmaktan ötürü büyük bir mutluluk duyuyorum. Bizler, yönetimiyle, müşterisiyle, personeliyle büyük bir aileyiz.

Türkiye'nin ilk defa faizsiz, vade farksız, banka kredisi olmaksızın konut ve otomobil edindirme şirketi Fuzul Grup'un bir parçası olmaktan dolayı oldukça gururluyum.

Benim için Fuzul Ev demek; gelişim, aile, istikrar ve güven demek... Görev yaptığımız süre boyunca müşterilerimizi kendi ailemiz gibi gördük, çalışma arkadaşlarımızı kendi kardeşlerimiz gibi benimsedik. Aynı anlayış ve heyecanla

nice seneler daha burada görev almayı arzuluyorum. Bu zorlu yolculukta emek ve katkılarıyla bizlere yardımcı olan tüm yönetim kadromuza, müşterilerimize ve çalışanlarımıza sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum. Dinamik çalışma kadrosu ve sunduğu profesyonel hizmetlerle her zaman müşterisinin yanında yer alan kurumumuzun sektöre kazandırdıkları asla azımsanamaz. Fuzul Grup, yıllardır birçok kişiyi ev ve otomobil sahibi olmak hayallerine kavuşturmuştur. Bu başarı, sıkı bir çalışma disiplini ve sorumluluk sahibi olmakla gerçekleştirilebilir.

Bu vesile ile bir kez daha Fuzul Grup bünyesinde hizmet veren ve Fuzul markasını zirveye taşıyan bütün takım arkadaşlarımızı kutluyor ve nice başarılı yıllar diliyorum.

FUZULEV TESLİMAT KOŞULLARI

FuzulEv, sürekli müşteri memnuniyeti sağlamak için aralıksız çalışıyor. Zamanında ve sorunsuz bir şekilde gerçekleştirilen teslimat işlemleri, müşterilerin Fuzul markası ile ilgili olarak olumlu yorumlar yapmasını sağlıyor. Bu durum, yeni müşterilerin Fuzul Ev'e kazandırılması anlamına geliyor. Müşterilerle aynı dili konuşma, müşteri memnuniyeti ve şirketin geleceği adına en önemli unsurlardan biri.

Fuzul Grup, bugüne kadar 81 ilin tamamında binlerce araç ve konut teslimatı gerçekleştirdi. Kurulduğu dönemden beri 100 binin üzerinde vatandaş ev sahibi yapan Fuzul Ev'in bu başarısının altında yatan sır, şüphesiz müşteri odaklı çalışma ve müşteri memnuniyetini esas almadır.

Teslimatlar, müşteriler ile yapılan sözleşme gereğince tarafların yasal hak ve borçlarının ödemelerini güvenceye bağlaması esas ve koşuluyla yerine getirilmektedir. Teslimat için gerekli evrakları ve prosedürü zamanında eksiksiz teslimat birimine gönderen müşterilerin teslimatları zamanında gerçekleştirilmektedir.

ÇEKİLİŞLİ OTOMOBİL EDİNDİRME SİSTEMİ

Kimin otomobil sahibi olacağı, her ay noter huzurunda yapılan çekilişlerle belirlenmektedir



Çekilişli otomobil sistemi, halk arasında yaygın olarak yapılan altın günleri ile aynı mantıkla oluşturulmuştur. Bu sistemde otomobil almak isteyen kişiler Fuzul Oto tarafından, 11,15,21,31,37 ve 49 kişilik gruplar halinde bir araya getirilir. Ödemeler taksitler halinde faizsiz ve vade farksız yapılmaktadır. Kimin otomobil sahibi olacağı, her ay noter huzurunda yapılan çekilişlerle belirlenmektedir. Araç sahibi olmak isteyen kişi, otomobil maliyetini ve bütçesine göre kaç ay taksitlendirme yapacağını kendisi belirlemektedir. Çekilişli otomobil sisteminde araç sahibi olmak isteyenler dilerse peşin bir ücret vererek ya da hiç ücret

ödemeden başlangıç yapabilirler ancak; peşinat verenler öncelik elde etmeye hak kazanırlar. Müşteriler otomobillerini teslim almadan önce isterlerse; otomobilin değerinde, taksit sayısında ve taksit rakamında yükseltme ya da düşürme yapabilmektedirler. Sisteme giriş yapabilmek için ilk ay taksitini ve organizasyon ücretini ödemek yeterlidir.

ÖRNEK TABLO

Araç Bedeli	60.000 TL
Grup	37
Organizasyon Ücreti	2.760 TL
Kampanya Taksit	1.621 TL / 37 Ay
Teslimat Aralığı	1-37 Ay

TOPLAM MALİYET
60.000 TL+2.760 TL=62.760 TL

KAMPANYA ÖZELLİKLERİ

- Peşinatsız Giriş yapılabilir.
- Peşinat verilerek en geç teslim süresi erkene çekilebilir.
- Kişinin toplam maliyetin de ekstra olarak sadece organizasyon ücreti bulunmaktadır.
- Çekiliş Noter huzurunda ve bizzat noterin kendisi tarafından yapılmaktadır

» fuzulOTO

TÜRKİYE OTOMOBİL SAHİBİ OLUYOR

Siz de Fuzuloto'ya gelin;
dilediğiniz 0 veya 2. el otomobili
faizsiz, kredisiz, peşinatsız alın.

444 6 313

fuzuloto.com    /fuzulev





Ersin AKTAŞ

Gliese İstanbul Ajans Başkanı

Amacımız Markalarımızı **HAFIZALARA KAZIMAK**

- » İyi fikirleri etki yaratacak çözümlere dönüştüren, markalara stratejik konumlamalar yapan 360 derece bir reklam ajansı Glieseİstanbul

Glieseİstanbul Ajans Başkanını Ersin Aktaş ile medya planlama faaliyetleri, reklam çalışmaları ve marka iletişim konularına ilişkin söyleşi gerçekleştirdik.

ÖNCELİKLE GLİESEİSTANBUL NASIL ORTAYA ÇIKTI. MARKALARA NE TÜR HİZMETLER SAĞLIYORSUNUZ? GLİESEİSTANBUL'UN ÇALIŞMALARI VE MİSYONU HAKKINDA BİLGİ VERİR MİSİNİZ?

İyi fikirleri etki yaratacak çözümlere dönüştüren, markalara stratejik konumlamalar yapan 360 derece bir reklam ajansı Glieseİstanbul.

Sahip olduğu 10 yıllık sektörel deneyimle, markayı anlayarak ona özel çözümler sunabilen tasarımcıları ve daima yeni fikirlerin peşinde olan yaratıcı ekibiyle Glieseİstanbul; lokal ve global markalara kreatif fikirler sunar.

Vizyonu; markalar için değil, markalarla birlikte çalışan bir reklam ajansı olan Glieseİstanbul'un misyonu; yenilikçi, akılcı ve yaratıcı fikirleri hayata geçirmektir.



Glieseİstanbul ailesi olarak bizim yaptığımız ve geliştirmekte olduğumuz her projenin temelinde strateji vardır

REKLAM ÇALIŞMALARINDA TEMEL AMAÇ ŞÜPHE SİZ HİTAP EDİLEN KİTLENİN ZİHNİNDE OLUMLU İZLER BIRAKMAK VE MARKAYI AYNI SEKTÖRDE HİZMET VEREN DİĞER FİRMALARDAN AYRIŞTIRMAK... BU DÜŞÜNCE PARALELİNDE YÖNETTİĞİNİZ MARKALARI ÖN PLANA ÇIKARMAK ADINA NE GİBİ FAALİYETLER YÜRÜTÜYORSUNUZ? SİZİ DİĞER AJANSLARDAN AYIRAN FARKLILIKLAR NELERDİR?

Glieseİstanbul ailesi olarak bizim yaptığımız ve geliştirmekte olduğumuz her projenin temelinde strateji vardır. Bu doğrultuda işbirliği içinde olduğumuz markaların yalnızca bugününe odaklanmak yerine geçmişini anlar, geleceği için doğru planlar üretiriz.

Bizi farklı kılan nokta ise; doğru planlar yapmanın yanı sıra, reklam kampanyalarındaki yaratıcılık anlayışımızın herkesin gittiği yolların ötesinde olmasıdır. Mesaj verir, problem çözer, ikna eder ve akıllarda bir duygu bırakırız. Amacımız daima markayı ve markaların tüketiciye ulaştırdığı mesajları hafızalarda bırakmaktır.

MARKA İLETİŞİMİNDE TRENDLER NELER? BU KONUDA GELECEKTE OLABİLECEK GELİŞMELERLE İLGİLİ ÖNGÖRÜLERİNİZ NELERDİR?

Markaların ürün politikası, pazarlama stratejileri, iletişim stratejileri ve satış sonrası hizmetleri ile sektörünün örnek alacağı bir marka haline dönüşmesi hayati önem arz etmektedir.

Bu doğrultuda markanın kullandığı iletişim dili ve iletişim araçları ile tüketicisiyle bağ kurabilmesi ve tüm bunları yenilikçi yöntemler ve içtenlikle gerçekleştirmesi önemlidir.

Markayı bir kişi gibi düşünmek gerekir. Tüketicieye bir ürün ya da hizmet sunmanın dışında değerler de sunmalıdır. Çünkü tüketici yalnızca kendisine verilen kampanyayı ya da mesajı almıyor, 5 duyusuyla yaşadığı deneyimi hafızaya alıyor. Bu nedenle duyguya hitap etmek ve bir değer sunmak marka için önem taşır. Markanın tüketici hafızasında kalıcı olmasını sağlayacak olan bu duygu ve değerlerdir.

GÜNÜMÜZDE REKLAM VE MARKA TANITIM ÇALIŞMALARI HİTAP EDİLEN KİTLENİN YAŞINA, CİNSİYETİNE, SOSYAL STATÜSÜNE VE BİRÇOK ETMENE BAĞLI OLARAK GERÇEKLEŞTİRİLİYOR. BU BAĞLAMDA GLİESEİSTANBUL, ÇALIŞMALARINI BELİRLERKEN NASIL BİR STRATEJİ İZLEMEDİR?

Her marka özeldir. Biri diğerine benzer ve zaten benzemekten kaçınmalıdır da. Dolayısı ile size çalışmalarımız için şöyle bir strateji izleriz diyemeyiz. Çünkü tek bir stratejiden bahsetmek mümkün değildir. Elbette hedef kitle ve onun özellikleri belirleyici bir faktör. Ancak markanın potansiyeli, aşması gereken engelleri, gerçekleştirmek istediği hedefleri, tamamlanması gereken eksikleri, tanıtılması gereken artıları, rakiplerin pozisyonları gibi bir cümleyle sığdıramayacağımız kadar çok etken var. Her an hepsi belirleyici olmasa da,

Marka hakkında internette yapılan olumlu bir yorum, pozitif içeriği öne çıkarmakla beraber online itibara katkı sağlar

hepsinin birden dikkate alınması gereken zamanlar çoğunlukta.

İÇİNDE BULUNDUĞUMUZ DÖNEMDE MEDYA, GELENEKSEL MEDYA VE DİJİTAL MEDYA OLMAK ÜZERE İKİ BÖLÜME AYRILMIŞ DURUMDA. MARKA YÖNETİMİNİN SAĞLIKLI BİR ŞEKİLDE YÜRÜTÜLMESİ



ADINA MECRA SEÇİMLERİ HANGİ KRİTERLER GÖZ ÖNÜNE ALINARAK YAPILMALIDIR. DİJİTAL İLETİŞİMİN MARKALAR İÇİN ÖNEMİ SİZCE NEDİR?

Dijital iletişim artık günlük hayatın bir parçası. Marka yönetiminin sağlıklı şekilde ilerlemesini sağlamak için geleneksel medyanın yanı sıra dijital medyayı da aktif olarak kullanabilmek önemlidir. Dijital iletişim ile ilgili yenilikçi fikirler, markanın rakiplerine göre oranla öne çıkmasını sağlarken, çağa uyum sağlamasını da kolaylaştırmış olur.

Yeni nesil marka iletişimi söz konusu olduğunda markaların artık birçok dijital içerik oluşturduğunu görebiliyoruz. Markalar bu içerikleri popüler iletişim kanallarında yaymaya ve müşterilerine ulaştırmaya çalışıyorlar. Ancak önemli olan sadece dijital içerik oluşturmak değil, hedef bireyin yer aldığı zemine özel bir içerik oluşturmak ve bu içerikleri bir bütünün parçaları haline getirebilmek.

EKONOMİK BÜTÇELERLE GENİŞ ÇAPLI BİR TANITIM MÜMKÜN MÜDÜR? BÜTÇE - ERİŞİM KONUSUNDA, YÖNETTİĞİNİZ MARKALAR ADINA NE GİBİ ÇALIŞMALAR YÜRÜTÜYORSUNUZ?

Bu durum değişir. Geniş çaplı tanıtım dediğiniz, medya kanallarını geniş ve yüksek frekansta kullandığımız bir kampanya ise ekonomik bütçelerle bunu başarmak mümkün değil. Ama eğer kast ettiğiniz bütçesine göre efekti iyi ve/veya yüksek tanıtımlar yapmak ise, mümkün. Medya bütçesi yüksek olduğu halde hiç iz bırakmayan reklamlar olduğu gibi, daha sınırlı bütçelerle daha kalıcı izler bırakmış reklamlar da mevcut. Burada reklam ajansının yaratıcılığı ile reklamveren vizonerliği en önemli iki faktördür, diyebiliriz.

GÜNÜMÜZDE FACEBOOK, TWİTTER, İNSTAGRAM GİBİ SOSYAL MEDYA HESAPLARI ÇOK YAYGIN BİR ŞEKİLDE KULLANILYOR. BU MECRALARDA YAPILAN

HERHANGİ BİR OLUMSUZ YORUM, FİRMALARIN İTİBARININ ZEDELENMESİ AÇISINDAN ÖNEMLİ RİSKLER BARINDIRIYOR. BU BAĞLAMDA SİZCE İTİBAR YÖNETİMİ NASIL OLMALI? BU KONUDA NE GİBİ ÇALIŞMALAR YÜRÜTÜYORSUNUZ?

İnsanlar artık vakitlerinin çoğunu internette, özellikle sosyal medyada geçiriyor. Bu da markalar için "online itibar yönetimi" konusunu gündeme getiriyor.

Markaların sosyal medyada ve diğer platformlarda kendileri ya da ürünleri hakkında konuşulanları takip etmesi ve olumsuz yorumlara karşı hızlı aksiyon alması, marka konumlandırması açısından oldukça önemli.

Marka hakkında internette yapılan olumlu bir yorum, pozitif içeriği öne çıkarmakla beraber online itibara katkı sağlar. Ancak olumsuz bir yorum söz konusu olduğunda doğru yönetim teknikleri devreye girmelidir. Bu noktada tepkisiz kalmak yerine, online itibar yönetimini konusunda destek alınmalıdır.

NELER YAPILABİLİR?

Arama motoru optimizasyonu ile ürün ya da marka arama motorunda arandığında, ilk sayfada çıkacak olan sonuçlar kontrol altına alınabilir ve negatif yorumların kaldırılması sağlanabilir. Hedef kitle ile doğrudan iletişim kurulması önemlidir. Marka hakkınızda yapılan olumsuz yorumları yöneterek ve kullanıcıları marka hakkında bilgilendirerek negatif algıları pozitif çevrilebilir. Ürün ya da marka ile ilgili negatif yorumları pozitif çevirecek şekilde içerikler oluşturup, markanın web sitesinde yayınlayarak kullanıcıları yönlendirilebilir. Bu noktada kullanıcılar olumsuz bir yorumla ilgili bir arama yaparsalar bile, siteye girdiklerinde konu hakkında samimi bir açıklama görürlerse algıları olumlu yönde değişecektir. Dijital PR Stratejisi belirlemek de oldukça önemli bir konu. Markanın etkinliklerini, projelerini, haberlerini internet ortamında duyurması ve etkili basın bültenleri hazırlaması gerekir.

İSTANBUL'UN YENİ MERKEZİ BAŞAKŞEHİR'İN ARTI DEĞERİ

Başakşehir'in artı değeri, İstanbul'a artı katıyor.

Olimpa Park Plus; üst düzey konforu, zengin sosyal olanakları, 124 konutu ve 26 mağazasıyla ayrıcalıklı bir hayatı sizlere sunuyor. Aileniz için ne düşünüyorsanız iki katı Olimpa Park Plus'ta çoktan yapıldı.



www.olimpapark.com ☎ 0212 488 23 61

**HEMEN
TESLİM!**





Fuzulev'den ev sahibi olmak isteyenlere

'ALTIN GÜNÜ' MODELİ



» Fuzulev, "Altın günü" mantığıyla geliştirdiği sistem ile ev sahibi olmak isteyen herkese, Türkiye'nin diledikleri herhangi bir yerinde sıfır veya 2.el ev sahibi olma imkânı tanıyor



FuzulEv, “Altın günü” mantığıyla geliştirdiği sistem ile ev sahibi olmak isteyen herkese, Türkiye’nin diledikleri herhangi bir yerinde sıfır veya 2.el ev sahibi olma imkânı tanıyor. Sabit ve dar gelirli kesimin ev sahibi olabilmesi için hazırlanan sistemde, herkese bütçesi doğrultusunda farklı alternatif ödeme seçenekleri sunuluyor. Müşterilerine yıllardır faizsiz, peşinatsız ve kredisiz ev sahibi olma imkânı sunan FuzulEv, ‘Çekilişli Konut Edindirme Sistemi’ ismiyle yeni bir kampanya başlattı. “Altın günü”ne benzeyen model ile 100 bin liralık bir konuta 950 liradan başlayan taksitlerle sahip olunabiliyor. Peşinat ödemedi giriş yapılabilen sistemde, tüketiciler sadece organizasyon ücreti ödüyor. Dileyenlerin peşinat miktarını artırarak teslim süresini öne çekebildiği ‘Çekilişli Konut Edindirme Sistemi’nde teslimattan sonra taksitlerin artması ile borcun erken bitmesi de sağlanıyor.

Çekilişler Noter Huzurunda Gerçekleşiyor

Uyguladıkları sistemi anlatan FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, “Bu sistem halk arasında yapılan altın günlerine benzer. Ev almak isteyen kişiler, 40, 60, 80, 100, 120, 140, 160 kişilik gruplar halinde FuzulEv tarafından bir araya getirilir. Sistemde bütün taksitler faizsiz ve vade farksızdır. Kimin ev sahibi olacağı her ay noter huzurunda yapılan çekilişlerle belirlenmektedir” dedi.

Vadenin Yarısında Teslim

Sistem sayesinde müşterilerin ödediği taksitlerle sıra belirlendiğini ve her ay bir ailenin gayrimenkul ihtiyacının karşılandığını anlatan Eyüp Akbal, şöyle konuştu: “Müş-



teri almak istediği gayrimenkul fiyatını belirler ve ödeme imkânı doğrultusunda gruplarımıza dâhil olur. Müşterilerimizin ödeyeceği taksit, gayrimenkul bedelini vade sayısına bölünerek bulunur. Müşteri bu kampanyada gayrimenkulünü teslim aldıktan sonra, var olan taksitini konut bedelinin

yüzde 0,4’ü oranında (Örnek: 100 bin TL - 400 TL) artırarak hem borcunun erken bitmesini hem de çekilişte geç çıksa bile en geç vadesinin yarısında teslim süresinin oluşmasını sağlamaktadır. Bu durumda müşterilerimiz, kendi bulunduğu beğendiği gayrimenkulü almış olur.”

KONUT BEDELİ	100.000 ₺
GRUP	100
PEŞİNAT	5.000 ₺
ORGANİZASYON ÜCRETİ	7.880 ₺
TESLİMAT ARALIĞI	1-47 AY
TESLİMAT ÖNCESİ TAKSİT	950 ₺
TESLİMAT SONRASI TAKSİT	1.350 ₺
TOPLAM MALİYET	100.000 ₺ + 7.880 ₺ = 107.880 ₺
5.AYDA TESLİM ALAN	72 AY BORÇ BİTİŞ SÜRESİ
20.AYDA TESLİM ALAN	76 AY BORÇ BİTİŞ SÜRESİ
47.AYDA TESLİM ALAN	84 AY BORÇ BİTİŞ SÜRESİ



M E D E N İ Y E T L E R
Ş E H R İ
HATAY

— MELİH USLU —

» **Dünyanın en önemli antik mozaik koleksiyonlarından birine ev sahipliği yapan Doğu Akdeniz'in kültür kenti Hatay, inanç ve gastronomi turizmi açısından çok zengin bir potansiyel barındırıyor**





Antakya Müzesi'ndeki mozaiklerin neredeyse tamamı Romalı zenginlerin Harbiye'de yaptırdığı villalardan çıkarılmış

Anadolu, Akdeniz ve Orta Doğulu karakterlerin benzersiz bir uyumla iç içe geçtiği alımlı bir kent olan Hatay, asırlar boyunca Roma İmparatorluğu'nun önemli yerleşimlerinden biri olmuş. Büyük İskender'in generallerinden Selevkos tarafından kurulan şehir, Bizans'tan Osmanlı'ya pek çok medeniyetin egemenliğine girmiş. 1939 yılında Türkiye Cumhuriyeti'ne katılan şehri gezmeye Antakya Mozaik Müzesi'nden başlayabilirsiniz.

İPEK VE DEFNE

Antakya Müzesi'ndeki mozaiklerin neredeyse tamamı Romalı zenginlerin Harbiye'de yaptırdığı villalardan çıkarılmış. M.S. 2. ile 6. yüzyıllara ait olan bu mozaikler tessera adı verilen zar şeklindeki renkli taşlardan yapılmış. Kentin 10 kilometre kadar

dışındaki Harbiye, Roma döneminde bu yana gözde bir sayfiye yeri. Yöreye asıl ününü kazandıranca defne korularıyla kaplı derin bir vadiye gizlenen şelaleler. Harbiye'nin meşhur defne sabunu ile ipek dokumalarını satan dükkânlar yol üzerinde sıralanıyor. Kariyer Mahallesi'ndeki atölyesinde 45 yıldır taş oymacılığı yapan Abdullah Özalp'in antik eserlerden etkilenerek ürettiği heykeller görülmeye değer. Ası Nehri'nin karşı kıyısındaki eski mahallelerde gezinmek, kentin ruhunu hissetmenin doğru yollarından biri. Eski kent dokusunun en iyi korunduğu yerlerden biri olan Kurtuluş Caddesi üzerinde, ahşap ve taş Antakya evlerinin nadide örnekleri sıralanıyor. Antakya Evi, Fuad Kuseyri, Yahyaogulları, Halepoğulları Konakları ve diğerleri... En eskisi iki yüz yıllık, iki - üç katlı eski Antakya evlerinin ön



cepheleri güneşe, havuzlu ve bahçeli taş avluları ise dağlara bakacak şekilde inşa edilmiş. Arnavut kaldırımı dar sokak aralarında çocuklar misket oynarken, ezan sesi ile kilise çanları birbirine karışıyor.

MEDENİYETLER KOROSU

Anadolu'nun önde gelen inanç merkezlerinden biri olan Hatay'da görülmeye değer çok sayıda cami var. Şeyh Ahmet Kuseyri Cami ve Türbesi, Sokullu Mehmet Paşa Külliyesi, Payas Sokullu Külliyesi ve Ulu Cami bunlardan bazıları. Farklı dinlerin ve dillerin asırlardır bir arada huzur içinde yaşadığı Hatay'da, tarihi ve kültürel miras yaşamın her ayrıntısında kendini hissettiriyor. Geleneklerine bağlı bir şehir olan Hatay, inanç turizmi açısından önemli bir potansiyele sahip. İncil'de adı en çok geçen yerlerden biri olan



Geleneklerine bağlı bir şehir olan Hatay, inanç turizmi açısından önemli bir potansiyele sahip

kentin birkaç kilometre dışındaki bir mağarada bulunan Aziz Pierre Kilisesi, Hristiyanlar için önemli bir hac mekânı. Türkiye'nin tek Ermeni köyü Vakıflı'ya da ev sahipliği yapan kentte Aziz Simon gibi tarihi manastırların yanı sıra sinagog da bulunuyor. Şehrin göz alıcı bir mozaığı andıran çok kültürlü dokusunu vurgulamak amacıyla 2007 yılında bir Medeniyetler Korosu kurulmuş. Üç semavi dine mensup kişilerden oluşan koro, müzik vasıtasıyla medeniyetler arasında köprü oluşturarak Hatay'ın ve Türkiye'nin tanıtımına

katkı sağlamayı amaçlıyor. İmamlar, rahibeler, rahipler, kuyumcular, öğretmenler, öğrenciler, emekliler ve serbest meslek mensuplarından oluşan koronun dünyanın önemli yerlerinde de gösterilerde bulunuyor.

PAYAS'TAN ARSUZ'A

Hatay'ın zenginlikleri keşfetmek için İskenderun'dan Samandağ'a uzanan bir rota izlemenizi öneriyoruz. Şehre kuzeyden giriş yaptıysanız Dört Yol'dan yaklaşık yedi kilometre sonra Yakacık'ta (Payas) yön levhalarını izleyerek Sokullu Mehmet Paşa





**Yerel
lezzetlerin
tadına
baktığınızda
ise Şair Sunay
Akın'ın
“dünyanın
en güzel
yemekleri
Antakya'da
yenir”
sözlerine hak
vereceksiniz**

Kervansarayı ulaşacaksınız. 16. yüzyıl tarihli bir Mimar Sinan eseri olan kesme taşlardan inşa edilmiş bu dev yapı cami, medrese, hamam ve çarşı bölümlerinden oluşuyor. Tam karşısındaki Payas Kalesi, etrafını çevreleyen hendekleriyle tipik bir Ortaçağ kalesi gibi. Payas'a 16 kilometre uzaklıktaki İskenderun, limanı, sanayisi ve hızla gelişen ekonomisiyle Doğu Akdeniz'in en büyük ilçelerden. Adını Büyük İskender'den alan ilçenin 32 kilometre güneyindeki Arsuz ise bir tatil beldesi olarak ilgi çekiyor. Hatay'ın güney ilçesi Samandağ'da Çevlik Ören Yeri ve Beşikli Mağara'nın yanı sıra, Antik Titüs Tüneli yer alıyor. M.Ö. 4. yüzyıl civarlarında kol gücüyle oyulan dev mağaranın yüksekliği yedi metreye, uzunluğu ise 1,5 kilometreye ulaşıyor. Hatay gezisine yakışır bir final için sıra yemek ve alışveriş geliyor. Ramazan Antakya'da da coşkuyla



karşılıyor. Hazırlıklar için çarşıya çıkılıp, sofralar donatılıyor. Künefe-den baharata köy peynirlerinden nar ekşisine zengin bir çeşitlilik sunan Uzun Çarşı'dan eli boş ayrılmamız kolay değil. Yerel lezzetlerin tadına baktığınızda ise Şair Sunay Akın'ın “dünyanın en güzel yemekleri Antakya'da yenir” sözlerine hak vereceksiniz. Gerçekten de yöre mutfağı öyle zengin ki, saymakla bitmiyor: Kaytağ böreği, humus, muhammara, babaganuş, oruk, zahter salatası, tepsi kebabı... Hatay'a hoş geldiniz, afiyet olsun!

Hatay'ın zenginlikleri keşfetmek için İskenderun'dan Samandağ'a uzanan bir rota izlemenizi öneriyoruz



“Hatay” Üstü Tozla Kaplı Değerli Bir MÜCEVHERDİR

» **1600’ü aşkın üniversite öğrencisine karşılıksız burs verip onların hayata daha iyi hazırlanmaları sağlıyoruz**

Bir kent düşünün; mitolojisiyle sizi alıp çağlar öncesine götüren, ayak basılmamış topraklarda uygarlıklar kurdurtan ve sonra aniden geri günümüze getirip sadece damağınızda değil aklınızda da kalacak lezzetler tattıran...

Düşünüldüğünde bile kendinde sonsuz bir merak uyandıran bir şehir Hatay. Geçmiş M.Ö. 100.000’li yıllara dayanan Hatay tarihi, kültürel ve doğal zenginlikleri ile bir medeniyetler şehri ve dinler arası barış ve hoşgörünün merkezidir.

Dünya tarihinde dinler arası diyalogun en güzel şekilde yaşandığı tek yer Hatay’dır. Hatay’da üç semavi dinin simgesi “Ezan, Hazan, Çan”ı bir arada sadece medeniyetler kenti olan Hatay’da duyabilirsiniz.

İşte size Hatay’a gelmeniz bu güzellikleri görmeyi için birkaç neden.

- Hristiyanlık kavramı ilk kez Antakya’da kullanılmıştır.
- İlk kilise Antakya’da inşa edilmiştir.
- Anadolu’da inşa edilen ilk cami (Habib Naccar) Antakya’dadır.
- Felsefenin İslam dünyasına geçişinde Antakya felsefe okulu çok önemli bir rol üstlenmiştir.
- Hatay Türkiye Cumhuriyeti tarihinde devlet olma özelliğini kazanmış tek ildir.
- Antakya Roma döneminde yapılan olimpiyat oyunlarına ev sahipliği yapmıştır.
- Dünyada sergilenen en büyük 2.



YAZI: İBRAHİM GÜDER
HATİAB GENEL BAŞKANI

Mozaik müzesi Antakya’dadır. (Müzede açılacak ilave salonlar ile dünyanın 1. Mozaik müzesi olacaktır)
- Dünyada meşalelerle aydınlatılan ilk sütünlü cadde Herod (Kurtuluş) Caddesi Antakya’dadır.

HATİAB Hatay İş Adamları ve Bürokratları Derneği 2002 yılında İstanbul merkezli olarak Hatay’ın tüm tarihsel, kültürel, turizm ve tarım zenginliklerinin tanıtılması,

Hatay’da istihdamın artırılması ve Hatay’ın kalkınması için birlik olarak kurulmuştur.

Zamanla hepsi birbirinden değerli üyeleri ile hızla büyüyerek ulusal anlamda çalışmalar yapan, projeler üreten önemli bir STK olmuştur. Derneğimize kayıtlı 6500’ün üzerinde üst düzey iş adamı, bürokrat ve akademisyenlerden oluşan üyelerimiz ile Hatay için projeler üretip bunları hayata geçiriyoruz.

Halen İstanbul merkez, Antakya şubemiz ve yakında faaliyete geçecek Ankara şubemiz ile Hatay için çalışıyor, büyüyor ve güçleniyoruz.

Geleceğimizin Teminatı Gençlerimizi De Çok Önemliyoruz.

1600’ü aşkın üniversite öğrencisine karşılıksız burs verip onların hayata daha iyi hazırlanmaları sağlıyoruz. Ayrıca ülkesini ve bayrağını seven kişilerin dünya arenasında söz sahibi olmaları için; başarı öyküsü yüksek olan önemli şahsiyetlerin düzenli olarak 2 ayda bir katıldığı farkındalık eğitim seminerleri ve sohbetleri düzenliyoruz.

HATİAB’ın gençlik yapılanması Genç HATİAB ise 40’ı aşkın üniversitede öğrenci başkanları oluşturup, genç arkadaşlarımızın ileride ülkemize faydalı gençler olması için çalışıyor.



— SAMİ ÖZEY —

Rahmet kapısının anahtarı “DUA”

- » **Yaradan’ın her ikram ettiğine şükretmek, başka bir deyişle dua etmek, misafir olarak bulunduğumuz şu ölümlü dünyada hepimizin birinci görevi olmalıdır**

Müteşekkir olacak o kadar çok şeyimiz var ki değerli dostlar, hangi birini sayayım?

Bu yazımda, sıdk-ı kalple yapılan bir duanın nelere kadar olabileceğini paylaşmak istiyorum sizlerle. İbretle takip edeceğinizi umuyorum.

Fatma Hanım, fakir bir kadındır. Kocasını Halil Bey, müzmin hasta-



— YAZI: SAMİ ÖZEY —

lığı sebebiyle çalışmamaktadır. Beş yavrusunun bakımı ve evinin her türlü ihtiyacı Fatma Hanım’ın omuzlarındadır. Okula giden üç çocuğunun eğitim masrafları, hasta kocasının ilaç parası gibi harcamalar, gariban Fatma’nın sıkıntılı bir hayat yaşamasına sebep olmaktadır. İş çıktığı vakit evlere temizlikçiliğe gitmektedir Fatma. Ancak, yaşadığı

yer Anadolu'nun küçük bir şehrinin varoşlarıdır. Durum böyle olunca, her zaman işe gitme şansını bulamaz Fatma...

Hülasa; Fatma'nın evinde sıkıntı bitmeyecek gibidir. Ancak bütün bu acılara rağmen O, her daim şükreden inançlı bir hanımdır. Kıldığı her namazın ardından "benim ve evlatlarımın boğazlarından haram lokma geçirme Allah'ım" diye dua eder.

Alışverişini genellikle mahalledeki bakkal bozması bir dükkândan yapar Fatma. Bakkal Hasan asık suratlı, nadan tavırlı, kaba bir adamdır. Muhitin en eski bakkalıdır ve çevrede ondan başka bakkal da yoktur. Bakkal Hasan, muhitinde tek olmanın avantajıyla alışveriş yapanlara veresiye de vermez. Kısacası, tuzu kurudur Bakkal Hasan'ın. O'nun felsefesine göre "alışveriş eşittir paradır." Bu hususta babasına dahi acımaz. İnsanların garip olması ve zor durumda bulunması umurunda bile değildir.

Fatma Hanım, günlerden bir gün yüzünde bin bir hüznle bakkal dükkânına girer ve Bakkal Hasan'a mahcup bir şekilde yaklaşır. O zamana kadar, değil bakkala, hiç kimseye aile durumundan, çektiği sefaletten, fakirlikten bahsetmemiştir. Fakat o gün çaresizdir. Çünkü cebinde beş parası yoktur Fatma'nın. Kafasındaki alacaklarını son bir defa daha düşünür ve derin bir iç geçirdikten sonra bakkal Hasan'a, "Kocasının çok hasta ve çalışamaz durumda olduğunu, 5 çocuğu ile birlikte çok zor durumda kaldıklarını, yiyeceğe ihtiyaçları olduğunu" söyler. Kadının sözlerini tamamlamasına fırsat bile vermeden, "Hayır!" der bakkal Hasan. Ardından da Fatma'ya alaycı bir şekilde bakarak derhal dükkânını terk etmesini ister. Fatma Hanım, ailesinin ihtiyaçlarını düşünerek; "Lütfen efendim! Paramız olur olmaz inanın borcumu

ödeyeceğim" dese de, gaddar Hasan, adeta "Nuh der, peygamber demez. O sırada dükkânın bir köşesinde bekleyen ve bakkalın o ana kadar hiç görmediği bir müşteri, ikisinin arasında devam eden bu konuşmayı dinlemektedir. Bakkala yaklaşır ve kadının duymayacağı bir şekilde, "Bakkal efendi, hanımefendinin neye ihtiyacı varsa hemen ver. Parasını ben ödeyeceğim" der. Bakkal Hasan bunun üzerine yine isteksiz bir şekilde kadına döner, sert bir hitap tarzıyla; "Ver bakalım cebindeki alışveriş listeni" diye homurdanır. Çilekeş Fatma mahcup bir ifadeyle, "Vereyim efendim." deyip listeyi uzatır. Bakkal alır listeyi ve dalga geçer gibi devam eder, "Şimdi yazdığın o kâğıdı terazinin kefesine koyayım, listedekilerin ağırlığınca da diğer kefeye istediklerinden koyacağım."

Fatma Hanım bu sözler karşısında adeta dona kalır. Alay edilmek ağrısına gitmiştir. Başını mahzun bir şekilde önüne eğerek ve gözlerinden iki damla yaş süzülür. Fakat birden bire olağanüstü bir olay yaşanır...

Bakkal Hasan'ın bakışları, adeta büyüyerek terazinin kefesine dökülür. Hasan, diğer müşteriye dönerek; kısık bir sesle, "İnanamıyorum." der. Aslında inanmak gerekir de Hasan'da bunu becerecek kabiliyet yoktur. O an müşteri, bakkala için için gülerken; Hasan çoktan diğer kefeye eline geçeni doldurmaya başlamıştır. Ama bütün çabaları boşunadır. Ne koyarsa koysun, kâğıdın bulunduğu kefeyi, yerinden bile kıpırdatamaz. Terazinin kefesini başka hiçbir şey almayacak kadar doldurur ve çaresiz hepsini bir torbaya koyar. Boynu bükük bir şekilde öylece duran Fatma'ya verir. Ardından da üzerinde bir şeyler yazılı olan kâğıdı eline alır ve şaşkın bir şekilde okumaya çalışır. Yazılanları okudukça hayreti daha da artar. Zira kâğıtta bir alışveriş listesi yoktur. Sadece

"dua" kabilinden bir şeyler yazılıdır. Kâğıtta yazan dua ise şöyledir: "Ey büyük Allah'ım! Ey kâinatın sahibi! Neye ihtiyacım olduğunu ancak Sen biliyorsun. Kendimi, Sana teslim ediyorum. Yardım et bana ey Halik-i Zülcelal!"

Bakkal Hasan, derin bir sessizliğe bürünmüştür. Fatma gözlerini yerden kaldırmaz, önce hamiyet sahibi müşteriye teşekkür eder ve bakkalın elindeki yiyecekleri alır. Ardından da dükkândan ayrılır. Diğer müşteri, bakkal Hasan'ın eline hatırı sayılır bir para tutuşturur ve "Sen sen ol, peşin hükümlü olma. Merhamet ve şefkat olsun dünyanda. İnsanlara sevgiyle bak. Hele para için kimseyi kırma." der ve oradan ayrılır.

Birkaç dakika sonra ancak kendine gelebilen Hasan doğruca kapıya koşar. Etrafına bakar ancak ne Fatma'yı görür ne de müşteriyi. Doğrusu fevkalade akli karışmıştır. Kadın kimdir? Müşteri olarak dükkânına gelen adam nasıl bir kişidir? Darda kalmışların yardımına koşan Allah'ın görevli kullarından birisi midir? Diye düşünmekten kendini bir türlü alıkoyamaz.

Daha sonra bakkal Hasan bir sesle irkilir... Arkasını döndüğünde bir defa daha hayrete düşer. Bu ses kırılan terazinin sesidir... Duanın ağırlığına terazi bile dayanamamıştır. O duanın ne kadar ağır çektiğini ise, sadece "Âlemlerin Rabbi" bilir.



21'İNCİ YÜZYIL

Çok Tehlikeli Bir Yüzyıl!



» **İnsan, gazetede okuduğu yanlış bir yazıdan, bir televizyonda açık oturumdaki bir sapık fikirden, karşılaştığı bir kâfirin söylediği zehirli birkaç fikirden bir anda zehirlenebilir**

21 'inci yüzyıl çok tehlikeli bir yüzyıl!

Küfür deryasında denize düşmüş, kurtulmak için bir tahtaya sarılmış kazazedeler gibiyiz! Küfür, şirk, inançsızlık, edepsizlik, Allah'a karşı gelmek, şeytana tapmak, şeytani dinlemek o kadar yaygın, o kadar aleni, o kadar kuvvetli!

Allah'ın yasakladığı işler âşikâre yapılıyor, haramlar işleniyor! Bazı insanlar korkmadan, göğsünü gere

gere, kaşını çata çata Allah'ın emirlerini tutmuyor ve tutmayacağını da söylüyor! Birçok kimse de din vs. tanımıyor!

Böyle bir asırda yaşıyoruz. Allah bizi cahillerden, gafillerden, kâfirlerden uzak eylesin. Sevdiği kul eylesin, sevdiği yolda yürümeyi nasip eylesin. Her an tehlikedeyiz. Her an kendimiz, hanımlarımız, çocuklarımız ve zürriyetimiz tehlikede! Her an!

Bir anda her şey değişebilir! Sandal devrilebilir! Köpek balıkları kazazedeleri, denize düşenleri yiyorlar ya

insanın başına öyle hâller gelebilir. Bir gazeteden okuduğu bir yanlış yazıdan, bir televizyonda açık oturumdaki bir sapık fikirden, karşılaştığı bir kâfirin söylediği zehirli birkaç fikirden bir anda zehirlenebilir! Her an!

Onun için Cenâb-ı Hakk'a dayanmak tevekkül etmek ve yalvarmak zorundayız, yalvarmak mecburiyetindeyiz! Yalvarmaktan başka çare yok!

“Yâ Rabbi! Ben çok zayıfım, çok güçsüzüm, çok biçâreyim, çok yalnızım. Bu yirmibirinci yüzyılda bu küfür ummanlarında korkuyorum yâ Rabbi! Aman beni sevdiğin kul eyle! Aman beni imandan, İslâm'dan ayırma! Aman beni şeytana kanarlardan eyleme! Nefsine uyanlardan eyleme yâ Rabbi! Bana yardım eyle!..” diye daima Allah'tan istememiz lazım.

Allah'a Yakın Olma Vesilesi

KURBAN

» **Kurban, Allah'a (c.c) yakınlaşma ve onun rızasını kazanma adına önemli bir rahmet vesilesidir.**

“**K**urban” kelimesi mana itibariyle yakınlaşma anlamına gelir. Bu açıdan kurban kesmek; Allah'a yakınlaşma maksadıyla, O'nun bahsettiği mallardan kurban edilmesi uygun olanı, yine O'nun rızası istikametinde boğazlamak anlamına gelir.

Kurban, Hz. İbrahim (a.s.v) döneminde başlayan ve sonraki dönemlerde de devam eden bir dini vecibedir. Yüce Allah'ın “Halilim” diye övgüsüne mazhar kıldığı Hz. İbrahim (a.s.m), uzun yıllar boyunca çocuk sahibi olamayınca Allah'a karşı bir adakta bulunmuş ve ço-

cuk dileğinin kabul olması halinde evladını kurban edeceğine dair söz vermişti. Allah (c.c), Hz. İbrahim'in bu dileğini kabul buyurmuş ve ona Hz. İsmail ve İshak'ı (a.s.m) ihsan eylemişti. Aradan geçen yıllarda Hz. İbrahim, Allah'a (c.c) karşı verdiği sözü unutmuş ve çocuğunu kurban etmemişti. Bunun üzerine Allah, O'na bu sözünü rüyalar ile hatırlatmış ve adağını yerine getirmesini emir buyurmuştu. Hz. İbrahim (a.s.m) bu zorlu görevi kabul etmiş ve oğlu Hz. İsmail'i (a.s.m) yanına alarak kurban etmek üzere yola çıkmıştı. Allah (c.c) İbrahim (a.s.m) oğlunu kurban etmek için şakağı üzerine yatırdığında Hz. İsmail'in yerine bir koç kurban etmesini emretmişti.

Konu, Kur'anı Kerim'de ise şöyle resmedilmişti: “İbrahim ‘Ey Rab-bim, bana iyilerden (bir oğul) ihsan et’ dedi. Biz de kendisine yumuşak huylu bir oğul müjdeledik. Oğlu yanında koşacak çağa gelince, ‘Ey oğlum, ben seni rüyamda boğazladığımı görüyorum, bir düşün, ne dersin?’ dedi. (İsmail) Babacığım, sana ne emrolunuyorsa yap. İnşallah beni sabredenlerden bulacaksın.’ dedi. Her ikisi de Allah'a teslim oldular (Allah'ın emrine boyun eğdiler). İbrahim, oğlunu şakağı üzerine

yatırdı. Biz de ona şöyle seslendik: ‘Ey İbrahim, rüyana gerçekten sadakat gösterdin, şüphesiz ki bu apaçık bir imtihandı.’ dedik ve ona (İsmail'e karşılık) büyük bir kurbanlık fide verdik. Kendisine sonradan gelenler için de iyi bir nam bıraktık. Selam olsun İbrahim'e. İşte biz iyilik yapanları böyle ödüllendiririz. Çünkü 0, bizim mümin kullarımızdandır.”

Allah'ın (c.c), İsmail (a.s.m)'in yerine koç kurban etmesini emretmesi, insanlık için büyük bir lütuftur. Bu emirle insanların kurban edilmesi gibi korkunç bir geleneğin ortaya çıkması engellenmiş ve Allah (cc) insanları rahmetiyle kuşatmıştır.

İnsanlar kurban kesmekle Allah'a ve emirlerine sadakatini göstermiş olur. Konu ile ilgili Kuran Kerimde şöyle buyurulmaktadır: “Onların (kurbanların) ne etleri ne de kanları Allah'a ulaşır. Fakat O'na sadece sizin takvanız ulaşır.”

Allah Resulü (s.a.v) ise konu ile ilgili bir Hadis-i Şerifinde ise şöyle buyurmuştur: “Ademoğlu kurban bayramı günü, Allah katında kurban kesmekten daha sevimli bir iş yapmamıştır. Şüphesiz ki o kesilen kurban kıyamet günü boynuzları ve kılları ile gelir. Hiç şüphe yok ki, kurbanın kanı yere düşmeden önce Allah katında kabul görür. Öyle ise gönüllerinizi kurban ile hoş edin.”

Bu vesile ile Kurban Bayramınızı bir kez daha tebrik eder, Yüce Allah'tan kestiğimiz kurbanları kabul buyurmasını niyaz ederiz...





Ayşe Ullaş
Diyetisyen Doktor

Sağlıklı beslenme ve

KALICI KİLO KONTROLÜ

- » **Kilo verme ve kilo kontrolünün sağlanması, kilo alımına neden olan beslenme alışkanlıklarının ve yaşam biçiminin değiştirilmesi gibi birçok aşamayı kapsar.**

Kilo verme ve kilo kontrolünün sağlanması, kilo alınma neden olan beslenme alışkanlıklarının ve yaşam biçiminin değiştirilmesi gibi birçok aşamayı kapsar. Kilo verdikten sonra da her şey bitmiş sayılmaz. Kilo almamak için alınan ve harcanan kaloriyi dengeli tutmak kilo kontrolü sürecinde en önemli noktalardandır. "Diyet yaptım, fazlalıklarımın kurtuldum, artık dilediğimi yiyebilirim." düşüncesiyle hareket etmek, tüm emeklerin boşa gitmesine neden olur. Hayatınızın belirli bir sürecinde diyet yapmak yerine, düzenli ve dengeli beslenmeyi yaşam şekli olarak benimsemek ve bunu bir alışkanlık haline getirmek daha doğru olacaktır.

Sağlıklı Beslenmenin Yolları

- Kalorisi düşük, doygunluk ve besleyiciliği yüksek; vitamin ve mineral bakımından zengin, lif içeriği yüksek besinleri tercih edin. Tam tahıllar, kuru baklagiller, sebze ve meyveler besin değeri oldukça yüksek ve uzun süre tokluk sağlayan besinlerdir. Bu nedenle sağlıklı beslenmenin vazgeçilmezlerindedir.
- Güne mutlaka kahvaltı ederek başlayın ve değişik kahvaltı alternatifleriniz olsun. Gece düşen kan şekerini dengeleyen, güne başlarken bedensel ve zihinsel fonksiyonlar için çok gerekli olan enerjiyi sağlayan kahvaltuyu asla ihmal etmeyin.
- Tüm gün tok ve enerjik hissetmek için ana ve ara öğünleri atlamayın. Az az, sık sık beslenme kuralını unutmayın. Sık beslenme, ortalama 400-500 kalori daha fazla kalori yakılmasına sebep olur. Bu durum da kilo vermeye destek olur. Ayrıca ara öğünler kan şekerinin ani düşüşlerini engellediği için bir sonraki öğünde daha fazla yemeyi engeller.
- Fast-food, gazlı içecekler, kızartmalar, krema, soslar, poğaç ve açma gibi besin değeri olmayan; şeker ve yağ içeriği yüksek besinlerden uzak durun. Bu besinler vücudun yağlanmasına sebep olarak başta obezite, kanser, kalp-damar hastalıkları, diyabet, hipertansiyon gibi birçok hastalığa zemin hazırlar.

• İçeceklerinize şeker eklemeyin. Kaç tane şeker kullandığınızı gözden geçirin. Unutmayın! Günde sadece 1 adet küp şeker azaltarak yılda yaklaşık 1 kilo verebilirsiniz.

• Günlük kalori alımınızı ve yakımınızı takip edin. Unutmayın günlük hareketlere ilave edilen ortalama 20-30 dakikalık fiziksel aktivite, kalp-damar ve kemik sağlığı için fayda sağlayacak ve bazı kanser türlerinin gelişimini önlemeye yardımcı olacaktır.

• Yaz ve kış beslenmesi arasındaki en temel fark sıvı tüketimidir. Metabolik hızın azalmaması, sindirim, emilim gibi görevlerin yapılabilmesi, hücre, doku, organ ve sistemlerin çalışması, atıkların vücuttan atılması ve vücut ısısının dengelenmesi için, günde yaklaşık 2, 5 litre su tüketimini ihmal etmeyin.

5 adımda çocukları sağlıklı beslenmeye alıştıran

- Çocuklar, düzenli bir beslenme programı içinde beslenmelidir. Yemekler düzenli olmadığında çocuklar gün boyunca daha fazla abur cubur tüketirler ve bu nedenle de yemek zamanında aç olurlar. Bu nedenle yemekleri düzenli bir şekilde yeme alışkanlığı kazandırmak iyi olacaktır. Eğer içinde bulunduğu şartlardan dolayı dışarıda yemek tüketimleri genelde yağlı ve kalorili oluyorsa evde hazırladığınız besinler besin değeri yüksek ve az yağlı olacak şekilde hazırlanabilir.
- Çocuklar eğer yemekle oynamaya başlamışsa bu onların doydukları anlamına gelir. Bu nedenle çocuğunuzun masadan uzaklaşmasını sağlayabilir veya tabağını alabilirsiniz. Tabağındaki her şeyi bitirmesi için baskıcı davranmayın, çünkü böyle davranmanız ileri yaşlarında o besinden hoşlanmamasına veya kilolu olmasına neden olabilir.
- Çocukların yemek yemesini zevkli hale getirmek ve besinleri sevdirmek için besinleri onları neşelendirecek şekilde servis etmeye çalışın. Favori yemeklerine sebzeler ekleyebilirsiniz. Sevmedikleri sebzeleri çorba veya köf-

terlerine ekleyebilirsiniz.

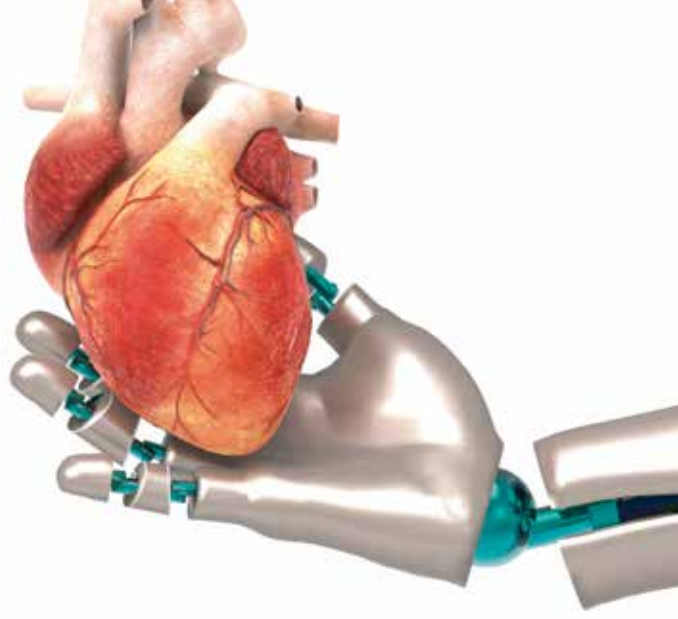
• Ödüllendirmede yeni yollar bulun. Bizim kültürümüzde çocuklara verilen ödüller genellikle sevdiği sağlıklı yiyecekler olabiliyor. İyi bir davranış sebebiyle çocuğunuzu yemeklerle ödüllendirmek onun açlık ya da besin ihtiyacı dışında başka sebeplerle de yemek yiyebileceğini düşünmesine sebep olur. Çocuğunuzu besinler yerine eğlenceli ve öğretici oyuncaklarla, anne-baba ile geçirilecek özel bir zamanla, sinema ya da tiyatro ile ödüllendirebilirsiniz.

• Her öğünü olmasa da günün en azından 1 öğünü ailecek yemeye özen gösterin. Çocuklara besleyici besinleri yemelerini söylemekle bunu göstermek çok daha farklı etki yaratmaktadır. Hem de bu onlara sosyal davranış için olumlu bir model oluşturur. Yapılan çalışmalar birlikte yemek yiyen ailelerin daha sağlıklı beslendiğini gösteriyor. Bu sadece beslenme alışkanlıklarını değil aile içi iletişiminizi de güçlendirmenize yardımcı olacaktır.

Bu dönemde çocuklar ve gençler psikolojik olarak dalgalanmalar yaşadıkları için eğer çocuğunuzun vücut ağırlığı ile ilgili bir sıkıntısı varsa ona yaklaşımınızda dikkatli olmalı ve onu kırıncı şekilde bunu dile getirmemelisiniz. 18 yaşının altındaki büyüme ve gelişme çağındaki çocuklarda zayıflama diyeti değil büyüme ve gelişimini destekleyecek sağlıklı beslenme programı izlenmelidir. Eğer çocuğunuz fazla kilolu ya da obez ise muhtemelen yaşına ve boyuna göre günlük alması gereken enerjiden fazlasını alıyor olabilir. Bu noktada en doğrusu bir beslenme uzmanı ile görüşüp çocuğunuzun kilosuna, boyuna ve yaşına göre alması gereken enerjiye göre bir beslenme programı hazırlanmasıdır.

Unutmayın ki çocuğunuzun ideal kilosunda olması hem çocukluk hem de yetişkinlik döneminde karşılaşabileceği kalp-damar hastalıkları, diyabet, solunum problemleri, uyku apnesi, karaciğer yağlanması gibi birçok hastalığın riskinin azalmasına yardımcı olacaktır

Tıp Sektöründe Yeni Akım **MEDİKAL ROBOT TEKNOLOJİSİ**



» **Gündelik yaşantımızda giderek daha önemli hâle gelen robotik sağlık uygulamaları, hasta bakımı ve tedavisinde önemli hizmetler vermektedir**

Bilişim devriminin gerçekleşmesi ile birlikte bilim-kurgu filmlerinde sıkça rastladığımız robot hikâyeleri hayatımızın önemli bir realitesi hâline geldi. Robot teknolojisinin günümüzdeki durumuna bakarak gelecek dönemlerde çok daha ileri düzeylerde hayatımıza etki edeceği düşünülüyor. Özellikle 3D Printing teknolojisinin gelişmesiyle birlikte mimari, moda, eğitim, sanayi, medikal ve diğer birçok alanda robotik sistemlerin hayatımıza yön vereceği öngörülüyor.

SAĞLIĞINIZA MEDİKAL ROBOTLAR İLE KAVUŞUN

Robotics Business Review tarafından hazırlanan "Healthcare Robotics 2015-2020 Trends, Opportunities & Challenges" raporundaki bilgilere göre robotik sağlık alanında üç önemli alan bulunuyor. Bunlardan ilki klinik uygulamaları gerçekleştirmek için kullanılan; bionik eklemlerden oluşan ve kaybedilen azalara yönelik olarak gerçekleştirilen "doğrudan hasta bakım robotları."

Sağlık alanında kullanılan diğer ro-

botlar ise "doğrudan olmayan hasta bakım robotları." şeklinde karşımıza çıkıyor. Bunlar kısaca ilaç robotları, teslimat robotları ve dezenfeksiyon robotları olarak işlev görüyor.

Robotların kullanıldığı bir diğer alan ise "evde hasta bakım robotları". Robotik telepresence olarak adlandırılan bu yöntemle özellikle yaşlı nüfusa yönelik bakım ve hizmetler yapılabilir.

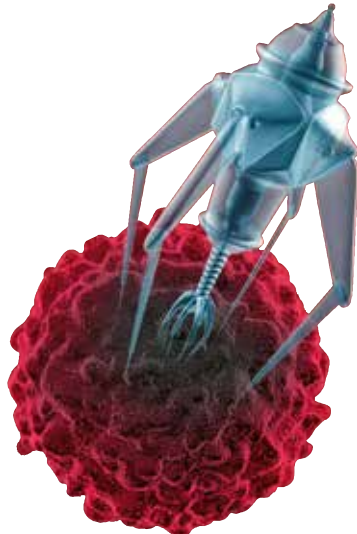
TEKERLEKLİ SANDALYE TARİH OLUYOR

Japon firması Cyberdyne Inc tarafından tekerlekli sandalyeye muhtaç hastalar için robotik elbise geliştirildi. İnsan beyninden bacak kaslarına hareket eden elektrik sinyallerini

okuyarak faaliyete geçen bu elbise ile hastalar hareket edebiliyor. Beyinden alınan sinyallerin motorlara aktarılmasıyla çalışan robotik elbise, hastaların yürüyebilmesini ve merdiven kullanabilmesini sağlıyor. Robot terminolojisinde "dış iskelet" (exoskeleton) olarak adlandırılan bu elbiselerin önümüzdeki yıllarda sağlık ve tıp alanında standart ürünler olması bekleniyor.

KALP AMELİYATLARINDA DEVİRİM GİBİ YENİLİK

Amerikan firması Intuitive Surgical tarafından tasarlanan Da Vinci Robotik Cerrahi Sistemi'nin kullanımı giderek yaygınlaşıyor. Karmaşık ameliyatlara kolaylaştırmak için tasarlanan bu cihaz, bir uzman doktor tarafından kullanılan bir konsol ile çalışıyor. Kalp Kapakçığı ameliyatlara ve Jinekolojik cerrahi işlemlerde yaygın olarak kullanılan bu sistem, ismini tarihteki ilk robotu tasarlayan Leonarda Da Vinci'den aldı. Dünya genelinde binlerce adet satış rakamına ulaşan bu sistem, gerçekleştirdiği 200 binin üzerinde ameliyatla dünyada en çok kullanılan medikal robot olarak karşımıza çıkıyor.



Müşterilerimizin Mutluluğu Bizim İçin İLHAM KAYNAĞI

- » **2017 yılı ocak ayında çalışmalarına başlayan Hatay şubesi, faizsiz sistemle ev sahibi olmak isteyen Hatay halkına önemli bir fırsat sunuyor**



Hatay etnik kökeni, inancı farklı insanların bulunduğu; barış ve huzur içerisinde bir sorun olmadan, birlik ve beraberlik içinde yaşayan bir şehrimiz. Temelinde yardımlaşma dayanışma olan sitemiz Hatay ilimizde benimsenmesi zor olmamış ve halk arasında memnuniyetle karşılanmıştır. Hatay şubemiz, yaklaşık bir yıldır Hatay halkını şubemizde sistemlerimiz hakkında bilgi vermektedir ve insanların faiz

ve yüksek maliyet yükünü üzerlerinden almaktadır. Hatay şube olarak bizlerde kamu kurum ve kuruluş ziyaretleri yapmaktayız. Sendika anlaşması yapmaktayız. Fabrika ziyaretleri yapmaktayız. Zaten yardımlaşmanın ve dayanışmanın temelinde var olduğu Hatay halkına sistemimizi ulaştırmaya çalışmaktayız. Ulaştığımız her birey FuzulEv in Hatay'da şube açmasından memnuniyetini dile getirmekte ve Fuzul ailesine teşekkürlerini sunmaktadır.

HATAY ŞUBE FAALİYETLERİ

Stant çalışması
Broşür çalışması
İlçe tanıtım Çalışmaları
Kamu kurum kuruluş ziyaretleri
Özel sektör ziyaretleri
(fabrika; esnaf vs.)

Sendika anlaşmaları

Teslim almış müşterilerimizin ve aday müşterilerimiz bir arada olduğu akşam yemekleri ve kahvaltı programları.

DEĞİŞEN KOŞULLAR VE KURUMSALLAŞMA KÜLTÜRÜ

» **İşletmelerin varlıklarını koruyabilmeleri ve süreklilik sağlayabilmeleri için, çağdaş yönetim yaklaşımını çerçevesinde kurumsallaşmayı gerçekleştirmeleri gerekmektedir**



Hızla değişen dünyamızda rekabet ortamı da sürekli gelişmektedir. Bu durumda, firmalar için hayatta kalabilmenin altın kuralı; değişime ayak uydurabilmektir. Unutulmaması gereken en önemli husus; evrensel, ulusal, bölgesel ve sektörel gelişmeleri de yakinen takip ederek bünyesinde gerekli düzenlemeleri yapabilen ve diğer işletmelerden farklı ve ayırt edici bir kimliğe bürünebilen şirketlerin sürekli olabilecekleridir. Bu tür bir kimliğe sahip olunması ise, diğer çalışmaların yanı sıra “stratejik yönetim” anlayışının kurumda hâkim kılınması ve “stratejik planlama” yapılması ile mümkündür. Değişim ve rekabetin yoğun olarak yaşandığı günümüzde işletmeler, kişiye bağlı yönetim anlayış ve becerilerinin temel alındığı işletme yönetiminin yerine, kişisel bağımlılıklarını en aza indirmeye ve yönetsel sistemlere sahip kurumlar olmaya yönelik girişimlerini arttırma yolunu seçmektedirler. Günümüzde gelişmiş bir örgüt olmanın temelinde

kurumsallaşma bulunmaktadır. İşletmelerin varlıklarını koruyabilmeleri ve süreklilik sağlayabilmeleri için, çağdaş yönetim yaklaşımını çerçevesinde kurumsallaşmayı gerçekleştirmeleri gerekmektedir.

Kurumsallaşmanın Sonuçları

- İşletmenin sistemli çalışması
- Yetki ve sorumluluk denkleğinin sağlanması
- Büyüme, gelişmenin planlanabilmesi
- Denetimin kolaylaşması
- Hata oranlarının azalması
- Verimliliğinin artması
- Kararların daha kolay alınması
- Dışa açılmanın kolaylaşması
- Yabancı ortak bulmayı kolaylaşması
- Ucuz maliyetle finansman kaynakları bulunması

Yönetim Kurulunun Görevleri

- İşletmelerin güçlü ve zayıf yönlerini dikkate alarak uzun vadeli stratejiler geliştirilmeli.
- Şirket büyüdükçe konusunda uzman profesyonel yöneticilere yer verilmeli.

- Çalışanların şirket içindeki yetkileri tanımlanmalı.
- Şirket içi iletişimi geliştirilmeli.
- İşletmeye kurumsal bir kimlik kazandırılmalı. (Kurumsal marka)
- Yönetim konusunda uzmanların görüşüne başvurulmalı, danışmanlardan istifade edilmelidir.

Kurumsallaşmada bilgi işlem teknolojilerinin önemi

Kurumsallaşma aynı zamanda sistemleşme ve kurumsallaşma sürecidir. Vizyon, misyon, ilke ve değerler yol gösterici, sınırlayıcı üstün kavramlardır; ancak doğrudan uygulanamazlar. Bu kavramlar, firmadaki sistemler ve işleyiş kurallarında canlılık kazanır. Bir firmanın kurumsallaşmasından söz edebilmek için, faaliyetlerini sistemleştirmiş olması ve uygulamalarını belirli kurallar çerçevesinde yapıyor olması gerekir. Bilgi sistemleri, kurumsal bir yapı oluşturmayı amaçlayan şirketler için vazgeçilmez araçlardır.

İşletmelerin dijital olarak kurumsallaşması için gerekli süreçler;

- Teknolojiye dayalı dönüşüm stratejilerinin oluşturulması
- Kurum içi süreçlerin dönüşümü
- Müşteri hizmetlerinin dönüşümü
- Kurum alt yapısının geliştirilmesi
- Kurumlar arası iş süreçlerinin dönüştürülmesi,
- Teknolojiye dayalı dönüşümün ölçme ve değerlendirilmesi



ALİ ULUS
A. SÜREYYE



Halime Keleş
ERZURUM



H. İbrahim Sağlam
İST. BAŞAKŞEHİR



ALİ USTAĞI
İZMİR



Hilal Güzel
İST. ESENLER



Murat Güllü



İbrahim HIZLEMA
SANKIŞA



SURİ CETİN
KOCAELİ



Sefer ASLAN
İSTANBUL



SİDDİK ŞEKER
İST. SİRİNEVLER



Tolga Çoban
BURSA



Fuzulev'e Teşekkür

Fuzilev bulduğumuz araba için, vesto olan fuzulev'e teşekkür ederim.
 Akademi 2017 ederse 7. ayda olan sithine
 kabul olmaları için, teşekkür ederim.
 Fuzilev bulduğumuz araba için, teşekkür ederim.
 Akademi 2017 ederse 7. ayda olan sithine
 kabul olmaları için, teşekkür ederim.
 Fuzilev bulduğumuz araba için, teşekkür ederim.

26.01.2017
 Hasan Akdemir



Sevgili Fuzilev Ailesine
 Mart 2017 tarihinde sizinle tanıştım
 günd, benim için yaşamımın en büyük
 mutluluklarından biriydi.

Ve benim bu mutluluğu yeniden
 Fuzilev yetkililerinden, Yavuz beye, Nefiye hanım
 Mustafa beye ve diğer arkadaşlarıma teşekkür ederim.

Konaklı memnuniyet ve güvenle
 Fuzilev'inizi ve hizmetlerinizi kullanmaya
 devam edeceğim.

Emel Ural



Sevgili Fuzilev Ailesine

2016 yılında başvurduğumuz fuzilev oto
 sisteminden 2017 de aracımızı aldık.
 İlgili alacağımız çok teşekkür ediyoruz.
 Güvenliğimiz için teşekkür ediyoruz.
 Ayrıca tüm çalışanlarınızda teşekkür ederim.

Hasan Akdemir
 21.02.2017



Fuzilev ar. as. müdürlerine

Kend: Fuzilev ar. as. müdürlerine
 yardımıyla girişimci olarak araba aldım.
 ancak araba için çok fazla para ve
 ilgili belgeler için çok zorlandım. Bu süreçte
 bence sunan Fuzilev ar. as. ye çok teşekkür ederim.
 benim için çok büyük bir destek sağladılar. teşekkür ederim.

Masul Göktaş



» fuzulev

31.10.2016

Sevgili kardeşim Cemil Bey

Öncelikle bana bu güzel duyguya yosattığınıza için Allah sizden razı olsun İlahi Allah sana Fuzulev olarak sistemin sayesinde hayalindeki eve kavuştuk biz.

Allah herkese nasip etsin herkese tavsiye edim. Fuzulev bir harika.

Teşekkür edelim tüm Fuzul çalışanlarına Allah razı olsun...

Saygılarımla
Seda Tokdemir



Fuzul Gayrimenkul Yatırım A.Ş.
çalıştığım evim vede güzel bir şekilde evimi teslim aldığım için şükrüyle çalıştım. Her tarafına beşe ve sonucunda Fuzul ev A.Ş. şirketine teşekkür ederim ve herkeze böyle bir teslimat olsun. Allah'tan dileyin.

SUAT DENİZ

Suat

23.03.2016



» fuzulev

Fuzulev aileyle tanıştı ve ev almayı karar verildi. Süzane için aldık çekimler bittikten ev sahibi olduk. Enerji geçen herkese tavsiyemiz Allah herkeze ev sahibi yapısın insallah.

16.03.17
Tolga Goban



DEĞERLİ FUZULEV AİLESİ

Arayış kampanyasında bulunduğum sürece sizlere teşekkür ederim. Çünkü bu süreçte her şeyi hallederek evimi teslim aldım. Şimdi evimle beraber hayatıma devam ediyorum. Herkesi tavsiye ederim. Allah herkeze ev sahibi yapısın insallah.

Şimdi diğer insanlar için tavsiye ederim. Çünkü bu süreçte her şeyi hallederek evimi teslim aldım. Şimdi evimle beraber hayatıma devam ediyorum. Herkesi tavsiye ederim. Allah herkeze ev sahibi yapısın insallah.

Saygılarımla
Ömer REZİTOĞLU

FUZULEV ERİŞİM NOKTALARI

BAYİİ

ADIYAMAN 1.BAYİİ

Hoca Ömer Mahallesi 206.Sokak
No:1 Kat:2 ADIYAMAN/MERKEZ
(Adiyaman Belediyesi karşısı-
Seçkin Çerez Üstü)
TEL: 0(416) 216 52 18

ADIYAMAN 2.BAYİİ

TURGUT REİS MAHALLESİ,
İSTİKLAL CAD. KOCATÜRK
APARTMANI NO:52/C MERKEZ-
ADIYAMAN
TEL: 0(416) 216 32 35

ADIYAMAN 3. BAYİİ

Atatürk Mahallesi Adeviye
Bulvarı No:64/d Kahta-Adiyaman
TEL: 0(416) 726 01 02

AFYON BAYİİ

Fatih mahallesi Yalçın Sokak
No 3 Çayırbağ Kasabası
Afyonkarahisar
TEL: 0 (272) 212 37 87- 0 505
548 0481

K.MARAŞ BAYİİ

Güneşli Mahallesi Malatya
Caddesi Petrol Sokak
Ketmenoğlu İş Merkezi No:2 Kat:1
Elbistan/K.Maraş
TEL: 0542 620 00 20

SİVAS BAYİİ

Çarşıbaşı Mahallesi
Nalbantlarbaşı Caddesi No:4
Merkez/Sivas
TEL: 0(346) 221 82 02
FAX: 0346 224 03 35

TOKAT BAYİİ

Hızırhane caddesi No:5 Merkez/
Tokat
TEL: 0 (356) 214 11 23

İSTANBUL AVRUPA YAKASI

AVCILAR ŞUBESİ

Gümüşpala mahallesi Galip sokak No:8
E5 yanyol üzeri A-150 (Şükrübey durağı
karşısı) Avcılar/İstanbul
TEL: 0(212) 591 68 28
FAX: 0(212) 591 68 29

BAĞCILAR ŞUBESİ

Yıldıztepe mahallesi Bağcılar caddesi
No:38/A Bağcılar/İstanbul
TEL: 0(212) 436 00 90
FAX: 0(212) 436 00 98

BAŞAKŞEHİR ŞUBESİ

Başakşehir mahallesi Şair Erdem
Beyazıt caddesi No:5 (Olimpa Avm
-Yemek katında) Başakşehir/İstanbul
TEL: 0(212) 487 45 12

ESENYURT ŞUBESİ

İnönü Mah. Doğan Araslı Bulv.Business
Center No:88-50 Esenyurt-İstanbul
TEL: 0(212) 450 31 20
FAX: 0(212) 450 31 24

ESENLER ŞUBESİ

Nene Hatun Mahallesi İnönü Caddesi
No:17 Dükkan : 1 İsmek Binası Altı
Esenler / İSTANBUL
TEL : 0(212) 562 04 96
FAX : 0(212) 562 04 99

FATİH GENEL MERKEZ

Akşemsettin Mahallesi Adnan Menderes
Bulvarı (Vatan Caddesi) Öksüzce Hatip
Sokak No:27 Fatih/İstanbul bilgi için:
TEL: 0(212) 531 53 53
FAX: 0(212) 531 59 59

GAZİOSMANPAŞA ŞUBESİ

Sarıgöl Mahallesi Ordu Caddesi
No:9/1 Gaziosmanpaşa/İstanbul
TEL: 0(212) 564 27 92
FAX: 0(212) 564 27 95

SEFAKÖY ŞUBE;

Ahmet Kocabıyık Sokak Fevziçakmak
Mahallesi No:18/D Sefaköy
Küçükçekmece/İstanbul
TEL: 0(212) 599 45 84
FAX: 0(212) 599 45 85

SULTANBEYLİ ŞUBESİ;

Mehmet Akif Mahallesi Fatih Bulvarı
No:254/A Sultanbeyli/İstanbul
TEL: 0(216) 419 20 23
FAX: 0(216) 419 20 24

ŞİRİNEVLER ŞUBESİ

Şirinevler Mahallesi
Fetih Caddesi No:13-A
Bahçelievler-İstanbul
TEL: 0(212) 451 09 22
FAX: 0(212) 451 09 26

İSTANBUL ANADOLU YAKASI

ÜMRANIYE ŞUBE

Atatürk Mahallesi Alemdağ Caddesi
No:14 Mertler İş Merkezi
Ümraniye/İstanbul
TEL: 0(216)328 48 01
FAX: 0(216) 328 48 03

ÜSKÜDAR ŞUBESİ

Aziz Mahmut Hüdayi Mahallesi
Halk Caddesi No:30
Üsküdar/İstanbul
TEL: 0(216) 201 25 03
FAX: 0(216) 201 25 07

ADANA ŞUBE

Tepebağı mahallesi Abidinpaşa
caddesi No:9/A Seyhan / Adana
TEL: 0(322) 359 62 62 – 66
FAX: 0(322) 359 62 67

ANKARA SİHHİYE ŞUBE

Korkut Reis Mahallesi Strazburg
Caddesi No:12/A Sıhhiye/Ankara
TEL: 0(312) 231 63 13
FAX: 0(312) 231 63 10

ANKARA SİNCAN ŞUBE

Atatürk Mahallesi Meltem Sokak
No:12/A-B-C Sincan Ankara
TEL : 0(312) 269 55 00-01
FAX: 0(312) 269 55 05

ANTALYA ŞUBESİ

Tahıl pazarı Mahallesi İsmetpaşa
Caddesi No:41 Muratpaşa/Antalya
TEL: 0(242) 243 57 01
FAX: 0(242) 243 57 03

BURSA ŞUBE

İnönü Caddesi Alacamescit mahallesi
Erbak Apart No:13
Osmangazi/Bursa
TEL: 0(224) 225 05 11
FAX: 0(224) 225 05 88

ÇORLU ŞUBE;

Kazımiye Mahallesi Alipaşa Caddesi
No:2/561 Dükkan no:9
TEL: 0(282) 654 44 71
FAX: 0(282) 654 44 72

FUZULEV ERİŞİM NOKTALARI

DENİZLİ ŞUBESİ

Adres: Saraylar Mahallesi 2. Ticari
Yol No:39 Merkezefendi/Denizli
TEL: 0(258) 265 15 65
FAX: 0(258) 265 15 63

DIYARBAKIR ŞUBE;

Camii Nebi Mahallesi İnönü Caddesi
No:25 Sur/Diyarbakır
TEL: 0(412) 228 20 73
FAX: 0(412) 228 20 74

ERZURUM ŞUBE;

Lalapaşa Mahallesi Orhan Şerifsoy
Caddesi No:31/A Yakutiye/Erzurum
TEL: 0(442) 442 01 00
FAX: 0(442) 442 02 00

GAZİANTEP ŞUBESİ

Çukur Mahallesi Hürriyet Caddesi
No:1/C Şahinbey/Gaziantep
TEL: 0(342) 220 79 79
FAX: 0(342) 220 77 73

GEBZE ŞUBESİ;

Sultan Orhan Mahallesi Hükümet
Caddesi No:99/B Gebze/Kocaeli
TEL : 0(262) 645 09 70
0(262) 644 45 27
FAX : 0(262) 646 59 69

HATAY ŞUBESİ;

Cebrail Mahallesi Atatürk Caddesi
Behzatoğlu Apt. Zemin Kat Dükkan
No:37/A Antakya/ Hatay
TEL: 0(326) 214 14 00-01
FAX: 0(326) 214 14 07

İZMİR BORNOVA ŞUBE ;

Erzene Mahallesi Kazım Karabekir
Caddesi Sokak:8 No:2 Bornova/İzmir
TEL: 0(232) 343 53 70
FAX: 0(232) 343 53 71

İZMİR (KONAK) ŞUBESİ

Yeniğün mahallesi Gaziosmanpaşa
bulvarı NO:61/F Çankaya/Konak İZMİR
TEL: 0(232) 484 52 84
FAX :0(232) 484 52 89

KAHRAMANMARAŞ ŞUBE;

Hayrullah mahallesi Azerbeycan
bulvarı Norm ofis No:54/A Onikişubat/
Kahramanmaraş
TEL: 0(344) 221 55 03
FAX: 0(344) 221 55 05

KAYSERİ ŞUBE

Gevher Nesibe Mah.İstasyon Cad.Soylu
İş Merkezi No:41/C Kocasinan/ KAYSERİ
TEL: 0(352) 220 02 38
FAX: 0(352) 220 02 37

KOCAELİ (İZMİT) ŞUBE

Kemaipaşa Mah.Hürriyet Cad.
Kaya İşhanı No:39/1-2 İzmit Kocaeli
TEL: 0(262) 325 45 22
FAX: 0(262) 325 45 24

KONYA MERAM ŞUBESİ

Abdulaziz mahallesi Atatürk caddesi
No:25/A Meram/Konya
TEL:0(332) 350 00 07
FAX: 0(332) 350 00 91

KONYA SELÇUKLU ŞUBESİ

Musalla Bağları Mahallesi Telgrafçı
Hamdi Bey Caddesi No:14/A Selçuklu
TELEFON 0(332) 235 01 31-32
FAX 0(332) 235 01 33

MALATYA ŞUBESİ

İstiklal Mahallesi Fuzul Caddesi
No:12/B-1 Battalgazi/Malatya
TEL: 0(422) 324 00 91
0(422) 324 00 92
FAX: 0(422) 324 00 93

MANİSA ŞUBESİ

Arda Mahallesi 8 Eylül Caddesi
No: 63/C Şehzadeler / Manisa
TEL: 444 6 313

MERSİN ŞUBESİ

İhsaniye Mahallesi Bahçeler Caddesi
Akarsu Plaza No:2/C Akdeniz/Mersin
TEL: 0(324) 336 95 69
FAX: 0(324) 336 23 64

SAKARYA ŞUBESİ

Cumhuriyet mah. Bankalar Cad.
Uzunçarşı Sokak No:19 P.K.54100
Adapazarı/ Sakarya
TEL: 0(264) 279 97 34
FAX: 0(264) 274 46 94

SAMSUN ŞUBESİ

Necip Bey cad.Pazar Mah.Hastane
Sok.No:2 Gaziler-İlkadım-Samsun
TEL: 0(362) 431 74 70
FAX: 0(362) 431 74 77

ŞANLIURFA ŞUBE ;

Bamyasuyu mahallesi Atatürk Bulvarı
Stad 1 Apt. No:41-C Haliliye/Şanlıurfa
TEL: 0(414) 312 14 48 - 49
FAX: 0(414) 312 14 50

TRABZON ŞUBESİ;

Gazipaşa Mahallesi Yavuz Selim Bulvarı
(Tanjant Yolu) No:149/1 Ortahisar /
Trabzon
TEL: 0(462) 321 12 50-51
FAX: 0(462) 321 12 52

VAN ŞUBE ;

Beşyol Bulvarı Hastane Caddesi
Mehmet Baran İş Merkezi Kat:2 No:7
İpekyolu/VAN
TEL: 0(432) 216 16 60



Avrupa ve Asya'yı birleştiren TEM'in hemen yanı başında yükselen konutlar Keflik	Şenliklerde kullanılan çeşitli yanıcı veya patlayıcı maddeler	Açık güverteli, büyük kayık Bir binek hayvanı Fasıla		Herhangi bir sebeple acelecilik Hangi şey? Uzaklık belirtir		ilave Baston	Bir ilimiz Alt gagasında deriden bir kese- si olan in kuş, kaşıkçı kuşu	Bir bağlaç
			7	Her türlü kabin üstünü örtmeye yarayan nesne Genellikle ailenin oturduğu ev				
Albay Canlılığını, hayatını sürdürme; hayatta olma			3	Kendini akıllı sanan, bilgicilik taslayan kimse Oyunda ebe yapmak		Dizi Katibin, işlenen iyi ve kötü amelleri yazan melekler		9
Bir bağlaç Yakından önce, er		Yoksullara parasız yemek dağıtılan yer Tahlin harman oluncaya kadarki durumu				(tersi) Bir tembih sözü Dogma		Halk ağzında hala, öte, uzak
			8	Yolu kapatmak için yapılan engel Dağlık, sarp yer, dağ beli				
Şaşma, hatırlama, sevinme belirtir Yeni olmayani Muazzama, Müslümanların kiblesi Kira ile tutmak				Gelenek Geri almak üzere verilen			
		Bir toplulukta çalışan insanların her biri El ile dağıtılan yazılı duyuru						Her türlü maddeyi oluşturan çok ince ve uzun parça Amper
Tekrarlamak Olması isteneni Sıcak şey olunca söylenen bir söz			1			Bir nota İrade dışı hareket		
		Parlama, parıldama manasında bir kadın ismi				Boru sesi Evliya meşhur seyyah		Isının üretimini, iletilmesini ve kullanılmasını inceleyen fizik dalı
	Göze çok faydalı vitamin grubu Olur, peki anlamlarında kullanılan bir söz	İnmiş, konaklayan Bir elçiliğe bağlı uzman, elçilik uzmanı				Birbirini tamamlayan iki tekten oluşan nesnelere Kalay ve kurşun alaşımlarının adı		
				Ham kavun Delik ve yirtigi uygun bir parça ile onarma, kapatma				Diğer başka manasında bir söz Çocuk dilinde ked
İslam'a göre serbest olan Güneyde bir ilimiz Bir işaret zamiri					Metal ip Romen rakamlarında 5		Halkla ilişkiler manasındaki Public Relations Kolayca biçimlendirilebilen yağlı toprak	
	Sebze meyve satılan işyeri (Ters) tutmaya yarayan organımız		4			Doktor Germanyum elementinin simgesi		5
					Benzeri Kamyon kullanmak için gerekli sürücü belgesi sınıfı			
			14					
Bir yerden bir yere göçüş, münakale, muvasala, temas Büyük,yetişkin				Açemi olma durumu				

Anahtar Kelime:

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15

Geçen Sayının Cevabı: EV SAHİBİ

Bulmayacağı çözüp anahtar kelimeyi iletisim@fuzulev.com adresimize; isim, soy isim ve telefon numarası yazarak yollayan **ilk 5 kişiye ferdi kaza sigortası** hediye ediyoruz.

fuzul

VADİYAKA
BAŞAKŞEHİR

BAŞAKŞEHİR'İN EN İYİ LOKASYONUNDA YEŞİLİN EN GÜZELİ YANI BAŞINDA

Türkiye'nin en büyük botanik parkının yer aldığı manzarası, ferah daireleri, çocuk oyun adası ve zengin sosyal olanaklarıyla Başakşehir'in en iyi lokasyonunda Vadiyaka Başakşehir sizi bekliyor.

www.vadiyaka.com

0212 488 48 04

**HEMEN
TESLİM!**

BİZDE 1+1 YOK
1+1 FİYATINA
2+1 VAR

TEM'İN ÜZERİNDE AVRUPA YAKASINDA
MASLAK'A 5 DAKİKA

SADECE
10 BİN TL
PEŞİNATLA

444 0 156
temavrasya.com

Kampanyamız 31 Aralık 2017 tarihine kadar geçerlidir.

TEM
AVRASYA
KONUTLARI
fuzul