



“BİR BÜYÜK MİLLETİN YENİDEN DİRİLİŞİ”



FUZULDEN BAŞAKŞEHİR SPORA TAM DESTEK

TÜRK EV SA OLUN

KENDİ BÜTÇENİZE GÖRE
FAİZSİZ, PEŞİNATSIZ, KREDİSİZ
EV SAHİBİ OLUN.

► fuzulev

KIYYE AHIBI YOR!



444 6 313

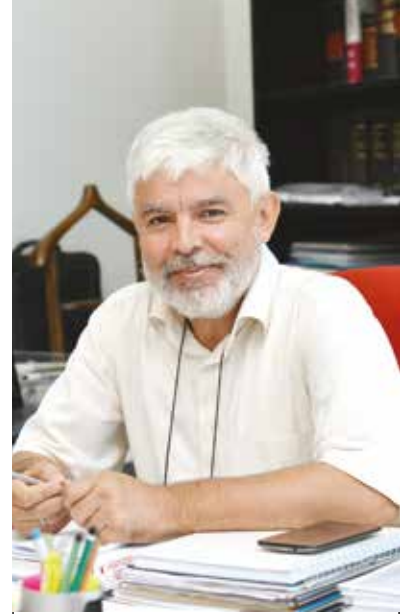
www.fuzulev.com



8

Türkiye Güvenli Liman Olmaya Devam Ediyor

2016 yılı, ülkemizde menfur darbe kalkışmalarına ve yaşanan terör olaylarına rağmen beklentilerin gerçekleştiği, ekonomide istikrarın sürdüğü bir yıl olacak.



40

Röportaj: Hasan Çatal “Müşteri mutluluğu, şirketin geleceği demektir”



13

FuzulEvden Yatırım ve İstihdam Atağı

Gayrimenkul sektörünün köklü markası FuzulEv, Türkiye ekonomisine güvenerek yatırıma hız verme kararı aldı.

10

Fuzul, TOKİ İhalesini Aldı Geri Dönüşüme Giriyor

20

Başakşehir Futbol Kulübü, 3. İstanbul ile Daha da Güçlendi



56

Güzel İzmir

Beyaz bir karanfil gibi zamanın yakasına iliştilmiş cumbalı evleri, yaz gecelerinde imbat tadındaki Kordon sohbetleri, tarihî mekânları, şık restoranları, pastaneleri ve vitrinleriyle Ege'nin kalbi gibi...



52

Giyilebilir Teknoloji

Giydiğimiz kıyafetten su içtiğimiz bardağa kadar gündelik hayatta kullanılan tüm araç ve gereçler sahip oldukları çipler sayesinde ağa bağlanacak ve veri aktarımı yapacak.

22

Bir Büyük Millet'in Yeniden Dirilişi

Doç. Dr. Ömer Bolat

36

Hoş Geldin 3. İstanbul

61

İzmir Ev Sahibi Oluyor

fuzuleV
KOLAY KONUT EDİNDİRME MERKEZİ

İmtiyaz Sahibi

FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal

Yayın Direktörü

Aydın Özkan
Ümit Bozkurt

Yayın Yönetmeni

Cansu Kekeç Saatçıoğlu

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

Yapım

cube
medya

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

Genel Koordinatör

Ömer Arıcı

Grup Direktörü

Mustafa Özkan

Yayımlar Koordinatörü

Melih Uslu

Yayın Editörü

Ayşe Nur Azca

Görsel Yönetmen

Merve Aktaş

Fotoğraf Editörü

Mahmut Gediz

Katkıda Bulunanlar

Mehmet Çarıtatlı
Sami Özey
Selman Aslan

Yönetim Yeri

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

İletişim

info@cubemedya.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



BU ÜLKE
BİZİM!

FUZUL YAPI'DAN TARİHİ TAKAS KAMPANYASI

1

ESKİ EVİNİZİ
OTOMOBİLİNİZİ
DEĞERİNDE
ALYORUZ!

2

PEŞİNAT YOK
10 YIL %0,70

HEMEN TAŞIN

Kampanya stoklarla sınırlıdır.

- SİNEMA SALONU
- KAPALI OTOPARK
- HER EVE DEPO
- KAPALI HAVUZ
- HAMAM
- SAUNA
- FITNESS
- KAFETERYA
- OYUN ALANI
- PEYZAJ ALANI
- BAY BAYAN MESCİD

SATIŞ OFİSİMİZE GELİN, YENİ EVİNİZİ YAKINDAN GÖRÜN!



fuzul

Olimpa Park plus
olimpapark.com

444 0 156

...
**Demokrasi nöbetindeyiz,
 yeni Türkiye'ye inanıyor
 ve güveniyoruz!**

...
**We are on Democracy watch;
 We believe in and trust to
 new Turkey!**

Merhaba,

Dergimizin piyasaya çıkış tarihi Türkiye için kritik bir döneme geldi. İçinden geçtiğimiz bu süreçte Türkiye'de 15 Temmuz gecesi millete ve iradesine yapılan kalkışma büyük bir millî mücadele örneği ortaya konularak amacına ulaşmadan engellendi. Fuzul Grup olarak bizler her zaman olduğu gibi bugün de millî iradenin en büyük savunucusuyuz ve ülkemizdeki herkes için daha güzel günlerin başlayacağı umudunu taşıyoruz. Fuzul Grup olarak geleceğe umutla bakmamızın bir başka temeli daha var.

Bugüne kadar 4 bin konut üretmiş ve özellikle Başakşehir'deki marka projeleri ile adından söz ettiren Fuzul Grup olarak temmuz ayında ihalesi tamamlanan TOKİ Projesi'nde İstanbul Gaziosmanpaşa (GOP) Karayolları Mahallesi'nde yer alan iki adet parselin ihalesini kazandık. İnşaat çalışmalarına yıl sonunda başlanacak projede Fuzul Grup olarak 500 konutluk karma bir proje hedefleyerek Nisan 2017'de satışa çıkarmayı planlıyoruz. Daha önce Kâğıthane ve Kartal'da kentsel dönüşüm projesi gerçekleştiren Fuzul Grubun TOKİ ihalesi grubun Başakşehir dışında aldığı en büyük ihale. Proje kapsamında bölgeye bir de ilkokul yaparak TOKİ'ye teslim edeceğiz. Ülkemiz için çalışmaya ve yatırım yapmaya devam edeceğiz.

Fuzul Grup hız kesmeden bölgeye yeni yatırımlar yapmaya devam edebiliriz. Bildiğiniz gibi geçtiğimiz ocak ayında Başakşehir merkezde bulunan ve 115 bin metrekarelik bir alan 1 milyar 42 milyon TL ciro bedeli ile Başakşehir Belediyesinin ihalesini kazanmıştık. Bu yatırım Fuzul Yapı'nın Başakşehir'de projesini yapacağı en büyük arsa ve bugüne kadar inşa edeceği en büyük proje olacak. 1 bin 500 adet konut ve ticari ünitelerin de yer alacağı karma bir proje planlanacağız. Yıl sonuna kadar 40 şube ile 400 kişiye istihdam sağlayacağız. Ve yoğun gündemde sizleri unutmadık. Dolu dolu bir *Anahtar* dergisini sizler için hazırladık.

Keyifle okuyacağınızı umuyorum.

Ve bilinmesini isteriz ki; Başkomutanımız, Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın çağrışı ile tek yürek olduğumuz ülkemizden ve durmadan çalışmaktan vazgeçmiyoruz. Her türlü vesayetin karşısında dik duruşumuzu sürdürüyoruz. Yeni Türkiye için millet iradesinin önündeki her türlü engelle Fuzul Grup Ailesi olarak bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da büyük bir azim ve kararlılıkla durmaya devam edeceğimizi bildirerek yeni Türkiye'ye inanıyor ve güveniyoruz.

Eyüp Akbal
 FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı

Hello,

The market release date of our magazine came to a critical period for Turkey. Through this process, coup attempt, which was made against nation and their will on the night of July 15, was prevented from not reaching its goal by being performed a great example of national struggle. We, as Fuzul Group Family, are the greatest defender of national will also today as always and hope that better days for everyone in our country will begin. There is also another fundamental for us to see to the future hopefully as Fuzul Group. We, as Fuzul Group, which has produced 4 thousand housings so far and has become popular with its brand projects especially in Başakşehir, have won the tender of two parcels in İstanbul Gaziosmanpaşa (GOP) Karayolları neighborhood in the Project of TOKİ that was completed its tender in July. We, as Fuzul Group, target a 500-house mixed project in the project that construction works will be begun at the end of the year and plan to release in April 2017. TOKİ tender is the biggest one, except Başakşehir, of Fuzul Group that has carried out urban renewal project in Kâğıthane and Kartal before. We will construct a primary school to the region and deliver to TOKİ under the project. We will continue to work for and invest in our country. We can say that Fuzul Group continues to make new investments in the region without pausing. As you know, we won the tender of Başakşehir Municipality that was found in the center of Başakşehir and an 115 thousand square meters area with a turnover of 1 billion 42 million TL. This investment will be the largest land Fuzul Yapı will make its project in Başakşehir and be the biggest project it will construct. We will plan a mixed project where 1500 housing and commercial units will be located in. We will provide employment to 400 people by 40 branches until the end of the year. And we did not forget you in busy agenda. We have prepared a fully *Anahtar* Magazine for you.

I hope you will read with pleasure. And we want you to know that; we do not give up from our country we became one heart and from working nonstop by the calling of Mr. Recep Tayyip Erdoğan, our Chief Commander, and our President. We maintain our upright posture against all kinds of tutelage. We believe in and trust to New Turkey with informing that we, as Fuzul Group Family, will continue to take a stand against all kind of obstacle in front of national will for New Turkey by great resolution and determination as until today and hereinafter.

Eyüp Akbal
 FuzulEv Chairman of the Board



TÜRKİYE GÜVENLİ LİMAN OLMAYA DEVAM EDİYOR

“

2016 yılı, ülkemizde menfur darbe kalkışmalarına ve yaşanan terör olaylarına rağmen beklentilerin gerçekleştiği, ekonomide istikrarın sürdüğü bir yıl olacak.

Türkiye ekonomisinin lokomotif sektörlerinin başında gelen gayrimenkul ve inşaat sektörünü, menfur darbe girişiminin ardından değerlendiren Fuzul Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Eyüp Akbal, “Türk milletinin kahramanca ülkesine

sahip çıktığını belirleterek kalkışma girişiminden doğan güven mesajı ile Türk halkının birlik ve beraberlik duygusu ülkenin ekonomik istikrarını devam ettirecektir. Bu, içinde yer aldığımız emlak sektöründe olumlu yönde etkileyecektir. Türkiye güvenli liman olup yatırımcı çekmeyi sürdürecektir.” dedi. Darbe girişiminin ardından ortaklarının kendisiyle iletişime geçtiklerini belirten Akbal, “Ortaklarımızın hiçbir endişesi yok. Halkın hükümetine sahip çıkması ortaklarımızın güvenini artırdığı gibi diğer ülkeler açısında hükümetine güven duyan bir ülke olduğunu açıkça gösterdi. Bizler çalışmalarımıza kaldığımız yerden çok daha güçlü olarak devam edeceğiz.” dedi. Yabancıları konut satışında daha yolun başında olduklarını belirten Eyüp Akbal, “Ben Türkiye’nin istikrarlı bir yönetimle satışların 5 milyar dolardan 10-15 milyar dolara çıkacağına ve Körfez ülkelerinin Türkiye’de daha fazla yatırıma yöneleceğine inanıyorum. Türkiye’nin

ekonomisinde yüzde 4’lük bir büyüme mevcut, ülkemizde cari açık hızla kapanıyor ve enflasyon rakamları geriliyor. Sanayi üretim endeksi artış gösteriyor. Ülkede Merkez Bankasının açıkladığı faiz indirimi kararı ve kalkışma girişiminden doğan güven mesajı ile Türk halkının birlik ve beraberlik duygusu ülkenin ekonomik istikrarını devam ettirecektir.” şeklinde konuştu. Türkiye ve çevresindeki sorunların komşularımız ve diğer ülkeler ile ilgili algıyı belirlediğini belirten Eyüp Akbal, “Bence dışarıdan ülkemize bakanlar aziz Türk milletinin demokrasisine sahip çıktığını açıkça gördü. Bu hükümet toplumsal tabanı geniş olan bir hükümettir. Dolayısıyla milli irade arkasındadır. Türkiye daha istikrarlı ve daha güçlü bir ülke algısıyla yoluna devam edecek. Biz de gayrimenkul sektörü olarak büyümeye devam edeceğiz. Türk halkına göstermiş olduğu cesur duruştan dolayı çok teşekkür ederim.” diyerek Türk milletine olan minnetini dile getirdi.

40 ÜLKENİN STK BAŞKANINDAN “GEÇMİŞ OLSUN TÜRKİYE!” ZİYARETİ



İslam dünyası STK'ları Birliği, yurt içi ve yurt dışı üye kurum temsilcilerinin ve medya mensuplarının katıldığı bir heyet ile hem geçmiş olsun dileğinde bulunmak hem de tüm İslam dünyası adına destek mesajlarımızı iletmek amacıyla, Cumhurbaşkanlığı, TBMM, Başbakanlık, Diyanet İşleri Başkanlığı ve Yurtdışı Türkler ve Akraba Toplulukları Başkanlığını içeren bir ziyaret gerçekleştirildi. Güney Afrika, Maldivler, Yemen, Makedonya, Malezya, Irak, Kosova, Suudi Arabistan, Suriye, ABD, İngiltere, Kazakistan, Avustralya, Lübnan, Arnavutluk, Mısır, Filipinler, Sri Lanka, Kuveyt, Pakistan, Afganistan, Nepal, İspanya, Fas, Sudan, Katar, Hindistan, Bangladeş, Somali, Bosna, Libya, Lübnan, Çad, Almanya, Moritanya, Kenya, Sırbistan, Filistin ve Kamboçya olmak üzere 40 farklı ülkeden STK temsilcileri “İslam Dünyası Türkiye'nin Yanında” başlığıyla bu ziyarete iştirak ettiler. Başbakanlık Basın Yayın



15 Temmuz gecesi Sayın Cumhurbaşkanımızın ve Hükümetimizin nezdinde karşı karşıya bırakıldığımız menfur darbe girişimi sadece ülkemizde değil, tüm İslam âleminde, Türkiye dostları arasında büyük bir infiale neden olmuştur.

Enformasyon Genel Müdürlüğü ve Kamu Diplomasi Koordinatörlüğü ile birlikte koordine edilen bu organizasyonda yurtdışından gelen misafir heyete yurt içinden de TGTV, Filistin Platformu, Uluslararası İş Forumu, MÜSİAD, Uluslararası Hukukçular Birliği ve ASSAM başkanları da eşlik ettiler. Toplantılarda söz alan konuşmacılar 15 Temmuz darbe girişiminin kendi ülkelerindeki Müslümanlar arasında büyük bir infial oluşturduğunu, bu hain yapılan-

mayla mücadelede Türkiye'ye tam destek verdiklerini belirttiler. Bunun yanında bu sinsi yapıyla ne şekilde baş edilebileceği yönünde görüş alışverişinde bulundular. Konuklara Türkiye'deki son gelişmeler hakkında bilgi verilen bir seminer ile başlayan ziyarette 15 Temmuz darbe girişiminin ve arkasındaki hain yapı detaylıca tanıtıldı. Her bölgeden temsilcilere söz hakkı verilerek karşılıklı istişare ve değerlendirmelerde bulunuldu.



FUZUL, TOKİ İHALESİNİ ALDI KENTSEL DÖNÜŞÜME GİRİYOR

» **TOKİ'nin İstanbul Gaziosmanpaşa Karayolları Mahallesi ihaleye çıkardığı arsayı 350 milyon liralık teklif ile Fuzul Yapı kazandı.**

T.C. Başbakanlık Toplu Konut İdaresi Başkanlığı(TOKİ), İstanbul ili Gaziosmanpaşa ilçesi, Karayolları Mahallesi'nde Arsa Satışı Karşılığı Gelir Paylaşımı İhalesini tamamladı. Sekiz firmanın katıldığı ihalenin ikinci oturumunda Arsa Satışı Karşılığı Satış Toplam Gelirinde en yüksek teklif Fuzul Yapıdan geldi. 350 milyon liralık en yüksek teklifi veren Fuzul Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Eyüp Akbal "500 konutluk dönüşüm projesi bizim vitrinimiz olacak." dedi.

Sosyal donatı alanlarının da olacağı projenin detayları hakkında bilgi veren Fuzul Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Eyüp Akbal, arsayı 350 milyon lira bedelle aldıklarını, yüzde 36'sını yaklaşık olarak 126 milyon lirasının TOKİ'ye bırakacaklarını belirtti. Projenin geliştirici olacaklarını belirten Akbal, bu projenin Başakşehir

dışında aldıkları en önemli ihale olduğunun altını çizerek, inşaat çalışmalarına yıl sonunda başlayacaklarının bilgisini verdi. Eyüp Akbal, "500 konutluk karma bir proje hedefliyoruz. Nisan 2017'de projeyi satışa çıkarmayı planlıyoruz." şeklinde konuştu.

Kentsel Dönüşüm Alanlarında Yeni Projeler Üreteceğiz

Daha önce Kâğıthane ve Kartal'da kentsel dönüşüm projesi gerçekleştirdiklerini belirten Fuzul Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Eyüp Akbal, "TOKİ ihalesi, Başakşehir dışında aldığımız en büyük ihale. Bu bizim için kentsel dönüşümün ilk ayağı olacak. Buraya da değerini bulacak bir proje geliştireceğiz. İstanbul'un farklı ve gelişen kentsel dönüşüm alanlarını takip etmeye yeni projeler planlamaya da devam edeceğiz." dedi.



FUZUL YAPI, İSTANBUL'DA BÜYÜK İHALELERE TALİP OLMAYA DEVAM EDİYOR

Gayrimenkul sektörünün yükselen yıldızı Fuzul Yapı, İstanbul'a yatırım yapmaya, büyük projeler inşa etmeye devam ediyor. Fuzul Yapı, Başakşehir'de kazandığı dev ihaleden sonra İstanbul Küçükyalı'da Karayollarına ait arazinin ihalesine de teklif verdi. Fuzul Yapı, Avrupa Yakası'ndan sonra Anadolu Yakası'ndaki yatırımlara da göz kırıyor. Emlak Konutun gerçekleştireceği ihaleye katılan firmalar arasında Fuzul Yapı da yer alıyor. 13 firmanın yarıştığı Küçükyalı Karayolları arazisinin toplam inşaat alanı 114 bin 239 metrekare, emsale esas inşaat alanı ise 128 bin 169 metrekareden oluşuyor. Dükkan, konut, ilkökul, ibadet alanı, meydan ve

park alanı imarlı arsanın imar planı değişikliği 1 Nisan'da askıya çıkmıştı.

Anadolu Yakası'nda büyüme hedefi var!

Fuzul Yapı Yönetim Kurulu Üyesi Faruk Akbal, Türkiye'nin gelişen ekonomisine duydukları güvenle yatırımlarını büyütme istediklerini bu nedenle İstanbul'un önemli akslarında yer alan ihalelere girdiklerini söyledi. Akbal, "Bu yeri alarak sadece Avrupa Yakası'nda değil, Anadolu Yakası'nda da projelerimizle adımımızdan söz ettirmek istiyoruz, önümüzdeki dönemde de büyüme hedeflerimize uygun Emlak Konut ihalelerine girmeyi planlıyoruz." dedi.

» **Fuzul Yapı, Avrupa Yakası'ndan sonra Anadolu Yakası'ndaki yatırımlara da göz kırıyor.**

FUZULEV YENİ ŞUBELERİYLE TÜRKİYE AĞINI GENİŞLETİYOR



» **FuzulEv, farklı illerde açtığı yeni şubeleriyle binlerce ailenin yuva hayalini gerçeğe dönüştürüyor.**

FuzulEv 1992 yılından bu yana binlerce aileyi ev ve otomobil sahibi yaparak “çifte anahtar” mutluluğu yaşattı. 2016 Temmuz ayında Türkiye genelinde 21 şubeye ulaşan FuzulEv yıl sonuna kadar Türkiye ağını genişletmeye devam edecek. Kira öder gibi uygun taksitli ödeme sistemini Türkiye’de yaygınlaştıran marka olma özelliğini koruyan FuzulEv, farklı illerde açtığı yeni şubeleriyle binlerce ailenin yuva hayalini gerçeğe dönüştürüyor. 2016 yılında, her ay iki yeni şube açarak, “Türkiye’de ev sahibi olmayan kimse kal-

mayacak.” ilkesiyle yola çıkan FuzulEv 9 bayi, 21 şubesiyle kolay ev alma mutluluğunu Anadolu’ya taşıyor. FuzulEvin kolay konut edindirme sistemi ile isteyen her aile faiz ödmeden, fazla beklemeden, kira öder gibi ev sahibi oluyor. Sabit gelire sahip olup kiradan kurtulmak isteyenler için yüksek geri ödemeler olmadan, cazip imkânlar sunuyor. Sadece bir yıl gibi kısa bir sürede toplamda 21 şube sayısına ulaşan FuzulEv, aralarında Diyarbakır, Elazığ, Kayseri, Denizli, Antalya ve İstanbul’un bazı bölgelerinin de bulunduğu yerlerde açtığı şubelerle, yıl sonuna

kadar 400 kişiye daha iş imkânı sağlayarak istihdama katkı yapmayı sürdürecektir. Türkiye’de şubelerine yenilerini ekleyerek büyüyen FuzulEvin gelişiminden duyduğu mutluluğu dile getiren FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, “Günümüzde dar gelirli ailelerin ev ve otomobil sahibi olmalarının zorluğu ortada. Ev ve otomobil sahibi olma şansı bulunmayan, dar gelirle yaşamak zorunda olan vatandaşlarımızın, uyguladığımız bu sistem ile hayallerine kavuşmalarını sağlıyor; müşterilerimizin bize olan güveniyle her geçen gün şube sayımızı arttırıyoruz.” dedi.



FUZULEVDEN YATIRIM VE İSTİHDAM ATAĞI

» **“Türk ekonomisi için yatırım yapmak şu andaki en büyük önceliğimiz.”**

Gayrimenkul sektörünün köklü markası FuzulEv, Türkiye ekonomisine güvenerek yatırıma hız verme kararı aldı. 1992 yılından beri binlerce aileyi ev ve otomobil sahibi yapan FuzulEv, yıl sonuna kadar 40 şubeye ulaşmayı ve 400 kişiye istihdam sağlamayı planlıyor. FuzulEv, binlerce aileyi ev sahibi yapmaya devam ediyor. Her ay iki yeni şube açan FuzulEvin şu an 21 şubesi bulunuyor. Kolay konut edindirme sistemiyle ev sahibi olmaları hedefleyen FuzulEv, Türkiye’ye ve ekonomiye duyduğu güveni yatırımla tazeliyor.

FuzulEvin kolay konut edindirme sistemi ile isteyen her aile faiz ödemedi, fazla beklemeden, kira öder gibi ev sahibi oluyor. Sabit gelire sahip olup kiralardan kurtulmak isteyenler için yüksek geri ödemeler olmadan, cazip imkânlar sunuyor. FuzulEv, sadece bir yıl gibi kısa bir sürede açtığı şubelerle, bir çok kişiye iş imkanı sağlayarak istihdama katkıda bulunmuştur. FuzulEvdeki büyümeye ilişkin gö-

rüşlerini aktaran Fuzul Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Eyüp Akbal, “2016 yılı Temmuz ayında Türkiye genelinde 21 şubeye ulaştık. Ülkemizin yaşadığı menfur darbe girişimleri sonrasında çok hızlı toparlandık, piyasalarda dengeler bozulmadı. Biz de Fuzul Grup olarak çok daha fazla çalışma kararı aldık, FuzulEv 2016 yılında daha hızlı büyüyecek, Türkiye’nin her bölgesinde şubeleri olan

bir marka olacağız. Gençlerimize yeni istihdam oluşturacağız, bunun büyük bir kısmını Anadolu’da gerçekleştireceğiz. Beş yılda 60 bin kişiyi ev sahibi yapma hedefimize kararlılıkla yürüyoruz.

Türk ekonomisi için yatırım yapmak, büyümek şu andaki en büyük önceliğimiz. Türkiye bu zorlu süreçte ülkesini seven iş adamlarının, kurumlarının yatırımlarıyla kazançlı çıkarak atlatacak.” dedi.



DENİZLİ'YE MÜJDE FUZULEV FAİZSİZ, UYGUN TAKSİTLERLE EV SAHİBİ YAPIYOR

FuzulEvin bir özelliği de kişileri belli bir projeye hapsedemeyerek Türkiye'nin her yerinden ev sahibi yapması.



Kira öder gibi uygun taksitli ödeme sistemini Türkiye'de yaygınlaştıran marka olma özelliğini koruyan FuzulEv, farklı illerde açtığı yeni şubeleriyle binlerce ailenin yuva hayalini gerçeğe dönüştürüyor. FuzulEvin son durağı turizm ve tekstil sektörünün gelişmiş şehirlerinden biri olan Denizli oldu. Denizlililer FuzulEvin Grubun markası FuzulEv ile hayallerindeki eve kavuşacak. Faizsiz ödeme sisteminin uygulandığı FuzulEv, "Çekilişli Kira Destekli Sistem", "Vade Ortası Sistem", "Peşinatlı Erken Teslim Sistemi", "Ara Ödemeli Sistem" olmak üzere herkesin bütçesine uygun, toplam dört adet farklı ödeme alternatifi sunuyor. FuzulEvi ön plana çıkaran bir diğer özelliği ise kişileri belli bir projeye hapsedemeyerek Türkiye'nin her yerinden ev sahibi yapması. Böylece, isteyenler kısa sürede uygun taksitlerle hayal ettikleri eve kavuşmuş oluyor.

**Saraylar Mah. 2 Ticari Yol No:39
Merkezfendi/Denizli**

FUZULEVDEN BİR ŞUBE DE GAZİOSMANPAŞA'DA

FuzulEv, zorlanmadan, taksit öder gibi, faizsiz ev sahibi yapma misyonuyla ilgi görmeye devam ediyor.



Kurulduğu 1992 yılından bu yana gayrimenkul sektöründe gerçekleştirdiği projelerle adından sıkça söz ettiren Fuzul Grup bünyesindeki FuzulEv, faizsiz, kredisiz, peşinatsız ödeme koşullarıyla herkes için ev sahibi olmayı çok kolay hâle getiriyor. Çok kısa sürede tüm Türkiye'de pek çok noktada açtığı yeni şubelerle "ev hayalini" gerçeğe dönüştüren Fuzulev, bu kez İstanbul'un merkezi Gaziosmanpaşa'da yeni şubesiyle hizmet vermeye başlıyor. Yurdun pek çok noktasında şubelerine yenilerini eklemeyi sürdüren FuzulEv Gaziosmanpaşa'daki şubesiyle ev hayali kuranların hayallerini gerçeğe çevirmeye devam ediyor.

**Gaziosmanpaşa Şubesi: Sarıgöl Mah. Ordu Cad. No:9/1
Gaziosmanpaşa-İstanbul**

KAYSERİLİLER DE KİRA ÖDER GİBİ EV SAHİBİ OLACAK

Kayserililer de Fuzul Grubun markası FuzulEv ile konut hayallerini kolayca gerçekleştirecekler.



Türkiye’de ev sahibi olmayan kimse kalmayın diyerek yola çıkan Fuzul Grup, markası olan FuzulEv ile kira öder gibi uygun taksitle ödeme sistemini Türkiye çapında yaygınlaştırmaya devam ediyor. Türkiye’de 25 yıldır faiz olmadan herkesi kira öder gibi ev sahibi yapan FuzulEv, her ay açtığı yeni şubelerle binlerce aileyi ev hayaline kavuşturuyor. FuzulEv ülkemizin pek çok noktasında açtığı şubelerin bir yenisini gelişmiş sanayisi ve şehirciliğiyle örnek olan Kayseri’de açıyor. Kayseri’de kısa sürede büyümek isteyen FuzulEv, şehrin en işlek noktasında yer alıyor. Son Kayseri şubesiyle FuzulEv, 5 yılda 60 bin kişiyi ev sahibi yapma hedefine bir adım daha yaklaşmış oldu.

Gevher Nesibe Mah. İstasyon Cad. Ak İş Merkezi No:41/ Kocasinan / Kayseri

FUZULEVDEN BİR ŞUBE DE MALATYA’DA

FuzulEvin sistemiyle her aile fazla beklemeden,faizsiz, kira öder gibi konut sahibi oluyor.



Türkiye’de 25 yıldır faaliyet gösteren FuzulEv, isteyen herkesi kendi bütçesine göre dilediği yerde ev sahibi yapıyor. Taksit öder gibi zorlanmadan faizsiz herkese ev sahibi yapma misyonuyla yola çıkan FuzulEv sisteminde binlerce aile, hayallerini süsleyen dairelere kavuşuyor. Çok kısa sürede tüm Türkiye’de pek çok noktada açtığı yeni şubelerle “ev hayalini” gerçeğe dönüştüren FuzulEv, şubeler zincirine yeni halkasını Malatya’yı ekledi. FuzulEv her ilde ve ilçede açtığı yeni şubelerle ilgi görmeye devam ediyor. Anadolu’nun her şehrine şube açmaya çalışan Fuzul Grup, Malatya’ya açtığı yeni şubesi ile Malatya halkını kiradan kurtarıyor. FuzulEvin sistemiyle her aile fazla beklemeden, kira öder gibi konut sahibi oluyor. Malatya’ya şubesiyle Fuzul Grup 5 yılda 60 bin kişiyi ev sahibi yapma hedefine bir adım daha yaklaşıyor.

İstiklal Mahallesi Fuzuli Caddesi No:12/B-1 Battalgazi/Malatya

MAYIS AYI ŞUBE BİRİNCİSİ:

KONYA



Hayata geçirdiği projelerle önemli başarılarla imza atan FuzulEvin mayıs ayı şube birincisi Konya oldu. Fuzul Grubu, başarılı ve güven dolu bir aileden oluşan ekibi ile Türkiye’de Katma Değeri Olan Projeler ile büyük yatırımlara imza atmış bir şirket olarak değerlendiren Konya Şube Müdürü Mehmet Cemil Şimşek, “ Vizyonu güler yüz ve güven olan FuzulEvide yönetici olduğum için kendini şanslı hissediyorum. Ekibimle birlikte büyük bir sorumluluk ve özverili ile çalıştık. Bu başarı prensipli çalışmamızın ürünü. İşimiz halkımızın yüzünü güldürmek ve güler güzlü bir hizmet vermek Konya Şubesi olarak bu bilinçte olduğumuz için başarı kaçınılmaz hâle geliyor. Başarımızın arkasında yüzlerce kişiden oluşan bir ekip var. Merkez binamızdan bizlere destek veren başta yönetimimiz olmak üzere ekip arkadaşlarımızın özverili çalışması ile mayıs ayı şube birinciliğini layık görüldük.” ifadelerini kullandı.

HAZİRAN AYI ŞUBE BİRİNCİSİ:

SAMSUN



Türkiye’nin her yerinde faizsiz, peşinatsız ve vade farksız ev sahibi yapma hedefiyle çeşitli şubelerinde hizmet vermeye devam eden FuzulEvin haziran ayı şube birincisi Samsun oldu. Karadeniz Bölge Müdürü Yunus Emre Talay, Samsun Şubesinin başarısını şu sözlerle destekledi; “İşe girdiğim günden itibaren bu büyük aileye mensup olmaktan son derece memnunum. Rabbi’mizin izniyle, faizin manevi ve maddi hasarından sakınarak, binlerce ailemizi ev ve araç sahibi yapmanın haklı gururunu yaşıyor ve motivasyonumuzu hep üst düzeyde tutan, bizi her anlamda destekleyen şirketimize teşekkürü borç biliyorum. Yapmak istediğim ve gerçekleştirdiğim tüm projelerde arkamda duran, emeğimin karşılığını her daim aldığım şirketim sayesinde, ekimle birlikte Karadeniz Bölgesi’nde çok kısa sürede büyük işler başardık ve Samsun Şubesi olarak ‘FuzulEv ve FuzulOTO haziran ayı Türkiye Şubeler Arası Birinciliğini’ alarak bu başarımızı taçlandırdık.” dedi.

TEMMUZ AYI ŞUBE BİRİNCİSİ:

BAĞCILAR



Fuzul Grubun bünyesinde kurulan FuzulEv 1992 yılından bu yana vizyonu ve misyonu insanları faiz yükünden kurtararak ev sahibi yapmaktır. FuzulEv Bağcılar Şubesi, temmuz ayındaki başarısı hasebiyle şubeler arasında birinci seçildi. Şubenin başarısını değerlendiren Bağcılar Şube Müdürü Selman Sarı, “Mühim olan Türkiye’de belli bir güven sağlamış bir firmanın başarısını popülerite etmek değil, bu başarının kalıcı kılınmasıdır. Kaliteyi samimiyetle sunan tüm çalışanlarımızı şunu çok iyi biliyorlar ki başarı tesadüf değildir. Temmuz ayı boyunca gündüz Bağcılar semtinin cadde ve sokaklarında, gül ve broşür dağıtıp gece ise demokrasi nöbetlerinin en ön safında yer aldık. Bu onurlu duruşun beklentileri olarak bir an bile yorgunluk hissetmedik. İnsana hizmet konusunda titizlenen, müşteriyle empatiyi standartları arasına yerleştirmiş FuzulEv Bağcılar Şubesi olarak bunu gerçekleştirmiştir. Umuyor ve diliyoruz ki bu muvaffakiyet diğer kardeş şubelerimize örnek teşkil edecektir.” şeklinde konuştu.



Muhammed Ali Karaman

FuzulEv Bünyesinde Bulunmaktan **MUTLULUK DUYUYORUM**

» **FuzulEv ile hem ev sahibi olabileceğim hem de kariyer basamaklarında beni zirveye taşıyacak büyük bir aile ile tanıştım.**

Zor zamanlar geçirdiğimiz şu günlerde el birliği ve dayanışma ile vatanımızın selamete kavuştuğunu hep birlikte görmüş olduk. Allah'tan şehitlerimize rahmet, gazilerimizden ve emeği geçen tüm vatandaşlarımızdan da razı olsun. Sizlere Mevlâna diyarı Konya'dan FuzulEv kariyer basamaklarında başarıya giden yolculuktan kısaca bahsetmek isterim.

FuzulEv ile tanışma hikâyem sizlerden farksız değil aslında; kiracı olduğum dönemde FuzulEv ailesi ile tanıştım. Kiracılıktan yılmış, artık bir ev sahibi olmak isteyen biriydim. Fakat bu tanışmamızı beni FuzulEv Kariyer Yolu'nda, FuzulEv'in Konya Şubesinde müşteri temsilcisi olarak işe başlamama vesile oldu. Tevafuk dedikleri bu olsa gerek. Çünkü hem ev sahibi olabileceğim hem de kariyer basa-

maklarında beni zirveye taşıyacak büyük bir aile ile tanışmıştım.

Başarılı bir yönetici ve personel kadrosuyla çalışmakta olduğum FuzulEv Konya Şubesinde kardeşliği, beraberliği, azim ve güler yüzü gördüm. Burada çalışmanın öncelikli hedefinin gönülleri fethetmek olduğunu ve memnuniyetin öncelikli hedefler arasında olması gerektiği kendisine şiar edinmiş bir aile ile beraberdim. Dolayısı ile girmiş olduğum bu yolda müşterilerimizin de bizden en büyük beklentisi olan karşılıklı güven ve dayanışmayı, kaliteli hizmet anlayışı ile müşterilerimize sunarak basamakları tek tek çıkıyor, Türkiye geneli yapılan satışlarda zirvede kalmaya devam ediyordum. Fuzul Ev Üst Yönetimi'nden en alt kadrosuna kadar gösterilen gülen bir yüzün motivasyonum da ne denli etkili olduğunu bununla be-

raher müşteri takibinde onlarla içli dışlı olup birbirimizi tanımanın çok faydasını gördüm.

Temeli el birliğine dayanan bu organizasyonda yöneticilerimizden müşteri temsilcilerine, müşteri temsilcilerinden müşterilerimize kadar oluşan bu yapı da aynı şiar, dürüstlük ve güler yüzle ortak bir payda da buluşarak tüm Türkiye'yi ev ve araç sahibi yapmaya aynı zamanda bu yolda kariyerimin de en zirve noktasına ulaşmaya devam edeceğim. Bu arada unutulmamalıdır ki Mevlâna Celâleddîn-i Rûmî'nin de dediği gibi "Bir mum diğer mumu tutuşturmakla ışığından bir şey kaybetmez" sözünü aydınlık bir gelecek/ kariyer için hayatımızın her noktasında birbirimize desteğimiz her daim olmalıdır. Başta tüm FuzulEv Yönetimi ve çalışanlarına şükranlarımı bir borç bilir.



AKVA SİGORTA İLE GÜVENDESİNİZ

» **Akva Sigorta ferdi kaza kampanyasında Neova Sigortacılık tarafından ödüle layık görüldü.**

Akva Sigorta Aracılık Hizmetleri AŞ 1995 yılından bugünlere sigortacılık sektöründe emin adımlarla yürümeye devam ediyor. Sektördeki başarısını 2016 yılında ferdi kaza kampanyasında aldığı ödülle perçinledi. Büyük bir özveri ile sigorta sektöründe çalışmalarına devam eden Akva Sigorta, müşterilerine en uygun fiyatlarla hizmet vermektedir. Akva Sigortacılık, birçok sigorta şirketinin ücretlerini araştırarak müşterileri için en uygun fiyatları belirleyerek sigorta işlemlerini kısa sürede gerçekleştirmekte-

dir. Akva Sigorta, trafik sigortası, kasko, DASK (zorunlu deprem sigortası), konut sigortası, iş yeri sigortası, yabancı sağlık, seyahat sigortası, yangın sigortası, ferdi kaza sigorta alanlarında 21 yıldır müşterilerine hizmet vermekten onur duymaktadır. Müşteri memnuniyetini ön planda tutan Akva Sigorta, müşterileri için kaza tutanağı, poliçe ve tüm dosya işlemlerini hazırlamaktadır. Müşterilerinin ister mail yoluyla isterlerse telefon ile tüm sigorta işlemlerini süratli ve kolayca çözüm sunmaktadır. Sigorta işlemleri için gerekli bilgiler alındıktan sonra müşterileri için

en uygun sigorta işlemlerini yapmaktadır. Poliçe teslimatı kredi kartı ile ödemesi alınarak müşterilerin isteği doğrultusunda isterlerse kargo aracılığıyla ya da bizzat kendileri ziyaret edilerek teslim edilmektedir. Güvenli bir şekilde poliçe teslimatı yapılırken işlem makbuzu verilmektedir. Akva Sigorta Aracılık Hizmetleri AŞ, sigortacılık hizmetlerindeki başarısını 2016 yılında aldığı ödülle taçlandırmıştır. Akva Sigortanın ferdi kaza kampanyasında gösterdiği başarıdan dolayı Neova Sigorta tarafından verilen ödül ile önemli bir başarı elde etmiştir.

ERGO
SİGORTA



NEOVA
SİGORTA



AKVA ile güvendesiniz.



- ✓ Trafik Sigortası
- ✓ Kasko
- ✓ DASK
- ✓ Konut Sigortası
- ✓ İş yeri Sigortası

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

ERGO



MAPFRE | GENEL SİGORTA

NEOVA
SİGORTA

 **fuzul**

444 6 313
www.fuzul.com.tr

e-mail: akvasigorta@fuzul.com.tr
Tel :0212 465 07 30 Fax :0212 531 59 59
Akşemsettin Mahallesi A. Menderes Bulvarı (Vatan Caddesi)
Öksüzce Hatip sokak No:27 Fatih/ İst.

BAŞAKŞEHİR FUTBOL KULÜBÜ, 3. İSTANBUL ile daha da güçlendi

» **Başakşehir, yeni sezon öncesi önemli bir sözleşmeye daha imza attı. ASAF İş Ortaklığı, ilk projesi 3. İSTANBUL ile Başakşehir Futbol Kulübüne forma ve stadyum sponsoru oldu.**



Geçtiğimiz sezonu dördüncü sırada bitiren ve UEFA Avrupa Ligi'nde yoluna başarılı bir şekilde devam eden Başakşehir Futbol Kulübü, sezonun ilk haftasında evinde ağırlayacağı Fenerbahçe maçı öncesinde önemli bir iş birliğine imza attı. Alzamil Gayrimenkul, Fuzul Yapı, Seha Yapı ve Adese tarafından oluşturulan ASAF İş Ortaklığı'nın ilk projesi olarak Başakşehir Belediyesinin de katkılarıyla Başakşehir'de hayata geçecek 3. İSTANBUL, Başakşehir'in forma ve stadyum

sponsorluğunu üstlendi. ASAF İş Ortaklığı ve Başakşehir Futbol Kulübü arasındaki sponsorluk anlaşması, Başakşehir Fatih Terim Stadyumu'nda gerçekleştirilen basın toplantısı ile imzalandı. Başakşehir Futbol Kulübü Başkanı Göksele Gümüşdağ'ın ev sahipliği yaptığı imza töreninde Başakşehir Belediye Başkanı Mevlüt Uysal, ASAF İş Ortaklığı'nı temsilen Fuzul Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Eyüp Akbal, Seha Yapı Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Saylık'ın yanı sıra Başakşehir Spor Kulübü futbolcuları

da hazır bulundu. Başakşehir Spor'un güçlü ve istikrarlı bir şekilde yoluna devam ettiğini ve yeni sezonda büyük zaferlere imza atacaklarını belirten Başakşehir Futbol Kulübü Başkanı Göksele Gümüşdağ, elde edilen başarılarla Başakşehirli taraftarlardan aldıkları desteklerin de çok önemli olduğunu söyledi ve sözlerini şöyle sürdürdü: "ASAF İş Ortaklığı'nın ilk projesi olan 3. İSTANBUL'un da forma ve stadyum sponsoru olarak Başakşehir Futbol Kulübü'nü desteklemesinden memnuniyet

Başakşehir Futbol Takımı ve ASAF İş Ortaklığı arasında imzalanan forma ve stadyum sponsorluğu anlaşması, 3 sezonu kapsayacak.

duyduk. İnşallah yeni sezonda, hem Avrupa'da hem de Türkiye'de alkışlanacak başarılar elde edeceğiz.”

Başakşehir Belediye Başkanı Mevlüt Uysal da Başakşehir'in iki önemli değeri arasında gerçekleşen bu iş birliğinden duyduğu memnuniyeti dile getirirken, 3. İSTANBUL'un, Başakşehir Belediyesinin de güvencesini taşıyan gerçekten fark yaratacak güçlü bir proje olduğunu belirtti. Başkan Uysal, Başakşehir Spor'un önceki sezonda aldığı başarılı sonuçlar ile ilçenin ve tüm Türkiye'nin gururu olduğuna dikkat çekti. Başakşehir'de yükselen bu iki önemli marka arasındaki iş birliğinin, İstanbul'un genç ve çağdaş ilçesi Başakşehir'e önemli katkılar sunacağına, çok daha güzel yarınlara taşıyacağına olan inancını da belirtti. Bir Başakşehir sevdalısı olarak kendilerini ev sahibi gibi hissettiklerini belirten Fuzul Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Eyüp Akbal ise, “Bugüne kadar gerçekleştirdiğimiz birçok proje ile Başakşehir'in bugünlere gelmesine katkıda bulunduk. Başta 3. İSTANBUL olmak üzere ve diğer yeni projelerimiz ile Başakşehir'i geleceğe taşımaya, yarınlarına katkıda bulunmaya devam edeceğiz.” dedi. Seha Yapı Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Saylık da yaptığı konuşmada; İttifak Holding kuruluşu Seha Yapı'nın 1978 yılından bu yana hayata geçirdiği başarılı projelere dikkat çekerken,

bu başarılarını yeni iş ortaklığına taşıyacaklarını, ASAF İş Ortaklığı'nın Alzamil Gayrimenkul, Fuzul Yapı, Seha Yapı ve Adese'nin güç birliği ile oluştuğunu vurguladı.

3. İSTANBUL, Adına Layık Bir Proje

ASAF İş Ortaklığı'nın ilk projesi olan 3. İSTANBUL'u, 3. Havalimanı, 3. Köprü gibi mega projelerden ilham ve cesaret alarak hayata geçirdiklerini belirten Ömer Saylık, “Başakşehir'de yükselecek 3. İSTANBUL projesi, bu güç birliğinden doğan gerçekten de özgün bir proje. Hem Başakşehir ve bölgesine katkı sağlayacak hem de sektörde yeni bir sayfa açacak nitelikte bir proje.” açıklamasında bulundu.

Başakşehir Futbol Kulübü Forma ve Stadyum Sponsorluğu

Başakşehir Futbol Takımı ve ASAF İş Ortaklığı arasında imzalanan forma ve stadyum sponsorluğu anlaşması, 3 sezonu kapsayacak. Sponsorluk anlaşması çerçevesinde 3. İSTANBUL projesi logosu, ulusal ve uluslararası maçlarda Başakşehir Futbol Takımı formasının sırt bölümünde yer alacak. Yine aynı kapsamda, Fatih Terim Stadı'nın adı 3. İSTANBUL Başakşehir Fatih Terim Stadyumu olarak değiştirilecek.



YAZI: DOÇ. DR. ÖMER BOLAT
İSTANBUL SABAHATTİN ZAİM ÜNİVERSİTESİ, ÖĞRETİM ÜYESİ

15 TEMMUZ: BİR BÜYÜK MİLLETİN YENİDEN DIRİLİŞİ

» **15 Temmuz darbe teşebbüsünün püskürtülmesi sırasında ve sonrasında Türkiye'nin ekonomisi de imtihanı başarıyla vermiştir.**

Türkiye ve aziz halkımız 2016 yazının tam ortasında olağanüstü bir dönemden geçti. 15 Temmuz Cuma akşamı vatandaşlar hafta sonu tatiline hazırlanırken, 36 yıl önce yaşadığımız, birçok demokratikleşme ve temel haklar-hürriyetler reformları gerçekleştirildikten sonra bundan böyle geride bıraktığımızı zannettiğimiz kanlı ve haince bir askeri darbe teşebbüsü ülkemizi derinden sarstı. Türk Silahlı Kuvvetleri içindeki FETÖ mensubu bir grup, Genelkurmay emir komuta sistemi dışında, kanlı ve haince bir darbe girişiminde bulundular. Demokrasiye, millî iradeye, seçilmiş hükümete ve TBMM'ye ağır bir saldırıda bulundular. Cumhurbaşkanı Erdoğan ve ailesine yönelik kanlı bir suikast girişiminde bulundular, halka ve polise F-16 uçaklarından, helikopterlerden, tanklardan, sniperlerden hedef gözetmeksizin öldürme kastıyla ateş açtılar. 66 yıl önce geçtiğimiz çok partili siyaset döneminin en kanlı darbe teşebbüsüydü. Halkın ödediği vergilerle alınıp, ülkenin savunması için kendilerine emanet edilen silahları halka doğrultup, 240 yiğit ve kahraman vatandaşlarımızı şehit ettiler, 2 bin 150 vatandaşımızı yaraladılar. Türkiye'miz, ülke ekonomisindeki istikrar ve güven ortamı, siyasi istikrar ve demokratikleşme reformları ile dünyada farklı ve olumlu bir yerde iken, darbeci hainleri darbe yapmaya iten sebep, ait oldukları FETÖ'cü yapılanmanın 1 Ağustos'ta yapılacak YAŞ toplantısında tasfiye edileceği korkusu ile aceleyle yönetimi ele geçirip Gülenist bir vesayet rejimi kurmaktı, ayrıca başta Cumhurbaşkanı Erdoğan ile AK Parti yönetimini ortadan kaldırıp intikam almaktı. Böylesi haince kanlı







bir darbe teşebbüsü, daha önceki darbe-lerde olduğu gibi, ABD ve Avrupa Birliği ülkelerinin onayı olmadan yapılamazdı. Nitekim demokrasi, seçilmiş yönetim, hukuk devleti, özgürlük kavramlarının bayraktarlığını yapan ABD ve Avrupa ülkeleri yönetimlerinin, 15 Temmuz darbe girişiminin ilk saatlerinde muğlak ve orta yollu demeç vermeleri, darbe girişimi başarısız olunca ikinci gün “seçilmiş hükümetin yanındayız” demeci vermeleri, ama daha üçüncü günden itibaren darbelerini koruyan kollayan, buna karşın Cumhurbaşkanı Erdoğan'a ve Türkiye'ye yönelik artan otoriterlik suçlayıcı medya yayınları, 15 Temmuz darbe teşebbüsü ve darbelerinin arkasında olduklarını şüphe götürmez bir şekilde göstermiştir. Sanki Türkiye'de kanlı bir darbe teşebbüsü olmamış, sanki gazi TBMM 12 defa F-16 uçakları tarafından bombalanmamış, sanki 240 yiğit ve kahraman vatan-şahşarımız darbeci hainlerin kurşunları ile şehit olmamışlar gibi. Bir de üstüne başta Standart's and Poor's derecelendirme kuruluşunun hızla not indirimine gitmesiyle Türkiye'yi ve ekonomisini sarsma sıkıştırma hamlesi yaptıklarını da unutmayalım. Böylece Batılı ülkelerin demokrasi ve özgürlüklerden, hukuk devletinden ne anladıklarını, sadece kendi menfaatlerine ve kendi kontrollerine bağlı olunması duru-muna göre oynaklık gösterdiği gerçeği bir kez daha ortaya çıkmıştır. En başta, darbe

teşebbüsüne karşı hemen sokağa çıkan ve kendilerini tankların, kurşunların, helikopter ateşinin önüne atmaktan çekinmeyen ve onları mağlup eden kahraman ve yiğit halkımız, 240 şehit ve 2150 yaralı bedeliyle şanlı bir direniş göstermiştir. Allah hepsinden razı olsun. Darbe teşebbüsüne karşı her zamanki gibi dimdik duran ve halkımızı sokağa inmeye mücadeleye davet eden Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan, Başbakanımız Binali Yıldırım ve hükümeti. Darbe teşebbüsünün püskürtülmesinde en önemli rollerden birini oynayan millî ve demokrasi yanlısı yayınlar yapan duyarlı medya kuruluşları. Halkımızla beraber darbelerle karşı mücadele eden kahraman emniyet güçlerimiz. Türk Silahlı Kuvvetleri içinde darbeye iştirak etmeyen ve önlemeye çalışan komutanlar ve birlikleri. 12 defa bombalanmasına rağmen Gazi Meclisi açarak seçilmiş parlamentoyu direnişe çağırarak TBMM Başkanı İsmail Kahraman ve milletvekilleri. Başbakan Binali Yıldırım'dan hemen sonra “devletin ve seçilmiş hükümetin yanındayız” açıklaması yapan MHP Genel Başkanı Devlet Bahçeli ve ülkücü gençlik. Oldukça geç de olsa demokrasiden yana olduğunu açıklayan ve darbe girişimini kınayan CHP ve muhalefet partisi yönetimleri. Darbe girişimine karşı birlik içinde bir duruş sergileyen sivil toplum kuruluşları, YÖK ve üniversitelerimiz. Tam 15 gün boyunca meydanlarda

caddelerde ay yıldızlı bayrağımızın altında özgürlük ve millî irade nöbeti tutan yediden yetmiş milyonlarca aziz ve ne-cip halkımız.15 Temmuz'daki hain darbe teşebbüsünün püskürtülmesinde hepsini minnetle şükranla anıyoruz. En önemlisi, parti farkı gözetmeksizin, ideoloji, etnik ve mezhep ayırımı gözetmeksizin, halkımızın büyük çoğunluğu Türkiye'mize, al bayrağımıza ve devletine sahip çıkma anlamında meydanlarda birleşmiştir. Millî ve manevi bilinç çelik gibi güçlenmiştir. Âdeta Çanakkale Savaşı Zaferi, İstiklal Savaşı Zaferi ruhu ortaya çıkmıştır. Vatan ve millet kavramları bir kez daha tescillenmiştir. Bu darbe teşebbüsünün yarattığı travma ve sonrasında kazanılan şanlı direniş ruhu, en az 30 yıl unutulmayacaktır. Şimdi ders çıkarmanın, yaraları sarmanın, hasarları onarmanın, devlette ve Türk Silahlı Kuvvetlerinde yeniden yapılanmanın vaktidir. MGK tavsiyesiyle 21 Temmuz günü hükümet tarafından ilan edilen ve TBMM'de kabul edilen “Olağanüstü Hal Uygulaması”, darbelerle, FETÖ'cü paralel yapılanma ile bölücü terörle mücadele etmede, devletin yeniden yapılanmasında çok etkili ve kolaylaştırıcı bir rol oynayacaktır. Kamu kurumlarından üniversitelerden, iş dünyası STK'larından paralelci ve bölücü unsurlar hızla ayıklanmaktadır. Jandarma Genel Komutanlığı ve Sahil Güvenlik Komutanlığının İçişleri Bakanlığına bağlanması çok isabetli oldu.

Darbe teşebbüsüne karşı hemen sokağa çıkan ve kendini tankların, kurşunların, helikopter ateşinin önüne atmaktan çekinmeyen kahraman halkımız, şanlı bir direniş göstermiştir.

MİT ve istihbarat birimleri yeniden düzenlenmeli, askeri birlikler kesinlikle şehir dışına çıkarılmalı, darbeciler ibret için en ağır cezaya çarptırılmalı, şehitlerimizin ailelerine ve gazilerimize devlet ve millet olarak sahip çıkılmalıdır. Bu arada, 15 Temmuz darbe teşebbüsünün kahramanca püskürtülmesi yanında, siyasi partiler, medya kuruluşları, STK'lar ve her kesimden halkımızın “vatan – millet – bayrak – İslam” konusunda birlik ve kardeşlik içinde hareket etmesi çok güzel bir gelişme olmuştur. 26 gün boyunca 60 milyonluk katılımla tüm şehirlerimizde millî irade nöbetleri tutulması, 7 Ağustos günü Yenikapı'da 5 milyonluk dev bir miting yapılması, tüm şehirlerimizde de bir o kadar katılım olması, adeta Türkiye'mizde yeniden diriliş ruhunu canlandırmıştır. Gençliğimiz millî ve manevî bir ruhla Türkiye'mizi geleceğe taşıyacak güçlü bir direniş gücüne sahip olmuştur. 15 Temmuz darbe teşebbüsünün püskürtülmesi sırasında ve sonrasında Türkiye'nin ekonomisi de imtihanı başarıyla vermiştir. Böylesine ağır bir saldırı karşısında bile reel ekonomimiz dimdik ayakta durmuş, halkımızın büyük çoğunluğu panik göstermemiş, halkımız hatta 11 milyar dolar tutarında döviz bozdurarak Türk lirasını desteklemiş, ödemeler sistemi hiç aksamamış, bankacılık sistemi görevini yapmış, Merkez Bankası ihtiyaç olursa diye bankalara sınırsız likidite desteği sağlamış ve mali piyasalarda büyük oranlı bir sarsıntı olmamıştır. Sadece hisse senetleri ve devlet tahvillerinin yüzde 65'ini elinde tutan yabancı fonlar satışa geçince BIST endeksi 82,000'lerden 71,500'e kadar indi ve sonradan yeniden yükselişe geçti, 79.000 civarına geldi. İlk haftada tahvil gösterge faiz oranında yüzde 10, döviz kurunda yüzde 5,5 civarı artışlar oldu. Bununla beraber, bir ülkeyi ve devletini derinden sarsan böyle tahrip edici bir olayda bile, ekonomideki ve mali piyasalardaki bu çaplı etkiler normaldir. Türkiye ekonomisine, kurumlarına, siyasi istikrara, güçlü hükümete, ekonomideki başarılarına, halkımızın duyduğu güven, seçilmiş millî iradeden yana olan tavır ve desteği, daha henüz üç hafta geçmiş olmasına rağmen mali piyasaları istikrara kavuşturmuştur. Başta Standard and Poors'un kredi notu düşürmesi, Batılı hükümetlerin darbe girişimi ve darbecileri desteklediği tezini güçlendirmektedir. Bu akbavari tutumları, Türkiye'ye, halkımıza ve ülkemiz ekonomisine, demokrasiye haksızlıktır. Tam tersine demokrasiyi, se-

çilmiş yönetimi, millî iradeyi kahramanca savunmuş aziz halkımızın, Türkiye'nin, ülkemiz ekonomisinin direnişine saygı ve destek anlamında, Türkiye ekonomisi için bir not artırımı yapmaları gerekirdi. Halkımız Türkiye ekonomisine, ekonomi

yönetimine, Türk lirasına güven duymaya devam etsinler. Yeni Türkiye'de, demokratik siyaseti, ekonomisi, kurumları ve milletle ülkemiz, aydınlık yarınlara yüce Allah'ın inayeti ve yardımıyla inşaallah ulaşacaktır.

15 Temmuz gecesini Çanakkale Savaşı Zaferi, İstiklal Savaşı Zaferi ruhu ortaya çıkmiştir.



ALIŞVERİŞ MERKEZİNDEN ÇOK DAHA FAZLASI: OLİMPA

RÖPORTAJ: AYŞE NUR AZCA



» **Olimpa AVM, bölgesel bir alışveriş merkezi olmanın çok daha ötesinde Başakşehir halkının yaşam alanı haline geldi.**

Olimpa AVM, 11 bin kiralanabilir kapalı alana sahip. 86 mağaza mevcut. Yedi salonuyla sineması, çocuk oyun alanı, fitness salonu ve iki katlı otoparka bulunuyor. Ayrıca Başakşehir'in her yerine giden servis araçları mevcut.



istanbul'un parlayan yıldızı Başakşehir'de bulunan Olimpa Alışveriş Merkezi (AVM) hakkında Yönetici Ayhan Bircins ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

Türkiye'nin ilk "Bölgesel Alışveriş Merkezi" olma özelliğini taşıyan Olimpa AVM'nin konumu ve özellikleri hakkında bilgi verir misiniz?

İstanbul'un yükselen değeri olan Başakşehir'de yer alan Olimpa AVM, konumu itibarıyla önem arz ediyor. 3. Köprü ve Kanal İstanbul projelerinin yanı sıra 3. Havalimanına olan yakınlığından dolayı da büyük bir avantaja sahip. Bu bölgeye büyük yatırımlar yapılıyor. Olimpa AVM, üç sene süren inşaat çalışmalarından sonra hizmete girdi. Bölgesel bir alışveriş merkezi olmanın çok daha ötesinde yer alan Olimpa AVM, Başakşehir halkının yaşam alanı haline geldi diyebiliriz.

Metropol bir şehir olan İstanbul'da birçok AVM var. Peki, siz Olimpa AVM'yi farklı kılmak için ne gibi etkinliklere yer veriyorsunuz?

Olimpa, bölgesel bir alışveriş merkezi onun için hiçbir AVM'yi kendimize rakip olarak görmüyoruz. Lakin her alışveriş merkezinin olmazsa olmaz etkinlikleri vardır. Olimpa AVM'de açıldığı günden bugüne kadar birçok etkinliğe yer verdik. Her ay mutlaka bir konserimiz oluyor, bugüne kadar 48 konser verdik. Sergilere çok önem veriyoruz; İSMEK kurslarındaki bayanların yapmış olduğu el emeği göz nuru çalışmalar bizim için çok değerli, onların sergileri Olimpa AVM bünyesinde gerçekleşiyor. Perşembe günleri bayan girişimciler için oluşturduğumuz bir sergi mevcut, bu sergide

bayanlara kendi ürettiklerini satma imkânı sunuyoruz. Hiçbir bedel almadan bayan girişimciler destek veriyoruz. Düzenli olarak her ay bir sergi yapmaya gayret gösteriyoruz. Bizim en çok önem verdiğimiz konu çocukların mutlu ve verimli vakit geçirmesidir. Düzenlediğimiz etkinlikler de çocuklar için çeşitlilik gösteriyor; özellikle hafta sonları balon oyunları, kukla gösterileri, tiyatrolar, çocuk yarışmaları gerçekleştiriyoruz. AVM'mizin gelenekleştirdiği çarşamba pazarı etkinliğimiz var. Âdeta bir panayır havasında her mağaza ürünlerini dışarıda teşhir ediyor. Böylece çarşamba gününden hafta sonu yoğunluğuna girmiş oluyoruz ayrıca hafta içinde bir hareketlilik meydana geliyor.

Yönetici olarak Olimpa AVM'yi ileriye dönük olarak nasıl bir konumda düşünüyorsunuz?

Olimpa AVM açılmadan önce fizibilite çalışmaları yapılırken günlük ortalama 6-7 bin kişi olarak hesaplanarak açıldı şu an bu sayı günlük 11 bin kişi. Beş sene sonra bu sayı 15 bin olacaktır. Bugünkü durumundan çok daha iyi yerlere gelecektir Olimpa AVM.

AVM yöneticiliği için neler söyleyeceksiniz?

Her şeyden önce çok keyifli bir iş, bana göre alışveriş merkezleri ayrı bir ülke gibi. Haftanın 7 günü 12 saat süresince sürekli faaliyette olan bir kurum. Yönetici olarak ben her mağazayı ayrı ayrı bireyler ve yönetilmesi gereken kurumlar olarak görüyorum. Burada çok yoğun bir mesaimiz var sadece bayramların ilk günü saat 13.00'e kadar kapalıyız. Böyle yoğun mesaide çalışan bir yerin yöneticisi olmak hem zor hem de çok keyifli.



YAZI: DR. M. LEVENT YILMAZ
STRATEJİK DÜŞÜNCE ENSTİTÜSÜ

TÜRKİYE İÇİN FAİZ — TASARRUF PARADOKSU ÜZERİNDEN ALTERNATİF EKONOMİK MODEL ARAYIŞLARI

- » **Faiz hassasiyeti olan sermaye sahiplerinin gelirlerinin bir kısmını tasarruf olarak ayırdıkları takdirde İslami açıdan güvenle tutabilecekleri bir bankacılık sistemi henüz Türkiye'de mevcut değildir.**



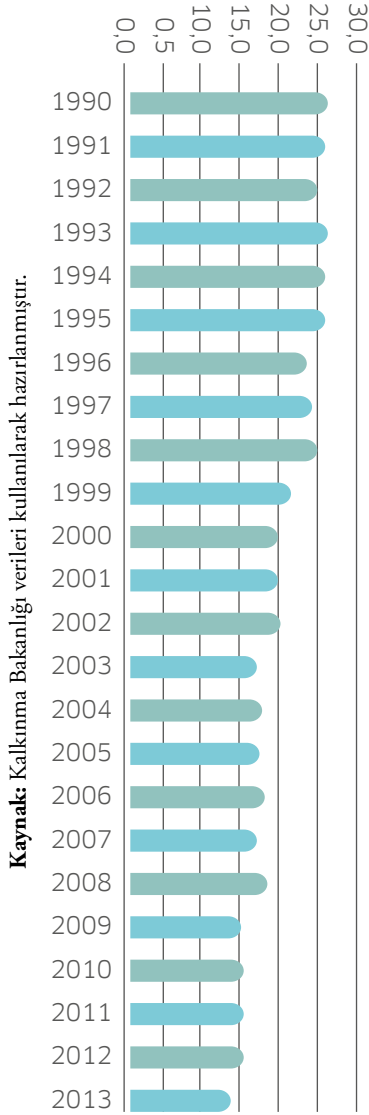




Türkiye ekonomisinin uzun süreden bu tarafa en çok tartışılan ekonomik meselelerinin başında enflasyon, cari açık ve toplam tasarrufların düşüklüğü konusu geliyor. Bu konulardan cari açık ve enflasyon tartışması bugüne kadar hemen hemen her boyutu ile tartışıldı. Ancak toplam tasarrufların düşüklüğü mevzuu hem yeteri kadar ele alınmadı hem de Türkiye'nin kendine has dinamikleri göz ardı edilerek incelenmeye çalışıldı. Bu noktada toplam tasarrufların düşüklüğü konusunda iktisat biliminin yaygın yaklaşımının yerine Türkiye'de yaşayan insanların hassasiyetlerinin ön planda tutulduğu bir yaklaşıma ihtiyaç olduğunu ifade ederek başlamak yerinde olacaktır. Ancak öncelikle tasarruf konusu ve Türkiye'deki seyrini ele alarak kısa da olsa bir bilgilendirme yapmakta fayda var.

En basit tanımla gelirin harcanmayan kısmını tasarruf olarak adlandırıyoruz. O hâlde gelirdeki artışın tasarruflarda da artış meydana getirmesi beklenen sonuçlardan birisidir. Bu bağlamda çalışma yapan iktisatçıların [Keynes (1936), Friedman (1957) ile Brumberg ve Modigliani (1954)] üzerinde durduğu ve belki de çalışmalarının çıkış noktasını oluşturan "gelir" kavramına yönelik çıkarımları genellikle şu şekilde sonuçlanmaktadır: Gelirin artış hızındaki artış tasarrufları artırıcı etkide bulunur ve ekonomik büyüme ne kadar artarsa toplam tasarruf da o kadar artar.

Bireylerin elde ettikleri gelirlerinin bir



Grafik 1. Yurt İçi Tasarrufların GSVIH'daki Payı (%)

Türkiye için artık İslami hassasiyetleri göz önüne alan bir bankacılık sistemini tartışmanın zamanı çoktan gelmiştir.

kısmı ile hayati ihtiyaçlarını (hayatta kalma, sağlık, yiyecek, barınma vb.) karşılayacağı aşkar. Ancak esas konu bu temel ihtiyaçları karşıladıktan sonra ellerinde kalan artık miktarı ne yapacaklardır. İktisadın "rasyonel insanı"ndan beklenen davranış kalan miktarı tasarruf etmesi yönündedir. Fakat çoğu zaman bu durum teoride olduğu gibi gelişmez ve bireylerin gelirlerinin tamamını tüketime aktardığı ve hatta tüketim için gelecek döneme borçlandıkları görülür. Konunun bu noktasına çözüm üretmek isteyen iktisatçılar ortaya hemen faiz kozunu koymaktadır. Teoriye göre, piyasa faiz oranları arttıkça toplam tasarrufların da artması gerekir. Eğer teori tam anlamıyla işleyseydi belki de bu yazıya da gerek kalmayabilirdi ancak ne yazık ki teorinin mükemmelliği pratikteki eksiklikleri örtmeye yetmiyor.

Sizleri konunun teorik detayları ile sıkmadan sömürgecilik sermayesi olmayan ve uzun süre Duyunu Umumiye ve IMF sarmalından kurtulmak için bedel ödeyen Türkiye'nin toplam tasarruflardaki seyrine bakalım.

Grafik1'de Türkiye'nin 1990-2013 yılları arasındaki toplam tasarrufların Gayri Safi Yurt İçi Hasıla'ya (GSYİH) oranını gösteriyor.

Grafik incelendiğinde yıllar itibarıyla Türkiye'nin toplam tasarruflarının GSYİH'ya olan oranının giderek düştüğü gözlemlenmektedir. 1990'lı yılların başında yüzde 25'lere kadar çıkan oran 2013 yılında yüzde 12,6 olarak gerçekleşmiştir. Dahası, 2002 sonrası dönemde Türkiye'nin rekor büyüme hızları da teorinin tersine toplam tasarrufların artmasını sağlayamamıştır. Peki, toplam tasarrufların bu düşüşünün nedenleri ne olabilir? Acaba mevduat faizleri bireylerin tüketim yapmak yerine tasarruf yapmasını önleyecek kadar düşük müydü? Bu soruya cevap alabilmek için Grafik 2'ye göz atmakta fayda var.

Yukarıdaki grafik Türkiye'nin mevduat faiz oranları ile toplam tasarruflarının seyrini göstermektedir. Görüldüğü üzere mevduat faizlerinin yüzde 90'lara yakın gerçekleştiği 1994'te toplam tasarrufların GSYİH'ya oranı yüzde 24,9 ve mevduat faizlerinin yüzde 16,4 olduğu 2013 yılında 12,6 olarak gerçekleşmiştir. Her ne kadar aralarında doğrusal bir iliş-

Türkiye'de faiz hassasiyeti olan ve elde ettiği gelirleri bankada tutmak istemeyen önemli büyüklükte bir sermaye sahibi vardır.

ki olduğu söylenebilse de oransal olarak mevcut durumu açıklamak pek mümkün görünmemektedir. Ayrıca son gerçekleşen rakamların içinde devletin yüzde 25 oranında prim desteği verdiği BES yani Bireysel Emeklilik Sistemi'nin de katkısı olduğu göz ardı edilmemelidir. Hatta şu anda TCMB'nin uyguladığı faiz oranının piyasanın üzerinde olduğu de göz önüne alınırsa, toplam tasarrufların daha yüksek bir seviyede gerçekleşmiş olması gerekirdi. Bu noktada sorulması gereken bir soru var: Acaba sorun faiz oranının düşük olması mı yoksa bizzat faizin kendisi mi?

Esasen Türkiye ekonomisinin önümüzdeki dönemde cevaplaması gereken en önemli soru da budur. Zira faiz hassasiyeti olan sermaye sahiplerinin gelirlerinin bir kısmını tasarruf olarak ayırdıkları takdirde İslami açıdan güvenle tutabilecekleri bir bankacılık sistemi henüz Türkiye'de mevcut değildir. Bir dönem İslami holdinglerin açtığı derin yaraya merhem olmaya yetmeyen katılım bankacılığı da bu noktadaki ihtiyacı karşılayamamaktadır. Sermaye sahipleri ellerindeki artık miktarı ve/veya gelecekteki alacaklarını genellikle hemen yeni yatırımlara dönüştürmekte ya da inşaat sektörü gibi görece



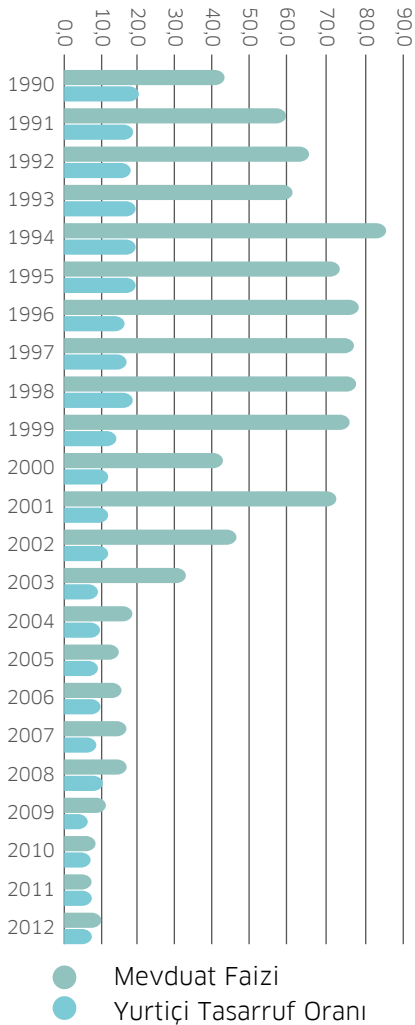


Faiz hassasiyeti olan kesime yönelik yeni finansal enstrümanlar geliştirilmesinin gerekliliği daha net anlaşılacaktır.

olarak daha kârlı ancak tecrübelerinin az olduğu alanlara kaydırmaktadır. Bu durum hem sermaye birikimi engellemekte hem de mevcut sermayeyi de riske atmaktadır. O hâlde Türkiye için artık İslami hassasiyetleri göz önüne alan bir bankacılık sistemini tartışmanın zamanı çoktan gelmiştir. Bu noktada bazı konuları açıklamakta fayda var. Belki de son dönemin en çok övgüyü hak edenleri Anadolu'da oldukça

çetin şartlarda rekabet eden KOBİ'leridir. Dolayısıyla bahsettiğimiz konuyu sadece İstanbul ve çevresindeki iller bazında değerlendirmek bu yazıyı okuyanlar için oldukça yanıltıcı olacaktır. Unutulmalıdır ki, Anadolu'da oldukça önemli miktarda değer üreten bir sanayi ve ticaret hayatı vardır. Konu bu bakımdan ele alındığında faiz hassasiyeti olan kesime yönelik yeni finansal enstrümanlar geliştirilmesinin gerekliliği daha net anlaşılacaktır.

Grafik 2. Türkiye'nin Mevduat Faiz Oranı ve Yurt İçi Tasarruflarının GSYİH'ya Oranı



Kaynak: Kalkınma Bankası ve TCMB verileri kullanılarak hazırlanmıştır.



Anadolu'da oldukça önemli miktarda değer üreten bir sanayi ve ticaret hayatı vardır.

çaktır. Üretim ve girişim için desteğe ihtiyaç duyan kesim ile elde ettiği kazançlar için kendi hassasiyetleri çerçevesinde bir bankacılık sistemi bulamayan kesime yönelik bir model geliştirilmesi gerçeğinin anlaşılması son derece önemlidir. Dahası ve belki de en üzücü olanı, dünyadaki faiz hassasiyeti olan sermayeye göz diken Londra'nın bu açığı görüp geliştirdiği ve kullandığı İslami Tahvilleri (SUKUK) Türkiye'de henüz yeni yeni duymaktadır.

Unutulmamalıdır ki, Türkiye'de faiz hassasiyeti olan ve elde ettiği gelirleri bankada tutmak istemeyen önemli büyüklükte bir sermaye sahibi vardır. Büyümek veya girişimde bulunmak isteyen ancak faizli sistemden dolayı sermayeye ulaşamayan kesimi de buraya dâhil edersek, Türkiye'nin dünyaya entegre olmuş mevcut sistemine ilave olarak faizsiz enstrümanları da hızlı bir şekilde hayata geçirmesi gerçeği daha iyi anlaşılacaktır.





— YAZI: AYDIN ÖZKAN —

Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finans Sistemi ve **FUZULEV**

- » **FuzulEv sistemi, vatandaşlarımızın küçük tasarruflarını biriktirerek hayallerini kurdukları eve sahip olmalarını sağlamaktadır.**



Türkiye, 2001 yılında yaşadığı finansal kriz sonrasında önemli yapısal reformları başarı ile hayata geçirerek makroekonomik istikrarı sağlama yolunda önemli adımlar atmıştır. Ancak ekonomik büyümenin sürdürülebilmesi hâlâ daha en önemli sorunlardan biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Sürdürülebilir ekonominin ve büyümenin önündeki engellerin başında yetersiz tasarruf oranları gelmektedir. 2001 yılından itibaren tasarruf oranlarımızda sürekli düşüş görülmüş, nihayetinde yüksek tasarruf açığı cari işlemler dengesinde bozulma meydana gelmiştir. Ne yazık ki bu istikrar tasarrufa aynı oranda yansımamıştır. Türkiye'nin geçmişte deneyimlediği olumsuz zorunlu tasarruf uygulamalarına rağmen iyi tasarlanmış ve etkin idare edilen yeni planlar, hane halkı tasarruflarının mali sisteme kazandırılmasını sağlayabilir. Bilindiği gibi gelişmekte olan ülkelerdeki tasarruf oranları yüzde 30 civarınday-

ken, bu oran ülkemizde yüzde 15 seviyelerindedir. Dolayısı ile tasarruf oranımız çok düşük bir seviyededir. Bununla ilgili bazı çalışmalar yapıyor; BES, çeyiz hesabı, konut hesabı gibi uygulamalar bunlardan bazıları. Bu tür sistemler bankalar aracılığı ile yapıldığı için faize dayalı sistemlerdir.

Faizsiz tasarruf ve yardımlaşma modelini ön plana almış FuzulEv sistemi ise bunlara alternatif oluşturmaktadır. Bu sistem vatandaşlarımızın küçük tasarruflarını biriktirerek hayallerini kurdukları evin sahibi olmalarını sağlamaktadır. Ömür boyu kiracılık düşüncesinden nasıl kurtulacaklarının yolunu göstermektedir. Küçük birikimler ile de olsa, ailesine yatırım yapmanın zevkini tattırmaktadır. FuzulEvin temelinde yardımlaşma olan sistemi, ev almak için bir araya gelerek grup oluşturan kişilerin, birbirlerine destek olarak; faizsiz, vade farksız ev sahibi olmasını sağlar. Bu sistemde 4 adet ödeme alternatifi bulunmaktadır.

FuzulEvin Avantajları:

- +++
Türkiye'nin herhangi yerinden istediğiniz evi alabilirsiniz.
- +++
Taksitlerin tamamı vade farksız ve faizsizdir.
- +++
Kendi imkânlarınızla yapmaya çalıştığınız birikim sonucu almayı düşündüğünüz evi FuzulEv ile daha erken almış olursunuz.
- +++
Teslimattan önce almayı düşündüğünüz evin değerinde veya taksitlerinde değişiklik yapabilirsiniz.
- +++
Taksit ödemelerinde sıkıntı yaşarsanız, geçici olarak taksit dondurma işlemi yapabilirsiniz. Durumunuz rahatlayınca tekrar ödemeye başlayabilirsiniz.
- +++
Ödeme sıkıntınızı dondurma işlemi ile aşmadığınız zorunlu hâllerde, sistemden ayrılabilirsiniz. Ödemiş olduğunuz toplam tutarı organizasyon ücreti hariç geri alabilirsiniz.
- +++
Çekilişli gruplarda, noter huzurunda yapılan çekilişle ilk ayda ev sahibi olup taksitlerinizi öderken kendi evinizde oturmanın rahatlığını yaşayabilirsiniz.

1 Kira Destekli Sistem: Bu sistemde müşterilerimiz kendi bütçelerine göre belirledikleri konut fiyatını, yine kendi ödeme güçlerine göre (40 – 60 – 80 – 100 ve 120 ay) alternatiflerden birisini seçip sisteme dâhil olabilirler. Müşterilerimiz isterlerse hiç peşinat vermeden sadece hizmet (organizasyon) bedelini ve birinci taksitini ödeyerek katılabilirler. Evlerini ilk aydan alma olasılıkları da vardır. Ama en geç girmiş olduğu taksitin yarısında evlerini almış olurlar. Vadelerinin sonuna kadar beklemezler. Konutunu teslim almayan müşterilerimiz aldıkları kira desteği sayesinde taksitlerini azalarak öderler. Konutunu erken alanlarda, kiradan kurtuldukları için taksitlerini belli bir artış yaparak taksitleri sabitlenir ve vade sonuna kadar eşit ödeme yaparlar.

2 Vade Ortası Sistem: Bu sistemde yine müşterilerimiz kendi belirledikleri konut bedelini, yine kendilerinin belirleyecekleri (11 ile 121) ay taksit seçeneklerinden birisini seçip ödemeye başlarlar. İlk ay hizmet (organizasyon) bedelini ve birinci taksitini ödeyerek ve birinci taksitini öderler. Konutunu taksit sayısının yarısında alırlar. Taksitleri tamamen sabittir.

3 Peşinatlı Erken Teslim Sistemi: Müşterilerimiz önceden yapmış oldukları tasarruflarını, birikimlerini peşinat olarak verip avantajlarından faydalanmak istedikleri sistemdir. Bu vermiş oldukları peşinat tutarı konutlarını erken almalarını ve taksitlerinin düşük olmasını sağlamaktadır. Müşterilerimiz ilk ay peşinat ve hizmet (organizasyon) bedelini vererek sisteme dâhil olurlar.

4 Ara Ödemeli Sistem: Bu sisteme müşterilerimiz peşinatlı veya peşinatsızda girebilirler. Kişiler tamamen kendi belirledikleri ayda ve tutarda ara ödeme yaparlar. Bu yapmış oldukları ara ödeme taksitlerinin düşük olmasını sağlar. Ara ödeme tarihi teslim tarihinden önce olur ise teslimatı vade ortasında ara ödeme oranına göre öne alır. Ödemeler baştan belirlendiği şekilde tamamen sabittir.

YAZI: MEHMET CANITATLI

Hoş Geldin

3. İSTANBUL

» **1,5 milyon metrekarelik alanıyla Başakşehir'in onda biri büyüklüğe sahip olan bölgede TOKİ'nin girişimiyle önce Kayaşehir kuruldu.**



Son beş yılda İstanbul'un en çok yatırımcı çeken ilçelerinden olan Başakşehir'deki değişim baş döndürücü hızla devam ediyor. Merkezinde arsa kalmayan ilçenin en bakir bölgelerinden Kayabaşı, Emlak Konut GYO'nun art arda düzenlediği ihalelerle artık modern bir şehre dönüşüyor. -Üstelik vatandaştan da rağbet görerek.-Eski adı Aya Yorgi olan Kayabaşı, Sazlıdere Barajı'na komşu konumda. 1920'lere kadar Ermeni ve Rumların yaşadığı köyde, Rum ve Ermeni kiliselerinin kalıntıları bulunuyor. Bir dönem Bakırköy'e bağlı olan Kayabaşı, önce Küçükçekmece'ye ardından da Başakşehir'e bağlanmış. 1,5 milyon metrekarelik alanıyla Başakşehir'in onda biri büyüklüğe sahip olan bölgede TOKİ'nin girişimiyle önce Kayaşehir kuruldu. Ardından etap etap





“ **Başakşehir, Kayabaşı Emlak Konut GYO'nun art arda düzenlediği ihalelerle artık modern bir şehre dönüşüyor.** ”

büyüyen dev bir şehre dönüşüm başladı. Emlak Konut GYO'nun markalı projeleri bölgeye taşınmasıyla popüler olan Kayabaşı, İstanbul'un yakın geleceğinde 39. ilçe olarak yerini alacaktır. Üçüncü havaalanı güzergâhı, biyomedikal AR-GE merkezi ve Bio-İstanbul projelerine ev sahipliği yapan Kayabaşı deyim yerindeyse altın şehre dönüşüyor. Sağlık vadisinin yanı sıra Kayabaşı'nın güneyinde inşa edilen Tema Park Başakşehir'i otopanın diğer

ucunda yer alan Halkalı'ya inşa edilecek bir vadi aracılığı ile bağlayacaktır. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın "İstanbul Metropolitan" projesinin ardından yatırımcıların akınına uğrayan bölgedeki arazilerin değeri kısa sürede iki hatta üçe katlandı. Metrekaresi bir dönem 250-300 lira olan araziler şimdi minimum iki bin lira seviyesinde. 2B arazisi bulunmayan bölgede 11 bin dönümlük hazine arazisi üzerinde TOKİ'ye

1 milyonu geçen nüfusu barındıracak dev projeleri hayata geçirdi. TOKİ, Kayabaşı'ni kurarken köylüden araziye kat karşılığı metrekaresi 390 liradan satın almıştı. Şimdi ise benzer arsalar bu rakamın neredeyse altı katı kadar değerli.

Görünen o ki Kayabaşı'nda doyum noktasına hâlâ ulaşılmış değil, fiyatlar sürekli yükseliyor. Açıklanan her bir yeni proje Kayabaşı bölgesine olan ilgiyi daha da artıracaktır. Emlak Konut GYO'nun kefil





Güneyde Ispartakule, güneybatıda Hadımköy, doğuda raylı sistemlerin kavşak noktaları ile yıldızı daha da parlayacak olan Kayabaşı Kanal İstanbul ile İstanbul'un baş tacı olacaktır.

olduğu projelere olan ilgi fotoğrafı daha da net ortaya koymaktadır. Bölgedeki arsalar, gelecek yıl açılacak 3. Boğaz Köprüsü bağlantı yolları ile yapımı devam eden üçüncü havaalanı projesinin tamamlanacağı 2017 yılında şimdiki değerlerin en az 2 -3 katı prim yapabilecek lokasyonların varlığı yatırımcıları daha da iştahlandıracaktır. Güneyde Ispartakule, güneybatıda Hadımköy, doğuda raylı sistemlerin kavşak noktaları ile yıldızı daha da parlayacak olan Kayabaşı'nın Kanal İstanbul ile İstanbul'un baş tacı olacağını şimdiden söylemek yanlış olmaz sevgili emlak dostları... Sonuçta iki yakalı İstanbul'a yeni bir İstanbul daha ekleniyor. Âdeta 3. İstanbul doğuyor. Üstelik Başakşehir'i merkezine alarak.

EMLAK ALTIN DEĞERİNDE OLACAK

2014 yılında yüzde 5 civarında büyüyen gayrimenkul sektörü, 2015 yılında büyümesini sürdürdü ve milyarlık bütçelerle dev ihalelere giren sektör oyuncuları kadar küçük yatırımları da umutlandırdı. Önceliği başını sokabilecek bir ev alma hayalinde olan vatandaşlar, emlakın gelecekte altın gibi daha da değer kazanacağı yönünde hemfikir. Emlakta doğru ve kazançlı alışverişin yolu nereden geçiyor, alım satımlarda nelere dikkat edilmeli, İstanbul'da en fazla kazandıracak bölgeler nereler? İşte sizlerin de merak ettiği soruları gayrimenkul uzmanlarından da aldığım bilgiler doğrultusunda cevaplandırıyorum.

Gayrimenkulde hangi dönemler alım zamanı değildir?

Gayrimenkulde yeni yıl başlangıçları genellikle fiyatların güncellendiği dönemlerdir. Tabii ki artık eskisi gibi dönemsel değişiklikler olmuyor çünkü arzın da rekabetin de yoğun olduğu bölgelerde firmalar, ellerindeki stokları eritmek için çok büyük kampanyalar yapıyor. Ama genelleme yaparak söylemek gerekirse yeni yıl başlangıcı gibi dönemler yıl sonu kampanyalarının sona erdiği dönemler olduğu için fiyatlar olağan seviyelerinden daha fazla olur.

Lansman öncesi ön talep toplama süreçlerini takip ederek konut satın almak isteyenler hangi fırsatları beraberinde yakalayabiliyor?

Bu dönemleri yakalayan müşteriler, öncelikle fiyatta büyük bir avantaj sağlıyor. Ayrıca projenin pirim yapan konumlu bağımsız bölümlerini elde ediyor.

Lansmanlarda gündeme gelen projeye dönük prim yönlü değerlendirmeleri doğru buluyor musunuz?

Bu tarz alımlar alıcıya büyük avantaj sağlıyor elbette. Ancak öncelikle doğru projeye yatırım yapılması, konum, süreç, avantaj ve dezavantajları, alternatifleri gibi tüm detaylarıyla incelenmesi, özellikle de son dönemdeki gelişmeler nedeniyle firmanın künyesine dikkat edilmesi gerekir.

İstanbul dışından mülk sahibi olmak isteyen ve nakdi bulunanlar bu dönemde arsa mı, konut mu yoksa ticari alan mı satın almalı?

İstanbul dışı yatırımlarda arsa en önemli yatırım aracıdır. Ancak elbette kısa vadede pirim yapacak, özellikle köprü ve kara yollarının bağlanacağı noktalarda yapılacak arsa yatırımlarında pek çok bölge için istimlak gibi riskleri söz konusu olduğu için mutlaka bir gayrimenkul uzmanı ile hareket edilmesini tavsiye ediyorum.

İstanbul içinden mülk satın almadan önce ilk beş kural ne olmalı?

-Hangi amaçla mülk alımı yapıldığına bakılmalı. (Yatırım mı, ikamet mi, ticari mi, al-sat mı)?
-Nasıl bir alım süreci planlanıyor? (Peşin mi kredili mi?)

-Hedef olarak belirlenen bölgeyi seçme nedenleri ve gayrimenkulün sahip olduğu özelliklerin bölgedeki gideri.

-Bölgenin genel itibarıyla mevcut durumu ve gelecekteki potansiyeli nedir?

-Ne kadar sürede kendini amort eder? (Kira geliri ile orantılanmalı)

İkinci el piyasasında İstanbul'un hangi semtlerinde konut arzı yüksektir?

Avrupa Yakası için Beylikdüzü, Halkalı, Esenyurt; Anadolu Yakası için Pendik (özellikle Kaynarca, Güzelyalı gibi B grubu bölgeleri) ve Sancaktepe (Sarıgazi – Samandıra hattı)

Kısa zamanda kâr elde edeceği düşüncesiyle konut satın alanların sıklıkla düştükleri belli başlı hatalar nelerdir?

Gayrimenkul uzmanı ile çalışmadan, sadece kişisel öngörülerle yapılan yatırımlar, en çok kazanç sağlayacakları sektörde maalesef zarar ettikleri yatırımlar hâline de dönüşebilir. Bu nedenle mutlaka bir uzman desteği ile hareket etmeleri, bölge seçiminden o bölge içindeki lokasyona ve emlak türü seçimine, kredilendirme aşamasına kadar uzmanla hareket etmelerini tavsiye ediyoruz.

Sektör açısından “zorlu aylar kapıda” diyenler var. Sizin görüşünüz nedir?

Gayrimenkul sektörü 2014'ü de zirvede kapattı. Dönemlere göre hafif dalgalanmalar her ekonominin doğal sonucudur. Dikkat ederseniz ne vergilerdeki artış ne de farklı gelişmeler gayrimenkul sektöründe durağanlığa neden olmakta hatta bilakis alım gücünü tetiklemektedir. Devletin sektörü desteklemeye devam etme nedeni de ekonomiyi sektörümüzün ateşlemesidir. Konut alıcılarının desteklenmesine ilişkin kararlar başta olmak üzere yeni paketlerle sektörün yüzde 8-10 ora-



İki yakalı İstanbul'a yeni bir İstanbul daha ekleniyor. Âdeta 3. İstanbul doğuyor. Üstelik Başakşehir'i merkezine alarak.

nında büyüyeceğini öngörüyorum.

İstanbul için gelecek vadeden beş bölge ile yatırımcının sabırlı olması gereken bölgeleri sıralar mısınız?

Başakşehir – Kayaşehir - Bahçeşehir – Kartal – Halkalı - Arnavutköy (Tayakadın, Haraççı mevkiileri)

FAİZE GEÇİT VERMEYENLER HEM KAZANIYOR HEM KAZANDIRIYOR

Evde huzur olmazsa işte de huzur olmazmış. Aynı şeyi ekonomiye uyarladığımızda, huzurun ilk bozulduğu sektörün gayrimenkul olduğunu söylemek mümkün. Konut üreten firmalar, geçen hafta konut kredi faizlerinde yaşanan artış ve piyasadaki belirsizliğe karşı tedbirlerini hemen aldı ve kampanyalar başlattı. Bugünlerde öne çıkan dört tercih var.

1- Firmalar, ilk adımda müşteriler için

yüzde 1 seviyesinde olan psikolojik sınırı kendi iç finansmanları ile aşmaya çalışıyor. Ama bunu başarımların sayısı oldukça az.

2- Bankalarla anlaşılabilir faiz oranını bir süre de olsa sabitleme yoluna gidenler var.

3- Esnek ödeme planları yeniden gündeme getirenlerin sayısı ise artıyor.

4- Senetli alım-satım tercihi üzerinde çalışma yapan firmalar da var.

Seçeneklerle müşterilerini memnun etme yarışına katılanların sayısı günden güne artırsa, FuzulEv müşterilerini yıllardır faizsiz sistemle ev sahibi yapıyor.

İnşaat üreticisi kimliği ile de tanıdığımız ve bugüne kadar 4 bin aileyi Fuzul Yapı imzasıyla konut sahibi yapan Fuzul Ailesi, faize karşı açtığı savaşla aynı fikre sahip olanların taleplerini karşılamaya devam ediyor. Fuzul, ilk günden beri faize geçit vermediği gibi müşterisine daima kazandırmanın mutluluğunu yaşıyor.



RÖPORTAJ: MERVE AY

MÜŞTERİ MUTLULUĞU, Şirketin Geleceği Demektir



» **Fuzul Grubu, insanların geleceklerine yatırım yapmalarına imkân tanıyan bir kuruluş olarak değerlendiren Avukat Hasan Çatal ile Fuzul Gruba dair bir söyleşi gerçekleştirdik.**

Fuzul Grupla tanışma hikâyenizden bahsedermisiniz? Fuzul ailesine nasıl dâhil oldunuz?

İş hayatına atılmamın ardından geçen süre zarfında yaklaşık 15 şirketin hukuk müşavirliğini yaptım. 1991 yılında da araba edindirme kampanyaları düzenleyen Fuzul bünyesine dâhil oldum. O dönemde kendi arkadaşlarımız arasında kampanyalar düzenliyorduk. 15, 25, 35 kişi arasında gerçekleştirdiğimiz çekilişle kişileri araç sahibi yapıyorduk. Daha sonra bu kampanyalara ilgi artınca aramıza 100'lerce kişi dâhil oldu. Öyle ki bir ayda 400 kişiyi araç sahibi yaptığımız günler oldu. Araçların mülkiyetini muhafazalı ya da hacizli olarak teslim ettiğimizden bu işlerin takibi ve sonuçlandırılması üzerine çalışıyorduk. Otomobilin insanlara ulaşmasını kolaylaştırmamızın ardından Fuzul, inşaat sektörüne girme kararı aldı. 2000'li yılların başından 2016'ya geldiğimiz de şirketimizin yaklaşık olarak 5 bin konutu direkt ya da dolaylı olarak müşterilerine teslim ettiğini söyleyebiliriz. Fuzul Grup, çalışmalarına ve yeni projelerine devam ediyor.

Fuzul Grup gibi bir firmanın hukuk danışmanı olmakla ilgili neler söyleyeceksiniz? Çalışmalarınızda nelere dikkat ediyorsunuz?

İlk olarak şunu söylemeliyim. Bütün organizasyonlarda bir hukuk biriminin mutlaka olması gerekiyor. Çünkü insanın yaşamanı devam ettirmek için nasıl gıdaya ya da hasta olduğunda doktora ihtiyacı varsa iş yaşamında da insanlarla olan ilişkileri için hukuka ihtiyacı vardır. Avukatın görevi de kişinin yanlış düşmemesini sağlamaktır. Ben de yapmış olduğum işte doğrunun mutlaka uygulanmasını, yanlışın da düzeltilmesini talep ederim. Bu konuda Fuzul Grup idarecileri bizlere hep arkadaş gibi davrandılar ve işimizi en iyi şekilde yapmamıza yardımcı oldular. Yanlış gördüğümüz noktaları düzelttiler. Durum böyle olunca da hukuki uyumsuzluklar yaşanmadı. Yapılan hatalar düzeltildiğinde başarının da devamı geliyor. Fuzul Grup olarak; sözleşmelerin uygun,

teslimatın doğru olmasına ve müşteriye taahhüt ettiğimiz konuların gerçekleştirilmesine önem veriyoruz.

Fuzul Grubun başarılı avukatı olarak FuzulEv ve FuzulOto markalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

2000 yılından sonraki dönemde piyasada araç almak kolaylaştı. Ancak buna rağmen araç sahibi olmak isteyen kişiler, 50 bin-100 bin gibi yüksek meblağdaki araçları alma şansına sahip değillerdi. Burada güvenilir bir firma olan FuzulOto devreye girdi. İnsanlar, araçlarını FuzulOtodan alıyorlar. Daha sonra Fuzul Grup bünyesine FuzulEv dâhil oldu; ama ben FuzulOtoyu ilk göz ağrımız olarak görüyorum. FuzulOto, bugün Türkiye'nin hemen hemen her yerinde 45 bin kişiye sıfır araç alma imkânı sunan bir şirket hâline geldi. Hayatında hiç araç sahibi olmamış birinin araba almasına imkân vermek mutluluk verici bir durum.

Çok insanın mutlu olması, şirketin geleceği demektir. FuzulOtodan araba almış olup daha sonra da FuzulEvden ev almak için bize başvuran kişiler oluyor. Bu bizim için mutluluk verici bir durum. Bizim sistemimiz insanların para biriktirmelerini sağlıyor. Özetle Fuzul Grup, insanların geleceğine yatırım yapmalarını imkân tanıyor. 30 bin liradan 300 bin liraya kadar fiyat aralığında kampanyalarımız bulunuyor ve insanları kampanyalarımıza katılmaya davet ediyoruz.

Müşteri memnuniyeti ile ilgili neler söyleyeceksiniz?

Bizim otomotivden inşaaata geçtiğimiz 1999 yılında deprem oldu. İnsanların inşaaattan çekindiği böyle bir zamanda yani kötü bir dönemde bu sektöre adım atmış olduk.

Birçok sözleşmeyi deprem olmadan önce yaptığımızdan vazgeçme şansımız da yoktu. Bu duruma rağmen satışta hiçbir problem yaşamadık.

Evler, yapılmadan satıldı. Bu da müşterilerimizin şirketimize olan memnuniyetini ve güvenini ortaya koymaktadır. Böyle bir grubun içinde bulunmaktan dolayı memnuniyet duyuyorum.

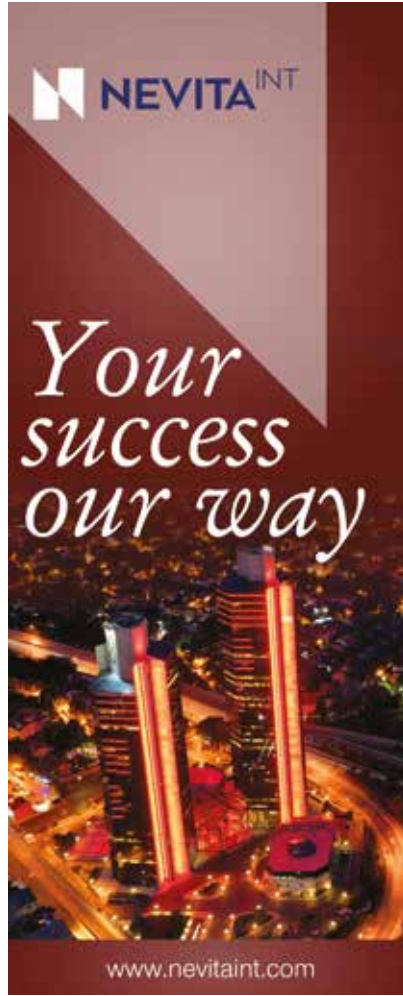
Fuzul Grup olarak; sözleşmelerin uygun, teslimatın doğru olmasına ve müşteriye taahhüt ettiğimiz konuların gerçekleştirilmesine önem veriyoruz.

Küreselleşen ŞEHİRLER VE YATIRIM

» **Bürokratik açıdan kalkan engeller, herkese dünyanın her yerinden gayrimenkul sahibi olabilme, yatırım yapabilme şansı veriyor.**

Günümüz dünyasında, kimliklerin, kültürlerin ve inançların iç içe geçtiği küresel şehirlerde yaşam, her gün zorlaşıyor. Aynı zamanda barınma ihtiyacı gün geçtikçe bir lüks hâline geliyor. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler bazından baktığımızda, ekonomik başkentler haline gelen şehirler arasında benzerlikler ve farklılıklar söz konusu. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin ekonomik başkentlerine yapılan bütün sosyal alt yapı, üst yapı ulaşım ve daha birçok alanda yapılan yatırımların beraberinde getirdiği en önemli değişiklik, gayrimenkul fiyatlarındaki artış ve metrekare başına kazanılan değer. Dünya genelinde şehirler, devletleri sürükleyen lokomotifler haline gelmiş durumda ve yatırımcılar için dünya başkentleri farklı açılardan avantajlar barındırıyor.

Bürokratik açıdan kalkan engeller, herkesin neredeyse dünyanın her yerinden gayrimenkul sahibi olabilme, yatırım yapabilme şansı veriyor. Taşınmaz yatırım, kaybedilmez bir değer ve sürekli kazanabilecek kısa ve uzun vadede en iyi yatırım modeli olarak görünmekte ancak bu yapılan yatırımlar ülkeler ve şehirler arası büyük değişiklikler göstermektedir. Gelişmiş ve gelişmekte olan aynı kıta üzerinde iki farklı ülkede, iki farklı ekonomik başkent ele alarak bu karşılaştırmayı



daha da belirginleştirip, yatırım modelleri avantajları hakkında daha somut verilere ulaşabiliriz.

Yatırım maliyetleri doyum seviyesine ulaşmış bölge ve şehirlerde yüksektir ve kazanç elde etmek, gelişmekte olan bölgelere nazaran hem daha zor hem daha düşük orandadır.

Örneğin, Londra ve İstanbul'u ele alırsak Avrupa kıtasında yer alan iki lokomotif ekonomi başkenti, şehir ve yatırımcıya sunduğu avantajlar açısından kıyas tutulabilir. Bir ortak noktada iki ülke için Arap yatırımcıların dünya üzerindeki gözde yatırım bölgelerinden olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz. Bu iki şehri göz önünde bulundurarak yatırım ve sağlayacağımız maksimum kazanç oranısını kurduğumuzda karşımıza çok bariz ve net bir tablo çıkmaktadır.

Londra, İstanbul'a nazaran altyapı ve üst yapı gelişimini çok önceden tamamlamış, nüfus artışı stabil hâle gelmiş ve gelişmişliğini neredeyse yüzde 90 seviyelerinde tamamlamıştır.

İstanbul'a baktığımızda hızla genişleyen metro ağı, alt ve üst yapı, mega projeleriyle gelişimini hızla sürdüren hem Avrupa hem de Asya kıtasında yer alan topraklarıyla doğal bir köprü vaziyetinde bulunan ve hâlâ gelişmekte, değer kazanmakta olan ekonomi başkenti görüyoruz. Yatırım maliyetlerini aynı seviyede tuttu-

ğumuzda İstanbul'un birçok Avrupa şeh-
rinden ve kıyas tuttuğumuz Londra'dan
daha düşük seviyede. Yatırım yaptığınız
gayrimenkulden beklediğiniz kazanç
orantısına baktığımızda İstanbul ve özel-
likle Başakşehir bölgesi her geçen gün
değer kazanan, mega projeler ile entegre,
İstanbul'un yeni yaşam merkezi haline
gelmektedir.

Nevita

Fuzul Grup bünyesinde bulunan ve 2014
yılında hizmet vermeye başlayan Nevita
uluslararası yatırım şirketimiz yüzlerce
yabancı yatırımcıya ev sahibi olma fırsatını
sunmuştur.

Nevita uluslararası gayrimenkul olarak,
İstanbul ve özellikle Başakşehir bölgesini
projelerimizle ve yatırımlarımızla hedef
almış bulunmaktayız. Toplamda 120
milyon Türk lirası yatırımı yurt dışından
Türkiye'ye getirmiş ve 2017 yılı beklentisi
olarak hedef minimum 70 milyon Türk
lirası olarak belirlenmiştir. 2015 yılında
yüzde 33 gayrimenkul değer artışı ile İs-
tanbul'da ilk sırada olan Başakşehir önü-
müzdeki yıllarda da artışını aynı ivme ile
sürdürecektir.

Mega projeler ile her geçen gün enteg-
re hale gelen Başakşehir, lokalde gelişen
projeler haricinde önemini her geçen gün
arttırmaktadır. Yatırım için İstanbul'un
en önemli bölgesi olan Başakşehir, gerek
istatistikler gerekse gözle görülür gelişimi
ve değişimi ile odak noktasına dönüşmek-
tedir. Yabancı yatırımcılar için Türkiye'ye
istikrara güven kadar Başakşehir'in gözle
görülen yükselişi yadsınamaz bir fırsat
olarak değerlendirilmektedir. Bu neden-
le ülkemize yatırım yapmak için seçilen
birinci nokta Başakşehir bölgesi seçilmek-
tedir.

İstanbul özelinde baktığımızda gelişimi-
ni tamamlamış birçok bölgeye nazaran
Başakşehir genişleyen metro ağı, Atatürk
Havalimanı ve 3. Havalimanı ile orta-
sında bulunan konumu ile yaşanılabilir
ayrıcalıklı bir bölge olma yolunda iler-
lemektedir. Nevita International Fuzul
Grup güvencesi ile yabancı yatırımcılara
en uygun ödeme modelleri ile her talebe
göre arz oluşturmaktadır. Nevita, edindi-
ği "how to know" birikimini yurt dışında
özellikle İngiltere ve Suudi Arabistan'da
uygulamakta ve yatırım ortaklarıyla pay-
laşmaktadır.

**Yatırım ve
yaşam imkânını
Başakşehir'de bir
arada sunan Nevita
International, Fuzul
Grup güvencesi
ile yabancı
yatırımcılara üst
düzey hizmet
sunmakta ve
uluslararası
yatırımcıları
Başakşehir'de
yaşam yatırımı için
beklemektedir.**





YAZI: SAMİ ÖZEY

..SABREDEYLE. ŞÜKREDEYENİN hikâyesi

Yazımıza muazzez Peygamberimiz Hz. Muhammed Mustafa'nın (sav) güzel bir hadisi şerifiyle başlayalım...

“Bir kadınla sadece malı için evleneni, Mevla Teâlâ fakir eder. Güzelliği için evlenen güzelliğinden fayda görmez. Dini için evlenirse, o kadın erkeğe bereket olur.”

Evet, bu hadisi paylaştıktan sonra gelelim yazımıza...

Medine'nin kadınları hem güler yüzlü hem de güzel yüzlüdür. Ancak Hifa Hatun bir başka güzeldir ve bambaşka gülümser... Aynı zamanda oldukça da varlıklıdır. Öylesine sıcakkanlı ve öylesine samimidir ki kadınlar onu canları kadar severler. Oğlu, ağabeyi ya da erkek kardeşi olanlar Hifa'yla akraba olmak isterler. Hele erkekler? Araya hatırlıları koyup, izdivaç teklif ederler.

Hifa Hatun'un methi hızla yayılır ve çok uzaklara gider. Pek çok erkek Hifa Hatun'la evlenebilmek için âdeta can atar. He-



Ya Hifa, biliyorum sen benim için bulunmaz bir nimetsin, ben ise senin için sadece mihnetim. Benim şükretmem gerek, senin ise sabretmen gerek!



kimleri, tüccarları bırakın bir yana Necaşi gibi bir imparatorlar, vezirler, sultanlar bile sıraya girer. Taliplerin önu arkası kesilmez. Kimi ayaklarına halılar serer kimi mücevherler döker kimi ise köşkerinin anahtarlarını önüne atar! Ama Hifa Hatun hiçbirini kabul etmez. Hiçbirine dönüp bakmaz bile! Çünkü o sadece Allah'ın rızasını diler. Hifa'nın hedefi, bir başka ifadeyle sabrederek Rızayı İlahi'yi kazanmaktır.

Bir gün Efendimiz'in (sav) huzuruna çıkıp “Ey Allah'ın Resülü, beni cennete götürecekle bir şeyler öğretir misiniz bana.” der. Doğrusu o, Peygamber Efendimiz'in (sav) “gündüzleri oruç tut” ya da “geceleri namaz kıl” gibi bir tavsiyede bulunacağını sanır ama Fahri Kâinat Efendimiz, “Önce evlenmen lazım.” buyururlar. Sonra da devam ederler; “Zira bununla dininin yarısını emniyete alırsın.”

Hifa, büyük bir teslimiyetle boynunu bükerek ve “Siz kimi münasip görürseniz ben ona razıyım Ya Rasulullah.” der.

O elbette ki sıradan bir hanım değildir ve onu nikâhına alacak erkeğin de “özel” birisi olması gerekmektedir. Hz. Rasulullah (sav) her zaman olduğu gibi pratik bir çare bulur ve “Yarın sabah mescide ilk gelenle evlen.” buyurur.

Bu teklifi duyan Hifa'nın talipleri de erken kalkmak için tedbirler düşünür, kendilerince hazırlık yaparlar.

Bu haberi Hazret-i Süheyb isimli sahabe de duyar ama pek dikkate almaz. Zira o fakir ve kimsesiz biridir. Gariptir, evi barkı da yoktur. Karnını bile zor doyurur. Kâh ağaç altlarına uzanır kâh mescit gölgelerine kıvrılır. Uzun boyuna rağmen oldukça da zayıftır.

Ama işe bakın ki o gece Allahüteala bütün sahabilere derin bir uyku verir. Hifa Hatun'un talipleri gözlerine çöken uyku ağırlığına yenik düşerler. Rasulullah Efendimiz (sav) her zamanki gibi imsak sökerken mescide gelir ve merakla mescide girecek ilk sahabeyi bekler.

Nitekim mescidin eşliğinde bir gölge belirir ve Hz.Süheyb içeri girer. Böylece Hifa'yla evlenmeye hak kazanan kişi, zayıf ve fakir hâliyle gariban Süheyb olmuştur. Rasulullah Efendimiz(sav) namazdan sonra Hifa Hatun'u çağırıp neticeyi bildirir. Hifa Hatun büyük bir teslimiyetle kabul eder. Âlemlerin Efendisi(sav) güzel bir hutbe okurlar ve nikâh akitlerini yaparlar. Sonra talihli sahabeye dönerler ve “Ey Süheyb, şimdi hanımına bir hediye al ve tut elinden evine götür.” buyururlar.

Süheyb Radiyallahüan, ellerini çaresizlikle iki yana açar ve kemal-i edeple; “Ya Rasulallah, benim ne bir dirhem gümüşüm ne de sığınacak evim var.” diye mırıldanır.

Bunu duyan Hifa Hatun kocasının boy-



Medine'nin kadınları hem güler yüzlü hem de güzel yüzlüdür. Hifa Hatun bir başka güzeldir ve bambaşka gülümser...

nunu daha fazla büktürmez, ona içinde on bin dirhem gümüş olan süslü bir heybe gönderir ve “Filanca yerdeki köşkümü sana hediye ettim, Ya Süheyb” der! Peygamberimiz(sav) bu duruma çok hislenirler, onlara hayır dua ederler. Süheyb, o gün Medine sokaklarında dolanır durur, akşama doğru biraz da çekinerek konağa gider. Hifa Hatun kocası Süheyb'i büyük bir nezaketle ve güler yüzle karşılar. Süheyb kendisi için hazırlanan muhteşem sofradan ya bir ya iki hurma alır ve “Ya Hifa, biliyorum sen benim için bulunmaz bir nimetsin, ben ise senin için sadece mihnetim. Benim şükretmem gerek, senin ise sabretmen gerek! İster misin şu geceyi ibadet ve taatla geçirelim. Zira Efendimiz(sav) cennette yüksek bir çardak vardır, orada yalnız şükredenlerle sabredenler oturur, buyurmuşlardı.” der. Ardından tekrar sorar? Ne dersin Ya Hifa? “Elbette senin söylediğin gibi yapalım.” der Hifa ve öyle de yaparlar. Seccadelerini gözyaşları ile ıslatır, kalplerini zikir ile aydınlatırlar.

Cebrail Aleyhisselam bu olup biteni Rasulullah Efendimiz'e (sav) anlatır ve onları Halik-i Zülcelâl'in cenneti ve cemaliyle müjdeler.

Ertesi sabah, namazdan sonra Efendimiz(-sav), Süheyb'i yanlarına oturtur ve “Ey Süheyb, gece geçirdiğin hâli sen mi anlattırısın, ben mi anlatayım.” diye buyururlar. Süheyb gözlerini önüne indirir, zor duyulan bir sesle “En iyisini, en doğrusunu, Allah'ın Rasulü bilir” cevabını verir.

Efendimiz(sav) buyururlar, “Ne mutlu size, ikiniz de cennetliksiniz ve Allahuteala'yı görenlerden olacaksınız.”

Bunun üzerine Hz.Süheyb derhal secdeye

kapanır ve gözyaşlarıyla yalvarır, “Ey Allah'ım, sen ki beni mağfired ettin, bari günahlara bulaşmadan canımı da al.” Mevla Teâlâ kalpten yapılan bu yanık duayı kabul eder ve Hz.Süheyb secdede vefat eder.

Mescit de bulunanlar ağlarlar. Muhbir-i Sadık Efendimiz(sav) bunun üzerine “Size daha şaşılacak bir şey söyleyeyim mi?” diye buyururlar ve ardından devam ederler, “Şu anda Hifa' da ruhunu Hakka teslim etti.”

Süheyb'le Hifa'nın namazlarını, Peygamber Efendimiz(sav) kıldırırlar. Sahabe-i kiram ikisini Cennet'ül Baki'ye yan yana defnederler. Başuçlarına da küçük bir tahta koyarlar. Birine, “Şükredenlerden Süheyb” yazarlar. Öbürüne ise “Sabredenlerden Hifa”. Mekânları elbette cennettir. Ruhlarına Fatıha.





DARBE GİRİŞİMİ

Travmatik oldu

» **Uzman Klinik Psikolog Zeynep Zat, darbe girişimi sonrası yaşanan travma ile baş edebilmenin yollarını açıklıyor.**

Büyük acılar ve kayıplar yaşatan darbe girişimi, toplum psikolojisini de yakından etkiledi ve ağır travmatik bir deneyim olarak her bir bireyin kişisel tarihine yazıldı. Hem fiziksel hem de duygusal açıdan yaşanan bu travmatik süreç, bireylerin günlük yaşamının olağan tüm süreçlerini etkilediği gibi iş hayatına da etki etti. Peki, travma nedir? Yaşanan olaylar bireyleri nasıl etkiledi? Travmatik etki ile mücadele için neler yapılabilir?

26 Temmuz 2016, İstanbul

Geçtiğimiz günlerde yaşanan darbe girişimi, büyük acılara neden olduğu gibi her yaş grubundan pek çok kişi için de travmatik bir deneyim oldu. O gece ve takip eden günlerde yaşananların ardından bireyler; normalde korkmayacakları şeylerden tedirginlik duymaya, normalde sinirlenmeyecekleri şeylere daha kolay öf-

kelenmeye, sıradan ve küçük şeylere hassasiyet göstermeye başladılar.

Peki, travma nedir? Yaşanan olaylar bireylerde ne gibi semptomlara yol açtı? Bireyler nasıl etkilendi? Söz konusu travmatik etki ile mücadele için neler yapılabilir? DBE Davranış Bilimleri Enstitüsünden Uzman Klinik Psikolog Zeynep Zat, darbe girişimi sonrası yaşanan travmayı atmanın yollarını şöyle açıklıyor: “Travma, illa ki kişinin hayati tehlikesi olarak anlaşılmalıdır. Fiziksel bir tehlike olmaksızın yaşanan olaylara tanıklık etmek de kişinin bu gibi duygular ve bedensel güçlükler yaşamasına neden olabiliyor. Burada kriter kişinin yaşadığı duygusal deneyimdir. Her bireyin travmaya verdiği tepki farklıdır. Bu noktada ‘doğru’ ya da ‘yanlış’ hissetme ve düşünme yoktur. Sadece anormal bir olaya verilen normal tepkiler vardır.”

Travmanın bireylerde yarattığı duygusal ve fizyolojik etkilerden bahseden Zat, iş hayatına da bu etkilerin yansımalarını belirtiyor: “Travmalar; kişide duygusal ve fizyolojik olarak şok, inkâr, inanamama, öfke, tedirginlik, huzursuzluk, üzüntü, umutsuzluk, çaresizlik, duygu durumunun ani değişimi gibi davranışlar ortaya çıkarabilir. Fiziksel olarak bakıldığında; uykusuzluk, kâbuslar, kolay tedirgin olma, ağrı, acı, yorgunluk, kas gerginliği yaşanabilir. Çalışanlar ise bu travmatik yaşantıdan sonra geçtiğimiz hafta çalışmaya devam ettiler. Oysa iş dünyası da darbe girişiminin yarattığı psikolojik travmanın etkisinde kaldı. Hem yaşanan olaylar hem de devam eden gelişmeler; konsantrasyon güçlüğü, hafıza problemleri, bilgileri anlama ve hafızalarında tutma güçlüğü, basit hatalar yapma, çalışma arkadaşları ile gerginlik ve sebepsiz tedirginlik hissi yaşanmasına neden oldu.”

Yaşanan travma ile baş edebilmenin yollarını Zeynep Zat, şöyle sıralıyor...



Hareket etmeli

Travma, kişinin bedeninin doğal dengesi üzerinde bozucu etkiler yapar, aşırı uyarılma ve korku hâlinde kişiyi dondurur. Bu da sinir sisteminde "takılıp kalma, donma, hareket edememe" anlamına gelir. Dolayısı ile hareket etmek, egzersiz yapmak bu durumun ortadan kalkmasına yardımcı olabilir. Yapılan çalışmalar; yürümek, koşmak, yüzmek, basketbol oynamak ve dans etmek gibi ritmik hareketlerin beyinde meydana gelen bu hareketsizliğin açılmasında oldukça etkili olduğunu ortaya koyuyor. Bunu yaparken, ayakların yere vuruşuna odaklanmak, nefese ve hissedilen rüzgâra odaklanmak gerekiyor.



Alanında uzman kişilerden destek almalı

Çalışanlar, yaşadıkları stres ve kaygı ile baş etmekte güçlük çektiklerinde, günlük işleri yapmakta zorlandıklarında, travma reaksiyonları zaman içinde azalmadığında ya da uyku problemleri gibi durumlar yaşandığında travma alanında uzmanlaşmış profesyonellerden destek almalılar.



İzole olmamalı

Yaşanan olay ve etkilerinden bahsetmek istenilirse de bireyler; çalışma saatleri arasındaki molalarda mutlaka çalışma arkadaşları ile bir araya gelmeli ya da sevdikleri kişilerle aramalıdır. Bu durum, etraftaki kişilerle daha yakın olabilmeyi sağlar ve rahatlatma duygusu kazandırır. Bazı yaklaşımlar ise, yaşananların üzerinden geçmek beynimizin onu işlemesine yardımcı olduğunu söyler. Dolayısıyla yaşanan olayları konuşmak ve destek almak isteyen kişiler, kendilerini samimiyetle dinleyecek biri ile konuşabilirler.



Çalışmaya devam etmeli

Çalışmak, yaşanan olaylardan önceki günlük rutine ve normal yaşantıya geri dönmek için yardımcı olabilir. Geçmişte yapmakta olunan günlük işler yapılarak, bu işlerin normal olduğu ve kontrolde gittiği hissi daha sakin kalmaya yardımcı olabilir.

AĞIZ VE DİŞ SAĞLIĞI

Genel Vücut Sağlığının Sigortasıdır

» **Diş ve dişeti hastalıkları bireyin toplum içerisinde sosyal konumunu menfi yönden etkiler.**



Sağlığımızı tehdit eden birçok sistemik hastalığın ilk belirtisini ağız bölgesinde, diş ve dişeti üzerinde gösterir. Bu sebeple hastalıkların teşhisinde de ağız bölgesi muayenesi önem arz eder.

Dişlerde oluşan çürükler ve dişeti hastalıkları sadece dişlerin kaybına sebep olmaz, aynı zamanda fonksiyon (çiğneme, konuşma gibi), estetik ve psikolojik yönden de olumsuz sonuçlar ortaya çıkarır. Bireyin toplum içerisinde sosyal konumunu menfi yönden etkiler. Örneğin, öğretmenlik mesleğini bırakarak toplumun karşısına çok fazla çıkmayacağı bir işi yapmayı tercih etmişlerdir.

Dişlerde oluşan çürük, erken dönemde tespit edilerek tedavi edilmezse ilerler, diş kökünde apse oluşumuna sebep olur, eğer kronikleşirse tüm vücut üzerinde zararlı etkileri ortaya çıkar. Beyin bölgesinde, kalp kapakçığında, mide, böbrekler, eklem bölgelerinde hastalıklara sebep olur.

Bu tür hastalıkların ortaya çıkmaması için yapılması gereken en önemli iş koruyucu

Ağız ve diş sağlığı için yapılması gerekenler:

- Günde en az iki defa mutlaka dişlerinizi fırçalamalısınız.
- Çocuklarımıza küçük yaştan itibaren diş fırçalama alışkanlığını kazandırmalısınız. Çocukların süt dişlerinin de gerekli ise tedavilerini yaptırmalısınız. Nasıl olsa yerine kalıcı dişler gelecek diye çektiirmemeliyiz.
- En az yılda bir defa diş hekimine kontrole gitmeliyiz.
- Çürük varsa erken dönemde tedavi ettirilmeli, diş taşı temizliği yaptırılmalı ve dişeti iltihaplanması varsa gerekli tedavi alınmalıdır.
- Eksik dişler mutlaka tamamlanmalıdır ki çiğneme ve konuşma fonksiyonları eksiksiz yapılabilsin. Gıdaların sindirimi tam olabilsin.

tedavidir. Dişlerin gelişimi doğum öncesi dönemde başladığı için koruyucu tedavide o dönemden itibaren uygulanmalıdır. Anne adayları bu konuda bilinçli olmalı, beslenmesine önem vermeli ve alınması gerekli tedbirleri almada dikkatli davranmalıdır. Çocuk doğduktan sonrada diş gelişimi yakinen takip edilmeli, süt dişi ve kalıcı dişlerin bakım ve koruyucu tedbirleri alınmalıdır. Diş fırçalama alışkanlığı küçük yaşta oluşturulmalı, yeterince bilgili ve bilinçli hâle getirilmelidir. Diş fırçalama amaç, diş ve dişetlerinin üzerinde biriken gıda artıklarının mekanik olarak uzaklaştırılmasıdır. Bu gıda birikintileri temizlenmediği takdirde ağız içinde bulunan bakteriler, "bakteri plağı" denilen bir kirlilik oluşturur ve asit üterek dişlerin çürümmesine ve dişeti iltihabına sebep olurlar. Bakteri plakları, dişler ve dişetleri beraberce fırçalanarak temizlenmelidir.

Burada önemli olan diş ve dişetleri üzerinde birikmiş olan bakteri plaklarının ve gıda artıklarının mekanik olarak temizlenmesidir.

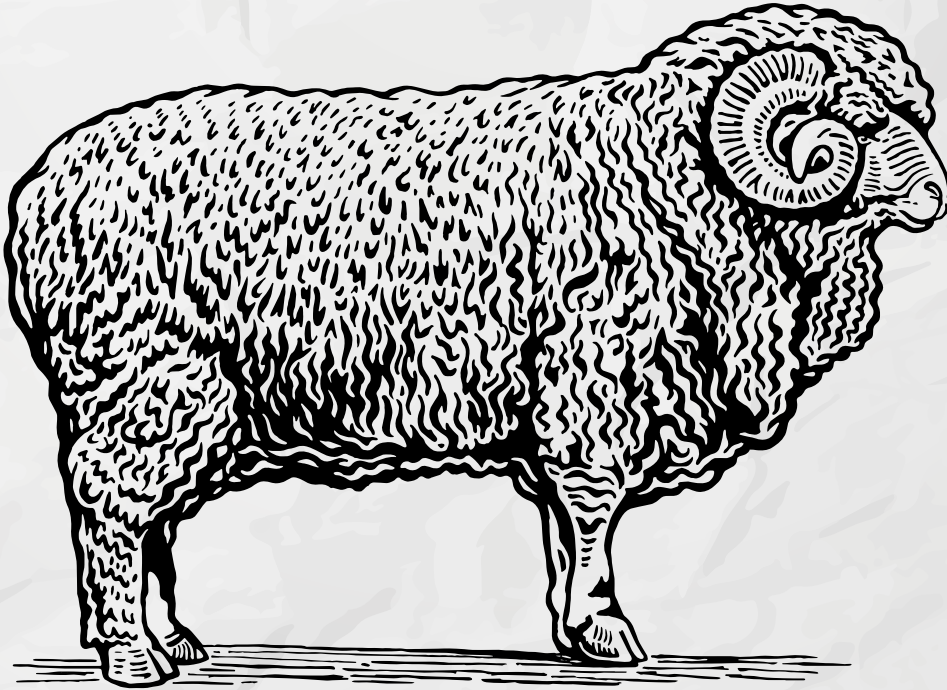
KURBAN BAYRAMI

Kurban Bayramı'nı İslam âlemi asırlardır büyük bir özveri ile icra etmişlerdir. İslam dini insanlar için toplumu birleştirici, bütünlendirici bazı ibadetler bahşetmiştir, zekât, hac ve kurban ibadeti mal ile yapılan ve sosyal olarak toplumu birleştiren ibadetlerdendir. Terim anlamı olarak kurban, Allah'a yaklaşmak için kurban niyetiyle Kurban Bayramı'nın ilk üç günü kesilen hayvanın adıdır. Kurban Bayramı'nda kesilen kurbanın mal ile yapılan bir ibadet olmasının yanında kurban etinin ihtiyacı olan yoksullara hediye edilmesi toplumsal yaşamı olumlu etkilemektedir. Kurban Bayramı sosyal yönden toplumu bir arada tutarken zengin yoksul dengesini sağlamanın yanı sıra bireysel olarak da yararı vardır. Kurban ibadeti sosyal yardımlaşma ve dayanışma örneğinin en güzel şekilde verildiği ibadettir. Maddi durumu iyi olan Müslümanların Allah

rızası için en güzel hayvanı keserek, kurban etini yoksul olan insanlarla paylaşmasıyla yapılan ibadet, zilhicce ayının onuncu gününde başlar. Kurban Bayramı dört gün boyunca kutlanır. Bayram namazının ardından başlayarak zilhicce ayının 12. gününe kurban ibadeti icra edilir. Kurban ibadeti Kur'an-ı Kerim'de şöyle belirtilmiştir, "Onların etleri ve kanları asla Allah'a ulaşmaz. Allah'a ulaşacak olan ancak, sizin takvanız (O'nun için yaptığınız, gösterişten uzak amel ve ibadet) dir." (Hac 22/36;37)

Hz. Peygamber, hadisinde de belirttiği üzere kurban etinin üçe taksim edilip, bir bölümünün kurban kesmeyen yoksullara dağıtılmasını, bir bölümünün akraba, tanıdık ve komşularla paylaşılmasını, bir bölümünün de eve ayrılmasını tavsiye etmiştir (Ebû Dâvûd, "Dahâyâ", 10).

Kurban Bayramınız Mübarek Olsun.



Çocuklara OKULU SEVDİRMEK MÜMKÜN!



- » **Okulun ilk günleri çocukların, sınıfta 1-2 saat vakit geçirip evlerine dönmeleri, çocukların bu uyum sürecini kolay atlatmalarını sağlayacaktır.**

Anaokulunda alınan eğitim, çocukların iletişim becerilerini ve yeteneklerini geliştirme açısından büyük önem taşıyor. Anaokulu seçiminde ve çocuklara okulu sevdirmede dikkat çekici noktalara değinen Emsey Hospital'dan Psikiyatri Uzmanı Uzm. Dr. Orhan Karaca, konuyla ilgili görüşlerini paylaşıyor.

Anne babaların anaokulu seçerken dikkat etmesi gerekenler

Anne babalar anaokulu seçerken öncelikle öğretmenin sevecen, sıcakkanlı, anlayışlı, üretken, çalışkan, mesleğini seven, adanmış, alanında yeterli bilgiyi almış ve bu bilgiyi kullanabilme özellikleri olmasına dikkat etmelidir. Bunun yanı sıra yönetim ve fiziksel şartlar da önemlidir. Fiziksel şartlar çocuk odaklı olmalıdır. Tuvaletler, lavabolar, yemekhane çocukların rahat kullanabileceği malzemelerle donatılmış olmalı, temizlik kurallarına dikkat edilen bir kurum olduğu izlenimi edinilmelidir. Okul öncesi çocuğunun bakımına olduğu kadar, eğitimi ve öğretimi de önemlidir. Bu konuda, eğitim ortamı ve eğitim veren kişi öne çıkar. Çocuk, anaokulunda sevgi, şefkat ve anlayış çerçevesinde eğitilmelidir. Ulaşım kolaylığı da önemli unsurlardan biridir. Çocuğun okula gidiş geliş mesafesi çok olmamalı, çocuğun okuldan bu nedenle bıkmaması sağlanmalıdır.

Çocuk gelişimi için önemli olan kriterler

Çocuk gelişiminde sevgi, güven, paylaşım, empati, beceri, planlama, liderlik, vicdan duygusu büyük önem taşır. Bu faktörler ailede verilmeye başlanır ve okulda pekişme sürecine girer. Çocuk gelişiminde aile ve okul iş birliği içinde olmalıdır. Anne ve baba başta olmak üzere, aile içi ilişkilerin de çocuk gelişiminde önemli yere sahip olduğu unutulmamalıdır.

Okulu çocuklara sevdirmenin yolları

Çocuklar, öncelikle okulun nasıl bir yer olduğunu görmeli, olumsuz düşünceleri varsa bunlar giderilmeli, çocuğa uygun bir dille ve sabırla olumsuz düşüncelerinin yersiz olduğu anlatılmalıdır. Okulun ilk günleri, çocuk ve aile için zorluklar içerebilir. Ancak, ilk günlerin sabırla atlatılabileceği unutulmamalıdır. Bu günlerde çocuk anlaşılmaya çalışılmalı, ona destek olunmalıdır. Çocuktan ilk defa ayrılıyor olmanın oluşturduğu kaygı varsa, okul hakkındaki tereddütler çocuğa yan-



sıtılmamalıdır. Çocuğun okula gitmesi ve devam etmesi konusunda tutarlı olunmalıdır. Okula başlamadan önce okula gideceği çocukla paylaşılmalı ve çocuk bu duruma alıştırmalıdır. İlk zamanlar çocukların okula gidip 1-2 saat vakit geçirip evlerine dönmeleri, çocukların bu uyum sürecini kolay atlatmalarını sağlayacaktır. Anneler de bu süre içinde bir müddet çocuklarına eşlik edebilir. Çocukların farklı tepkiler verebileceği unutulmamalı ve anlayışlı olunmalıdır. Kimi zaman ayrılık kaygısı nedeniyle çocukta sıkıntı, korku, karın ağrısı, bulantı, heyecan, ağlama görülebilir. Bunun düzelebilmesi için, çocuğa ihtiyacı olan güvenin verilmesi gerekir. Çocuk, terk edileceği düşüncesinin yersiz olduğunu, ebeveyninden aldığı destekle görmelidir. İlk günlerde çocuğun okuldan alınış saatlerine dikkat edilmesi, kendisinin okula bırakıldığı veya terk edildiği korkusuna kapılmasına engel

olunmalıdır. Çocuğun okula gitmemek için gösterdiği bahanelere karşı sert bir tutum takınılmamalı ancak kararlı davranılmalıdır. Çocuğun kaygılarının nedeni anlaşılmaya çalışılmalıdır.

İlkokul deneyimini yaşayacak çocuk kaç yaşında olmalıdır?

İlkokula başlayacak çocukların yaş konusundaki parametreleri belirlenirken, çocuğun fiziksel ve zihinsel süreçleri ayrı ayrı ele alınmalıdır. Fiziksel açıdan çocuk öz bakım, tuvalet ve yemek yeme ihtiyacını kendi başına giderebildiği, zihinsel ve ruhsal açıdan da kuralları kavrayıp uyabileceği bir yaşta olmalıdır. Bu da genelde 5-6 yaş civarındadır.

Çocuk gelişiminde aile ve okul iş birliği içinde olmalıdır.



YAZI: KAMIL MEHMET ÖZKAN

GİYİLEBİLİR TEKNOLOJİ ve Yeni Müşteri Deneyimi

» **Giydiğimiz kıyafetten su içtiğimiz bardağa kadar gündelik hayatta kullanılan tüm araç ve gereçler sahip oldukları çipler sayesinde ağa bağlanacak ve veri aktarımı yapacak.**





Otomobil firmaları bir yandan sürücüsüz araçlar için çalışmalarını başlatırken diğer yandan birbirleri ile iletişim kuran araçlar trafikte görülmeye başlandı.

Bilgisayarlar ve İnternet yakında yok olacak. Hem her yerde hem de hiçbir yerde olacaklar. Nasıl mı? Tıpkı elektrik gibi, tıpkı kitaplar gibi sıradanlaşacaklar. Gündemimizden çıkıp duvarların arkasına, pamuk ipliklerin arasında kaybolacaklar. Bazısı sadece havadaki nem oranını ölçerken bazısının görevi terimizi devamlı olarak analiz ederek olası hastalıkları önceden tahmin etmek olacak. Giydiğimiz kıyafetten su içtiğimiz bardağa kadar gündelik hayatta kullanılan tüm araç ve gereçler sahip oldukları çipler sayesinde ağa bağlanacak ve veri aktarımı yapacak. Trafikte araçlar yoldaki diğer araçlarla iletişim kuracak, bu araçların birçoğu da içindeki yolcular güven içinde seyahat ederken bilgisayar tarafından kontrol ediliyor olacak. Tüm bu gelişmelerin hepsi uzak gelecekte değil, birçoğu şu an gerçekleşti bile. Markalar açısından bakıldığında bu yeni dönemde müşterilerine yönelik daha önce hiç olmayan alanlarda veriler elde etme imkânı doğuyor. Büyük veri olarak adlandırdığımız bu veri yağmuru doğru analiz edilerek, daha önce örnek üzerinden tahmin üzerine kurulu pek çok varsayımlar yerine artık gerçek müşterilerin anlık verileri ile şekillendirilebilecek. Bir gıda markası müşterinin bugün rejimde olup olmadığını ve rejimine ne kadar uyduğunu bilgisini doğru analiz edip o anki paylaşımlarından müşterisinin ruh hâline uygun bir ürün hakkında kampanya düzenleyebilecek. Bir içecek firması spor sonrasında kişinin beğenilerini de değerlendirip anlık olarak bir ürününü önerip en yakın satın alacağı noktanın koordinatlarını da cep telefonuna gönde-

riyor olacak.

Tüketici açısından bakıldığında ise gizlilik ve kişisel mahremiyet kavramları çok daha önem kazanmaya başlıyor. Bugün pazarlama veya süreçleri kolaylaştırmak için yapılmış basit bir mobil uygulama ile bile müşterinin gün içindeki konumuna, nerede ne kadar vakit harcadığına, fotoğraf galerisine, tüketim ve ödeme alışkanlıklarına, içinde bulunduğu ruh hâline, attığı adımdan yediği yemeğe kadar pek çok konuda veri toplanabiliyor. Yakın gelecekte bu kadar veri paylaşmaktan sıkılan tüketiciler arasında anonim hareket etme, hareketleri ortaya çıksa bile büyük çoğunluk bilgilerini bilinçli veya bilinçsiz şekilde paylaşmaktan şikâyetçi değil.

Günümüzde popüler olan akıllı saatler ile giyilebilir teknolojiler konusuna ısınmaya başlayan tüketici, yakın dönemde içine çip ve devreler entegre edilmiş kıyafetleri de kullanmaya başladı. Otomobil firmaları bir yandan sürücüsüz araçlar için çalışmalarını başlatırken diğer yandan birbirleri ile iletişim kuran araçlar trafikte görülmeye başlandı. Cebimizdeki cihazlar barometre dâhil pek çok sensör içeriyor. Google özellikle sağlık alanında kullanılması planlanan akıllı lensler konusunda ilaç firmaları ile birlikte çalışmalarını sürdürüyor. Bundan sonraki adım ise çip ve sensör maliyetleri çok daha ucuzladığında kullan-at ürünlere de entegre etmek. Tüm bu yaygınlaşma ve üretilen verinin bulutta toplanarak analiz edilmesi ile dijital devrim gerçekleşmiş ve hem tüketim ve de üretici tarafında çok farklı ilişki başlamış olacak.

Hayatımıza yer alacak cihazlara kısaca göratacak olursak;





Akıllı Elbiseler - Om Signal

OM Signal tasarladığı kıyafetler tüm aile bireylerinin sağlık durumunu anlık olarak takip edip olası bir aksi durumda diğer aile bireylerine bir uygulama ile haber verebiliyor. Stresli bir toplantıda eşinizden rahatlatıcı bir mesaj veya ani sağlık sorunu durumunda acil servise cihazın haber vermesi gibi durumlarda çözüm sunuyor.



VOLVO

Akıllanan Araçlar - Volvo

Volvo geliştirdiği sistem ile yakın gelecekte araçlar yolda karşılaştıkları bir problemi karşıdan gelmekte olan başka bir araca haber verebilecek. Yolda buzlanma varsa arkadan gelen aracı uyardığı gibi en yakın kar temizleme aracına da durumu ileterek anında aksiyon alınmasını sağlayacak. Aynı zamanda araçlar birbirleri ile iletişime geçerek kullanıcılarının dikkatsizlikleri sonucu kaza olasılığını sıfıra indirmeyi planlıyor.



Akıllı Saatler - Apple Watch

Sahip olduğu özelliklerin tamamı ve program geliştiricilerin bunları nasıl yorumlayacağı tam olarak ortaya çıkmamış olsa da Apple Watch yakın dönemde milyonlar kişinin kolunda tüm günlük hareketlerini ölçmede, tansiyonlarını devamlı olarak kontrol etmede yardımcı olmaya başlayacak. Sağlık alanında faaliyet gösteren firmalar için en önemli mecralardan biri olmaya aday.

Akıllı Ayakkabılar

Dominic Wilcox tarafından yakın dönemde tanıtılan ayakkabılar içinde bulundurduğu GPS sayesinde artık sizi istediğiniz yere götürecek. Dönmeniz gereken bir noktaya geldiğinizde titreşim ile sizi uyan ayakkabılar ile artık kaybolmaya son



MELİH USLU
G Ü Z E L
İZMİR





» **Beyaz bir karanfil gibi zamanın yakasına iliştirilmiş cumbalı evleri, yaz gecelerinde imbat tadındaki Kordon sohbetleri, tarihî mekânları, şık restoranları, pastaneleri ve vitrinleriyle Ege'nin kalbi gibi...**



**Akdeniz fokları,
siren kayalıkları,
kuytu plajları
ve nezih balık
restoranlarıyla
Foça ise İzmir'in
sayfiyesi.**

Beş bin yıllık tarihini çağdaş şehircilik anlayışıyla harmanlayan İzmir, Çeşme, Foça, Selçuk, Efes ve Urla'yı içine alan dev hinterlandıyla Türkiye'nin en gözde turizm kentlerinden biri. Ege'ye özgü sıcaklığa sahip insanlarıyla tanınan İzmir'e geldiğinizde size de kendinizi ferahlamış ve rahatlamış hissedeceksiniz. Çünkü yaz aylarını açık havada, ılık bir imbat tadında yaşayan İzmir, renkli kent hayatı, tertemiz denizi, üniversiteleri ve tatil merkezleriyle her zaman canlı ve dinamik bir atmosfere sahip.

Nostaljik Liman

İzmir'in finans ve ticaret merkezi Çankaya semtindeki Anafartalar Caddesi, kentin incilerinden sadece biri. Şehrin tam kalbinde yer alan caddede sanki zaman 50 yıl öncesinde kalmış gibi... Eski zaman otelleri, manavlar, manifaturacılar, kahvehaneler, sarmaşıklı çardaklar ve kapı önlerine atılmış tabureler... Burası nostaljik Ege tadı yaşamak isteyenler için tam bir hazine. Sürprizli sokaklarıyla ünlü kentte, son 10 yılda çok şey değişmiş. Bir zamanlar yolu İzmir'den geçenler, körfez-

den yükselen bataklik kokusuna dayanamaz, "Aman güzel İzmir yerinde kalsın." deyip sırna kadem basarlardı. O günler çoktan mazide kaldı ve İzmir'in şarkılara, şiirlere konu olan kendine özgü kokusu yeniden ortaya çıktı. Ama çok kültürlü ve hoşgörülü insanları hiç değişmedi İzmir'in. Şehir, beş bin yıllık tarihi boyunca göç dalgalarının gelgitinde yaşamış. Levantenlerin yaşadığı sahil şeridi modern bir şehir görünümünü alırken, iç kesimler, tipik Anadolu görünümünü korumuş uzunca bir süre. 1980 sonrası ise Anadolu'nun kırsal kesimlerinden gelenlerin oluşturduğu konu kentler çıkmış ortaya. İzmir, günümüzde Türkiye'nin üç büyük kentinden biri. Ama burada yaşamak hep farklı olmak anlamına geliyor. Çünkü buralı olmak hep biraz daha telaşsız ve ehlikeyif yaşamakla koşturmuş. Özellikle de İstanbul ve Ankaralıları kıyasla...

İzmir'de günlük hayatın koşuşturmacası içinde keyifli aktiviteler yapmaya hep vakit bulunmuş. Mesela, gün batımında Kordon'da demli bir çay içip kentin alışveriş ve eğlence vitrini Alsancak ve Karşıyakada yürüyüşe çıkmak gibi...



Şehrin Orta Yeri...

İzmir, öyle güzelliklerini uluorta sunan yerlerden değildir. Onu keşfetmek ve tadına varmak için zaman ayırıp bolca gezmek gerekir. Çünkü İzmir hem sokakları hem mekânları hem de hinterlandıyla var olan bir kenttir. Eski bir deyişle İstanbul'un orta yeri sinemaysa, İzmir'inki de Konak'tır. Güvercinleriyle Eminönü çağrışımı yapan Konak Meydanı'nda alımlı mimarisiyle yükselen tarihî Saat Kulesi, şehir içi gezisi için iyi bir başlangıç noktası. 1901 tarihli kulenin hemen arkasındaki 300 küsur yıllık Yalı Camii, Kütahya çinileriyle dikkat çekiyor. Kentin en eski yerleşimlerinden Kemeraltı'nın labirenti andıran sokaklarında hemen her türlü ürünün bulunabileceği dev bir açık hava pazarı bulunuyor. İzmir'in en eski otelleri ile en iddialı esnaf lokantalarına ev sahipliği yapan Kemeraltı'nın en güzel sürprizi Kızlarağası, otantik bir kahvehane ve çarşı olarak hizmet veren 1745 tarihli bir Osmanlı hanı. Sahil boyu uzun bir yürüyüşe çıkmadan önce eski bir Yahudi yerleşimi olan Karataş semtinde, Mithatpaşa Caddesi ile tepedeki Halil Rıfat Paşa semtlerini bağlayan dik merdivenlerin yerine 1907'de yaptırılan ve tuğlaları Marsilya'dan getirilen Asansör'ün en üst katından İzmir Körfezi'ni izlememek olmaz! Kentin termal merkezi Balçova'nın iskelesi İnciraltı deniz, korusu Teleferik ise dağ havası almak isteyenlerin tercihi. Birbirinden zarif Osmanlı köşklerinin görülebileceği kentin eski sayfiyeleri Buca ve Bornova ise artık dev bir üniversite kampüsü. Her iki yanında palmyelerin sıralandığı Sevgi Yolu daha çok öğrencilerin ve gençlerin favorisi. Kentin ortasında yemyeşil bir adayı andıran Kültür Park ise fuar, sergi ve konser gibi etkinliklerle yıl boyu hareketli bir gezi alanı işlevine sahip. Anadolu'daki en eski Athena tapınaklarından birine ev sahipliği yapan Basmane yakınlarındaki Eski Agora'yı görüp Pasaport İskelesi'nde kahve molası vermişseniz, kentin en mutena bölgesine gitme vakti gelmiş demektir. Kentin simgesi Kordon'da fayton turu yaptıktan sonra, İzmir'in en gözde caddesi Kıbrıs Şehitleri sizi bekliyor olacak.

Buzlu Badem ve Kumru

Bizlere bir yeri sevdiren lezzetleri değil midir biraz da? Pek çok yerde benzerleri yapılıyor olsa da, adı İzmir'le özdeşleşen kumruyu (nohut unundan yapılan bir tür sandviç), çupraı, rokayı, sakızlı muhallebiyi, lokma tatlısını bir de bura-

Şehrin tam kalbinde yer alan Anafartalar Caddesi, sanki zaman 50 yıl öncesinde kalmış gibi.



da denemelisiniz! Kordon'da tepsi içinde dolaştırılan buzlu bademler, Alsancak ve Karşıyaka gibi sahil semtlerinde küçük seyyar arabaların içinde İzmirlilerin atıştırma zevkini doyuruyor. Eğer şehir hava-

sı sizi sıktıysa birkaç saat içinde kendinizi bambaşka dünyalara atabilmeniz için alternatif çok İzmir'de. Çeşme, Alaçatı, Kuşadası, Efes, Şirince, Foça, Urla, Sığacık, Karaburun, Birgi ve Tire. Seçim sizin...



NASIL GİDİLİR?

İzmir'e gitmenin en pratik yöntemi, hava yolu seyahatini tercih etmekten geçiyor. İzmir ile Ankara ve İstanbul arasında düzenli uçak seferleri yapılıyor. Ayrıca İstanbul'dan yapılacak kara yolu yolculukları yeni hizmete giren Osman Gazi Köprüsü sayesinde kısalıp cazip hâle gelmiş durumda. Ayrıca İzmir ile Ankara arasında yapılan tren seferleri de bir diğer ulaşım olanağı olarak önümüzde duruyor.



Tarihî kent merkezi, kalesi, plajları ve gece hayatıyla yaşamın turizme göre şekillendiği Çeşme, Bodrum'un en yakın rakibi nicedir. Rum mimarisi ve rüzgâr sörfü olanaklarıyla Alaçatı, pırıl pırıl denizi ve eşsiz plajıyla Ilica, balık lokantalarıyla Dalyanköy, karavan ve çadır kamplarıyla Paşalimanı Çeşme'nin güzelliklerinden bazıları. Dev bir limana dönüşen Kuşadası'nın mücevher, deri ve kilim mağazaları gözden kaçırılmamalı. Efes - Selçuk - Şi-

rince rotası, tarihin izini sürmek için ideal bir güzergâh. Anadolu'nun en eski millî parklarından Dilek Yarımadası, onlarca endemik bitki türü, nadir bulunan kuş türleri ve el değmemiş plajlarıyla başlı başına bir gezi alanı. Akdeniz fokları, siren kayalıkları, kuytu plajları ve nezih balık restoranlarıyla Foça ise İzmir'in sayfiyesi. Tarihin ilk zeytinyağı üretim merkezi Urla, Karantina Adası ve sahil kahveleriy-le Ege'nin yaşlı balıkçısı gibi... Limon ve

mandalina bahçelerinin arasına sığınmış Sığacık, münzevi ruhlu bir Ege köyü. Şifne, İldırı ve Karaburun ise yazlıkçıların gözdesi. Geleneksel Osmanlı peyzajının zarif çizgilerini yaşatan Tire ve Birgi, hâlâ birer anılar kasabası. Dedik ya İzmir'de gezilecek yer çok, seçim sizin. Yeter ki ona zaman ayırın ve sokaklarını arşınlayın. Şaire hak vereceksiniz: "İzmir'in denizi kız, kızı deniz..."

Her iki yanında palmiyelerin sıralandığı Sevgi Yolu daha çok öğrencilerin ve gençlerin favorisi.





EV SAHİBİ OLUYOR



» FuzulEv, İzmir halkının faizsiz ve vade farksız ev sahibi olmalarını sağlıyor.

Fuzul Grubun bünyesinde kurulan FuzulEv 1992 yılından bu yana vizyonu ve misyonu insanları faiz yükünden kurtararak ev sahibi yapmaktadır. Bu düsturda birçok il ve ilçede açtığı şubeleriyle her ailenin ev haliyle gerçekleştirmeye devam etmektedir. Ege Bölge Müdürü Süleyman Sezer, sekiz ay önce açılan İzmir Şubesinin gerçekleştirdiği çalışmaları, “İzmir Şubesi olarak Muğla, Manisa, Denizli, Uşak ve Aydın da çalışmalarımızı devam ettirdik. Bu süreçte toplam 23 tane kahvaltı programı yapıldı. Kahve günleri düzenlendi. Panel, söyleşi ve bilgilendirmeler zaten devamlı yapılıyordu. Şubemiz olmayan illerde 17 tane bilgilendirme toplantısı yapıldı. 5 binin üzerinde esnafı ziyaret ettik. 50’yi aşkın STK, vakıf ve dernek ziyaretlerimiz oldu. Basın yoluyla birçok kez kendimizi anlatmaya çalıştık. Her ay çeşitli meslek

kuruluşlarına özel kampanyalarımız oluyor. Bu süre zarfında pek çok kampanya yaptık. Zabıta haftası hasebiyle ağustos ayı içerisinde İzmir’de zabıtalara özel kampanyalarımız oldu.

Ramazan ayı içerisinde evlerde 27 tane iftar programı yaptık. Birçok genel iftar düzenledik. 16 sahur programı yaptık. Ramazan ayında toplam 2 bin 500 kişiye ulaştık. Bunun dışında ev ziyaretlerimiz devam ediyor.” dile getirdi.

Türkiye genelinde devam eden “Türkiye ev sahibi oluyor” kampanyasını “İzmir ev sahibi oluyor” olarak bölgeye taşıyan FuzulEv, İzmir halkının gün mantığı ile faize bulaşmadan ev sahibi olmasını sağlıyor. Süleyman Sezer, “Kampanyayı bölgedeki diğer illerde de devam ettiriyoruz. İzmir ev sahibi oluyor kampanyamızla birlikte yaklaşık 100 evi ziyaret ettik. Müşterileri-

mize çeşitli hediyeler takdim ettik. Kayıtlı müşterileri sayımız her geçen gün artıyor.” dedi.

Hedef 10 bin kişiye ulaşmak

Sekiz aydır sürdürdüğümüz çalışmaları ağustos ayında hızlandırdıklarını söyleyen Süleyman Sezer, “Farklı etkinliklere imza atmaya hazırlanıyoruz. Esnafımıza ve sanayi kuruluşlarımıza ziyaretlerimizi gerçekleştireceğiz. Ağustos ayı içerisinde 10 bin aileye ulaşmayı hedefliyoruz. Amacımız onlara faizsiz sistemi anlatmak. Şubelerimiz hafta sonları dâhil olmak üzere gün boyu açık. Hafta sonları kahvaltı etkinliklerimiz ile sistemimizi vatandaşlara anlatıyoruz. Her geçen şubelerimiz, personelimiz ve müşteri sayımız artıyor. Talep var. Talep oldukça etkinliklerimizi artırıyoruz. İlçelerimizi ziyaret edeceğiz.” şeklinde konuştu.



Mart ayında 60 ay vade ile 120000 TL bedelinde bir kampanyaya 30000 TL peşinat vererek çekilişli sisteme girmiştım. Daha sonra sistemi değiştirerek 45000 TL ara ödeme yaparak ekim ayında teslimatımı aldım, řu an kendi evimde oturmaktayım. Taksitlerimde hiçbir faiz ve artış yoktur. Kişinin istediği şekilde bütçesine göre mutlaka bir ödeme planı bulacağı güzel bir sistem. Fuzulev yetkililerine Elbistan Bayii şahsında hepsine teşekkürlerimi sunuyorum. Böyle bir sistem geliştirdikleri için ALLAH hepsinden razı olsun...

Abdulkerim / TONTUS



FUZULEV AİLESİNE TEŞEKKÜRLER

Uzun süreden beri ev almayı düşünüyordum, fakat param olmadığı için sadece hayalde buluyordum. Dinimiz perâhi bredi gelecek uygun olmadığı içinde hiç şikâyet bile peşinmemistim. Bir gün bir sohbette ELBİSTAN BAYII Şerif ÖRSÖMİR bey bu sistemden bahsediyordu dinlenmeye başladım, bunda bana uygun şeyler anlatıyor. San'ci türüncelerimi paylaşıyordu. Telefonumu aldı aradığı da ofisine davet etti ve bir süre ödeme sepe-
reğinden bana uygun olanı kabul ettim. San'ciye posterin sana beraberinde uygun bir yola çıkıyoruz evine bir san'ciyle bayıt yapayım dedi ben de evimi radım. hayecanımız sapolam oda ortaklık oldu ve 60 aylık ödeme sepeğine gelebilirli firmayı kabul ettik.

Her ay geleli sözün meşey olanak telefonumuz peşin ve Şerif Beyi arıyor çıkıncı diye öğütüyordum. Oda beni sana ne zaman nasip olacağını o ay mutlaka çıkar diye teselli ediyordu. 10. gelelişte ritekin bize çıkıncı çok seviniştik. Ev yerine aradık iyi bir yatırım oldu. Fuzulev yöneticilerine, Elbistan bayii Şerif ÖRSÖMİR Bey'e her de zihnelere katkıları için çok teşekkür ederim. Aile diyorum çünkü perşektin bendinizi ailenizle birlikte firmayı hissediyorumuz.

Niyetiniz ev vaye araba almakta başka bir kapı arandı-
nız perşek yol Fuzulev herce en iyi kapı....

Saygılarımla
Ali POLAT
Ali



Sevgili FUZUL EV Ailesine

Kasım 2015 tarihinde katılımımın gerçekleştiği Fuzul Ev'den Nisan 2016 itibarıyla aracımı almış bulunmaktayım.

23 yıllık güven ve daha önce bayveranların izlenimleri, bunun üzerine satışların ilgi ve güler yüzlülüğünün etklenmesi beni Fuzul Ev ailesine katılmaya itna etti.

Başta Yavuz Bey ve Özgür Bey olmak üzere arası teslim sürecinde sağladıkları kolaylıklar, yardım, ilgi ve alakaları için kendilerine teşekkürlerimi sunuş aynı sızgıda devam etmelerini dilerim.

Melih ÜSTER



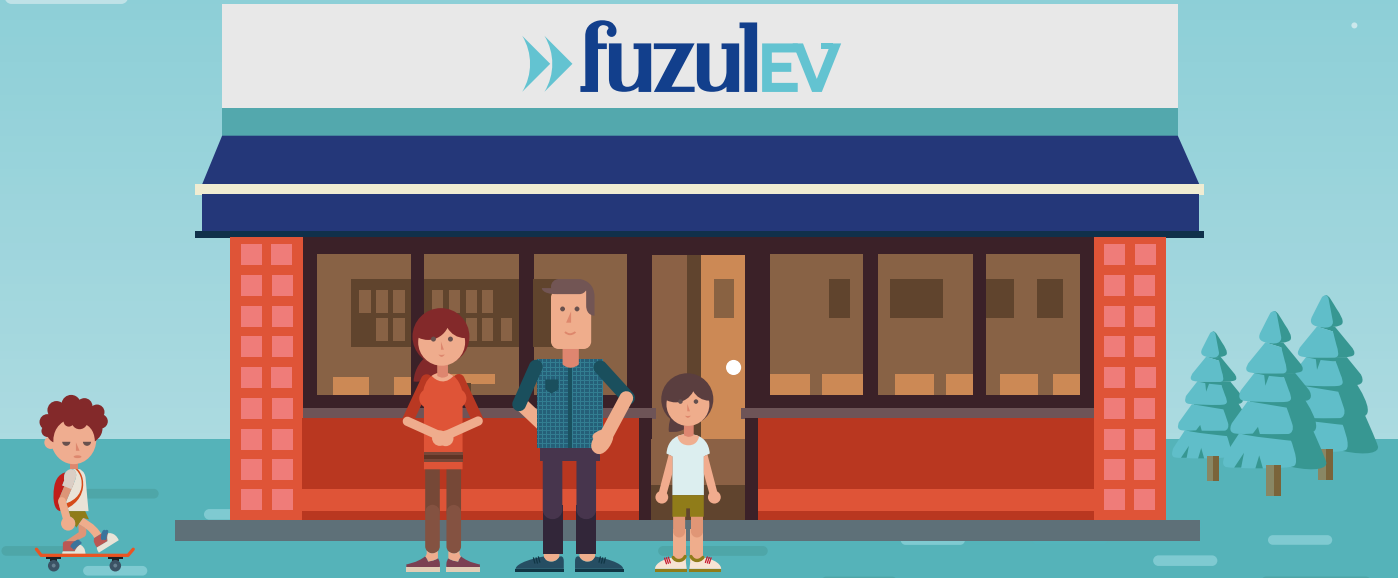
Saygı Değer Fuzulev Ailesi

Öncelikle göstermiş olduğunuz ilgi alakadan ve yüzünüzün sıcaklığı ve sıcaklığınızdan dolayı sizlere Teşekkür ediyorum. "Hayaldi Gerçek oldu" sloganını yazmak istiyorum çünkü gerçekten benim için ev almak bir hayaldi hayalime gerçekleştirilmek gerçekten zordu ama bizeyle yapmam gerektiğini inan gördüm. Ve Rabbime Şükürler olsun ki karşınıza Fuzulev ailesi çıktı ve hayallerim umut ışığı oldu sayın Muhammed Ali Bay bizlere gösterdiği güler yüz ve sıcaklığı ile Fuzulev'e başvurduk ve hayalimize ulaşmamıza neden olan Fuzulev'de herşey çok güzel ve hızlı. geliştirdi herşey bizim için iyi yarı ve zoru yarı 3. ayımızda ev bize çıktı zimdide tapuyu teslim aldık Gerçekten çok mutluyuz Bu mutluluğu bize sağlayan Fuzulev ailesine canı gönülden Teşekkür ediyorum ve iş hayatlarında Başarıların devamını diliyorum.

Şerife ÇETİN

PEŞİNATSIZ KREDİSİZ FAİZSİZ EV SAHİBİ Olun!

Ev sahibi olmak istiyor, kiradan kurtulmak için yeterli parayı biriktiremiyorsanız, Fuzulev'e gelin; **Türkiye'nin her yerinden** beğendiğiniz evi alın.



fuzulev
KOLAY KONUT EDİNDİRME MERKEZİ



444 6 313

[twitter/fuzulev](https://twitter.com/fuzulev) [facebook/fuzulev](https://facebook.com/fuzulev)

www.fuzulev.com

Binaların projesini hazırlayan kimse	Kilo Amper		İki şey arasında açıklık oluşturmak, az açmak	Karbon	Hatun, erkek tezalı	... etmek: Yalanını ortaya çıkararak bir kimseyi topluluk içinde utandırmak	Herhangi bir konu üzerinde anlaşma, uzlaşma
Kazanç elde etmek için yapılan mal alım satımı	Otomobilin arkasına takılan ev		Otobüs kullanılabilen ehliyet sınıfı	Bir erkek ismi	Orta Asya ve Avrupa'da devlet kurmuş olan Türk boyu	Rusya'nın internet üst seviye alanadı	
	Kabuklu, içi yağlı ve nişastalı yemiş	6			Dinin kesin bir delille yasakladığı davranış		
Otlak					Yazı sanatı		
Hava ulaşımı için gerekli her şeyin bir arada olduğu yer			Böğürtlene benzeyen, çalı gibi dikenli bir bitki				
		2	İnsânî duygular ile yapılan yardım, lutuf, ihsan			Bir binek hayvanı	
Bir haberi, söz veya olayı nakletme, anlatma						Tayin etme	
Uranyum					Yüksek sesle bağırma		
	Daha önce adı geçen bir varlığın yerini tutan kelime, adıl	7			Yiyeceklerin saklanması için konulduğu tuzlu su	Mizaç, huy, tabiat, karakter	
Hidrojen	Tavuğun erkeği				Kükürt elementinin sembolü	Baryum elementinin sembolü	
Sıcaklığın sıfırın altına düşmesi sonucunda suyun buz tutması	Yük hayvanlarının ayaklarının altına çakılır		Sıcaklığın sıfırın altına düşmesi sonucunda suyun buz tutması	Harman savrulan, çatal şeklinde tahta kürek	Kanun koyma, teşri		Şaşırma belirtir
	Mevlevî müzik-sinde nefesli saz		Kirâ karşılığı vermek	Hindistan'da prenslere verilen unvan			Asetik asidin herhangi bir maddede ile meydana getirdiği birleşik
			Hayvan ağıllı, aynı zamanda bir ilimizin adı				8
Kabul etmeme, geri çevirme			İçine değerli şeyler konulup saklanan çelik dolap			Baston	
İzmir'de meşhur mayasız bir hamur işi			Mecbûriyet, zorunluluk		3	Karar verebilme ve bunu uygulama gücü olan kimse	
				Toplayan, bir araya getiren, cemedan			Hayvanlardan elde edilen bir besin maddesi
				Oyuncunun yapması gereken hareketlerin genel adı			İşçi, ırgat
Son harf	Fatih'in Fedaisi, çığı roman kahramanı						
Bir kürk hayvanı	Geçmişî uzun zamana dayanan, eski	4					Alın yazısı
	Dört köşe fayans döşeme taşı			Bulmaya çalışmak			
	Suyu alınmış yiyeceğin artığı			Kırmızı			
					Bayağı, sanki, neredeyse		
					Büyük erkek kardeş, ağa		1
Alcı, macun gibi maddeleri karıştırmaya sürmeye yarayan, malaya benzer ufak el aleti	Yarı çap		Bir nota				Romen rakamlarında 500
Ateş	"Yazıklar olsun" anlamında esef bildiren ünlem		Kuzu sesi		Yabancı		Bir işaret sıfatı
Bir kimseye kırıldığını öfkelenmeden belirtme				Dövüşte ve savaşta yenme, galibiyet	Beddua		
Sonsuz, sınırlı olmayan				Azot			
						Hastalıklı kitle veya yumru	
5							

Geçen Sayının Cevabı:
OLIMPAPARK

Anahtar Kelime: 1 2 3 4 5 6 7 8

FUZULEV ERİŞİM NOKTALARI

FUZULEV MERKEZ

Akşemseddin Mahallesi Adnan Menderes Bulvarı Vatan Caddesi Öksüzce Hatip Sokak No:25 Fatih/İstanbul
444 63 13

ANKARA ŞUBE

Korkut Reis Mah.Strazburg Caddesi
No:12/A Sıhhiye/Ankara
0312 231 63 13

ANTALYA ŞUBE

Tahıl pazarı Mahallesi İsmetpaşa Caddesi
No:41 Muratpaşa/Antalya
0242 243 57 01

AVCILAR ŞUBE

Gümüşpala Mahallesi Galip Sokak No:8
Avcılar
0212 591 68 28

BAĞCILAR ŞUBE

Yıldıztepe Mah. Bağcılar Cad. No:38/A
Bağcılar
0212 436 00 90

BAŞAKŞEHİR OLİMPA ŞUBE

Başakşehir Mah. Erdem Beyazıt Cad. No:5
Kat:2 Dükkân No:96 Başakşehir
0212 487 45 12

BURSA ŞUBE

İnönü Caddesi Alacamescit Mahallesi
Erbak Apartmanı Giriş No:13 Osmangazi/
Bursa
0224 225 05 11

DENİZLİ ŞUBE :

Saraylar Mah. 2. Ticari yol no:39
merkezefendi/denizli
0258 265 15 65

ESENLER ŞUBE:

Nenehatun Mah. İnönü Caddesi No:17
Dükkan:1 İsmek Binası Altı Esenler/İstanbul
0212 562 04 96

ADANA BAYİ

Reşatbey Mahallesi 62005 Sokak
Bozdoğan Apartmanı B Blok Kat:3
Daire:15 Seyhan/Adana
0322 456 24 03

ADANA YÜREĞİR BAYİ

Sarıçam Mah. Kozan Cad. No:266/B
Yüreğir/Adana
0322 321 68 68

ADIYAMAN BAYİ

Hocaömer Mahallesi 206 Sokak No:1
Kat:2 Merkez/ Adıyaman
0416 216 52 18

ESENYURT ŞUBE

İnönü Mah. Doğan Araslı Bulv.Business
Center No:88-50 Esenyurt-İstanbul
0212 450 31 20

GAZİANTEP ŞUBE

Çukur Mah. Hürriyet Bulvarı No: 1 C
Şahinbey – Gaziantep
0342 220 79 79

GAZİOSMANPAŞA ŞUBE

Adres: Sarıgöl Mah. Ordu Cad. No:9/1
Gaziosmanpaşa/İstanbul
0212 564 27 92

İZMİR ŞUBE

Yeniğün Mah. Gazi Osman Paşa Bulvarı
No:61 Konak Çankaya / İzmir
0232 484 52 84

KAYSERİ ŞUBE

Gevher Nesibe Mah.İstasyon Cad. Soylu
İş Merkezi No:41/C Kocasinan/ KAYSERİ
0352 220 02 38

KOCAELİ (İZMİT) ŞUBE

Kemalpaşa Mah. Hürriyet Cad. Kaya
İşhanı No:39/1-2 İzmit Kocaeli
0262 325 45 22

KONYA MERAM ŞUBE

Abdulaziz Mah. Atatürk Cad. NO:25
Meram/Konya
0332 350 00 07

KONYA SELÇUKLU ŞUBE:

Musalla Bağları Mahallesi Telgrafçı
Hamdibey Caddesi No: 14 / A Selçuklu / Konya
0332 235 01 31-32

AFYONKARAHİSAR BAYİ

Yunus Emre Mahallesi Milli Birlik Caddesi
Alimoğlu Pasajı Kat:1 Daire:1 Merkez/
Afyonkarahisar
0272 212 37 87

ERZURUM BAYİ

Lalapaşa Mahallesi Orhan Şerifsoy
Caddesi No:25
Yakutiye/ Erzurum
0442 238 31 25

SAKARYA ŞUBE

Tiğcılar Mah. Atatürk Bulvarı Kara Osman
Sok. No:1 Dilmen İş Merkezi Adapazarı/
Sakarya
0264 279 97 34

ŞİRİNEVLER ŞUBE

Şirinevler mah.Fetih Cad.No:13-A
Bahçelievler-İstanbul
0212 451 09 22

MALATYA ŞUBE

İstiklal Mahallesi Fuzuli Caddesi
No:12/B-1 Battalgazi/ MALATYA
0422 324 00 91

MERSİN ŞUBE

İhsaniye Mahallesi Bahçeler Caddesi
Akarsu Plaza No:2/C Akdeniz/Mersin
0324 336 95 69

SAMSUN ŞUBE

Necip Bey Cad. Hastane Sok. No:2
Gaziler-İlkadım-Samsun
0362 431 74 70

ÜMRANIYE ŞUBE

Namık Kemal Mahallesi Sütçü İmam
Caddesi No:18B Ümraniye
0216 328 48 01

ÜSKÜDAR ŞUBE

Aziz Mahmut Hüdayi Mahallesi Halk
Caddesi No:30 Üsküdar/İstanbul
0216 201 25 03

KAHRAMANMARAŞ BAYİ

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

SİVAS BAYİ

Çarşıbaşı Mah. Nalbantlarbaşı Cad.
no:4 Merkez-Sivas
0362 647 12 12

TOKAT BAYİ

Hızarhane Caddesi No:5
Merkez / Tokat
0356 214 15 23

FAİZ
YOK

PESİNAT
YOK

ARA ÖDEME
YOK