

»fuzulev

ANAHTAR

ARALIK 2019 SAYI 14

FUZULEV'İN OKUYUCULARA ARMAĞANIDIR.

“Müşterilerimizin mutluluğu ve çalışanlarımızın gayreti ile güçlüyüz.”

AYDIN ÖZKAN



2019
Fuzul İçin
Güzel Bir
Yıl Oldu

» YEŞİL ALANLARI
ARTTIRARAK ŞEHİRLEŞMEK
MÜMKÜN

» 3. İSTANBUL PROJESİ, SÜRDÜRÜLEBİLİR
YAŞAM KALİTESİNİ AMAÇLIYOR
BURAK AÇIKBAŞ

» NAM-I DİĞER
TAŞ ŞEHİR: MARDİN

28
YILLIK
GÜVENCEYLE



**Olguner Ailesi
ev sahibi oldu.
Şimdi sıra sizde!**

**Ayda 416 TL'den
başlayan taksitlerle**

FPK **FAİZSİZ PEŞİNATSIZ KREDİSİZ**
— ev alma sistemi —

fuzulev

444 63 13 | fuzulev.com

10



Fuzulev, 1453 Engelliler Spor Kulübü'nün İsim Sponsoru Oldu

1453 Engelliler Spor Kulübü, FuzulEv'in de desteğiyle şampiyon olup 1'nci lige çıkmayı hedefliyor



Çinlilere Tek Kalemde 95 Milyon TL'lik Satış

Çinlilerin; Portekiz, Yunanistan ve Avrupa'ya olan yoğun ilgisi artık Türkiye'ye çevrilmiş durumda

11

18

Türkiye, Emlak Yatırımlarının Gözdesi Konumunda

Çinli vatandaşlık şirketlerinin yatırımları Türkiye'deki "emlak vatandaşlığı" düzenlemeleri sonrasında Portekiz ve Yunanistan'dan uzaklaşarak ibresini ülkemize çevirdi



22

Eviniz Güvende Mi?

Teknoloji son yıllarda ev güvenliği konusunda da hayli gelişti, ancak tüm gelişmelere rağmen evinizdeki risklerin tamamen bittiği söylenemez



26 Güzel İşleri Muhafaza Etmek İçin Varız

Türkiye'de artık vilayetleri bitirip ilçelere adım atacak, böylece birçok noktaya hizmet ve istihdam götürmüş olacağız

34

**Yeşil Alanları
Arttırarak
Şehirleşmek
Mümkün**

38

**Müşterilerimizin
Mutluluğu ve
Çalışanlarımızın
Gayreti ile
Güçlüyüz**

46

**Şifa'nın
Gizemli Elleri:
Akupunktur ve
Hipnoz**



50

Namıdiğer Taş Şehir: Mardin

Mardin, Dicle ve Fırat nehirleri arasında buram buram tarih kokan bir şehir



İmtiyaz Sahibi
FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal

Yayın Direktörü
Aydın Özkan
Ümit Bozkurt

Yayın Yönetmeni
Gülşah Yüzer
Cansu Kekeç Saatçioğlu
Hatice Kübra Akbal
Süleyman Ortatepe
Sergen Yeşitalioğlu
Gökçe Namlı Fidan

Yönetim Yeri
Akşemsettin Mahallesi Adnan Menderes
Bulvarı (Vatan Caddesi) NO: 28/A Fatih/İstanbul

İletişim
444 63 13
0 (212) 531 53 53
iletisim@fuzulev.com

Fatih Genel Merkez
Akşemsettin Mahallesi Adnan Menderes
Bulvarı (Vatan Caddesi) No:28/A Fatih/İstanbul
Tel: 0(212) 531 53 53
FAX: 0(212) 531 59 59



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

Genel Direktör
Mustafa Özkan

Ticari İşler Direktörü
Ömer Arıcı

Yayınlar Koordinatörü
Merve Ay

Yayın Editörü
Gültuğ Erdöl

Sanat Yönetmeni
Özge Lafçı

Katkıda Bulunanlar
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

SUNUŞ



Değerli Okurlarımız;

Fuzul Grup olarak çıkarmış olduğumuz Anahtar Dergimizin 14. sayısında sizleri saygı ile selamlıyorum. Yeni bir yıla daha yeni umutlarla merhaba dedik. 2020 yılının her bakımdan başta ülkemiz ve tüm insanlık için daha olumlu bir yıl olmasını diliyorum.

2019, tüm dünyada zorlu ekonomik koşulların hüküm sürdüğü bir yıl olarak tarihte yerini aldı. Dünyada ve ülkemizde yaşanan siyasi, ekonomik tüm belirsizliklere rağmen, kararlı ve cesur adımlarla hedeflerimize doğru ilerlemeye devam ettik.

2019'da tasarrufa dayalı geliştirdiğimiz faizsiz, peşinatsız, kredi-siz modelimizin daha çok insana ulaşması için Türkiye genelinde şubeleşme çalışmalarımıza hız kesmeden devam ettik. Yeni şubelerimizde bulunduğumuz bölgenin istihdamına katkı sağladık. Fuzul Grup olarak sadece işimize karşı değil; birbirimize, içinde yaşadığımız topluma ve dünyaya karşı da duyduğumuz sorumluluğun bilinciyle çalışmalarımızı sürdürüyoruz. 2020 yılında işlerimizi yine aynı disiplinle yönetmeye ve şube ağıımızı genişletme çalışmalarına odaklanarak ülkemiz için değer yaratmaya devam edeceğiz.

Dergimizin bu sayısında 2019 yılında yaptığımız çalışmalar, sektördeki güncel haberleri, değerli isimlerle yaptığımız özel röportajları sizler için hazırladık. Fuzul Grup hakkındaki en son gelişmeleri ve yenilikleri her zaman olduğu gibi dergimizden ve web sitemiz üzerinden takip edebilirsiniz.

Keyifli okumalar dilerim.

Eyüp Akbal

FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı

Dear Our Readers;

I greet you with respect in the 14th issue of the Anahtar Magazine that we have published as Fuzul Group. We said hello to a new year with new hopes. I wish that 2020 will be a more positive year for our country and all humanity in all respects. 2019 took its place in history as a year in which difficult economic conditions prevailed all over the world. Despite all the political and economic uncertainties in the world and in our country, we continued to move towards our goals with determined and bold steps.

In 2019, we continued our branching works throughout Turkey without slowing down in order for our interest-free, non-down payment and non-credit model that we have developed based on savings to reach more people. We contributed to the employment of the region in our new branches.

As Fuzul Group, we continue our works with the awareness of our responsibility not only to our business, but also to each other, to the society we live in and to the world. In 2020, we will continue to create value for our country by focusing on managing our business with the same discipline and expanding our branch network.

In this issue of our magazine, we prepared the works we did in 2019, the current news in the sector, and special interviews with valuable names for you. You can follow the latest developments and innovations about Fuzul Group from our magazine and website, as always.

I wish you pleasant reading.

Eyüp Akbal

Chairman of the Board, FuzulEv

FUZULEV, BİNLERCE AİLEYİ EV VE ARABA HAYALLERİNE KAVUŞTURDU

» **İstanbul Ottoman's Life Hotel Deluxe'de gerçekleştirilen çekilişle binlerce kişinin ev ve araba hayali gerçek oldu**

Türkiye'de ev sahibi olmayan kimse kalmaması mottosuyla yola çıkan FuzulEv, FPK (faizsiz, peşinatsız ve kredisiz) sistemiyle kurulduğu günden bu yana çalışmalarına devam ediyor. Tam 28 yıldır vatandaşlarımızı hız kesmeksizin ev ve araba sahibi yapan FuzulEv'in her ay gerçekleştirdiği ev ve araba çekilişi ile teslimat töreni FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal'ın ev sahipliğinde, İstanbul Ottoman's Life Hotel Deluxe'de gerçekleşti. 500'ü aşkın kişinin katılımı ile yaklaşık 7 saat süren çekiliş töreninin ardından, binlerce kişi ev ve arabalarına kavuştu.

Çekiliş Töreni Naklen Yayınlandı

6 Kasım 2019'da gerçekleştirilen çekiliş ve teslimat töreninde binlerce ailenin renkli ve mutlu anları, TV ve sosyal medya hesaplarında canlı olarak yayınlandı. Tören boyunca ayrıca, katılımcılara çeşitli hediyeler dağıtılırken tasavvuf müziği sanatçısı Mesut Yavaş'ın FuzulEv sponsorluğunda hazırladığı "Beytullah'ta Ben" adlı eseri de misafirlere ile buluşturuldu.

"On Binlerce Ailenin Hayalini Gerçeğe Dönüştürdük"

Törende, Türkiye gibi stratejik bir ülkedeki negatif ekonomik etkilerin azaltılması adına, alternatif finansman modellerinin artırılması gerektiğine dikkat çeken FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal; kurdukları faizsiz, peşinatsız ve



kredisiz model sayesinde FuzulEv'in ekonomik dalgalanmalardan etkilenmediğine dikkat çekti. "FuzulEv olarak, devletimizin alternatif finans konusunda daha cesur ve kararlı adımlar atarak, ülkemizin bu alanda da hak ettiği yere gelmesi için bizler de elimizden gelen desteği vermeye hazırız." diyen Akbal, ilk günkü çalışma azmiyle yollarına devam

ettiklerini ifade ederek, "Faizsiz finansman sistemiyle bugüne kadar on binlerce ailenin ev ve araba hayalini gerçeğe dönüştürdük. Kurulduğumuz günden bugüne hiç eksilmeyen heyecanımız ve çalışma azmimiz ile yolumuza devam ediyoruz. Bundan sonra da çekilişlerimizi Türkiye'nin farklı şehirlerinde gerçekleştirmeye devam edeceğiz." sözlerini kullandı.



HASBAHÇE EVLERİ'NİN YÜZDE 51'İ ÖN TALEP DÖNEMİNDE SATILDI

» **Toplam 541 konutun, 276'sı bir aylık ön talep döneminde alıcı buldu**



A l Zamil, Seha Yapı, Adese ve Fuzul Yapı iş-tiraki ile kurulan ASAF İş Orataklığı'nın, Başakşehir Belediyesi iş birliği ile hayata geçirdiği 3. İstanbul Başakşehir Projesi'nin üçüncü ve son etabı olan Hasbahçe Evleri'nin satışları başladı. İstanbul Havalimanı ve ulaşım akslarına olan yakınlığı sebebiyle yoğun ilgi gören projenin son etabında, yalnızca ön talep dönemi içerisinde dairelerin yüzde 51'i satıldı.

Toplam 541 konutun, 276'sını bir aylık ön talep döneminde sattıklarını açıklayan 3. İstanbul Başakşehir Satış ve Pazarlama Müdürü Burak Açıkbaş, 2+1, 3+1 ve 4+1 daire seçeneklerinin yer aldığı son etapta

fiyatların; 841 bin TL ile 1 milyon 441 bin TL aralığında değiştiği bilgisini verdi.

“Yabancı Müşteriler, Konut Üreticisinin Can Simidi Oldu”

Hasbahçe Evleri'nin satışa çıkması sebebiyle düzenlenen toplantıda konuşma yapan ASAFİO Yönetim Kurulu Üyesi ve Fuzul Grup Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Akbal, “Yabancı müşterilerin emlak talebi, konut üreticileri için âdeta can simidi oldu. Bu sayede yıllık ortalama 50 bin konut satışı yapılarak 7-10 milyar dolar arası bir gelir elde edildi.” dedi. Ülkemiz emlak piyasasına hareket katan yabancı

yatırımcıların, tatil amacıyla Türkiye'ye gelen turistlerden daha farklı olduğunu söyleyen Akbal “ Ev alma amacıyla ülkemize gelen müşteriler klasik turistlerden farklı olarak halkın arasına karışıyor. Markete, berebere, alışverişe gidiyor. Bu nedenle cari açığı azaltmak ve sektörü daha da kaliteli bir noktaya taşımak için tanıtım fonları oluşturmalı, yabancı yatırımcıya olan satışı daha da arttırmalıyız.” ifadelerini kullandı.

Fuzulev Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal ise kurdukları faizsiz model sayesinde Fuzulev'in ekonomik hareketliliklerden olumsuz yönde etkilenmediğini belirterek, “Türkiye'de 27 yılı aşan tecrübe, güven ve dayanışmayla yolumuza devam ediyoruz.” dedi.

Hasbahçe Projesi'nin Teslimatı 2021'de Gerçekleşecek

Modern mimari tasarımı ve sunduğu avantajlar ile yatırımcıların ilgi odağı haline gelen 3. İstanbul Hasbahçe Projesi; basketbol ve futbol sahası, golf alanı, tenis kortu, yüzme havuzu, fitness salonu, spa, restoran, cafe, kapalı otopark, yürüyüş parkuru ve çocuk oyun alanları hizmeti ile göz dolduruyor. 2021'in Haziran ayında teslim edilmesi planlanan proje, E-5 Karayolu'na 12, TEM Otoyolu'na 5, Metro Ken'e 2, FSM Köprüsü'ne ise 30 dakika uzaklıkta inşa ediliyor.

FUZULEV, 1453 ENGELLİLER SPOR KULÜBÜ'NÜN İSİM SPONSORU OLDU



» 1453 Engelliler Spor Kulübü, FuzulEv'in de desteğiyle şampiyon olup 1'nci lige çıkmayı hedefliyor



Türkiye'de, tasarrufa dayalı faizsiz ev alma sisteminin öncü firması olan FuzulEv, Türk sporuna destek olmak için gerçekleştirdiği çalışmalara bir yenisini daha ekleyerek, Tekerlekli Sandalye Basketbol Bölgesel Ligi ekiplerinden "1453 Engelliler Spor Kulübü" ile 2019-2020 sezonu için sponsorluk anlaşması imzaladı. Anlaşmaya göre mavi beyazlı takım, bir yıl boyunca bölgesel lig içerisindeki maçlarında "FuzulEv 1453 Engelliler Spor Kulübü" adıyla mücadele edecek.

FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, 1453 Engelliler Spor Kulübü Başkanı Cemal Özçelik ve Fuzul Grup yöneticilerinin katılımıyla gerçekleştirilen imza töreninde, açılış konuşmasını yapan FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal; "Kurduğumuz günden bu yana toplumsal yaşamın gelişimine katkı sağlama sorumluluğuyla çalışıyoruz. Bu çerçevede de başta basketbol olmak üzere sporun her dalına destek olmaya gayret edi-

yor, 2017 yılından bu yana da 1453 Engelliler Spor Kulübü'nü destekliyoruz. Bu yıl ise ilk kez kulübün sponsorluğunu da üstlendik. Bunkadaki en büyük amacımız ise kamuoyunun engelli sporcularımızı daha fazla desteklemesini ve "Tekerlekli Sandalye Basketbol Bölgesel Ligi"nden daha fazla haberdar olunmasını sağlamak." dedi.

1453 Engelliler Spor Kulübü Başkanı Cemal Özçelik ise yapılan an-

laşmadan duyduğu memnuniyeti dile getirerek "Bugün bizim için çok anlamlı bir gün. Kurduğumuz günden bu yana kulübümüzü destekleyen FuzulEv'e ve Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Eyüp Akbal'a teşekkürlerimi sunuyorum. Geçen yıl yalnızca bir mağlubiyet ile ligi bitirmeyi başardık. Bu sezon da ise FuzulEv'in de desteğiyle şampiyon olmayı ve 1'nci lige çıkmayı hedefliyoruz." ifadelerini kullandı.



ÇİNLİLERE TEK KALEMDE 95 MİLYON TL'LİK SATIŞ

» **Çinlilerin; Portekiz, Yunanistan ve Avrupa'ya olan yoğun ilgisi artık Türkiye'ye çevrilmiş durumda**



Türkiye'nin yabancılara gayrimenkul satışı gerçekleştiren şirketi Nevita International Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Akbal, Çinli bir vatandaşlık şirketine tek kalemde 95 milyon liralık blok satışı yaptıklarını açıkladı. Türkiye'nin, bugüne kadar Çinlilere yaptığı en büyük satışı Nevita International ve Reagroups iş birliği ile gerçekleştirdiklerini ifade eden Akbal, "Vatandaşları adına toplu alım gerçekleştiren Çinli vatandaşlık şirketi 2020 sonuna kadar 500 milyon liralık alım yapmayı hedefliyor. Biz de satış oranımızı en üst seviyeye çıkarabilmek adına karşılıklı görüşmeler yapmaya devam ediyoruz. Rahatlıkla söyleyebilirim

ki Çinlilerin; Portekiz, Yunanistan ve Avrupa'ya olan yoğun ilgisi artık Türkiye'ye çevrilmiş durumda. Nitekim söz konusu blok satışların ardından Çin'in, ülkemizden en fazla alım yapanlar listesinde üst sıralara çıkmaya başlayacağını öngörüyoruz." dedi.

Türkiye'ye Olan İlgi Artarak Devam Ediyor

Çinlilerin 2019 yılı itibarıyla Türkiye'ye olan ilgisinin katlanarak arttığını ifade eden Akbal, "Çinli bir vatandaşlık şirketine tek kalemde 95 milyon liralık blok satış yaptık. Böylesine kısa süre içerisinde bu başarıya ulaşabilen başka bir ülke yok." sözlerini kullandı. Türkiye'nin, Çinlilere yapılan

konut satışı listesinde son iki yıldır ilk 20'de olduğunu söyleyen Akbal, "Çinlilerin ülkemize olan ilgisi yakın gelecekte daha da artacak. Görüşme hâlinde olduğumuz başka şirketler ve projeler olması da bu durumu kanıtlar nitelikte." diyerek elde edilen başarının devamının geleceğine vurgu yaptı.

Pakistan ve Hindistan'a Uzman Atayacağız

Çin'in yanı sıra Pakistan ve Hindistan'a da yoğun ilgi olduğuna dikkat çeken Akbal, "Biz Nevita International olarak 12 ülkeden vatandaş istihdam ediyoruz. Potansiyeli yüksek her ülkeye de uzmanlar atayarak faaliyetlerimizi en üst seviyeye çıkarmayı amaçlıyoruz. Bu sebeple Pakistan ve Hindistan gibi ülkelere de uzman atamaya karar verdik." dedi.

İspanya ve İngiltere'yi Geçebiliriz

Akbal, "Türkiye'nin yabancıya konut satışından yıllık 5-6 milyar dolar bandında gelir sağlandığını hatırlatarak, "Pazarı çeşitlendirip Türkiye'nin yabancıya konut satışında üst lige sıçramasını arzu ediyoruz. Bunun yolu da yeni pazarlara açılmaktan geçiyor." diyerek, 2013 yılında başlayan müteakabiliyet yasasının ardından 2018 itibarıyla 39 bin adet konut satışı gerçekleştiğini ifade etti.

FUZUL GRUP, GELECEĞİN TÜRKİYE'SİNİ İNŞA EDİYOR

» **Fuzul Grup, TEM Avrasya Projesi'nde bulunan lisenin temel atma törenini gerçekleştirdi**



Fuzul Grup'un, TOKİ ile hasılat paylaşımı modeliyle gerçekleştirdiği TEM Avrasya Projesi'nde bulunan lisenin temel atma töreni, Gaziosmanpaşa Belediye Başkanı Hasan Tahsin Usta'nın katılımıyla gerçekleştirildi. Gaziosmanpaşa'nın TEM tarafında hayata geçirilen TEM Avrasya Projesi'ne tahsis edilen alanda temeli atılan okulun, son inşaat teknikleri ve modern mimari anlayışla inşa edilmesi planlanıyor. Törene TBMM İdare Amiri İstan-

bul Milletvekili Hasan Turan, Gaziosmanpaşa Kaymakamı Numan Hatipoğlu, Gaziosmanpaşa Belediye Başkanı Hasan Tahsin Usta, Gaziosmanpaşa İlçe Emniyet Müdürü Bülent Çelik, Gaziosmanpaşa Cumhuriyet Başsavcısı Haydar Memiş, Gaziosmanpaşa İlçe Milli Eğitim Müdürü Mehmet Usta, İstanbul İl Millî Eğitim Müdür Yardımcısı Hüseyin Aydın, Gaziosmanpaşa Müftüsü Osman Şen ve Fuzul Grup yöneticileri katılım sağladı.

Tören sırasında konuşma yapan Fuzul Grup Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Akbal, "Bugün bizler için çok anlamlı ve gurur verici bir gün. Yarınlarımızı emanet edeceğimiz, geleceğimizin teminatı çocuklarımızın daha iyi koşullara sahip modern sınıflarda eğitim alabileceği, yeni bir bilim ve irfan yuvasına kavuşması için temel atıyor ve bunun mutluluğunu yaşıyoruz." dedi. Fuzul Grup olarak geleceğin teminatı olan gençlerin daima yanında olduklarını ifade eden Akbal, "Bizler tüm çalışmalarımızda yetkin, yetenekli ve iyi eğitilmiş nesillerin geleceğimiz olduğu bilinciyle hareket ettik. Diğer bir tabirle; 'Geleceğin Türkiye'sini inşa ediyoruz' derken sadece gayrimenkul alanındaki faaliyetlerimizi kastetmedik. Önümüzdeki dönemde ülkemizin gelişimine katkı sağlayacak birçok evladımızın burada yetişmesini temenni ediyor, bu temenni ile 2020 -2021 yılında eğitim öğretime başlayacak olan okulumuzun hayırlı olmasını diliyorum." şeklinde konuştu.



FUZULEV'DEN SANATA TAM DESTEK

» **'FuzulEv, Bahçelievler Belediyesi'nin katkılarıyla düzenlenen '2'nci Uluslararası Resim ve Pastel Sanatları Sergisi'nin ana sponsorluğunu üstlendi**



Türkiye'de FPK sisteminin öncüsü olan FuzulEv, Türkiye'nin kültür sanat yaşamına katkı sunma hedefiyle çalışmalarına hız kesmeden devam ediyor. Sanatın ve sanatçının destekçisi olan FuzulEv, Bahçelievler Belediyesi'nin katkılarıyla düzenlenen '2'nci Uluslararası Resim ve Pastel Sanatları Sergisi'nin ana sponsorluğunu üstlendi. 24 Aralık Salı günü açılışı yapılan sergide, Zohre Soleimanpur, Javad Soleimanpur, Lütfiye Batum, Şeyma Yalçıntaş, Rukiye Demirci, Natali Ayday, Güher Genç, Handan Çelik, Tuğba Kirazoğlu, Semra Göz Üyeşi, Nan Zheng, Emilia Huan Zhang, Yao Zhigang, Zehra Ergün, Bahar Özüş, Serap Sağlam, Pervin Turan, Burak Mercimek, Fatma Aysun Özkan, Hasene Mete, Hülya Seven Baloğlu, Parvin Saeiahan, Rahim Yazdani, Reyhan Karadayı, Liu Yi, Zerrin

Erşanlı, Wei Song, Mina Salehi, Polishchuk Ivan Vladimirovich, Sebahat Usta, Aktan Alagöl Özata, Mohammed Reza Landscape, Rukiye Garip, Sun Wei, Zeynep Şanlı, Zeynep Tavukçu, Pervin Bülbül, Aslı Baltacıoğlu, Nuray Taşçeken, Tom Yuan, Ömür Eke ve R. Merih Gürsoy'un eserleri sa-

natseverlerin beğenisine sunuldu. Sergi; Çinli sanatçı Emilia Huan Zhang'ın koordinasyonunda Bahçelievler Belediyesi, İstanbul Sanat ve Sanatçı Derneği, Türkiye Pastel Derneği ve Türk-Çin Kültür Derneği iş birliğinde Reaksiyon Etkinlik Ajansı tarafından organize edildi.

İş ve sanat dünyasından ünlü isimlerin katıldığı açılışta, sanata ve sanatçıya desteklerinin her zaman devam edeceğini söyleyen FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, "Kültür ve sanatın bir toplumun gelişiminde en önemli unsurlardan biri olduğu ilkesinden hareketle, çeşitli kültür ve sanat etkinliklerine destek vererek ülkemizin bu konulardaki gelişiminde de katkı sağlamayı hedefliyoruz. FuzulEv olarak yola çıktığımız günden bu ülkemizin gelişimine katkı sağlamayı üstümüze düşen bir sosyal sorumluluk olarak gördük. Önümüzdeki dönemde her yeni adımda bu misyonu ileri taşıma gayret edeceğiz." dedi.



YENİLİKÇİ ÇÖZÜMLERİN ADRESİ FUZULEV ADIYAMAN'DA

Müşteri memnuniyeti odaklı projeleriyle ev almak isteyenlerin ihtiyaçlarına karşılık veren FuzulEv, hizmet noktalarına bir yenisini daha ekledi. Hayalleri gerçeğe dönüştürerek bireylere yeni yaşam alanları açan marka, sağladığı avantajlar ve farklı konseptleriyle gayrimenkul sektörünün gözdesi olmaya devam ediyor. Türkiye'de 76 şubesiyle hizmet veren FuzulEv, "Ev sahibi olmayan kimse kalmaz" mottosuyla çıktığı yolda, ev almanın düşünüldüğü kadar zor olmadığını sunduğu alternatifli ödeme seçenekleriyle ortaya koyarak Anadolu'yu karış karış gezip tüm ihtiyaçlara yanıt vermeye çalışıyor. Yoğun talep üzerine Adıyaman'da açtığı ikinci şube ile çalışanlarına

istihdam ve müşterilerine hizmet sağlayan marka, sürdürülebilir büyüme hedefi doğrultusunda şubeleşmeye devam ediyor.

Şube Bilgileri: Hoca Ömer Mahallesi, Atatürk Bulvarı 218/A Merkez/ Adıyaman
Tel: 0(416) 726 01 02
Fax: 0(416) 213 04 44



FUZULEV ANKARA'DAKİ 4'ÜNCÜ ŞUBESİNİ AÇTI

FuzulEv, 1992 yılından bu yana yeni şubelerini halkla buluşturmaya devam ediyor. Yoğun talep üzerine Ankara Etimesgut'ta da şube açan marka, böylelikle şehirdeki dördüncü merkezini hayata geçirmiş

oldu. İnsanı odağına alan stratejileri sayesinde sektörde ve toplumda güven inşa eden FuzulEv, ev sahibi olmak isteyenler için faizsiz ve peşinatsız ödeme seçenekleriyle yenilikçi çözümler üretmeye ayrıca tecrübeli, genç ve dinamik kadrosuyla

modern mimariler sunarak Türkiye genelinde şubeleşmeye devam ediyor.

Şube Bilgileri: Kazım Karabekir Mah. İstasyon Cad. No 47/A Etimesgut/Ankara

FUZULEV, DÜZCE HALKI İLE BULUŞTU

FPK sistemiyle Türkiye'de ses getiren FuzulEv, dar gelirli vatandaşın ev sahibi olma hayalini gerçekleştirmek adına çalışmalarına devam ediyor. Her geçen gün şubelerine

bir yenisini ekleyen FuzulEv 76'ncı şubesi ile Düzcelileri konut sahibi olmaya bir adım daha yaklaştırıyor. Yurdun dört bir yanındaki şubelerine yenilerini eklemeyi sürdüren marka, her il ve ilçede açtığı yeni

şubeleri ile büyük ilgi görmeye devam ediyor.

Şube Bilgileri: Cedidiye Mah. Bolu Cad. No: 36/C Merkez/ Düzce

FUZULEV'DEN BAĞCILAR'A İKİNCİ ŞUBE

Türk ekonomisine sunduğu destek ile gayrimenkul sektörüne can suyu olan FuzulEv, Bağcılar'da bulunan şubesine bir yenisini daha ekledi. Müşterilerini; faizsiz, peşinatsız ve kredisiz sistemle ev ve araba sahibi yapmayı kendine ilke edinen şirket,

yüksek maliyetlerden arınmış yaşam alanlarını Bağcılar'da görücüye çıkarmaya devam ediyor. Memnuniyeti odağına alarak, alternatif ödeme seçenekleriyle ev almanın düşünüldüğü kadar zor olmadığını gösteren şirket, geliştirdiği FPK sistemiyle de gayrimenkul sektöründeki yenilikçi

duruşunu koruyor. Her gelir grubuna uygun ödeme seçenekleri sunan FuzulEv'de küçük taksitlerle, peşinat vermeden ya da ara ödeme yapmadan konut sahibi olmak çok kolay.

Şube Bilgileri: Merkez Mah 674. Sk No:18/A Bağcılar/İstanbul

FUZULEV İSTANBUL ARNAVUTKÖY'DE ŞUBE AÇTI

Fuzul Grup'un gayrimenkul markası FuzulEv, şube ağını Türkiye genelinde yaygınlaştırmaya tüm hızıyla devam ediyor. Ülke ve bölge ekonomisini güçlendiren projeleriyle adından söz ettiren FuzulEv, büyüme ivmesini istikrarlı bir şekilde sürdürüyor. Ailelerin hayallerini süsleyen eve kavuşmasını sağlayan marka, İstanbul Arnavutköy'de hizmet vermeye başladı. Türkiye'de her bütçeden insanın ev sahibi olması hedefiyle hareket eden şirket, açılan her yeni şubesiyle bu hedefine bir adım daha yaklaşıyor.

Şube Bilgileri: Arnavutköy Eski Edirne Caddesi No:1273 Arnavutköy Merkez/ İstanbul

**Tel: 0(212) 597 70 43
Fax : 0(212) 597 70 44**



İSTANBUL EV SAHİBİ OLMAYA DEVAM EDİYOR

ilçe merkezinde yer alan ulaşılabilir konumu ve eşsiz tarihi ile daha açılmadan ilgi odağı hâline gelen Üsküdar şubesi, ev sahibi olmak isteyenlerin en gözde şubelerinden biri olacağını sinyallerini veriyor. Her kesimden aileyi ev sahibi yapmak için çalışmalarını sürdüren FuzulEv, bu amaca

ulaşmak adına Türkiye'nin her bölgesine açılmayı ve mevcut şube sayısını daha da arttırmayı hedefliyor.

**Şube Bilgileri: Mimar Sinan Mahallesi Selmani Pak Cad. No:1 Üsküdar/İstanbul
Tel: 0216 201 25 03
Fax: 0216 201 25 07**

BALIKESİR'DE KİRA ÖDER GİBİ EV SAHİBİ OLUN

**FuzulEv'in
faizsiz sistemiyle
Balıkesir, kira
öder gibi ev sahibi
olacak**



Fuzul Grup bünyesinde 1992 yılından beri faaliyetlerini sürdüren FuzulEv, Türkiye'nin her köşesinde insanları ev sahibi yapmaya devam ediyor. Hız kazandırdığı şubeleşme hareketi neticesinde ülkemizin birçok ilinde iletişim noktası bulunan marka, şubeler zincirine Balıkesir'i de dahil etti. Türkiye'de sabit ve dar

gelirli vatandaşların ev sahibi olabilmesi için tasarladığı faizsiz, peşinatsız, kredisiz sistemle sektörün öncüsü olan FuzulEv, "Türkiye'de ev sahibi olmayan kimse kalmasın!" sloganıyla FPK sistemini ülke çapında yaygınlaştırmaya devam ediyor. Bu kapsamda çalışmalarına hız kesmeden devam eden marka, yoğun talep üzerine bu kez de Balıke-

sir'de ev hayali kuran vatandaşların isteklerinin gerçeğe dönüşmesine katkı sağlamayı hedefliyor.

**Şube Bilgileri: Eski Kuyumcu-
lar Mahallesi Atalar Caddesi
No:34/A Balıkesir
Telefon: 0(266) 249 11 45
Fax: 0(266) 249 11 44**

FUZULEV BURSA'DAKİ ÜÇÜNCÜ ŞUBESİNİ İNEGÖL'E AÇTI

**Bursa'da, Osmangazi ve Yıldırım şubeleriyle hizmet veren FuzulEv,
yeni şubesini İnegöl'de faaliyete geçirdi**

Faizsiz, peşinatsız ödeme sistemiyle Türkiye'deki herkesi ev sahibi yapma şiarıyla hareket eden FuzulEv, Bursa'da açtığı şubesiyle büyümesini hızlandırıyor. Çeyrek asırlık tecrübesi ile gayrimenkul sektöründe adından söz ettiren FuzulEv, ülke ve bölge ekonomisine katma

değer sağlayan projelere imza atmaya devam ediyor. Bugüne kadar on binlerce ailenin ev hayalini gerçeğe dönüştüren şirket, faaliyet gösterdiği tüm bölgelerde halkın yoğun ilgisi ile karşılaşılıyor. Bursa'da faaliyette olan Osmangazi ve Yıldırım şubelerinin ardından üçüncü hizmet noktasını İnegöl'de hiz-

mete sunan marka, vatandaşları kolayca konut sahibi yapmayı hedefliyor.

**İnegöl Şube Bilgileri: Sinan Bey
Mahallesi Nuri Doğrul Caddesi
No: 13 İnegöl/Bursa
Telefon: 0(224) 713 44 60
Fax: 0(224) 713 44 61**



AKVA SİGORTA İLE HER ŞEY YOLUNDA!

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

akva
Sigorta Aracılık Hizmetleri A.Ş.

E-Posta: akvasigorta@fuzul.com.tr
Tel: 0212 465 07 30 Faks: 0212 531 59 59
Aksemsettin Mah. Adnan Menderes Blv. [Vatan Cad.]
Öksüzce Hatip Sok. No: 27 Fatih/İstanbul

TÜRKİYE, EMLAK YATIRIMLARININ GÖZDESİ KONUMUNDA

- » **Çinli vatandaşlık şirketlerinin yatırımları, Türkiye'deki "emlak vatandaşlığı" düzenlemeleri sonrasında Portekiz ve Yunanistan'dan uzaklaşarak ibresini ülkemize çevirdi**

Nevita'nın Gözü Yeni Uluslararası Pazarlarda

Geride bıraktığımız 2019 yılı itibarıyla Türkiye ile Çin arasındaki ticaret hacmi 23 milyon dolara ulaştı. Tabii bu durum, iki ülke arasındaki yüksek iş birliğinin doğal bir sonucu olarak ortaya çıktı. Ayrıca Türk ve Çin firmalarının ortak projeler gerçekleştirmesi de karşılıklı iş ortaklığının gelişmesi ve ticari engellerin azaltılması adına önemli bir motivasyon kaynağı oldu.

Nevita's eyes on the New International Market

In 2019, we left behind, the trading volume between Turkey and China reached 23 million dollars. Of course, this emerged as a natural result of high cooperation between the two countries. Moreover, to do joint projects of Turkish and Chinese companies have been an important source of moti-



After the new real estate citizenship regulations, the investments of Chinese citizenship companies, away from Portugal and Greece, turned into Turkey.

Yusuf Akbal

Nevita International Satış ve Pazarlama Müdürü
Sales and Marketing Manager - Nevita International



» **Geride bıraktığımız 2019 yılı itibarıyla Türkiye ile Çin arasındaki ticaret hacmi 23 milyon dolara ulaştı**

Son dönemlerde, Çin'den Türkiye'ye yapılan toplam ihracat 21 milyon dolar gibi hatırı sayılır bir miktara ulaştı. Türkiye ise Çin'e gerçekleştirdiği ihracatı 4 milyon dolar seviyesine çıkarmayı ve söz

konusu miktarı önümüzdeki yıl sonuna kadar iki kat daha arttırmayı hedefliyor. Mevcut hedefi gerçekleştirebilmek adına ise önümüzde umut vadeci bir potansiyel bulunuyor.

Ülke halkının gayrimenkul piyasamıza olan ilgisinin, yeniden canlandığı çok açık. 3 yıl önce Çin, Türkiye'ye yatırım yapan ilk 10 ülke arasındayken bir süre sonra yatırımlarda bir duraksama yaşanmıştı. Fakat şu anki tabloya baktığımızda, Çin yatırımlarının çok daha güçlü bir şekilde geri döndüğünü görüyoruz.

vation for the development of mutual business partnership and the reduction of trade barriers.

Recently, total exports from China to Turkey has reached a considerable amount such as \$ 21 million. Turkey is now targeting to increase its exports to China reaching 4 million dollars and planning to double this amount by the end of this year. In order to realize the current target, we have a promising potential.

It is clear that the interest of the people of country to our real estate market is revived. While China was between top 10 countries investing in Turkey 3 years ago, after a while there was a pause in investments. However, when we look at the current picture, we see that Chinese investments have returned much stronger.

As 2019 we leave behind, trade volume between China and Turkey reached \$ 23 million





» **Türkiye’deki “emlak vatandaşlığı” düzenlemeleri sonrasında hâlihazırdaki ilgi, bu ülkelerden uzaklaşarak ibresini Türkiye’ye çevirdi**

Göz Açıp Kapayınca Kadar 95 Milyon TL’lik Yatırım Oldu

Kısa bir süre öncesine kadar Çinli vatandaşlık şirketlerinin yatırımları Portekiz ve Yunanistan üzerine odaklanmış durumdaydı. Ancak Türkiye’deki “emlak vatandaşlığı” düzenlemeleri sonrasında hâlihazırdaki ilgi, bu ülkelerden uzaklaşarak ibresini Türkiye’ye çevirdi. Böylelikle ülkemiz emlak yatırımları noktasında kârlı bir hedef hâline geldi.

Nevita International da bahse konu olan alakadan payını ararak Çinli bir vatandaşlık danışmanlığı şirketine tek kalemde 95 milyon TL’lik satış gerçekleştirdi. Şirket, ayrıca müşterilerinin Türkiye vatandaşlığı alması için daire satışı

95 million TL investments happened in an eye blink!

Until recently, investments of Chinese citizenship companies focused on Portugal and Greece. However, this interest, away from these countries, turned to Turkey after “the real estate citizenship” regulations in Turkey. Thus, our country has become a profitable target for real estate investments.

Nevita International also took its share of interest and made a sale of 95 million TL to a Chinese citizenship consultancy company in one item. The company will then resell the apartments to their investors in order to take the Turkish citizenship; additionally they are targeting to put 500 million TL investments in Turkey by the end of year 2020.

After “the real estate citizenship” arrangements in Turkey, current interest turned its route to Turkey by moving away from these countries

» **Pakistanlıların, Türk emlak sektörüne çok fazla yatırım yapmaya başladığını görüyor**

da yapmayı ve tüm bu adımlar sonucunda 2020 yılının sonuna kadar ülkemizde 500 milyon TL tutarında yatırım yapmayı hedefliyor.

170 Daireden Oluşan Yeni Bir Bina İçin Görüşmeler Başladı

Mevcut satış ve potansiyel yatırım olanakları gösteriyor ki gerçekleştirdiğimiz bu satış ilk olmayıp beraberinde daha birçok yatırım fırsatı daha getirecek. Hatta çok kısa bir süre önce 170 daireden oluşan bir binanın satışına yönelik görüşmeler yapmaya başladık bile. Çin'in nüfusu düşünüldüğünde, henüz tam anlamıyla aktif olmayan bu pazarın, ne kadar büyük bir potansiyel taşıdığı açıkça ortaya çıkıyor.

Bizler de bu potansiyelden hakkıyla yararlanabilmek adına 8-14 Kasım tarihleri arasında Çin/Pekin'de

gerçekleşen ETOUCE Fuarına katıldık. Etkinlik sırasında Türkiye'nin Çin Büyükelçisi Sayın Abdulkadir Emin Önen'in değerli destekleri ile alanımızdaki Çinli yatırımcılarla iletişimimizi genişletmek ve kârlı yatırım süreçlerine yenilerini eklemek için elimizden gelenin en iyisini yaptık.

Çin'den Sonra Pakistan'ı da Türk Emlak Pazarına Çekmeliyiz

Pakistan ve Türkiye, çok güçlü bir tarihsel dostluğa ve iş birliğine sahip. Ayrıca Pakistan, Türkiye'nin özel ilgi alanına giren uluslararası konularda da oldukça destekleyici bir yaklaşım benimseyerek, dostane tavrını daima ortaya koymuş bir ülke.

İki ülke arasındaki iyi ilişkiler bu denli pekişmiş iken bu olumlu atmosferi ticarete de yansıtmanız gerekiyor. Keza, emlak sektörüne baktığımız zaman son dönemlerde Pakistanlıların, Türk emlak sektörüne çok fazla yatırım yapmaya başladığını görüyoruz. Bizler de mevcut ilgiyi etkili şekilde değerlendirerek, emlak pazarına büyük Pakistan topluluklarını dahil etmek için çalışmalarımıza başladık.

Negotiations started for a new building that consists of 170 apartments

Existing sales and potential investment opportunities show that this sale is not the first and brings many investment opportunities. We have even recently started negotiations for the sale of a 170-apartment building. When China's population is considered, it is clear that this market, which is not yet fully active, has great potential.

In order to make full use of this potential, we participated in the ETOUCE Fair held in Beijing / China between 8-14 November.

During the event, we did our best to expand our communication with Chinese investors in our area and to add new ones to profitable investment processes by the valuable support of Turkey's Ambassador to China, Mr. Abdulkadir Emin Önen.

We Should Attract Pakistan to Turkish Real Estate Market After China

Pakistan and Turkey have a very strong historical friendship and cooperation. In addition, Pakistan is a country that has always demonstrated its friendly attitude by adopting a supportive approach on the international matters, which are of special interest for Turkey.

While the good relations between the two countries are so strong, we need to reflect this positive atmosphere to the trade. Likewise, when we look at the real estate sector, we see that Pakistanis have started to invest a lot in the Turkish real estate sector. We have made effective use of the current interest and started our efforts to involve large Pakistani communities in the real estate market.

It sees that Pakistanis began to invest heavily in Turkish real estate sector



EVİNİZ GÜVENDE Mİ?



» **Teknoloji son yıllarda ev güvenliği konusunda hayli gelişti, ancak tüm gelişmelere rağmen evinizdeki risklerin tamamen bittiği söylenemez**

Serdar Ergün

Teknolojinin gelişimi yaşamımızı neredeyse tamamen değiştirdi. Peki, bu değişimleri çok derine dalmadan oturduğumuz yerde inceleyebilir miyiz? Cevabı “evet” olan bu soruyu şu örneklerle temellendirmekte fayda var: Cebinizdeki telefonun, izlediğiniz televizyonun veya bilgisayarınızın zaman içerisindeki değişimine bakın. Tüm bu ürünlerin geçirdiği evrimi göz önüne aldığımızda bize hak vereceksiniz. Çevremizdeki her şeyi yeniliğe sürükleyen teknolojik gelişim, ev eşyalarımızı da etkileyerek “akıllı ev teknolojileri” denilen yeni bir kavramı gündeme getirdi. Bahsi geçen bu kavram sayesinde evlerimizin güvenliğini en üst düzeye çıkarabiliyoruz. “Nedir bu akıllı ev teknolojileri?” dediğinizi duyar gibiyim. O hâlde

sizi daha fazla meraklandırmadan bu teknolojilerin bazı örneklerine göz atmaya başlayalım.

Akıllı Prizler

Akıllı ev teknolojilerini örneklemeye, uygulaması en kolay olanından başlamak doğru olacak. Bu başlık altında bahsedeceğimiz ürün; akıllı prizler... Kurulumu ve kullanımı oldukça kolay olan bu ürünler sayesinde evinizdeki bütün prizleri hane dışından bile kontrol edebiliyorsunuz. Böylelikle evinizdeki ürünün fişini çekmeyi unutsanız dahi dışarıdan müdahale edip olası bir yangın riskini önleme şansınız bulunuyor.

Zaman Ayarlı Fırınlar

Bildiğiniz üzere günümüzde eski olarak adlandırabileceğimiz fırınların

kapanması için bir insan eline ihtiyaç duyuluyordu. Öyle ki eski teknoloji kullanılarak üretilen fırınlarda bulunan ürünleriniz tamamen pişse dahi, unuttuğunuz takdirde aletin kapanması mümkün olmuyor ve bu durum belki de çok büyük felaketlere yol açabiliyordu. Ancak yeni teknoloji kullanılarak geliştirilen fırınlarda böyle bir sorun söz konusu değil. İçerisinde bulunan zaman ayarı özelliğiyle unutma ihtimaline karşı otomatik kapanan bu fırınlar, kullanıcıya sunduğu güven sayesinde çok tercih ediliyor.

Yangın Dedektörleri

Evimizde çıkacak bir yangının düşüncesi bile bizleri dehşete düşürmeye yeter. Zira böyle bir durumda istemeden de olsa sadece kendi varlıklarımıza değil, başkalarının varlıklarına da zarar verebiliriz. Ne yazık ki böyle bir felaket bizi her zaman yakalayabilir. Onun için tüm bu risklere karşı bilinçli olmalı ve teknolojinin bize sunduğu avantajları kullanmalıyız. Bu konudaki teknolojik avantajdan bahsedecek olursak; yangın dedektörleri güzel bir örnek oluşturabilir. Montajını odalarınızın tavanına yapacağınız bu ürünler, mekânda oluşan herhangi bir duman hâlinde uyarı vererek, yangın büyümeden müdahale etmenize olanak sağlıyor.



» Su basma dedektörleri, evinizde suyu açık unutsanız dahi telefonunuza gönderdiği bir bildirim ile hemen müdahale edebilmenizi sağlıyor

Su Basma Dedektörleri

Evler için en korkulan felaketlerden biri de su baskınları. Muhtemel bir su baskınında evinizin gördüğü zarar çok önemli boyutlara ulaşabiliyor ve tamiri de pek kolay olmuyor. Şüphesiz kimse en değerli eşyalarının ve daha da önemlisi anılarının bulunduğu yaşam alanının, böyle büyük felaketlerle karşı karşıya gelmesini istemez. O yüzden her tatil gidişimizde hanemizin su vanalarını sıkı sıkıya kapatırız. İşte tam da bu noktada teknoloji, insanlığa işe yarar bir ürün sunuyor: Su basma dedektörleri... Bu dedektörler, evinizde suyu açık unutsanız dahi telefonunuza gönderdiği bir bildirim ile hemen müdahale edebilmenizi sağlıyor ve risk en aza indirilmiş oluyor.

Gaz Alarm Cihazı

En kolay ısınma yöntemi olan doğal gaz, kömürlü sobaların tarihe karışmasını sağladı. Bahsi geçen bu sobalar, hane halkı için de ciddi bir risk oluşturuyordu. Evlerde ısınma ihtiyacı için doğal gazın kullanılmasıyla birlikte kömürlü soba riskleri ciddi oranda azalmasına rağmen tam anlamıyla bitmedi. Herhangi bir gaz

kaçığı durumunda, bu yeni ısınma biçimi de ciddi sorunlara yol açabiliyor. Bunun önlemi olarak geliştirilen alarm cihazları, olası bir gaz kaçığında sinyal vererek önlem almamızı sağlıyor. Kullanımı oldukça kolay olan bu ürünler, riski de en aza indiriyor.

Riskler Tam Anlamıyla Bitmiş Değil

Saydığımız tüm bu ürünlere rağmen, evinizdeki risklerin tamamen bittiğini söyleyebilmek ne yazık ki mümkün değil. En özel yaşam alanınız olan evleriniz, aslında yaşayan bir anı defteri niteliğinde. Eşinizle birlikte yemek hazırladığınız mutfağınız, çocuğunuzun ilk adımını attığı koridorunuz, aile büyüklerinizle keyifli sohbetler gerçekleştirdiğiniz salonunuz bu anıların en güzel örnekleri. O yüzden hayatımızda ayrı bir öneme sahip evlerimiz için tam koruma sağlamak, olmazsa olmazlarımızdan. İşte tam da bu noktada imdadınıza "Akva Sigorta" yetişiyor. Fuzul Grup kuruluşu olarak faaliyet gösteren Akva Sigorta Aracılık Hizmetleri, 1995 yılından beri sektörde müşteri memnuniyet ve ihtiyaçlarını esas alarak hizmet veriyor.



KADIN START-UPLAR NEDEN UZUN VADEDE AYAKTA KALAMIYOR?



Prof. Dr. Fatma Ayanoğlu
Marmara Üniversitesi
İşletme Fakültesi Öğr. Üyesi;
Marmara Üniversitesi Kadın
Araştırmaları Merkezi Müdürü

» Kadın girişimcilerin kurduğu şirketlerin yüzde 56'sı 1-5 çalışanlı şirket statüsünde yer almaktadır

Yapılan araştırmalar, dünya genelinde kadınların iş gücüne katılım oranındaki yüzde 1'lik bir artışın bile küresel gayrisafi yurt içi hasılayı 80 milyar dolar artıracığı yönündedir.

Basamakları tırmadıkça üst yönetim ve yönetim kurullarındaki kadın yönetici oranı daha da düşmektedir. Yönetim kurullarındaki kadınların oranı;

• Avrupa-ABD ve Avustralya'da yüzde 20'ler seviyesinde,

• Avrupa dışı ülkelerde ise ortalama yüzde 12'de seyretmektedir.

• Bu alandaki en iyi uygulamaysa yüzde 41 oran ile Norveç'tedir.

Ülkemizde her geçen gün kadın start-upların sayısı artmaktadır. Hükümetin verdiği teşvikler, fabrika veya şirketlerde kadın çalışanlara yönelik yapılan süt izni, kreş yardımı gibi destekler de bu oranın artmasına yardımcı olmaktadır.

Kadınların, Eğitim Seviyesi Yükseldikçe İş Gücüne Olan Katkısı Artıyor

Türkiye’de kadın yönetim kurulu üyesi oranı, 2017 yılındaki düşüştense sonra tekrar iyileşmeye başlayarak yüzde 15,2 seviyesine yükselmiştir. Kadınların eğitim durumuna göre iş gücüne katılım oranı incelendiğinde, söz konusu yüzdelerin kadınların eğitim seviyesi arttıkça daha da çoğaldığı görülmektedir. Okuryazar olmayan kadınların iş gücüne katılım oranı yüzde 15,9, lise altı eğitilmiş kadınların iş gücüne katılım oranı yüzde 27,7, lise mezunu kadınların iş gücüne katılım oranı yüzde 34,3, mesleki veya teknik lise mezunu kadınların iş gücüne katılım oranı yüzde 42,6 iken yükseköğretim mezunu kadınların iş gücüne katılım oranı ise yüzde 72,7 oranında seyretmektedir.

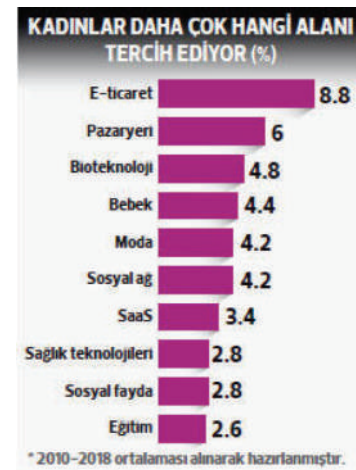
» Türkiye’deki Startup’larda, kadın girişimci ortalaması yüzde 14’tür

Sosyal Medya Kadınların Yaratıcılıklarını Ortaya Koymalarına Yardımcı Oluyor

Bahsi geçen bu oranların artmasında elbette ki gelişen teknoloji de büyük önem arz etmektedir. Özellikle sosyal medya ve interaktif platformlar, kadınların kendi alanlarını ve yaratıcılıklarını ortaya koymalarına hatırı sayılır şekilde yardımcı olmaktadır. Hane halkı bilişim teknolojileri kullanım araştırması sonuçlarına göre; 2017 yılı Nisan ile 2018 yılı Mart aylarını kapsayan on iki aylık dönemde 16-74 yaş grubundaki bireylerin internet kullanım oranı yüzde 71,9 iken bu oran, erkeklerde yüzde 79,2, kadınlarda ise yüzde 64,7 olmuştur. Şu anda kayıt altında olmasa da internet üzerinden başta tekstil, gıda, teknoloji gibi alanlarda ciddi anlamda gelir elde eden kadınlarımızın sayısı oldukça fazladır. Sosyal medyada belli bir kullanıcı sayısının üstüne çıkan bu start-up girişimlerinin çoğu herhangi bir destek olmadan bireysel olarak yürütülen faaliyetlerdir. Görüldüğü gibi kadın istihdamı gerek şirket içi gerek ise kadın start-uplar açısından oldukça önemlidir. Fakat yapılan araştırmalar göstermektedir ki kadın girişimcilerin kurdukları şirketlerin ömürleri uzun olmamaktadır. Bunun altında yatan birçok sebep vardır. Bir fikri olan bir



kadın, devletten veya farklı kurumlardan hibe ve destek alarak şirket kurmaktadır. Ancak özellikle finansal okuryazarlık konusunda eksik bilgiye sahip olmalarından, nakit akışı yönetememelerinden, satış ve pazarlama faaliyetlerini kurumsal hâle getirememelerinden dolayı tam da belli bir büyüklüğe erişecekken maalesef girişimlerinin devamlılığını sağlayamamakta ve yok olmaktadır. O yüzden kadın girişimcilere, yatırımları ve projeleri daha fikir aşamasında iken mevcut fikir, ürün ve hizmeti en iyi şekilde pazarlama ile tanıtmaya yönünde mesleki ve ticari eğitimler verilmesi, kadın girişimcilere yönelik desteğin artırılması ve devlet desteğinin yanı sıra profesyonel olarak da yardım alınması kadın girişimcilere ait şirketlerin uzun vadede ayakta kalması ve başarıya ulaşması için en elzem önlemlerdir.





GÜZEL İŞLERİ MUHAFAZA ETMEK İÇİN VARIZ

» **FuzulEv'in öncelikli hedefi; istihdam noktasında Türk ekonomisine ciddi bir katkıda bulunmak. Mevcut büyüme hızımız gösteriyor ki bu hedefimize rahatlıkla ulaşacağız**

Röportaj: Gültuğ Erdöl

Kurulduğu günden bu yana FPK (Faizsiz, Peşinatsız, Kredisiz) Sistemi ile binlerce kişiyi ev ve otomobil sahibi yapan FuzulEv hakkında merak edilenleri, markanın 2020 hedeflerini ve mevcut projelerini FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akba'la sorduk...

FuzulEv, Türkiye'nin dört bir yanında şube açmaya ve ev hayali kuranları konut sahibi yapmaya devam ediyor. 2019 yılını FuzulEv açısından değerlendirmenizi ve 2020 yılı hedeflerinizi anlatmanızı istesek neler söylersiniz?

FuzulEv, başarılı bir yılı geride bır

raktı. Kurum olarak bu yıl önemli atılımlar gerçekleştirdik. 2018 yılında koyduğumuz hedefleri 2019'da gerçekleştirebilmek amacıyla çok duyarlı bir çalışma planı yaptık. Bugün itibarıyla söylemeliyim ki yılı, hedeflerimizi yüzde 100 tutturmuş olarak kapattık. Bu başarı; personelimizin istihdamı, şubeleşme, ciro ve kârlılık açısından tam da hedeflediğimiz oranda gerçekleşti. Hatta sanıyorum ki hedeflerimizin üstüne dahi çıktık. 2019, ülkemiz için zor bir yıl oldu. Özellikle pek çok alanda zamların artması, enflasyonun çift hanelere çıkması, işsizliğin yüzde 13'lere turmanması gibi olumsuz hadiselelere rağmen biz kurum olarak azami düzeyde başarı hedefiyle yolumuza devam ettik. Çok çalıştık, bütün

şartlarımızı zorladık ve motivasyonumuzu ön planda tutarak yılı başarılı bir şekilde sonlandırdık.

FuzulEv olarak ünlü isimlerle iletişim ve reklam kampanyaları yürütüyorsunuz. Gelecek dönemde bu çalışmaların devam edebilmesi için nasıl bir yol izlenecek?

Fuzul markası, 30 yıllık geçmişe sahip köklü bir kurum. Reklam kampanyalarımızı yürütürken de amacımız; bir ünlü üzerinden markayı geliştirmekten ziyade kurumumuz için bir sinerji oluşturarak halkın sevdiği yüzlerle kurumsal algımızı daha da pekiştirmektir. Bu yüzden de bu seneki kampanyalarımızda

ünlü isimlerin desteğine başvurduk. Özellikle Zahide Yetiş Hanım'ın televizyonlardaki performansı, iletişim ve diyalog noktasında şirketimizin politikalarıyla birebir örtüşen bir seyir izledi.

Öte yandan bu dönem için yeni arayışlarımız da oldu. Örneğin 2020 itibarıyla reklam kampanyalarımızda FuzulEv ve FuzulOto'yu ayırarak, her kesimi ayrı bir yüz ile tanıştırmayı hedefledik. Bu bağlamda FuzulEv tarafındaki reklam kampanyalarını Zahide Yetiş Hanım'la, FuzulOto tarafındaki kampanyaları ise Kadir Çöpdemir'le devam ettirmeye karar verdik. Dolayısıyla bu iki yüz, bundan sonraki dönemde markamızın iletişim ve tanıtımında bizlere destek olacak.

FUZULEV'in sektördeki mevcut durumu ve 2023 hedeflerinden biraz bahsedebilir misiniz?

Firma olarak 2020 için ortaya koyduğumuz ilk amacın bin 250 personele ulaşmak olduğunu söyleyebilirim. Bu noktadan hareketle söyleyebiliriz ki FuzulEv'in de öncelikli hedefi; istihdam noktasında

» Türkiye'de artık vilayetleri bitirip ilçelere adım atacak, böylece birçok noktaya hizmet ve istihdam götürmüş olacağız

Türk ekonomisine ciddi bir katkıda bulunmak. Mevcut büyüme hızımız gösteriyor ki bu hedefimize rahatlıkla ulaşacağız. Ayrıntılarıyla anlatmak gerekirse, yalnızca FuzulEv için konuştuğumuzda dahi her şubemizde 10 kişilik bir grup çalışıyor. 2023 yılına kadar açmayı planladığımız şube sayısı ise 75. Yani 10'ar kişilik personel grubuyla birlikte direkt olarak 750 kişilik bir istihdam oluşturmuş oluyoruz.

Tabii bu sayı yalnızca sahadaki ekibimizi oluşturuyor. Bir de üçe bir prensibimiz var. Yani her üç saha elemanı için geri hizmette onlara eşlik eden bir profesyonel personel istih-

dam etme zorunluluğu. Dolayısıyla bu durum 1000 kişilik bir istihdama daha aracılık ediyor. Ayrıca bir de çağrı merkezimiz var. Orada da mevcut personel sayısını 80'den 200'lere çıkarmayı hedefliyoruz. Özetle Türkiye'de artık vilayetleri bitirip ilçelere varıncaya kadar birçok noktaya hizmet ve buna mukabil istihdam götürmüş olacağız.

Bugüne kadar FuzulEv ve FuzulOto ile binlerce kişiyi ev ve otomobil sahibi yaptınız. Bundan sonraki süreçte halkımız için yeni kampanyalar hedefliyor musunuz?

FuzulEv ve FuzulOto, halkımızın ihtiyaçları doğrultusunda ortaya çıkmış oluşumlar. Bugüne kadar ev ve otomobil özelinde ilerlemiş olsak da şöyle bir düşündüğünüzde karşınıza KOBİ desteği, çeyiz masrafı, okul giderleri ve üniversite öğrencilerinin burs ihtiyaçları gibi daha birçok ihtiyaç kalemi çıkıyor. Biz de buradan hareketle söz konusu ihtiyaç kalemlerinin hepsini tek bir çatı altında toplamaya karar verdik. Bundan sonraki dönemde FuzulEv, FuzulO-





to ve Fuzul İhtiyaç olarak yolumuza devam edeceğiz.

FuzulEv olarak sosyal sorumluluk projelerine ciddi bir mesai harcıyorsunuz. Son olarak yakın zamanda 1453 Engelliler Spor Kulübü'ne sponsor oldunuz. Bu bağlamda sizce firmaların sosyal sorumluluk projelerine katkıda bulunması ne kadar önemli?

Sosyal sorumluluk projelerinin, firmaların ödevi olduğu kanaatindeyim. Bu çalışmaların her biri

işletmelerin topluma karşı olan sorumluluğunu ifade ediyor. İnsanlar ihtiyaçları için bir markaya başvurduklarında daha sonrasında o markayı referans olarak da gösterebilmek istiyor.

Osmanlı'da devlet sosyal işlere çok karışmaz, halk bunu kendisi koordine ederdi. Biz de bu gelenekten gelen bir firmayız. Bazı kesimlerce muhafazakâr olarak anılsak da buna bir itirazımız yok. Zira evet güzel işleri muhafaza etmek için varız. Geçmişten gelen güzel geleneklerimizi canla başla devam ettirmeye çalışıyor ve bunu belirli dönemlerde reklam

» **Sosyal sorumluluk projelerinin, firmaların ödevi olduğu kanaatindeyim. Bu çalışmaların her biri işletmelerin topluma karşı olan sorumluluğunu ifade ediyor**

amacıyla yapılan basit etkinlikler olarak görmüyoruz. Tüm faaliyetlerimizi "İyilik yap denize at. Balık bilmezse, halik bilir." sözünden hareketle yürütüyoruz.

Söz konusu alandaki projelerimizi arttırmak için ciddi bir çaba içerisindeyiz. Bu bağlamda Fuzul Sanat, Fuzul Kadın ve Fuzul Sosyal Platformu'nu oluşturduk. Bahsi geçen yapı-larda bize eşlik eden personel sayımız





ise 3 bin kişi. Bu sayı Anadolu'nun birçok yerinde bir ilçe nüfusuna tekabül ediyor. Eğer kendinizi patron gibi konumlarsanız sözünü ettiğim yapıyı oluşturamazsınız. Ama bir baba, bir aile reisi şefkatiyle bu yapıya hükmederseniz oluşumunuzun ömrü uzun olur.

Fuzul Sosyal Platformu olarak "Fuzul Kadın Platformu" projesine imza attınız. Bu projenin hayata geçirilmesine etken olan ihtiyaçlar nelerdi? Platformun ortaya çıkış hikâyesini ve hedeflerini dinlemek isteriz. Bu oluşum hanımlara neler katmayı amaçlıyor?

Fuzul Grup içerisindeki kadın personel oranımız, yüzde 35-40 seviyesinde. Hedefimiz bu oranı daha da yukarıya taşımak. Hâl böyle olunca kadınların, erkeklerin zor dünyasında kendilerini daha iyi ifade edebilecekleri bir birlik ve dayanışma içerisine girip, daha sağlıklı bir iş hayatı oluşturabilecekleri bir sosyal platform oluşturmak istedik. Dolayısıyla kadınlara daha özgür bir alan oluşturmak açısından bu platform çok iyi bir vesile oldu. Bizler de erkekler olarak Fuzul Kadın Platformu projesinin arkasında duruyor ve projenin hayırlı uğurlu olmasını temenni ediyoruz.

FuzulOto ile vatandaşlarımızı araç sahibi yaparken, Akva Sigorta ile de otomobillerinin güvenliğini sağlıyorsunuz. Akva Sigortanın oluşumu ve kapsamından bahsedebilir misiniz?

Akva Sigorta, 1996 yılında sektördeki ihtiyaç üzerine kuruldu. Kurulduğu yıldan bu yana da sürekli başarılarla imza atan bir kuruluş oldu. Başlangıçta kendi ihtiyaçlarımız için planlanan bu oluşum, daha sonra dışarıya da hizmet vermeye başladı. Birçok belediye ihalesinden özel sektör ihalelerine, yangın poliçelerinden nakliyat poliçelerine varıncaya kadar çeşitli alanlarda faaliyet gösteren bir firma hâline geldi.

» **Fuzul Grup içerisindeki kadın personel oranımız, yüzde 35-40 seviyesinde. Hedefimiz bu oranı daha da yukarıya taşımak**

Daha sonra Akva Sigorta, tüm Fuzul Grup hizmetleri açısından önemli bir konuma erişti. Zira asıl gaye şuydu: Vatandaş zaten zor şartlarda kısıtlı imkânlarla ev ve araç sahibi oluyordu. Allah korusun, yarın bir kaza ya da yangın durumu ortaya çıktığında vatandaşın güvence alınması gerekiyordu. Böylece kara gün dostu olan Akva Sigorta, başarılı bir grafik ile çalışmalarına devam etti.

Fuzul Yapı'nın, iştirakçileri arasında olduğu 3. İstanbul Projesi kısa sürede büyük ilgi görerek Avrupa'daki 3 önemli ödülün sahibi oldu. Ayrıca projede yer alan konutların yüzde 51'i henüz ön talep döneminde iken satıldı. Bu yoğun ilgiyi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Markamızın bugüne kadar ortaya koymuş olduğu performans ve başarı hikâyesi bahsetmiş olduğumuz alımlarda ciddi bir etki oluşturuyor. Bu başarıdan dolayı Fuzul'ün adım attığı her proje vatandaşlar için önem arz ediyor. Bu proje özelindeki ikinci önemli nokta ise lokasyondur. 3. İstanbul, mega projelerin kesiştiği bir bölgede bulunuyor. Bu nedenle vatandaş, burayı bir yatırım aracı olarak görüyor. Dolayısıyla bütün başarılar bir bileşkede toplanınca 3. İstanbul Projesi ortaya çıktı.



2020'de de 3. İstanbul Projesi gibi konut ve iş birliği projeleriniz olacak mı?

2019'u kapatırken birkaç ihale için adım attık. Bir de Emlak Konut'un 2020 için öngördüğü ihaleler var. Onların tarihleri henüz netleşmedi. Bunlar sonuçlandığı takdirde 2020 yılı için bin 500, 2 bine yakın konut içeren yeni projelerimiz daha olacak.

Nevita International, Çinli bir vatandaşlık şirketine tek kalemde 95 milyon TL'lik satış yaparak yabancıya gayrimenkul satışında büyük bir rakama ulaştı. Ayrıca 5 farklı proje ile toplam 265 milyon TL'lik bir satış hacmine ulaşıldı. Mevcut rakamı göz önüne aldığımızda 2019 Nevita için nasıl geçti? 2020 için yeni projeler var mı?

2019 yılında Nevita, yaklaşık olarak 350 milyonluk bir satış gerçekleştirdi. Bu oran yabancılar satılan her 100 konuttan 3'ünün satışını Nevita'nın gerçekleştirdiği anlamına geliyor.

Bu başarıdan hareketle 2020 hedeflerimiz içerisinde yeni bölge temsilcilikleri açmak var. Sözünü ettiğim amaç doğrultusunda Nevita'nın

hem Pakistan hem de Çin bölgesinde temsilcilikleri açılacak. Ayrıca, 2020 yılında 10 tane yurt dışı temsilciliğini hizmete açacağız. Bu durum ülkemizin tanıtımı açısından da önem arz ediyor. Türkiye'de yabancıların toplam nüfusa oranı yaklaşık 20'de 1 şeklinde gerçekleşiyor. Ayrıca, ülkemizde 4-5 milyona yakın resmi kayıtlı yabancı nüfus var. Kayıt dışı olarak da bir milyonun üzerinde yabancı bulunuyor. Bahsi geçen yabancılar; ülkemizdeki

hizmet sektöründen istifade ederek, Türkiye'ye ciddi anlamda girdi de bırakıyor. Dolayısıyla bu alandaki projelerin artması ve yeni temsilcilikler açılmasına hem markamız hem de ülkemiz nezdinde önem veriyoruz.

» **Eğer kendinizi patron gibi konumlarsanız başarılı bir yapıyı oluşturamazsınız. Ama bir baba, bir aile reisi şefkatiyle bu yapıya hükmederseniz oluşumunuzun ömrü uzun olur**



İstedığınız evi almanın
en kolay yolu

FPK

ev alma sistemi

FAİZSİZ PEŞİNATSIZ KREDİSİZ ev alma sistemi

Ev sahibi olmanın en kolay yolu "FPK ev alma sistemi".
Yani **faizsiz, peşinatsız ve kredisiz** ev alma sistemi.
Türkiye'nin istediğiniz şehrinden, semtinden,
mahallesinden istediğiniz evi bütçenize uygun
taksitlerle alabilirsiniz.

5 adımda FPK ev alma sistemi

1

Önce alacağınız evin fiyatını birlikte belirleriz (mesela 100.000 TL), sonra da kaç taksitte ödeyeceğinizi (mesela 500x200 taksit).

2

Altın günü mantığında; sizin gibi ev sahibi olmak isteyen kişilerden oluşturduğumuz "FPK ev alma sistemi" mize dahil olursunuz.

3

Noter huzurunda belirlenen sırayla her ay yüzlerce aileyi ev sahibi yaparız.

4

Eğer taksitlerinizin yarısı bittiğinde sıra hâlâ size gelmemişse FuzulEv sizi yine de ev sahibi yapar. Kalan taksitlerinizi de evinizde otururken ödersiniz.

5

Faiz, peşinat, kredi ve ara ödeme yüklerinin altında ezilmeden 28 senelik FuzulEv güvencesiyle ev sahibi olmanın mutluluğunu yaşarsınız.



Detaylı bilgi için:
444 63 13 | fuzulev.com

fuzulev

3. İSTANBUL PROJESİ, SÜRDÜRÜLEBİLİR YAŞAM KALİTESİNİ AMAÇLIYOR

» **Tasarım boyunca, “Lütfen çimlere basmayın!” tabelalarını bir kenara kaldırarak, çocuklarımızın doğayla temas etmesini amaçladık**

Röportaj: Gülтуğ Erdöl



Al Zamil, Seha Yapı, Adese ve Fuzul Yapı ortaklığı ile kurulan ASAF İş Ortaklığı'nın Başakşehir Belediyesi iş birliği ile hayata geçirdiği 3. İstanbul Başakşehir Projesi'nin Satış ve Pazarlama Müdürü Burak Açıkbaş ile projenin ortaya çıkış öyküsü, tasarımsal özellikleri ve kısa sürede elde ettiği büyük başarı hakkında konuştuk.

3. İstanbul Projesi'nin temel özellikleri belirlenirken hem mimari açıdan hem de müşteri memnuniyeti bazında neler dikkate alındı?

Projemizi hayata geçirirken her şeyden önce müşterilerimiz için steril

alanlar oluşturmayı amaçladık. Bunun için de 3. İstanbul Evleri'ndeki tüm yapılar, perde beton ve tünel kalıp sistemleri yerine konvansiyonel yapı tekniği ile inşa edildi. Söz konusu tekniğin en önemli özelliği; metrekare kaybını mümkün olan en düşük seviyede tutması ve deprem yönetmeliğine dolayısıyla da olası bir deprem durumunda hasarlara karşı en sağlam yapıyı oluşturmasıdır. Ayrıca yine bahsi geçen teknik sayesinde, tüm dairelerin dış kapısının hemen yanında kendilerine ait depo alanları yaratılmıştır.

Projemizin bir diğer önemli özelliği ise yeşil alan hassasiyeti ile geliştirilmiş olmasıdır. Yüzde 80'i yeşil alan içerisinde tasarlanan 3. İstanbul

Projesi, site sakinlerimizin sosyal aktiviteler konusundaki memnuniyetini de göz ardı etmemiş ve tüm bu yeşil alanların dışında sosyal tesisler, kapalı yüzme havuzu (kadın erkek ayrı), hamam, sauna ve fitness salonları gibi hobi alanları da tasarıma dahil edilmiştir.

Proje; Avrupa'nın en büyük mimari ödüllerinden olan “Retail Architecture, Retail Interior ve Interior Design Show Home” gibi üç ödülün birden sahibi oldu. Bu başarıyı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bizler 3. İstanbul Projesi'ne başlar-ken gerek mimari ve tasarım gerek

ise yaşam kalitesi bakımından herkesin keyifle yaşayacağı huzurlu, sağlam ve modern yuvalar inşa etmeyi amaçladık. Bu doğrultuda da projemizin her aşamasında büyük emek harcadık. Tabii ki yaptığınız çalışmaları mutlak suretle ödüllendirilmeli düşüncesi ile yapmıyorsunuz. Ama emeğinizin başkaları tarafından da takdir edildiğini gördüğünüzde büyük bir gurur yaşıyorsunuz. Bu yüzden aldığımız tüm ödüller, göstermiş olduğumuz çaba ve özverinin karşılığında alınmış teliflerdir diye düşünüyorum. Ayrıca bu başarı sadece bizlere değil, bütün ekip arkadaşlarımıza, personellerimize ve projemizi tercih ederek 3. İstanbul'da yeni bir hayata başlayan değerli müşterilerimize de aittir.

3. İstanbul Projesi; sosyal tesisler, çocuk oyun alanları, spor salonları, yürüyüş parkuru, hobi atölyeleri ve ulaşım kolaylığı ile her açıdan tam bir yaşam alanı. Böylesine başarılı bir projenin ortaya çıkış hikâyesini ve projenin öne çıkan diğer özelliklerini bizlerle paylaşmanızı istesek neler söylersiniz?

Sizin de belirttiğiniz gibi sosyal alan ve hobi parkurları konusunda ol-

dukça donanımlı bir projeye sahibiz. 3. İstanbul'u hayata geçirirken en çok önemseydiğimiz nokta, yani çıkış ilkemiz; "yaşanabilir ve aynı zaman da sürdürülebilir bir yaşam kalitesi" sunmak ve müşterilerimizin, birikimlerinin karşılığını alarak ailesi ile birlikte huzurlu bir yaşam sürebileceği kaliteli ve güvenli bir proje geliştirmekti. Bu hedefle çıktığımız yolda çok şükür ki amacımıza ulaştık. Bundan sonraki projelerimizde de aynı unsurları gözeterek, çalışmalarımızı sürdürmeye devam edeceğiz.

Proje, yeşil alanla çevrelenmiş peyzajı ve çocuk dostu olması gibi özellikleriyle hem yatırımcıların hem de ailelerin göz bebeği olmaya aday. Söz konusu özellikleri ağaçlandırma ve yeşil alanların kaliteli yaşama katkısı özelinde değerlendirebilir misiniz?

Şehir ortamında yaşayan vatandaşlarımızın en büyük sıkıntılarının biri maalesef ki yeşil alanın yetersizliği. Bizler de 3. İstanbul Projesi'ni tasarlarken bu ihtiyacı göz önüne alarak neler yapabiliriz diye düşündük. Buradan hareketle de projenin yapılacağı alanın yeşil alan dokusunun

► Herkesin keyifle yaşayacağı huzurlu, sağlam ve modern yuvalar inşa etmeyi hedefledik

ve söz konusu dokunun daha üst seviyeye taşınmasının hayati önem arz ettiğine karar verdik. Projenin yapımının başlamasının hemen ardından da ilk etabımızı İstanbul'un en büyük Millet Bahçesi'nin yanı başında ve oradaki botanik peyzaj uygulamalarını destekleyecek bir dizayn ile tasarladık.

Tasarım boyunca, "Lütfen çimlere basmayın!" tabelalarını bir kenara kaldırarak, çocuklarımızın doğayla temas etmesini amaçladık. Bu yüzden projenin peyzaj alanlarını ve botanik yapısını tasarlarken bu ilkeyi daima ön plana çıkardık.

İnşasına başlanan ve tamamlandığında Avrupa'nın en büyüğü olacak olan Sağlık Kenti, 3. İstanbul Projesi'nin çok yakınında bulunuyor. Bu durumun İstanbul'un sağlık turizmi potansiyelini nasıl etkileyeceğini düşünüyorsunuz?

Sağlık Kenti Projesi'ni çok önemsiyoruz. Bu projenin tamamlanmasının ardından bölgede ciddi bir nüfus artışı olacağını düşünüyoruz. Bu açıdan bakıldığında gerek 3. İstanbul sakinlerinin gerek ise çevre ilçelerin hizmetine girecek olan bu büyük projenin, konutlarımızın yakınında olmasını büyük bir avantaj olarak görüyoruz. Ayrıca söz konusu projenin, 3. Havalimanına olan yakınlığının da İstanbul'daki sağlık turizmine büyük katkı sağlayacağına inanıyoruz.





YEŞİL ALANLARI ARTTIRARAK ŞEHİRLEŞMEK MÜMKÜN

» **İstanbul'a hak ettiği değerin kazandırılması için tabiat ve estetiğin gözetildiği imar planlarının hayata geçirilmesi gerekiyor**

Pınar Kenar

İstanbul'a akın akın göçün başladığı 1960'lı yıllardan günümüze şehrin çehresi inanılmaz bir değişime uğradı. Daha önceki yıllarda ağırlıklı olarak Tarihî Yarımada ve yakın çevresinde konumlanmış mamur bölgelerin, bu tarihten sonra şehir sakinlerine göre İstanbul dışı sayılan ovalık bölgelere doğru yayıldığını biliyoruz. O dönemde çoğu ruhsat alınmaksızın neredeyse bir gecede beliveren yapıların; tarih boyunca güzelliği uğruna birçok savaş verilmiş olan İstanbul'un hoş simasını korumak bir yana, coğrafi imkânsızlıklara rağmen tüm çarpıklığıyla şehre bir şekilde tutunduğuna bugün bile şahidiz. İstanbul'un doğal bitki örtüsünü

hiç saymasının yanı sıra dere yatağı, dik yamaç veya bataklık gibi normal şartlarda yerleşime olanak tanımayan diğer bölgelerinde de türemiş olan bu yerleşimlerin; şehri koca bir beton ormana dönüştürdüğü acı ama gerçek. Neyse ki İstanbul, endüstrileşme ve dur durak bilmeyen göç akımları nedeniyle kendisine yapılan tüm bu haksızlıklara rağmen dünyanın en güzel şehirleri arasındaki yerini korumaya devam ediyor. Sözü kısası, bu konuda şimdilik içinden çıkmaz gibi görünen bir tablo söz konusu olsa da hiçbir şey için geç kalınmış değil. Dolayısıyla bu noktadan sonra şehir hak ettiği değeri kazandırmak için yapılması gerekenlerin başında, bir

yandan geçmişin izlerini onarıırken diğer yandan tabiat ve estetiğin gözetildiği imar planlarını hayata geçirmek yer alıyor.

Kentsel Dönüşüm, İstanbul'a "İyi Gelecek"

Bilindiği üzere Türkiye, İstanbul başta olmak üzere tüm bölgelerinde yüksek şiddetli deprem riski taşıyor. Bu riske rağmen ülkede plansız veya yanlış yapılmış birçok bölgenin olması; hatta İstanbul'un, gelecekteki muhtemel kötü senaryoların başrol oyuncusu olarak değerlendirilmesi; Hükümet'in bu konuda birtakım adımlar atmasını gerekli kıldı. 2012 yılında başlatılan kentsel dönüşüm süreciyle birlikte şehir sakinleri olarak

kentin birçok bölgesinde yedi yıldır iş makinelerini ve mevzuata uygun olarak inşa edilen yeni binaları görüyoruz, bu kapsamlı projenin bir gereği olarak önümüzdeki yıllarda da sık sık görmeye devam edeceğiz. Ancak dönüşümün vadettiği iyileştirmenin yalnızca binalarda değil, şehrin park ve bahçeleri gibi diğer unsurlarında da görülmesi, burada dikkati çeken asıl nokta. Kentsel dönüşümde, betonarme bir yenilemeden ziyade çevre ve insan odaklı bir şehir oluşturulması planlandı. Buna göre arazi tespit çalışmalarında bina yapımına uygunsuz olan bölgeler belirlenerek yapıların, rezerv alan olarak adlandırılan daha güvenli bir zemine taşınması önceleniyor. Yerleşime elverişsiz bölgeler ise belirli altyapı çalışmalarıyla sosyal donatı alanı olarak kullanılıyor veya ağaçlandırılıyor. Böylelikle hem depreme karşı daha dayanıklı hem de doğa ile iç içe yaşam alanları oluşturuluyor.

Organize Sanayi Bölgeleri Şehrin Dışına Taşınacak

Tüm kalabalığına rağmen cazibesinden hiçbir şey yitirmeyen İstanbul'un nüfusu hâlâ artmaya devam ederken, şehrin ihyası için sunulan çözümlere bir yenisi daha eklendi. Dönüşüm planlamaları kapsamında 2017 yılında alınan kararlar organize

» **Faaliyete geçtiğinde 1 milyon kişilik istihdam imkânı sağlayacak 30 yeni OSB'nin, şehirlerde yoğunlaşan nüfusu kent dışına yönlendirmesi bekleniyor**



sanayi bölgelerinin (OSB) kentsel alanların dışına taşınmasına dair çalışmalar başlatıldı. Tarihsel sürecine bakıldığında büyükşehirlerde nüfus artışı ile paralel olarak 1960'lı yıllarda kurulmaya başlanan OSB'ler; esasen sanayinin uygun görülen alanlarda yapılanmasını sağlamak, kentleşmeyi yönlendirmek, çevre sorunlarını önlemek ve bilgi-bilişim teknolojilerinden yararlanmak amacıyla hayata geçirilmişti. Ancak OSB'lerin, yine büyük kentlerdeki nüfusun artışına bağlı olarak şehir dışında konumlandırılması; nüfusun

düzenli dağılımının sağlanması, trafik sorununun çözülmesi, çevre kirliliğinin minimuma indirilmesi ve ağaçlık alanların artması bakımından büyük önem taşıyor. Ayrıca faaliyete geçtiğinde 1 milyon kişilik istihdam imkânı sağlayacak 30 yeni OSB'nin, şehirlerde yoğunlaşan nüfusu kent dışına yönlendirmesi bekleniyor.

Yatay Mimari ile Hem Daha Estetik Hem Daha Sağlıklı

Konuyla ilgili olanlar hatırlar; Cumhurbaşkanı Recep Tayyip



» **Başakşehir'deki konut projeleri arasında en büyük yeşil alana sahip olan 3. İstanbul'da şehir yaşamı ve doğal hayat bir arada**

Erdoğan, 2017'de bir etkinlikte yaptığı konuşmada Türk mimari anlayışında dikey değil, yatay yapılaşmanın esas olduğunu vurgulamıştı. Yatay mimari anlayışına odaklanılması hâlinde şehirlerin çok daha güzel olacağına dikkat çeken Cumhurbaşkanı Erdoğan, İstanbul'un kalbi Fatih'te yaptığı o konuşmada "Şehirlerimizin çirkin binalarla kirlenmesine daha fazla tahammül edemeyiz. Sadece ihtiyaca, skora veya kemiyete değil; kaliteye, estetiğe, keyfiyete de önem vermek zorunda olduğumuz bir döneme girdik." sözleriyle artık şehirlerde daha insani bir görünüme odaklanılması gerektiğini belirtmişti. Türkiye'nin en kalabalık ili olmasının yanı sıra nüfusu bazı ülkelerin toplamından dahi yoğun olan İstanbul'da, özellikle şehrin merkez konumunda yer alan ilçelerinde yatay mimari pek mümkün olmasa da yerleşime yeni açılan bölgelerde bu plan uygulanmaya başlandı. Doğal alan bakımından oldukça pozitif bir manzaranın oluşturulduğu bu bölgelerin haricinde, hınca hınç dolu

diyebileceğimiz merkez ilçelerde ise yol kenarları ve birçok sokakta bakımlı yeşil alanlar oluşturuluyor.

Markalı Konutlar ve Şehrin Değişen Sureti

İstanbul'da özellikle son 20 yılda imar edilen ilçelere bakıldığında bu bölgelerin yerleşim bakımından daha düzenli bir peyzaja sahip oldukları görülüyor. Daha çok markalı konut projelerinin oluşturduğu bu yerleşim alanları, küçük araziler şeklinde tapulanmayıp müteahhitlik firmaları tarafından kompleks bir şekilde inşa ediliyor. Bu ilçeler arasında yer alan Beylikdüzü, Başakşehir ve Bahçeşehir örnekleri üzerinden incelenecek olursa bu bölgelerde geniş ağaçlık arazilerin yanı sıra konut projelerinde de yeşil alan kullanımının maksimum düzeyde olduğu dikkat çekiyor. Özellikle 50 yılı aşkın süredir yoğun nüfusun ikamet ettiği yerleşik bölgeler üzerinden değerlendirildiğinde geniş alanlar üzerine bütünlüğü koruyacak biçimde imar edilen yeni ilçelerin,

İstanbul'un yeni ve bambaşka bir yüzü olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz.

İstanbul'a Taze Bir Soluk, 3. İstanbul

Markalı konut projesi alanında kaliteli ve çevre odaklı yaklaşımıyla Başakşehir'in kentsel yapısının gelişmesine önemli katkılar sunan Fuzul Yapı; "Kent Neriva", "Kent Ariva", "Kent Evila", "Olimpa Rezidans", "Olimpa Park Evleri", "Olimpa AVM", "Olimpa Rezidans" ve "Vadiyaka Başakşehir" projeleriyle Başakşehir'in İstanbul'un en yaşanabilir bölgeleri arasına girmesini sağladı. Fuzul Yapı'nın son olarak ilçede hayata geçirdiği ve bu yılın son yarısında daireleri teslim edilmeye başlanan "3. İstanbul" Projesi ilçedeki konut projeleri arasında en büyük yeşil alana sahip olmasıyla sakinlerine şehir yaşamını ve doğal hayatı bir arada sunuyor. Proje; 1,4 km'lik yürüyüş parkuru, basket-futbol sahaları, tenis kortları ve çocuk oyun alanları ile şehir karmaşasından uzak bir İstanbul deneyimi yaşamak için birebir. Avrupa'nın en büyük botanik parkına da ev sahipliği yapan 3. İstanbul Projesi İstanbul'un ideal yüzüyle tanışmanız için sizleri bekliyor.



İSTANBUL'UN YENİ MERKEZİ BAŞAKŞEHİR'İN EN BÜYÜK PROJESİ

3. İstanbul Başakşehir'in İstanbul Havalimanı'na, sağlık merkezine ve botanik bahçesine yakınlığı sayesinde ihtiyacınız olan her şeye yalnızca birkaç dakika mesafede olmanın konforunu yaşayacaksınız.



TAPUN
HAZIR



+90 212 401 67 50
ucuncuistanbul.com



3.
İSTANBUL
Başakşehir

MÜŞTERİLERİMİZİN MUTLULUĞU VE ÇALIŞANLARIMIZIN GAYRETİ İLE GÜÇLÜYÜZ

» 2019 yılı içerisinde büyük bir başarı kazanmamızın en önemli sırlarından biri; yaptığımız işin merkezine müşteriye koyuyor oluşumuz

1 992'de Fuzul Oto ile ilk adımını attığımız, 2014'de ise Fuzul ev ile devam eden serüvenimizde bugüne kadar on binlerce kişiyi faizsiz şekilde ev ve araç sahibi yaptık. Özellikle de dar ve orta gelirli aileleri faize bulaşmadan ev sahibi yapmaya ve onların hayallerini gerçek kılmaya devam ediyoruz.

Sistemimizin temelini dayanışma ve güven oluşturuyor. Bu yöntemde müşterilerimiz, vade periyotlarını kendi alım güçlerine göre belirliyor. Böylelikle de sıkıntı çekmeden her ay yapılan çekişlerle hayallerine kavuşmaya devam ediyorlar.

Talihlilerimiz, her ay noter huzurunda yapılan çekişlerle belirliyor. Müşterilerimiz bu çekişlere bizzat iştirak ederek ya da Türkiye'nin dört bir yanında canlı yayın yapan Fuzul TV'yi izleyerek katılma şansını bulabiliyorlar.



Aydın Özkan
FuzulEv Genel Müdür Yardımcısı

Fuzul'ün Başarısı Rakamlara Sığmadı

FuzulEv hem 2018 hem de 2019 yılını oldukça başarılı geçirdi. 2018 yılını 56 şube ile kapattık. Çalışan sayımız ise 550'lerde idi. Bu süre zarfında ayrıca FuzulEv Genel Merkez binamızın ek binasını da hizmete açtık. Faizsiz, peşinatsız, kredisiz (FPK) sistemimizle yazılı ve görsel medyada kendimize çok sayıda yer bulduk ve 2019'da da reklam erişilebilirliğimizi tüm hızıyla devam ettirdik. Aynı rakamları 2019 yılsonu itibarıyla değerlendirdiğimizde ise sayısı 74'ü bulan şubemiz ve 850'nin üzerinde çalışmamız ile FuzulEv ailesi olarak her geçen gün büyümeye devam ettiğimizi görmekteyiz.

Müşteri Memnuniyeti, Daima Ana İlkemiz Oldu

Tüm FuzulEv ve Fuzul Grup için müşteri memnuniyeti her koşulda

ana ilkemiz olmaya devam ediyor. 2019 yılı içerisinde bu denli büyümemizin en büyük sırlarından biri de yaptığımız işin merkezine müşteriye koyuyor oluşumuz. Bu düstur ile müşterilerimize satış öncesi ve sırasında olduğu kadar, satış sonrasında da hizmet vermeye devam ediyoruz. Tüm bu süreç boyunca kaliteli hizmet anlayışı ilkesinden hareketle, müşterilerimizin soru ve sorunlarını dinleyip ihtiyaçlarını anlamak için çaba gösteriyor ve bunların çözümü için gerekli tüm desteği veriyoruz.

Yine bu bağlamda müşterilerimizden gelen yorum ve önerilere değer veriyor, onların beklentileri doğrultusunda kendimizi yenilemeye çalışıyoruz. Bu sebeple 2020 çalışmalarımız içerisinde;

- Müşteri memnuniyeti odaklı yaklaşımı ana ilkemiz olarak kabul etmek

- Şirketimize iletilen şikayetlerin, tekrar oluşmaması için gerekli tüm iyileştirmeleri sağlamak
- Müşterilerin ihtiyaç ve beklentilerini açık, şeffaf, hızlı, güven verici ve müşteri odaklı bir şekilde ele almak
- Müşterilerin ihtiyaç ve beklentilerini kolayca iletmesi için gerekli iletişim altyapısının sürekliliğini ve erişilebilirliğini sağlamak bulunuyor.

İstek, öneri ve geri bildirimlerle kendimizi geliştirip 2019 yılında olduğu gibi 2020 yılında da müşterilerimizle büyük bir aile olarak gelişmeye devam ediyor olacağız.

Fahri Temsilcilik Birimimiz 2019'da da Başarılarını Taçlandırdı

Bizlerin her gün daha çok kişiye ulaşmasını sağlayan Fahri Temsilcilik Birimimiz de bu sene büyük bir özveri ile çalışarak başarısına başarı kattı. 2019 Yılında Fahri Temsilciliğimizin çalışmalarıyla

157 noktada Temsilci Şuraları, 76 noktada ise Fahri Temsilci Okulu, Fahri Temsilci Divanı ve Makamları programları gerçekleştirildi. Ayrıca ramazan öncesinde 52 kişilik fahri temsilcimiz ile kutsal topraklara gidildi ve ramazan ayı boyunca her gün bir ilimizde İftar Bereket Buluşmaları yapıldı. Söz konusu bu heyecan 2 bin kişilik bir fahri temsilcilik ile başlamışken şu an 20 binin üzerinde bir sayı ile yoluna devam ediyor.

Yeni Şube ve İstihdam Alanlarımızla 2020'de de Büyümeye Devam Edeceğiz

Kurulduğu günden bugüne asla yerinde saymayan FuzulEV, 2020

yılında da Türkiye'nin her köşesinde müşterileri ile buluşmaya ve istihdam alanlarını arttırmaya devam edecek.

2018 ve 2019 yıllarında temelinin attığımız eğitim kadrolarımız ile hızla büyümeye devam ederken alanında eğitim almış uzman çalışanlarımız ve kalifiye personellerimizle de heyecan ve azimle yolumuza devam edeceğiz.

Hedefimiz FuzulEV'i her il ardından da her ilçede halkımızla buluşturmak olacak. 100'e yakın şube ve 1000'den fazla çalışan sayısı hedeflediğimiz bu yılda da müşterilerimizin dualarına talibiz. Müşterilerimizin mutluluğuna ta-nıklık ettiğimiz bu yolda, çalışanlarımızın gayreti ile daha da güçlüyüz.

» **Hedefimiz FuzulEV'i her il ardından da her ilçede halkımızla buluşturmak. 100'e yakın şube ve 1000'den fazla çalışan sayısı hedeflediğimiz bu yılda da müşterilerimizin dualarına talibiz**





KAYBETTİĞİMİZ ZARAFET

» ***Her tavrın bir zarafeti vardır. Oturmanın, kalkmanın hatta eşyaya bakmanın bile. Gönüllerdeki zarafet dışı yansılıkça hayat da güzelleşir***

Toplumu manen güzelleştiren ahlaki davranışlar, incelikler, gösterilen hürmet ve saygı, bunların hepsi ortak güzelliklerimizdir. Ve bu güzelliklerin hepsine verilen isim de zarafettir. İnsandan insana fark vardır. İnsan bazen öyle davranışlar sergiler ki imreniriz, “muhteşem, emsalsiz, ne kadar da güzel” deriz, dudak ısırırız, ortaya çıkan tabloya hayran oluruz. Tüm bu davranışlar o insanı

başkalarından farklı kılar ve hayranlık uyandırır. Zarafet böyle bir şey işte. Normali aşan bir davranış güzelliği. Özel bir durum, tortularından süzölmüş bir kişiliğin işareti. Bir tür edinilmiş asalet hâli. Her tavrın bir zarafeti vardır. Oturmanın, kalkmanın hatta eşyaya bakmanın bile. Gönüllerdeki zarafet dışı yansılıkça hayat da güzelleşir. Zarafet kurallarını günlük muamelelere soktuğumuzda hayatımız kolaylaşır.



Sami Özey
Gazeteci, Yazar

Zarafet timsali bir kişi der ki; çocukluğumu hatırlarım biraz hızlı yürüsem, ayağımı yere vurarak bassam, rahmetli anneciğim de babacığım da “aman yavrum, ölçüyü aşma” diye uyarırlardı. Kızarak, parlayarak değil, inandırarak ve yumuşak bir ses tonuyla anlatarak. Sonra da devam ederlerdi: “Her şeyin bir canı var kuzucuğum. Tahta incinmez mi?, Yol üzülmez mi? Bizi üstünde gezdiriyor, bizim de ona hürmet etmemiz gerekmez mi?” şu ifadelerdeki nezakete bakın. Bardağı yere koyarken ses çıkarmak ayıptı. Bardak ve konulduğu yer incinmemeliydi. Uyardırılmak istenen kişinin yastığına hafifçe vurularak, “agâh ol erenler” denilirdi. Karşısındakine kendisini anlatan bir kişi, “ben” ifadesini kesinlikle kullanmaz kendisine “fakir” derdi. Ya da işe biraz daha nezaket katarak, “fakir-i pür taksir” ifadesini kullanır veya köleniz anlamına gelen “bendeniz” derdi. Eğer kişinin oturduğu ev, muhabbet esnasında gündeme gelmiş hane sahibi, evi için “bizim fakirhane” derdi. Karşısındaki kişi ya da kişiler ise kemal-i edeple; “aman efendim fakirhane olur mu, devlethane” diye karşılık verirlerdi. Misafir ağırlamanın da bir usulü, bir lafeti vardı. Eve gelen misafirin ayakkabıları kapıdan dışarıya dönük bırakılmıyordu. İçeriye doğru çevrilirdi. Ayakkabıları kapıya doğru çevirmek, “bir daha gelme” anlamı taşırdı. Giderken ayakkabılarını giyen misafir de ev halkına arkasını dönmeden sükûnet ve suhuletle kapıdan çıkardı. Allah, kimsenin kapısını kapatmasın diye kapıyı kapat denilmezdi, “kapıyı ört” denirdi. Allah, kimsenin ışığını söndürmesin diye, lambayı söndür, denilmezdi, “lambayı dinlendir” denirdi. Lamba yakılmaz, uyandırılırdı. Devam edelim; Yolda karşılaştın dostlar, birbirlerine

» Zarafet olmazsa hayâ olmaz, ahlâk olmaz... Çocuğunuz, eşiniz, aileniz ve sevdikleriniz emniyette olmaz

temenna ederlerken, “el kalbe götürüldüğünde muhabbetin yüreğimde, dudağa götürüldüğünde yâdın dilimde, başa götürüldüğünde ise başımın üstünde yerin var” denilmek istenirdi. Velhasılıkelam; Canlı cansız her şeyin bir hatırı vardı, eskiden.. Peygamber efendimiz (S.A.V.) 63 yaşında vefat ettiğinden dolayı 63 yaşını geçmiş olanlar yaşları sorulduğunda, Hz Resulullah’a hürmeten ve edeben, “haddi aştık”

derlerdi. Ezcümle; Zarafet olmazsa hayâ olmaz, ahlâk olmaz... Çocuğunuz, eşiniz, aileniz ve sevdikleriniz emniyette olmaz... Nereden nereye değil mi? Kendimize yabancılaştık... Nezaketi, güzel ahlakı, öz sevgiyi, hakiki saygıyı kaybettik... En kısa zamanda zarafeti bulmak ve o güzel hasletlere tekrar kavuşmak ümidiyle efendim... Sağlıkla, huzurla, afiyetle kalın...



2- Günlük Tekrar Yapın ve Yeni Kelimeler Öğrenin

İnsan hafızası, son öğrendiği şeyleri daha çabuk unuttur. Bir bilgi ya da becerinin hafızaya yerleşmesi için çokça tecrübe ve tekrar gerekir. Bu nedenle dil öğreniminde tekrarın rolü göz ardı edilemeyecek kadar büyüktür.

Aynı şeyleri her gün tekrar etmek çoğu zaman sıkıcı hatta çalışmaktan uzaklaştırıcı bir eylem olarak görülebilir. Fakat değişik tekrar yöntemleri geliştirerek bu süreci monoton olmaktan çıkarmak mümkün. Örneğin arkadaşlarınızla ya da ayna karşısında kendi kendinize konuşarak öğrendiklerinizi tekrar edebilirsiniz. Yeni kelimeleri diyalog içinde kullanmaya çalışabilir, ilgi duyduğunuz konular özelinde konuşmaya ya da yazmaya gayret ederek tekrar yapma sürecini keyifli hâle getirebilirsiniz.

Tabii öğrendiklerinizi tekrar ederken yeni şeyler öğrenmeyi de unutmamalısınız. Kelime dağarcığınızın ne kadar geniş olursa bir dili o kadar iyi öğrenirsiniz. İlk aşamada en temel kelimelerden başlayın. Bunun için eşyaların, günlük objelerin üzerine yapışkanlı kâğıtlarla orijinal dildeki karşılıklarını yazmak, kendinize ait bir kelime defteri oluşturmak ya da küçük çalışma kartları hazırlamak gibi yöntemler kullanabilirsiniz. Bu sayede öğreneceğiniz kelimeleri daima göz önünde bulundurarak işinizi kolaylaştıracağınız.

3- Altyazılardan Yardım Alın/ Şarkıları Tercüme Etmeye Çalışın

İnternet ve sosyal platformlar üzerinden seyrettiğiniz yabancı dizi ve filmleri, altyazılı olarak izlemek, dil öğrenmeyi kolaylaştıran bir başka yol. Etkili olduğu kadar keyifli bir aktivite ile birleşmesi bakımından da tercih edilen yöntemde filmleri önce Türkçe altyazı ardından orijinal dildeki altyazısı ile izleme aşamalarını takip edin. Yetkinliğiniz arttıkça bir süre sonra filmleri orijinal diliyle izleyip anlayabilecek hâle geleceksiniz.

Sevdiğiniz şarkıları tercüme etmeyi deneyin. Şarkı sözleri melodik yapı-



► Dil öğrenmenin bir süreç işi olduğunu ve yeterli çaba ile herkesin dil öğrenebileceğini unutmayın

sıyla akılda kalmaya müsait olduğundan hem zihninizi çalıştırmış hem de kısa sürede kelime öğrenmiş olursunuz.

4- Kitap Okumayı İhmal Etmeyin

Dil öğrenmek, kelime hazinesini geliştirmek ve kendini rahat ifade etmek için kitap okumanın önemi yadsınamaz. Okuduğunuz kitapların ana dilinizi kullanmada ne denli etkili olduğunu hatırlayın. Aynı durum yabancı bir dil öğrenirken de geçerlidir. Burada unutulmaması gereken husus; konuşma, okuma-anlama ve gramer seviyenize göre kitap seçmeniz gerektiğidir. Başlangıç seviyesinden ileri seviyeye kadar sıralanmış ve öğrenme becerisini geliştiren pek çok kitaba, yayınevleri ve kütüphanelerden rahatlıkla ulaşmanız mümkündür.

5- Telefon Uygulamaları ve Sosyal Platformlardan Yararlanın

Söz konusu dil öğrenmek olduğunda akıllı telefon ve sosyal medyanın

etkisinden söz etmemek olmaz. Gerek telefon uygulamaları gerek sosyal mecrada konu anlatımı, kelime ve gramer öğrenimi, test çözümü gibi başlıkları içeren birçok uygulama mevcut. Bu uygulamaları telefonunuza ücretsiz olarak indirebilir ve istediğiniz zaman çalışabilirsiniz. Youtube, Instagram ve Facebook gibi sosyal medya platformları üzerinden ders dinleyebilir, yabancı dil öğrenmek için geliştirilen platformlara kaydolarak öğrenmek istediğiniz dili bilen kişilerle online ortamda konuşup pratik yapabilirsiniz.

Ayrıca her an her yerde öğrenmeye devam etmek istiyorum diyorsanız, uyku sırasında dinlenerek bilinçaltına kelime yerleştiren yeni dil öğrenme uygulamalarını da deneyebilirsiniz.

Hangi yöntemi tercih ederseniz edin her bireyin öğrenme hızının farklı olabileceğini ve dil öğrenmenin zamanla gerçekleşen bir eylem olduğunu unutmayın. Karamsarlığa kapılmadığınızda öğrenmenin ne kadar keyifli hâle geldiğini göreceksiniz.



GELENEKSELDEN GÜNÜMÜZE KIŞ HAZIRLIKLARI

» **Kış için hazırladığınız yiyecekleri, cam kavanozlarda muhafaza ederseniz hem ürünlerin lezzet ve dayanıklılığını koruyabilir hem de kullanım süresini uzatabilirsiniz**

Sonbaharın yüzünü göstermeye başladığı eylül ayıyla birlikte mutfaklarda kış hazırlıkları başlar. Bir yandan, hanımların işlerini yapıp sohbet ettikleri bir yandan da çocukların annelerinin etrafında koşuşturarak, yapılan yiyeceklerin tadına bakmaya çalıştığı bu hazırlıklar evlerde bir şenlik havası oluşturur. Kış için yapılan mutfak hazırlıkları ve tercih edilen mamuller yöreye göre farklılık gösterse de salça, erişte ve tarhana hemen hemen her bölgede en çok tercih edilen yiyeceklerdir.

Elbette, evlerde el emeği ile hazırlanan bu ürünler, hazır olarak satın alınanlardan çok daha sağlıklıdır. Birbirinden lezzetli bu tatları hazırlamanın ise birçok püf noktası mevcut. Örneğin yemeklerin olmazsa olmazı salça. Farklı hazırlama metotları bulunan salça, çiğ olarak ya da pişirilerek yapılabilir. Her iki seçenek arasında kıvam ve lezzet açısından fark olmakla birlikte hangi yöntemin kullanılacağı kişinin tercihine bağlıdır. Burada asıl dikkat edilmesi gereken lezzetli bir salça yapmak için ne cins

domatesin kullanılması gerektiğidir. Armut veya yumurta domatesi olarak adlandırılan domatesler hem etli hem de az sulu olduğu için salça yapımında tercih edilmesi daha doğru olacaktır. Yine de arzu ettiğiniz takdirde diğer domatesler ile de salça yapmanız mümkündür. Ancak kullanacağınız domateslerin olgun olmasına ve çürük ya da siyah leke barındırmamasına özen göstermeniz gerektiğini unutmamalısınız.

Salça ile ilgili bir diğer püf noktası kıvamıdır. Koyu kıvamlı bir salça elde etmek istiyorsanız küçük delikli süzgeç kullanmanız gerekmektedir. Ayrıca uzun, pişirme ve kurutma süresi de göz önünde bulundurulduğunda, kaya tuzu kullanımını gerek tat gerek kullanım ömrü açısından iyotlu tuzlara oranla daha etkili olacaktır.

Üçüncü ve son detay ise kurutma işlemidir. Bu işlem önceleri geleneksel yöntemlerle, güneş altında kurutma şeklinde yapılırken artık tencere veya fırınlarda gerçekleştirilmektedir. Kurutma esnasında salçanın kabuk tutmasını engellemek için tahta kaşık ile

karıştırılması oldukça önemlidir. Metal kaşık kullandığınız takdirde salçanın sulanmasına sebep olabilirsiniz. Bunun yanında kekik ve fesleğen gibi güzel kokulu baharatlar salçayı lezzetlendirip ömrünü uzatırken, üzerine eklenecek bir parmak kalınlığındaki zeytinyağı da hava almasını engelleyerek, salçanızı küflenmeye karşı koruyacaktır.

Kış hazırlığı denilince akla gelen bir diğer yiyecek eriştedir. İçerisinde bol miktarda yumurta bulunmasından dolayı besin değeri de oldukça yüksek olan bu lezzet, her ne kadar bir makarna türü olarak anılsa da salata, çorba ve yemeklerde yardımcı malzeme olarak da kullanılabilir. Gelelim eriştenin yapımı ve püf noktalarına. Un, tuz ve yumurtanın yoğrulması ile elde edilen hamur, açılarak yufka hâline getirilir. Ardından yufkalar kurumaya bırakılıp istenilen şekillerde kesilerek pişirmeye hazır duruma getirilir. Erişte yapımındaki en önemli nokta; kullanılan yumurtanın miktarı ve unun kalitesidir. Seçilen undaki protein miktarının yüksek olması ayrıca hamura bolca yumurta ilave



edilmesi, eriştenin piştikten sonra dağılmasını engelleyecektir. Diğer yandan hamura su yerine süt katılması da eriştenin yapısının sert ve dayanıklı olmasına yardımcı olacaktır. Pişirme esnasında ise haşlama suyuna, makarna suyuna oranla daha fazla tuz katılması ve erişteletin dağılmaması için sık sık karıştırılmaması oldukça önemlidir.

Türk mutfağının en önemli yiyeceklerinden biri olan tarhana ise un, yoğurt, biber, soğan, domates ve birçok bitkisel maddenin yoğurulup fermente edilmesinden sonra kurutulması, öğütülmesi ve elenmesi ile elde edilen bir yiyecektir. Tarhananın standart bir üretimi olmamakla birlikte hemen hemen her bölgede benzer şekillerde yapılır. Ancak gelenek, görenek ve beslenme alışkanlıklarının yanı sıra, yapım esnasında tarhana içerisine ilave edilen farklı gıda maddeleri de lezzeti etkilemektedir. Bu değişiklikler ise Ege, Maraş, Trakya ve Kastamonu tarhanası gibi yöreye özgü farklı tarhana çeşitleri ortaya çıkarmıştır.

Tarhanaya sağlığa faydası açısından bakacak olursak; protein, kalsiyum, demir, sodyum, potasyum, magnezyum, çinko ve bakır gibi mineral madde içeriği oldukça yüksek ayrıca kolay sindirilebilir bir ürün olduğunu görürüz. Bununla birlikte A ve B grubu vitaminler açısından da oldukça zengindir. Elbette tarhananın içerisine koyulan gıda maddelerinin ürünün lezzetini etkilediği kadar besin değerlerini de değiştireceği unutulmamalıdır.

Son olarak kış mutfağının vazgeçilmez bu yiyecekleri, cam kavanozlarda muhafaza etmeniz gerektiğini bu sayede de ürünlerin lezzet ve dayanıklılığını koruyup, kullanım süresini uzatabileceğinizi hatırlatalım.



ŞİFA'NIN GİZEMLİ ELLERİ: AKUPUNKTUR VE HİPNOZ



Pınar Kenar

» **Sağlık köşemizde bu sayı, alternatif tıbbın dikkat çekici ve gizemli iki uygulaması olan akupunktur ve hipnozu detaylandırdık**

Hepimizin dönem dönem tekrarlayan sağlık problemleri oluyordur. Bunları, baş ve vücudun belli bölgelerinde beliren ağrılar veya bazı zararlı alışkanlıklarımızdan dolayı yaşadığımız sorunlar olarak genellebiliriz. Modern tıbbın neredeyse tek çözüm olarak sunduğu ve hatta yerlere göklere sığdıramadığı ilaçlar, maalesef ki bu sorunlara çoğu zaman geçici çözümler üretmekten öteye geçemez. Bu nedenle birçok insan, hastalıklarıyla yaşamayı çoktan kabul etmiştir. Öyle ki bunları, başlıca karakter özellikleri arasında sayan birçok insana da rastlamak mümkündür.

Geleneksel Tıp İtibarını Geri Kazanıyor

Hastalıklar, insan yaşamının evvelden beri bir parçası. Ancak bu hastalıkların

şifası da aslında doğada ve insanın kendisinde saklı. Bizler, günümüzde hâkim olan koşullar nedeniyle bu denklemin ne yazık ki unutulmuş oldu. Çünkü laboratuvarında kimyasal üretmek, doğanın ve insan vücudunun doğru şifrelerini aramaktan çok daha kolay sonuçlar doğuruyordu. Modern tıbbın yaşamımıza olan müdahalesi, geleneksel tedavilerin zamanla gözümüze daha çetrefilli, hatta korkutucu görünmesine sebebiyet verdi. Dergimizin önceki sayılarından hatırlayanlarımız olacaktır, alternatif tıbbın sunduğu iki etkili yöntem olan hıcamat ve sülük uygulamalarını etraflıca ele almıştık. Bu tedaviler, vadettikleri etkili çözümlerle modern tıbbın tozlu raflardan masaya taşıdığı yöntemler arasında yerini alarak T.C. Sağlık Bakanlığı tarafından "Geleneksel ve Tamamlayıcı Tıp Uygulamaları" adı



► Modern tıp, geleneksel tedavilerin zamanla gözümüze daha çetrefilli, hatta korkutucu görünmesine sebebiyet verdi

altında tekrar uygulamaya konuldu. Bu yöntemlerin resmî otoriteler tarafından dahi kabul edilmesiyle beraber alternatif tıp, hak ettiği itibarı büyük bir hızla geri kazanmaya başladı.

Alternatif Tıbbın Gizem Dolu Dünyası

Dünyanın farklı kültürlerinden doğan geleneksel tedaviler, insanlara dağıttığı şifalarla bugün anavatanından çok daha uzak coğrafyalarda bile ününü korumaya devam ediyor. Tek ya da birkaç bitkinin karışımıyla tedavi anlamına gelen fitoterapi başta olmak üzere ayak altı masajı anlamına gelen refleksoloji, müzikle tedavi ve ozon terapisi gibi birçok uygulama; alternatif sağlık çözümlerinin en popüler konu başlıkları olarak karşımıza çıkıyor. Ancak bu kez, geleneksel tıbbın büyü denebilecek kadar dikkat çekici ve gizemli iki uygulamasını mercek altına alacağız: Akupunktur ve hipnoz...

İğnelerle Gelen Sağlık: Akupunktur

Vücudun belirli noktalarına ince uçlu özel iğneler batırılarak uygulanan akupunktur tedavisi, Çinlilerin tıp dünyasına bir armağandır. Geleneksel Çin

tibbinde hastalıkların, vücutta belirli noktalardan geçen enerji kanallarında oluşan problemler nedeniyle ortaya çıktığına inanılmıştır. İnsan vücudunun denge noktalarını çok iyi bilen Çinli şifacılar; akupunktur yöntemini, bedenin enerji dengesini sağlayarak vücutta oluşan hastalıkları veya fonksiyon bozukluklarını ortadan kaldırmak amacıyla uygulamıştır. Aradan geçen yüzyılların ardından yapılan bilimsel çalışmalar bu tedavinin, sinirleri uyarıp hücrelerin çeşitli maddeler salgılamasına neden olarak etki gösterdiğini kanıtlamıştır.

Sterilize edilmiş çelik, gümüş veya altın iğnelerle uygulanan bu tedaviyle hücrelerin salgıladığı endorfin, vücudun kendi ürettiği bir ağrı kesici olarak işlev görürken mutluluk hormonu adıyla bildiğimiz serotonin ise yine ağrıların veya psikolojik rahatsızlıkların giderilmesine yardımcı olmaktadır. Ağrı ve halsizliklerin yanı sıra mental sorunların tedavisinde de kullanılan bu yöntem, günümüzde daha çok zayıflama ve sigara bırakma gibi konularda öne çıkmaktadır.

Bilincin Esrarlı Gücü: Hipnoz

Kimi kaynaklara göre tarihi Babillere

kadar uzanan hipnoz, gerek iyi gerek kötü birçok amaçla kullanılmasından dolayı tartışmalı bir konu olarak günümüze kadar gelmiştir. Hipnozun tüm niyetlerden arınarak bugünün vazgeçilmez bir tedavi aracı olması ise insanın doğrudan kendi konsantrasyon mekanizmasını kullanarak keskin bir iyileşme sağlaması sayesinde olmuştur. Tüm hastalık ve bağımlılıkların ağırlıklı olarak psikoloji etkisinde gelişmesi ve bunun üzerine yapılan çalışmalar, hastanın gönüllülük esasına dayanan hipnozun önemini artırmıştır.

Adını 1800'lü yıllarda Yunan mitolojisindeki uyku tanrısı Hypnos'ten alan Hipnoz; başta sanıldığı gibi bir uyku değil, gönüllü trans hâlidir. Hipnoz edilen kişi; hipnoterapist tarafından kendisine yönlendirilen telkin cümlesine yoğunlaşır ve söylenenleri hayal ederek gerçekleştirir. Bu tedavi yönteminde yine sanılanın aksine bilinç ortadan kalkmaz ve kişi; istemediği müddetçe özel bilgilerini paylaşmaz, aynı şekilde etik değerlerine uygun olmayan yönlendirmeleri kabul etmez. Tedavi amacının dışında kalan ve kendisine uygun olmadığı hâlde kabul ettirilmeye çalışılan telkinler söz konusu olduğunda ise hipnozdan çıkar. Tedavinin doğru kullanımının sağlanması adına hipnoterapi, yalnızca bu eğitimi alan hekimler, diş hekimleri ve klinik psikologlar tarafından uygulanabilir. Kısacası bu mucizevi yöntem, televizyon programları ve çeşitli sahne şovlarında bize yansıtıldığının aksine bir oyun olmaktan ziyade, bilinçle direkt bağlantısı olan bilimsel bir uygulamadır.



CEBİNİZDEKİ CASUS: AKILLI TELEFON UYGULAMALARI

Göktuğ Erdöl



» **Mobil uygulamalar, telefonunuzun kamera ve mikrofonunu siz farkında olmadan kullanıma açık duruma getiriyor**

Teknolojinin boyut atlaması ve sosyal medyanın önlenemez yükselişinin ardından akıllı telefonlardan uzak bir hayat düşünülemez oldu. Çıkan her yeni modelle birlikte bünyesine farklı özellikler katan cep telefonları, yalnızca iletişimimizi sağlamakla kalmıyor. Fotoğraf makinemiz, bilgisayarımız, televizyonumuz, alarmımız ve banka şubemiz olarak sayısız işlev görüyor.

Peki, ya her anımıza eşlik eden telefonlar hayatımıza dair sandığımızdan daha çok şey biliyorsa? Son dönemlerde çevrenizden “Bir sohbet sırasında şu üründen bahsediyorduk. Birkaç dakika sonra telefonuma aynı ürüne ilişkin x firmadan reklam mesajları gelmeye başladı.” yahut “Sosyal medyaya girdiğim an karşıma aynı ürün hakkında kampanyalar çıktı.” şeklinde cümleler duydunuz ya da bunları bizzat içiniz-

den geçirdiniz mi? Cevabınız “evet” ise cebinizde bir ajan olabileceği konusunda sizi uyaralım.

Komple teorisi gibi görünen bu iddia aslında sağlam gerekçelere dayanıyor. Teknoloji uzmanları cep telefonu uygulamalarının; kullanıcıların konumu, kişi listesi, yaptığı faaliyetler ve hakkındaki önemli detaylar gibi verilere eriştiğini, ayrıca çoğu zaman kişilerin bilgisi olmaksızın arka planda çalışmaya devam ettiğini belirledi. Yapılan araştırmalara göre, söz konusu uygulamaların yüzde 83’ü kullanıcıların hassas verilerine erişebiliyorken yüzde 96’sı da bireylerin rızası olmadan çalışabiliyor.

Bir Yeni Takipçiniz Var: Cep Telefonunuz

Eski tip tuşlu cep telefonları, internet bağlantısı kullanmadığı ve dijital işlem yapma özelliği barındırmadığı için her-

► Araştırmalara göre, cep telefonu uygulamalarının yüzde 83'ü kullanıcıların hassas verilerine erişebiliyor



hangi bir tehdit unsuru oluşturmuyor. Ancak akıllı telefonlar, internet bağlantısı kurabilmesi sebebiyle siber tehlikelere açık durumda. Bu telefonların, GPS teknolojisi sayesinde cihazın dolaşısıyla da cihaz kullanıcısının konum bilgilerine her saniye erişmesi işten bile değil.

Amerika'da bu konu hakkında bir araştırma yapıldı. Elde edilen verilere göre Android ve IOS işletim sistemleri, yazılım altyapısını sağladığı 2 milyarı aşkın telefon kullanıcısının konumlarını her koşulda takip edebiliyor. Bu işletim sistemini barındıran cihazlar, hangi baz istasyonunun çevriminde olduğunu hızlıca servis sağlayıcısına iletiyor. Bundan dolayı telefonunuzun konum özelliği devre dışı olsa bile takipten kaçamıyorsunuz.

Kişisel Verileriniz Tehdit Altında

Mobil uygulamalar, telefonunuzun kamera ve mikrofonunu siz farkında olmadan kullanıma açık duruma getiriyor. Yani cihazınıza izniniz dışında ulaşabilecek hackerlara ve kötü niyetli

uygulamalara en doğal hâlinizi kayıt altına almaları için davetiye çıkartmış oluyorsunuz. Bu size inandırıcı gelmiyor olabilir. Fakat cep telefonlarının, kullanıcıların özel hayatlarını gizlice kaydederek reklam şirketlerine veri sağladığı ortaya çıktı. Kamera ve mikrofon erişim izni olan bazı uygulamalar, ekran görüntülerini ve sesleri reklam şirketlerine gönderiyor. Özel hayatın gizliliğini ihlal eden bu durum oldukça rahatsız edici. Ancak endişe verici bu durumu önlemenin basit ve bir o kadar da etkili bir yolu var: uygulamalara, telefonunuza erişme ve bildirim gönderme izni vermemek.

Çoğu kişi ise telefonlarındaki veri güvenliği ve gizlilik önlemlerini ihmal ediyor. Akıllı telefon kullanıcıların yüzde 40'ı, cihazlarına yüklü olarak gelen mobil uygulamaların izinlerini kontrol etmediğini belirtiyor. Kişilerin yüzde 10'u ise yeni uygulama indirirken izinlere bakmıyor.

Verilerin Güvenliği İçin Ne Yapılmalı?

Telefonunuzun mevcut işletim ne olursa olsun herhangi bir program

indirmeden önce kullanım koşullarını okumalısınız. Eğer içerik gizlilik ilkelerine uymuyor ve kişisel bilgilerinizi üçüncü şahıslarla paylaşıyor ise bu tarz uygulamaları asla kullanmamalısınız. Aynı durum internet alışverişleri sırasında da geçerli. Ödeme esnasında sitenin, bankanızdan gelen onay kodu üzerine hesabınızdan para çekimi yaptığına emin olun. Alışveriş tutarı, kartınızdan direkt olarak çekiliyorsa hesap bilgileriniz tehdit altında olabilir.

En önemli husus ise uygulamalara verilen erişim izni. Güvenlik uzmanları da kullanıcıları programların izin taleplerini dikkatli okumaları ve şahsi bilgilerin gizliliği konusunda tedbirli olmaları yönünde uyarıyor. Yapılması gereken, cihazınıza yeni bir program indirirken uygulamanın; telefon kamerasına, mikrofonu ve kişi rehberine erişimini engellemek. Hatta daha önce kullanmaya başladığınız programlar için de bu izinleri kontrol ederek söz konusu şekilde düzenlemek. Bunların yanında sık kullanmadığınız uygulamaların bildirim ayarlarını pasif hâle getirmek ve kişisel bilgileriniz ile şifrelerinizi telefonunuza kaydetmemek de alabileceğiniz bir diğer önlem.

Tüm bu adımları takip ettiğinizde kişisel verilerinizin güvenliğini çok büyük ölçüde sağlayacak ve cep telefonunuzu şüphe duymadan kullanabileceksiniz.



NAMIDIĞER
TAŞ ŞEHİR:
MARDİN

SERDAR ERGÜN

**Mardin, Dicle ve
Fırat nehirleri
arasında buram
buram tarih
kokan bir şehir**





Güneydoğu Anadolu bölgesinin en çok merak edilen şehirlerinden olan Mardin, bugüne kadar birçok medeniyete ev sahipliği yaptı. Tarihi 3 bin yıl öncesine kadar uzanan bu yaşlı şehir, kültürlerarası buluşmaların da güzel bir örneği. Cami ve medreselerle komşu olan kiliseleri ve farklı kültürden insanların yıllardır barış içinde yaşaması, bu duruma güzel bir kanıt oluşturuyor. Mardin tüm bunların yanı sıra bakir kalan yapısı sayesinde de tüm ziyaretçilerine “başka bir çağda yaşam” hissi veriyor. Öyle ki dar sokaklarında bulunan taş evlerin fotoğrafları bile şehrin güzelliğine hayran olmak için yeterli bir sebep. Toplam 10 ilçesi bulunan Mardin, tarihte İpek Yolu güzergâhının üzerinde bulunmasıyla da biliniyor. Gelin hep birlikte bu güzel şehirde bir kültür turuna çıkalım.

Mardin Taş Evleri

Kentin simgesi hâline gelen taş evle-

rin şehri süslediğini söylemek hiç de yanlış olmaz. Yüksek tavanlı tasarlanan bu tarihî yapılar, sahip oldukları kalın duvarları sayesinde de sert iklimlere karşı koruma sağlıyor. Terasları bir diğer eve bakacak şekilde inşa edilen evler, haremlik ve selamlık adı verilen iki ana mekândan oluşuyor. Mardin dendiği zaman ilk akla gelen şeylerden olan taş evler, 1979 yılında kentsel sit alanı ilan edilerek koruma altına alındı. Mardin’i gezmek isteyen herkes, listesinin başına bu tarihî yapıları koymalı.

Ulu Cami

Ulu Cami... Birçok ilimizde bu ibadethane ile adaş camiler bulunuyor. Bu yönüyle yapı sizlere muhakkak tanıdık gelecektir. Zira isim benzerliğine aldanmayın. Bu tarihî eser, gerek dokusu gerekse diğer özellikleri bakımından Türkiye’nin nadide camilerinden biri. Öyle ki Mardin camilerinin en eskisi olarak bilinen bu taş yapıda, çok eski zamanların izlerine rastlayabilmek

Mardin camilerinin en eskisi olarak bilinen Ulu Cami’de çok eski zamanların izlerine rastlayabilmek mümkün

mümkün. 16 farklı kitabeden oluşan ibadethane, Artuklu ve Akkoyunlu dönemlerinden izleri de bünyesinde barındırıyor. Eserin en önemli özelliklerinden biri de avlusunda bulunan ve rivayete göre ömrü simgeleyen Artuklu Çeşmesi.

Mardin Müzesi

Mardin Müze binasının 1895 yılında “Süryani Katolik Patrikhanesi” olarak inşa edildiği biliniyor. 2000 yılında ise bu tarihî bina T.C. Kültür Bakanlığı tarafından satın alındı ve restorasyonu tamamlanarak Mardin Müzesi olarak hizmete açıldı. Müze içerisinde farklı uygarlıklara ait; kitabeler, sütun başlıkları, defineler, mozaikler, mezar ve değirmen taşları gibi tarihî eserler sergileniyor. Tarihe ilgisi olan ziyaretçile-



Mardin Ziyaretçilerinin Mutlaka Gezmesi Gereken Diğer Mekânlar

- Latifiye Camisi
- Şehidiye Camisi
- Zinciriye Medresesi
- Altunboğa Medresesi
- Savur Kapı Medresesi
- Mor Gabriel Manastırı
- Kırklar Kilisesi
- Revaklı Çarşı
- Sakıp Sabancı Mardin Kent Müzesi
- Dara Mezopotamya Harabeleri

rin mutlaka uğraması gereken bu yapı, şehre canlılık kazandıran mekânlardan biri.

Deyrulzafaran Manastırı

Mardin'in 4 kilometre doğusunda bulunan Deyrulzafaran Manastırı'nın, milattan sonra 5'inci yüzyılda inşa edildiği biliniyor. Milattan önce "Güneş Tapınağı", daha sonra da Romalılarca "kale" olarak kullanılan bu yapı, üç kattan oluşuyor. Manastır, bugünkü hâline ise tüm eklemeleriyle birlikte 18'inci yüzyılda kavuşmuş. Ancak bu tarihî eser, üzerinde yapılan onca değişikliğe ve eklemeye rağmen ziyaretçilerine bir defada inşa edilmiş izlenimi veriyor. Bu durum da ancak o dönemdeki mimarların başarısı ve ustaların titiz çalışmalarıyla açıklanabilir. Tüm bunların yanı sıra Süryaniler tarafından kutsal bir mekân olarak benimsenen Deyrulzafaran Manastırı, bu özelliği sayesinde de her yıl binlerce turiste ev sahipliği yapıyor.

Mardin Kalesi

Mardin Kalesi, milattan sonra 975-976 tarihlerinde Hamdânîler tarafından inşa edilmiş. Yapıda; cami, mahzen, hamam ve birçok ambar bulunuyor. Diğer bir ismi "Kartal Yuvası" olan kale, farklı hükümdarlıkların zaferlerine ve yenilgilerine şahitlik etmiş. Kayalıkların üzerine konuşlandırılmış bu sağlam yapı, deyim yerindeyse ziyaretçilerini bir zaman yolculuğuna çıkarıyor.



Mardin Müzesi, 2000 yılında T.C. Kültür Bakanlığı tarafından satın alındı ve restorasyonu tamamlanarak hizmete açıldı



Kasımiye Medresesi

Büyüleyici ve sağlam yapısıyla günümüze kadar ayakta kalan Kasımiye Medresesi'nin yapımı, Akkoyunlu Hükümdarı Cihangiroğlu Kasım Pa-dışah döneminde tamamlanmış. İki

katlı, kubbeli ve açık avlulu medresenin, ovaya açık bir cephesi de bulunuyor. Mardin yapılarının en büyüklerinden olan bu medrese, kesme taş ve tuğlalardan oluşuyor. Yolunuz Mardin'e düşerse ihtişamıyla ziyaretçilerine büyüleyici bir manzara sunan bu eseri de ziyaret etmeyi unutmayın.

Mardin Mutfağı

Mardin, tarihî özellikleri ve gezilecek yerlerinin yanı sıra komşu illerinde olduğu gibi sıra dışı olan yöresel lezzetlere de sahip. Bir gün bu şehir yolunuzun düşme ihtimaline karşılık siz değerli okuyucularımız için bu lezzetler hakkında da bilgi vermek isteriz. Bu tarihî şehrin kendine has ismiyle anılan en meşhur yemeklerini; kaburga dolması, irok, soğan kebabı, dobo, sembusek, accin, alluciye, kibbe ve kılıç şeklinde sıralamak mümkün.

YENİ TATİL DÜZENLEMESİ, ÖĞRENMEYİ NİTELİKLİ HÂLE GETİRECEK



Güluğ Erdöl

» **Her ara tatil; bilim, kültür, sanat ve spor gibi bir temaya sahip olacak**

Öğretmen ve öğrenciler, bu sene Millî Eğitim Bakanlığı (MEB) tarafından düzenlenen tatil periyotlarına göre yeni eğitim-öğretim yılına başladı. Yeni modele göre bir hafta erken açılacak okullar, bir hafta geç kapanacak. Öğrenciler, 15 günlük yarıyıl ve yaz tatillerinden önce birer haftalık iki ara tatil yapacak. Ancak bu durum toplam tatil süresinde bir değişikliğe sebep olmayacak. Okul öncesi, ilkokul 1'inci sınıf, ortaokul 5'inci sınıf ve ortaöğretim 9'uncu sınıf öğrencilerine uygulanan oryantasyon eğitimi,

okul açılmadan önceki hafta hayata geçirilmeye devam edecek. Millî Eğitim Bakanlığı'nca açıklanan yeni tatil takvimi ise şu şekilde:

9 Eylül'de başlayan 2019-2020 Eğitim Öğretim Yılı'nda, 18-22 Kasım'da bir ara tatil yapılacaktır. İlk ara tatilin ardından 17 Ocak 2020'ye kadar birinci dönem devam edecek. 15 günlük yarıyıl tatili ise 20-31 Ocak 2020 tarihleri arasında yapılacaktır. 3 Şubat 2020'de ikinci yarıyıla başlayan öğrenciler, 6-10 Nisan 2020 tarihleri arasında ikinci bir ara tatil yapacaktır. 19 Haziran'da ise eğitim öğretim dönemi tamamlanarak

11 haftalık yaz tatiline girilecek. Tatil sürelerindeki düzenlemenin ardından teneffüs sürelerinde de değişikliğe gidildi. Buna göre tekli eğitim yapılan okullarda en az 15 dakika, ikili eğitim yapılan okullarda ise en az 10 dakika teneffüs yapılacak.

Öğrenciler Hem Dinlenecek Hem Eksiklerini Tamamlayacak

Yeni tatil takviminin değerlendirilmesi yapıldığında, söz konusu periyotların hem öğrenci hem de öğretmenlere fayda sağlayacağı öngörülmüyor.

Ara tatiller, öğrencilerin dinlenmesi ve muhtemel öğrenme eksiklerini belirlemesi açısından bir fırsat sağlayacak. Böylece telafi edilmesi gereken konular üzerine yenileri eklenip problemler derinleşmeden derslere dair sıkıntıların çözülmesi için zaman kazanılacak. Bilimsel araştırmalar da öğrencilerin belirli dönemlerde öğrenme faaliyetlerine ara vermesinin yeni bilgiler öğrenmelerini kolaylaştırdığını ortaya koyuyor. Bu noktada kısa süreli yeni tatil periyotlarının hem öğrencileri okuldan uzaklaştırmayacak uzunlukta hem de dinlenmeye fırsat verecek yapıda olduğu söylenebilir.

Ara Tatillerin Teması Olacak

Düzenleme ile kasım ve nisan aylarında yapılacak ara tatillerin keyifli geçmesi, aynı zamanda öğrencilerin birçok faaliyette yer alması adına bu tatiller için çeşitli temalar oluşturulması söz konusu. Buna göre; her ara tatil için bilim, kültür, sanat, spor, kulüp çalışmaları ve yardımlaşma gibi ana başlıklar belirlenerek öğrencilerin kişisel ve toplumsal konularında gelişmesi ve faydalı bireyler olması için etkinlikler düzenlenecek. Müze, fuar, sergi, sinema ve tiyatro gibi kültürel faaliyetlerin yanı sıra huzurevi ve kimsesiz çocukları ziyaret gibi etkinliklerle de toplumsal bilinçlendirme kıstaslarına öncelik verilecek.

Ancak ara tatiller için gerçekleştirilme-



» Öğretmenler; ara tatillerde mesleki çalışmalar, zümre toplantıları ve seminerler için okulda bulunacak

si hedeflenen tema oluşturma planı, bazı eğitim uzmanlarınca düşündürücü karşılıyor. Uzmanlar, temaların işleniş tarzının öğrenciler arasındaki öğrenme farkını artırabileceğini söylüyor. MEB'in söz konusu tatiller için yapacağı programların öğrenciler arasında uçurum oluşturmaması gerektiğini ifade eden uzmanlar, her öğrencinin sosyoekonomik yapısının farklı olması nedeniyle düzenlemenin aileler üzerinde baskı oluşturmayacak şekilde planlanması hususunun altını çiziyor. Bu konudaki bir diğer endişe ise ara tatillerin öğretmenlere ekstrasıra iş yükü getirmesi. Tema doğrultusunda yapılacak etkinliklerin kim tarafından belirleneceği ve öğretmenlerin etkinliklerde öğrencilere eşlik edip etmeyeceği henüz belli değil.

Birer Haftalık Ara Tatillerde Öğretmenler Okulda Olacak

Ara tatiller, öğrencilere dinlenme ve kültürel faaliyetler açısından aktif olma imkânı sağlarken okulların da fiziki ve eğitsel eksiklerinin karşılanması adına bir fırsat olacak.

Yeni düzenlemede, öğretmenlerin tatil takviminde ise herhangi bir

değişiklik olmayacak. Öğretmenler; ara tatillerde mesleki çalışmalar, zümre toplantıları ve seminerler için okulda olacak.

Yapılan yeni düzenleme ile öğretmenler de rahat bir nefes alacak. Her eğitim yılı açılış ve kapanışında yapılan seminerler kasım ve nisan aylarındaki ara tatillerle yıl içerisinde yayılacak. Böylece öğretmenlerin 1 Temmuz'dan 1 Eylül'e kadar olan dönemde kesintisiz olarak tatil yapmaları sağlanacak. Ara tatillerde gerçekleştirilecek seminerlerde öğretmenler, veli ve zümre toplantıları düzenleyecek, kişisel ve mesleki gelişim çalışmaları yapacak. Öğrencilerin eksiklerini belirleyerek derslerine bu doğrultuda devam etme şansı bulacak.

Son olarak sistemin, motivasyonu düşürmeden dinlenme ve öğrenilecek yeni bilgilere hazırlanma gibi eğitsel açıdan tamamlayıcı bir hedefi olduğunu tekrar belirtmek gerekiyor. Bu hedef, uzmanların uyarılarını doğrultusunda tatil içerisindeki öğrenmeler ve temalar da nitelikli şekilde planlarsa başarıya ulaşacak gibi görünüyor.

DÜNYADAKİ MEKÂNİMİZ EVİMİZ



Hacı Ancı

Sevgili Gönül Dostlarım,
Sizleri evvela sözlerin en güzeli olan selam ile selamlıyor, tüm zorlukları açan kelimelerin en güzeli besmele ile “Anahtar” dergisindeki ilk yazıma başlıyorum. İnsanoğlunun en tabii ihtiyaçlarından biri barınmadır. Allah Resulü (S.A.V.): “Şu üç şey Âdemoğlunun saadetindedir; salih bir hanım, geniş bir ev ve rahat bir binek.” der. (Müsned,1/168).

» **İslam hassasiyetleri doğrultusunda, ev sahibi olabilmek için faizli bankalara değil bunların alternatifi olan faizsiz kurumlara yönelmeliyiz**

Peki ev kavramı bizim için ne ifade eder? Her şeyden önce başımızı sokabileceğimiz, bizi kötülüklerden koruyan, ailemiz ile birlikte en güzel anlarımızı yaşadığımız, içinde huzurla bulunacağımız, imkân varsa müstakil ve bahçesinde tavuk, kedi ya da köpek besleyebileceğimiz, hatı elimizden geliyorsa bostan yapıp domates, biber, elma, armut ya da bilimum sebze ve meyve yetiştire-

bileceğimiz, misafirlerimizi mahcup olmadan ağırlayabileceğimiz mekândır yuva. Ayrıca sevdiğimiz insanların yaşadıkları yere, parka, okula, çarşıya, camiye ve sağlık birimine yakın mesafede olan yapılar bizim için ideal evi oluştururlar.

Bununla birlikte evlenmek ile ev kelimesi o kadar iç içedir ki bunlardan biri olmadan diğerine ulaşmanız aslında pek de mümkün değildir. Yani evlenmek istediğinizde bir eviniz olması gerekir. Ya da örfümüzde evli olmayan kişi yeni bir ev açamaz. Bekar kişiye verilmez. Pekî, ihtiyaç duyduğumuz evi alabilmek için nele-re dikkat etmeliyiz?

Birincisi: İslam hassasiyetleri doğrultusunda, ev sahibi olabilmek için faizli bankalara değil bunların alternatifi olan faizsiz kurumlara yönelmeliyiz. “FuzulEv” de bu kurumların başında geliyor. Günümüzde faizin her alana yayıldığı, birey ve toplumu sömürdüğü görülüyor. Bu sebeple de faizsiz sisteme yönelerek, sömürü çarkından kurtulup “FuzulEv” ve benzeri kurumları tercih etmeliyiz.

İkincisi: Henüz evi satın almadan, belki evin ücretini bile bir araya getirmeden önce orada yapacağımız ibadetlere niyet etmeliyiz. Zira böyle bir amel ile söz konusu evde ikamete başlayanlar, o evde yaşadıkları sürece ibadet sevabına nail olacaklardır.

Kutsî bir hadis-i şerifte Yüce Allah (C.C.)”Sevdiğim kulumun evine, işi-

ne huzur veririm.” buyurmuştur. Yine Kur’ân-ı Kerîm’de Rabbimiz: ”Allah, evlerinizi sizin için bir huzur ve sükûn yeri yaptı.” (Nahl, 80) der. Eğer evlerimiz, huzur kaynağı ve mutluluk yuvası olmasaydı cennetten yeryüzüne gönderilen Âdem (A.S.) ile Havva anamıza: “Sığınacak bir yeriniz olsun.” der miydi? Dünyanın merkezine, her Müslümanın yöneldiği Beytullah’ı (Kabe’yi) inşa ettirir miydi? Hülâsa; yuvamızın temellerini sağlam ve helal şekilde atalım ki çocuklarımız huzur bulsun. Yeni yuva kuracak olan tüm gönül dostlarına selamlar sevgiler.

Hacı Arıcı Hoca Anahtar Okuyucuları İçin Cevaplıyor

Soru: Bir dostum, bankadan faizle kredi çekerek ev almak istiyor. Arkadaşımın bu krediyi alması için ona kefil olmam günah mıdır?

Cevap: Evet, günahdır. Zira faiz dinimizde kesinlikle haram kılınmıştır. Bu sebeple ev gibi hayırlı işler için bile olsa faizle kredi çekmek ve helal olmayan bir amele kefil olmak da haram sayılır. Dinimiz, en yakın akraba dahi olsa sevap işlerde yardımlaşmayı emrediyorken, günahlara ortak olmayı yasaklamıştır.

Soru: Baba veya anne hayatta iken çocuklarından birine fazladan mal/mülk verebilir mi?

Cevap: Nafaka sorumluluğu babanın



mesuliyetinde olsa da İslam’da ferdi mülkiyet esastır. Kullanma hakkı da mülk sahibine aittir. Yani alın teriyle helalinden kazanılan her kazançta, ebeveynlerin kendi malı hakkında tasarruf hakkı vardır. Çocukların ise müdahale hakkı yoktur.

Ancak ayırım yapılması adil olmadığı gibi mekruhtur. Ayrıca bu durum hem varisler arasında anlaşmazlığa hem de ebeveyne karşı buğz, öfke ve husumete sebebiyet verebilir. Fakat hastalık vb. sebeplerle çalışamayan, geçim sıkıntısı çeken çocuğu veya çocukları için ayırım yaparak fazla mal vermek caizdir.

Soru: Oturduğumuz apartmanın altında iş yerlerimiz var. Kiraya vermek istiyoruz. Neye dikkat etmeliyiz?

Cevap: İş yerini kiraya verenin dikkat etmesi gereken en önemli konu; o iş yerinde helal ticaretin yapılmasıdır. Aksi takdirde İslam’ın alım-satımını uygun görmediği şeylerin ticaretinin yapılmasına müsaade etmiş ve rıza göstermiş olursunuz. Dinimiz günah işlerde yardımlaşmayı haram saymıştır. Dinin yasakladığı şeylerin yapıldığı iş yerinin mülkiyetinin sahibinin aldığı kira geliri helal değildir.

Selam ve Hürmetlerimle...



FuzulEv Genel Müdürlüğüne,
Teslimat dönemindeki yardım ve desteklerinden dolayı tüm FuzulEv ailesine, ayrıca FuzulEv Karataş Şube Müdürü Hakan Bey ve teslimat sorumlusu Serkan Bey'e kendim ve ailem adına bir kez daha teşekkür ediyorum. FuzulEv Karataş Şubesi sayesinde faize bulaşmadan ev sahibi olduk Rabbim olmayanlara da nasip etsin.
İbrahim Halil MAKAS

Sevgili FuzulEv Ailesi,
FuzulEv Kahramanmaraş Şubesi sayesinde peşinatsız ve faizsiz bir şekilde hayalini kurduğumuz eve kavuştuk. Bu süreçte bizlere yardımcı olan şube personellerine, temsilcimiz Seyit Ali Bey'e ve teslimat sürecimizi yürüten Umut Bey'e değerli katkılarından dolayı çok teşekkür ediyorum.
Cuma Kaptanoğlu



Sayın FuzulEv Ailesi,
Yıllardır sahip olmayı istediğimiz
arabamıza, FuzulEv Kahramanmaraş
Şubesi sayesinde kavuştuk.
Katılım aşamasından teslimata
kadar tüm süreçte desteğini
bizden esirgemeyen değerli
personellerinize canı gönülden
teşekkür ediyorum.
Teşekkürler FuzulEv ailesi..
Mehmet Keklik

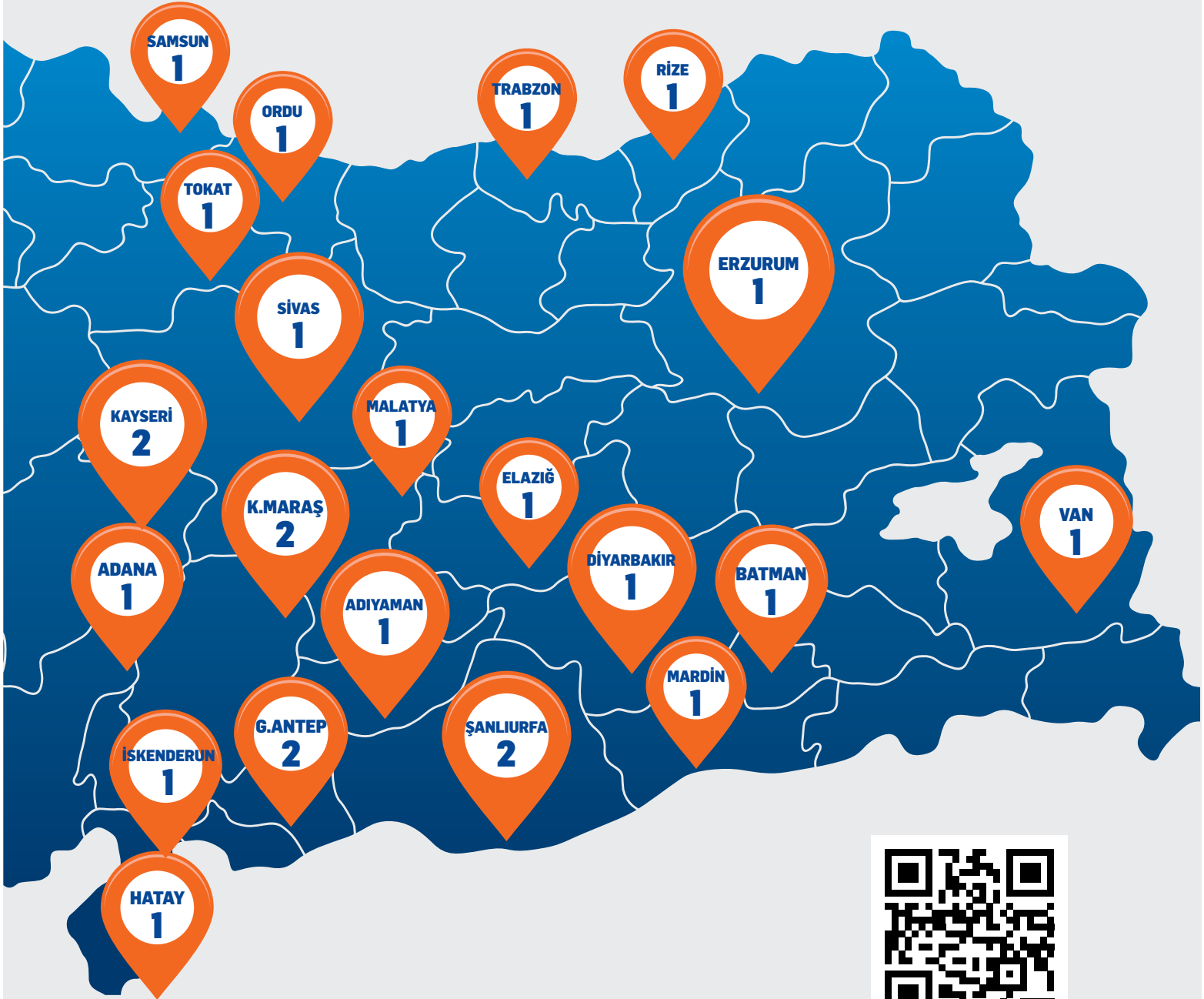
FuzulOto ailesine hayallerimizi
gerçekleştirmemizde bize
yardımcı oldukları için çok
teşekkür ediyoruz. Otomobil
sahibi olmamızı sağlayan
tüm süreç çok rahat şekilde
ilerledi. Ayrıca erken teslimat
da ailemiz için güzel bir
sürpriz oldu. Hayallerimizdeki
otomobile kavuştüğümüz için
çok mutluyuz.
Güven Mutlu

Sayın FuzulOto Personelleri,
Kasım 2018'de dahil olduğum
otomobil alma sürecimi
tamamlamış bulunmaktayım.
Tüm süreç boyunca sizler
sayesinde hiçbir sıkıntı
yaşamadan aracı sahibi oldum
ve gördüğüm hizmetten
çok memnun kaldım. Aracı
sahibi olmak isteyen herkesi
FuzulOto'ya davet ediyorum.
İyi ki varsınız.
Cihan Beyazdaş

FUZULEV ERİŞİM NOKTALARI



FUZULEV ERİŞİM NOKTALARI



FUZULEV BECAME THE NAME SPONSOR OF 1453 DISABLED SPORTS CLUB

FuzulEv, which is the leading company in the interest-free home buying system based on savings in Turkey, signed a sponsorship agreement with the 1453 Disabled Sports Club, one of the Wheelchair Basketball Regional League teams, for the 2019-2020 season by adding another one to its efforts to support Turkish sports. According to the agreement, the blue-white team will compete in the regional league for one year in the name of “FuzulEv 1453 Disabled Sports Club”.



FUZULEV REALIZED THE HOME AND CAR DREAMS OF THOUSANDS OF FAMILIES



Draw ceremony took place in İstanbul Ottoman’s Life Hotel Deluxe, hosted by FuzulEv Chairman Eyüp Akbal. After the draw ceremony, which lasted about 7 hours with the participation of more than 500 people, thousands of people attained their homes and cars.

51% OF HASBAHÇE HOUSES SOLD IN PRELIMINARY DEMAND PERIOD

Sales of Hasbahçe Houses, the third and final stage of the 3rd İstanbul Başakşehir Project, has started. Due to its close proximity to İstanbul Airport and transportation axes, the project attracted great interest and in the last stage of the project only 51 percent of the apartments were sold during the pre-demand period.



WINTER PREPARATIONS FROM TRADITIONAL TO PRESENT

If you keep the food you prepare for the winter in glass jars, you can preserve the flavor and durability of the products and extend the usage period.



IS YOUR HOME SAFE?



Technology has improved considerably in home security in recent years, but despite all the improvements, it cannot be said that the risks in your home are completely over.

IT IS POSSIBLE TO URBANIZE BY INCREASING GREEN AREAS

At the start of the things that needs to be done in order to give the city the value it deserves is, on the one hand, the restoration of the traces of the past and, on the other hand, to realize the zoning plans where nature and aesthetics are observed.



MARDIN: THE OTHER NAME STONE CITY

Mardin, one of the most curious cities in the Southeastern Anatolia region, has hosted many civilizations until today. This old city, which its history dates back 3.000 years, is also a good example of intercultural meetings.



THE MYSTERIOUS HANDS OF HEALING: ACUPUNCTURE AND HYPNOSIS

In this issue, in our health corner, we detailed two remarkable and mysterious applications of alternative medicine, acupuncture and hypnosis.



WE ARE HERE TO PRESERVE GOOD WORKS



The primary objective of FuzulEv is to make a significant contribution to the Turkish economy at the point of employment. Our current growth rate shows that we can easily reach this goal

Ev, arsa, bahçe vb. taşınamayan mal ve mülkler Uygun şart veya durum	Maya koyma, içine maya karıştırma Kira ile tutmak	Uzaklık belirtir bir söz Kısmet, birinin payına düşen şey		Yünden kumaş Yemek Bir hayvan Otoban		Avrupa'da çevresi hendek, sur ve kulelerle çevrili konak Bitkiler	Bir su bitkisi Adale
			Bitki bilimi Görüş ve anlayışın birbirine uyan kişilerden her bin				
Lâik olma, kıfayet, münasiplik Gece yönünü çok iyi bulabilen memeli hayvan					Giyisinin dik durmasını sağlayan kolalı bez Mühendis ocağı		
				Yolcu taşıyan, motorlu büyük taşıt			
Nitelikli Çok eski tarih belirtir						Bağışlama 'Çyle ise, mademki öyle' anlamında bir söz	Para veya değerli esya saklamaya yarayan çelik dolap
	Pirinç gibi nişastalı lanelerin bulamaç hâline getirilmiş şekli Küçük ve sevimli			Oksijen Tedavi etme	Bir kadın giysisi Yakın olmayan		
		Boş olmayan Turpgillerden, geniş ve kalınca kat kat yaprakları olan sebze				Fasıla Gelir getiren mülk	
Cemaate namaz kıldıran kimse Üretim Lahza Valide				Kişi, şahıs Akdeniz'de yaygın, bodur ağaç ve patlıardan oluşan bitki örtüsü			Sayfa Elde edilmesi güçken, ulaşılmak istenen şey, amaç, maksat
		Bulmaya çalışmak Adları aynı olanlardan her biri				Galyum elementinin simgesi Vazgeçme, geri çekilme, geri kaçma	
			Üzerine iplik, tel ve sarılan, ekseri boyunca delik silindirik, bobin Büyük dükkân				Bir iş veya durumun sonu, sonuç
Evlilik akdi Kilonun sembolü Bir bağlaç	Ağız boşluğunun tavanı Türkiye'nin en büyük gölü				İkiyüzlük Denizli iline bağlı ilçelerden biri		
	Boru içindeki sıvının akışını ayarlamaya yarayan alet, valf Çağırma			İçilen her şey, meşrubat Uzak			
				Cet, dede, büyük baba Utanma duygusu			Baston
Hiç olmazsa, hiç değilse Mağara Ateş		Şaşırma belirtir bir ifade	Orta Asya'da bir göl Aktiviyum elementinin simgesi			Fotoğraf baskısı Bir işaret zamin	
	Kıtap yazan kimse Litrenin simgesi				Bor Sayı	Selenyumun simgesi Yarıçapın simgesi	
Bir hesap gereğince daha alınmamış olan para, mal vb. şey, mal olup verecek karıdır				Yüz, çehre			

Anahtar Kelime: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13

Geçen Sayının Cevabı:
ETİCARET

Benzersiz bir manzara, eşsiz bir lezzet Boğaz'ın incisi Seyr-et!

Seyr-et Cafe-Restaurant; baştan aşağı yenilenen mimarisi,
zengin menüsü, 30'a yakın nargile çeşidi,
benzersiz İstanbul manzarasıyla özel gün ve iş toplantılarınız için
siz yeni müdavimlerini bekliyor.



SEYRET
Kaşap
Izgara

SEYRET
Bosphorus
Cafe

Mandıra Sokak No: 2 Nakkaştepe-Üsküdar/İSTANBUL
T: +90 216 343 47 70 GSM: +90 534 553 00 75 info@seyr-et.com
www.seyr-et.com
Mekânımız alkolsüzdür.

TÜRKİYE OTOMOBİL SAHİBİ OLUYOR!



TÜRKİYE'NİN HER YERİNDE

FAİZ

PEŞİNAT

ARA ÖDEME

YOK

fuzuloto

444 63 13



www.fuzuloto.com