

ANAHTAR

AĞUSTOS 2015 / SAYI: 1

FUZULEVİN OKUYUCULARA ARMAĞANIDIR.

EYÜP AKBAL:
“BAŞARIMIZ
SABİR VE
GÜVENE DAYALI”



AŞKIN VE
İNANCIN KENTİ:
Konya

TÜRKİYE'NİN
HER YERİNDE

FAİZ
PEŞİNAT
ARA ÖDEME

YOK



Kiracı mısın?

Gel sana
EV alalım



fuzulev

KOLAY KONUT EDİNDİRME MERKEZİ

444 6 313

Merhaba,



Sıcak yaz günlerini karşıladığımız bugünlerde Fuzul Grup olarak bizler de çalışmalarımıza hız verdik.

Fuzul Grup ailesi olarak, çeyrek asır önce çıktığımız bu yolda ülkemize hizmet etmek için her zaman üzerimize düşeni yapma gayretindeyiz. İlk günden itibaren yatırımlarımızı, projelerimizi planlarken ülkemiz için en iyisini istedik. Bu düstur üzerine de çalışmaya devam edeceğiz.

21.yüzyıl dünyasında yaptığınız her işte, attığınız her adımda, vizyoner olmanın önemini farkındayız. Çalışmalarımızı, geçmişin bayat analizleri üzerine değil; geleceğin gerçekleri üzerine kurguluyor, bu yönde hayaller kuruyor, adımlarımızı bu şekilde atıyoruz.

Fuzul sadece grup şirketlerinden müteşekkil bir topluluk olmayıp, 25. yılına yaklaştığı bu zamanda on binlerce insana önce otomobil sonra da konut çözümleri sunmuş ve dahası halkın içinden, insanlarla hemhal olmuş büyük bir ailedir. Özgüvenini, arkasında ona itimat duyan bu aileden alan Fuzul, duruşunu buna uygun olarak sergiler ve bu nişanı göğsünde ebediyen taşır.

Her geçen yıl daha fazla istihdam ve yatırımla aile şirketimizi ileriye taşıyoruz. Son yıllarda bu çalışmalarımızın içerisinde yaptığımız konut projelerimiz ve FuzulEv sistemiyle öne taşıdığımız organizasyonlarımız sizlerden her zamanki gibi olumlu tepkiler alıyor. FuzulEv sistemimizle hedefimiz yılsonuna kadar her ilde bir şubemiz ile sizlere ulaşmaktır.

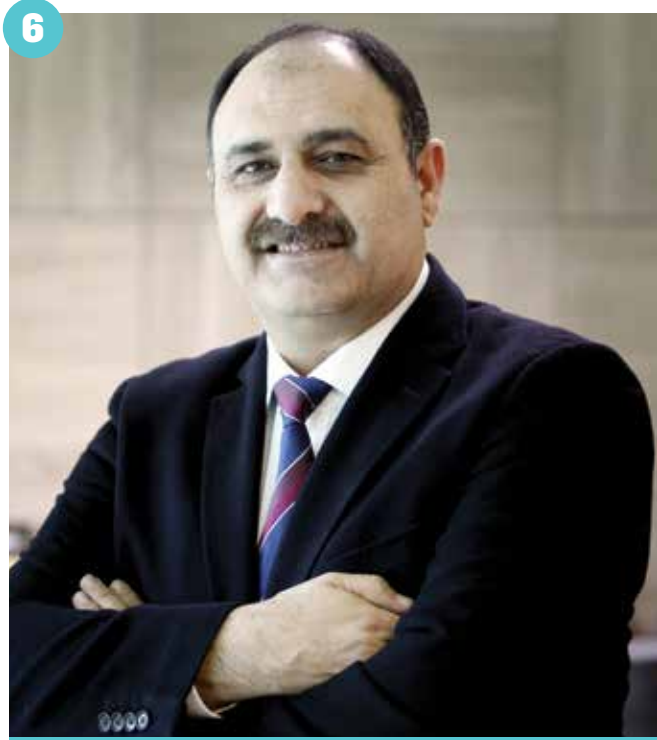
İlk sayısı ile karşınızdaki olduğumuz “Fuzul Anahtar” dergimizle de grubumuza ait haberlerden, yeni yatırımlar ve projelerimizden haberdar olacaksınız. Keyifle okumanızı temenni ederim.

Fuzul Anahtar dergisi vesilesiyle emeği geçen herkese teşekkür eder, esenlikler dilerim.

Sağlıcakla...

FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı
Eyüp Akbal

- 6 Başarımız Sabır ve Güvene Dayalı**
Eyüp Akbal: "FuzulEv olarak insanların kendilerinin belirlediği rakamlarla ödeme yapmalarına olanak sağlayarak ev sahibi olma hayallerini gerçekleştiriyoruz."
- 10 Timeline**
Geçmişten Bugüne Fuzul.
- 12 Türkiye Potansiyel Bir Pazar**
FuzulEv Genel Müdür Yardımcısı Aydın Özkan'dan FuzulEv sistemi, sistemin işleyişi ve kampanyalar hakkında bilgi aldık.
- 16 Fuzul Yapıdan Yeni Proje: Vadiyaka Başakşehir**
- 18 Türkiye'de Bir İlk: AVM İçinde Örnek Daire**
- 20 FuzulEv 5 Yılda 60 Bin Kişiyi Ev'lendirecek**
- 21 Yıl Sonuna Kadar 25 Şube...**
- 22 Adıyaman Bayimiz Açıldı**
- 23 Kayseri Bayimiz Hizmete Başladı**
- 24 Fuzuloto Ayaklarınızı Yerden Kesiyor**
- 26 Fuzul, Nevita ile Körfeze Açıldı**
- 27 Başakşehir'in Buluşma Noktası; Olimpa AVM**
- 28 Olimpa Alışveriş Merkezinden Muhteşem Hediyeler...**
- 29 FuzulEv Türk Telekom İş Birliği**
- 30 FuzulEv Geldi, Kiracılık Bitti!**
- 31 FuzulEv'de Firmanın Verdiği Bir Güven Var**
Çekilişli sisteme dâhil olduğu ilk ay ev sahibi olmaya hak kazanan katılımcımız Zeynep Durmuş sorularımızı yanıtladı.
- 32 Teknoloji: Dijital Pazarlama**
- 34 Aşkın ve İnancın Kenti: Konya**
Aşkın ve inancın kutsallığını fısıldayan bir Anadolu kentidir Konya.
- 38 Kendiniz İçin Alan Yaratın**
Evinizin önemsenmeyen köşesi balkonunuzu yaşanabilir ve keyifli bir hale getirin.
- 42 Hayat Kurtaran 7 Sebze**
İnsan DNA'sını doğrudan etkileyen ve olumlu yönde geliştiren 7 sebze ile hayat süreniz uzuyor.
- 46 Hüzünlü Bir İnsanlık Hikayesi Afrika**
Gelin bugün Afrika'nın mahzun ülkelerinden birine eski adıyla Habeşistan yeni adıyla Etiyopya'daki ev-konut kültürüne bir yolculuk yapalım.
- 50 Bir Huşu Nefes: Ney**
Peki, nedir manevi anlamlar yüklenen bu çalgının geçmişi ve taşıdığı sır; bakalım istedik.
- 54 Basında Biz**
- 56 Modern CLS 250 4Matic Her Yere Yakışır**
Yeni CLS Dört çeker sistemiyle güvenli, yeni yüzüyle etkileyici!
- 58 Okul Fobisi İçin Önleminizi Alın**
- 60 FuzulOto Sistemi**
- 62 İçinizi Serinletecek Beş Kış Filmi**
Yazın bunaltıcı sıcaklarında kış filmleri izlemenin başka bir havası olduğunu iddia ediyoruz.





12

fuzulev
KOLAY KONUT EDİNDİRME MERKEZİ

İmtiyaz Sahibi

FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal

Yayın Direktörü

Aydın Özkan
Ümit Bozkurt

Yayın Yönetmeni

Cansu Kekeç Saatçioğlu
Latif Aydın

Yönetim Yeri

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

İletişim

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

Yayın

cube
medya

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

Genel Koordinatör

Ömer Arıcı

Grup Direktörü

Mustafa Özkan

Yayınlar Koordinatörü

Melih Uslu

Yayın Editörü

Hanife Çelik

Görsel Yönetmen

Serpil Atmış

Grafik

Merve Aktaş

Fotoğraf

Mahmut Gediz

Yönetim Yeri

Dumankaya İkon A2/85
Örnek Mah. Ercüment Batanay Sok,
No: 14 Ataşehir, İstanbul

İletişim

info@cubemedia.com
Telefon: 0 216 315 25 00

Baskı, Cilt

İMAK OFSET
Merkez Mah. Atatürk Cad, Göl Sok, No: 1
Yenibosna 34192 Bahçelievler, İstanbul.
Telefon: 0 212 656 49 97



50



34



FUZULEV YÖNETİM KURULU BAŞKANI EYÜP AKBAL:

BAŞARIMIZ SABIR VE GÜVENE DAYALI

FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal ile grubun kuruluş hikâyesine, aile şirketi olmanın esaslarına, FuzulEv hedeflerine ve 23 yılda kamuoyunda oluşturdukları güvene dair bir söyleşi gerçekleştirdik.

İlk olarak Fuzul Grubun 23 yıllık hikâyesini anlatır mısınız?

Hikâyemiz, 1992 yılında İstanbul İskenderpaşa Fatih'te küçük bir dükkânda başladı. Sovyetler Birliğinin dağılması sonucunda yeni bir pazar arayışı ile Balkan ülkeleri revaç kazandı. O dönemde bu ülkelerle ticaret yapmak hem daha avantajlıydı hem de yeni bir pazar olması açısından potansiyeli yüksekti. Fuzul Dış Ticaret adında bir şirket kuruldu. İlk olarak Makedonya Üsküp'te bir tekstil dükkânı ile başladık. Tabii yeni kurulan ülkeler olmaları sebebiyle ekonomik banka ve finans sistemlerinin altyapıları olmayınca çok başarılı olma şansınız yoktu. Uluslararası ticaret kurallarıyla yürüyen bir sistemdir. O ülkede kurallar uluslararası standartlara uygun değilse, sizin yapacağınız bir şey yok. Sonuç olarak biz de oradaki çalışmalarımızı askıya aldık ve Türkiye'ye dönerek ülkemizde ne yapabiliriz diye düşündük. Ağırlıklı olarak ilgi duyduğumuz, fizibilite çalışmalarını yaptığımız otomotiv sektörü üzerine yoğunlaştık. Bu yapı da bizim Anadolu insanımızın ve şehirli ev hanımlarının uygulamış oldukları altın günü modeli şeklinde, basit bir sistem. Bu sistem üzerine yapı kuruldu ve geliştirildi. İlk iki yıl bunun altyapısı ile uğraşıldı. Daha sonra finans ve yeni tekniklerle beraber yeni projeleri de içine katarak bu yapı işler hale getirildi; reklam desteği ve medya aracılığı ile profesyonel bir şekilde Türkiye kamuoyuna duyuruldu. Biz, insanların birbirlerine danışarak bir dayanışma ve el birliği içerisinde araç sahibi olmalarını hedeflemiştik ve çok kısa bir süre içerisinde ülkemizde güzel bir kar-

şılıklı buldu. 130'un üzerinde şubemizle Türkiye'nin her noktasında temsil edildik.

Araç sektöründe otomotivle ilgilenirken; araç kaskosu, trafik sigortası, ev sigortası, yangın ve hırsızlık gibi operasyonlar için de 1994 yılında Akva Sigorta'yı kurduk. 2000 yılında FuzulEv ve uluslararası alanda da sağlık sektöründe Afilyet Tıbbi Malzemeler adı altında medikal şirketimizi hayata geçirdik. 2003 Fuzul Autocity ikinci el araç merkezimizi kurduk. Türkiye'nin ilk kurumsal ve en büyük ikinci el oto merkezi olarak faaliyete girdik. 2014 yılında kurduğumuz Nevita ile de körfez ülkelerine açılmaya başladık.

FuzulEv fikri nasıl ortaya çıktı, gelişim süreci nasıl ilerledi?

2000'li yıllara geldiğimizde 1999 yılında yaşanan büyük depremden sonra Türkiye'de artık bir deprem gerçeği ile yaşamaya başladık. İnşaat sektörü deprem sonrası önem kazanmaya başladı. Aslında müşterilerimizden gelen talepler de bizi bu noktaya yönlendirdi.

Araçlarını bizden aldılar. İkinci el araç hizmeti sağladık, "bir de ev alalım sizden" talepleri oluşmaya başladı. Bu da oluşturduğumuz güvenle ilgili bir durum. Biz de neden olmasın diye düşünerek inşaat yatırımlarına başladık. Başakşehir'de Kiptaş'ın başlatmış olduğu Başakşehir Konutları projesi ile 2000 yılında bölgede ilk özel firma olarak çalışmalara başladık.

Ülkemize baktığımızda nüfusumuz yılda ortalama yüzde bir, bir buçuk noktalarında artış gösteriyor; dolayısıyla bu Türkiye için büyük bir potansiyel. Şu an 80 milyona ulaştık, konut ihtiyacı hala ye-

FUZULEV OLARAK EL BİRLİĞİ SİSTEMİ İLE İNSANLARIN KENDİLERİNİN BELİRLEDİĞİ RAKAMLARLA ÖDEME YAPMALARINA OLANAK SAĞLAYARAK EV SAHİBİ OLMA HAYALLERİNİ GERÇEKLEŞTİRİYORUZ.



FUZUL GRUP YÖNETİM KURULU BAŞKANI MAHMUT AKBAL - FUZULEV YÖNETİM KURULU BAŞKANI EYÜP AKBAL

terli değil ve herkes ev sahibi olmak istiyor. Biz de bu prensiple dedik ki zaten bu alanda uzmanız o zaman bu projelerle birlikte dar ve orta gelir grubu içinde olan insanlara da hizmet verelim. Bu amaçlara dönük olarak da FuzulEv projesini yürürlüğe koyduk. FuzulEv olarak el birliği sistemi ile insanların kendilerinin belirlediği rakamlarla ödeme yapmalarına olanak sağlayarak ev sahibi olma hayallerini gerçekleştiriyoruz. Bununla ilgili olarak da Türkiye genelinde bayileşme ve şubeleşme çalışmalarına ağırlık verdik. Son beş aydır geniş çapta ülke gündeminde yer edindik. Son olarak İstanbul'da Ümraniye, Avcılar, Fatih ve Bağcılar da olmak üzere dört yeni noktada daha faaliyetlerimizi sürdürmeye başladık. Anadolu'da; Bursa, Konya, Ankara, Kayseri, Kahramanmaraş, Tokat, Antalya, Denizli, Afyon, Erzurum gibi şehirlerde çalışmalarımız devam ediyor ve yıl sonuna kadar da buna 20'ye yakın şehir daha ilave edilecek. Önümüzdeki yılın sonuna kadar tüm Türkiye'de bu sistem her ilde olacak şekilde organize edilecek ve her yıl binlerce aile bu sistemden ev sahibi olacak.

Yurt dışı çalışmalarımızı Fuzul Yapı ve FuzulEv olarak iki şekilde yürütüyoruz. Fuzul Yapı ciddi anlamda ilgi gördü, yurt içi

ve yurt dışından yatırımcılar rağbet gösterdi ve iyi satışlar gerçekleştirdik.

Gurbetçilerimiz ağırlıklı olarak FuzulEv'e ilgi gösterirken Orta Doğulu yatırımcılar ise Fuzul Yapı'ya ilgi gösteriyor. Onlar yatırım amaçlı diğerleri de ihtiyaç amaçlı ev alıyorlar. Çünkü yurt dışındaki gurbetçilerimiz Avrupa'da oluşan ekonomik belirsizliğin ve krizin etkilerini ciddi olarak yaşamaktalar ve Türkiye'deki gelişimi de yakinen izledikleri için buraya dönüp burada varlıklarını sürdürmek istiyorlar.

Biraz da çalışmalarınızdan söz edersek projeler üzerinden bu 23 yılı anlatır mısınız?

1990'lı yıllardan bu yana Türkiye büyük ekonomik krizler geçirdi. Büyüme şansınız her dönem artarken bir kriz ile geriye doğru gidiyorsunuz. Gerçekten Türk müteşebbisler uluslararası alanda madalyayı hak eden insanlar. Çünkü tam bir noktaya geliyorsunuz ve krizlerden dolayı bir gecede bütün değerleriniz yarı yarıya kayba uğruyor. Biz tüm bunların üstesinden geldik çünkü en başta bir itimat olayı, bir güven unsuru teşkil edildi marka değeri oluşturuldu, bu markaya güven

AİLE ŞİRKETİ OLMANIN ESASLARI NELERDİR?

Yapılan araştırmalara göre, Türkiye'de bir şirketin varlığı ortalama 13 yıl sürüyor. Dünyada aile şirketlerinin ömrü 24 yıl, Türkiye ekonomisinde aile şirketlerinin payı ise yüzde 90. İkinci nesle geçiş yüzde 30 iken üçüncü nesle geçiş yüzde 5'e düşüyor. Üçüncü nesilden sonra artık şirket kayboluyor. Burada çok önemli kritik noktalar var. Avrupa bize hep örnek gösterilir. Avrupa'da aile şirketleri çok başarılı ama 2008 Krizi'nden sonra bunun geçerliliği kalmadı diyebiliriz. Çünkü yeni nesil artık sanayi ile uğraşmak istemiyor. Herkesin önünde Facebook'un kurucusu Zuckerberg örneği var. 24 yaşında milyon dolarlara uğraşiyor. Yani katma değeri çok çok yüksek olan bir alanda başarı gösteriyor. Yıllara dayanan bir kazancı, bir yılda ya da bir ayda elde edebiliyor. En son Almanya'da Avusturya'da birkaç görüşme yaptım; sanayi fabrikaları üretim tesisleri satılıyor. Bu firmaların her biri marka değeri olan köklü birer kurum. İkinci ya da üçüncü nesil, yeterli büyüklüğe ulaştığına inandıkları fabrikalarını satıp kâr etme düşüncesi taşıyor. Dolayısı ile aile şirketleri bu yüzden uzun ömürlü olamıyor. Türkiye'de ise yeni başlayan bir süreç bu, öyle çok eskilere dayanan bir aile şirketi yok ülkemizde.



tesis edildi. Dolayısıyla insanlar Fuzul Grup'a güvendiler. Fuzul, bu süreç içerisinde 2000'li yıllara kadar otomotiv ve sigorta sektöründe güzel çalışmalar gerçekleştirerek on binlerce aileyi araç sahibi yaptı. Ardından bu ailelerden gelen araçların ikinci ellerini de merkezi olarak değerlendirdi, yeni hizmetler oluşturdu. 2000 yılında inşaat sektörünü devreye soktu. 1400 konutluk ilk projemiz Bizimevler ile Başakşehir'de ilk özel inşaat yapan şirket Fuzul Yapı'dır. Daha sonra sırasıyla Kartal'da Serrapark, Kâğıthane'de Mevaevler projesi ile birlikte yine Başakşehir'de ilk alışveriş merkezini Fuzul Grup gerçekleştirdi. Olimpa Alışveriş Merkezi, Başakşehir'in ilk alışveriş merkezidir. 44 bin m² kapalı alanı olan, Türkiye'nin ilk bölgesel AVM konseptinde yapılan bir merkez. Açılışı da o dönemin başbakanı Sayın Recep Tayyip Erdoğan tarafından gerçekleştirildi.

Projelerimiz hız kesmeden devam etti ve Kent Neriva projesini hayata geçirdik. Ardından Kent Ariva, Olimpa AVM, Olimpa Park, Olimpa Park Plus ve nihayetinde en son yakın zamanda görücüye çıkaracağımız yeni bir projemizle yine Başakşehir'in en gözde noktalarında çalışmalarımıza devam ediyoruz. İlk geldiğimizde İkitelli Köyü'ne bağlı bir mahalleydi Başakşehir. Şimdi ise 700 bin nüfusa erişmiş, Bahçeşehir ile birlikte Kanal İstanbul, üçüncü havalimanı, kent hastanesi gibi mega projelerin birleştiği bir noktada bulunuyor.

Güven yakalamak çok önemli peki bu güven ve sevgi nasıl oluşuyor?

Fuzul, 23 yılda bu güveni sağladı. Bu, güzel bir şey ve içinde bulunduğumuz bütün ortamlarda markamız için bir sıcaklık oluşturuyor.

Burada önemli olan kritik nokta; ekonomi odaklı düşünce yapısından ziyade sosyal insan olmaya doğru yol almanızdır. Siz hayatın içinde yer alırsanız insanlarla beraber yaşarsanız, onlarla beraber aynı havayı teneffüs ederseniz onları daha yakın bir şekilde anlama şansına sahip olursunuz. Onların sorunlarına dertlerine derman olursanız sahiplenirseniz onlar da sizi sahipleniyorlar. Siz insanlara gönlünüzü açarsanız, insanlar da sizlere kapılarını açarlar. Karşı tarafa müşteri gözüyle bakmaktan ziyade, bir çözüm ortağı bir arkadaş gibi bakmak lazım. Fuzul'deki en büyük özellik bu, herkes kendisini buranın bir parçası hissediyor.

Reklam çalışmalarımızdan sonra en çok müşterimiz nerden geliyor diye bir araştırma yaptık. Gazete, TV, radyo gibi faaliyetlerimiz var ama ağırlıklı olarak müşterilerimizin yüzde 75'i referans yöntemi ile bize gelmişler. Bir de 48 aylık kampanyada sizle beraber olunca sizin bir aile ferdimiz oluyor. Bizim müşterilerimiz ve çalışanlarımız ile tüm diyaloglarımız bu şekilde. Fuzul'un başlangıcından bugüne birçok arkadaşımızla beraber devam ediyoruz. Burada oluşturulan şey, örnek bir çalışma sistemi. Hem aidiyet açısından hem de sürdürülebilirlik açısından çok önemli. Buraya gelen emekliliği göze alarak geliyor artık.

"SON 5 AYDIR
GENİŞ ÇAPTA ÜLKE
GÜNDEMİNDE YER
EDİNDİK. SON OLARAK
İSTANBUL'DA ÜMRANİYE,
AVCILAR, FATİH VE
BAĞCILAR DA OLMAK
ÜZERE 4 YENİ
NOKTADA DAHA
FAALİYETLERİMİZİ
SÜRDÜRMEYE
BAŞLADIK. ANADOLU'DA;
BURSA, KONYA,
ANKARA, KAYSERİ,
KAHRAMANMARAŞ,
TOKAT, ANTALYA,
DENİZLİ, AFYON,
ERZURUM GİBİ
ŞEHİRLERDE
ÇALIŞMALARIMIZ DEVAM
EDİYOR VE YIL SONUNA
KADAR DA BUNA 20'YE
YAKIN ŞEHİR DAHA İLAVE
EDİLECEK."

Fuzul Otomotiv

1992 yılında kurulan Fuzul Otomotiv, 2000 yılında inşaat faaliyetine aynı şirket çatısı altında başlamıştır.

1992



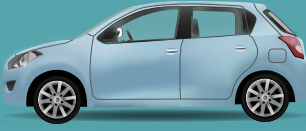
1994

Akva Sigorta Aracılık Hizmetleri
Akva Sigorta A.Ş. dünyanın en güçlü firmaları ile uluslararası standartlara uygun formlarda çalışmalarını sürdürmektedir.

Fuzul İnşaat ve Afiyet Medikal
Fuzul İnşaat binlerce aileye güzel bir yaşam sunmak için, yeni projelerle hayallerinizdeki evleri inşa etmeye devam ediyor.

2000





2003

Fuzul Autocity
İkinci el araç alım-satım merkezi olarak faaliyet gösterdi.

Olimpa AVM
Bölgenin ilk ve tek alışveriş ve yaşam merkezi olan Olimpa AVM, Fuzul yapı tarafından Başakşehir halkına kazandırıldı. Açılışı Sayın Recep Tayyip Erdoğan tarafından yapıldı.

2010



2014

Nevita
Nevita Gayrimenkul, NevitaINT markasıyla körfez ve diğer bölgelerden yabancı yatırımcılarla projelerimizi buluşturuyor.

FUZULEV

1992 yılında otomotiv sektöründe faaliyet göstermeye başlayan şirketimiz; çok kısa bir zaman süreci içerisinde Çekilişli Otomobil Kampanyası düzenleyen firmalar arasında lider konuma geldi. Fuzul Grup olarak; yaşanabilir alanlar oluşturmak hedefiyle çıktığımız yolda, Başakşehir'de; Fuzulkent Bizimevler, Kent Neriva, Olimpa AVM ve Olimpa Rezidans, Olimpa Park Evleri, Kent Ariva, Evila, Kartal'da; Serrapark Konutları, Kağıthane'de; Meva Evleri projelerimizle binlerce aileyi ev ve iş yeri sahibi yapmanın gururunu yaşıyoruz. Şimdi ise isteyen herkesi FuzulEv sistemi ile faizsiz, vade farksız ev sahibi yapıyoruz. Siz de 23 yıllık Fuzul güvencesiyle kurulan FuzulEv sistemine katılın, kendi evinizde oturmanın keyfini yaşamaya başlayın.



FUZULEV GENEL MÜDÜR YARDIMCISI AYDIN ÖZKAN:

TÜRKİYE POTANSİYEL BİR PAZAR

“BİZ KENDİMİZE
BELİRLİ BİR HEDEF
KİTLE SINIRI ÇİZMEDİK.
TÜRKİYE’Yİ POTANSİYEL
BİR PAZAR OLARAK
GÖRÜYOR, HERKESE
HİTAP EDİYORUZ.”
DİYEN FUZULEV GENEL
MÜDÜR YARDIMCISI
AYDIN ÖZKAN’DAN
FUZULEV SİSTEMİ,
TESLİMAT SÜRECİ,
SİSTEMİN İŞLEYİŞİ
VE KAMPANYALAR
HAKKINDA BİLGİ ALDIK.

FuzulEv sisteminden kısaca bahsedermisiniz?

Fuzul Grup güvencesiyle yapılan bu sistem bayanların altın günü mantığından esinlenerek oluşturulmuştur. Bu sistemle insanlara, vade farkı ya da faiz olmaksızın Türkiye’nin herhangi bir yerinden taksitle ev alma alternatifi sunuyoruz. Kişilerin bütçelerine göre ödeme planı belirlediği sistemde, taksitler 600 TL’den başlayarak daha yüksek rakamlara çıkabiliyor.

Tercih alternatifi sunan 4 adet ödeme sistemimiz bulunuyor. Kira Destekli Çekilişli sistemde müşterilerimiz ödeme gücüne göre 40, 60, 80, 100 ya da 120’şer kişilik gruplar oluşturuyoruz. Her ay noter huzurunda yapılan çekiliş sonucunda havuzda biriken konut miktarı ile evi alıp o gruptan bir kişiye teslim ediyoruz. Bunu vade ortasına kadar çekilişle belirliyoruz. Vade ortasında ise kalan üyelerin hepsini daire sahibi yapmış oluyoruz.

Bir de vade ortası sistemimiz var. Burada üyeler çekilişe katılmadan sabit taksitle, vade ortasında ev sahibi olabiliyorlar. Vade ortası sistemde 11 aydan 121 aya kadar seçenek sunabiliyoruz. Bu sistemde ödeyeceğiniz taksitlerin tümü sabittir ve ev sahibi olacağınız tarih bellidir.

Peşinat kullanmak isteyen müşterimiz için peşinatlı erken teslim sistemini sunuyoruz. Müşterimiz belirli bir oranda peşinata sahip ve çekilişe girmek istemiyor ise vermiş olduğu peşinat oranında hem taksit oranını düşürüyor hem de evini daha erken teslim almış oluyor.

Sistemin hedef kitesini kimler oluşturuyor ve en çok kimler tarafından tercih ediliyor?

Biz kendimize belirli bir hedef kitle sınırı çizmedik. Türkiye’yi potansiyel bir pazar olarak görüyor, herkese hitap ediyoruz.

Sistemimize 600 TL ve üzeri taksit ödeme gücü bulunan kişiler rağbet gösteriyorlar.

Müşteri size nasıl ulaşıyor?

Sistemle ilgilenen kişiler bize ulaşmak istediğinde çağrı merkezimizi arıyor. Çağrı merkezindeki arkadaşlar kendilerine kısa bir ön bilgi vererek şubelerimize davet ediyorlar. Gelemeyecek olan müşterilerimiz Pazarlama bölümüne yönlendirilerek yetkili arkadaşlardan detaylı bilgi almaları sağlanıyor. Öncelikli tercihimiz müşterimizi satış ofislerimizde ağırlamak çünkü ofisimizi görüp bizi tanımalarını istiyoruz. Daha sonra ise müşterilerimizi dinliyoruz. Müşterimizin ödeme gücü ve bütçesi hakkında bilgi alıp hangi sistem onun için daha uygunsa ona göre yönlendiriyoruz.

Sisteme dâhil olduktan teslimata kadar ki süreç nasıl ilerliyor?

Süreç şöyle işliyor; üyemiz 150 bin TL’lik ev kampanyasına girdiyse 150 bin TL’lik ev alma hakkı vardır. 150 bin TL’ye girmiş bir müşteri ayın 18’ine kadar taksitlerini düzenli ödediği zaman bizim teslimatımız ayın 20’sinde başlar, diğer ayın 20’sine kadar bir aylık süre içerisinde devam eder. Teslim dönemi başlamadan ayın 10’unda teslimat bölümündeki arkadaşlar müşteriye hazırlanması gereken evrakların bilgisini iletirler. Ekspertler talep edilen evin tapusunu inceledikten sonra bir sorun çıkmazsa ödeme günü belirlenir. Müşteri tapu dairesinden gün alır ve tarih belirlenir. Devir işlemleri avukatımız eşliğinde gerçekleştirildikten sonra tarafımızdan satıcıya parası verilir, dairenin tapusuna satılamaz kaydı koyulur. Konut, borcu bitene kadar satılamaz ve ödemesi devam eder. Müşterilerimiz tercihinin göre aldığı dairede kendisi de oturabilir, kiraya verip kira geliri de elde edebilir.

KİRA DESTEKLİ ÇEKİLİŞLİ İLE SABİT TAKSİTLİ SİSTEMLERİN FARKI

Çekilişli sistemin en büyük farkı, insanlara birinci aydan itibaren dairesine kavuşma imkânı sunması. Yani şansınız varsa ilk çekilişte ev sahibi olabilirsiniz. Ayrıca burada kira desteği var, ev sahibi olanlar diğer üyelere kira yardımında bulunuyor. İlk taksitiniz 1000 TL ise, eviniz çıktığı zaman taksitiniz biraz yükselerek sabittenmiş olur. Son taksite kadar sabit olarak ödemeye devam edersiniz. Çekilişte ismi çıkmayan diğer üyeler konutu çıkanlardan aldıkları kira yardımı sayesinde taksitleri belli bir oranda azalarak devam eder.

Sabit sistemin farkı, 100 bin TL ile girdiyse oradaki total maliyetiniz 100 bin TL’dir. Sadece artı olarak organizasyon ücreti yatırmış olursunuz. Evinizi alacağınız tarih bellidir, girmiş olduğunuz taksit sayısının tam yarısında evinizi almış olursunuz.

Ara ödemeli sistemimiz ise vade ortası ile peşinatlı sistemin havuz yapılmış halidir. İnsanlar sisteme peşinatlı ya da peşinatsız girebilirler. Taksit süresi içerisinde belli dönemlerde ödeme yaparak teslimatı öne alabilirler. Ara ödemeli sistemin avantajı, taksit rakamını aşağı düşürüyor olması ve teslimatın öne alınmasıdır.

ŞUBE VE BAYİLERİMİZDE ELDEN ÖDEME ALINMIYOR, İŞLEMLER BANKA ÜZERİNDEN GERÇEKLEŞTİRİLİYOR. TAKSİT ÖDEMELERİ HER AYIN 1'İ İLE 18'İ ARASI YAPILIYOR.



Sisteme dâhil olan kişilerden aldığımız geri dönüşler nasıl?

Biz referans ağırlıklı çalışıyoruz, memnun müşteri her zaman bizim için ayrı bir potansiyeldir. Öncelikli amacımız insanları FuzulEv ile tanıştırmak, güven duygusunu almalarını sağlamak. Geri dönüşler çok güzel, reklam kampanyamızda umduğumuzdan fazla talep gördük. Yaklaşık olarak 20 günlük süreçte 53 binden fazla kişiyle görüştük. Talep bu denli yüksek olunca, şubeleşme ve bayileşme çalışmalarımıza hız vermeye başladık.

Banka ve FuzulEv farkından bahsedebilir misiniz?

Bizdeki maliyetle banka arasındaki maliyet kira yardımıyla da bahsederek yaklaşık iki katına çıkıyor. FuzulEv'de insanlar konut çıkana kadar biraz sabredebilirse bankadan daha karlı bir sistemle ev sahibi olabiliyorlar.

Bizim sistemimize müşterilerimiz peşinatsız da katılabilmektedirler. Ama bilindiği gibi bankalardan veya finans kuruluşlarından kredi kullanacak kişiler en az yüzde 25 peşinat vermek zorundadır. Seçimden sonraki belirsiz piyasa koşullarına göre banka kredi oranları da yükselmiş ve bize göre maliyetler katbekat artmıştır.

Yakın dönem şubeleşme çalışmalarınızda hedefleriniz neler, yeni şubeleri nasıl belirliyorsunuz?

Şubelerimizi talebe göre belirliyoruz. Mart ayında yaptığımız bir çalışma sonucunda beklentilerimizin üzerinde bir veriyle karşılaştık. En çok talep aldığımız şehir sıralamasında İstanbul'dan sonra ikinci olarak İzmir çıktı. Daha sonra sırasıyla Ankara, Konya, Bursa ve Trabzon geldi. Şubeleşme de buna göre organize edildi.

Şubelerimizin yetkinlik bakımından merkezden bir farkı yok. Çalışan arkadaşlarımız aynı merkezdeki gibi belli bir eğitimden geçiyor ve kampanyaya hâkim olmaları sağlanıyor. Bayilerimizle ise franchising şeklinde çalışıyoruz, buralarda sunduğumuz hizmetin satışı yapılıyor.

Sistemler arası geçiş var mı ya da kampanyadan ayrılanlar için süreç nasıl ilerliyor?

Kişiler kampanyaya girdiği zaman hizmet bedeli olarak aldığımız bir katılım ücreti var. O hariç ödemiş olduğu diğer tutarı 3 ile 6 ay içerisinde geri iade edebiliyor. Hiçbir hak kaybı olmamış oluyor. Örneğin çekiliş sistemine girdiler, teslimatı geldikten sonra kampanyadan ayrılmak istiyorlarsa (vade ortasında), o zaman organizasyon ücreti dâhil TL bazında ne ödemişse onu iade ediyoruz.

Müşterimiz 200 bin TL'lik bir ev sistemine dâhil oldu ama 210 bin TL'lik bir ev almak isterse; o 10 bin TL'lik farkı nakit olarak vermesi gerekiyor. 190 bin TL'lik bir ev almak isterse; o 10 bin TL kaç taksitte tekabül ederse taksitlerinden düşürüyoruz, erken ödemiş oluyor. Müşterinin talebine göre sistemi esnetip, farklı alternatifler üretebiliyoruz.

Şunu da ayrıca belirtmek gerekiyor ki, biz daire değil hizmet satıyoruz. Müşterimiz sahip olmak istediği daireyi teslimat zamanı geldiğinde Türkiye'nin her hangi bir yerinden buluyor. Biz o bulduğu daireyi alıp müşteriye teslim ediyoruz. Ayrıca müşterilerimiz isterlerse bizim kendi yaptığımız projelerden de daire alma hakkına sahiptirler.

FAİZ
YOK

ARA ÖDEME
YOK

PEŞİNAT
YOK

Evdeki hesap FUZULEV'e uyar.

Peşinat vermek, faiz ödemek, ara ödeme yapmak istemiyorsunuz. Evinizi dilediğiniz yerde, dilediğiniz fiyattan seçmek istiyorsunuz. Tamam. Bu hesapların hepsi bize uyar. Gelin, size ev alalım.

 **fuzulev**
KOLAY KONUT EDİNDİRME MERKEZİ

444 6 313



FUZUL YAPIDAN YENİ PROJE: VADİYAKA BAŞAKŞEHİR





Fuzul Yapı, yeni bir projeye daha Başakşehir'e değer katmaya devam ediyor. "VADIYAKA" isimli yeni proje, toplam 17.610 m² arsa üzerine 361 adet konut ve 56 adet ticari üniteden meydana geliyor. Ön taleplerin toplandığı projede ağustos ayında lansman satışlarına başlanacak.

Başakşehir'in en iyi lokasyonunda yer alan proje, Şehir Hastanesi, 3. Havalimanı, Kanal İstanbul ve Başakşehir Metro projelerinin odağında bulunmakta olup, görüş alanında Türkiye'nin en büyük botanik parkı yer almaktadır.

Ferah daireleri, çocuk oyun adası, zengin sosyal olanakları ile eşsiz bir yaşam sunan Vadiyaka, Başakşehir'de sizleri bekliyor.

YAŞAMIN TAM ORTASINDA!

2+1, 3+1, 4+1'den oluşan 361 dairesi ve 56 ticari mağazasıyla İstanbul'un gözdesi Başakşehir'de yükselen Vadiyaka Başakşehir, bölgenin ilk ve tek alışveriş merkezi olan Olimpa AVM'ye ve Başakşehir'in yeni kent merkezine yakınlığı ile size her an dolu dolu bir yaşam vaat ediyor.

www.vadiyaka.com



FUZUL YAPI PAZARLAMA MÜDÜRÜ ÜMİT BOZKURT



TÜRKİYE'DE BİR İLK: AVM İÇİNDE ÖRNEK DAİRE

Peş peşe gerçekleştirdiği prestijli projelerle Başakşehir'in çehresini değiştiren Fuzul Yapı, son projesi Olimpa Konutları'nın örnek dairesini, alışveriş merkezinin içine kurdu. Türkiye'de ilk defa 199 metrekarelik 4 oda 1 salon örnek daire bir AVM içinde inşa edildi. Fuzul Yapı, inşaatı hızla devam eden Olimpa Konutları projesindeki dairelerin bir örneğini Olimpa AVM'nin ikinci katına kurdu. Türkiye'de ilk defa bir örnek daire alışveriş merkezinde müşterilerin beğenisine sunuldu.

İnşaat sektöründe gerçekleştirdikleri büyük projelerle haklı bir yer edinen Fuzul Yapı'nın Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Eyüp Akbal, "Başakşehir'de hayata geçirdiğimiz mimari değişimi Olimpa Konutları'yla pekiştiriyoruz. Bölgeye, kalite ve konfordan ödün vermeyen modern dairelerimizle bir kez daha damgamızı vurmuş olacağız." dedi. Başakşehir'de çok ilgi uyandıran Kent Ariva, Kent Neriva, Kent Evila gibi büyük projeleri başarıyla tamamladıklarını vurgulayan Akbal, "AVM ve rezidanstan sonra Olimpa Park'ın son halkası Olimpa Konutları ile bölgeye güzel bir imza daha atıyoruz. Yine Başakşehir kazanacak, yine Fuzul'u tercih eden, güvenen yatırımcılarımız kazanacak, yine İstanbul kazanacak." diye konuştu.

Olimpa Konutları örnek dairesi, Fuzul Yapı Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Eyüp Akbal ve Yönetim Kurulu Başkanı (Nevita Int) Faruk Akbal tarafından açıldı. Açılış ile birlikte İstanbullular Olimpa AVM'nin ikinci katında kurulan örnek daireyi gezme fırsatı buldu.

4 oda 1 salondan oluşan ve 199 metrekarelik büyüklüğe sahip örnek daireyi ziyaret edenler hayallerindeki eve dokunmanın keyfini yaşadı. Özellikle kullanılan malzemenin kalitesinden ve odaların kullanım rahatlığından etkilendiklerini belirten ziyaretçiler, memnuniyetlerini dile getirdiler.





FUZULEV 5 YILDA 60 BİN KİŞİYİ EV'LENDİRECEK

EV SAHİBİ OLMAK İSTEYENLER İÇİN ÖDEME GÜÇLERİNE GÖRE ESNEK BİR KONUT EDİNDİRME SİSTEMİ UYGULAYAN FUZULEV, GELECEK 5 YILDA 60 BİN KİŞİYİ EV SAHİBİ YAPMAYI PLANLIYOR.

Fuzul Grup bünyesindeki FuzulEv'in Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, bugüne kadar binlerce kişiyi ev sahibi yaptıklarını anlatırken, "Bize her kesimden başvuru oluyor. Ancak kiracılar ve sabit geliri olan memur, emekli gibi kişiler daha çok sistemimize ilgi gösteriyor." dedi. 1992 yılından bu yana faaliyet gösterdiklerini vurgulayan Akbal, "Altın Gün" mantığıyla geliştirilen sistemle, ev sahibi olmak isteyenlere bütçesine uygun farklı seçenekler sunulduğunu söylüyor.

Bu sistemle faiz ödemedi, fazla beklemeden, kira öder gibi ev sahibi olduğunu belirten Akbal, "Ev sahibi olmak isteyenler için ödeme güçlerine göre gruplar oluşturup esnek bir konut edindirme sistemi uyguluyoruz. Tapulu olmak şartıyla kişi, Türkiye'nin herhangi bir şehrinde konut sahibi olabiliyor." dedi.

FuzulEv'de, "Çekilişli Kira Destekli Sistem", "Vade Ortası Sistem", "Peşinatlı Erken Teslim Sistemi", "Ara Ödemeli Sistem" olarak dört tip ödeme şekli bu-

lunuyor. Ev sahibi olmak isteyenler, ödeyebilecekleri vade süresine göre 40, 60, 80, 100 ya da 120 kişilik gruplara dâhil oluyor.

Eyüp Akbal, ayda 500 TL'den başlayan taksitlerle, peşinat ödemedi, faizsiz, ara ödemesiz, en geç vade ortasında ev sahibi olduğunu anlatarak, "Müşterilerimizin anlaşılır, pratik ve basit bir ödeme sistemiyle konut edinmelerini sağlıyoruz. En çok 'Çekilişli Kira Destekli' ödeme sistemi ilgi görüyor." diye konuştu.

YIL SONUNA KADAR 25 ŞUBE HİZMETİNİZDE

FuzulEv sistemi Türkiye'nin her yerinde büyük ilgi görmeye devam ediyor. Uzun yıllar kirada oturduktan sonra kendi evini almak isteyen, ev sahibi olsa da 2. bir evi yatırım aracı olarak düşünen ya da çocukları, torunları için ev almak isteyen pek çok insan FuzulEv sistemine yoğun ilgi gösteriyor.

Türkiye'nin dört bir yanından ev sahibi olmak isteyen pek çok kişinin sisteme dâhil olmak için talepte bulunması üzerine, FuzulEv markasının şubeleşme ve bayileşme ile büyümesi yönünde ciddi adımlar atılmaya başlandı. Yakın zamanda açılan Kayseri bayiliğinin ardından 3 önemli lokasyonda daha açılışlar gerçekleştirecek olan FuzulEv'in yıl so-

nuna kadar hedefi Türkiye genelinde 25 noktada hizmet veriyor olmak.

Gelen talepler üzerine yatırımlarını şubeleşme ve bayileşme üzerinde yoğunlaştırdıklarını söyleyen FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, "İstanbul Avcılar ve Ümraniye, Bursa ve Konya da şube, Adıyaman ve Kayseri'de de bayilerimizin açılışını başarıyla gerçekleştirdik. Sırada Bağcılar şubemiz var. Hedeflerimizi gelen talep doğrultusunda büyüttük. Bu büyüme sürecine çok önem veriyoruz çünkü Türkiye'nin her yerinde, hizmetimizden yararlanmak isteyen herkese ulaşmak istiyoruz. Yıl sonuna kadar 25 şube ve bayi rakamına ulaşmayı planlıyoruz. Türk halkına en iyi hizmeti vermeyi amaçlıyoruz" dedi.

FuzulEv'in hizmet vermekte olan bayileri; Adana, Adıyaman, Afyonkarahisar, Antalya, Mersin, Kayseri, Kahramanmaraş, Erzurum, İstanbul (İstoç), Samsun ve Tokat illerinde bulunuyor. Bunlar dışında İstanbul Fatih'te Genel Merkez'i bulunan FuzulEv'in ayrıca Ümraniye, Avcılar, Konya, Ankara ve Bursa'da da şubeleri bulunuyor.

**KİRAYA
ÇIKMA
KENDİ
EVİNE
ÇIK**

**FAİZ
PESİNAT
ARA ÖDEME
YOK**

fuzuleV

fuzuleV
KOLAY KONUT EDİNDİRME MERKEZİ

KİRACILIKTAN KURTULUN

GÜLE GÜLE OTURUN

**TÜRKİYE'NİN HER YERİNDE
FAİZ, PEŞİNAT, ARA ÖDEME YOK**



ADİYAMAN BAYİMİZ AÇILDI

Her geçen gün gördüğü destek ve ilgi ile daha geniş kitlelere ulaşan FuzulEv, bayilerinin olduğu iller arasına Adıyaman'ı da ekledi. FuzulEv Adıyaman Bayimiz, düzenlenen görkemli bir törenle açıldı. Yöre halkı tarafından ilgi gören açılış, yerel yönetim ve siyasi otoriteler tarafından da destek gördü.

Açılışa, AK Parti Adıyaman Milletvekili Salih Fırat, Hasari Güler, İbrahim Ha-

lil Fırat, Recep Kılıç, Remziye Yavuz, Mehmet İnan, Adıyaman Baro Başkanı Hasan Demir, Adıyaman Milli Eğitim Müdürü Seyfi Özkan, Adıyaman Belediye Başkan Yardımcısı Abdurrahman Gürbüzcan, Samsat Belediye Başkanı Yusuf Fırat ve FuzulEv Genel Müdür Yardımcısı Aydın Özkan da katıldı. FuzulEv Adıyaman bayi açılışı keyifli sohbetlere vesile olurken damaklar leziz çiğ köfteler ile tatlandı.



KAYSERİ BAYİMİZ HİZMETE BAŞLADI

Fuzul Grup'un markası FuzulEv halktan gördüğü yoğun ilgi ve destek ile Anadolu'daki bayi sayısını hızla arttırmaya devam ediyor. Bu kapsamda FuzulEv Kayseri Bayimiz, İstasyon Caddesi, Emek Kavşağı'nda hizmet vermeye başladı. FuzulEv Kayseri Bayimizin açılışı, 13 Haziran Cumartesi günü gerçekleştirildi. Açılışa; AK Parti Kayseri İl Başkanı Cahit Özden, Kayseri Yol-İş Sendikası 1 No'lu Şube Başkanı Adem Özokutan, Terziler Odası Başkanı Kenan Arslan ve FuzulEv Genel Müdür Yardımcısı Aydın Özkan katıldı.

Özkan yaptığı konuşmada, "FuzulEv olarak amacımız; vatandaşlarımıza vade farkı, faiz oranları gibi etkenleri yansıtmadan isteyen herkesi ev sahibi yapabilmek. Sektörde 23 yıldır faaliyet gösteren başarılı bir firmanın Kayseri bayisi olmak bizim için gurur verici." dedi.



FUZULOTO AYAKLARINIZI YERDEN KESİYOR

1992 YILINDA KURULAN VE GÜNÜMÜZE KADAR ON BİNLERCE KİŞİYİ HAYALİNİ KURDUĞU OTOMOBİLE KAVUŞTURAN FUZULOTO, ÇOK AVANTAJLI ÖDEME TİPLERİYLE AYAKLARINIZI YERDEN KESİYOR. BANKA FAİZLERİ, SÜREKLİ ARTIŞ GÖSTEREN TAKSİTLER İLE UĞRAŞMADAN, İSTEDİĞİNİZ ARABAYA SAHİP OLMANIZI SAĞLAYAN FUZULOTO SİSTEMİ İLE TÜRKİYE'NİN HER YERİNDEN DİLEDİĞİNİZ O KM. YA DA 2. EL OTOMOBİLİ SATIN ALABİLİRSİNİZ.



Otomobil kampanyası düzenleyen firmalar arasında lider konumda olan Fuzuloto, kurulduğu günden bu yana on binlerce kişiyi otomobil sahibi yaptı. Fuzuloto, temelinde yardımlaşma olan sistemi ile otomobil almak için bir araya gelerek grup oluşturan kişilerin, birbirlerine destek olmasıyla işliyor. Fuzuloto, sıfır kilometre ya da 2. el otomobil almak isteyen herkesin bütçesine uygun ödeme koşulları sağlayan bir sisteme sahip. Dört farklı ödeme sistemi; Çekilişli Sistem, Vade Ortası Sistem, Peşinatlı Erken Teslim Sistemi, ve Ara Ödemeli Erken Teslim Sistemi ile otomobil sahibi olmak isteyenler bütün taksitlerini faizsiz ve vade farksız olarak ödüyor. Sisteme dahil olan herkesin en ba-

şından kendileri için uygun ödeme planını seçebildiği, uygun vadedeki gruplara dahil olabildiği sistemde, ilerleyen zamanlarda dilenirse ödeme tipi değiştirilebiliyor, ödeme gücünüzü yaşayanlar ihtiyaç duydukları anda taksitlerini dondurabiliyor.

İstedığınız marka otomobili 49 aya kadar taksitlendirebileceğiniz gibi teslimattan önce istediğiniz zaman araç değerinde de değişiklik yapma imkanına da sahip oluyorsunuz. Bu çok avantajlı sistemle ilgili daha detaylı bilgi sahibi olmak için www.fuzuloto.com adresine başvurabilir ya da 444 6 313 numaralı telefonu arayarak müşteri temsilcilerimizle görüşebilirsiniz.

TÜRKİYE'NİN
HER YERİNDE

FAİZ
PEŞİNAT
ARA ÖDEME
YOK

EV ALMAKSA HEDEFİNİZ FUZUL EV'E BEKLERİZ.



fuzulev
KOLAY KONUT EDİNDİRME MERKEZİ

444 6 313

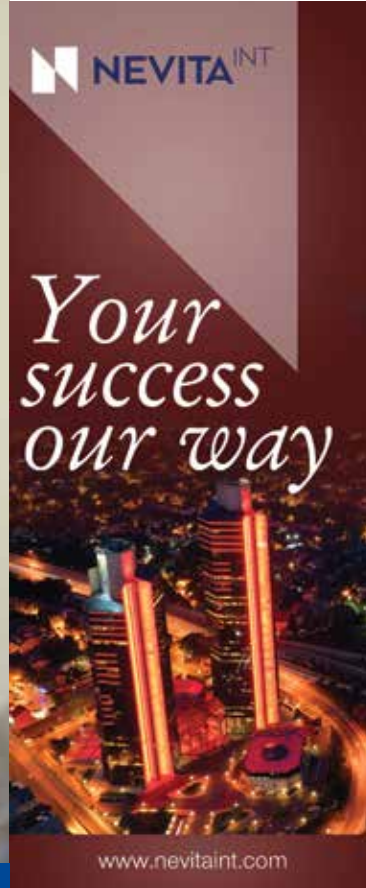
FUZUL, NEVİTA İLE KÖRFEZE AÇILDI



NEVİTA INT YÖNETİM KURULU BAŞKANI FARUK AKBAL

Fuzul Grup, gayrimenkul sektörüne daha fazla yabancı yatırımcı çekebilmek amacıyla "Nevita" markasıyla Körfez ülkelerindeki ilk ofisinin açılışını gerçekleştirdi. Nevita'nın yurtdışındaki ilk ofisi Suudi Arabistan'da açıldı.

Nevita markası ile Orta Doğu'ya açılan Fuzul Grup, Riyad'da büyük sermaye gruplarının katılımı ile bir organizasyon düzenledi. Nevita Int Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Akbal "Yabancılar, özellikle de Orta Doğu ülkeleri Türkiye'ye hâlâ yoğun ilgi gösteriyor. Bölgedeki yatırıma değer tek istikrarlı ülke olmamızın etkisi büyük. Mevcut projelerimize Orta Doğulu gruplardan çok fazla talep olduğu için böyle bir yatırım yapmaya karar verdik, Riyad'da ilk ofisimizi açtık." dedi. Akbal "İlk büyük anlaşmamızı da gerçekleştirdik. Arabistan'ın ileri gelen yatırım grubuyla 8 milyon dolarlık ön anlaşmamızı imzaladık. Yıl sonu hedefimiz 30 milyon dolar satışa ulaşmak. Amacımız sadece konut satmak değil, aynı zamanda Körfez sermaye grupları ile İstanbul'da ortak projeler de gerçekleştirebiliriz." dedi. Akbal ayrıca, 2015 yılı sonuna kadar Riyad'ın yanı sıra, Dammam ve Ciddede de ofis açmayı planladıklarını sözlerine ekledi.



www.nevitaint.com



BAŞAKŞEHİR'İN BULUŞMA NOKTASI; OLIMPA AVM

Modem yaşamın yeni simgesi Başakşehir'in ilk ve tek kompleks alışveriş merkezi Olimpa AVM, eğlenceli ve dinamik bir alışveriş keyfi sunuyor.

ALIŞVERİŞİN VE KEYFİN ADRESİ

Bir alışveriş merkezinden daha fazlası olan Olimpa AVM, sunduğu sosyal olanaklarla da fark yaratıyor. AVM, büyüklükleri 14 ila 2500 metrekare arasında değişen 86 adet mağaza, 2500 metrekare alana sahip hipermarket, 20 fastfood mekanı ve kafeterya, 7 sinema salonu, çocuk oyun alanı, fitness salonu ve 400 araç kapasiteli açık/kapalı otoparkıyla Başakşehirlilerin hayatına renk katıyor.

Olimpa AVM özellikle gerçekleştirmiş olduğu konserler ve imza günleri ile Başakşehir halkına, hayranı olduğu sanatçıları canlı canlı izleme, sohbet etme ve fotoğraf çekme imkânı sunuyor. Eğlencenin, kültürün ve etkinliklerin bir arada bulunduğu Olimpa, çocuklar için de harika bir mekân. Neredeyse her hafta çocuklara özel eğlenceli ve eğitici etkinlikler düzenleniyor, aile yarışmaları yapılıyor. Her özel güne özenle tasarlanan şovlarıysa, Olimpa AVM'nin çevre halkı tarafından neden bu kadar sevildiğinin kanıtı niteliğinde.

YENİLİKÇİ: Olimpa AVM ailece gidilip güven içinde gezilen, eğlenilen, tüm ihtiyaçların bir çatı altında karşılanabildiği

eşsiz bir mekân. 7'den 77'ye herkesin ihtiyaçlarına kolaylıkla cevap veriyor. Eğlenceyi, kültürü ve daha birçok yeniliği bir arada sunarak ziyaretçilerinin farklı bir alışveriş deneyimi yaşamasını sağlıyor.

RAKİPSİZ: Olimpa AVM, bölgenin ilk AVM'si olmasından dolayı Başakşehir'in en nadide ve en gözde konumunda inşa edilmiş. Geniş bir alana yayılmış ve alışveriş merkezinden beklenen her olanağa sahip. Ulaşım kolaylığı nedeniyle, trafik sorunu yaşamadan alışveriş yapılabiliyor. Tüm bu avantajlarının yanı sıra Başakşehir'in ilk göz ağrısı olmasından dolayı yatırımcıların da favorisi. Sağladığı istihdamla ise çevre halkının en büyük destekçisi olmaya devam ediyor.



OLIMPA AVM MÜDÜRÜ AYHAN BİRCİNS

OLİMPA ALIŞVERİŞ MERKEZİNDEN MUHTEŞEM HEDİYELER..

**1 KİŞİYE
NISSAN JUKE**

**Olimpa 'DAN
MUHTEŞEM HEDİYELER**

**2 KİŞİYE
BEKO
BUZDOLABI**

**2 KİŞİYE
BEKO
LED TV**

**2 KİŞİYE
BEKO
ÇAMAŞIR MAKİNESİ**

**10 KİŞİYE
BEKO
SÜPÜRGE**

**2 KİŞİYE
16 GB
IPHONE 6**

**2 KİŞİYE
16 GB
IPAD MINI**

**0212 488 78 78
www.olimpaavm.com**

15 Haziran 2015 - 5 Kasım 2015 tarihleri arasında, tüm mağaza ve standlardan **70 TL ve üzeri** alışveriş yapın, muhteşem hediyelerden birini kazanma şansını yakalayın...

Olimpa
ALIŞVERİŞ VE YAŞAM MERKEZİ BAŞAKŞEHİR AVM

Açıldığı günden beri Başakşehir'in buluşma noktası ve çekim merkezlerinden biri olan Olimpa AVM, ziyaretçilerine muhteşem hediyeler ile teşekkür ediyor.

15 Haziran - 5 Kasım 2015 tarihleri arasında yapılan alışverişlerde ziyaretçiler birbirinden güzel hediyeleri kazanma şansı elde ediyor. Olimpa AVM, ilk kez alışveriş kampanyası ile ziyaretçilerine otomobil hediyesi sunuyor.

Başakşehir bölgesinin ilk alışveriş merkezi olan Olimpa AVM 5. yaşını doldu-

yor. Açıldığı ilk günden beri sadık bir ziyaretçi kitlesi bulunan Olimpa AVM, 15 Haziran tarihinden itibaren her 70 TL'lik alışveriş karşılığında bir çekiliş hakkı sunuyor.

5 Kasım tarihinde son bulacak olan hediye kampanyasında noter huzurunda yapılacak çekilişle bir kişi 'Nissan Juke' kazanarak otomobil hayaline kavuşacak. Ayrıca kampanya kapsamında katılımcılardan 2 kişiye buzdolabı, 10 kişiye elektrikli süpürge, 2 kişiye iPhone 6, 2 kişiye iPad mini, 2 kişiye çamaşır makinası,

2 kişiye de Led TV hediye edilecek.

7 Kasım saat 16.00'da Olimpa AVM'de yapılacak etkinlikle otomobil; kazanan şanslı katılımcıya teslim edilecek. 10 Kasım tarihinde tüm talihlilerin duyurusu yapılarak ziyaretçilere hediyeleri teslim edilecek. Alışveriş ve eğlenciyi bir arada sunan Olimpa AVM kuruluşundan bu yana bölgeye prestij ve değer katmaya devam ediyor. 5. yılına özel hediyelerle girecek olan Olimpa AVM, yıl boyu ziyaretçilerinin yüzünü güldürmeye devam edecek.

FUZULEV TÜRK TELEKOM BYS İŞ BİRLİĞİ

FuzulEv, Türk Telekom iş birliği ile şimdi BYS üyelerini ev sahibi yapıyor. Konuyla ilgili görüşlerini paylaşan FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, "Türk Telekom'un bir iştiraki olan BYS ile iş birliği yapmaktan mutluyuz. Herkesin, kira öder gibi ev sahibi olması için çalışıyoruz, iş birliğimizde de buna vurgu yapıyoruz "Kiraya Çıkma Kendi Evine Çık". Bu kampanya ile BYS üyelerinden çok kişinin ev sahibi olacağını düşünüyoruz.

Kampanyada özel avantajlı koşullar ve indirimler sunuyoruz. İş birliklerimiz farklı kurumlarla devam edecek. Hedefimiz 5 yılda 60 bin kişiyi ev sahibi yapmak." dedi.

BYS üyeleri özel avantajlı kampanyaları ve indirimli fiyatlarından yararlanarak yatırım ya da ikamet etmek amacıyla ev sahibi olabiliyorlar. Tek yapılması gereken 444 6 313 numaralı telefondan FuzulEv müşteri hizmetlerini aramak ve BYS üyesi olduğunu ispatlar bir evrağa sahip olmak.



Kolay Konut Edindiren İşbirliği

Kent Ariva



FUZULEV GELDİ, KİRACILIK BİTTİ!

Kolay Konut Edindirme Merkezi olan FuzulEv, isteyen herkesi kendi bütçesine göre, Türkiye'nin dilediği yerinden; faizsiz, vade farksız ev sahibi yapıyor. Sisteme katılmak talebinde bulunan kişiler, öncelikle satın almak istedikleri evin bütçesini belirlemekteler. Daha sonra FuzulEv'e başvurarak satın almak istedikleri evin bütçesini 40 ile 120 ay arasında taksitlendirmekteler. Altın günü mantığıyla işleyen sistemde, her ay toplanan bir ev parasıyla bir kişi noter huzurunda yapılan çekiliş sonucunda ev sahibi oluyor. Çekilişle ev

sahibi olmayı bekleyenler, ilk aylarda ev sahibi olan diğer grup üyelerinden belirli miktarda kira desteği alıyor. Çekilişle ev sahibi olmak için taksitlerin bitmesi beklenmiyor. Sisteme dâhil olan herkes vade ortasında evine kavuşuyor.

FuzulEv sunduğu avantajlarla ev almak isteyen kişileri belli bir bölgeye ya da projeye hapsedemeyerek Türkiye'nin her yerinden ev sahibi olmanızı sağlıyor. Tüm taksitlerin faizsiz ve vade farksız olduğu sistem ile birikim yaparak ev almak isteyenler daha erken ev sahibi

olma şansına sahip olmaktadır.

23 yıldır binlerce aileyi ev, iş yeri ve otomobil sahibi yapan Fuzul Şirketler Grubu'nun bir kuruluşu olan FuzulEv ile siz de kendi bütçenize göre Türkiye'nin her yerinden beğendiğiniz evi faizsiz, peşinatsız ve vade farksız satın alabilirsiniz.

Ayrıca, Fuzul Şirketler Grubu aynı işleyle otomobil sahibi olmak isteyenlerin taleplerini de karşılıksız bırakmıyor. FuzulEv'in yanında FuzulOto ile de Türkiye'nin her yerinden sisteme katılan üyeleri faizsiz, peşinatsız ve vade farksız otomobil sahibi yapıyor.

FUZULEV'DE FİRMANIN VERDİĞİ BİR GÜVEN VAR

ÇEKİLİŞLİ SİSTEME DÂHİL OLDUĞU İLK AY EV SAHİBİ OLMAYA HAK KAZANAN KATILIMCIMIZ ZEYNEP DURMUŞ SORULARIMIZI YANITLADI.

FuzulEv'in konut sahibi yaptığı insanlardan birisi de İstanbul'da yaşayan aile hekimi Zeynep Durmuş. Kendisinden FuzulEv sistemine dâhil oluş hikâyesini dinledik. Durmuş, aynı zamanda sistemle ilgili düşüncelerini de bizlerle paylaştı.

FuzulEv sisteminden nasıl haberiniz oldu ve nasıl dâhil oldunuz?

Ben FuzulEvi çok eskiden, Fuzul Otomotivden tanıyordum. O zamanlar insanları araç sahibi yapıyorlardı, ev alımı yoktu. İnsanlar güvenilir ve kolay ödemelerle araç sahibi olduklarından bahsediyorlardı. O zamandan aklımda faiz sistemini kabul etmeyen, faizden uzak duran bir oluşum olarak yer etmişti.

Daha sonra bir arkadaşım ev sistemine girince ben de daha fazla bilgi sahibi oldum. Yaptığım araştırmalar neticesinde olumsuz bir görüşe rastlamayınca güven duydum ve sisteme yazıldım. İlk başta tereddütlerim olsa da gerek Fuzul Grup güvencesi gerekse arkadaşımın edindiği tecrübe, karar vermemde yardımcı oldu.

Neden banka değil de FuzulEvi tercih ettiniz?

Öncelikle faiz konusunda hassasiyetleri olan insanlardan biriyim, mümkün olduğunca faizden uzak durmaya çalışıyorum. FuzulEvin de faizsiz ev alma imkânı sunması tercih sebeplerimin en başında geliyor. Onun dışında ev gerçekten zaruri bir ihtiyaç. Ev sahibi olmak için ciddi bir peşinatınız olması gerekiyor. Bankalardan konut kredisi almak istediğinizde dahi yüksek miktarlarda peşinat ödemeniz gerekiyor. FuzulEv sistemin-



de ise kendi bütçenize göre makul aylık ödemelerle ev sahibi olabiliyorsunuz.

Sisteme dâhil olduktan ne kadar sonra ev sahibi oldunuz?

Dâhil olduğum grupta yapılan ilk çekilişin talihlisi benim. Açıkçası ben de bu sonucu beklemiyordum benim için şartıcı oldu. Sisteme dâhil olduğum ilk aydan itibaren ev sahibi olmaya hak kazandım.

Hangi ödeme sisteminde yer aldınız?

Müşteri danışmanları ile konuştuğumuzda bütçeme göre bir ödeme planı

çıkarttık. Ben 150 bin TL'lik, 80 aylık çekilişli sisteme katıldım. Küçük bir miktar peşinat ödeyerek, taksit oranımı da düşürmüştüm.

Son olarak ne eklemek istersiniz?

FuzulEv, faizden tamamen uzak duran bir sistem. Bizim gibi düşünen insanlar için gerçekten iyi bir alternatif. Onun dışında sistem birçok kolaylık sağlıyor. Çok az nakdiniz varsa dahi bir yerden başlayabiliyorsunuz. FuzulEv'de firmamızın verdiği bir güven var ve hizmetlerinden çok memnunuz, yetkililer her konuda yardımcı olmaya çalışıyorlar.

Günümüzde televizyon, radyo, dergi, outdoor vs. geleneksel pazarlama yöntemleri yerine; internet, sosyal medya ve alternatif dijital platformları gibi birçok seçenekler kullanılıyor.

Yapılan istatistiklere göre de Türkiye'de internet kullanım oranı, tüm nüfusa oranla %50 yani 40 milyonun üzerinde internet kullanıcı var buda demek oluyor ki tek bir tık ile aynı anda 40 milyon kişiye ulaşma şansınız olabiliyor. Bunun yanı sıra dijital pazarlama, kullanılan programlarda başarıyı ölçebilmeye olanak sağlamaktadır. Firmalar vermiş olduğu reklamların raporlarını günlük hatta saat bazında alabiliyor ve ölçümler yapabiliyor, reklam verdiği alanın bu şekilde geri dönüşlerini kontrol altında tutup bütçe planlamasını ona göre yapabiliyor. Dijital pazarlamanın bir diğer avantajı ise direk olarak müşterileri iletişime geçilmesine olanak sağlamasıdır. Kişilerin yaş, cinsiyet, eğitim, ekonomik durumu ve hatta eğitim seviyesini belirleyerek, pazarlama yapılacak ağı belirleyerek direk hedef kitesine ulaşan firmalar daha hızlı sonuçlar alabiliyorlar. Ayrıca bazı platformlarda firmalar reklam için kullandıkları bütçeleri sadece hedef kitesine gördükten sonra ücretlendirmeye tabi tutuyor ve bu şekilde firma boşa bütçe harcamamış ve bir kere de olsa hedef kitesine reklamını göstermiş oluyor.

Artık dijital pazarlama için bütçe ayırmayan firmalar, satış konusunda rekabette



pazardaki rakiplerinden geriye düşebilir ve hızla gelişen bu sektörün gerisinde kalabilirler. Bunun için sürekli bu pazarın içinde olmalı küçük bütçeler ayırarak dijital alanlara yatırım yapılmalıdır.

Günümüzün diğer vazgeçilmesi erişimi kolay, kullanımı basit ve maliyeti bedava yakın olan sosyal ağları da firmalar aktif olarak kullanmalıdır. Şu anda çoğu firma sahipleri, ünlüler ve hatta siyasiler iletişimlerini bu yönde kullanarak günün her saati takipçileri ile etkileşimde olabiliyorlar. Firmalar da ürünleri, fikirleri vs. sosyal ağlarında paylaşarak saniyeler içerisinde hedef

kitesine ulaşır ve hatta direk onunla iletişime geçerek sunmuş olduğu hizmet hakkında birebir takipçisini bilgilendirebilir, sorunlarını çözebilir ve sonuç alabilir.

Sizde fuzulev ve fuzul grup hakkında güncel bilgiler almak istiyorsanız bizi yan sayfada ki sosyal ağlarımızdan takip edebilir hatta direkt olarak uzman kişilerimiz ile oradan irtibata geçerek sorularınızı, fikir ve önerilerinizi bizimle paylaşabilirsiniz.

Takipte kalmak dileğiyle..

Cansu Kekeç Saatçioğlu

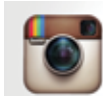
SOSYAL AĞLARIMIZ

facebook

www.facebook.com/Fuzulev

twitter

twitter.com/fuzulev



Instagram

instagram.com/fuzulev



FİRÜZE KUBBELİ CAMİLERİ,
MEVLEVİ DERVİŞLERİNİN
BİLGELİĞİ VE ÖREN YER-
LERİYLE İNSANA AŞKIN
VE İNANCIN KUTSALLIĞINI
FISILDAYAN BİR ANADOLU
KENTİDİR KONYA.

AŞKIN VE İNANCIN
KENTİ:

KONYA



Karatay Medresesi. Alaeddin Tepesi'ndeki 1251 tarihli medrese, kesme taş ve sırlı mermer tuğlanın uyumunu yansıtan mimarisi, çinili kubbesi ve zengin bezemeleriyle ortaçağ Türk sanatının başyapıtlarından biri.

Eski çağlardan kalma bir yerleşim olan Alaeddin Tepesi etrafında gelişen Konya, Selçuklu ve Osmanlı mimarisinin en güzel örneklerini yansıtan türbeleri, medreseleri, çeşmeleri, camileri ve en önemlisi Mevlânâ Müzesi sayesinde her yıl yüz binlerce turisti kendine çekiyor. Mevlânâ'nın "Gel, ne olursan ol yine gel..." sözleriyle özetlenen öğretilerinden etkilenecek yaşamının kalan bölümünü Konya'da geçirmeye karar veren çok sayıda yabancı yaşıyor kentte. Özü, insan ve Allah sevgisine dayanan Mevlevilik öğretisinin merkezi kabul edilen Konya için 17 Aralık tarihi çok önemli. Zira yaratıcısına kavuşacağı için "Şeb-i Arus" (düğün gecesi) olarak adlandırdığı ölümünü 17 Aralık 1273'te Konya'da tadan Mevlânâ, her yıl bir hafta süren çeşitli etkinliklerle anılıyor. Aralık ayında yapılan Mevlânâ'yı anma törenleri sema gösterileri, söyleşiler, paneller ve tasavvuf müziği dinletileriyle gerçekleştiriliyor.

GÜL BAHÇESİ

Konya'daki ilk durağımız, Karatay Medresesi. Alaeddin Tepesi'ndeki 1251 tarihli medrese, kesme taş ve sırlı mermer tuğlanın uyumunu yansıtan mimarisi, çinili kubbesi ve zengin bezemeleriyle ortaçağ Türk sanatının başyapıtlarından biri. Karatay Medresesi'nden Mevlânâ Dergâhı'na uzanan yol, Hükümet Konağı'nın önünden geçip Konya'nın eski çarşısının bulunduğu caddeye çıkıyor. "En yeşil kubbe" denilen firuze





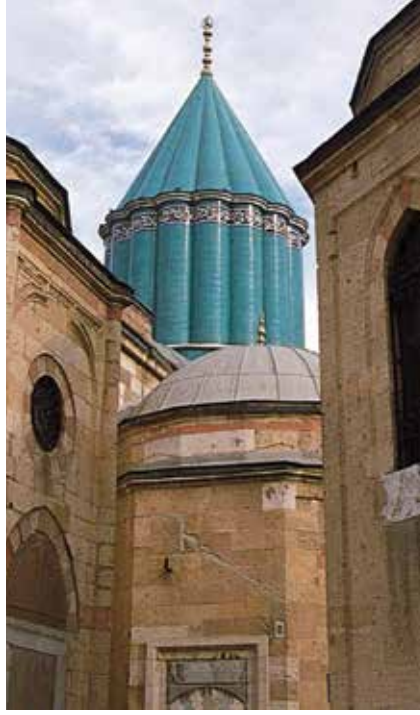
çinilerle kaplı Kubbe-i Hadra'nın 16 dilimli muhteşem kubbesinin önünde fotoğraf çektiğimiz şehre gelenlerin en gözde etkinliklerinden. Orta Çağ'da Selçuklu sarayının gül bahçesi olan müzenin avlusunda gezinirken, mis kokulu güller, konuklarına Mevlânâ'nın sevgi dolu dünyasını hissettiriyor. İçerisinde konuşmanın hoş karşılanmadığı Mevlânâ Dergâhı, kendine özgü huzur dolu bir atmosfere sahip. Türbede, derviş mezarlarının yanı sıra; tarihi Kurânlar, el yazmaları, levhalar, sema ayinlerinde kullanılan otantik enstrümanlar, derviş kıyafetleri ile Mevlânâ'nın kişisel eşyaları sergileniyor. Salondaki en etkileyici objelerden biri de nisan taşı. Rivayete göre, kutsal sayılan nisan yağmurları bu kapta toplanır dualar okunduktan sonra Mevlânâ'nın sarığının ucuna batırılan su, ziyaretçilere sunulmuş. Mevlânâ semti olarak anılan müzenin arkasındaki tarihi mahalle; bir yanda türbeleri, minareleri, çeşmeleri öte yanda taş konakları, antikacıları, sarrafları, aktarları, halıcılara, otantik lokanta ve kahvehaneleriyle insanı rüyalar âlemine sürükleyen hayali bir doğu imajı çağırıyor. Semtin restore edilmiş taş konaklarının büyük bölümü; hat, çini, ebru ve tezhip kurslarına ayrılmış.

BOZKIRIN MODERN YÜZÜ

Konya şehir merkezinde metrodan sonra en çok kullanılan ulaşım aracı, bisiklet ve motosiklet. Kentin ortasında bir eski zaman mücevheri gibi



parıldayan İnce Minareli Medrese ile ünlü Zafer Caddesi, kentin dikkat çeken yerlerinden. Caddenin paralelindeki Form Bulvarı, şık ve markalı ürünler satan mağazaların, kafelerin ve en çok da pastanelerin yoğunlukta olduğu bir yer. Kentin ortasında yemyeşil bir adayı anımsatan Fuar Parkı, göleti, sergi salonları, kültür merkezi, lunaparkı, kafeleri ve hediyelik eşya dükkanlarıyla dev bir gezi alanı. Fuarın çıkış kapısı, Alaeddin Tepesi'ne açılıyor. Zirvesine taş basamaklarla tırmanılan tepe, dümdüz bir ovada kurulan kentin en yüksek noktası. Tepenin kuzeyindeki Alaeddin Camii, Anadolu Selçuklu mimarisinin en eski mabetlerinden. Büyük bir bahçenin ortasında yüksek surlarla çevrelenen yapı, devasa bir külâhı andıran kümbetiyle ilgiye değer. Kentin hemen her yanında karşınıza çıkacak çift başlı kartal figürü, Konya'nın ortaçağda başkentliğini yaptığı Selçuklu Devleti'nin askeri arması aslında. Kentteki en zarif Selçuklu yapılarından biri de Sırçalı Caddesi'ne adını veren medrese. 12. yüzyılda doğunun bilim ve sanat merkezi özelliğini kazanan Konya, sadece camiler ve medreseler kenti değil elbette. Şehir merkezindeki Aziz Pavlus Kilisesi, ihtişamlı gotik stiliyle turistler kadar Müslümanların da merakını cezbediyor.



DÜNYANIN İLK METROPOLÜ ÇATALHÖYÜK

Konya sınırları içerisinde bir kültür hazinesi bulunuyor. 2012 yılında UNESCO Dünya Kültür Mirası Listesi'ne dâhil olan ören yeri, dünyanın ilk şehir haritasının bulunduğu yer olarak biliniyor. Çumra ilçesinde bulunan Çatalhöyük'ün önemi şuradan geliyor: Burası, 9 bin 500 yıl önceki insan hayatını, sanatın başlangıç ve gelişim serüvenini bize net biçimde anlatıyor. Ayrıca bizlere insanların yerleşik hayata nasıl geçtiklerini ve ne şekilde tarım yapmaya başladıklarını açıklıyor. Çatalhöyük keşfedilene kadar medeniyetler tarihinin başlangıç noktası olarak Mezopotamya'daki bazı alanlar kabul ediliyordu. Oysa Çatalhöyük insanlığın gelişiminin başlangıç noktasının Türkiye'de olduğunu ortaya koydu. Ören yerindeki duvar resimleri de çok önemli. Özellikle gövde ve başın birbirinden ayrı tasvir edildiği çizimler, boğa temasının işlenişi ve kadın temalı duvar resimleri burayı farklı kıyor. Bölgede kazı çalışmaları yürüten kazı ekibi, burada iki bin yıl boyunca insanların günlük hayatlarındaki gelişimi bütün detaylarıyla görebildiklerini ifade ediyor.



MEVLÂNÂ SOFRASI

Selimiye Camii'nden beş dakikalık yürüyüşle ulaşılabilen Akçeşme Mahallesi'ndeki geleneksel Konya evleri, bir labirenti andıran dar ve kıvrımlı yollar boyunca, kalın avlu duvarların ardına gizlenmiş bir sırra benziyor. Sokaklar boyunca kesintisiz uzanan avlu duvarları ise bu sırrı gizleyen bir sur görünümünde. Tek kanatlı ahşap kapılarla dışa açılan evlerin, taş kemerli kalın kerpiç duvarları toprakla sıvanmış. Evlerdeki en dikkat çekici ayrıntı, pencerelerdeki oymalı demir kafesler. Tarihi, kültürel ve doğal güzelliklerinin yanı sıra, Konya'yı başlı başına bir lezzet yolculuğuna dönüştürmek de mümkün: Bama çorbası, kuzu tandır, Mevlânâ böreği, tirit, etli ekmekek, fırın kebabı, Arap aşısı çorbası ve etli yaprak sarma gibi geleneksel Konya yemeklerini, sufi müziği eşliğinde deneyebileceğiniz mekânları bulmak hiç zor değil şehir merkezinde. Konya turunu çevre gezileriyle zenginleştirmek için de seçenek çok bölgede. Yemyeşil bahçeleri, mis kokulu çiçekleri ve şelaleleriyle şarkılara konu olan Meram, Konya'nın sayfiyesi konumunda. Günümüzde Konya'nın meşhur Meram bağlarının yerini villalar almış olsa da; yürüyüş ve piknik alanları, çevresinde çay bahçelerinin sıralandığı küçük bir dere, köprü ve Tavus Baba Türbesi'yle Meram, Konya'nın doğal zenginliklerinden. Eski bir Osmanlı köyü olan Silte, Konya'ya 20 kilometre uzaklıkta. Konya çevresindeki en eski Selçuklu hanlarından biri olan Kızılören Kervansarayı ise Konya-Beyşehir yolu üzerinde. 10 bin yıllık tarihiyle bölgenin en önemli turistik zenginliklerinden biri de, Çatalhöyük. İnsanoğlunun ilk toplu yerleşimini kurduğu, hayvan evcilleştirdiği ve tarım yaptığı dünyaca ünlü ören yeri, Konya'ya 70 kilometre uzaklıktaki Çumra ilçesi yakınlarında. İnanın bir sürü sırda ayrılacaksınız Konya'dan. Türk edebiyatının ünlü ismi Ahmet Hamdi Tanpınar'ın dediği gibi: "Tıpkı bozkır gibi kendine özgü esrarlı bir güzelliği vardır, Konya'nın..."



KENDİNİZ İÇİN ALAN YARATIN

EVİNİZİN
ÖNEMSENMEYEN
KÖŞESİ
BALKONUNUZU
YAŞANABİLİR VE
KEYİFLİ BİR HALE
GETİRİN.



Mevsim sıcaklarını fazlasıyla hissettiğimiz bugünlerde hepimiz serinlemenin kısa yollarını arıyoruz. Şehir dışında yaşayanlar ya da bahçeli bir eve sahip olanlar bu konuda şüphesiz çok şanslı. Şehirde apartman hayatı yaşayanlar için ise bu alternatif balkon ile doğuyor. Balkon deyip küçümsemek lazım zira sahip olduğunuz balkonlar nefes alabileceğiniz yegâne alanlar olabilir. Ufak dokunuşlar yaparak küçük balkonunuzu bile sevdiğinizlerle keyifli vakitler geçirebileceğiniz alanlara dönüştürebilirsiniz. Ferah ve göz alıcı bir balkon için işte ipuçları:





- Balkonunuzun duvarlarını açık renge boyayarak daha büyük gösterebilirsiniz.
- Katlanabilir veya gizlenebilir balkon masaları ile sabah kahvaltılarınızı ve akşam yemeklerinizi balkonunuzda yemenin tadını çıkarabilirsiniz.
- Dikey balkon bahçeleri ile balkonunuzda yer kaybetmeden çok daha fazla çiçek için alan kazanabilirsiniz.
- Balkon dekorasyonunda aksesuarların rengârenk seçilmesi küçük balkonları daha ferah ve canlı gösterecektir. Siz de turkuaz, beyaz ya da yeşil gibi insanın içini ferahlatan renkleri tercih edebilirsiniz.
- Ahşap görümlü kaplamalarla otantik ve modern bir hava yakalayabilirsiniz.
- Zemine çok yakın noktalara monte edilmiş ufak spot aydınlatmalar ya da saksıdaki çiçekler arasına konulmuş küçük ışıklandırılmalar ile farklı bir görünüm yakalayabilirsiniz.



**ÇİÇEKLERİNİZİN
SAKSILARINI
DUVAR DİPLERİNE
KOYARAK DAHA
FERAH BİR HAVA
YARATABİLİRSİNİZ.**



KUTLU VE MÜBAREK GÜN KURBAN BAYRAMI

Kurban kelime olarak dilimize Arapçadan gelmiştir. Arap dilinde "Udhiye" kelimesiyle ifade edilir. Kurban "yaklaşmak" ve isim olarak "kendisiyle yaklaşılan" anlamına gelir. Terim manası ise: Allahü Teâlâ'ya yaklaşmak için kurban niyetiyle belirli vakitte kesilen özel hayvanın adıdır.

Kurban, İslam Dininin diğer ibadetleri gibi bir ibadettir. Asıl olan ibadet şuur ile bu görevi yerine getirmektir. Kurban da zekât gibi hicretin ikinci yılında emredilmiştir. Kurban hakkında Kur'an-ı Kerim'de şöyle buyrulmuştur: "Rabbin için namaz kıl ve kurban kes." Müfessirlerin görüşüne göre buradaki "namaz" bayram namazı, "kesmek"ten kasıt ise kurban bayramı günlerinde kesilen kurbanlardır. Kurban kesmenin ve kurban bayramında bayram namazı kılmanın vacip olduğuna bu ayet delil gösterilmiştir. Ayrıca Sevgili Peygamberimiz de kurban kesmiş ve kurban kesmeyi öğütlemiştir.

Kurban kesmek, akıllı, buluş çağına ermiş, dinen zengin sayılacak kadar mal varlığına sahip ve misafir olmayan Müslüman'ın yerine getireceği mali bir ibadettir. Kurban kesen, Allah'a yaklaşmış ve O'nun hoşnutluğunu kazanmış olur. Kurban, aynı zamanda bir sosyal yardımlaşma ve dayanışma örneğidir. Kesilen kurbanlardan maddi olarak daha çok yoksullar yararlanır.

Bayramların, millî ve dini duyguların, inanışların pekişmesi, taze ve canlı tutulması fonksiyonu yanında, toplumun birlik ve beraberliğini sağlamada ve bunun bireylerin bilincinde yer etmesinde de büyük önemi vardır.

Mübarek Kurban Bayramınızı tebrik eder; bu kutlu günün ülkemizin aydınlığına, mazlumların kurtuluşuna, insanlığın huzur, barış ve hidayetine vesile olmasını dileriz.

30 AĞUSTOS ZAFER BAYRAMI

30 Ağustos, Başkomutanlık Meydan Muharebesi zaferinin ardından kutlanan ulusal bayramdır. Zafer Bayramı, 1922 yılında 26 Ağustos'ta başlayıp, 30 Ağustos'ta Dumlupınar'da Mustafa Kemal'in Başkumandanlığında zaferle sonuçlanan Başkomutanlık Meydan Muharebesi'ni anmak için kutlanan bayramdır. Zafer Bayramı, Türkiye'de, Kıbrıs'ta ve dış temsilciliklerde büyük me-rasimlerle kutlanır.

30 Ağustos Zafer Bayramı'nı en içten dileklerimizle kutluyor, canlarıyla bu toprakları vatan yapan aziz şehitlerimizi bir kez daha saygı ve minnetle anıyoruz.



HAYAT KURTARAN SEBZE

İNSAN DNA'SINI DOĞRUDAN ETKİLEYEN VE OLUMLU YÖNDE GELİŞTİREN 7 SEBZE İLE HAYAT SÜRENİZ UZUYOR. HANGİMİZ İSTEMEZ Kİ DAHA UZUN VE SAĞLIKLI BİR HAYATIMIZ OLSUN. DOĞRU, YETERLİ VE DENGELİ BESLENME İSE SAĞLIKLI YAŞAMIN TEMELİDİR. DIYETİSYEN EMRE UZUN SAĞLIK AÇISINDAN DAHA KALİTELİ BİR YAŞAM AMAÇLAYANLAR İÇİN ÖNEMLİ ALTIN KURALLAR VERİYOR.

Hücre tahribatını engelleyen besinler var!

Pazı, karalahana, lahana ve diğer yapraklı sebzeler yiyebileceğiniz en besleyici besinlerdir. Bu sebzeler A,B,K ve diğer vitaminler, esansiyel minerallerden kalsiyum, demir, potasyum, magnezyum ve hücre tahribatını engelleyen antioksidan açısından zengindirler. Bu besinleri beslenme düzeninizde ağırlıklı olarak tüketmeye başlarsanız, özellikle hücre tahribatının engelleyeceğinizi söyleyen Diyetisyen Emre Uzun, bugün insanoğlunun hayatındaki en önemli sağlık problemlerinin hücre deformasyonu ile ilgili olduğunu vurguluyor.

Damar sertleşmesine ve kalp hastalıklarına yeşil yapraklı sebzeler!

Yeşil yapraklı sebzelerin öneminin altını çizen Uzun, bu sebzelerin damar sertleşmesini engellediğini ve kalp hastalıklarıyla bağlantılı inflamasyonu azaltan doğal bileşik olan fitokimyasalları içerdiklerini anlatıyor. Yeşil yapraklılar; vitamin, mineral, antioksidan ve fitokimyasalların etkisini arttıracak kombinasyonlar yaparak hücrelerin toksinlerden arınmasına, DNA'nın serbest radikaller tarafından zarar görmesini engellemeye yardımcıdır.

Alzheimer riskine karşı yeşilin gücü!

Yeşil yapraklı bitkiler ayrıca vücut tarafından nitrit oksite çevrilen doğal nitrat kaynağıdır. Nitrit oksit insan metabolizması için vazgeçilmezdir. Gaz kan basıncını düşüren nitrit oksit, kan akışını destekler.

Yeşil yapraklı bitkiler mental berraklığı arttırmakta, depresyonu önlemekte ve Alzheimer gibi hastalıkların riskini azaltmaktadır. Öte yandan yeşil yapraklı bitkiler sindirimi hızlandırmakta ve kişiyi tok tutmaktadır. Kalorisi ve karbonhidrat içerikleri düşüktür böylece istenilen miktarda tüketilebilir.



İŞTE 7 MUCİZE SEBZNE

KARALAHANA
VÜCUDUN
TOKSİNLERDEN
KORUNMA SİSTEMİNİ
BESLEYİCİ
FİTOKİMYASALLARI
İÇERİR. YENMEDEN
ÖNCE HAŞLANMASI
VE SARIMSAK,
LİMON SUYU İLE
TÜKETİLMESİ
UYGUNDUR.



KANSERE KARŞI PAZI

Bu bitki en bilindik iki antioksidan için kaynaktır: syringic asit ve kaempferol. Karbonhidratları basit şekere dönüştüren enzimi inhibe ederek kan şekerini düzenlemede yardımcıdır. Kansere sebep olan toksinlerden diğer hücreleri korur, inflamasyonu azaltır, kalp hastalığı, diyabet ve diğer kronik hastalıkların riskini azaltır.

GENÇLEŞTİRİCİ BESİN SARIMSAK

Sarımsak; 33 çeşit kükürt bileşiği, 17 çeşit aminoasit, flavonoidler, çinko, magnezyum, kalsiyum, A vitamini, B ve C vitaminleri içermektedir. Sarımsak içerdiği antioksidanlar ile sigaranın, kirlenmiş havanın ve çeşitli kimyasalların vücuda verdiği zararlı etkilerin giderilmesi ve vücuttan biriken toksinlerin atılmasına yardımcıdır. Ayrıca kan yağlarını azaltan, kan pıhtılaşmasını önleyen, tansiyon düşüren, kan damarlarını koruyan antioksidan, antimikrobiyal, antiviral ve antiparazitiktir. Son yapılan çalışmalarda sarımsağın genlerimizi etkilediği bulunmuştur. Bu özelliği ile epigenetik bir besin olan sarımsak DNA diziliminde hücre yıkımını önleyerek yaşlanmayı geciktirmektedir. Doğal hayatta yaşanan stres, üzüntü, hareket-sizlik hücre yıkımını arttırmakta iken tüketilen sarımsakla bu yıkım azalmaktadır.



SEBZELERİN KRALI LAHANA

Lahana glukozinolat, kampferol gibi kansere karşı savaşan bileşikleri içeren, kalp rahatsızlıkları riskini azaltan, kan şekerini düşüren, kemikleri güçlendirir ve inflamasyonu önleyen baş sebzelerdendir. Uzun, lahanayı doğranmış soğan ile zeytinyağında soteleyerek pişirmenin en sağlıklı pişirme şekli olduğunu belirtiyor.

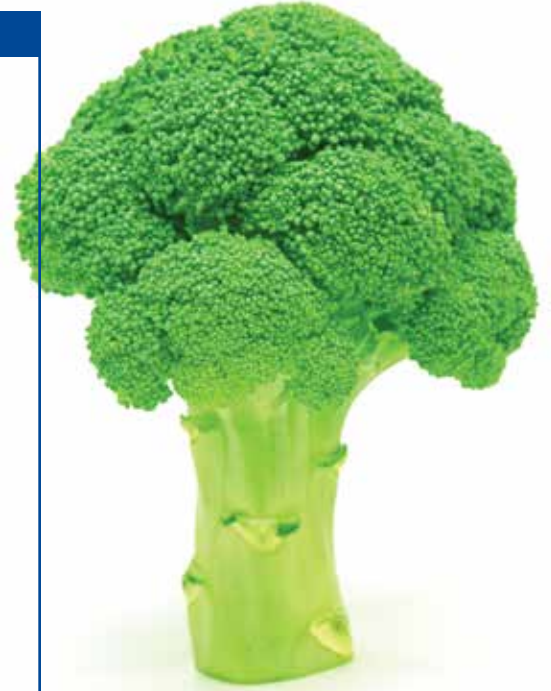
2 AYDA TERE İLE KANSER RISKİNİ YÜZDE 10 AZALTIN!

Tere kürüyle mucizenin kapılarını aralayabileceğinizi belirten Uzun; bu sebzenin günlük K vitamini gereksinimini karşıladığını söylüyor. K vitamini kanın pıhtılaşmasında, arter çevresinde plak oluşumunu engellemede, artirit ile ilgili kronik hastalıkları önlemede görevlidir. Tere her gün tüketilirse, DNA tahribatını engelleyebilir, kanser riskini ve trigliserid seviyesini yüzde 10'a kadar düşürebilir.



DİYETİSYEN EMRE UZUN HAKKINDA:

2009 yılında Gazi Üniversitesi Beslenme ve Diyetetik bölümünde lisans eğitimine başladı. Lisans eğitiminin 2. yılında Anadolu Üniversitesi Sağlık Kurumları İşletmeciliği bölümünde eğitime devam ederek 2013 yılında üstün başarı ile mezun oldu. Aynı yıl Gazi Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsünde Beslenme ve Diyetetik ana bilim dalında yüksek lisans eğitimine başladı.



DİYABETE KARŞI BROKOLİ

Brokoli, başta A ve C vitamini olmak üzere yüksek düzeylerde vitamin, lif, potasyum ve kalsiyum içerir, yapıdaki sülfurafen fitokimyasalları ile yüksek kan şekerinin damar çeperleri ve doku hasarına yönelik yarattığı hasarları azaltır. Buna ek olarak diyabetin verdiği zararı azaltmada da oldukça etkilidir.

Göz sağlığı için gerekli olan lutein ve zeaxantin yönünden zengindir. Brokolinin maküler dejenerasyon, katarakt gibi göz hastalıklarında olumlu etkisinin olabileceğine dair araştırmalar bulunmaktadır.

KOLESTROLE KARA LAHANA TAKVİYESİ

Diğer yeşil yapraklılar gibi karalahananın da mide asidini bağlayan sebzelerden olduğunu belirten Uzun, karalahananın kolesterolün düşmesine yardımcı olduğunu vurguluyor. Karalahana vücudun toksinlerden korunma sistemini de besleyici fitokimyasalları içerir. Yenmeden önce haşlanması ve sarımsak, limon suyu ile tüketilmesi uygundur.

KAN HÜCRELERİNİ ARTTIRMAK İÇİN ÇİN LAHANASI

Kas yapımında ve kan basıncının düşük kalmasında yardımcı potasyum açısından zengin olan çin lahanasını ülkemizde kolaylıkla bulacağımızı söyleyen Emre Uzun, bu mucize sebzeyi sofralarımıza taşımamız gerektiğini savunuyor. Beyaz kan hücrelerinin aktivitesini artırarak vücut bağışıklık sistemini güçlendirmeye, toksin atımına yardımcı A vitamini açısından da zengin olan sebze susam yağı, tavuk eti ve sebze ile karışık tüketilebilir.



HÜZÜNLÜ BİR İNSANLIK HİKAYESİ

AFRİKA



Al Ahmar dağlarındaki
Negaşi köyünün çocukları.



DÜNYADA MİLYARLARCA İNSAN, YÜZLERCE ÜLKE VE BİNLERCE FARKLI KÜLTÜR VAR. İNSANIN EN TEMEL İHTİYACI OLAN BARINMA HER MİLLETTE VE COĞRAFYADA ÇEŞİTLİLİK VE ZENGİNLİK ARZ EDİYOR. COĞRAFİ, KÜLTÜREL, EKONOMİK VS BİR ÇOK ETKENE BAĞLI OLARAK DEĞİŞKENLİK GÖSTEREN EVLERİMİZ ASLINDA İNSANLIK TARİHİ BOYUNCA YAPISAL OLARAK ORTAYA KOYDUĞUMUZ İLK ESERLERDİR. BAZEN KERPIÇTEN, BAZEN ÇALI ÇIRPIDAN, BAZEN TAŞTAN YAPILDILAR FAKAT EN NİHAYETİNDE TEMEL İHTİYACIMIZ OLAN BARINMA KORUNMA AMACIYLA İNŞA EDİLDİLER. GELİN BUGÜN AFRIKA'NIN MAHZUN ÜLKELERİNDEN BİRİNE ESKİ ADIYLA HABEŞİSTAN YENİ ADIYLA ETİYOPYA'DAKİ EV-KONUT KÜLTÜRÜNE BİR YOLCULUK YAPALIM.



Afrikalı işçiler yeni ve daha modern bir ev inşa etmek üzere bambu ağaçlarından evin iskeletini oluşturuyorlar.

Birkaç sene evvel bir yardım projesinde gönüllü fotoğrafçı olarak Etiyopya'da yaklaşık 2 ay kadar bulundum. Bu vesileyle Habeşistan'ın büyük şehirlerinden küçük kasabalarına, dağlardaki ilkel kabilelerden, yol kenarındaki çadır köylerine kadar görme imkanı elde ettim. Etiyopya yüz ölçüm olarak büyük bir ülke (1.127.000 km²) ülke sınırları içerisinde farklı coğrafi ve iklimsel şartlar mevcut. Mesela sıcaklığın yüksek olduğu yerlerde çamurdan evler rağbet görüyor. Çamur yalıtım görevi görüyor aynı zamanda ısıyı muhafaza etme özelliğine sahip. Gecenin serinliğini gündüz, gündüzün sıcaklığını da gece muhafaza edebiliyor. Yağmur etkeninin yoğun olduğu bölgelerde taş yapıların ağırlıkta olduğunu gözlemledim. Çamurun çok yağış aldığıda yıpranma erime riski daha yüksek. Kültür ve gelişmişlik seviyesiyle bağlantılı olarak avcı toplayıcı veya ilkel tarımla yaşayan guruplar ise saz kamış çalılık gibi malzemelerden kendilerine konut inşa ediyorlardı. Seyahat ettiğim yollar boyunca çeşit çeşit evler çadırlar gördüm. Üzerinde ustalarıyla beraber devam etmekte olan inşaatlar iskeleti ağaçlardan oluşan kulübelere, kamıştan yapılmış küçücük evler... Aslında hepsi de yokluğu, yoksulluğu anlatıyordu bize.

Ziyaretimizin ikinci haftasında gıda ve kıyafet yardımı maksadıyla Harar eya-

letindeki Era kabilesine gittik. Büyük şehirlere gayet uzak bir mesafede yer alan bu ilkel kabilenin evleri çaput ve bez parçalarından oluşan yuvarlak çadırlardan ibaretti. Öncesinde çadırları kamışlardan ve çalılardan yaparken zamanla Türkiye'den gelen kıyafet yardımlarından arta kalanları ve eskiyenleri çadırlarında kullanmaya başlamışlar. Yamalı birer pantolon görünümünde bu çadırlardan birine girmek için müsaade istedim. Ağaçtan yapılmış tahta kapıyı aralayıp başımı içeri uzattığımda önce hiçbir şey görmedim. Dikkatle bakınca çadırın duvarlarında asılı ahşaptan oyma küçük ev aletleri vardı. Fakat ne bir mobilya, ne bir halı ne de teknoloji ile bağlantılı bir eşya. Gözüm karanlığa biraz daha alışıncaya bir ayrıntıyı daha fark ettim. Zemin topraktı ve üzerinde bir takım şekiller vardı. El ayak beden izleri... Yaklaşık 10 kişilik bir aile bu çadırın içinde kalıyor toprak zeminde bir kaç parça eşya ile yaşıyorlardı.

Era kabilesini ziyaret ettikten sonra Harar eyaletinde bir iki gün daha kaldık. Burası Osmanlı Devleti'nin Habeşistan'da ulaştığı en uç şehirdi. Şehrin her köşesinde Osmanlı'nın izlerine çok sık rastlıyorduk. Genelde taştan yapılmış evler, dar sokaklar, ahşap kapılar, taş döşenmiş yollar... Sanki Mardin'in Afrika versiyonu bir şehirdi burası. Buradaki insanların yaşam tarzı ve şehir kültürü de Osmanlı ruhunu hissettiriyordu bizlere. Şehrin merkezine doğru ilerledikçe



Osmanlı esintileriyle dolu Harar şehrinin dar sokaklarından bir görüntü.

modern yapılar göze çarpıyor çok katlı betonarme evlere doğru bir evrilme görülüyordu. Ancak şehrin ara sokaklarında yıkılmış harabe haline gelmiş bazı taştan yapılar vardı ki Osmanlı'dan kalma oldukları aşikardı. Yıkılan yıpranan eserlerin yanı sıra hala ayakta olan ve korunan ve hatta kullanılan bir Osmanlı yapısı da mevcuttu. Mesela Osmanlı'dan kalma hükümet konağı hala dimdik ayakta ve aktif olarak kullanılmaktaydı. Binanın koridorları geniş tavanı yüksekçe idi. Belki de bütün Etiyopya'da Osmanlı'dan arta kalan en önemli ve en sağlam eser buydu.

Habeşistan hem islam tarihinde hem de Hristiyanlık tarihinde çok önemli bir geçmişe ve gelişmelere sahiptir. Müslümanların Medine'ye hicretten önce gelip sığındığı Necaşi'nin memleketidir. İslamiyet'in ilk yurtdışına çıkış noktasıdır. Yine Hristiyanlık açısından da çok önemli tarihi karakterlere ve yapılara ev sahipliği yapar aslında. Hristiyanlık kültürünün aslına en yakın olarak yaşadığı yerlerden biridir burası. Başkent



2009-210 yıllarında Türk işadamları tarafından yaptırılan asma köprü.

Addisababa'da gezinirken yanımdaki rehber arkadaşına buradaki Müslüman hanımlar ne güzel kapanmışlar usule uygun dediğimde onlar Müslüman değil Hristiyan diyerek beni dumura uğratmıştı. Burada dinine bağlı Hristiyanlar Müslümanların kestiği eti yemez ibadetlerine dikkat eder domuz eti içki vs haram kılınan gıdalardan uzak dururlar. Böylesine dini derinliğe sahip bir ülkede yol boyunca en küçük köylerde bile cami ve kiliseye rastlamak mümkün oluyordu.

Habeşistan kralı Necaşi'nin ve ashabi kiramın kabirlerinin bulunduğu Negaşi köyüne gittik. Türbenin bulunduğu köy Mekelle eyaletinde fakat şehir merkezine çok uzakta Al Ahmar dağlarının tepesindeydi. Adeta bir inziva mahalli gibiydi. Köy sivri bir tepenin üzerine kurulmuştu keza türbe de aynı şekilde. Dikkat çeken bir ayrıntı daha vardı ki görülmeye değer. Hristiyanlar da boş durmamış Negaşi köyünün tam karşısındaki daha dik daha sivri bir tepeye görkemli bir kilise inşa etmişler. Km'ler-



Osmanlı'nın son dönemlerinde inşa edilen taş köprü.

ce uzaktan seyredilebilen bu ilginç kilise gerçekten görülmeye değer bir yapıydı.

Ziyaretimin sonuna doğru şehirler arası yolculuk yaparken iki farklı köprüye rastladım. Biri modern biri ise eski tarihi bir köprüydü. İkisini de Türkler yapmıştı. Birini Osmanlı diğerini ise günümüzde bir işadamı yaptırmıştı. Ve her iki köprüye de çok ihtiyaç olduğu aşikardı. Geçmişten günümüze Türk milletinin yardım ve yatırımıyla ilgili karakteristik özelliklerinin değişmediğini ve dünya çapında olduğunu görüyoruz. Tabi ki bu koca ülke sadece köylerden ilkel kabilelerden ibaret değildi. Başkent Addisababa ülkenin en gelişmiş şehri. Yollar pürüzsüz asfalt ve gayet geniş. Hatta yer yer 5-6 katlı yüksek betonarme binalarda var. Yapımı devam eden binaların dış cephesindeki iskele tamamen bambu ağaçlarından oluşuyor. Fakat şehir genel görünüm itibarıyla barakarlardan oluşan bir metropolü andırıyor.

Bu seyahatimde yapılarla ve eserlerle ilgili kendime bir anektodum var. Şu en Etiyopya topraklarında var olan modern yapılar eski tarihi yapılardan yıkıntılardan harabelerden daha estetik değil. Bundan 150 yıl önce taş işçiliğinin güzel ve sağlam bir örneği olarak görkemli bir bina inşa edilirken bugün aynı milletin torunları sazdan çamurdan evler inşa ediyorlar. Sebep olarak ister iç savaş deyin, ister batılı devletlerin sömürüsü deyin fark etmez. Bu hakikaten hüzünlü bir hadise...



BİR HUŞU NEFES:

NEY

BİR HİKÂYESİ OLDUĞUNDAN BAHSEDİLİP DİNLEMEMİZ ÖĞÜTLENEN NEY, GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE MANEVİYATIN BİR SİMGESİ OLARAK GELMİŞTİR. PEKİ, NEDİR MANEVİ ANLAMLAR YÜKLENEN BU ÇALGININ GEÇMİŞİ VE TAŞIDIĞI SIR; BAKALIM İSTEDİK.

NEY'İN GEÇMİŞİ

Ney, Farsça "nay" kelimesinin hafifletilmiş şeklidir ve kâmiş demektir. Kâmişle beraber, başpare ve parzavane denilen üç bölümden oluşur. Neye eklenen başpare, üflemei kolaylaştırmasının yanı sıra neye daha güzel bir ses niteliği de kazandırmıştır. Başpareler, manda boynuzundan, fildişinden veya plastikten yapılır. Ülkemizde ney kâmişinin en tercih edileni Hatay ilimizdeki Asi Nehri kenarından elde edilendir. 13 çeşidi bulunan ney, nemli ortamlardan özellikle korunmalı ve düzenli olarak yağlanmalıdır.

Tarihi Sümerlere kadar dayanan ney, göçler sebebiyle Asya ve Orta Anadolu kavimlerine geçmiştir. Türklerin İslamiyet'i kabulü ile birlikte sıkça kullanmaya başladıkları ney, daha sonra İslam Tasavvufu'nun sembolü olmuştur. Osmanlı minyatürlerinde sıkça tasvir edilen neyin, saray eğlencelerinde kullanıldığı görülmektedir. Günümüzde de algılanan şekliyle, neyin tasavvufta özdeşleşmesi ise Mevlana'dan sonra olmuştur. Aynı zamanda ney Türk Musikisi'nin en temel meşhur nefesi sazıdır, Batı'da Türk flütü adını almıştır.

İnsan sesine en yakın müzik aleti olarak kabul edilen ney; dokuz boğumu, her boğumunun bir ayda oluşması ve yedi deliğiyle insana benzetilir.



NEY'İN HİKÂYESİ

Müzik aletleri için kullanılan "çalmak" kelimesi yerine, ney için "üfleme" tabiri kullanılır. Buradaki üfleme manası, Allah'ın insanı yaratırken ruhu üflemesinden gelir. Neye yüklenen manevi anlam, halk arasında bir hikâyeye de dayanıyor. Rivayet olunur ki; bir gün Peygamberimiz, Hz. Ali ile sohbet ederken, kimseye anlatmamasını tembihleyerek ilahi aşkın sırlarından bahseder. Bu sırlar Hz. Ali'ye öyle ağır gelir ki taşıyamaz halde şehrin dışına çıkar. Çölde kurumuş bir kuyuya rast gelir ve içindekileri kör kuyuya döker. Hz. Ali'nin söylediği sırların güzellikleri ile kuyudan su fıçkırmaya başlar. Su taşır, her yeri kaplayınca etrafında kâmişler yetişir. Günün birinde oradan geçen bir çoban rüzgârın etkisiyle ses çıkaran kâmişleri fark eder. İçlerinden birini koparıp, delikler açıp üflemeye başlar. Kâmiş, ilahi sırların aşkı ile "Huu" diye haykırır. Peygamberimiz bu sesi işitince durumu anlar. İşte, ilahi sırların güzelliği ile kendine hayran bırakan sesler çıkaran bu kâmişa "ney" denmektedir.

Peygamberimizin ebediyete kadar sırlardan haberdar edeceğini söylediği; insanın içine işleyen, huşu veren ney sesinin derin bir iç çekiş ve ağlayış olduğu söylenir. Nitekim "Der ki feryadım kâmişluktan gelir, Duysa her kim, gözlerinden kan gelir" beyitinde Mevlana bundan bahsetmiştir. Neyin ağlama sebebinin ise koparıldığı sazlığa duyduğu özlem olduğu, bunun da Allah katından kopan insanın Allah'a kavuşma özlemini sembolize ettiği düşünülmür. Çünkü insan da





BİR ŞIFADIR NEY...

Osmanlı İmparatorluğu'nda başta ruh ve akıl hastaları olmak üzere birçok hastalığın musiki ile tedavi edildiği biliniyor. Yapılan birçok araştırmada müziğin insan psikolojisi üzerine olan olumlu katkıları anlaşılmıştır. Müziğin özellikle ney sesinin, stresi azalttığı ve depresif ruh halini düzelttiği görülmüştür. Edirne Bayezid Külliyesi'ndeki Darü's-şifa, musiki ile tedavi tekniği uygulayan yerlerden biriydi. Bu şifahanenin müzik icra edilen bir sahnesi vardır ve ortadaki havuzun şadırvanından su akmaktadır. Neyin huzur veren tınısı su sesi ile birleştiğinde sakinleştirici bir etki oluşturduğu gözlemlenmiş ve bu şekilde uygulanmıştır.



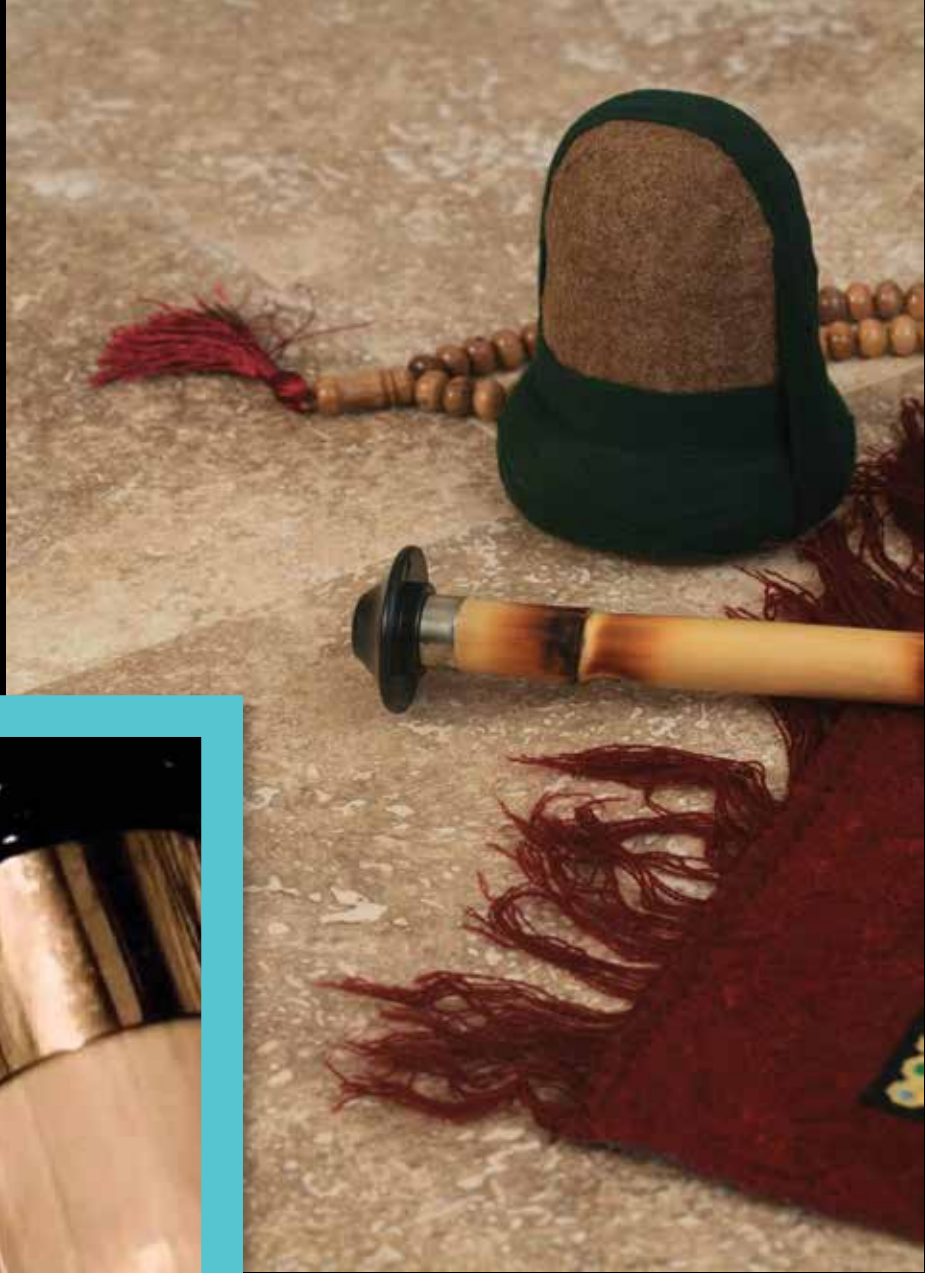
ruhlar âleminden dünyaya gönderilmiştir. Nefsiyle etmesi gereken bir mücadelesi, doldurması gereken bir zamanı vardır; özgürlüğüne kavuşup aslı vatanına dönmesi için.

Ney aynı zamanda nefis terbiyesidir çünkü sabır ister. Neyin, ruhu dinlendiren ve kalbe işleyen o sesini çıkarmak zordur. Dolayısı ile insana sabretmeyi öğretir. Sabrı öğrenen insan da nefsinin terbiye etmeyi öğrenir. Bundandır ki ney üfleyenin boynu büküktür. Nefis terbiyesini yapıp, Tanrı'ya boyun eğmiş, kalbine doğru bükülür. Bununla beraber neyden ses çıkarmanın zor olduğu söylenir. Asıl anlatılmak istenen ise gerçek sesini çıkarmanın uzun zaman alabileceğidir. Bundandır ki herkes ney üfleyebilir ama neyzen olamaz.



DİNLEYELİM NEY'DEN

Mevlana'nın kâmil insanı anlatırken bir sembol olarak kullandığı ney; mana âleminin derinliğinin bir yansımasıdır adeta. Kalben dinlendiğinde hissettirdiği manevi hislerin yanı sıra, pürüzsüz sesiyle ruha şifa da vermektedir. Hak ettiği değeri ne kadar gördüğü tartışmaya açık olsa da ney, sırlarını söylemeye devam etmektedir bize. Yeter ki dinleyelim ney'den.



MEVLANA'NIN KÂMİL İNSANI ANLATIRKEN BİR SEMBOL OLARAK KULLANDIĞI NEY; MANA ÂLEMİNİN DERİNLİĞİNİN BİR YANSIMASIDIR ADETA.



ÖRNEK DAİREMİZ
OLİMPA AVM
2.KATTA!

OLİMPA PARK PLUS'TA YAŞAM BAŞLIYOR SON DAİRELER



Başakşehir'in gözdesi Olimpa Park'ın zengin sosyal olanaklarla donatılmış yeni etabı Olimpa Park Plus'ta çok yakında yaşam başlıyor.

 **Olimpa Park** 
KONUT / REZİDANS / AVM

0212 488 23 61

 fuzul

www.olimpapark.com

BASINDA BİZ

AKİT



SEÇİM DEĞERLENDİRMESİ

YENİ ASYA



Fuzulev kiracılığı bitirmek için geldi

KOLAY Konut Yatırımcı Merkezi olan Fuzulev, inşaatı hızlı ve kaliteli yapıyor. Türkiye'nin en büyük kiracılığı firması olan Fuzulev, inşaatı hızlı ve kaliteli yapıyor. Türkiye'nin en büyük kiracılığı firması olan Fuzulev, inşaatı hızlı ve kaliteli yapıyor. Türkiye'nin en büyük kiracılığı firması olan Fuzulev, inşaatı hızlı ve kaliteli yapıyor.

YENİ AKİT

FUZUL'DAN AYDA BİN LİRA TAKSİTLE EV



STAR

Fuzul, Nevita markası ile Körfez'e açıldı

FUZUL Grup, yatırım odaklı rekabetsiz bir şekilde yatırımcıyı çekmek için 'Nevita' markasıyla Körfez bölgesindeki ilk ofisini açtı. Nevita markası ile Ortadoğu'ya açılan Fuzul Grup, rekabetsiz bir şekilde yatırımcıyı çekmek için 'Nevita' markasıyla Körfez bölgesindeki ilk ofisini açtı.

POSTA

FUZUL GRUP ORTADOĞU'YA GÖZ DİKTİ

Fuzul Grup, yeni markası 'Nevita' ile Körfez'e açıldı. Nevita'nın yurt dışındaki ilk ofisini açtığı da bu ay Suudi Arabistan'da gerçekleşti.

MİLLİ GAZETE

Faize bulasmadan ev almak hayal değil

Faize bulasmadan ev almak hayal değil. Fuzulev, inşaatı hızlı ve kaliteli yapıyor. Türkiye'nin en büyük kiracılığı firması olan Fuzulev, inşaatı hızlı ve kaliteli yapıyor.

KANAL 24



MİLAT



Fuzulev'de hedef yıl sonuna kadar 25 şube

FUZULEV, 23 yıllık sektör tecrübesi ile gayrimenkul sektöründe yeni bir aşamaya geçti. Fuzulev, inşaatı hızlı ve kaliteli yapıyor. Türkiye'nin en büyük kiracılığı firması olan Fuzulev, inşaatı hızlı ve kaliteli yapıyor.

TÜRKİYE

FUZULEV vade farkı almadan ev sahibi yapıyor

Fuzulev, inşaatı hızlı ve kaliteli yapıyor. Türkiye'nin en büyük kiracılığı firması olan Fuzulev, inşaatı hızlı ve kaliteli yapıyor.

TÜRKİYE

FUZULEV ayda 500 liraya isteyen herkesi evlendiriyor

Fuzulev, inşaatı hızlı ve kaliteli yapıyor. Türkiye'nin en büyük kiracılığı firması olan Fuzulev, inşaatı hızlı ve kaliteli yapıyor.

KAYSERİ VİZYON KENT



FUZUL EV-FUZUL OTO'DAN GÖRKEMLİ AÇILIŞ

HİT günün gün geçtikçe değişen ve hızla değişen gerçekleştiren Fuzul Ev, hayata geçirilen bir araziyi Kayseri'ye taşıdı. Akıllı bir şekilde tasarlanan Kayseri AK Park Kayseri Kavşağına İpecekteki Marmara Akademi Terziler Odası Başkanı Kerem Adıgüzel ve Fuzul Ev Genel Müdür Yardımcısı Aydın Ökten'in de katılımıyla gerçekleşti. Fuzul Ev, 1992 yılında otomotiv kampanyasına yönelik bir rakibiyle giriş yaptığı, 2000 yılında da İncecik'te bulunan otomotiv kampanyasına katıldı. İncecik Başbakanlık binalarında 2500'ün üzerinde konut yapıp inşaatı bitiren Fuzul Ev, 2010 yılında otomotiv kampanyasına ve farklı ve farklı yatırımlara yöneltti ve kampanyasına ve farklı ve farklı yatırımlara yöneltti ve farklı ve farklı yatırımlara yöneltti ve farklı ve farklı yatırımlara yöneltti.



23 yıldır binlerce aileyi ev, iş yeri ve otomobil sahibi yapan Fuzul Sirketler Grubu'nun bir kuruluşu olan Fuzulev ile siz de kendi bütçenize göre Türkiye'nin her yerinden beğendiğiniz evi, faizsiz, peşinatsız ve vade farksız satın alabilirsiniz. Ayrıca, Fuzul Sirketler Grubu aynı işleyiş ile otomobil sahibi olmak isteyenlerin taleplerini de karşılıksız bırakıyor. **Fuzul Grup** Başkan Yardımcısı ve Grup Sözcüsü **Eyüp Akbal**, başkanı yokluğunda 1992 yılında başladıklarını, o günden bu güne kadar binlerce kişiyi otomobille ve ev sahibi yapmasını mutluluğuna yaşadıklarını belirtti. "Akbal kiracılık devrinin bitiren sistemi şöyle anlattı: "Fuzulev'in yanında Fuzuloto ile de Türkiye'nin her yerinden ödeme kaabil üyeleri faizsiz, peşinatsız ve vade farksız otomobil sahibi yapıyoruz. Sisteme katılmak talebinde bulunan kişiyi, öncelikle satın almak istedikleri evin bütçesini belirlemekteyiz. Daha sonra Fuzulev'e başvurarak satın almak istedikleri evin bütçesini 40 ile 120 ay arasında taksitlendiriyor. Aynı günü martıyla bileyen sistemde, her ay toplanan bir ev parasıyla bir kişi noter huzurunda yapılan çekiliş sonucunda ev sahibi oluyor. Fuzulev ve Fuzuloto ile ilgili detaylı bilgiye fuzulev.com.tr, fuzuloto.com.tr adreslerinden ve 444 6 313 numaralı çağrı merkezinden ulaşabilirsiniz."



Fuzulev geldi, kiracılık bitti!

Kolay konut edinirme merkezi olan **Fuzulev**, isteyen herkesi kendi bütçesine göre, Türkiye'nin dilediği yerinden; faizsiz, vade farksız ev sahibi yapıyor.

23 YILDIZ binlerce aileyi ev, iş yeri ve otomobil sahibi yapan Fuzul Sirketler Grubu'nun bir kuruluşu olan **Fuzulev** ile siz de kendi bütçenize göre Türkiye'nin her yerinden beğendiğiniz evi faizsiz, peşinatsız ve vade farksız satın alabilirsiniz. Ayrıca, Fuzul Sirketler Grubu aynı işleyiş ile otomobil sahibi olmak isteyenlerin taleplerini de karşılıksız bırakıyor. **Fuzul Grup** Başkan Yardımcısı ve Grup Sözcüsü **Eyüp Akbal** bu başkanı yokluğunda 1992 yılında başladıklarını, o günden bu güne kadar binlerce kişiyi otomobil ve ev sahibi yapmanın mutlu-

luğunu yaşadıklarını belirtti. Akbal, "Sisteme katılanlar, öncelikle satın almak istedikleri evin bütçesini belirlemekteyiz. Daha sonra Fuzulev'e başvurarak satın almak istedikleri evin bütçesini 40 ile 120 ay arasında taksitlendiriyor. Aynı günü martıyla bileyen sistemde, her ay toplanan bir ev parasıyla bir kişi noter huzurunda yapılan çekiliş ev sahibi oluyor. Fuzulev ve Fuzuloto ile ilgili detaylı bilgiye (fuzulev.com), (fuzuloto.com) adreslerinden ve 444 6 313 numaralı çağrı merkezinden ulaşabilirsiniz."

Dileyeni konut sahibi yapıyor



Fuzul Sirketler Grubu, konut sahibi olmak isteyenler için **Fuzulev** sistemini geliştirdi. Sisteme göre, isteyen kendi bütçesine göre, Türkiye'nin dilediği yerinden; faizsiz, vade farksız ev sahibi olabiliyor. Sisteme katılma talebinde bulunan kişiler, öncelikle istedikleri evin bütçesini belirliyor. Daha sonra **Fuzulev**'e başvurarak satın almak istedikleri evin bütçesini 40 ile 120 ay arasında taksitlendiriyor. Sistemde, her ay toplanan bir ev parasıyla bir kişi noter huzurunda yapılan çekiliş sonucunda ev sahibi oluyor.

Vade ortasında teslim
Çekiliş ev sahibi olmayı bekleyenler, ilk ayforda ev sahibi olan diğer grup üyelerinden belirli miktarda kira desteği alıyor. Çekiliş ev sahibi olmak için taksitlerin bitmesi beklenmiyor. Sisteme dahil olan herkes vade ortasında evini teslim alıyor. Fuzul Sirketler Grubu ayrıca otomobil sahibi olmak isteyenlere de kolaylık sunuyor. Fuzuloto ile de Türkiye'nin her yerinden sisteme katılan üyeler faizsiz, peşinatsız ve vade farksız otomobil sahibi oluyor.



BYS üyeleri ev sahibi olacak

Faiz ödemesi yok
Fuzul Grup, sektörün en büyük üyesi olan **BYS** ile devam ettiriyor. **Fuzulev**, Türkiye'nin her yerinde, isteyen herkesin ev sahibi yapmasını kolaylaştırıyor. Sistemde, isteyen kendi bütçesine göre, Türkiye'nin dilediği yerinden; faizsiz, vade farksız ev sahibi oluyor. Sisteme katılma talebinde bulunan kişiler, öncelikle istedikleri evin bütçesini belirliyor. Daha sonra **Fuzulev**'e başvurarak satın almak istedikleri evin bütçesini 40 ile 120 ay arasında taksitlendiriyor. Sistemde, her ay toplanan bir ev parasıyla bir kişi noter huzurunda yapılan çekiliş sonucunda ev sahibi oluyor.

Hedef büyük
Kırsalın kalkınması için projelendirilen **Fuzulev** Yatırım Kırkulağı, Başbakan **Eyüp Akbal**, "Türk Telekom'un bir birliği olan **BYS** ile işbirliği yapılmaktadır. Herkesin, kira öder gibi ev sahibi olmasını kolaylaştıracağız. İşbirliğimizde de buna vurgu yapacağız. "Kırsal Çıkarma Komitesi Evleri Çık". Bu kapsamda **BYS** üyelerinden çok sayıda ev sahibi olacağını düşünüyoruz. Kampanyada çok sayıda konut ve inşaatlar gerçekleştirilecek. Hedefimiz 5 yıldır en çok kişi ev sahibi yapmaktır" dedi.

FuzulEv sistemi ayda 500 liraya herkesi evlendiriyor



FUZUL Grup'un yeni markası olan **Fuzulev**'in Yatırım Kurulu Başkanı **Eyüp Akbal**, Türkiye'nin en kolay konut edinirme sistemini geliştirdiklerini belirtti. Akbal, "Bugüne kadar **Fuzulev** sistemi ile binlerce kişiye konut sahibi olmak için alternatif ödeme sistemi geliştirdik. Herkesin ev sahibi olmasını kolaylaştıracağız. Hedefimiz 5 yıldır en çok kişi ev sahibi yapmaktır" dedi.

ödemeleri, en düşük vade ortasında ev sahibi oluyor. Konut kirası faiz oranları, piyasa koşullarına göre, otomatik olarak ayarlanıyor, peşinatsız ve vade farksız ev sahibi oluyor. Sisteme katılma talebinde bulunan kişiler, öncelikle istedikleri evin bütçesini belirliyor. Daha sonra **Fuzulev**'e başvurarak satın almak istedikleri evin bütçesini 40 ile 120 ay arasında taksitlendiriyor. Sistemde, her ay toplanan bir ev parasıyla bir kişi noter huzurunda yapılan çekiliş sonucunda ev sahibi oluyor.

Fuzulev'den vade farksız ve faizsiz konut imkanı

KOLAY konut edinirme merkezi olan **Fuzulev**, isteyen herkesi kendi bütçesine göre, Türkiye'nin dilediği yerinden; faizsiz, vade farksız ev sahibi yapıyor. Sisteme katılma talebinde bulunan kişiler, öncelikle istedikleri evin bütçesini belirliyor. Daha sonra **Fuzulev**'e başvurarak satın almak istedikleri evin bütçesini 40 ile 120 ay arasında taksitlendiriyor. Sistemde, her ay toplanan bir ev parasıyla bir kişi noter huzurunda yapılan çekiliş sonucunda ev sahibi oluyor.

projeyle başlatılmaya başlandı. Türkiye'nin her yerinden ev sahibi olmak isteyenler için, konut edinirme merkezi olan **Fuzulev**, isteyen herkesi kendi bütçesine göre, Türkiye'nin dilediği yerinden; faizsiz, vade farksız ev sahibi yapıyor. Sisteme katılma talebinde bulunan kişiler, öncelikle istedikleri evin bütçesini belirliyor. Daha sonra **Fuzulev**'e başvurarak satın almak istedikleri evin bütçesini 40 ile 120 ay arasında taksitlendiriyor. Sistemde, her ay toplanan bir ev parasıyla bir kişi noter huzurunda yapılan çekiliş sonucunda ev sahibi oluyor.

FUZULEV'e talep yağıyor

Faiz ve vade farksız ev sahibi olma imkanı sunan FuzulEv sistemine büyük bir talep var. Fuzul Grup, talebe cevap verebilmek için bu sene Anadolu'da ve bölge şehirlerde bayiliklere sürecini hızlandıracak.



2013 yılının başlarında gerçekleştirilen FuzulEv sistemi, Türkiye'nin en kolay konut edinirme sistemini geliştirdiklerini belirtti. Akbal, "Bugüne kadar **Fuzulev** sistemi ile binlerce kişiye konut sahibi olmak için alternatif ödeme sistemi geliştirdik. Herkesin ev sahibi olmasını kolaylaştıracağız. Hedefimiz 5 yıldır en çok kişi ev sahibi yapmaktır" dedi.

FUZULEV - BYS işbirliği kiracılığı bitirecek



FUZULEV Yatırım Kurulu Başkanı **Eyüp Akbal**, Türkiye'nin en kolay konut edinirme sistemini geliştirdiklerini belirtti. Akbal, "Bugüne kadar **Fuzulev** sistemi ile binlerce kişiye konut sahibi olmak için alternatif ödeme sistemi geliştirdik. Herkesin ev sahibi olmasını kolaylaştıracağız. Hedefimiz 5 yıldır en çok kişi ev sahibi yapmaktır" dedi.

MODERN CLS 250 4MATIC

HER YERE YAKIŞIR

YENİ CLS DÖRT ÇEKER SİSTEMİYLE GÜVENLİ, YENİ YÜZÜYLE ETKİLEYİCİ!

CLS'nin ilk çıktığı yıllara dönersek Mercedes, otomobili yeniden üretmiş gibiydi. Ortada bir CLS ismi dolanıyordu ki o otomobili görüyor olmanıza rağmen sanki hiç görmediğiniz efsanevi bir kahraman gibiydi. Bu onun şehir efsanesi olmasına yetmişti bile. İlk model hala oldukça modern ve eskimeyen bir yüze sahip. Ama yeni modelin farkı da yadsınamaz. Yazının başlığında da belirtildiği üzere CLS her yere yakışabilecek bir otomobil. Üstünüzde bir eşofman takımı ile veya şort ile hatta smokinle bile kullanılacak bir otomobil. Adeta sizi her ortamda fazlasıyla taşıyabilecek cinsten. Zaten tasarımının da hem spor hem de ağır bir klasik yapısı var. İç kısımda da ağırlığı hissediliyor. Kaliteli ama gösterişli değil. Kokusu müthiş ve görseli şahane. Hem de fazlasıyla. CLS'in sizi içine hapsoldüğünüz bir su altı gibi sarıp sarmalaması gerçekten ilginç bir duygu. Basık tavan yapısı otomobili içe doğru genişletmiş ve torpido alışıktığımız yerin çok üzerindeymiş hissiyatı uyandırıyor.

**KABİNDE YAŞAM**

- Tüm detaylar eyer kahvesi renginde ve aynı isimli deriyle kaplı.
- AMG direksiyon simidi altı düzleştirilmiş ve oldukça sportif bir görünüme sahip.
- Ses sistemi açık olduğunda dışarı ile irtibatınız kopuyor.
- Koltuklar sizi oldukça iyi sarıyor ve kendinizi bir devin elinde hissediyorsunuz.
- Görüş açıları yeterli olmasına karşın dar camlar sizi biraz boğuyor gibi.



TEKNİK
Motor 2143cc, 4 silindir,
4 çeker,
204 bg, 500 Nm
Tüketim 5.3 lt (ort), 0-100
km/s 7.9 sn, 236 km/s
Ağırlık 1775 kg Fiyat
417,238 TL

FUZULOTO SİSTEMİ

FUZULOTO, OTOMOBİL SAHİBİ OLMAK İSTEYEN, ANCAK ÖDEME GÜÇLÜĞÜ ÇEKEN VEYA BANKA FAİZİNE BULAŞMAK İSTEMEYEN BİREYLERİ OTOMOBİL SAHİBİ YAPMAYI AMAÇLAYAN BİR SİSTEMDİR.

Temelinde yardımlaşma olan sistem; otomobil almak için bir araya gelerek grup oluşturan kişilerin, birbirlerine destek olarak; faizsiz, vade farksız sıfır veya 2. el otomobil sahibi olmasını sağlar. Türkiye'nin her yerinden, istenilen otomobilin kolaylıkla alınabileceği 4 farklı ödeme sistemi vardır. Bunlar;

01

ÇEKİLİŞ SİSTEMİ:

Bu sistem, araç almak için bir araya gelerek grup oluşturan kişilerin, birbirlerine destek olarak; faizsiz ve vade farksız araç sahibi olmasını sağlar.

Araç almak isteyen kişi, aylık ödeyebileceği taksit miktarına göre (11-15-21-31-37 ve 49 aylık) bir grup seçer ve o gruba dâhil olur. Bu seçeneklerde, hiçbir şekilde vade farkı, faiz uygulaması olmadan küçük taksitler ödeyerek araba sahibi olmak mümkündür. Türkiye'nin her yerinden istenilen marka otomobil satın alınabilir ve noter huzurunda yapılan çekiliş sonucunda belirlenen bir zaman diliminde ilgili araca sahip olunur. Kişi isterse taksitlerini Tüfe'ye endekli yapıp enflasyon karşısında parasının değer kaybetmesini engelleyebilir.

02

VADE ORTASI SİSTEM:

Çekilişe katılmak istemiyor, aracımı belirlenen tarihte almak istiyorum diyorsanız; vade ortası sistem tam size göre! Vade ortası sistemde bütçenize uygun dilediğiniz ay (taksit) sayısını seçme imkânı vardır.

Bu sistem; almak istediğiniz aracın değerini eşit taksitlere bölerek, kişiyi peşin ödeme yükünden kurtarır. Aracı teslim almak için taksitlerin bitmesi beklenmez. Vade ortasında araç sahibine teslim edilmiş olur. İstenilen marka otomobil bedelini faizsiz olarak taksitlendirebilmek mümkündür. Organizasyon ücreti ve 1. taksitin ödenmesi ile sisteme dâhil olunabilir.

Aracın parası 21 aylık bir vadede biriktirebildiğini varsayalım. Normal şartlarda, araba sahibi olabilmek için 21 ay para biriktirmeli ve her ay da gelecek zamlar kadar birikiminizi fazlaştırmalısınız, değil mi? Oysa FuzulOto sizi çok daha kısa sürede ve 21 ayın sonunda ödeyeceğiniz peşin fiyattan daha ucuza otomobil sahibi yapabilir. Kişi isterse taksitlerini Tüfe'ye endekli yapıp enflasyon karşısında parasının değer kaybetmesini engellemiş olur.

03

PEŞİNATLI ERKEN TESLİM SİSTEMİ:

Belirli bir miktar peşinat ödenerek araç vade ortasından daha erken teslim alınır. Peşinatlı erken teslimi, vade ortası sistemden ayıran iki fark vardır. İlki Kampanyaya girerken belli bir miktar peşinat vererek araç daha erken teslim alınma imkânı vermesi, diğeri ise verilen peşinattan dolayı taksit rakamının daha düşük olmasıdır. Sistem, peşinatın dışındaki miktarı eşit taksitlere böler. Çekiliş söz konusu olmadığından aracın hangi tarihte teslim alınacağı baştan bildirilir. Kişi isterse taksitlerini Tüfe'ye endekli yapıp, enflasyon karşısında parasının değer kaybetmesini engellemiş olur.

04

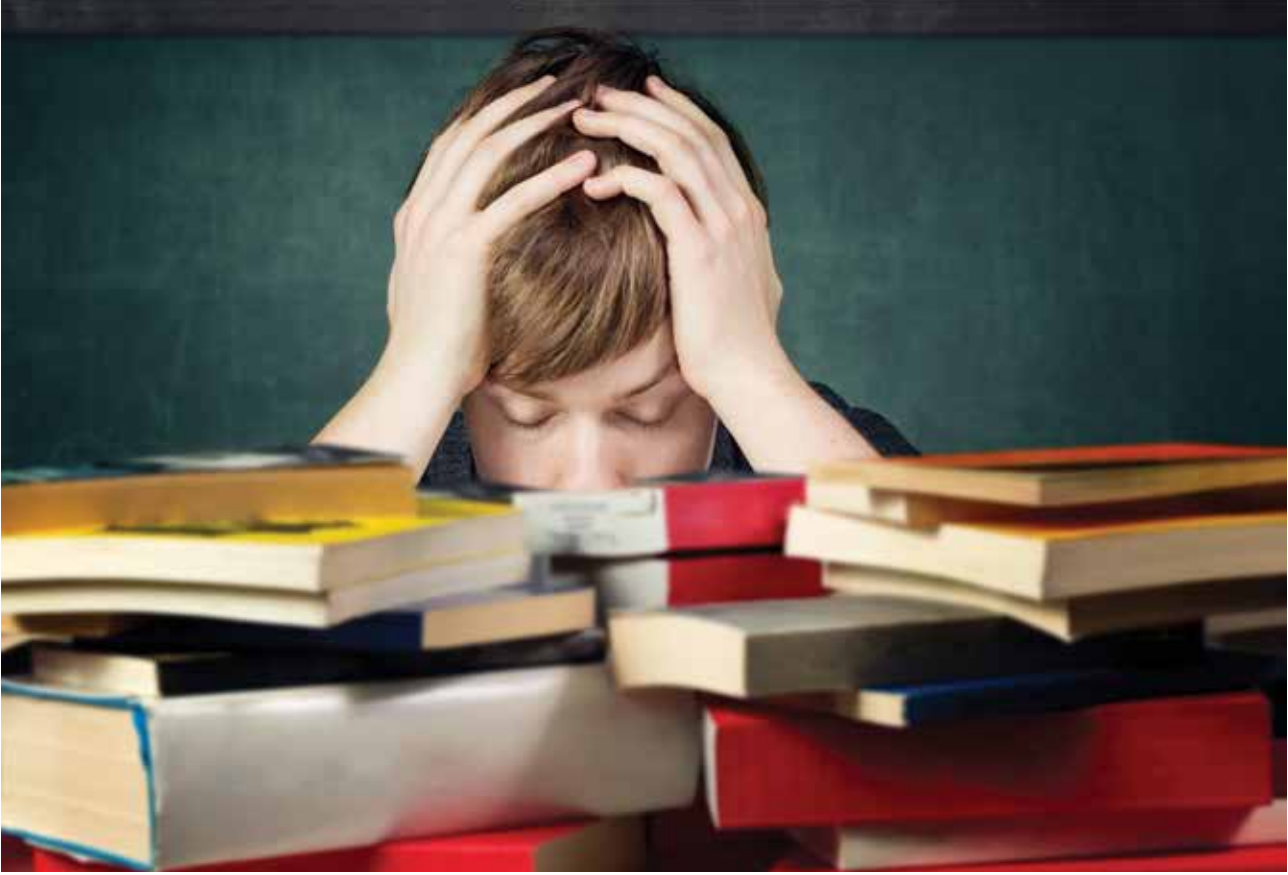
ARA ÖDEMELİ ERKEN TESLİM SİSTEMİ:

Bu sistemde; yapılan ara ödemeler taksitlerin miktarını düşürür. Teslimatın daha erken bir tarihte gerçekleşmesini sağlar. Sisteme ister peşinatlı, ister peşinatsız katılmak mümkündür. Kişi isterse taksitlerini sabit miktarda ödeyebilir isterse de Tüfe'ye endekli yapıp enflasyon karşısında parasının değer kaybetmesini engellemiş olur.

YENİ OTOMOBİLİNİZİN
ANAHTARI
FUZUL OTO'DA!

» **fuzuloto**
KOLAY OTOMOBİL EDİNDİRME MERKEZİ





OKUL FOBİSİ İÇİN ÖNLEMİNİZİ ALIN

OKUL FOBİSİ, BAZI ANNE-BABALAR İÇİN BİR KABUS HALİNİ ALIR. BUNU, AİLELER GENELLİKLE OKUL ALIŞVERİŞLERİ SIRASINDA VEYA OKUL İLE İLGİLİ KONULARDA ÇOCUĞUN İLGİSİZLİĞİ HATTA TEPKİSİ SIRASINDA HİSSEDER.

Cocukta yaşanan okul reddi, doğru davranılmadığında okul fobisi haline dönüşüyor. O nedenle ailelerin bu konuda uyanık ve dikkatli olmaları gerekmektedir. Okul fobisi ile ilgili başta anne-babalar olmak üzere öğretmen ve öğrencilere çok önemli görevler düşüyor. Genellikle ilkokul birinci sınıf öğrencilerinde başlayan okul fobisi, eğitim-öğretim hayatının her aşamasında karşımıza çıkabiliyor.

İlkokul birinci sınıfa başlayan bazı öğrencilerde okula gitmekte isteksizlik, zorlanma hatta direnme görülebilmekte. Bu konuda hem veliler hem öğretmenler hem de rehber öğretmenler dikkatli olmalı ve sorun büyümeden gerekli önlemler alınmalı.

Özellikle kaygı bozukluğu olan çocuklarda, okul fobisi daha sık görülüyor. Kaygı bozukluklarının temelinde ise biyolojik etkenler bulunuyor. Sorunun çözümünde profesyonel bir destek

alınması gerekirken birlikte, eğitim-öğretim faaliyetlerinde çocukla birebir diyalog içinde olan ailelerin ve öğretmenlerin, öğrenciye pozitif yaklaşımı, problemi azaltacak ve çözümü hızlandıracaktır.

HEM ANNE HEM DE BABA İLGİLİ OLMALI

Çocuğun, okul dışında farklı nedenlerle de olsa sık sık ayrı kalması, ömür boyu taşınacak etkilere neden olabilir. Anne-

ler, zorunlu olmadıkça çocuklarından uzun süre ayrılmamalıdır. Aynı kalma durumlarında, annenin yerini alacak yetkin aile bireylerine ihtiyaç vardır. Onlar, annenin yokluğunu mümkün mertebe hissettirmemeye çalışmalıdırlar. Zira okul fobisi olan çocukların çoğunda, anneden ayrılma kaygısının olduğu araştırmalarla belirlenmiştir. Aile içinde güven duygusunun gelişmesi için bir diğer unsur ise uygun baba modelidir. Çocuk, her zaman babanın varlığını, sıcak nefesini, yakın ilgisini ister. Dolayısıyla iş yoğunluğu, yorgunluk bahanesiyle çocuklardan uzak duran babalar; okul fobisi, başarısızlık, disiplinsizlik gibi birçok sıkıntının oluşmasına istemeden de olsa zemin hazırlamaktadırlar. Küçük zihinsel engelleri olmasına rağmen, bazı çocukların, ailenin ilgisi ve yetkililerin hassasiyeti sayesinde normal öğrenciler gibi öğrenbildiğinin birçok örneği vardır. İlgisiz aileler nedeniyle kaybedilmiş, birçok öğrenciden bahsetmek de mümkündür.

OKUL FOBİSİNE YATKINLIK

Bazı çocukların okul fobisi geliştirmeye daha yatkın olmalarını sağlayabilecek durumlar şunlar olabilir:

- Okulda hırpalanmasına, reddedilmesine veya kavga etmesine yol açacak bir sosyal beceri eksikliği,
- Çocuğun veya ailenin yaşamında taşınma, hastalık veya yakın birinin ölümü gibi önemli bir değişimin olması,
- Boşanma, maddi sorunlar, anne veya babanın başka biriyle evlenmesi veya yeni bir kardeşin olması gibi etkenlerle stresli ve dengesiz bir ev yaşamı sürme.
- Eğer okula gitmeyi reddetme ilk olarak çocuğunuz ergenlik çağından önce ortaya çıktıysa, bu onu ciddi olarak rahatsız eden bir şeyin işareti olabilir ya da okulda onu gerçekten korkutan veya tehdit eden bir şey vardır. Okul fobisi korkudan çok kaygıya dayansa da, korkutulma, kaygıyı daha da artırır.

ÖĞRETMEN İLGİSİ ÇOK ÖNEMLİ

Çocuğun, okulda sıcak bir öğretmen ilgisiyle karşılaşması, fobi riskini azaltacaktır. Daha okulun ilk günlerinde öğretmenin iyi bir gözlem yapması, öğrencileri tanımaya çalışması ve çocuklarla tek tek ilgilenmesi, öğrencilerle öğretmen arasında sıcak ilişkilere yardımcı olacaktır. İlkokul birinci sınıf seviyesinde fazla verilen ödevler, çocukta başarısızlık duygusu oluşturabilir ve telafi edilemeyecek performans kaybına sebep olabilir. Bu nedenle öğretmenlerin ödev konusunda makul bir değerlendirme yapması önemlidir.

OKUL FOBİSİNİ 3 ADIMDA AŞIN

Okul fobisi tedavisinin çözümünde zamanlama çok önemlidir. Bunun için öğretmenin, velinin ve diğer paydaşların hassas olması gerekmektedir. Okul fobisi için dört adım çok önemlidir: İlki okul fobisini dile getirmeyin, kaygılı olduğunuzu belli etmeyin, çocuklarla etkili zaman geçirin ve son olarak eğlenceli eğitim ortamı oluşturun. Bu dört adım okul fobisini aşmada çok önemlidir.

OKUL FOBİSİ NASIL GELİŞİR?

Bir çocuğun okul fobisini nasıl geliştirdiğini anlamak için, çocuğun ev yaşamına uzanmak gerekir. Bazen okul fobisi olan çocuk, evde fazlasıyla kendini kabul ettiren, kendini çok başarılı hissedenden biridir ve okula gittiğinde diğer çocukları ve onların başarılarını tehdit olarak algılar; okul kuralları, paylaşma sorumluluğu ve diğer çocuklarla dolu bir sınıfta yaşamının getirdiği her şey onu korkutur.

Kimi durumlarda da, bir hastalık ya da kaza nedeniyle uzun süre evde kalıp bakım gören çocuklar, daha az koruma altında oldukları bir sınıfa gitmekte çok zorlanırlar. Okul fobisinin, kişilik tipi, cinsiyet ve doğum sırası ile doğrudan ilgisi yoktur.



İÇİNİZİ SERİNLETECEK 5 KIŞ FİLMİ

SOĞUK HAVALARDA BATTANIYE ALTINDA FİLM İZLEMENİN ÇOK CAZİP OLSA DA YAZIN BUNALTICI SICAKLARINDA KIŞ FİMLERİNİ İZLEMENİN DE BAŞKA BİR HAVASI OLDUĞUNU İDDİA EDİYORUZ.

Film izlemenin mevsimi yoktur. Yine de çoğu insan kışın battaniye altında, elinde kahvesiyle film izlemenin sıcaklığından hoşlanır. Malum hava soğuk, dışarda yapılacak olan aktivite ise kısıtlıdır. İçimizi ısıtacak romantik bir film ya da kanımızı hızlandıran bol aksiyon sahneleriyle dolu bir gerilim filmi iyi bir seçim olabilir. Peki ya yazın?

Yaz mevsiminin bunaltıcı sıcaklarına karşı ise kış filmlerini öneriyoruz. Sıcaktan sıkılmış dışarı çıkmak istemeyen, -ah kış geri gelse diyen okuyucularımız için içinizi serinletecek, gün ortasında güneş tepedeyken bile tipide kalmış hissi verecek filmleri derledik.



1. Deli Deli Olma

93 Harbi sonrasında Çar'ın Rusya'da yaşamasını istemediği Malakan kavminin bir kısmı Kars'a göçe zorlanır. Göç edenler arasında Mişka'nın ailesi de vardır. Bir zamanlar köyün değirmenini işleten Mişka, modern makineler çıktıktan sonra maddi sıkıntıya düşmüştür. Köyün huysuz ihtiyarı Popuç, Mişka'dan nefret eder. Köylüler barışçı, yardımsever Mişka ile Popuç arasında kalmışlardır. İki yaşlı geçmişlerini sorgular. Yerli sinemamızın en güzel örneklerinden biri olan, başrollerini Şerif Sezer ve Tarık Akan'ın paylaştığı filmde yöre aksanının ve çocuk oyuncuların güzelliğinin yanı sıra Kars'ın kış halini de cezbedicidir.



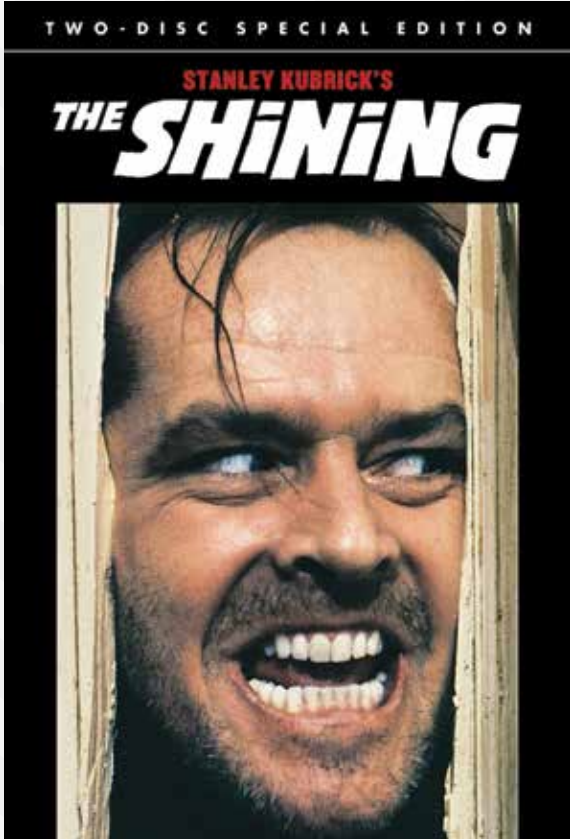
Yönetmen: Murat Saraçoğlu
Senaryo: Sevim Hazel Ünsal
Yapımcı: Taygun Aydın, Tolga Aydın
Müzik: Özgür Akgül, Mehmet Erdem
Görüntü Yönetmeni: Mustafa Kuşçu
Oyuncular: Tarık Akan - Şerif Sezer - Barış Üregül - Deniz Arna - Levent Tülek - Zuhal Topal



2. Titanic

Hikâyesini hepimizin bildiği filmde, oyuncunun ağzından da ayrıca anlatılan -soğuk suyun etkisini- gemi sulara gömüldükçe ekran başında dahi iliklerinize kadar hissedebiliyorsunuz. Film atmosferiyle soğuk duş etkisi yaratırken, romantizm örülü aşk hikâyesiyle de kalbinizi ısıtabilir. Kate Winslet ve Leonardo Di Caprio'nun başrollerinde olduğu 1998'de 14 dalda Oscar adayı olan Titanic, 11 dalda ödül kazanmıştır.

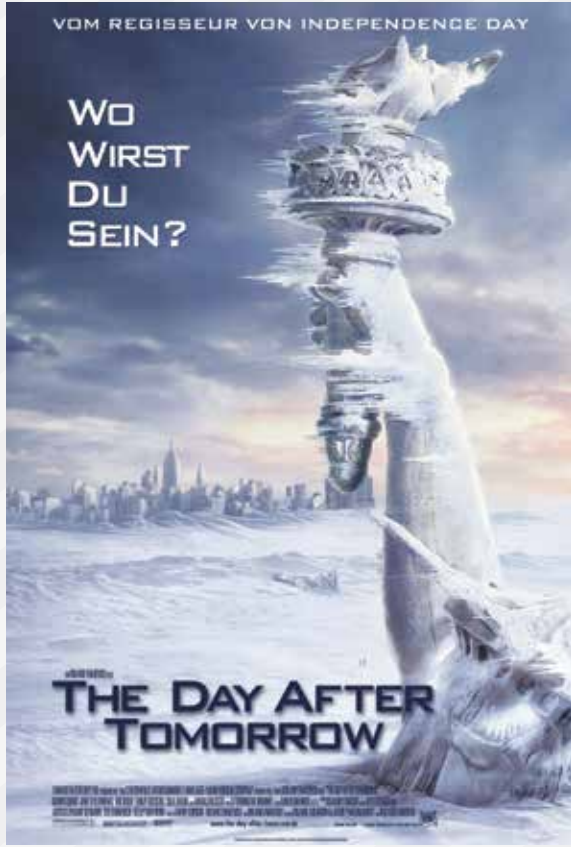
Yönetmen: James Cameron **Senaryo:** James Cameron **Yapımcı:** Jon Landau
Müzik: James Horner
Görüntü Yönetmeni: Russell Carpenter
Oyuncular: Leonardo DiCaprio - Kate Winslet - Billy Zane - Kathy Bates - Frances Fisher - Gloria Stuart - Bill Paxton



3. Cinnet (The Shining)

Psikolojik gerilim türünün en iyi örneklerinden biri olup, kült kabul edilen film Stephen King'in aynı isimli kitabından uyarlama. Stanley Kubrick yönetmenliğindeki filmde Jack Nicholson başrolü üstleniyor. Karlarla kaplı labirentte yaşanan kovalamaca sahnesinde kaçan sızmış gibi gerilip, kar soğuğunu iliklerinize kadar hissedebilirsiniz.

Yönetmen: Stanley Kubrick **Senaryo:** Diane Johnson, Stanley Kubrick, Stephen King
Yapımcı: Stanley Kubrick **Müzik:** Wendy Carlos
Görüntü Yönetmeni: John Alcott
Oyuncular: Jack Nicholson - Shelley Duvall - Danny Lloyd - Scatman Crothers



4. Yarından Sonra (The Day After Tomorrow)

Küresel felaket senaryolarının sıraya dizildiği günlerde çekilen film klasik –dünyanın felaketi Amerika'nın kahramanlığı- klişesinden kurtulmasa da sadece efektleri için bile izlenebilecek bir film. Kuzey yarımkürenin buzul çağına girdiği film, kış mevsimini özleyenleri bir nebze serinletecektir. Başrolünde Donnie Darko'dan tanıdığımız Jake Gyllenhaal'ın yer aldığı film, aksiyon severler için güzel bir seyir keyfi sunuyor.

Yönetmen: Roland Emmerich **Senaryo:** Roland Emmerich **Yapımcı:** Mark Gordon, Thomas M. Hammel
Müzik: Emanuele Arnone **Görüntü**
Yönetmeni: Ueli Steiger
Oyuncular: Jake Gyllenhaal - Dennis Quaid - Emmy Rossum - Dash Mihok



5. Karlar Ülkesi (Frozen)

Çocuklarınızla birlikte izleyebileceğiniz harika bir animasyon filmi olan Karlar Ülkesi kar ve kış görüntülerinin yanında eğlenceli saatler de vaat ediyor. Maceracı ve iyi kalpli bir kız olan Anna, kız kardeşi Prenses Elsa'yı bulup yaşadığı krallığa sonsuz kış getiren laneti sona erdirmesini sağlayarak, şehrinde yaşayan insanları eski güzel günlerine döndürmeye karar verir. Masalsi bir yolculuğa çıkan Anna'nın yol arkadaşı ise usta bir dağcı olan Kristoff ve sadık Ren geyiği Sven'dir. Ayrıca Olaf adlı bir başka yol arkadaşı daha olur.

Yönetmen: Juliet McKoen
Senaryo: Juliet McKoen
Müzik: Guy Michelmore
Görüntü Yönetmeni: Philip Robertson
Seslendirenler: Shirley Henderson - Roshan Seth - Ger Ryan - Richard Armitage - Ralf Little

Olimpa

ÇARŞAMBA PAZARINI AYAĞINIZA GETİRİYOR.

Olimpa'da
HER ÇARŞAMBA
ÇARŞAMBA PAZARI KURULUYOR.

GEL
VATANDAŞ
GEL

Kaliteli ürünü ucuza almak için sıcakta, karda, çamurda gezinmeye son. Çünkü Olimpa'da her çarşamba ünlü markaların indirimine indirim kattığı Çarşamba Pazarı kuruluyor. Ürünler koridora taşıyor, kapanın elinde kalıyor.

0212 488 78 78
www.olimpaavm.com

Olimpa
ALIŞVERİŞ VE YAŞAM MERKEZİ BAŞAKŞEHİR AVM

FUZULEV ERİŐİM NOKTALARI

FUZULEV MERKEZ

Akşemseddin Mahallesi Adnan Menderes Bulvarı Vatan Caddesi Öksüzce Hatip Sokak No:25 Fatih/İstanbul
444 6 313

AVCILAR ŞUBE

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

ANKARA ŞUBE

Korkut Reis Mah.Strazburg Caddesi No:12/A
Sihhiye/Ankara
0312 231 63 13 TEL
0312 231 63 10 FAX

ANKARA ŞUBE 2

Karanfil Sokak No:40/1 Kızılay
0312 418 89 80 TEL
0312 417 07 63 FAX

BURSA ŞUBE

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

KONYA ŞUBE

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

ÜMRANIYE ŞUBE

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

ADANA BAYİ

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

ADİYAMAN BAYİ

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

AFYONKARAHİSAR BAYİ

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

ANTALYA BAYİ

Yüksekalın Mahallesi Fahrettin Atalay Caddesi 2
Benliođlu İş Hanı 10/2 Muratpaşa/ Antalya
0242 311 33 44 / 0542 577 22 22

ERZURUM BAYİ

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

KAYSERİ BAYİ

Gevher Nesibe Mahallesi İstasyon Caddesi
Emek Kavşağı Emek Apartmanı No:2 Kat:1
Kocasinan / Kayseri
0352 220 02 38

KAHRAMANMARAŞ BAYİ

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

MERSİN TARSUS BAYİ

Şehitler Tepesi Mahallesi Atatürk Bulvarı No:238B
Tarsus / Mersin
444 63 13

SAMSUN VEZİRKÖPRÜ BAYİ

Faruk Cömert Caddesi No:1 Vezirköprü / Samsun
0362 647 12 12

TOKAT BAYİ

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

İSTOÇ BAYİ

İstoç Otomarket A1/Blok Kapalıçarşı No:4 Bağcılar
0212 693 1 693

» fuzulev 444 6 313

KAT KAT YAŞAM

KAT KAT KAZANÇ

Kişiyi özel ödeme seçenekleri ile kat kat kazanç...

Kapalı yüzme havuzu, sauna, fitness, eşsiz peyzaj, AVM ve sağladığı tüm sosyal olanaklarıyla kat kat yaşam...

OLIMPA PARK Plus'ta!
Olimpa Park Plus Başakşehir'de.

Olimpa Park 
KONUT / PEYZAJ / AVM

0212 **488 23 61**

Örnek Dairemiz
Olimpa AVM
2. Katta!