

# ANAHTAR

NO 21

FUZUL HOLDİNG'İN ÜCRETSİZ YAYINIDIR.

TEMMUZ 2023

EYÜP AKBAL:  
"LİDER GELECEĞİ İNŞA EDENDİR"

KAPAK TASARIM: EREN SIVRIOĞLU & MIDJOURNEY

 fuzul

Sadece bir "yapı" firması olursan kazandığın senin olur.

**Bir "GYO" şirketi olursan halk,  
kazancına ortak olur.**

Tam 30 yıl önce başladığımız yolculuğumuzda

hayallerinizdeki yaşam alanlarını inşa etmek üzere yola çıktık.

Hem ölkemize hem de ölkemizin insanının hayatına değer katan  
onbinlerce markalı konut projesini hayata geçirdik.

şimdi de 30 yıllık Fuzul Yapı tecrübesini

yepyeni başarılarla dönüştürmek ve halkımızı da

başarılarımıza ortak etmek üzere **Fuzul GYO**'ya dönüşerek

yolumuza daha güçlü adımlarla devam ediyoruz.

**fuzul**▶**GYO**



BARBAROS 18

- 18 NEW INN'in Yeni Genel Müdürü  
Mustafa K. Daldal Oldu
- 20 Fuzul GYO, Projeleriyle Ülke  
Ekonomisine Katkısını Sürdürecektir
- 22 Düünden Bugüne Fuzul GYO Projeleri
- 24 Prestijin Yeni Adı: Barbaros48
- 26 Yu Group, Maslak Dream by NEW INN  
ile Gayrimenkul Sektörüne Yeni Bir  
Soluk Getirecek
- 28 Tasarruf Finansman Hayat Sigortası,  
Kötü Sürprizlere Karşı Koruyor
- 30 Şikâyet Yönetimi, Müşteri Kaybının  
Önüne Geçiyor
- 32 Biz Müşterilerimiz ve Ekibimizle  
Büyük Bir Aileyiz
- 33 Fuzul Ailesine Kazandırdığımız Her  
Mutlu Müşteri Çok Kıymetli
- 34 İşveren Markası, Şirketlerin  
İtibarına da Olumlu Yansıyor
- 40 Hain Kalkışma, Türk Milletinin  
Ferasetiyle Püskürtüldü
- 44 Doğru İletişim, İş Hayatında  
Başarının En Önemli Anahtarıdır
- 54 Eğitimi, Kurumsal Potansiyelin  
Geliştirildiği Bir Yolculuk Olarak  
Görmek Gerekli
- 56 Kuşatılmış Bir Vatanın Yüreğindeki  
Hasret, Malazgirt'te  
Özgürlüğe Kavuştu
- 58 Yeni Nesil Tatil Trendleri, Ev  
Konforunda Hissettiriyor
- 62 Fuzul'de 29 Yıl
- 64 İnancın Zaferi!
- 66 İnsan Sağlığı Açısından Bitkisel  
Beslenme Bir Zorunluluk
- 68 Çocuk Ailede Filizlenir
- 72 Türkiye'nin Lavanta Bahçesi: Isparta



10

Ben Yaptığım İşe de Güveniyorum,  
Kendime de...



14

Tasarruf Finansman  
Sektörünün  
Regülasyonu,  
Güven Getirdi

# 36

**Şehir, Bir Kalabalık  
Yığını Değildir**



# 46

**Yapay Zekâ, İşinizi Nasıl  
Değıştirecek?**

# 50

**Türkiye'den Dünyaya  
"Gayrimenkulde İhracat  
Markaları" Çıkarabiliriz**





İmtiyaz Sahibi  
Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı  
**Eyüp Akbal**

Yayın Koordinatörü  
**Mustafa K. Daldal**

Genel Yayın Yönetmeni  
**Merve Ay**

Yayın Koordinasyon  
**Burak Salman**  
**Cansu Kekeç Saatçioğlu**  
**Sergen Yeşilalioğlu**  
**Kübra Akbal Kuru**  
**Emir Adıgüzel**  
**Elif Ece Evren**  
**Nazike Sena Aydın**

Dağıtım Koordinasyon  
**Doğanay Akyel**  
**Bahri Ardahan Rollas**

Grafik Tasarım  
**wave**  
turkey

İletişim  
**Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Genel Müdürlük**  
Nispetiye Mahallesi, Büyükdere Caddesi No: 100 B, 34340 Beşiktaş | İstanbul  
444 63 13

Baskı  
**Matsis Baskı Çözümleri**  
Tevfikbey Mahallesi Dr. Ali Demir Cad. No: 51  
Sefaköy - İstanbul  
Tel: 0212 624 21 11 - matsisprint.com



Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı  
**Eyüp Akbal**

*Eyüp Akbal, Chairman of the Board of Fuzul Tasarruf  
Finansman AŞ*

## Seçim Sonuçlarının Ülkemize Hayırlar Getirmesini Temenni Ederim

Değerli okurlarımız,

Fuzul olarak kurulduğumuz günden bu yana isteyen herkesi; ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi yapmak adına var gücümüzle çalışmaya devam ediyoruz. Yüz binlerce insanın mutluluğuna sebep olmak çok kıymetli ve biz dergimizin hazırlık aşamasında da insanların yüzünde tebessüm olmayı sürdürdük.

Sistemle ilgili bilgi sahibi olmak isteyen herkesin, Dayanışma Ekonomisi ile nasıl birikim yapabileceğini hesaplayarak ev, araç ya da çatılı iş yeri gibi ihtiyaçlarını ne kadar sürede alabileceklerini öngörebilmelerine imkân tanıyabilmek adına web sitemizi, sadece Fuzul'ün paket ve kampanyaları hakkında bilgi sahibi olunabilecek sınırlı bir web sitesi dışına çıkacak şekilde tasarladık. Yapay zekâ altyapısıyla tasarladığımız yeni web sitemize, yeni birçok özellik kazandırdık. Bunlardan en önemlisi de Fuzul Birikim Testi oldu. Dayanışma ekonomisiyle ev, araç ya da çatılı iş yeri sahibi olmak isteyenler, Fuzul Birikim Testimiz sayesinde şubeye gitmeden birkaç soruyu yanıtlayarak ihtiyaçlarını hangi ödeme koşullarıyla karşılayabileceklerini öngörebilecek. Fuzul ve kullanıcılarımız için son derece inovatif bir adım olan bu yatırımlarımızla müşterilerimizin beklenti ve ihtiyaçlarını daha hızlı anlayarak onlara kendilerini daha özel hissettireceğiz.

Fuzul olarak, çalışmalarımız ve yatırımlarımız devam ederken ülke olarak mayıs ayında 13. Cumhurbaşkanı ve 28. Dönem Milletvekili Genel Seçimleri için sandığa gittik. Ülkemiz demokrasisine yakışan, huzurlu bir seçim gerçekleştirildi ve Sayın Recep Tayyip Erdoğan, halkımızın oylarıyla 13. Cumhurbaşkanı olarak yeniden seçildi. Seçim sonuçlarının Türkiye Cumhuriyeti'ne, ülkemize ve milletimize hayırlar getirmesini temneni ederim.

Bir sonraki sayıda tekrar buluşmak ümidiyle keyifli okumalar dilerim.

Saygılarımla.

## I hope that the election results will bring good things to our country

Dear Reader,

As Fuzul, we have continued to work with all our strength since the day we were founded to enable everyone to become a home or vehicle owner or own a covered workshop if that is what they want. It is very meaningful to make hundreds of thousands of people happy and we have continued to put a smile on people's faces during the preparation phase of our magazine.

We have designed our website to be more than just a limited website where you can get information about Fuzul's packages and campaigns to enable anyone who wants to learn about the system to calculate how they can save with the Solidarity Economy and foresee how long it will take them to buy a home, a vehicle or a covered workplace. We have added many new features to our new website, which we designed with artificial intelligence infrastructure, the most important of which is the Fuzul Savings Test. Our Fuzul Savings Test will enable those who want to become a home, vehicle or covered workplace owner with the solidarity economy to predict the payment terms they will incur to fulfill their needs by answering a few questions without the need to go a branch. These investments, which are a highly innovative step for Fuzul and our users, will make our customers feel more special by understanding their expectations and needs faster.

While our work and investments continued as Fuzul, our country went to the polls in May to vote for the 13th Presidential and 28th Term Parliamentary General Elections. A peaceful election befitting the democracy of our country was held and the votes of our nation re-elected Mr. Recep Tayyip Erdoğan as the 13th President. I hope that the election results will be auspicious for the Republic of Türkiye, our country and our nation.

I hope to get together with you again in the next issue and wish you a pleasant reading.

Sincerely,



# FUZUL'DEN HERKESİN GÖNLÜNE GÖRE KAMPANYA!

3

ayda ev,



4

ayda otomobil  
sahibi olun.



# Geleceğin *Anahtar'ı* Yapay Zekâ

*Anahtar Dergimizin kıymetli okurları,*

2015 yılından bu yana matbu olarak okurlarımızla buluşturduğumuz *Anahtar* dergimiz, teknoloji çağının getirdiği dönüşüme entegre olarak kabuk değiştiriyor. Dergimiz; Fuzul Holding bünyesindeki tüm şirketlerin genel merkezlerinde, Fuzul'ün şubelerinde, çeşitli kamu kurum ve kuruluşlarında, Türkiye'nin önde gelen şirketlerinde, muhtelif sivil toplum örgütlerinde, masaları süslüyor olmasının yanı sıra Turkcell Dergilik, Türk Telekom e-dergi gibi dijital mecralarda da takip ediliyor. *Anahtar'ın*, kendini her geçen gün yenileyerek yoluna devam etmesinin bir örneğini de bu sayımızın kapak çalışmasında görüyoruz. 21'inci sayımızda tam da gündeme uygun bir adım attık ve kapağımızı yapay zekâyâ tasarlattık. Umarım beğenirsiniz.

Şimdi de 21'inci sayımızda yer bulan konulara değinmek istiyorum. Öncelikle vakit ayırıp sorularımızı yanıtlayan Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal'a teşekkür etmek istiyorum. Kendisiyle iş dünyasını merkeze alan bir sohbetimiz oldu. Hem iş dünyası, liderlik, başarı gibi konulara eğildik hem de Eyüp Akbal'ın stres ve zaman yönetimi ile ilgili tecrübelerini dinledik. GİGDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Bayram Tekçe ile yabancıya gayrimenkul satışını, Prof. Dr. Sadettin Ökten ile de şehirleşmeyi merkeze alan röportajlar gerçekleştirdik. Her birine teşekkürlerimi sunuyorum.

Ayrıca yazılarıyla dergimize katkıda bulunan değerli isimler de var. Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Üyesi Aydın Özkan, tasarruf finansman sektörünün 30 yılı aşkın hikâyesini *Anahtar'ın* kıymetli okurlarıyla paylaştı. Diğer yandan "Fuzul GYO, Projeleriyle Ülke Ekonomisine Katkısını Sürdürecektir" metniyle Fuzul GYO Genel Müdürü Murat Altay, "Prestijin Yeni Adı: Barbaros48" yazısıyla Fuzul GYO İcra Kurulu Üyesi Ümit Bozkurt, "Doğru İletişim, İş Hayatında Başarının En Önemli Anahtarıdır" metniyle Salt İletişim Grup Kurucu & Ajans Başkanı İlkin Karataş Ülkü, "Yapay Zekâ, İşinizi Nasıl Değiştirecek?" yazısıyla GPT JOURNEY Kurucu Ortağı Saadettin Konukseven de dergimize değer katan isimler oldu. Her birine teşekkür ederim.

Diğer yandan 15 Temmuz'dan 30 Ağustos Zaferi'ne, yeni nesil konaklama trendlerinden Türkiye'nin lavanta bahçelerine kadar pek çok aktüel konu da bu sayımızı renklendiren içerikler oldu.

En sona sakladığım teşekkürüm ise bu sayıda son kez Yayın Koordinatörü olarak yer bulan, birlikte yeni bir *Anahtar* dergisi inşa ettiğimiz kıymetli yöneticim Mustafa K. Daldal'a... İş disiplini, titiz yaklaşımı ve yönlendirmeleri ile hem dergimize hem de bana katkısı çok fazla... Birlikte çalıştığımız bir yıldaki tüm emekleri için teşekkürlerimi iletiyor, yeni görevinin kendisine ve NEW INN'e hayırlar getirmesini diliyorum.

Bir sonraki sayıda tekrar buluşmak ümidiyle...

**Merve AY**

# BEN YAPTIĞIM İŞE DE GÜVENİYORUM, KENDİME DE..

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal ile liderlikten kurumsal aidiyete, istişarenin öneminden etkili zaman ve stres yönetimine kadar pek çok konuyu kapsayan bir röportaj gerçekleştirdik

Röportaj: **Merve AY**



Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı **Eyüp AKBAL**

**E**yüp Akbal ile hem Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı unvanından hem de Finansal Kurumlar Birliği Yönetim Kurulu Başkan Vekili gibi muhtelif sivil toplum kuruluşlarındaki görevlerinden bağımsız biçimde yalnızca “iş insanı” olmasına odaklandığımız bir söyleşi gerçekleştirdik.

### **Kendinizi çalışanlar için kolay ulaşılabilen ve sorunlarını anlatabilecekleri bir yönetici olarak görüyor musunuz?**

İletişim noktasında kesinlikle çalışma arkadaşlarımdan uzak durmuyorum. Telefon numaramı da paylaşıyorum onlarla, sosyal medya üzerinden de birbirimizi takip ediyoruz. Bana her zaman kolaylıkla ulaşabiliyorlar.

### **Bu sizin karakteristik özelliklerinizden kaynaklanıyor diyebilir miyiz?**

Evet, bunu söyleyebiliriz. Çünkü işverenin çalışma arkadaşlarıyla yakın bir ilişki içerisinde olması çok fazla tercih edilen bir durum değil. Fakat, bu benim tarzım. Şeffaf bir şekilde kendimi ifade etmeyi çok seviyorum. Ayrıca ben bu durumun avantajlı olduğunu düşünüyorum. Böylelikle çalışma arkadaşlarımızın sorunlarının, birim amirini aşip da bana ulaşmama durumu ortadan kalkmış oluyor. Bu da benim zorluklardan ve memnuniyetten haberdar olmamı sağlıyor. Elbette ki yönetici arkadaşlarımızın da bazı zafiyetleri olabilir. Bu, kimi zaman yöneticimizin kişisel özelliklerinden kaynaklanabiliyor kimi zaman ilgili kişiyle arasındaki şahsi meselelerin bir yansıması olabilir. Bu gibi büyük yapılarda kimi zaman da maalesef bu tarz sorunlar yaşanabiliyor. Ama çalışma arkadaşlarımızla iletişim hâlinde olduğumuzda sorunları tespit etme şansımız artıyor.

### **Aslında bu şirket içerisinde şeffaflığın da bir göstergesi diyebiliriz...**

Kesinlikle şeffaf olmakta büyük fayda olduğunu düşünüyorum. Ayrıca şöyle de bir durum var: Eğer sizin kendinize, yaptığınız

## **Ben kendime de güveniyorum, yaptığım işin doğruluğuna da... O yüzden kendimi saklamıyorum, kapım çalışma arkadaşlarım için her zaman açık**

işe olan inancınız tamsa neden sorunlardan kaçasınız? Kişinin yaptığı işte bir sorun varsa geri çekilmek ya da tabiri caizse saklanmak ister. Ben kendime de güveniyorum, yaptığım işin doğruluğuna da... O yüzden kendimi saklamıyorum, kapım çalışma arkadaşlarım için her zaman açık. İstedikleri zaman herhangi bir randevu almadan benimle görüşmek için gelebilirler, müsaitsem hemen sorunlarını dinlerim ve çözüm sunmaya gayret ederim.

### **Çalışanlarla aranızdaki bağı güçlendirmek ve kurumsal aidiyeti oluşturmak için neler yapıyorsunuz?**

Bağ kurmak ve kurumsal aidiyeti oluşturmak için ilk olarak gönül köprüleri kurmanız gerekiyor. Öte yandan eğer yaptığınız iş ve sisteminiz benimsemiş, siz de kabul görmüşseniz burada aidiyet oluşuyor. İkinci kritik kısım ise kişinin gelir anlamında kendini mutlu hissetmesi... Keza kişi, kendini mad-di olarak rahat hissettiği bir şirkette varlığını devam ettirmek istiyor. Başka bir ifadeyle anlatmak gerekirse siz, çalışma arkadaşınızın gelirini belli bir standarda getirmezseniz bir aidiyet oluşması söz konusu olmuyor. Üçüncü olarak da şunu söyleyebilirim: Kişi çalıştığı şirketin ileride kendisine nasıl bir katma değer sağlayacağını görmek istiyor. Dördüncü olarak da çalışma ortamını teneffüs eden kişinin, bu yapıya inanması gerekiyor. Kişi her an ayağının kaydırabileceğini düşünürse ya da şirkette birlik ve beraberlik ruhunun olmadığını görürse huzursuz olur. Bunu aşmanın yolu ise sürekli hem yöneticilerle



## Patron seviyesindeki kişilerin, mutlak suretle aşılamaz bir yapıda olmamaları gerekiyor



hem de alt kadrolarla iletişim hâlinde olmaktan geçiyor. Şu konuda çok netim: Patron seviyesindeki kişilerin, mutlak suretle aşılamaz bir yapıda olmamaları gerekiyor. Aidiyeti belirleyen bir diğer unsur olarak da kişinin şirkette geçirmiş olduğu süreyi sayabilirim. Sırtını yaslayıp “Burada 10 senemi geçirdim.” diyebiliyorsan demek ki orada mutluluğu yakalamışsın.

Fuzul bünyesinde uzun yıllar çalışan arkadaşlarımızın varlığını görmek bizler için çok kıymetli... Şirket olarak 32'nci yılımızdayız ve 30 senedir bizimle beraber olan arkadaşlarımız var. Hep birlikte aynı heyecanla çalışıyoruz. Patron, yönetici ve alt kadrolarla olan ilişkinin bir tehdit unsuruna dönüşmemesi çok önemli. “Ben patronum, istediğimi yaparım.” zihniyeti çok yanlış. Bu kişiye, insan kaybettirir. Oysa insan kazanmak çok zor, ciddi manada emek istiyor.

### Sizin liderlik tanımınız nedir? İyi bir lider nasıl olunur?

Liderin, vizyoner bir bakış açısına sahip olması gerekiyor. Liderin daima şirketi nasıl daha ileri götürebileceğine, mevcut durumu nasıl güzelleştirebileceğine ya da çalışanların hangi ortamda daha keyifli ve verimli çalışabileceğine dair düşüncelere sahip olması önemli. Yönetici; kişinin haftalık 45 saatinin değerlendirilmesini yapar, verimsizlikte de iş aktini sona erdirir. Ancak ekip arkadaşlarıyla hemhâl olan, onların üzüntülerini ve sevinçlerini paylaşan, varlığını onlara hissettirebilen kişi liderdir.

**Bir çalışma arkadaşım gelip bir şeyi eksik ya da yanlış yaptığını söylese ne diyebilirim ki “insanlık hâli”**

Bu sorunuzu tarikat, şeriat ve hakikat kavramları üzerinden yola çıkarak açıklamak isterim. Bunlar tasavvufta çok önemli kavramlar. Örneğin; bir kişi abdest alıyor. Bu kişinin lider mi yönetici mi olduğunu şöyle anlamak mümkün. Siz abdest alırken biri size bir Osmanlı şamarı yapıştırırsa, siz de aynı şekilde karşılık verirsiniz bu şeriattır. Kısasa kısastır. Biri size şamarı attıktan sonra merak edip kim diye dönüp baktıysanız ama karşılık vermediyseniz bu tarikattır. Biri gelip size vurduğunda dönüp bakmadıysanız ve bu Allah'tandır dediyseniz işte bu hakikattir. Burada lider hakikati temsil eder, yönetici ise tarikatı... Liderliği de bu şekilde değerlendirmek lazım. Lider, sizin yanlığınıza ya da doğrunuza yönetici gibi dönüp cevap veren değildir. Lider, sizi evladı gibi kabul etmelidir...

İnsan evladı hata yapınca dışarı atar mı, uygun olmayan bir davranışta bulunduğu onu reddeder mi, hayır. Liderin işte tam da bu yapıda olması lazım.

### İş hayatında tahammül edemediğiniz noktalar var mı?

İlk olarak güvenilir olmayan kişiye tahammül edemiyorum. İkinci olarak kişinin bana yaklaşırken zihninde başka planlarının olması gerekiyor. Yani kişi, fırsatçı olmayacak. Fırsatçılığa çok kızıyorum. Bir diğer tahammül edemediğim konu ise yalan. Zaten kişi kendini beden dilinden ele veriyor. Herhangi bir konuda birinin yalan söylediğinden şüpheleniyorsam onu gözlemlerim ve bunu zamana yayarım. Kişilere, farklı zamanlarda aynı soruyu sorduğunuzda yalan söylediğinde mutlaka fire veriyor. Ben 5N1K kuralını, çok önemsiyorum.



Kişiyeye; ne, nasıl, ne zaman, neden, nerede, kimle? sorularını yönlendirerek bir çalışanın görevini yapıp yapmadığını rahatlıkla çözebilirsin. Bu sorulardan birine yanlış cevap verdiğinde yalan söylediği direkt anlaşılıyor. Toparlamak gerekirse eğer kişi profesyonel yalancı değilse mutlaka kendini ele veriyor. Ayrıca ben çok profesyonel yalancı olunabileceğine inanmıyorum. Bir de gütübirlik eksiklikler ya da yanlışlıklar için yalan söylemeye gerek var mı? Bir çalışma arkadaşım gelip bir şeyi eksik ya da yanlış yaptığını söylese ne diyebilirim ki “insanlık hâli”.

### **Bir karar alacağınız zaman ya da işin içinden çıkamadığınız durumlar olduğunda birilerinden fikir alır mısınız? Bu kişilerin hangi özelliklere sahip kişiler olmasını önemsiyorsunuz?**

Kültürümüzde istişare çok önemli bir yer kaplıyor. Hatta Peygamber Efendimizin bununla ilgili “İstişare eden yanılmaz.” diye bir hadisi de bulunuyor. Ayrıca atalarımız “Akıl akıldan üstündür.” demişler, “Bir elin nesi var, iki elin sesi var.” demişler. Bu sözlerden yola çıkılarak iletişimi genişlettiğimiz takdirde hata yapma riski de en aza inmiş oluyor. Tam tersini düşünelim, yani kendini çok akıllı gördün, kararını verdin. İşte o zaman zarar, telafi edilemez boyutlara gelebiliyor. Sonra “Keşke istişare yapsaydım” deseniz de iş işten geçmiyor oluyor. Dolayısıyla kişinin karar aşamasında mutlaka ilgili konuda ehil olan kişilerle ilerlemesi gerekiyor.

Bizim şirketimizde akil adamlar dediğimiz alanında uzman olan kişilerden oluşan danışmanlarımız var. Sorunun büyüklüğüne göre oturup her birinin görüşlerini öğreniyoruz. Olması gereken de bu zaten. Böyle yapmıyorsan, her şeyi kendin bildiğini düşünüyorsan, birilerini çalıştırmaya da ihtiyaç duymuyor olman lazım.

### **Kimi insanlar, tabiri caizse istişarelerini yaparlar sonra da gider kendi bildiklerini okurlar. Sizin bu konudaki tavrınız nasıl oluyor?**

Ben asla böyle bir şey yapmıyorum. Hatta tam tersini uyguluyorum. Bir konuda kesin kararımı vermiş olsam da istişare yaptığım kişiler “hayır” diyorlarsa kendi fikrimi dönüştürmeye çok müsaitim.

### **İş stresinden kurtulmak için kaçış noktalarınız nelerdir? Stresle nasıl mücadele edersiniz? Enerjiniz düştüğünde kendinizi nasıl motive ediyorsunuz?**

İş stresinden kurtulmak için mutlaka müzik dinlerim, kitap okurum ve o alanı terk edip yürüyüş yaparım. Bir ortamda beni sınırladiren her neyse ya da kimse o atmosferden uzaklaşmam, o negatifliği üzerinden atmam lazım. Bu arada olumsuz gördüğüm bir özelliğim var, o da kin tutamıyor olmam. Saman alevi gibi, anlık parlıyorum. Sonra da hemen unutuyorum.

### **Zaman yönetimi konusunda nasıl bir yol izliyorsunuz?**

Tabii ki programlarımı organize eden asistanlarım var. Mümkün olduğunca onlara sadık kalmaya gayret ediyorum. Zaman yönetimi konusunda da titiz olmaya çalışıyorum. Öyle ki kitap okuyacağım zaman bile kronometreyi yarım saate ayarlıyorum. Çok iyi ilerliyorsa bir yarım saat daha ekliyorum. Onun dışında günlük programımın içine mutlaka müziği, yürüyüşü ya da keyif aldığım herhangi bir aktiviteyi koyuyorum. Bir de günlük yapacağım işler, sürekli zihnimde dönüyor, tuttuğum notların da üzerini çize çize ilerliyor zamanımı sorunsuz yönetiyorum diyebilirim.

### **Bir süredir sizinle çalışan biri olarak özgür ruhlu bir yapınız olduğunu gözlemlediğimi söyleyebilirim. Bu özelliğiniz zaman yönetimi konusunda zorlanmanıza neden oluyor mu?**

Başkasının özgürlüğünü tehdit etmediğin sürece özgürsün. Kendi içinde oluşturduğun dünyanda çılgın olabilirsin, dağınık olabilirsin ama toplum içinde yaşıyorsan kurallara uymak zorundasın. Kimse seni beklemek zorunda değil. İnsanlar toplandı için beni beklerken rahat edemiyorum. İşlerin bir an önce bitmesini istiyorum. Hızlı olmayınca neden olmuyor diye geriliyorum. 24 saat gerçekten çok kısa ve her şeyi o süre zarfına sıkışmaya çalışıyorsun. İşler bitsin ki yarına bir şey kalmasın.

### **İş hayatında adaletten bahsetmenizi istesek neler söylersiniz?**

Adalet bir nevi güçlünün gücünü dengede kullanmasıdır. Ben gücümü nefsim için değil, çalışma arkadaşlarımı korumak için ortaya koyuyorsam bu adalettir. Ben birine 10 lira vereceksen 2 lira verip onu buna mecbur bırakıyorsam bu adalet değildir; zulümdür, istibdattır.

### **Çalışanlarınıza inisiyatif alanı bırakmakla ilgili düşüncelerinizi de öğrenebilir miyiz?**

Her şeyden şüphelenip her şeyi didik didik ederseniz kendinizi de çalışma arkadaşlarınızı da huzursuz edersiniz. Eğer kişiyeye inanimiyorsanız ve güvenmiyorsanız işe zaten almamalısınız. Ama kişiyeye işe aldıktan sonra sorumluluğu da ona bırakmanız lazım ki o da kendisine bir konfor alanı oluşturabilsin ve orada kendi modelini ortaya koyabilsin. Kendisine verilen görevi, o konumda ziyadesiyle yapsın ki ortaya koyduğu işin keyfini de yaşasın ve alt kademelere de onu yansıtın.



# TASARRUF FİNANSMAN SEKTÖRÜNÜN REGÜLASYONU, GÜVEN GETİRDİ

Tasarruf finansman şirketleri olarak üzerimize düşen rüştümüzü ispatlamak... Başka bir ifadeyle müşteri memnuniyeti sağlamak, tasarruf fon havuzunu en iyi şekilde yönetmek...



Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Üyesi **Aydın ÖZKAN**



**A**nadolu'da kişiler, kış hazırlıklarını yapmak için topları ve bir kişinin ihtiyacı olan iş gücünü karşılamak adına güçlerini birleştirirler. Bunu sırayla yaparlar, böylelikle de kış hazırlıklarını hep birlikte tamamlamış olurlar. İmece dediğimiz bu usul, 30 yılı aşkın bir süre önce sistemleştirildi ve bunu sağlayanlar arasında Akbal ailesi de yer aldı. Farklı bir ifadeyle açıklamak gerekirse Anadolu'daki imece usulü, 1990'lı yılların başında finansal bir argüman olarak geliştirildi ve ev ya da araç sahibi olmak isteyen kişilerin istifadesine sunuldu.

### Otomobil Sahibi Olmanın Lüks Görüldüğü Bir Dönemdi

Tasarrufa dayalı olan bu sistemin ne kadar önemli bir boşluğu doldurduğunu en doğru şekilde ifade edebilmek için ilgili dönemden de bahsetmek gerekiyor. 1990'lı yılların başı faizin ve enflasyonun yüksek olduğu dolayısıyla da otomobil sahibi olmanın zor, hatta lüks görüldüğü bir dönemdi. Akbal ailesi de özellikle orta gelirli kişilerin otomobil sahibi olabilmeleri üzerine düşünüp taksitli bir sistem kurguladı. Bu sisteme ilham olan da yine kültürümüzde yer bulan "altın günü" oldu. Sistemin ilk işleyişini, 30 kişinin her ay belli miktardaki bir tutarı kendi aralarında toplayıp her ay yaptıkları çekilişle birine otomobil almaları olarak tanımlayabiliriz. O dönem için konuşmak gerekirse kişilerin, en geç 30 ay içinde sıfır model araba alma şansına sahip olduğunu söylemek mümkün. 1995 yılına kadar süreç bu şekilde ilerledi. Sonrasında ise peşinatlı sistem devreye alındı. Çelişki modelde vade ortası imkânı oluştu, diğer yandan bugünkü ismiyle bireysel model sisteme dâhil edildi.

**Anadolu'daki imece usulü, 1990'lı yılların başında finansal bir argüman olarak geliştirildi ve ev ya da araç sahibi olmak isteyen kişilerin istifadesine sunuldu**

### 2001 Krizi, Sektörü Sarstı

2001 yılındaki kriz, sektörümüzü de ciddi manada olumsuz etkiledi. Ekonomik konjonktürden kaynaklı durum nedeniyle sistemden toplu çıkışlar yaşandı. Bu da firmaların darboğaza girmesine sebep oldu. O dönemden sonra uzun bir zaman sektör, belirli bir düzlemde ilerledi. 2010'lu yıllardan sonra ise sektörde yeniden bir ivmelenme oldu, hatta bu alanda faaliyet gösteren şirketlerin sayısı da hızla arttı. Öyle ki 2020'li yıllara geldiğimizde bu alanda hizmet süren şirket sayısı 40'ı buldu. Tabii bu da art niyetli kişilerin sektörü suistimal etme riskini oluşturdu. Biz Fuzul olarak Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Eyüp Akbal'ın önderliğinde bu konuyu pek çok farklı mecrada dile getirdik, üst düzey görüşmeler gerçekleştirdik. Endişemiz, kişilerin mağduriyet yaşamamasıydı. Keza böyle bir durumda 30 yılı aşkın bir süredir var olan sektör, yok olacaktı. Akabinde Bankacılık ve Denetleme Kurumu tarafından intibak süreci başlatıldı ve bunun sonucunda altı firmaya lisans verilirken diğer şirketler tasfiye edildi. Sisteme kayıtlı olanların herhangi bir mağduriyet yaşamaması için kişiler, bahsi geçen altı firmaya devredildi. Böylece müşteri mağduriyeti yaşanması ya da negatif bir algı oluşmasının da önüne geçilmiş oldu. Konuyu özetlemek gerekirse regülasyon sektöre güven getirdi. Aynı zamanda resmî kurumlar nezdinde de bilinirlik sağlanmış oldu.

### Regülasyonla Ürün Çeşitliliği Sınırlandırıldı

Tasarruf finansman sektörünün regüle edilmesiyle birlikte bu alanda faaliyet gösteren şirketlerin finansman sağladığı ürün sayısı sınırlandırıldı. Regülasyon öncesinde ise ev ya da araca yazılan kişiler, teslim tarihinde evi ya da aracı teminat göstererek nakit ihtiyacını da giderebiliyorlardı. Böylelikle arsa alabiliyorlardı, düşün yapabiliyorlardı, ikinci bir arabaya sahip olabiliyorlardı. Dolayısıyla müşterilerimiz bizden faizsiz fon kullanıyorlardı. Ancak bugün ürün gamımız; konut, araç ve çatılı iş yeri olarak sınırlandırılmış oldu.



Ürün çeşitliliğinin artırılmasını tabii ki istiyoruz. Bu ancak kanunla değiştirilebilecek bir konu. Bu bağlamda tasarruf finansman şirketleri olarak üzerimize düşen rüştümüzü ispatlamak... Başka bir ifadeyle müşteri memnuniyeti sağlamak, tasarruf fon havuzunu en iyi şekilde yönetmek... Böylelikle rüştümüzü ispatlayabiliriz. Bunun akabinde de Türkiye Büyük Millet Meclisi'nde mevcut kanunu, ek maddelerle güncelleyebilirsek ki buna inancım tam, tasarruf finansman sektörünün önü çok açık olur. Altını çizmek gerekir ki kişilerin birikim yapabileceği ve birikimlerin sonunda bir ürüne sahip olabileceği en önemli sektörlerden biriyiz.

### Tasarruf Fon Havuzundaki Fonun Değerlendirilme Alanı Sınırlı

Müşterilerin tahsisat öncesi ödemiş oldukları taksitleri ile tahsisat sonrasındaki finansman dönemi taksitlerinin bileşkesi, tasarruf fon havuzunu oluşturuyor. Burada bulunan fonla firmalar yalnızca üç alanda kullanabiliyorlar. Bir, tasarruf fon havuzunda bulunan nakit ile şirketler, tahsisat zamanı gelmiş müşterilerin ödemelerini yapabiliyor. İki, sisteme dâhil olmuş ancak 14 gün içinde cayma hakkını kullanan müşterilerin ödemelerini gerçekleştirirken; üç, gerçekleştirilen fesihlerde buradaki fonu kullanabiliyor... Bu gibi konuların dışında tasarruf fon havuzu, kesinlikle kullanılamaz. Aksi şekilde davranan şirketler, cezai müeyyideye tabi olur.

### Tasarruf Fon Havuzundaki Birikimin Değerlendirilmesi Önemli

Bir de burada bulunan fonun değerlendirilmesi konusu var. Müşterin birikimleri, tasarruf fon havuzunda Türk Lirası olarak

duruyor. Bu durum paranın değer kaybetmesine yol açabilir, dolayısıyla bunların değerlendirilmesi gerekiyor. Ancak tasarruf fon havuzundaki fonun değerlendirilmesi de belli kriterlere göre yapılabilir. Bir, katılım finans bankalarının hesaplarında; iki, kira sertifikalarında; üç varlık firmalarının uygulamış olduğu kira sertifikalarında... Tabii bunların da üç gün içerisinde TL'ye çevrilebilecek şekilde olması gerekiyor. Yani buradaki fon ile bir ürün alıp satamazsınız, faizsiz bir sektörde faaliyet gösterdiğiniz için konvansiyonel bir bankaya gidip faiz geliri elde edemezsiniz. Ayrıca altın ve döviz de alamazsınız. Ayrıca tasarruf finansman şirketlerinin şöyle de bir sıkıntısı var: Tasarruf fon havuzunun gelirlerinden firmalar pay alamıyorlar. Orada elde edilen kârın yine tasarruf fon havuzunda biriktirilmesi gerekiyor.

### 1 Milyon Üst Sınırı, Firmaların Önünde Büyük Bir Engel

Bugünkü ekonomik konjonktüre baktığımızda enflasyon karşısında konut ve araç fiyatlarının değerlendiğini görüyoruz. Sıfır bir otomobil almaya kalkıldığında 1,5 milyon gibi rakamlar karşımıza çıkar hâle geldi. Konutta ise durum çok daha zor. 1 milyona bulunabilecek 1+1 daireler ancak Anadolu'da olabilir. Dolayısıyla 1 milyon sınırlandırılmasının günümüzde firmaların önünde büyük bir engel olduğu kanaatindeyim. Bu durum yöneltmelikle değiştirilebilir bir konu ve biz sektör temsilcileri olarak bir yılı aşkın bir süredir çeşitli görüşmeler gerçekleştirerek bu değişikliğin sağlanması adına gayret gösteriyoruz.

## Regülasyon, tasarruf finansman sektörüne güven getirdi.

## Aynı zamanda resmî kurumlar nezdinde de bilinirlik sağlanmış oldu





akvasigorta®

# 28 yıllık tecrübesiyle, Akva yanınızda!



• Araç 

• Konut / DASK 

• Sağlık 

• Seyahat 

• Ferdi Kaza 

• İş Yeri 

• Elektronik Cihaz 

• Mühendislik 

• İnşaat 



# NEW INN'İN YENİ GENEL MÜDÜRÜ MUSTAFA K. DALDAL OLDU

Fuzul Holding bünyesinde yeni nesil konaklama sektöründe faaliyet gösteren NEW INN, üst düzey bir atamaya imza attı



Mustafa K. DALDAL

2021 yılının Kasım ayından bu yana Fuzul Holding'in Marka ve Strateji Geliştirme Grup Başkanlığı görevini yürüten Mustafa K. Daldal, 3 Temmuz 2023 itibarıyla Holding'in genç iştiraklerinden biri olan NEW INN'in yeni Genel Müdürü oldu.

Yeni göreviyle ilgili açıklamada bulunan NEW INN Genel Müdürü Mustafa K. Daldal, "Fuzul Holding'de görev aldığım süre boyunca NEW INN'i yakından tanıma ve birlikte çalışma fırsatım oldu. NEW INN, her geçen gün büyüyen ve iş alanını genişleten, dijital ve inovasyona yatırım yapan dinamik bir şirket. Türkiye'de yeni nesil konaklama sektöründe öncü olan şirketimizde azmi ve başarıya inancı yüksek çalışma arkadaşlarımla birlikte nice başarı hikâyeleri yazacağımıza inanıyorum." dedi.

Lisans eğitimini 1997 yılında Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme ve Uluslararası Pazarlama bölümünde tamamlayan Daldal, profesyonel iş hayatına 1998 yılında Pamukbank'ta başladı. 2003-2008 yılları arasında Credit Europe Bank Russia'da Pazarlama Müdürlüğü, Satış ve Pazarlama Direktörlüğü ve Bireysel Bankacılık Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Kıdemli Başkan Yardımcılığı görevlerini üstlendi. 2008- 2010

yılları arasında Bank Pozitiv Kazakistan (Bank Hapoalim) Bireysel Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı olarak görev aldı. 2010 yılında FİBA Holding iştiraki olan Wall Street Russia'da Genel Müdür olarak çalışmasının ardından 2018 yılında Eminevim'de Pazarlama ve Kurumsal İletişim Direktörlüğü görevinde bulundu. Oldukça başarılı bir kariyere sahip olan Mustafa K. Daldal, Kasım 2021'den itibaren Fuzul Holding'de Marka ve Strateji Geliştirme Grup Başkanı olarak görev yapmaktaydı. 3 Temmuz 2023 itibarıyla da holding iştiraklerinden NEW INN'e Genel Müdür olarak atandı.

STAY  
ALL  
WAYS | NEW  
INN

# THE NEWEST WAY TO STAY **INN**

Türkiye'deki Serviced Apartment konseptinin öncüsü **New Inn**, mükemmel bir konaklama deneyimi için; İstanbul, Antalya, Alanya ve Sakarya'da toplam 34 lokasyonda.



# FUZUL GYO, PROJELERİYLE ÜLKE EKONOMİSİNE KATKISINI SÜRDÜRECEK

Fuzul GYO, devam eden projelerinin yanı sıra yeni geliştireceği projelerle de hem yatırımcısına hem de ülke ekonomisine katkı sunmaya devam edecek



Fuzul GYO Genel Müdürü **Murat ALTAY**

**B**arınma, insanlık tarihi boyunca hep önemli ve zorunlu bir ihtiyaç olarak karşımıza çıkmıştır. Öyle ki her insan, öncelikle kendisinin ve ailesinin güvenliğiyle sağlığını temin etme düşüncesindedir. Aslında buna da mecburdur. Günümüzde ise barınma ihtiyacını; işin uzmanı olan mimar, mühendis, tekniker ve kalfa gibi profesyonellerin imal ettiği güvenli konutlar karşılıyor. Fuzul GYO olarak biz de 2000 yılından bu yana ürettiğimiz kaliteli, depreme dayanıklı ve konforlu yaşam alanlarında insanların barınma ihtiyaçlarını karşılamaya yardımcı olmaya gayret ediyoruz.

## Fuzul Yapı, Gayrimenkul Yatırım Ortaklığına Dönüştü

2022'nin Eylül ayında Yönetim Kurulumuz bir karar aldı. Bu karar doğrultusunda tecrübe ve birikimlerimizi daha geniş kitlelere ulaştırmak, Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) mevzuatına göre kalite standartlarımızı yukarılara çıkarabilmek, ülke ekonomisine daha çok katkıda bulunabilmek amacıyla "gayrimenkul yatırım ortaklığı (GYO)" statüsünü almak için SPK'ye



## Fuzul GYO olarak 23 Mart 2023 tarihinde halka arz için SPK'ye müracaat ettik, tüm yasal işlem ve prosedürleri tamamladık, 13 Temmuz 2023 tarihinde iznimizi aldık

müracaat ettik. 2023'ün Mart ayında ise SPK'nin vermiş olduğu izin ile GYO statüsünü kazandık.

Peki, nedir gayrimenkul yatırım ortaklığı? Gayrimenkul yatırım ortaklığı: Sermaye Piyasası Kanunu çerçevesinde, Sermaye Piyasası Kurulu tarafından düzenlenen gayrimenkul yatırım ortaklıkları, gayrimenkullere, gayrimenkul projelerine, gayrimenkule dayalı haklara ve sermaye piyasası araçlarına yatırım yapabilen, belirli projeleri gerçekleştirmek ya da belirli bir gayrimenkule yatırım yapmak amacıyla kurulabilen ve izin verilen sermaye piyasası kurumlarıdır.

### GYO'ları Diğer Konut Üreticilerinden Ayıran Pek Çok Özellik Var

GYO'lar, SPK'nin ilgili mevzuat hükümlerine göre kurulan ve bunlar çerçevesinde faaliyetlerini sürdüren ve SPK denetimine tabi şirketler olarak tanımlamak mümkün. GYO'ları diğer konut üreticisi şirketlerden ayıran en önemli özellik ise şu: Söz konusu şirketler, bir projeyi mimari olarak geliştirip gerekli ruhsat ve onayları alıp akabinde finansman da sağlandıktan sonra inşaat işini kendi personelleri ile yapamıyorlar. Mutlaka inşaat sürecini alt taşeronlar aracılığıyla gerçekleştirmek zorundalar. Ayrıca GYO'lar ilgili mevzuat gereğince yukarıda belirttiğim hususların dışında herhangi bir faaliyette bulunamıyorlar. Diğer yandan tebliğde yazılı olanlar haricinde iştirak de edinemiyorlar. Bu da GYO'ların tamamen gayrimenkul geliştirme işine odaklanmalarını, kadrolarını buna göre kurmalarını ve daha verimli faaliyet göstermelerini sağlıyor. İlişkili taraflarıyla ticari olmayan borç-alacak ilişkisine de giremiyorlar. Bu yasak da GYO'ların sermayelerinin şirket dışına çıkarılmasını engelliyor ve şirketlerin öz kaynaklarının güçlü olmasına yol açıyor. GYO'lar ilgili belediye tarafından onaylanmış ruhsat projesine aykırı imalat yapamıyorlar. Bu yasak ise, deprem gerçeği ile yüz yüze olan ülkemizde ilgili kurum ve kuruluşlarca incelenmiş, onaylanmış, güvenilir, sağlam, dayanıklı ve daha kaliteli gayrimenkullerin üretilmesine olanak sağlıyor.

### GYO'lar, Ülke Ekonomisine Ciddi Katkıda Bulunuyor

GYO'ların bir diğer önemli özelliği de ülke ekonomisine ciddi manada katkı sunuyor olmaları... Keza inşaat firmaları, hayata geçirdikleri büyük bütçeli projeler için ciddi manada finansmana ihtiyaç duyuluyorlar. Firmalar, yeterli sermayeye sahip olmadıkları durumda finansmanı kredi kullanarak karşılamak durumunda kalıyorlar ve bu da beraberinde ciddi bir faiz yükünü getiriyor. GYO dönüşümü ile birlikte ise halka arz zorunlu hâle geliyor. Böylece şirketler halka arz yolu ile artırdıkları şirket sermayesini üreteceği projeler için harcıyor, kredi kullanımını önleniyor ve yatırımcılardan toplanan ciddi miktardaki para da ülke ekonomisine kazandırılmış oluyor. Öte yandan GYO'lar, mevzuat gereğince Kurumlar Vergisi'nden de muaf. Elde edilen kâr üzerinden ödenecek olan



yüzde 25 Kurumlar Vergisi istisnası sayesinde, ilgili tutar şirket kasasında kalıyor ve böylelikle şirket sermayesine önemli ölçüde katkı sağlanmış oluyor.

### Fuzul GYO, Halka Arz İznini Aldı

GYO mevzuatına göre şirketler, GYO statüsünü kazandıktan sonra üç ay içinde halka arz için SPK'ye müracaat etmek zorundalar. Fuzul GYO olarak 23 Mart 2023 tarihinde halka arz için SPK'ye müracaat ettik, tüm yasal işlem ve prosedürleri tamamladık, 13 Temmuz 2023 tarihinde iznimizi aldık. Halka arzı yüzde 70 sermaye artışı, yüzde 30 ortak satışı şeklinde planlıyoruz. Dolayısıyla şirketin halka arzı ile yapılacak sermaye artışından dolayı şirket kasasına önemli miktarda kaynak girişi olacak. Bu kaynağı da şirketimiz, yatırımcılarımız, ortaklarımız ve ülkemizin ekonomisi için en uygun şekilde değerlendireceğiz. Şirketimizin portföyünde hâlihazırda devam eden Başakşehir Avrasya, Başakşehir Avrasya2, Başakşehir Avrasya3, Barbaros48 ve Fatih Otel projesi olmak üzere beş projemiz bulunuyor. Fuzul GYO'nun ayrıca mülkiyeti kendisine ait arsaları üzerinden geliştireceği yeni projeleri var. Bunlarla da Fuzul GYO hem yatırımcılarına hem de ülke ekonomisine katkı sunmaya devam edecek.



# DÜNDEDEN BUGÜNE

## Fuzul GYO Projeleri

Türkiye'nin konut ihtiyacına çözüm sunabilmek adına 1992 yılında yola çıkan, yatırımlarını ve hayata geçireceği projeleri planlarken her zaman en iyisini hedefleyen Fuzul Yapı, Sermaye Piyasası Kurulu'ndan onay olarak Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı'na dönüştü

### TAMAMLANAN PROJELER

#### OLİMPA PARK AVM

- ✓ Başakşehir'in ilk alışveriş merkezi olma özelliği taşıyor.
- ✓ 2 blokta toplam 161 adet bağımsız bölümü var.
- ✓ 3+1 daire tipinde 40 adet konut ve 121 adet ticari mağaza bulunuyor.

#### EVİLA

- ✓ 2 blokta 80 daire, 26 villa, 12 sıra ev ve 27 ticari üniteden meydana gelen 145 bağımsız bölüm bulunuyor.
- ✓ Projede 2+1, 3+1 ve 4+1 daire seçeneği var.
- ✓ 3+1'ler 160 ila 184 m<sup>2</sup>, 4+1'ler ise 340 m<sup>2</sup> şeklinde tasarlandı.
- ✓ Villalar 405 m<sup>2</sup> sıra evler ise 240 m<sup>2</sup> brüt kullanım alanına sahip.

#### KENT ARİVA

- ✓ 3 blokta toplam 156 bağımsız bölüm bulunuyor.
- ✓ Projede 2+1, 3+1 ve 4+1 daire seçenekleri ile 140 konut ve 16 cadde mağaza karması yer alıyor.

#### VADİYAKA BAŞAKŞEHİR

- ✓ Proje, 8 blokta toplam 417 bağımsız bölümden meydana geliyor.
- ✓ Projede, 2+1, 3+1 ve 4+1 daire seçenekleri ile 361 konut ve 56 cadde mağaza karması bulunuyor.

#### OLİMPA PARK

- ✓ Olimpa AVM'nin hemen bitişiğinde yer alıyor.
- ✓ Proje; 6 blok, 227 konut, 12 sıra ev ve 57 ticari cadde mağaza ünitesinden oluşuyor.

#### BAŞAKCİTY RESİDENCE

- ✓ 60 konut ve 8 ticari üniteden meydana gelen butik bir projedir.
- ✓ Projede 2+1, 3+1 ve 4+1 daire seçenekleri bulunuyor.
- ✓ Olimpa AVM'ye yürüme mesafesinde yer alıyor.

#### TEM AVRASYA KONUTLARI

- ✓ TOKİ güvencesi ile TEM'in hemen yanında geliştirilen proje, 612 konut olarak tasarlandı.
- ✓ 17 ve 18 katlı 6 blok olarak planlanan projede 82 m<sup>2</sup> ile 201 m<sup>2</sup> arasında değişen 2+1, 3+1 ve 4+1 konut seçenekleri yer alıyor.
- ✓ Projede; 32 derslikli lise, spor salonu ve cami ve şadırvanı da bulunuyor.



## DEVAM EDEN PROJELER

### BAŞAKŞEHİR AVRASYA PROJESİ

- ✓ Avrupa'nın en büyük sağlık kompleksi Başakşehir Çam ve Sakura şehir hastanesinin tam karşısında bulunuyor.
- ✓ Emlak Konut GYO ile hayata geçiriliyor.
- ✓ Yatay mimari ağırlıklı yapısıyla inşa edilen projede 1+1, 2+1, 3+1 ve 4+1 konut tipleri yer alıyor.

### BARBAROS48 PROJESİ

- ✓ Emlak Konut GYO güvencesinde olan proje, Beşiktaş Balmumcu'da bulunuyor.
- ✓ Proje hem Boğaz hem de Tarihi Yarımada manzarasına sahip, yeşil dostu konsepti ve tasarımı ile öne çıkacak.
- ✓ Tek blok bulunan proje 4 bodrum kat, zemin kat, 10 normal kat ve çatı katı olmak üzere toplam 16 kat ve 51 bağımsız bölümden oluşuyor.
- ✓ Bağımsız bölümler, 1. bodrum katta 3 adet ticari ve 1. bodrum kat ve 10. normal kat arasında konumlu 48 adet daireden oluşuyor.
- ✓ Proje dâhilinde 54 araçlık otopark, fitness, hamam, sauna ve havuz bulunuyor.

### FATİH OTEL PROJESİ

- ✓ Proje, İstanbul'un kurulup geliştiği bölge olarak bilinen Tarihi Yarımada'da konumlanıyor.
- ✓ 4 yıldızlı otel projesi; toplam 47 oda, 1 lokanta, 2 adet 20 kişilik toplantı salonu, 1 adet 18 kişilik çok amaçlı salon, lobi bar, aletli spor salonu, hamam, sauna, 1 satış birimi, kat ofisinden meydana geliyor.

### BAŞAKŞEHİR AVRASYA2 VE BAŞAKŞEHİR AVRASYA3 PROJELERİ

- ✓ Başakşehir Avrasya2 ve Başakşehir Avrasya3 projeleri, Başakşehir'de yer alıyor.
- ✓ Başakşehir Avrasya2; 9 blok, 405 konut ve 5 ticari mağazadan meydana gelecek.
- ✓ Başakşehir Avrasya3; 7 blok, 296 konuttan meydana gelecek.

## PLANLANAN PROJELER

### BAŞAKŞEHİR KAYABAŞI 5 YILDIZLI OTEL PROJESİ

- ✓ Yeni İstanbul'un merkezi Başakşehir'de hayata geçirilmesi planlanan Başakşehir Kayabaşı Otel projesi; az katlı yatay mimarisi, çevresindeki geniş ulaşım seçenekleri, eğitim, sağlık ve sosyal olanaklarıyla hayat kalitesini de bir adım öteye taşıyacak.
- ✓ Projede büyüklüğü 24,53 m<sup>2</sup> ile 58,44 m<sup>2</sup> arasında değişen oda seçenekleri bulunacak.



## PRESTİJİN YENİ ADI: **BARBAROS48**

Gayrimenkul sektörünün öncü ve yenilikçi markalarından biri olan Fuzul GYO'nun İcra Kurulu Üyesi Ümit Bozkurt ile Fuzul GYO'nun prestijli projesi Barbaros48'i konuştuk



Fuzul GYO İcra Kurulu Üyesi **Ümit BOZKURT**

**G**eliştirdiği projelerle bulunduğu bölgeye değer katmaya devam eden Fuzul GYO, Beşiktaş Balmumcu'da yükselen Barbaros48 projesiyle yatırımcılara kaliteli ve huzurlu bir yaşamın kapılarını aralıyor.

Bugüne kadar hayata geçirdiği projelerde hem bölgeye hem de yatırımcılara katma değer sağlamayı başaran Fuzul GYO'nun Barbaros48 projesini Fuzul GYO İcra Kurulu Üyesi Ümit Bozkurt'tan dinledik.

### **Bugüne Kadar Yatırımcılara %400 Prim Kazandırdık**

Ümit Bozkurt yaptığı açıklamada şöyle konuştu: "Bugüne kadar hayata geçirdiğimiz tüm projelerde bulunduğumuz bölgeye değer katmamızın yanı sıra yatırımcılara da ortalama yüzde 400 prim kazandırdık. Fuzul GYO olarak, İstanbul'un en nezih ilçeleri arasında yer alan Beşiktaş'ta Barbaros48 projemizle de yatırımcılara kısa zamanda ciddi kazanç sağlama imkânı sunacağımıza inanıyorum." dedi.

### **"Deniz Değil Boğaz Manzaralı" Barbaros 48**

"Deniz Değil Boğaz Manzaralı" sloganıyla yola çıktıklarının altını çizen Ümit Bozkurt, sözlerini şöyle sürdürdü: "Fuzul GYO imzası ve Emlak Konut GYO güvencesiyle Beşiktaş Balmumcu'da yükselen Barbaros48 projemizi, 3 bin 357 metrekarelik bir alanda inşa edeceğiz. Bu projemiz, İstanbul'un merkezinde olmasının yanı sıra hem boğaz hem de Tarihî Yarımada manzarasına da sahip olacak. Ayrıca yeşil dostu konsepti ve mimari tasarımıyla yatırımcılara çok özel bir yaşamın kapılarını aralayacağız. "Deniz Değil Boğaz Manzaralı" sloganıyla yola çıktığımız Barbaros48 projemiz, 48 adet konut, üç adet ticari alandan meydana geliyor. Oldukça geniş bir arazi alanı üzerinde yükselen projede 2+1'den 4+1'e değişen tüm konut tiplerinde her evin kendine ait balkonu bulunuyor. 4,5 metrelik tavan yüksekliği de eklenince proje, ferah bir yaşam alanı sunuyor. Çekirdek ailelerden geniş ailelere uzanan zengin yelpazede 48 seçkin kişi, Barbaros48'de kendisine en uygun daireyi seçebilme imkânına sahip olabilecek."

### Barbaros48'in İç Mimarisi Koray Yavuzer İmzası Taşıyacak

Barbaros48 projesindeki daireler, Mental Design Works mimarlık ajansı imzası taşıyacak. Estetik ve konforun tüm yaşam alanlarında hissedileceği projenin iç mimarisi ise Koray Yavuzer tarafından tasarlanacak. Projenin tamamında empatik yaklaşımla, yatırımcı ve kullanıcı ihtiyaçları, malzeme gereklilikleri ile harmanlayarak tasarım yapılıyor. Fuzul GYO bu proje ile çağın ve teknolojinin gereklerine uygun ilham veren bir projeye imza atacak.

Barbaros48'i emsal projelerden ayıran özellikleriyle ilgili de konuşan Bozkurt, "Barbaros48, sınırsız lüks ile donatılmış 48 konutuyla yatırımcılarına yaşam ayrıcalığı sunacak. Boğaz manzarasının yanı sıra Tarihî Yarımada manzarasına sahip eşsiz bir konumda yer alan Barbaros48'in dış cephesini çevreleyen üç boyutlu bitki örtüsü, adeta bir kabuk gibi tüm yapıyı saracak. Biz bu projemizle herkesin özlem duyduğu ama şehir hayatında kavuşamadığı doğal yaşamı deneyimlemeyi hedefliyoruz. Ferah ve seçkin bir yaşam sunmak üzere tasarladığımız Barbaros48, dış cephesiyle yeşilin huzurunu ve sınırsız manzarasıyla boğazın özgür mavisini buluşturacak. İç mekânlarda da kendini gösteren ferah yaşam anlayışı, etkin kullanım alanlarıyla, yüksek tavanlı ve bol ışıklı mekânlarıyla aynı huzuru daire içlerine de yansıtacağız. Oluşturacağımız ekolojik yaşamla Barbaros48; ısı, yangın ve ses yalıtımından enerji ve su tasarrufuna, yüksek yalıtımdan elektrikli araç şarjına kadar birçok farklı özelliğiyle şehrin merkezinde benzersiz bir yaşam sunacak." şeklinde konuştu.

### Projelerimizde, Yatırımcıların Beklentilerine Cevap Vermeyi Hedefliyoruz

Barbaros48 sakinlerini bekleyen sosyal olanaklardan da bahseden Bozkurt, "Son yıllarda tüm dünyada yeni trend, bireylerin tüm ihtiyaçlarını karşılayacak 'insan' odaklı yapılar. Çağın yeniliklerini ve gerekliliklerini yakından takip eden Fuzul GYO olarak ise bütün projelerimizi hayata geçirirken yatırımcıların tüm beklentilerine cevap veren bir yaşam alanı oluşturmayı hedefliyoruz. Her metrekaresini özenle tasarladığımız Barbaros48 projesiyle yatırımcılara kaliteli ve huzurlu bir yaşamın kapılarını aralıyoruz. Zengin sosyal olanakların sunulacağı Barbaros48'de yaşayanların diledikleri zaman faydalanabilecekleri, spor salonu, spa, sonsuzluk havuzu, dinlenme ve güneşlenme alanı, çocuk oyun salonu gibi her yaşta kişinin ilgisine hitap edecek çeşitli sosyal donatılardan yararlanma imkânı sunulacak." ifadelerini kullandı.



### Doğru Lokasyonda, Doğru Proje ve Doğru Fiyat

"Projedeki en önemli nokta lokasyondur. Keza fiyatı belirleyen birinci unsur genelde lokasyon oluyor." diyen Bozkurt, lokasyon dışında önemli başka unsurların olduğuna da dikkat çekti. Bozkurt sözlerine şu ifadelerle son verdi: "Bizim mottomuz: 'Doğru Lokasyonda, Doğru Proje'. Öncelikle o lokasyonun ihtiyacına uygun doğru projeyi geliştirmeniz sonra da onu uygun koşullarda tüketiciye sunmanız gerekiyor. Barbaros48 projemizde de bunu başardığımızı inanıyorum. Şehrin ana ulaşım ağının ortasındaki merkezi lokasyonu da oldukça dikkat çeken projemiz; Zorlu Center, Darphane, İhlamur Kasrı, Yıldız Korusu, Ata Koleji, Zincirlikuyu Metrobüs Durağı, Dora Hospital Hastanesi, Acıbadem Fulya Hastanesi, İstanbul Cerrahi Hastanesi ve Sait Çiftçi Devlet Hastanesi gibi noktalara yakın konumuyla ön plana çıkıyor. Barbaros48, bu özellikleriyle gündelik yaşamdan kopmadan bütün ihtiyaçları, en pratik yoldan çözmeye olanak tanıyor."

### Her metrekaresini özenle tasarladığımız Barbaros48 projesiyle yatırımcılara kaliteli ve huzurlu bir yaşamın kapılarını aralıyoruz

#### Bozkurt'tan Ev Alacak Kişilere Öneriler

- İlk kriter, projeyi hayata geçiren firmanın güvenilirliği olmalı,
- Ödeme koşulları iyi araştırılmalı,
- Proje hakkında olumlu-olumsuz yorumları yanı sıra firmanın geçmiş ve finansal gücü incelenmeli,
- Projenin ruhsatı alınmış mı, evrak tarafı tamamlanmış mı öğrenilmeli,
- Şehir merkezinde mi yoksa şehir dışında mı ev almak istediklerine karar vermeliler,
- Gelişmekte olan bölgelerden konut alınması kârlı bir yatırım olabilir.

# YU GROUP, MASLAK DREAM BY NEW INN İLE GAYRİMENKUL SEKTÖRÜNE YENİ BİR SOLUK GETİRECEK

Yurt içinde ve yurt dışında birçok prestijli konut projesi geliştiren Yu Group, yeni projesi Maslak Dream by NEW INN projesinin lansmanını gerçekleştirdi



**Y**urt içinde ve yurt dışında pek çok prestijli konut, AVM, ofis, iş merkezi gibi anahtar teslim proje geliştiren Yu Group, Maslak Dream by NEW INN adıyla görücüye çıkan yeni projesini, NEW INN'in "Serviced Apartment" (yeni nesil konaklama) hizmetiyle misafirlerin beğenisine sunuyor. Ürettiği her eserle topluma kalıcı değer katma vizyonuyla hareket eden Yu Group, Türkiye'de Maslak Dream by NEW INN ve Sakarya Serdivan'da bulunan Cadde54 projesinin yanı sıra Azerbaycan başta olmak üzere, Rusya, Türkmenistan ve Dubai'de gayrimenkul, enerji ve sanayi yatırımlarıyla da Türk bayrağını yurt dışında da dalgalandırıyor.

Bugüne kadar hayata geçirdikleri projelerle sektöre yeni bir soluk getirdiklerine dikkat çeken Yu Group Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Mekki Özkan, "Gayrimenkul sektörünü yeniden tanımlıyoruz. Maslak, uzun yıllardır sektörün nabzının attığı en gözde pazarlardan biri. Hem konut hem ticari gayrimenkul yatırımları anlamında da yerli ve yabancı yatırımcının ilk sırasında yer alan lokasyonlardan... Bu nedenle bölgenin yatırım değeri üzerine en büyük gücümüz olan proje geliştirme tecrübemiz ve tasarım vizyonumuzla hayata geçirdiğimiz yeni projemiz, İstanbul gayrimenkul pazarına yepyeni bir soluk katacak." dedi. Yıl sonuna kadar iki yeni gayrimenkul projesini hayata geçireceklerini belirten Özkan, "Yeni Türkiye yüzyılı vizyonu çerçevesinde yatırımlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Şimdiye kadar 1 milyon metrekareden fazla alanda proje geliştirmiş, Doğu Marmara'nın en büyük gayrimenkul ve inşaat yatırımı olan Cadde54 Alışveriş ve Yaşam Merkezi'ni sektöre kazandırmış bir geliştirici olarak Türkiye'deki yatırımlarımızı daha da güçlü şekilde sürdürmeye, ülkemize katma değer ve istihdam sağlamaya devam edeceğiz." dedi.



NEW INN Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Akbal & Yu Group Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Mekki Özkan

## 80 Milyon Dolar Yatırım Değeriyle Hayata Geçiyor

Maslak Dream by NEW INN projesinin yatırım değerinin 80 milyon dolar olduğunu ifade eden Özkan, "Projemizi 24 ay sürede tamamlayarak teslim etmeyi, yatırımcılara da kısa sürede en az iki kat prim sağlamayı hedefliyoruz. İş ve ekonomi dünyasının merkezi Maslak'ta bulunan projemizde, 57 metrekare ile 120 metrekare arasında değişen muhteşem orman manzaralı 1+1, 2+1 süit daire seçeneklerimiz bulunuyor. 'Serviced Apartment' konseptimizle beş yıldızlı otel konforu sunacağız. Misafirlerimiz Dream Roof, Dream Pool, Dream Fitness, Dream Lounge gibi sosyal alanlardan da tüm ayrıcalıklı hizmet anlayışıyla yararlanma hakkına sahip olacak." şeklinde konuştu.

## "Çözüm Ortağı Olmamız, Satış Hızını Artıracak"

Türkiye'de yeni nesil konaklama sistemlerine öncülük etmeyi kısa sürede başardıklarını belirten NEW INN Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Akbal ise "NEW INN'i, 2020 yılında hem konaklama hem de emlak sektörüne yeni bir bakış açısı getirmek üzere kurduk. Kısa sürede Türkiye'nin bu alanda uzman proptech şirketlerinden biri hâline geldik. 2022 yılında sektörde yüzde 300 büyüyerek pazarda iyi bir konum edindik. Lokasyonlarımızı çeşitlendirmek amacıyla stratejik iş birliği anlaşmalarımıza da ağırlık verdik. Stratejik olarak önemli lokasyonlardaki boş ve süreli konaklamaya ayrılmak istenen rezidanslara talip olduğumuzu daha önce duyurmuştuk. Maslak Dream by NEW INN projesinde konaklama hizmeti veren çözüm ortağı olmamızın hem ülkemize hem sektörümüze bir kazanım oluşturacağını düşünüyorum. Projedeki mülk sahiplerine dinamik mülk yönetim hizmetlerimizle, yüksek kira getirisi, 15 yıldan kısa süreli yatırımın geri dönüş süresi ve NEW INN marka farkındalığı ile profesyonel anlamda katkı sağlayacağımıza inanıyorum. NEW INN'in Luxury Stay konseptini de ilk kez bu projede hayata geçiriyoruz. Tecrübeli kadromuz ve gelecek vizyonumuzla projenin satış hızına da pozitif yönde katkı sağlayacağız." dedi.

**NEW INN Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Akbal: "Maslak Dream by NEW INN projesinde konaklama hizmeti veren çözüm ortağı olmamızın hem ülkemize hem sektörümüze bir kazanım oluşturacağını düşünüyorum"**

# TASARRUF FİNANSMAN HAYAT SİGORTASI, KÖTÜ SÜRPRİZLERE KARŞI KORUYOR

Risklere karşı her zaman hazırlıklı olmanızı sağlayan Hayat Sigortası, poliçede belirlenen kişilere hayatın olumsuzlukları karşısında teminat sağlıyor



**H**ayat hepimiz için iyi sürprizleri barındırdığı gibi maalesef kötü olaylar da yaşatabiliyor. Hayat koşuşturmacası içerisinde bu gerçeği unutuyor; kendimizi, ailemizi ve sevdiklerimizi ihmal edebiliyoruz. Oysa bizim ya da sevdiklerimizin başına gelebilecek herhangi bir negatif durumu önceden düşünüp önlem almak yaşayabileceğimiz pek çok zorluğun üstesinden rahatlıkla gelmemize yol açabiliyor. Hayat sigortası bu olumsuz durumlarda önemini ortaya koyuyor. Bu sayede kişi mevcut hayat standardını, yaşadığı herhangi bir olumsuzlukta da rahatlıkla sürdürebiliyor.

### Hayat Sigortası, Zorunlu Değil; Ancak Masraf Olarak Görülemeyecek Kadar Değerli

Yaşanılan vefat durumunda sigortalının ailesine ve poliçede yer alan diğer kişilere tazminat ödemesine yönelik hayat sigortası, farklı teminat türleriyle de zenginleştirilebiliyor. Hayat sigortası sayesinde poliçenin geçerli olduğu süre zarfında işsizlik, tam ya da kalıcı sakatlık gibi durumlar yaşandığında sözleşmede yer alan tutar, şirket tarafından sigortalıya ödeniyor. Hem tasarruf yapmak isteyenler hem de yaşanması muhtemel risklere karşı kendini güvence altına almak isteyen herkes için bu söz konusu sigortayı yaptırmak mümkün. Ayrıca şunu da belirtmekte fayda var: Hayat sigortası, zorunlu değil; ancak masraf olarak görülemeyecek kadar değerli. Özellikle olası bir vefat durumunda kişinin ailesine verilecek toplu para, geride kalanların hayat standartlarını da garanti altına alıyor. Bahsi geçen sigortanın teminatlarıyla ilgili detaylı bilgi vermek gerekirse şunları söyleyebiliriz. Öncelikle ister hastalık ister kaza ister doğal yoldan vefat gerçekleşmiş olsun toplu ödeme gerçekleştiriliyor. Kaza, hastalık ya da maluliyet durumunda oluşacak iş kaybı nedeniyle meydana gelen maddi zararları da telafi ediyor. Bu gibi durumlarda tıbbi giderlerin bir kısmının ödenmesinin yanı sıra tedavi masrafları da karşılanıyor. İstem dışı işsizlik gibi durumlarında ise gündelik olarak tazminat ödenmesi yapılıyor. Meslek sahibi kişilerin başına gelebilecek herhangi bir kaza ya da hastalık dolayısıyla geçici iş göremezlik teminatı da sunuyor.

### Hayat Sigortası Hem Size Hem de Sevdiklerinize Pek Çok Avantaj Sağlıyor

Hayat sigortasının kişilere sunduğu birçok avantaj bulunuyor. Bunları şöyle sıralayabiliriz:

- Kaza ya da hastalık nedeniyle oluşacak vefat durumunda aileye finansal destek sunuyor olması. Böylelikle hayat sigortası, manevi anlamda zorluk yaşanan ailenin maddi anlamda ferahlamasına olanak sağlıyor.
- Maluliyet durumunda maddi olarak sıkıntı yaşanmaması ve hayat standardının korunmasına destek oluyor.
- Vergi indiriminden yararlanma imkânı da sunuyor. Ödenen hayat sigortası primlerinin yüzde 15'i vergi matrahından düşüyor.
- Kredi borç ödemelerinin sürdürülebilirliğine katkı sunuyor.
- Ailede eğitimi devam eden çocuklar varsa onların eğitim hayatlarının kesintiye uğranmasının önüne geçiyor.
- Öte yandan prim ödemelerinde taksit imkânının olması, kişilerin bütçelerini de zorlamıyor.
- Olası hastalık ya da kaza durumunda masraflar, sigorta şirketi tarafından karşılanıyor.



Akva Sigorta Direktörü  
**Hakan ZİĞ**

### Hayat Sigortalarının Süresi ürün özelliğine göre değişebilmektedir

Hayat sigortasının; karma hayat sigortası, birikimli hayat sigortası, yıllık hayat sigortası, uzun süreli hayat sigortası, grup hayat sigortası, eğitim sigortası, maluliyet sigortası, ferdi kaza sigortası, sağlık sigortası, kredili hayat sigortası, azalan bakiyeli kredi sigortası ve özel durum sigortası gibi türleri bulunuyor. Dolayısıyla kişilerin hangi hayat sigortasının ihtiyaçlarına en doğru cevabı vereceğini belirlemesi önemli.



### Akva Sigorta ile Kişiler ve Aileleri Koruma Altında

Tasarruf Finansman Hayat Sigortası ile Fuzul Tasarruf Finansman AŞ'de hayallerini gerçekleştirmek isteyen tüm müşterilerimizi, hayatın getireceği kötü sürprizler karşısında korumayı amaçlıyoruz. Bu sebeple Fuzul Tasarruf Finansman AŞ şubeleri aracılığı ile imzalanan sözleşmelerin şartlarına istinaden Akva Sigorta olarak tekliflerimizi çalışarak müşterilerimize sunuyor ve kendileri ile ailelerini koruma altına alıyoruz.

# ŞİKÂYET YÖNETİMİ, MÜŞTERİ KAYBININ ÖNÜNE GEÇİYOR

Şikâyetlerin etkili bir şekilde ele alınması, sorunların çözülmesi, müşteriye değer verilmesi, müşteri ilişkilerinin güçlendirilmesi ve sürekli iyileştirme fırsatlarının değerlendirilmesi mutlu müşteri inşasına katkı sağlıyor

Müşteri Hizmetleri Yöneticisi **Sevil ÖZTÜRK**



Çağrı merkezlerinde şikâyet yönetimi, müşteri memnuniyetini artırmak ve müşteri ilişkilerini güçlendirmek adına son derece kritik bir öneme sahip. Öyle ki müşterilerin şikâyetlerini etkili bir şekilde ele almak, müşterilerin endişelerini dinlemek ve onların sorunlarını çözmek, müşteri memnuniyetini geri kazanmak için fırsatlar da barındırıyor.

Müşterilerle doğrudan etkileşimde bulunan önemli bir müşteri hizmeti kanalı olan çağrı merkezlerinde, çoğu çağrı olumlu deneyimle sonuçlanıyor. Ancak kimi zaman müşteriler, şikâyetlerini de dile getirebiliyor. Şikâyetlerin, müşteri memnuniyetini etkilemesinin dışında müşterilerin sadakatini zedeleme potansiyeli de bulunuyor. Bu nedenle, çağrı merkezlerinde şikâyet yönetimi stratejileri oluşturmak ve uygulamak son derece

önemli. Bu yazıda, sizlerle çağrı merkezlerinde şikâyet yönetimi için bazı ipuçlarını paylaşacağım.

## Şikâyet Yönetimi, Hizmet Kalitesinin Artırılmasına Fırsat Sunuyor

Şikâyet yönetiminin önemini detaylandırmak gerekirse şunları söylemek mümkün: Öncelikle şikâyetleri etkili bir şekilde ele almak, müşterilere değer verildiğini gösterdiğinden onların memnuniyetini artırıyor. Memnun kişiler, sadık müşterilere dönüşme potansiyeline sahip olmalarının yanında olumlu bir marka itibarı inşasına da katkı sunuyor. Ayrıca doğru biçimde gerçekleştirilen şikâyet yöntemi, müşteri kaybını engelliyor. Şikâyet

ciddiye alınmadığında veya sorun çözülme kavuşturulmadığında müşteri başka bir şirkete veya markaya yönelebiliyor. Bu da hem gelir kaybına hem de markanın itibarının zedelenmesine yol açabiliyor. Öte yandan şikâyetler, aynı zamanda şirketin hatalarını ve zayıflıklarını belirlemek için değerli bir geri bildirim kaynağı olduğundan bunların analiz edilmesi, sürekli iyileştirme ve hizmet kalitesinin artırılmasına imkân tanıyor.

### Çözüm Odaklı Yaklaşım Sergilemekte Fayda Var

Şikâyet sürecinin doğru yönetimi için dikkat edilmesi gereken kimi hususlar şunlar:

**Şikâyetler ciddiye alınmalı:** Müşterileri dikkatle dinmek ve onlara saygı göstermek oldukça önemli. Bu bağlamda empati kurarak müşteriye sorununun çözümü için yardımcı olma niyetinde bulunduğu açıkça ifade edilmeli.

**Hızlı yanıt verilmeli:** Şikâyetlerin bekletilmesi veya ertelenmesi, memnuniyetsizliği artıracığından müşteriye ne kadar çabuk yanıt verirse o kadar etkili bir çözüm sunabilmek mümkün hâle geliyor.

**Yetkilendirilmiş personel görevlendirilmeli:** Şikâyetleri etkin bir şekilde çözebilecek yetki ve kaynaklara sahip yetkili ve bilgili bir ekip oluşturulması mühim.

**Çözüm odaklı yaklaşım sergilenmeli:** Müşteriye çözüm odaklı bir yaklaşım sergilemek, sürecin en önemli parçası. Müşteri memnuniyetini geri kazanmak için gerekli adımları atarak ve müşteriye şeffaf bir şekilde geri bildirimde bulunarak çözüme yaklaşmak mümkün.

### Takip Süreci Yönetmek Kritik Öneme Sahip

Şikâyet kaydının oluşturulmasının akabindeki takip süreci de oldukça mühim. Takip sürecini şu şekilde sıralayabiliriz:

**1. Şikâyetin kaydedilmesi:** Müşteri şikâyeti ayrıntılı bir biçimde kaydedilmeli ve müşteri adı, iletişim bilgileri, şikâyet konusu gibi bilgiler belgelenmelidir.

**2. İnceleme ve analiz:** Şikâyet doğru bir şekilde incelenmeli ve analiz edilmelidir. Akabinde de konuyla ilgili şirket içindeki sorumlular ve çözüm için gerekli adımlar belirlenmelidir.

**3. Geri bildirim ve takip:** Müşteriye şikâyeti hakkında düzenli geri bildirimlerde bulunulmalıdır. Şikâyetin çözüm süreci hakkında bilgilendirme yaparak müşteriye güncel tutmak ve şikâyetin sonucunu bildirmek, müşteriye takip sürecinizle ilgili olumlu bir etki bırakacaktır.



**4. İyileştirme ve önleme:** Şikâyetlerden çıkarılan derslerle sürekli iyileştirme çalışmaları yapılmalıdır. Tekrarlayan sorunların önüne geçmek için gereken adımların atılması ve sürekli olarak hizmet kalitesinin artırılması mutlu müşteri sayısını her geçen gün arttıracaktır.

### Mutlu Müşteri İnşası, Doğru Şikâyet Yönetiminden Geçiyor

Müşteriyle doğrudan iletişim kurma ve onlarla etkileşimde bulunma imkânı tanıdığı için şikâyet yönetimini, müşteri kavramına önemli katkılar sağlayan bir süreç olarak düşünebiliriz. Öyle ki müşterinin şikâyetiyle ilgilenen ve onu memnun etmek için çaba sarf eden şirket, müşterisi ile ilişkilerini de güçlendirebiliyor. Bu da müşterinin markaya olan bağlılığını artırabiliyor ve uzun vadeli müşteri ilişkilerinin oluşmasına katkıda bulunabiliyor. Çünkü onların sorunlarının çözülmesi, müşteriye kendilerine değer verildiğini hissettiriyor. Hâl böyle olunca bu durum, şirketin olumlu bir itibar oluşturmaya ve yeni müşteriler kazanmasına yardımcı oluyor.

Sonuç itibarıyla şikâyet yönetimi, mutlu müşteri kavramına katkıda bulunuyor. Şikâyetlerin etkili bir şekilde ele alınması, sorunların çözülmesi, müşteriye değer verilmesi, müşteri ilişkilerinin güçlendirilmesi ve sürekli iyileştirme fırsatlarının değerlendirilmesi, müşteri memnuniyetini artırıyor ve mutlu müşteri inşasına katkı sağlıyor.

**Müşterinin şikâyetiyle ilgilenen ve onu memnun etmek için çaba sarf eden şirket, müşterisi ile ilişkilerini de güçlendiriyor**

# BİZ MÜŞTERİLERİMİZ VE EKİBİMİZLE BÜYÜK BİR AİLEYİZ

Muhatabımızı müşteri olarak değil, yardımlarımız ve doğru yönlendirmelerimizle fayda sağlayacağımız biri olarak görüyoruz.

**Bu da samimiyeti ve başarıyı getiriyor**



**F**uzul olarak kurulduğumuz 1992 yılından bu yana herkese “Faiz ve vade farkı yükünün altına girmeden ev ve araç sahibi olabilmeyen bir yolu daha var.” diyoruz ve ekliyoruz: “Bu yolun temeli Dayanışma Ekonomisi’ne dayanıyor.” Dolayısıyla hizmet verdiğimiz sektörü, kişilerin ev ve araç sahibi olmalarına olanak sağlayan bir değer olarak görüyoruz. Ayrıca Fuzul’un Dayanışma Ekonomisi’ne ilgi duyanları, Giresun Şubemizde ağırlamaktan ve onların hayallerine kavuşmalarına ortak olmaktan dolayı da mutluluk duyuyoruz.

Bizler tüm şubelerimizdeki her bir müşterimizi büyük Fuzul ailesinin birer ferdi olarak görüyoruz. Bu bağlamda onların memnuniyeti bizler için çok kıymetli. Öyle ki onların memnuniyeti bizleri de memnun ediyor. İşimizi en doğru şekilde yaparak ailemizin her geçen gün büyümesine katkı sunma gayreti içerisindeyiz. Sistemimize katılıp da ev ve araçlarına kavuşmuş insanların gözündeki mutluluğu görmek bizler için tarifsiz bir duygu...

## Dayanışma Ekonomisi ile Hayallerine Kavuşmuş Kişiler En Önemli Referansımız

Bizim sektörümüzde güven, en önemli unsur olarak karşımıza



Fuzul Tasarruf Finansman AŞ  
Giresun Şube Müdürü  
**Zeynep ATEŞ**

çıkıyor. Öyle ki kişiler, birikimlerini bizlere emanet ediyorlar. Bu güvenin tesis edilmesi bizler için çok büyük bir öneme sahip. Her ne kadar tasarruf finansman sektörünün regülasyon süreci yakın bir zamanda tamamlanmış olsa da Fuzul, 30 yılı aşkın bir süredir bu alanda faaliyet gösteriyor. Dolayısıyla sistemimize katılmış, ev ve araçlarına sahip olmuş yüz binlerce kişi var. Bizlere güvenmiş ve karşılığında hayallerine kavuşmuş kişiler oldukları için onlar bizim referanslarımız...

## Ne kadar Çok İnsana Fayda Sağlıyorsak, O kadar Başarılıyız

Ekip ruhunun verimliliğe ciddi katkısı olduğunu düşünen biri olarak ekip bütünlüğünü ve huzuru bu işin olmazsa olmazı olarak görüyorum. “Bir kişi eksik olsak, olmazdı.” bu bakış açısıyla hareket ediyoruz. Bizler şuna inanıyoruz: “Ne kadar çok insana fayda sağlıyorsak, o kadar başarılıyız.” Muhatabımızı müşteri olarak değil, yardımlarımız ve doğru yönlendirmelerimizle fayda sağlayacağımız biri olarak görüyoruz. Bu da samimiyeti ve başarıyı getiriyor. Ayrıca eşsiz bir iş yaptığımızı düşünüyoruz. Motivasyonumuzun da temelini bu oluşturuyor. Ezcümle, biz müşterilerimizle ve ekibimizle büyük bir aileyiz.

# FUZUL AİLESİNE KAZANDIRDIĞIMIZ HER MUTLU MÜŞTERİ ÇOK KIYMETLİ

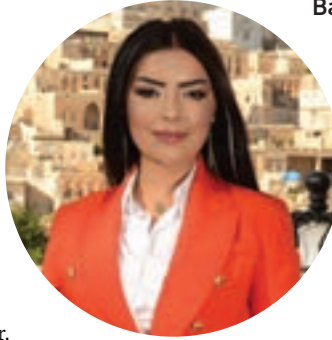
Fuzul'e güvenen, bizlere evlerini açan ve iş yerlerine davet eden müşterilerimizle biz kocaman bir aileyiz



**M**ardin, farklı kültürlerin bir arada saygı ve hoşgörü içerisinde yaşadığı kadim şehirlerimizden biridir. Fuzul ile kentimiz arasındaki bağı ise şöyle tanımlayabiliriz: Her kesimden insana hitap ettiğimiz, onların hassasiyetlerini anlayarak ihtiyaçlarına seçenekler sunabildiğimiz bir yapıdayız ve Fuzul'e güvenen, bizlere evlerini açan ve iş yerlerine davet eden müşterilerimizle biz kocaman bir aileyiz. Müşterilerimize Fuzul ailesinin bir parçası olduklarını hissettirmek ve onlara samimi bir ortam sunmak şubemizin altın kuralıdır. Ailemize kazandırdığımız her mutlu müşterimiz, bizim için çok kıymetli.

## Müşterilerimizle Oluşturduğumuz Bağın Kopmasına İzin Vermiyoruz

Fuzul'ün Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından lisans almış olması, en büyük referansımız. Ancak ben şahsım adına şunu düşünüyorum: Daima müşterilerimize, şubeye girdiği ilk andan tahsisatını almasına ve borcunu bitirmesine kadar ki tüm aşamalarda yanlarında olduğumuzu hissettiriyoruz. Özel günlerini hatırlıyor, onları kimi etkinliklerimize davet ediyor ve oluşturduğumuz bağı koparmıyoruz. Böylelikle bize olan güven de tazeleniyor.



Fuzul Tasarruf Finansman AŞ  
Mardin Şube Müdürü  
**Burcu AYDIN**

## Başarılı Satışın Yolu Empatiden Geçiyor

Müşteriyi sosyoekonomik açıdan tanımının, kendini onun yerine koyarak tereddütlerini ve önceliklerini göz önünde bulundurmaya yani empati yapmaya satışta başarının en önemli kriteri olarak görüyorum. Öte yandan mevcut rekabet piyasasında müşteri kazanma stratejilerinin de ancak ekip ruhu ile sonuca ulaşabileceğine inanıyorum.

## Ekip Ruhu, Motivasyonun Artmasına Katkı Sağlıyor

Ekip çalışmasını da kolektif bir ruhun çalışmaya yansımaları olarak tanımlayabiliriz. Diğer yandan tek kişinin başaramayacağı kimi işlerin, ekip ruhuyla yani oluşturulan sinerji ile başarılması iş motivasyonunun artması noktasında katkı sağlıyor. İş hayatında kişinin zaman zaman zorlanması ya da kendini yalnız hissetmesi çok olağan bir durum. Bu his, ekip hâlinde gerçekleştirilen işlerde ortadan kalkıyor. Bir başka ifadeyle ekip ruhu, güven ortamı da oluşturuyor. Diğer yandan çalışanlar arasındaki iletişimin kuvvetli olması, başarının sağlanması anlamına geliyor. Ekip ruhu ise iletişimi güçlendiriyor. Öyle ki ortak hedefleri olanlar, ortak başarılarına imza atıyorlar. Ekip ruhu da bahsi geçen ortak hedeflerin belirlenmesini sağlıyor. Ayrıca farklı fikirlerin ortaya çıkmasına imkân tanıyor. Özetlemek gerekirse ekip çalışmaları, bireysel çalışmalara göre çok daha verimli...

# İŞVEREN MARKASI, ŞİRKETLERİN İTİBARINA DA OLUMLU YANSIYOR

İç iletişim; çalışan bağlılığını artırmaktan ekip ruhunu geliştirmeye, verimliliği artırmaktan uyumlu çalışma ortamı oluşturmaya, motivasyonu yükseltmekten şeffaflığı artırmaya kadar pek çok yarar sağlıyor



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

İç iletişimi, kurumun verimliliğinin temelini oluşturan aynı zamanda çalışanların ve birimlerin de birbirleriyle bağ kurması noktasında rol alan bir sistem olarak tanımlamak mümkün. İç iletişimin amaçlarını ise iki başlık altında ele almak, en doğrusu... Çalışanlar nezdinde iç iletişim, çalışanların motivasyonlarını, verimliliklerini ve aidiyet düzeylerini artırmaya hizmet ediyor. Böylelikle de yetişmiş ve gelecek vadeden personellerin kurum dışına çıkmasının önüne geçilmiş oluyor. Şirketimiz perspektifinden baktığımızda ise iç iletişim, potansiyel veya hedeflenen çalışanlar için Fuzul'ü salt maaş ve yan haklar haricinde cazip hâle getirmeyi amaçlıyor. Aynı zamanda çalışan bağlılığını artırmaktan ekip ruhunu geliştirmeye, verimliliği artırmaktan uyumlu çalışma ortamı oluşturmaya, motivasyonu yükseltmekten şeffaflığı artırmaya kadar pek çok yarar da sağlıyor.

### İşveren Markası, Çalışılabilecek En İyi Yer Algısı Oluşturmayı Hedefliyor

İşveren markası ise "işveren tarafından sunulan fonksiyonel, ekonomik ve psikolojik yararlar paketi" olarak tanımlanıyor. Başka bir ifadeyle dile getirmek gerekirse işveren markasındaki hedef, kişilerde "çalışılabilecek en iyi yer" algısı oluşturabilmek. Peki, işveren markasının ne gibi faydaları var? Öncelikle işveren markası sayesinde şirketler, nitelikli ve kalifiye çalışanların dikkatini çekme imkânına sahip oluyorlar. Diğer yandan şirketlerin çalışanlarına sundukları olanaklar sayesinde iş tatminleriyle birlikte motivasyonları da artıyor. Çalışanların çalıştıkları ortamda mutlu olmaları, turnover oranının da azalmasına yol açıyor. Diğer yandan işveren markası, şirketlerin itibarına da olumlu yansıyor.

### Fuzul Benim Hangi Projeleri Hedefliyor?

Fuzul Benim olarak bizim de yakın gelecekte yapmayı hedeflediğimiz birtakım çalışmalar var. Bunları örneklendirmem gerekirse şunlardan bahsedebilirim: Öncelikle planlarımız arasında Great Place to Work ile iş birliği gerçekleştirmek bulunuyor. Ayrıca Fuzul'ün benimsediği kimi kurallar var. Başka bir ifadeyle Fuzul; müşteri, çalışanları, ortakları ve topluma karşı birtakım genel kurallar benimsiyor. Her bir çalışma arkadaşımızın yasalara saygılı, kurumsallığa ve işletme kültürüne sahip olması ve bunların devamlılığının sağlanması adına bahsi geçen kurallarla ilgili "Fuzul Etik Kurallar Kitapçığı" oluşturulmasına yönelik çalışmalarımız mevcut. Öte yandan her bir çalışma arkadaşımızın fikirlerine verdiğimiz değeri, kendilerine gösterebilmek adına onların düşüncelerini bizlerle paylaşabilecekleri online bir platform planlıyoruz.

Fuzul Benim olarak uzun bir süredir devam ettirdiğimiz üniversite iş birliklerini de sürdürmeyi hedefliyoruz. Bu iş birliklerimizde, yöneticilerimiz ile üniversite öğrencilerini bir araya getiriyor, onlarla sektörel bilgi paylaşımı gerçekleştiriyoruz. Özel günlerde çalışma arkadaşlarımıza çeşitli armağanlar vermeyi de sürdürüyoruz.

## İşveren markası sayesinde şirketler, nitelikli ve kalifiye çalışanların dikkatini çekme imkânına sahip oluyorlar



Her yıl düzenli olarak gerçekleştirdiğimiz, birlik ve beraberliğimizin sembolü olan iftar programımıza bu yıl ülkemizin içinde bulunduğu ve hepimizi derinden sarsan afet sebebi ile ara verdik. Ramazan ayının bereketini MEC Vakfı ile birlikte depremzede vatandaşlarımıza yardım kolisi ulaştırarak paylaştırdık. Yine bu minvalde kurumsal sosyal sorumluluk projeleri düzenleyerek hem iç müşterilerimizi hem de paydaşlarımızı dâhil ettiğimiz çalışmalar gerçekleştirmeyi arzu ediyoruz.

Anaokulları ve ilkokullarla anlaşmalar gerçekleştirip çalışma arkadaşlarımıza özel indirimler hayata geçirmeyi hedefliyoruz. Öte yandan kurum kültürümüze uygun çeşitli kurumlarla da anlaşmalar gerçekleştirerek çalışanlarımız için indirim sağlamaya yönelik adımlarımız var.

### Çalışma Arkadaşlarımızın Birbirleriyle İletişimlerini Kuvvetlendirmeyi Hedefliyoruz

Kişilerin birbiriyle iletişimlerini geliştirecek ve sosyalleşmelerini sağlayacak kulüp faaliyetleri düzenlemenin yanı sıra çeşitli eğitimler ve workshop'lar da organize ediyor olacağız. Zoom üzerinden farklı şubelerle belirli periyotlarla toplantılar düzenlememizin yanı sıra "Şubeler ve Departmanlar Yarışıyor" başlıklı yarışmalar planlıyoruz. Böylelikle kişilerin, departmanların ve şubelerin birbirleriyle iletişimlerinin kuvvetlenmesine zemin hazırlıyor olacağız.

Kariyer yolculuğunu uzun yıllar Fuzul'de sürdüren arkadaşlarımıza "Sadakat Ödülleri" vermeyi arzu ediyoruz. Diğer yandan Satış ve Pazarlama Departmanı ile ortaklaşa düzenleyeceğimiz motivasyon gecelerimiz olacak. Burada da HG ve ciro birincilerinin ödüllendireceğiz.

Fuzul işveren markası olarak yeni iş yapış şekillerini destekleyen, dijital dönüşüm ve çevik çalışma anlayışımıza hız kazandıracak, geçmiş ölçmek yerine geleceğe odaklanan, sürekli fikir alışverişini ve kesintisiz diyalogu destekleyen bir performans yönetimi anlayışı benimsiyoruz.

Yıllık performans gelişim değerlendirmelerimizde, sadece iş sonuçlarını değil kişilerin ilişkilerini nasıl yönettiğini, organizasyona nasıl katma değer oluşturduğunu, yaptığımız eğitimler ve dönüşümlerin kişilerin üzerinde nasıl bir etki meydana getirdiğini ölçümleyecek anketler yapmayı planlıyoruz. Ölçek sonuçlarına göre de aksiyonlar almayı hedefliyoruz.

# ŞEHİR, BİR KALABALIK YIĞINI DEĞİLDİR

Bilim tarihi ve felsefesi, kültür, medeniyet ve sanat alanlarındaki entelektüel bilgi birikimiyle tanınan Prof. Dr. Sadettin Ökten ile şehirleşme üzerine bir söyleşi gerçekleştirdik

Röportaj: **Merve AY**



Prof. Dr. Sadettin ÖKTEN

## Şehir, asla bireylerin ekonomik eylemleri sonunda üretip tükettikleri ve eğlendikleri bir kalabalık yığını değildir



**M**ühendis kimliğinin yanı sıra kent kültürü denilince de Türkiye'nin akla ilk gelen isimlerinden biri olan Prof. Dr. Sadettin Ökten; bilim, tarih, felsefe ve sanat alanlarında da bakış açısını değiştiren ve kalıpları yıkan bir isim... Kent estetiğini eğitim birikimiyle birleştiren Ökten ile gerçekleştirdiğimiz keyifli röportajda şehrin tanımından toplumun şehirle ilişkisine ve hatta yuva kavramına kadar pek çok konu hakkında konuştuk. Ökten, “Şehir, asla bireylerin ekonomik eylemleri sonunda üretip tükettikleri ve eğlendikleri bir kalabalık yığını değildir.” dedi.

### Şehir tanımlaması yapmanızı istesek neler söylersiniz? Şehir nedirin dışında ne değildiri de sizden dinlemek isteriz?

Şehir, insanın bünyesindeki gizli bütün yetenekleri ve imkânları ortaya çıkarmasını sağlayan büyük, muhteşem ve çok renkli, toplumsal bir olgudur. Birey kendinin dahi farkına varmadığı özelliklerini, böyle bir şehir olgusu içerisinde yaşayarak ortaya koyabiliyor. Bu açıdan bakıldığında şehir, insanların inşa ettiği en güçlü ve çok yönlü toplumsal bir yapıdır. Bu yapının fiziksel ve simgesel iki boyutu vardır. Fiziksel boyut kendi dışımızda gördüğümüz şehir yapısıdır. Simgesel boyut ise toplumun bu fiziksel şehir yapısında ortaya koyduğu hayat tarzıdır. Toplum, bu hayat tarzını mensup olduğu medeniyet değerlerine göre biçimlendiriyor. Medeniyet değerlerine göre biçimlenen hayat tarzının neticesi olan eylemlerin de bir mekâna ihtiyacı olduğu açıktır. Bu mekânın içinde gerçekleşen eylemlere göre düzenlenmesi gerektiği zorunlu olarak ortaya çıkar. Kısaca ifade edersek şehir, asla bireylerin ekonomik eylemleri sonunda üretip tükettikleri ve eğlendikleri bir kalabalık yığını değildir. Bunun aksine kendi varlıklarında mündemiç tüm yetenek ve imkânların ortaya çıkabildiği bir ortamdır.

### Şehrin toplumla, toplumun şehirle ilişkisine değinmek isterim. Örneğin Farabi'nin şöyle bir sözü var: “Erdemli şehrin birinci özelliği, insanın yardımlaşmasıdır.” Sizce erdemli şehrin özellikleri neler?

Ben Farabi'nin erdemli şehir kavramına ek olarak hatta oradan esinlenerek etik ve estetik şehirlerden söz etmek isterim. Yukarıda da kısaca işaret edildiği gibi toplumlar, mensup oldukları medeniyetin değerleriyle yaşarlar. Ve bu değerlerin gösterdiği istikamette eylem yaparlar. Şehrin fiziksel yapısı, bu eylemlerin hiçbir zorluk çekmeden kolaylıkla yapılmasına izin veriyorsa bu şehre etik şehir adını veriyoruz. Bilindiği gibi bir medeniyet tasavvurunun değerlerine göre öngördüğü eylemler, aynı zamanda o medeniyet tasavvuruna ait ahlak sisteminin de denetimi altındadır. Söz konusu eylemlerin kolaylıkla yapılabilmesi demek, ahlak sisteminin de hayata yansımaları anlamına geliyor. Bu eylemlerin bir zorlukla karşılaşmadan kolayca yapılabilmesini sağlayan mekânlar da bu suretle o medeniyet tasavvuruna ait ahlak sistemine riayet etmiş olmaktadır. Bu açıdan eylemlerin kolaylıkla yapılabilmesine imkân tanıyan mekânsal kurguyu ihtiva eden şehre etik şehir denir. Etik şehir, aynı zamanda işlevseldir. Yani bireyin inandığı medeniyet tasavvuruna göre yaşamasını kolay ve mümkün kılar. Ancak insan varlığı, işlevin ötesinde duygusallıkla da donatılmıştır. İnsan varlığının duygusal boyutunu ise eylemlerinde ve yaşadığı mekânda yer alması zorunlu olan simgesel öğeler tatmin eder. Bu açıdan bakıldığında işlevsel boyutu haiz olan etik şehre duygusal, yani simgesel öğeleri de katmamız gerekiyor. Böylece simgesel öğelerle zenginleşen etik şehir, aynı zamanda estetik şehir hüviyetini de kazanır. Bu aşamada sanatın şehre yaptığı katkı çok önemlidir.



**“Siz şehri inşa ediyorsunuz, şehir de sizi inşa ediyor.”  
diyorsunuz. Bu sözünüzü nasıl okumalıyız?**

Tabiatta şehir dediğimiz fiziksel yapılanma mevcut değildir. Şehri toplum kendi medeniyet değerlerine göre mevcut imkânları muvacehesinde bir zaman süreci içinde inşa eder. Şehrin fiziksel yapısını gözlemleyen bir birey, sadece bu yapıyı çözümlyerek, bu şehri inşa eden toplumun medeniyet değerlerine giden bir geri okuma yapabilir. Dolayısıyla şehir mekânları, her ne kadar cansız ve durağan görünse de onları inşa eden toplumsal realitenin medeniyet değerlerine göre biçimlenmişlerdir. Bu yapı içinde yaşayan birey, bir süre sonra farkına varmasa da belli bir toplumun medeniyet değerlerine göre düzenlenen şehir yapısının etkisi altında kalır. Birinci kademe de yapıyı kullanarak hayatının işlevsel boyutunu yerine getirmiş olur. İkinci kademe ise o yapı üzerindeki simgesel öğelerden etkilenir ve onlarla estetik bir ilişki kurar. Böylece şehir mekânı sessiz, durağan bir arkadaş gibi kendi içinde yaşayan bireyi, kendisine fark ettirmeden etkiler. Siz eğer kendi medeniyet değerlerinize göre inşa edilmiş bir şehir mekânında yaşıyorsanız bir süre sonra o mekândan size önce işlevsellik sonra simgesellik akışı olduğunu hissederseniz. Böylelikle varlığınız kendi değerlerinize göre inşa edilmiş olur.

**Evler, her ne kadar insanın temel ihtiyaçlarından barınmaya olanak tanısa da bizleri çevreleyen dört duvar olmaktan daha da öte anlamları da içinde barındırıyor. Evlerimiz aynı zamanda yuvalarımız da... Buradan yola çıkarak evin içine girip onu yuva yapan değerlerimizden bahsetmenizi istesek neler söylersiniz?**

İnsan iç yapısı itibarıyla üç ana kademedan oluşuyor: İlgüdü, akıl ve duygu. İnsandan başka diğer varlıklar, hayatlarını sadece içgüdüye bağlı olarak geçiriyorlar. Bu hayatın yeryüzündeki iz düşümü ise içgüdü'nün çizdiği sınırlar dâhilinde gerçekleşiyor. İnsanda ise söz konusu içgüdü'nün yanında akıl ve duygu boyutları var. İnsan aklı, kudreti ve kabiliyeti nispetinde bilgi ve tefekkür üretiyor, soru soruyor cevap bu-

luyor, bu süreci biriktirecek bir külliyyat oluşturuyor. Duygu boyutuyla da aklın erişemeyeceği hayal ve his dünyalarında gezinerek kalbimizi besleyen eserler ortaya koyuyor. Bunları yaparken insanın mutlak olarak mekânlara ihtiyacı vardır. Bu mekânlardan birisi de evdir. Bir evin yuva olabilmesi için insan varlığının o ev mekânına zihinsel ve duygusal birikimlerinin ve derinliğinin akislerini görmemiz icap eder. Bazen bir eşyada, bazen bir halıda, bazen duvara asılı bir levhada, bazen de bir tebessüm ve bir hitapta. Ev mekânı sadece içgüdülerin hâkim olduğu bir mekân olmayacak kadar kutsaldır.

*Röportajın 2'inci bölümü 22'inci sayımızda...*



**Şehrin fiziksel yapısını gözlemleyen bir birey, sadece bu yapıyı çözümlyerek, bu şehri inşa eden toplumun medeniyet değerlerine giden bir geri okuma yapabilir**

# DENİZ DEĞİL, BOĞAZ MANZARASI!

Sınırsız boğaz & yarımada manzarası. Sadece 48 daire.



BARBAROS 48

[barbaros48.com.tr](http://barbaros48.com.tr)

# HAIN KALKIŞMA, TÜRK MİLLETİNİN FERASETİYLE PÜSKÜRTÜLDÜ

Okullarda ders olarak okutulacak, bir milletin destan yazdığı sıcak ama bir o kadar da kan donduran 15 Temmuz gecesinin çocuklarımıza ilmek ilmek aşılması şart!



Marka İletişim Uzmanı  
**Emir ADIGÜZEL**

# 15 TEMMUZ

**S**ıcak bir temmuz akşamı, iliklerine kadar buz keser mi insan? Herkesin güneşin altında kavrulduğu günün akşamında soğuk soğuk ter atar mı hiç?

Endişe değil, hüznün değil, korku desen hiç değil... Vatan sevgisi, bayrak aşkı ile sokakları dolduran milyonlar; topla, tankla, tüfekte siner mi hiç?

### Hain Kalkışma Girişimi: 15 Temmuz 2016

Türk siyasi tarihi 2000'li yılların başına kadar pek çok farklı darbe ya da darbe girişimi denebilecek hadise ile karşılaştı. Neredeyse ortalama her 20-25 senede bir demokrasiye ayar verdiğini zanneden hainler bu kez de Temmuz ayınının 15'ini; 2016 senesini denemişlerdi..

7 Şubat 2012 MİT krizi ile başlayan, Aralık 2013'te süren ve 2016 yılının Temmuz ayında demokrasi ve millet düşmanlarının millete silah, tank, tüfek, top doğrulttuğu hain kalkışma girişimi, Türk milletinin feraseti ve inancı ile püskürtüldü.

Kahraman Türk milletinin bir kez daha tarih yazdığı bu zaferin sonunda 217 vatandaşımızı şehit verdik. Ses duvarlarını açacak sonic bombalar, milletin namusunu korumak için milletin parasıyla, alın teri ile alınmış F-16'lar, tanklar, toplar, mermiler millete doğrultulmuştu. Fakat tarihten gelen cesareti ve feraseti ile şanlı Türk halkı, demokrasiye siper olmuş sokaklara dökülmüştü. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın çağrısı ile sokakları insan şeline çeviren şanlı Türk milleti, seçilmişlerine sahip çıkıyor; kendisini siner, korkar zanneden darbecilere adeta ders veriyordu.



# 2016



Sadece sokakları korumakla kalmayan necip milletimiz darbeler tarafından esir alınan TRT binası, Emniyet Müdürlüğü ve pek çok özel kurum ve kuruluşu da kurtarmaktan geri kalmıyordu.

Dünya tarihinde eşine çok az rastlanır hatta ve hatta hiç denk gelinmeyecek şekilde bir tarih dersi veren Türk halkı, başta İstanbul Boğaz Köprüsü ve havalimanı olmak üzere 81 ilin tüm meydanlarında sesini yükseltiyor, canla başla mücadelesini sürdürüyordu.

### Türk Milleti Destan Yazıyordu

1960 ve 1980 darbelerinde olduğu gibi sokağa çıkma yasaklarıyla, topla tüfekte tehdit edilen Türk milleti bu kez Menderes'te denenmiş olanı, 28 Şubat'ta denenmiş olanı, 27 Nisan'da denenmiş olanı yutmamaya son derece kararlıydı. Beyaz gömleklerini ve tişörtlerini kefen sayarak, sokaklarda buldukları su başlarında abdest alıp tekbir getirerek yollara dökülen şanlı Türk milleti tarihe bir kere daha, bir kere daha ve bir kere daha destanı nakış nakış işliyordu adeta.

Elbette milletin bu kararlı duruşunun arkasında görünmeyen ilahi bir güç olduğu kadar bu cesareti körükleyen liderden de bahsetmemek olmaz. O günden çıkartılacak en net sonuçlardan birisi, hiç şüphesiz Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın kararlı ve ısrarlı tavrıydı. Yine bunun yanı sıra mecliste partiler üstü bir kararlı duruş bu hain kalkışmanın, alçak darbe girişiminin başarısızlıkla sonuçlanmasının yegane sebebiydi.

Okullarda ders olarak okutulacak, bir milletin destan yazdığı sıcak ama bir o kadar da kan donduran 15 Temmuz gecesinin

çocuklarımıza ilmek ilmek aşılınması şart.

Çanakkale ruhuyla, İstiklal Savaşı bilinciyle, Sakaryalarla, Dumlupınarlarla büyüyen, bu bilinçle yetişen neslin bugün o gücü alarak sokaklara döküldüğünü, korkmadan demokrasiye ve vatan toprağına sahip çıktığını düşünürsek bugün de çocuklarımızın bu bilinçle büyümesi şart.

### Genç Nesil, Darbenin Her Türüsünün Karşısında Dimdik Durabilmeli

Yarınlarmızı emanet edeceğimiz genç neslin sadece demokrasiye değil gerek ekonomik gerek ahlaki gerek sosyal darbenin her türüsüne karşı durması ve korkmadan dimdik karşısında durabilmesi adına bu bilinç çok kıymetli. 2 binden fazla gazi, 200'ü aşkın şehit vermiş olduğumuz mücadelenin sonunda tarihe altın harflerle kazınan bu şanlı zaferi dünya tarihine altın harflerle yazdırıyorduk.

Ardından geçen yedi senenin sonunda geldiğimiz noktada milletimizin feraseti ve destansı direnişi dünyaya adeta ders olmuştu. Dünyanın her tarafında ezilen halklara ve coğrafyalara adeta simge olan bu şanlı zafer, her yıl tüm Türkiye'de büyük bir coşku ile kutlanıyor. 29 Ekim 2016 yılında Demokrasi ve Milli Birlik Günü adıyla resmî gün niteliği kazanan 15 Temmuz, akıllarda her zaman bırakacağı o eşsiz Boğaz ve Türk bayrağı fotoğrafı ile akıllarda kalacak. Kendisini tankın altına atanların, ellerine bayrakları alıp sokaklara koşanların, yaşı, dili, dini, ırkı ne olursa olsun vatan ve bayrak aşkı ile sokaklara dökülüp can vermektен geri durmayan aziz milletimizin bu destanı asla unutulmayacak, gelecek nesillere miras kalacaktır.



# DEMOKRASİ VE MİLLÎ BİRLİK GÜNÜ

*Kutlu Olsun*

15 Temmuz Demokrasi ve Milli Birlik Günüümüzde tüm şehitlerimizi rahmet ve minnetle anıyor, gazilerimize şükranlarımızı sunuyoruz.

fuzul ► HOLDİNG

# DOĞRU İLETİŞİM, İŞ HAYATINDA BAŞARININ EN ÖNEMLİ ANAHTARIDIR

Çalışma hayatı, toplumdaki sosyal ortamlardan birini oluşturuyor. Bu sebeple iş arkadaşlarınıza tebessüm etmeyi, selam vermeyi, hâl hatır sormayı, iletilerine kısacık da olsa karşılık vermeyi önemseyin



Salt İletişim Grup Kurucu & Ajans Başkanı **İlkin KARATAŞ ÜLKÜ**

**D**ijitalleşme, özellikle şirketlerin kurumsal yapılarına ilişkin söylemlerinde sıklıkla duyduğumuz bir kavramdı. Ancak bugün hayatımızın her noktasında yer etmiş çok önemli bir araç hâline geldi. İş yapış şekillerinden yaşam biçimlerimize, alışkanlıklarımıza, alışverişlerimize, hobilerimize kadar her alanda ve tabii ki iletişimimizde de dijital etkileri görüyor, yaşıyoruz. Her geçen gün ise bunu daha da yoğun hissediyoruz. Hatta dijital dünyada doğan ve büyüyen gençler katılıyor aramıza. Bu yüzden değişimin çok hızlı olduğu bu dünyanın iletişim yapıları da yeniden oluşturulmaya başladı.

## Z Kuşağı ile Ortak Bir Dil Bulmak Zorundayız

Hemen hemen her şirketin insan kaynakları departmanında “Z Kuşağı” dediğimiz nesille ilgili çalışmalar gerçekleştiriliyor. Onların hayata bakış açıları, yaşam biçimleri ve iletişim kanallarına yönelik çıktılar elde ediliyor ve şirketler, kendilerini bu kuşağa göre yeniden yapılandırıyor. İşte bu noktada, gençlerle iletişim kurmak ve önceki kuşakları yaşamış çalı-

şanlarla ortak bir dili konuşmak konusunda bazı pürüzler yaşanıyor. Bu yüzden de yazılı iletişim başta olmak üzere her ortamda kullandığımız sözcükleri, vurgulamayı ya da tonlamayı çok dikkatli seçmek, oldukça önemli hâle geliyor.

## Üç Altın Kural: Dinlemek, Saygılı Olmak, Kendine Güvenmek

Çalışma hayatı, toplumdaki sosyal ortamlardan birini oluşturuyor. Bu sebeple iş arkadaşlarınıza tebessüm etmeyi, selam vermeyi, hâl hatır sormayı, iletilerine kısacık da olsa karşılık vermeyi önemseyin. Size yardım edenden bilgi paylaşana, dikkatle dinleyenden hatanızı düzeltene, evrak getirenden telefon bağlayana kadar iş hayatınıza dokunan herkese teşekkür etmeye özen gösterin.



Çalışma hayatında takım arkadaşlarınıza da önem verin. Çünkü iş hayatında bireysellikten ziyade ekip çalışmaları öne çıkıyor ve doğru iletişim, ekip çalışmalarında başarının en büyük anahtarı. Ekip dinamikleri birçok açıdan zorludur; ancak bilinen bir doğru varsa o da başarısız takımlarda iletişimin zayıf olduğudur. Bu yüzden de ekiplerde ilk önce karşıdaki kişiyi dikkatlice dinlemek, saygılı olmak ve iletişimde kendine güvenmek asla unutulmaması gereken kuralların başında geliyor.

### Olumsuz Cümleler Yerine Yapıcı İfadeler Kullanın

Biliyoruz ki pandemi ile birlikte iş süreçlerinin sürdürülebilirliği açısından hepimiz online hayata teslim olduk. Devam eden salgınlar ile birlikte sosyal, iklimsel ve kültürel değişimlerle dolu bir dönem yaşadık. Zoom çağı dediğimiz online toplantılar, uzaktan ya da hibrit çalışma sistemi ve WhatsApp iletişimi gibi dinamikler bize yeni bir dilin kapılarını açmış oldu. Bu dijital dünyada, yanlış anlamalara mahal vermemek için doğru iletişim çok daha önemli hâle geldi. Örneğin; iş hayatında etkili ve doğru iletişim noktasında “ama”, “fakat”, “aşlında”, “zaten” gibi olumsuz öğeler içeren sözcüklere çok dikkat etmek gerekir. Bu sözcükler, olumlu bir cümleyi olumsuzlaştırır. Bu sözcükleri olumlu bir cümleyi çürütmek ve olumsuzlaştırmak istiyorsanız kullanmalısınız. Muhatap olduğunuz kişiyi kırmadan iletişim kurmak çok daha etkili olacaktır. Bu yüzden de bu sözcükler yerine “bununla birlikte” diyerek ya da “ve” bağlacını kullanarak karşınızdakine daha yapıcı ifadelerle yaklaşmalısınız. Bir diğer önemli nokta da mailleşme ya da mesajlaşmalarda kısa, öz ve maddeler hâlinde yazışmalara öncelik vermektir. Hepimiz yoğun bir iş temposu içerisindeyiz. Eminim, her birimizin mail kutuları ya da WhatsApp uygulamaları gün içerisinde yüzlerce mesajla doluyor. Burada zamanı verimli kullanmalı, uzun cümleler yerine mümkün olduğunca az sözcükle kısa ve net ifadeleri tercih etmeliyiz.

### Bilgi Bombardımanı ile Mücadele Etmenin Yolları

Yine özellikle değinmek istediğim bir diğer konu da: Dijital araçlar yoluyla her an önümüze düşen yüzlerce bilgi bombardımanını nasıl verimli hâle dönüştüreceğimize... Bu bilgi bombardımanını filtrelemek ve gerçekten ihtiyacımız olan bilgileri öne çıkarmak, hem zamanı verimli kullanmak açısından önemli hem de zihnimizi gereksiz yere meşgul etmeyi engellemektedir. Bu noktada çalışma arkadaşlarımızla paylaşmak istediğimiz bilgi ya da bir raporu da bir süzgeçten geçirmek gerekir. Paylaşacağımız çalışmayı da doğrudan iletmek yerine, kendi cümlelerimizle oluşturacağımız bir özet ile birlikte yönlendirmek daha doğru olacaktır. Bu sayede iletişim kanallarını doğru kullanmış, çalışma arkadaşlarımıza istediğimiz bilgileri de doğru şekilde aktarmış oluruz.

Şunu unutmamak gerekir: Dil de tıpkı canlılar gibi büyüyen, gelişen ve değişen bir olgudur. Dil, iletişimin her zaman en önemli organıdır ve değişime uyum sağlamak çok önemlidir. Bu yüzden de dijital dilin etkisini yadsınamak, oyunu kurallarına göre oynamak gerekir.

**Zoom çağı dediğimiz online toplantılar, uzaktan ya da hibrit çalışma sistemi ve WhatsApp iletişimi gibi dinamikler bize yeni bir dilin kapılarını açmış oldu**

# YAPAY ZEKÂ, İŞİNİZİ NASIL DEĞİŞTİRECEK?

Yapay zekâyı iş süreçlerine entegre eden, yapay zeka teknolojilerini kullanabilen, yapay zeka araçlarını eğitebilen, verimliliğini artıran, maliyetlerini düşüren şirketler geleceğin yeni yıldızları olacak



GPT JOURNEY Kurucu Ortağı  
**Saadettin KONUKSEVEN**

BU SAYFADA  
GÖRDÜĞÜNÜZ  
TÜM GÖRSELLER  
YAPAY ZEKÂ  
TARAFINDAN  
ÜRETİLDİ

Yıllardır bilim kurgu filmlerinde hayal edilen noktaya çok yaklaşmış olabiliriz. İnternetin icadından bile daha büyük bir devrimin ayak seslerini, son bir yıldır hepimiz duymaya başladık. Tabii ki bu durum, bir yıllık mevzu değildi. Örneğin; dünyanın en büyük yatırım fonu, 40 yıldır bir yapay zekâyla tüm dünya borsalarında al-sat yaparken başka bir şirket Amerika başta olmak üzere birçok ülkenin siyasetini yapay zekâ yardımıyla değiştirdi.

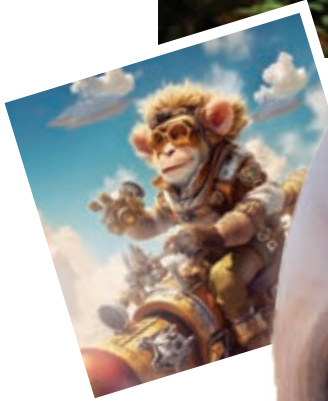
## Bilgisayarlar Bizimle Eşit Düzlemde Bir Beyine Dönüştü

Kasım 2022'de CHAT GPT nihayet insanlara açıldığında herkes şok oldu. Şimdiye kadar bilgisayarlar bizim için araç iken bizim yönettiğimiz bir şey iken, ilk kez bilgisayarlar bizimle eşit düzlemde bir beyine dönüştü. Henüz Chat GPT kullanmadıysanız muhtemelen bunu da sizin sorduğunuz sorulara cevap veren bir teknoloji olarak düşünebilirsiniz. Chat GPT ile bir konu üzerine çalışırken mola verdim. Chat GPT'ye de molada dinlemek için bir İlhan İrem şarkısı önermesini istedim. Ve bana İlhan İrem'in "Sevdikçe Sev" şarkısını öner-

di. Her şey gayet makul gibi duruyor değil mi? Ama İlhan İrem'in böyle bir şarkısı yoktu. İşin ilginç şimdiki kadar başka biri tarafından da "Sevdikçe Sev" isimli bir şarkı da yazılmamıştı. Bunun üzerine Chat GPT'ye bu şarkının sözlerini bana hatırlatmasını istedim. Ve işte İlhan İrem'in olmayan şarkısı için Chat GPT'nin yazdığı sözler. Kısacası bu teknoloji bizim kullandığımız bir araçtan ziyade bizim gibi sıradan bir şeyler üretebilen bir zihin.

## Yapay Zekâlar da Aynı Bir İnsan Gibi Eğitildiler

Nasıl ki bir insan doğduktan sonra kelimeleri, şekilleri, görselleri, dilleri ya da mesleğiyle ilgili bilgileri öğreniyorsa şu an gördüğümüz yapay zekâlar da aynı bir insan gibi eğitildiler. Tabii insanlardan en büyük farkı, bizim sınırlı beyin kapasitemizin yanında makinelerin daha çok veriyi işleyebilme kapasitesi. Şimdiye kadar yazılan tüm kitaplar, tüm teknolojiler, tüm iş fikirleri, tüm pazarlama stratejileri ve tüm bakış açıları bu yapay zekâlara yüklendi diyebiliriz.





### Peki, Şirketleri Yapay Zekâ Nasıl Etkileyecek?

İş dünyasını nasıl internetten önce ve internetten sonra diye ayırıyorsak yeni mihenk taşı için de “yapay zekâ” diyebiliriz. Yapay zekâyı iş süreçlerine entegre eden, yapay zeka teknolojilerini kullanabilen, yapay zeka araçlarını eğitebilen, verimliliğini artıran, maliyetlerini düşüren şirketler geleceğin yeni yıldızları olacak. Muhtemelen bu tür sözleri her yerde duyuyorsunuzdur. O yüzden gelin birkaç örnekle, bizzat hayata geçirdiğimiz vakalarla durumu daha da somutlaştıralım.

### 1) Prototip ürün tasarlamak ve üretim öncesi teste sokmak...

Bir müşterimiz için hiç olmayan bir ürün serisi için aklımızda olan beş farklı tasarımı yapay zekâyı tasarlattık. Ve sonra bu modelleri sosyal medyada bir projeye bağlayarak insanların tepkilerini ölçtük. Gelen sipariş talepleri üzerine şimdi bu beş modelden üçü seri üretime giriyor. Normalde bu süreç tasarımcının modeli dizayn etmesi, 3D render'ların alınması, müşteriye onaylatılması gibi hem çok uzun hem de on binlerce dolara mal olacak bir süreçken yapay zekânın desteğiyle sadece 10 günde ve çok düşük bir maliyetle tamamlandı.

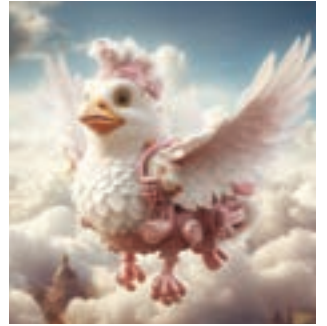
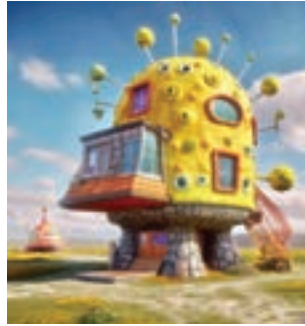
### 2) Danışman, takım arkadaşı, pazarlama ekibinizin bir üyesi...

Yukarıda da bahsettiğimiz gibi yapay zekâ eğitilmiş ve bitmiş bir şey değil. Yapay zekâyı kendi amaçları için eğiten şirketler, bu süreçte daha çok öne çıkacak. Siz de yapay zekâ araçlarını doğru eğiterseniz ekibinize, hepimizin beyninden daha hızlı işleyen sıfır maliyetli bir beyin daha katmış olursunuz. Markanın konumlandırması, hedef kitlesi, rakipleri ve sektörel konuları yapay zekâyı ne kadar iyi öğretirseniz o da size o kadar iyi öneriler ve iş fikirleri getiriyor. Üstelik bu sadece pazarlamayla da sınırlı değil. Finans, satış, tasarım ve yönetim gibi tüm konularda yapay zekâyı şirketiniz doğrultusunda eğitebilirsiniz.



**Şimdiye kadar bilgisayarlar bizim için araç iken bizim yönettiğimiz bir şey iken, ilk kez bilgisayarlar bizimle eşit düzlemde bir beyine dönüştü**





### 3) Prodüksiyon maliyetlerini düşürmek...

Binden fazla ürünü için farklı ortamlarda fotoğrafa ihtiyacı olan bir şirket düşünün. Yüksek maliyetlerden dolayı doğal olarak yeterli sayıda farklı ortamda fotoğraf prodüksiyonu yapılamıyordu. Bu da bir süre sonra ürünlerin birbirinden ayrışmasını engelliyor ve reklamlarda kişi başı erişim maliyetlerini yükseltiyordu. Yapay zekâyla birlikte çalışan tasarımcılarımız, artık çok düşük maliyetlerle her model için farklı bir ortam oluşturabiliyor. Bir aydır yaptığımız testlere göre dijital reklamlarda kişi başı erişim maliyeti, şimdiden yüzde 35 düştü. Yani yapay zekâ doğru kullanıldığında hem prodüksiyon ve reklam erişim maliyetleri düştü hem de daha kaliteli sonuçlar alındı.



Yapay zekâyı nasıl kullandığımıza bağlı olarak bu örnekler sınırsız bir şekilde çoğaltılabilir. Peki, siz yapay zekâyı işinizi geliştiren bir araç olarak mı kullanacaksınız yoksa ileride keşke mi diyeceksiniz?

# TÜRKİYE'DEN DÜNYAYA GAYRİMENKULDE İHRACAT MARKALARI ÇIKARABİLİRİZ

Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği (GİGDER) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Bayram Tekçe ile Türkiye'deki yabancıya gayrimenkul satışını ele aldığımız bir röportaj gerçekleştirdik

Röportaj: **Merve AY**



Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği (GİGDER)  
Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Bayram TEKÇE**

**G**ayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği (GİGDER) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Bayram Tekçe ile gerçekleştirdiğimiz söyleşide yabancıya gayrimenkul satışının konut fiyatlarına etkisinden gayrimenkulün ihracat kapsamına alınmasına kadar bir dizi konuyu masaya yatırdık. Tekçe, “Destek alamadan bugün yılda 10 milyar dolarlık doğrudan yatırım getirebilen, yılda 20 milyar dolarlık ihracat gelirini 2025 hedefine koyan bir sektör, teşvikle uluslararası pazarlara hedefini daha da yükseltebilir.” dedi.

### **Yabancıya gayrimenkul satışının konut fiyatlarını yükselttiğine dair negatif bir algı söz konusu. Bu konuyla ilgili düşüncelerinizi paylaşabilir misiniz?**

Yabancılar yapılan konut satışlarının Türkiye’deki genel konut fiyatlarına olan etkisi, bölgesel ve sınırlı gerçekleşmektedir. Yabancıya yapılan konut satışları, iç piyasadaki fiyat artışlarına katkıda bulunsa da bu artışlardan “ana neden” olarak sorumlu değildir.

Konut fiyat artışlarının asıl nedenlerinden ilki, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası’nın (TCMB) faiz oranlarını indirmesinin ve para arzını çok artırmasının enflasyonu tetiklemesi ve bunun da üretim maliyetlerini artırmasıdır. İkinci neden ise konuta olan talebin yükselmesidir. Bunun altında yatan en büyük neden ise 4 milyona yakın düzensiz göçmene ev kiralamaları karşılığında ikamet verilmesidir. Bunun talep patlaması oluşturması, kira fiyatlarının katlanarak artmasına sebep olmuştur. Burada düzensiz göçmenler ile Türkiye’de gayrimenkule yatırım yapan nitelikli yabancı yatırımcıların aynı kefeye konması, negatif algının önemli sebeplerinden biridir. Gayrimenkulün yatırım aracı olarak değerlendirilmesi ise konut fiyat artışına etki eden üçüncü ana nedendir.

**Rakamlar üzerinden konuşmak gerekirse Türkiye’deki yabancıya gayrimenkul satışını nasıl değerlendiriyorsunuz? Yabancıya gayrimenkul satışının, ülkeye sağladığı avantajlar neler?** TÜİK verilerine göre, yabancıya konut satışı piyasası 2022’yi bir önceki yıla göre yüzde 15,2 artışla 67 bin 490 adetlik satış ve yaklaşık 10 milyar dolarlık doğrudan sermaye girişi ile kapattı. Oluşturulan bu değer, Türkiye’nin sermayesine “doğrudan yatırım” olarak eklenmesi, ülkemizin büyümesine etki eden çok önemli bir katkıdır.

Fakat yurt dışındaki rakipleriyle kıyaslandığında ise Türkiye, hem talebin artış hızı hem de yapılan yatırım tutarı açısından oldukça geride kalmaktadır. Örneğin, Türkiye’ye gayrimenkulde 10 milyar dolar doğrudan sermaye girişi olan 2022 yılında bu rakam; İspanya’da 55 milyardan 90 milyar dolara çıkarken, Birleşik Arap Emirlikleri’nde (BAE) ise 15 milyardan 65 milyar dolara yükseldi. Ülkemizde ise neredeyse yerinde saydı.

Oysa doğru politikalarla desteklendiğinde gayrimenkul sektöründe yabancıya satışla yılda 20 milyar dolarlık düzenli gelir yakalamak, son derece gerçekçi bir hedeftir. Türkiye’nin büyümesine etki eden doğrudan yatırımlarının yüzde 60’ını tek başına alan gayrimenkul sektörü, oluşturduğu katma değerle tıpkı turizm sektörü gibi gelir oluşturma potansiyeline sahip, hatta ikinci turizm sektörü diyebileceğimiz, stratejik bir konumdadır.



### **Gayrimenkul, geçen yıl hizmet ihracatı kapsamına alındı. Bu kararı nasıl okumak gerekir? Bu kararın Türkiye gayrimenkul sektörüne katkıları nasıl olur?**

Gayrimenkul sektörünün “hizmet ihracatı” sınıfına alınması, sektörümüzün dünya arenasında önünü açan, çok önemli kazanımlar sağlayabileceği bir gelişme. Gayrimenkul hizmet ihracatında teşvik, sektörümüzün uluslararası pazarlarda tanıtım, reklam, pazarlama, organizasyon ve katılım gibi etkinlikler için destek alabilmesi anlamına gelir. Bu alanda global çapta hizmet veren şirketler teşvikle desteklenirse, Türkiye’den dünyaya “gayrimenkulde ihracat markaları” çıkarabiliriz. Destek alamadan bugün yılda 10 milyar dolarlık doğrudan yatırım getirebilen, yılda 20 milyar dolarlık ihracat gelirini 2025 hedefine koyan bir sektör, teşvikle uluslararası pazarlarda hedefini daha da yükseltebilir. Bu alanda atılacak bir diğer kritik adım da aracı kurumların lisanslanması ve sertifikalandırılmasıdır.

Düzenleme yapılmasına rağmen, gerek gayrimenkulde ihracata hizmet eden araçların belirlenmesinde, gerekse teşviklerin verilmesinde yaşanan birtakım çekincelerden dolayı henüz harekete geçilmedi. Hizmet İhracatçıları Birliği’nde kurulacak bir “Gayrimenkul Komitesi” ile bu alanda gereken adımları atarak çalışmalarında ilerleme sağlamalıyız. Komite kurduğumuzda, gayrimenkul ihracatı yapan araçlar arasında en yüksek kalitede hizmet verenleri komite üyesi yaparak, bu işi layıkıyla yapanların desteklediği bir sistem kurmayı hedefliyoruz.

**GİGDER olarak geçen aylarda Dünyada Göç ve Yatırımcı İlişkisi adlı bir araştırma hazırladınız. Bu araştırmanın çıktılarını özetlemenizi rica etsek neler söylersiniz?** Araştırmamız, dünyayı “küreselleşme”, “dijitalleşme” ve “post pandemi” döneminin etkisiyle yeni bir yatırımcı göçü dal-

**Düzensiz göçmenler ile Türkiye’de gayrimenkule yatırım yapan nitelikli yabancı yatırımcıların aynı kefeye konması, negatif algının önemli sebeplerinden biridir**

## Türkiye'nin büyümesine etki eden doğrudan yatırımlarının yüzde 60'ını tek başına alan gayrimenkul sektörü, katma değer oluşturma potansiyeliyle ikinci turizm sektörü diyebileceğimiz stratejik bir konumdadır

gası beklediğini ve İspanya'dan Yunanistan'a, İngiltere'den ABD'ye uluslararası gayrimenkul piyasasında Türkiye'nin rakiplerinin de bulunduğu 100'ü aşkın ülkenin bu dalğadan pay almak için yarıştığını ortaya koyuyor.

Dünyada yüzlerce ülke, hem sayısı hızla artan dijital göçmenleri hem de 1 milyon doların üzerinde serveti bulunan Yüksek Varlıklı Bireyler (HNWI) ile 30 milyon dolar üzerinde servete sahip Ultra Yüksek Varlıklı Bireyleri (UHNWI) cezbetmek için CBI (Citizenship By Investment) ve RBI (Residency By Investment) programları geliştiriyor. İspanya'dan ABD'ye 11 ülkeyi ayrı ayrı ele aldığımız araştırmamızda bu programların ülkelere doğrudan yatırım sağlayarak GSMH'lerini ciddi ölçüde büyüttüğünü tespit ettik.

Pazarın yüzde 86'sını yatırım yoluyla ikamet (RBI) kategorisi, yüzde 14'lük kısmını ise yatırım yoluyla vatandaşlık (CBI) kategorisi oluşturuyor. Yani dünyada ülkeler, vatandaşlık vermekten çok, farklı amaçlara göre çeşitlendirilmiş ikamet programlarıyla rekabet ediyor.

İngiltere, her yatırımcının amacına göre özelleştirilmiş detaylı ikamet programlarıyla yüksek varlıklı bireylerin dünyanın her yerinden yaşamak, çalışmak ve özellikle eğitim görmek için en fazla tercih ettiği ülke. Akdeniz çanağındaki doğrudan rakiplerimiz olan İspanya, Portekiz, Yunanistan, Güney Kıbrıs, Malta ve Karadağ ise 2010'ların başından bu yana "Golden Visa" programlarını uyguluyor.

2017 yılında kendi "yatırım yoluyla vatandaşlık (CBI)" programını başlatan Türkiye, rakiplerdeki gibi farklı hedeflere göre "çeşitlendirilmiş" ikamet programlarına sahip değil. Türkiye'de bazı yatırımcılar, bu nedenle ikametgâh alma, abonelik açtırma gibi yerleşik yaşamın gereklerini hızla yerine getirmek için çözümü vatandaşlık almakta görebiliyor. Bu nedenle Türkiye'de de farklı tercihlere yanıt veren ikamet programları ile vatandaşlık alma üzerindeki yükü almamız ve Türkiye vatandaşlığını yabancı yatırımcı için bir ödül ve prestij göstergesi olarak yeniden kurgulamamız gerekiyor. GİGDER olarak tanıtım başta olmak üzere atmamız gereken adımları ve ikamet programlarını en ideal şekilde nasıl çeşitlendirmemiz gerektiğini kitabımızda detaylı olarak ele aldık.

**Son dönemde iş yaşamında dünya genelinde yeni trend: Dijital Göçebelik. Dijital göçebeliğin yabancıya gayrimenkul satışı konusunda nasıl bir rol oynadığını düşünüyorsunuz?**

Araştırmamıza göre, göç programlarını harekete geçiren en



önemli aktörlerden biri, saat ve mekândan bağımsız çalışan "dijital göçebeler". Bu kapsamda 49 ülke, programlarında vergi ve oturma teşviki veriyor. Yıllık yüzde 23 büyüyen pazarın bu büyüme eğilimini, 2025'e kadar sürdürmesi bekleniyor.

Mobilite, dijitalleşme ve uzaktan çalışma imkânının çoğalması, iş gücü ve beyin göçünü de beraberinde getiriyor. Bireyler, güvenlik, sağlık, eğitim ve iklim gibi yaşam kalitesini belirleyen faktörlere bakarak dünyada alternatif bir yaşama alanı aramaya artık daha çok yöneliyor. Nitelikli iş gücü veya beyin göçü gibi düzenli göçler hükümetlere istihdam sağlarken, yatırımcı göçüyle oluşturulan iş ve istihdam ise ülke ekonomilerinin geleceğine yapılan bir yatırım olarak görülüyor. Çalışma koşullarını avantajlı hâle getiren, dijital göçmenlerin ihtiyaçlarına uygun ikamet programları geliştiren ülkeler, burada bir adım öne çıkıyor. Böylece gayrimenkul yatırımları uluslararası düzeyde hareketleniyor.

**Türkiye, dijital göçmenler için cazibe merkezi hâline gelebilir mi? Bunun için atılması gereken adımlarla ilgili neler söyleyeceksiniz?**

Türkiye iklimden sağlık hizmetlerine farklı alanlarda uluslararası gayrimenkul yatırımcıları için pek çok avantaj sunabilen bir ülke. Ancak ülkemizin dijital göçmenler için bir cazibe merkezi hâline gelebilmesi adına bu alanda tanıtım eksikliğimizi gidermemiz şart. "Dijital Göçmenler için İdeal Ülke Türkiye" imajını güçlendirmemiz ve varlıklı emeklileri tanımla Türkiye'de yaşamaya teşvik etmemiz gerekiyor. Bunun yanı sıra dijital göçmenlere avantajlı çalışma ve dolaşım imkânı tanıyan ikamet programları geliştirmemiz gerekiyor. Estonya'nın e-vatandaşlık programının yanı sıra, Almanya'nın kısa bir süre önce nitelikli işçi açığını kapatabilmek için göç yasasında değişikliğe gitme planını açıklaması, bu alanda ülkeler arasındaki en güncel örnekler arasında.

Kitabımızın son bölümünde GİGDER olarak mevcut CBI programımızın RBI programlarıyla desteklenmesi gerektiğini ortaya koyduk ve bu kapsamda Gümüş ve Altın Vize olarak iki farklı ikamet programı önerisi sunduk. Bu kapsamda, yabancılara Türkiye'de ev sahibi olmak için verilecek ilk kademe vize türü olan Gümüş Vize, yatırımcılara "eğitim, emekli ve tatil ikameti" vererek adres kaydı

## Destek alamadan bugün yılda 10 milyar dolarlık doğrudan yatırım getirebilen, yılda 20 milyar dolarlık ihracat gelirini 2025 hedefine koyan bir sektör, teşvikle uluslararası pazarlarda hedefini daha da yükseltebilir

sağlayacak olması ile avantaj sağlarken, Gümüş Vize'nin bir üst seviyesinde gayrimenkul yatırımı gerektirecek Altın Vize ise dijital göçmenler ve Türkiye'de uzun süreli hayat kurmak isteyenler için gayrimenkule dayalı en değerli vize türü olacaktır.

**Dünya genelindeki gayrimenkul ekonomisi içerisinde Türkiye'nin kapladığı alanla ilgili yorumlarınızı almak isteriz. Türkiye'nin uluslararası arenada bu alandan daha çok pay alabilmesi adına ne gibi adımlar atılmalı?**

Toplam konut satışları içinde yabancıya gayrimenkul satış payı, 2022 yılı itibarıyla henüz yüzde 4,5 seviyesinde. Bugün Türkiye, yıllık ortalama 400 milyar dolarlık değere ulaşan uluslararası gayrimenkul piyasasında tercih edilen ilk 10 ülkeden biri. GİGDER olarak yabancıya gayrimenkul satışında 2025 yılı hedefimizi 100 bin adetlik satışla 20 milyar dolar döviz geliri elde

### Uluslararası Gayrimenkul Yatırımcılarını, Türkiye'ye Çekmek için Öneriler

- Yabancıya satışa aracı kurumların eğitilmesi, lisanlanması ve sertifikasyonu gereklidir.
- Yatırımcı dostu bir ekosistem için yatırımcılar ile diğer göçmenlere özel olarak bürokratik kanallar ayrıştırılmalıdır. Yatırımcıların "One Stop Agency" diyebileceğimiz ayrı ofislerden hizmet almaları sağlanmalıdır.
- Medya araçları ile yüksek varlıklı bireyleri ve dijital göçmenleri cezbedecek tanıtım yapılmalıdır.
- Bölgesel segmentasyonla yatırımcı yelpazesi genişletilmelidir.
- E-Vize ve dijital başvuru dönemi ile süreçler bürokrasiden arındırılmalıdır.
- Uyuşmazlık Çözüm Merkezi kurulmalıdır.

etmek ve uluslararası piyasada ilk 5'e girmek olarak belirledik. Fakat bunun için bir dizi adım atmamız gerektiğine inanıyoruz.

İlk olarak Türkiye'de İran, Afganistan ve Pakistan gibi ülkelerden yasa dışı yollarla gelen düzensiz göçmenlere ev kiralamayla ikametgâh vermeye son vererek hem kiralaları hem talebi düşürmeliyiz.



# EĞİTİMİ, KURUMSAL POTANSİYELİN GELİŞTİRİLDİĞİ BİR YOLCULUK OLARAK GÖRMEK GEREKİYOR

Fuzul Akademi olarak bizler; bireyin gerekli mesleki bilgileri almasını, kendini keşfetmesini, kendi gelişim alanlarının farkına varmasını ve yetkinliklerini belirleyip bunlar üzerinden kendi çalışma ilkelerini belirlemesini bekliyoruz



Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Eğitim Yönetmeni  
**Mustafa DEMİREL**

**E**ğitim; bireylerin bilgi ve becerilerini artırmaları, yeteneklerini geliştirmeleri ve potansiyellerini gerçekleştirmeleri adına en önemli araçlardan biridir. Ancak eğitimi sadece bilgi aktarımı olarak görmek, onun gerçek amacını sınırlar ve bireylerin tam potansiyellerini ortaya çıkarmalarını engeller. Eğitimi bir gelişim yolculuğu olarak değerlendirmek; bireylerin kendini keşfetmesi, kişisel ve profesyonel gelişimlerini sağlaması, yeteneklerini maksimize etmesi ve daha tatmin edici bir yaşam sürmesi için önemli bir perspektif sunar. Gelelim Fuzul Akademi'ye...

Fuzul Akademi olarak bizler şunu yapıyoruz: Bireyin gerekli mesleki bilgileri almasını, kendini keşfetmesini, kendi gelişim alanlarının farkına varmasını yetkinliklerini belirleyip bunlar üzerinden kendi çalışma ilkelerini belirlemesini bekliyoruz. Eğitimlerimizin içeriğini, Genel Müdürlük ile satış

ekiplerine verilenler olarak ikiye ayırıyoruz. İlk olarak satış ekiplerine verdiğimiz eğitimlerin üzerinde duralım.

## Amacımız Çalışma Arkadaşlarımızı, Bir Kalıba Sokmak Değil

Kurumumuzda, tüm çalışma arkadaşlarımıza hizmet vermeye devam etsek de özellikle satış ailesi için oryantasyon programlarında daha yoğun mesai harcıyoruz. Ancak amacımız, bu programlar aracılığıyla çalışanları bir kalıba sokmak veya belirli bir şekilde davranmalarını sağlamak değil, onların potansiyellerini ortaya çıkarmak ve geliştirmektir. Satış ailesi içindeki bireylerin bilgi ve becerilerini geliştirerek işleriyle ilgili temel konuları kavramalarını sağlamak, öncelikli hedefimizdir. Bununla birlikte, çalışanları etik çerçevede hareket etmeye teşvik ederek müşteri memnuniyetini sağlayacak



satış stratejilerini kendi tarzlarıyla geliştirmelerine olanak tanımak da önemli bir amaçtır.

### Satış Perspektifini Genişletmeye Dair Çalışmalar Yapıyoruz

Oryantasyon programlarımız, geniş bir yelpazede konuları kapsayan altı günlük bir eğitimden oluşmaktadır. İnsan kaynakları prosedürlerinden kişisel haklara, teftiş süreçlerinden hukuk süreçlerine ve operasyonel süreçlere kadar birçok konuyu detaylı bir şekilde ele alıyoruz. Bu program, çalışanların kurum kültürünü ve çalışma şartlarını rahatlıkla öğrenmelerine olanak sağlamanın yanı sıra, kendi haklarını da anlamalarına yardımcı oluyor. Bu bağlamda, işverenin haklarını korumanın dışında çalışma arkadaşlarımızın haklarını da savunma görevini üstleniyoruz.

Satış perspektifini genişletmek, başarılı bir satış ekibi için önemli faktörler arasında yer alıyor. Bunu sağlamak adına altı günlük oryantasyon programımızın bir parçası olarak eğitimlerimizde, bir dış eğitimden tarafından verilen özel eğitimler de bulunuyor. Bu eğitimler, sadece tasarruf finansman sektöründeki satış profesyonellerinden değil, aynı zamanda farklı satış alanlarında uzmanlaşmış ve markalaşmış kişilerden oluşuyor. Bu uzmanlar, 20 yıldan fazla satış deneyimine sahip isimler arasından seçiliyor. Dış eğitimlerimizden katıldığı çalışmalar, çalışma arkadaşlarımızın farklı satış yaklaşımlarını keşfetmelerini ve kendi tarzlarını geliştirmelerini sağlıyor. Fuzul Akademi olarak bizler bu sayede, müşteri memnuniyetini artırarak başarılı satış sonuçları elde etmeyi hedefliyoruz.

### Birimler Arası Koordinasyonu Artırmaya Yönelik Programlar ve Sürekli Eğitim Yaklaşımı

Fuzul Akademi olarak çalışma arkadaşlarımızın stres yönetimi, zaman yönetimi ve mental rahatlama konularında desteklenmesi amacıyla çeşitli eğitimler düzenliyoruz. Bu eğitimler, genellikle masabaşı çalışanlara yönelik ve onların verimliliklerini artırmayı hedefliyoruz.

Yöneticilere yönelik olarak liderlik, performans yönetimi, dayanıklılık (resilience) ve stratejik düşünme gibi konuları kapsayan çeşitli eğitim içerikleri de sunuyoruz. Bu eğitimler

le; yöneticilere karmaşık, belirsiz ve muğlak durumlarla başa çıkabilme becerileri geliştirmeyi ve stres yönetimi konusunda onlara destek sağlamayı amaçlıyoruz.

Ayrıca empatik iletişim eğitimini de önemli bir odak noktası olarak görüyoruz. Bu eğitimler, birimler arasındaki koordinasyonu artırmayı ve iş birliği bilincini güçlendirmeyi hedefliyor. Yöneticilerin eğitim sürecini takip etmeleri ve sürekli bir gelişim yolculuğu olarak ele almaları gerekiyor. Bu şekilde eğitimlerin etkili ve faydalı olacağına inanıyoruz.

### Kuruma Yeni Kazandırılan Bilgi Kaynakları

Fuzul Akademi olarak planlama süreçlerini daha kolay bir hâle getirmek için kılavuzlar geliştirdik. Bu kapsamda, "Operasyonel Mükemmellik Kılavuzu" ve "Tahsisat Kılavuzu" oluşturuldu. Söz konusu kılavuzlar sayesinde operasyon ve tahsisat süreçlerini tüm ayrıntılarıyla inceleyebilmek ve güncel bilgilere kolaylıkla erişebilmek mümkün.

"Operasyonel Mükemmellik Kılavuzu" ve "Tahsisat Kılavuzu" nun amacı, işlemlerimizi doğru ve planlı bir şekilde ilerletmemizi sağlayarak verimliliği artırıyor. Bu kılavuzlar, Fuzul ailesinin her bir üyesine rehberlik ederek, tüm şubelerimizde "tek Fuzul" anlayışının benimsenmesine katkı sağlıyor. Bahsi geçen kılavuzlar, bilgi hıızalanmasını sağlarken bizi sürekli olarak güncel tutma imkânı da sunuyor.

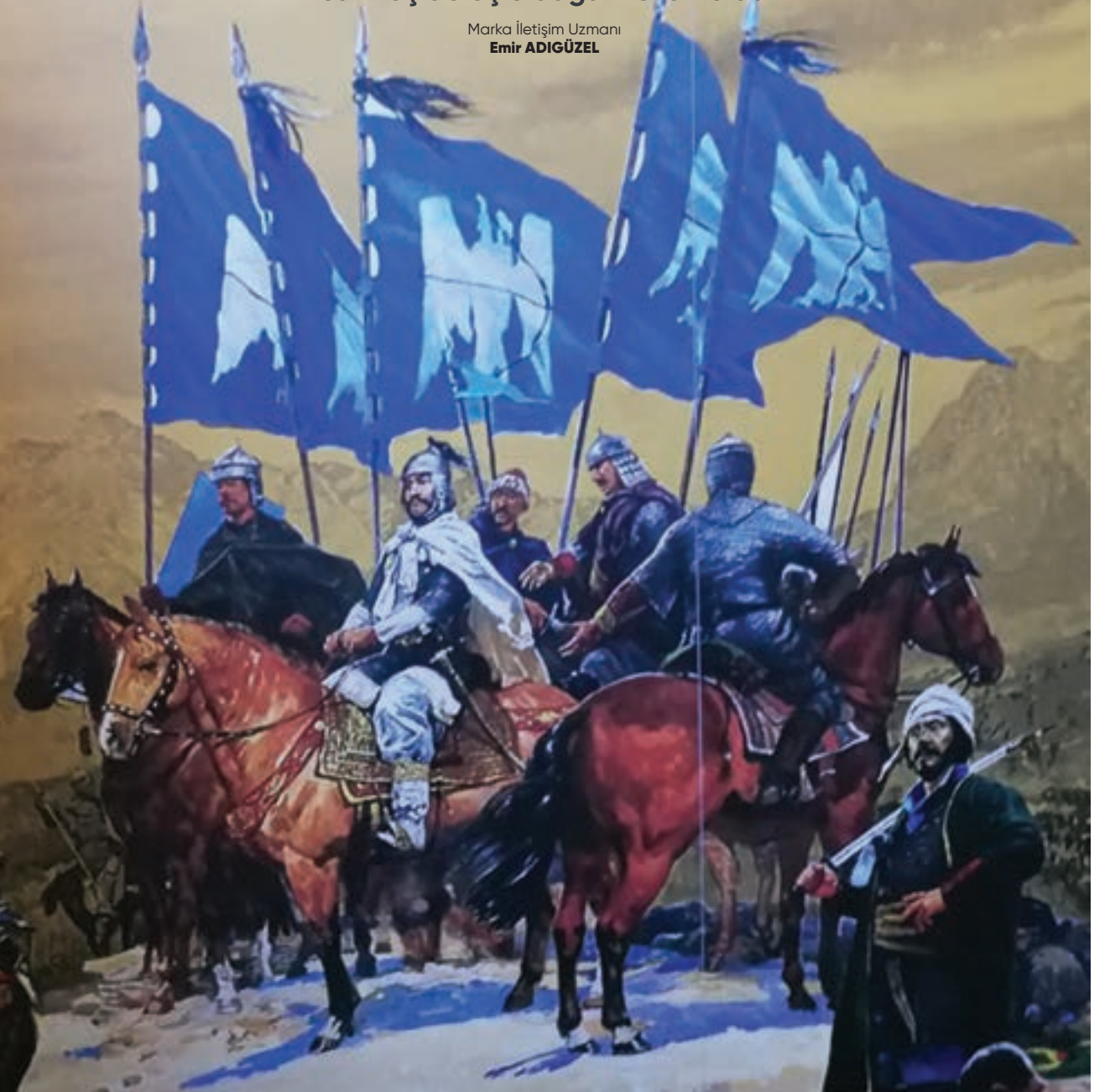
Altını çizmek istediğim bir husus da şu: Eğitimi bir gelişim yolculuğu olarak düşünmek ve sürekli takip etmek kurumsal gelişim için vazgeçilmez bir unsurdur. Yöneticilerin eğitim programlarını aktif bir şekilde desteklemesi ve takip mekanizmalarını oluşturması, çalışanların ve kurumun başarılı bir şekilde ilerlemesini sağlıyor. Eğitimin sürekliliği, kurumsal gelişimdeki önemli bir adım olarak işletmenin geleceği için kritik bir rol oynuyor.

## Empatik iletişim eğitimi, birimler arasındaki koordinasyonu artırmayı ve iş birliği bilincini güçlendirmeyi hedefliyoruz

# KUŞATILMIŞ BİR VATANIN YÜREĞİNDEKİ HASRET, **MALAZGİRT'TE** **ÖZGÜRLÜĞE KAVUŞTU**

Malazgirt Ovası, Türk kahramanlarının cesaretle  
sarmaş dolaş olduğu mekân oldu

Marka İletişim Uzmanı  
**Emir ADIGÜZEL**



**2**6 Ağustos 1071 tarihinde gerçekleşmiş ve Türk tarihinde büyük bir öneme sahiptir Malazgirt. Bu savaş, Büyük Selçuklu İmparatorluğu'nun Hükümdarı Alparslan önderliğindeki Türk ordusu ile Bizans İmparatoru Romanos Diyojen'in komutasındaki Bizans ordusu arasında gerçekleşmiştir. Savaş, Malazgirt Ovası'nda meydana gelmiştir. Alparslan, Anadolu'yu fethetmek ve İslam'ın nurunun tüm Anadolu'ya yayılmasını sağlamak amacıyla seferler düzenlemiştir. Bizans İmparatorluğu ise bu seferlere engel olmak ve Türk ilerleyişini durdurmak amacıyla bir orduyla karşılık vermiştir.

### **Türk Milleti, Kızgın Ateşin Ortasında Bile Vatan Sevgisiyle Yüreklərini Doldurdu**

Kuşatılmış bir vatanın yüreğinde hissedilen hasret, Malazgirt Savaşıyla birlikte özgürlüğe kavuştu. Türk milleti, savaşın kızgın ateşin ortasında bile vatan sevgisiyle yüreklerini doldurdu. Malazgirt Ovası, Türk kahramanlarının cesaretle sarmaş dolaş olduğu mekân oldu.

Gözler, kıpkırmızı topraklarda umut aradı. İşte o an, vatanın sonsuzluğuna yolculuk başladı. Türk askerleri, her adımda vatanlarının değerini daha da iyi anlıyordu. İçlerindeki iman, yaraları sarsılmaz bir güçle sardı. Her çarpışmada, yüreklerinden dökülen dualarla vatanlarına olan sadakatlerini gösterdiler. Azimleriyle, vatan sevgileriyle, destanlarına eşlik ettiler.

### **Onlar, Bu Toprakların Ebedi Bekçileri**

Kan, toprakla buluştuğunda o an hissedilen hüznün, şehitlerin yüreklerimizde açtığı derin yaradır. Onlar, bu toprakların ebedi bekçileri olarak göğüslerini siper etti. Vatanları uğruna canlarını feda eden kahramanlar, gökyüzünde yıldızlar gibi parladı. Onlar, vatanın kutsal topraklarına düşen birer mücevherdi.

Ve işte o zafer anı geldi. Türk kılıcı, zaferin yolunu keserek gürlendi. Gökyüzü, coşkun bir sevinçle açtı kollarını. Vatanın kalbi, Malazgirt Savaşıyla yeniden atışını hızlandırdı. Her bir Türk askeri, vatan sevgisinin alevinde eriyen bir damla oldu. İman, zaferin güneşi gibi aydınlattı yollarını. Millet, birlik ve beraberlikle birbirine sarıldı. Anadolu artık Türk'ün şanlı zaferiyle taçlanmalı, İslam'ın nuru ile donanmalıydı.

### **Malazgirt Savaşı Yalnızca Bir Mücadele Değildi, Destandı...**

Malazgirt Savaşı, sadece bir mücadele değildi. Bu destan, vatanın derinliklerinde yeşeren sevdanın, milletin varoluş mücadelesinin bir ifadesiydi. O topraklar, Türk milletinin gözyaşları ve kahramanlık öykülerinin izlerini taşıyacaktı. Her bir taş, her bir çiçek, Malazgirt'in eşsiz zaferini anlatan birer şahit olacaktı.

Göğün kızıl renkte yandığı o büyük gün, Türk milletinin kalbinde sonsuz bir aşkla yanan vatan sevgisiyle dolup taşı. Malazgirt Meydan Muharebesi'nin destanı yazılırken, topraklarımızın, milletimizin ve imanımızın koruyucusu olan kahramanlar sahneye çıktı. Vatan, millet, iman gibi kutsal değerler için savaşacak yiğitler, düşman karşısında dimdik duruşlarıyla tarihimize adlarını altın harflerle yazdırdı.

## **15 Temmuz'da demokrasiyi ezdirmeyen, bayrağı yere düşürmeyen bu aziz milletin ruhunda, kanında bugün de Malazgirt ruhu yaşar**

### **Destanın Kahramanı: Büyük Selçuklu İmparatoru Alparslan'dı**

Bu destanın kahramanı, gönlünde vatan sevgisiyle yanıp tutuşan Büyük Selçuklu İmparatoru Alparslan'dı. Anadolu'nun fethi ve İslam'ın nuruyla aydınlanması uğruna yola çıkmıştı. Yüreği vatan sevgisiyle dolu, yiğit Türk askerleriyle birlikte, hain düşmanın karşısına dikildi Sultan Alparslan! Malazgirt Ovası, o gün kahramanların kaderini belirleyeceği bir meydan hâline geldi. Düşmanla göz göze gelindiğinde, vatan sevgisi şehitlerimizin gözlerinden okunuyordu. Kalplerindeki sevdanın ateşiyle, vatan topraklarını son damlasına kadar koruma azmiyle savaştılar. Büyük Türk askerleri, adeta birer vatan şairiydi. Her hamlede, her nefeste vatan sevgileriyle yoğrulmuş destanların mısraları dökülüyordu kalplerinden.

### **Vatanları İçin Canını Feda Eden Yiğitler, Birlikte Yürüdüler Kahramanlığa...**

Malazgirt Meydan Muharebesi'nde Türk kahramanları, birlik ve beraberlik içinde hareket etmenin büyüsunü yaşadı. Farklı Türk kavimleri, ayrılık değil, ortak bir kaderin yolunda birleşti. Gözlerindeki ışık, aynı hedefe yönelen kalplerin ışığıydı. Vatanları için canını feda eden yiğitler, birlikte yürüdüler kahramanlığa. Kardeşlik bağları ördüler, sarsılmaz bir dayanışma ağıyla kuşattılar düşmanı.

Zaferin yolu sadece kahramanlıkla değil, imanın gücüyle de aydınlandı. Türk kahramanları, yüreklerindeki imanın ışığını takip ettiler. Gözlerindeki parlaklık, inançlarının diri tuttuğu bir ateşti. Ölümün gölgesi bile, imanın engin denizlerinde eriyip kayboldu.

### **Bugün, Malazgirt Savaşı'nın Heybetli Ruhu Hâlâ Yüreklərimizde Yaşar**

İşte o gün Anadolu artık Türk'ün cesareti ve İslam'ın nuru ile taçlanıyordu. Bugün, Malazgirt Savaşı'nın heybetli ruhu hâlâ yüreklerimizde yaşar. O destan, bizlere vatan sevgisinin önemini hatırlatır. O kahramanlar, bizlere vatanın değerini anlatır. O mücadele, bizlere birlik ve beraberliğin önemini yaşatır. Bugün çocuklarımızın bu destanla büyümeleridir bizi yarınlar taşıyan. Esasen Malazgirt ruhu ile Çanakkale'de, Kütahya'da düşmana galip gelen Türk evlatları bugün hâlâ bu ruhu taşır.

15 Temmuz'da demokrasiyi ezdirmeyen, bayrağı yere düşürmeyen bu aziz milletin ruhunda, kanında bugün de Malazgirt ruhu yaşar. Sultan Alparslan'ın torunları, ilelebet payidar kalacak bu toprakları o günün ruhu ve cesaretiyle sonsuza dek koruyacak ve yaşatacak.

# YENİ NESİL TATİL TRENDLERİ, EV KONFORUNDA HİSSETTİRİYOR

Yeni dünya düzeninde geleneksel konaklama anlayışının yerini yeni nesil konaklama trendlerine bırakmaya başladığı bir dönemdeyiz. Bu trendler, seyahat etme şeklimizi dönüştürüyor ve bize farklı bir bakış açısı sunuyor



**T**üm dünyayı etkisine alan pandemi, birçok sektörü ve bunun yanında tüketim alışkanlıklarını da yeniden şekillendirdi. Pandemi, günlük hayatın kurallarını yeniden belirlemenin yanı sıra alışlagelmiş tatil fikirlerini ve konseptlerini de yeniden gözden geçirmeye sebep oldu. Günlük hayattaki alışkanlıkların yeniden şekillenmesi, çalışma koşullarının boyut değiştirmesi ve Z kuşağının taleplerinin farklılaşması gibi unsurlar, tatil veya seyahat anlayışında yeni bir yapılanmaya sebep oldu.

## Konaklama Seçenekleri de Dönüşüyor

Son yıllarda hayatımızda her şeyin hızla değişmesi gibi konaklama seçenekleri de yeni bir dönüşüm içerisinde. Artık

yeni dünya düzeninde geleneksel konaklama anlayışının yerini yeni nesil konaklama trendlerine bırakmaya başladığı bir dönemdeyiz. Bu trendler, seyahat etme şeklimizi dönüştürüyor ve bize farklı bir bakış açısı sunuyor. Her dönemin kendine özgü seyahat arayışı farklılık gösteriyor. Günümüzde seyahatseverler artık sadece bir oda kiralamaktan daha fazlasını arıyor. Seyahat edenler artık deneyimlerini daha keyifli, benzersiz ve yerel odaklı hâle getirmeyi hedefliyor.

## Yeni Nesil Konaklama Trendleri

Dünya harikalarını görmek, öğretici yolculuklar yapmak, duygusal bağ kurmak, doğanın söylediklerine kulak verme isteği son dönemde öne çıksa da hepsinin odak noktasında



## NEW INN Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Akbal: "Şampiyonlar Ligi finali gibi büyük spor etkinlikleri, seyahat ve konaklama taleplerinde büyük bir artışa neden oluyor"

"deneyim" kazanmak bulunuyor. Sadece anları güzelleştirmek değil, yeni hisler ve fikirler kazanmak önceliklendiriliyor. Gelin yeni nesil konaklama trendlerinden bazılarına kısaca bir göz atalım:

### Paylaşımli Konaklama:

Seyahat edenlere yerel bir yaşam deneyimi sunmayı hedefleyen Airbnb gibi platformlar aracılığıyla ev sahiplerine konaklama imkânı sağlıyor. Seyahatseverler, ev veya daire kiralarak otel odası yerine daha rahat ve ev ortamında konaklama imkânına sahip oluyor. Sadece bir yerde konaklamaktan daha fazlasını sunan deneyimsel konaklama, seyahat severlere bölgenin kültürünü, aktivitelerini ve yaşam tarzını deneyimleme fırsatı da sağlıyor. Örneğin, çiftlik evlerinde konaklama yaparak yerel ürünlerin toplanması, tarım işlerine katılma ve doğal yaşamla etkileşim gibi deneyimler yaşamak mümkün oluyor. Bu trend, seyahat deneyimini daha zengin ve unutulmaz hâle getiriyor.

### Sürdürülebilir Konaklama:

Çevresel ve sosyal sorumluluk bilincini ön plana çıkarıyor. Seyahat edenler; doğayla uyumlu olan, enerji verimliliği sağlayan ve atık yönetimi konularında dikkatli olan konaklama seçeneklerini tercih ediyor. Sürdürülebilir konaklama trendi, organik tarım uygulamalarının yapıldığı çiftlik evleri, çevreye duyarlı oteller ve yenilenebilir enerji kaynaklarına dayalı konaklama tesislerini kapsıyor. Günümüzde seyahatseverler, tatillerinin yanı sıra çevreye duyarlı çalışmalarını da önceliklendiriyor.

### Teknolojik Konaklama:

Konaklama deneyimini dijital yeniliklerle zenginleştiriyor. Akıllı oteller, mobil uygulamalar, otomatik check-in/out sistemleri gibi teknolojik yenilikler

NEW INN Yönetim Kurulu Başkanı  
**Yusuf AKBAL**



seyahatseverlere sunuluyor. Örneğin; bir mobil uygulama aracılığıyla oda tercihlerini belirleyebilir, odada kontrolü sağlayabilir ve hizmet taleplerini iletebilirsiniz. Bu teknoloji destekli konaklama trendi, seyahatseverlere daha fazla özgürlük ve konfor sağlarken, personel ile etkileşimi de optimize etmektedir. Bu sayede seyahat edenler daha kolay, hızlı ve kişiselleştirilmiş bir konaklama deneyimi yaşayabiliyor.

Esnek Konaklama ise esneklik ve bağımsızlık arayışına çözüm üretiyor. Apart oteller, uzun dönem konaklama seçenekleri ve çalışma alanı sunan konaklama birimleri gibi esnek konaklama seçenekleri popülerliğini koruyor. Seyahat eden çalışanlar, dijital nomadlar veya uzun süreli seyahatlerde bulunanlar için bu tür konaklama seçenekleri, ev rahatlığını ve iş yapma imkânını bir araya getirerek daha verimli bir deneyim sunuyor.

Çalışma ve tatil birleşimi olan workation da çalışma ve tatil deneyimlerini bir araya getirerek seyahat edenlere hem verimli bir iş ortamı sunar hem de yeni bir çevre ve deneyimlerle tatil yapma imkânı sağlar. Bu şekilde, seyahat edenler hem işlerini sürdürebilir hem de seyahat deneyiminden maksimum düzeyde faydalanabilirler. Çalışma alanları, hızlı internet bağlantısı, toplantı odaları gibi iş gereksinimlerini karşılayacak olanaklar sunan konaklama tesisleri, "workation" (çalışma ve tatil birleşimi) konseptini benimseyerek seyahat eden profesyonelleri hedefliyor. Esneklik, yaratıcılık, motivasyon ve iş-tatil dengesi gibi avantajlarıyla

seyahatseverler arasında popülerlik kazanan workation, yeni nesil konaklama trendlerini en çok tercih edilen seçeneklerinden biri olma özelliğine de sahip.

### **Türkiye’de Yeni Nesil Konaklama Teknolojilerine NEW INN Öncülük Ediyor**

Büyük spor etkinlikleri, yeni nesil konaklamayı etkileyen ve seyahat edenlere farklı deneyimler sunan trendlerden biri. Şampiyonlar Ligi finali gibi uluslararası çapta ilgi gören büyük spor etkinlikleri de yeni nesil konaklamaya etki ediyor. Bu tarz etkinlikler, konaklama talebinde artışa neden olarak seyircilerin ve sporseverlerin alternatif konaklama seçeneklerine yönelmesini de sağlıyor. Örneğin, 10 Haziran’da Başakşehir’deki Atatürk Olimpiyat Stadı’nda oynanacak Şampiyonlar Ligi final maçı, konaklama talebinde önemli bir artışa yol açtı. Türkiye’de yeni nesil konaklama sektörünün öncüsü olan NEW INN, bu trendi önceden fark ederek hazırlıklarını tamamlayarak, yeni açılan üç tesisi ile bölgede toplamda 10 tesisiyle hizmet vermeye devam ediyor.

### **Misafirlerimizin Beklentilerini En Doğru Şekilde Karşılamaya Çalışıyoruz**

Son dönemde sadece Şampiyonlar Ligi finali için yapılan rezervasyonlarla, NEW INN’in doluluk oranının yüzde 90’ın üzerine çıktığını belirten NEW INN Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Akbal, “NEW INN olarak kurulduğumuz günden

**Yeni nesil konaklama trendlerine açık olmak, seyahatlerimizi yeni bir boyuta taşıyarak bize daha tatmin edici ve özgün bir deneyim sunabilir**

bu yana misafirlerimize yeni nesil konaklama seçenekleri sunarak, onların seyahatlerini unutulmayacak bir deneyime dönüştürme hedefiyle çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Tesislerimiz, modern tasarımları, konforlu odaları ve yerel dokuya uyumlu atmosferleri ile özellikle tercih sebebi oluyor. Misafirlerimize sunduğumuz hizmetlerle kendilerini evlerinde hissedebilecekleri bir konaklama deneyimi yaşıyoruz. Şampiyonlar Ligi finali gibi büyük spor etkinlikleri, seyahat ve konaklama taleplerinde büyük bir artışa neden oluyor. NEW INN olarak böyle özel etkinlikler için önceden hazırlıklarımızı tamamlayarak, misafirlerimizin beklentilerini en doğru şekilde karşılamaya çalışıyoruz.” dedi.

### Geçen Yıla Kıyasla Konaklama Fiyatlarında 4-5 Kat Artış Yaşandı

Şampiyonlar Ligi finalinin konaklama taleplerinin yanı sıra turizm sektörünün genelinde de hareketlilik meydana getirdiğine dikkat çeken Yusuf Akbal, “Turizm sektörünün final maçı dolayısıyla İstanbul’da sezon erken başladı. Şu an özellikle Başakşehir bölgesinde konaklama talebi, geçen seneye kıyasla beş kat yukarıda. Başakşehir, Güneşli bölgesi bu anlamda öne çıkıyor. Fiyatlarda da artış talebi daha yukarı gidecektir. Şu an geçen yıla kıyasla konaklama fiyatlarında artış dört, beş kat seviyesinde.” açıklamalarında bulundu.

### Başakşehir’de Turizm Temmuz ve Ağustosta da Canlı Gececek

Akbal, final maçı sayesinde Başakşehir ve Güneşli bölgesinde turizmin temmuz ve ağustosta da canlı geçeceğine dikkat çekti: “Nitekim konaklamaların bir kısmı uzun dönemli. Bu da artık Başakşehir, Güneşli ve Küçükçekmece’nin yaz turizminin kalıcı şekilde pozitif etkilendiğini ortaya koyuyor.” dedi.

### Yeni Nesil Konaklama Trendleri, Bize Birçok Fırsat Sunuyor

Yusuf Akbal sözlerini şu şekilde sürdürdü: “Bir seyahati unutulmaz kılan unsurun bize kattığı deneyimler olduğunu düşünüyorum. Yeni nesil konaklama trendleri, seyahat deneyimimizi dönüştürmek ve daha önce hiç yaşamadığımız bir şekilde seyahat etmemizi sağlamak için bize birçok fırsat



sunuyor. Seyahatseverler, bu trendleri takip ederek konaklama seçeneklerimizi çeşitlendirebilir, seyahatlerini kendileri ve yakınları için daha anlamlı ve unutulmaz kılabilir. Özellikle gelecek yıllarda bu deneyimlerin daha da değerli olacağını düşünüyorum. Yani uzun yıllar deneyim odaklı seyahatlerin ön planda olacağını bir süreç yaşayacağımızı söylemek mümkün.”

### Yeni Nesil Konaklama Trendleri, Uzun Yıllar Tercih Sebebi Olmayı Sürdürecektir

Yeni nesil konaklama trendleri; benzersiz deneyimler, kişiselleştirilmiş hizmetler, sürdürülebilirlik, ev konforu ve işle tatil birleşimi gibi sunduğu avantajlarla uzun yıllar tercih sebebi olmaya devam edecek gibi görünüyor. Bu trendleri seçerek seyahat deneyimini daha unutulmaz ve tatmin edici hâle getirmek ise kişilerin kendi elinde. Ancak her seyahat edenin tercihleri farklı olduğu için kişisel ihtiyaçları ve beklentileri en doğru şekilde karşılayacak olan konaklama seçeneklerini değerlendirip doğru seçimler yapabilmek de en önemli unsur olacak.

Görünen o ki sürekli olarak değişen seyahat trendleri önümüzdeki dönemde de yenilikler kazanarak kendini dönüştürmeye ve geliştirmeye devam edecek. Bu nedenle, seyahat planlarımızı yaparken yeni nesil konaklama trendlerini dikkate alarak seyahat deneyimimizi daha da zenginleştirmek mümkün. Yaratıcı, sürdürülebilir, teknoloji destekli ve deneyimsel konaklama seçenekleri ile seyahatlerimiz unutulmaz anılara dönüşebilir. Yeni nesil konaklama trendlerine açık olmak, seyahatlerimizi yeni bir boyuta taşıyarak bize daha tatmin edici ve özgün bir deneyim sunabilir. Yeniliklere açık olmak çok başka dünyaların kapılarını açabilir.



# FUZUL'DE 29 YIL

Bir şirkette çeyrek asrı aşkın süre çalışabilmesinin sırrı: kişinin işini ve yöneticilerini sevmesi, şirketle duygusal bağ kurması, kendini ait hissetmesi, sabır göstermesi...





**F**uzul ile yolumun ilk kesişmesi 1995 yılının Şubat ayına denk geliyor. O kadar yeni bir oluşumdu ki henüz insan kaynakları departmanı bile kurulmamıştı ve ben iş görüşme mi bugün Fuzul Holding Yönetim Kurulu Başkanı olan Sayın Mahmut Akbal'la gerçekleştirmiştim. O zamanlar, Fuzul'ün çalışan sayısı 10 kişi bile değildi. Emekliliğe adım attığım bu günlerde ise karşımda bin 500'ü aşkın personeliyle güçlü bir şirket var. Bu benim için gurur verici...

### Fuzul Çalışanlarını Daima İleriye Taşdı

1995 yılından bu yana geçen zamanı, kelimelere dökmek benim için oldukça zor. Keza geçen zaman hem beni hem de şirketimizi dönüştürdü. İlk olarak vurgulamak istediğim konu şu: bugün Dayanışma Ekonomisi olarak adlandırdığımız tasarruf finansman sistemiyle yola çıkan şirketimiz, ihtiyaç sahiplerine otomobil finansmanı sağlarken zamanla pek çok sektöre adım attı, yüzlerce kişiye eklemek kapısı oldu. Hangi alanda faaliyet gösterdiyse en iyisi olmak için çalıştı. Hep daha iyiye gitti, çağa ayak uydurdu, büyüdü, gelişti, dönüştü ve çalışanlarını da aynı şekilde daima ileriye taşıdı. Ben Fuzul Holding bünyesindeki şirketlerden Akva Sigorta'da uzun yıllar görev yaptım. Tabii ki ben ilk işe adım attığımda şirketimiz de henüz çok yeni kurulmuştu. Tabiri caizse emekleme dönemindeydi diyebilirim, dolayısıyla o süreçte hem ben hem de ekip arkadaşlarım elimizden gelen her iş için elimizi taşın altına koyup en iyisi için çalışmaya özen gösterdik. Emekli olarak ayrıldığımda ise Akva Sigorta müdürüydüm.

### Fuzul, Bana Çok Kıymetli Dostlar Kazandı

Neredeyse 30 yılı bulan yolculuğumda Fuzul bana iş tecrübesinin dışında çok kıymetli dostlar da kazandı. Hatta öyle ki Fuzul'e ilk geldiğim zamandan emeklilik nedeniyle ayrıldığım zamana kadar birlikte çalıştığım arkadaşlarım oldu. Fuzul'de geçirdiğim süre zarfında kendime çok şey kattım ve elimden geldiğince de şirketimize katkıda bulunmaya gayret ettim. Fuzul gelişip dönüşürken, beni de geliştirdi ve dönüştürdü. Tabii ki herkeste olduğu gibi zaman zaman benim de iş hayatımda bazı iniş çıkışlar oldu. Kendimi çok başarılı hissetmediğim anlar yaşadım, ama sağ olsunlar patronlarımız hep arkamda oldular. Şunu net bir biçimde dile getirebilirim ki Fuzul, çalışanlarına tam manasıyla aile duygusunu hissettiriyor. Diğer yandan patronlarımızın samimi davranışları, iletişime açık olmaları ve yaklaşımları da benim için hep kıymetli

oldu. Bahsettiğim tüm bu detaylar, aslında biz çalışanlara motivasyon olarak da yansıdı. Kendimi böyle bir ailenin ferdi olduğum için çok şanslı hissediyorum.

### Aldığım Miktardan Ziyade Hep Bereketi Önceledim

Dile kolay çeyrek asrı aşkın bir zaman... Bu kadar süre aynı şirkette kalmak herkese nasip olmayacağı gibi herkesin tercih edebileceği bir şey de değil. Dolayısıyla hep şu soruyla karşılaşıyorum: "Bir şirkette bunca yıl çalışmanın sırrı ne?" Bunun sırrı kesinlikle maneviyat temelli... Sorunun yanıtıyla ilgili şunu söyleyebilirim: Bence sır; kişinin işini ve yöneticilerini sevmesi, şirketle duygusal bağ kurması, kendini ait hissetmesi, sabır göstermesi... Tabii zaman değişiyor, belki de bugünü benim bu düşünce yapısına sahip insan sayısı bir elin parmaklarını geçmez. Özellikle yeni nesil, bugün maneviyattan ziyade maddiyatı ön planda tuttuğundan iş yerindeki çalışan sirkülasyonu da çok fazla oluyor. Hâlbuki bizim jenerasyon; mutlu olduğu, kendini ait hissettiği, düzen kurduğu, sevdiği müddetçe maddiyatı çok düşünmüyor. Ben şahsen alın terimin karşılığında aldığım miktardan ziyade hep bereketi önceledim.

### Çok Güzel Uğurlandım

O kadar güzel anılar biriktirdiğim bir şirketten ayrılmak da hiç kolay olmadı, ki ben ilk defa bir işten ayrıldım. Fuzul ailesi, ayrılık zamanım geldiğinde de ömür boyu unutamayacağım bir anı bıraktı. O kadar güzel uğurlandım ki duygularım hâkim olamadım. Fuzul Genel Müdürlüğü'ndeki tüm çalışma arkadaşlarım ve Yönetim Kurulu Başkanımız Eyüp Akbal'ın iyi temennileriyle, helalleşerek, çok güzel bir şekilde veda ettim Fuzul ailesine... Fuzul'e veda ederken bir kez daha buraya olan gönül bağımın ne kadar derin olduğunu hissettim, şükrettim. Çok sevdiğim ve sıklıkla dile getirdiğim bir söz var: "Edeple Gelen Lütuflla Gider". Benim Fuzul hikâyemin özeti belki de bu sözde saklı...

### O kadar güzel anılar biriktirdiğim bir şirketten ayrılmak da hiç kolay olmadı



# İNANCIN ZAFERİ!

**30 Ağustos 1922, Türk milletinin Anadolu'dan hiçbir zaman atılamayacağıın kanıtıdır. Bu muazzam başarı, inanmışlığın, adanmışlığın, azmin, kararlılığın, cesaretin ve fedakârlığın bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır**



Tarihçi-Yazar  
**Osman AZMAN**

**A**ğustos, Türk milletinin nezdinde zaferler ayı olarak tanımlamak mümkün. Anadolu'ya son kez gelip yerleşmeye başladığımız tarih, 26 Ağustos 1071 Malazgirt Savaşı... 30 Ağustos 1922'de yaşanan Büyük Taarruz Zaferi ise Türk tarihinin altın sayfalarında yerini alan kutlu bir başarı... 30 Ağustos 1922, aynı zamanda Türk milletinin Anadolu'dan hiçbir zaman atılamayacağıın da kanıtıdır. Bu muazzam başarı, inanmışlığın, adanmışlığın, azmin, kararlılığın, cesaretin ve fedakârlığın bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır. 30 Ağustos Zaferi, emperyalist Avrupa ülkelerinden aldığı cesaretle Anadolu topraklarını işgal etmeye cüret eden şımarık Yunanlılara verilen büyük bir derstir.

Afyon-Kocatepe'de başlayan Büyük Taarruz Savaşı, Kütahya-Dumlupınar'da Yunan ordusunun perişan bir şekilde İzmir'e doğru kaçmaya başlamasıyla zafere dönüşmüştür. 100 yıldır büyük bir gururla, onurla bu zaferi kutlamaya devam ediyoruz.

## **Kuvayımilliyeciler, Anadolu'nun Her Yerinde Ellerinden Geleni Yapmaktaydı**

1. Dünya Savaşı'nın sonunda yenilen Osmanlı Devleti'nin toprakları, galip ülkeler arasında paylaşılmıştı. Yunanistan da pastadan pay almak için İzmir ve çevresi ile Trakya bölgesini işgal etmişti. Özellikle İngilizler tarafından her türlü destek alan Yunanlılar, işgal alanlarını genişletmek için harekete geçmişlerdi. Ordusu ve silahı olmayan Türk halkı, kendini çaresiz hissediyordu. İstanbul'un işgal edilmesiyle Sultan Vahdettin de etkisiz duruma düşmüştü. İşgallere karşı bir halk hareketi olarak tanımladığımız vatansever Kuvayımilliyeciler,

Anadolu'nun her yerinde ellerinden geleni yapmaktaydı. Fakat karşıdaki güçler düzenli orduya sahiptiler, sayıları çoktu ve gelişmiş silahları vardı. Kuvvacıların yeterli olamadığı her geçen gün daha da belirgin bir hâl almıştı.

## **Düzenli Orduyla Birlikte İşgalcileri Anadolu'dan Atma Süreci, Savaşa Dönüştü**

İstanbul'da bulunan yüzlerce subay, vatanın bağımsızlığı için bir şeyler yapmak istiyordu. Ancak ne yapacaklarını, nasıl yapacaklarını, nereden başlayacaklarını ve kimin liderliğinde yapacaklarını bilemiyorlardı. Mustafa Kemal Paşa öncülüğünde bir grup subay, sık sık toplantılar düzenleyerek Anadolu'dan başlayacak olan bir millî mücadelenin başarıya ulaşacağıına inanıyordu. Yapılan istişareler sonucunda önce Kazım Karabekir Paşa görev alarak Erzurum'a gitti. Ardından diğer subaylar ve Mustafa Kemal Paşa Anadolu'ya geçti. Kongrelerle başlayan bilinçlenme ve örgütlenme süreci, Ankara'da Türkiye Büyük Millet Meclisi'nin açılmasıyla yeni bir ivme kazandı. Düzenli ordunun kurulmasıyla birlikte işgalci düşmanları Anadolu'dan atma süreci savaşa dönüştü.

## **Milis Kuvvetler, Türk Ordusunda Yerini Aldı**

1. İnönü Savaşı, 2. İnönü Savaşı, Kütahya-Dumlupınar Muharebeleri, Sakarya Meydan Savaşı'yla birlikte nihai süreç yaklaşmıştı. Artık Yunan'a karşı son bir saldırı gerçekleştirip Anadolu'dan atmaya çalışacaktık. Karadeniz Bölgesi Pontusçu Rumlardan temizlenmişti. Özellikle Giresunlu Topal Osman

Ağa öncülüğündeki milis kuvvetler, bu başarıda en büyük paya sahipti. Karadeniz'den gelen milis kuvvetler, Doğu'yu Ermenilerden kurtaran Doğu'nun Fatih'i lakabını alan Kazım Karabekir'in askerleri, Türk ordusunda yerlerini almıştı. Sovyet Rusya ile yapılan anlaşma sonucunda Sovyetler Birliği'nden de silah ve cephane gelmeye başlamıştı. İngiltere'de yaşanan iç siyasi gelişmeler, ekonomik sorunlar Birleşik Krallık'ın gücünü sarsıyordu. Uzun süren savaşlar Fransayı da yorgun düşürmüştü. Güney Cephesi'nden Ankara Antlaşması'yla ayrılmışlardı. Osmanlı topraklarının paylaşım sürecinde haksızlığa uğradığını düşünen İtalya, işgal ettiği bölgelerden çoktan çekilmişti. Hatta ayrılırken silahlarının bir kısmını, Türklere bırakmıştı. Hâl böyle olunca Yunanlılar yalnız kaldıklarını düşünmeye başlamıştı. Fakat işgal ettikleri bölgelerden çıkmaya da niyetleri yoktu. Yunanistan'dan getirdikleri takviye kuvvetleriyle Türklere karşı bir zafer elde ederek tamamen Anadolu'ya yerleşeceklerini hesaplıyorlardı.

### Türk Milletinin Haklı Davası, Zaferle Taçlanmalıydı

Mazlum Türk milletinin haklı davası, zaferle taçlanmalı ve tüm işgalciler İstanbul dâhil Anadolu topraklarından sökülüp atılmalıydı. Uzun bir hazırlık süreci başladı. Yaklaşık bir yıl süren hazırlık, 1922 Ağustos'una kadar sürdü. Yunanlılar açısından yapılacak taarruzun tam tarihini önceden tahmin etmek mümkün olmadı. Bir saldırı bekliyorlardı, ama tam olarak hangi tarihte ve nereden geleceğini kestiremiyorlardı.

### Büyük Taarruz, 30 Ağustos'ta Zafere Ulaştı

Son derece gizli yapılan harekâtla 26 Ağustos'ta Afyon-Kocatepe'de Mustafa Kemal Paşa'nın sabah beşte verdiği emir ile başlayan Büyük Taarruz, 30 Ağustos'ta Kütahya-Dumlupınar'da zafere ulaşmıştı. Büyük bir yenilgiye uğrayan Yunan ordusu, o kadar hızlı kaçıyor ki Türk ordusunun Yunanlıları yakalaması mümkün olmadı. Yunanlılar, İzmir'de kendilerini bekleyen İngiliz ve Yunan gemilerine atlayarak canlarını kurtarmaya çalıştılar. Peşlerinden gelen Türk ordusu, 9 Eylül 1922'de İzmir-lilerin sevinç gözyaşları ve çığlıklarıyla İzmir'e girdi.

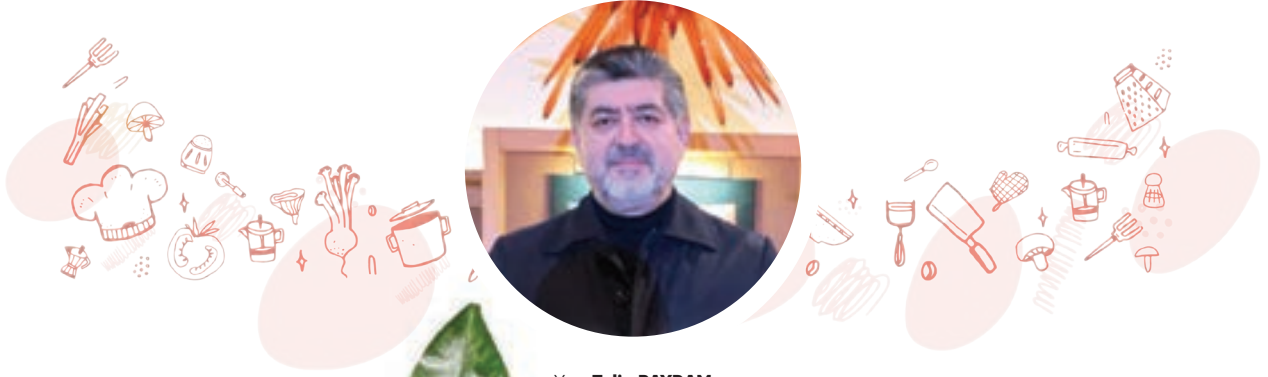
### Anadolu'ya Bir Daha Düşman Çizmesi Basmayacaktı, Basamayacaktı

Artık Anadolu düşmanlardan temizlenmiş, Yunanlılar Türk topraklarından ebediyen uzaklaşmıştı. Anadolu'ya bir daha düşman çizmesi basmayacaktı, basamayacaktı. Vatanı, bayrağı, dini, ülkesi, devleti, namusu için yaşayan çılgın Türkler var oldukça bu vatan asla sahipsiz kalmayacaktır. Sözlerime şu ifadeyle son vermek isterim: "Tarihini bilmeyenlerin coğrafyasını başkaları çizmez."

**Vatanı, bayrağı, dini, ülkesi,  
devleti, namusu için yaşayan  
çılgın Türkler var oldukça  
bu vatan asla sahipsiz  
kalmayacaktır**

# İNSAN SAĞLIĞI AÇISINDAN BİTKİSEL BESLENME BİR ZORUNLULUK

İnsan vücudunun en çok ihtiyaç duyduğu besinler, bitkisel ürünlerde bulunuyor. Yani insan sağlığı açısından bitkisel beslenme bir zorunluluk...



Yazı **Talip BAYRAM**



**Y**oğun tempoda çalışmaya alışmış kent insanının sağlıklı bir yaşam sürebilmesi için düzenli beslenmeye, başka bir ifadeyle tüm gıdalardan alınacak vitamin, protein ve minerallere ihtiyacı var. Bunun yolu da "kararında bitkisel beslenme"den geçiyor. İnsan vücudu için gerekli birçok vitamin, protein ve mineralin bitkisel besinlerde olması, bunları tüketmenin insan sağlığı açısından çok faydalı olduğunu ortaya koyuyor.

Şunun altını çizmek isterim ki bitkisel beslenmeden kastım, vejetaryen veya vegan beslenilen bir yaşam tarzı değil. Bitkisel beslenmeyi, zaman zaman hayvansal gıdalardan uzak kalarak tahıl ve kuru baklagiller başta olmak üzere meyve ve sebze gibi ürünlere ağırlık vererek beslenme olarak tanımlamak mümkün. Dolayısıyla bu beslenmeden, tamamen hayvansal gıdaları terk etmek anlamı çıkarılmamalı. Belli aralıklarla az miktarda da olsa özellikle güvenli hayvansal gıdaların mutlaka tüketilmesi gerekiyor. İnsan vücudunun en çok ihtiyaç duyduğu besinler, bitkisel ürünlerde bulunuyor. Yani insan sağlığı açısından bitkisel beslenme bir zorunluluk...

Kendime göre bir bitkisel beslenmeye yönelik bir liste yaptım. Listemin başında zeytin ve zeytinyağı geliyor. Baklagiller, tahıllar ve tam yağlı tohumlar da yine listenin ilk sıralarında olması gereken besinler arasında yer alıyor. Sonrasında ise biber, pırasa, kabak, pancar, lahana, pazı, kereviz, patlıcan, havuç, enginar, karalahana, domates, brokoli, ıspanak ve bezelye gibi sebzeleri saymak mümkün. Ardından portakal, elma, karpuz, armut, incir, kavun, çilek, muz, nektari, şeftali, kayısı, ananas, vişne, kiraz ve mandalina gibi meyveleri sıralayabiliriz. Daha sonra ise maydanoz, marul, yeşil soğan, tere ve roka gibi yeşillikler geliyor. Bu ürünleri tek tek belirtmemin sebebi, bir aşinalık oluşmasını sağlayarak bunların tüketimine vesile olabilmek.

## Bitkisel Beslenmenin Temelinde, Proteine Hızlı Ulaşabilmek Var

Bitkisel beslenmenin temelinde, proteinlere hızlı bir şekilde ulaşabilmek yer alıyor. Yani baklagillerden; soya fasulyesi, kuru fasulye, nohut, mercimek ve barbunya gibi ürünler... Esmer

pirinç, yulaf, kinoa ve bulgur gibi tam tahıllar... Ceviz, fındık, fıstık ve badem gibi kabuklu yemişler... Keten ve chia tohumu gibi yağlı tohumlar... Yeşil bezelye, ıspanak, Brüksel lahanası, brokoli ve kuşkonmaz gibi sebzeler... Bu ürünlerin hepsi birer protein deposu olarak karşımıza çıkıyor.

### Demir İçeren Bitkisel Ürünlerin, C Vitamini Zengin Yiyeceklerle Birlikte Tüketilmesi Gerekli

İnsan vücudunun en çok gereksinim duyduğu önemli vitaminlerden biri olan demir; karalahana, brokoli, ıspanak, pazı gibi koyu yeşil yapraklı sebzelerde; nohut, mercimek, fasulye, barbunya gibi baklagillerde; kuru kayısı, kuru erik, kuru üzüm, hurma gibi kuru meyvelerde; buğday, esmer pirinç, çavdar, yulaf gibi tam tahıllarda bulunuyor. Ayrıca C vitamini demirin emilimini artırdığından demir içeren bitkisel ürünlerin C vitamini zengin yiyeceklerle birlikte tüketilmesi gerekiyor. Kalsiyum vitamini ihtiyacı ise bitki bazlı sütler, tahıllar, şalgam ve lahanası gibi bazı yeşil yapraklı sebzeler; soya fasulyesi, nohut ve siyah fasulye gibi kuru baklagiller ve badem gibi kabuklu yemişler ile karşılanıyor.

Peki, vejetaryen ve vegan beslenme nedir? Vejetaryen beslenme; kırmızı et ve tavuk gibi bazı hayvansal ürünlerin tüketilmediği bir beslenme şeklidir. Bunda kimi zaman süt, yumurta ve balık gibi hayvansal ürünler tüketilebiliyor. Kimileri ise yalnızca süt ve yumurta gibi ürünleri tüketiyor. Vejetaryen beslenme, daha çok sağlıklı olmayı düşünenler tarafından tercih edilse de başka saiklerle bu tür beslenmeyi seçenler de olabiliyor. Vegan beslenme ise herhangi bir hayvansal ürün veya hayvansal kaynaklı bileşen içermeyen bir beslenme şekli olarak karşımıza çıkıyor. Veganlar et, balık, süt, yumurta, peynir ve bal gibi hayvansal kaynaklı bileşen içeren hiçbir yiyeceği tüketmiyorlar.



### Kararında bitkisel beslenme; sağlıklı yaşamak, insan vücudunu genç ve zinde tutmak anlamına geliyor

#### Çok Fazla Hayvansal Gıda Tüketmek, İnsan Vücudunu Erken Yaşlandırıyor

Kararında bitkisel beslenme; sağlıklı yaşamak, insan vücudunu genç ve zinde tutmak anlamına geliyor. Çünkü hayvansal gıdaları çok fazla tüketmek, insan vücudunu erken yaşlandırıyor. Et, süt, yumurta ve balık gibi besinlerin azaltıldığı bu beslenme şeklinde temel olarak bitkisel besinlerin daha fazla tüketilmesi tavsiye ediliyor. Ancak hayvansal ürünlerin, az da olsa mutlaka tüketilmesi gerekiyor. Bu beslenmeye sağlıklı denmesinin nedeni; insan vücudu bitkisel beslenmede doymuş yağ alımını sınırlandırıyor ve üzerine düşük yağ alımını teşvik ediyor. Ayrıca yüksek lif, vitamin, antioksidan ve mineral alımını da destekliyor. Yine bu beslenme şeklinde işlenmiş yiyecekler de kontrol altına alındığından kanser, kalp ve obezite gibi birçok kronik hastalığın da önüne geçilmesine zemin hazırlıyor.



# ÇOCUK AİLEDE FİLİZLENİR

**Kişiliğin en önemli gelişim evrelerinden olan çocukluk döneminde bireyin yaşadığı problemler ya da üstesinden gelemediği durumlarda uzman desteği almaktan kaçınılmamalıdır**

Psikolojik Danışman **Semih ERGEMEN**

**T**oplumun dinamiklerini oluşturan en küçük ve en temel birim ailedir. Aynı zamanda da dünyaya gözlerimizi açtığımız ilk andan itibaren yaşamımızı sürdürürebilmemiz adına ihtiyaç duyulan bakım ve desteğin karşılandığı, duygusal beklentilerimize cevap verildiği, iletişim becerilerinin kazanıldığı ilk sosyal gruptur.

İnsan doğası gereği sosyal bir varlıktır ve yaşamının sürdürülebilir olması için en önemli etken iletişimdir. Genel bir ifadeyle tanımlamak gerekirse bireyler arasındaki duygu ve düşüncelerin karşılıklı olarak aktarılmasıdır iletişim. Etkili olabilmesi için aktarılmak istenen duygu ve düşüncenin açık bir şekilde ifade edilmesi gerekmektedir. İletişim sadece yetişkinler arasında gerçekleşmez. Hangi yaş grubundan olursa olsun insanın yaşamını olumlu bir şekilde sürdürebilmesi için olmazsa olmaz etkenlerden biri de iletişimdir.

## **Çocukları En Çok Etkileyen Sosyal Grup Ailedir**

Çocuklar iletişimin ilk adımını aile bireyleri ile birlikte atarken aynı zamanda öğrenme de başlamış olur. Aile, çocukları en çok etkileyen sosyal gruptur. Çocuk doğduğu andan itibaren en çok

ailesi ile iletişim kurar. Anne karnında bütün ihtiyaçlarının karşılandığı, sıcacık bir ortamdayken bir anda gerçeklerle yüzleşir, anne karnındaki o konfor alanını terk etmek zorunda kalır ve dünya ile tanışır. Aslında yenidoğan bebeklerin ağlamalarının gerekçelerinden bir tanesi de bu durum olarak gösterilebilir. Doğum öncesinde hissettiği o sıcaklıktan mahrum kalmış, bir anda ona göre oldukça soğuk, yalnız başına kaldığını sandığı dünyaya gözlerini açmıştır. Yeni yaşam alanı ile karşılaşan çocuk, temel ihtiyaçlarının giderilmesi, arzuladığı duygularının doyurulması için arayış içine girecektir. İhtiyaç duyduğu ve yeniden aradığı o sıcaklığı ebeveynleri olarak çocuklarınıza yaşatmalı, hissettirmelisiniz. Tam da bu noktada çocuk, öğrenme ve iletişim sürecine en yakınında bulunan ebeveynleri ile başlar. Zaman ilerledikçe gözlemleyerek öğrenen çocuk için anne-baba arasındaki iletişim çocuğa rol model olur. Öğrenmiş olduğu tutum ve sergilediği davranışların birçoğunu, aile içerisindeki bireyleri gözlemleyerek edinir. Bu bağlamda aile içi iletişime çocuğun yanında dikkat edilmesi gerekir.



## Çocukla Konuşurken Göz Teması Kurmak Önemli

Bir diğer husus ise çocuğun küçük yaşlardan itibaren aileye olan aidiyet duygusunu geliştirmektir. Sağlıklı ve doğru iletişim tekniklerini kullanarak çocuğun bir birey olarak aile içerisinde var olduğunu hissettirmelisiniz. Örneğin konuşmak... Çocukla konuşmak denildiğinde birçok insanın aklına ilk olarak çocukça cümleler kurmak, öğüt niteliği taşıyan ifadeler kullanmak gelir. Hâlbuki iletişimin karşılıklı olması ve çocuğun da dinlenmesi gerekir. Böylece kurulan iletişim daha sağlıklı olur. Ebeveyn tarafından içtenlikle dinlendiğini ve anlaşıldığını fark eden çocuk, kendisini daha özgür şekilde ifade eder. Hayattaki en değerli varlığımız olarak gördüğümüz çocuklarımızın problemlerini çözüme ulaştırırken onlara öğütler vermek yerine uygun konuşma ve dinleme ortamı oluşturmalıyız. Konuşurken göz teması kurmak, çocukla aynı hizada oturmak veya onu kucaklama gibi davranışlar, çocuğun fiziksel temasa duyduğu gereksinimin karşılanmasında ve sevildiğini anlamasında önemli bir etkidir.

**Konuşurken göz teması kurmak, çocukla aynı hizada oturmak veya onu kucaklama gibi davranışlar, çocuğun fiziksel temasa duyduğu gereksinimin karşılanmasında ve sevildiğini anlamasında önemli bir etkidir**



## Doğru İletişim Kurulan Çocuklarda Davranış Problemleri Azalır

“Dinliyorum sen anlat, kulağım sende” diyerek farklı bir işle uğraşan babasına ya da “Hadi anlat, dinliyorum ben seni” diyerek ev işleri ile uğraşmaya devam eden annesine karşı çocukta konuşma isteği oluşmaz. Doğru iletişim kurulan çocuklarda davranış problemleri de azalır. Çocukları istedik davranışlara yönlendirirken ifade ettiğimiz dil ve kullandığımız yöntemler şu şekilde olabilir:

“Yapamam.” dediğinde cevabınız “Sana inanıyorum, başara bilirsin.” olsun. “Sus” demek yerine “Sessizce beklemeni rica ediyorum.” denilebilir. Beklentilerinizi önceden ifade edin, istenmeyen davranış oluştuğundan sonra değil. Çocuğunuza yalnızca ağladığında değil; başarılı olduğunda, endişeli hissettiğinde kısacası her ihtiyacı olduğunda sarılın. Oyunlarınızda galip gelen her zaman çocuğunuz olmasın, o yenilmenin de nasıl bir duygu olduğunu deneyimlesin.



**Çocuklarımız,  
bizim hayallerimizi  
gerçekleştirmek  
zorunda değil. Bırakın  
kendi hayallerini  
kursun ve bunu  
gerçekleştirmek için  
çaba harcasın.**



### **Çocuklarınıza Öz Güven Aşılaysın!**

Öz güven iki temel üzerinde yükselir: değerlilik ve yeterlilik. Bu iki duyguyu yeteri kadar alamamış çocuklarda öz güven problemi görülebilir. Sürekli eleştirmek ve hakaret etmek doğru değildir. Öz güveni artırmak için çocuğun başaramadıklarını değil, başarabildiklerini görüp tebrik edin. Başarılı oldukları alanları tespit edip öne çıkarın. Odasını topladığında toplanmayan birkaç eşyayı değil, toplananları görün. Üstesinden gelebilecekleri sorumluluklar verip sonrasında teşekkür edelim.

### **Çocuklarınıza Sınır Koyun!**

Çocuklar sınır bilmeden dünyaya gelirler. Sınırsız olduklarında ebeveynlerinin onları koruyamadığını düşünürler ve onlara tepkili olurlar. Sınırsız bir evde kendilerini güvende hissetmezler. Çocuklar sınıra itiraz etse de buna ihtiyaç duyarlar. Fazlaca konuşup ikna ile sınır koymak yanlıştır. Küçük açıklamalar yapmak yeterli olacaktır. Çocuklara sınır söylemek değil eylemle, kelime ile değil bedenle konulmalıdır. Çocuklar sınır konulduğunda öfkelenirler. Çatışmadan sınırlamak adına sınır koyma davranışından vazgeçmek yanlıştır. İstikrarlı duruş bir süre sonra çocukların sınırı anlamasını ve uygulamasını sağlar.

### **Çocuklarınızın Sorumluluk Bilincini Geliştirin!**

Belki de çocuğa sevgimizi göstermenin en kötü yolu, ona sürekli hizmet etmektir. Hâl böyle iken çocuğun sorumluluk alması beklenemez. Çocuğunuzun yanlış yapmasından korkmayın. Yanlış fark ederek doğruyu keşfetmesine yardımcı olun. Ona; yatağını toplamak, kıyafetlerini seçtirmek, oyuncaklarını toplamak ve tabağını kaldırtmak gibi yapılabilir seviyede sorumluluklar verin.

### **Kendisini Keşfetmesine Fırsat Tanıyın!**

Ebeveynler olarak çocuklarımıza kendi isteğimiz doğrultusunda yönlendirmeler yapabiliyoruz. Geçmiş yaşantımızda başarmak istediklerimizi çocuktan bekleyip bu doğrultuda ilerlemesi istiyoruz. Buna, futbolcu olmak isteyen ama bunu gerçekleştiremeyen bir babanın evladını bir futbolcu edasıyla yetiştirmek istemesini örnek gösterebiliriz. Çocuğun özerkliğini kabul etmemiz gerekir. Bizler ilgi alanlarımızı deneyim ve yaşantı sonucu öğrenerek fark ederiz. Çocuğunuza olabildiğince çeşitli imkânlar sunun ve hangisini severek yaptığını deneyimleyerek keşfetmesini sağlayın. Çocuklarımız, bizim hayallerimizi gerçekleştirmek zorunda değil. Bırakın kendi hayallerini kursun ve bunu gerçekleştirmek için çaba harcasın.

## Çocuğunuzun yanlış yapmasından korkmayın. Yanlış fark ederek doğruyu keşfetmesine yardımcı olun

### Çocuklar da Empatik Düşünmeye Sahiptir

Empatik düşünme yetisi olan çocuklar, kendi duygularının farkında oldukları ve bunları da kolaylıkla ifade edebildikleri için bireysel ilişkilerinde daha az problem yaşarlar. Yapılan araştırmalar sonucunda, çocukluktan itibaren empati kurulabildiği ve bu durumun içgüdüsel olduğu ortaya konulmuştur. Bir bebeğin farklı bir bebeğin ağlama sesini duyduğunda ağlamaya başlaması, erken görülen empati kurma örneklerindedir. İki-üç yaşlarındaki bir çocuğun; üzgün birine sevdiği eşyalarından herhangi birini vererek onu mutlu etme çabası, yine erken çocukluk dönemindeki empatik davranış örneklerindedir.

### Her Çocuk Bir Bireydir ve Özeldir

Unutulmamalıdır ki gelişimde, bireysel farklılık vardır. İkiz bebeklerde dahi bu gelişimsel farklılık gözle görülebilir düzeydedir. Her çocuk bir bireydir ve özeldir. Ebeveynlerin farkında olmadan çocuklarının iyiliği düşünerek yaptıkları bazı davranışlar, aslında onların gelişiminde olumsuz etkiler oluşturmaktadır. Ebeveynlerin, çocuğun gelişimsel dönemle-



rinde bu bireysel farklılıklara saygı duyması gerekir. Günümüz psikoterapilerinde çalışılan kaygı bozukluğu, anksiyete, panik bozukluk, sosyal fobi gibi problemlerin birçoğunun temelinde çocukluk deneyimleri ve yaşam örüntülerinin olduğu unutulmamalıdır.

Kişiliğin en önemli gelişim evrelerinden olan çocukluk döneminde bireyin yaşadığı problemler ya da üstesinden gelemediği durumlarda uzman desteği almaktan kaçınılmamalıdır. Çocuğunuz yaşamın olağan akışı içerisinde karşılaştığı olaylara tepki verirken özgün olsa da desteğe ihtiyaç duyduğunu belirten davranışlarda bulunabilir. Örnek verecek olursak yoğun öfke patlamaları, kolayca korkma, uyku saatlerinde normalin dışına çıkma, odaklanma problemleri gibi durumlar oluşmuş ise çocuğunuz üstesinden gelmekte zorlandığı bir yaşantı geçirmiş veya geçiriyor olabilir. Çocuklar genelde bu yaşantıyı geçirdiği konumda bulunmak istemezler. Örneğin okulda yaşanan bir sorun için okula gitmek istemeyebilir. Bu tür davranışları ebeveyn olarak gözlemlemeniz gerekir. Şayet bir sorun olduğunu gözlemliyorsanız çocuğunuzla daha fazla zaman geçirin ve onu ne kadar önemseytiğinizi belli edin. Yaşantısını sizinle paylaşabilmesi için kapılar açın. İletişim kurmakta zorlandığınızı, size kendisini rahatça ifade edemediğini düşünüyorsanız beklemeden bir uzmanla görüşün.



## TÜRKİYE'NİN LAVANTA BAHÇESİ

# ISPARTA

Türkiye'nin büyüleyici güzellikleri arasında yer alan Isparta, sadece güller diyarı olarak anılmakla kalmıyor. Isparta, aynı zamanda Türkiye'nin lavanta bahçesi olarak da ün kazanmış bir şehir...

Merve ÖZTÜRK

Şehirdeki lavanta bahçeleri, mor renkleriyle göz kamaştırırken lavanta festivalleri de ziyaretçilere renkli bir deneyim yaşıyor

**T**ürkiye'nin eşsiz güzelliğe sahip şehirlerinden Isparta, her ne kadar güller diyarı diye bilirse de ülkenin lavanta bahçesi olarak da anılıyor. Bu güzide şehir, tarihi ve kültürel zenginlikleriyle sizi büyüleyecek, sıcakkanlı insanlarıyla ise kalbinizi fethedecek... Isparta'nın mistik kokularıyla dolu lavanta tarlaları, ziyaretçilerine unutulmaz bir deneyim sunuyor.

Her köşesinde farklı bir doğal zenginlik bulunan ülkemiz, lavanta bahçeleriyle büyüleyici bir atmosfere sahip olan Isparta şehriyle de gönüllerimizi fethediyor. Isparta'nın mistik kokuları ve renk cümbüşüyle dolu lavanta bahçeleri, doğaseverlerin ve fotoğraf tutkunlarının vazgeçilmez rotalarından biri hâline gelmiş durumda. Sizlere Isparta'yla ve bu şehirle özdeşleşmiş olan lavanta bahçeleriyle ilgili samimi bir bakış açısı sunmak, bu eşsiz güzellikleri tanıtmak istiyoruz. İşte Isparta...

### Tarih Sahnesinde Isparta

Isparta ve çevresindeki yerleşimin tarihi Paleolitik döneme kadar uzanıyor. Isparta'nın da önemli yerleşim merkezlerinden biri olan Pisidia bölgesine; MÖ 2000'lerde Luvi ve Arzava topluluklarının ardından MÖ 1200'lerden itibaren Frigler, Lidyalılar, Persler ve Makedonyalılar egemen oldu. Bergama Krallığı ve akabinde Roma hâkimiyetinden sonra 1204 yılında Anadolu Selçuklu Devleti topraklarına katıldı. 1391 yılından sonra da Osmanlı topraklarına dâhil oldu. II. Murad döneminde kesin olarak Osmanlı egemenliğine giren Isparta, 16. yüzyılda güneybatı Anadolu'daki önemli pazarlardan biri hâline geldi.





## Türkiye'nin en verimli ve göz alıcı lavanta bahçelerine ev sahipliği yapan Isparta, ülke genelinde lavanta üretiminin büyük bir bölümünü karşılıyor

### Gelenekleriyle Isparta

Isparta'nın en büyük zenginliklerinden biri, misafirperver ve sıcakkanlı insanlarıdır. Şehre adım attığınız anda size güler yüzle yaklaşan, içtenlikle sohbet eden insanlarla karşılaşacaksınız. Ispartalılar, gelenek ve göreneklere bağlılıkla beraber modern dünyanın getirdiği yeniliklere de açık bir şekilde yaşamlarını sürdürmektedir. Onlarla geçireceğiniz zaman, unutulmaz anılarınıza yeni dostluklar ekleyecektir. Aynı zamanda Isparta, tarih kokan sokakları ve tarihî yapılarıyla sizi geçmişe yolculuğa çıkaracak bir şehirdir. Eski Isparta Kent Merkezi'nde yer alan tarihî konaklar, camiler ve hanlar, Osmanlı döneminden günümüze kalan izlerdir. Bunun yanı sıra şehirdeki müzeler, arkeolojik sit alanları ve antik kentler, tarihe duyulan ilgiyi tatmin edecek niteliktedir.

### Yöresel Lezzetler

Isparta mutfağı, kendine özgü tatlarıyla damaklarınıza unutulmaz bir lezzet şöleni sunuyor. Şehrin yöresel yemekleri, doğal ürünlerin zenginliğini ve yöresel tariflerin ustalığını bir araya getiriyor. İçli köfte, keşkek, gözleme ve Isparta böreği gibi lezzetler, şehrin geleneksel mutfak kültürünü yansıtıyor. Bu lezzetleri denemek için Isparta'nın otantik restoranlarına uğrayabilir, damaklarınıza muhteşem tatlar bırakabilirsiniz.

### Gezilecek Yerler

Isparta'da gezilecek yerlerin başında kentin doğal güzellikleri geliyor. Şehir merkezinin yakınında yer alan Eğirdir ve Kovada gölleri, sizlere sakin ve huzurlu bir doğa manzarası sunuyor. Aynı zamanda Davraz Kayak Merkezi, kış aylarında kayak se-

verlerin uğrak noktası olarak karşımız çıkıyor. Önümüzdeki yaz mevsimi gibi sıcak havalarda bir seyahat gerçekleştirecekseniz Yazılı Kanyon Tabiat Parkı'nda temiz havaya doyabilir, Kovada Gölü Milli Parkı'nda manzaranın tadını çıkarabilirsiniz. Şehirdeki lavanta bahçeleri, mor renkleriyle göz kamaştırırken lavanta festivalleri de ziyaretçilere renkli bir deneyim yaşıyor. Ayrıca, Mevlana'nın müritlerinden olan Hamidoğlu Veli Dergâhı, Süleymanlı'da bulunan Antiocheia Antik Kenti ve Adada Antik Kenti, şehrin kültürel ve tarihî zenginliğini yansıtan önemli yerler arasında bulunuyor.

Isparta'ya seyahatiniz, Mayıs-haziran aylarında gerçekleşiyorsa Gelendost Elma Bahçeleri'ne uğramanız da ayrıca tavsiyemizdir. Gelendost, tüm Türkiye'nin elma deposu olarak biliniyor. Elma ağaçları burada Mayıs ayı gibi çiçek açıyor, temmuzda ise elmaları dalında görmek mümkün oluyor. Eylül-ekim de hasat zamanı oluyor. Bazı cins yazlık elmalar daha erken olgunlaştıklarından bu dönemde de kişiler elmaların tadına bakabilme fırsatı bulabiliyor.

### Isparta ve Lavanta

Isparta, Türkiye'nin Akdeniz bölgesinde yer alan bir şehir olup lavanta yetiştiriciliği için mükemmel bir iklim ve toprak yapısına sahip. Buradaki lavanta tarlaları, Türkiye'nin en verimli ve göz alıcı lavanta bahçelerine ev sahipliği yapıyor. Isparta'nın lavanta üretimi, ülke genelindeki lavanta üretiminin büyük bir bölümünü karşılıyor ve dünyanın dört bir yanından gelen ziyaretçileri kendine çekiyor. Bu muhteşem bitkilerin kökeni ise Antik Roma dönemine kadar uzanıyor. Bölgenin iklimi ve toprak yapısı, lavantanın burada gelişimini destekler nitelikte... Şehir, Türkiye'nin güneybatısında yer alırken, Büyük Menderes Nehri'nin kollarından biri olan Gönen Çayı vadisinde bulunuyor. Haziranda çiçek açan, temmuz ortasında ise hasat zamanı olan lavanta tarlalarında çekilen Fransa'nın Provence bölgesini aratmayan fotoğraf kareleri inanılmaz. Kesinlikle lavanta sezonunda gidip kendi gözlemlerinizle görmeyiz gerekiyor.

### Lavanta Festivali

Isparta'nın lavanta bahçeleri, görenleri kendine hayran bırakan bir manzara sunuyor. Lavanta bitkileri, mor, pembe ve beyaz renklerin muhteşem dansını sergiliyor. Bu renk cümbüşü, bahçeleri resmen bir görsel şölene dönüştürüyor. Lavanta çiçeklerinin büyüleyici kokusu, bahçelerin üzerinde rüzgârla birlikte yayılıyor ve ziyaretçileri kendilerine hayran bırakıyor. Bu doğal güzellikleri keşfetmek için en ideal zaman çiçeklerin en yoğun olduğu Haziran ve Temmuz ayları... Ayrıca her yıl Temmuz ayında düzenlenen Isparta Lavanta Festivali, şehrin bu güzel çiçeğiyle coşkulu bir şekilde kutlamak için mükemmel bir fırsat. Festival boyunca, lavanta tarlalarında renk cümbüşü içinde yürüyüşler yapabilir, lavanta hasadına katılabilir ve yöresel lezzetlerin tadına bakabilirsiniz. Ayrıca, geleneksel müzik ve dans gösterileriyle renklendirilen etkinlikler de unutulmaz bir atmosfer sunuyor. Lavanta tarlalarının mor renkleri, göz kamaştırıcı bir manzara oluşturuyor ve fotoğraf tutkunları için tercih edilebilir lokasyonlardan biri haline geliyor. Bu renk oyunu, ziyaretçilere eşsiz bir görsel şölen sunuyor. Ayrıca lavanta çiçekleri, renklerini temiz bir maviye dönüştüren özel bir uçucu yağ içeriyor.



### Lavanta'nın Sırları

Isparta'nın lavanta bahçelerinde gezinirken, lavanta bitkisinin mistik ve terapötik özelliklerini keşfetmek oldukça ilgi çekici... Lavanta, rahatlatıcı ve sakinleştirici özellikleriyle biliniyor. Birçok insan, lavanta yağının stresi azalttığını, uyku sorunlarına iyi geldiğini ve zihinsel dinginlik sağladığını söylüyor. Lavanta yağının aromaterapi amaçlı kullanımı, Isparta'daki birçok SPA ve otelde de popüler...

### Lavanta ve Yöresel Ürünler

Isparta'da lavanta bahçelerini ziyaret ederken, lavanta temalı ürünlerin de tadına bakabilirsiniz. Lavanta sabunu, lavanta yağı, lavanta reçeli gibi çeşitli ürünler, Isparta'nın el işi ürünlerinin arasında öne çıkıyor. Bunlar, ziyaretinizin bir hatırası olarak veya sevdiğinizinize hediye olarak mükemmel seçenekler arasında bulunuyor.

### Lavantanın Sağlık ve Güzellik İçin Faydaları

Lavanta sadece güzelliğiyle göz dolduran bir bitki değil, aynı zamanda sağlık ve güzellik alanında sayısız fayda sunan bir doğa mucizesi olarak görülüyor. Lavanta suyu, cilt bakımında gözenekleri sıkılaştıran tonik etkisiyle kullanılıyor. Katkı maddesi bulunmayan lavanta sularını doğrudan cilde uygulamakta bir sakınca da yok. Ayrıca yine lavantanın sunduğu bir ürün olan lavanta yağı da rahatlama ve stresi azaltma özellikleriyle biliniyor. SPA merkezlerinde ve masaj terapilerinde kullanılan lavanta yağı, ziyaretçilerin beden ve zihinlerini yeniden canlandırması amacıyla tercih ediliyor. Araştırmalara göre lavanta bitkisinin antioksidan özellikleri var ve cilt sağlığını destekliyor. Lavanta yağının kozmetik ürünlerde kullanılması, cilt bakımına ve saç sağlığına önemli katkılar sağlıyor.



### Isparta'yı Seyahat Rotanıza Ekleme Unutmayın!

Özetle diyebiliriz ki Isparta; kendine özgü sıcakkanlılığı, zengin kültürü, lezzetli yemekleri ve doğal güzellikleriyle Türkiye'nin keşfedilmeyi bekleyen güzelliklerinden biri. Bu samimi şehir, misafirperver insanlarıyla sizleri kucaklayacak, tarihî ve kültürel mirasıyla sizi büyüleyecek ve yöresel lezzetleriyle damaklarınıza unutulmaz tatlar bırakacak. Isparta'ya yapacağınız bir yolculuk, sizi hem huzura hem de yeni keşiflere götürecektir. Isparta, Türkiye'nin lavanta bahçesi olarak adlandırılmasını hak eden bir şehir. Burada bulunan lavanta tarlaları, sadece güzellikleriyle değil aynı zamanda faydalı etkileriyle de göz dolduruyor. Isparta'nın mistik kokularla dolu lavanta bahçelerini ziyaret etmek, huzurlu bir kaçamak ve doğanın büyümesine tanıklık etmek için mükemmel bir fırsat olacak. Bu benzersiz deneyimi yaşamak için Isparta'yı seyahat rotanıza eklemeyi unutmayın.

### Lavanta sabunu, lavanta yağı, lavanta reçeli gibi çeşitli ürünler, Isparta'nın el işi ürünlerinin arasında öne çıkıyor



### SONGÜL İREÇ

Açıkçası ev almak gibi bir hayalim bile yoktu. Bir arkadaşım vasıtasıyla Fuzul ile tanıştım ve o gün sisteme katılmaya karar verdim. Ne vadettilerse gerçekleştirdiler. Herhangi bir sıkıntı yaşamadım. Şimdi de araç almak için sisteme tekrar katılmayı düşünüyorum. Herkese tavsiye ediyorum, en ufak bir tereddütleri olmasın.

### ADİL GÜLCÜ

Fuzul'e tavsiye üzerine gittim ve Allah'ın izniyle kaydımı yaptırdım. Taksitleri bizim ödeyebileceğimiz şekilde böldüler. Bir süre sonra arayıp çekilişte talihli olduğumu söylediler. Bu tarifsiz bir duygu, çok sevindik. Tüm Fuzul çalışanlarına teşekkür ederim, Allah hepsinden razı olsun.

### İSA BAŞTÜRK

Bir arkadaşım vesilesiyle sisteme dâhil oldum, arabamızı 11 ay gibi kısa bir sürede nasip oldu. Şubenin beni karşılamasından, çalışanların güler yüzünden ve sistemin faizsiz olmasından çok etkilendim. Talihli olmamızın ardından da kısa sürede, herhangi bir sıkıntı yaşamadan arabamızı aldık.

### TUNCA KARTAL

Daha önce bilmediğim bir sistemdi ve tavsiye üzerine Fuzul'e geldim. Bugün geldiğimiz noktada "iyi ki" diyorum. Çok mutluyum ve emeği geçen herkese çok teşekkür ediyorum. Herkese de tavsiye ediyorum.

### SADIYE BASACAR

Uzun zamandır araba almak istiyordum ama faiz nedeniyle alamıyordum. Bu sistem önce tasarruf etmeme sonra ise araç sahibi olmama vesile oldu. İnanılmaz güzel bir duygu, çok mutlu oldum. Açıkçası bu kadar erken çıkmasını da hiç beklemiyordum.

### MUSA ALTINSOY

Çok güzel bir sistem, en önemlisi de faizsiz ve her bütçeye uygun. 16 sene kira ödememin ardından Fuzul sayesinde ev sahibi oldum. Altı ay gibi kısa bir sürede talihli oldum, çok sevindim ve inanmadım. Ev sahibi olmak için en kolay yöntem Fuzul sistemi. Ev sahibi olduysam Fuzul sayesinde.

### YAHYA KÜÇÜK

Fuzul ile yolumun keşişmesi arkadaşımın tavsiyesi ile oldu. Sonrasında şubeye gidip bilgi aldım ve aklıma yattı. Diğer alternatifleri de değerlendirdim ama Fuzul'ü tercih ettim. Ödeme kolaylığı sağlaması, tercih etmemde önemli bir kriter oldu. Fuzul bana bereketli geldi, iyi ki Fuzul.

### YAHYA ÖZKUL

İnancımıza uygun yani faizsiz olması, imece usulüne dayanması ve belirli bir tasarrufla ev sahibi olunmasına imkân tanınması nedeniyle Fuzul'ün sistemi bize cazip geldi. Ödeme planının da bütçemize uygunluğu önemliydi. Bu sebeplerle "Bismillah" dedik ve sisteme dâhil olduk. Çok memnunuz.

### MURAT GÜÇ

Arabanın bana çıktığında hani "anlatılmaz yaşanır denir" ya tam da öyle bir duygu yaşadım. Fuzul'ün en cazip özelliği de kesinlikle faizsiz olmasıydı. Ayrıca araştırdım ve Fuzul'ün güvenilir olduğunu gördüm. Bana ilk zamanlar sisteme girmememi söyleyen arkadaşlarım da Fuzul'e kayıt oldular.

### İBRAHİM ATEŞ

İlk olarak Fuzul sisteminin olanaklarıyla ilgili bilgi aldım. Benim ödeyebileceğim miktar konusunda mutabık kaldık. Bu şekilde bir başlangıç oldu ve iyi ki de oldu. Fuzul'e kayıt olmasaydım ev sahibi olma şansım çok zordu. Çekilişler de gayet heyecanlı oluyor. Ben Fuzul çalışanlarına tek tek teşekkür ediyorum.

### MUAMMER KALINBALDIR

Sisteme girmeden hemen önce ilk olarak sektördeki firmaları araştırdım. İmkânları en iyi olan firmanın Fuzul olduğunu gördüm. İnsanların ev sahibi olmasına vesile olan çok güzel bir sistem. Özellikle benim gibi faiz konusunda hassasiyeti yüksek kişiler için bu sistem ideal.

### İSMETULLAH GÜLER

Emekli öğretmenim ve 45 yıldır ev sahibi olmayı bekliyordum. Fuzul'ün faizsiz olduğunu öğrenince onu tercih ettik. Gerekli alakayı ve yardımı da gördük. Şartları uygun olan Fuzul sisteminden ev ve araba alabilirler. Tapuyu da kısa sürede aldım. Herkese tavsiye ediyorum.

## I believe in what I do, and I believe in myself. ...

We conducted an interview with Eyüp Akbal, Chairman of the Board of Directors of Fuzul Tasarruf Finansman AŞ, covering many topics from leadership to corporate identity, from the importance of deliberation to effective time and stress management.

## Fuzul GYO will continue to contribute to the country's economy with its projects

Fuzul GYO will continue to contribute to both its investors and the country's economy with new projects in addition to its ongoing projects.

## Regulation of the Savings Finance Sector Brings Confidence

Our duty as savings finance companies is to prove our competence... In other words, to ensure customer satisfaction and manage the savings fund pool efficiently ...

## Fuzul GYO Projects from the Past to the Present

Fuzul Yapı, which set out in 1992 to generate solutions to the housing needs in Türkiye, always aiming for the best when planning its investments and projects to be realized, has been transformed into a Real Estate Investment Trust with the approval of the Capital Markets Board.

## Mustafa K. Daldal appointed as General Manager of NEW INN

NEW INN, acting in the new generation accommodation sector under Fuzul Holding, has made a senior appointment

## The New Name of Prestige: Barbaros48

We talked to Ümit Bozkurt, Executive Board Member of FuzulGYO, one of the leading and innovative brands of the real estate sector, about FuzulGYO's prestigious project Barbaros48.

## **YuGroup will bring a breath of fresh air to the real estate sector with Maslak Dreamby NEW INN**

YuGroup, which has developed many prestigious residential projects in Türkiye and abroad, launched its new project Maslak Dreamby NEW INN.

## **We are an Extended Family with our Customers and Team**

We do not see our respondents as customers, but as people we can benefit from our help and guidance. This brings sincerity and success.

## **The Savings Finance Life Insurance Protects Against Unpleasant Surprises**

Life Insurance, which ensures that you are always prepared against risks, provides coverage against the adversities in life that can be encountered by policy holders that are specified in the policy.

## **Every Happy Customer We Bring to the Fuzul Family is Very Valuable**

We are a huge family with our customers who trust Fuzul, open their homes to us and invite us to their workplaces.

## **Complaint Management Prevents Customer Loss**

Handling complaints effectively, solving problems, valuing customers, strengthening customer relations and taking advantage of opportunities for continuous improvement contribute to establishing happy customers

## **Employer Branding Has a Positive Impact on the Reputation of Companies**

Internal communication has many benefits, from increasing employee loyalty to improving team spirit, from increasing productivity to creating a harmonious working environment, from increasing motivation to increasing transparency.

## Home is too important a place to let instinct alone rule

We had an interview on urbanization with Prof. Dr. Sadettin Ökten, known for his intellectual knowledge in the fields of history and philosophy of science, culture, civilization and art.

## How Will Artificial Intelligence Change Your Business

Companies that integrate artificial intelligence into their business processes, use artificial intelligence technologies, train artificial intelligence tools, increase productivity and reduce costs will be the new headliners of the future.

## The Treacherous Attempt was Repelled by the Vigor of the Turkish Nation July 15, 2016

The hot, yet cold night of July 15, when a nation wrote an epic that qualifies as a subject of international articles, should be taught in schools and instilled in our children.

## We Can Launch "Export Brands in Real Estate" from Türkiye to the World

We had an interview with Bayram Tekçe, Vice Chairman of the Board of Directors of the Real Estate Overseas Promotion Association (GİGDER), during which we discussed real estate sales to foreigners in Türkiye.

## Correct Communication is the Main Key to Success in Business Life

Working life constitutes one of the social environments in society. Therefore, it is important to greet your colleagues with a smile, ask how they are doing, and respond to their messages, even if briefly.

## Education should be seen as a journey of development

We need to think of education as a journey in development. I believe that education can only be effective and beneficial with this approach. Therefore, managers need to establish follow-up mechanisms for training.

## The longing in the heart of a besieged homeland was liberated in Malazgirt

Malazgirt Plain became the place where Turkish heroes embraced courage.

## New Generation Vacation Trends Make You Feel at Home

In the new world order, we are at a time when the traditional understanding of accommodation is being replaced by new generation accommodation trends. These trends are transforming the way we travel and offer us a different perspective.

## What Comes with Decency leaves with Grace

The secret to working in a company for more than a quarter of a century is to love the job and its management, have an emotional connection with the company, have a sense of belonging, be patient ...

## The Triumph of Faith!

August 30, 1922 proves that the Turkish nation will never be expelled from Anatolia. This tremendous achievement is the result of faith, dedication, determination, devotion, courage and sacrifice.

## Herbal Nutrition is a Must for Human Health

The nutrients that the human body needs the most are found in plant products. In other words, plant-based nutrition is a must for human health...

## A Child grows in the Family

Expert support should be sought in cases where the individual has problems or cannot overcome them in childhood, which is one of the most important developmental stages of personality.

## The Lavender Garden of Türkiye: Isparta

Isparta, one of the fascinating beauties of Türkiye, is not only known as the land of roses. Isparta is also famous as the lavender garden of Türkiye...

# FUZUL TÜRKİYE'NİN DÖRT BİR YANINDA!



[fuzulev.com.tr/subelerimiz](http://fuzulev.com.tr/subelerimiz)



Tüm şubelerimizin bilgilerine ulaşmak için  
QR kodu okutun.



## Portföyümüz



**45%**

Taşınmaya hazır  
projeler



**100+**

Ticari birim



**2.000+**

Konut



**3.000+**

Açılması planlanan  
Konut Stoğu

**2,5** MİLYAR DOLAR

Yönetim Altına Alınacak  
Varlıklar



fuzul▶HOLDING

# 1992'den beri aynı tutkuyla nice başarılarla

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



[www.fuzulholding.com](http://www.fuzulholding.com)



fuzul▶GYO

NEVITA<sup>INT</sup>

STAY  
ALL  
WAYS  
NEW  
INN

rubikpara

akvasigorta

Olimpa Park  
OLİMPA PARK