



15 TEMMUZ'U
UNUTMADIK,
UNUTMAYACAĞIZ!



FUZULEV
TÜRKİYE'NİN
7 BÖLGESİNDE
70 ŞUBE VE 700
PERSONEL İLE
HİZMETTE!

AYDIN ÖZKAN
FUZULEV GENEL MÜDÜR YARDIMCISI

27
YILLIK
GÜVENCEYLE



Türkiye'nin En Erken Teslimli Ev Kampanyası

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

Ayda 416 TL'den
başlayan taksitlerle

FPK

FAİZSİZ **P**EŞİNSİZ **K**REDİSİZ
— ev alma sistemi —

» **fuzulev**

444 63 13 | fuzulev.com



9

FuzulEv'den Konya'da Çekiliş ve Teslimat Töreni!

FuzulEv, 4 Mayıs Cumartesi günü Konya'da çekiliş ve teslimat töreni düzenledi



26

Genç MÜSiAD, Gençleri Geleceğe Hazırlıyor

Genç MÜSiAD Başkanı Av. Yunus Furkan Akbal, kurumun kuruluş gayesi ve gençlere yönelik faaliyetleri hakkındaki sorularımızı yanıtladı



FuzulEv'in 2019 Satış Vizyon ve Stratejileri, Mersin'de Ele Alındı

2019 Satış Vizyon ve Stratejileri Toplantısı, 1-4 Nisan 2019 tarihleri arasında Mersin Hilton Hotel'de gerçekleştirildi

10

16

Nevita INT, Yükselişine Devam Ediyor

Faruk Akbal: "Satış ve pazarlama konusundaki istikrarlı gelişimimiz ve şirket yapılanmamızdaki yeni açılımlar sayesinde, Nevita INT için yeni bir dönemin kapılarını aralıyoruz"



20 Mahalle
Esnaflığından
Dünya Esnaflığına:
E-Ticaret

30 FuzulEv
Türkiye'nin 7
bölgesinde 70
şubesi ve 700
çalışanı ile
hizmette

52 15 Temmuz'u
unutmadık,
unutmayacağız!

56 İnançların
Kutsal Şehri
Kudüs



46
Deniz-Kum-Güneş İstanbul'da!

Yaz tatilini İstanbul'da geçirenler için hafta sonu gidebilecekleri birbirinden güzel tatil mekânları bulunuyor



İmtiyaz Sahibi
Fuzulev Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal

Yayın Direktörü
Aydın Özkan
Ümit Bozkurt

Yayın Yönetmeni
Gülşah Yüzer
Cansu Kekeç Saatçioğlu
Hatice Kübra Akbal
Süleyman Ortatepe
Sergen Yeşilalioğlu

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

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

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



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

Genel Direktör
Mustafa Özkan

Ticari İşler Direktörü
Ömer Arıcı

Yayıncılar Koordinatörü
Merve Ay

Yayın Editörü
Pınar Kenar

Sanat Yönetmeni
Özge Lafçı

Katkıda Bulunanlar
Recep Almalı
Sami Özey
Selman Aslan

Fotoğraf
Çiğdem Öz

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

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

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

SUNUŞ



Değerli Okurlarımız;

Fuzul Grup olarak her ay heyecanımızı sizlerle paylaşmamıza vesile olan *Anahtar* dergimizin temmuz sayısı ile sizleri selamlıyorum.

Haziran, Türkiye için birçok ekonomik verinin pozitif dönmeye başladığı bir ay oldu. Nitekim haziran ayında açıklanan yüzde 15,72'lik enflasyon rakamı ve dövizde yaşanan kayda değer gerileme, tüketici güven endeksine olumlu yansıdı.

Ülkemiz adına gayet pozitif bulduğum bu güzel haberleri, FuzulEv'den paylaşacağım olumlu gelişmeler ile perçinlemek isterim. FuzulEv olarak kurulduğumuz 1992 yılından bu yana Türkiye'nin kalkınmasına katma değer sağlamak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu bağlamda vatandaşlarımıza en iyi hizmeti verebilmek için Türkiye'nin dört bir yanında şube ağımızı genişletmeye devam ediyoruz.

Türkiye genelinde ulaştığımız 70 şubemizle ve 700 personelimizle siz değerli müşterilerimizin ev ve araba hayallerinin gerçekleşmesi için "Günde 14 TL Ev Kampanyası", "Otomobil Kampanyası" ve "Birlik Kampanyası" gibi sektörde farklılık yaratan ihtiyaca uygun başarılı kampanyalara imza attık.

Öte yandan 15 Temmuz hain darbe girişiminin yıl dönümünü de unutmadığımızı, unutmayacağımızı belirtmek isterim. Demokrasimize ve geleceğimize tereddütsüz sahip çıkan ve bu uğurda şehit olanları rahmetle anıyor, gazilerimize şifalar diliyorum. Bu vesileyle son olarak tüm İslam âleminin Kurban Bayramı'nı da en içten dileklerle kutluyorum.

Keyifli okumalar dilerim.

Eyüp Akbal

FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı

Dear Readers;

As Fuzul Group, we are here with the July issue of our magazine *Anahtar* which conduces to share our excitement with you every month.

June was a month that many economic data have started to turn positive for Turkey. Thus, the inflation rate announced in June as 15.72% and the significant decline in foreign currency has made a positive effect on customer confidence index.

I would like to consolidate this good news that I find quite positive with the positive developments from FuzulEv that I'm about to share.

As FuzulEv, since our foundation in 1992, we are conducting our works for providing added value to the development of Turkey. In this context, in order to provide the best service to our citizens, we are continuing to expand our branch network all around Turkey.

With our 70 branches in all Turkey and 700 personnel, we have managed successful campaigns that make difference in the sector such as "A House for 14 TL per Day Campaign", "Automobile Campaign" and "Need Campaign" for realizing our valuable clients' dreams for buying a house and a car.

On the other hand, I would like to state that we did not and will not forget the anniversary of treacherous July 15 coup attempt. I commemorate our martyrs who protected our democracy and future with mercy and gratitude and wish our ghazis get well soon.

Hereby, lastly, I wish the all Islam world to a good Eid-Al-Adha.

I wish you enjoy reading.

Eyüp Akbal

Chairman of the Board, FuzulEv

FUZUL AİLESİ, İFTAR YEMEĞİNDE BULUŞTU

» **Fuzul Grup'un ramazan ayı vesilesiyle Haliç Kongre Merkezi'nde düzenlediği iftar davetinde Fuzul yöneticileri, çalışanları ve misafirleri bir araya geldi**



Fuzul Grup, ramazan ayı dolayısıyla Haliç Kongre Merkezi'nde iftar daveti verdi. Fuzul Grup yöneticileri ve çalışanlarının katıldığı davette ramazan sofrasının bereketi birlikte yaşandı. Kur'an-ı Kerim tilaveti ile başlayan iftar programında, Fuzul Grup Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Akbal ve FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, gecenin anlam ve önemine ilişkin açılış konuşmaları gerçekleştirdi.

İftar programında bir araya gelmenin vermiş olduğu memnuniyetten bahseden Fuzul Grup Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Akbal, "Bildüğünüz üzere, manevi hazzın ve lezzetin zirve yaptığı kutlu bir dönemin içinden geçiyoruz. Bu vesileyle yıllardır birlikte omuz omuza çalıştığımız tüm paydaşlarımız ile bu güzel ve mübarek gecede bir araya gelerek soframızı paylaşmayı arzu ettik. Çünkü bize göre 'paylaş-

mak, karşındaki insanı önemsemektir'. Bu mübarek gecede paylaşmayı, birlik ve beraberliğin önemini bir kez daha hatırlara getirmek istedik. Ramazanın getirdiği nimetlerden tüm insanlığın hissedar olmasını temenni eder, davetimize icabet edip bu iftar

sofrasının gerçekleşmesine vesile olan tüm misafirlerimize teşekkür ederim." ifadelerini kullandı.

Konuşmasında ramazan ayının birleştirici gücüne değinen FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal ise "Ramazan'ın birleştirici gücünü derinden hissettiğimiz bugünlerde FuzulEv olarak köklü değerlerimize sahip çıkmayı, asli vazifemiz olarak görüyoruz. Sizlerin katkılarıyla her geçen gün daha da büyüyen ailemizle, bu değerleri birlikte yaşatacağımıza yürekten inanıyorum. Bu hayırlı buluşma vesilesiyle davetimize icabet eden ve aynı sofranın etrafında bir araya geldiğimiz her bir dostumuza şükranlarımı sunuyorum." şeklinde konuştu.

Açılış konuşmalarının ardından okunan Ezan-ı Şerif ve şükür duaları eşliğinde oruçlar açıldı. İftar daveti, semazen ekibinin eşsiz gösterisiyle sona erdi.





FUZULEV'DEN KONYA'DA ÇEKİLİŞ VE TESLİMAT TÖRENİ!

» **FuzulEv, 4 Mayıs Cumartesi günü Konya'da çekiliş ve teslimat töreni düzenledi**

Kurulduğu günden bu yana ülkesine ve vatanına verdiği güvenin sorumluluğuyla çalışmalarını sürdüren FuzulEv; müşterilerinin faiz, peşinat ve kredi ödemeleri olmadan ev ve otomobil sahibi olabilmeleri için çalışmalarına devam ediyor. 27 yıldır FPK (Faizsiz, Peşinatsız ve Kredisiz) sistemiyle on binlerce ailenin mutluluğuna ortak olan FuzulEv, müşterileriyle Konya'da buluştu. 4 Mayıs Cumartesi günü Konya Selçuklu Kongre Merkezi'nde FuzulEv yöneticileri, çalışanları ve üyelerinin iştirakiyle düzenlenen çekiliş ve teslimat törenine yoğun bir katılım gerçekleşti. Organize edilen program, katılımcılara verilen hediyelerle sona erdi.

FuzulEv Sistemi ile Nasıl Ev Sahibi Olunur?

Ev almak isteyenler; 40, 60, 80, 100, 120, 140, 160 ve 240 kişilik gruplar hâlinde bir araya getiriliyor. Ev sahibi olacak kişi ise her ay noter huzurunda yapılan çekilişle belirleniyor. FuzulEv'i tercih edenler, "Çekilişli Kira Destekli Sistem", "Vade

Ortası Sistem", "Peşinatlı Erken Teslim Sistemi" ve "Ara Ödemeli Sistem" gibi her bütçeye uygun ödeme koşullarından yararlanabiliyor. FuzulEv'in FPK sistemi sayesinde Türkiye'nin herhangi bir şehrinde kolayca ev sahibi olunabiliyor.

FuzulEv ile Hayaller Süsleniyor

Otomobil satın almak isteyen kişiler, altın günü mantığıyla her ay taksit ödeyerek FuzulEv'in sunduğu avantajlarla hayallerine kavuşuyor.

FuzulEv, bu sistemle sıfır kilometre ve ikinci el fark etmeksizin istenilen otomobili alma imkânı sağlıyor. Taksitlerde faiz ve vade farkı bulunmuyor. Taksit miktarı da kişinin ödeme gücüne göre belirlenebiliyor. İstenilen marka otomobil, 49 aya kadar taksitlendirilebiliyor. Teslimattan önce araç değerinde değişiklik yapma şansı bulunuyor ve taksit ödeme sırasında herhangi bir sorun olması durumunda geçici olarak taksit dondurma işlemi gerçekleştirilebiliyor.



FUZULEV 2019 SATIŞ VİZYON VE STRATEJİLERİ, MERSİN'DE ELE ALINDI

» 2019 Satış Vizyon ve Stratejileri Toplantısı, 1-4 Nisan 2019 tarihleri arasında Mersin Hilton Hotel'de gerçekleştirildi



FuzulEv, her yıl tüm şubelerinin ve genel müdürlük yöneticilerinin katılımıyla düzenlediği “Şubeler Toplantısı”nı, bu yıl 1-4 Nisan tarihleri arasında Mersin Hilton Hotel’de gerçekleştirdi. Toplantıda, geçmiş yılın değerlendirmesi yapılırken 2019 hedefleri de istişare edildi.

FuzulEv’i geleceğe taşıyacak olan 2023 hedefleri ve stratejik planının konuşulduğu toplantıda, katılımcıların fikir ve önerileri alındı. “Birlikte Kazanacağız, Birlikte Büyüyeceğiz” sloganıyla gerçekleştirilen toplantıda FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, “2018 Makro Değerlendirme – 2019 Hedefler” başlığı altında konuşma yaptı.

Eyüp Akbal, “2018 yılı hem Türkiye hem de dünya ekonomisinde önemli virajlardan biri oldu. Ülkemiz üzerinde uygulanan faiz ve döviz lobisi baskısını Hükümetimizin aldığı önlemlerle aramızda bıraktık. Özellikle 2018 yılında

gerçekleşen Cumhurbaşkanlığı Seçimi ile millet iradesinin tecellisini en üst düzeyde doğrudan gerçekleştiren siyasi istikrarı ve Türkiye’nin ekonomik potansiyelini tüm dünyanın gözleri önüne serdik. Zor bir yıl olacağı öngörülen 2019’a, ülkemizin kendi siyasi ve ekonomik paradigma değişimini başlatarak iyi bir hazırlık yaptığını düşünüyorum. Biz de ülkemizin ekonomik ve toplumsal kalkınmasına katkı sağlayacak her

önemli adımda desteğimizi sunmaya hazırız. Bu sistemin sağlıklı işleyebilmesi için üzerimize düşen sorumluluğu yerine getirmekten çekinmiyoruz.” şeklinde konuştu. FuzulEv temsilcilerinin yoğun ilgiyle takip ettiği etkinliğe 200 kişi katılım sağladı. Etkinlik, şehrin önde gelen iş insanları ve sivil toplum kuruluşları yöneticilerinin katıldığı gala yemeği ve ödül töreninin ardından düzenlenen Mersin’in tarihi ve turistik yerleri gezisiyle son buldu.





AKVA SİGORTA İLE HER ŞEY YOLUNDA!

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

BAŞAKŞEHİR'İN EN BÜYÜK “MARKALI KONUT ÜRETİCİSİ” FUZUL YAPI



Zeki Akbal
Fuzul Yapı İcra Kurulu Başkanı

Türkiye'nin 2018'de yaşadığı ekonomik dalgalanmada gördük ki dışa bağımlılığımız devam ediyor. Bunun sebebi; daha öncesinde döviz kurlarının düşük olması ve bu nedenle iç üretimin dışa kaymasıdır. Yerli üretim gerçekleştiği takdirde maliyetlerin artması söz ko-

» **Mevcut yapılarımızı 2019'da bitirip bunların teslimatlarını gerçekleştirmeyi ve 2020'nin Nisan ayında 1000 konutluk yeni bir projeye başlamayı hedefliyoruz**

nusuydu. Fakat dolar ucuz olduğu için ürünleri ithal etmek insanlara daha cazip geldi ve Türkiye ekonomisinde pay sahibi olan sanayici iş insanlarının çoğu da yurt dışından mal getirmeyi tercih etti. Yine de döviz kurlarındaki dalgalanma ekonomimiz için iyi bir anlam ifade etmiyordu. Her ne kadar beklenen bir durum olsa da döviz rakamlarındaki ani değişim, Türkiye'deki bütün sektörlerde daralma meydana getirirken insanların üzerinde de psikolojik etki oluşturdu.

Ekonomik Dalgalanma İnşaat Sektörünü Vurdu

Ekonomik dalgalanmadan en çok nasibini alan sektör ise inşaat oldu. Kamuoyunda inşaat sektöründeki daralmanın sebebinin, fazla üretimden kaynaklandığına dair bir algı söz konusu olsa da işin aslı bu değil. İnşaat sektörünün daralmasındaki en büyük etken, finansman yollarının tıkanması ve kredi maliyetlerinin buna nazaran artış göstermesidir. Bu durum doğal olarak insanların konut alımının da önüne geçti. Şu faktörü de unutmamak gerekir



ki özellikle İstanbul'da biz dâhil konut üreticilerinin büyük çoğunluğu yabancı yatırımcıya yöneldi. Döviz kurlarındaki yukarı yönlü seyirle birlikte yabancı paralar, Türk lirasına göre değerini artırdı. Örneğin; söz konusu artış yaşanmadan önce 100 bin dolara 1+1 daire alabilen yabancılar, şimdi aynı fiyata 3+1 daireye sahip olabilir hâle geldi. Öte yandan Türk Vatandaşlığı Kanununun Uygulanmasına İlişkin Yönetmelik'te yapılan değişiklik doğrultusunda "konut alan yabancıya vatandaşlık hakkı verilmesi" için gerekli olan ücret 1 milyon dolardan 250 bin dolara düşürüldü. Böylece yabancı yatırımcının Türkiye'de konut alımına ilgisi arttı. Ekonomideki gidişattan dolayı konut alacak kişilerde de bir tereddüt oluştu. Onlara şunu söyleyebilirim, eski maliyetlerden ve ucuz arazi fiyatlarından üretilen konutlar artık yavaş yavaş bitiyor. Bunlar bittiği zaman konut ve inşaat maliyetleri; demir, çelik ve çimento fiyatları önemli oranda artacak. Bu da direkt yeni inşa edilecek konutların maliyetlerini çok fazla yükseltecek. Dolayısıyla fiyatlar da artacak. Bugün kendi bölgesinde metrekaresi 6 ila 7 bin liraya satılan bir konutun 2020'den sonra metrekaresi, tahminen 10 bin lira seviyesinde seyredecek. Ama 2020'den sonra piyasanın rahatlayacağını öngörüyorum. Ben okurlarımıza eğer birikimleri varsa bu dönemde konut alımı yapmalarını önerebilirim. Çünkü 2020 itibarıyla konut fiyatlarında ciddi yükseliş yaşanacak.

Konut İhtiyacı Beklentiyi Yükseltiyor

2018'deki ekonomik daralmada birçok meslektaşımız projelerini durdurmak zorunda kaldı; ancak bu durum bizi çok fazla etkilemedi. Özellikle Fuzul Grup bünyesinde yabancılara konut satışı yapan Nevita şirketimiz, mevcut durumda da başarılı bir grafik çizdi. Çünkü inşaat sektörüyle ilişkili her şey satış endekslidir. Satış yaparsanız inşaatınızı tamamlarsınız, teslimatınızı gerçekleştirirsiniz ve bir sonraki yapınızı inşa etmeye başlarsınız. Bizler de Nevita ile bunu başardık.

2019'u değerlendirecek olursak bu yılın ilk yarısında istediğimiz ivmeyi yakalayamadığımızı söyleyebilirim. Ancak bu, beklentilerimizi yüksek tutmamız için herhangi bir engel teşkil etmiyor. Çünkü İstanbul'un ciddi anlamda göç aldığı ve buna paralel olarak da konut ihtiyacının her geçen gün arttığı bilincindeyiz. Bu perspektiften baktığımızda da özellikle İstanbul'da inşaat sektörünün ivme kazanacağı kanaatindeyim.

Tabii bu süreçte stoklar tükendikten sonra yeni projelere imza atmak da önemli. Fuzul Yapı olarak şu anda proje geliştirme sürecindeyiz. Mevcut yapılarımızı 2019'da bitirip bunların teslimatlarını gerçekleştirmeyi ve

2020'nin Nisan ayında bin konutluk bir projeye başlamayı hedefliyoruz.

Sınırların Ötesinde Bir Başakşehir

Fuzul olarak Başakşehir için bizim en etkin ve yetkin olduğumuz bölge ifadesini kullanabilirim. Biz Başakşehir'in ilk müteahhidiz, tüm bölge bizi bu özelliğimiz ve burada hayata geçirmeye devam ettiğimiz projelerle tanıyor. İlçenin prestijini artıran yeni havalimanı, şehir hastanesi ve Kanal İstanbul hattına yakınlığı gibi özelliklerle bugün Başakşehir sınırlarının ötesine geçmiş durumda ve biz projelerimizi burada gerçekleştirmeye devam edeceğiz.

» **Döviz rakamlarındaki ani değişme, Türkiye'deki bütün sektörlerde daralma meydana getirirken insanlar üzerinde de negatif etki oluşturdu**



FUZULEV YENİ ŞUBESİYLE MARDİN'DE



Sürdürülebilir büyüme stratejisi doğrultusunda şube ağını genişleten FuzulEv, Mardin'de de yerini aldı

FuzulEv, hizmet noktalarına bir yenisini daha ekledi. Kurulduğu günden bu yana on binlerce insanın mutluluğuna tanıklık eden FuzulEv, Mardin'de açtığı şubesiyle bölgede ev hayali kuranların destekçisi oldu.

Mardinlilere ev almanın kolaylıklarını alternatif ödeme kanallarıyla gösteren FuzulEv, peşinat vermeden ev sahibi olmanın mümkün olduğunu ortaya koydu. Yeni şubenin hizmete girmesinden dolayı duyduğu mutluluğu dile getiren FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp

Akbal, şubeleşme çalışmalarına ağırlık verdiklerini söyledi.

Akbal: "Hedefimiz ilk olarak her ay iki şube açmak. Ardından bu sayıyı arttırmayı planlıyoruz. Her geçen gün artan müşteri sayımız bizim yaptığımız işlerdeki başarımızı ortaya koyuyor. Bundan sonraki süreçte yine hızlı ve sağlam adımlarla büyümemize devam edeceğiz." dedi.

**13 Mart Mah. Vali Ozan Cad.
No/80 /Z40 Artuklu / MARDİN
0482 502 50 45**

Faiz, peşinat ve kredi olmaksızın ev sahibi olmak isteyenlerin hayallerinin gerçeğe dönüşmesine katkı sağlayan

FUZULEV AYDIN'A GELDİ

FPK sistemiyle Türkiye'de ses getiren FuzulEv, Anadolu'da şube sayısını hızla arttırmaya devam ederken, Aydın Efeler'de ilk şubesini açtı

Türkiye'de FPK sistemiyle ev almayı kolaylaştıran FuzulEv, "Ev sahibi olmayan kimse kalsın" mottosuyla çıktığı yolda çalışmalarına hız kesmeden devam ediyor. Her geçen gün şubelerine bir yenisini ekleyen FuzulEv; yeni şubesini Aydın'da, şehrin en merkezi bölgesi Efeler'de açtı.

Yıl sonuna kadar Anadolu'nun çeşitli bölgelerinde şube açma hızlarını artıracaklarını vurgulayan FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, "Türkiye'nin neresinde olursa olsun ev hayali olan herkese ulaşmaya çalışıyo-



ruz. Aydın'daki ilk şubemizi Efeler'de açtık. En büyük hedefimiz: FPK sistemini daha fazla kişiye anlatmak ve gittiğimiz her bölgede halkımızın bu hizmetten faydalanmasını sağlamak. İlerleyen dönemde ihtiyaç doğru-

sunda buradaki şube sayımızı arttırmayı planlıyoruz." dedi.

**Hasan Efendi Mah. Hükümet Bulvarı 1915 sk No/1 Efeler/AYDIN
Telefon: 0 (256) 225 01 04**

RİZELİLER FUZULEV İLE HAYALLERİNE KAVUŞUYOR

Kurulduğu günden bu yana “Ev sahibi olmayan kimse kalmasın” çizgisiyle hareket eden ve Türkiye’nin yedi bölgesinde hizmet veren FuzulEv, Karadeniz’in yeşil cenneti Rize’de şube açtı.

Yeni şubeye ilişkin değerlendirmelerde bulunan FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, vatandaşların barınma ihtiyaçlarını FPK Sistemi ile çözüme kavuşturmak istediklerine dikkat çekti.

Akbal: “Yaptığımız her işte önceliği-

miz; insanlara en iyi hizmeti verebilmek. Bu nedenle müşteri memnuniyetini her şeyin üzerinde tutuyoruz.” dedi.

Piriçelebi Mah. Cumhuriyet Cad. No 97/A Merkez /RİZE

FUZULEV HATAY’DA İKİNCİ ŞUBESİNİ AÇTI

Anadolu’daki şubeleşme ağını her geçen gün genişletmeye devam eden FuzulEv, Hatay’daki şubesine bir yenisini daha ekledi. Yoğun talep üzerine Hatay’daki yatırımlarına devam eden firma, bölgedeki yeni şubesini İskenderun’da açtı. Anadolu’daki şube açılışlarına yıl boyunca devam edeceklerini aktaran FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, “İskenderun’daki ilk şubemiz büyük

ilgi gördü. Biz de talepleri en iyi şekilde karşılamak ve en iyi hizmeti verebilmek için burada ikinci şubemizi açtık. Hedefimiz, daha çok kişiye ulaşmak. Bu doğrultuda potansiyeli yüksek bölgeleri tespit etmeye devam ediyoruz.” diye konuştu.



Kurtuluş Mah. Muhammer Aksoy Cad. Aselcioğlu Apt. No: 1 Pac Meydanı İskenderun/ Hatay 0326 614 14 43



FUZULEV KARTAL’I EV SAHİBİ YAPIYOR

Faiz, peşinat ve kredi şartı aranmaksızın sağladığı imkânlarla sektörün öncüleri arasına giren FuzulEv, şubeleşme çalışmalarına hız kesmeden devam ediyor. FPK sistemiyle; müşterilerini ev ve araba sahibi yapmayı kendine ilke edinen şirket, her geçen gün genişleyen şube ağına İstanbul Anadolu yakasının önemli ilçelerinden Kartal’ı da ekledi.

Faizsiz ev sahibi olma yöntemlerinin uygulanmasında büyük tecrübeye sahip, genç ve dinamik kadrosuyla göz dolduran FuzulEv, müşterilerinin birbirinden farklı ihtiyaçlarına büyük hassasiyet göstererek doğru ve kalıcı çözümler sunuyor.

Çavuşoğlu Mah. Ankara Cad. No:96 Kartal / İSTANBUL



Faruk Akbal
Nevita International
Yönetim Kurulu Başkanı

NEVİTA INT, YÜKSELİŞİNE DEVAM EDİYOR



» **Satış ve pazarlama konusundaki istikrarlı gelişimimiz ve şirket yapılanmamızdaki açılımlarımız sayesinde, Nevita INT için yeni bir dönemin kapılarını aralıyoruz**

Fuzul Grup'un gayrimenkul ve müteahhitlik şirketi Nevita International (INT) olarak konut satışı ve inşası alanlarındaki son fırsat ve gelişmeleri görmemizin ışığında 2019 yılında Türkiye gayrimenkul sektöründe yapacağımız açılımı sizlerle paylaşıyoruz.

Nevita INT olarak aslında 2018 yılına kadar sadece Fuzul Yapı projelerinin satılmasına odaklanmıştık. 2018'e geldiğimizde ise projelerimizden yaklaşık 350 daire sattık ve partner acentelerimizle iyi ilişkiler kurduk. 72 farklı ülkeden birçok müşteriye ulaşarak veri tabanımızda yer alan ve dünyanın çeşitli bölgelerinde faaliyet gösteren aktif acente sayısını 835'e çıkardık. Satış ofislerine yaptığımız ziyaretlerin sayısını ise 10 bine yükselttik. Yoğun çalışmalarımız neticesinde beş farklı ödül aldık ve uluslararası dört gayrimenkul fuarına katıldık.

2018, Yapılanma Yılı Oldu

2018'de attığımız büyük adımlardan bir diğeri ise doğrudan satış için bü-

yük bir portföy ekibi kurmak oldu. Söz konusu ekip, günde ortalama 200 arama ve 500 e-posta ile projelerimizi merak eden müşterilere ulaştı. Bünyemize "B2B Proje Satış", "B2C ve Doğrudan Satış Portföyü" ve çevirim içi/çevirim dışı mevcudiyetimizi ve gelişimimizi yönetmesi adına "Pazarlama" gibi yeni departmanlar ekledik. Ayrıca partner acentelerimizle olan ilişkilerimizi her zaman geliştirmeye odaklanarak sadece gayrimenkul şirketleriyle

değil, farklı kamu kuruluşlarıyla olan operasyonlarımızı da devam ettirebilmek amacıyla Halkla İlişkiler Departmanı oluşturduk. Böylece 2018, Nevita INT'ın geniş çaplı yapılanma sürecine girdiği bir yıl oldu.

Nevita'nın Desteklediği Yeni Bir Çağ Başlıyor

Bahsettiğim faaliyetlerimiz, Nevita INT'in 2019 yılında da büyük bir gelişim sergilemesine zemin oluşturdu.





Bu yıl ocak ayında ise İstanbul'un gayrimenkul piyasasının yüzde 10'unu elde etmek adına şirketimizde kısa vadeli bir strateji uygulamaya başladık. Fuzul Yapı'nın geliştirdiği gayrimenkul projelerindeki satış ve pazarlama faaliyetlerini devam ettirme konusundaki istikrarlı gelişimimizin yanı sıra şirket yapılanmamızdaki yeni açılımların da sayesinde "Nevita'nın desteklediği" yeni bir çağa adım atma konusunda elimizde bulunmaz fırsatlar geçti.

Peki, nedir Nevita'nın desteği? Türkiye'nin gayrimenkul piyasasındaki ilerlemeleri izleyen öngörülerimizle sadece Fuzul Yapı projelerinin satış kolu olmakla kalmayıp yeni projeler oluşturmaya yönelik de bir strateji geliştirerek Nevita INT için yeni bir dönemin kapılarını araladık. Bu hamleyi yapmaktaki asıl amacımızı, müşterilerimizin Türkiye'deki gayrimenkul yatırımlarından en iyi şekilde yararlanmalarını sağlamak ve ülkemize daha fazla yabancı yatırımcı çeken kilit bir firma hâline gelmek olarak açıklayabilirim.

Büyük Projeleri Bünyemize Katıyoruz

Amaçlarımız doğrultusunda 2019'un ilk iki çeyreğinde İstanbul'un farklı yerlerinde bulunan üç büyük projeye anlaşma sağladık. Bu projelerden ilkinin, Beylikdüzü'nde E5 ile E80

kara yolları üzerinde yer alan Ambarlı Kavşağı üzerindeki LIV Marmara projesi oluşturuyor. İkinci projemiz de Atatürk Havalimanı'nın tam karşısında, E5 Karayolu üzerinde ve Basın Ekspres bağlantısı yakınlarında yer alan Küçükçekmece'deki Keleş Center oldu. Son olarak da Hükümet tarafından güvence altına alınan Avrupark Hayat projesini listemize ekledik. Bahçeşehir'de yer alan bu proje, aile konseptine sahip olmasının yanı sıra Kanal İstanbul'a ve birçok hizmet kuruluşuna yakın olması ile önemli bir konumda bulunuyor. İstanbul gayrimenkul piyasasına sağladığımız katkıyı artırmak için 2019 yılında üç projeyi daha bünyemize katmayı planlıyoruz. Bu noktada, yabancı müşterilerin resmi özel satıcısı olma hedefiyle hareket ediyoruz.

Hedefimiz Daha Fazla Büyümek

Başarılı adımlarımızın karşılığında Nevita INT, bugün Türkiye'nin gayrimenkul piyasasında 2019'un en iyi üç kilit oyuncusundan biri olarak görülüyor. Hâlihazırda İstanbul'da şirketimizin desteklediği 10 projeye sahibiz. Yıl sonuna dek 72 farklı ülkedeki müşterilerimize 500 daire satmayı ve dünya çapındaki 835 partner acentemizle olan ticaret ortaklığımızı pekiştirmeyi hedefliyoruz. Ayrıca yurt dışında üç yeni Nevita INT şubesi

açmayı planlıyoruz. Bunun yanı sıra Doğrudan Portföy Ekibimiz de tüm projelerimize hizmet sunmak adına hızlı bir şekilde büyüyor. Öte yandan tanıtım bütçemizi üç katına çıkardık. Ayrıca yeni partnerlerimizle iş birliği yaparak ulaştığımız sonuçlar, bünyemize Türkiye genelinde yeni projeler katabilmemiz adına bizim için bir köprü niteliği taşıyor. Tüm bunların sonucunda ise özellikle de pazarlama faaliyetlerine başlamadan önceki son üç ayda satış yapamadığımız projelerden bazılarına yönelik ziyaretlerin ve satışların artmaya başladığını görüyoruz. Biz buna, "Nevita INT etkisi" diyoruz...

» **Başarılı girişimlerimizin bir karşılığı olarak Türkiye'nin gayrimenkul piyasasında 2019'un en kilit üç oyuncusundan biri olduk**

ARACINIZ UZUN YOLA HAZIR MI?

» **Yolculuğunuz esnasında gerçekleşebilecek bir kaza durumunda maddi hasarı minimumda tutabilmek adına hâlihazırda zorunlu olan araç sigortasını yaptırmanız gerekmektedir**

Recep Almalı

Ulaşım ve iletişim teknolojilerinin ilerlemesiyle birlikte uzak mesafelerin daha hızlı varılabilir olması, uzun yol sürüşlerine rağbeti artırdı. Uzun yolculuklar, şehir içi sürüşlerinden farklı olmakla birlikte kendine özgü bazı kriterlere sahip. Sürüş esnasında şoförler genellikle uzun süre aynı pozisyonda kaldıkları için dikkat kaybı ve stres artışı yaşayabiliyorlar. Böylelikle kaza yapma riski de doğal olarak artıyor. Tam da bu noktada olası bir kazada ortaya çıkacak maddi ve manevi kayıpların oluşturduğu etkileri en aza indirebilmek için aracın sigortasının olması hayati önem taşıyor. Sigortanın yaptırılmaması durumunda, kazazede hem üçüncü

tarafın kayıplarını kendi cebinden ödemek hem de devlete karşı bazı yasal yükümlülüklerle muhatap olmak durumunda kalabiliyor.

Biyolojik Saatiniz, Yolculuğa Müsait Mi?

Sıklıkla zikredilen “Yol sakın olur, gece çıkalım.” sözü, toplumsal bir kabul görmüştük içerir. Belki çıkmak istenilen yol seyahat için uygun olabilir; fakat vücudun uyku saatinde olmaması güvenli bir yolculuk için önemlidir. Uyku hâlinin verdiği dikkatsizlik ve gerginlik, çeşitli kazalara neden olabilir. Örneğin; uykusuzluğun yol açtığı dikkat dağınıklığı, aracın yoldan çıkmasına veya farklı şartlere kontrolsüz bir şekilde geçmesine sebebiyet verebilir.





Araçınızın Bakımını Yaptırdınız mı?

Araç bakımının düzenli olarak yapılması gerek günlük kullanımlar gerekse de uzun mesafeli yolculuklar için büyük önem taşıyor. Araçın kilometre bakımını yaptırmalı; motorunu, frenlerini ve aküsünü kontrol etmelisiniz. Çünkü akü, aracınızın elektronik aksamı ve ateşleme sisteminin koordineli çalışabilmesi için önemli.

Hava Koşulları, Seyahatiniz için Uygun mu?

Şehirlerarası seyahatlerde dikkat edilmesi gereken hususlardan biri de yola çıkılacak gün ve saatlerde hava koşullarının uygunluğudur. Seyahat esnasında başlayan yağmur, asfalt üzerindeki toz parçacıklarıyla birleşince bir tabaka oluşturuyor. Bu tabaka aracın fren kabiliyetini düşürdüğü için kazalara yol açıyor. Böyle durumlarda araç hızının azami 50 km/saat olması öneriliyor.

Uzun Yolculuklarda Sigortanın Önemi

Türkiye'de geçtiğimiz yıl yaşanan 428 bin 74 trafik kazasında 3 bin 373 kişi hayatını kaybettiği, 310 bin 109 kişinin ise yaralandığı belirlendi. Yaşanan trafik kazaları genellikle; yandan ve arkadan çarpma, yoldan çıkma ya da yayaya çarpma şeklinde gerçekleşti. Türkiye Sigortacılar Birliği istatistiklerine bakıldığında, Av-

rupa kıtasında meydana gelen araç kazası sayısında Türkiye'nin ikinci sırada yer aldığı görülüyor. Araç kazasının bu kadar fazla olmasının yanında, ülkemizde dolaşımda bulunan ve sigortası olmayan araç sayısı 7,9 milyon civarında seyrediyor. Aynı zamanda Türkiye'de dolaşımdaki araçların yüzde 35'inin sigortasız olduğu tespit edildi. Yüksek kaza oranı ve sigortasız araç sayısının fazla olması, meydana gelen maddi ve manevi hasarların yüzde 35 olasılıkla sürücüler tarafından ödeneceği ihtimalini gözler önüne seriyor.

Sizi Mutluluğa Götüren Aracınız, Canınızı Sıkmasın

Yolculuğunuz esnasında gerçekleşebilecek bir kaza durumunda maddi hasarı minimumda tutabilmek adına hâlihazırda zorunlu olan araç sigortasını yaptırmamız şart. Öncelikle yolculuğa çıkmadan mutlaka sigorta poliçenizin bitişi tarihlerini kontrol

➤ **Türkiye'de geçtiğimiz yıl yaşanan 428 bin 74 trafik kazasında 3 bin 373 kişi hayatını kaybetmiş, 310 bin 109 kişi ise yaralanmıştır**

etmelisiniz. Aksi hâlde oluşabilecek kazalarda sigorta şirketleri aracın zararını karşılamayacaktır. Öte yandan karşı tarafa verdiğiniz zararları da sizin karşılamamız gerekecektir. Uzun yol seyahatlerinde aracın yolda kalması durumunda sigorta şirketi, aracı hasar gören kişilere yardımcı olmaktadır; fakat sigortası olmayan bir araç sahibi için aynı durum geçerli değildir. Bir sigorta poliçesine sahip araçların çekici ve bakım bedeli şirket tarafından karşılandığı için sigortalı araç, maddi ve manevi anlamda minimum zararlarla problemi atlatabilecektir.

Sigorta Yaptırmamanın Yükümlülükleri

Trafik sigortası yaptırmamanın cezai yükümlülüğü, 2019 yılı için 108 TL olarak belirlenmiştir. Cezasını 15 gün içerisinde ödeyen araç sahipleri, yüzde 25 ceza indiriminden yararlanarak 81 TL ödemektedir. Cezai yükümlülükler bunlarla da sınırlı değildir. Poliçe süresi dolmuş araçlar, sigortalarını zamanında yaptırmadıkları takdirde hasarsızlık indiriminden yararlanamamaktadır. Sigortasını yaptırmamakta ısrar eden araç sahipleri, geçen her ay için yüzde 5 oranında gecikme cezasına çarptırılmaktadır.

Aracınız Trafikten Men Edilmesin

Yolculuk esnasında, aracınızın herhangi bir trafik çevirmesiyle karşılaşma ihtimali çok yüksektir. Özellikle sürücünün bilmediği bir il veya yerleşim yerinde aracının trafik memurları tarafından işleme tabi tutulması, resmî açıdan yorucu bir süreci de beraberinde getirecektir. Böylesi bir durumda hem zaman yitirmemeniz hem de maddi kayıp yaşamamanız için sigortanızı yaptırmamız gerekmektedir. Trafik sigortası bulunmayan araçlar, Emniyet birimlerince tespit edilirse çekici yardımıyla herhangi bir otoparka taşınabilir. Aracın geri alınabilmesi için öncelikli olarak sigortasının yapılması ve gecikme cezasının ödeneceği gerekir. Sonrasında otopark ve çekici ücretlerinin de ödeneceği durumunda araç teslim alınabilir.

MAHALLE ESNAFLIĞINDAN DÜNYA ESNAFLIĞINA: E-TİCARET





FRAGILE

- » **İnternet âlemi, insanlığın neredeyse bütün bilgilerini barındıran ortak kaynak olmasının yanı sıra tüm dünyanın üzerine kurulmuş kocaman bir pazar yeri**

Pınar Kenar

İnsan yaşamı, önceki devirlere nazaran çok daha hızlı ve kitlesel bir değişim sergiledi. İnsanlık tarihi içerisinde çok uzak geçmişe değil, yalnızca 19. ve 20. yüzyıllara bakıldığında dahi bugün katedilen mesafenin ne boyutta olduğu

ortaya çıkıyor. Bu durum, elbette teknolojinin gelişimiyle ilgili. Dünya var olduğundan beri aynı hızda dönmeye devam etse de teknolojinin sunduğu imkânlar; önce kas gücüne rakip olan basit motorları ve makineleri, sonra



insanın fiziki kabiliyetlerinin çok daha üstüne erişen ulaşım araçlarını, iletişim aygıtlarını ve hepsinden de önemlisi interneti hayatımıza dâhil etti. Tam da burada bahsi geçen 100-150 yıllık hızlanma süreci, internetin de icadıyla ivmesinde büyük bir sıçrama yaşadı. Taşıtlar ve iletişim cihazlarıyla birbirine hâlihazırda yaklaşmış olan uzak coğrafyalar, hatta kıtalar; internet sayesinde âdeta küçük bir yerleşim yerinin haneleri hâline geldi. Öyle ki Amerika'daki bir olayı artık pencereden bakar gibi naklen izleyebiliyor, Avustralya'daki yakınlarımızla kapı önü muhabbeti yapar gibi görüntülü konuşabiliyoruz. En dikkat çekici olan da şu ki dünyanın öbür ucunda satılan bir ürünü, sokağa sepet salar gibi evimizden çıkmadan satın alabiliyoruz.

Ticaret: Antik Çağdan Bugüne Toplumsal Gelişimin İtici Gücü

Sözün geldiği noktada, insanlık tarihine yön veren "ticaret"

olgusunun bugünkü durumuna değinmeden önce geçmişine göz atalım. Ticaret, daha antik çağlarda kavimler arasındaki etkileşimin en temel sebebini oluşturmuştur. Önce bireysel ve toplumsal yaşamın doğurduğu ihtiyaçlar, başta kişiler olmak üzere yerleşim yerleri arasında takas yapılmasını getirmiştir. Elinde fazla ekmek bulunan kişi, ekmeği olmayan ancak fazla yumurtası olan bir diğeri ile anlaşmış; demir cevheri çıkarılan ama toprakları her tarım ürününü vermeyen bir krallık da maden bakımından fakir olup gıdaca zengin bir başkası ile ilişkiler geliştirmiştir. Ticari ilişkilerle birlikte yük hayvanlarının önem kazanması, ticaret yollarının şekillenmesi, ağırlık birimlerinin oluşturulması, yazılı akitlere duyulan ihtiyacın ortaya çıkması, belli başlı ticari kaidelerin düzenlenmesi ve tabii ki paranın icadı da kaçınılmaz olmuştur. Hatta paranın mucidi Lidyalılar, bunun beraberinde tarihteki ilk bankacılık sisteminin de temellerini atmıştır. Ticaret

bağlamında bugün yapılan hangi ana işlem varsa, çerçevesi içtimai yaşamın izlerinin görülmeye başlandığı ilk zamanlarda çizilmiştir. Tabii internet üzerinden gerçekleştirilen alışverişleri, kredi kartıyla online ödeme sistemlerini, ürünün yerini an be an tespit eden elektronik kargo takiplerini, son yıllarda piyasaları kasıp kavuran kripto paraları ve teknolojinin getirdiği daha nicelerini saymazsak...

Esnaf Kültürünün Köklü Geçmişi

Yerleşik hayata geçildiğinden beri zanaatkarlar, sanatçılar, tüccarlar, çeşitli üretimlerin yapıldığı atölyeler, dükkânlar, büyük pazarların kurulduğu meydanlar, inşa edilen dev kapalı çarşılar ve kervansaraylara sıralı olarak rastlamak mümkündür. Hatta dönemin şartlarına göre küçük esnaflar arasındaki liyakati, fiyat eşitliğini, üretim esaslarını ve birliği sağlayan Lonca ve Ahi teşkilatları bile kurulmuştur. Tüm bu zamanları aşip günümüze yaklaştığımızda büyük, orta ve



» **Uzak coğrafyalar internet sayesinde âdeta küçük bir yerleşim yerinin haneleri hâline geldi**



» Ticaret, daha antik çağlarda kavimler arasındaki etkileşimin en temel sebebini oluşturmuştur

küçük ölçekli işletme kültürlerinin ticaret hayatında sınıflandırılmaya başlandığı da görülmektedir.

Küçük Çaplı Üretici, Ülkeler Arası Ticaretin Olmazsa Olmazı

Ülkeler arası ticaret yapan tüccarlar veya büyük işletmeler; makinelerin icadından ve seri üretim yapan fabrikaların kurulmasından önce, ürünlerini yeri geldiğinde anlaşma sağladıkları küçük çaplı üreticilerden tedarik etmiş, bunu yaparken üretici tarafından belli bir kalite şartının sağlanmasına da özen göstermiştir. Burada dikkat çeken husus, küçük ölçekli üreticinin işin yapı taşını teşkil ediyor olmasıdır. Çünkü büyük markaların ortaya çıkmasıyla seri üretim mallarının da halka ulaşmasında küçük esnaf, ekosistemdeki önemini

korumaya devam etmiştir. Bugün bu durum, inanılmaz boyutta artan hızlı tüketime karşı ihtiyaç fazlası oluşturacak kadar seri üretim yapan büyük marketlerin işi tekeline almasıyla tersine dönmüştür. Ancak elektronik ortamın sunduğu avantajlarla bugün küçük-orta tüm işletme sahipleri, butik ürünlerini tüm dünyaya ulaştırabilmektedir.

Elektronik Ortamda Büyüyen Küçük İşletmeler

Hepimiz elektronik ortamda en az bir kez alışveriş yapmış, hiç değilse sosyal medyada gezinirken onlarcasının reklamına denk gelmişizdir. Çünkü internet âlemi, insanlığın neredeyse bütün bilgilerini barındıran ortak kaynak olmasının yanı sıra tüm dünyanın üzerine kurulmuş kocaman bir pazar yeri. Elektronik kanallar üzerinden yürütülen ve e-ticaret

olarak adlandırılan bu alışveriş sisteminde, var olan tüm ürün ya da hizmetlerin alım satımı gerek işletmeden işletmeye gerek işletmeden tüketiciye gerekse de tüketiciden tüketiciye şeklinde gerçekleştirilebiliyor. Bu kanallar üzerinden yapılan satışların bir diğer avantajı da buradan tüketiciye sunulan ürün veya hizmet için mevcut sitenin hem raf hem de bir tanıtım platformu şeklinde kullanılabilmesi. Bu durum ise zihinlerde artık doğrudan KOBİ olarak yer eden küçük veya orta ölçekli işletmeler için büyük fırsatlar sunuyor. Tüm işlemlerin dijital ortamda kaydedildiği ve bu açıdan güvenilirlik sağlayan e-ticaret siteleri, müşteri memnuniyetini sağlama bakımından da tüketicileri her geçen gün kendine çekmeye devam ediyor. Bu tür işlemlerin yoğunluk kazanmasıyla birlikte

yürürlüğe girmiş olan mevcut yasal düzenlemeler de e-ticareti müşteriye önemli haklar veren ve onun memnuniyetini ön planda tutan bir sektör olarak karşımıza çıkarıyor.

Kendi İşinin Sahibi Olmak Artık Çok Kolay

İşletmeciler için e-ticaret dünyasına adım atmak, günümüzde rahatlıkla ulaşılabilen dijital kaynaklar sayesinde artık oldukça kolay. Hâl böyle olunca işletmecilere başlıca görevler olarak kullanıcıların eğilimlerini incelemek, pazar araştırması yapmak ve hedef kitlenin ihtiyaçlarını belirlemek kalıyor. Hâlihazırda bir satış veya üretim yerine sahip olan kişi ya da firmalar haricinde yeni iş kurmak isteyen kişiler de işlerini online sisteme taşıyarak hedeflerine ulaşabiliyor. Bu anlamda pek çok sektörü bünyesinde barındırabilen ve her işletme modeli için uygun olan e-ticaret ile kişiler, düşük reklam bütçeleri ile markalarını daha büyük hedeflere ve çok daha fazla müşteriye ulaştırma imkânı

buluyor. Kısacası, bundan 20 yıl önce yeni bir iş kurmak, oldukça riskli ve meşakkatli bir süreç anlamına geliyorken günümüzde çok daha az sermaye ve minimum risk karşılığında birçok kişi kendi işinin sahibi olabiliyor. Ayrıca fiziksel mağazada sunulan ürünler, çeşitli mecralardaki tanıtımlarının haricinde işletmenin önünden geçen belli başlı insanlar tarafından görülürken e-ticaret sitelerinde farklı şehirlerden, ülkelerden, hatta kıtalardan sayısız kişiye ulaşabiliyor. Ayrıca mesai saati fark etmeksizin müşteriler, haftanın her günü ve günün her saati ürünlere erişebiliyor.

Türkiye'de E-Ticaret, Hacmini Artırıyor

İnternet ve bunun artık doğal bir parçası haline gelen e-ticaret,

günlük hayatımızın ayrılmaz bir parçası olmuş durumda. Dünya genelinde bakıldığında e-ticaretin toplam perakende içindeki payı gelişmiş ülkelerde ortalama yüzde 11,1'ken gelişmekte olan ülkelerde bu oran, ortalama yüzde 5,9 seviyesinde seyrediyor. Türkiye'de ise elektronik ortamda yapılan alışverişlerin toplam perakende içerisindeki payı yüzde 5,3. Türkiye, henüz dünya ortalamasını yakalayamamış olsa da küresel çapta en çok internet ve sosyal medya kullanan ülkelerden biri olarak e-ticaret hacmini günden güne büyütüyor. Uluslararası bir istatistik portalı olan Statista verilerinden derlenen rapor, Türkiye'de 2018 yılında 39,30 milyon kişinin e-ticaret üzerinden tüketim ürünü satın aldığını

» **E-ticaret ile kişiler, düşük reklam bütçeleri ile markalarını daha büyük hedeflere ve çok daha fazla müşteriye ulaştırma imkânı buluyor**





gösteriyor. Ülke nüfusunun yüzde 48'ine tekabül eden bu rakam, Türkiye'de e-ticaret kullanım yoğunluğunu gözler önüne seriyor. Aynı şekilde ülke çapında e-ticaret pazarında servis edilen ürünlerin toplam değeri 34,41 milyar liraya ulaşırken yıllık kişi başı harcamalar ortalama 878,21 lira tutarında. 2018'de elektronik ortamda sunulan ürün ve hizmetler arasında harcama kalemlerine göre ilk sırada 30,03 milyar lira ile seyahat gelirken elektronik ve medya ürünleri 11,91 milyar lira ile ikinci, moda ve güzellik ürünleri 7,51 milyar lira ile üçüncü sırada yer alıyor. Ardından oyuncak ve hobi ürünleri, mobilya aksesuarları, gıda ve kişisel bakım ürünleri, video oyunları ve dijital müzik;

sıralamanın devamındaki ürün gruplarını oluşturuyor. E-ticaret Türkiye'de büyüyor ancak son yıllarda ihracat politikalarına ağırlık veren Türkiye'nin de e-ticaretle büyümesi için bakanlık düzeyinde çalışmalar yapılıyor. Bu bağlamda T.C. Ticaret Bakanlığı, e-ticareti bir adım daha öteye taşıyarak geçen yıl "e-ihracat" ile ilgili yürüttüğü çalışmalarla bu konuya verdiği önemin bir kez daha altını çizdi. Türk firmaların dijital ortam yoluyla daha az maliyetle yurt dışına açılması adına birçok teşvik ve destek de sağladı. Zira e-ticaret yerli firmaların dijital ortama daha fazla katılımıyla geliştikçe Türkiye'nin de e-ticaretle büyümesi, teknolojinin sınırları aştığı küresel pazarda en avantajlı yol olarak gözüküyor.

» **Uluslararası bir istatistik portalı olan Statista verileri, Türkiye'de 2018 yılında 39,30 milyon kişinin e-ticaret üzerinden tüketim ürünü satın aldığını gösteriyor**

GENÇ MÜSİAD, GENÇLERİ GELECEĞE HAZIRLIYOR

» **Genç MÜSİAD Başkanı Av. Yunus Furkan Akbal, kurumun kuruluş gayesi ve gençlere yönelik faaliyetleri hakkındaki sorularımızı yanıtladı**



Genç MÜSİAD'ı, Yeni Dönem Başkanı Av. Yunus Furkan Akbal'dan dinledik. Akbal; MÜSİAD ruhundan kurum içerisinde yakalanan sinerjiye, hayata geçirilen projelerden yeni nesil iş dünyasına kadar pek çok konu hakkındaki düşüncelerini okurlarımızla paylaştı.

Genç MÜSİAD'ın kuruluş sebebi ve üyelerine katkıları ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Medine Pazarı mantığı ile kurulmuş olan MÜSİAD, iş adamlarının bir araya gelip kendi aralarındaki helal ticaretlerini ve iş birliklerini artırmayı şiar edinmiş bir yapı. Temelleri 2002 yılında atılan Genç MÜSİAD'ın ortaya çıkışındaki asıl gaye ise 1990 yılında kurulan Müstakil Sanayici ve İş adamları Derneği (MÜSİAD)'nin amaçlarının ve kazanımlarının gelecekte de yaşatılmasındaydı ve geleceğin de emin ellerde olmasını sağlamaktı. Öte yandan bu çatının oluşturulmasına emek veren değerli iş adamları, ileride işlerini çocuklarına bırakacaklardı; ama MÜSİAD gibi içten duygular ile harmanlanmış bir yapıyı da birilerine emanet etmeleri gerekiyordu. Tabii Genç MÜSİAD kuruluşu bu amaçlara hizmet etmeye başladı. Bu yapı öylesine vizyoner projeler ve başarılı çalışmalar ortaya koydu ki MÜSİAD'lı büyüklerin bağının olmadığı pek çok genç kişiden de ciddi teveccüh gördü. Yapıya tabiri caizse akın akın katılım sağlandı. Bugün o katılımlarla büyüyen Genç MÜSİAD'ın, artık ülkedeki en önemli gençlik oluşumları arasında yer aldığını açık yüreklilikle söyleyebiliriz.

Genç MÜSİAD'ımızın üyelerine katkılarına gelecek olursak eğer, öncelikle günümüz gençliği ile büyüklerimiz dönemlerini kıyaslayabiliriz. Babalarımız döneminde 24 yaşındaki biri; genellikle çeşitli vesilelerle muhtelif işlerde çalışmış, belki de ailesini kurmuş kişiydi. Bugün ise 24 yaşına gelmiş bir gen-



cin, lise ve üniversite çağında olup herhangi bir realite ile karşılaşmadığını, rahatına düşkün bir dönem geçirdiğini ve 24'e ulaştığında da iş hayatına yeni yeni adapte olmaya çalıştığını görüyoruz. Eskilerin 24 yaşında erişmiş oldukları olgunluklara, günümüzde gençler 29-30 yaşlarında ancak ulaşabiliyor. Bu noktada Genç MÜSİAD'ın, bu gi-dişe dur diyen güçlü bir fren olduğunu söyleyebiliriz. Arkadaşlarımız Genç MÜSİAD'a dâhil olduklarında MÜSİAD'lı değerli iş adamları-

» **Dünya'nın dört bir yanına gidip bir MÜSİAD'lı görmek artık şaşılacak bir durum değil**



rının bilgi birikimleri, tecrübeleri ve oluşturdukları sinerjiyle karşılaşıyorlar, bu deneyimlerin paylaşımına şahit oluyorlar. Birçok ekosisteme, farklı konu başlığına veya güncel durumlara hâkimiyet anlamında daha şanslı olabiliyorlar. Ve tüm bunları harmanlayan bir Genç MÜSİAD'ının, günün sonunda yaşatları henüz reel dünya dinamikleriyle karşılaşmaya başlamışken o evreyi tamamlamaya yaklaşmış ya da tamamlamış olduğunu görüyoruz. Hatta bazılarımızın artık yaşatlarına öncü olduğu pozisyona geldiğine de şahitlik ediyoruz.

Genç MÜSİAD'ın gençlere yönelik eğitim programlarından veya yol gösterici faaliyetlerinden bahseder misiniz?

Tam da bu sebeple kurulan Genç MÜSİAD'ın bünyesinde, gençlerin bilinçlendirilmesine ve iş hayatına yönelik eğitim programları düzenliyoruz. Bizim eğitim özelinde 14-18, 18-23 ve 23-30 yaş aralıklarını kapsayan üç hedef kitlemiz var. İlk grubumuz; iş dünyası ile henüz tanışmamış, üniversiteye başlamamış, belki de lisans eğitimi düşünmeyen kişilere yönelik. Örneğin; lise çağındaki arkadaşlara meslek tanıtımları yapıyoruz. Tabii burada sadece

doktorluk, mühendislik ve avukatlık gibi popüler meslek gruplarının değil; oyunculuktan gazeteciliğe, yazılımcılıktan veri madenciliğine kadar farklı pek çok meslek grubunun da tanıtımlarına yer veriyoruz. Ayrıca gençlerin, seçecekleri meslekleri yerinde görmelerini de sağlıyoruz. Gerekli görüşmeleri yapıp izinleri aldıktan sonra genç arkadaşlarımızı iş yerlerine götürüyoruz. Orada işe hâkim olmalarını ve işin ruhunu kavrayabilmelerini arzu ediyoruz. İkinci grubumuz ise eğitim alacağı bölümü seçmiş ama üniversite bittikten sonra neyle karşılaşacağını bilmeyen kişiler. Bu çalışmalardan bir tanesini örneklendirecek olursak şayet, üç yıldır "Young Business Academy" projemizi yürütmekteyiz. Üniversite çatısı altında ve yalnız üniversite öğrencisi olan katılımcılara yönelik yaptığımız bu programda; Türkiye'deki önemli iş insanlarını, girişimcileri ve akademisyenleri öğrencilerle bir araya getiriyoruz. Bir yandan teorik eğitimler verilirken diğer yandan bunların uygulamadaki karşılıklarının nasıl olduğunu anlatıyoruz. Öte yandan eğitimlerimizi, katılımcıların iş adamı ya da girişimci olmak yerine profesyonel çalışma hayatını da tercih edebileceğini bilerek ve buradan yola çıkarak veriyoruz. Onların

yöneldikleri sektörde farkındalık sahibi yöneticiler olmaları için çalışıyoruz. Üçüncü grubumuz ise üniversiteyi bitirip iş hayatına adım atan genç girişimcilerden oluşuyor. Bu grupta girişimcilik ekosisteminin tüm yönlerini ele alırken şirket yönetiminde ihtiyaç duyulan temel eğitimlerin de edinilmesini sağlıyor, ayrıca kurumsallaşma ve markalaşma süreçlerini de ele alıyoruz.

3T (Tanı, Tanıştır, Ticaret Yap) olgusuna önem veriyor ve bununla ilgili programlar düzenliyorsunuz. Yapılan bu çalışmalardan beklentileriniz nelerdir? Nasıl geri dönüşler alıyorsunuz?

3T programımızın aslında MÜSİAD'ımızın sunduğu üç temel yararın bir araya getirildiği bir çatı organizasyon olduğunu söyleyebilirim. Üç temel yararı; sosyal sermaye edinilen, kişisel gelişimin sağlandığı ve helal ticaretin yapılacağı bir ortamın sağlanması olarak özetleyebilirim. Üyelerimiz 3T programı ile daha önce tanışmadığı birçok MÜSİAD üyesi iş adamı ile tanışma ve ağını genişletme fırsatı bulabiliyor. Tabii programımız, içerisinde farklı formatlar barındırdığından edinilen sosyal sermaye aslında ciddi

bir çeşitlilik de arz edebiliyor. “3T Yerel” programında kişi kendi ili ve çevre illerindeki kişilere ulaşırken “3T Global” formatımızda ise farklı ülke ve kültürlerden gelen arkadaşlarımız ile tanışıyorlar. Bu durum katılımcılarımıza fayda sağlarken teşkilatımız da o an ve sonraki dönemlerde bağlantıların kuvvetlendirilmesi ile oluşan bu sinerjiden ciddi manada nasipleniyor diyebilirim. 3T programımız içerisinde ayrıca misafir ettiğimiz konuklarımız da oluyor. Bu kişiler bir tema özelinde konuşmacı ya da o ilde/ülkede görev yapan oda başkanları, elçiler ve müşavirler olabiliyor. Kendileri, programın yapıldığı ilin ve ülkenin genel sosyokültürel yapısı ve ekonomik dinamikleri hakkında tüm katılımcıları detaylı sunumlarla bilgilendiriyor. Bu bilgilendirmenin ne kadar faydalı olduğunu da göreve gelmemiz akabinde düzenlediğimiz Bosna 3T Global programımızda bir kez daha görmüş olduk. Bu program içerisinde, bir bölge ticaret odası başkanını ve ticaret müşavirimizi ağırladık. Kendilerinin anlatımından sonra fark ettik ki Bosna’yı kardeş ülkemiz olarak adlandırmamıza karşın aslında ülkeyi hiç tanımıyormuşuz. Ülkenin yönetim biçiminden tutun ticari fırsatlarına kadar birçok konuda aydınlandığımızı açık yüreklilikle ifade edebilirim. Bir büyüğümüz demişti ki “Bir ülkeyle sürekli ticaret yapmak istiyorsanız onların kültürüne aşina olmanız gerek.” Zannediyorum ki 3T, bu konuda bizlere fazlasıyla katkı sunuyor.

Geri dönüşler hususuna gelecek olursak şayet, şu ana kadar her program akabinde üyelerimizden çok güzel dönüşler aldık. Sonrasında da bu memnuniyeti, şubelerimizin bu formatı kendi il ve bölgelerinde hayata geçirmesiyle ve programa iştirak eden üyelerimizin sonraki programları da takip edip katılım sağlamasıyla gözlemledik.

Yurt dışında da genç iş adamlarına hitap eden bazı kuruluşlar

bulunuyor. Sizler de Türkiye için hatırı sayılır bir üye ağına sahipsiniz. Genç MÜSİAD’ın dış ticaretimizi geliştirecek ilişkileri mevcut mu? Bu alanda ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?

Ana kademesi ve gençlik kurulu ile beraber MÜSİAD’ımız; faaliyete geçtiği ilk andan beri küresel çalışmalar yapan, bir ayağı yurt içerisinde yer alırken diğer ayağı daima yurt dışında olan bir kurum olmuştur. Nice üyeler hayatlarında bir kez dahi yurt dışına çıkmamışken, hatta henüz pasaportu dahi yokken ilk yurt dışı deneyimlerini MÜSİAD ile edinmişlerdir.

Bugün Genç MÜSİAD’ımız yurt dışında 23 noktaya ulaştı. Asya’dan tutun Amerika’ya kadar birçok ülkede aktif çalışmalar sürdürüyor. Dünya’nın dört bir yanına gidip bir MÜSİAD’lı görmek artık şaşılacak bir durum değil açıkçası. Yalnız Genç MÜSİAD özelinde, farklı ülkelerde yaşayan, dile kolay 1000’e yakın üyeden bahsediyorum.

Mevcut durum, hâlihazırda dış ticaret alanında çalışanlar veya bu konuda ilk adımı atacaklar için müthiş bir fırsat. Bir ülkeye gittiğinizde bazen nereden başlayacağınızı ve kim-

lere güveneceğinizi bilemiyorsunuz. O anda MÜSİAD üyesi olmak ve o ülkede güvenilir bir irtibat noktası bulmak, size adeta bir can suyu oluyor. Bir de MÜSİAD’ın bereketinden midir bilmem, içerideki her üye daha önce görmediği başka bir MÜSİAD’lıya dahi sanki yıllardır kavuşmayı beklediği akrabasıymış gibi yaklaştığından ve onu sahiplendiğinden ötürü, o ülkede ticaret yapmak isteyen veya yapan diğer rakiplerine göre pazara 1-0 önde başlıyor aslında.

Tabii MÜSİAD’ın bu etkin teşkilatlanma çalışmalarının yanında sürdürdüğü uluslararası diplomasi, yabancı sivil toplum örgütleriyle imzaladığı MoU anlaşmaları, düzenlediği 3T programları, iş gezileri ve daha nice programlarla birçok üyesini uluslararası arenaya çıkarmaya ve pazarını geliştirmeye teşvik ediyor.

» Eskilerin 24 yaşındaki ergunluklarına, günümüzde gençler 29-30 yaşlarında ancak ulaşabiliyor



FUZULEV TÜRKİYE'NİN 7 BÖLGESİNDE 70 ŞUBE VE 700 ÇALIŞANI İLE HİZMETTE!

Otomobil satışı için 1992 yılında kurulan Fuzul Otomotiv'in ardından yine aynı sistemi ev sahibi olmak isteyenler için hayata geçirme hedefiyle yola çıkan Fuzul Grup, FuzulEv'i faaliyete geçirek insanların hayallerinin gerçeğe dönüşmesine önemli katkılarda bulundu. Sabit ve dar gelirliilere yönelik geliştirilen kolay konut edindirme sistemi ile FuzulEv, müşterilerine faiz ya da vade farkı ödemedi ihtiyaç duyulan büyüklükte ve Türkiye'nin her yerinden ev sahibi olma imkânı sağlıyor. FuzulEv'in geliştirdiği sistem sayesinde ev satın almak isteyenler, "Altın Günü"ne benzeyen model ile her ay taksit ödeyerek ev sahibi olabiliyor. Kurulduğu günden bu yana ülke ekonomisine ve istihdama önemli katkılar sunan FuzulEv, İstanbul başta olmak üzere Türkiye'nin her yerinde halkın güvenini kazanarak çalışmalarını hız kesmeden sürdürüyor.

- » **Müşterilerini faizsiz ve her bütçeye uygun taksitlerle ev ve araç sahibi yapan FuzulEv, Türkiye'nin 7 bölgesinde bulunan 70 şube sayısını yıl sonuna kadar 80'ne ulaştırmayı hedefliyor**



» Müşterilerimizin gözlerinden yansıyan mutluluk, bizlerin en büyük gurur kaynağı oluyor

Gün Geçtikçe Büyüyoruz

Bugüne kadar faizsiz ev ve araç sahibi olmak isteyen on binlerce kişiye ulaştık. Türkiye'nin 37 ilinde açtığımız 70 şubemizde insanların temel ihtiyaçlarını karşılamak ve ülke ekonomisine katkı sağlamak için önemli adımlar atmaya devam ediyoruz. Faaliyet gösterdiği her bölgede şubelerinde istihdam olanağı yaratan FuzulEv olarak bugün Türkiye genelinde 700 çalışanımız bulunuyor. Yıl sonuna kadar 80 şubeye ulaşmayı hedefliyoruz ve bununla beraber istihdam sayımızı da arttırmış olacağız.

Ev hayali kuranları, faize bulaşmadan düşük taksitlerle ev sahibi yapmayı kendimize misyon edindik. Müşterilerimize ödeme kolaylığı sağlayabilmek adına taksitleri onların belirlediği ve dilediği zaman da dondurabileceği şekilde esnek bir yapı kurguladık. FuzulEv, bunun yanı sıra dayanışma ve güvene dayalı sistemiyle de konut ve araç sahibi olmak isteyen veya yatırım yapmayı hedefleyen kişilerin, hayallerini gerçekleştirmeleri için çeşitli fırsatlar sunan bir sistem. Bu sistem ile vatandaşlarımıza, bütçelerine göre ve Türkiye'nin

istedikleri yerinden ev sahibi olma imkânı sunuyoruz. Ayrıca FuzulEv'in geliştirdiği özel ihtiyaç kampanyası ile artık müşterilerimiz; düğün, beyaz eşya paketi, hac ve umre paketi gibi ihtiyaçlarını da FuzulEv sisteminden alabilecek.

Sistem Nasıl İşliyor?

Ev almak isteyenler 40 aydan başlayıp 240 aya varan vadelerle ev, otomobil sahibi olmak isteyenler ise 11 aydan başlayıp 61 aya varan vadelerle otomobil sahibi olabiliyor. Ev ve otomobil sahibi olacak kişiler her ay noter huzurunda yapılan çekilişlerle belirleniyor. Fuzulev'i tercih edenler, "çekilişli model", "vade ortası model", "peşinatlı erken teslim modeli", "ara ödemeli model" ve çekilişsiz çok daha erken teslim avantajı sunan "özel ihtiyaç





Aydın Özkan
FuzulEv Genel Müdür Yardımcısı

modeli” gibi ödeme koşullarından yararlanabiliyor. Sahip olmak istenilen ev ve otomobillerin tapu ve ruhsatları olması şartı ile sisteme dâhil olanlar, Türkiye’nin herhangi bir şehrinde kolayca hayalini gerçeğe dönüştürüyor.

Hedefimiz: Daha Çok İnsana Ulaşmak

FuzulEv olarak yoğun bir iletişim ve kampanya dönemi geçiriyoruz. Görsel ve yazılı medyanın yanı sıra pek çok şehirde yer alan outdoor reklamlarımız ile oldukça geniş kitlelere ulaştık. En son reklam kampanyamızda FuzulEv’in müşterisi olan Olguner ailesi ile sesimizi duyurduk. Önümüzdeki dönemde yine yoğun bir iletişim planı ve yeni kampanyalarla sizlerle olmaya devam edeceğiz. Her geçen gün yükselen konut kredisi faiz oranları nedeni ile insanlar ev sahibi olmak için farklı yöntemler aramaya başladı. FuzulEv olarak bu noktada devreye girdiğimizi söyleyebilirim. Günümüzde insanlar neredeyse satın alınan evin yarısından daha fazla bir miktarı konut kredisi faizi olarak ödüyor. Artık insanlar ev sahibi olmak için alternatif yöntemler aramaya başladı. Sizlerin de yakından takip ettiği gibi en güvenilir alternatif olarak

da FPK sistemi dikkatleri çekiyor. Konut, otomotiv ve artık diğer ihtiyaçları için her ay binlerce kişi FuzulEv Sistemi’ne başvururken, bizler de her ay binlerce aileye teslimatlarımızı gerçekleştiriyoruz. Anadolu’da halkımız sistemimize yoğun ilgi gösteriyor. Geçtiğimiz günlerde çekilişimizi ilk kez İstanbul dışında Konya’da Selçuklu Kültür Merkezi’nde gerçekleştirdik. Etkinliğimize yoğun katılımları ve destekleri

için tüm Konya halkına teşekkür ediyorum. Önümüzdeki dönemde farklı illerde tapu teslim törenleri düzenlemeye devam edeceğiz. Biz halkı ile yakın ilişkiler kurmayı seven, sistemde bulunan vatandaşlarımızı aile gibi kucaklayan bir şirketiz. Gerçekleştirdiğimiz törenlerde insanların hayallerine kavuşmasına katkı sağlamamızın karşılığında onların gözlerinden yansıyan mutluluk, bizlerin de en büyük gurur kaynağı oluyor.

» **Önümüzdeki dönemde yoğun bir iletişim planı ve yeni kampanyalarla sizlerle olmaya devam edeceğiz**



CANIM EFENDİM, SULTANIM BENİM...

- » ***Aile ve toplum değerleri ile ilgili kaleme aldığı lirik yazılarla okurlarının duygularına dokunan Gazeteci-Yazar Sami Özey; Anahtar dergisinin bu sayısında oğlu ve onun ailesiyle yaşayan ihtiyar bir annenin hislerini, şiirsel bir anlatımla ele aldı***

Bu yazı, bir ibret vesikası; ölmeyen bir aşkın, sönmeyen bir sevdanın yansımaları... Bir dertleşme... Bir hüznü arzuhal... İlgile takip edeceğinizi umuyorum.

Canım efendim;
Şu an seninle o kadar sohbet etmek istiyorum ki...
Evet, evet!
Karşımda gibisin, hiç değişmemişsin!
Yine bıyık altından gülüyorsun.

Güzel efendim;
Yine beni üzen meseleler için "Bu da geçer yahu!" diyorsun.
Hani kimin yazdığı belli olmayan bir dörtlük vardı ya...



"Allah için ağlayıp gülen,
Allah için birbirini seven,
İki dosttan biri ölürse eğer
Hayatta kalandır gerçek ölen..."
Diyordun ya!
Tane tane, ne de güzel söylüyordun!
Geçen gün aklıma geldi.
Mırılandım durdum.
Ardından da ağladım, ağladım...

Şu an canım yine oldukça sıkkın.
Dinle beni biraz.
Son günlerde gelinin adeta kimyası bozuldu.
Bir surat, bir surat ki o kadar olur!
Çayımı bile yarım dolduruyor.
Allah'tan kulaklarım ağır işitiyor da
Duymuyorum ne söylediğini.
Ama yine de hissediyorum.
Beni bu evde galiba istemiyor artık.



Hey gidi günler hey!
Oğlunu bilirsin, vur kafasına al
lokmayı garibimin.
İki arada bir derede kalır.
Ne yapsın yavrum! Ana bu; atsa
atılmaz, satsa satılmaz.

Biliyor musun? Evlâdım artık gizli
gizli sarılıyor bana.
Dün akşam sessizce yanıma geldi,
Kapıyı kapadı usulca.
Sarıldı bana, hem de doyasıya...
Ana oğul hem ağladık hem de
koklaştık.
“Anneciğim! Seni çok seviyorum,
ne olursun bana hakkını helal eyle!”
dedi.
Bunu söylerken de sesinin sadece
benim tarafımdan duyulmasına
dikkat ediyordu sanki.
Nasıl da ağrıma gitti bir bilsen, nasıl
da ağrıma gitti!

Hem biliyor musun? Artık akide
şekeri de getirmiyor.
Sebebini ise gelin söylüyor;
Dişlerim yok ya, güya yerken ses
çıkartıyormuşum.
Çocuklar öğreniyormuş benden!
Yok, vallahı yalan! Hiç yapar mıyım
ben öyle şey?
Gelin hanım çocuklara masal
anlatmamı da yasakladı.
Üstelik seninle konuşuyormuşum
diye duvardaki resmini bir yerlere
sakladı.
Olsun!
Koynumda sakladığım resminden
haberi bile yok!
Ama yine de beddua etmiyorum,
edemem de...
Oğlumun karısı, torunlarımla anası
o çünkü.

Bak, geçenlerde ne oldu?
Eve üst komşular geldi.
Ne konuştuklarını duymayayım diye
kapıyı üstüme kilitledi gelin!
Pek duyamadım, lâkin hissettim.
Huzur evine yatıracaklarmış
önümüzdeki ay beni.
Ne yalan söyleyeyim, çok ağrıma
gitti.



Peki, sen ne diyorsun buna?
Hani bir görünsen diyorum oğluna.
Ne de olsa babasıdır.
Seni çok sever.
Seni dinler.

Bu odada otururum. Dışarı bile
çıkıyım vallah!
Akide şekeri de istemem.
Masal da anlatmam artık çocuklara.
Ne olur ayırmasınlar beni evimden!
Başka yerlerde yaşayamam ben.
Nefes bile alamam!
Sana ait hatıralardan uzak kalamam.
Mahallemden uzak yapamam.
Sokağın başında her gece yanan o
ihtiyar fenerden ayırlanamam.
Söyle lütfen! Söyle...
Ne yaparım ben? Ne ederim?

Bahçemizdeki incir ağacına bakan
camın pervazında hayalin durur.
Çekmecelerde ise el izin...
Meyve soyduğün çakıyla konuştuğum
önceki gece.

Takken, respihin, seccaden,
terliklerin... Bıraktığın gibi duruyor.
Bastonun hala duvarda asılı...
Lâkin istemiyorlar beni artık!
İstemiyorlar hâsılı...

Ah, birlikte yaşadığımız o güzel anlar!
Bayat ekmekle, bir tas çorbayla bile
mutlu olduğumuz o mesut yıllar...
Hepsi hayâl oldu.
“Zaman iyi bir hekim, adil bir
hâkim.” derler.
Ama işin ne hekimi kaldı ne de
hâkimi...

Hani diyorum, bir çağırsan artık.
Alsan beni de yanına.
Ne dersin?
Yoksa sende mi unuttun beni canım
efendim?
Unutma beni!
Ben seni hiç unutmadım çünkü...
Benim efendim,
Sultanım,
Kıymetli eşim!

ŞEHİR HAYATI UYKU DÜZENİNİ ETKİLER Mİ?



Ayşe Özkan

» **Şehir yaşamının oluşturduğu problemler; sadece uyku düzenini değil, insan yaşamını da olumsuz etkiliyor**

İnsanın fiziksel ve mental sağlığı için uyku, en temel ihtiyaçlardan biridir. Öte yandan güne iyi başlamak ve zinde kalmak için uyku süresinin ne kadar olması gerektiği, günümüzde en çok tartışılan konular arasında yer almaktadır. Ancak sağlıklı olarak kabul edilen uyku süresi; kısalığına ya da uzunluğuna değil, kaliteli ve belli bir düzen içerisinde olmasına bağlıdır. Çünkü

uyku, kaybedilen enerjiyi geri kazanmak ve yenilenmek demektir. İnsan beyni ve vücudu, uyku esnasında kendini bir nevi bakıma almaktadır. Geçmiş zamanlardan bugüne insanlar, gün ışığını değerlendirmek amacıyla gündüzleri hareket hâlinde olmuş, geceyi ise hem ışık yoksunluğu hem de istirahate geçmenin daha kolay olması nedeniyle uyku vakti olarak değerlendirmişlerdir. Gece-

» **Düzenli ve kaliteli bir uyku; sağlıklı bir bedeni, huzurlu bir ruhu ve verimli bir günü beraberinde getiriyor**

nin ve gündüzün insan yaşamındaki yeri, kutsal kitabımız Kur'an-ı Kerim'de de bazı ayetlerle açıklanmıştır. "Onlar görmüyorlar mı ki, biz geceyi dinlenmeleri için yarattık, gündüzü de olup biteni görsünler diye aydınlık yaptık." (Neml, 27:86) ve "Geceyi size örttü, uykuyu dinlenme; gündüzü de yeniden başlama vakti yapan odur." (Furkân, 25:47); bu kelimelerden bazılarıdır.

Şehir, Zorluk Demek

Günümüze döndüğümüzde ise özellikle şehir yaşamında, uyku düzeninin sağlıklı bir şekilde devam ettirilmesi bakımından birçok zorluk bulunmaktadır. Bu zorluklar ise genel hatlarıyla, üstlenmemiz gerekenden fazla iş yükü almamız ve şehir yaşamının ortaya çıkardığı olumsuz koşullardır. Bunun dışında şehir yaşamını etkisi altına alan trafik, araç ve inşaat kazaları, zaman kaybı, hava ve gürültü kirliliği gibi faktörler; bireylerin ruh ve beden sağlığını olumsuz etkilemektedir. Ayrıca iş saatlerinin yoğun ve tempolu geçmesi, teknolojinin hayatın merkezine indirgenmesi, son dönemde hastalık boyutunda artan sosyal medya bağım-

lılığı ve buna bağlı olarak düzensizleşen internet kullanımı da uyku düzeni başta olmak üzere insan sağlığını hem fizyolojik hem de psikolojik olarak bozan etkenlerdendir. Ancak tüm bu şartlara maruz kalan şehir insanları olarak bizler; bir gün öleceğimizi bile bile hiç ölmeyecek gibi yaşamaya, öte yandan yarın ölecekmişçesine bir koşuşturma içerisine girmeye ne yazık ki devam etmekteyiz.

Şehir, Teknoloji ve Uyku

Şehir yaşamından ayrı düşünülemez bir kavram olan "teknoloji" üzerinden ilerleyecek olursak bu olgunun uyku sağlığı üzerindeki etkisini şöyle açıklayabiliriz: Önceki yıllarda kitap okuyarak geçirdiğimiz vakitlerde hemen uyku hâline bürünürdük, şimdi ise sosyal medyada saatlerce vakit geçiriyor, böylelikle algılarımızı daha da açıyor ve uyku saatimizi öldürmüş oluyoruz. Bu durumun doğrudan veya dolaylı olarak meydana getirdiği yorgunluk, halsizlik ve mutsuzluk; insanların son yüzyılın hastalığı olan "tükenmişlik sendromu"nu yaşamasına sebep oluyor. Ancak bu sorunu; evimizde ken-

dimize bazı kurallar koyarak ve özel hayatımız için nefes terbiyesi yaparak minimuma indirmek de mümkün.

Uyku ve Verimli Çalışma

ABD'deki Ulusal Uyku Vakfı'nın yaptığı araştırmaya göre şehirde çalışanların trafikte kaybettiği zaman ve buna bağlı oluşan yorgunluk hâli, günlük sosyal faaliyetleri ve iş verimliliklerini fazlasıyla etkiliyor. Uyku düzeni ile ilgili yapılan bu gibi çalışmalar, son dönemlerde şirketlerin ve işverenlerin de gündem maddeleri arasında yerini alıyor. Özellikle büyük şirketler, bu durumun meydana getirdiği problemleri en aza indirmek için fiziki ve sosyal yapılarında yeni düzenlemelere gidiyor. Hatta Çin, Japonya ve Amerika gibi ülkelerde faaliyet gösteren birçok şirket, bünyesine uyku odası eklemeye başladı bile. Ülkemizdeki bir online yemek sipariş firması da bu konsepti uygulayan örneklerden biri... Şirket, power- nap adıyla uyguladığı metot ile gün içerisinde kısa uyku molaları veriyor. Bu model, dünya üzerinde birçok şirketin hayata geçirdiği ve faydasını gördüğü bir uygulama olarak kabul ediliyor.

Uyku problemine çözüm getirmek adına pek çok firma, aynı zamanda "Kaylûle Sünneti" adı da verilen bu uygulamayı hayata geçirmeye çalışıyor. Bu yöntem; Resûl-i Ekrem Hz. Muhammed (sav) Efendimizin en güzel sünnet-i seniyyelerinden biri olarak kabul edilir. Kaylûle, öğleden önce veya sonra kısa bir süre uyuyarak vücudu ve zihni dinlendirmek anlamına gelir. Faydalarına değinmek gerekirse bu yöntem; erken yaşlanmayı önüyor, gün içerisindeki performansı artırıyor, hücreleri onarıyor, hafızayı güçlendiriyor ve kilo verimine de yardımcı oluyor.

Kısacası düzenli ve kaliteli bir uyku; sağlıklı bir bedeni, huzurlu bir ruhu ve verimli bir günü beraberinde getiriyor.

Herkesin, yaşamında uygulayabilmesi dileğiyle...



SICAK YAZ GÜNLERİNİN SOĞUK MEYVE TATLILARI

» **Yaz meyvelerinden yapılan tatlı tarifleriyle hem serinleyecek hem de lezzete doycaksınız**

Gastronom Berre Zeynep Uçan

Meyveler, zamanına uygun tüketildiklerinde hem sağlık hem de lezzet açısından mutfakların vazgeçilmez öğeleridir. Tüm dünya mutfaklarında meyvelerden yapılan tatlılar sofraları süslerken Türk mutfağı, meyve tutkusunu daha da öteye taşıyarak et ve sebze yemeklerini de meyvelerle lezzetlendirmiştir. Özellikle toz şekerin henüz olmadığı dönemlerde yiyeceklerin pekmeze tatlandırılması, Türk mutfagında meyve kullanılan tatlılar için verilebilecek en güzel örneklerdendir. Meyve sularının yapımından önce de serinletici meyve şerbetleri, Türk mutfak kültüründe geniş bir yer edinmiştir. Öyle ki koruk (üzümün olgunlaşmamış hali) şerbeti yazın

sofraların vazgeçilmezi, nar şerbeti ise misafirperverliğin bir göstergesi olmuştur. Zaman içerisinde şerbetin dünyaya yayılarak "sorbe" hâlini alması ve sorbelerin de çeşitli dondurmalara dönüşmesi, meyveli birçok tatlıdan yalnızca birinin yaşam serüvenidir. Sağlık açısından bakıldığında ise meyveler; lifler, mineraller ve vitaminler bakımından vücudumuza birçok yarar sağlarken su ihtiyacımızı da karşılamaktadır. Yaz mevsiminde hem sıcaklığın yüksek olması hem de daha fazla hareket edilmesi nedeniyle vücudun su ihtiyacı artmaktadır. Bunun yanı sıra bu aylarda kışa nazaran daha hafif beslenmeye dikkat edilmesi, ancak yine de tatlıdan vazgeçilememesi; yazın meyveli tatlılara olan ilginin artmasına sebep olmaktadır.



ŞEFTALİLİ PARFE

Malzemeler

- 2 paket kremşanti
- 2 su bardağı süt
- 1 paket sade pötibör bisküvi
- 2 adet rendelenmiş şeftali
- ½ çay bardağı ceviz veya fındık



Yapılışı

Süt ve kremşanti birlikte çırpılır. Ardından pötibör bisküvi parçalanarak fındık ve şeftali ile birlikte parfeye eklenir. Derin bir kalıba streç film kaplanır ve hazırlanan parfe içine dökülür. Dondurucuda en az üç saat bekletilir. Sonrasında şeftali parçaları veya isteğe bağlı olarak kırmızı meyveler de eklenerek tatlıya farklı lezzetler katılabilir.

KAYISI SOSLU PANNA COTTA

Malzemeler

- 1 litre krema
- 150 gram şeker
- 4 adet yaprak jelatin
- 2 adet çubuk vanilya

(Sosu için)

- 100 gram kayısı
- ½ bardak şeker
- 1 su bardağı su
- ½ çay bardağı nişasta

Yapılışı

Jelatinler soğuk suya konularak 30 dakika bekletilir. Diğer yandan vanilya çubukları ortadan diklemesine kesilir ve içerisindeki çekirdekler çıkarılır. Krema ve şeker karıştırılır ve kaynatmadan, şeker eriyene dek pişirilir. Ardından vanilya çekirdekleri ve suyu süzölmüş yumuşayan jelatinler karışımına eklenir. Jelatinler iyice eriyene dek karıştırılır ve elde edilen sıvı, kâselere dökülerek en az altı saat buzdolabında dinlendirilir. Tatlının sosu için su, şeker ve nişasta karıştırılarak içerisine doğranmış kayısılar eklenir. Karışım kıvam alana dek pişirilir. Hazırlanan sos, isteğe bağlı olarak rondodan geçirilebilir ve püre hâlinde bırakılabilir. Soğuyan sos, donmuş panna cotta'ya dökülerek servisten önce bir saat daha buzdolabında dinlendirilir. İsteğe bağlı olarak kırmızı meyvelerle süslenir.



KAVUNLU PELTE

Malzemeler

- 1 kilogram kavun
- 1 litre su
- 1 çay bardağı nişasta
- ½ su bardağı şeker
- 1 yemek kaşığı Hindistan cevizi

Yapılışı

Kavunun çekirdekleri çıkarılır ve yeşil kısımları alınmadan doğranıp blender'dan geçirilir. Hindistan cevizi dışındaki tüm malzemeler karışımına eklenir ve kıvam alana dek pişirilir. Karışım pürüzsüz bir kıvam aldığı anda (Pürüzsüz olmadığı takdirde blender'dan geçirilmelidir.) Hindistan cevizi de eklenerek kâselere doldurulur ve üç saat buzdolabında dinlendirilir. Hazır hâle getirilen tatlı, isteğe bağlı olarak kırmızı meyvelerle süslenir.

ÇİLEKLİ TART

(Hamur için)

- 125 gram tereyağı
- ½ çay bardağı şeker
- 1 adet yumurta
- 2 su bardağı un
- 1 su bardağı nohut

(İç malzeme için)

- 500 gram çilek
- 1 su bardağı şeker
- ½ su bardağı su
- ½ çay bardağı şeker

(Üzeri için)

- Vanilyalı dondurma
- Pudra şekeri

Yapılışı

Oda sıcaklığındaki tereyağı ile şeker çırpılır ve iyice karışınca yumurta ve un eklenir. Malzemeye göre unun ölçüsü artabilir. Tüm malzemeler birlikte yoğurularak hamur elde edilir. Hamur 30 dakika dolapta dinlendirilir. Bu esnada tatlının iç dolgusu için su, şeker ve nişasta karıştırılır; ardından içine dilimlenmiş çilekler de atılarak orta ateşte pelte kıvamı alana dek pişirilir. Dolgunun bu kıvamı alması için çok karıştırılmaması gerekir. Çilekler iyice eriyince karışım ocaktan alınarak soğumaya bırakılır. Tatlının dış kısmı için hamurdan bir parça ayrılarak kalanı açılır ve tart kalıbına göre şekil verilir. Hamura çatalla delikler açılır ve üzerine yağlı kâğıt serilir. Yağlı kâğıt üzerine nohut dökülür ve 125 derecede 15 dakika pişirilir. Sonrasında üzerinden ağırlıklar kaldırılarak çilekli sos dökülür. Daha önceden ayrılmış olan hamur, ister açılıp tartın üstü tamamen kaplanarak ister ince şeritler hâlinde kesilerek süslenir ve 125 derecede 10 dakika daha fırınlanır. Soğuyan tarta pudra şekeri ve bir top vanilyalı dondurma koyularak servise hazır hâle getirilir.



DETOKS İÇECEKLERİYLE İYİ HİSSEDİN

» **Detoks içecekleri; kilo vermeye yardımcı olması ve bağışıklığı güçlendirmesi gibi onlarca faydasının yanı sıra su içme alışkanlığı kazanılmasında da önemli rol oynuyor**

Gastronom Berre Zeynep Uçan

Sürekli değişen ve gelişen dünyada yeme alışkanlıkları da değişim göstermekte ve kültürel beslenme, yerini popüler dünyanın bizlere sunduğu yiyeceklerle bırakmaktadır. Hayatımıza giren bu yeni beslenme şekillerinin yanı sıra bireylerin daha hareketsiz bir yaşam tarzını benimsemesi, kişilerin sağlık bakımından dezavantajlı bir konuma düşmesinde etkili olmaktadır. Bu zararlı etkinin toplum nezdinde artık somut bir şekilde fark edilmesiyle birlikte ise “sağlıklı beslenme”, gündemdeki yerini hızla artırmaya başlamıştır. Diğer pek çok hususla birlikte detoks içecekleri de bu sağlıklı beslenme şekilleri içerisinde yerini almıştır.

Peki, son zamanlarda adı sıklıkla duyulan “detoks suyu” aslında nedir? Detoks suyu, bitki karışımlarıyla demlenmiş suya verilen bir isimdir ve genellikle alternatif tıp yoluyla vücudun temizlenmesi için kullanılan arındırıcı bir içecektir. Detokslu içecekler; lif, vitamin, mineral açısından zenginlik içeren ve vücudun daha iyi çalışmasına yardımcı olacak tüm detoksifikasyon özellikleri bakımından seçilen meyveler, sebzeler, tohumlar ve baklagiller gibi çeşitli yiyeceklerin kombinasyonundan oluşmaktadır. Detoks sularının kilo vermeye yardımcı olması, sindirim sistemini çalıştırması, enerji vermesi, bağışıklığı güçlendirmesi, ödem ve toksin atırması gibi etkileri bulunurken

bu içecekler, duygusal ve psikolojik olarak da daha iyi hissedilmesine yardımcı olmaktadır. Diğer yandan damak tadına göre hazırlanan bu sağlıklı takviyeler, özellikle su içme alışkanlığı olmayan bireylere bu alışkanlığı kazandırırken daha fazla sıvı kaybedilen yaz aylarında da kişileri su içmeye teşvik etmektedir. İşte sizin için önerebileceğimiz lezzetli detoks suyu tarifleri...

Mango ve Zencefilli Detoks Suyu

Malzemeler

- 1 parça taze zencefil
- 1 adet mango
- 1 litre su

Hazırlanışı

Zencefiller ve mango soyulup ince ince dilimlenir. Malzemeler suyun içine atılıp 15 dakika dinlendirildikten sonra karışım, içilmeye hazırdır.

Faydaları

Mango ve zencefil birleşimi metabolizmayı hızlandırırken hafızanın güçlenmesine de yardımcı olmaktadır.

Karpuz, Çilek ve Naneli Detoks Suyu

Malzemeler

- 2 dilim karpuz
- 5 adet çilek
- 4 dal nane
- 1 litre su

Hazırlanışı

Suyun içine tüm malzemeler dilimlenerek atılır. 15 dakika sonra karışım, içilmeye hazırdır.

Faydaları

Çilek ve nane, antioksidanlarla doluyken karpuz; kan basıncının düşmesine, iyileştirilmiş insülin tepkisine ve kas ağrısının hafifletilmesine yardımcı olmaktadır.

Ananas ve Salatalıklı Detoks Suyu

Malzemeler

- 1 adet salatalık
- 4 dal nane yaprağı
- 1 bardak ananas
- 1 litre su

Hazırlanışı

Salatalıklar ve ananas dilimlenir. Nane yapraklarıyla birlikte suyun içine atılır. Hazırlanan detoks suyu, 15 dk sonra içilmeye hazırdır.

Faydaları

Ananas, metabolizmayı hızlandırırken C vitamini alımına da yardımcı olmaktadır. Salatalık ise antioksidan ve potasyum açısından oldukça faydalıdır. Bu su; doğal olarak vücuttaki iltihabın azaltılmasına, vücuttaki yağ yakımının artırılmasına ve karın şişkinliğinin giderilmesine yardımcı olmaktadır.

Elma ve Tarçınlı Detoks Suyu

Malzemeler

- 1 adet elma
- 1 adet çubuk tarçın
- 1 litre su

Hazırlanışı

Elmalar ince ince dilimlenir ve çubuk tarçın ile birlikte suyun içine atılır. Detoks suyu, 15 dakika sonra içilmeye hazırdır. Bu karışımı hazırlarken toz tarçın kullanılması, suya acı bir tat vereceğinden tavsiye edilmemektedir.

Faydaları

Tarçın, vücuttaki insülin seviyesinin dengelenmesinde önemli rol oynamaktadır. Elma ise içerisindeki bitki besinleri ve antioksidanlar ile kanser, hipertansiyon, diyabet ve kalp hastalığı gibi sağlık problemlerinin gelişme riskini azaltmaya yardımcı olmaktadır.

» Detoks suları, duygusal ve psikolojik olarak daha iyi hissedilmesine yardımcı olmaktadır

Limon ve Kırmızı Orman Meyveli Detoks Suyu

Malzemeler

- ½ bardak ahududu
- ½ bardak yaban mersini
- 1 limon
- 1 litre su

Hazırlanışı

Dilimlenen limon ve diğer tüm malzemeler suyun içine atılır. Hazırlanan karışım, 15 dakika sonra içilmeye hazırdır. Bu malzemelerin suya vereceği kırmızı ve mavi renkler, limon kabuklarının sarı rengiyle karıştığında

su içmek tam bir neon partiye dönüşecektir.

Faydaları

Bu tarifin içinde bulunan tüm malzemeler, antioksidan özellik barındırmasının yanı sıra bol miktarda C vitamini de içermektedir. Limonlu ve kırmızı orman meyveli detoks suyu, diğer yandan erken yaşlanma ve enflamasyonla (iltihap, yangı) mücadelede yardımcı olmaktadır.

DİKKAT! GELİYORLAR; Z KUŞAĞI GENÇLERİ BÜYÜDÜ

Mustafa Özkan

» **Dokunmatik ekranla daha henüz birkaç aylıkken tanışan Z kuşağı; yakın gelecekte iş dünyasını, hatta ülkeleri yönetecek**

Son yüzyılda bilgi ve teknoloji alanında çok hızlı ilerleme kaydeden insanlık, özellikle 1970'lerden sonra sanayi toplumundan bilgi toplumu olma yoluna doğru büyük adımlar attı. Bu hızlı ilerleyiş, sanayimizi büyütürken hayat standartlarımızın da gelişmesini sağladı. Binek hayvanlarının yerini binek otomobiller, sabanın ve çapanın yerini traktörler alırken insanoğlu daha az hareket edip daha fazla iş

halletmeye başladı. Ancak teknolojinin geldiği bu hızlı noktaya, insanlık bu kadar hızlı gelemedi. 90'lı yıllarda hanelerimize giren ev telefonlarının Milenyum Çağı ile beraber küçülmeye geçtikçe, bir yandan insanlığa hizmet ederken öte yandan her birimizi bireyselleştirmiş oldu. Bu bireysellik, tembelliği ve bencilliği de beraberinde getirdi. Ailelerimiz, okullarımız, kamu kurumlarımız ve bankalarımız bu yeni bireysel düze-

ne ayak uydurmaya çalışırsanız; iş dünyamızın insan kaynakları departmanları da bu düzenin yerlileri, yani Z kuşağı gelmeden kurum politikalarını düzenlemeye başladılar bile... Aslında bahsettiğimiz bu nesil, şu an aramızda kimimizin çocukları, kimimizin yeğenleri ya da kuzenleri konumundalar. 2000 sonrası dünyaya gelmiş bu nesil, diğerlerinden farklı olduğunu ve olacağını çoktan gösterdiler bile. İki yaşında sendrom



yaşayan, hiperaktif çocukluk geçiren, bırakın televizyonu ya da bilgisayarı, dokunmatik ekranla henüz birkaç aylıkken tanışan bu nesil, yakın gelecekte iş dünyasını ve hatta ülkeleri yönetecek. Kendilerinden korkunç bir kuşak gibi bahsettiğimin farkındayım. Aslında değiller. Onlar bilgiye kolay ulaşabiliyorlar. Hızı her anlamda seviyorlar. Sabırsızlar ve tüketiciler. Sorgulayıcılar ve zor kabul ediyorlar. Teknoloji ile araları herkesten çok daha iyi durumda, hatta hayatlarının öznesinde teknoloji var. Üstelik yapılan araştırmalara göre büyük bir çoğunluğu, mülk edinme ve tam zamanlı çalışma kavramlarına da karşı bir tutum sergiliyor.

Gençler için insan kaynakları çalışmaları

En yaşlıları şimdilerde üniversitelerden mezun olmaya başlayan Z kuşağını, şirketlerde belli prensipler doğrultusunda çalıştırmamız ve millî üretime onları da dâhil etmemiz gerekiyor. Bu süreçte akla gelen en güzel yöntem, usta - çırak ilişkisi üzerinden tecrübeli çalışanlarla bir arada projeler geliştirmelerini sağlamak olabilir. Deneyimli personelin yanında istihdam edilecek genç çalışanın, uyum süreci de şüphesiz hızlı olacaktır. Bununla birlikte tam zamanlı mesai uygulamaları revize edilerek iş odaklı çalışma sistemleri denenebilir. Ev-ofis olarak çalışma mekanizmaları birçok giderin önüne geçerken verimliliği de belli ölçülerde artıracaktır.

Bu noktada üniversitelere de düşen bazı görevlerden bahsetmek gerekir. Z kuşağının iş hayatına uyumunun kolaylaşması, öğrencilik zamanlarından planlanabilir. Üniversite okurken yapılacak pratik uygulamaların doğru kazanımları, öğrencilerin iş yaşamlarında daha verimli olmalarını sağlayacaktır. Bu doğrultuda staj programlarının, öğrencilerin iş hayatına direkt katkı sunacak şekilde hazırlanması en önemli unsurlardan biridir.

Z kuşağı gencinin teknik ya da iş becerileri alanındaki yeterliliği de onu tek başına başarılı kılmaz. Gençlerin kurumsal aidiyetleri, başarılı olma

» Mücadele etmeyi bilen ve verdiği kararların arkasında durabilen kişiler yetiştirmek, ülkesinin geleceği için millî bir değer oluşturmak demektir

istekleri ve heveslerini de doğru yönlendirmek gerekir. Sadece derslerinde başarılı olan bir çalışanın; iş dünyasının çözüm odaklı, inisiyatif alması gereken ortamlarında pasif kalması sıklıkla görülen bir durumdur.

Ayrıca insan kaynakları departmanları, hizmet içi eğitim çalışmalarını gençlerin şirkete bağlılıklarını artırma hedefiyle yapmalıdır. Yaptıkları bu çalışmaların alt metinlerinde, gençleri anladıklarını ve onların çalışmalarının değerini bildiklerini göstermelidir. Z kuşağının çabuk sıkıldığını ve sabırsız olduğunu da göz önünde bulundurup çalışma alanlarını ona göre düzenlemelidir. Ayrıca çalışma ortamlarının yanı sıra sanat, spor ve motivasyon içeren diğer programlarla desteklenen etkinlikler organize edebilir. Bu şekilde bireysellikten ziyade ekip olarak hareket etmelerinin ortaya çıkaracağı sinerji ile zihinlerini daima canlı tutmaları sağlanabilir.

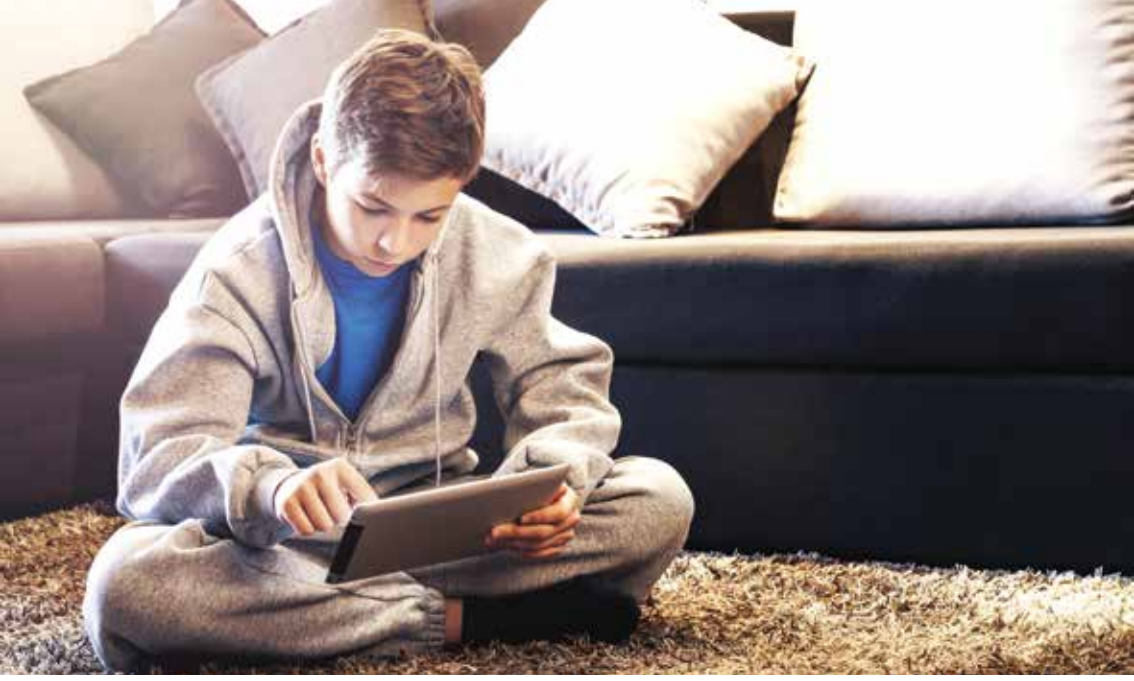
Z kuşağının iş hayatına alışabilmesi için en büyük görevlerden biri de ebeveynlere düşüyor. Hayat onlara ne kadar rahatlık sunarsa sunsun, mücadele etmeyi bilen ve verdiği kararların arkasında durabilen kişiler yetiştirmek; sadece genç bireyin ailesi için bir gurur kaynağı değil, ülkesinin geleceği için de millî bir değer oluşturmak demektir. İster özel sektörde ister kamuda olsun, geleceğimize rol alacak gençlerimizin millî bilinçlerinin olgunlaşması, ülkesi ve milleti için çalışma azminin gelişmesi; ailelerinin onları nasıl yetiştirdiği ve okullarda öğretmenlerinden aldıkları eğitimlerinin nasıl olduğuyla doğru orantılıdır.

Ülkelerin en büyük sermayesi, insan kaynaklarıdır. İnsan kaynağını doğru yöneten ülkeler, her zaman müreffeh bir yaşama ve ileri demokrasiye sahip olurlar. Bu nedenle bizler, bu ülkenin insanları olarak gençlerimize sahip çıkacağız.



TEKNOLOJİ, ÇOCUK VE AİLE ÇIKMAZI

Prof. Dr. Sefa Bulut



» **Teknoloji bağımlılığı; gençlerin okul ve iş yaşantısını bozarak başarısının düşmesine ve sosyal hayatının tamamen yok olmasına zemin hazırlıyor**

Kitle iletişim araçları, günümüzde modern toplumların vazgeçilmezlerini oluşturmaktadır. Hatta bu iletişim araçları, toplumlarda giderek kurumsallaşmış ve gelenekleşmiştir. Bu araç ve yayın organları içerisinde; gazete, dergi, televizyon ve radyo; buna ek olarak yeni medya dediğimiz sosyal medya da girmektedir. Her an elimizin altında bulunan akıllı telefon, MP3 çalar, oyun konsolu, bilgisayar ve tablet gibi cihazlar ise sosyal medyaya kolaylıkla ulaşmamızı sağlamaktadır. Maalesef bu cihazlar, zaman içerisinde de çocuk ve ergenlerde bağımlılığa neden olabilmektedir. Bu aygıtlara ulaşamayan çocuklar; çekilme semptomları dediğimiz “yoksunluk belirtileri” göstermekte, bunlara mutlaka ulaşma isteği duymakta, sabah kalkar kalkmaz bu araçları bulamadıklarında sinirlilik, gerginlik

ve saldırganlık gibi davranışlar sergileyebilmektedir. Teknoloji bağımlılığı dediğimiz bu olgu; gençlerin okul ve iş yaşantısını bozarak başarısının düşmesine ve sosyal hayatının tamamen yok olmasına zemin hazırlamaktadır.

Değişen Konjonktür ve Çocuklar

Çocukların büyüdüğü ortam zamanla değiştiği için sosyal medya kullanımını, bu bağlamda değerlendirmek gerekmektedir. Hiç şüphesiz, bilgisayar teknolojilerini çocuklar da kullanabilir ve hatta bunların olumlu yönleri de vardır. Bilgisayar ve internet sayesinde öğrenciler, ev ödevlerini ve grup projelerini internet referansıyla yapma ve paylaşma fırsatı elde etmektedir. Çocuklar internet ortamında beraberce beyin fırsatı yapabilir ve yetişkinlere soramayacakları hususi bilgileri de burada bulabilir.

Bunlar sosyal medyanın olumlu özellikleridir. Fakat internette akla gelebilecek her konuda, doğru-yanlış çok fazla bilgi vardır ve çocuklar bu bilgileri ayırt edemeyebilir, bu kaynakların güvenilirliğinden ve doğru bilgiler sunduğundan emin olamayabilir. İşte, sanal dünyanın problemlerinin başlangıç noktası da burasıdır.

Televizyonlar Sandığımız Kadar Masum Olmayabilir

İnternetteki bilgilerin çoğunluğu, bilimsel bilgiden ziyade popüler bilgilerden oluşmaktadır ve daha çok ticari amaçlı yapılmışlardır. Bu nedenle çocukların bu konuda eğitmeye ve bilgilendirilmeye ihtiyacı vardır.

Teknoloji bağımlılığının en olumsuz yönlerinden biri, çocukların uykusuz kalmasıdır. Ebeveynlerle yapılan çalışmalar sonucunda, uzun süreli televizyon seyretmenin çocuklar üzerinde uyku düzensizliği meydana getirdiği saptanmıştır. Pek çok çocuk ve ergen, uykuya yardımcı olsun diye (sleep aid) televizyon seyretmektedir. Örneğin; ABD’de çocuklar üzerinde yapılmış bir araştırmada, çocukların yüzde 77’sinin uyumadan önce televizyon seyrettiği sonucuna varılmıştır. Oysaki televizyon karşısında geçen süre zarfında vücudun uykuya direnci artmaktadır.

Televizyonun iki saatten fazla izlenmesi, çocukların uykuya dalma sürecini güçleştirip uyuma kaygısı oluşturmaktadır. Yine benzer şekilde yapılmış bir çalışmada, ebeveynler televizyon seyredirken “pasif izleyici olma” durumundan dolayı, çocukların uykuya dalma ve uykuda kalma evrelerinde problem yaşadıkları ve bunun sonucunda biyolojik düzenlerinin de zarar gördüğü bilgisine ulaşılmıştır. Amerikan Pediatri Akademisi de bundan yola çıkarak yayınladığı raporda, okul çağındaki çocukların gün içerisinde en fazla iki saat televizyon seyretmesini önermiştir. Aynı şekilde bilgisayar kullanımı ve elektronik oyunlar da günde en çok iki saatle sınırlandırılmalıdır. Uyku yetersizliğinin ve kalitesiz uykunun, işlem yapan ve çalışan hafızaya etkileri bir hayli fazladır. Bir örnek verecek olursak; kalitesiz uykunun dikkat kaybına ve dolayısıyla da akademik başarı düşüşüne neden

olduğu, neredeyse herkesçe deneyimlenmiştir.

Sanal Dünya Gerçek Dünya ile Karışmamalı

Amerikan Pediatri Akademisi Klinik Raporu, sosyal medyanın çocuk ve ergenlerin kullandığı en yaygın aktivite platformu olduğunu açıklamıştır. Bu çalışma, ergenlerin yüzde 22’sinin günde 10 defadan fazla sosyal medyaya girdiği bulgusuna ulaşmıştır. Ergenlerin yarısından fazlası ise sosyal medyaya günde bir defadan fazla girmektedir.

Çocukların ve ergenlerin yüzde 75’inin cep telefonuna sahip olması nedeniyle duygusal ve sosyal gelişiminin büyük bir bölümü, internet ve cep telefonu etkisiyle şekillenmektedir. Çocuk ve ergenlerin kendilerini kontrol etme yeteneği gelişmediğinden ve akran baskısına maruz kaldıklarından dolayı bu bireyler, sosyal medya kullanımında kendilerini risk altında hissetmektedir. Ayrıca gerçek dünyada yaşanan davranışsal sorunlar, sanal dünyaya da taşınabilmektedir. Örneğin; siber zorbalık... Mahremiyet konuları bu alana taşındığı için çocuklar ve gençler, acemisi oldukları yeni sorunlarla karşılaşabilmektedir.

Ebeveynler Günümüz Çocuklarını Anlayamayabiliyor

Maalesef yapılan araştırmalar, ailelerin bilgisayar teknolojileri konusunda çok bilgisiz ve donanımsız olduğunu göstermektedir. Öncelikle aileler; çocuklarının elektronik ortamda sosyalleşmelerini anlayamamakta, çocukların evde odalarında yalnız başına neden bu kadar çok zaman geçirdiklerine anlam verememektedir. Ailelerin anlamakta zorluk çektiği asıl nokta ise çocukların elektronik ortamdaki yaşantısının, onların gerçek hayatlarının bir uzantısı olmasıdır.

Aileler; çocukların internete, oradaki arkadaşlarına ya da online bir gruba duygusal biçimde ait olduklarını, bu mecralardan özgüven kazandıklarını ve burada saygı gördüklerini kavrayamamaktadır. Diğer bir faktör de ebeveynlerin, çocuklarının kullandığı elektronik cihazları ve filtreleme sistemlerini anlayacak kadar teknik becerilere sahip olmamasıdır. Hâsılı günümüzdeki çocukların genellikle bilgisayar konusunda ebeveynlerinden daha fazla bilgiye sahip olduğu bilinmektedir. Bir diğer ve belki de en can alıcı etken ise ailelerin genellikle çocuklarını kontrol ve takip edecek zamanlarının olmamasıdır.

►► Günümüzdeki çocuklar, bilgisayar konusunda genellikle ebeveynlerinden daha fazla bilgiye sahip





DENİZ - KUM -
GÜNEŞ
İSTANBUL'DA!

———— PİNAR KENAR ————

**Yaz tatilini İstanbul'da «
geçirenler için hafta
sonu gidebilecekleri
birbirinden güzel tatil
mekânları bulunuyor**



İstanbul'da yaşamak güzel olduğu kadar yorucu... Hele de eğlence ve tatil mevsimi olan yazda İstanbul'da olmak, iş hayatının en tatlı cilvesi. Ancak genellikle yorucu şehir hayatı ve koşuşturmacasıyla yüzleştiğimiz bu şehrin, Akdeniz ve Ege'yi aratmayan güzel mi güzel tatil beldeleri olduğunu da unutmamak gerek. Kuzeyinde Karadeniz, güneyinde Marmara Denizi, ortasında ise coğrafyamızın bize en büyük hediyesi olan Boğaz'ın yer aldığı İstanbul'dan; bundan daha azı da beklenemezdi doğrusu. İstanbul'da yaşayanlar bilir; şehir içinde kalan Gülhane, Maçka, Moda ve Caddebostan gibi deyim yerindeyse kentin akciğerlerini oluşturan nice yeşil

alan, hafta sonları iğne atılsa yere düşmeyecek kadar dolar taşar. Hâl böyle olunca güzel ve dinlendirici bir hafta sonu tatili için iki şık arasında seçim yapmak gerekir: Evde oturmak mı? Şehrin daha sakin bir bölgesine gitmek mi? İlk seçeneği havaların soğuk olduğu sekiz-dokuz ay boyunca zaten uygulamak durumunda kaldığımız için eyleyim. Öyleyse İstanbul'un cennet köşelerini keşfetme vakti!

Bir Tutam Ege, Bir Tutam Akdeniz: Ağva

İstanbul ve çevre illerde yaşayanlar için yazın deniz turizmi amacıyla tercih edilen ilk noktalardan biriyle başlıyoruz. Ağva, İstanbul'un en yeşil ilçele-

Ağva yalnızca yazda değil, diğer mevsimlerde de doğa ile baş başa kalmak için bire bir

rinden olan Şile'ye bağlı küçük bir tatil beldesi. Bölgedeki Göksu ve Yeşilçay nehirleri arasında kalan belde, şehir merkezine sadece bir saat uzaklıkta yer alıyor. Üç kilometrelik sahil şeridiyle birlikte Saklı Göl ve Gelin Kayası gibi birçok doğal güzelliğe ev sahipliği yapan Ağva'nın altın sarısı kumsalı, rahatlatıcı atmosferi ve yemyeşil doğası ziyaretçilerine taptaze bir nefes sunuyor. Beldede ayrıca keyifli vakit geçirebileceğiniz ve konaklayabileceğiniz birçok kafe, restoran ve otel yer alıyor. Ağva'ya uzaklığı sadece 15 dakika olan Kilimli ve Kadırğa koyuları ise piknik yapmak, kamp kurmak ya da denize girmek için alternatif mekânları



oluşturuyor. İstanbul'un Karadeniz kıyısında, gidenlere şehirde olduğunu unutturacak samimi bir Akdeniz kasabası görünümünde olan Ağva; yalnızca yazda değil, diğer mevsimlerde de doğa ile baş başa kalmak için bire bir.

Doğa ve Tarihin Samimi Buluşması: Riva

Hem İstanbul olsun hem de sakin olsun diyorsak Karadeniz şeridi bizlere bu yönüyle pek çok seçenek sunuyor. Gelelim şehrin kuzey sahil şeridinin bir diğer gözdesi olan Riva'ya. Son yıllarda dizi ve filmler aracılığıyla neredeyse her köşesine aşına olduğumuz Riva, aynı Şile gibi birçok doğal güzelliği sınırlarında barındıran Beykoz ilçesine bağlı şirin bir köy. Çayağzı Köyü olarak da bilinen Riva hem doğal hem de tarihî güzellikleri bakımından İstanbullular için âdeta bir cennet. Nostaljik ara sokaklarında keyifli bir yürüyüşün ardından duduru denizi ve tertemiz kumuyla Riva'nın plajları sizleri bekliyor. Köy; meydana bulunan "Riva Plajı", Elmasburnu olarak da bilinen "Birinci Koy" ve Su Ürünleri Plajı adıyla da anılan "İkinci Koy" olmak üzere toplam üç kumsala sahip. Cenevizlilerden bugüne uzanan ve bölgenin doğal güzelliğinin tamamlayıcısı olan Riva Kalesi ise gün batımını izlemek ve etkileyici fotoğraf kareleri yakalamak için bulunmaz bir fırsat. Akşam olduğunda burada bulunan balıkçı restoranlarından birinde taze balığınızı yerken, geçirdiğiniz güzel



İstanbul'un Trakya Havzası'na açılan Büyükçekmece, Çatalca ve Silivri ilçeleri; Avrupa Yakası'nda ikamet edenlerin yazlık adresi

günü yeni baştan yaşamak isteyeceğinizden ve ilk fırsatta tekrar gelmeyi iple çekeceğinizden eminiz.

Keşfedilmeyi Bekleyen Bir Kaynak: Yalıköy

İstanbul'un Anadolu Yakası, yerleşim yoğunluğu bakımından görece sakin olması nedeniyle tatil için

daha fazla alternatif sunuyor gibi dursa da Avrupa Yakası'nın da hiç aşağı kalır yanı yok. Şehrin Trakya Havzası'na açılan Büyükçekmece, Çatalca ve Silivri ilçeleri; Avrupa Yakası'nda ikamet edenlerin yazlık adresi. Çatalca'ya bağlı eski bir Rum balıkçı köyü olan Yalıköy de bu bölgede bulunan favori rotalar arasında bulunuyor. 100 metre genişliğinde ve 12 kilometre uzunluğundaki kumsalıyla denizin keyfini sürmek isteyenlerin tam aradığı yer olan Yalıköy, gür ormanlarıyla da kampçılar ve doğa sporcuları için geniş imkânlar sunuyor. Doğallığın bin bir çeşidinin bulunduğu Yalıköy, içme suyunun da kloruz olma özelliğiyle civarda yaşayanların temiz su kaynağı. İstanbul halkı tarafından çok bilinmeyen ve henüz popülerlik kazanmamış olan Yalıköy'de sınırlı sayıda turizm işletmesi olsa da köy, bu yönüyle doğa ve yaz severleri kendisini keşfetmeye davet ediyor.



ARADAN YILLAR GEÇSE DE...

**Mesele bu ülke için ölmekse, bu vatanın evlatları
» 15 Temmuz gecesi ölüme gözlerini kırpmadan yürüdü**

Mustafa Özkan

Aradan üç yıl geçti o uzun geceden bugüne... Birkaç dakika önce geçtiğim köprüünün askerler ile kapatıldığını öğrendiğimde hâlâ yoldaydım. Yolun kenarına aracımı çektiğimde fark ettim geriden artık kimsenin gelmediğini. Yola devam ederken önce radyodan “(...) Bu bir darbe girişimi olabilir...” lafı çalındı kulağıma. Aklımın almadığı bu cümle kafamda yankılanırken eve varmıştım. Önce televizyondan, o dönem Başkanlık vazifesini yürüten Sayın Binali Yıldırım’ın “Bu bir darbe girişimidir.” ifadesini tekrar duydum. Evde çocuklarım, her şeyden habersiz yatmaya hazırlanıyor; eşim, hamileliğinin son aylarında olmasından dolayı rutin yor-

gunluğunu dindirmeye çalışıyordu. 2016 yılının Türkiye’sinde “darbe” kelimesinin güncel bir hadise için kullanılmasını bugün bile anlayamıyorum. Babalarımızın “80 Darbesi” hikâyelerini şaşkınlıkla dinlemiş bir nesil olarak “Artık bunlar geçmişte kaldı. Seçimle gelen seçimle gider. Kararımızı sandıkta veririz.” diyorduk. Televizyon başında Cumhurbaşkanımızı görünceye kadar merakla ondan gelecek haberi bekledik. Gecenin ilerleyen saatlerinde cep telefonu aracılığıyla yapılan canlı yayına “Sokaklara, meydanlara çıkalım. Bu darbecilere meydanları bırakmayalım!” çağrısı üzerine annesinin yanında uykuya dalan çocuklarımı öpmeyi bile akıl edemeden kapıya yöneldim. Kapı gıcırıtmasına uyanan eşi-

min meraklı gözlerine bakarak konuşmasına dahi izin vermeden “Gitmem lazım.” dedim. Sanırım kararlı bakışından gitmekten vazgeçmeyeceğimi anladı ki sesini çıkarmadı.

Dışarı çıktığımda insanların meydanlara doğru ilerlediğini gördüm. Yüzlerce insan “Neden, nasıl? demeden yürüyordu. Şimdi düşününce bu kadar insanı sokağa döken şeyin ilahi bir kudret olduğunu düşünüyorum. Etrafımda sokağımdan, mahallemden, ismini bilmesem bile tanıdığım simalar vardı. Markette çalışan kasier, restoranda çalışan kurye çocuk, okuldaki öğretmen ve daha nicelerini gördüm. İşte bu duruş, düşmana en büyük silahtı.

Bir milletin ortak direnişi başlıyordu.



Meydanlardan havaalanına ve saraçhaneye giden binlerce kişi; aralarından bazılarının gazi ve hatta şehit olacağını biliyordu. “İnsan öleceğini bilirmiş.” derler. Belediyenin önündeki su havuzunda abdest alan beyaz sarıklı, sakallı amca da öleceğini biliyordu. O gece kalabalığın içinde her yaştan, her memleketten insan vardı. Kim bilir, hangileri zamanında maçlarda farklı tribünlerde birbirilerini yuhalamış, hangileri yan yana olan tezgâhlarında “Kim daha fazla ürün satacak?” diye rekabet etmişlerdi.

Hiçbir ayrımın ve farklılığın önemini kalmadığı o gecede insanlar, asker görünümüne hainler tarafından vuruluyordu. Kimileri yakaladıkları askerleri ikna etmeye çalışıyor, kimileri kalabalığın arasından yaralıları taşımaya çalışıyordu. Herkes bir kâbusun içinde boğuşuyordu sanki. “Bu nasıl olabilir?” sorusu akıllardan çıkmıyordu.

Karşınızda bir düşman olsa ne yapacağınızı az çok bilirsiniz. Bir savaş meydanında olsanız cephenizde, mevzinizde kalır ve kendinizi korursunuz. O gece insanlar; daha belki de trafiğin sıkışıklığından o sabah şikâyet ettikleri yollarda, birkaç gün önce yolcu aldıkları havaalanında ya da dükkânlarından alışveriş yaptıkları sokaklarda ölüm pahasına yürüdüler.

İnsan avazı çıktığı kadar bağırarak ve kafasında anlam veremediği binlerce sorunun cevabını bulmak istiyor. O esnada önünden geçtiğimiz bir lise

takıldı gözüme. Lise zamanında bu lisede İstiklal Marşı okuma yarışmasına katılmıştım. Ve aklıma o an İstiklal Marşının şu dörtlüğü takıldı:

*“Kim bu cennet vatanın uğruna
olmaz ki feda?*

*Şüheda fişkırarak toprağı sıksan,
şüheda!*

*Canı, cananı, bütün varımı alsın da
Huda,*

*Etmesin tek vatanımdan beni
dünyada cüda.”*

“21. yüzyılda sivil yaşamda şehit olmak” deseler birçoğumuzun garibine giderdi. Toplumlar geçmişlerine dönerler, asıllarını yaşarlar. Biz, at sırtından indiğimizden beri mücadele ederek vatan kalabildik. Yüzlerce yıldır kurduğumuz her devlette Türk’ün adını diyardan diyara taşıran İslam sancağının en büyük bayraktarı olduk. Her dönemin düşmanları ayrı tınyete sahipti. Kimisi haçlı oldu, saldırdı; kimisi Müslüman gözükken mürtet oldu, hainlik yaptı. İçimizdeki hainlerle mücadelemiz hâlâ devam ediyor!

Bir ülkenin toprağı, her zaman topla tüfekte savunulmaz. Çocuklarımızı, torunlarımızı milli şuur ekseninde yetiştirecek, onlara ülkesini ve insanını seven bir birey olarak aldığı Türk İslam sancağını cihana yaymasının yollarını anlatacağız. Bilimde, teknolojiye, savunmada ve daha birçok alanda geliştireceğiz. Lisede hocamız, “Ölmek kolay. Asıl olan, yaşayıp bu vatana hizmet etmek.” derdi. Mesele bu ülke için ölmekse, 15 Temmuz gecesi bu vatanın evlatları ölüme gözlerini kırpmadan yürüdüler. Şimdi mesele bir olmak, çalışmak, beraber olmak ve geliştirmektir.



15 TEMMUZ’U UNUTMADIK, UNUTMAYACAĞIZ!



15 Temmuz Gazisi Safiye Bayat

Ülkemizde 15 Temmuz 2016’da gerçekleştirilen hain darbe girişimi esnasında yaralanan Gazi Safiye Bayat’tan o geceyi dinledik. Bayat, o süreçte yaşadıklarını *Anahtar* okurları için anlatırken gözyaşlarını tutamadı.

15 Temmuz gecesi sizi oraya iten sebep neydi?

15 Temmuz’da gerçekleştirilen bu hain kalkışmayı yapanların kim ol-

» **Türkiye’nin birlik ve beraberliğine darbe vurmak isteyen hain cuntacılara karşı demokrasiye sahip çıkan isimlerden Gazi Safiye Bayat, 15 Temmuz’u anlattı**

duğunu anlamak ve bir Müslüman olarak onları uyarmak için oradaydım.

Hain darbe girişiminin gerçekleştiği gecede siz neredeydiniz ve yaralandığınız yerdeki atmosfer nasıldı?

Darbe girişimin gerçekleştiği anda evdeydim ve tankların köprünün üzerinde olduğunu, Asya’dan Av-

rupa yakasına geçişin kapatıldığını televizyondan öğrendim. İç savaş mı başladı, kalkışma mı var diye geçirdim aklımdan ve bunu öğrenmek için dışarı çıkmaya karar verdim. Abdestimi aldım, sırt çantamın içeresine yara bantları, ağır kesiciler koydum ve telefonumu alıp çıktım. Ne olacağını bilmeden hatta tahmin de edemedim “Ya Allah Ya Bismillah” diyerek belirsizliğe doğru yol aldım. Normalde yayaların kullanmadığı araç yolundan köprüye doğru yürüdüm. Bir polis grubuyla karşılaştım, onların da ellerinden silahlarını almışlar. Bir şeyler yanlış gittiği anlaşılıyordu. O anda kocaman bir Türk bayrağı gördüm. Bayrağı tutan kişinin yanına gittim o da neyi beklediğini biliyordu. İlerlemem konusunda beni uyardı; ama ben yoluma devam ettim. Bir süre sonra tankla ateş açtılar. İnsanları sindirip eve kapatmak için alçak uçuş yaparak psikolojik baskı oluşturuluyordu. Ben ise yürümeye devam ediyordum. Allah’a şükür, tanktan açılan ateşten zarar görmedim. Sonra hain bir binbaşı ile karşı karşıya geldim. Onu uyardımaya çalışmama rağmen beni dinlemedi, üstelik de hırpaladı. Ateş etti ve Allah’a şükür kurşun bana isabet etmedi. Ben son nefesime kadar mücadele etmeyi seçtim. O binbaşının gözlerinin içine baktım ve “Siz zalimsiniz ve yenileceksiniz. Bunu yaptığınız için kendi-

nizi de affedemeyeceksiniz.” dedim. Sözlerimi tamamlamamın akabinde de arkamı döndüm ve gittim. Arkamdan havaya ateş açtılar. Fakat orası Okçular Tepesi’ydi, beklemek, terk etmemek lazımdı. Polis panzerinin arkasına oturdum dualar ettim. Sonra insanların akın akın geldiğini gördüm. Biliyorsunuz ki gelen kardeşleriniz az sonra ölüme yürüyecekler. Bu çok acı, bunu düşünmek bile çok ürkütücü. Önlerine atladım ve ileri gitmemeleri için yalvardım. Onların bizim askerlerimiz olmadıklarını söyledim. Bir yandan da ağlıyorum. Oradan birkaç çocuk “Abla kaçımızı öldürebilirler. Biz razıyız, şahitlik edeceğiz.” dediler. Böyle olunca durmak benim ne haddime. Kardeşlerime döndüm: “Allahu ekber ve la ilahe illallah deyin ve yürüyün.” dedim. O gencecik yüreklerle gurur duydum. İlerlediler, ilerlediler ve kurşuna dizildiler benim yavrularım. Bu acıyı tarif etmem mümkün değil. Bir yandan da emir veren askerlerin “Ateşi kesmeyin!” sözlerini duyararken öte yandan yaralıları kurtarmaya çalışıyoruz. Bir kadın gördüm ona yardım etmeye giderken biri bacağımdan tutup “Beni al abla.” dedi. Onu kendime çektim, kadına doğru ilerlerken sağ arka baldırımından kurşun yedim ve sol omzumun üzerine düştüm. Ulaşmaya çalıştığım kadının son nefesini verişine şahit oldum. Bilmediğim bir araca

bindirildim, çok kan kaybetmişim, hastaneye vardığımda konuşamıyordum. Benim için başta ex olmuş bile dediler.

Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan’ın 15 Temmuz darbe girişiminin olduğu geceki açıklamalarını duyduğunuzda ne hissettiniz?

Cumhurbaşkanımızın o günkü tutumunu, çok anlamlı buluyorum. Devletin başındaki kişi olarak tabii ki ülkesinin vatandaşlarını uyarmak ve sokağa davet etmek zorundaydı. Bizleri bir araya toplama gayesindeydi. Bu tavrıyla Sayın Erdoğan, “Milletin iradesinden hiçbir güç kaçamaz.” demek istedi. Ben de bunu söylemek istiyorum: Türkler, korkusuz bir millettir. Bizleri kimse algı operasyonları ile yenemezler. Bir kere Türk, Allah’ın huzurunda secdeye varmasının dışında kimseye boyun eğmez.

“15 Temmuz ruhu” sizlere neler çağırıyor bu kavramı duyunca aklınızda neler çağırıyor?

Bizler, 15 Temmuz’da vatanımız için mücadele ettik ve o gün artık geride kaldı. 15 Temmuz’u kimse sahiplenmeye kalkmasın. Çünkü 15 Temmuz; belli derneklerin, vakıfların, bürokratların, şehit yakınlarının, gazilerin ya da benim değildir. 15 Temmuz, sadece ve sadece milletini seven insanlarıdır. Allah, bizlere İslam ışığında yürümeyi ve zalimlikten uzak durmayı nasip etsin. Vicdanlı ve merhametli olduğumuzda içimizden çok güzel, imanlı vatan evlatları yetişecek. Ben oraya inanarak ve Allah’ın izniyle cesaret gömleğini giydim de gittim.

» **Ben oraya inanarak ve Allah’ın izniyle cesaret gömleğini giydim de gittim**



İNANCIN VE İNSANİYETİN TEZAHÜRÜ:



KURBAN BAYRAMI

» **Kurban Bayramı'nı hem inancımızın bir gereği olarak yaşamalı hem de insanlık adına ilerleyişimizin bir mesafesi olarak görmeliyiz**

“Her ümmet için, Allah'ın kendilerine rızık olarak verdiği hayvanlar üzerine ismini ansınlar diye kurban kesmeyi meşru kıldık.” (Hac, 22/34)

Kurban, yaklaşmak ve yakınlaşmak anlamı taşır. Kulun Hz. Allah'a yakınlaşması için en güzel yollardan biri olan kurban ibadetini yerine getirmek vaciptir. Kurban Bayramı'nın birinci ya da ikinci günü kesilebilen kurban ile birçok sıkıntıdan kurtuluşa erildiği gibi olası pek çok dertten de muhafaza olunur. Kurban ibadeti üzerine tefekkür edilip manası ve insan için anlamı düşü-

nülmeli ve bu ibadetin sadece bir hayvan kanı akıtmaktan öte olduğunun bilincine varılmalıdır.

Kurbanın Diğer Anlamı: Paylaşmak

Hz. İbrahim'in Allah'ın emri ile oğlu İsmail'i kurban etme girişiminin yüce Kur'an-ı Kerim'de "Allah'a yaklaşmak için kurban kesiniz." emriyle vücut bulması, aslında tüm insanlık için bir yakınlaşma sebebi hâline gelmiştir. Bu emir için gerekli şartlara haiz olan Müslümanların; aileleri, yakınları ve çevreleri ile aynı zamanda bir paylaşma vesilesi olma-

sı da kurban ibadetinin ayrıca bir güzelliğidir. Kurban Bayramı'nda Hz. Allah için kestığımız kurbanlarımızı yakınlarımızla paylaşmamız, ihtiyaç sahiplerine ulaştırmamız bu ibadetin esaslarının yanında sosyal adaletin de tesisinde bir dayanışma noktasıdır.

Berâe radiallahu anh şöyle rivayet etmiştir: “Dayım Ebu Bürde kurbanını namazdan evvel kesti”. Bunun üzerine Hz. Peygamber (aleyhisselâm): “Senin bu koyunun yalnız et içindir.” buyurdu. Ebu Bürde: “Ey Allah'ın Resulü! Bende bir keçi oğlağı var.” dedi. Hz. Peygamber: “Onu kurban et. Fakat senden başkasına yaramaz.” buyurdu. Sonra da şunları ilâve etti: “Her kim namazdan evvel keserse ancak kendi nefsi için kesmiş olur. Her kim namazdan sonra keserse kurbanı tamam olmuş ve Müslümanların sünnetine uymuş olur.” (Müslim bin Haccâc)

Bereketi Muhafaza Etmenin Yolu

Kurban Bayramı'nı gönüllerden ailemize, çevremize yaymak ve bu geleneği yaşatmak her Müslüman'ın görevi olmalıdır. Çünkü dünyanın geldiği bu tükenmişlik durumunu; ancak iyilikleri ve güzellikleri paylaşarak yenebiliriz. İyilikleri yaşatma gayretinde olan her insan, hayatının her anında bu bakış açısını korumalıdır. Bereketi muhafaza etmenin en



» Kurban Bayramı, arefe günüyle başlamak suretiyle Hac farizasını da içinde barındırır

güzel yolu ise maddi manevî temasları artırmaktan geçer. Paylaşmanın öneminin farkında olmalıyız. Bizler Kurban Bayramı'nı hem inancımızın bir gereği olarak yaşamalı hem de insanlık adına ilerleyişimizin bir mesafesi olarak görmeliyiz.

Hac Mevsimi

“Şüphesiz, âlemlere bereket ve hidayet kaynağı olarak insanlar için kurulan ilk ev, Mekke'deki Kâbe'dir. “Orada apaçık nişâneler, İbrahim'in

makamı vardır. Oraya giren emniyette olur. Yoluna gücü yetenlerin o evi haccetmesi, Allah'ın insanlar üzerinde bir hakkıdır. Kim inkâr ederse bilmelidir ki, Allah bütün âlemlerden müstağnîdir.” (Al-i İmran 96-97)

Kurban Bayramı, arefe günüyle başlamak suretiyle Hac farizasını da içinde barındırır. Her yıl milyonlarca Müslüman dünyanın dört bir tarafından bu kutsal mekânı bir araya gelir ve hac ibadetlerini ifa ederler. Arefe günü adeta kefenleriyle çıktıkları yolda Arafat, Müzdelife, Şeytan Taşlama'dan sonra bayram sabahı kurbanları keserek ihramdan çıkarlar. Kurban ibadetinin bir diğer anlamını da bu şekilde görmüş oluruz. Kurban beraber olmaktır, arınmaktır.

Hac ve kurban, ibadetlerini beraber düşündüğümüzde aklımızda olması gereken kavramların başında “mahfiyyet” gelir. Mahfiyyet, kalabalıkların içinde boynumuzu tevazu ile eğdiğimiz ve sadece yüce Yaradan'ı düşündüğümüz ruh hâlidir. Sabrın, sebat etmenin ve sadece O'nu düşünmenin hâlidir.



İNANÇLARIN KUTSAL ŞEHİRİ

KUDÜS

Recep Almalı

» **Müslümanların ilk kiblesi olan Kudüs, Peygamber Efendimizin Miraç hadisesinde Mescid-i Aksa'ya gitmesiyle İslam toplumunda ayrı bir yere sahip oldu**

Semavi dinler için büyük değer taşıyan ve tarihteki eski şehirlerden birinin adıdır Kudüs. Kuruluş dönemi net olarak bilinmemekle beraber, bu topraklara ilk yerleşimi Milattan Önce 3.000 yılında bir Arap kabilesi olan Kenaniler gerçekleştirmiştir. İlerleyen dönemlerde artan göçlerle birlikte şehrin sınırları Akdeniz'e kadar uzanmıştır. Şehrin adı Mısır etimolojisinde "Ruşalim" diye zikredilmektedir. Mısır döneminde Amarna'da yerel bir şef olan Abdi-Heba, "Uruşalimin" diye Kudüs'ten bahsetmektedir. Hristiyanlar için dinsel anlamda büyük önem ta-

şıyan ve Yahudilerin kutsal kitabını da barındıran bir metinler grubundan oluşan Kitâb-ı Mukaddes'teki Yeşua kitabında da 'Yeruşalayim' diye Kudüs'ten bahsedilmektedir. İslam dinin ilk kiblesi olma özelliğine de sahip olan kent, Al-Quds (Kutsal İbadethane) olarak anılmaktadır.

İlk Müfettiş: Hz. Ömer

Hristiyanların kontrolünde olan şehir, 638 yılında İslam ordusu tarafından kuşatıldı. Şehri teslim etmemekte ısrar eden Kudüs halkı, Kuzey Suriye'de savaşmakta olan Ebu Ubeyde komutasındaki ordunun Kudüs'e doğru yola çıktığını öğrenince,

şehrin anahtarını sadece Hz. Ömer'e teslim edeceklerini söyledi. Yapılan istişarelerden sonra Hz. Ömer bu teklifi kabul etti ve Kudüs'e doğru yola çıktı. Şehrin yöneticileri tarafından hürmetle karşılanan Hz. Ömer, Hristiyan halkın hakkını gözetceğini söyleyerek burada bazı eserler inşa etti. Böylece Müslümanların Kudüs'teki varlığı başlamış oldu.

Osmanlı Kudüs'te

Yavuz Sultan Selim döneminde Memlüklerle girişilen Mercidabık Muharebesi sonrasında Osmanlı Devleti, Şam topraklarının hâkimi konumuna geldi. Savaşı kazanıp böl-

» Osmanlı Devleti 400 yıl boyunca Kudüs şehrinin tek hâkimi konumunda yer aldı

geyi kontrolüne alan Sultan Selim, 31 Aralık 1516 yılında Kudüs şehrine girdi ve Mescid-i Aksa gibi diğer mübarek yerleri ziyaret etti. Halk yapılan fetih sonrasında memnuniyetini padişaha yansıtabilmek için onu görkemli yemeklere davet etti. Sultan Selim, Kudüs'ün imarı için pek çok söz verdi; fakat ömrü buna yetmedi. Babasından sonra tahta geçen Kanuni Sultan Süleyman, Kudüs için pek çok hizmette bulundu. Kudüs'teki içme sularının kaynaklarının yenilenmesi, şehri kuşatan kalenin tamir ve restore edilmesi, Mescid-i Aksa'ya giden suyunun düzenlenmesi gibi alt yapı ve üst yapı çalışmaları yaptı. Osmanlı Devleti, 400 yıl boyunca Kudüs şehrinin tek hâkimi konu-

munda yer aldı. Zamanla siyasi ve sosyal sebeplerden dolayı zayıflayan Osmanlı Devleti, 9 Aralık 1917 yılında Kudüs'ü İngilizlere bırakmak zorunda kaldı.

Kudüs'ün Kutsal Yapıları

• **Mescid-i Aksa:** İslam'ın ilk kiblesi ve Miraç hadisenin burada başlamış olmasından dolayı İslam dinince önemli bir yerdir. Allah'ın emri ile Hz. Davut tarafından inşasına başlanılan mescit, Davut aleyhisselamın ömrünün yetmemesi sebebiyle Hz. Süleyman'ın hükümdarlığında tamamlandı. Mescide Beytü'l-Makdis adı verildi. İslam dinine göre kutsal sayılan üç mescitten biri olan Beytü'l-Makdis'in adı, daha sonra "Mescid-i Aksa" olarak değiştirildi.

• **Kubbe'üs Sahra:** Emevî Halifesi Abdul Melik bin Mervan döneminde tamamlanan mescit, Hz. Ömer'in inşa ettiği mescidin yıkılması sonucu aynı yere yapılmıştır. Bu yüzden bazı kaynaklarda Kubbe'üs Sahra'nın adı "Ömer Camii" olarak da geçmektedir. Mescidin inşası sırasında Peygamber efendimizin miraca yükselmek için üzerine bastığı "Hacer-i Muallak" taşı da mescit alanına dâhil edilmiştir.

• **Ağlama Duvarı:** Yahudi inancında büyük bir öneme sahip olan Ağlama Duvarı, adını Hristiyan

inancından almıştır. Duvar, Süleyman Mabedi'nin kalıntısı olarak bilinir. M.Ö. 586'da Babil Krallığı, Kudüs'ü işgal etmiş ve pek çok kutsal yeri de yıkmıştır. Bunlardan birisi de Süleyman Mabedi'dir. Bu olay, Yahudilerde büyük bir hüznün oluşturmuş ve din mensupları mabedi koruyamadıkları için bu duvarın dibine gelerek ağlama geleneği oluşturmuşlardır.

• **Zeytindağı:** Tevrat'ta kıyamet gününde Mesih'in Yahudi halkını kurtarmak için yeryüzüne ineceği zaman, önce bu tepeye gelip daha sonra Kudüs'e gideceği anlatılır. Hz. İsa'nın Havarileri ile bu dağa çıktığı ve sohbetler ettiği, hatta uğradığı zulümlerde de bu dağa çıktığı rivayet edilir. Hz. Ömer ve Selahaddin-i Eyyubi'nin fetih sırasında şehit düşmüş bazı askerleri de bu dağa defnedilmiştir.

• **Kıyamet Kilisesi:** Kilisenin inşasını Bizans İmparatoru Konstan'ın annesi Helena 335 yılında gerçekleştirmiştir. Hristiyan inancına göre Hz. İsa, çarmıha gerildikten üç gün sonra bu kilisenin bulunduğu yere defnedilmiştir. Halk, ertesi gün defin yerine geldiğinde mezarın açıldığını görmüştür. Hristiyan inancındaki bir rivayete göre de Hz. İsa göğe yükselmiş ve kıyametten önce tekrar buraya gelecektir.

Albayrak Grubu bünyesinde faaliyet gösteren Reklam Piri firması, 26-29 Haziran tarihlerinde Kudüs'e gezi programı düzenledi. Reklam Piri ekibinin yanı sıra firma müşterileri ve diğer Albayrak çalışanlarının da katıldığı programda ayrıca FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal ve Fuzul Grup Kurumsal İletişim Yöneticisi Cansu Kekeç Saatçioğlu da yer aldı.



FuzulEv Genel Müdürlüğüne,
FuzulEv ile 18 Mart 2018'de tanışmıştım. Bu yıl 12 Haziran'da işe evimin tapusunu aldım. Bu süreç içerisinde FuzulEv çalışanlarından ve hizmetlerinden çok memnun kaldım. Tüm işlemler titizlikle takip ediliyor. Hem muameleler esnasında hem de mali süreçte hiçbir sıkıntı yaşamadım. Bu bağlamda FuzulEv Satış Müdürü Cemil Şimşekte teşekkür etmek isterim. İyi ki bu sisteme dâhil olmuşum.
Neriman Kuşu

Fuzul Gayrimenkul Yatırım
A.Ş.'ye,
FuzulOto müşterisi olarak bizimle ilgilenen ve güler yüzünü eksik etmeyen Osman Okyar Göke teşekkür ederim. Her sorumuza sabırla, titizlikle ve ayrıntılı bir şekilde cevap vermişti. Osman Okyar Göke iş yaşamında başarılar dilerim.
Tekrar teşekkür ederim.
Halil Kılıçık

Çok değerli FuzulEv ailesi,
Biz daha hayalini bile kuramazken şu an ev sahibi olduk. Yardımlarınız ve desteğiniz her zaman üzerimizdeydi. Çok teşekkür ederiz. Pek çok kişi sisteminize soru işaretleri ile yaklaşırken biz sizlere hep güvendik. Sonuçta biz haklı çıktık ve ferremiz de sisteme hayran kaldı. "Sıfır faiz" ile insanları ev sahibi yapmak bu devirde bence imkânsız başarılar ve siz bunu başarıyorsunuz. O kadar çok aileyi sevindiriyorsunuz ki... Herkese bu sistemi tavsiye ediyoruz. Şu araba hayalimizde. Yine sizinle olmak dileğiyle... Özverili çalışmanız için teşekkürler. Çalışmalarınızın günbegün çoğalmasını dilerim. Bu arada kurada ilk sırada çıkmak muhteşemdi!
Hakan Ayrancı

FuzulOto ailesine,
26 Aralık 2018'de Batman FuzulOto ailesine katıldık. Bizi karşılayan, zaman ayıran ve aklımızdaki tüm sorulara cevap veren özverili, hizmeti ön planda tutan, yenilikçi ve araştırmacı bir ruha sahip olan personeliniz Sayın Osman Okyar Göke şahsım ve ailem adına teşekkürü borç bilirim. Yapmış olduğu çalışmalarından dolayı kendisine iş hayatında başarılar dilerim.
Mehmet Yaşin Çotak

İstedığınız evi almanın
en kolay yolu

FPK

ev alma sistemi

FAİZSİZ PEŞİNATSIZ KREDİSİZ ev alma sistemi

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

5 adımda FPK ev alma sistemi

1

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

2

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

3

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

4

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

5

Faiz, peşinat, kredi ve ara ödeme yüklerinin altında ezilmeden 27 senelik FuzulEv güvencesiyle ev sahibi olmanın mutluluğunu yaşarsınız.

27
YILLIK
GÜVENCEYLE

Detaylı bilgi için:
444 63 13 | fuzulev.com

» fuzulev

FUZULEV ERİŞİM NOKTALARI

İSTANBUL - FATİH GENEL MERKEZ

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

MOBİL ŞUBE TÜRKİYE'NİN HER YERİNDE!

İSTANBUL - AVCILAR ŞUBESİ

Cihangir Mahallesi (E5 Yan Yol Üzeri) Yelken Sokak No:1 Avcılar/İstanbul (Pelican Mall AVM karşısında)
TEL: 0(212) 591 68 28
FAX: 0(212) 591 68 29

İSTANBUL - BAĞCILAR ŞUBESİ

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

İSTANBUL - BAŞAKŞEHİR ŞUBESİ

Başakşehir Mahallesi Şair Erdem Beyazıt Caddesi No:5 (Olimpa Avm-yemek katı) Başakşehir/İstanbul
TEL: 0(212) 487 45 12

İSTANBUL - ESENLER ŞUBESİ

Nene Hatun Mahallesi İnönü Caddesi No:17 Dükkan: 1 (İSMEK binası altı) Esenler/İstanbul
TEL: 0(212) 562 04 96
FAX: 0(212) 562 04 99

İSTANBUL - ESENYURT ŞUBESİ

İnönü Mahallesi Doğan Araslı Bulvarı Business Center No:88-50 Esenyurt/İstanbul
TEL: 0212 450 31 20
FAX: 0(212) 450 31 24

İSTANBUL - GAZİOSMANPAŞA ŞUBESİ

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

İSTANBUL - GÜNGÖREN EK HİZMET BİNASI

Güven Mahallesi Taşuk Sokak No:20/22 Güngören / İstanbul
TEL: 0(212) 553 63 50 - 60 - 70
FAX: 0(212) 553 63 80

İSTANBUL - KÂĞITHANE ŞUBESİ

Sultanselim Mahallesi Sultanselim Caddesi No:76/A Kâğıthane/İstanbul
TEL: 0(212) 269 99 03
FAX: 0(212) 269 99 09

İSTANBUL - KARTAL ŞUBESİ

Çavuşoğlu Mahallesi Ankara Caddesi No:96 Kartal/İstanbul
TEL: 0 (216) 374 32 10
FAX: 0 (216) 374 32 49

İSTANBUL - PENDİK ŞUBESİ

Bahçeelievler Mahallesi Aydınlyolu Caddesi No:1 Pendik/İstanbul
TEL: 0(216) 354 54 44
FAX: 0(216) 354 54 46

İSTANBUL - SANCAKTEPE ŞUBESİ

Meclis Mahallesi Kâtip Çelebi Sokak No:1/A Sancaktepe/İstanbul
TEL: 0(216) 648 22 16
FAX: 0(216) 648 22 17

İSTANBUL - SEFAKÖY ŞUBESİ

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

İSTANBUL - SULTANBEYLİ ŞUBESİ

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

İSTANBUL - SULTANGAZİ ŞUBESİ

Sultançiftliği Mahallesi 41. Sokak No:17 Sultangazi/İstanbul
TEL: 0(212) 606 10 40

İSTANBUL - ŞİRİNEVLER ŞUBESİ

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

İSTANBUL - ÜMRANIYE ŞUBESİ

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

İSTANBUL - ÜSKÜDAR ŞUBESİ

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

ADANA ŞUBESİ

Tepebaşı Mahallesi Abidinpaşa Caddesi No:9/A Seyhan/Adana
TEL: 0(322) 359 62 62-66
FAX: 0(322) 359 62 67

AFYONKARAHİSAR ŞUBESİ

Marulcu Mahallesi Kurtuluş Caddesi No 11/B Merkez/ Afyonkarahisar
TEL: 0(272) 212 32 30
FAX: 0(272) 212 32 33

ANKARA - KEÇİÖREN ŞUBESİ

Güçlükaya Mahallesi Cumhuriyet Caddesi No 11/B Keçiören/Ankara
TEL: 0(312) 358 73 46
FAX: 0(312) 359 34 96

ANKARA - SİHHİYE ŞUBESİ

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

ANKARA - SİNCAN ŞUBESİ

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

ANTALYA ŞUBESİ

Tahıl pazarı Mahallesi İsmetpaşa Caddesi No:41 Muratpaşa/Antalya
TEL: 0(224) 243 57 01
FAX: 0(224) 243 57 03

AYDIN ŞUBESİ

Hasan Efendi Mahallesi Hükümet Bulvarı 1915 Sokak No/1 Efeler/Aydın
TEL: 0 (256) 225 01 04
FAX: 0 256 225 01 05

BATMAN ŞUBESİ

Şirinevler Mahallesi Atatürk Bulvarı No:58/A Merkez/Batman
TEL: 0(488) 212 00 74
FAX: 0(488) 212 00 75

BURSA ŞUBESİ

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

BURSA - İNEGÖL ŞUBESİ

Cuma Mahallesi Nuri Doğru Cad. No:12/D İnegöl/Bursa
TEL: 444 63 13

BURSA - YILDIRIM ŞUBESİ

Değirmenlikızık Mahallesi Teyyareci Mehmet Ali Caddesi No:222/A Yıldırım/Bursa
TEL: 0224 360 00 61
FAX: 0224 360 00 62

ÇORUM ŞUBESİ

Çepni Mahallesi İnönü Caddesi No: 51 Merkez/Çorum
TEL: 0(364) 333 15 17
FAX: 0(364) 333 15 18

DENİZLİ ŞUBESİ

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

DIYARBAKIR ŞUBESİ

Urfa Yolu 1. Kilometre Mevlana Halid Mahallesi Mega Center Yanı Kent Apartmanı A/Blok Zemin Kat No: 30 Bağlar/Diyarbakır
TEL: 0(412) 228 20 73
FAX: 0(412) 228 20 74

ELAZIĞ ŞUBESİ

Nail Bey Mahallesi Bosnahersek Bulvarı No:4 Merkez/Elazığ
TEL: 0(424) 237 37 93
FAX: 0(424) 237 37 94

BAYİ

ADIYAMAN BAYİSİ

Hoca Ömer Mah. 206. Sk. No:1 Kat:2
(Adıyaman Bld. karşısı-Seçkin Çerez üstü)
Merkez/Adıyaman
TEL: 0 416 2165218 -
0 532 6619069 -
0 505 9305155

ADIYAMAN BAYİSİ 2

Atatürk Bulv. No:265
(Adıyaman Müzesi karşısı) Merkez/Adıyaman
TEL: 0 416 726 0102 -
0 553 743 3310 -
0 545 319 8882

KAHRAMANMARAŞ ELBİSTAN BAYİSİ

Güneşi Mahallesi
Recep Tayyip Erdoğan Bulvarı
Temurlar İş Merkezi No:30/D Elbistan/
Kahramanmaraş
TEL: 0(542) 620 00 20

FUZULEV ERİŞİM NOKTALARI

ERZURUM ŞUBESİ

Lalapaşa Mahallesi Orhan Şerifsoy Caddesi No:31/A Yakutiye/Erzurum

TEL: 0(442) 442 01 00
FAX: 0(442) 442 02 00

ESKİŞEHİR ŞUBESİ

İstiklal Mahallesi Şair Fuzulî Caddesi No: 48 Odunpazarı/Eskişehir

TEL: 444 63 13

GAZİANTEP ŞUBESİ

Çukur Mahallesi Hürriyet Caddesi No:01/C Şahinbey/Gaziantep

TEL: 0(342) 220 79 79
FAX: 0(342) 220 77 73

GAZİANTEP - KARATAŞ ŞUBESİ

Şahintepe Mahallesi 400 No'lu Cadde No: 10/B-D Şahinbey/Gaziantep

TEL: 0(342) 503 24 44
FAX: 0(342) 503 24 45

HATAY ŞUBESİ

Cebrail Mahallesi Atatürk Caddesi Behzatoğlu Apartmanı No: 37/A Zemin Kat Dükkan Antakya/Hatay

TEL: 0(326) 214 14 00-01
FAX: 0(326) 214 14 07

HATAY - İSKENDERUN ŞUBESİ

Kurtuluş Mahallesi Muharrem Aksoy Caddesi Aselcioğlu Apartmanı No: 1 Pac Meydanı İskenderun/Hatay

TEL: 0 326 614 43 44

İSPARTA ŞUBESİ

Kutlubey Mahallesi Mimarşinan Caddesi No:36 Merkez/Isparta

TEL: 0(246) 223 23 30
FAX: 0(246) 223 23 31

İZMİR - BORNOVA ŞUBESİ

Ergene Mahallesi 554 Sokak No: 4/A Bornova/İzmir

TEL: 0(232) 343 53 70
FAX: 0(232) 343 53 71

İZMİR - KONAK ŞUBESİ

Yeniğün Mahallesi Gaziosmanpaşa Bulvarı No:61/F Çankaya/Konak/İzmir

TEL: 0(232) 484 52 84
FAX: 0(232) 484 52 89

KAHRAMANMARAŞ ŞUBESİ

Hayrullah Mahallesi Azerbeycan Bulvarı Norm Ofis No:54/A Onikişubat/Kahramanmaraş

TEL: 0(344) 221 55 03
FAX: 0(344) 221 55 05

KAYSERİ ŞUBESİ

Gevher Nesibe Mahallesi İstasyon Caddesi No:25 Kocasinan/Kayseri

TEL: 0(352) 220 02 38
FAX: 0(352) 220 02 37

KOCAELİ (İZMİT) ŞUBESİ

Kemalpaşa Mahallesi Hürriyet Caddesi Kaya İşhanı No:39/1-2 İzmit/Kocaeli

TEL: 0(262) 325 45 22
FAX: 0(262) 325 45 24

KOCAELİ-GEZBE ŞUBESİ

Sultan Orhan Mahallesi Hükümet Caddesi No:99/B Gebze/Kocaeli

TEL: 0(262) 645 09 70
FAX : 0(262) 646 59 69

KONYA ARENA ŞUBESİ

Şeyh Şamil Mahallesi Doç. Dr. Halit Ürün Caddesi No: 21/E Selçuklu/Konya

TEL: 0(332) 265 46 55
FAX: 0(332) 265 06 82

KONYA - MERAM ŞUBESİ

Şeyh Sadrettin Mahallesi Amberreis Caddesi No:29 A-B (Form kavşağı, Sosyal Güvenlik Kurumu civarı) Meram/Konya

TEL:0(332) 350 00 07
FAX: 0(332) 350 00 91

KONYA - SELÇUKLU ŞUBESİ

Musalla Bağları Mahallesi Telgrafçı Hamdi Bey Caddesi No:14/A Selçuklu/Konya

TEL: 0(332) 235 01 31-32
FAX: 0(332) 235 01 33

MALATYA ŞUBESİ

Şıkşık Mahallesi İnönü Caddesi No:73 Battalgazi/Malatya

TEL: 0(422) 324 00 91 - 0(422) 324 00 92
FAX: 0(422) 324 00 93

MANİSA ŞUBESİ

Arda Mahallesi 8 Eylül Caddesi No:63/C Şehzadeler/Manisa

TEL: 0(236) 232 22 18
FAX: 0(236) 232 22 19

MARDİN ŞUBESİ

13 Mart Mahallesi Vali Ozan Caddesi No:80/Z40 Artuklu/Mardin

TEL: 0 (482) 502 50 45
FAX: 0 (482) 502 50 46

MERSİN ŞUBESİ

Gazi Mahallesi Gazi Mustafa Kemal Bulvarı Duygu Apartmanı No:309/B Yenişehir/Mersin

TEL: 0(324) 336 95 69
FAX: 0(324) 336 23 64

ORDU ŞUBESİ

Şarkıye Mahallesi Kazımkarabekir Caddesi No: 9/A Altınordu/Ordu

TEL: 0 (452) 666 11 52
FAX: 0 (452) 666 11 53

RİZE ŞUBESİ

Piriçelebi Mahallesi Cumhuriyet Caddesi No: 97/A Merkez/Rize

TEL: 0326 614 43 44

SAKARYA ŞUBESİ

Cumhuriyet Mahallesi Bankalar Caddesi Uzunçarşı Sokak No:19 Adapazarı/Sakarya

TEL: 0(264) 279 97 34
FAX: 0(264) 274 46 94

SAMSUN ŞUBESİ

Pazar Mahallesi Necip Bey Caddesi Hastane Sokak No:2 Gaziler/İlkadım/Samsun

TEL: 0(362) 431 74 70
FAX: 0(362) 431 74 77

SİVAS ŞUBESİ

Eski Kale Mahallesi Osmanpaşa Caddesi 7. Sokak No:17 Merkez/Sivas

TEL: 0 (346) 221 35 94
FAX: 0 (346) 221 35 95

ŞANLIURFA ŞUBESİ

Barmyasuyu Mahallesi Atatürk Bulvarı Stad 1 Apartmanı No:41-C Haliliye/Şanlıurfa

TEL: 0(414) 312 14 48 - 49
FAX: 0(414) 312 14 50

ŞANLIURFA - SİVEREK ŞUBESİ

Camikebir Mahallesi Hürriyet Caddesi No:48 Siverek/Şanlıurfa

TEL: TEL: 0414 552 10 30
FAX: 0414 552 10 35

TEKİRDAĞ - ÇORLU ŞUBESİ

Kazimiye Mahallesi Alipaşa Caddesi No:2/561 Dükkan No:9 Çorlu/Tekirdağ

TEL: 0(282) 654 44 71
FAX: 0(282) 654 44 72

TOKAT ŞUBESİ

Yarahmet Mahallesi Gaziosmanpaşa Bulvarı No:169/A Merkez/Tokat

TEL: 0356 212 34 04
FAX:0356 212 34 05

TRABZON ŞUBESİ

Cumhuriyet Mahallesi Özgür Caddesi No: 4 / 1 Ortahisar/Trabzon

TEL: 0(462) 321 12 50-51
FAX: 0(462) 321 12 52

VAN ŞUBESİ

Bahçıvan Mahallesi Kazım Kara Bekir Caddesi İnkılap Sokak Keremoğlu İş Merkezi No:71/B İpekyolu/Van

TEL: 0(432) 216 16 60
FAX: 0(432) 216 16 88

ZONGULDAK - EREĞLİ ŞUBESİ

Bağlık Mahallesi Erdemir Caddesi No: 233/A Karadeniz Ereğli/Zonguldak

TEL: 0 (372) 312 29 16
FAX: 0 (372) 312 29 17



**TÜM SAYILARIMIZA
BU KODDAN ULAŞABİLİRSİNİZ**

2019 SALES AND VISION STRATEGIES WERE DISCUSSED IN MERSIN



“2019 Sales and Vision Strategies” meeting of FuzulEv were organized on 1-4 April 2019 in Mersin Hilton Hotel. The meeting was held with the participation of managers from all branches and general management and the 2019 aims were discussed while evaluating the previous year.

THE GREATEST “BRANDED HOUSING MANUFACTURER” IN BAŞAKŞEHİR: FUZUL YAPI



CEO of Fuzul Yapı Zeki Akbal has talked about the activities of the company in the last period and their aims in the following process, and said: “We are planning to complete and deliver our current buildings in 2019 and to start in a project with 1000 flats in April 2020”.

NEVITA INT CONTINUES TO RISE

Nevita International Chairman of the Board Faruk Akbal: We are starting a new era for Nevita INT thanks to our continuous development in sales and marketing and new expansions in company structuring. In the first two quarters of 2019, we have made a deal with three big projects in different places in Istanbul.



FROM BEING A LOCAL TRADESMAN TO BEING A WORLD TRADESMAN: E-COMMERCE

The internet environment is a giant marketplace that is located on the whole world, along with being the common source that includes all information about humanity. In this shopping system that called e-commerce carried out over the electronic channels purchase and sales activities of all existing products or service can be realized.



YOUNG MÜSİAD PREPARES THE YOUTH FOR THE FUTURE

We have listened the Young MÜSİAD from it New Term President Attn. Yunus Furkan Akbal. Akbal shared his opinions about many subjects with our readers from MÜSİAD spirit to the synergy that embraced in the institution, from the realized projects to new generation business world.



FUZULEV IS IN SERVICE WITH 70 BRANCHES IN 7 REGIONS OF TURKEY

FuzulEv provides its customers with a way to own a house and car with installments suitable for every budget and without interest. And it aims to reach 80 branches it branch number that is currently 70 in 7 regions of Turkey by the end of the year. Every month, thousands of people apply to FuzulEv with their house, car, and other needs and the firm delivers the needs of thousands of families each month.



MY DEAR MASTER, MY SULTAN...

Journalist-Writer Sami Özey, who touches the very souls of his readers with his lyrical writings about family and society values, has written the feelings of an old mother that lives with her son and his family in the current issue of Anahtar magazine with poetic expression.



DOES CITY LIFE AFFECT SLEEPING PATTERN?

Sleep is the most fundamental needs for the physical and mental health of a person. Because sleep means regaining the lost energy and renewing. The problems that created by city life adversely affects the human life, not just the sleeping pattern.



ATTENTION! THEY ARE COMING; THE YOUTH OF THE GENERATION Z GREW UP

The generation Z who were born after 2000 has already shown that they are so different from others and they will be different than others. This generation that has met the touchscreen when they are a few months old will run the business world and even the countries.



SEA-SAND-SUN IS IN ISTANBUL!

The sweetest twist of the business life is being in Istanbul in the season of fun and holiday. However, there are many beautiful holiday places in Istanbul for those who spend a summer holiday in here. We have described Ağva, Riva, and Yalıköy to Anahtar readers.

**WE DIDN'T FORGET JULY 15 AND NEVER WILL**

Safiye Bayat, who is one of the people who protected democracy against the treacherous junta which wants to inflict a heavy blow to the unity and solidarity of Turkey, was burst into tears when talking about the things that she has experienced in the night of July 15.

**JERUSALEM: THE HOLY CITY OF THE BELIEFS**

Jerusalem, which is the first kiblah of Muslims, has an important place in Muslim society because the Prophet has gone to Al-Masjid Al-Aqsa during Miraj. In this issue, we have covered Jerusalem with the holy structure that it has.



SELMAN ASLAN

Uluslararası bilgi iletişim ağı, genel ağ	İlk durumda kalmış olan, ge- lişmesinin başın- da bulunan, iptidai, prmitif	Bir şeye emek vererek onu da- ha elverişli bir duruma getirmek	Belirli maddeleri satma izni olan kimse, dükkan veya kuruluş	Bir malın yapı- mının yalnızca bir kuruluşun e- linde bulunduğu durum, inhisar	Tarihi kalıntı	İsinden fil yapan bir ek
Ahit, muahede, ahitleşme, pakt	Mal alım satımı	Amper	Albay	Komut, talimat	Fikir savunan, bilgi veren gazete, dergi vb. yayın yazısı	
				Hastaya uygula- nan kesme ve dikme işlemi, cer- rahi müdahale, operasyon		
		Bir kimsenin, kendisine iş verilmeye uygunluk, yaraşırılık durumu				Masal dağı
Ahlaki Kraliçe		Katı cisim sıvı içine karışarak sıvı durumuna geçmek				Kısaca kilo
İki şey arasında açıklık oluşturma		Beddua				
				Bir göz rengi		Şaşırma belirtir
				Hacıların arife günü toplandııkları tepe		Asya'da kurumaya başlayan bir göl
Gerçek		Dinin kurallarına aykırı olmayan, haram karşıtı			Söz	
		Litre			Kur'an-ı Kerim'in kalbi olduğu buyrulmuş sure	
		Zaman ve çalış- mayla meslekte elde edilen aşā- ma ve uzmanlık				
		Onarım				İçtenlik
Kısaca, sosyal medyada kullanı- lan Trending Topics, 'popüler başlıklar' terimi		Trityumun simgesi	Yürüyerek giden kimse			Bir kürk hayvanı
İlaç, çare		Bir şeye biçim vermeye veya eski biçimini korumaya yarayan araç	Kükürtün sembolü			Komsunuz bir ülke
Bir düşünceyi, gerçek ve hikmeti veciz şekilde anlatan, halka mal olmuş kısa söz, darbimesel	Adele			Ara		
	Faizsiz bankaların genel ismi			İnsanın vatanını milletini ve aile- sini koruma ça- bası manasına gelen bir isim		
			Kadri ve kıymeti yüksek olan, şeref şahibi, teh- likeli, korkulu			Romen rakam- larında 1000
			Bir soru eki			Gömülmüş mal, para, altın, gü- müş vb. değerli şeyler, gömü
Mevki, kat, yer Yönerge					Nidâ eden, çağırıcı	
Parayı, gelir getircisi bir mala yatırma					Mimar tarihimizin en büyük mimarı	
				Kükürt		
				İlk Çağ'da kendi yasalarıyla yö- retilen bir veya birkaç kentten oluşan devlet	Kötü	
					Metre	
Eşek yavrusu			Ad			Çok eski tarih belirtir
Toprakla çevrili, derin ve geniş, tuzlu veya tuz- suz su örtüsü			Tarihte bir kavim			Dördüncü harf
		Atama				
		Bir bağlaç			Akşamın ve gece- nin seninliği ile yerde veya bitki- lerde toplanan küçük su damla- ları, şebnem, jale	
			Ayrıntı			"Hangi şey?" sorusu
			1000 kg lık ağırlık ölçüsü biriminin kısaca yazılışı			Azot eleme- ntinin simgesi
Gerçek yiyecek ve içecek şeyler, nevale			İnsan vücudunun dış yüzü, cilt		Kesintilerden sonra geri kalan miktar olan, safı	
Ummaktan do- ğan duygu, umut						

Anahtar Kelime: 1 2 3 4 5 6 7 8

Ayda

246TL'ye

**BİLE OTOMOBİL SAHİBİ
OLABİLİRSİNİZ.**



Faiz Peşinat Kredi

YOK!

fuzulOTO

444 63 13

fuzuloto.com

İSTANBUL'UN YENİ MERKEZİ BAŞAKŞEHİR'İN EN BÜYÜK PROJESİ



TAPUN
HAZIR

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



3.
İSTANBUL
Başakşehir



+90 212 401 67 50
ucuncuistanbul.com

