

»fuzuleV

ANAHTAR

NİSAN 2017 SAYI 6

FUZULEVİN OKUYUCULARA ARMAĞANIDIR.

fuzul

BAŞARI DOLU



**KALİTE VE
GÜVENİN**
ADRESİ FUZUL GRUP

BÜYÜK TÜRKİYE
YOLUNDA **DEV ADIM**
MALİYETSİZ
EV SAHİBİ OLABİLİRSİNİZ



TÜRKİYE EV SAHİBİ OLUYOR!



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

 **fuzulev**



444 6 313
www.fuzulev.com



14

Kalite ve Güvenin Adresi Fuzul Grup

Çeyrek asrı geride bırakan Fuzul Grup, 25 yıllık bilgi ve birikimi, deneyimi ve hayata geçirdiği projelerle Türkiye'yi otomobil ve ev sahibi yapıyor.



28

Finansal Sistemlerde Özgün Model Arayışları

Daha paylaşımcı, dayanışmacı, reel varlık temelli, sorumlu ve hesap sorulabilir bir finansal sistem, İslami finans sistemiyle mümkündür

8

Nevita 120 Milyon TL Satış Hedefliyor

26

Sigortanın Kapsama Alanları



34

Çeyrek Asırlık Başarının Sırrı

Gerçekleştirilen her türlü kirlenmiş senaryo ve engellemelere rağmen 2002 yılından beri ekonomik büyümesini sürdüren Türkiye, 16 Nisan akşamı aldığı "evet" kararı ile güven dolu yarınlar için dev bir adım attı



36

Büyük Türkiye Yolunda Dev Adım

Şanlı tarihinden aldığı ilhamla 16 Nisan günü bir kez daha "dik bir duruş" sergileyen Türk milleti, "ayağındaki özgürlük prandasını" söküp attı



46

Tebessüm Eden Şehir Antalya

Muhteşem iklimi, doğal güzellikleri ve tarihi mirasıyla Antalya, seyahatseverlere eşsiz bir deneyim imkânı sunuyor

54

Sevgi ve Hoşgörünün Çağrısı: Bayramlar

57

İş Dünyası Ve Dijital Dönüşüm

60

Kutlu Doğum: Efendimiz'in (S.A.V) Doğduğu Gece



İmtiyaz Sahibi
FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal

Yayın Direktörü
Aydın Özkan
Ümit Bozkurt

Yayın Yönetmeni
Adnan Başaran
Cansu Kekeç Saatçioğlu
Yeliz Albayrak

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

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



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

Genel Koordinatör
Ömer Arıcı

Yayınlar Direktörü
Mustafa Özkan

Yayın Editörü
M. Efe Işık

Grafik & Tasarım
Merve Aktaş

Redaksiyon
Ayşe Nur Azca

Fotoğraf
Mahmut Gediz

Katkıda Bulunanlar
Mehmet Canıratlı
Sami Özey
Selman Aslan

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

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

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

SUNUŞ

Valued Anahtar Readers,

As you all well know, the year 2016 passed under extraordinary conditions in Turkey. The coup attempt and terrorist attacks that took place have hurt our people. Our nation has successfully pulled through all these bad events; our unity and peace have not deteriorated but consolidated. Turkey's economy has improved despite difficult conditions. In 2016, Turkish economy grew by 2.9 percent. Also in 2017, Turkish government has focused on the economy and has realized permanent structural reforms. Especially in the real estate sector, novelties such as VAT reduction, stamp tax, land tax reduction and "real estate certificate" have paved the way for the sector.

With the employment mobilization initiated by the Turkish President, the "unemployment problem", an important problem of Turkey, has made it to our agenda again. Industrial enterprises, sector representatives and we have responded to the call of Turkish President for Turkey's future.

FuzulEv's 2017 goal is both to expand and provide jobs to the youth. In this context, FuzulEv will continue to open new offices in different regions of Turkey, especially in Anatolia. In line with our targets, we plan to reach 50 branches by the end of 2017. We have already inaugurated branches in Gebze, Van and Bornova. While growing, we wish to both add value to the sector and provide employment for our people. With regard to employment, we aim to provide 250 jobs in 2017.

Your contributions to the growth story of FuzulEv are significant as well... We have worked hard together in 2016 as the FuzulEv Family; and whatever the circumstances, we have reached our goals. Thanks to the strong bond we have forged on trust of hundreds of families, the dreams of those who believe in FuzulEv have come true. Our goal for 2017 is working harder and making efforts as we stated in our meeting in Antalya.

We should offer better service to our citizens who wish to own a house using their small savings by our efforts; and should expand FuzulEv family hand in hand.

I wish a Ramadan and Eid blessed with abundance...
Sincerely,

Eyüp Akbal
FuzulEv Chairman of the Board

Değerli Anahtar Okurları,

Hepinizin yakından bildiği gibi 2016 yılı Türkiye'de olağanüstü koşullarda geçti. Yaşadığımız darbe kalkışması ve terör olayları, insanımızın canını yaktı. Tüm bu kötü olaylardan milletimiz büyük bir başarıyla çıktı; dirliğimiz, birliğimiz bozulmadı aksine güçlendi. Ülkemizin ekonomisi zor koşullara rağmen ilerledi. 2016 yılında Türkiye ekonomisi yüzde 2.9 oranında büyüme gösterdi. 2017 yılında da Hükümetimiz ekonomiye odaklanarak kalıcı ve yapısal reformlar gerçekleştirdi. Özellikle gayrimenkul sektöründe gerçekleştirilen KDV indirimi, damga vergisi, tapu harcı indirimi ve "gayrimenkul sertifikası" gibi yenilikler sektörün önünü açtı.

Cumhurbaşkanımızın başlattığı istihdam seferberliği ile Türkiye'nin önemli bir sorunu olan "işsizlik sorunu" tekrar gündemimize geldi. Türkiye'nin geleceği adına sanayi kuruluşları, sektör temsilcileri ve bizler Cumhurbaşkanımızın çağrısına yanıt verdik.

FuzulEv'in 2017 yılı hedefi hem büyümek, hem de gençlere istihdam sağlamak. Bu bağlamda FuzulEv, Türkiye'nin farklı bölgelerinde özellikle de Anadolu'da yeni şubeler açmaya devam edecek. Hedeflerimiz doğrultusunda 2017 yıl sonunda 50 şubeye ulaşmayı planlıyoruz. Bu minvalde daha şimdiden Gebze, Van ve Bornova şubelerini hayata geçirdik. Büyürken de hem sektöre değer katmak hem de insanımıza istihdam sağlamak istiyoruz. İstihdam konusunda 2017 yılı içerisinde 250 kişiye iş imkânı sağlamayı hedefliyoruz.

FuzulEv'in büyüme hikâyesinde sizlerin de katkısı oldukça fazla...FuzulEv Ailesi olarak 2016 yılında hep birlikte çok çalıştık; şartlar ne olursa olsun hedeflerimize ulaştık. Yüzlerce ailenin güveni ile oluşturduğumuz kuvvetli bağ sayesinde FuzulEv inananların ev hayalleri gerçekleşti. 2017 yılı hedefimiz ise; Antalya'daki toplantımızda belirttiğimiz gibi çok daha fazla çalışmak ve gayret etmek.

Gösterdiğimiz gayretlerle küçük birikimlerle ev sahibi olmak isteyen tasarruf sahibi vatandaşlarımıza daha iyi hizmet sunmalı; FuzulEv Ailesi'ni hep birlikte büyütmeliyiz.

Herkese bereketin eksik olmadığı bir ramazan ve bayram diliyorum...
Saygılarımızla,

Eyüp Akbal
FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı



NEVİTA 2017'DE 120 MİLYON TL SATIŞ HEDEFLİYOR

Fuzul Grubun yabancı gayrimenkul yatırımcılarını Türkiye'ye getirmek amacıyla faaliyet gösteren markası "Nevita" bu yıl 120 milyon TL konut satışı gerçekleştirmeyi hedefliyor.

İstanbul'da büyük projeler gerçekleştirilen ve özellikle yabancıya konut satışında önemli bir ivme yakalayan Fuzul Grup, Nevita markasıyla çitayı daha da yükseltti. Geçtiğimiz günlerde alınan "yabancıların 1 milyon dolara gayrimenkul almasıyla T.C. vatandaşlığı elde etmesi" kararını olumlu bulan Fuzul Grup Yönetim Kurulu Üyesi Faruk Akbal: "Bu karar tüm sektörü, özellikle de lüks segmenti olumlu etkileyecek. Limit 500 bin dolar olsaydı çok daha fazla satış görebilirdik. Devlet inşaat sektörü için yapıcı adımlar atıyor. Biz devlet desteği ile

gayrimenkul tanıtım fonu oluşturulması gerektiğini de düşünüyoruz. Yabancıya gerçekleştirilen satışların ihracat kapsamına alınması önemli bir karar olur." dedi.

Uzak Doğu Pazarı Hedef Alınmalı

Faruk Akbal son dönemde Uzak Doğu pazarında hareketlilik olduğunu belirterek; bu pazara daha fazla yatırım yapılması gerektiğini vurguladı. Akbal, "2017 yılı itibarıyla Uzak Doğu Hindistan, Çin ve Güney Kore pazarları hedef alınmalı. Son yıllarda Uzak Doğu, Avrupa'nın en büyük yatırımcı kitlesini oluşturuyor. Nitelikli gayrimenkul yatırımcısı hedef alınarak çalışmalar yapılmalı. Biz Türkiye'nin Asya-Avrupa arasında köprü görevi gördüğü için coğrafi ve kültürel olarak avantajlı olduğunu düşünüyoruz." değerlendirmesinde bulundu.

Fuzul Grup Yönetim Kurulu Üyesi Faruk Akbal, Fuzul Grubun önemli markalarından NEVİTA INT'e ilişkin değerlendirmelerde bulundu

TÜRKİYE MİPİM'DE ŞOV YAPTI



» **Gayrimenkul fuarı MIPIM Fransa'nın Cannes şehrinde gerçekleşti. Türkiye'den 8 belediye fuarda yer alırken, İstanbul Çadırı da yabancıların ilgi odağı oldu. Fuzul Grup Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Akbal İTO üyeleri ile birlikte fuara katıldı.**

Dünyanın en büyük gayrimenkul fuarlarından MIPIM, Fransa'nın Cannes kentinde 15-18 Mart tarihleri arasında gerçekleştirildi. Fuarda 89 ülkede 26 bin 500 gayrimenkul profesyoneli bir araya geldi. MIPIM 2016'ya

firmalar ve belediyeler ile katılan, toplam katılımcı sayısının ise 820'yi bulduğu Türkiye, uluslararası yatırımcının büyük ilgisiyle karşılaştı. Fuzul Grup Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Akbal, MIPIM'in gayrimenkul alım satım değil,

işbirliği fuarı olduğunu ve uluslararası şirket ve fonlarla önemli görüşmeler gerçekleştirdiklerini dile getirdi. Zeki Akbal: "Geçen yıla oranla çok daha fazla görüşme yapıldı. İkili görüşmeler olumlu sonuçlandı." dedi.

İstanbul, kiralanılan ve tercih edilen alan itibarıyla MIPIM'de bu yıl devler ligine girdi. İstanbul Çadırı Londra ve Paris'in ortasında yer aldı. İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) 96 metrekarelik 'Yaşayan İstanbul Maketini de sergilediği ve geçen yıla göre iki kat büyüyerek 685 metrekareye çıkan İstanbul Çadırı fuarın ilgi odağı oldu. Ses ve görüntü efektleriyle İstanbul'un 24 saatini anlatan makette İstanbul'daki gayrimenkul projelerinden 3. Havalimanı projesinden 3. Köprüye, Avrasya Tüneli'nden Körfez Geçiş Köprüsü'ne kadar pek çok mega proje yer aldı.

FUZUL YAPIDAN 20 YIL VADELİ KAMPANYA

» **Fuzul Yapı, Olimpa Park ve Vadiyaka Projeleri ile “20 Yıl Vadeli Satış Kampanyasına” dâhil oldu**



GYODER tarafından başlatılan “20 Yıl Vadeli Satış Kampanyasına” Fuzul Yapıdan da destek geldi. Fuzul Yapı, Olimpa Park ve Vadiyaka projeleri ile “Gayrimenkulde ikinci güç birliği” kampanyasına dâhil oldu.

Fuzul Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Eyüp Akbal, 1 Şubat 2017-31 Mart 2017 tarihleri arasında gerçekleştirilen uzun vadeli düşük faizli konut satış kampanyasına katıldıklarını açıkladı. Kampanya hakkında değerlendirmelerde bulunan Akbal, “Yüzde 5 peşinatla ilk kez 20 yıl vade ile satılan kampanyaya Fuzul Yapı, Olimpa Park ve Vadiyaka projeleri ile katıldık. Orta gelirli için büyük bir fırsat. Gayrimenkul sektörü için Şubat ve Mart ayları çok hareketli bir dönem oldu.” şeklinde konuştu. GYODER tarafından yapılan kampanyanın orta gelirli aileler için büyük bir fırsat olduğunu be-

lirten Akbal: “GYODER üyelerinin gayrimenkulde ikinci güç birliği kampanyası, orta gelirlinin ev sahibi olabilmesi için çok güzel bir kampanya. İnşaat firmalarının stoklarını eritmesi için de önemli bir fırsat” ifadelerini kullandı. Ülke ekonomisini ve sektörü hareketlendirmek adına kampanyaya katılım gösterdiklerini belirten Eyüp Akbal: “Başakşehir’de inşa ettiğimiz Olimpa Park ve Vadiyaka projeleri ile kampanyaya katılarak ekonomiyi ve sektörü hareketlendirmeyi amaçlıyoruz. 1 Şubat’ta başlayan ve 31 Mart’a kadar süren kampanyada yüzde 20 olan peşinat ödemesi de yüzde 5’e çekildi. Peşinat sıkıntısı yaşayan orta gelirli ev sahibi olmanın da yolu açılmış oldu. Olimpa Park ve Vadiyaka projelerinden ev alanlar 60 ay vade için yüzde 0 faiz fırsattan yararlanırken, 10 yıl vadeli alımda yüzde 0.45, 20 yıl vadede ise yüzde 0.79 faiz ödeyecek.” değerlendirmesinde bulundu.

TEM AVRASYA PROJESİ SATIŞA ÇIKARTILDI

» **Fuzul Yapı, İstanbul’un en fazla değer kazanan ilçelerinden Gaziosmanpaşa’da, Tem otoyolunun bitişiğinde yeni bir projeye imza attı**



Gaziosmanpaşa’da, TEM’in hemen kenarında; Maslak’a 5 dakika, Fatih Sultan Mehmet Köprüsü’ne 10 dakika, Taksim Eğitim ve Araştırma Hastanesine 350 metre ve Atatürk Havalimanına 15 km mesafede yer alan “Fuzul TEM Avrasya Konutları” İstanbul’un iş ve yeni yaşam merkezinin tam kalbinde yer alıyor. Fuzul Grubun 350 milyon lira yatırım yaptığı proje, 18 bin 621 metrekare alan üzerinde

6 blok şeklinde 612 daire ve cadde dükkanlarından oluşuyor. 17-18 katlı inşa edilecek projede evler, 2+1, 3+1 ve 4+1 olacak şekilde tasarlandı. Sosyal donatıları oldukça zengin olan TEM Avrasya Konutlarında; çocuk oyun alanları, sauna, Türk hamamı, fitness merkezi, güvenlik ve kapalı otopark gibi hizmetler de yer alıyor. Bölgenin yeni yaşam merkezi “TEM Avrasya Konutlarında” büyük bir spor salonu, cami ve lise de yer alacak.

FUZUL GRUPTAN İSTİHDAM SEFERBERLİĞİNE TAM DESTEK



» **Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan’ın başlattığı istihdam seferberliğine Fuzul Grup da katıldı**

Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan’ın başlattığı istihdam seferberliğine en büyük destek, yüzde 50 istihdam desteği ile Fuzul Gruptan geldi. 600 kişilik çalışan sayısına sahip olan Fuzul Grup, istihdam seferberliği kapsamında, 2017 yılı içerisinde önemli bir kısmı

Anadolu’da açılacak FuzulEv şubelerinde istihdam etmek üzere 250 kişiyi daha işe almayı planlıyor. İstihdam seferberliğine ilişkin açıklamalarda bulunan Fuzul Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Eyüp Akbal, “Türkiye’nin yatırımla ve istihdamla büyümesi gerekiyor. Bunun için nasıl 2016 yılında demokrasimizi

savunmak için halkımızla hep birlikte dik duruşumuzu gösterdiyse, bu yıl da ekonomik seferberlik ilan ederek ve yatırım yaparak, Türkiye’nin işsizlik sorununu çözmemiz gerekir. Bu bağlamda özellikle gençlere fırsatlar sunmamız, ekonomiye katkılarını arttırmamız oldukça önemli.” değerlendirmesinde bulundu.

FUZULEV 2017’DE 250 KİŞİYE İŞ İMKÂNI SAĞLAYACAK

» **FuzulEv, Antalya’nın Alanya ilçesinde yer alan Wome Deluxe Hotel’de gerçekleştirdiği toplantıda 2017 yılı hedeflerini belirledi**



Gayrimenkul sertifikasının gelmesinin, sektördeki finansman sorununa çözüm getirdiğini belirten FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal; uygulamanın özellikle küçük birikimlerle ev sahibi olmak isteyen yatırımcıları harekete geçireceğini dile getirdi. 2017 yılında ekonomik istikrarın devam etmesinin oldukça önemli olduğuna dikkat çeken Akbal: “Gayrimenkul sektöründe hızla alınan olumlu adımlar, kararlar neticesinde özel sektörün eli yatırım için rahatladı. Özellikle gayrimenkul sertifikası uygulamasının başlaması; Anadolu’da yastık altı birikimlerin ‘konut alınma’

dönmesine sebep oldu. FuzulEv olarak bunu; açtığımız şubelerden ve gelen taleplerden anlıyoruz. Küçük birikimlerle ev sahibi olma trendi giderek artıyor.” ifadelerini kullandı. Gençlere istihdam oluşturmanın geleceğe yatırım olduğunu belirten Akbal: “FuzulEv olarak bir söz verdik; “Daha çok şube açıp daha fazla istihdam oluşturacağız, gençlerimizi sektöre kazandıracacağız. Bu bizim ülkeye borcumuz” değerlendirmesinde bulundu. Yıl sonu itibarıyla 250 kişiyi iş imkânı sağlamayı planlayan FuzulEv, özellikle istihdam açığı olan Doğu Anadolu ve Karadeniz Bölgelerinde şubeler açarak büyüme planlıyor.

KDV DESTEĞİ SEKTÖRÜN CANLANMASINI SAĞLAR



Konut teslim projelerinde uygulanan KDV indirim kampanyasının süresi, 2017 yılı Eylül ayına kadar uzatıldı. 2016 yılı Eylül ayında başlayan ve mart sonunda biten konut teslim projelerinde uygulanan KDV indirim kampanyasının süresi, 2017 yılı Eylül ayına kadar uzatıldı. Kampanyaya ilişkin değerlendirmelerde bulunan Fuzul Grup Yönetim Kurulu Üyesi Faruk Akbal : “Yapı ruhsatı 1 Ocak’tan sonra alınan konut inşaatı projeleri ile

kamu tarafından ihalesi 1 Ocak’tan itibaren yapılacak konut inşaatı projelerinde, metrekare vergi değeri bin TL ile 2 bin TL arasında olan konutların tesliminde yüzde 8 oranında KDV indirimi olacak. 2 bin TL üzerinde olan konutların tesliminde de yüzde 18 KDV indirimi uygulanacak. Biz bu uygulamaların yerinde bir karar olduğunu düşünüyoruz. Arsa rayiç bedelleri belli aralıklarla yükseldiği için, rayiç bedeli düşük arsalarda dahi %18 KDV’li konutlar ortaya çıkmaktaydı. Bu düzenlemeyle

arsa rayicine uygun makul KDV oranıyla hem tüketici hem üretici korunmuş olacak.” diye konuştu. KDV konusundaki teşviklerin sektör için olumlu sonuçlar doğuracağını ifade eden Akbal: “Devletin KDV konusunda destek vermesi sektörün canlanmasını sağlar; satışların özellikle gayrimenkulün en verimli dönemini yaşadığı bahar aylarında artmasına sebep olur. Orta gelirli vatandaşın ev alma kararını olumlu etkiler.” değerlendirmesinde bulundu.

TEKNOLOJİ BAKANI FARUK ÖZLÜ’DEN FUZUL GRUBA PLAKET



» **Konyalı Sanayici ve İş Adamları Derneği (KONSIAD), Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü’yu ağırladı**

Konyalı Sanayici ve İş Adamları Derneği (KONSIAD), düzenli olarak gerçekleştirilen kahvaltı programında Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü’yu ağırladı. KONSIAD’ın merkezi Bahçelievler’de düzenlenen organizasyona KONSIAD Eski Başkanı ve AK Parti İstanbul Milletvekili Abdullah Başçı’da katıldı. Programda son dönemde yapılan yatırımlar, sanayici ve iş adamlarına yönelik çalışmalar, Türkiye ekonomisinin durumu, yakın zamanda yaşanan te-

rör olayları ve yapılan operasyonlar ile 15 Temmuz Darbe Girişimi konuları ele alındı.

DESTEKÇİLERE PLAKET TAKDİM EDİLDİ

Bahçelievler Abidin Pak Öğretmenevinde gerçekleştirilen organizasyonda KONSIAD’a desteklerinden dolayı sanayici ve iş adamlarına da plaket verildi. Fuzul Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Eyüp Akbal kendisine takdim edilen plaketi Bakan Faruk Özlü’nün elinden aldı.



FUZULEVDEN KIZILAY’A ANLAMLI BAĞIŞ

» **FuzulEv, Kızılay’a destek vermek amacıyla 3 ila 5 Şubat tarihleri arasında “kan bağışı kampanyası” düzenledi**

FuzulEv Gaziosmanpaşa Şube Müdürü Süleyman Sezer’in ev sahipliğinde gerçekleştirilen ve üç gün boyunca devam eden kampanyaya yüzlerce insan katılım gösterdi. Süleyman Sezer kampanyayla ilgili olarak: “Bölgemizde bizi destekleyen tüm müşterilerimizi bu kampanyaya davet ettik. Öncelikle ihtiyaç sahiplerinin kan ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla böyle bir kam-

panya düzenlemek istedik. Bu konuda bize destek veren herkese şimdiden çok teşekkür ederiz.” dedi. Kızılay Sultangazi Şube Müdürü İbrahim Balkaya ise FuzulEve desteklerinden dolayı teşekkür etti. Balkaya: “Kızılay Gençlik Kolları ve Kadın Kollarının desteği ile birlikte bir kampanya başlattık. Halkımızın da yoğun destek verdiği kampanyaya öncülük ettikleri için FuzulEv ve çalışanlarına çok teşekkür ederiz.” diye konuştu



**BAŞAKŞEHİR
OLIMPA AVM
BAHARA ERKEN
MERHABA
DEDİ**

» **Başakşehir’in ilk kompleks alışveriş merkezi Olimpa AVM, hafta sonları ziyaretçi akınına uğruyor**

Başakşehir’in ilk kompleks alışveriş merkezi Olimpa AVM, hafta sonları büyük ilgi görüyor. Ziyaretçilerin yoğun ilgisi-ne karşı son derece misafirperver yaklaşan Olimpa AVM, gerçekleştirilen etkinlikler ve hediye kampanyaları ziyaretçilerin hoşça vakit geçirmelerini sağlıyor.

Çocuklara Özel Ayrıcalıklar

Ailelerin hafta sonları güzel bir vakit geçirmelerini sağlayan Olimpa AVM’de çocuklar için özel etkinlikler düzenleniyor. Bu kapsamda cumartesi günleri o ay içerisinde doğan çocukların doğum günlerine özel kutlamalar gerçekleştiriliyor; onların mutluluğu için hediyeler takdim ediliyor. Buna ek olarak Olimpa AVM’de hafta sonları çocuklar için palyaço, yüz boyama, kukla,

sihirbaz, çocuk yarışmaları gibi birçok etkinlik düzenleniyor.

Yetişkinlere Özel Yarışmalar

Olimpa AVM’de çocuklara özel organizasyonlar düzenlenirken yetişkin bireylerle özel yarışmalar da tertip ediliyor. Büyüklük için kıran kırana geçen ödüllü dart yarışmaları düzenlendiği Olimpa AVM’de güzel vakit geçirebileniz için farklı olanaklar da mevcut. AVM içerisinde yer alan onlarca büyük markanın mağazalarını ziyaret edebilir, sinemaya gidebilir, yemek katında dilediğiniz gibi yemek yiyebilirsiniz. Alışverişlerinizde Olimpa Kart kullanarak puan toplamayı ve Olimpa Kart Hediye Kataloğu’nu incelemeyi unutmayın. Şimdiden herkese iyi eğlenceler ve kârlı alışverişler dileriz...

KALİTE VE GÜVENİN

ADRESİ FUZUL GRUP

» Çeyrek asrı geride bırakan Fuzul Grup, 25 yıllık bilgi ve birikimi, deneyimi ve hayata geçirdiği projelerle Türkiye'yi otomobil ve ev sahibi yapıyor



Türkiye'nin dışa açıldığı ve icraatlarını hızlandırdığı 1990'lı yıllarda Fuzul Otomotiv, gerçekleştirdiği kampanyalı otomotiv sistemiyle orta gelir grubundaki ailelerin otomobil sahibi olmasına katkı sağladı



Fuzul Grubun temelleri 1992 yılında Fuzul Otomotiv ile atıldı. Türkiye'nin dışa açıldığı ve icraatlarını hızlandırdığı 1990'lı yıllarda Fuzul Otomotiv, gerçekleştirdiği kampanyalı otomotiv sistemiyle orta gelir grubundaki ailelerin otomobil sahibi olmasına katkı sağladı. Hayata geçirilen "faizsiz otomobil satışı" sistemi ile binlerce ailenin otomobil hayali gerçeğe dönüştü. Otomobil sektöründe kısa sürede elde edilen başarılar ve gerçekleşen büyüme neticesinde Fuzul Grup, sigorta sektörüne adımını attı. Fuzul Oto'ya gösterilen yoğun ilgi ve ihtiyaçlar doğrultusunda 1994 yılında Akva Sigorta AŞ kuruldu. İlk olarak araç sigortası kapsamında faaliyetlerde bulunan Akva Sigorta, kısa süre sonra tüm sigorta hizmetlerini sunan önemli bir şirket haline geldi. 1996 yılında kurumsal ve

bireysel sigorta işlemlerinde hizmet vermeye başlayan Akva Sigorta, 1994 yılından beri kaliteli ve üstün hizmet anlayışını sürdürmeye devam etmektedir.

2000'li yılların başlarından itibaren Türkiye gündeminde yer alan siyasi istikrarsızlık ve ekonomik kriz iklimi, yerini sükûnete ve büyümeye bıraktı. Türkiye ekonomisi, gerçekleştirilen büyük çaplı özelleştirme faaliyetleri ile büyümesini sürdürdü. Türkiye'nin ekonomik büyümesine paralel olarak gerçekleşen orta gelirli aile nüfusunun çoğalması ve büyükşehirlerde ev ihtiyaçlarının artması, Fuzul Yapının ortaya çıkmasına neden oldu.

Başakşehir'in mimarı Fuzul Yapı

Fuzul Yapı, güvenilir yaşam alanları ve büyük projeler inşa etmek amacıyla 2000 yılında kuruldu. Markalı konut ihtiyacını karşılamak için yola çıkan Fuzul Yapı, ilk olarak İstanbul'un yeni yerleşim yeri olarak kabul edilen Başakşehir'de konut inşa etmeye başladı. Bu bağlamda ilk olarak "Fuzulkent Bizimevler" projesi hayata geçirildi. Yapıldığı dönemde Başakşehir'in tek markalı konut projesi olan Fuzulkent Bizimevler projesi, yoğun bir ilgiyle karşılandı ve kısa sürede tüm konutların satışları gerçekleştirildi.

Başakşehir'in En Önemli Yatırımı Olimpa Park AVM

Başakşehir'in ilerleyen dönemlerde İstanbul'un en önemli lokasyonlarından biri haline geleceğine inanan Fuzul Yapı, plan ve yatırımlarını da bu doğrultuda sürdürdü. Başakşehir'in ilk alışveriş merkezi Olimpa Park AVM'yi hayata geçiren Fuzul

Yapı, bu projisiyle Başakşehir'in en önemli yatırımına imza attı.

Başakşehir'in tam kalbinde, bölgenin alışveriş ve eğlence ihtiyacını karşılamak ve ilçenin modern görünümünde katkı sağlamak amacıyla 2010 yılında hayata geçirilen Olimpa Park AVM, geleneksel pazar kültürünü yansıtan etkinlikleriyle ziyaretçilerine keyifli bir alışveriş sunmaya devam ediyor. 6 kattan oluşan Olimpa AVM; fast food restoranları, 3 boyutlu sinema salonu, kafeteryaları, çocuk oyun alanları, mescidi, sosyal ve kültürel aktiviteleriyle Başakşehirli seçkin misafirlerine hizmet veriyor.

Başakşehir'e Kaliteli Yaşam Alanları İnşa Edildi

Fuzulkent Bizimevler projesi ve Olimpa Park AVM ile inşaat sektörüne hızlı bir giriş yapan Fuzul Grup, bu projelerin ardından ara vermeden Başakşehir'de kaliteli ya-

şam alanları inşa etmeye devam etti. Evila, Kent Neriva, Kent Ariva ve Meva Evleri ile Başakşehir'i modern bir yaşam alanına dönüştüren Fuzul Grup, aile yapısına uygun tasarlanan evleri müşterilerinin beğenesine sundu. Fuzul Grup, yürüyüş yolları, spor merkezleri, çocuk oyun alanları, sosyal ve yeşil alanlar inşa ederek Başakşehir'in gelişmesinde çok önemli katkılarda bulundu.

Başakşehir'in Dışındaki İlk Yatırım: SerraPark Konutları

İnşaat alanındaki faaliyetlerini Başakşehir'in dışında da sürdüren Fuzul Grup, ilk projesini Necat İnşaat ortaklığında Kartal'da gerçekleştirdi. SerraPark adı verilen bu projesi ile Fuzul Grup, butik ve modern yaşamın en güzel örneklerinden birine imza attı. 2014 yılından itibaren uygulama aşamasına geçilen İstanbul 3.Havalimanı projesi, altyapı projeleri, büyük devlet hastanesi gibi projeler Başakşehir'in hızla büyümesini ve gayrimenkul değerinin

İlk olarak araç sigortası kapsamında faaliyetlerde bulunan Akva Sigorta, kısa süre sonra tüm sigorta hizmetlerini sunan önemli bir şirket haline geldi





yükselmesini sağladı. Bölgenin gelişmesi yolunda birçok projeyi hayata geçiren Fuzul Yapı, devlet tarafından gerçekleştirilen projelere kayıtsız kalmayarak Olimpa Park Konutlarıyla çatayı yükseğe taşıdı. Olimpa Park Konutlarıyla Başakşehir'in en iyi projelerinden birini yapan Fuzul Yapı, 15 bin m²'yi aşan bir arazi üzerine konuşlanmış, 12 ila 18 katlı bloklardan oluşan toplam 232 dairelik projesiyle Başakşehir'de modern bir şehir kurdu. Olimpa AVM'nin hemen yanında yer alan Olimpa Park Konutlarını, 150 metrekare 3+1 dairelerden oluşan Olimpa Rezidans projesi takip etti. 2015 yılında ise Başakşehir'in en güzel projelerinden biri olan Vadiyaka projesi 361 konut ve 52 ticari ünitesiyle satışa sunuldu. Çok kısa sürede yatırımcısıyla buluşan proje, modern yaşam alanı ve lokasyonu dikkati çekiyor.

Başakşehir'in ilk alışveriş merkezi Olimpa Park AVM'yi hayata geçiren Fuzul Yapı, bu projesiyle Başakşehir'in en önemli yatırımına imza attı



Nevita ile Yurt Dışına Açıldı

Fuzul Grup, Başakşehir'e özellikle Körfez ülkelerinden talebin artması üzerine 2014 yılında Nevita Gayrimenkul, NevitaINT markasını kurdu. Körfez ve diğer bölgelerden yabancı yatırımcılarla projelerini buluşturan NevitaINT, kapsamlı gayrimenkul hizmetleri ve profesyonel pazarlama iletişimi becerileriyle, gayrimenkulle ilgili tüm ihtiyaçlar ve aracılık konularında hizmet sunmaya devam etmektedir.

3. İstanbul Sosyal Alanlarıyla Dikkat Çekiyor

Projelerinde İstanbul'un yeni yaşam alanı Başakşehir ve Kayaşehir'e odaklanan Fuzul Grup, geçtiğimiz yıl Suudi Arabistanlı Al Zamil ve Seha Yapı ile ortaklığa giderek '3. İstanbul' projesini hayata geçirdi. Başakşehir Belediyesinin de güvencesiyle bölgenin en büyük projelerinden biri olan 3. İstan-



bul'un 8 bloktan oluşan birinci etap ile 10 bloktan oluşan 2. etabının satışları devam etmektedir. 3.İstanbul; 1.4 kilometrelik yürüyüş parkuru, yeşil alanları, basketbol ve futbol sahaları, tenis kortları, geniş çocuk oyun alanları, özel lounge'ı ve hobi atölyeleri ile ev sahibi olanlara ayrıcalık sunuyor.

Fuzul Yapı Gaziosmanpaşa'da

Fuzul Yapı, bu yıl TOKİ ihalesini kazanarak İstanbul'un emlak değeri en yüksek olan bölgelerinden Gaziosmanpaşa'da yeni bir yaşam alanı daha kuruyor. Fuzul TEM Avrasya Konutları adı verilen proje bu baharda görücüye çıktı. 6 blok ve 612 konuttan oluşan proje farklı daire tipleri ve lokasyonu ile öne çıkıyor.

FuzulEv İnsanları Ev Hayaline Kavuşturuyor

Fuzul Grubun en hızlı büyüyen markası ise; FuzulEv. Otomobil sistemindeki kampanyayı eve uyarlayan FuzulEv, ev sahibi olmak isteyenleri faizsiz, küçük birikimlerle hayallerine kavuşturuyor. Altın günü mantığından yola çıkarak ev satışı gerçek-

leştiiren FuzulEv, yardımlaşma ve dayanışma kültürü çerçevesinde ev sahibi olmak isteyen grupları bir araya getirerek on binlerce aileyi ev sahibi yapıyor.

FuzulEv sistemi toplumumuzda var olan dayanışma ve destek kültüründen esinlenerek hızla büyüyor. 25 yıllık güvencesiyle insanları kira derdinden kurtaran FuzulEv, Türkiye'nin her yerinde ev sahibi olabileme imkânı sunuyor. Çekilişli sistem, peşinatlı erken teslim, vade ortası sistem, ara ödeme erken teslim ve maliyetsiz çekilişli sistemle FuzulEvle ev sahibi olmak artık çok kolay... Büyükşehirlerde ve Anadolu'nun muhtelif yerlerinde açtığı şubelerle hızlı bir büyüme gerçekleştiren FuzulEv, 2017 yıl sonunda 50 şubeye ulaşmayı hedefliyor.

Türkiye'nin geleceğine gönülden inanan Fuzul Grup, 2017 yılında da mevcut projelerine yenilerini ekleyerek Türkiye ekonomisine katkı sağlamaya devam edecek. Cumhurbaşkanı Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın istihdam seferberliği çağrısına da cevap veren Fuzul Grup, bu yıl sonuna kadar 300 kişiye iş imkânı sağlayacak.

Projelerinde İstanbul'un yeni yaşam alanı Başakşehir ve Kayaşehir'e odaklanan Fuzul Grup, geçtiğimiz yıl Suudi Arabistanlı Al Zamil ve Seha Yapı ile ortaklığa giderek '3. İstanbul' projesini hayata geçirdi

ADANALILARIN HAYALLERİNE HAYAT VERİYORUZ

Adana'da ev hayali kuran fakat maddi zorluklar nedeniyle bu hayalini gerçekleştiremeyen müşterilerimizle el ele verip Adana'da yeni bir dönem başlatıyoruz



FuzulEv olarak Türkiye'nin içten, samimi ve insanları ile her zaman adından söz ettiren kenti Adana'da, "Adana Ev Sahibi Oluyor" sloganıyla geçtiğimiz ay yola çıktık. Bu amaç doğrultusunda Adana'da ev hayali kuran fakat maddi zorluklar nedeniyle bu hayalini gerçekleştiremeyen müşterilerimizle el ele verip Adana'da yeni bir dönem başlatıyoruz. Kampanyalarımız, ödeme seçeneklerimiz ve bitmek tükenmek bilmeyen heyecanımız ile Adanalıların hayallerine hayat vermek ise en büyük arzumuz. Bu misyon çerçevesinde, Fuzul Grubun hayallerine destek vererek Türkiye'nin her noktasına FuzulEv markasını taşıyan; Adana'ya ayak bastığımız andan itibaren gerek şubemize gelecek gerekse telefonla arayarak bizlere yoğun bir ilgi gösteren tüm gönülldeşlerimize bir kez daha teşekkür ediyoruz.

Tepebağı mahallesi Abidinpaşa caddesi No:9/A
Seyhan / Adana
Tel: 0(322) 359 62 62 – 66 Fax: 0(322) 359 62 67

KARADENİZ'İN İNCİSİ TRABZON'A FUZULEV AYRICALIĞI

FuzulEv bayrağı; yardımlaşma, dayanışma ve el birliğinin hayat felsefesi olduğu topraklarda dalgalanmaya başladı



Çeyrek asırdır faaliyet gösteren FuzulEv, 2017 itibarıyla Doğu Karadeniz'i faizsiz, kredisiz, peşinatsız ev ve araç sahibi yapmak için kolları sıvadı. Yardımlaşma, dayanışma ve el birliğinin hayat felsefesi olduğu topraklara FuzulEv güvencesini getiren Trabzon Şubesi, Ocak 2017 itibarıyla kuzeyin yıldız kenti Trabzon'da faaliyet göstermeye başladı. El birliği ve ekip ruhu ile hareket eden ve başarı merdivenlerini hızla tırmanan Trabzon Şubesi, FuzulEv felsefesini tüm bölgeye yayarak insanları faizin maddi ve manevi yükünden kurtarmayı hedeflemektedir. Karadeniz'in inatçılığını başarıda gösteren şubemizle halkımızın hizmetinde olmaktan gurur duyuyoruz.

Gazipaşa Mahallesi Yavuz Selim Bulvarı (Tanjant Yolu)
No:149/1 Ortahisar / Trabzon
Tel: 0(462) 321 12 50-51 Fax: 0(462) 321 12 52

FUZULEV'DEN İZMİR'E İKİNCİ ŞUBE!

25 yıllık sektör tecrübesi ile gayrimenkulde başarılı projelere imza atan FuzulEv, Bornova'da açtığı yeni şubeyle İzmir'deki şube sayısını ikiye çıkardı.



2017'de istihdam seferberliğine yüzde 50 destek sözü veren Fuzul Grup, FuzulEv markasıyla Anadolu'da şubeleşerek yeni istihdam alanları oluşturuyor. Fuzulev'in son durağı İzmir oldu. İzmir'in gelişen bölgesi Bornova'da Fuzulev ikinci şubesini açtı.

Kira öder gibi uygun taksitli ödeme sistemini Türkiye'de yaygınlaştıran marka olma özelliğini koruyan Fuzulev, farklı illerde açtığı yeni şubeleriyle binlerce ailenin yuva hayalini gerçeğe dönüştürüyor. FuzulEv, Türkiye'nin üçüncü en büyük ili olan İzmir'de açtığı ikinci şubesi ile faiz olmadan kira öder gibi ev sahibi yapmaya devam edecek.

Erzene Mah. Kazım Karabekir Cad. Sok:8 No: 2
Bornova İzmir Tel: 0 232 343 53 70

GERÇEĞE DÖNÜŞTÜREN FUZULEV İSTANBUL ANADOLU YAKASI ÜMRANIYE'DE HİZMET VERİYOR

FuzulEv, Ümraniye Şubesiyle ev hayali kuranların hayallerini gerçeğe çevirmeye devam ediyor



Kurulduğu 1992 yılından beri gayrimenkul sektöründe gerçekleştirdiği projelerle adından sıklıkla söz ettiren Fuzul Grup bünyesindeki FuzulEv; faizsiz, kredisiz, peşinatsız ödeme koşullarıyla herkes için ev sahibi olmayı çok kolay hale getiriyor. Türkiye'nin pek çok noktasında açtığı yeni şubelerle "ev hayalini" kısa sürede gerçeğe dönüştüren FuzulEv, bu kez İstanbul'daki yeni şubesi, Ümraniye'de hizmet veriyor. Ülkemizin birçok noktasında şubelerine yenilerini eklemeye devam eden FuzulEv, Ümraniye Şubesiyle ev sahibi olmak isteyenlerin dileklerini yerine getiriyor.

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

FUZULEV FAİZSİZ VE UYGUN TAKSİTLERLE HATAY'DA

Hataylılar, FuzulEv ile hayallerindeki eve kavuşmaya hazırlanıyor



Kira öder gibi uygun ve taksitli ödeme sistemini Türkiye'de yaygınlaştıran marka olma özelliğini muhafaza eden FuzulEv, değişik illerde açtığı yeni şubeleriyle binlerce ailenin yuva hayalini gerçeğe dönüştürüyor.

Bu bağlamda FuzulEv'in son durağı, Akdeniz'in en büyük şehirlerinden Hatay oldu. Faizsiz ödeme sisteminin uygulandığı FuzulEv, "Çekilişli Kira Destekli Sistem", "Vade Ortası Sistem", "Peşinatlı Erken Teslim Sistemi", "Ara Ödemeli Sistem" olmak üzere herkesin bütçesine uygun, toplam dört adet farklı ödeme seçeneği sunuyor. FuzulEv'i öne çıkaran bir diğer özelliği ise kişileri bir noktaya hapsedemeyerek Türkiye'nin her yerinden ev sahibi yapıyor olması. Böylelikle, isteyenler kısa sürede uygun taksitlerle hayal ettikleri eve kavuşmuş oluyor.

Cebrail Mahallesi Atatürk Caddesi Behzatoğlu Apt. Zemin Kat Dükkan Antakya/ Hatay
Tel: 0(326) 214 14 00-01 Fax: 0(326) 214 14 07

FUZULEV İSTANBUL'DA BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR

FuzulEv, Şirinevler Şubesiyle İstanbul'daki büyümesini hız kesmeden sürdürüyor



Türkiye'de ev sahibi olmayan kimse kalmayın diyerek yola çıkan Fuzul Grup, markası olan FuzulEv ile kira öder gibi uygun taksitle ödeme sistemini İstanbul çapında yaygınlaştırmaya devam ediyor. Türkiye'de çeyrek asırdan beri herkesi, faizsiz, kira öder gibi ev sahibi yapan FuzulEv, her ay açtığı yeni şubelerle binlerce aileyi ev hayaline kavuşturuyor. FuzulEv ülkemizin pek çok noktasında açtığı şubelerin bir yenisini de İstanbul'un en önemli ilçelerinden biri olan Şirinevler'de açtı. Açtığı her şubesiyle FuzulEv, 5 yılda 60 bin kişiyi ev sahibi yapma hedefine bir adım daha yaklaşıyor.

Şirinevler Mahallesi Fetih Caddesi No:13-A
Bahçelievler-İstanbul
Tel:0(212) 451 09 22
Fax:0(212) 451 09 26

FAİZSİZ

PEŞİNATSIZ

KREDİSİZ

TÜRKİYE'NİN
HER YERİNDEN

EVİNİZE GİDEN YOL FUZULEV

Türkiye'nin her yerinden kendi bütçenize göre ev sahibi olmak için Fuzulev'e gelin.

fuzul
25
YILDIR
güvenle

fuzulev

444 6 313
www.fuzulev.com

“İnandık ve BAŞARDIK”

İnanç örgüsüyle yoğrulmuş misyon ve vizyon değerlerimizle süslenmiş bu kutlu yolculuğu Adıyamanlılardan aldığımız manevi güçle sürdürmeye devam ediyoruz



Mustafa Öztekin
Adıyaman Bayii Müdürü

Başarı bir yolculuktur. İçsel yapısı mükemmel bir inanç ve azim kurgusuyla örülmüştür. Biz FuzulEv Adıyaman Bayisi olarak inancımızdan aldığımız öz değerlerimizi kendimize amaç edindik. Başarıyı bir varış noktası olarak değil, sürekli ve dinamik bir yapı olarak algıladık. Hedeflediğimiz noktaya varışımız, daha uzak menzillere yaklaşmamızın sadece ilk adımları oldu. Her sabah Nemrut'un tepesinden yükselen sabah güneşi ile yüzümüzü yıkadık. Günü aydın karşıladık. Seher yelinin ruha verdiği manevi gıda ile Bismillah diyerek gönül kapılarımızı müşterilerimize açtık. 'O' en güzel olana dua edip vekil kıldık. İnandık ve 'O' ne güzel vekildir ki bizlere hayır ve bereket kapılarını ihsan etti.

Temelde müşteri memnuniyeti üzerine inşa edilmiş vizyon değerlerimizi samimiyet hamurunda yoğurduk. Sevgi ve saygımız ile bu hamuru kıldık. İnandığımız yolda taviz vermeden FuzulEv bayrağını Adıyaman da dalgalandırmanın onur ve mutluluğunu hep yürekte yaşadık. Her üyemizi FuzulEv Ailesi'nin bireyleri olarak gördük. İyi günde mutluluklarına, kötü günde kederlerine ortak olduk. Aile olmanın samimiyeti ve özgüveni ile 2 yıl gibi kısa bir sürede FuzulEv bayrağını Adıyaman'ın üç noktasında şerefle dalgalandırıyoruz. Adıyaman merkezde iki bayii ve Kahta ilçemizde yeni açılan üçüncü bayii ile Adıyaman'ı tasarrufa dayalı faizsiz, kredisiz ev ve araç sahibi yapan FuzulEv sistem ile tanıştırmış olduk. İnanç örgüsüyle yoğrulmuş misyon ve vizyon değerlerimizle süslenmiş bu kutlu yolculuğu Adıyamanlılardan aldığımız manevi güçle sürdürmeye devam ediyoruz.

2017 yılı içerisinde Adıyaman Merkez 3. Bayi ve Adıyaman-Gölbaşı bayisini hizmete sunarak hizmet profilimizi daha geniş bir yelpaze ile müşterilerimize sunmayı hedefliyoruz.



Cevdet Çakır
FuzulEv Esenler Şube Müdürü

BU BAŞARI HEPİMİZİN

Esenler halkımızın, « ihtiyaçlarını en iyi şekilde analiz ederek onlara kaliteli hizmet vermeye devam ediyoruz

Esenler Şubesi olarak yaklaşık 7 ay önce çalışmalarımıza başladık. Esenler halkının ihtiyaçlarını en iyi şekilde analiz ederek onlara kaliteli hizmet vermeye devam ediyoruz. Kendimizi müşterilerimizin yerine koyarak, onların ihtiyaçlarına ve özel durumlarına en uygun seçeneği sunmaya gayret gösteriyoruz.

Açılışımızdan bu yana, yaptığımız çalışmalar ile onlarca kişinin ev ve araba sahibi olma hayalinin gerçekleşti. Yüzlerce kişinin de ev ve araba sahibi olmaları için adım atmalarına vesile olduk. Şubemizde insan odaklı, insana değer veren bir çalışma ortamı sağlamaya çalışıyoruz. Bu başarı şubemizde çalışan bütün çalışma arkadaşlarımızın başarısıdır. Kendilerine göstermiş oldukları çaba ve gayretlerden dolayı teşekkürü bir borç bilirim.



ESENLER ŞUBESİ
Nene Hatun Mahallesi
İnönü Caddesi No:17
Dükkan: 1 İsmek Binası
Altı Esenler / İSTANBUL

Tel : 0212 562 04 96
Fax : 02125620499



SİGORTANIN KAPSAMA ALANLARI

» Sigortanın kapsamı ve geçerli olduğu koşulları sizler için derledik

Dask-Zds (Zorunlu Deprem Sigortası)

Zorunlu Deprem Sigortası Teminat Kapsamı
DASK, Zorunlu Deprem Sigortası ile deprem ve deprem sonucu meydana gelen yangın, infilak ve yer kaymasının doğrudan neden olacağı maddi zararlar, poliçenizde belirtilmiş limitler dahilinde nakit olarak karşılanır.

Binanız tamamen ya da kısmi olarak zarar görmüş olsa da teminat altındadır.

Aşağıda belirtilen bina bölümleri, bir arada ya da ayrı ayrı teminat kapsamındadır:

- Temeller
- Ana duvarlar
- Bağımsız bölümleri ayıran ortak duvarlar
- Bahçe duvarları
- İstinat duvarları
- Tavan ve tabanlar
- Merdivenler
- Asansörler
- Sahanlıklar
- Koridorlar
- Çatılar
- Bacalar

• Yapının yukarıdakilerle benzer nitelikteki tamamlayıcı bölümleri

Teminat Kapsamı Dışındaki Durumlar
Zorunlu Deprem Sigortası, binanızdaki deprem ve depremden kaynaklanan maddi hasarları karşılar.

Aşağıdaki durumlarda oluşan zararlarınız teminat kapsamı dışındadır:

- Enkaz kaldırma masrafları
- Kar kaybı
- İş durması
- Kira mahrumiyeti
- Alternatif ikametgah ve işyeri masrafları
- Mali sorumluluklar ve benzeri başka- ca ileri sürülebilecek diğer bütün dolaylı zararlar
- Her türlü taşınır mal, eşya ve benzerleri
- Tüm bedeni zararlar ve vefat
- Manevi tazminat talepleri
- Deprem ve deprem sonucu oluşan yangın, infilak, tsunami veya yer kaymasının dışında kalan hasarlar
- Depremden bağımsız olarak, binanın kendi kusurlu yapısı nedeniyle zamanla oluşmuş zararlar.

- ✓ Trafik Sigortası
- ✓ Kasko
- ✓ Dask
- ✓ Konut Sigortası
- ✓ İşyeri Sigortası
- ✓ Yabancı Sağlık
- ✓ Seyahat Sağlık
- ✓ Yangın Sigortası
- ✓ Ferdi Kaza



SİGORTA İŞLEMLERİ İÇİN
HER ZAMAN BİZLERİ ARAYIP
FİYAT VE TEKLİF ALABİLİRSİNİZ.
SİZ DEĞERLİ MÜŞTERİLERİMİZ
İÇİN EN UYGUN FİYATI
ARAŞTIRIP BULMaktan
MEMNUNİYET DUYARIZ.



Sigortalar hakkında daha detaylı bilgi almak için;

444 6 313 / E-MAIL: akvasigorta@fuzul.com.tr /
Tel: 0212 465 07 30 / Fax: 0212 531 59 59

Cep iletişim ve WhatsApp :
0555 859 9925 – 0549 807 7544

Akşemsettin mahallesi A. Menderes Bulvarı (Vatan Caddesi) Öksüzce Hatip Sokak No: 27
FATİH / İSTANBUL

» fuzulev

» fuzuloto

ERGO

NEOVA
SİGORTA

fuzul

444 6 313
www.fuzul.com.tr

e-mail: akvasigorta@fuzul.com.tr
Tel: 0212 465 07 30 Whatsapp Tel: 0555 859 9925-0549 807 7544
Akşemsettin Mahallesi A. Menderes Bulvarı (Vatan Caddesi)
Öksüzce Hatip sokak No:27 Fatih/ İstanbul

Finansal Sistemlerde ÖZGÜN MODEL ARAYIŞLARI

» Daha paylaşımcı, dayanışmacı, reel varlık temelli, sorumlu ve hesap sorulabilir bir finansal sistem, İslami finans sistemiyle mümkündür

Doç.Dr. Mehmet SARAC



Özellikle 2008 yılında meydana gelen küresel ölçekli ekonomik krizin ardından daha paylaşımcı, dayanışmacı, reel varlık temelli, sorumlu ve hesap sorulabilir bir finansal sistemin başarılması adına en somut seçeneğin İslami finans olduğu görülmektedir. İslami finans kuruluşları her ne kadar henüz sektörün çok küçük bir kısmını oluştursa da, büyüme hızları geleneksel ekonomik sistemlerden daha yüksektir. Bununla birlikte, İslami finansa karşı hâlâ olumsuz veya en azından şüpheyle yaklaşan önemli bir kitle de mevcuttur. Bu düşünce sahiplerinin bir kısmı hâkim paradigmadaki ölçütlere dayalı mukayeseli çalışmaları gerekçe göstermek suretiyle, bir kısmı da ideolojik gerekçelerle İslami finansın, genel ekonomik ve finansal sistemin istikrarına, gelişmesine ve dolayısıyla dünya refahına olumlu bir katkısının olmadığını/olmayacağını iddia etmektedirler. İslami finansa karşı olumsuz görüş taşıyanları üç kategoride ince-

mek mümkündür:

- 1) İslami finansın, gittikçe geleneksel finansın yapılarını ve araçlarını sadece ambalaj değiştirerek taklit eden bir sisteme dönüştüğünü, yani aslında özgün ve yeni bir şey getirmediğini ileri sürenler. Bunu kısaca 'geleneksel finansal yakınsama' sorunu şeklinde ifade de edebiliriz.
- 2) İslami finans kuruluşlarındaki etkinlik, verimlilik ve kurumsal yönetim sorunlarının çok fazla olduğunu ileri sürenler.
- 3) İslam hukukunun sermaye birikimini, gelişmeyi ve kalkınmayı engelleyen bir doğası olduğunu ileri sürenler.

En Büyük Sorun: Geleneksel Finansa Yakınsama

İslami finansın, geleneksel finansın yapılarını ve ürünlerini sadece sözleşmelerin şekillerinde ve isimlendirmelerde farklılıklar yaparak taklit ettiği, dolayısıyla iktisadi etkilerinin aynı olmasından dolayı da geleneksel ürünlerle aynı risk profillerine sahip olduğu iddiası, gerçekten

de her tartışma platformunda gündeme gelen bir husustur. Bu durum, bilhassa İslam iktisat nosyonuna 'ahlakî iktisat' ve 'makasid-ı Şerîa (Fıkıh hükümlerinin/kurallarının hedeflediği nihai amaç)' perspektiflerinden yaklaşanların şiddetle eleştirdiği bir vakiadır. Buna göre İslam fıkıhının şekliyle ziyade, ruhunu ve dolayısıyla hedeflediği ideali dikkate almamız ve geleneksel finansın her türlü ürününe İslam fıkıhında bir yer bulmak yerine, özgün ürünlere yönelmemiz ve başka bir paradigma arayışına girmemiz gerekir. Aksi takdirde geleneksel finansa yakınsama kaçınılmaz olur. Bu görüşün haklılığını doğrular nitelikte bir durum vardır: Örneğin bu gün İslami bankaların kullandığı fonların neredeyse tamamı iktisadi niteliği ve etkisi krediye denk olan 'murabaha' yöntemiyle gerçekleştirilmektedir. Bu yöntemdeki kâr oranları sürekli ve büyük ölçüde banka kredi faiz oranlarına bağlıdır. Fon toplama tarafına baktığımızda da katılım hesaplarına ödenen kâr payları da büyük ölçüde

mevduat faiz oranlarını izlemektedir. Nitekim Türkiye'de şu anda faaliyet gösteren katılım bankalarının faiz oranlarına bağımlılığı en yüksek güvenilirlik düzeyinde çıkmıştır. Ayrıca İslami bankalar bazı türev ürünler dâhil diğer geleneksel banka ürünlerini fıkıhtaki bazı 'şâz' (kenarda kalmış, üzerinde ciddi bir ittifak olmayan) görüşlere dayanarak taklit etme eğilimindedirler. Sonuç itibarıyla İslami bankaların faaliyetleri de faizli krediler gibi 'banka parası' yaratma sürecine hizmet etmektedir. Yine yapılan bir başka ekonometrik araştırmada, faiz oranlarındaki değişimin, katılım bankalarının katılım hesabı müşterilerinin davranışları ile geleneksel bankaların mevduat müşterilerinin davranışları üzerindeki etkisini mukayese edilmiştir. Araştırma sonucuna

göre katılım bankalarının katılım hesapları, faizler düşme eğilimine girdiğinde diğer bankaların mevduatlarına göre çok daha hızla kaçmaktadır. Bu da İslami bankacılığın sisteme istikrar değil, risk katması demektir.

İslami Ekonomik Sistem İstikrarsızlığı Azaltıyor

Bu sayılara rağmen, İslami finansın hala diğer bankalara göre çok daha fazla reel varlık temelli olması, elbette büyük faciaların olmaması için yeterli bir nedendir. Ayrıca İslami bankaların finansman oranları, bilhassa kriz dönemlerinde faiz oranları kadar ani düşüş veya yükselişler göstermemektedir. İslami finansın iktisadi sistemin istikrarsızlığını azalttığını kanıtlayan bilimsel çalışmalar da

mevcuttur.

İslami finansın bugün İslam'ın idealindeki iktisat sistemine çok da hizmet etmeyen yapısı ve özgün modellere sahip olmamasının birkaç temel nedeni vardır. Öncelikle bugünkü İslami bankacılığın temeli, 1960'lardaki Mith Ghamr Bank vakası gibi dayanışmacı ve katılımcı bir anlayışın değil, 1970'lerden sonra hızla büyüyen petro-dolarların mevcut finansal sistem içinde kendisine hızla getiri sağlayacak mecra arayışları sonucu ortaya çıkmış ve Dubai İslam Bankası'nın öncülük ettiği, kâr amaçlı ticari bankacılık anlayışının ürünüdür. Kısa vadede rekabet zorunluluğu, bugünkü durumu devam ettiren en belirgin gerekçedir. Bilhassa akademi ve ilahiyat çevrelerinde İslami bankaların, risk paylaşımına hiz-

Geleneksel finansın her türlü ürününe İslam fıkıhında bir yer bulmak yerine, özgün ürünlere yönelmemiz ve başka bir paradigma arayışına girmemiz gerekir

met eden finansman yöntemlerini daha fazla kullanmasının gerekliliği vurgulanıyorsa da, bunun mevcut şartlarda çok da uygulanabilir olmadığı görülmüştür. Zira her ne kadar İslami bağlamda da olsa bankacılık, bankacılıktır. Bir ekonomide hala tasarruflarının belirli bir kısmını likiditesi yüksek, düşük riskli araçlarda tutmak isteyen Müslüman tasarruf sahipleri; hayat standardını daha hızlı yükseltmek isteyen Müslüman bireyler, işlerini özkaynaklarla değil borçla finanse etmeyi rasyonel bulan Müslüman girişimci ve yatırımların ortalama getiri oranını belirleyen en önemli parametre faiz oranı olduğu sürece bugünkü haliyle İslami bankalar var olmaya devam edecektir.

Ancak artık her platformda İslami finansın, İslam'ın hedeflediği iktisadi sistemin gerçekleşmesine hizmet edecek daha özgün bir yapıya evrilmesinin gerekliliği vurgulanmaktadır. Aksi takdirde İslami finansın sürdürülebilirliğinin tehlikeye gireceği iddia edilmektedir.

Bu önerilerden bazıları İslami bankacılığın yeni yapılara evrilmesini teklif ederken bazıları risk paylaşımına dayalı, katılımcı modeller için mevcut İslami bankaları daha fazla da zorlamanın anlamı olmadığını, bunun yerine daha ziyade sermaye piyasalarına odaklanmamız gerektiğini ileri sürmektedirler.

Farklı İhtiyaçlar İçin Farklı Kurumlar

Önde gelen İslam İktisatçılarından Esad Zaman, her türlü finansal hizmeti bünyesinde toplayan İslami finansal kurumlar yerine, farklı ihtiyaçlar ve finansın farklı alanları için ayrı ayrı yapılar oluşturulması gerektiğini ileri sürer. Yine İslami finans alanında türev benzeri modeller konusundaki uzmanlığıyla bilinen Hümayun Dar da son zamanlarda faizli sistemi taklit etmenin sürdürülebilir olmadığını, İslami finansın daha çok mikrofinans türü modellere yönelmesi gerek-

İslami bankaların finansman oranları, bilhassa kriz dönemlerinde faiz oranları kadar ani düşüş veya yükselişler göstermektedir



tiğini söylemektedir.

Aslında daha kalıcı bir çözümün sermaye piyasalarında olduğu görüşü gittikçe ağırlık kazanmaktadır. Adil, kurumsallaşmış, şeffaf ve İslami ilkelere uygunluğun denetlendiği bir sermaye piyasasının varlığı, gerçekten de İslami finansın gelişmesi için en uygun atmosferdir, çünkü sermaye piyasalarının temeli, özkaynak finansmanına ve dolayısıyla risk paylaşımına dayanmaktadır. Dolayısıyla esas üzerinde çalışılması ve geliştirilmesi gereken yapılar girişim sermayesi ve İslami yatırım fonları gibi modellerdir. Ancak sermaye piyasalarının İslami finans potansiyelini çekebilmesi için manipülasyonlardan arındırılması en önemli ön şartlardan biridir.

İslami İktisat Sisteminin Hayata Geçirilmesi Dört Temel Unsura Bağlı

Sonuç olarak, ideal bir İslami iktisat ve finans sisteminin hayata geçirilebilmesi, ancak sistemin dört temel unsurunun aynı ideali eş zamanlı olarak benimsemesi ve gayret göstermesiyle mümkündür: Finansal araçlar, fon sağlayıcıları, fon kullanıcıları ve düzenleyici otorite. Bu süreç hayata geçtikçe ekonomide paranın zaman değerini belirleyen esas faktör ege-men güçlerin bir sömürü aracı olan faiz değil, reel yatırımların ortalama getiri oranları olacaktır.

İslami finansa olumsuz yaklaşımların diğer iki dayanağı olan etkin/verimli olmayan yönetim ve İslam hukuku eleştiri-

risi görüşlerine dair mülahazalarımız, bu yazının hacmini aşacaktır. Bu nedenle bu konulara ileriki yazılarımızda değinmek daha uygun görünüyor. Ancak sözlerimizin sonunda, belki meseleye en temelden bakışımızı da yansıtabilecek düşüncemizi eklemekte fayda var:

Paradigmalar Değiştiğinde İslami Finansın Önünde Geniş Bulvarlar Açılacaktır

Varoluşa dair İslami perspektifi ve fitrat istikametinde bir dünya tasavvuru olan birey ve toplum için İslami bir finansal sistemin gerekliliği ve değeri, onun mevcut ekonomik düzene yapacağı katkı, kalkınma, gelişme, servet birikimi gibi ölçütlerle değil, insanın yaratılış amacına, evrensel selamete ne kadar hizmet ettiği ile değerlendirilir. Dolayısıyla İslami iktisat ve finans sistemine dair bütün çalışmalarda mevcut ölçütler dairesindeki değerlendirmelerden ziyade, yeni bir paradigma inşasına ihtiyaç vardır. Bu paradigma değişikliğini sağlamadığımız sürece, İslami finansın aleyhine sonuçlar bulmaya devam ederiz. Bu paradigma değişikliği sağlandığında ise, İslami finansın önünde son derece geniş bir bulvar açılacaktır. Böylece İslam'ın insan fitratını merkeze alan anlayışı ve İslam hukukunun son derece müesses ve geniş bir hareket alan sağlayan tecrübesi ve metodoloji sayesinde insanlık artık kısıtları değil, zengin seçenekleri konuşuyor olacak ve bereket kavramının gerçek tezahürünü yaşayacaktır.

BAŞAKŞEHİR'İN ARTI DEĞERİYLE İSTANBUL'A ARTI KATTIK!

Olimpa Park Plus; üst düzey konforu, zengin sosyal olanakları, 124 konutu ve 26 mağazasıyla ayrıcalıklı bir hayatı sizlere sunuyor. Aileniz için ne düşünüyorsanız iki katı Olimpa Park Plus'ta çoktan yapıldı.



www.olimpapark.com

0212 488 23 61

**YAŞAM
BAŞLADI!**

YAZI: MEHMET CANITATLI

ÇEYREK ASIRLIK BAŞARININ SIRRI



Mehmet Canitagli

» **Gerçekleştirilen her türlü kirli senaryo ve engellemelere rağmen 2002 yılından beri ekonomik büyümesini sürdüren Türkiye, 16 Nisan akşamı aldığı "evet" kararı ile güven dolu yarınlar için dev bir adım attı**

Türkiye, son 25 yıl içinde dünya konjonktüründeki siyasi ve ekonomik gelişmelerden kopmadan büyüyen; zaman zaman çalkantıların adresi olan ve bölgesinde belki de en çok konuşulan ülkelerden bi-

risi oldu. Özellikle 2001 krizinden aldığı derslerle yönünü belirle yen ülkemizin kaderi, 2002 seçimleri ile büyüme ve istikrar odaklı bir sürece girdi. 1990'ların ortaya çıkardığı faturayı ağır bir şekilde ödeyen iş dünyası, yeni bir açılımla yö-

nünü bulmaya çalışırken; o dönemde sermayenin değerini bilenler kurdukları şirketlerle ayakta kalma mücadelesi verdi. Akbal Ailesi'nin en büyük şansı ise o dönemde Başakşehir'e ilk giren gayrimenkul girişimcisi olmalarıydı. Ayrıca aile içindeki iş planında ortaya konulan titizlik, daha sonra kurulan birçok aile şirketine örnek teşkil etti. Farklı isimlerle hayat bulan projelerin hepsinde, kamuoyu azim ve kararlılığının yansımalarını gördü. Belki de 25 yıllık başarının altında yatan en büyük güç rakamlarla ölçülen sermaye değeri, akıl ve müşterilerine karşı saygılı bir aile yapısının varlığıydı. Son üç yıl içinde gayrimenkulde ulaşılabılır rakamlarla herkesin konut sahibi olması için geliştirilen FuzulEv gerçeği de müşterisine karşı var olan hizmet aşkının zirve yaptığı bir sürecin adeta dönüm noktası oldu. Türkiye'de aile şirketlerinin ortalama ömrünü dikkate aldığımızda, Mahmut Akbal başkanlığındaki Fuzul Grubun doğru işlerle daha birçok yılı geride bırakacağını tahmin ediyorum.

Referandum Dönüm Noktası Oldu

16 Nisan 2017'de gerçekleştirilen referandum ülkemizin güven dolu yarınlara kavuşmasında adeta bir dönüm noktası oldu. Ülke ekonomisinin ana dinamikleri arasında yer alan inşaat sektörü de her şeye rağmen büyümesini sürdürdü. Türkiye ekonomisi 2016 yılında 2,9'luk büyüme performansını ortaya koyarken, bu noktada inşaat ve gayrimenkul sektörünün rolünü göz ardı etmemek gerekiyor. Açıklanan son rakamlar böylesine büyük dinamikleri barındıran bir ülke için iştah açıcı olmasa da yeni fırsat kapılarının açılmasına vesile olacağı tahmin ediliyor. 16 Nisan referandumunun ardından 2017'in ikinci yarısında uyum yasaları doğrultusunda birçok farklı gelişmenin kapımızı çalması muhtemel gözüküyor. Bu noktada gayrimenkul sektörünün gelişimine dönük atılacak her adımın yeni bir kazanım olacağını söyleyebiliriz.

Güven Tam, Yatırıma Devam

16 Nisan akşamı açıklanan referandum sonuçları, Türkiye'nin önündeki engelleri aşmada anahtar rolünü oynayacaktır. Yeni dönemde artık kimsenin bahanesinin kalmadığını söyleyebiliriz. Artık herkes Türkiye'nin yatırım konusunda güvenilir bir liman olduğunu bilerek gerekli adımları atmaya başlamak için sabırsızlanıyor. Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın önümüzdeki 2,5 yıllık sürede herhangi bir seçimin gündemde olmayacağına dair açıklamaları, gayrimenkul sektöründe milyarlık yatırımlara imza atan firmaların rotasını da netleştirecektir. Sözün özü artık kabuğumuzu kırma zamanı gelmiştir. Bu noktada Fuzul Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Eyüp Akbal'ın verdiği anlamlı mesajı da paylaşalım: "Türkiye'de cumhurbaşkanlığı sistemiyle çok daha güçlü icraatların yapılmasının önü açıldı. Milletimiz, coğrafyamızdaki zorlukları görece; 15 Temmuz sürecinde olduğu gibi yine ferasetini gösterdi ve güçlü bir yönetimin yolunu açtı. Evet, kararından sonra; Türkiye'de yatırım hamleleri hızlanır. Kesintisiz devam eden büyük altyapı projeleri sayesinde; büyüme yüzde 2,9'un çok daha üstüne çıkar. Türkiye işsizlik ve eğitim gibi yapısal sorunlarına daha fazla odaklanarak çözüm

üretebilir. Bugüne kadar yapılan doğru ekonomik hamleler, Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın kararlılığında kesintisiz devam edilerek yeni yatırımların gelmesini sürdürür. Tüm iş adamlarımızı daha fazla yatırım yapmaya davet ediyorum." Sonuç olarak, Türkiye, 2023 yılı için inanılmaz bir vizyona sahip. Bunun için somut olarak doldurulması gerekiyor. İktidar, iş dünyası ve kamuoyu bu vizyonun gerçekleşmesi konusunda güçlü ve inançlı. Dünyadaki yeni trendleri takip ederek kaliteli konut üretirken; yabancı yatırımcıların ülkemize yatırım yapması ve döviz girdisi yaratma konusundaki çabalar dikkat çekici. Yabancıya konut satışını yıllık önce 10 sonra 30 milyar dolara çıkarmak Türkiye için zor değil. 2023 hedeflerine ulaşmada gayrimenkul sektörünün ciddi bir oranda payı olduğunu artık her girişimci biliyor. 2023'e kadar 13 milyon yeni konut üretimi hedefleniyor. Milletimiz, istikrarın sürdürülebilmesi, istihdamın güçlenmesi ve Türkiye'nin aydınlık yarınlara yürümesi için en doğru kararı vermişken; kalkınma hamlelerinin ivme kazanması için aynen 25 yıl önce heyecanla yola çıkan Akbal Ailesi'nin yaptığı gibi gece gündüz demeden çalışmayı anayasanın birinci maddesi olarak bilmek hepimizin önceliği olmalı. . .

Milletimiz, coğrafyamızdaki zorlukları görece; 15 Temmuz sürecinde olduğu gibi yine ferasetini gösterdi ve güçlü bir yönetimin yolunu açtı



BÜYÜK TÜRKİYE YOLUNDA DEV ADIM



» **Şanlı tarihinden aldığı ilhamla 16 Nisan günü bir kez daha “dik bir duruş” sergileyen Türk milleti, “ayağındaki özgürlük prangasını” söküp attı**

Türkiye 17 Nisan sabahı aydınlık bir geleceğe uyandı. Sandıkların başına giden milyonlarca vatandaş, her türlü zorluk ve istikrarlı bir Türkiye için “evet” dedi. Batı dünyasından gelen “evet” aleyhtarlığına asla boyun eğmeyen Türk halkı, vermiş olduğu bu kritik kararlar egemenliğin kayıtsız şartsız milletin elinde olduğunu

bir kez daha tüm dünyaya kanıtladı. Şanlı tarihinden aldığı ilhamla 16 Nisan günü bir kez daha “dik bir duruş” sergileyen Türk milleti, “ayağındaki özgürlük prangasını” söküp attı. Peki, gerçekleşen anayasa değişikliği ile Türkiye ne gibi yeniliklere kavuşacak? İşte cevabı...

Yönetim Sisteminde Değişiklik
16 Nisan günü gerçekleşen Anayasa refe-

randumu neticesinde Parlamenter Sistem yerini Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemine bıraktı. Böylece koalisyon kurulma ihtimali ortadan kaldırıldı. Eski sistemdeki, cumhurbaşkanı ve başbakanın oluşan çift başlı yönetim anlayışı, yerini tek başlı yönetim anlayışına bıraktı. Böylece istikrar ve güven ortamı sağlanarak siyasi krizlerin önüne geçilmiş oldu. Düzenleme ile “cumhurbaşkanının görev ve

yetkilerine” ilişkin değişiklik yapılarak cumhurbaşkanına “devlet başkanı” sıfatı getirildi. Yeni sistemle cumhurbaşkanına; yardımcılarını ve bakanlar kurulunu atama yetkisi ve kanun hükmünde kararname çıkarma yetkisi verildi. Ayrıca partili cumhurbaşkanlığının önü açıldı.

Meclisin Temsil Gücü Arttırıldı
Gerçekleştirilen anayasa değişikliği ile milletvekili sayısı 550’den 600’a çıkarıldı. Milletvekili seçilme yaşı da 18’e indirildi. Böylece meclisin temsil gücü arttırıldı. Seçim süresi ise 4 yıldan 5 yıla çıkarılarak; cumhurbaşkanı ve milletvekilleri seçimlerinin ayrı ayrı olacak şekilde, aynı gün içerisinde yapılmasına karar verildi.

Adalet Sisteminde Değişiklik
Referandum sonucunda gerçekleştirilen düzenleme ile birlikte disiplin mahkemeleri dışındaki askeri mahkemeler kaldırıldı. Düzenleme ile Hâkimler ve Savcılar Yüksek Kurulunun adı Hâkimler ve Savcılar Kurulu şeklinde düzenlendi. Gerçekleştirilen yenilikle kurulun birinci sınıf 3 üyesinin cumhurbaşkanı tarafından seçilmesi öngörüldü. Geri kalan 3 üyesinin Yargıtay üyeleri, 1 üyesinin Danıştay üyeleri, 3 üyesinin nitelikleri kanunda belirtilen yükseköğretim üyeleri arasından TBMM tarafından seçilmesi kararlaştırıldı.

16 Nisan referandumu ile birlikte kamu idareleri ve kamu iktisadi teşebbüsleri dışındaki kamu tüzel kişilerinin harcamaları



yıllık bütçelerle belirlendi. Bütçe kanununa, bütçeyle ilgili hükümler dışında hiçbir hüküm konulmaması kararlaştırıldı. Bütçe kanun teklifi ise mali yılbaşından en az 75 gün önce Cumhurbaşkanı tarafından TBMM’ye sunulacak. Komisyonun 55



gün içinde kabul edeceği metin, Genel Kurulda görüşülecek ve mali yılbaşına kadar karara bağlanacak.

Mevcut Sistem 2019 Yılına Kadar Yürürlükte

16 Nisan Pazar günü halkın çok büyük bir bölümünün desteği ile kabul edilen anayasa değişikliği işlemleri, 2019 yılından itibaren yürürlüğe girecek. Değişikliğe göre milletvekili ve cumhurbaşkanı seçimleri, 3 Kasım 2019 tarihinde yapılacak. Seçimin yapılacağı güne kadar mevcut milletvekillerinin ve cumhurbaşkanının görevi devam edecek. Meclisin erken seçim kararı alması halinde, milletvekili seçimleri ile cumhurbaşkanı seçimleri beraber yapılacak.



Gerçekleştirilen anayasa değişikliği ile milletvekili sayısı 550’den 600’e çıkarıldı; milletvekili seçilme yaşı da 18’e indirildi. Böylece meclisin temsil gücü arttırıldı

16 Nisan Referandumuyla Türkiye, siyasi tarihimize önemli bir eşiği geçmiş oldu. Referandumda ‘evet’ kararının çıkmasından sonra; ülkemizde koalisyon dönemleri, siyasi istikrarsızlıklar, çift başlılık artık sona erdi. Türkiye’de cumhurbaşkanlığı sistemiyle çok daha güçlü icraatların yapılmasının önü açıldı. Ülkemizde bürokrasi, etkili ve hızlı karar alır hale getirildi. Mecliste olduğu gibi, cumhurbaşkanlığında da doğrudan halkın iradesi referans alındı. Milletimiz, coğrafyamızdaki zorlukları göerek; 15 Temmuz sürecinde olduğu gibi yine ferasetini gösterdi ve güçlü bir yönetimin yolunu açtı. Evet kararından sonra; Türkiye’de yatırım hamleleri hızlanır. Kesintisiz devam eden büyük alt yapı projeleri sayesinde; büyüme yüzde 2.9’un çok daha üstüne çıkar. Türkiye işsizlik ve eğitim gibi yapısal sorunlarına daha fazla odaklanıp, enerji harcayıp, çözüm üretebilir. Bugüne kadar yapılan doğru ekonomik hamleler, Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan’ın kararlılığında kesintisiz devam edilerek yeni yatırımların gelmesini sürdürür. Hepimizin canını yakan terörle kararlı mücadele devam eder. Milletimizin kararının ülkemize hayırlı olmasını diliyorum, tüm iş adamlarımızı daha fazla yatırım yapmaya davet ediyorum.





Faruk Yılmaz
Şubeler Ve Bayiler Müfettişi

FUZULEVDE OLMAKTAN ONUR DUYUYORUM

» Çalışmalarımız neticesinde her geçen gün şirketimize olan güven ve ilginin artması bizleri mutlu ediyor

Fuzul Grup bünyesinde faaliyet gösteren FuzulEv'in, 2014 yılından itibaren yeni bir yapılanma ile büyüyen ve gelişen organizasyonu içerisinde yer almaktan onur ve mutluluk duyuyorum.

Göreve başladığım 2015 yılı haziran ayında FuzulEv olarak 5 şubemiz bulunmaktaydı. Gerek reklamlar gerekse sosyal medyadan firmamıza olan ilgi, her geçen gün artmaktaydı ve bize ülkemizin dört bir yanından talepler geliyordu. Bu talepleri karşılamak ve daha geniş kitlelere ulaşmak için şubeleşme hızımızı artırarak ay-

lık ortalama iki ya da üç şubemizi faaliyete sokmaya başladık. 2016 yılı sonunda otuz şubeye ulaşmış bulunmaktayız. Önümüzdeki yıl şube sayımızı minimum altmışa çıkarmayı hedeflemekteyiz.

Açtığımız her yeni şubenin faaliyete başlayacağı süreç, oldukça titizlik gerektiren zorlu ve bir o kadarda keyifli bir iş. Yaptığım işi severek yapıyorum ve insanın en önemli motivasyon kaynağının da sevdiği işi yapmak olduğunu biliyorum. Durum böyle olunca başarı da kaçınılmaz oluyor. Yeni açılacak şubenin lokasyonunun belirlendikten sonra elektrik ve elektronik altya-

pısının hazırlanmasından ve konseptimize göre tadilat ve reklam çalışmalarımızın gerçekleştirilmesinden sonra şubemiz, personelini bekler duruma gelmektedir. Bütün bu hazırlıklardan sonra halkımıza hizmete başlıyoruz.

Çalışmalarımız neticesinde her geçen gün şirketimize olan güven ve ilginin artması bizleri mutlu ediyor. Yaptığımız iş, tam anlamıyla bir takım çalışması. Takım içinde yer alan arkadaşlarımızın göstermiş olduğu özveriden dolayı her birini ayrı ayrı tebrik ediyorum. 2017 yılında yeni şubelerimizde sizlerle buluşmak üzere.

7 GÜN 24 SAAT KESİNTİSİZ DESTEK



Hüseyin Yerçok
Çağın Merkezi Müdürü

» Hayata geçirdiğimiz proje ve kampanyaları, Fuzul Şirketler Grubunun 25 yıllık tecrübesi ışığında müşterilerimize anlatmak için tüm iletişim kanallarını kullanıyoruz

iletişim, şüphesiz markamızı başarıya taşıyan en önemli unsurlar arasında yer alıyor. Bu bağlamda biz de Fuzul Grup olarak iletişimin önemini çok iyi biliyor ve iletişim süreçlerine hassasiyetle yaklaşıyoruz.

Hayata geçirdiğimiz proje ve kampanyaları, Fuzul Şirketler Grubunun 25 yıllık tecrübesi ışığında müşterilerimize anlatmak

için tüm iletişim kanallarını kullanıyoruz. Müşteri memnuniyetini esas alarak, FuzulEv İletişim Merkezimizde 7 gün 24 saat müşterilerimize; doğru, hızlı, akıcı ve yalın bilgilendirme gerçekleştiriyoruz. İletişim Merkezi hizmetimiz dışında, Türkiye genelinde bulunan tüm şubelerimizde, profesyonel kadrolarımız ile hizmet vermeye devam ediyoruz. Buna ek olarak

uzman ekiplerimizde şubemize gelemeyen müşterilerimiz için ziyaretler düzenleyerek sistemlerimizi anlatıyoruz.

Türkiye'nin tüm noktalarında hizmet veren İletişim Merkezimiz ile siz değerli müşterilerimize hizmet vermekten gurur duyuyoruz.

Sizlerle birlikte daha nice 25 yıllara...

FUZUL GRUPTA ÇALIŞMAK BENİM İÇİN ÖVÜNÇ KAYNAĞI

» Firmamızın, ülke genelinde sayısız projelere imza atan ve saygı duyulan bir şirketler topluluğuna dönüşmesi benim için bir övünç kaynağıdır

Fuzul Grup bünyesine 1995 yılında, şirketimizin henüz tohumlarının yeni atıldığı bir dönemde katıldım. Çalışmalarına küçük bir ofiste başladığımız firmamızın, ülke genelinde sayısız projelere imza atan ve saygı duyulan bir şirketler topluluğuna dönüşmesi benim için bir övünç kaynağıdır. O yıllardan hatırladığım bir anımı sizinle paylaşmak isterim. Fuzul Grubun tanıtımı yapmak amacıyla kampanya broşürlerini İstanbul'da İETT garajında bulunan otobüslerin arka camlarına asmıştık. Ertesi gün, kampanyayı görenler ofisimizi telefon yağmuruna tutmuştu. Yine o yıl-

larda Fuzul Oto kampanyası kapsamında araç teslimatı yapabilmek için sıraya girdiğimizi ve ancak 2-3 ay sonra sıranın bize geldiğini hatırlıyorum.

O tarihlerden bu yana ülkemiz büyük bir ivme kazandı. Türkiye, ekonomi alanından siyasi alana kadar geniş bir yelpazede büyüme gerçekleştirdi. Bizde gerçekleştirdiğimiz çalışmalar ile bu büyüme ve gelişme hamlesine büyük bir katkı sağladık. Ben de bu vesile ile bu büyüme ve gelişmelere sonsuz destek veren başta Mahmut Akbal olmak üzere tüm yöneticilerimize ve çalışma arkadaşlarımıza mutluluklar dilerim.



Erkan Özaydın
Kıdemli Muhasebe Uzmanı



Sinem Ceylan
Skala Medya Ajans Başkanı

Stratejik Çözümlerin Adresi **SKALA MEDYA**

- » **Fuzul Grubun en önemli çalışma ortakları arasında yer alan Skala Medya, ulusal ve uluslararası markaların ihtiyaçları doğrultusunda, global ve yerel ölçekli iletişim planlamasını dizayn ediyor**

Markanın sektör parametreleri ve hedeflediği potansiyel tüketiciden çıkarımlarımız ile marka ihtiyaçlarını dikkate alarak iletişim stratejimizi oluşturuyoruz

Skala Medya Ajans Başkanı Sinem Ceylan, medya planlama faaliyetleri, marka yönetimi ve sektörün geleceğine ilişkin Anahtar dergisine değerlendirmelerde bulundu.

Öncelikle Skala Medyanın çalışmalarını ve misyonu hakkında bilgi verir misiniz?

Ulusal ve uluslararası markalarımızın iletişim planlaması sürecinde liderlik eden tam hizmet medya ajansıyız. Markalarımızın ihtiyaçları doğrultusunda, global ve yerel tecrübelerimiz ile iletişim planlamasını dizayn ediyoruz. Medya planlamanın, iletişim sürecinin tamamında rolünün önemli olduğuna inanıyoruz. Dolayısıyla sadece planlama ve satın alma aşamasında değil, iletişim sürecinin tamamında markalarımızın yanında yer alıyoruz. Bu misyon ile 2013 yılında, sektörde uzun yıllar tecrübe kazanmış yönetici kadrosu ile kurulduk. Oldukça hızlı bir büyüme süreci yaşadık. Bu hızlı büyüme sürecinde ekibimize genç ve dinamik, pek çok arkadaş dâhil oldu. Bugün geldiğimizde ise tecrübeli yönetim ve genç takım arkadaşlarımız ile global tecrübemizi, yerel çözümlerle dönüştüren başarılı bir medya ajansı olduğumuzu söyleyebiliriz. İş ortaklarımıza baktığımızda ise pek çok sektörden lider konumdaki markalar ile çalışıyoruz. Markalarımıza tüm tecrübe ve bilgimiz ile katkı sağlarken diğer taraftan da onların sektör deneyimlerinden faydalanarak kendimizi sürekli yenileme fırsatı buluyoruz.

Medya planlaması ve reklam çalışmalarında nasıl bir süreç izlenmektedir?

Ajans olarak kampanyanın ilk aşamasında sürece dahil olmaya çalışıyor ve buna önem veriyoruz. Kreatif ajansın markadan brief aldığı noktadan söz ediyorum. Bu aşamada sürece dahil olduğumuzda marka ihtiyaçlarını daha iyi anlıyor, kreatif sürece de dahil olarak iletişim stratejimizde daha yaratıcı olabiliyoruz. Genel olarak hikayenin başlangıcında stratejik çözümlerimize gelene kadar geçirdiğimiz süreçten söz etmek gerekirse :

Öncelikle markayı anlamaya çalışıyoruz: Pazardaki durumunu detaylı rakip analizleri ile ortaya koyuyoruz. Bu analiz ile yatırım olarak markanın pazarda nerede olduğunu, rakiplere göre pozisyonunu tespit ediyoruz.

Sonrasında hedeflediğimiz tüketiciyi tanımlamaya çalışıyoruz:

Kiminle konuşuyoruz? Bu insanların satın alma motivasyonları neler? Hangi mecraları, nasıl tüketiyorlar? Bu insanların life style yaklaşımları nasıl? gibi pek çok soruya cevap vermeye çalıştığımız hedef kitemizi oluşturuyoruz.

Devamında iletişim stratejimizi oluşturmaya çalışıyoruz: Markanın sektör parametreleri ve hedeflediği potansiyel tüketiciden çıkarımlarımız ile marka ihtiyaçlarını dikkate alarak iletişim stratejimizi oluşturuyoruz. Sonuç olarak medya planlamamızı ve çözüm önerilerimizi finalize ediyoruz: Sürecin son aşamasında ise tüm bu değerlendirmelerimiz sonrasında belirlediğimiz KPI'lar ile optimum medya

planlarımızı oluşturuyoruz. Tabi burada sadece konvansiyonel planlamadan değil, kampanya ve markaya özel tasarlanan projelerden dijital çözümlere kadar 360 iletişim planlamasından söz ediyoruz.

Dijitalleşme süreci ile algı ve reklam anlayışı üzerinde de birtakım değişiklikler oldu ve olmaya da devam ediyor. Bu bağlamda gelecek adına öngörüleriniz nelerdir?

Sadece reklam tarafında değil, tüketicinin günlük hayatındaki alışkanlıkları ve medya tüketimi üzerinde de çok ciddi değişiklikler oldu. Bilgi kaynakları çeşitlendi ve bilgiye ulaşma da kolay ve hızlı hale geldi.

Bu ortamda artık geleneksel metodlarla tüketicinin ilgisini çekmek çok zorlaştı. Anlık gelişen olay ve trendlere uyumlu, tüketiciyle birlikte yaşayan; gerçek zamanlı çözümlere ihtiyaç arttı.

Bu veri bombardımanında tüketici ilgisini uzun süre bir yere vermekte zorlanıyor. Artık daha sabırsız ve talep ettiği istediği anda almak isteyen bir kitle var. Web'de okumanın yerini izleme aldı. Kullanıcı her an mobil ve online yaşa-



Başarılı bir itibar yönetimi için, tüketicilerin görüş ve şikâyetlerini sadece dinlemek değil; bunlar üzerine aksiyon alabilme kapasitesi ve iradesi de gereklidir

Bireysel olarak sosyal medya hesaplarımız nasıl bizim karakterimizi ve hayatımızı yansıtıyorsa; markalar için de aynı durum geçerlidir

yor. Yeni teknolojik aparatlarla dijital deneyim çeşitliliği artıyor. Çok kısa bir zaman zarfında "azınlık raporu" filminde gördüğümüz tüketici medya alışkanlıkları ve reklam yaklaşımları ile karşılaşacağız. Yeni teknolojiler ile kişiye özel, anlık, gerçek zamanlı ve ihtiyaca özel reklam sunumları artacak. Hatta bunlar olmazsa olmaz hale gelecek.

Marka iletişimi ve reklam konuları genelde şirket sahiplerinin inisiyatifi doğrultusunda gerçekleştiriliyor. Bu durum şirketlerin kârlılık oranında ne gibi olumsuz sonuçlar doğurmaktadır? Bu noktada medya planlama ajanslarına düşen görevler nelerdir?

Sorunuza genel anlamda cevap vermek gerekirse: Tabii hayatın her alanında olduğu gibi bu konuda da işi uzmanlarına bırakmak en doğrusu olacaktır. Kendi uzman olduğumuz alanda cevap vermek gerekirse: Medya planlama sürecinde her zaman konuya objektif yaklaşmak zorundasınız. Yani kendimizin veya çevremizin medya tüketim alışkanlıklarına göre değil, hedeflediğimiz kitlenin medya tüketim alışkanlıklarına göre planlama yapmamız efektif olacaktır. Aksi durumda yaptığımız planlamanın dönüşü beklediğimiz veya hissettiğimiz gibi olmayabilir.

Türkiye'de inşaat sektörünün lokomotif markalarından biri olan FuzulEv'in tüm mecralarda tam entegre iletişim çalışmalarını yürütüyoruz



Facebook, Twitter, Instagram gibi sosyal medya hesaplarından yapılan herhangi bir olumsuz yorum, firmaların itibarının zedelenmesi açısından önemli riskler barındırıyor. Bu bağlamda sizce itibar yönetimi nasıl olmalı? Bu konuda ne gibi çalışmalar yürütüyorsunuz?

İtibar yönetiminden önce, firmaların sosyal medya topluluk yönetimini en doğru şekilde yapmaları gerekiyor. Her ne kadar sosyal medya, algı yönetiminde çok etkili olsa da; markalar tüketicinin zihninde bütünsel pazarlama enstrümanlarının tamamını etkili bir şekilde kullanarak yer alabilir. Bireysel olarak sosyal medya hesaplarımız nasıl bizim karakterimizi ve hayatımızı yansıtıyorsa; markalar için de aynı durum geçerlidir. Başarılı bir itibar yönetimi için, tüketicilerin görüş ve şikâyetlerini sadece dinlemek değil; bunlar üzerine aksiyon alabilme kapasitesi ve iradesi de gereklidir. Bu nedenle mümkün olduğunca otomatik script yanıtlardan kaçınmalı ve gerçek bir diyalog ortamı kurulmalıdır.

Son olarak, FuzulEv özelinde ne gibi çalışmalar yürütüyorsunuz?

Skala Medya olarak FuzulEv ile uzun yıllara dayanan güçlü bir işbirliğimiz var. Türkiye'de inşaat sektörünün lokomotif markalarından biri olan FuzulEv'in tüm mecralarda tam entegre iletişim çalışmalarını yürütüyoruz. Tüm iletişim süreçlerinde, Skala Medyanın tecrübe ve sektör bilgisini markamızdan aldığımız feedback ile birleştirerek başarılı kampanyalar oluşturuyoruz. Gerçekleştirilen kampanyalar sonucunda Fuzul Ev'in imaj ve satış anlamında aldığı pozitif sonuçlar, gelecek adına en büyük motivasyonumuz olmaktadır.

fuzul

VADİYAKA

BAŞAKŞEHİR



BAŞAKŞEHİR'İN EN İYİ LOKASYONUNDA HAYATIN TAM ORTASINDA!

Türkiye'nin en büyük botanik parkının yer aldığı manzarası, ferah daireleri, çocuk oyun adası ve zengin sosyal olanaklarıyla Başakşehir'in en iyi lokasyonunda Vadiyaka Başakşehir kuruluyor.

www.vadiyaka.com

0212 488 48 04

**HAZİRANDA
TESLİM!**

— fuzulev —

MALİYETSİZ EV SAHİBİ OLABİLİRSİNİZ



Aydın Özkan

FuzulEv Genel Müdür Yardımcısı

» **Fuzul Grup, temelinde dayanışma ve yardımlaşmaya dayalı olan FuzulEv sistemi ile tüm Türkiye'yi faizsiz ve vade farksız ev sahibi yapmak için hizmet vermeye devam ediyor**

Çeyrek asırlık bir süreyi geride bırakan Fuzul Grup, temelinde dayanışma ve yardımlaşmaya dayalı olan FuzulEv sistemi ile tüm Türkiye'yi faizsiz ve vade farksız ev sahibi yapmak için hizmet vermektedir. FuzulEv gerçekleştirdiği satış sistemi ile müşterilerimizin bütçelerine göre ödeme alternatifleri üretmek için hiçbir zorluk yaşamadan ev sahibi olmalarını amaçlamıştır. Buna göre en uygun koşulları oluşturmak için AR-GE çalışmaları devam etmektedir.

FuzulEv sisteminde hiçbir şekilde faiz ve vade farkı söz konusu değildir. Bu sistemle kişiler ödeme durumlarına göre hiç peşinatsız ve ara ödeme yapmadan 40 aydan 160 aya varan taksitlerle ev sahibi olabilmektedirler. Bu kapsamda FuzulEv, "Malijetsiz Çekilişli Kampanya Sistemi" ve "Tüfe Endeksli Çekilişli Konut Sistemi" sistemlerini uygulamaktadır.

MALİYETSİZ ÇEKİLİŞLİ KAMPANYA SİSTEMİ

FuzulEv'in yeni geliştirmiş olduğu malijetsiz çekilişli konut kampanyası şu şekilde işlemektedir: Ev almak isteyen insanlar ilk önce ne kadarlık bir gayrimenkul almak istediklerine karar verirler. Bu rakam tamamen kişilerin bütçeleri doğrultusunda kendi isteklerine bağlıdır. Örneğin; 80 bin TL'den 400 bin TL'ye kadar... Almak istedikleri evin fiyatını belirledikten sonra isterlerse hiç peşinatsız, isterlerse de belli bir miktar peşinat vererek 40-60-80-100 ve 160 aylık vadelerin birisine dâhil olurlar. Bu sayede müşterilerimiz ayda kaç TL ödeyeceklerini kendileri belirlemiş oluyorlar. Bu sistemde ev teslimatları noter huzurunda yapılan çekiliş sonucunda belirlenen sıra doğrultusunda yapılıyor. Çekilişler taksit sayısının yarısına kadar devam ediyor. Konut teslimatları en geç girmiş olunan grubun yarı vadesinde teslim ediliyor. Çekiliş sonucunda veya en son teslim tarihinde ev almaya hak kazanan müşteriler, baştan belirlemiş olduğu gayrimenkul bedeli kadar tapulu olmak şartı ile Türkiye'nin herhangi bir ilinden evlerini alabilirler. Müşteriler, evini teslim alana kadar ilk belirlemiş oldukları taksiti sabit olarak öderler. Evini alan müşterilerin kalan borcu yeniden düzenlenir. Bu düzenleme evin bedeli üzerinden binde dört oranında artırılır ve kalan taksitlere ilave edilir. Bu ilave evin total maliyeti değişmediği için kalan borcun daha erken bir sürede bitmesini sağlamış olur. Top-

lam maliyet, ilk girilen emlak değeri maliyetidir. Örneğin: Emlak değeri 100 bin TL; vade 100 ay, organizasyon ücreti ise 7880 TL. Peşinat 0, teslimata kadar olan taksit 1000 TL, teslimattan sonra ki taksit 1400 TL olur. Konutunuz 5. ay çıkarsa 100 aylık vade borcu 73 ayda bitmiş olur. FuzulEv'in geliştirdiği bu sistem ile insanlar ekstra vade farkı ve faiz ödemediği konut bedeli haricinde, organizasyon ücreti hariç başka bir maliyete katlanmadan ev sahibi olabiliyorlar.

AVANTAJLARI:

- Türkiye'nin her yerinden istediğiniz evi faizsiz, peşinatsız alabilirsiniz.
- Teslimattan önce evin ve taksitlerin değerinde değişiklik yapabilirsiniz.
- Taksit dondurma işlemi yapabilirsiniz.
- Ödeme sıkıntısı yaşarsanız, organizasyon ücreti hariç tüm ödemelerinizi geri alabilirsiniz.
- Teslimat tarihinden sonra taksitleriniz binde dört oranında artırılarak yeniden düzenlenir. Bu sebepten dolayı borcunuz normal vadenizden daha önce bitmiş olur.

TÜFE ENDEKSİ KAMPANYA

FuzulEv'in geliştirmiş olduğu yeni kampanyalarından ikincisi de "Enflasyon Endeksli Konut Kampanyasıdır. Bu sistem-

de de müşteriler alacakları emlak değerini ve ödeyeceği vade sayısını tamamen kendi bütçelerine göre belirleyerek girecekleri vade sayısını ödeyebilecekleri taksit rakamı ile eş değer olarak seçebilirler. Müşteriler, TÜFE endeksli konut edindirme sisteminde peşinatlı veya hiç peşinatsız katılım hakkına sahiptirler. Konutun ilk aylarda değil de sonraki aylarda çıkması durumunda alınan rakamın enflasyon karşısında değer kaybetmesini önlemek amacıyla bu sistem geliştirilmiştir. Kampanyaya giren müşteriler, taksitlerini her ay TÜİK tarafından belirlenen TÜFE oranınca arttırarak öderler. Konut teslim tarihinde girmiş olunan konut değerinin TÜFE endeksli olarak belirlenen rakamından teslimat yapılır. Böylelikle evin değeri korunmuş olur. Bu sistemde de ev teslimatları noter huzurunda yapılan çekiliş sonucunda belirlenen sıra doğrultusunda yapılmaktadır. Evini ilk aylarda teslim alanlar kiradan kurtulup kendi evinde oturarak taksit ödemenin rahatlığını ve avantajını yaşarlar. Evini daha sonra alanlar ise teslim tarihinde ki TÜFE oranınca artan değer üzerinden ev alma avantajını ve fırsatını yakalamış olurlar. Bu sistemde de müşteriler FuzulEv'in diğer avantajlı ev alım sistemlerinde olduğu gibi (tapulu olmak şartı ile) Türkiye'nin herhangi bir ilinden konut alma hakkına sahiptirler.

Bu sistemde ev teslimatları noter huzurunda yapılan çekiliş sonucunda belirlenen sıra doğrultusunda yapılıyor

AVANTAJLARI:

- Türkiye'nin her yerinden istediğiniz evi faizsiz, peşinatsız alabilirsiniz.
- Teslimattan önce evin ve taksitlerin değerinde değişiklik yapabilirsiniz.
- Taksit dondurma işlemi yapabilirsiniz.
- Ödeme sıkıntısı yaşarsanız, organizasyon ücreti hariç tüm ödemelerinizi geri alabilirsiniz.
- Taksitleriniz TÜFE oranında yükseleceği için teslim tarihinde ki artan taksit üzerinden teslimat alınacağından , alacağınız konut değer kaybetmemiş olur.



T E B E S S Ü M
E D E N Ş E H İ R
ANTALYA

MELİH USLU

» **Muhteşem iklimi,
doğal güzellikleri
ve tarihi
mirasıyla Antalya,
seyahatseverlere
eşsiz bir deneyim
imkânı sunuyor**



Ne dünyanın en eski gemi batığının Antalya'da bulunması tesadüftür, ne de en eski deniz fenerinin. Batı demokrasilerine ilham veren Likya Uygarlığı burada hayat bulmuştur. Akdeniz Havzası'na büyük bir birikim ve estetik getiren Selçuklular ilk tersanesini burada kurmuştur. Noel Baba burada yaşamış, Kleopatra burada kulaç atmıştır. Topraklarına üç mevsim bahar, bir mevsim yaz yaşatan güneş onu, o da bütün Akdeniz'i aydınlatmıştır.

Antalya, dağ ile deniz arasına kurulmuş şehirlerin doğal güzelliğinden çok daha fazlasına sahiptir. Üç bin metrelik zirveler hemen hiçbir yerde gözden kaybolmaz. Saklıkent'te kayakçıların, Kızlar Sivrisi'nde dağcılarının heyecanı olan dağlar sayısız antik şehrin izini saklar. Termessos, Selge ya da Arykanda... Kanyonlar, ormanlar ve uçurumlar eşliğinde nefes kesici yollarla ulaşılan bu kentlerin her biri birer kartal yuvası gibidir.

HER MEVSİM GÜZEL

Türkiye'nin gözde tatil merkezi Antalya, sadece yaz aylarında değil, dört mevsim tatil için uygun. Peki, Antalya'ya ne zaman gitmek, nasıl gezmek gerek? Bu so-

runun yanıtı Antalya seyahatinden neler beklediğinizde saklı. Klasik plaj tatilinden mavi yolculuğa kış sporlarından inanç, kültür, gurme ve balayı turlarına dek sayısız seyahat seçeneği sunan Antalya'da beğenilerinize hitap edecek bir şeyler mutlaka bulacaksınız. İşte üç bölgede Antalya'yı gezme kılavuzu:

ANTALYA MERKEZ

Tarihi çok eski yüzyıllara dayanan ve neredeyse tümüyle falezler üzerinde kurulan şehir merkezi, metrosu, restoranları, kültür ve alışveriş merkezleriyle büyük bir kentten beklenebilecek her türlü hizmeti sunuyor. Geleneksel bir Osmanlı konağında Türk misafirperverliği ile ağırlandırmak için Kaleiçi'ne uzanmak gerek. İslam sanatının zarafetini yansıtan firuze renkli Yivli Minareli Medrese ve Roma döneminden kalma Hadrianus Kapısı da burada. Limandaki gezi teknelerinden birine atlayıp Akdeniz'e açılmak da keyifli bir seçenek. Şehir merkezine 1,5 saat mesafedeki Saklıkent Kış Sporları Merkezi, yaz aylarında gökyüzü gözlemleri için kullanılıyor. Şehir merkezindeki Konyaaltı ve Lara plajlarının yakın çevresi, balık restoranlarıyla dolu. Düden ve Kurşunlu şelaleleri de şehir merkezine çok yakın.

Topraklarına üç mevsim bahar, bir mevsim yaz yaşatan güneş Antalya, o da bütün Akdeniz'i aydınlatmıştır

noktalarında hiç sönmeden yanan ateş öbeklerine, antik bir patikadan yaklaşık yarım saatlik tırmanışla ulaşıyor. Çıralı'nın sekiz kilometre güneyinde bulunan Adrasan güzel kumsalı, kapı komşusu Gelidonya Burnu ise deniz feneriyle tanınıyor.

BATI ANTALYA

Antalya'nın sebze ve narenciye deposu Kumluca'nın komşusu Finike, eski bir liman yerleşimi. Bir kartal yuvasını anımsatan Arykanda antik kenti dışında modern marinası ve portakal bahçeleriyle tanınan Finike'de, tarihi evler de dikkat çekici. Finike'den Demre'ye uzanan 24 kilometrelik yolun seyir keyfi yüksek. Demre sahilindeki lokantaların spesiyali, közde mavi pavurya. Demre, aynı zamanda Noel Baba olarak bilinen Aziz Nikolaos'un memleketi. Demre'de yaşayıp görev yaptığı Noel Baba Kilisesi bugün bir müze. Kilisede her yıl aralık ayının ilk haftası, Noel Baba'yı anma törenleri düzenleniyor. Yürüyüş mesafesindeki Likya



TARİH İÇİNDE YOLCULUK

İrili ufaklı 80 kadar antik yerleşime ev sahipliği yapan Antalya, konuklarına tarih içinde bir yolculuk vadediyor. Şehirdeki önemli yerlerinden biri olan Perge, Aksu yakınlarında. Güllük Dağı Milli Parkı'nda bulunan Termessos ise Anadolu'nun en iyi korunmuş Helenistik yerleşimlerinden biri. Eski çağlardan kalma yerleşim izlerine rastlanan Karain Mağarası ve Güveruçurumu Kanyonu'nu gördükten sonra istikamet Kemer. Akdeniz'in en gelişmiş turizm merkezlerinin başında gelen, Beldibi'nden başlayarak Tekirova'ya kadar uzanan sahiliyle ünlü Kemer'den sonra Phaselis antik kentine ulaşıyor. Günümüzden yaklaşık 2 bin 600 yıl önce Rodoslu denizciler tarafından kurulan üç limanlı kıyı kenti Phaselis, altın çağını yaşadığı Roma döneminde parfüm üretimiyle ünlenmiş.

YANARTAŞ'IN GİZEMİ

Kumluca yönünde Tekirova'dan itibaren gittikçe denizden uzaklaşan yol, Tahtalı Dağı'nın yamaçlarına doğru yükselmeye başlıyor. Birkaç kilometre ilerideki Çıralı sapağı, yoğun bir cangılın arasında gittikçe alçalarak göz kamaştırıcı bir kumsala açılıyor. Burası aynı zamanda Caretta caretta cinsi deniz kaplumbağalarının yaşam alanı. Pansiyon olarak kullanılan özgün ağaç evleri, orman içine dağılmış antik harabeleri, organik meyve ve sebze bahçeleriyle ünlü bölgenin asıl sürprizi Yanartaş. Volkanik bir yamacın farklı

Tarihi çok eski yüzyıllara dayanan ve neredeyse tümüyle falezler üzerinde kurulan şehir merkezi, metrosu, restoranları, kültür ve alışveriş merkezleriyle büyük bir kentten beklenebilecek her türlü hizmeti sunuyor



yerleşimi Myra ise kayalara oyulmuş mezar odaları ve sağlam antik tiyatrosuyla etkileyici bir görünüme sahip. Demre'nin iskelesi Çayağzı'ndan gün boyu Batık Şehir'e tekne kalkıyor.

TOROSIN ZİRVELERİNDE

Kaş-Elmalı yolunun 10. kilometresinden sonra dağ köyleri başlıyor. Sedir ormanlarıyla tanınan Kıbrıs Çayı Yaban Hayatı Koruma Parkı yol üzerinde. Kaş'a 69 kilometre uzaklıktaki Gömbe, ortasından gürül gürül dere akan küçük bir yayla kasabası. Cıvardaki yaylalardan Girdev buz gibi pınarları, Çukurbağ Yeşil Krater Gölü, Uçarsu ise şelalesiyle ünlü. Kaş'ın doğusundaki en etkileyici yaylalardan biri olan Sütleşen ise çam, sedir ve ardıc ağaçlarıyla kaplı derin bir vadiye bakıyor. Bulutların üzerinde bir yükselip bir alçalan dağ yolu, Kalkan istikametinde Çamlıova, İkizce, Sarıbelen, Felen ve Göladağ yaylalarına uğruyor. Kalkan'a 17 kilometre uzaklıktaki Bezirgan Yaylası, Toroslar'ın keskin tepeleriyle çevrili kapalı bir havzanın ortasına kurulmuş. Antik Likya yolunun geçtiği yaylada yaz aylarında yöresel yemekler sunuluyor.

İrili ufaklı 80 kadar antik yerleşime ev sahipliği yapan Antalya, konuklarına tarih içinde bir yolculuk vad ediyor

DOĞU ANTALYA

Bir yanda Torosların buz gibi sularıyla beslenip gürül gürül çağlayan Manavgat Çayı, diğer yanda Akdeniz'in en güzel antik kentlerinden birine ev sahipliği yapan Side. İşte Antalya'nın doğusundaki iki önemli turistik merkez. Trafiğe kapalı bir yarımada üzerinde kurulan Side'de yerleşim alanları antik harabelerle iç içe. Bir zamanlar gladyatör dövüşlerine ev sahipliği yapan antik tiyatro ve Apollon Tapınağı yörenin tarih hazinelerinden. Arkeoloji Müzesi ise antik heykeller galerisi gibi. Beş yıldızlı otellerle çevrili Titreyengöl ve Sorgun gibi doğa alanların yanı sıra, yörenin güzel kumsalı da bol. Denizden biraz uzakta kalan Manavgat ise şelalesiyle ziyaretçi topluyor. Burada gezi tekneleriyle nehir turu yapabilir, cıvardaki ormanlık alanları deve sırtında keşfedebilirsiniz.

TERMESOS VE KARAIN MAĞARASI

Antalya'nın 30 km kuzeybatısındaki Termessos, tarihte Büyük İskender'in Anadolu'da dize getiremediği tek kent olarak biliniyor. Güllük Dağı'nın doruklarındaki ormanlık alana yayılan kentte ilk dikkat



çeken yapı, 4 bin 200 kişilik amfi tiyatro. Tiyatronun batısında pazar yeri, güney ucunda ise kahraman anıtı bulunuyor. Termessos'un kapı komşusu olan Karain Mağarası ise insanın yeryüzündeki en eski barınaklarından biri. Paleolitik Çağ'dan Roma dönemine kadar yerleşim gören mağarada, Neanderthal türünde bir çocuğa ait süt dişleri, Homo Sapiens insanına ait kafatası ve çeşitli taş aletler bulunmuş.

ASPENDOS TİYATROSU

Antalya - Alanya yolunun 50. km'sindeki sarı tabelaları izleyerek ulaşılan Aspendos'un amfi tiyatrosu, Roma dönemine ait. Aspendos elbette ki sadece tiyatrodan oluşmuyor. Tiyatronun yanındaki patika doğrudan Aspendos kentine gidiyor. İki parçalı bir tepeye kurulmuş antik kentte, çoğu M.S. 2. yüzyıldan kalma su kemerleri, stadyum, çeşme, pazar yeri ve mezarlık kalıntıları görebilirsiniz.

Antalyalılar FUZULEVLE MUTLU



» **2016 yılı ekim ayında faaliyetlerine başlayan Fuzulev Antalya Şubesi, faizsiz sistemle ev almak isteyen Antalya halkına "merhaba" dedi.**

Günümüzde ulusal ve uluslararası düzeyde gerçekleştirilen faiz veya para politikaları ile ekonomi kuruluşlarının uygulamaları, ekonomi düzenini faizli bir sistem üzerinden kendine bağımlı hale getirmektedir. Bu bağlamda Türkiye ekonomisi masaya yatırıldığında kredi uygulamalarının istihdam oluşturulmasında ve ekonomik büyüme gerçekleştirilmesinde pozitif etkileri olduğu yadsınmaz bir gerçektir. Buna rağmen, faizli sistemden olumsuz etkilenen ve bu sistemden dili yanan milyonlarca kişi bulunmaktadır. Sadece 2016 yılında, bireysel kredi borcunu ödeyemeyen 1 milyon 321 bin kişinin varlığı, faizli sistemin "sakıncalarını"

gözler önüne sermektedir. Tüm bu olumsuzlukları ve mağduriyetleri bir kenara atan, faiz sistemine dur diyen büyük bir ailenin Antalya Şubesi olarak vermiş olduğumuz hizmetin manevi hazını yaşıyor ve gururunu taşıyoruz. Fuzulev Antalya Şubesi olarak güler yüzlü personel ve kaliteli hizmet anlayışı ile ay içerisinde Antalya'nın en doğusundan en batısına kadar, tüm ilçelerde organizasyonlar düzenliyor ve müşterilerimizle bir araya geliyoruz. Gerçekleştirdiğimiz etkinliklerle Fuzulev markasını şehrin her köşesine taşıyoruz. Bu vesile ile bizlere her daim destek veren yönetim ve genel merkez çalışanlarına Antalya Şubesi adına teşekkür ediyoruz.



“
**Osmanlı'nın
 kudretli Padişahı
 Abdülhamid
 Han; Türk, Kürt,
 Boşnak, Çerkez,
 Arap, Arnavut,
 Laz, Gürcü,
 Yahudi, Ermeni,
 Rum, Çingene,
 diye hiçbir milleti
 ayırmayan iyi bir
 Müslümandı**

1 0 Şubat 2017...
 Sultan 2. Abdülhamid Han'ın
 99. ölüm yıl dönümü...

Büyük Padişah Abdülhamid Han, 22 Eylül 1842 tarihinde dünyaya teşrif etti. Vefatı ise 10 Şubat 1918 tarihinde oldu. Cennetmekân Sultan Abdülhamid Han Hazretleri vatanını milletini çok seven bir padişahı. 33 yıllık saltanatı müddetince bir karış Osmanlı toprağını elden çıkart-



YAZI: SAMİ ÖZEY

mamıştı. Ancak; entrikacılığı ve dalaverenciligi yaşam biçimi yapmış bir grubun tetikçileri tarafından tahttan indirildi. Ardından da, Osmanlı Devleti'nin iki yakası bir araya gelmedi.

Kendilerini “özgürlük mücahitleri” olarak tanımlayan ancak gerçekte bu aziz vatana resmen ihanet eden çete, Şeyhülislam Ziyaeddin Efendi'den aldıkları “hâl” fetvasıyla 27 Nisan 1909 tarihinde Yıldız Sarayı'na girdi. Halife-i Rui Zemin olan Padişaha, tamamen uydurma bir şekilde “millet sizi istemiyor” zırvasını söyleyerek tahtan “hal” edildiğini söylediler. Bu hâl edilme hikâyesi ise oldukça ibretli ve acıklıdır.

Abdülhamid Han Hazretlerini tahtan indirmek için gelen heyetteki kişiler, aziz milletimizin içini acıtacak cinstendir: Ermeni Aram, Selânik Mebusu ve Makedonya Locasına kayıtlı 33. derece bir mason olan Yahudi Emmanuel Karasso, Draç Mebusu ve aynı zamanda Jandarma Mir-livası (Tuğgeneral) Arnavut Esat Toptani ve Bahriye Feriki (Koramiral) Gürcü Arif Hikmet Paşa.



Tabi ki Sultan Abdülhamid'in hâl edilmesi olayında, yediği ekmeğe ihanet eden bu kişilerin yanı sıra Osmanlı tebaasında aziz milletimize vefa gösteren, kendilerini bizzat Osmanlı olarak gören, Yahudiler, Emeniler ve Rumlar da vardı. Esat Toptani Arnavut asıllıydı, Arif Hikmet Paşa Gürcü asıllıydı ama Abdülhamid Han'ın, saray muhafızlarının arasında Türklerin yanı sıra Arnavutlardan, Gürcülerden, Araplardan ve Boşnaklardan askerlerin de olduğu tarih kitaplarında yer almaktadır. Elbette, herkes aynı karakterde değildir ve herkes Abdülhamid Han Hazretlerini tahtan indirenler gibi yemek yediği tabağa pislemez.

Bu konuda sırası gelmişken vefalı bir Yahudi'den bahsetmek uygun olacaktır. Son yıllarda Filistin'de, Gazze'de, Müslümanları acımasızca katleden Yahudi ve Siyonistler olduğu gibi Müslümanlara iyi

davranan Yahudiler de bulunuyor. Aynen bu durum gibi Abdülhamid Han döneminde de vefa sembolü, son derece barışçıl ve itidalli, yemek yediği kaba asla ihanet etmeyen Yahudiler varmış.

Emanete İhanet Etmedi

Bilindiği gibi Abdülhamid Han, ince ruhlu, zarif ve kibar bir mizaca haizdir. Güzel sanatların çoğunda olduğu gibi marangozluk sanatında da usta bir şahsiyettir. Sultan, bir gün, kendi elleriyle Hindistan'dan özel getirttiği abanoz ağacından, dillere destan bir koltuk yaptı. Koltuğun kaplamasını ise devrin büyük adamlarına ipek halılar üreten Hereke tezgâhlarında dokunan has ipekten dokudu. Sultan Abdülhamid koltuğun yapımını tamamladıktan sonra bizzat kendi işleyerek bir imza nakşetti.

Ulu Hakan, tahttan uzaklaştırılması esna-

**Sultan Abdülhamid,
 33 yıllık saltanatı müddetince bir karış Osmanlı toprağını asla elden çıkartmamıştı**

sında, bu nadide eseri Yıldız Sarayı'ndaki sadık adamlarından Mali Müşaviri Yahudi Fresko Efendi'ye saklaması için emanet etti. Koltuk ondan da oğlu Aseo'ya intikal oldu.

Asar-ı Atika olan koltuğun daha sonraki hikâyesini Fresko'nun Paris'de yaşayan oğlu Aseo'dan dinleyelim...

Babam, son günleri yaklaştığında bana şöyle dedi; “Oğlum, bu koltuk dünyanın en asil milletinin padişahı tarafından bana emanet edilen kıymetli bir eserdir. Bunu sakın satma. Sana dünyaları da bağışlasalar kimseye verme. Ben öldükten sonra git, Türk Büyükelçiliğine teslim et!”

Babasının bu ricasını emir telâkki eden Aseo, 1980'li yılların başında koltuğu Paris'teki Türk Büyükelçiliğine teslim etti. Hâlbuki o koltuğu elde etmek için kimler harekete geçmemişti ki... Ne müzeler, ne zenginler, kartvizitinde “antikacı” yazan ne kara para aklayıcıları, neler neler... Ancak hiçbirisi başarılı olamamıştı.

Hasılı kelim; Musevi Fresko, efendisinin bu aziz hatırasına ihanet etmemiştir. Oğlu Aseo'da bu emaneti çarçur edip babasının kemiklerini sızlattırmamıştır. Şayet başına bir kaza gelmemişse, bu koltuğun şimdilerde Beylerbeyi Sarayında olduğu sanılmaktadır.

Ezcümle;

Sultan Abdülhamid Han Aleyhrahmeti Vel Gufran Hazretleri, Memalik-i Osmaniye'de, Türk, Kürt, Boşnak, Çerkez, Arap, Arnavut, Laz, Gürcü, Yahudi, Ermeni, Rum, Çingene, diye hiçbir milleti ayırmayan, herkesi Allah'ın kulu olarak gören ve kabul eden, kâmil bir insan ve iyi bir Müslümandı.

Onun 33 yıl süren adaletli yönetimi, verdiğimiz misalde olduğu gibi Fresko'ları ve Fresko gibi daha nicelerini ortaya çıkarmıştır.

Sultan Abdülhamid Han'a Mevla Teâla(CC) rahmet eylesin. Mekâni cennet olsun.

Ramazanda SAĞLIKLI BESLENME ÖNERİLERİ

» **Uzun süren açlık ve susuzluktan sonra hem iftarda hem de sahurda dikkatli yenildiği takdirde ramazan ayından sağlık kazanarak çıkabiliriz.**



Ruhsal ve fiziksel arınma dönemi olan ramazan ayı ayrıca vücudumuz için de bir detoks olarak kabul edilir. Uzun süren açlık ve susuzluktan sonra hem iftarda hem de sahurda dikkatli yenildiği takdirde ramazan ayından sağlık kazanarak çıkabiliriz.

Oruç tutarken nelere dikkat edilmeli?

1. Mutlaka protein, karbonhidrat, sebze ve meyve grubu dengeli tüketin. 2. Yemekleri hızlı değil, yavaş yavaş ve iyi çiğneyerek yiyin. 3. Tok tutan ve kan şekerini ani yükseltmeyen yiyecekler seçmeye özen gösterin. İftarda mutlaka protein içeren et, balık ve tavuğu tercih edin. 4. İftar ve sahur arasında hem bolca sıvı tüketir hem de sağlıklı beslenirseniz, gün içinde yorgunluk hissetmezsiniz.

Sahura kalkarak oruç tutun

Sahur da hafif bir kahvaltı gibi düşünülmesi, hayvansal proteinler ve rafine olmayan karbonhidratlar birlikte tüketilmelidir.

Egzersiz yapın

İftarda yemeği yer yemez hemen televizyon başına geçmeyin. İftardan 2 saat sonra yapacağınız 30 dakika yürüyüş, sizi hem iyi hissettirecek hem de metabolizmanızın çalışmasını sağlayacaktır. Asla oruçluyseniz spor yapmayın, vücutta yıkım artar.

Doğru nefes alıp verin

- Uykusuzluk, sinirlilik, huzursuzluk ve yorgunluğu azaltır.
- Tansiyonu dengeler.
- Kalp ritmini dengeler.
- Şekeri dengeler.
- Sindirim sistemini çalıştırır.
- Böbrek ve karaciğerin dengeli çalışmasını sağlar.

Ramazanda yenilmemesi gerekenler

Özellikle tuza çok dikkat edilmelidir. Fazla tuz, çok susuzluk yapar. Çok yoğun tuz içeren gıdalar arasında yer alan hazır çorbalar, soslar, baharatlar, et suyu ve konserve türü besinler tüketmeyin. Yağda kızarmış gıdalar ise mide yanması yapar.

Son olarak eklemek, makarna, pilav, börek, patates gibi karbonhidrat türü gıdalar tüketmemeye özen gösterin.

İftarda neler mutlaka yenilmeli?

- Bolca su, protein ve yeşil sebzeler, az şekerli meyveler
- Bitki çayları: Rezene, yeşil çay, kuşburnu, nane, ıhlamur
- Baharatlar: Toz zencefil, fesleğen, dereotu, maydanoz, nane, kekik, kakule, tane karanfil ve toz zerdeçal
- Doğal maden sodası

Oruç sırasında çoğu kişinin yaşadığı en büyük problemlerden biri kabızlıktır. Kabızlığı önlemek için lif oranı yüksek gıdalara yönelin.

Öğleden sonra iki saatlik öğle uykusu, öncelikle kalp ritmini ve solunumu yavaşlatır. Vücudun ruhsal ve fiziksel olarak dinlenmesini sağlar. Ayrıca su ve elektrolit kaybını önler. Suyu, soğuk ve hızlı içmeyin. Midede gaz oluşumuna ve ağrıya neden olabilir.

SEVGİ VE HOŞGÖRÜNÜN ÇAĞRISI:

BAYRAMILAR

Bayramlar; sevincin, mutluluğun ve neşenin yaşandığı günlerdir. Öyle ki bayramlarla beraber manevi iklim artar, müminlerin en yüce duyguları coşar, kavgaya ve düşmanlık yerini sevgi ve kardeşliğe bırakır.

Ramazân Bayramı'nın ise Müslümanlar nezdinde ayrı bir yeri vardır. Çünkü Ramazan Bayramı, her gün tutulan orucun iftar vaktinde sonlanması gibi, bir ay boyunca tutulan orucun toplu bir şekilde açılması anlamına gelir. Sadece Allah rızası için, sıcağın altında uzun bir süre aç ve susuz bekleyen ve nefislerine gem vuran Müminler, manevi sorumluluğu yerine getirmenin verdiği hazla Ramazan Bayramına kavuşurlar.

Bayramda Neler Yapılmalı

Bayram namazları esnasında bütün dünyadaki müminlerin bir araya gelerek getirdikleri tekbirler ve salat-u selamlar, kainat çapında yankı uyandırarak hayatı manasına kavuşturur. Mîsal aleminde birleşen sesler, yeryüzünden yükselerek gâfletin giderilmesine ve şükür vazifesinin yerine getirilmesine vesile olur.

Her durumda müminleri ibadete çağıran ve ahiret hayatını kazanmalarına yönelik teşvikte bulunan Allah Resulü Hz. Muhammed (s.a.v), bayram günlerine ilişkin şu nebevi beyanda bulunmuştur: "Sevabını Allah'tan umarak iki bayram gecesinde kalkıp ibadet eden kimsenin kalbi, kalblerin öldüğü gün ölmez."

Bayramlara sevgili Peygamberimizin (s.a.v) zaviyesinden yaklaşmak ve onun sünneti çerçevesinde hareket etmek gerekir. Bu şekilde gerçekleşen bayram adeti bu vesile ile ibadet haline gelir; bu günlerin iman şuru içerisinde geçirilmesine vesile olur. Bunun için sünnet olduğu üzere, bayrama önceden hazırlanmak, temiz giyinmek, güzel kokular sürünmek, misvak kullanmak, gusletmek ve güller yüzlü olmak gereklidir. Bu duygu ve düşünce ile geçirilen bayramlar, asıl mananın kazanılmasında ve bayramların doya doya yaşanılmasında etkili olacaktır.

Bu vesile ile Fuzul Grup olarak bizler de bayramların hayırlara vesile olmasını temenni ediyor, sevdiğinizle huzurlu ve mutlu bir bayram geçirmenizi Cenab-ı Allah'tan niyaz ediyoruz.

» **Allah rızası için, sıcağın altında uzun bir süre aç ve susuz bekleyen ve nefislerine gem vuran Müminler, manevi sorumluluğu yerine getirmenin verdiği hazla Ramazan Bayramına kavuşurlar**

Tükenmeyen Kaynak: GÜVENİLİRLİK

» **Kullanılan teknolojinin ve müşterilere vad edilen ürün ve hizmetlerin benzerlik gösterdiği bir ortamda, güvenilirlik ve itibar gibi kavramlar ön plana çıkmaya başlamıştır**



Özel teşebbüslerin giderek arttığı ve rekabet ortamının her geçen gün kızıştığı günümüzde, firmalar farklılık oluşturabilmek ve kazanç sağlayabilmek adına farklı iletişim modellerine öncelik vermeye başlamıştır. Kullanılan teknolojinin ve müşterilere vad edilen ürün ve hizmetlerin benzerlik gösterdiği bir ortamda, güvenilirlik ve itibar gibi kavramlar ön plana çıkmaya başlamıştır. Günümüzde kurumsallaşma sürecini tamamlamış modern işletmeler, kendi kurum kültürleri paralelinde etik kurallara benimsemeye başlamıştır. Şüphesiz bu kuralların başında güvenilirlik kavramı gelmektedir.

Güvenilirlik ve İtibarı Azaltan Etmenler
İş hayatında, iş yapılan kurumların ve müşterilerin satın alma kararı alırken özel çıkarlar sunulurken yönlendirilmesi gerekmektedir. Aksi takdirde kısa vadeli haksız kazançlara yol açılacak ve bu durum firmaya olan sadakat ve güvenin azalmasına neden olacaktır. İş hayatında

kuruma olan güvenin azalmasına yol açan en temel etmen şahsi menfaatler sağlama düşüncesidir. Bu durum; rüşvet, yolsuzluk, ürünü piyasanın çok altında pazarlama gibi birçok sonucun doğmasına yol açmakta ve böylece firma itibarı zedelenmektedir.

Çalışan Davranışları Kurum İtibarında Oldukça Önemlidir

Kurumun uzun vadeli olabilmesi ve kazancını sürdürebilmesi için en önemli

kaynak güvenilirlik ve itibardır. Firma içerisinde herhangi bir çalışanın bu şekilde bir davranış benimsemesi, yılların emeğinin zayı olmasına ve marka değerinin azalmasına yol açacaktır.

Bu durumun yaşanmaması ve şirket itibarının hasar görmemesi adına şirket yöneticilerine büyük görevler düşmektedir. Bu bağlamda yöneticilerin çalışanlar nezdinde rol model olması, personel ekibini sürekli motive etmesi ve çalışanları eğitmesi gerekmektedir.

İTİBAR VE GÜVENİLİRLİĞİN KURUMLARA FAYDALARI

- Kurumsal itibar yönetimi işletmelere stratejik ve operasyonel süreçlerde önemli faydalar sağlar
- Müşterilerin şirkete olan sadakat ve bağlılığını güçlendirir
- Çalışan verimliliğini artırır
- Daha fazla yatırımcı çeker
- Risk ve kriz dönemleri yönetiminde etkin rol oynar

İş Dünyası Ve DİJİTAL DÖNÜŞÜM



» **Bilişim sektöründeki gelişmelere paralel olarak ortaya çıkan “dijital dönüşüm” kavramı, iş dünyasında birçok yeniliğin kapılarını araladı**

Dijital dönüşüm kısaca, markaların gelişen bilişim ve iletişim teknolojilerine ayak uydurması ve firma stratejilerini değişen teknolojik şartlara göre uyarlaması olarak tanımlanabilir. Dijital dönüşüm kavramı, son zamanlarda sıkça karşılaştığımız bir tabir olarak karşımıza çıkmaktadır. İnternetin giderek yaygınlaşması, sosyal medya platformlarının ortaya çıkması ve etkileşim süreci; dijitalleşmeyi insanların gündelik hayatlarının bir parçası haline

getirmiştir. Teknolojideki bu gelişmeler, iş dünyasını da derinden etkilemiş ve bu durum, markaların değişen konjoktüre uygun stratejiler belirlemesi zorunluluğunu ortaya çıkarmıştır. Bu durum neticesinde dijitalleşme sürecine ayak uyduran firmalar büyürken, süreci takip edemeyen şirketler değerini yitirmiştir. Dijital dönüşümün yaygınlaşması, online itibar, müşteri yönetimi, rekabet anlayışı gibi kavramları da beraberinde getirmiştir. Markalar, bütün bu gelişme-

ler karşısında klasik çalışma tarzlarını bir kenara bırakarak müşteri memnuniyetini temel alan anlayış belirlemek durumunda kalmış ve karşılıklı etkileşim sürecine ağırlık vermeye başlamıştır. Günümüzde firmalar, dijital mecralardan aldıkları reaksiyonlar doğrultusunda pazarlama stratejileri belirlerken; müşteri beklentileri ve hedef kitlenin istekleri, bu stratejilerin en önemli sacayağını oluşturmaktadır.

Dijital Dönüşüm ve Marka Yönetimi

Firmaların dijitalleşme sürecine ayak uydurabilmesi, marka yönetimini gerçekleştiren yetkililerin dijital yetkinliği ile doğru orantılıdır. Değişen şartlara uyum sağlamak adına en önemli etkenlerden biri de kurumların ve yöneticilerin alışkanlıklarının dışına çıkabilmesidir. Dijital dönüşümü gerçekleştirebilmek; her fikre açık olmakla mümkün olmaktadır. Günümüzde “hız” firmaların başarılı olmasında çok önemli bir yer tutmaktadır. Şirketlerin, ürün ve hizmetlerden müşteri ve paydaşlardan yansıyan tüm bilgileri iyi analiz edebilmesi hızlı karar alabilmek adına büyük rol oynamaktadır. Bu doğrultuda dijital mecralar firmalara önemli avantajlar sunmaktadır. Dijitalleşme süreciyle meydana gelen yenilikler ve müşteri anlayışı karşısında çoğu firma, müşteriye farklı seçenekler sunma yarışına girmiştir. Bu durum neticesinde şirketlerin alıcıya farklı deneyim yaşatma gayreti ortaya çıkmıştır. Bütün bu gelişmeler sonucunda müşterilerin sürekli alıcı haline gelmesi, marka ile arasında bir bağ kurabilmesiyle mümkün hale gelmiştir.





OP. DR. ALP ASLAN

SAÇ EKİMİNDE EN ETKİLİ YÖNTEM

FUE

- » Erkeklerin en önemli sorunları arasında yer alan “saç dökülmesi” problemi, “Fue” adı verilen saç ekim yöntemiyle giderilebilmektedir

Erkeklerin en büyük sorunlarından birisi, şüphesiz ki saç dökülmesi ve bunun sonucunda oluşan saçsızlık durumudur. Özgüven kaybına yol açan bu sorunun en önemli nedenlerinin başında stres ve genetik faktörler gelmektedir. Saçsızlığın günümüzdeki en etkili ve neredeyse tek çözümü ise saç ekimidir. Fue, saç ekimi operasyonunda en çok tercih edilen yöntemdir. Açılımı “Follicular Unit Extraction” olan bu yöntemde, saçlı kafa derisinin üzerinden 1 mm ve daha ufak çaplı araç-gereçlerle saç adalarının yuvarlak kesiklerle alınması işlemi gerçekleştirilir. Fue yönteminde doğrusal kesikler yapılmadan saç adaları teker teker alınır. Fue yöntemi ile gerçekleştirilen saç ekimi operasyonunun en çok tercih edilen yöntemlerden biri olmasının sebebi, saç ekimi operasyonunda kişiye birçok avantaj ve kolaylıklar sağlamasıdır. Ancak bu yöntemin avantajlarının yanı sıra bazı dezavantajlarının bulunduğu da ayrıca bilinmelidir.

Fue Yönteminin Avantajları

Fue yönteminin en önemli avantajı ilk kullanılmaya başlandığı zamanlardan bu yana büyük gelişmeler kaydederek yüksek hızlarda, yüksek sayıda graft sayılarına ulaşmayı mümkün kılmıştır. Örneğin, deneyimli doktorların elinde, 2 saat gibi çok kısa bir sürede, donör bölgesi uygun olan adaylar için 4 bin civarında grafitin elde edilmesi mümkün olmuştur. Bu özelliğinin yanı sıra Fue'nin bir diğer önemli avantajı operasyonun yapıldığı bölgede çizgi şeklinde izler bırakmamasıdır. Bu yöntemle operasyon esnasında geniş alan üzerinde küçük ve dairesel dokunuşlar yapılarak gözle görülür bir iz kalmasının önüne geçilir. Fue'nin bu avantajı, saçını kısa kesim ile kullanan bireyler için genelde tercih sebebidir.

Fue yönteminin en önemli avantajı ilk kullanılmaya başlandığı zamanlardan bu yana büyük gelişmeler kaydederek yüksek hızlarda, yüksek sayıda graft sayılarına ulaşmayı mümkün kılmıştır



Türkiye Saç Ekimi Konusunda Önemli Bir Merkez

Dünya'da birçok ülke saç sorunları ile ilgili tedavi ve çözüm arayışında ileri düzey çalışmalar yürütmektedir. Amerika'da bir yıl içinde saç sorunlarına harcanan para 2 milyar doların üzerinde gerçekleşmektedir. Türkiye 'de yapılan saç ekimi ve saç tedavi yöntemleri ise birçok yabancı turistin dikkatini çekmektedir. Bu yabancı hastalar başta Orta Doğu ve Avrupa olmak üzere dünyanın birçok ülkesinden ülkemize gelmektedirler. Bugün için ülkemize saç ekimi ve tedavileri için en çok Arap ülkelerinden hasta alınmaktadır. Birleşik Arap Emirlikleri'nde (BAE) yayımlanan The National gazetesi dahi Arap erkeklerin saç ektirmek için Türkiye'ye geldiklerini yazmıştır. Türkiye'ye Avrupa'dan veya BAE'den gelen bazı erkekler bıyık ve sakal da ektirmektedir. Turistlerin Türkiye'yi tercih etme sebebi ise uygun fiyatlar ve kaliteli operasyonlar. Plastik Estetik ve Rekonstrüktif Cerrahi

uzmanı Op. Dr. Alp Aslan, Arap hastaların Türkiye'yi seçmelerini şu şekilde açıklıyor: “Türkiye saç ekimi konusunda birçok ülkeden daha ileri bir süreçte teknolojiyi takip ediyor. Özellikle Türk cerrahlarının becerikli olması ve bu işe el yatkınlığının olması Türkiye'yi saç ekimi konusunda tercih edilmesi gereken bir ülke haline getirmiştir.”

Avrupa'da birçok ülkede yapılan saç ekimi operasyonları çok fahiş rakamlara yapılmaktadır. Bizim ülkemiz, hem turizm açısından hem de saç ekimi operasyonu açısından çok güzel bir tercih. Tabii ki Arapların özellikle Türkiye'ye gelmesinde Müslüman bir ülke olmamız önemli bir diğer etmen. Ayrıca yurt dışından gelen hastalarımıza konaklama ve transfer konusunda da yardımcı olmaya çalışıyoruz. Hastalarımıza Türk misafirperverliğini her zaman gösteriyoruz. Ayrıca Türk mutfağının da dünyaca ünlü olması tercih sebebi arasında yer almaktadır.



KUTLU DOĞUM: EFENDİMİZ'İN (S.A.V) DOĞDUĞU GECE

» **Peygamber Efendimiz Hz. Muhammed (s.a.v)'in dünyaya teşrif buyurduğu gün, her yıl ülkemizde Kutlu Doğum Haftası adı altında yâd edilmeye devam ediyor**



Sevgili Peygamberimiz Hz. Muhammed (s.a.v), kameri takvime göre Rabülevvel ayının on ikinci Pazartesi gecesi dünyaya teşrif etti. Miladi takvime göre 571 yılının 20 Nisan gününe tekabül eden bu kutlu gün, her yıl ülkemizde Kutlu Doğum Haftası adı altında yâd edilmeye devam ediyor.

Hz. Peygamber (s.a.v), insanlığın cahiliye bataklığında boğulduğu, zulmet ve karanlığın dört bir yanı sardığı, güçlüğün güçsüzü ezdiği, her türlü kötülüğün işlendiği bir dönemde tüm insanlığa rahmet olarak gönderildi.

İnsanlık âlemine kitabı ve hikmeti öğretecek ve onları temizleyecek Kutlu Zar'ın doğduğu gecenin sabahı, gerçekten nurlu bir sabahı. "İnsanlık" bu doğumla birlikte adeta yeninden doğmuş, zulmet karanlıkları dağılmış, küfür yerini nura bırakmıştı. Âlemlere rahmet olarak gönderilen Hz. Muhammed (s.a.v)'in doğumu Kur'an-ı Kerim'de şu sözlerle buyruldu:

"İçlerinden, kendilerine Allah'ın ayetlerini okuyan, kendilerini temizleyen, kendilerine kitap ve hikmeti öğreten bir pey-

gamber göndermekle Allah, müminlere büyük bir lütufta bulunmuştur. Hâlbuki onlar önceleri apaçık bir sapıklık içindeydiler." (Al-i İmran, 3/164)

Allah (cc) "Sen olmasaydın ya Muhammed âlemleri yaratmazdım" kutsi hadisinde beyan buyurduğu gibi, bütün mevcudatı Peygamber Efendimiz'in yüzü suyu hürmetine yaratmıştır. Rahmet Peygamberi Efendimiz (s.a.v) Hazreti Âdem'den itibaren bütün peygamberler tarafından geleceği müjdelenen büyük kurtarıcıdır. Kâinatın Sevgilisi Efendimiz'in doğumu da birçok mucizelerle birlikte olmuştur. Efendimiz 'in dünyaya teşrifleri esnasında meydana gelen bazı mucizeler şunlardır:

Ateşe tapan Mecusilerin bin senedir yanmakta olan tapıkları ateş aniden söndü. Efendimiz'in doğduğu gece, büyük bir yıldız doğdu. Bunu gören Yahudi âlimle-

ri, Peygamberimizin doğduğunu anladı. Allah Resul'ünün doğduğu gece Kâbe'de bulunan putlar yüzüstü devrildi. İran Kısrası'nın sarayının on dört kulesi yıkıldı. Kutsal kabul edilen Save Gölü aniden kurudu. Peygamber Efendimiz (s.a.v)in doğduğu geceden itibaren kehanet sona erdi; kâhinler olaylar hakkında haber veremez oldu.

Neler Yapılmalı

Peygamber Efendimiz'in dünyayı teşrif buyurduğu gün, ülkemizde Mevlit Kandili olarak kabul edilmektedir. Bu mübarek gecede bolca namaz kılınmalı, Kur'an-ı Kerim okunmalı, tövbe edilmeli, Efendimize (s.a.v) salavatı şerifeler getirilmelidir. İnsanlığın İftihar Tablosunun ruhumuza hayat aşıl原因an nebevi mesajları, ahlakı, adalet ve fazileti herkese anlatılmalıdır.

Mehmet Akif Ersoy

Dünya neye sâhipse, onun vergisidir hep;
Medyûn ona cem'iyeti, medyûn ona ferdi.
Medyûndur o mâşûma bütün bir beşeriyet...
Yâ Rab, bizi mahşerde bu ikrâr ile haşret.



Fuzulev Avular subesinden İlker Aş'ın açtığı telefonla sisteme, hiç görüşme görür-eden dahil oldum. En ufak bir tereddüt yoklandı ve 14. ayda kurana bana çıkmasıyla aracımı teslim aldım. Fuzuleve teşekkür ederim.
Yusuf EROEM



10/1/2017

Fuzulev Müdürlüğüne

Çok değerli dostum Mehmet Nuri ÇETİN' Vastası ile Fuzul Ev sistemi ile tanıştım. İyilikle tanıştım sizin bilgilerinizi yarınca beklediğim, Rabbinin razı olmasın. İlk subeğe ayak atmıştım en yavaş ilçe ve ailemle tam bir aile ortamında geçtikten sonra böyle olacağına inanmam. Fuzul Ev ailesinin bir üyesi olmamın şuurunu hissettim. Özellikle Ösküdar sube Müdürü Sn. Fatih Pak, Nurşah Hanım, Teşvikiyet biriminden Sn. Yusuf Ağaçbaşı. Çok teşekkür ederim. Tşvan mutluluğumu ifade edecek kelime bulamıyorum, ilgili Varsınız.

Rabbin Fuzul Ev ailesinden Razi olsun. Sığı ve sağlığınızda Ahmet Göğser



Fuzul Ofisi yetkililerinden Lütfiye Çelikkaya Genel Müdürlüğü aracılığıyla bana desteklerini sağladılar. Ankara Merkezden aynı gün kilitleri alıp aynı gün bilgileri aldım. Dava görme göre görüşüp 22 bin liralık araba almasına girip ilk kurdun çıktı. Niyetim fuzulev aracılığıyla ve Allah'la böyle başarıya erdim. Ve şükretmeye devam edeceğim ve şükretmeye devam edeceğim Allah razı olsun

Mutlu KARAL



2016 yılı

Fuzulev Ailesine;

Mükemmeliyetçi bir aileye katılmak benim için büyük bir mutluluktur. Fuzulev ailesine katılmaya karar verdim. Fuzulev ailesine katılmaya karar verdim. Fuzulev ailesine katılmaya karar verdim.

Mehmet Çelikkaya



Fuzul A. Müdürlüğüne; İyilikle tanıştım sizin bilgilerinizi yarınca beklediğim, Rabbinin razı olmasın. İlk subeğe ayak atmıştım en yavaş ilçe ve ailemle tam bir aile ortamında geçtikten sonra böyle olacağına inanmam. Fuzul Ev ailesinin bir üyesi olmamın şuurunu hissettim. Özellikle Ösküdar sube Müdürü Sn. Fatih Pak, Nurşah Hanım, Teşvikiyet biriminden Sn. Yusuf Ağaçbaşı. Çok teşekkür ederim. Tşvan mutluluğumu ifade edecek kelime bulamıyorum, ilgili Varsınız.

Saygılarımla M. Karabacak



fuzuloto

Sayın değerli fuzulev ailesi;

Göstermiş olduğunuz ilgi ve alakaya karşılıklı olarak bir hoş buldum. Fuzulev ailesine katılmaya karar verdim. Fuzulev ailesine katılmaya karar verdim.

Fuzulev ailesine katılmaya karar verdim. Fuzulev ailesine katılmaya karar verdim.

05.11.2016 Mustafa AKBAĞCI

M. K.



Değerli Fuzul Ev Ailesine Müşterilerimizden İyilikle tanıştım sizin bilgilerinizi yarınca beklediğim, Rabbinin razı olmasın. İlk subeğe ayak atmıştım en yavaş ilçe ve ailemle tam bir aile ortamında geçtikten sonra böyle olacağına inanmam. Fuzul Ev ailesinin bir üyesi olmamın şuurunu hissettim. Özellikle Ösküdar sube Müdürü Sn. Fatih Pak, Nurşah Hanım, Teşvikiyet biriminden Sn. Yusuf Ağaçbaşı. Çok teşekkür ederim. Tşvan mutluluğumu ifade edecek kelime bulamıyorum, ilgili Varsınız.

Bu Fuzul Ev Ailesine Müşterilerimizden İyilikle tanıştım sizin bilgilerinizi yarınca beklediğim, Rabbinin razı olmasın. İlk subeğe ayak atmıştım en yavaş ilçe ve ailemle tam bir aile ortamında geçtikten sonra böyle olacağına inanmam. Fuzul Ev ailesinin bir üyesi olmamın şuurunu hissettim. Özellikle Ösküdar sube Müdürü Sn. Fatih Pak, Nurşah Hanım, Teşvikiyet biriminden Sn. Yusuf Ağaçbaşı. Çok teşekkür ederim. Tşvan mutluluğumu ifade edecek kelime bulamıyorum, ilgili Varsınız.

Bu Fuzul Ev Ailesine Müşterilerimizden İyilikle tanıştım sizin bilgilerinizi yarınca beklediğim, Rabbinin razı olmasın. İlk subeğe ayak atmıştım en yavaş ilçe ve ailemle tam bir aile ortamında geçtikten sonra böyle olacağına inanmam. Fuzul Ev ailesinin bir üyesi olmamın şuurunu hissettim. Özellikle Ösküdar sube Müdürü Sn. Fatih Pak, Nurşah Hanım, Teşvikiyet biriminden Sn. Yusuf Ağaçbaşı. Çok teşekkür ederim. Tşvan mutluluğumu ifade edecek kelime bulamıyorum, ilgili Varsınız.

Mehmet SAHİN EKER

Fuzul A. Müdürlüğüne;

İyilikle tanıştım sizin bilgilerinizi yarınca beklediğim, Rabbinin razı olmasın. İlk subeğe ayak atmıştım en yavaş ilçe ve ailemle tam bir aile ortamında geçtikten sonra böyle olacağına inanmam. Fuzul Ev ailesinin bir üyesi olmamın şuurunu hissettim. Özellikle Ösküdar sube Müdürü Sn. Fatih Pak, Nurşah Hanım, Teşvikiyet biriminden Sn. Yusuf Ağaçbaşı. Çok teşekkür ederim. Tşvan mutluluğumu ifade edecek kelime bulamıyorum, ilgili Varsınız.

Zihni ÇETAN
3-11-2017
20.11.2017

FUZULEV ERİŞİM NOKTALARI

BAYİİ

ADİYAMAN BAYİİ

Hoca Ömer Mahallesi 2006.
Sokak No:1 Kat:2

ADİYAMAN 2.BAYİİ

Turgut Reis Mahallesi İstiklal
Caddesi Kocatürk Apt. No:52-C
(Eski adliye arkası-açıköğretim
üniversite bürosu yanı)
Merkez Adıyaman

TEL: 0(416)216 52 18
GSM: 05417443235-
05326619069

ADİYAMAN 3. BAYİİ

Atatürk Mahallesi Adeviye
Bulvarı No:64/d Kahta-Adıyaman

TEL: 05326619069
04162165218
0553 743 3310

AFYON BAYİİ

Fatih mahallesi Yalçın Sokak
No 3 Çayırbağ Kasabası
Afyonkarahisar

TEL: 0 (272) 212 37 87 - 0 505
548 0481

K.MARAŞ BAYİİ

Güneşli Mahallesi Malatya
Caddesi Petrol Sokak
Ketmenoğlu İş Merkezi No:2 Kat:1
Elbistan/K.Maraş

TEL: 0542 620 00 20

SİVAS BAYİİ

Çarşıbaşı Mahallesi
Nalbantlarbaşı Caddesi No:4
Merkez/Sivas

TEL: 0(346) 221 82 02
FAX: 0346 224 03 35

TOKAT BAYİİ

Hızırhane caddesi No:5 Merkez/
Tokat

TEL: 0 (356) 214 11 23

AVCILAR ŞUBE

Gümüşpala mahallesi Galip sokak No:8
E5 yanyol üzeri A-150 (Şükrübey durağı
karşısı) Avcılar/İstanbul
TEL:0(212) 591 68 28
FAX:0(212) 591 68 29

ANKARA SİHHİYE ŞUBE

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

ANKARA SİNCAN ŞUBE

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

KAYSERİ ŞUBE

Gevher Nesibe Mah.İstasyon Cad.Soylu
İş Merkezi No:41/C Kocasinan/ KAYSERİ
TEL:0(352) 220 02 38
FAX:0(352) 220 02 37

ADANA ŞUBE

Tepebaşı mahallesi Abidinpaşa caddesi
No:9/A Seyhan / Adana
TEL: 0(322) 359 62 62 – 66
FAX: 0(322) 359 62 67

ANTALYA ŞUBE

Tahıl pazarı Mahallesi İsmetpaşa
Caddesi No:41 Muratpaşa/Antalya
TEL: 0(242) 243 57 01
FAX: 0(242) 243 57 03

BURSA ŞUBE

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

BAĞCILAR ŞUBE

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

BAŞAKŞEHİR ŞUBE

Başakşehir mahallesi Şair Erdem
Beyazıt caddesi No:5 (Olimpa Avm
-Yemek katında) Başakşehir/İstanbul
TEL:0(212) 487 45 12

DENİZLİ ŞUBE

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

ESENYURT ŞUBE

İnönü Mah. Doğan Araslı Bulv.Business
Center No:88-50 Esenyurt-İstanbul
TEL: 0(212) 450 31 20
FAX: 0(212) 450 31 24

ERZURUM ŞUBE

Lalapaşa Mahallesi Orhan Şerifsoy
Caddesi No:31/A Yakutiye/Erzurum
TEL: 0(442) 442 01 00
FAX: 0(442) 442 02 00

ESENERLER ŞUBE

Nene Hatun Mahallesi İnönü Caddesi
No:17 Dükkan : 1 İsmek Binası Altı
Esenler / İSTANBUL
TEL :0(212) 562 04 96
FAX : 0(212) 5620499

FATİH GENEL MERKEZ

Akşemsettin Mahallesi Adnan
Menderes Bulvarı (Vatan Caddesi)
Öksüzce Hatip Sokak No:27 Fatih/
İstanbul bilgi için:
444 6 313
TEL:0(212) 531 53 53
FAX:0(212) 531 59 59

GAZİOSMANPAŞA ŞUBE

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

GAZİANTEP ŞUBE

Çukur Mahallesi Hürriyet Caddesi
No:1/C Şahinbey/Gaziantep
TEL:0(342) 220 79 79
FAX: 0(342) 220 77 73

GEBZE ŞUBE

Sultan Orhan Mahallesi Hükümet
Caddesi No:99/B Gebze/Kocaeli
TEL : 0(262) 645 09 70 –
0(262) 644 45 27
FAX : 0(262) 646 59 69

HATAY ŞUBE

CebraİL Mahallesi Atatürk Caddesi
Behzatoğlu Apt. Zemin Kat Dükkan
Antakya/ Hatay
TEL: 0(326) 214 14 00-01
FAX: 0(326) 214 14 07

FUZULEV ERİŞİM NOKTALARI

İZMİR KONAK ŞUBE

Yeniğün mahallesi Gaziosmanpaşa
bulvarı NO:61/F Çankaya/Konak İZMİR
TEL:0(232) 484 52 84
FAX:0(232) 484 52 89

İZMİR BORNOVA ŞUBE

Erzene Mahallesi Kazım Karabekir
Caddesi Sokak:8 No:2 Bornova/İzmir
TEL: 0(232) 343 53 70
FAX: 0(232) 343 53 71

KONYA MERAM ŞUBE

Abdulaziz mahallesi Atatürk caddesi
No:25/A Meram/Konya
TEL:0(332) 350 00 07
FAX: 0(332) 350 00 91

KONYA SELÇUKLU ŞUBE

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

KOCAELİ (İZMİT) ŞUBE

Kemalpaşa Mah.Hürriyet Cad.Kaya
İşhanı No:39/1-2 İzmit Kocaeli
TEL:0(262) 325 45 22
FAX:0(262) 325 45 24

MALATYA ŞUBE

İstiklal Mahallesi Fuzuli Caddesi
No:12/B-1 Battalgazi/Malatya
TEL:0(422) 324 00 91 - 0(422) 324 00 92
FAX: 0(422) 324 00 93

MERSİN ŞUBE

İhsaniye Mahallesi Bahçeler Caddesi
Akarsu Plaza No:2/C Akdeniz/Mersin
TEL: 0(324) 336 95 69
FAX: 0(324) 336 23 64

SAKARYA ŞUBE

Cumhuriyet mah. Bankalar Cad.
Uzunçarşı Sokak No:19 P.K.54100
Adapazarı/ Sakarya
TEL:0(264) 279 97 34
FAX:0(264) 274 46 94

SAMSUN ŞUBE

Necip Bey cad.Pazar Mah.Hastane Sok.
No:2 Gaziler-İlkadım-Samsun
TEL:0(362) 431 74 70
FAX:0(362) 431 74 77

SULTANBEYLİ ŞUBE

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

ŞİRİNEVLER ŞUBE

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

TRABZON ŞUBE

Gazipaşa Mahallesi Yavuz Selim Bulvarı
(Tanjant Yolu) No:149/1 Ortahisar /
Trabzon
TEL: 0(462) 321 12 50-51
FAX: 0(462) 321 12 52

ÜSKÜDAR ŞUBE

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

ÜMRANİYE ŞUBE

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

VAN ŞUBE

Beşyol Bulvarı Hastane Caddesi
Mehmet Baran İş Merkezi Kat:2 No:7
İpekyolu/VAN
TEL: 0(432) 216 16 60



SELMAN ASLAN

İlk yaz Manisa'nın üzümü ile meşhur ilçesi	Oymak Fasıla	Ürünlerin fiyatını, özelliklerini vb. gösteren küçük kağıt, yafıt	Yangın vb. tehlikeyi uzak yerlere kadar haber veren küçük, canavar dudugu Bir seslenme sözcüğü	3	Bir nota Yarıçapın sembölü	İkinci derecede olan, ikincil Özellikle çocuk- larda büyüme için gerekli vitamin	Karşı çıkma Ulanma duygusu	Sonsuzluğa kadar Birden sonra gelen sayı
Bir yargıya varmak veya değer vermek için başvurulan İke, kıstas, mısdak, ölçüt					Ağaçtan veya demirden yapılan uzun ve kalın destek Dilek			
Engel Uzaklık belirtir					Röntgen Görkem, gösteriş, debdebe, ihişam, tantana, haşmet, şaşaa		Lityum'un sembölü Duvar içinde bırakılan oyuk	
	İlave İlgili		Eser, iz, hedef Toprak ve kireçle karışık taş kırıntıları, yapı döküntüsü	8				Bir erkek ismi
Son, en son, sonuncu Annin yaptığı besin				Dikkat ve ilgili üzerine çekme özelligi, çekicilik, alımlılık, albeni Bir yağış türü			7	
	Bir ilimiz Bir mal elde edilinceye kadar yapılan masraflar					Güler yüzlü, neşeli Ayrıntı, teferuat		
Boyun eğen Hatırlama belirtir söz		Bir nota Leylak rengi, açık eflâton			İsim İnsani duygularla yapılan yardım, lutul ve ihsan		Mühendis cetveli On bir ayın sultanı	
Kazandan çıkan suyu döleştirir- rak binayı ısıtan sistem Nane ekilen yer						1	Kükürt Şahsiyet	
	4		Üzerine veya içine yatılan eşya, döşek Anne					Atların ayağına çakılır
Öğelerine ayırıp inceleme, tahlil Adaletli Anayasa ile ilgili			Vücudun çalışması için lüzumlu olan, organik maddeler Genellikle soğuk yenen kalın sucuk şeklindeki yiyecek	2				
					Memnuniyet, takdir vb. duy- guları anlatmak için kullanılır Metre		Dersin başladığını ve bittiğini belirtmek için çalar Şüphe	
Yaprakları yenen baharlı bir bitki Litre Karadaki en büyük canlı	Belli bir zamana bırakma, gecik- tirme, erteleme (tersi) Yabancı	İlim sâhibi olan kimse, bilgin Endonezya'da özel bir bölge			Kadınların omuzlarına ört- tüklere geniş atkı Görülen geçmiş zaman eki			Türk alfabesinin son harfinin adı, okunuşu
		Orta Afrika'da, denize kıyısı olmayan bir kara ülkesi Kilo sembolü			Yer yüzünün büyük bir kısmını kapla- yan tuzlu su kütlesi, derya Roma rakamlarında 50			6
Kelimeleri bazen telaffuz edeme- me bazen de güçlükle telaffuz etme şeklindeki konuşma bozukluğu							Kenya'nın internet alan adı uzantısı	

Anahtar Kelime: 1 2 3 4 5 6 7 8

Geçen Sayının Cevabı:
ÜÇÜNCÜ İSTANBULBulmayacağı çözüp anahtar kelimeyi reklam@FuzulEv.com adresimize; isim, soy isim ve telefon numarası yazarak yollayan **ilk 5 kişiye ferdi kaza sigortası** hediye ediyoruz.HEM AVRUPA'YA
YAKIN OLUN
HEM ASYA'YATEM Avrasya Konutları
Avrupa ile Asya'yı birleştiren
TEM'in üzerinde, Avrupa yakasında,
Maslak'a sadece 5 dakika mesafede.ÖN TALEP BAŞLADI
temavrasya.comTEM
AVRASYA
KONUTLARI
fuzul

SON DAKİKA



AYDA 350 TL'YE TÜRKİYE EV SAHİBİ OLUYOR



FuzulEv ile

FAİZSİZ, PEŞİNATSIZ, KREDİSİZ
ev sahibi olun.

 **fuzulev**



444 6 313

www.fuzulev.com  [fuzulev](https://www.instagram.com/fuzulev)  [fuzulev](https://www.facebook.com/fuzulev)

