



ANTALYA'DA EMLAKÇILIK KURSU İLK MEZUNLARINI VERDİ !



➤ Milli Eğitim Bakanlığı onaylı eğitimleri veren en köklü yetkin kuruluş olan ALTIN EMLAK A.Ş., profesyonel eğitimleri ile bugüne kadar 3.000'i aşkın emlakçıyı sertifikalandırdı. Antalya'da açılan, ALTIN EMLAK A.Ş. Antalya Temsilciliği tarafından yürütülen Milli Eğitim Bakanlığı Onaylı Emlakçılık Kursları da ilk mezunlarını verdi. ➤ Sayfa 16

ALTIN EMLAK TÜRKİYE TEMSİLCİLİKLER TOPLANTISI



➤ Emlak sektörünün en nitelikli franchising zinciri olan ALTIN EMLAK'ın Türkiye'deki bütün Temsilcilikleri İstanbul'da bulunan ALTIN EMLAK genel müdürlük'te bir araya geldi. ALTIN EMLAK Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa ÖZELMACIKLI, ALTIN EMLAK'ın hizmet sisteminde gerçekleştirilen yenilikler ve uygulamalar konusunda katılımcıları bilgilendirdi. ➤ Sayfa 10

YAZARLAR



➤ **Başkan'dan**
Nuri
ÖZELMACIKLI
AGDEM Başkanı
➤ S2



➤ **Akademik**
Dr. Ali HEPPEN
İstanbul Üniv.
İşletme Fak.
Finans Anabilim
Dalı Öğ. Üy.
➤ S5



➤ **İletişim**
Hakan
ERİLKUN
➤ S8

EMLAK MÜŞAVİRLERİ GAZETESİ

AVRASYA GAYRİMENKUL DANIŞMANLARI VE EMLAK MÜŞAVİRLERİ DERNEĞİ TARAFINDAN DESTEKLENMEKTEDİR

Yıl:1 Sayı:5 Ocak/Şubat 2011

www.agdem.com

"GAYRİMENKUL SEKTÖRÜ 2011 YILINDA BÜYÜYECEK"

Türkiye'nin gayrimenkul platformu GYODER, gayrimenkul sektörünün 2010 yılını değerlendirdi ve 2011 yılı beklentilerini yıl sonu toplantısında paylaştı.

2011 yılında konut yapı ruhsatlarında %10 artış olmasını bekleyen GYODER, ticari gayrimenkul yatırımlarının da %8-10 oranında büyüyeceğini tahmin ediyor. GYODER, 2011'de gayrimenkul sektörü için performans artışı öngörüyor. GYODER, sektörde yaşanan gelişmeler doğrultusunda 2010 yılı değerlendirmelerini ve 2011 beklentilerini Swissotel'de gerçekleştirdiği toplantıda basınla paylaştı.

2010 yılı, GYODER'in öngörülerine paralel seyretti

Hazırladığı çeyrek ve yıllık raporlarda dünya ve Türkiye gayrimenkul sektörünü analiz eden GYODER'in öngördüğü gibi 2010 yılında dünya ekonomisinde büyüme, denge ve kırılgan oldu. ➤ Sayfa 5



"ENERJİ KİMLİK BELGESİ" alma zorunluluğu 1 Ocak'tan Başlıyor

AB'ye uyum sürecinde konutlar için getirilen "ENERJİ KİMLİK BELGESİ" alma zorunluluğu 1 Ocak'tan itibaren uygulamaya konuluyor. CNR Expo'da düzenlenen Yenilenebilir Enerji Teknolojileri, Enerji Verimliliği ve Yalıtım Fuarı'nda (Renex-Eco) İZODER Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Arıman, yalıtımsız tüm binalara yalıtım yapılması durumunda Türkiye'nin enerji maliyetlerinden yılda 10 milyar lira tasarruf sağlayacağını belirtti. ➤ Sayfa 8



CNR Avrasya Emlak ve Yatırım Fuarı 16-20 Şubat 2011'de...

2011'İN DEV PROJELERİ AVRASYA EMLAK'TA GÖRÜCÜYE ÇIKACAK



Emlak sektörünün devleri Avrasya Emlak ve Yatırım Fuarı'nda buluşuyor. 16-20 Şubat 2011 tarihleri arasında CNR Expo İstanbul'da üzenlenecek fuarda, gayrimenkul şirketleri gündeme damgasını vuran en son projelerini tanıtacak. CNR Avrasya Emlak ve Yatırım Fuarı'nda 400'ün üzerinde proje görücüye çıkacak. ➤ Sayfa 16

"AVM TÜKETİCİ ALGI ARAŞTIRMASI II" AÇIKLANDI

AYD "AVM Ziyaretçisi Büyütec Altında" başlığıyla 2010'da da AVM'leri ziyaret eden tüketicilerin, görüşlerini, tercihlerini, duygularını Perakende Sektörü'ne rehber olması amacıyla araştırıp ikinci defa kitap haline getirdi. AYD (AVM Yatırımcıları Derneği); AYD üyeleri, perakende sektörü temsilcileri, tedarikçileri, ve medya temsilcileri katıldı. ➤ Sayfa 6



TOKİ'NİN YURT DIŞINA AÇILMA VAKTİ GELDİ

Toplu Konut İdaresi (TOKİ) Başkanı Erdoğan Bayraktar, konut ihtiyacı olan Venezuela'ya en az 10, en fazla 100 Türk müteahhidi götürebileceklerini ve ilk etapta ülkede 100 bin konut yapabileceklerini bildirdi. AA muhabirine açıklamalarda bulunan TOKİ Başkanı Erdoğan Bayraktar, 2 milyon konuta ihtiyacı bulunan Venezuela'nın "TOKİ'yi buraya bekliyoruz" teklifinden heyecan duyduklarını ve heveslendiklerini söyledi. ➤ Sayfa 2



Otogar-Başakşehir Metro'su bu yıl hizmete giriyor

➤ Otogar-Bağcılar-Başakşehir-Olimpiyatköyü Metro'su'nda inceleme gezisi yapan Başkan Topbaş, hattın bu yıl içinde açılacağını söyledi. ➤ Sayfa 9

İSTANBUL'A 755 MİLYON TL'LİK 36 YATIRIM

➤ MEGABUILD Avrasya Yapı Ürünleri Fuarı, 08-11 Eylül 2011 tarihleri arasında CNR Expo İstanbul'da düzenlenecek. ➤ Sayfa 12

MEGABUILD Avrasya Yapı Ürünleri Fuarı CNR'da

➤ Yalıtımsızlık nedeniyle boşa harcanan para ile 17 milyon 120 bin öğrencinin yıllık okul masraflarının karşılanabiliyor. ➤ Sayfa 14

PROPA'DAN 2011'DE İKİ YENİ PROJE

➤ Konut ve ofis projeleri geliştirme alanında öncü bir firma olan Propa İnşaat A.Ş., 2011 yılında iki yeni projeyi daha hayata geçirecek. ➤ Sayfa 15

TOKİ'NİN YURT DIŞINA AÇILMA VAKTİ GELDİ

Toplu Konut İdaresi (TOKİ) Başkanı Erdoğan Bayraktar, konut ihtiyacı olan Venezuela'ya en az 10, en fazla 100 Türk müteahhidi götürebileceklerini ve ilk etapta ülkede 100 bin konut yapabileceklerini bildirdi.



AA muhabirine açıklamalarda bulunan TOKİ Başkanı Erdoğan Bayraktar, 2 milyon konuta ihtiyacı bulunan Venezuela'nın "TOKİ'yi buraya bekliyoruz" teklifinden heyecan duyduklarını ve heveslendiklerini söyledi.

Kanuna göre TOKİ'nin yurt içinde ve yurt dışında doğrudan ve işbirlikleri aracılığıyla proje geliştirmek, konut, altyapı ve sosyal donatı uygulamalarını yapmak veya yaptırmak yetkilerine haiz olduğunu kaydeden Bayraktar, "Fakat bu teklif için hükümetimiz karar vermesi gerekiyor. Eğer biz talimatlandırırsak Venezuela'ya gidebiliriz, yasa bakımından herhangi bir engel yok" dedi.

Bunun da Türk müteahhitleriyle eliyle yapılacağını ifade eden Bayraktar, şunları söyledi:

"Türkiye'den Venezuela'ya en az 10, en çok 100 müteahhit götürürüz. Taşeronlarımızı, teknoloji-mizi götürürüz ve ciddi manada malzeme transferi yaparız. Bu da

Türk müteahhitlik sektörü için çok ciddi bir açılım olur. Biz bu çalışmanın ilk etabında 100 bin konutu organize ederiz, arkası da dalga dalga gelir. Devletlerimiz anlaşma yaparsa, biz kaynağı oluştururuz. Müteahhitleri organize ederiz, onların paralarını biz öderiz. Venezuela'dan da devlet nezdinde para alırız. Bu şekilde bir organizasyon yapmayı düşünüyoruz."

Bayraktar, Venezuela'daki inşaat maliyetlerini bilmediğini, fakat ilk etapta ülkede 6-7 milyar dolarlık bir iş hacmi oluşabileceğini vurguladı.

TOKİ'NİN YURT DIŞINA AÇILMA VAKTİ GELDİ

Bugüne kadar TOKİ olarak yurt dışında 10 ülkeyle protokol yaptıklarını, 21 tane de karşılıklı temaslarda buldukları ülke bulunduğunu anlatan Bayraktar, "Hemen gel ülkemizde konut yap

diyen ülke var. Fakat bu dönemde Türkiye'de çok ciddi şekilde hem konut yaptık, hem kentsel dönüşüm yaptık, hem afet konutu, hem de kamuya konut yaptık. Bu yüzden bugüne kadar imkan bulup da yurt dışına açılmadık. Tabii devlet de bize çok ciddi manada bir talimat vermedi. Ama artık bunun sırası geldi" dedi.

TOKİ müteahhitlerinin çok ciddi şekilde yetiştiğini ve bu müteahhitlerin ellerinde tünel kalıptan, kule linçlere kadar çok ciddi malzeme ve teknik eleman bulunduğunu kaydeden TOKİ Başkanı, bu eleman ve malzemelerin atıl kalmaması için bunları değerlendirmek gerektiğini vurguladı.

Bayraktar, "TOKİ'nin organizatörlüğünde bunları değerlendirmek lazım. Bu tür projeler Türk müteahhitlik sektörünün çok işine yarayabilir" dedi.



Başkan Topbaş; "İmar artışı İstanbul'un yenilenmesi için bir şans"

Fikirtepe'de başlayacak kentsel dönüşüm çalışmasının İstanbul'daki deprem korkusunu ortadan kaldıracak çok önemli bir çalışma olduğunu belirten Başkan Topbaş, "İmar hakkını arttırarak deprem riskini ortadan kaldırmak için İstanbullulara fırsat veriyoruz. Bu, şehrin yenilenmesi için bir şans" dedi.

Saraçhane Belediye Sarayı'nda gazetecilerin sorularını cevaplandıran İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş, Fikirtepe Kentsel Dönüşüm Projesi'nin uygulama planlarının Belediye Meclisi'nden geçmesini şehrin yenilenmesi için bir şans olduğunu söyledi.

2011 ve gelecek yılların İstanbul'un yenilenmesi ve bir noktada deprem riskinden kurtulma çalışmalarının ağırlıklı olarak başladığı bir dönem olmasını arzu ettiklerini belirten Başkan Kadir Topbaş, Fikirtepe'nin örnek bir bölge olduğunu vurgulayarak, "Fikirtepe üzerinde yaptığımız çalışma ve 1 milyon 500 bin metrekarelik alan üzerindeki proje çalışması ve imar düzenlemesi 14 Ocak tarihindeki Meclisimizden oybirliğiyle geçti. Bu da bir şeyi gösteriyor: tüm siyasi partilerimizin katkı vermesi ve bir noktada bizim fikrimizin doğru olduğu anlamını taşımakta. İnanıyorum ki artık burada kendi içinden dönüşme, kendi kaynağını kendi içinde oluşturma imkanı veren ve bir noktada parselleri birleştirerek daha farklı imar hakları alabilecekleri gibi bir imkan veren bir fırsatı sunmuş oluyoruz" diye konuştu.

➔ Başkan'dan



AKLIN YOLU BİR !

Nuri ÖZELMACIKLI
AGDEM Başkan
nuri@agdem.com

Değerli Meslektaşlarım,

'Emlakçılık nereye gidiyor' diye yıllardır tartışıp duruyoruz, mesleğimizi dünü ve bugünü ile çeşitli platformlarda ele aldık, yarın nerede olacağımızı, gelecek nesillere mesleğimizi hangi noktada bırakmamız gerektiğini uzun uzun konuştuk ve tartıştık. Ne yazık ki gelinen noktada elimizde bulunan, yalnızca basit düzenleyici hükümlerin bulunduğu Türk Emlakçılık Standartları Tebliği oldu.

Mesleğin gerçeklerine bu denli uzak meslektaşlarımızın olması, pek çok meslektaşımızın meslek için değil kendi gelecek kaygılarından ve menfaatlerinden ötürü çabalarımıza kulak vermemesi maalesef mesleğimizde bir arpa boyu yol alınamamasının ana nedenidir. Sizlerle bu ayki yazımda emlakçılık mesleğimizi temsil eden İstanbul Ticaret Odası Gayrimenkul Hizmetleri Meslek Komitesi'nin 14.01.2011 tarihinde düzenlemiş olduğu toplantıya dair çok önemli notlarımı ve izlenimlerimi aktarmak istiyorum. Zümre Toplantısı demek o zümrenin ilgililerinin bulunduğu toplantı demektir. Zira Zümre demek camia demektir, o mesleği/grubu temsil edenlerin bütünü demektir. Mesleğimizi kamu nezdinde temsil eden bu grubun düzenlediği Zümre Toplantısı'ndaki konuşmacılar ise Tapu Eski Müdürleri, Değerlemeciler, Alışveriş Merkezi Yatırımcıları Derneği Genel Sekreteri, Tapu Kadastro İstanbul Bölge Müdürü ve bir inşaat şirketinin Yönetim Kurulu Başkanı. Lütfen mesleğimiz adına değerlendirmelerde bulunan ve gelecek dönemde mesleğimiz adına yapılması gerekenleri ifade eden konuşmacıların profilini bir kez daha dikkatlice okuyunuz.

Emlakçıların zümre toplantısında yer alan ve hayatlarında hiç emlakçılık yapmamış olan bu konuşmacılar İstanbul Ticaret Odası Gayrimenkul Hizmetleri Meslek Komitesi çatısında biz emlakçılar adına görüş bildiriyor, yapılması gerekenleri sıralıyor ve meslektaşlarımız da bu farklı dallardaki mesleklerin bizi yönlendirmesini bekliyoruz. Üstelik bunu bizzat kendi elimizle yapıyor, onların değerli görüşleri ile bizi düzene sokmasını bekliyor, medet umuyoruz. Nitekim işte bu duyarsızlıkla tapucular emlakçılar adına yasa tasarısını hazırladılar bile. İşin esas üzücü olanı ise bizim adımıza düzenleme yapmak amacıyla girişimde bulunanlara hiçbir meslektaşımız 'mesleğin sahibi biziz, siz hangi gerekçe ile bizim adımıza girişimde bulunup yasa tasarısı hazırlıyorsunuz' demiyor. Hatta ve hatta bu kişilerin girişimlerini mesleğimizi temsil eden İstanbul Ticaret Odası Gayrimenkul Hizmetleri Meslek Komitesi bile destekliyor, Zümre Toplantısı'nda emlakçılara değil farklı mesleklerle yer veriyor.

Tapucuların İstanbul Ticaret Odası Gayrimenkul Hizmetleri Meslek Komitesi'ndeki oranı sadece %5. Ben bu görüşlerimi toplantıda bütün açıklığıyla dile getirdiğimde pek çok meslektaşımız gerçeğin nihayet farkına vararak toplantıyı terk ediyor. Bu basit ve acı tablonun fark edilmesi için birilerinin gerçeği görmesi ve kendi adına değil meslek adına hareket edebilmesi bu kadar zor mu? Bu hayret verici, gelişmeyi kendi eliyle kendi kendine durduran bile değil var olan düzeni koruyamayıp geriye ket vuran anlayışı esefle izliyor, mesleğimizin gelecek dönemde daha saygın olabilmesi adına umudumu korumaya çalışıyorum.



ŞEHİRLER DOLUSU EMLAK ELİNİZİN ALTINDA.

1000'in üzerinde inşaat firması
20.000'in üzerinde emlakçı
600.000'in üzerinde aktif ilan

milliyetemlak.com kiralıktan satılığa, arsadan ofise kadar, aradığınızı bulmanıza yardımcı oluyor. Hem de sizi hiç yormadan...



milliyetemlak.com

TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK EMLAK SİTESİ

Emlak Konut GYO Yatırımcısı Gong Sesiyle Kazanmaya Başladı

Ön ve kesin talep toplama süreçlerinde yatırımcıların gösterdiği yoğun ilgiyle tarihi talep rekoru kıran Emlak Konut GYO, İMKB'de düzenlenen gong töreniyle işlem görmeye başladı.



Türkiye'nin gayrimenkul devi Emlak Konut GYO, çok başarılı geçen ve rekor ilgiyle karşılaşılan ön ve kesin talep toplama süreçlerinin ardından İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda düzenlenen törenle işlem görmeye başladı. İMKB'nin İstinye'deki işlem salonunda düzenlenen gong törenine SPK Başkanı Vedat Akgiray, İMKB Başkanı Hüseyin Erkan, Emlak Konut GYO Genel Müdürü Murat Kurum ve Emlak Konut GYO'nun üst düzey yetkilileri katıldı.

Halka arz sonrası hisselerinin yüzde 25'i işlem görmeye başlayan Emlak Konut GYO, gong töreninin ardından 'EKGYO' kodu ve 1.70 TL'lik fiyatla Kurumsal Ürünler Pazarı'nda yer aldı.

Halka arz sonrası yaklaşık 5.8 milyar TL net aktif değere ulaşan Emlak Konut GYO, İMKB'de işlem gören en büyük gayrimenkul yatırım ortaklığı haline geldi. Ön ve kesin talep toplama dönemlerinde de rekor ilgi gören Emlak Konut GYO, Cumhuriyet

Erdoğan Bayraktar, çok başarılı geçen bir ön ve kesin talep toplama sürecinin ardından İMKB'de işlem görmeye başladıkları günün sadece Emlak Konut GYO ve yatırımcılar için değil, Türk ekonomisi için de önemli bir viraj olduğunu belirterek, 'Biz bu rekor ilgi gören halka arz işlemi sadece kendimiz için yapmadık. Emlak Konut GYO'nun halka arzı, hem yatırımcılara kazandıracak, hem borsaya derinlik katacak, hem de halkımızın kazançlı çıkacağı yeni ve büyük projelerin fitilini ateşleyecek. Halka arz işlemiyle Emlak Konut GYO'nun kasasındaki nakit değer yaklaşık 1.052 milyon TL artıyor. İstanbul, Ankara ve İzmir başta olmak üzere Türkiye'nin dört yanında modern hayatın mecbur kıldığı yeni yerleşim birimleri üreteceğiz.'

Emlak Konut GYO Genel Müdürü Murat Kurum ise, yoğun geçen bir halka arz sürecini başarıyla noktalamanın gururunu yaşadıklarını belirterek, 'Emlak Konut GYO, güçlü mali yapısı ve başarılı projeleriyle Türk yatırımcısının yanı sıra, yabancı yatırıma için de güven veren bir kurumdur. Yurtdışı tahsisat oranını yüzde 70'den 75'e çıkarmamız da bu ilginin sonucudur. Rekorlarla yaşadığımız halka arz süreci, hem yılın, hem de Cumhuriyet tarihinin en başarılı halka arz işlemlerinden birisi oldu. Bu nedenle bize güvenen ve gelecekteki başarılarımızın teminatı olan yatırımcılarımıza teşekkürlerimi sunmayı borç bilirim' diye konuştu.

tarihinin en büyük 5 halka arz işleminden birini gerçekleştirmiş oldu. Emlak Konut GYO, yurtiçinde tahsisatın 4.1 katı, yurtdışında 1.5 katı ve toplamda ise 2.2 katı talep gördü. 29 bin 119 yurtiçi yatırımcıdan talep geldi. Ayrıca bu yıl yapılan 19 halka arz işleminde yurtdışı satış oranı ortalama yüzde 18 seviyelerinde kalırken, Emlak Konut GYO'da yüzde 70 olan yurtdışı tahsisat oranı yüzde 75'e yükseltildi. İki buçuk hafta boyunca devam eden uluslararası roadshowda 3 kıtada 120 yatırımcı grubuyla görüşülerek 92 yatırımcıdan talep toplandı. Yurtdışı satışı, İngiltere'de yüzde 28, Avrupa'da yüzde 26 Amerika'da yüzde 24 ve Ortadoğu'da yüzde 22 oranında gerçekleşti. Emlak Konut GYO, ön ve kesin talep toplama süreçlerindeki bu rekor başarısıyla son 2 yılın en büyük halka arz işlemi TSKB ve UniCredit Bank AG global eşli derliğinde gerçekleştirmiş oldu.

Borsa derinlik kazanacak

Emlak Konut GYO'nun ilk işlem günü nedeniyle düzenlenen törende konuşan TOKİ Başkanı

AKADEMİK

KONUT PİYASASINDA 2010 YILI DEĞERLENDİRMESİ VE 2011 YILINA YÖNELİK BEKLENTİLER

DR. ALİ HEPŞEN

İstanbul Üniv. İktisat Fak. Finans Anabilim Dalı Öğretim Üyesi



Gayrimenkul, bir arazinin üzerine inşa edilmiş yapılar olarak tanımlanabilir. Bu tanım içerisinde en fazla önem verilmesi gereken gayrimenkul türü ise, konut olarak kullanılan yapılarıdır. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)'nin yayınladığı 2010 yılı üçüncü çeyrek dönem yapı ruhsatı sayıları incelendiğinde konut tipindeki yapıların toplam ruhsat sayıları içerisindeki payının %76 olduğu görülmektedir. Ancak diğer taraftan, TÜİK tarafından yayınlanan Bina Sayım İstatistiklerinde ülkemizdeki konut stokunun yapısı ortaya konulmuş ve yapı kullanım iznine sahip konutların, bir başka ifade ile oturma ruhsatına sahip konutların, toplam konut stokumuz içerisindeki payı yüzde 33 olarak ifade edilmiştir. Buradaki oranlar sağlıklı bir yapılaşmayı işaret etmekte olup, üzerinde önemle düşünülmesi gerekmektedir.

Türkiye'deki konut stokunun çarpık durumuna karşılık, 2010 yılı itibarıyla gelinen nokta konut kredilerinin bankacılık kesimi açısından önem taşıdığıdır. 55 milyar TL'yi aşması beklenen toplam hacim, buna karşılık takibe dönüşüm oranının %1,68 civarında oluşması kredi tarafında sağlıklı bir büyümeyi işaret etmektedir. Konut kredisi faiz oranları açısından yaklaşıldığında ise, 2002 yılında aylık %5'in üzerinde oluşan faiz oranları, gerek ülke ekonomisindeki sağlıklı gelişim gerekse de bankacılık sektörünün konut kredilerine daha yoğun şekilde eğilmesi neticesinde, bugün aylık %0,80'li oranlara kadar düşmüştür. Belirttiğimiz üzere, gelinen nokta bankacılık kesimi açısından son derece önemlidir; bundan altı yıl öncesine kadar konut kredilerinin tüketici kredileri içerisindeki payı %10 iken, bugünlerde neredeyse her iki tüketici kredisinden biri konut kredisi niteliğindedir. 2011 yılında da aynı önemin devam edeceği, bankaların borçlanma maliyetlerinde önemli bir artış olmaması durumunda yine rekabetçi faiz oranları ile piyasada var olmaya devam edecekleri düşünülebilir. İşte tam bu noktada, BDDK son derece önemli bir karar alarak konut kredilerinde %75 oranında kredi değer oranı vurgusunda bulunmuştur.

Aslında, kredi değer oranı sağlıklı bir gayrimenkul finansman sektörünün oluşumu için önemlidir. Konut kredisi talebinde bulunan kişilerin alacakları kredilerin, konutun satış fiyatına olan oranı şeklinde ifade edilen kredi değer oranı (Loan to Value Ratio) kredi riskinin en önemli göstergesidir. Bu oranının küçük olması kredi veren kurum açısından daha yüksek bir koruma ifade etmektedir; çünkü kurum tarafından gayrimenkul değerinin tamamı kadar kredi açılmakta ve bu sayede oluşabilecek risklere karşı bir miktar emniyet payı bırakılmaktadır. Kanaatimce, konut kredilerinde takibe dönüşüm oranlarının nispeten düşük seviyede kalmasında, konut kredilerinde yüksek ve en yüksek gelir grubunda yer alan müşterilere kullandırımların ağırlıkta olmasının etkili olduğu söylenebilir. 2011 yılında ise bankacılık sektörü artan konut kredisi hacminin devamı için ister istemez ödeme gücü bakımından daha riskli profili oluşturan yüksek gelir grubunun altına yönelecektir; daha riskli profil daha yüksek kredi riski anlamına da gelmektedir. BDDK'nın aldığı bu sınırlamanın olumlu etkilerini önümüzdeki dönemde göreceğimizi belirtmeliyim.

BDDK'dan 2011 yılı içerisinde bir diğer beklentim ise, konut kredilerinin düzenlenme sürecinde önemli olan "Aylık Taksit-Aylık Gelir Oranı" (Payment-to-Income Ratio) tarafında radikal kararlar alınmasıdır. Konut almak isteyen kişilerin başvurdukları kredinin geri ödeme tutarının, kişilerin aylık gelirlerine olan oranını ifade eden bu oran, yurt dışı uygulamalarda genellikle 1/3 şeklinde uygulamaktadır. Olması gereken, kişilerin gelirlerinin en fazla üçte birini uzun vadeli konut kredisi geri ödemelerinde kullanması, geri kalan kısmıyla da ailevi, sosyal, eğitim gibi ihtiyaçlarını karşılamasıdır. Burada önemli olan kredi kullanacak kişilerin gerçek gelirlerini beyan etmeleri, kredi veren kuruluşlarında gerçek gelir üzerinden geri ödeme planlarını oluşturmalarıdır. Bu noktada sağlıklı bir büyüme için olmazsa olmazdır.

ABD Kredi Krizi'nin 2008 yılının son çeyreğinde etkisini göstermesi, global piyasalardaki çalkantılı durum 2009 yılının ilk çeyreğinde konut satış fiyatlarının dip seviyelerde oluştuğunu bize gösterdi. Aradan geçen 1,5 yıllık sürede ise Türkiye genelinde konut satış fiyatlarında yönün tekrar yukarı olduğunu ancak artış oranının düşük oranlarda kaldığını gördük. Merkez Bankası Başkanı Sayın Durmuş Yılmaz'ın da ifade ettiği üzere gayrimenkul piyasalarındaki gelişmeler konut balonu oluşturacak nitelikte değil. Mortgage Uzmanı Garanti'nin desteğiyle REIDIN.com tarafından geliştirilen REIDIN.com Emlak Endeks verileri bu noktada önem taşıyor. Endeks verileri incelendiğinde 2010 yılı Kasım ayında 2007 Haziran=100 temel yıllık Türkiye Kompozit Satılık Konut Fiyat Endeksi'nde bir önceki aya göre %0,22 oranında artış gerçekleşmiş ve endeks değeri 93,1 puan olmuştur. Kasım ayında gelinen nokta krizin en ağır hissedildiği 2009 Mart ayının %9,2 üzerinde ve bu sağlıklı bir gelişimin göstergesi olarak dikkat çekiyor. Beklentim, 2011 yılı içerisinde de konut fiyatlarında istikrarlı ve sağlıklı bir büyümenin olacağı yönünde.

Otogar—Olimpiyatköy Metro Hattı 2011'de bitecek

İstanbul Büyükşehir Belediyesine bağlı İETT tarafından gerçekleştirilen Otogar — Bağcılar — Olimpiyatköy Metro Hattı'nda tünel inşaatı tamamlandı.

İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne bağlı İETT tarafından gerçekleştirilen Otogar — Bağcılar — Olimpiyatköy Metro Hattı'nda tünel inşaatı tamamlandı. 2011 sonunda test sürüşlerine başlanabilecek olan Metro hattındaki çalışmalarını yerinde görmek üzere Basın, İnceleme Gezisi yapılacak.

2005 yılında çalışmaları başlayan Otogar - Bağcılar - Kirazlı kısmı 5,8 kilometre uzunluk ve 5 istasyondan oluşan hafif raylı sisteme (LRT) sahip. Bağcılar - Olimpiyatköy kısmı ise 15,9 kilometre uzunlukta ve toplam 11 istasyondan meydana geliyor. Olimpiyatköy ile Halkalı istasyonları arası test sürüşlerine hazır hale getirildi.

Otogar — Bağcılar — Olimpiyatköy Metro hattı için 25 bin m2 kamulaştırma yapılırken, yaklaşık 50 milyon TL kamulaştırma bedeli ödendi. Yıkılan evler karşılığında 216 kişiye Kiptaş'tan ev verildi.

GAYRİMENKUL SEKTÖRÜ 2011 YILINDA HIZLI BÜYÜME GÖSTERECEK



Türkiye'nin gayrimenkul platformu GYODER, gayrimenkul sektörünün 2010 yılını değerlendirdi ve 2011 yılı beklentilerini yıl sonu toplantısında paylaştı. 2011 yılında konut yapı ruhsatlarında %10 artış olmasını bekleyen GYODER, ticari gayrimenkul yatırımlarının da %8-10 oranında büyüyeceğini tahmin ediyor. GYODER, 2011'de gayrimenkul sektörü için performans artışı öngörüyor.



GYODER, sektörde yaşanan gelişmeler doğrultusunda 2010 yılı değerlendirmelerini ve 2011 beklentilerini Swissotel'de gerçekleştirdiği toplantıda basınla paylaştı. Toplantıda ayrıca '3. Çeyrek - 2010 Türkiye ve Dünya Gayrimenkul Sektör Raporu'na da değinildi ve gayrimenkul sektörü profesyonellerine yönelik online bilgi servis sağlayıcısı REIDIN.com ile ortak olarak gerçekleştirilen ve gayrimenkul sektörüne büyük bir katkı sağlayacak olan Endeks Projesine dair bilgiler verildi.

2010 yılı, GYODER'in öngörülerine paralel seyretti

Hazırladığı çeyrek ve yıllık raporlarda dünya ve Türkiye gayrimenkul sektörünü analiz eden GYODER'in öngördüğü gibi 2010 yılında dünya ekonomisinde büyüme, dengesiz ve kırılgan oldu. Dünya piyasalarında 2010 yılında gelişmiş ülkelerdeki konut sektörlerinin iyileşemediğini ve konut finansman sistemlerinde sıkıntıların sürdüğünü belirten GYODER Yönetim Kurulu Başkanı Turgay Tanes, inşaat faaliyetleri ve harcamalarının da küçülmeye devam ettiğine dikkat çekti. Bu sıkıntıların 2011 yılına da sarkma ihtimali üzerinde durdu. Tanes, 'Gelişmiş ülkeler 2010 yılında kuvvetli büyüme performansı gösterdi ve 2011 yılında da bu performanslarını sürdürecekler. Gelişmiş ülkelerde 2010 yılında gayrimenkul varlık

fiyatlarındaki artış endişe yarattı ancak Türkiye mali disiplini, sağlam finansal yapı ve gayrimenkul fiyat seviyesi ile bu noktada pozitif bir şekilde ayrışmaktadır. Geçtiğimiz yıl yayınladığımız raporlarda 2010 yılının toparlanma yılı olacağını öngörmüştük. Güvenilir veriler doğrultusunda yaptığımız bu değerlendirmeler, sektördeki gelişmelerle desteklenmiştir. Türkiye inşaat sektörü ve gayrimenkul piyasası 2010 yılında yeniden büyüme sürecine girmiş, konut piyasasında yeni başlangıçlar ve kredi kullanımında önemli gelişmeler yaşanırken

ticari gayrimenkullerde AVM ve ofis piyasasında canlanma başlamıştır. 2011 yılında inşaat ve gayrimenkul sektöründe büyüme sürecek' dedi.

GYODER tarafından hazırlanan '3. Çeyrek-2010 Türkiye ve Dünya Gayrimenkul Sektör Raporu'na da değinen Tanes, küresel finans krizi sebebiyle daralma yaşayan ekonominin yıl boyunca iyileşme gösterdiğini ve ilk çeyrekte yüzde 11,8 ikinci çeyrekte 10,2 oranında büyüdüğünü belirtti. Geride bıraktığımız son çeyrekte Türkiye ekonomisinin % 5,5 oranındaki büyüme kaydettiğini ifade eden Tanes şunları söyledi: 'Ekonomideki toparlanmanın ardından inşaat sektörü ciddi bir gelişme gösterdi. İlk aylardaki yüzde 8,3 seviyelerindeki büyüme üçüncü çeyrek döneminde yüzde 24,6 seviyelerine kadar yükseldi. Konut projeleri gündün güne arttı, özellikle ofis ve alışveriş merkezi kiralama taleplerinde ve yeni yatırımlarda artış görülüyor. Yıl toplamında 25 yeni AVM açıldı. Genel anlamda veriler toparlanma yönünde olumlu gidişatı işaret ediyor, ancak kriz öncesi duruma dönülmesi zaman alacak.'

Türkiye'de bir ilk

GYODER, dünyanın gayrimenkul alanında ilk ve lider online bilgi servis sağlayıcısı REIDIN.com ile birlikte, sektörde kabul görmüş uluslararası standartlarda etkili bir bilgi kaynağı oluşturmak, daha şeffaf ve ölçülebilir bir sektör yaratmaya katkıda bulunmak ve kamuoyunun yanlış bilgilendirilmesini engellemek amacıyla Endeks Projesi gerçekleştirdi. GYODER'in bu yeni projesi yeni konut fiyatı, tüm konut fiyatı ve ofis endeksi olmak üzere 3 ayrı endeksin verilerini kapsıyor. Proje, bu 3 ayrı kapsama ilişkin farklı tip ve içeriklerde özel gösterge endeksleri sunması açısından Türkiye'de bir ilk olma niteliği taşıyor.

2010 yılı Haziran ayında başlanan Endeks Projesi kapsamında 'REIDIN.com-GYODER Yeni Konut Fiyat Endeksi', 'REIDIN.com-GYODER Tüm Konut Fiyat Endeksi', 'REIDIN.com-GYODER Ofis Endeksi' bilgileri sisteme işlendi. Projeye Türkiye'nin en büyük 20 gayrimenkul şirketi destek verdi.



Önümüzdeki yıla dair beklentiler

Gelişmiş ülkelerde konut piyasasının baskı altında kalmaya devam edeceğini öngören Tanes, gayrimenkul finansman sisteminde sıkıntı yaşanabileceğini ifade etti. Gelişmiş ülkelerin gayrimenkul piyasalarında ise aşırı ısınma ve fiyat balonlarına karşı hassasiyet nedeniyle çeşitli önlemler almalarının beklendiğini belirten Tanes, Türkiye'de gayrimenkul varlık fiyatları seviyesi ve finansal kurumların taşıdıkları yükümlülükleri itibarıyla balon riskinin en az olduğu ülke olduğunu söyledi. Tanes, 'Gelişmiş ülkelerde alınan ilave önlemler ile birlikte 2011 yılında kalıcı ekonomik büyümenin sağlanması hedefleniyor. Türkiye 2010 yılında beklentilerin üzerinde büyüdü. 2011 yılında da büyüme performansı kuvvetli olacak. Konut fiyatları ve kiralarında sınırlı bir artış, ticari gayrimenkul yatırımlarında ise % 8-10 büyüme bekliyoruz. Ticari gayrimenkul kiralarda ise sınırlı ama makul bir artış olacak' diye ekledi.

2011 yılında gayrimenkul sektörünün daha canlı olacağını, Türkiye'nin büyüme tahminlerinin yukarıda olmasının sektörel büyümelere de etki edeceğini açıklayan Tanes, istikrarlı bir seyir izleneceğine ve yatırımlarda artış yaşanacağına inandığını söyledi.

Tanes, değerlendirmesinde yabancıların gayrimenkul sahibi olmalarının çeşitli prosedürler sebebiyle zor ya da olanaksız olduğunun, bunun da ülkemizde yapılacak yatırımlara olumsuz yansıdığına altını çizerek mevzuat altyapısında yabancıya sıkıntı yaratan sorunların çözülmesi gerektiğini, bunun piyasaya canlılık getireceğini belirtti.

"AVM TÜKETİCİ ALGI ARAŞTIRMASI II" AÇIKLANDI

AYD (AVM Yatırımcıları Derneği); AYD üyeleri, perakende sektörü temsilcileri, tedarikçileri, diğer ilgililer ve medya temsilcilerinin katıldığı geniş katılımlı interaktif bir panel düzenleyerek bu araştırma sonuçlarının uzmanlarca tartışılmasını, değerlendirilmesini sağladı.



AYD, (AVM Yatırımcıları Derneği)'nin sorumlu sektör liderliği yaklaşımı ve anlayışıyla 2010'da ikincisi yapılan "AVM Ziyaretçisi Büyüteç Altında" konulu araştırmanın interaktif olarak değerlendirildiği ve yorumlandığı panel, moderatör Prof. Dr. Kerem Alkin'in genel yorumunu takiben dinleyicilerin soru ve katkılarıyla devam etti.

Araştırma 18 ilde gerçekleştirildi

Araştırma Türkiye genelinde 18 ilde

gerçekleştirildi. Bu araştırma kapsamına alınan illerde 1 yıldan uzun süreli açık olan en az 25.000m² kiralanabilir alana sahip 2 AVM'nin bulunması ön koşulu arandı.

Araştırmanın gerçekleştirildiği iller: İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Adana, Konya, Antalya, Gaziantep, Mersin, Diyarbakır, Kocaeli, Kayseri, Aydın, Denizli, Tekirdağ, Eskişehir, Trabzon ve Erzurum.

İSTANBUL'DA AVM'DE KALMA

SÜRESİ 1 SAAT 53 DAKİKADAN 2 SAAT 24 DAKİYA ÇIKARAK YARIM SAAT ARTTI; ANADOLU'DA İSE 2 SAAT 17 DAKİKADAN 2 SAAT 40 DAKİYA ÇIKTI...

Harcamaya paralel olarak AVM'leri ortalama ziyaret süresi 2009 yılına göre yarım saat artmıştır.

AVM'leri ortalama ziyaret süresi; 2009 yılında 1 saat 53 dakika iken, 2010 yılında 2 saat 24 dakikadır. Bununla birlikte Anadolu müşterisi AVM'de, İstanbul müşterisinden yarım saat daha fazla zaman geçirmektedir. İstanbul'daki AVM'lerde ortalama ziyaret süresi ise 2 saat 17 dakikadır. Anadolu'daki AVM'lerde ortalama ziyaret süresi ise 2 saat 40 dakikadır.

HER ZİYARETTE, ZİYARETÇİ 85 TL HARCİYOR!

Türkiye genelinde harcama miktarı bakımından, toplu gıda, giyim / kuşam ve kişisel bakım ürünlerinde düşüş yaşandığı görülürken; ayakkabı, ev tekstili / dekorasyon, oyuncak, kırtasiye ve elektronik ürünlerde artış olduğu görülmektedir. Müşteriler genelde, alışverişlerinde 2009'a oranla 2010'da 15 TL daha fazla harcama yaptığı belirlenmiştir. Ziyaret başı harcamalarda özellikle üst sosyo-ekonomik sınıf müşterilerinde önemli bir artış yaşanması dikkat çekicidir.

DIŞARDA YENİLEN İKİ YEMEKTEN BİRİ AVM'DE!

Toplumun sosyal yapısının değiştiğinin en önemli göstergelerinden bir tanesi de dışarıda yemek yeme oranının artış içerisinde olmasıdır. Sonuçlara göre dışarıda yenen her 2 yemekten yaklaşık olarak 1 tanesi AVM'ler içerisinde gerçekleştirilmektedir.

AVM'lerde yenen yemek sayısının artması food-court kiracılarının cirolarının artmasını sağlarken, gerçekleştirdikleri çekim gücü ile AVM'nin diğer mağazalarına da pozitif olarak değer katmaktadır. Müşterilerin yaşam biçimine bağlı



AVM Tüketici Algı Araştırması Paneli, AYD Genel Sekreteri Nihat Sandıkçıoğlu'nun açılış konuşmasıyla başladı. Daha sonra araştırmayı ikinci defa gerçekleştiren Akademetre Research CEO'su Dr. Halil İbrahim Zeytin, araştırmanın künyesi ve metodolojisini açıkladı. Akademisyen Prof. Dr. Kerem Alkin'in moderatörlüğünde; Predera Türkiye Genel Müdürü Allison Rehill Ergüven, JLL Türkiye Başkanı Avi Alkaş, AYD Başkan Yd.sı ve Corio Türkiye CEO'su Koray Özgül, AMPD Başkanı ve Teknosa Genel Müdürü Mehmet Nane gibi AVM yatırımcısı, yöneticisi ve perakendecinin güçlü isimleri değerlendirmelerini katılımcılarla paylaştılar. Ayrıca panelist olarak TÜAD Başkan Yd. Temel Aksoy da araştırmayla ilgili görüşlerini bildirdi.

olarak sosyalleşmeye daha fazla değer verdikleri düşünüldüğünde AVM'ler sosyalleşmeye olanak sağlayan restoranlara ağırlık vermelidir.

ANADOLU YATIRIMLARI KARŞILIGINI ALIYOR

Söz konusu artışın İstanbul'dan daha çok Anadolu'da gözlemlenmesinin nedeni ise, davranışlardaki değişimle birlikte Anadolu'daki AVM penetrasyonunun artışına da bağlıdır. 2009 yılında Anadolu'da hakim olan cadde mağazalar 2010 yılında bir çok kategoride hakimiyeti AVM'lere bırakmış durumdadır.

2009'da Anadolu'da özellikle giyim, ayakkabı gibi ürün grupları için cadde mağazaları tercih edilirken, 2010 yılında AVM'lerin tercih edildiği görülmektedir. Bu da Anadolu'daki AVM yatırımlarının önemini ve potansiyelini ortaya koymaktadır.

ZİYARETÇİLER AVM'LERLE İLGİLİ YENİ YASA TASARISINA TEPKİLİ...

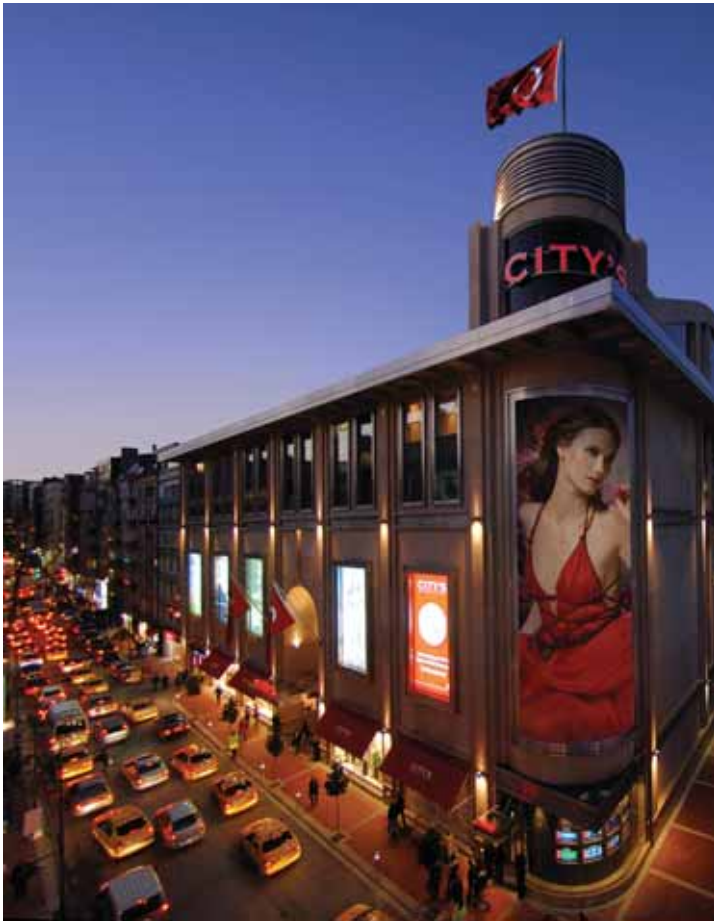
Yasa tasarısı kapsamında yer alan AVM'lerin Pazar günleri saat 18:00'dan sonra kapanması ihtimali konusunda hemen her kesimden büyük tepkiler gelmektedir. Özellikle tüm hafta boyunca çalışanlar için AVM'ye ayrılan zamanın Pazar günü olması, bu tasarıyı kendilerine gelen bir kısıtlama olarak değerlendirmelerine neden olmaktadır.

Bu yasal düzenlemenin anlamlı bir nedeni bulunmasa da küçük esnafı koruma ve AVM çalışanlarının mesai saatlerinde farklı düzenlemeye gitme düşünceleri kimi katılımcıların dikkat çekmektedir.

OUTLET ALGISI DEĞİŞİYOR...

2010'da Outlet'leri ziyaret edenlerin oranında gözlemlenen haftalık sıklıklar Outlet'lerin potansiyelinin arttığının göstergesidir. Outlet konseptinin bilinirliğinin günden güne yükselmesi ve uygun fiyat talepleri fazlalaşan tüketicinin beklentilerine cevap verebiliyor olması "Outlet" temalı alışveriş merkezlerine olan ziyaret sıklığının önemli derecede artmasında rol oynamaktadır.

Bununla birlikte outlet tercihi "uygun fiyat" gerekçesi düşerken, ürün çeşitliliğine bağlı tercih artmaktadır. Bu durum outletlerin ayırt edici özelliklerinin ortadan kalkmakta olduğunun göstergesidir. Bunun için perakendecinin Outlet'i besleyen "seri sonu" ürünlerinin Outlet'lere özel üretilmesi gerekmektedir.



Altın Gayrimenkul'den Giriřimcilere Altın Fırsat!



İnsan Kaynakları Desteği
Reklam ve Sigorta Desteęleri
Bilgi Birikim ve Tecrübe Aktarımı
Teknolojik Altyapı ve Kurum içi Yazılımlar
Cirodan Bağımsız Kazanç ile Önce Siz Yaklaşın
MEB Onaylı Profesyonel Emlakçılık Eğitimleri
Yönetim Pazarlama ve Yer Seçimi Danışmanlığı
Kurumsal Altyapı ve TSE Belgeli Hizmet Anlayışı
Bayiler Arası Koordinasyon ve Portföy Paylaşımı



Mahmutbey Yolu Meriç Sok. No: 13
Ünal İř Merkezi Kat:6 şirinevler/İstanbul
Telefon: 0212 654 17 60 Fax: 212 654 43 32
bilgi@altinemlak.com.tr / www.altinemlak.com.tr



"ENERJİ KİMLİK BELGESİ" alma zorunluluğu 1 Ocak'tan Başlıyor

AB'ye uyum sürecinde konutlar için getirilen "Enerji Kimlik Belgesi" alma zorunluluğu 1 Ocak'tan itibaren uygulamaya konuluyor.



Enerji Teknolojileri, Enerji Verimliliği ve Yalıtım Fuarı'nda (Renex-Eco) İZODER Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Arıman, yalıtımsız tüm binalara yalıtım yapılması durumunda Türkiye'nin enerji maliyetlerinden yılda 10 milyar lira tasarruf sağlayacağını belirtti.

Enerji Kimlik Belgesi için gerekli olan BEP-TR yazılımını, İZODER koordinasyonunda çok kısa bir sürede tamamlamış olmanın mutluluğunu yaşadıklarını ifade eden Arıman, "BEP-TR yazılımı, Türkiye ve AB ülkeleri için ilk ve örnek bir uygulama. Bu çalışma için gerekli olan tüm altyapıyı İZODER bünyesinde oluşturduk. Teknik ve bilimsel çalışmalarının yürütülmesi için ücretli ve gönüllü çalışanlardan oluşan 25 kişilik bir ekip kurduk. İnanıyorum ki, BEP-TR yazılımı ülkemize enerji verimliliği ve tasarrufu konusunda çok büyük mesafeler kaydetti-recektir" dedi.

Bayındırlık ve İskan Bakanı Mustafa Demir, Enerji Kimlik Belgesi Yazılımı olan BEP-TR'nin tanıtımının yapıldığı basın toplantısında, enerji tüketiminin yaklaşık yüzde 30-40'ının binalarda kullanıldığını, konutlar

başta olmak üzere tüm iş yeri ve sanayi yapıları da dahil bunların enerji tasarruflu hale getirilmesi durumunda bir yılda 6 milyar Dolar enerji tasarrufu sağlanabileceğini söyledi. Konutlar için getirilen Enerji Kimlik Belgesi alma zorunluluğunun 1 Ocak'tan itibaren uygulamaya geçeceğini anımsatan Bakan Demir, ocak ayının başından itibaren yeni yapılan tüm binalara hangi sınıf enerji verimliliğini ifade ettiğine dair kimlik verileceğini, binaya inşaat ruhsatı almadan önce bu belgenin verilmiş olmasını temin etmeyi hedeflediklerini kaydetti.

'Enerji Kimlik Belgesi' ilk olarak Bayındırlık ve İskan Bakanlığı Binası'na verildi

Bakan Demir'in konuşmasının ardından BEP-TR yazılımı kullanılarak Türkiye'de ilk Enerji Kimlik Belgesi, Bayındırlık ve İskan Bakanlığı Binası'na çıkartıldı. Isı, Su, Ses ve Yangın Yalıtımcıları Derneği (İZODER) Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Arıman, "Bayındırlık ve İskan Bakanlığı Binası'nın belgesi 'E' sınıfı çıktı. Kötünün iyisi" dedi. Bunun üzerine tekrar söz alan Bakan Demir, bu belgenin ilk resmi kimlik bel-

gesi alma hüviyeti taşıdığını vurgulayarak, "Yönetmelik en düşük D seviyesinde olmasını hükme bağlıyor. Bu sonuç bizim enerji dönüşüm projesi uygulamamızı gerekli kılıyor. Bakanlığımız binasını da bu 100 kamu binasının içine alalım ve hemen dönüşümünü sağlayalım" diye konuştu.

Mevcut binalarda 2017'ye kadar süre tanınacak

Arıman, "Bu belgenin zorunlu hale gelmesi ise en başta ısı yalıtımını zorunlu kılıyor. Çünkü binalarda en fazla enerji tüketimi yaklaşık yüzde 85 oranında ısıtma ve soğutma amaçlı oluyor ve ısı yalıtımı ile enerjiden en az yüzde 50 tasarruf sağlanıyor. Çünkü yalıtımsız binalara artık her konuda fazla tüketen, fazla masraf çıkaran binalar olarak bakılacak ve değerleri azaldıkça azalacak. Belgesi olmayan ya da düşük enerji sınıfına sahip evler, kiralama ve satın almada tercih edilmeyecek" dedi.



Sedat Arıman, ayrıca yeni inşa edilen binalar için 1 Ocak'tan itibaren, mevcut binalar için 2017'ye kadar alınması gereken "Enerji Kimlik Belgesi"nin, binanın ısıtma, soğutma ve aydınlatma için gerekli toplam enerji giderinin yıllık maliyetine kadar birçok bilgiyi içeren bir belge olduğunu bildirdi. Konutlar aynen beyaz eşyalarda olduğu gibi A'dan G'ye kadar sınıflandırılacağını ifade eden Arıman, "A sınıfı, tasarruflu ve SEG (Sera Gazları Emisyonu Göstergesi) emisyonu düşük konutları, G sınıfı ise enerji israf eden ve SEG emisyonu yüksek konutları işaret edecek" dedi.



İLETİŞİM



GELİŞİMİN YOLUNU AÇMAK !

Hakan ERİLKUN
hakaner@agdem.com

Mesleki yasal gelişmelerle ilgili tartışmalar yapıldursun, ben sizlere bu yazımda mesleğin uygulamada ne denli profesyonelleştiğini, nasıl hız kazandığını ve rekabetin ne kadar keskin olduğunu anlatmak istiyorum.

Emlakçılık, çok değil 15 (onbeş) yıl önce herkesin istediği gibi yapabileceği, özellikle emeklilerin ilk tercihi olan, hiçbir yasal engeli bulunmayan, çoğu zaman farklı meslek dallarından kişilerin bile ikinci uğraş olarak rahatlıkla yapabildikleri, kayıtsız bir meslek görünümünde idi. Bakınız bugün emlakçılık yasının çıkıp çıkmaması, Emlakçılık Standartları Tebliği'nin maddeleri gibi yasal zemin hala tartışılıyor ancak Türkiye'de emlak sektörü öylesine canlı ki aslında mesleğin pratiğe dayalı girişimcilikte sektörün kurallarını çoktan hızlı şekilde belirlediğini görmek mümkün. Bir defa, faaliyet gösterilecek bölgenin tespiti bile girişimciler tarafından bölgenin sosyo-ekonomik yapısından tutun aday ofisin lokasyonuna kadar son derece profesyonel şekilde belirleniyor. Standart emlakçılığın yaşama şansının neredeyse sıfırlandığı günümüzde uygun maddi koşullarla markalı emlakçılık yapabilmek için emlakçılar birbirleriyle yarışıp markanın bütün altyapıyı sağlamasının ötesinde gelecekteki uygulamalara karşı birlikte hareket eden güç olmasının verdiği avantajları da fark ederek aslında geleceğine en önemli yatırımı yapıyor. Bunları 15-20 yıl içinde düşünen kaç emlakçı olduğunu düşünabiliyor musunuz? Elbette ki yok denecek kadar azdı. Birbiri ardına nitelikli konut ve işyeri konseptleri sunan farklı projelerin yeni yaşam alanları yaratmasıyla beraber nitelikli emlakçılığın kabuğu bir kat daha hızlı değişmeye başladı. Çünkü Türkiye'de özellikle büyükşehirlerde yaşam farklı bir konsept anlayışını beraberinde getirdi ve neredeyse zorunlu kıldı. Lokasyondaki isabetli seçimler, o bölgenin sosyo-ekonomik yapısına uygun ofis konsepti ve giderek daha modernize hizmet anlayışı ve marka güvencesiyle, zincir hizmet anlayışıyla bütünleşince başarı kaçınılmaz oldu. Gelişime ayak uyduranlar bu hızlı değişim sürecinde karlı çıktılar ancak gerçeği göremeyen ve değişimin gerisinde kalanlar için sektörde tutunmak elbette ki mümkün olmadı. Bu süreçten sonra profesyonellikte sınırların çok daha keskin olması kaçınılmaz hale geldi. Çünkü özellikle Franchising gibi zincir model emlakçılıkta girişimcinin kendi bölgesinde markayı etkin şekilde kullanarak potansiyelini ortaya koyması, profesyonellikten ödün vermeme si ve çevredeki firmalardan daima bir adım önde olması hayati önem taşıyor. İçinde bulunduğumuz dönem, çağın gereklerine uymakla sınırlı kalmayıp dönemin gerekliliklerine uygun farklı alternatiflerle çok daha ileri çizgide hizmet oluşturmak firmanın geleceği açısından olmazsa olmaz hale geldi.

Bütün meslektaşlarımıza tavsiyemiz çağın içinde değil çağın önünde olmalarıdır. Unutmayın, yarına ışık tutabilmeniz için ateşi sizin yakmanız gereklidir.

Otogar-Başakşehir Metro su bu yıl hizmete giriyor

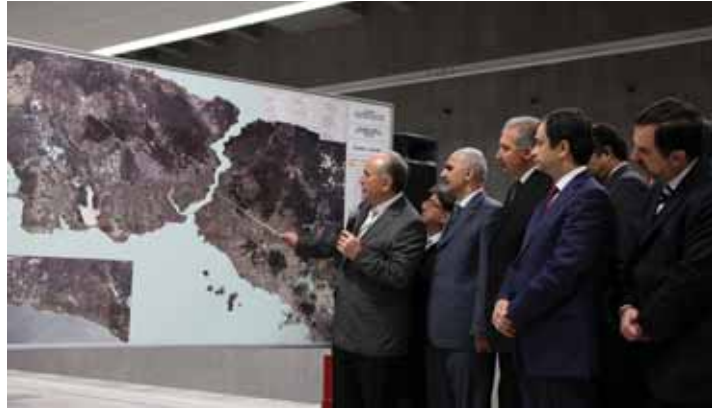
Otogar-Bağcılar-Başakşehir-Olimpiyatköyü Metro su'nda inceleme gezisi yapan Başkan Topbaş, hattın bu yıl içinde açılacağını söyledi. İlerde Bakırköy ve Kayabaşı'na kadar uzatılacak metroyla Yenikapı'ya 42, Üsküdar'a 55, Kadıköy'e 59 dakikada gidilebilecek.

Haber:Yusuf HIZARCIOĞLU



İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş, yapımı büyük ölçüde tamamlanan Otogar-Bağcılar-Başakşehir-Olimpiyatköyü Metro su'nda basın mensuplarıyla birlikte inceleme gezisi yaptı. Gezide Başakşehir Belediye Başkanı Mevlüt Uysal, İkitelli Sanayici ve İşadamları Derneği (İKTİSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Maciter, İBB Ulaşım Sorumlu Genel Sekreter Yardımcısı Muzaffer Hacimustafaoğlu ve İETT Genel Müdürü Hayri Baraçlı da yer aldı.

Yenikapı 42 Üsküdar 55 dakika...



İkitelli Sanayi Sitesi'nden Başakşehir'e kadar metro treninin kullanan Başkan Kadir Topbaş, burada gazetecilere yaptığı açıklamada 2005 yılı sonunda başlayan metro hattı inşaatında son aşamaya geldiğini ve bazı istasyon inşaatlarının tamamlanmasının ardından metro hattının bu yıl içinde hizmete açılacağını müjdeledi.

Otogar'da havalimanı metrosuyla entegre olan hattın bir ucunun Kayabaşı'na, diğer ucunun Bakırköy İDO İskelesi'ne kadar uzatılacağını vurgulayan Başkan Topbaş, "Başakşehir'den 42 dakikada Yenikapı'ya gidilebilecek. Marmaray tamamlandığında ise 55 dakikada Üsküdar'a, 59

dakikada Kadıköy'e, 89 dakikada Kartal'a ulaşabileceğiz. Bugün burada bir tarihe tanıklık ediyoruz. Gelecekte bu metroyu kullanan insanlar bizden ve bugünlerden bahsedecekler. Hemen karşımızdaki yürüyen merdivenlerden hızla inerek işine, okuluna yetişmeye çalışan İstanbullular görür gibiyim" dedi.

Metroda gece sanayi ürünleri taşınacak

21.7 kilometre uzunluğundaki hattın 1 milyar 350 milyon dolara mal olduğunu, 122 milyon Dolar'lık vagonlarla birlikte top-

lam maliyetin 1 milyar 472 milyon Dolar'ı bulunduğunu ifade eden Kadir Topbaş, "Zaman günümüzde en önemli değer. Artık Başakşehir ve Olimpiyatköy'ne rahatlıkla ulaşılabilir ve 37 bin işyerinin bulunduğu İkitelli Sanayi Bölgesi'ndeki sanayicilerin yüzü gülecek. Çünkü Marmaray devreye girdiğinde gece saatlerinde yük vagonlarını devreye sokacağız. Sanayi ürünleri İkitelli'den Anadolu ve Avrupa yakasındaki değişik noktalara kadar hızlı bir şekilde taşınabilecek. Bunların hepsinin hesaplarını yaptık" diye konuştu.

Vagonlara mikrop tutmayan koltuklar...

Hatta toplam 52 kilometrelik ray döşemesinin tamamlandığını, 16 istasyondan 8'inin bittiğini ve 6 istasyonda da inşaat çalışmalarının hızla sürdüğünü anlatan Topbaş, "Bağcılar İstasyonu'ndaki istismak sorununu aşyoruz. Orada metro istasyonu ile birlikte çok ciddi bir meydan da ortaya çıkacak. İstasyonu, içerisindeki ticari alanların çokluğu nedeniyle yap-işlet şeklinde de yaptırabiliriz" şeklinde konuştu.

Hatta alınan metro vagonlarının da son derece modern ve teknolojik olduğunun altını çizen Topbaş, "İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin aldığı vagonlar çok kaliteli ve konforlu. Güvenliğin de en üst düzeyde tutulduğu yeni vagonlarımızda koltukların döşemeleri de mikrop tutmayacak bir kumaştan üretildi. Dolayısıyla gayet hijyenik yolculuklar yapılacak" şeklinde konuştu.

Sırada Üsküdar Bakırköy ve Beşiktaş metroları var

İstanbul'da bugüne kadar bütçenin yüzde 60'ın ulaşımaya ayırarak ve 16.5 milyon TL harcayarak çok ciddi yatırımlar gerçekleştirdiklerine dikkat çeken Başkan Kadir Topbaş, sırada ihalesi yapılan Üsküdar-Ümraniye-Tepeüstü Metro Hattı ile Bağcılar-Bakırköy İDO İskelesi Metro Hattı'nın ve Beşiktaş-Çağlayan-Alibeyköy-Tekstilkent-Mahmutbey Metro su'nun olduğunu açıkladı.

Bakırköy İDO İskelesi'ne uzanan hatla Başakşehir ve Olimpiyatköy'nden Kabataş ve Beşiktaş'a ulaşımın çok rahat



hale geleceğini dile getiren Kadir Topbaş, sözlerini şöyle sürdürdü; "Bugüne kadar 5.5 milyar Dolar'lık metro yatırımı yaptık. 48.5 kilometrelik metro inşaatı devam ediyor. Benden önce yılda 2 kilometre olan metro yapım ortalamasını 16 kilometreye çıkardık.

Üsküdar-Ümraniye-Tepeüstü Metro Hattı'nın ihalesini yaptık ve bu yıl inşaatına başlayacağız. Beşiktaş-Çağlayan-Alibeyköy-Tekstilkent-Mahmutbey Metro su'nun çalışmaları da sürüyor. İstanbul'da nihai hedef olarak 635 kilometre metro yaparak şehri demir ağlarla örmeyi amaçlıyoruz. Metronun kilometresinin 65 milyon Dolar'a mal olduğunu dikkat çekmek istiyorum.

Marmaray'ın da devreye girmesiyle bütün bu metro hatları birbiriyle entegre hale gelecek ve İstanbulluların ulaşım sorunu kalmayacak. İstanbul'u vücuttaki dolayım sistemi gibi işliyoruz. İstanbullular hangi saatte nerede olmak istediğini planlayabilecek. Sarıyer'den Beykoz'a, Silivri'den Sultanbeyli'ne kadar hızlı, konforlu ve güvenli bir ulaşım ağı oluşturacağız."



Sanayicilerden Başkan Topbaş'a metro teşekkürü

İkitelli Sanayici ve İşadamları Derneği (İKTİSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Maciter de yaptığı teşekkür konuşmasında dünyanın ilk 5 sanayi bölgesinden biri olan İkitelli'ye metro getirilmesinden duyduğu memnuniyeti dile getirdi ve "Sayın Başkanımız Kadir Topbaş'a 300 bin kişinin istihdam edildiği bölgemize metro getirmesinden dolayı çok teşekkür ediyoruz ve kendisini tebrik ediyoruz" dedi.





ALTIN EMLAK TÜRKİYE TEMSİLCİLİKLER TOPLANTISI

Emlak sektörünün en nitelikli franchising zinciri olan ALTIN EMLAK'ın Türkiye'deki bütün Temsilcilikleri İstanbul'da bulunan ALTIN EMLAK Genel Müdürlük'te bir araya geldi.

Toplantının açılış konuşmasını yapan ALTIN EMLAK Genel Müdürü Hakan ERİLKUN, sektörde Temsilciliklerini periyodik olarak bir araya getiren, Temsilciliklerine eğitimden hukuki desteğe, teknik donatılardan pratik eğitime kadar bütün destekleri

profesyonel kadrosu ile tek kanaldan sunabilen, hizmetteki profesyonelliği ve uzmanlığı nedeniyle Milli Eğitim Bakanlığı onaylı eğitimleri düzenleyen en yetkin kuruluş olmaktan ve Türk Standartları Enstitüsü (TSE) tarafından Hizmet Yeterlik Belgesi'ne hak kazanan ilk emlak zinciri olmalarından duydukları mutluluğu dile getirdi. ALTIN EMLAK'ın İstanbul, Kırklareli, Adana-Osmaniye, Balıkesir, Erzurum, Mersin, Antalya, Samsun'da bulunan 27 (yirmiyedi)

Temsilciliği ile gerçekleştirilen tam gün süreli toplantıda Litera İletişim'den Güven AÇIK, Kurumsal ve Bireysel Müşterilerle Profesyonel Portföy Geliştirme Teknikleri Eğitimi verdi.

Katılımcıların konuya ve sunuma yoğun ilgisi nedeniyle Eylül 2010 döneminde gerçekleştirilen program da bütün detaylarıyla irdelendi. Bu eğitimin ardından ikinci bölümde ALTIN EMLAK Temsilcilikleri, bölgelerindeki son gelişmeler, talepler ve gerçekleştirdikleri pazarlama faaliyetlerinin seyri ile ilgili bilgi verdiler. İkinci Bölümde ise ALTIN EMLAK Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa ÖZELMACIKLI, ALTIN EMLAK'ın hizmet sisteminde gerçekleştirilen yenilikler ve uygulamalar konusunda katılımcıları bilgilendirdi. Eğitim programı ve toplantı, ALTIN EMLAK Ailesi'ne yeni katılan 3 (üç) yeni bölgedeki (Beylikdüzü Atrium, Antalya Lara ve Fındıkzade) Temsilciliklerle tanışma ve plaket takdimi ile sona erdi.



Fikirtepe'de deprem dönüşümü başlıyor

Başkan Kadir Topbaş'ın, vatandaşların rızasıyla parselleri birleştirerek ve imar artışı vererek İstanbul'u yenilemeyi amaçlayan projesinde sona yaklaşıldı. Kadıköy Fikirtepe ve çevre mahallelerden başlayacak projenin uygulama planları Büyükşehir Belediye Meclisi'nde oybirliğiyle kabul edildi.

İstanbul'da kentsel dönüşümün önünü açacak örnek proje!

İstanbul'un, vatandaşların rızasıyla modern ve depreme dayanıklı şekilde yeniden imar edilmesini amaçlayan kentsel dönüşüm çalışmaları Kadıköy'ün bazı mahallelerinden başlıyor. Proje; İstanbul'daki riskli yapıların, imar artışı sağlanarak ve parselleri birleştirilerek yerinde dönüşümünü amaçlıyor. Vatandaşların rızasını alarak depreme karşı daha dayanıklı bir şehir oluşturmayı amaçlayan çalışma, İstanbul Büyükşehir Belediye Meclisi'nde uygulama aşamasına getirildi. Mecliste görüşülen "1/1000 ölçekli Kadıköy

Fikirtepe Uygulama İmar Planı Teklifi"ne ilişkin rapor oybirliğiyle kabul edildi. Meclis toplantısında raporla ilgili açıklama yapan İstanbul Büyükşehir Belediyesi İmar Komisyonu Başkanı Sefer Kocabaş, depremin Türkiye'nin ve İstanbul'un bir gerçeği olduğunu belirterek, "İstanbul'da 2004 yılından beri kamu binaları, yollar ve viyadükler bilimsel çalışmalarla depreme karşı güçlendirildi. İstanbul Metropolitan Planlama ve Kentsel Tasarım Merkezi'nde şehrimizin depreme karşı yenilenmesi için çalışılıyor. Fikirtepe'den başlayan yenileme çalışmaları Başkanımız Kadir Topbaş'ın talimatı ve vatandaşlarımızın istekleri doğrultusunda İstanbul geneline yayılacak" diye konuştu.

UZMAN GÖRÜŞÜ



EMLAK ŞİRKETLERİNDE FRANCHISING İLİŞKİLERİ

İLHAN TANRIYAR Yönetim danışmanı
ilhan@tanriyar@hotmail.com
ilhan@agdem.com

Emlak/Gayrimenkul danışmanlık şirketlerinde Franchising konusunu yorumlamadan önce hatırlamak amacıyla kısaca Franchising tanımına ve uygulamasına göz atalım.

Franchising özellikle 1970'li yıllardan sonra sözleşmeler yoluyla dünya çapında yaygınlaşmış bir ticari ilişki şeklidir. Hukukçuların ve uluslararası kuruluşların Franchisingi değişik şekillerde tanımlamış olmalarına rağmen esasen tüm tanımların temelde içerdiği ve ifade ettiği kavram hemen hemen birbirinin aynısıdır.

ABD'de uygulaması yüzyılı aşan franchising sistemiyle Türkiye 1980'lerin ikinci yarısında tanıştı. İngilizce kökenli bu kelimeyi "Marka kiralamak" olarak tanımlayabiliriz.

Franchising; Çalışma alanında kendini kanıtlamış, güvenilir kuruluşların ürettikleri, patent koruması altına alınmış mal ya da hizmetleri, kendi alanında edindikleri deneyim ve birikimlerini, bir sözleşme çerçevesinde aynı isim, imaj ve standart altında bağımsız işletmelere aktararak, bu kanal ile tüketiciye/Müşteriye ulaşmasını amaçlayan güçlü bir "Pazarlama yöntemi" dir.

Franchising aynı zamanda bir mal ve/veya teknoloji pazarlama yöntemidir. Sistemin kurgusu, yasal ve finansal açıdan ayrı ve bağımsız kuruluşlar olan Franchisor (Franchise veren) ve Franchisee'nin (Franchise alan) aralarında kurdukları yakın ve sürekli işbirliğine dayanır. Bu ilişkide Franchisor, Franchisee'lerine bireysel olarak, işlerini Franchising sistemine uygun olarak yürütme hak ve yükümlülüğünü verir.

Franchisee'nin Franchisor'a ödediği bedel; isim, marka veya sistemi kullanma hakkı karşılığında ödenen bir başlangıç ücreti "Franchise Fee"den ve yıllık ciro ve kardan, anlaşmada belirlenen oranlarda, yüzde olarak ödenen ücretlerden "Royalty"den oluşur.

Sistemin 8 altın kuralı vardır.

Hem franchise veren hemde alan şirketlerin birbirlerini iyi tanınması çok önemlidir.

Markanın geçerliliği, tarihi, süreci ve geçmişinin incelenmesi gerekiyor.

Yapılan mutabakatlar dikkatlice okunmalı, muhakkak hukukçulara gösterilmeli,

Yatırım yapılacak rakam iyi belirlenmeli, kesinlikle üzerine çıkmamalı.

Yatırım yapılacak alanın geleceği ile ilgili geniş araştırma yapılmalı.

Franchise verecek şirketin beklentileri ve çalışanların eğitimi göz önünde bulundurulmalı.

Franchise verecek şirketin her isteyene isim hakkını tanıması uygun değil.

Franchisee'in mali durumu iyice araştırılmalı, çünkü bunların yapacağı her hata şirketi de bağlar.

UFRAD (Ulusal Franchise Derneği) kayıtlarına göre son yıllarda franchise isteyenlerin oranında yüzde 40 artışın olduğu belirtiliyor. Kriz ortamında yatırım yapmak isteyen girişimciler, son dönemde franchising sistemine yönelmiştir. Franchise normal bir yatırıma göre hem daha ucuz hem de bir marka desteğinden dolayı müşterinin ilgisini çekmektedir. Sistem Türkiye'de son birkaç yılda yüzde 25 büyüme göstermiş ve yıllık ticaret hacmi 35 milyar dolarlık bir bütçeye ulaşmıştır. Önümüzdeki 5 yıl içinde 70 milyar dolara ulaşması beklenmektedir.

Son yıllarda işletme sistemi franchising'in büyüme hızı diğer franchising'lere göre daha fazladır.

Genç nüfusun markalara olan aşırı ilgisi sistemin yaygınlaşmasının başta gelen sebeplerindedir. Yine UFRAD verilerine göre Türkiye'de 800, dünya genelinde 10 bin marka franchise veriyor. ABD' de her 12 kişiden biri, Türkiye'de ise her 2-3 kişiden biri bu sistemle kendi işini kurmak istiyor. Ülkemizdeki girişimciler, en çok restaurant ve gıda alanındaki franchise veren markaları tercih etse de, son yıllarda tekstil, otomotiv, hizmet sektörü ve emlak markaları da dünyanın birçok yerinde şube açmıştır. Bugün Türkiye'de, 15 farklı sektör franchising sistemiyle çalışmaktadır. Özellikle hizmet sektöründe çeşitlendirme hızla artmaktadır.

Esnafıktan iş adamlığına geçmenin en hızlı yolu franchisingdir.

Farklı sektör ve şirketlerde uzun yıllar üst düzey yönetiminde çalışmış ve her türlü organizasyonları kurmuş, işletmiş, pazarlama başarı endekslerinde tecrübe edinmiş biri olarak kişisel yorumum Franchising sistemi ile örtüşen en iyi sektörlerin başında emlakçılık gelmektedir.

Franchise, esasen bir "pazarlama" yöntemidir. Yalnız burada pazarlanan bir ürün veya hizmet değil, bir sistemdir, yatırımcılara "hazır iş" satılır. "Franchise işi" bazen yanlış anlaşılır ve yapılan ürünle karıştırılır. Franchise, "emlak satmak", "mobilya satmak", "araba kiralamak" vb. gibi bir iş değildir. Franchise satmak, "Emlak satma işini" veya "Gayrimenkul projelerini" pazarlamaktır.

Büyük düşünen, proje ve iş üreten, denenmiş ve başarısı ispat edilmiş bir sistem ile çalışmayı tercih eden girişimciler için Emlak Danışmanlığında, büyük kazanç elde etmek ve işini büyütme oldukça mümkündür.

Satıcı ihtiyaç için satmak borcunu kapatmak, nakitte kalmak, masrafını azaltmak gibi sebeplerle gayrimenkulünü satmak, alıcı da alırken en düşük fiyatta sorunsuz, kaliteli, geleceği olan, kendine veya yatırım gibi sebeplerle almaktadır

Devamı diğer sayı



ÇERKEZKÖY'DE TOKİ GİRİŞİMLERİ !

İstanbul'a yakınlığı ve Organize Sanayi Bölgesi'nin etkisiyle nitelikli yapılaşmaların hızla sürdürüldüğü, gözde lokasyonlardan biri, belki de ilki Çerkezköy. Bu nedenle inşaat firmalarının değişik lokasyonlarda, aradıkları arsayı İstanbul'a oranla çok daha rahat buldukları, alt ve orta sınıf gelir düzeyine yönelik projelerin hızla sürdürüldüğü Çerkezköy'de emlak hareketleri Başbakanlık Toplu Konut İdaresi'nin (TOKİ) yeni girişimleri ile hızlanacak.

Tekirdağ Vali Yardımcısı Mehmet Ali Çeviker Başkanlığı'nda Çerkezköy'e gelen TOKİ ve Milli Emlak Müdürlüğü yetkililerinden oluşan heyet, Kentsel Dönüşüm Projesi kapsamında hazineye devredilecek araziler üzerinde incelemelerde bulunmak amacıyla Çerkezköy Belediye Başkanı Ali Ertem ile bir araya geldi, görüş alışverişinde bulundu.

Belediye Başkanı Ali Ertem, görüşmelerin ardından basına yaptığı



açıklamada, Fatih Mahallesi'nde 14 dönüm arazinin Hazine'ye devir işlemlerinde son aşamaya geldiğini belirtti. Bölgedeki nitelikli toplu konut inşasını desteklemek ve planlı bir yerleşimi öne çıkararak gecekondulaşmanın önüne geçebilmek amacıyla gecekondu sahipleri için özel bir proje üzerinde çalışıldığını, projenin tamamlandığını, bu projenin hayata geçirilmesiyle 5-6 ay içinde ayda 100 TL takitle konut sahibi olma olanağı sağlanacağını ifade etti.

TOKİ tarafından yapılacak olan bu yeni inşaatların özellikle Roman vatandaşların ağırlıklı oturduğu bölgelerde yapılacağını anlatan Ali Ertem, bunların yerlerine apartman dairelerinin yapılacağını ve kısa bir zaman içinde Çerkezköy'ün hak ettiği modern görünüme kavuşacağını söyledi.

Çerkezköy Belediye Başkanı Ali Ertem 'Geçen hafta sonu Zabıta Ekiplerimiz tarafından gecekonduda oturan vatandaşlarımızın tespiti yapılmaya başlandı. Hem gecekondu sahibi sayısı hem de bu gecekonduda oturan kişi sayısı çıkartılıyor. Yıkılacak gecekondu sayısı bugün tamamlanarak yarın Tekirdağ Valiliği'ne gönderilecek. Böylece projenin Tekirdağ ayağı tamamlanacak. Bundan sonra iş Ankara'ya kalıyor. TOKİ'nin yapacağı konut sayısı yaklaşık 250'yi bulacak' dedi.

İSTANBUL BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ 25 BİN KONUT YAPTI 12 BİNİ DE YOLDA

KİPTAŞ'ın Çatalca'da hayata geçireceği 1500 konutluk 'Erguvan Kent Projesi'nin ilk etabı olan 600 konutu satışa sunan Başkan Kadir Topbaş, "Göreve geldiğimizden bu yana 25 bin 300 konut yaparak sahiplerine teslim ettik. 11 bin 998 konutunda inşası devam ediyor" dedi.



İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin Şirketlerinden KİPTAŞ, Çatalca'da hayata geçireceği 1500 konutluk 'Erguvan Kent Projesi'nin ilk etabı olan 600 konut, Başkan Kadir Topbaş'ın da katıldığı bir törenle satışa sunuldu. Saraçhane Belediye Sarayı'nda düzenlenen törende Çatalca Belediye Başkanı Cem Kara ile KİPTAŞ Genel Müdürü İsmet Yıldırım ve vatandaşlar da yer aldı.

Törende konuşan İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş, projeyi tanıttı ve "Göreve geldiğimizden bu yana 25 bin 300 konut yaparak sahiplerine teslim ettik. 11 bin 998 konutun da inşası devam ediyor. Devletlerden çok şehirlerin önem kazandığı günümüz dünyasında İstanbul'da el ele vererek birlikte atılan adımlar hem dünyanın ilgisini bu kente çekti, hem de İstanbul her alanda Türkiye'ye örnek teşkil etti" dedi.

"İstanbul konut ihtiyacı karşılanmadığı için bu halde"

Dünya nüfusunun hızla kentleştiğini ve bu sürecin iyi kontrol edilememesi halinde sorunların baş edilemez bir hal alacağını vurgulayan Başkan Kadir Topbaş, "İstanbul son 50 yıl içinde 12 milyon göç aldı ve bu süreçte 8 bin 500 yıllık tarihe sahip şehir kötü kullanıldı. Tarih yok edilme noktasına gelindi, mahalle ve komşuluk büyük ölçüde kayboldu. Yerel yönetimler, insanın varoluşundan doğan hakkı olan konut ihtiyacını görmezden geldiğinde bu şehirde bunlar oldu" diye konuştu.

"KİPTAŞ'ın kar düşünmeden, şehrin merkezini zorlamayacak şekilde, sadece barınma amaçlı değil sosyal donatılarıyla beraber konutları inşa ediyor. Şirket bu yönleriyle ciddi bir marka ve güvence oldu" diyen Başkan Topbaş, Erguvan Kent Projesi'nin Çatalca'nın geleceğine yapılan bir yatırım olduğunu dile getirdi. İlçeye yaptıkları yatırımların tutarının 277 milyon lira olduğunu söyleyen Kadir Topbaş, projeye ilgili şu bilgileri verdi;

"Çatalca'nın geleceğine yatırım yapıyoruz"

"Çatalca'nın çam ormanlarına hakim tepesinde yer alan Erguvan Kent Projesi'nin 600 konutluk ilk etabında konutlar 75, 107 ve 125 metrekare olarak üç farklı büyüklükte inşa edilecek. 90 bin lira ile 180 bin lira arasındaki fiyatlar ile satışa sunulan konutlardan, yüzde 10 peşinatla yüzde 0,33'den başlayan kredilerle 120 aya varan vadede satın almak mümkün olacak."

Konutların giriş katlarının her projede olduğu gibi yine özürllere göre düzenlendiğini ifade eden Topbaş, doğaya olduğu kadar okul, sağlık merkezi, cami, eğlence ve alışveriş merkezlerinin hemen yanı başında yer alacak konutların ilk etabının 24 ayda tamamlanacağını söyledi.

Başkan Kadir Topbaş, konuşmasının ardından beraberindekilerle birlikte KİPTAŞ'ın konut satış noktasına geçerek konut almak için müracaat eden Mehmet Açıkgöz, Yüksel Göral ve Nazmi Barut isimli vatandaşların kayıt işlemlerini gerçekleştirdi.



Çatalca'da yeni bir yaşam merkezi kuruluyor!

Kiptaş uyguladığı çağdaş konut standartlarını şimdi Çatalca'ya kazandırıyor. Karadenizle Marmara Denizi arasındaki bölgeye doğru büyüyen İstanbul'un yeni yüzü Çatalca'nın, çam ormanlarına hakim tepesinde şimdi yeni bir yaşam sizi bekliyor! Erguvan Kent'te doğal ortam hayatınıza renk katarken, okul, sağlık merkezi, cami, eğlence ve alışveriş merkezleri yanbaşınızda... Kiptaş; konforlu, altyapısı çözülmüş, çevre ve doğayla bütünleşmiş 1500 konutluk projenin 600 konutluk 1. Etabını sizlere sunuyor...



İSTANBUL'A 755 MİLYON TL'LİK 36 YATIRIM

Seyrantepe - Stadyum ve Darüşşafaka Metro İstasyonları, 28 kavşak ve yol ile Sinan Erdem Kapalı Spor Salonu, Silivrikapı Buzpateni Pisti ve Fatih Spor Kompleksi Başbakan Erdoğan ve Başkan Topbaş'ın katıldığı toplu açılış töreniyle hizmete açıldı.



Yapımları tamamlanarak hizmet vermeye başlayan Seyrantepe - Stadyum ve Darüşşafaka Metro İstasyonları, aralarında Atatürk Havalimanı Kavşağı'nın da bulunduğu 28 kavşak ve yol ile Sinan Erdem Kapalı Spor Salonu, Silivrikapı Buzpateni Pisti ve Fatih Spor Kompleksi, Başbakan Recep Tayyip Erdoğan ve İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş'ın katıldığı toplu açılış töreniyle açıldı.

755 milyon TL'lik yatırımlar zinciri

15 bin kişilik Sinan Erdem Salonu'nu dolduran coşkulu kalabalığa hitap eden Başbakan Recep Tayyip Erdoğan, 28 kavşak ve yol, 3 spor salonu, 2 metro istasyonu ve 3 adet stadın bağlantı tünelinin İstanbul'a hayırlı olmasını diledi ve Seyrantepe'de Galatasaray Kulübü için yapılan stadın yanına kendi talimatıyla metro götürüldüğünü söyledi. Konuşması salonda bulunanlar tarafından

"Türkiye seninle gurur duyuyor" sloganlarıyla kesilen Başbakan Erdoğan, İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin son 6,5 yılda, 231 kavşak, 400 kilometre uzunluğunda yeni yol inşaatını belirterek, şöyle konuştu;

Hizmetler İstanbul'un önünde gidiyor

"İstanbul her gün büyüyor ve İstanbul'a yapılan hizmetler İstanbul'un önünde gidiyor. Bugün Seyrantepe ve Darüşşafaka Metro İstasyonlarını açıyoruz. Hacı Osman İstasyonu tamamlandığında ve Marmaray'ı da bitirdiğimizde İstanbul'da ulaşımın haritası değiştiği kadar, inanın İstanbul'da zaman da değişecek. Bakınız Taksim'den Seyrantepe Stadı'na 10 dakikada geliniyor artık. Marmaray bittiği zaman da bu kez Anadolu yakasından gelindiğinde zamanistenildiği gibi kurgulanacak. Seyrantepe'den Levent'e 4 dakikada, Şişhane'ye 16 dakikada, Yenikapı'ya 24 dakikada ulaşabilecek."

Açılışla İstanbul'un uluslararası standartlarda 3 ayrı yeni spor salonu daha kazandığını dile getiren Başbakan Erdoğan, "Sinan Erdem Spor Salonu Türkiye'nin bir numaralı spor salonu ve toplam hacminin 15 bin kişi. Bu spor salonumuz gerçekten göğsümüzü kabartan bir eser olarak basketbol şampiyonasına ev sahipliği yaptı. Aynı şekilde Fatih Spor Kompleksi çok amaçlı bir spor salonu. Olimpik havuzu, açık alanları ve kapalı otoparkı ile modern bir tesis. Silivrikapı Buz Pateni Pisti'ni de yine uluslararası standartlarda bir spor tesisi olarak bugün resmi olarak açıyoruz. Bütün bu eserlerin, bu hizmetlerin, İstanbul'umuza hayırlı olmasını diliyorum. Adam odur ki, koya dünyada hayırlı bir eser, eseri olmayanın, gör ki yerinde yeller eser" diye konuştu.

"Biz Türkiye'ye eser kazandırmanın azmi, gayreti, mücadelesi içindeyiz. Biz, Türkiye'nin on yıllardır ihmal edilmiş, on yıllardır üzeri örtülmüş meselelerini tek tek çözmenin gayreti içindeyiz" diyen Başbakan Erdoğan, son birkaç günde Türkiye'nin birçok ilinde toplu açılış törenleri gerçekleştirdiklerini hatırlattı. Milletten desteğiyle, tercihiyle, hayır duasıyla iktidara gelenin, bedelini millete ödeyeceğini, ama komployla, üfürmeyle, medyanın şişirdiği yelkenle gelenin de bedeli gidip, oralara ödeyeceğini kaydeden Erdoğan, "Biz bütün bunları yaparken anamuhalefet partisi ve muhalefet ne yapıyor, onlar da bol bol laf üretiyor. Onlar laf, biz eser üretiyoruz. Farkımız bu" şeklinde konuştu.



Akşan, 35. Sokak'la doğal hayatı ve çeliğin gücünü İzmir'e taşıdı

Hafif çelik yapı sistemleriyle inşa ettiği konutlarla Türkiye'de güvenli ve modern yapılaşmanın önünü açan Akşan Yapı, İzmir Karşıyaka çıkışında 35. Sokak Projesi ile doğayla kent yaşamını buluşturuyor

Güvenli inşaatta marka olan Akşan Yapı, İzmir'in yeni konut bölgesi Karşıyaka çıkışı Ulukent'te 200 milyon TL büyüklüğündeki, 130.000 metrekarelik bir alana sahip 35. Sokak Projesi'ni hayata geçirdi. Akşan Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Melih Şimşek, İzmir'in deprem sorununa çözüm üreten, komşuluk ilişkilerini koruyarak müstakil bir hayat sunan, Türkiye'nin ve inşaat sektörünün ilklerini üreten, çevreyle dost bir proje hazırladıklarını söyledi. Melih Şimşek, tüm sosyal aktivitelerin yapılabileceği, apartman bloklarının ekonomik şartları paralelinde satın alınabilir, ulaşılabilir, ezber bozan bir konut projesini İzmirliyle sunmaktan gurur duyduklarını açıkladı. 35. Sokak'ın yaşama kılavuzunu ve 35 maddelik manifestosunu da hazırladıklarını dile getiren Melih Şimşek, "Akşan olarak senelerdir hep farklı fakat yaşama, ülkemize katkıda bulunacak fikirlerin peşinden koşmayı tercih ettik. 35. Sokak projesi de inanıyoruz ki İzmir'de ve tüm Türkiye'de tabuları yıkacak. Konut sektörüne yepyeni bir açılım getirecek. Çünkü bu proje hayattan ne beklediğini tespit edebilenlerin sahipleneceği bir proje olacak" dedi.

Şimşek'in verdiği bilgiye göre Akşan Yapı, 35. Sokak Projesi'nde İzmir halkının nasıl bir evde yaşamak istediği fikrinden yola çıkarak araştırmalar yaptı. Bahçeli, müstakil evleri, tek bir sokak üzerinde düşünerek, sosyal yönden zengin bir hayat yaratmayı amaçladı ve dörtte üçü yeşil alanlardan oluşan 35. Sokak Projesi'ni geliştirdi. Proje, kıvrılarak uzanan 2 kilometrelik tek bir sokak üzerine yerleştirilmiş, 2000 kişilik bir nüfusun yaşayacağı bahçeli evlerden oluşuyor. Projenin Mimarı, İzmir Opera Binası projesinin yarışmasını kazanan, yapı dalında 2010 Ulusal Mimarlık Ödüllü'nün de sahibi Yüksek Mimar Mehmet Kütükçüoğlu.

Altı tip ve 555 konuttan oluşan, İzmir Karşıyaka çıkışındaki 35. Sokak, Mavişehir'e 8 km, Konak'a 22 km, Havaalanına 33 km, Metro istasyonuna 1 km, otobüs durağına 300 metre, Bostanlı İskelesi'ne 11 km, Limana 17 km, Alsancak İskelesi'ne 19 km mesafede yer alıyor.

İzmir'de müstakil yaşama vurgu yapan 35. Sokak, Türk kültürünün "sokak" kavramını, komşuluğu günümüze taşıyor. Tıpkı bir Ege kasabası gibi Ege kültürünü yaşama buluşturan proje, minimalist ve çağdaş bir yaklaşımla tasarlandı. 35. Sokak, kot farklarının kullanımıyla eşsiz İzmir manzarası ve yeşilin her tonunu evlerinin içine alıyor.



İstanbul'a 2011'de 1 milyon 2 bin 11 ağaç

Göreve geldiklerinden bu güne 18 milyon aktif yeşil alan oluşturduklarını hatırlatan Başkan Topbaş, "Dün Çevre ve Orman Bakanı Veysel Eroğlu ile görüştük. İstanbul'a 2011 yılında 1 milyon 2 bin 11 ağaç dikmeyi programa aldık" dedi.

İstanbul Büyükşehir Belediyesi tarafından Esenler Havaalanı Mahallesi'nde yaptırılan ve yaklaşık 50 dönümlük alan üzerine kurulu Bölge Parkı inşaatını inceleyen Başkan Topbaş, daha sonra gazetecilere bilgi verdi. Mart ayında bitmesi planlanan parkın ilçe için çok önemli olduğunu ifade eden Başkan Topbaş, "Biz istedik ki bu park vatandaşlarımızın bir birleriyle kaynaşabileceği, buluşabileceği ve piknik yapıp şehrin stresinden biraz olsun uzaklaşabileceği bir yer olsun" dedi.

Parkla ilgili bilgi veren Başkan Topbaş şöyle devam etti: "Yaklaşık 50 dönüm büyüklüğünde bir alana yayılan ve 3 Milyon TL'ye mal olması öngörülen Esenler Bölge Parkı, 9 bin adet çalı ve gül ile 650 adet ağacın dikili olduğu 28 bin metrekare yeşil alana sahip. Bölge Parkı bünyesinde yer alan bin 600 metrekare büyüklüğündeki çocuk oyun alanında 6 adet oyun grubu ve 2 adet piramit tırmanma ağı bulunuyor" dedi. Spor alanlarının geniş ve çeşitli olması için projenin üzerinde önemle durduklarına dikkat çeken Başkan Topbaş şöyle devam etti: "Parkın içerisinde futbol, basket ve tenis sahalarının yanı sıra 616 metre uzunluğunda koşu parkuru ve her biri 15'li setten oluşan 3 takım fitness aleti de yer alıyor. Park içerisinde 620 metrekare büyüklüğünde bir piknik alanı da olacak."

WWW.CNRAVRASYAEMLAK.COM

CNR Avrasya Emlak ve Yatırım Fuarı



16 - 20 Şubat 2011



Destekleyenler



Pozitif Fuarçılık A.Ş.

CNR EXPO Yeşilköy 34149 İstanbul Tel: 0 212 465 74 74 Faks: 0 212 465 74 76 - 77 www.cnrexpo.com
CNR Ankara: Uğur Mumcu Caddesi No: 78/3 Gaziosmanpaşa Ankara Tel: 0 312 448 21 48 Faks: 0 312 448 15 07

BU FUAR 5174 KANUN GEREĞİNCE TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ (TOBB) İZİNİ İLE DÜZENLENMEKTEDİR

Yapı Sektöründe Dev İşbirliği: MEGABUILD Avrasya Yapı Ürünleri Fuarı CNR'da

MEGABUILD Avrasya Yapı Ürünleri Fuarı, CNR Fuarcılık ve İMSAD İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği'nin gübirlüğünde 08-11 Eylül 2011 tarihleri arasında CNR Expo İstanbul'da düzenlenecek.



120.000 m2 alanda 1000'den fazla firmanın katılımı ile düzenlenecek MEGABUILD Fuarı'nın hedefi 2015 yılına kadar dünyanın en büyük üç fuarı arasına girmek.

Büyük Yankı Uyandıracak Fuarın Sloganı: Dünya Yeniden Kuruluyor!..

Yapı sektörünün üst örgütü ile yapılan işbirliği ses getiriyor... Sanayici, 25 dernek ve paydaş üyeleriyle birlikte 2000'e yakın firmayı aynı çatı altında buluşturan ve tüm sektörü kucaklayan İMSAD ile CNR'ın imzaladığı 7 yıl süreli stratejik işbirliği protokolü ile yapı malzemeleri sektörünün bölgedeki en büyük fuarı için düğmeye basıldı. MEGABUILD Avrasya Yapı Ürünleri Fuarı, tüm dünyadan sektör profesyonellerini CNR Expo'da buluşturmayı hedefliyor.

Sektörün İhracat Hedefi 2023'te 100 Milyar Dolar

1972 ile 2009 yılları arasında 81 ülkede 5000'den fazla projenin hayata geçmesinde rol alan Türk müteahhlik sektörünün gerçekleştirdiği projelerin tutarı 155 milyar Dolar'ı aşıyor. Dünya inşaat malzemeleri pazarının yılda ortalama % 5.5 büyümeye ile 2012 yılında 1.75 trilyon dolar büyüklüğe ulaşması bekleniyor. Türk yapı malzemeleri sektörü ve inşaat sektörünün önümüzdeki 5 yılda ortalama büyümeye hızının ise %10'un üzerinde olması bekleniyor. 2008 yılında 24.3 milyar Dolar ile ihracatta liderliği ele geçiren ve ihracatta kriz sonrasında emin adımlarla ilerleyen Türk yapı malzemeleri sektörünün hedefi, Cumhuriyetin 100. yılında iç pazar büyüklüğü ve ihracatta 100 milyar Dolarlık hacme ulaşmak.

Öncelikli Hedef: Ortadoğu, Körfez Ülkeleri, Afrika, Türki Cumhuriyetler

MEGABUILD Fuarı'nın yurtdışı

hedef pazarları; öncelikle altyapı, konut ve ticari gayrimenkul projelerinin en canlı pazarları arasında yer alan Irak, İran, Suriye, Suudi Arabistan, Bahreyn, Birleşik Arap Emirlikleri, Körfez Ülkeleri; Libya, Mısır ve Cezayir başta olmak üzere Afrika Ülkeleri, Rusya, Ukrayna ve Türki Cumhuriyetler olarak belirlendi. Bunun yanı sıra inşaat sektörünün dev projelerine ev sahipliği yapan Çin ve Brezilya da hedef pazarlar arasında yer alıyor.

8 salonda 120.000 m2 alanda 1000'den fazla katılımcı firmayı 10 bini yabancı 50 binin üzerinde ziyaretçi ile buluşturacak olan fuarın hedefi, 2015 yılına kadar dünyada ilk üçe girmek.

Fuara Rekor Tanıtım Bütçesi: 1 Milyon Euro

Fuarı yurtdışından ve yurtdışından; inşaat ve taahhüt şirketleri, proje yönetim ve danışmanlık şirketleri, yapı malzemeleri dağıtıcıları, yapı marketler, kamu kuruluşları, belediyeler ve askeri kuruluşlar, özel sağlık ve eğitim kuruluşlarını temsilen; sanayiciler, girişimciler, inşaat mühendisleri, mimarlar, makine mühendisleri, teknikerler, uygulamacılar ve satın alma sorumlularının ziyaret etmesi hedefleniyor. Bu amaçla fuarın yurtiçi ve yurtdışı tanıtımı için 1 milyon Euro bütçe ayrıldı.

Ürün Grupları Tematik Salonlarda Sergilenecek

Fuarda tüm temel yapı elemanları, zemin, cephe ve çatı kaplamaları, boya/vernik, hidro saniteri ürünleri, vitrifiye, seramik, yalıtım, HVAC, enerji çözümleri, elektrik ve otomasyon, yapı elemanları; arıtma sistemleri, asma tavan sistemleri ve aksesuarları, banyo-mutfak donanımları ve yapı teknolojileri ve ekipmanları sergilenecek.



İRAN CUMHURBAŞKANI YARDIMCISI'NDAN AK&N MERKEZ'E TAM NOT

Özyurtlar İnşaat Grubu Başkanı Tamer Özyurt'tan bilgi alan Mohammadi, Ak&N Merkez Projesi'ni çok beğendi ve İran'da da benzer konutların yapılmasını istedi

İran İslam Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı Yardımcısı Ali Agha Mohammadi 3 Aralık tarihinde satışa sunulan Ak&N Merkez'i çok beğendi. Uluslararası İşbirliği Platformunun UIP Boğaziçi Bölgesel Ortaklık Zirvesi kapsamında Cumhurbaşkanı

Abdullah Gül'ün başkanlığında gerçekleştirilen toplantı için İstanbul'a gelen İran İslam Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı Yardımcısı Ali Agha Mohammadi ve beraberindeki heyet toplantı sonrasında Esenyurt'a geçti. Burada Özyurtlar İnşaat'ın genel merkezine gelen Mohammadi, Özyurtlar İnşaat Grubu Başkanı Tamer Özyurt'la buluştu. İran Cumhurbaşkanı Yardımcısı Mohammadi, Tamer Özyurt'tan Ak&N Merkez, Garden City, NTepe ve N Towers projeleri hakkında bilgi aldı.

Yatırıma çağırdı

Özellikle geçtiğimiz günlerde satışa sunulan Ak&N Merkez Projesi'ni çok beğenen İran Cumhurbaşkanı Yardımcısı Mohammadi, iş adamı Tamer Özyurt'u tebrik etti. Ak&N Merkez'in konutlarını ve fiyat yapısını çok uygun bulduğunu ifade eden Cumhurbaşkanı Yardımcısı Ali Agha Mohammadi, bu modern konut projelerinin İran'da da hayata geçirilmesini istedi.

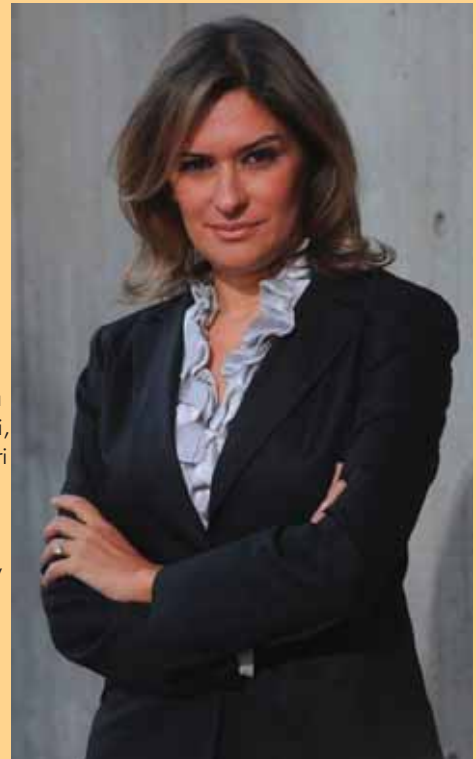
Geçen ay İran Mesken Bakanlığı'nın resmi davetlisi olarak İran'a gittiklerini ifade eden Özyurtlar Grubu Başkanı Tamer Özyurt ise şunları söyledi: 'İran'da yeni yaşam merkezleri kurmamızı istediler. Bu görüşmenin ardından İran Cumhurbaşkanı Yardımcısı Ali Agha Mohammadi de bizleri ziyaret ederek projelerimizi yerinde inceledi. Projelerimiz, inşaat kalitemiz, fiyat ve en önemlisi güvenilir şirket olarak her geçen gün daha fazla takdir topluyoruz. Sayın Cumhurbaşkan yardımcısının yaptığı bu ziyaretten onur duyduk.



Kale Grubu Kurumsal İletişim ve Kamu İlişkileri Direktörlüğü'ne Pınar Kaya Atandı

Kale Grubu Başkanı Zeynep Bodur Okyay'a bağlı olarak 27 Aralık 2010 tarihinde göreve başlayan Kaya, Boğaziçi Üniversitesi Siyasal Bilimler ve Uluslararası İlişkiler Bölümü'nde lisans eğitimini tamamladıktan sonra sırasıyla Yaratım/FCB Reklam Ajansı'nda Müşteri İlişkileri Yöneticisi, Moran, Ogilvy&Mather Reklam Ajansı'nda Müşteri İlişkileri Direktörü, Güzel Sanatlar/Bates Reklam Ajansı'nda Grup Müşteri İlişkileri ve İş Geliştirme Direktörü, TBWA de Müşteri İlişkileri Direktörü ve RPM/Radar CDP Europe Reklam Ajansı'nda Müşteri İlişkileri Direktörü olarak görev yapmıştır.

Kale Grubu'na katılmadan önce Avea İletişim Hizmetleri A.Ş.'de Kurumsal İletişim Direktörü olarak görev yapmış olan Kaya, evli ve iki çocuk annesidir. Pınar Kaya İngilizce bilmektedir.





PROPA'DAN 2011'DE 105 MİLYON TL'LİK İKİ YENİ PROJE

Konut ve ofis projeleri geliştirme alanında 37 yıldır öncü bir firma olan Propa İnşaat A.Ş., 2011 yılında iki yeni projeyi daha hayata geçirecek. Mayıs ayında lansmanı yapılacak olan ve Anadolu yakasında inşa edilecek iki projenin toplam yatırım büyüklüğü 105 milyon TL. Bu yeni yatırımlardan biri ticaret birimleri, ofis ve rezidans üçlüsünden oluşan karma bir proje, diğeri ise konut projesi. Ayrıca Beşiktaş Ulus'ta yeni bir gayrimenkul satın alan Propa İnşaat, böylece 2011'de GYO çatısı altında yapmayı planladığı 25 milyon dolarlık yatırımın 8 milyon dolarlık kısmını Ocak ayında gerçekleştirmiş oldu.

Propa İnşaat İcra Kurulu Başkanı Can Reşit Özçiçek, Ulus'un en prestijli konut sitelerinin birinde bulunan, 3 bin metrekare kapalı alana sahip ve şu an tümü kiracılı olan binayı, merkezi konumu ve kira getirisine sebebiyle satın aldıklarını belirtti. Özçiçek, 8 milyon dolarlık bu yatırımı kuruluş aşamasında olan PROP A GYO çatısı altında tutacaklarını söyledi.

Mayıs ayında Anadolu yakasında toplam yatırım büyüklüğü 105 milyon TL olan iki yeni projenin lansmanını yapacaklarını açıklayan Özçiçek, bu projelerin merkezi konumda değerli arsalar üzerinde konumlandığını ve kendi segmentlerinde tasarım açısından iddialı, kullanım açısından optimum kriterlere sahip olduklarını ifade etti. Tasarım çalışmalarını devam eden bu iki projeden biri konut, diğeri ise ticaret birimleri, ofis ve rezidanslardan oluşan karma bir proje.

Projelerinin tümüne yakın finansmanını kendi öz kaynaklarından sağlayan Propa İnşaat'ın şu an hali hazırda üç projesi bulunuyor. İnşaatı tamamlanan Sarıyer Park'ta son dört dubleksin satışı devam ediyor. Mayıs ayında temeli atılarak altı ayda yüzde 75'i tamamlanan Kartal'daki Aura Deluxe Residence ise 14 ayda teslim edilerek bir rekora imza atılacak. Zincirlikuyu'daki Propa OFİS'in ise Şubat ayında bitirilmesi planlanıyor.

Ytong 47. Yılı'nı Kutladı

İnşaat sektörünün köklü kuruluşu Türk Ytong Sanayi A.Ş., 47. Kuruluş Yıldönümü'nü dört fabrikasında düzenlenen törenle ve Suada'da düzenlenen bir davetle kutladı.



47. Yıl kutlamaları çerçevesinde Pendik, Tekirdağ, Antalya ve Bilecik'te bulunan Ytong Fabrikaları'nda düzenlenen eş zamanlı törenler, videokonferans yöntemiyle canlı olarak gerçekleştirildi. Törenlerde Ytong'a uzun yıllar emek vermiş çalışanlara "Kidem Ödülleri" verildi.

Akşam Suada'da düzenlenen resepsiyona Türk ve Alman Ytong ortakları ve çalışanları ile inşaat sektörünün, üniversitelerin ve basın önünde gelen isimleri katıldı.

Esenyurt'ta lüksün ve kalitenin adresi Ak&Nmerkez olacak

Özyurtlar İnşaat'ın ilk karma projesi olan Ak&Nmerkez, 962 konut ile 173 mağaza ve dükkandan oluşuyor. Ak&Nmerkez'de 1+0 dairelerin fiyatı 39 bin liradan başlarken, 162 metrekare 3+1 dairelerin fiyatı 189 bin liraya kadar çıkıyor



Bahçeşehir - Boğazköy hattında Tasarımcılar Sitesi, Esenyurt'ta Tasarımcılar İş Merkezi'ni yapan, üç etaptan oluşan Gardencity projesini hayata geçiren, Ntepe Evleri ve yapımı süren Ntowers'la inşaat sektöründe iyi bir yer edinen Özyurtlar İnşaat, İstanbul'un yeni yaşam merkezi Ak&Nmerkez'i satışa sunuyor.

Özyurtlar İnşaat'ın ilk karma projesi olan Ak&Nmerkez, 962 konut, 173 ticari birim yani mağaza ve dükkandan oluşuyor. Projede 140 adet 1+0 yani stüdyo tipi konut bulunuyor.

Stüdyo dairelerin fiyatı 39 bin lira. Ak&Nmerkez'de 352 adet 1+1 daire yer alıyor. 66 metrekare büyüklüğündeki 1+1 dairelerin fiyatı 69 bin lira ile 79 bin lira arasında değişiyor. 390 adet inşa edilen 2+1 dairelerin 128 metrekare ve 136 metrekarelik seçeneklerinin yanı sıra 140 metrekarelik de balkonlu tipi bulunuyor. Fiyatları 129 bin lira ile 139 bin lira arasında değişiyor. Diğer projelerde olduğu gibi Ak&Nmerkez'de de 3+1 daireler yine sınırlı sayıda ve çok özel inşa ediliyor. Projede 74 adet 3+1 bulunuyor. 162 metrekare büyüklüğündeki 3+1 daireler 179 bin ve 189 bin liradan satılırken, 165 metrekare büyüklüğündeki dairenin fiyatıysa 184 bin lira.

19 kattan oluşuyor

Akın Holding'le birlikte hasılat paylaşımı yöntemiyle yapılacak olan Ak&Nmerkez, 19 katlı altı bloktan oluşuyor. Ak&Nmerkez

24 ayda teslim edilecek. Özyurtlar İnşaat Grubu Başkanı Tamer Özyurt, Ak&Nmerkez için "Alt kısmı tamamen alışveriş merkezi, üst kısmıysa konut olacak. Konutlara alışveriş merkezinin içinden geçilecek" dedi. Projenin satışına bugün başladığını ifade eden Özyurt, ön talep döneminde toplam satışın yüzde 25'ini yaptıklarını ifade etti. Özyurt sözlerine şöyle devam etti:

"Biz beyaz yakalıları ve mavi yakalıların üst kısmına hitap eden bir kuruluştur. Ak&Nmerkez'le hitap ettiğimiz kesime yüksek fiyatlı değil, ama kaliteli konut sunmuş olacağız. Daha estetik ve güzel evler olacak. Bunu bildikleri için eski müşterilerimizden yoğun bir talep aldık."

Pazardan alışveriş keyfi

Projenin adının özellikle Ak&Nmerkez olarak seçildiğini belirten Özyurt, "Projeyi Esenyurt'un tam merkezinde inşa ediyoruz. Bu bizim prestij projemiz olacak. Akın Holding'le hasılat paylaşımı yaptık. Dolayısıyla onun Ak'ını bizim 'N' markamızı aldık ve ortaya Ak&Nmerkez çıktı" açıklamasında bulundu. Özyurt, 174 mağaza ve dükkandan oluşan çarşıda hipermarketin yanı sıra büyük bir yapı marketin, daimi halk pazarının, altı sinema salonu ve bowling salonundan oluşan eğlence alanlarının da olacağını sözlerine ekledi. Ak&Nmerkez'in çarşısını diğer alışveriş merkezlerinden ayıran bir takım özellikler olduğunu ifade eden Özyurt, "Örneğin her

AVM içinde müşterisi olsa da saat 10:00 da kapanır. Biz de öyle olmayacak kapanış saatleri müşterilere göre ayarlanacak. Ayrıca projenin dört tarafı yol olduğu için arka tarafında Kiptaş'la bizim projenin arasındaki yolu da Daimi Halk Pazarı yaptık. Hem dışarı bakan bağımsız dükkanlarımız var hem de çarşı dükkanlarımız var. Böylece Ak&Nmerkez'de yaşayanlar haftanın yedi günü pazardan alışveriş yapma keyfini yaşayacak" diye konuştu.

Sürpriz fiyatlarla çıktı

Çarşıda yer alan mağazaların büyüklüğünün 10 metrekareden başlayacağını ve 1805 metrekareye kadar çıkacağını belirten Özyurt, fiyatlarında 112 bin liradan 5 milyon 950 bin liraya kadar çıktığını anlattı.



Ak&Nmerkez ile yıllardır hitap ettikleri hedef kitleye daha kaliteli ve üst segmentte yaşam standardı sunduklarını ifade eden Özyurt, bundan sonra da yatırımlarının bu yönde devam edeceğini müjdesini verdi.

Rakamlarla Ak&Nmerkez

• 173 ticari birim ve 962 konut-tan oluşuyor.

• Konutların fiyatı 39 bin lira ile 189 bin lira arasında değişiyor.

1+0, 1+1, 2+1, 3+1 daire tipleri bulunuyor.

• Dükkan ve mağazaların büyüklüğü 10 metrekareden başlayıp 1805 metrekareye kadar çıkıyor.

• Çarşı ve pazar kısmında yer alan dükkan ve mağazaların fiyatıysa 112 bin lira ile 5 milyon 950 bin lira arasında değişiyor.

24 ayda tamamlanması planlanan projenin sadece inşaat maliyeti 150 milyon lirayı bulacak.



2011'İN DEV PROJELERİ AVRASYA EMLAK'TA GÖRÜCÜYE ÇIKACAK

Emlak sektörünün devleri Avrasya Emlak ve Yatırım Fuarı'nda buluşuyor. 16-20 Şubat 2011 tarihleri arasında CNR Expo İstanbul'da üzenlenecek fuarda, gayrimenkul şirketleri gündeme damgasını vuran en son projelerini tanıtacak.



Yapı ve emlak sektörünün liderleri, geleceğin yaşam alanlarını, üst düzey konut ve iş merkezi projelerini 16-20 Şubat 2011 tarihleri arasında CNR Avrasya Emlak ve Yatırım Fuarı'nda görücüye çıkarıyor. CNR Holding kuruluşu Pozitif Fuarçılık A.Ş. tarafından düzenlenen ve TOKİ, Emlak Konut GYO, Türkiye Müteahhitler Birliği, İstanbul Büyükşehir Belediyesi ve İNDER İstanbul İnşaatçılar Derneği tarafından desteklenen CNR Avrasya Emlak ve Yatırım Fuarı'nda 400'ün üzerinde proje görücüye çıkacak. Özyurtlar İnşaat, Emlak Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı, Yeşil İnşaat, TOKİ, Artaş, Yeşilyurt, Sarp Group, Cihan İnşaat, Şua İnşaat, Makro İnşaat, Babacan Yapı, Merih Yapı, Nebioğlunvestment, Delmar Yapı ve Fuzul İnşaat gibi Türkiye'nin önde gelen gayrimenkul firmalarının katılacağı fuarda, Avrupa Konutları, Elit Parla Palace, Parklife-Kurtköy, Formula Country -Akfırat, Still İstanbul, Still İstanbul Comfort, Elitcity, Habitat

Park, Crown Deluxe, Ak&Nmerkez, Ntepe, Merkez Kaya Şehir, Merihome gibi pek çok yeni proje yer alacak.

50 BİN ZİYARETÇİ BEKENİYOR

Başta ABD ve AB ülkeleri olmak üzere, Türki Cumhuriyetleri, Birleşik Arap Emirlikleri (BAE), İran, Irak, İsrail ve Suriye gibi pek çok ülkeden katılımcının yer alacağı fuar, sektörün yeni bir vizyon kazanmasında etkin rol alacak. Fuar platformunda yabancı yatırımcıların yerli firmalarla etkileşim sağlaması, proje bazında ve ticari alanda yeni işbirliklerinin yapılması hedefleniyor.

A+ ve B+ grubu tüketici grubunun yanı sıra her gelir grubuna uygun projelerin yer alacağı fuar 50 bin kişinin ziyaret etmesi bekleniyor. Fuarın ziyaretçi profili arasında yerli ve yabancı yatırımcı kuruluşlar, üst düzey gelir grubuna dahil tüketiciler, karar verme düzeyindeki yöneticiler, emlak şirketleri, kooperatifler,

gayrimenkul yatırım uzmanları, aracılık hizmet kuruluşları, bankalar, finans ve kredi kuruluşları yetkilileri, sigorta şirketleri ve yetkilileri, yurtdışı gayrimenkul birlikleri ve acenteleri, yatırım ortaklığı arayan yabancı şirketler yer alıyor.

DEPREM GERÇEĞİ AVRASYA EMLAK'TA TARTIŞILACAK

Avrasya Emlak Fuarı emlak sektöründeki sorunlara da düzenlenecek seminerlerle çözüm getirmeyi hedefliyor. Türkiye Başbakanlık Toplu Konut İdaresi Başkanlığı (TOKİ) ve Emlak Konut GYO ile beraber düzenlenecek seminerlerde Türk emlak sektörüne yönelik tüm konular ele alınacak. Fuarla eş zamanlı düzenlenecek seminerlerde Doğal Afet Sigorta Kurumu (DASK) Koordinatörü İsmet Güngör ve TOBAŞ Ankara Toplu Konut Büyükşehir Belediyesi İnşaat Emlak ve Mimarlık ve Proje A.Ş. Genel Müdürü Ferhat Ertürk ve Ali Seydi Karaoğlu "Kentsel Dönüşüm Projeleri ve Türkiye'de Deprem" konu başlıklarında konuşmacı olacak. PricewaterhouseCoopers'tan Ersun Bayraktaroğlu, "Gayrimenkul Yatırımcısı Gözüyle İstanbul", Emlak Konut GYO-Vedat Demiröz Emlak Dünyasında Hukuki Düzenlemeler, Şeker Mortgage-M.Bahadır Teker Motrgage/Konut Finansmanı, İnder- Nazmi Durbakayım ve Soyak - Fatma Çelenk Çevre Dostu Binalar konulu seminer verecek.

↘ Sektörel Bakış



Mortgageda 2010 Yılı Özeti, 2011 Beklentileri

M. Hakan ÖZELMACIKLI
mhakan@agdem.com

Türkiye İstatistik Kurumu'nun verilerine göre, 2010'un üçüncü çeyreğinde, 83 bin 697 konut satıldı. Geçen senenin aynı dönemine göre aslında yüzde 25 civarında bir düşüş yaşanmış oldu. Oysa aynı dönemde konut kredilerinin kullanımında ise ciddi bir artış söz konusuydu. Bunun nedeni olarak proje üzerinden yapılan satışlar olduğu düşünülmekte. Çünkü TÜİK verileri tapu dairelerinde yapılan işlem sayısını baz alıyor.

2010 yılında, 2009 yılına göre yüzde 40'a yakın bir artışla yaklaşık 260 milyar liralık konut kredisi kullanıldı. 2011 yılında ise 70 milyar liralık konut kredisi kullanılması öngörülüyor. BDDK'nın bankaların kullandığı konut kredilerinde, yüzde 75'lik sınırlama getirmesi, sektörde oluşabilecek risklere karşı da bir düzenleme oldu.

Sektörü ilgilendiren diğer bir unsur ise inşaatı başlayan konut sayısı. 2010 yılı üçüncü çeyreğinde, 158 bin konut için inşaat ruhsatı, 89 bin konut için de iskan belgesi alındı. Bu 2009 yılının aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 45'lik bir artış demek. Bu dönemde konut kredilerinin düşmesi ve talebin artması inşaat sektörünün de hareketlenmesine yol açtı. Önümüzdeki yıl için beklentiler, konut fiyatları ve pazarlamasında yoğun bir rekabet yaşanacağını gösteriyor.

Ayrıca son ayda, merkez bankasının faizleri düşürmesinin yanında, zorunlu karşılık oranlarını değiştirmesi konut kredilerin daha da düşme eğilimlerini şu anda durağana çevirdi. Mevduat munzam karşılıklarındaki son artışlar kredi maliyetlerini yukarı çekerken, sektörde özellikle KOBİ bankacılığı ve bireysel bankacılıkta artan rekabet ise maliyet artışını fiyatlara yansıtma konusunda bankaları zorluyor. Bütün bankalar piyasa koşullarına göre faiz oranlarını 1 puana kadar artırmak zorunda kalacaklar.

Kredi faizlerindeki artışın konuta olan talebi azaltması bekleniyor. Bu durumun ise ev fiyatlarına indirim olarak yansımaları bekleniyor. Bu süreçte peşin parası olup ev almak isteyen tüketicileri çok çeşitli kampanyalar ve indirimler bekliyor olacak. Tüketicilerin konut kredileri yerine proje satışlarına yönelmesi ihtimali kuvvetleniyor. Bunun için de mevcutta yüzde 25'lik peşinat zorunluluğuna bile senet ile taksit yapılan proje satışlarında, bankaları devre dışı bırakarak satışlardaki vadeli kredileri kendi-leri finanse etmeye çalışacak.

Sonuçta bankalardan konut kredisi kullanmak, 2010 yılı kadar kolay olmayabilir.

ANTALYA'DA EMLAKÇILIK KURSU İLK MEZUNLARINI VERDİ !



Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Ölçü ve Standartlar Genel Müdürlüğü'nce Resmi Gazetede yayınlanarak yürürlüğe giren Türk Emlakçılık Standartları Tebliği gereğince her emlakçının Milli Eğitim Bakanlığı onaylı eğitim alarak faaliyet göstermesi zorunluluğu sektörde binlerce emlakçının ilk kez sektörel bir eğitim almasını sağladı. Bütün meslektaşların teorik ve pratik eğitim alarak bilinçli faaliyet göstermeleri amacıyla verilen

eğitimler sektördeki hizmet grafiğinde kısa zamanda büyük bir gelişme sağladı.

Milli Eğitim Bakanlığı onaylı eğitimleri veren en köklü yetkin kuruluş olan ALTIN EMLAK A.Ş., profesyonel eğitimleri ile bugüne kadar 3.000'i

aşkın emlakçiyi sertifikalandırdı. Antalya'da açılan, ALTIN EMLAK A.Ş. Antalya Temsilciliği tarafından yürütülen Milli Eğitim Bakanlığı Onaylı Emlakçılık Kursları da ilk mezunlarını verdi. Talep yoğunluğu nedeniyle sürekli yeni dönem eğitimleri açılan kursun ilk mezunları, mesleğe başlangıçlarını kutlamak amacıyla düzenlenen törende bir araya geldi. Kurs Müdürü Hüseyin ŞAHİN, yaptığı

konuşmada, bütün eğitimcileri teorik bilginin yanı sıra sektörel bilgi ve tecrübeye de sahip olan kurs programının Antalya'da büyük bir ilgi uyandırdığını, artık emlakçılığın ne denli profesyonelce yapılması gerektiğinin piyasada yerleşmesine ve yayılmasına yapacakları katkıdan ötürü gurur duyduklarını söyledi. Yeni dönem eğitimlerinin ve bir sonraki dönem için planlarının devam ettiğini belirten Kurs Müdürü Hüseyin ŞAHİN yakın bir gelecekte bütün mezunları bizzat düzenleyecekleri çeşitli etkinliklerde bir araya getirerek yalnızca mesleki eğitim ve profesyonel hizmet çitasının yükselmesine değil meslektaşlar arasındaki dayanışmaya da örnek olacaklarını ifade etti.

Karden İnşaat Yatırımları ile Rekor Kırmaya Devam Ediyor

Pek çok yapıya hayat veren sektörün deneyimli firmalarından Karden İnşaat son olarak Merter'de bulunan Metro Gross Market binasını kısa bir sürede tamamlayarak başarılı bir projeye daha imza attı.



Gayrimenkul sektöründe özellikle son 8 yılda gösterdiği yüksek performans, hayata geçirdiği vizyoner projeler ve karlı işbirlikleriyle lider konumunu pekiştiren Karden İnşaat, sektöründe en hızlı projelerden birini 4,5 ay gibi kısa bir süre içinde tamamlayarak başarılı bir projeye daha imza attı.

Bugüne kadar pek çok yapıyı şekillendiren Karden İnşaat, portföyünde bulunan pek çok referans ile ; İş merkezleri, alışveriş merkezi yapıları, fabrikalar, okul, hastane, endüstriyel tesisler, toplu konut projeleri, villa projeleri, çelik yapılar, enerji santralleri ve alt yapı çalışmaları ile pek çok alanda faaliyet göstermektedir. Firma uzun yıllardan beri kazandığı bilgi ve birikimleri sayesinde

her yeni projelerinde büyük bir başarı ve inovasyon ile projelerini tamamlamaktadır.

Karden İnşaat 200 kişilik ekibi ile sektöründe başarılı bir grafik çizmeye devam ediyor, 18 mühendis, 2 mimar gibi konusunda uzmanlardan oluşan bir ekip ile projelerine devam eden Karden İnşaat , 35'e yakın projeyi başarı ile tamamlamıştır, şuan beylikdüzü'nde yapımı devam eden ' Karden Avenue Residence ' projesi ile konuttaki başarısını sürdüren Karden İnşaat .

Avenue Residence projesinin Merkezi lokasyonu, sosyal tesisleri, farklı m2'lerdeki daire seçenekleri ile de Karden İnşaat'ın konut projelerindeki farkını da ortaya koyuyor.

Konutta 3G Dönemini Başlatan Firma

İlk olarak Avenue Residence'da uygulamasına başlanılan 3G, yatırımcılara ev aldıktan sonra en iyi satış sonrası desteği sunuyor. Özünde müşteri sadakatine yönelik bir çalışma olan 3G daire alan müşterilerine Kira, Aidat ve Banka garantisi sunarak, yatırımlarının korunmasında yardımcı oluyor.

Aura Home-Office'de Hukukçulara Özel İndirim Avantajı



İnşaat sektörünün öncü kuruluşlarından Propa İnşaat, tamamlanmak üzere olan adliye sarayı ve Kadıköy-Kartal metro durağına yürüme mesafesinde konumlanan Aura Residence'da yeni yıla girerken avukatlara ve hukuk alanında çalışanlara özel bir kampanya düzenliyor. Avukat ve hukukçulara özel yüzde 3 indirim fırsatının sunulduğu Aura Home-Office kampanyasında, peşinatlar 1.280TL'den, taksitler ise 1.220 TL'den başlıyor.

Adliye Sarayı'na yakınlığı ve E-5 üzerindeki merkezi konumu ile ulaşım kolaylığı sunan Aura Residence'da donanımlı home-

office'ler bulunuyor. Avukatların adliye sarayına yakın büro ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik tasarlanan ofisler 48 ila 72 m2 arasında değişen büyüklüklere sahip. İstenirse daha büyük m2 ihtiyaçlarını karşılamak için birleştirilerek 425 m2'ye kadar büyütülebilen ofislerin tümü ofis altyapısıyla birlikte sunuluyor. Modern bir çalışma ortamı sunan Aura Home-Office, ofis donanımlarının yanı sıra resepsiyon, sekreteryaz hizmeti sunuyor ve ücretsiz toplantı odaları bulunuyor. Proje dahilinde yer alan ticari üniteler ise çalışma hayatında konfor sunmaya yönelik planlanıyor.



Beylikdüzü'nde yükselen muhteşem proje...



Ulaşım artık daha kolay... Üniversitelere, hastanelere, okullara, havaalanına, fuar merkezine, alışveriş merkezine, Metrobüs'e, E5 ve E6'ya, denize hatta göle yakın.

Sağlıklı yaşamın sırrı... %85 yeşil alan üzerinde kurulu Ukra City ile kendizi daha huzurlu hissedeceksiniz. Üstelik fitness merkezi, sauna, tenis kortu, yüzme havuzları, kapalı otoparkı, alışveriş birimleri ve çocuk oyun alanları ile sosyal yaşam hemen yanbaşınızda.

Ukracity hayatınızı kolaylaştırıyor... Hayatı kolaylaştıran herşey Ukra

City'de, bloklarda merkezi uydu sistemi, ısı, ses ve su yalıtımı, otomatik yangın söndürme ve duman tahliye sistemi, her daireye klima balkonları, 24 saat sıcak su, merkezi ısıtma sistemi, balkon bahçeleri.

Ukracity'de güvenli bir yaşam... 24 saat güvenlik elemanları ve kameralı güvenlik sistemi, görüntülü diyafor sistemi, Jeneratör, merkezi kullanma suyu deposu ve hidrofor sistemi, yangın merdiveni, duman girmesini engelleyen basınçlandırma sistemi, acil anons ve acil aydınlatma sistemi, modern inşaat teknolojisi, endüstriyel kalıp, yüksek dayanıklı C40 betonarme betonu ve ST3 çeliği.

Beylikdüzü'nün tam kalbinde, beklentilerinizin de ötesinde yeni bir hayat kapılarını size aralıyor. 2.650 konut ve 70 iş yerinden oluşan bu dev proje, yeni bir başlangıç yapmak isteyen herkesi huzurlu bir yaşama davet ediyor.

Yeni bir yaşam başlıyor... 1'li yıldız 7 bloktan oluşan Ukra City'de 40 kat 2.650 daire ve 70 iş yeri bulunuyor.

%85 yeşil alana sahip Ukra City, 1+1,2+1,3+1 dairelerden oluşuyor.



AGDEM ve EMFED MİLAS'TA !

Emlak sektöründeki en aktif derneklerden biri olan Avrasya Gayrimenkul Danışmanları ve Emlak Müşavirleri Derneği (AGDEM) Yönetim Kurulu Başkanı Nuri ÖZELMACIKLI, Emlak Müşavirleri Federasyonu (EMFED) ile birlikte Muğla Milas'ta kurulan Milas Emlak Müşavirleri Derneği'nin (MİLEMDER) açılışına katıldı.

Milas'taki emlak firmalarının katılmak için başvurularını tamamladığı MİLEMDER, bölgedeki emlakçıların örgütlü hareket etmeleri amacıyla kurulan en aktif sivil toplum örgütü olmayı hedefliyor. Milas Emlakçılar Derneği (MİLEMDER) Başkanı Mehmet SERT tarafından karşılanan Avrasya Gayrimenkul

Derneği Başkanı Nuri ÖZELMACIKLI, EMFED Başkanı Rıza KAYMAKÇI ve Yönetim Kurulu Üyesi Karabet HEMENGÜL Dernek faaliyetleri hakkında bilgi alarak düzenlenecek etkinliklere destek olmaktan ötürü memnuniyet duyacaklarını belirtti. Bir hafta kadar önce de aynı ekiple Bayındırlık ve İskan Bakanı Mustafa DEMİR'i ziyaret ettiklerini, mesleki gelişmelerin önünün açılması gerektiğini ifade ettiklerini belirten AGDEM (Avrasya Gayrimenkul Danışmanları ve Emlak Müşavirleri Derneği) ve EMFED (Emlak Müşavirleri Federasyonu) Yönetim Kurulu Başkan ve Üyeleri sivil toplum örgütlenmelerinin güçlenmesiyle sektörün daha bilinçli şekilde yol alacağına inandıklarını zira bugüne kadarki her gelişmede sivil toplum örgütlerinin önemli rol oynadığını ifade etti.

ANTİK ÇAĞ KENTİ SİNOP EN YENİ TURİZM MERKEZİ OLMAYA HAZIRLANIYOR!

Karadeniz'in tek doğal limanı Sinop bir balıkçı kenti olmanın yanı sıra doğal ve kültürel zenginliklerini daha iyi tanıtarak kültür ve turizm kenti olmayı hedefliyor.



Mitolojiye göre adını Tanrılar Tanrısı Zeus'un bir görüşte aşk olduğu İrmak Tanrısı Osopos'un güzeller güzeli kızı Sinope'den alan, Hitit kaynaklarında ise Sinova adıyla anılan Karadeniz'in hırçın dalgalarıyla sık sık ayaklarına kapandığı bu güzel şehir, Anadolu'nun en eski yerleşim yerlerinden birisidir.

Antik Çağ kenti Sinop, Balatlar Kilisesi'nden Şehitler Çeşmesine, Sinop Kalesi'nden eski Sinop evlerine birçok tarihi ve kültürel değeri barındırıyor. Hamsilos Koyu, Akliman yöresi, Korucuk

Köyü Mesiresi, Sarıkum ve Karakum'daki öne çıkan doğal güzellikleriyle de göz kamaştırıyor. Türkiye'nin en kuzey noktasında yer alan ve köklü bir tarihe sahip olan Sinop, tanıtım yaparak daha fazla turist çekmek için turizm profesyonellerinin buluşma noktası olan EMITT Fuarı'na katılıyor.

Dünyanın en büyük 6. turizm fuarı EMITT'te Sinop'un tarihi cezaevi, kaleleri, yaylaları, tarihi ve doğal güzellikleri, yöresel yemekleri, kendine özgü hediyelik eşyaları, bıçak, keten ve tekne modelleri tanıtılacak. Sinop'un tanıtımı için

açılacak stantta slayt gösterimleri, folklor ve yöreye özel ikramlar yer alırken Sinop'a ait amfora ve gemi maketleri de promosyon olarak dağıtılacak. Ayrıca yöreye özgü keten dokuması, av bıçağı ve gemi modelleri indirimli olarak satışa sunulacak.

EMITT Fuarı'na Sinop Valisi Dr. Ahmet Cengiz, Sinop Belediye Başkanı Baki Ergül, Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı Erol Derici, Sinop İl Kültür ve Turizm Müdürü Hikmet Tosun katılacak.

EMITT'e katılımı ilgili olarak Sinop İl Kültür ve Turizm Müdürü Hikmet Tosun şunları söyledi: Turizm ailesi olarak gurur duyduğumuz dünyanın sayılı turizm fuarlarından EMITT'e Sinop ili olarak sekiz yıldan beri katılmaktayız. Bölgemizin markalaşması, turizm değerlerimizin pazarlanması ve ilimizin bilinirliğini artırmak açısından EMITT Fuarı'na katılımı çok önemsiyoruz. EMITT Fuarı'nda yaptığımız tanıtımlarla Sinop'u turizm merkezi haline getireceğimize ve ilimizin hak ettiği ilgiyi göreceğine inanıyoruz.'

MASKO, İMOB'a Damgasını Vuracak

MASKO Mobilya Kenti, 1-5 Şubat tarihleri arasında İMOB İstanbul Mobilya Fuarı'nda sektör ile buluşuyor. CNR Fuar Merkezi'nde düzenlenecek olan ve bu yıl yedincisi gerçekleşen fuara ikinci kez katılan dünyanın en büyük mobilya kenti MASKO, mobilya üreticileri, ithalatçılar, yabancı alıcılar, tasarımcılar ve nihai tüketiciler ile buluşacak.

İtalya'dan Brezilya'ya, Amerika'dan Ortadoğu'ya, İngiltere'den Güney Afrika'ya tüm dünyadan alıcıların bulunacağı fuarda, mobilya üreticilerinin yanı sıra ihracatçılar, ithalatçılar, toptancılar, distribütörler, yabancı alıcılar, uluslararası temsilciler, iç mimarlar, dekoratörler, dekorasyon firmaları, mağaza/zincir mağaza sahip ve yöneticileri, endüstriyel tasarımcılar, sektörel yayın editörleri ve nihai tüketiciler oluşuracak. Perakende mobilyacılıkta ihracat üssü MASKO, bünyesinde bulunan tüm mağazaları temsilen bu sene de ikinci kez fuarda ziyaretçiler ile buluşuracak.

MASKO Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Karıcı, Türkiye'nin özellikle son yıllarda mobilya alanında yurt dışında da adını ciddi anlamda duyurmaya başladığına dikkat çekerek, 'Fuarlar mobilya sektörünün tanıtımı açısından çok önemli. Biz MASKO Mobilya Kenti olarak, böyle büyük bir fuar organizasyonunda ikinci kez yer alıyor olmaktan son derece memnunuz. Mobilya sektöründe yurt dışında gerçekleşen ihracat çalışmalarında yakalanan rüzgâr, iyi değerlendirildiği durumda mobilya sektörü çok daha iyi noktalara gelecektir. İhracatta önemli olan ise yapılan işin tanıtılması ve duyurulmasıdır. Bunda da fuarların oldukça önemli bir noktada durduğunu söylemek faydalı olacaktır' açıklamasında bulundu. Türkiye mobilya ihracatının yüzde 10'unu gerçekleştiren MASKO Mobilya Kenti'nin, 778 iş yeri ve 550'yi aşkın firması ile ülkemiz mobilya sektörünün merkezinde bulunduğu dikkat çeken Karıcı, 'Özellikle son bir yılda yapılan yatırımlarla MASKO kabuk değiştirdi, Türkiye'de mobilya sektörünün önemli üretim üslerinden biri haline geldi. Bugün mobilya, Türk ekonomisi ve ihracatında lokomotif sektörlerin başında yer alıyor. Yönetim olarak tek yürek olduk ve MASKO'yu uluslararası ticaretin uğrak noktası konumuna getirecek başarılı projelere imza attık ve atmaya devam ediyoruz. dedi.



34. Yapı Fuarı Uluslararası Yeni Pazarlar ve Fırsatlar Sunuyor

27 Nisan - 1 Mayıs 2011 tarihleri arasında gerçekleştirilecek olan Uluslararası Yapı Fuarı/Turkeybuild İstanbul, bu sene sunacağı pek çok yenilikle yapı dünyasının uluslararası buluşması noktası olacak. Eklenen yeni salonlarıyla 81.000m2'ye büyüyen fuar alanında, 1.100 katılımcı firma ve 110.000 ziyaretçi ağırlandacak.

Yapı dünyasının bilgi merkezi Yapı-Endüstri Merkezi tarafından düzenlenen ve 34 yıldır sektör profesyonellerinin verdikleri destekle yapı sektörünün tüm bileşenlerini bir araya getiren Yapı Fuarı/Turkeybuild İstanbul, 27 Nisan - 1 Mayıs 2011 tarihleri arasında, Tüypap Fuar ve Kongre Merkezi/ Büyükçekmece'de düzenleniyor. Her geçen yıl büyüyen sektöre olan katkısını büyüyen fuar bu yıl, binlerce ürün çeşidi, yeni teknoloji ve hizmeti; 81.000 m2 alanda, 1.100 katılımcı firma ve 110.000 ziyaretçiyi buluşturacak. Yapı Fuarı/Turkeybuild İstanbul, 'Türkiye'nin de içinde bulunduğu Balkanlar, Rusya ve BDT ülkeleri ,Orta Doğu ve Kuzey Afrika'yı kapsayan bölgenin en büyük yapı malzemeleri fuarı' olma özelliğini taşıyor.

Yapı Fuarı / Turkeybuild İstanbul'da iki büyük yenilik! Fuarın 'İş Geliştirme Platformu' kapsamında bu yıl katılımcı firmalara ve sektöre dolayısıyla, Türkiye ekonomisine fayda yaratacak iki büyük yenilik gerçekleştirilecek: Konuk Ülke Rusya projesi: Yapı Fuarı İş Geliştirme Platformu kapsamında düzenlenecek olan projede sektörün bölgedeki etkinliğini artırmak için bu yıl ilk kez 'Konuk Ülke Projesi' gerçekleştirilecek. Yapı Fuarı/Turkeybuild İstanbul'un bu yıl ağırlayacağı konuk ülke ise Rusya olacak.

Bu kapsamdaki fuar öncesinde ve fuar sırasında karşılıklı iş görüşmeleri, Rusya ve BDT

pazarlarını hedefleyen özel etkinlikler, uzman görüşlerinin paylaşılacağı özel oturumlar ve iki ülke iş adamlarının yatırım tecrübelerini paylaştığı etkinlikler düzenlenecek. Çalışmanın Türkiye ile Rusya arasındaki yapı malzemeleri ticaret hacmini artırması, müteahhlik hizmetlerine hız ve kapsam kazandırarak, bu çalışmaların gelişmesine katkıda bulunması hedefleniyor

Fuara Yerli ve Yabancı Alım Heyetlerinin İlgiyi Artarak Devam Ediyor!

Fuarın 'İş Geliştirme Platformu' kapsamında gerçekleştirilecek diğer etkinlikler ise yerli ve yabancı alım heyeti programları olacak. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) işbirliği ile, geçtiğimiz yıl 26 ülkeden gelen yabancı alım heyetinin Türk yapı malzemesi üreticileri ile buluştuğu birebir görüşmeler, bu yıl da sayısı artırılarak devam ettirilecek.

Ayrıca, ülke çapında sektörün tüm paydaşlarının birbirleri ile etkin bir biçimde iletişime geçebilmesi, sektördeki tüm yeniliklerden haberdar olup takip edebilmesi, bu alandaki ticari faaliyetlerin artması amacıyla fuar kapsamında düzenlenen 'Yurtiçi Alım Heyetleri Ziyaret Programı' da devam ettirilen çalışmalar arasında yer alıyor. Türkiye genelinden Mimarlar Odası, Sanayi ve Ticaret Odası, Mühendisler Odası, İş Adamları Birlikleri başkan ve alım heyetlerinden oluşan meslek komiteleri Yapı-Endüstri Merkezi'nin organizasyonu ile fuarın davetlisi olarak katılım sağlayacak.

Palmiye Park Zirvekent

İzmir'de çoğunluğu 1+1 ve 2+1 dairelerden oluşan ilk proje olan ve her dairenin deniz gördüğü Palmiye Park Zirvekent, hem konforlu bir yaşam hem de kârlı bir yatırım fırsatı sunuyor.



75 yılı aşkın süredir İzmir'de iz bırakan binalara imza atan Veryeri ve Dağıstan ailelerinin şirketleri Ege ve CDS Yapı ortaklığında inşa edilen projelerin en yenisi; Palmiye Park Zirvekent. İzmir'in deprem güvenliği en yüksek zeminine sahip bölgelerinden Çiğli-Egekent'te yükselen Zirvekent ile ilgili bir ilkler listesi yapmak mümkün. Zirvekent, Çiğli'nin ilk güvenli sitesi. Aynı zamanda İzmir'de en yoğun 1+1 ve 2+1 daireye sahip ilk proje. 7 katlı 4 blokta toplam 147 dairenin yer aldığı Zirvekent'te 35 adet 1+1 ve 91 adet 2+1 daire bulunuyor. Tüm dairelerin deniz manzarasına sahip olduğu projenin yüzde 80'i yeşil alanlara ayrıldı. Yeşilin ve mavinin bir arada bulunduğu Zirvekent'te yaşayacaklar, sitenin komşu olduğu 15 bin metrekarelik park, manzara bahçesi, çocuk parkı ve teleskoplu yıldız terasında keyifli bir yaşamın tadını çıkaracak. Boş zamanlarını ise kütüphanede ve hobi salonlarında hoş zamanlara dönüştürecek.

Ev sahiplerinin hayat kalitesini yükseltmenin de görevleri olduğunun bilincine hareket ettiklerini belirten CDS Yapı Genel Müdürü Serdar Dağıstan, gördükleri ilgiye memnun olduklarını söylüyor. Zirvekent'te birinci etap satışlarının yüzde 90'ının beklenilenden önce tamamlandığını bilgisini veren Dağıstan, ikinci etabın satış tarihini öne çektiklerini söylüyor. Dağıstan, "Özellikle İzmir'de gayrimenkul piyasasında genel eğilimin daha kullanışlı metrekarelerden yana olduğunu gözlemliyoruz. Biz de bu nedenle başta genç ve emekli aileler olmak üzere kaliteli, bakımı kolay, güvenli, enerji tasarruflı, doğaya saygılı mimariye sahip bir ev arayanları hedefliyoruz. Ev kararı verirken seçici davranan ailelerimizi kolay ve güvenilir şekilde güzel bir evin sahibi yapıyoruz" diyor. Zirvekent, satın alırken sağladığı ödeme avantajlarının yanı sıra, uygun aidatlarla gelecekte de tasarruf imkanı yaratıyor.



Y ve Y Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş. (Y&Y GYO) Yeşil İnşaat Yapı Düzenleme ve Pazarlama Tic. A.Ş.'yi devraldı. SPK tarafından onaylanan bu birleşme ile uluslararası deneyimi ve standartları değiştiren büyük çaplı yaşam projeleri ve sektörde yenilikçi bakış açısı ile öne çıkan Yeşil İnşaat Yapı Düzenleme ve Pazarlama Tic. A.Ş., faaliyetlerine Y&Y GYO olarak devam edecek.

Dolayısıyla bu birleşme ile Avrupa ve Türkiye'nin lüks konut kavramında yeni bir dönem başlatan, ayrıcalıkları ve sosyal donatıları ile fark yaratan projesi Innovia Projesi'nde bu birleşme ile Y&Y GYO çatısı altına girdi.

Grup şirketleri toplam kaliteyi artırarak pazardaki payını büyütecek, rekabet avantajı elde edecek, borsa değerini yükselterek şirketin tüm paydaşlarını bu sinerjiden faydalandırıcaktır.

Y&Y GYO hisselerine sahip yatırımcılarına özel bir uygulama...

Basın toplantısında önemli ve yeni bir bilgiyi de ilk kez paylaşan Engin Yeşil, Y&Y GYO hisselerinden 25.000 Lot ve üzerine sahip olan yatırımcıların Innovia projesinden ev almak istediklerinde %5, 100.000 Lot ve üzerine sahip olan yatırımcıların ise yine Innovia projesinden %8 indirim hakkına sahip olacaklarını belirtti.

Yeşil İnşaat ve Y ve Y Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı'nın birleşmesi ile ilgili olarak Y&Y GYO Yönetim Kurulu başkanı Engin Yeşil 'SPK'nın birleşme

Yeşil İnşaat Y ve Y GYO ile Birleşti

14.000 konutluk dev Innovia projesinin sahibi Yeşil İnşaat Yapı Düzenleme ve Pazarlama Tic. A.Ş., 1997 yılında gayrimenkullere, gayrimenkul projelerine, gayrimenkule dayalı haklara, sermaye piyasası araçlarına ve sermaye piyasalarına yatırım yapmak üzere kurulan portföy yönetim şirketi olan Y ve Y Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş. ile birleşti

kabul kararı ile Y&Y GYO'nun ileriye dönük yeni konut projeleri geliştirmede önünü açtığını ve dolayısıyla hem yatırımcılarımız ve hem de ülkemiz için bu kararın çok doğru olduğunu düşündüğünü belirtti.

Geçtiğimiz aylarda kat karşılığı aldıkları Fako arazisi ile ilgili de bilgi veren Engin Yeşil 'Fako arazisine İstanbul'un silüetini değiştirecek 'signature building' yapacaklarını ve bu projenin de Y&Y GYO'ya devredilmesi ile ilgili işlemlere başladıklarını sözlerine ekledi ve ayrıca Türkiye'de halka arzların artması ile yabancı yatırımcıların Türkiye'ye olan ilgisinin de artacağını ve bu gelişmelerle, adımlarla Türkiye'nin kazanacağını belirtti.

Birleşme ile ilgili olarak açıklamalarda bulunan Y&Y GYO Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Işık Gökçaya'da 'İki grup şirketinin birleşmesinden doğacak sinerji ve mevcut profesyonel yönetim kadrolarının yönlendirmesiyle birleşme sonrasında hem etkinlik, hem de karlılık açısından Türkiye'nin lider GYO'ları arasına girmeyi hedeflediklerini' belirtti.



'Mall of İstanbul' Projesi, Mipim Awards 2011 Geleceğin Projesi Ödülleri'ne Aday Oldu

Torunlar GYO, Fransa'nın Cannes şehrinde düzenlenen dünyanın en prestijli gayrimenkul fuarı olarak anılan 'Mipim 2011'e katılıyor. Torunlar, Türkiye'nin en büyük karma (mixed use) kullanım projelerinden 'Mall of İstanbul' ile Mipim 2011'de düzenlenecek 'MIPIM Awards 2011 Geleceğin Projesi Ödülleri' kategorisinde ödüle aday seçildi.



Torunlar GYO, 491 milyon TL yatırımla hayata geçireceği karma projesi 'Mall of İstanbul' ile Fransa'nın Cannes şehrinde düzenlenen Mipim 2011 Fuarı'na katılıyor. Fuar kapsamında 6 ayrı kategoride düzenlenecek MIPIM Awards 2011 Geleceğin Projesi Ödülleri kategorisinde Mall of İstanbul 'geleceğin projesi' dalında yarışacak. Bu yıl dokuzuncu

kez düzenlenecek MIPIM Awards 2011 Geleceğin Projesi Ödülleri'ne dünya çapında yenilikçi düşünce ve yaklaşımlar içeren projeler katılıyor.

24 Ocak 2011 tarihinde jüri üyelerinin yapacağı değerlendirme sonrası yarışmada finale kalan projeler, MIPIM 2011 Fuarı'nda sergilenen ve dereceye giren

projeler katılımcıların oyları ile belirlenecek. Kazanan projeler 10 Mart 2011 akşamı Cannes'daki Palais des Festivals'de gerçekleştirilecek olan ödül töreninde açıklanacak. Altı ayrı kategoride düzenlenen yarışma sonucu, Büyük Ödül'ün de sahibi ödül töreni sırasında belirlenecek.

MIPIM Awards 2011 Geleceğin Projesi Ödülleri'nde projeler Ofis, Konut, Turizm Yapıları, Sürdürülebilir Binalar, Yenilenmiş Ofis Yapıları ve Geleceğin Projesi alanlarında yarışacaklar.



Yeni Autopia'lar Dünya'nın Farklı Yerlerinde Yerini Almaya Hazırlanıyor

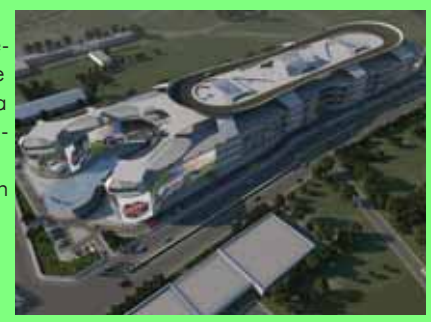
Türkiye'nin ilk, Avrupa'nın en büyük otomobil alışveriş merkezi olma özelliği ve Uluslararası Gayrimenkul Ödülleri'nde aldığı "Türkiye'nin ve Avrupa'nın 2010 Yılındaki En İyi Mimari Projesi" ödülleriyle Türkiye'de olduğu kadar yurtdışında da adından yoğun bir şekilde ses getiren Autopia, bir dünya projesi olma yolunda.

Keleşoğlu İnşaat - Gül İnşaat ortaklığıyla yapımı devam eden ve global gayrimenkul dünyasının 2010 yılında odak noktası haline gelen Autopia, projenin dünya üzerinde benzersiz oluşu ve uluslararası platformda kazanmış olduğu ödüllerle şimdi de Autopia markası adı altında yurtdışına açılıyor.

İnşaat, Emlak ve Gayrimenkul sektörlerine getirdiği farklı bakış açısı, yatırım trendlerine getirdiği yeni soluk ile Autopia projesi Çin, Rusya ve İran merkezli dev firmalar ile yurtdışında yeni Autopia'lar inşa etmek için el sıkışmak üzere.

Çin, Rusya ve İran'da

yapılması planlanan Autopia projeleri için franchising anlaşmalarını tamamlamak üzere olan Keleşoğlu İnşaat - Gül İnşaat ortaklığı, inşaat ve AVM işletmeciliği konusunda sahip oldukları deneyim ve tecrübe ve dünya çapında kendini ispatlamış olan benzersiz Autopia projesini, Dünya'nın farklı bölgelerine taşımaya hazırlanıyor.



Kalite ve Güvenin Mimarı Bay İnşaat



Bugüne kadar Beyza Konakları Tarabya, Bay İstinye Konakları, Hilpark İstinye ve Hilpark Suites İstinye gibi niş, prestijli, yüksek vizyon ve öngörünün eseri olan projelere imza atan Bay İnşaat, kuruluşunun 14.yılında kalite ve güvenin mimarı olmaya devam ediyor.

Özellikle İstinye ve Tarabya'da özgün, farklı mimari yapılarla kaliteli ve lüks yaşam alanları yaratılmıştır. Temellerini müşterileri, çalışanları ile dostluk ve güven ilkesi üzerine kuran BAY İnşaat yüzde yüz müşteri memnuniyeti odaklı, butik yaşam merkezleri oluşturmuştur.

Bay İnşaat projelerinden sonucusu olan Hilpark Suites İstinye'de yaşam başlamış bulunmaktadır. Toplam 91 dairelik iki rezidans bloktan oluşan Hilpark Suites İstinye, TAGO MİMARLIK'tan; Gökhan Altuğ ve kısa bir süre önce aramızdan ayrılan değerli mimar Tatsuya Yamamoto



imzası taşımaktadır. Hilpark Suites İstinye'de sosyal tesisler, ödüllü projelere imza atmış ünlü iç mimar Ayhan Geveli tarafından tasarlanmıştır. Açık-kapalı kullanılabilen ısıtılabilir yüzme havuzu, jakuzi, fitness center, sauna, buhar ve masaj odaları, pilates, yoga, step salonları, çocuklara özel birbirinden eğlenceli olanaklarla donatılmış açık-kapalı oyun alanları, özel kapalı çocuk havuzu, gençler için tasarlanmış playstation ve multimedia odası, toplantılarınız için özel olarak tasarlanmış bir toplantı odası bulunmaktadır.

Hafta'nın yedi günü hizmet veren çok şık bir restaurant/cafe, 24 saat hizmet veren teknik servis, akıllı ev otomasyon sistemi, kusursuz güvenlik donanımları ile evlerin benzersiz iç mekan tasarımları, Bay İnşaat vizyonu ile zaman ötesi yaşam alanları haline geldi. Ayrıca her daireye özel 5 m2 ile 18 m2 arası değişen depo alanları ve minimum 2 araçlık kapalı özel otopark alan-

ları bulunmaktadır. Sahip olduğu yüksek vizyon ve gelecek öngörüsü ile özellikle İstinye bölgesinin gelişiminde büyük rol oynayan projelere başarıyla imza atan BAY İnşaat, bugün mükemmel yaşam kalitesini sosyal imkanları çok farklı fonksiyonlara sahip mega bir proje ile aynı çatı altına topluyor.

BAY İnşaat, bu sefer Maslak'ta yaşam standardını; toplam 39.000 m2 arsa üzerinde yer alacak 235.000 m2 inşaat alanında, 152.000 m2 satılabilir alana sahip ruhsatı alınmış yeni Maslak Projesi ile farklı bir boyuta taşıyor.

Merakla beklenen Maslak Projesi, dünyada 14 farklı ülkede ofisleri bulunan ve dünyanın en büyük lider mimari gruplarından birisi olan İngiliz Chapman Taylor Architects ile Türkiye'nin sayılı mimarlarından Turgut Toydemir / PİRAMİT MİMARLIK tarafından projelendirilmiştir.

BAY İnşaat Maslak Projesi, otel ve konutlarının iç mimarisinde mimar Sinan Kafadar / METEX ve peyzaj projesinde mimar Deniz Aslan/ DS MİMARLIK imzaları ile, BAY İnşaat standartları ve gelenekleri çerçevesinde yeni dostları ile buluşmaya hazırlanıyor.



Yapı Kredi, Konut Kredileri Faiz Oranını Artırdı

Yapılan açıklamaya göre, 26 Ocak 2011 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere konut kredisi liste faiz oranlarında, 1-12 ay vadede yüzde 0,89 olan faiz oranı 0,93'e, 13-48 ay vadede yüzde 0,92 olan faiz oranı 0,96'ya, 49-60 ay vadede yüzde 0,95 olan faiz oranı yüzde 0,99'a çıkarken 61-120 ay vadede yüzde 1,05'den yüzde 1,09'a yükseldi. Bankadan yapılan açıklamaya göre, 26 Ocak 2011 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere konut kredisi liste faiz oranları, 1-12 ay vadede yüzde 0,89'dan 0,93'e, 13-48 ay vadede yüzde 0,92'den 0,96'ya, 49-60 ay vadede yüzde 0,95'ten yüzde 0,99'a çıkarken 61-120 ay vadede yüzde 1,05'ten yüzde 1,09'a yükseldi.



KULE KONAKLAR'DA SATIŞLAR TÜM HIZIYLA DEVAM EDİYOR

Konya'daki yenilikçi yaşam projelerinin mimarı Seha Yapı'nın 2009 Mart ayında yapımına başladığı ve toplam 152 daireden oluşan Kule Konaklar, şehre hakim manzarası ve merkezi konumunun yanı sıra 4+1, 3+1 ve 2+1 şeklindeki farklı daire seçenekleri sunmasıyla da ön plana çıkıyor. Seha Yapı, kalabalık ailelere ya da daha büyük bir evde yaşamak isteyenlere 3+1 ve 2+1 daireleri birleştirilerek 5+2 dairede yaşama fırsatı da sunuyor. Kule Konaklar'da 232 m² net daire alanı olan 4+1 dairelerin fiyatı 331 bin TL ile 357 bin TL arasında, 170 m² olan 3+1 dairelerin fiyatları 278 bin TL - 302 bin TL arasında, 149 m²'lik 2+1 dairelerin fiyatları ise 207 bin TL ile 251 bin TL arasında değişiyor. Kule Konakların 2011 yazında sahiplerine teslim edilmesi planlanıyor.

Kule Konaklar projesi ile ilgili olarak Seha Yapı Genel Müdürü Hüdaferdi Dursun şunları söyledi: "Kule Konaklar Konya'nın şehirleşme sürecine en büyük katkısı sağlayacak projeler arasında ilk sırada geliyor. Mimari ve tasarımdan güvenliğe, konfor ve ulaşımdan sosyal yaşama kadar herşeyin düşünüldüğü, tüm çalışmaların Seha Yapı titizliğiyle yürütüldüğü Kule Konaklar projemiz diğer projelerimizde olduğu gibi henüz proje aşamasındayken büyük ilgi gördü. Bu bize gerçekten mutluluk ve gurur yaşıyoruz. Görüyoruz ki yine doğru bir işe imza atık ve en önemlisi Seha Yapı olarak müşterilerimizin akıllarındaki güvenilir şirket algısına yakışan işler ortaya çıkardık." dedi

Ukra İnşaat Yönetim Kadrosunu Güçlendiriyor

Ukra İnşaat 2011 yılına yönetim kadrosunu güçlendirerek girdi. 2011 yılında yeni projeleri ile inşaat sektöründe fark yaratmayı hedefleyen Ukra İnşaat, sektörün deneyimli ismi Kürşat Tuncel'i CEO olarak kadrosuna dahil etti.

2010 yılında yaptığı lansmanlarla dikkatleri üzerine çeken inşaat sektörünün en iddialı firmalarından Ukra İnşaat, 2011 yılına da önemli bir transfer gerçekleştirerek başladı... İnşaat sektörünün en deneyimli isimlerinden olan ve uzun yıllar çeşitli şirketlerde üst düzey yönetici ve Gayri Menkul Yatırım Ortaklığı Derneği'nde başkanlık görevlerini üstlenen Tuncel, son olarak Ağaoğlu Şirketler Grubu'nda Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürütmekteydi. Kürşat Tuncel, Ukra İnşaat CEO'su olarak Ocak 2011 tarihinde yeni görevine başladı...

2011 yılında da önemli yatırımlara hazırlanan Ukra'nın yeni CEO'su Kürşat Tuncel, şirketteki misyonu ve görevi ile ilgili olarak şu açıklamada bulundu: 'UKRA gruptaki misyonum hızla büyüyen şirketin kurumsallaşmasına katkıda bulunmak ve özellikle satış ve pazarlama fonksiyonlarında etkinliğini yükseltmek şirketin ilk 5 içerisinde yer alma vizyonunu gerçekleştirmesine yardımcı olmaktır.'



Karlı Bir İşbirliğine Var mısınız?

*Tüketici kalite ödülü sahibi
takas firmamız Türkiye genelinde
KAZANMA GARANTİLİ
franchise (Bayilik) vermeye
başlamıştır.*

Bu Karlı yatırım için irtibat bilgileri

Tel:(212) 465 36 50 Fax:(212) 465 32 37

info@sistembarter.com



S İ S T E M
B A R T E R

www.sistembarter.com

Binanızın Mantosuna 10 Yıl Garanti ve Sigorta Hediye...

Kalitesinden ödün vermeyen ve her zaman yeniliklerin öncüsü olan Dow Bina Çözümleri, adına yarışır uygulamalarıyla yine fark yaratıyor. Dow, iş ortakları ile birlikte sektörde ilk ve tek olarak Blue Safe Mavi Kale ısı yalıtım sistemlerinde 10 yıl garanti ve iki yıllık uygulama garantisi veriyor. Özel bir sigorta firması ile işbirliği yaparak ısı yalıtımı uygulamasını sigortalayan Dow ve iş ortaklarının bu hizmeti de sektörün ilklerinden. Bunların yanında ısı yalıtım levhalarının üzerine logosunu basmaya hazırlanan Dow, mavi renkli kalitesiz taklitlerden STYROFOAM ürünlerini kolayca ayırarak kaliteli ve garantili yalıtıma gönül rahatlığıyla ulaşmanızı sağlayacak.

Bina ömrü boyunca dayanan ve aynı ısı yalıtım performansını gösteren Blue Safe Mavi Kale ısı yalıtım sistemleri, artık 10 yıl garantili. Ayrıca paket sistemler için uygulama sürecini ve sonrasını kapsayan iki yıllık uygulama garantisi de bulunuyor. İki yıllık garanti süresi içerisinde, malze-



me ve uygulama hatalarından dolayı yalıtımda bir sorun yaşanırsa bu mağduriyet hiçbir ücret talep edilmeksizin gideriliyor.

Özel bir sigorta firması ile işbirliği yapan Dow Bina Çözümleri ve iş ortakları, hem uygulama sırasında üçüncü şahıslara ve çevreye verilebilecek zararlar hem de ürünün dış etkenlerden zarar görmesi gibi durumlara karşı, bina yönetimi ile sigorta şirketi arasında bir yıllık sigorta yapıyor. İlk yılını Dow ve iş ortaklarının ödediği bu sigortayı bina yönetimi isterse prim ödeyerek devam ettirebiliyor.



Schneider Electric ile Evin Kontrolü Parmaklarınızın Ucunda

Enerji yönetiminde global bir uzman olan Schneider Electric, otel, ticari bina ve endüstriyel tesislerde gerçekleştirdiği uygulamaların yanısıra, konutlar için geliştirdiği teknolojik çözümlerle de ev sahiplerine ayrıcalıklar sunuyor.

Tek Bir Tuş ile Yerinizden Kalkmadan Dilediğiniz Senaryoyu Hayata Geçirebilirsiniz... Enerji yönetiminde global bir uzman olan Schneider Electric, Unica KNX anahtar çözümleri sayesinde

tek bir tuş ile televizyondan, klima kontrolüne, aydınlatmadan, bahçe sulamaya kadar pek çok kontrol sistemini ev sahiplerinin beğenisine sunuyor. Oda düzenini, dokunmatik ekran üzerinden veya internet üzerinden ayarlayabilen ev sahipleri, istedikleri aydınlık seviyesini ve ortam sıcaklığını uzaktan kontrol edebiliyor. Ayarlanabilen perde kontrolleri, aydınlatma ve sıcaklık ayarlarının yanı sıra hava kontrol sensörleri sayesinde bahçe sulaması da otomatik olarak yapılıyor.

SILVERLINE İLE AŞKINIZI SICAK TUTUN

Tasarımı ve teknolojsi ile dikkat çeken ankastre mutfak ürünleri markası Silverline, 14 Şubat'ta sevdiğini güzel bir hediye ile mutlu etmek isteyenler için sıcak bir alternatif sunuyor. Mutfağını seven herkesin ilk tercihi olmaya aday SLV 901 çok fonksiyonlu dokunmatik ankastre fırın size sıcak yemekler pişirirken aşkınızı sıcak tutmak da size kalıyor. Silverline SLV 901 model ankastre fırın, dijital olarak programlanabilme özelliğinin yanı sıra, dilediğiniz dokuz fonksiyondan en uygun olanı seçerek baş başa yiyeceğiniz özel yemeklerin arzu ettiğiniz lezzetle pişmesini sağlıyor.



EMLAKÇILIKTA HEDEFE ULAŞMANIN TEK YOLU



Gayrimenkul sektörünün gelişmesine ve mesleğin kavranmasına yönelik hazırlanmış olan Emlakçının El Kitabı genişletilmiş 3. baskısı ve CD'si ile sizlerle

Kitap İstek Hattı

0212 654 32 54 Mahmutbey Yolu Meriç Sok. No: 13 Ünal İş Mrk. Kat:6 Şirinevler -İstanbul



MİLLİ EĞİTİM ONAYLI EMLAK KURSU

EMLAKÇILIK MESLEĞİNİ UZMAN HOCALARDAN ÖĞRENİN...

- Mesleğin ilke ve amaçları
- Emlakçılıkla ilgili terimler
- Sözleşme ve formlar
- Ülkemizde emlakçılık
- Pazarlama
- Personel ve kadrolaşma
- Ürün hizmet yaklaşımları
- Reklam, halkla ilişkiler
- Tapu İşlemleri
- Aktif ve pasif işlemler
- Tapuda şerh verme
- Vergiler ve yasalar
- Danışmanlık
- Ekspertiz vb.

BİLGİ VE BAŞVURU İÇİN:

Meriç Sok. No : 13 Ünal İş Merk. 6.Kat
Şirinevler - Bahçelievler / İstanbul
Tel: +90 (212) 654 17 60
Fax: +90 (212) 654 43 32
mail: bilgi@emlakkursu.com



www.emlakkursu.com

SÖZLÜK



Ana Gayrimenkul: Kanuni yönden bağımsız bölüm olmaya hak kazanmış taşınmazların oluşturduğu ve üzerinde kat mülkiyeti kurulmuş bir gayrimenkulün bütünüdür.

Apostil: Apostil, bir belgenin gerçekliğini tasdik edilerek başka bir ülkede yasal olarak kullanılmasını sağlayan bir belge onay sistemidir. Apostil'in kuralları 6 Ekim 1961 tarihli Lahey Konvansiyonuyla tespit edilmiştir. Apostil kuralları yalnızca Lahey Konferansı'na üye veya taraf devletler arasında geçerlidir. Bu belge onay sistemiyle ilgili üye veya taraf devlet tarafından saptanan yerel bir merci, bakanlık, vb. bir kuruluş, belgenin gerçek olduğunu onaylayarak, başka bir üye veya taraf ülkede 6 Ekim 1961 tarihli Lahey Konvansiyonunda belirlenen kurallar çerçevesinde kullanılması için yasal hale getirir. Apostil tasdiki gerçekleştirilen belge, Lahey Konferansının tüm üye ve taraf devletlerinde geçerli bir belge olarak kabul edilir. 5 Ekim 1961 tarihinde La Haye sözleşmesine katılan ülkelerden birisi yetkili makamı tarafından belgenin düzenlendiği anlamına gelir. Vekaletname, yetki belgesi ve diğer belgeler üzerinde "Apostille (Convention de La Haye du Octobre 1961)" ibaresi varsa o yerdeki Türk

konsolosluğu tasdikine gerek olmadan belge Türkiye'de geçerli kabul edilir.

Aynı haklar: Kişilerin eşya üzerinde doğrudan doğruya hakimiyetini sağlayan ve bu nedenle herkese karşı ileri sürülebilen haklardır. Örnek: Mülkiyet hakkı. Mülkiyet başta olmak üzere maddi nesnelere üzerindeki eşya hukukunun konusunu oluşturan her türlü haktır. (örn. sahip olunan bir otomobil üzerindeki mülkiyet hakkı, alınan borç karşılığı rehne verilen bir mücevher üzerindeki rehin hakkı). Maddi olmayan mallar üzerindeki haklara ise fikri haklar denmektedir.

Aynı haklar, sınırsız ve sınırlı olmak üzere iki ana başlık altında incelenmektedir: Sınırsız aynı hak, yalnızca mülkiyet hakkında söz konusudur. Sınırlı aynı haklar ise, irtifak hakkı, rehin hakkı ve taşınmaz yükü olmak üzere üç gruba ayrılır.

Aynı haklar üzerinde genel geçerli belirli ilkeler mevcuttur:

Mutlaklık ilkesi: Aynı hakların herkes karşısında ileri sürülebilmesini ifade eder. Örneğin, malik kendisine ait bir nesne üzerindeki mülkiyet hakkını herkes karşısında iddia edebilir.

okur soruları



Konya'dan A.G. Soruyor: Bir akrabam boş bir arsaya kiralayarak üzerine imalathane kurdu. Arsanın kira kontratında kiralama süresi 10 yıl olarak yazılı. O da bu hakka dayanarak arsa ile işyerini bana kiraladı. 10 yıllık süre Haziran ayında dolacak. Bu durumda kiralama sözleşmesi Haziran ayından sonra devam eder mi? Yapılan kira kontratında 'kiralama döneminin sonunda bu yerin değerinin %75'i kiracıya ödenir' ifadesi yer alıyor. Bu durum benim için bağlayıcı olur mu?

Bahse konu kiralama sözleşmesi bir arsa için yapılmış. Bu nedenle kiralama, 6570 sayılı Gayrimenkul Kiraları Hakkında Kanun'a değil Borçlar Kanunu'na tabi olacaktır. Dolayısı ile 10 yılın sonunda kiralaayan tarafından bir talepte bulunulmazsa yapılmış olan sözleşme süresiz hale gelir. Bu nedenle de o sözleşmenin feshi için taraflardan birinin talebini beklemek gerekir. Ancak bazı hallerde boş arsa üzerine işyeri yani bina yapmak şartı ile kiralanır. Bu halde artık boş arsaymış gibi değil, çatılı bir yerin kiralanması olarak değerlendirilir ve sonuç olarak 6570 sayılı Kanun'a tabi olur. Sözleşmeniz 10 yılın sonunda feshedilmezse birer yıllık

sürelerle otomatik olarak uzar. Yapılmış olan kira sözleşmesinin metnini bu gözle incelemek gerekmektedir. Arsanın üzerine yapılan binanın değerinin kiracıya ödenmesi konusunda bir hükmün varlığı ikinci ihtimali yani sözleşmenin birer yıllık sürelerle uzamasını mümkün kılıyor. Sizin durumunuz buna uygundur ama binanın değerinin yüzde 75'inin ödenmesi size değil binayı yapan kiracıya olacaktır.

Ankara'dan M.F. Soruyor: 10 yıllık evliyim, eşim ve çocuklarımla bir süredir ayrı yaşıyoruz. Eşim amansız bir hastalıkla da mücadele ediyor. Ayrı yaşamamız veya birimizin ölümü halinde mal paylaşımı nasıl olur?

Evliliklerin sona ermesinde mal paylaşımı kolay olabileceği gibi karmaşık hale de gelebilir. Şöyle ki: Birincisi, eşlerin edindiği malvarlığı 1 Ocak 2002'den önce ise herkes kendi malını alının tek sahibi olarak boşanabilir. Ancak 1 Ocak 2002'den sonra edinilmiş mal varsa iş bu noktada karmaşık hale gelebilir. Bu halde boşanma talebi tarihinde her iki eşin evlilik birliği içinde ve 1 Ocak 2002'den itibaren edindiği malların bir liste-

si yapılır. Bu malların nakdi değerleri belirlenir ve yekünü alınır. Fazla değerli olandan az değerli olan çıkarılır, çıkan rakam aradaki farkı gösterir. Bu fark ikiye bölünür ve çıkan rakamın karşı tarafa ödenmesine karar verilir. İşte 1 Ocak 2002'den sonra edinilen malların paylaşımında bu yol izlenmektedir. Paylaşım yapılırken şahsi eşyalar, bağışlar ve miras yolu ile elde edilen mallar hesaba katılmaz. Bu arada eşlerden birinin elde ettiği malın alımına öteki eş parasal katkı yaptıysa bu katkı da hesaptan düşülür. Tabii burada yapılan katkının ispatı da ayrı bir inceleme ve değerlendirme konusu olarak ortaya çıkar. Yeni sistemin daha karmaşık problemleri de var ama umarım bunlarla karşılaşmazsınız. Eşe nafaka bağlanmasına gelince ; maddi durumu iyi olanın geçim sıkıntısına düşene nafaka ödemesi gerekir, buna mahkeme karar verir. Ancak eşlerden birinin çalışmıyor olması nafaka isteme hakkını da veriyor, işte bu noktaya çok dikkat etmek gerekmektedir. Eşlerden birinin ölümü halinde mal paylaşımı kalan eş ile ölenin mirasçıları arasında yapılır.

ABONE VE GAZETE İSTEK FORMU

EMLAK MÜSAVİRLERİ GAZETESİ

AVRASYA GAYRİMENKUL DANIŞMANLARI VE EMLAK MÜSAVİRLERİ DERNEĞİ TARAFINDAN DESTEKLENMEKTEDİR

Adı Soyadı	Telefon
Firma Adı	Fax
Adres	Mesleği
	E-Mail

Abonelik Şartları

Abone olmak için yukardaki bilgi formunu doldurduktan sonra aşağıdaki banka hesap numarasına **48 TL** abonelik ücretini havale ediniz.

Abone formunu ve banka havale makbuzunu 212 503 90 48 nolu telefona faxlayınız. Adresinize gazetemiz her sayısı düzenli olarak gönderilecektir. Saygılarımızla

BANKA BİLGİLERİ

Gelişim Ajans Adına
İş Bankası YeniBosna Şubesi Hesap No: 1117 - 0480650
İBAN: TR 23 006 4000 0011 1170 48 0650

Çobançeşme Mah. Mithatpaşa Cad. No:31 Kat: D:2 YeniBosna Bahçelievler/İSTANBUL
Tel: 0212 451 58 79 Fax: 0212 503 90 48
e-mail: info@agdem.com web www.agdem.com

Yıl: 1 Sayı: 5		EMLAK MÜSAVİRLERİ GAZETESİ		Ocak-Şubat 2011	
Yayın Sahibi GELİŞİM AJANS REKLAM TANITIM HİZMETLERİ Adına Nuri ÖZELMACIKLI					
Yayın Yönetmeni ve İletişim Koordinatörü Hakan ERİLKUN					
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü Hakan KOKSAL					
Görsel Tasarım Gelişim AJANS 212 451 58 79			YAYINA HAZIRLAYAN Hız Yayıncılık & Matbaacılık		
Hukuk Danışmanı Mustafa ÖZYİRMİDOKUZ			Reklam Koordinatörü Mustafa HIZARCIOĞLU mustafa@konuttrendy.com		
Abone ve Dağıtım Müdürü Ömer TOKOZ			Haber Koordinatörü Yusuf HIZARCIOĞLU yusuf@konuttrendy.com		
Baskı İhlas Gazetecilik AŞ. YeniBosna/İstanbul					
Yönetim Adresi Çobançeşme Mah. Mithatpaşa Cad. No:31 Kat: D:2 YeniBosna Bahçelievler/İSTANBUL Tel: 0212 451 58 79 Fax: 0212 503 90 48 e-mail: info@agdem.com web www.agdem.com					
Makalelerin sorumluluğu yazarlarına aittir. Reklamların sorumluluğu reklam veren firmalara aittir. Yayınlanan haber ve makaleler kaynak gösterilerek kullanılabilir. Basın yayın meslek ilkelerine uymaya söz vermiştir. Sektörel Süreli Yayındır			Basın Bültenleri İçin; info@konuttrendy.com		

**sahibinden.com
kullanmayan**



**sahibinden.com'da
emlak alan-satan**



Ayda 20 milyon farklı ziyaretçisi ile
dakikada 1 konutun satıldığı veya kiralandığı
sahibinden.com'da online mağaza açmak
çok kolay. Gelin sahibinden.com'a,
ayda 66 TL'den başlayan fiyatlarla
mağazanızı açın, kazancınıza kazanç katın.

Detaylı bilgi için; 0216 571 19 19

sahibinden.com

İlan ve alışverişte ilk adres