



Bayraklı, İzmir'in Manhattan'ı mı?

Ege'nin ilk yerleşim yerlerinden biri Bayraklı 6 Mart 2008 tarihinde İzmir'in ilçesi oldu. Sadece dokuz yıldır ilçe olan Bayraklı, kentsel dönüşüm projesi ve onun tamamlayıcısı Yeni Kent Merkezi Projesi kapsamında inşa edilen gökdelenler ile "Bayraklı İzmir'in Manhattan'ı olabilir mi?" sorusunu akla getiriyor. Peki, bu projeler Bayraklı'daki emlak piyasasını nasıl etkiliyor?

Görüşüğümüz* emlakçılara göre, bölge bazında değişimle birlikte 2004'ten bu yana konut satış ve kira fiyatlarındaki en düşük %10, en yüksek %35 oranındaki artış hiç durmadı. Devlet memurlarının İzmir'den atama talep etmemesi, eski mal sahiplerinin kiraya çıkması ile arzın talebi karşılayamaması ve bölgenin değerlenecek olduğu düşüncesi, konut kiralılarının ve satışlarının artmasındaki en büyük etkenler olarak sayılıyor.

Fiyatlardaki artışlar ve aidatların yükselişi ofis satışlarını olumsuz etkilese de emlakçıların çoğu SGK ve Tapu Dairesi'nin de bulunduğu Adliye çevresinde ofislerin daha çok satıldığını ama Bayraklı'nın genelinde konutların rağbet

gördüğünü söylüyor. Konutlar için genellikle Özkanlar Mahallesi ve kentsel dönüşümün yapıldığı Adalet Mahallesi tavsiye edilirken, Manavkuyu Mahallesi ve Mansuroğlu Mahallesi hem konutlar hem de ofisler için öneriliyor.

Emlakçılar, tek yaşayan kişi sayısının artışı ile 1+1 dairelere olan talebin yükseldiğini ama bu tip dairelerin Bayraklı'da sayıca az olmasından dolayı birinci sırada 2+1 ve onu takiben de 3+1 dairelerin tercih edildiğini vurguluyorlar. 3+1 daireler konut olarak tercih edilmelelerinin yanında çoğunlukla avukatlar tarafından ofis olarak da kullanılıyor. Bayraklı'nın Yeni Kent Merkezi kabul edilmesiyle büyük şirketlerin merkezlerini bu bölgeye taşımaya başladığını

söyleyen emlakçılar büyük ofislere de talebin arttığını belirtiyorlar. Ofis almak ya da kiralamak isteyenlerin sorduğu konuların başında aidat gelirken bunu otopark, kullanım alanı, ulaşım ve kamu kurumlarına mesafe takip ediyor. Konut almak isteyenlerin en çok sorduğu sorular ise iki bölümde toplanıyor. Yeni Kent Merkezi Projesi kapsamında ve yakınında olan yerlerde site konseptleri, güvenlik ve kapıcı hizmetleri, sosyal imkânlarla öncelik verilirken bunları binanın asansörlü ve doğalgazlı olup olmaması, konutun metrekaresi gibi kriterler izliyor. Bayraklı Kentsel Dönüşüm Projesi kapsamında yer alan mahallelerde** ise ilk sorular konutun fiyatı, doğalgaz imkânı [//devamı, sayfa 5'te.



Bayraklı, İzmir, 2017. Fotoğraf: Metehan Özcan

Gayrimenkul Fiyatlarında Artış Beklentisi Azaldı

Türkiye genelinde 68 ili kapsayan REIDIN Emlak Endeksi Eylül ayı sonuçlarına göre konut fiyatlarında, bir önceki aya göre %0,79 oranında artış yaşandı. Eylül ayında metrekare başına konut satış fiyatlarının en fazla yükseldiği şehir %2,07'lik oranla Bursa oldu. REIDIN Türkiye Gayrimenkul Sektörü Güven Endeksi ve REIDIN Türkiye Gayrimenkul Sektörü Fiyat Beklenti Endeksi 2017 yılı 4. çeyrek dönem sonuçlarına göre ise önümüzdeki üç aylık dönemde gayrimenkul fiyatlarında artış beklentisi azaldı.

İş Bankası'nın desteği ile hazırlanan REIDIN-GYODER Yeni Konut Fiyat Endeksi'nde, Eylül ayında bir önceki aya göre %0,34 oranında artış gerçekleşirken, geçen yılın aynı dönemine göre %4,30 ve endeksin başlangıç dönemi olan 2010 yılı Ocak ayına göre ise %77 oranında artış yaşandı. Eylül ayında satış gerçekleştirilen konutların %30'u bitmiş, %70'i ise bitmemiş konut stoklarından oluştu.

Eylül ayında İstanbul Asya yakasında yer alan markalı konut projelerinde %0,27 oranında; İstanbul Avrupa yakasında yer alan markalı konut projelerinde %0,40 oranında fiyat artışı oldu. Endeksin başlangıç dönemine göre ise İstanbul Asya yakasındaki projeler Avrupa yakasına kıyasla 11,6 puan artış gösterdi.

Banka kredisi kullanımı oranı 8 puan arttı

Eylül ayında yeni konut satışlarında peşinat kullanım oranı Ağustos ayına göre 1 puan artarak %23, senet kullanım oranı da 7 puan gerileyerek %37 olarak gerçekleşti. Banka kredisi kullanım oranı ise 8 puan artarak %40'a çıktı.

4+1 ve 151 m² üzerindeki konutların satışında azalış

Bir önceki aya göre, 1+1 konut tipi satışının %0,06 oranında arttığı Eylül ayında, 2+1 konut tipinde %0,45, 3+1 konut tipinde %0,50 oranında artış, 4+1 konut tipinde ise %0,13 oranında azalma yaşandı. Eylül ayında 51-75 m² büyüklüğe sahip konutlarda %0,06, 76-100 m² konutlarda %0,52, 101-125 m² konutlarda

REIDIN-GYODER Yeni Konut Fiyat Endeksi Eylül ayı sonuçlarına göre stok erime hızının %2,7 olduğu Eylül ayında, fiyat artışı bir önceki aya göre %0,34, geçen yılın aynı dönemine göre ise %11,55 oranında gerçekleşti.

%0,61, 126-150 m² konutlarda %0,62 oranında artış yaşanırken 151 m² ve daha büyük alana sahip konutlarda ise %0,07 oranında azalma görüldü.

Konut satış ve kira fiyatlarının en çok yükseldiği şehir Bursa

REIDIN Emlak Endeksi sonuçlarına göre; Eylül ayında, bir önceki aya göre %0,79 oranında ve geçen yılın aynı dönemine göre ise %11,55 oranında artış gerçekleşti. Eylül ayında metrekare başına konut satış fiyatları %2,07 oranında artan Bursa, fiyatların en çok yükseldiği şehir oldu. Aynı dönem içerisinde konut satış fiyatlarının en çok azaldığı şehir ise %1,48 oranı ile Osmaniye oldu. Türkiye genelinde 68 ilin tamamını kapsayacak nitelikteki Türkiye Kiralık Konut Fiyat Endeksi'nde ise bir önceki aya göre %1,05 ve geçen yılın aynı dönemine göre %4,89 oranında artış gerçekleşti. Metrekare başına konut kira değerleri %2,62 oranında artan Bursa, Eylül ayında kiralının en çok yükseldiği şehir oldu. Aynı dönem içerisinde konut kira değerlerinin en çok azaldığı şehir ise %2'lik oranla Uşak oldu.

Yıllık artışta ilk sırada Balıkesir geliyor

Yıllık artış oranları değerlendirildiğinde, Eylül ayında satılık konut fiyatlarının en çok yükseldiği ilk 5 il; Balıkesir (%26,82), Bursa (%25,08), Edirne (21,90), Ordu (21,85), Aksaray (21,79) oldu. [//devamı, sayfa 3'te.



REIDIN Türkiye Gayrimenkul Sektörü Güven Endeksi



REIDIN Türkiye Gayrimenkul Sektörü Fiyat Beklenti Endeksi

Yapı Sektöründe İnovasyon



AKG Gazbeton Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Sırrı Güvenç ile yapı malzemeleri sektöründe sağlıklı ve güvenilir ürünlerin önemini ve inovasyonu konuştuk.

6



Yanköşe: "Tek Göz Oda"

Kahve Dünyası'nın kâr amacı gütmeyen sanat projesi Yanköşe'yi ve projenin ilk işi "Tek Göz Oda"yı proje koordinatörü Nilüfer Şaşmaz ve sanatçı Nermin Er ile konuştuk.

7

Mahallem İstanbul

İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'nin yürüttüğü, İstanbul Kalkınma Ajansı'nın desteklediği Mahallem İstanbul projesinin sonuçları açıklanmaya devam ediyor.

10

Köşe Yazarları

Vergi, tüketici hakları, gayrimenkul değerlendirme, hukuk, marka iletişimi, güvenlik, sağlık, mimarlık konularında uzmanlardan köşe yazıları

Yapı Ürünleri

Detaylı künyeleriyle yenilikçi ve tasarım ödüllü yapı ürünleri

9

[KENTSEL DÖNÜŞÜM]

Kentsel Dönüşümde Aktörler

Kentsel dönüşüm sürecinde hangi aktörlerle ilişkide olacaksınız? Bu aktörlere hangi konularda danışabilirsiniz? Kentsel yenileme sürecini kimlerle birlikte yürüteceksiniz? YTONG ve İstanbulSMD'nin 2016 yılında kentsel dönüşüm ve riskli yapı yenileme sürecindeki vatandaşları bilgilendirmek amacıyla hayata geçirdiği "Kentsel Dönüşüme Hazırlan Sarı Işık" projesi kentsel dönüşümün aktörlerini anlatıyor.

Sivil Aktörler

- Hak Sahibi
- Kat Maliki Olmayanlar ve Kiracılar

Profesyonel Aktörler

- Mimarlar
- Avukatlar
- Müteahhitler ve İnşaat Yapım Firmaları
- Lisanslı Denetim Firmaları
- Bankalar

Kamudaki Aktörler

- Bakanlıklar
- Belediyeler / Tapu Müdürlüğü

Hak Sahibi

Hak sahipleri

(Konut sahipleri & ticari ünite sahipleri)
6306 sayılı Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanun'dan faydalanmak isteyen "iskânlı tapu", "kat irtifaklı tapu", "hisseli tapu", "arsa tapulu gecekondular" ve "kaçak bina" sahipleri, bakanlık tarafından lisanslanmış yetkili bir kuruluşa başvuruda bulunarak binaları için deprem risk raporunu almakla yükümlüdürler. Riskli yapılar, 6/3/2007 tarihli ve 26454 sayılı Resmî Gazetede yayımlanan Deprem Bölgelerinde Yapılacak Binalar Hakkında Yönetmelik hükümlerine göre tespit edilir. Bu başvuruyu binadaki bir kişinin yapması yeterlidir. Riskli yapı tespit raporuna göre binasına "riskli" şerhi konulan kat maliklerinin diğer görevleri ise şunlardır:

- (Varsa) itiraz hakkını kullanmak,
- İtiraz etmediyse gerekli çoğunluğu sağlayarak ortak karar protokolünü imzalamak
- Ortak karar protokolüne göre müteahhit seçimini, kredi kullanacağı bankayla anlaşmalarını yapmak,
- Binanın yıkım, yenilenme, yeniden yapım masraflarını hisseleri doğrultusunda karşılamak.

Kat Maliki Olmayanlar ve Kiracılar

Eğer kat maliki değilseniz, bir işyeri ya da konutta kiracıysanız, kentsel dönüşüm yasasının kiracılar için uyguladığı kira yardımı avantajından faydalanabilemeniz için, riskli olarak tespit edilen binanın, kullanıcıları tarafından anlaşmayla tahliye edilmiş olması gereklidir. Ayrıca kanun kapsamında kiracılara, taşınma masrafları dikkate alınarak, bir defaya mahsus olmak üzere iki ay kira yardımı yapılabilmektedir. Kira yardımı hakkında detaylı bilgiye ulaşmak için Çevre ve Şehircilik Bakanlığının sitesine bakabilirsiniz.

Mimarlar

Mimarlar riskli yapıların yeniden inşası için proje hazırlamakla görevlidir. Kullanıcılarının ihtiyaçlarına maksimum düzeyde cevap verebilecek, güvenli ve nitelikli binalar yapmakla yükümlü olan mimarlar, kentsel dönüşüm sürecindeki en önemli aktörlerden biridir. Mimar, riskli yapının projelendirme sürecinde çalışabildiği gibi, riskli yapı raporuna itiraz gelmesi durumunda bakanlık tarafından yetkilendirilecek rapor kontrol heyetinde de görev alabilir.

Riskli yapı tespit raporuna başvurmadan önce kuracağımız çalışma ekibinde bir mimar bulunmalıdır.

Riskli yapınızın dönüşüm sürecini başlatmadan önce, bir mimar ile çalışmaya

başlamamız çok önemlidir. Böylece, dönüşüm sürecini başlatmadan önce yenilenecek binanızın projesini ekibinizdeki mimara istekleriniz ve ihtiyaçlarınız doğrultusunda çizdirip, yeni çizilmiş proje doğrultusunda dönüşüm sürecini birlikte geçireceğiniz bir müteahhit arayışına çıkabilirsiniz.

Bina inşaat aşamasında ise, uygulama kontrolörlüğü yapmak üzere yetkili bir mimarın görevlendirilmesi gerekmektedir. Bu aşamada, kontrolörlük ücretini mülk sahibi olarak sizin vereceğiniz bağımsız bir mimar tutabilirsiniz. Kontrolör mimarın bağımsız olması, yapınızın istediğiniz kalitede üretilmesi açısından menfaatinize olabilir. Mimari kendiniz seçebilir, ücretini müteahhidin ödemesi için anlaşabilir ya da anlaşacağınız müteahhidin önerdiği mimarlardan biriyle çalışabilirsiniz. Eğer yeni bir proje çizdirmeye vaktiniz yoksa ve anlaşacağınız müteahhitlik firmasının size sunacağı plan ve projeler üzerinden sözleşme imzalayacaksanız, ekibinizdeki mimardan planları teknik olarak inceleyerek size danışmanlık sağlamasını talep edebilirsiniz. Kentsel dönüşümün esas amacı, yenilenen yapıya ve çevresine ekonomik bir rant sağlamak olmasa da, dönüşüm sürecinin doğal bir yansıması olarak, yenilenen bütün binalar belli bir değer kazanır. Bu bağlamda, yeni yapılacak binanızın kazanacağı değer, binanızın tasarımcısı olan mimarın mesleki donanımıyla doğru orantılı olduğuna unutmamalıyız.

Avukatlar

Avukatın kentsel dönüşüm sürecindeki önemli görevi hukuki görüş bildirmesidir. Yeni yapılacak yapı sözleşmesinin ve teknik şartnamenin hazırlanması ve yorumlanmasında aktif görev almaktadırlar. Bina ortak karar protokolünün, (varsa) itiraz dilekçelerinin hazırlanması ve dava açılması durumlarında, haklarınızdan doğru faydalanabilmeniz için hukuki konularda size yol gösterirler.

Riskli yapı tespit raporuna başvurmadan önce kuracağınız çalışma ekibinde bir avukat bulunmalıdır.

Kentsel dönüşüm uygulaması, mevcut riskli binanın yıkılması, yenilenen binanın hak sahipleri arasındaki paylaşımlar gibi süreçlerde doğrudan kişilerin mal varlığına etki ettiğinden, hassas davranılması gereken bir konudur. Yapılacak herhangi bir hatanın telafisi zor olabilir. Bundan dolayı gayrimenkul ve kentsel dönüşüm konusunda uzman bir avukatın hukuki danışmanlık almak çok önemlidir.

Müteahhitler ve İnşaat Yapım Firmaları

Müteahhit (yüklenici), projeyi üstlenen ve taahhüt ettiği işi yapacağına dair yasal güvence veren kişi, kurum veya kuruluştur.

Çevre ve Şehircilik Bakanlığının lisans verdiği müteahhitlik şirketleri, riskli yapıların yeniden yapımı ya da güçlendirilmesi görevini yerine getirmekle yükümlüdür. Mülk sahipleri arasında çoğunluk sağlandıktan sonra, anlaşılacak müteahhide yapının yeniden yapım görevi verilir. Kentsel dönüşüm kapsamında, riskli binanızın yenilenmesi sürecindeki en önemli aktör, bu işi üstlenecek olan müteahhit firmadır. Bu bağlamda, iyi bir müteahhitle anlaşma yapmak çok önemlidir.

Riskli yapı tespit raporuna başvurmadan önce, birlikte çalışacağımız planladığımız müteahhidi iyi araştırmalıyız.

Müteahhit firmanın yetersiz sermayesi, deneyimsiz kadrosu, kentsel dönüşüm sürecini iyi bilmemesi yüzünden inşaat sürecinde eksik ve aksak işler, teknik şartnamedeki malzeme ve ekipmanlarda farklılaşma, inşaatta iş güvenliği kurallarına uymama gibi süreci olumsuz etkileyecek durumlar oluşabilir. Süreç içerisinde bu tarz aksaklıkların yaşanmaması için güvenilir bir müteahhitle çalışmak elzemdir. Müteahhit ile iki türlü anlaşabilirsiniz:

- Eğer hak sahipleri olarak binanızı



Nasıl İyi Müteahhit Bulacağım?

- Binanızı yeniletmeyi düşündüğünüz müteahhidin Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'ndan alınmış müteahhitlik lisansı var mı?
- Müteahhidin daha önce yaptığı ve bitirmiş olduğu benzer işlerle ilgili referanslarını araştırdınız mı?
- Müteahhidin, binanızı imzalayacağınız teknik şartnameyle belirlenecek niteliğe uygun şekilde yapacak ekip ve ekipmanı var mı?
- Müteahhidin öz sermayesi projeyi bitirmeye yeterli mi? İnşaat teslimine kadar size maddi teminat verebiliyor mu?

yeniden yaptıracak yeterli ekonomik sermayeye sahipseniz, kendi ekibinizdeki mimara çizdiğiniz projeyi müteahhide ücret karşılığında yaptırabilirsiniz.

- Hak sahipleri olarak kendi imkânlarınızla inşaat yaptıracak güce sahip değilseniz, müteahhitle "kat karşılığı" üzerinden anlaşabilirsiniz. Böylece müteahhidin ücretini, yenilenecek binadan vereceğiniz payla ödeyebilirsiniz.

Lisanslı Denetim Firmaları

Riskli yapıların tespiti için Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından yetkilendirilen belediyeler, kamu kurumları, üniversiteler, meslek odaları ve lisanslı özel firmalar, herhangi bir alanla sınırlı olmaksızın ülke genelinde riskli yapı tespiti ve riskli yapı denetim raporu hazırlamakla görevlidir. Riskli yapı tespiti yapabilecek lisanslı kurum ve kuruluşların güncel listesine Çevre ve Şehircilik Bakanlığının web sitesi üzerinden ulaşabilirsiniz.

Bankalar

6306 sayılı "Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanun" kapsamında, hak sahipleri, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ile protokol imzalayan bankalardan düşük faizli kredi kullanabilmektedir. Kullanılacak kredilerde sağlanacak faiz desteğine ilişkin bakanlık protokol imzalayan bankaların güncel listesine Çevre ve Şehircilik Bakanlığının web sitesi üzerinden ulaşabilirsiniz.

Bankalar aynı zamanda müteahhitlere teminat mektuplarını veren aracı kurumlardır. Müteahhit firmalar sözleşmeden doğan her türlü yükümlülüklerle

Bina Yapımı İçin Anlaşmalı Bankalardan Kullanacağım Kentsel Dönüşüm Kredisini Nasıl İşliyor?

- Krediyi kullanacağınız anlaşmalı banka, inşaatınızı yapacak müteahhidi değerlendirmeye alır.
- Bu inceleme neticesinde banka ya müteahhidi onaylar ya da değiştirmenizi tavsiye eder.
- Bankadan onay alan müteahhit eski binanızı yıkar ve yeni binanın inşaatına başlar.
- Yeni binanın toplam işteki yapım oranına göre müteahhit ödeme için bankaya başvurur. Banka ekspertizi binayı denetler ve işin oranına göre müteahhide hakediş olarak sizin adınıza ödeme yapar.
- Kullanmış olduğunuz kentsel dönüşüm kredisi böylece denetimli bir şekilde, inşaat kontrolü de yapılarak müteahhide hakediş olarak banka tarafından verilir.
- Çeşitli nedenlerle işi devamında başka bir müteahhit devraldığında, binanızı bitirecek para bankada durmaktadır.

rinin teminatı olarak, yine sözleşmede kararlaştırılan zaman ve miktarlardaki banka teminat mektuplarını kat maliklerine sunarak, inşaatın tamamlanmasına yönelik garanti vermektedirler. Teminat mektubunun miktarının belirlenmesinde herhangi bir yasal kısıtlama bulunmamakla beraber genelde inşaat maliyetine veya kira bedellerine oranlanmaktadır.

Bakanlıklar

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Kentsel Dönüşüm Müdürlüğü

Çevre ve Şehircilik Bakanlığınca bağlı Altyapı ve Kentsel Dönüşüm Hizmetleri Genel Müdürlüğü'nün görevleri, 6306 sayılı "Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanun"un 19. maddesine göre düzenlenmiştir. Buna göre Altyapı ve Kentsel Dönüşüm Hizmetleri Genel Müdürlüğü'nün kentsel dönüşüm bağlamındaki görevi şudur:

Dönüşüm, yenileme ve transfer alanlarının belirlenmesi, dönüşüm alanı ilan edilen alanlardaki yapıların tespiti ile arsa, arazi düzenleme ve değerlendirme ile iş ve işlemlerinin yapılmasını sağlamakla birlikte dönüşüm uygulamalarında hak sahipliği, uzlaşma, gerektiğinde acele kamulaştırma, paylı mülkiyete ayırma, birleştirme, finansman düzenlemelerinde bulunma, dönüşüm alanları içindeki gayrimenkullerin değer tespitlerini yapma ve bakanlıkça belirlenen esaslar ve proje çerçevesinde hak sahipleri ile anlaşmalar sağlama, gerektiğinde yapı ruhsatı ve yapı kullanma izni verme, kat mülkiyeti tesisi, tescili ve imar hakkı transferi ile ilgili iş ve işlemleri yürütmek.

Adalet Bakanlığı / Noterler

Noterler riskli yapının tespitinden sonra karşınıza çıkacak aktörlerden biridir. Yapılacak tüm resmi işlemlerin belgelenmesi ve yasal kayıt altına alınması için noterlerle çalışmanız gerekecektir. Bina ortak karar protokolü için noter vasıtasıyla gönderilen tebligatla bütün malikler toplantıya çağılır. Toplantıdaki kararlara katılmayanlara veya toplantıya iştirak etmeyenlere yine noter kararıyla tebliğ edilir.

Riskli yapınızın tespiti için başvuru yaptıktan sonra, gelen rapora göre itiraz etmeniz mümkündür. Bu aşamada Adalet Bakanlığı devreye girmektedir.

Belediyeler / Tapu Müdürlüğü

Belediyeler, bünyelerinde bulundukları İmar ve Şehircilik Müdürlüğü, Kentsel Tasarım Müdürlüğü, Plan ve Proje Müdürlüğü gibi birimlerle, yürürlükteki yasa ve yönetmeliklere göre; kentsel alan standartlarına uygun, yaşanabilir kentsel çevrelerin oluşturulması; görevli oldukları ilçedeki konut alanları, ticaret alanları, sosyal ve kültürel alanlar ile spor-rekreasyon alanlarının diğer kurumlarla birlikte planlanması faaliyetlerini yürütmektedir. Tapu Müdürlüğü ise riskli olarak tespit edilen binaların tapularına "riskli" şerhi koymak ve bu durumu mal sahiplerine bildirmekle yükümlüdür.

* Bu veriler YTONG ve İstanbulSMD tarafından 2016 yılında hayata geçirilen "Kentsel Dönüşüme Hazırlan Sarı Işık" projesi kapsamında kentseldonusumehazirlan.com adresinden özellenerek alınmıştır. Bu bölümdeki tüm bilgileri interaktif olarak sorgulayabilir, bu rehberle dâhil edilmemiş ek bilgilere ulaşabilirsiniz. ●



Kat maliki, Kat Mülkiyeti Kanunu'na göre, bağımsız bölümler üzerine kurulan mülkiyet hakkına sahip kişiler için kullanılan terimdir. Ev sahipleri kat malikidir.
Mülki amir, 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu'ndaki Mülki İdare sınıfına mensup olarak kamu hizmetinde bulunan kişilerdir. Örneğin illerde vali, ilçelerde de kaymakamlar mülki amirdir.

Götürü Gider, Vergi Kalır

Ersun Bayraktaroğlu, YMM, Gayrimenkul Sektör Lideri, PwC Türkiye, ersun.bayraktaroğlu@pwc.com



Bu sayı için ne yazayım diye düşünmeye dahi fırsat kalmadan yeni vergi tasarısı gündeme oturdu. Kamuoyu, Motorlu Taşıtlar Vergisi'ndeki önemli artışı tartışmaya odaklanmış olsa da tasarının içinde yer alan kira gelirlerinin beyanında uygulanacak olan götürü gider oranının %25'ten %15'e çekilmesine ilişkin değişiklik de bence en az MTV konusundaki kadar geniş bir kesimi ilgilendirmesi açısından önemli.

Götürü Gider Uygulaması Nedir?

Bilindiği gibi Gelir Vergisi gerçek kişilerin bir takvim yılı içinde yasadaki belirtilen kazanç ve iratlarının safi (net) tutarı üzerinden hesaplanır. Vergilendirilecek net tutara da kazanç ve irattan yasadaki izin verilen giderlerin indirilmesi yoluyla ulaşılır.

Kiraya verilen gayrimenkulden elde edilen gelir, Gelir Vergisi Yasası'nda "gayrimenkul sermaye iradı" (GMSİ) olarak tanımlanmıştır. GMSİ beyanında safi irada ulaşabilmek için yasa mükelleflere iki alternatif sunmaktadır: Bunlardan birincisi yasadaki yer alan ve belgeye dayanan giderlerin indirilmesi (buna "gerçek gider usulü" diyoruz), ikincisi ise herhangi bir belgeye gerek olmaksızın gayrisafi hasılatın belli bir yüzdesinin indirilmesi (buna da "götürü gider usulü" diyoruz). Götürü gider usulündeki oran halihazırda %25. Tasarı işte bu oranı %15'e indirmeyi öngörüyor.

Gerçek Gider Usulünde İndirilecek Giderler

Gelir Vergisi Yasası'nın 74. maddesinde sayılan giderler ana başlıklarıyla şöyle:

1. Kiraya veren tarafından ödenen aydınlatma, ısıtma, su ve asansör giderleri,
2. Kiraya verilen malların idaresi için yapılan idare giderleri,
3. Kiraya verilen mal ve haklara ilişkin sigorta giderleri,
4. Kiraya verilen mal ve haklar için kullanılan kredilerin faizleri,
5. Konut olarak kiraya verilen bir adet gayrimenkulün iktisap yılından itibaren beş yıl süre ile iktisap bedelinin %5'i,
6. Kiraya verilen mal ve haklar için ödenen vergi, resim, harç ve şerefiyelerle kiraya verenler tarafından ödenmiş olmak şartıyla belediyelere ödenen harcamalara iştirak payları,
7. Kiraya verilen mal ve haklar için ayrılan amortismanlar,
8. Kiraya veren tarafından yapılan ve gayrimenkulün iktisadi değerini artırıcı niteliği olan ısı yalıtımı ve enerji tasarrufu sağlamaya yönelik harcamalar,

9. Kiraya verenin yaptığı onarım giderleri,
10. Kiraya verilen mal ve haklara ait bakım ve idame giderleri,
11. Kiraladıkları mal ve hakları kiraya verenlerin ödedikleri kiralar ve diğer gerçek giderler,
12. Sahibi buldukları konutları kiraya verenlerin kira ile oturdukları konutun kira bedeli,
13. Kiraya verilen mal ve haklarla ilgili olarak ödenen zarar, ziyan ve tazminatlar.

Görülebileceği üzere aslında özellikle kredi ile satın alınan ve kiraya verilen gayrimenkuller için kredi ödemelerinin sürdüğü ilk 5 yıl "gerçek gider" yöntemini kullanmak çoğu zaman mükellefler açısından avantajlı oluyor. Sonraki dönemde de önemli giderlerin olduğu dönemler aynı avantajı devam edebiliyor. Ancak uzun süredir kira geliri elde edilen ve harcama yapılmayan gayrimenkuller için %25'lik götürü gider usulü çokça tercih ediliyor.

Önerilen Değişikliğin Etkisi Ne olur?

Öncelikle "götürü gider usulünü" tercih eden GMSİ sahiplerinin iki yıl boyunca bu usulden dönemeyeceklerini söylemek gerekir.

Tasarımın %25'lik götürü gider oranını %15'e indirmeyi teklif eden maddesinin yürürlük tarihi olarak "2017 yılı gelirlerine de uygulanmak üzere yasanın yayım tarihi" olarak belirlenmiştir. Yani, tasarının bu şekilde yasallaşması halinde 2017 yılında GMSİ elde eden ve söz konusunda gelirini götürü gider usulünü kullanarak beyan etmeyi planlayan gelir vergisi mükellefleri gayrisafi hasılatlarının %75'i değil %85'i üzerinden vergilendirilecekler. %15'lik indirim oranını yeterli bulmayıp da gerçek usule geçmek isteyenlerden, 2016 yılında da bu usule göre beyanda bulunmuşlarsa, götürü usulden iki yıldan önce vazgeçilemediği için bu hakka sahip değiller. Bu hakka sahip olanlar ise yılbaşından beri yaptıkları harcamalar için belge biriktirmemişlerse yine gerçek usulde vergilendirilmeyi tercih etmeyecekler. Bir şekilde söz konusu oran değişikliği doğrudan %10'luk giderin azaltılması nedeniyle yeni ve kaçınılmaz bir vergi yükü doğuracak.

Tabii ki ülkenin gerçekleri vergi gelirleri artışını gerektirebilir. Burada dikkat çekmek istediğim husus vergi artışının yapılabilmemesinden çok adaletin sağlanabilmesi için söz konusu vergisel düzenlemelerin geleceğe yönelik yapılması gerekliliği. Yapılan düzenleme ile bu tasarıda olduğu gibi bir anlamda geçmiş (Henüz beyan edilmemiş olsa da içinde yaşanılan yılın geride kalan 10 ayı mükellefler açısından "geçmiş" demektir.) vergilendirmeye kalkmak vergi mükelleflerine haksızlık etmek olmuyor mu sizce de?

Meclisteki görüşmeler sırasında söz konusu değişikliğin, 2018 yılında gelirlerden başlamak üzere uygulanması yönünde düzeltilmesi dileği ile. ●

Konutta Pazar Bölümlendirmesi ve Tüketiciler

Engin Başaran, Tüketici Uzmanı, Onursal Başkan TÜDER, e.basaran4@gmail.com



Konut arzı mı tüketici talebini yaratmalı, tüketici talebi mi konut arzını yaratmalı? Dünya değişiyor. Dünyayla birlikte tüketicilerin yaşam tarzları; istekleri, alışkanlıkları, ihtiyaçları, beklentileri vb. her şey değişiyor! Dünya değişirken doğadan, doğal yaşamdan ve ne yazık ki muhteşem doğal güzelliklerden de uzaklaşıyor. Betonlaşıyoruz; makineleşiyoruz; biyonik insanlara dönüşüyoruz hızla! Maddî değerler, manevî değerlerin çok ötesine geçiyor; yalnızlaşıyoruz. Dünya bir pazar; bizler de tüketici, satıcı, üretici olarak bu pazarın birer oyuncularıyız. Çalışıyoruz, çırpınıyoruz; az veya çok kazanıyoruz ve hep tüketiyoruz, tüketiyoruz... Doğayı, değerlerimizi, kendimizi... Gıda tüketiyoruz, teknoloji tüketiyoruz, enerji tüketiyoruz, konut tüketiyoruz...

Tüketiklerimizimizin içinde en zor ulaşılabılır olanı da **konut**; çoğumuz yaşamımızda yalnız bir kere sahip olabildiğimiz konutlar için en temel ihtiyaçlarımızdan bile vazgeçiyor, konut sahibi olabilmek için büyük fedakârlıklar yapılabiliyor. Bu arada:

- Türkiye nüfusu hızla artıyor; genç çoğunluklu bir nüfusa sahibiz.
- Ortalama yaşam gittikçe uzuyor.
- Çalışma yaşamı çeşitleniyor; işbölümü artıyor ve aileler küçülüyor!
- İstikrarsız bir siyasi/ekonomik ortam sürekliliği var.
- Adil paylaşımdan çok uzak; zenginlerin çok zengin olduğu, yoksulların çok olduğu sosyo/ekonomik bir ortamdayız.
- Özellikle büyük kentlerde gençler aileden çabuk kopuyor, yaşlılar yalnız yaşamayı seçiyor; sosyal olanaklar çok yetersiz.
- Tüketici kimlikli vatandaşların satın alım gücü düşük. Kamu/üretici/satıcı yanında tüketici çok zayıf; karar mekanizmalarında yer almıyor, pazarda belirleyici olamıyor, örgütlenmesi zayıf.

İşte bu manzara Türkiye'deki demokratikleşmenin de tam bir göstergesi; ekonomide demokratikleşme sağlanamamış ve bu gerçekleşmediği için de **sağlıklı bir demokrasiye** geçiş yapılamamıştır. Bu koşullar altında inşaat sektörü **rant** endişeli; çoğu kez plansız, sağlıksız, gelişigüzel, yeşilden/estetikten uzak; denizle arasına duvarlar örerek, kentleri renksiz beton yığınlarına çevirerek büyüyor. Son yıllarda inşaat sektöründe; doğa/doğal yaşam ranta kurban edildiği ve çevre haklarının, hukukun çoğu kez göz ardı edildiği -demografik özellikler (yaş, cinsiyet, gelir, meslek, aile büyüklüğü, medeni durum), psikografik özelliklerin (kişilik, yaşam tarzı, sosyo/ekonomik statü) dikkate alınmadığı- gelişigüzel, hormonlu bir büyüme var. Oysa değişen/gelişen tüketici bilinci; artık bilimsel, çağdaş/sosyal pazarlama yöntemlerinin uygulanarak, tüketicilerin demografik, coğrafik, psikografik özelliklerine göre ve doğa/çevre koşullarının gözetilerek konut üretimini talep ediyor. Günümüzde kalabalık, gürültü, trafik, stres kent yaşamını zorlaştırmış ve yeni tüketim trendlerinin ortaya çıkmasına neden olmuştur, olmaktadır; artık yazlıklar yerini devamlı oturulacak mekânlara bırakır olmuştur; yeni arayışlar başlamıştır. Bu konuda yapılacak bir pazar araştırması Türkiye'de bu talebi ortaya koyacaktır. Yeni tüketim trendine göre; aynı sosyo/ekonomik özellikleri taşıyan birbirine yakın yaş grupları (35-45) gençlerin veya emekli olmuş, kent yaşamından bıkmış orta yaşlı grupların **kent dışında, sakin yerlerde, doğa içinde** arsa arayışları hızla artar olmuştur ve gittikçe yaygınlaşmaktadır. Emekliler için kent dışında yaz/kış oturulacak, az metrekareli/kullanışlı, düz/destekli ara yolları olan, meşgul olunacak ufak veya ortak bir bahçesi ve ortak sosyal alanları bulunan; düşme riskine karşı her tür önlemin alındığı, küçük/işlevsel mobilyalarla döşenmiş, destekli tuvaleti/banyosu bulunan konut arayışları artmıştır. Yalnız yaşayan, çalışan, okuyan gençler için de kent içinde ulaşımı kolay, küçük/kullanışlı, ucuz mekânlara ihtiyaç olmuştur. Daha da çeşitlendirilebilecek bu ihtiyaçlar ve talepler inşaat sektörü için yeni birer fırsattır. Bunun için öncelikle ciddi bir pazar araştırması, arkasından bir konut pazarı bölümlendirmesi yapılması; ihtiyaçların/taleplerin belirlenmesi, hedef pazarların seçilmesi ve hedef kitlelerinin istek, beklenti, ihtiyaçlarına uygun konutlar üretilmesi kazanıcı, verimliliği, memnuniyeti de beraberinde getirecektir. Üretimin olmazsa olmaz koşulu günümüz standartlarına uygun olarak güvenlik, sağlık, çevre, estetik gibi kriterlere uygun olmalıdır. Bu şekilde değişik tüketici gruplarının istek/ihtiyaçlarına göre konut üretimine yol açıp tüketici memnuniyeti sağlanırken bir yandan da konut üreticilerinin kaynaklarını daha etkin kullandığı, hedef kitle özelliklerine göre üretilen reklam/satış yöntemlerinin kolaylaştığı, performansın arttığı görülecektir. Pazar bölümlendirmesi ile hedef kitlelerin istek ve ihtiyaçlarına, ödeme güçlerine göre konut üretilmesi ve sonuçta tüketicilerin memnuniyetinin sağlanması beraberinde mutlak bir başarıyı da getirecektir. Kısacası **konut sektörü**; konut üretiminin temeline pazarlama bilimini, başına **tüketicinin ihtiyacını, talebini, ödeme gücünü**; sonuna **tüketici memnuniyetini** koyarak konut üretmelidir. Birleşmiş Milletler (BM) tarafından kabul edilen ve 1985 yılında bizim de imzaladığımız Evrensel Tüketici Beyannamesi'ne göre en önemli tüketici haklarından biri de **tüketicinin seçme hakkıdır**. Araştırarak, soruşturarak, inceleyerek, belirleyerek tüketiciye ne kadar seçme şansı verilirse tüketicinin tatmini/memnuniyeti de o kadar artacak; konut üreten, pazarlayan, satan daha çok kazanacaktır. ●

V-care
Akıllı klozet

VitrA

Herkes için...
Paylaşılamayan konfor.

Göz alıcı tasarımı ve alışılmadık dışında özellikleriyle hijyen ve konforu yeniden tanımlayan akıllı klozet VitrA V-care.



Böyle yenilikler VitrA'dan gelir.



Sensörli veya kumanda ile kapak açma / kapanma



Ön yıkama / kadınlara özel



Kurutma



Su sıcaklık ayarı



Kapak sıcaklık ayarı

Eczacıbaşı

vitra.com.tr

Gayrimenkul Fiyatlarında Artış Beklentisi Azaldı

1. sayfadan devam//

Yıllık bazda kira artışında ilk sırayı Aydın aldı

Kiralık konut fiyatlarının yıllık bazda en çok yükseldiği 5 şehir ise sırasıyla; Aydın (%21,28), Yozgat (%20,92), Balıkesir (%19,49), Kırklareli (%17,50), Tekirdağ (%15,04) oldu.

Amortisman süresi bakımından, satın alınan evlerin kiraya verildiğinde alış fiyatını en kısa sürede karşılayabildiği illerin başında, Eylül ayı itibarıyla Aydın, Van ve Bilecik geldi. Aynı zamanda kira değerinin konutun satış fiyatına bölünmesiyle hesaplanan REIDIN Yıllık Brüt Kira Getiri Oranları da, Eylül ayında en yüksek Aydın, Van ve Bilecik'te ölçüldü.

Güven ve Fiyat Beklentisi Endeksi'nde gerileme

Gayrimenkul sektöründe rol alan sektör profesyonellerinin, Türkiye'deki

gayrimenkul sektörüne olan güvenini ölçmeyi ve gayrimenkul fiyatları ile ilgili beklentilerini tespit etmeyi amaçlayan REIDIN Türkiye Gayrimenkul Sektörü Güven Endeksi değeri 2017 yılı 4. çeyrek döneminde, geçen çeyrek döneme göre %21 azalışla 86 (Kısmen Kötümser) olarak ölçüldü. Bankalar ve Finansal Kurumlar için %11 azalışla 89,9 (Kısmen Kötümser) ölçülen endeks, Gayrimenkul Danışmanları için %30 azalışla 78,4 (Kısmen Kötümser), Gayrimenkul Değerleme Uzmanları için %12 azalışla 77,5 (Kısmen Kötümser) ve Gayrimenkul Geliştiricileri için %28 azalışla 91,2 (Kısmen Kötümser) olarak ölçüldü.

REIDIN Türkiye Gayrimenkul Sektörü Fiyat Beklentisi Endeksi değeri ise, geçen çeyrek döneme göre %12 azalışla 92 (Kısmen Kötümser) olarak ölçüldü. ●

İş Bankası “Anında Ev Kredisi” ile yine bir ilke imza atıyor!

Hızla gelişen teknoloji ile tüketici ihtiyaçlarının ve beklentilerinin çeşitlendiği günümüzde, İş Bankası, internet sitesinden müşterilerine “Anında İşlem” adı altında yepyeni bir hizmet platformu sunuyor. “Anında İşlem” ile kullanıcılar şubelere, internet şube ya da telefon şubesine yönelmeden, müşteri numarası ve şifresine gerek olmadan, kredi kartı bilgisi sormadan kredi başvuru işlemlerinden yurt dışı çıkış işlemlerine kadar pek çok işlemi kolayca başlatabiliyor. Müşteriler ayrıca işlem durumunu takip edebiliyor ve gerekli durumlarda SMS veya e-posta ile geri bildirim alıyor.

“Anında İşlem” alanındaki en dikkat çeken işlemlerin başında “Ev Kredisi Başvurusu” yer alıyor. İş Bankası müşterisi olsun veya olmasın, tüm bireylerin isbank.com.tr üzerinden ev kredisi başvurusunda bulunmasından talebin krediye dönüşmesine kadar geçen sürecin tamamını uçtan uca dijital ortamda sunuyor. İş Bankası Bireysel Krediler Müdürü Recep Haki hem Türkiye’de ilk olan bu hizmetleri hem de ev kredilerine yönelik soruları yanıtlıyor.

Ev kredisi almayı düşünenler için önemli bir kolaylık olan uçtan uca dijital ortamda ev kredisi hizmetinizden biraz bahsedebilir misiniz?

Dijitalleşen dünyayla beraber müşterilerin ihtiyaçları da her gün değişiyor. Aynı ihtiyaca farklı kanallardan, daha hızlı ve kolay çözümlerle hitap etmeniz gerekiyor. Bu kapsamda İş Bankası olarak, müşterilerimizin günlük hayatlarının her anında sunduğumuz uçtan uca dijital ürün ve hizmetlerimizle onların yanında olmaya devam ediyoruz. Günümüzde ev sahibi olmak isteyenler, hayallerindeki evi bulduklarında ne kadar kredi alabileceklerini, ödeme planının nasıl olacağını, buldukları evin

banka tarafından kredilendirilip kredilendirilemeyeceğini öğrenme ihtiyacı duymaktadır. Tüm bu sorulara bir arada yanıt bulunabilecek, zamandan ve mekândan bağımsız, güvenilir ve hızlı dijital ev kredisi deneyimini Anında Ev Kredisi altında sunuyoruz.

isbank.com.tr’de bulunan Anında İşlem menüsü için İş Bankası müşterisi olun veya olmasın herkes ev kredisi başvurusunda bulunabiliyor. Bankamızın gelişmiş kredi tahsis altyapısı sayesinde sadece birkaç saniye içerisinde kredi başvurusunun onaylanıp onaylanmadığı, ne kadar kredi kullanılabileceği ve detaylı ödeme planı görüntülenebiliyor. Böylece başvuru sahibi, dilediği yerden bu bilgilere kolayca ulaşabiliyor. Kredi tutarı onaylanan kullanıcılar, satın almak istedikleri evin tapu görüntüsünü sisteme yükleyerek ekspertiz ücretini online olarak ödeyebiliyor. Devamında ekspertiz işlemleri Bankamızca yaptırılıyor, tüm süreç başvuru sahibi tarafından isbank.com.tr’den istenilen yer ve zamanda takip edilebiliyor. Sürecin sonucunda tüm bu işlemler dijital ortamda tamamlandığında kullanıcıların sadece krediyi kullanmak için yasal zorunluluk olan imza aşamasında bir kere şubemize gelmesi yeterli oluyor.

Hedef kitlemeniz kim?

Anında İşlem Ev Kredisi’ne müşterimiz olsun veya olmasın herkes hızlı ve kolayca ev kredisi başvurusunda bulunabilir.

Ev kredisi kullandırma koşullarınız nedir? Hangi kriterleri arıyorsunuz?

Kredilendirme sürecinde, tapu niteliği konut veya mesken olan taşınmazlar için lisanslı değerlendirme firmalarınca ekspertiz raporları düzenleniyor. Üzerinde kısıtlayıcı bir kayıt bulunmaması halinde tamamlanma seviyesi %75’i geçen ta-

İş Bankası Bireysel Krediler Müdürü Recep Haki hem Türkiye’de ilk olan bu hizmetleri hem de ev kredilerine yönelik soruları yanıtlıyor.

şınmazlara, ekspertiz değerinin %80’ini aşmaması kaydıyla ev kredisi tahsis ediyoruz. Ayrıca müşterilerimiz tarafından daha önce kullanılan kredilerin ödeme performansları, hane halkınca elde edilen gelir seviyeleri ve giderleri ev kredisi kullandırırken gözettiğimiz diğer önemli hususlar olarak öne çıkıyor.

2017 yılında ev kredilerine olan talep nasıl oldu?

2017 yılı ev kredisi piyasası açısından oldukça hareketli bir yıl oldu. Bankaların 2017 yılının ilk 9 ayında kredi hacimleri 2016’nın aynı dönemine göre yaklaşık yüzde %24,7 yıl sonuna kıyasla ise %13,3 oranında arttı ve bankacılık sektörünün toplam kredi hacmi 186 milyar TL’ye ulaştı. Emlak Konut GYO ve GYODER kampanyaları, kredilendirme oranının %75’ten %80’e yükselmesi, KDV’nin ve tapu harcı oranlarının düşmesine yönelik düzenlemeler bu artışta önemli rol oynadı.

Emlak ve inşaat sektörünün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Topraklarımızın %71’i deprem kuşağında yer alıyor. Bu kuşakta bulunan ve 1999 yılında çıkarılan deprem yönetmeliğinden önce inşa edilen binaların tamamı maalesef risk taşıyor. Yapılan planlamalara göre, risk altındaki 7,5 milyon



Recep Haki
Türkiye İş Bankası Bireysel Krediler Müdürü

binanın her yıl 500 bin adedinin dönüşümünün sağlanması öngörülmüyor. Bu açıdan bakıldığında, önümüzdeki 15-20 yıl boyunca inşaat ve emlak sektöründen bahsetmeye devam edilmesi muhtemel

görünüyor. Ayrıca ülkemizdeki yıllık nüfus artışından kaynaklanan 320 bin yeni konut ihtiyacı da inşaat sektörünün uzun yıllar önemini koruyacağını gösteriyor. ●

[TÜRKİYE İŞ BANKASI’nın katkılarıyla]

Konutta Hikâye Sil Baştan mı?

Makbule Yönel Maya, Genel Müdür
TSKB Gayrimenkul Değerleme A.Ş.,
yonelem@tskb.com.tr



Geçtiğimiz hafta itibarıyla gayrimenkul sektörünün farklı masalarında 15. yılına merhaba diyen biri olarak geçtiğimiz 10 yılın -özellikle “konut” pazarında- bana göre olan biten hikâyesinden kronolojik olarak bahsetmek istiyorum: 2005 yılı ve sonrasında İstanbul’da başlayıp yavaş yavaş ülke sathına yayılmaya başlayan bir konut hikâyesini hatırlıyorum. Markalı konut projelerini, maketten yapılan satışları... Sıraya da girmişliğim vardır bu hikâyeden pay almak üzere.

2005’te ilk kıpırtılarını hissetmeye başladığımız markalı konut projeleri 2007 ve sonrasındaki yıllarda gümbür gümbür gelmeye başlamıştı. Televizyon reklamlarının biri gidiyor, biri geliyordu. Reklamların da maketlerin de özellikle o dönemde ortak temel bazı özellikleri vardı. Bu yeni projelerde hava hep çok güzel, manzaralar ise o biçimdi... Maketlerde şerefiyesi kötü bir daire bulamazdınız; hepsi güzel bir yere bakardı; bu sitelerde neredeyse hiç gece olmaz hele ki yağmur/kar hiç yağmazdı.

2005 ve 2010 yılı arasında satışa çıkan projeler, en çok getiriye ve/veya değer artış kazancını sağlayan projelerdi. Tabii böyle olmasını sağlayan çok fazla değişken vardı. İlk zamanlardaki projelerde geliştiricinin kendisinin de bir öğrenme sürecine şahit olduk hep birlikte. Nihai tüketici de bir o kadar istekliydi konut yatırımı için. Yatırımlık ya da oturma için hiç fark etmezdi. Biraz konut kredisi, biraz peşinat, biraz aile desteği derken maketlerden konutlarını beğenip aldılar. Çok güzel kârlar yakaladı bu dönemde. İstanbul bile gerçek değerini belki o dönemde tam anlamıyla bilmiyordu.

2011 yılı ile birlikte bir şeyler değişiyordu ama tüketici ne kadar farkındaydı? “maket is coming”den “konut is coming” dönemine geçmişti sanki. Konut alanların bir kısmı mutsuzdu, bir kısmı ise yeni satışa çıkan projelerde satış değerlerinin yüksekliğinden şikâyet etmeye başlamıştı.

2013 yılında Mayıs ayına kadar olan zamanda konut kredisi faiz oranları tarihi dip seviyelerini görüyor; aylık bazda %0,69 faiz ile konut kredisi kullanan vatandaş adeta mutluluğuna ortak arıyordu. Konut satış istatistikleri de açıklanmaya başlamış olduğundan iyi gidışı istatistikî verilerle herkes görebiliyordu. Tabii her yere aynı proje modelleri nihai tüketiciyi biraz düşündürtmeye başlamıştı ama o kadar da üzerinde konuşulacak bir konu değildi. Hala yapılan projeler maketten satılıyor, satılan dairelerdeki net brüt farkları %40-50’lere kadar çıkıyordu. Artık biz danışmanlar için de pazar araştırma raporlarında her yeni projedeki net brüt farkı kritik önemli soru haline geliyordu. Satın aldığı konutun odalarının genişliğini hayal ederken, bir yatak bir dolap sigdırmanın başarı olacağı konutları teslim alan nihai tüketici de bu konuyu gündeme taşımaya başlamıştı.

2014’te Tüketici Kanunu’nda yapılan değişikliklerle artık yapı ruhsatı alınmadan maketten satışın önü kesilmeye çalışıl-

mış, nihai tüketiciyi yanıltmamak adına net brüt alanların açık şekilde ilan, tanıtım ve reklam gibi materyallerde yazılması zorunluluğu getirilmişti. Artık yeni proje geliştirecek arsa bulmak zorlaşırken ya yeni gelişme alanlarına kayılıyorsa kentsel dönüşüm kapsamında merkezi konumlarda proje geliştirmenin yolları aranıyor ve başarılı da olunuyordu. Ancak artık bir gerçek kendini iyiden iyiye hissettirmeye başlamıştı: Konut projeleri eskisi kadar değer artışına sahip değil miydi? Tabii bir de stoğa katılan ve yatırımcısına çok kazandıracığı düşünülen konutlar kiraya verildiğinde kira getirilerinin tahmin edilenin altında kaldığı, ödenen kiraya razı olunmadığı takdirde de malik için yeni bir tehditin “ortak alan giderine/site aidatına” katılanın sıkıntıları ortaya çıkmaya başlamıştı. O zaman malın sahibi ortak alan giderine katlanmak yerine kira değeri düşük de olsa kiraya vermeye razı oluyordu.

2015’e geldiğimizde bazı projeler çok başarılı performanslarına yenilerini eklerken, bazılarında müşteri memnuniyetsizlikleri başlamıştı. Ülke gündemi de derken yıl biterken elimizde genelde aynı segmente aynı tarzda üretilen konutlar, borçlanarak temin edilen konutlar, yüksek site aidatları vardı. Bu segmentin ortak özelliği artık konut sahipliği konusunda belirli bir doygunluğa ulaşılmış olmasıydı. Tabii bir de çok tecrübe etmediğimiz bir konuyu deneyimlenerek öğreniyorduk: 1000-2000 hatta daha fazla konut stoklarında oluşan projeleri. Bu kadar kalabalık bir komün bir arada yaşamaktan memnun muyduk? 1+1’lere bu kadar çok ihtiyacımız var mıydı? Bu sorulara bir de yabancı ağırlıklı satın almalarının olduğu sitelerdeki tabelalar, ortak alan kullanımları gibi daha önce konuşmaya alışık olmadığımız alt başlıklar ekleniyordu.

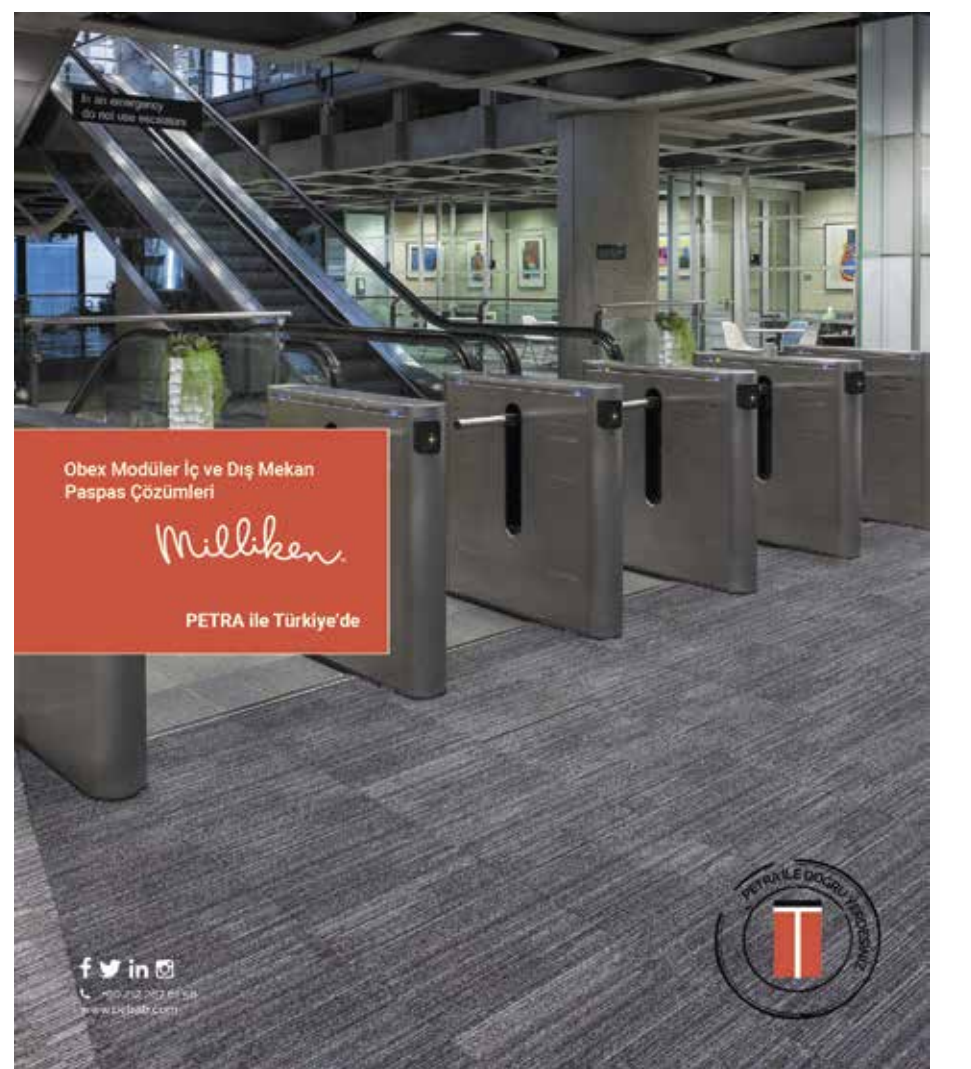
2016 artık belirli bir rakamın üzerindeki konutların satın alma eğiliminde zayıflamayı, yatırımcının konut yatırımı yapmak yerine alternatif yatırım araçlarını değerlendirme eğilimi gibi konuları konuşmaya başladığımız çok net bir değişim dönemini ifade ediyordu.

Ve bugün artık konutta bilinen hikâyeleri dikkatle, büyük bir titizlikle tekrar ele almamız gereken döneme geldik. Her şey sil baştan mı? Son 10 yılın hikâyesi bu yıl da geçerli mi? Bugün konut piyasası -özellikle markalı konut projesinde- ne kadar heyecan veriyor? Kafamızda bir sürü soru ile yıla başladık. Yılın sonuna gelirken artık bazı gerçeklerle hep birlikte yüzleşiyoruz. Ezber bozmayan, kopyala-yapıştır hikâyelerin, projelerin iş yapmadığı bir dönemde hep birlikte tecrübe ediyoruz. 1000’li rakamlarla ifade edilen projeleri neredeyse hiç konuşmuyoruz. Bundan sonrası ne olacak dersiniz... Yukarıda anlattığım hikâye ülkemizdeki toplam konut pazarının çok küçük bir kısmını oluşturuyor hiç kuşkusuz. Toplam konut üretiminin %10-%15’i arasındaki bir pazar içinde bu hikâye. Genelde markalı ve aynı segmente üretilen konutların hikâyesi... Ülkemizdeki istatistikî veriler konut talebinin sürekli canlı olması için o kadar pozitif istatistikî veriler sunuyor ki nüfus, evlenme, boşanma, göç vb. derken kentlerde konuta olan talebin azalması ülkemizde uzunca yıllar neredeyse imkânsız... Bu talebin canlılığı içinde bundan sonra hangi hikâyeler prim yapacak, rağbet görecektir? O da gelecek yazıya... Konutsuz ve sevgisiz kalmanız dilekleriyle... ●

Sürdürülebilir Yaşam Film Festivali

Sürdürülebilir bir yaşam hayalini paylaşanları bir araya getirmeyi hedefleyen Sürdürülebilir Yaşam Film Festivali (SYFF) 22-26 Kasım 2017 tarihleri arasında 10. yaşıma kutluyor. Karmaşık küresel sorunları ve bu sorunlara yerel ölçekte çözüm üretmeye çalışanların hikâyelerini anlatan kısa ve uzun metraj belgesellerden oluşan SYFF 2017 seçkinde İran,

Kanada, Hollanda, ABD, Fransa, Rusya, Türkiye, Hindistan, İspanya, İsrail ve İngiltere yapımı filmler bulunuyor. Yerel STK’lar ve aktivist gruplardan oluşan ekiplerle birlikte 10 şehirde eş zamanlı olarak gerçekleştirilen Festival’de, ücretsiz olarak izleyiciyle buluşan filmlerin yanı sıra konuşmacılar, müzisyenler ve performans sanatçıları yer alıyor. ●



Bayraklı, İzmir'in Manhattan'ı mı?



1. sayfadan devam[] ve çevresine ilişkin oluyor. Cengizhan Mahallesi'nde görüştüğümüz emlakçılar yeni binaların yapıldığı 75. Yıl Mahallesi'ni önerirken aynı zamanda müşterilerini, imara açılma durumu ile yeni yapılaşma alanı olarak öne çıkması sebebi ile Cengizhan Mahallesi'ne de yönlendirdiklerini belirttiler.

Emlakçılar ilk bakışta cazip görünen Yeni Kent Merkezi Projesi'nin bölgedeki fiyatları çok yükselttiğini ve satış hızının beklenilenin altında kaldığını vurgularken yeni yapılacak binalarda kat sınırındaki belirsizliğin emlak piyasasını olumsuz etkilediğini söylüyor. Kentel Dönüşüm Projesi'nde mahallenin bir kısmının imara açılmış bir kısmının açılmamış olması mahalleyi bir anlamda iki bölgeye ayırıyor. İzmir'in merkezinde ve ana arterlerinin keşiştiği noktada

konumlanan Bayraklı'ya ulaşımın kolay olması, ilçenin İzmir'in yeni cazibe merkezi olarak görülmesinin en büyük nedeni. Ayrıca Çevre Yolu'nun ve Ankara Asfaltı'nın buradan geçmesi sebebiyle Aydın ve Manisa'ya çevre illerden ulaşımın kolaylığı da etkili oluyor. Devlet kurumlarının ve iş merkezlerinin bu bölgede olması bölgenin hızla gelişmesini ve değer kazanmasını sağlarken yeni imar planına göre yapıldığı için caddelerin daha geniş, binaların birbirlerine daha mesafeli olması ve yeşil alan imkânları; trafik ve otopark sorununun Alsancak ve Bornova'ya göre daha az olması da Bayraklı'nın tercih edilmesinin diğer nedenleri arasında sayılıyor. Görüştüğümüz emlakçılar olumsuz bir nokta olarak da yumuşak zemini nedeniyle Bayraklı'da depremlerin biraz daha şiddetli hissedilmesini gösteriyorlar.

Yeni Kent Merkezi Projesi'yle artan gökdelenler ve karşısında yer alan gecekondu ile iki farklı Bayraklı'dan söz etmek mümkün. Bu nedenle Bayraklı, İzmir'in Manhattan olma potansiyeli en yüksek ilçesi konumunda.

*Araştırma kapsamında 2017 Ekim ayı içinde Bayraklı'nın Mansuroğlu, Adalet, Manavkuyu, Özkanlar ve Cengizhan Mahalleri'nden Karyel Emlak, TURİYAP Bayraklı Manavkuyu Temsilciliği, Uzman Gayrimenkul Değerlendirme AŞ, Mete İnşaat Gayrimenkul Danışmanlığı, Realty World Bora Gayrimenkul, Pınar Emlak Danışmanlığı, Lider Emlak ve Maxem Gayrimenkul & Emlak Danışmanlığı ile görüşüldü.
** Bayraklı Kentel Dönüşüm Projesi kapsamında olan mahalleler: Fuat Edip Bakış Mahallesi, Alparslan Mahallesi ve Cengizhan Mahallesi •

Haber: Yeşim Kadioğlu

Konut Satışları Artmaya Devam Ediyor



Berna Işıktaş, Genel Müdür Yardımcısı İş Geliştirme ve Pazarlama, FU Gayrimenkul Yatırım Danışmanlık A.Ş.

Türkiye'de konut fiyatlarının, değerinden yüksek olduğu yıllardır sektörde konuşulan bir durum. 60'lar, 70'ler, 80'ler ve hatta 90'larla bile kıyasladığımızda, tüketicinin alım gücünün düşmüş olması da bunun en büyük sebeplerinden biri. Oysa konut satışları düşmek yerine arza paralel şekilde artmaya devam ediyor. Bunun elbette sebepleri var. Sonuç ise; fiyatlar daha da artacak. Sektör; sürekli olarak bir balondan söz etse dahi, Türkiye'deki fiyatlar hala potansiyelinin altında. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) yıllık ipotekli konut satışları rakamlarına bakıldığında, konut alımlarına talebin her geçen yıl artış eğiliminde olduğu görülmekte ve 2017 rakamlarının da geçen yıla oranla artacağını tahmin etmek zor değil.

2012 yılında 4,5 milyar TL büyüklüğü olan gayrimenkul danışmanlığı pazarının 2017 yılında 6,5 milyar TL'lik bir büyüklüğe ulaşması bekleniyor. İpotekli işlemlerin hacimsel büyümesi ise 2005 yılında GSYİH'nın (Gayri Safi Yurt İçi Hasıla) %2,1'ini oluştururken, 2015'de bu oran %7,3'e ulaştı ve bu dönem içerisinde yıllık ortalamada %27 gibi bir büyüme gerçekleştirdi. 2015 verilerine göre Türkiye'de gerçekleşen ipotekli konut satışları rakamı 434 bin seviyesindeydi, toplam satışlar ise 1 milyon 241 bin'di. 2016 yılını 449 bin seviyesi ile kapatan ipotekli konut satışlarının, 2017'yi 515 bin seviyesi ile kapatması bekleniyor; toplam satışlar ise 1 milyon 430 bin seviyesine yükselecek gibi görünüyor. Yani son yıllardaki artışın ortalamasını aldığımızda, yaklaşık %4'lük bir gelişimden bahsedebiliriz.

2016 Temmuz ayında konut satışlarında ciddi bir düşüş olmuşsa da Türkiye geneli toplam ipotekli konut satışları rakamı 449.508'i buldu. Bunda hükümetin gereken önlemleri derhal almış olmasının etkisi yadsınmaz. Elbette bunda bankaların uyguladığı faiz indirimleri ve tapu harçlarına getirilen toplam %1'lik indirimin de etkisi oldukça büyük.

2017 yılına gelindiğinde ise TÜİK tarafından aylık yayınlanan veriler göz önüne alınarak; ipotekli konut satışları rakamlarının bu yıl da artış göstereceğini tahmin edebiliriz. TÜİK'in açıkladığı son veriler olan Ağustos ayı verilerine göre Türkiye'de 38.743 ipotekli konut satışı gerçekleşti. Bu rakam bir önceki yılın aynı ayına göre %6,3 artış gösteriyor. Yine Ağustos ayında toplam 120.198 konut satıldı. Önceki yılın aynı ayıyla kıyasladığımızda toplam satışın, beklenen yıllık artış hedefine uygun olarak %4,7 olduğunu görüyoruz. 2017'nin tüm aylarındaki toplam rakam ise 890.430. 2016 yılında aynı dönemde 15 Temmuz Darbe Girişimi yaşanmasına rağmen ulaşılan rakam 827 bin civarındaydı. Satışların artarak devam edeceği de tüm tablolarda görülüyor.

Türkiye'de 2013 sonu ipotekli kredilerin GSYH'ya oranı %6 seviyesindeydi; bu oran dünya ortalamasının oldukça altında. ABD'de ipotekli işlemlerin nüfusa oranı baz alındığında, konut kredisi kullanımında ABD standartlarına ulaşılması durumunda Türkiye'de yıllık 2 milyon üzerinde ipotekli işlem potansiyeli bulunuyor. Gelişmiş ekonomilerde sadece yeni ve ikinci elde gayrimenkul alımlarında değil, aynı zamanda konutların yenileme giderleri için de kredi kullanılıyor. Bu nedenle Türkiye'de 2023 yılına gelindiğinde, pazarın çeşitlenip, büyüyeceği öngörülmekte. ABD'de konut satışlarının %92'si ikinci el konut satışlarından, Türkiye'de ise %54'ü ikinci el konut satışlarından oluşuyor. Bu rakam bile önümüzdeki dönemde Türkiye konut kredisi pazarındaki potansiyeli göstermesi açısından umut verici. Kredilere olan talebin artışı, sektörün yeni konutlara olan arzı ile karşılık bulacaktır.

Öte yandan; kentsel dönüşüm çalışmaları da hızla tamamlanıyor. Özellikle İstanbul'da, kentsel dönüşüm kapsamında eski gayrimenkullerinden geçici olarak taşınan ev sahipleri, yeni gayrimenkullerine taşınmaya başladılar bile. Önümüzdeki süreçte; yenilenen gayrimenkuller ile fiyatlarda da bir artış olması kaçınılmaz. •

İnşaat Sektöründe Konsept ve Duygu Odaklı Reklamlar Ne Kadar Doğru?

Umut Saçan, Marka Danışmanı, US Brainworks
Gayrimenkul Markalaştırma Ajansı, umutsacan@usbw.us



"Duygunun Elli Tonu". En son böyle bir vaatte bulunan bir konut projesi reklamına denk geldim. Pazarlama işiyle uğraşanlar gayet iyi bilirler tüketici ile şu duygusal bağ kurma meselesini. Duygu yukarı, duygu aşağı...

Tüketici, kararlarının %80'ini beyinde otomatik olarak veriyor; yani kararlar bir satın alma otomatik pilotu ile düşünmeden beyindeki kısayollar (semantik imleç) ile veriliyor. O otomatik pilotu oluşturan parametrelerde duygunun yeri oldukça azdır. Kısayoldan karar veren bir tüketicinin satmaya çalıştığınız duyguyu kaçırma olasılığı çok yüksektir.

İşin düşündürücü tarafı; bir marka neden duygusal bağ kursun ki? Tüketicilerin sadece duygusal bağa ihtiyacı yoktur. Kimse peynirle, otomobile, süt ile duygusal bağ kurmaz. Siz hiç ünlü oyuncu şu peynirinden ayrıldı diye bir haber duyduunuz mu?

Satın almada sadece duygular veya konsept yeterli değildir; geçmişteki tüm proje taahhütleri ve projenin fonksiyonel değerleri beyindeki kısayolları etkileyecek en önemli konulardır. Bir projeyi pazarlarken o projenin bir finansal ürün olduğunu, yatırımın nasıl rasyonel değere dönüştüğünü iletebilmeniz gerekmektedir. Yani karşı tarafa günün sonunda kazandıracanız neticeyi çok net vermelisiniz. İçinde yaşayacak ailelere konut satarken dahi bu böyledir, çünkü tüm gruplar artık bunun farkındadır. Belli bütçeler üzerinde satın alma yapan tüketicinin pragmatist zekâsını küçümsemek büyük bir hatadır.

Konsept çığırınının, hatta proje adlarına dahi tıpkı duygu gibi içinde "konsept" kelimesinin geçtiği isimlerin verilmesi gelinen son noktadır. Konsept de duygu da bir yere kadar. Pazarlamaya gerçekçi metaforlar eklemelisiniz.

Pazarlama tıp gibi, hukuk gibi soy bir bilim değildir. Bilimden faydalanır, ancak uygulamaya dayalı beceri ister. İnsan doğası muhteşem sürprizlerle doludur, bu yüzden pazarlama işi sürekli transformasyona uğrayan bir ruhtur. Pazarlamada bütünsel, tutarlı ve ayırıcı olmak altın formüldür; ancak stratejilerinizi sezgisel ve fonksiyonel manevralarla yönlendiremezseniz, başarılı olamazsınız. Bu yüzden, son zamanlarda stratejinin de üstüne koyduğumuz taktiksel zekâyı önemsememiz gerektiği kanaatindeyiz. Sonuç olarak, dalgalı bir yapıya sahip ülkemizde en iyi işleyen pazarlama metodlarından bir tanesi sezgisel pazarlamanın desteklediği rasyonel netice sunma gücüdür.

Reklamda yaratıcılık altında romantizmi yüksek, sanatsal ve sergisel bir çalışmaya girişmek, "reklamı, reklamdaki yaratıcılığı" öne çıkarmak, ürünü veya hizmeti bunun sonucunda gerekli olan algıyı geriye atmak, evrene yayılan en antirasyonel enerji biçimidir. Ayrıca reklamın reklamını yapmanın, ne ticarete ne de markalaşmaya bir faydasının olmadığı çok net. Çünkü esas iş: Eldeki ticari hizmetleri veya ürünleri satmak, markalaştırmaktır; reklam değil!

Reklam değeri oluştururken karşı tarafın beklentileri doğrultusunda değişmeyi baştan kabul etmeli, özette anlaşmamakta anlaşılmazsınız. Çift yönlü simetrik iletişim metodu ile her iki tarafın da mutluluğu sağlar. Siz oluşturmak istediğiniz algıyı, karşı tarafı da kendinizi de yormadan başarabilirsiniz.

Bizce reklam sektörü proje satmaya yönelik hizmet etmelidir, kendine değil. "Tüm fikirler ikinci eldir" der Mark Twain. Amaç yapılmamış olanı yaptığını iddia etmek değil, yapılmamış olanı yaptığından emin olmaktır. Sonuç olarak, rasyonel başarı hepsinden önemlidir. Size "Duygusal bağ yaratalım" diyen bir reklamcınız varsa veya olursa onu uyarın! •

SU İğne Deliginden Bile Geçer

Su yalıtımı yaptırmak lüks değil, hayati bir zorunluluktur. Büyük depremlerde can kayıplarının önemli bir bölümü su yalıtımı olmayan binaların yıkılmasından kaynaklanmaktadır.

Siz de pişman olmak istemiyorsanız, binanıza karar verirken su yalıtımı yapıp yapılmadığını can güvenliğiniz için mutlaka sorgulayınız.

btm[®]
yapılara hayat veren çözümler

www.btm.co

www.suyalitimcozumleri.com

444 4 286

Yapı Sektöründe İnovasyon

AKG olarak duvar malzemeleri sektöründe Türkiye'deki ilk Ar-Ge merkezini kurduğunuz söyleyorsunuz. Bu sektörde böyle bir çalışma sizce neden bu kadar gecikti ve ilk adımı atmaya nasıl karar verdiniz?

Meşhur söylemdir; "İcatlar ihtiyaçtan doğar". Toplumumuzun gereksinimleri, dünyamızın içinde bulunduğu süreç, AKG Gazbeton olarak bizi, yenilikçi ürünlerle ihtiyaçları karşılamanın yollarını aramaya yöneltmekte. Diğer yandan gelişen rekabet koşulları da bizi bir adım öne taşıyacak ürünler geliştirilmesi için zorlamakta. Bu kapsamda 12 yıl önce kurulan Ar-Ge organizasyonumuz sektörde referans oluşturmuş durumda. AKG Gazbeton bünyesinde departman olarak, iki üç mühendis kadrosu ile başlayan bu yolculuk, 2016 yılında hepsi yüksek lisans veya doktora derecesinde olan farklı disiplinlerde eğitim görmüş 16 çalışanla yolunu AKG Ar-Ge Merkezi çatısı altında sürdürmekte.

Gazbeton sektörünün, çimento ve kağıt birim sanayinin ilk yerli Ar-Ge Merkezi yatırımını gerçekleştiren AKG Gazbeton İşletmeleri, inovasyon odaklı üretim anlayışıyla sektöründe ilkleri hayata geçirmeye devam ediyor. AKG Gazbeton İşletmelerinin yıllık cirosundan %10 pay ayrılarak kaynak yaratılan merkez, 2016 yılında yıllık istihdamımıza %5 katkı sağlamış durumda. İş süreçlerimizin tümünde değişim, gelişim ve farklılaşmayı önceliklendiren bir şirket olarak, Ar-Ge ve inovasyon odağında faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. İnovatif bakış açısıyla sadece gazbeton sektörü için değil yapı teknolojileri için de ürünler üretiyoruz.

AKG Gazbeton olarak inovasyon odaklı üretim anlayışınızı vurguluyorsunuz. Bunu biraz açar mısınız? İnovasyon odaklı olmak yapı sektörü için ne anlama geliyor? Böyle bir yaklaşım firmayı, ürünleri ve sektörü kısa ve uzun vadede nasıl etkiliyor?

Bir yapı malzemesi düşünün ki; hiç yamaz, depreme karşı güvenliği artırıcı, uygulanması kolay, bina ömrü boyunca özelliklerini yitirmeyen, ısı yalıtımı sağlayan, üretim ve kullanımında çevreyle dost olma özelliklerinin tümünü bünyesinde barındırır. Yapı sektöründe inovasyon; yukarıda bahsi geçen tüm bu özelliklerin yanı sıra gelişmekte olan ve canlıların sağlığına zarar verebilecek yeni teknolojiler ile de başa çıkabilen yapı ürünlerinin geliştirilmesini zorunlu kılar. Biz tüm bunları kendi geliştirdiğimiz teknolojilerle, inovatif yaklaşımımızla yapmamızın yanı sıra sektörde devrim niteliği taşıyacak başka teknolojilerin de sisteme dâhil edilmesi için çaba harcıyoruz. Bu anlamda Ar-Ge Merkezimizin geliştirdiği en önemli ürün Minepor Isı Yalıtım Plağı ile önemli başarılar elde ettik. Örneğin 4 yılda geliştirilen ve gazbeton sektöründe çığır açan Yeni Nesil Isı Yalıtım Plağı Minepor'un, "patent değeri" açısından geldiği noktanın ilk olduğunu uluslararası bağımsız değerlendirme firması tarafından yapılan çalışma ile belgeledik. Elde ettiğimiz bu önemli değer, 2016 yılının en önemli kurumsal performans iş çıktılarında biridir. Bunun yanı sıra Ar-Ge Merkezi "Sürdürülebilir Gelişme" misyonuyla, AKG Gazbeton İşletmelerine değil tüm yapı malzemeleri sektörüne büyük katkılar sağlıyor. AKG Gazbeton olarak sadece ürettiğimiz ürünlerle değil, tüm iş süreçlerimizle doğayı ve yeşili koruyan uygulamaları hayata geçiriyoruz. Atık yönetimi konusundaki

AKG Gazbeton Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Sırrı Güvenç ile yapı malzemeleri sektöründe sağlıklı ve güvenilir ürünlerin önemini ve inovasyonu konuştuk.

uygulamalarımızla "sürdürülebilir üretim, sürdürülebilir gelişme" ilkesiyle her gün 5 ağacı kurtarıyoruz, tarım toprağı kullanmıyoruz, karbon ayak izimizi küçültüyoruz.

Özellikle kaba yapı söz konusu olduğunda son kullanıcı genellikle malzeme seçiminde söz sahibi olmuyor. Çoğu zaman içinde yaşadığı/bulduğu binanın nasıl malzemelerden yapıldığını, bu malzemelerin ne derece çevreci, sağlıklı, güvenli ve sağlam olduğunu bilemiyor. Bu noktada da yapı malzemesi üreticilerine daha fazla sorumluluk düşüyor. Bu anlamda siz neler yapıyorsunuz?

Yapı malzemesi sektörü ne yazık ki son kullanıcıyla birebir iletişimi olmayan bir sanayi alanı. Biz daha çok yapı geliştiricilerle çalışıyoruz. Yapı geliştiriciler, bireylerin konut/ticari alan ya da fabrika gibi yapılarda ihtiyaçlarını çok iyi analiz ederek, fiyat-kalite dengesini en iyi sağlayan malzeme üreticileriyle çalışmayı tercih ediyorlar. AKG Gazbeton İşletmeleri olarak yerli sermayeli bir şirket olmanın da verdiği avantajla bu alanda da iddialyız. Bunun yanı sıra "Sürdürülebilir Gelişme" misyonuyla sadece yapı malzemeleri sektörüne değil son tüketicilere de büyük katkılar sağlıyoruz. AKG Gazbeton olarak sadece ürettiğimiz ürünlerle değil, tüm iş süreçlerimizle doğayı ve yeşili koruyan uygulamaları hayata geçiriyoruz.

Çevreye, çalışanlara ve insana verdiği değerle yapı malzemesi sektörünün lider kurumu olarak, enerji tasarrufu konusunda en önemli birim olan LEED Sertifikası için mimarlık ofisleri ve belediyelerle işbirliği yaparak eğitim veriyoruz. Ürün Yaşam Döngüsü Analizini (LCA) ilk yaptıran firmalardan biri olarak blok ürünlerine EPD belgesini 2013 yılında alan AKG Gazbeton, 2016 yılında Kurumsal Sürdürülebilirlik Analizi için Birleşmiş Milletler Çevre Programı (UNEP) tarafından Türkiye'den seçilen tek firma oldu. Tüm bu özelliklerimiz ile son kullanıcıya dokunmaya özen gösteriyoruz.

Bu yıl, inovatif ürünlerinizden biri; elektromanyetik dalga emen blok ürününüz Emiblok, BATIMAT İnovasyon Ödülleri'ne aday gösterildi. Nedir bu ürünü inovatif yapan?

AKG Ar-Ge Merkezi'nin en son geliştirdiği ürün olan; Emiblok (Elektromanyetik Interference Block) çağımızın sorunu olan elektromanyetik dalga kirliliğine karşı sinyal emici "ilk ve tek" duvar malzemesi. İnşaat sektöründe devrim niteliği taşıyacak bu ürün, radyo frekans bandında yer alan elektromanyetik dalgalarını emerek sağlıklı yaşam alanları oluşturuyor.

Emiblok, nerelerde kullanılabilir, ne gibi faydalar sağlıyor?

Emiblok, elektromanyetik dalgaları soğurarak sağlıklı yaşam alanları sunmak



Sırrı Güvenç
AKG Gazbeton Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcısı

için geliştirilmiş bir ürün. Bu değerli ürün birçok alanda kullanım olanağına sahip. Bu kapsamda en değer verdiğimiz varlıklarımız olan çocukların odaları, kreşler, anaokulu ve okul binalarında öncelikle kullanılması hedeflenen bir ürün. Bunun yanı sıra güvenlik amacıyla kamu binaları vb. amaçlı yapılarda da kullanılması öngörülmüştür.

Böyle bir ürün geliştirmeye kullanıcılardan gelen bir talep doğrultusunda mı karar verdiniz? Kullanıcıların önerileri, istekleri Ar-Ge çalışmalarınızda ne derece yönlendirici oluyor?

Öncelikle Ar-Ge Merkezimizde geliştirilen her şey insana değer odağıyla ortaya çıkıyor. Tüm inovatif ürünlerimizin temelinde insan hayatını ko-

laylaştırmak, yaşam alanlarına değer katmak felsefesi var. AKG Ar-Ge Merkezimizde geliştirilen çalışma biçimi "Vals Projesi" ile Ar-Ge Merkezi bünyesinde olmayan birçok paydaşımızı, katalizör olarak Merkezimizin çalışmalarına ortak etmekteyiz. Bizim anlayışımıza göre hiçbir yenilikçi fikir Ar-Ge Merkezimizde söndürülemez. Bu kapsamda beraber çalıştığımız tüm paydaşlarımızın görüşlerini dikkate alıyoruz ve önerilerine değer veriyoruz. Emiblok da son dönemde hepimizin çalışma alanlarında, sosyal mekânlarda, iş yerlerimizde hatta evimizde maruz kaldığımız elektromanyetik alanlar ve insan sağlığı üzerindeki olumsuz etkileri dikkate alınarak geliştirildi.

İnovatif bir ürün geliştirmek ürünün kullanımını ve pazarlama açısından bir risk almak da demek aynı zamanda. Siz bu riskle nasıl başa çıkıyorsunuz?

İnovatif bir ürün geliştirmek, aslında uzun zaman yapılan çalışmaların bir sonucu olarak ortaya çıkıyor. İnovasyon bugünden yarına yapılmıyor. Biz geliştirdiğimiz ürünlerin kullanılabilirliği, pazara uyumu, ürüne olan ihtiyaç gibi tüm faktörleri ciddi bir değerlendirme sürecinden geçirdikten ve araştırmalar yaptıktan sonra geliştirmeye odaklanıyoruz. Bu bağlamda pazarda yer bulamayacak ürünü eleterek enerjimizi daha çok ihtiyaç duyulan ürüne yönlendiriyoruz. Bir yıl içinde yapılan onlarca çalışmadan maksimum 4-5 kadarı inovatif bir ürün olarak ortaya çıkıyor. ●

İŞVEREN SERGİSİ

SALT GALATA

13 Eylül - 26 Kasım
saltonline.org

Giriş ücretsiz

İlk Adım Güvenlik

Halil İmamoğlu, E. İş Baş Müfettişi, A sınıfı ISG Uzmanı, Öğretim Görevlisi, İAÜ, denetmenhalilimamoglu@gmail.com



Daha önceki sohbetlerimizde, güvenliğin beşikten mezara öneminden bahsetmiştik. Tarihi dilimleyerek ele alacağım bu süreçte, ilk olarak 0-12 yaş aralığını dile getireceğim. Ağlayarak dünyaya gelen çocuğun ilk isteği beslenmektir. Binlerce çocuğun emzirme sırasında, boğularak öldüğü bilinir. Bu durumda bebeğini emziren annenin pozisyonu önem taşıyor. Evlerde, kreşlerde annenin çocuğunu rahat emzirebileceği bir düzenek veya yapısal bir özellik gerekmez. Olsa iyi olur kanısındayım. 4. ve 5. aylardan sonra bekleme döneme ve yürünmeye başlar. Bu dönemde ve hatta 6 yaşına kadar çocukların yüksekte, masa üstlerinde yatırılmaması gerekir. Beşiklerin, karyolaların korkuluklarını ve kenarlıklarını çocukların sarkmayacağı yükseklikte ve aralarından geçemeyeceği genişlikte yapılması gerekir. Çocukların düşebileceği unutulmamalıdır. Çocuklar yürümeye başladığında ise balkon korkulukları, merdiven-

ler, sahanlıklar, şaft boşlukları birer tuzak olarak karşımıza çıkar. Meslek hayatım ve yaşamım boyunca gezdiğim site, ev, okul, eğlence yeri vb. hiçbir yerde "Oh burada her türlü önlem alınmış" diyebileceğim olumlu bir durum görmedim. Kısmen, bütünlük sağlamayan bazı önlemler gördüm sadece. Gezdiğim kreşlerin çoğunda beşik ve karyolaların bu özelliklere uygun olduğunu görmek beni mutlu etse de evler için aynı şeyi söylemem mümkün değil. Özellikle sitelerde şaft boşlukları kapatılmamakta, kapatılanlarda ise eğreti çözümlerle geçiştirilmektedir. Merdivenlerin, balkonların ve istinat duvarlarının birçoğuna korkuluk konulmamakta, konulanlar ise güvenlik söz edilemeyecek durumda. Şöyle ki; korkulukların ana dikmeleri sağlam yapılmamakta, bölme aralıkları uzun tutulmakta, bölmeler yatay konulmaktadır. Bu konulara ve buralarda kullanılacak ekipmana standart getirilmesini diliyorum.

Yüksekten (İkinci sırada ele almış olmam, birini diğerinden daha az veya çok önemsedimden değil.) Elektrik prizlerine, elektrik kablolarına dokunarak elektrik çarpması olabileceği akıldan çıkarılmamalıdır. Yaşam alanlarımızda kullanılan prizler, proje aşamasında yeterli sayıda konulmamakta, sonradan ise uzatma kabloları ile çözüm üretilmektedir. Uzatılan her kablo, her an ısıracak ve zehirleyecek bir yılan gibidir. Çocukların prizlere çivi veya benzeri iletken sokarak çarpılabilecekleri asla unutulmamalıdır; prizlere kapak ve çocuk ko-

ruması koymak akıldan çıkarılmamalıdır. Binaların genelde topraklanması, elektrik aletlerinin talimatlara uygun kullanılması, elektrik panolarına kaçak akım rölesi takılması uygulamasının standartlara ve yönetmeliklere bağlanması daldan elma düşer. Başlıca bir acı; ancak elini kaldırarak yine de dua eder; "Ya başıma kabak düşseydi" der.

Burada anlattığım riskler, 0-12 yaş aralığında karşılaşılan risklerin binde biridir. İlerideki sohbetimde, yaşamı dilimleyerek her dönemde karşılaşılan riskleri ele almaya devam edeceğim. Genç beyinlerde oluşacak risk algısı, gelecekteki yaşamı şekillendirecektir. ●

Yanköşe: “Tek Göz Oda”

Kahve Dünyası'nın bu yıl hayata geçirdiği kâr amacı gütmeyen sanat platformu Yanköşe, açılışını 21 Eylül 2017 tarihinde Nermin Er'in Tek Göz Oda isimli çalışmasıyla yaptı. Kahve Dünyası Kabataş şubesinin duvarında konumlanan farklı renklerdeki 120 kuş evinden oluşan yerleştirme 16 Mart'a kadar görülebilecek. Yanköşe projesini ve “Tek Göz Oda”yı proje koordinatörü Nilüfer Şaşmaz ve sanatçı Nermin Er ile konuştuk.

Yanköşe projesi nasıl ortaya çıktı? Bize biraz Kahve Dünyası'nın bu güncel sanat projesinden ve sizin bu projeye nasıl dâhil olduğunuzdan bahsedermisiniz?
Nilüfer Şaşmaz | Yanköşe projesi Kahve Dünyası'nın Kabataş'taki mekânının daha önce reklam alanı olarak kullanılan dış duvarını, güncel sanat çalışmalarına açma arzusuyla ortaya çıktı. Bu arzunun da temelinde İstanbul'da eksikliği hissedilen, kamusal mekân için özel olarak üretilmiş eserlere destek olabile fikri yatıyordu. Fikir ortaya çıktığında bana eserlerin önerilme, projelendirilme ve gerçekleştirilme süreçlerinde yardımcı olma teklifi geldi; ben de türünün az sayıda örneği olması nedeniyle bu projeye heyecanla dâhil oldum.

Yanköşe'de yer alacak eserler için davet edilecek sanatçılar nasıl seçiliyor? Davet edilen projeler arasından jüri Yanköşe'de 6 ay boyunca yer alacak olan projeyi belirliyor; bu jüride hangi isimler var ve seçme kriterleri neler?

N.Ş. | Yanköşe'de yer alan ilk proje, Nermin Er'in “Tek Göz Oda” adlı çalışması, Kahve Dünyası yönetim kadrosundan Dilara Altıncılık Kutmangil ve Kaan Altıncılık ile birlikte bu ilk projenin jürisinde yer alan küratör Fulya Erdemci, sanat yazarı Evrim Altuğ ve tasarımcı Bülent Erkmen tarafından seçildi. Ben de etkinlik koordinatörü olarak bu seçim ve üretim sürecinde kolaylaştırıcı bir rol üstlendim. Çalışmayı seçerken jürinin dikkate aldığı en önemli nokta, projenin Yanköşe'nin şehirdeki yerine uygunluğu, bu noktadan geçen insanların sanatla ilişkilenebilme potansiyeli ve prodüksiyon anlamında fizibilitesi oldu.

Yanköşe'nin Nermin Er tarafından tasarlanan ilk projesi 21 Eylül'de açıldı. “Tek Göz Oda” İstanbul Bienali'nin de bir parçası olarak sergileniyor. En başından itibaren bienal teması ile paralel mi yürüdü bu proje?

N.Ş. | Yanköşe'nin İstanbul Bienali'nin teması paralelinde bir esere yer verme gibi bir kaygısı yoktu; nitekim Nermin Er'in projesi de İstanbul Bienali'nin bir parçası olarak üretilmedi. Bienal ile eş-



Fotoğraf: Cemal Emden

zamanlı olarak gerçekleştirilmesi daha ziyade, neredeyse tüm diğer sanat etkinlikleri gibi sezonun açılış dönemine denk gelmesi ile ilgili ancak elbette bienalin temasıyla komşuluk, müşterek yaşam gibi kavramlar üzerinden ortak noktalara değiniyor.

Bu projenin ne kadar süre devam etmesi planlanıyor? Bundan sonra Kahve Dünyası'nın köşesinde sanat ile çalışmaya devam edecek miyiz?

N.Ş. | Yanköşe şu an çok taze bir proje ve mekâna özel üretilmiş ilk çalışmayı ağırıyor. Bölgede devam eden kentsel düzenleme projeleri sonlandığında çok daha fazla sayıda izleyiciyle buluşacak bu alanda Kahve Dünyası Yanköşe projesi kapsamında yeni çalışmalara yer vermeye devam etmeyi planlıyor.

“Tek Göz Oda” fikri ve ismi nasıl ortaya çıktı? Bize biraz bu projenin hikâyesini anlatır mısınız?

Nermin Er | Yanköşe projesi için düşünmeye başladığımda, kamusal alanda yer alacak bu projenin izleyiciyle geçtiği ilişkiyle söyleyeceği bir sözünün olmasını istedim. Bunun üzerine yaygın halile bir ikon olan kuş evlerinden oluşan bir patern yaratma fikrini geliştirdim. Yaşamın, tüm canlılar için temel ihtiyaçlarından biri olan barınma ile ilgili bir isim düşündüm; “Tek Göz Oda” böyle ortaya çıktı.

“Tek Göz Oda”da “Yaşam hakkı ellerinden alınan kuşlara bir alan açmak”, onlarla birlikte yaşadığımızı hatırlatmak

da amaçlanıyor. Kuşların kenti terk ettiğini mi düşünüyorsunuz yoksa kuşlar bir metafor mu?

N.E. | Hızlı kentleşme anlayışı insanın faydasına gibi görünse de bunun böyle olmadığına, insanın diğer canlılarla beraber daha anlamlı bir hayat sürebileceğine inanıyorum. Bana kalırsa çoğu zaman farkında bile olmadığımız kuş sesleri, insan psikolojisine ciddi oranda faydalı. Sadece kuşlarla değil, tüm canlılarla ortak bir hayatı paylaştığımızı unutmadan, yan yana yaşayabilmenin yollarını bulmalıyız.

“Tek Göz Oda”ya baktığımız zaman ritmik bir düzende dizili, aynı ölçülerde, belli renklerde kuş evleri görüyoruz. Bu ölçüler ve renklerin belli bir amacı var mı? Bu çalışmanın kuşlar için bir toplu konut olduğu söylenebilir mi?

N.E. | Konusu itibarıyla yerleştirmenin gri şehir dokusundan ayrılabilir olmasını istedim, bu yüzden renkli birer piksel gibi görünen evlerin bir patern oluşturması için çalıştım. Ölçüleri çıkarırken, kuşlarla ilgili çalışmalar yapan kişilerle konuştum; kuşlar için yaptıkları ev örneklerine baktım, ölçüler aldım. Bu projenin ilk amacı, yaşadığımız kenti paylaştığımız canlılardan kuşlara dikkat çekmekti, 6 ay burada kalacak bir çalışma olduğu için önce görünürlüğü çalıştım ama daha sonrasında kuşların yaşamasına ve yuva yapabilmesine imkân verebilecek şekilde üretildiler. Üretim sırasında ölçüleri, hava delikleri, mümkün olduğu kadar doğal malzeme kullanılması gibi detayları göz önüne al-

dık. Kuş evleri, fazla sayıda ve yan yana olunca bir toplu konut hissi çıkıyor evet, aslında burada amaçlanan da sayılarının az olmamasıydı.

Bu proje için nasıl bir ön çalışma yürüttünüz, kuşlarla ilgili araştırmalar yaptınız mı?

N.E. | Kişisel ilgi alanlarım arasında kuşlar ve diğer hayvanlar da var ama tabii ki böyle bir proje yaparken bu konuda bilirkişilere de danıştım. Bu kişiler arasında, Doğal Hayatı Koruma Derneği'nden insanlar da var, İstanbul Üniversitesi Orman Fakültesi'nden öğretim görevlileri de, Eminönü'ndeki kuşçular da...

“Tek Göz Oda”da kuş evlerine kuş civiltatıları da eşlik ediyor. Bu seslerin projedeki rolü nedir? Bu sesler bu çalışma için özel olarak mı toplandı, belli bir kuş türüne mi ait?

N.E. | Bu sesler daha çok sokaktan geçen insanların kafasını o yöne çevirmek ve tabii için görseline yaptığı katkı için var. Yuvaların *şimdilik* hayali kullanıcıları olan küçük kuşların seslerini bulup kısa bir ses editi gerçekleştirdik.

Daha önce kamusal alanda bir çalışmanız olmuş muydu? Nasıl bir deneyim oldu sizin için?

N.E. | Daha önce bazı iç mekânlarda yine insanların yaşam alanının bir parçası olan duvar uygulamaları oldu. Bunun dışında bu sene Cappadox Festivali kapsamında, Kapadokya'daki farklı açık alanlarda, insanların etkileşime izin veren; toprak, nehir gibi doğa unsurlarını dinlemeye

imkân veren “Dinle” isimli bir seri heykel yerleştirmem oldu. Bu heykeller insanlara temas eden, izleyicinin isterse kulağını dayayarak işe dâhil olabildiği işlerdi ancak orası da belirli bir sergi izleyicisi rotasındaydı. “Tek Göz Oda” bu bakımdan farklı diyebilirim, çünkü bu projede beklenmedik bir karşılaşma sonucunda yoldan geçen insanın gündelik hayat ritminde bir kırılma oluyor, bu da çok heyecan verici bir deneyim benim için.

Kamusal alanda sanatın getirdiği bazı zorluklar da var. Bir süredir sergileniyor bu iş; şu ana kadar nasıl tepkiler aldınız insanlardan ve kuşlardan?

N.E. | İnsanların karşılaşmalarından gelen tepkiler çok mutluluk verici; paylaşımlar, söyledikleri sözler de aynı şekilde... Henüz projeyi kurarken, insanlardan gelen ilk tepkileri izleme şansımız oldu, sert konturları olan şehir dokusunu bir noktada kıran renk ve form yüzleri gülümsetiyordu, kamusal alanda bir projeye karşılaşım hemen yaklaşılmaması sevindirici oldu. Kuşların tepkilerini henüz bilmiyorum umarım onlar da sever ve benimserler.

Peki, bu projeden sonra kuş evleri nereye gidecek?

N.E. | 6 aylık proje süresi dolunca bu evleri İstanbul Orman Fakültesi'ne bağışlayacağız. Onlar bir kısmını okulda tutacak, bir kısmını da doğaya dağıtacaklar. Şimdiden burada büyüyecek, önümüzdeki baharlarımıza güzel ötüşleriyle, kanat çırpışlarıyla katılacak kuşları hayal ediyorum. ●

Bir Soluk Yaşam

Prof. Dr. Erdem Kaşıkçıoğlu, İç Hastalıkları, Kalp-Damar Hastalıkları, Spor Hekimliği Uzmanı, ekasikcioglu@gmail.com



Havanı alırsın! Şu günlerde “keşke” demek geçiyor insanın içinden. Yanlış anlaşılmasın; temiz hava almaktan bahsediyorum. Daha doğrusu katıksız ve normal koşullar altındaki, insan sağlığı için uygun olan doğal ortam havasını kastetmek istiyorum. Ne yazık ki metropollerde sağlıklı kabul edilebilir bir tutam havaya ulaşabilmek giderek mucizeye dönüşmekte. Giderek bozulan ekolojik ortam havanın akım ve yapısını bozmakta. Çoğunlukla soluduğumuz, egzoz dumanlarından yayılan petrol kimyasalları ve kükürt dioksit partikülleri olmakta. İstesek de istemesek de bu ortamın içinde, dudaklarımızın arasında zoraki bir şekilde tutuşturulmuş bir sigarayı gün boyunca soluklamak zorunda kalmak gibi soluyup duruyoruz. Üstüne üstlük sevdiğimizle birlikte...

Ama mucizeyi kendimiz, çocuklarımız ve sevdiğimizle için gerçekleştirmek zorundayız. En azından sevdiğimizle paylaştığımız yuvalarımızda. Evlerimizde her gün binlerce kurtçuğu, soluk havasıyla içimizi çektığımızı biliyor muydunuz? Evet, ev tozu akarlarından bahsediyorum. Bunlar “mite” adını verdiğimiz ancak mikroskop incelemesiyle görülebilen küçük yaratıklar. 100 gram ev tozunda 50'de biri

canlı olmak üzere yaklaşık olarak 2 milyon kadar ev akarı bulunmakta. Ev tozlarında bu derece yoğun olarak bulunan bu canlılar insan deri ve saç döküntülerinden beslenerek yaşamlarını sürdürürler. Halı, kilim, yastık yorganlar içinde konaklayıp gün boyunca insan soluk yollarıyla farkında olunmadan alınabilmektedir. Bu mikro canlıların özellikle dışkıları kuvvetli alerjen özellikler göstermekte. Kuvvetli alerjen özelliği taşıyan bu tozların solunması daha önce alerji öyküsü olmayan bireylerde bile alerjik reaksiyonlar oluşturabilmekte. Bunun yanı sıra özellikle astım eğilimi olan bireylerin tedavile bile zor kontrol edilebilen solunum sıkıntısı sorunlarıyla karşılaşabilmekte.

Kışa girerken kapalı yaşam alanlarında bulunma zorunluluğundan dolayı kaliteli hava döngüsünün yeterince sağlanamaması solunum sistemini ilgilendiren sorunların daha fazlaca yaşanmasına yol açabilmektedir. Üstüne üstlük uygun ısınma ve nemlendirme yapılmayan ortamların solunum sistemi için toplumdaki kaynaklı enfeksiyonların ortaya çıkması ve yayılmasını kolaylaştırabilmektedir. Bu enfeksiyonlardan bir tanesi de uygun olmayan yaşam alanlarından kaynaklanan küf olarak da adlandırılan mantarlardır. Gün ışığı hesaplanmadan, nefes almayan malzemeler kullanılmadan yapılan yapılarda daha sıklıkla görülmektedir. Bir şey olmaz denilerek gerçekleştirilen bu uygunsuz mekânlardan bulaşabilen mantar enfeksiyonlarının tanı ve tedavilerinin güçlüğüle gerçekleştirilebildiğini hatta ölümcül gidebildiğini de belirtmek gerekir.

Öneriler:

• Özellikle kentlerde artık büyük kentlerde gerçekleşmeyecek bir

hayal de olsa, yaşam kurgulanan alanlarda kısmen de olsa ekolojik ortamın korunmasına çalışılmalıdır. Konutların bulunduğu alanların, park, bahçe ve yeşil alanlarla örülmesi gerekir.

- Yaşam ve çalışma alanları terleyen değil nefes alan malzeme ve boyalarla ve de doğal havalandırmanın yapılabileceği bir şekilde tasarlanmalıdır.
- Yaşam ve çalışma alanları düzenli bir şekilde mümkünse doğal ortam havasıyla havalandırılmalıdır. Kullanılan mekanik havalandırma filtreleri düzenli bir şekilde değiştirilmelidir.
- Özellikle çocuklarda sebebi açıklanamayan öksürük ve solunum güçlüklerinde ev tozu akarları akla gelmelidir. İç mekân düzenlemelerinde fazlaca tozlanan ve ev tozunun temizlenmesinin güç olduğu mobilya ve dekorasyonlardan kaçınmak gerekir. Ev tozu akarlarının mümkün olduğu kadar ortadan kaldırılması için günlük ev temizliğinin yapılması oldukça önemlidir.
- İç mekânlarda yatak odaları dışındaki alanlarda canlı yeşil yapraklı bitkilerin bulundurulması havanın kalite ve neminin düzenlenmesi açısından önemlidir. Bununla birlikte, çiçek ve bitkilerin saksı toprakları küf oluşabilen diğer ortamlardır. Saksı topraklarının gereken düzende değiştirilip küf alanlarından ve ölü yapraklardan uzaklaştırılması gereklidir.

Her şeye rağmen yaşam bir tutam sağlıklı nefes için, o halde iyi ve güzel olan için mücadeleye devam.

Sevdiklerinizle birlikte sağlıklı günler dileğimle... ●

ACO Yeşil Çatı Drenaj Sistemi

Üretici: **ACO**
Kullanım alanları: **Dış mekân / Peyzaj alanları, çok katlı kompleks yapılar, çatı-teraslar, konut, otel, AVM**
Ebat seçenekleri: **20x20 cm, 30x30 cm ve proje bazlı özel ölçüler**
Renk seçenekleri: **Siyah, metalik**
Garanti süresi: **2 yıl**
Kalite belgeleri: **CE, EN 1253, ISO 9001, LGA**
Öne çıkan özellikler: **Yüksek kapasiteli yağmur drenajı sağlayan modüler sistem, sızıntıyı önleyen kilitlebilir süzgeç gövdesi**

Incontro // Sandalye

Üretici/Dağıtımçı: **Addo Furniture**
Tasarımcılar: **Jeremiah Ferrarese ve Paolo Scagnellato**
Kullanım alanları: **İç mekân / Eğitim ve sağlık yapıları, ofis, otel, havalimanı**
Ebat seçenekleri: **Projeye özel üretim**
Renk seçenekleri: **Ayaklarda 2, oturma kısmında 5 farklı renk alternatifi**
Garanti süresi: **5 yıl**
Öne çıkan özellikler: **Proje kimliğine özel tasarım imkanı, gelişmiş üretim altyapısı**

Aerolux**// Bioklimatik Pergola ve Tavan Sistemi**

Üretici/Dağıtımçı: **Albayrak Grup**
Kullanım alanları: **Dış mekân**
Ebat seçenekleri: **400x600 cm / 1 modül (Projeye özel üretim)**
Renk seçenekleri: **RAL renkleri**
Garanti süresi: **5 yıl (konstrüksiyon), 2 yıl (otomasyon)**
Kalite belgeleri: **CE ve TUV**
Öne çıkan özellikler: **Doğrudan sürücülü motor sistemi, uzaktan kumanda ile kontrol, güneş kırıcılara entegre edilebilen ısı yalıtımı (poliüretan)**

Firenze & Scala Arch // Vitrifiye

Üretici: **BOCCHI**
Dağıtımçı: **BOCCHI Showroom, Bayi Kanalı**
Tasarımcı: **BOCCHI Tasarım Ekibi**
Kullanım alanları: **İç mekân / Konut, ticari yapılar, sağlık yapıları**
Ebat seçenekleri: **Lavabo: 47,5x48,5x72 cm, klozet: 36x52x36 cm, bide: 35,5x53x35,5 cm**
Renk seçenekleri: **Mat veya parlak, 18 renk**
Garanti süresi: **10 yıl (klozet, bide ve lavabo)**
Kalite belgeleri: **DOP, CE, TS EN 14688 (lavabo), TS EN 997 (klozet)**
Öne çıkan özellikler: **Antibakteriyel yüzey, gizli montaj, kanalsız yıkama özelliği**

GEZE Active Stop**// Kapı Yavaşlatma Sistemi**

Koleksiyon/Seri adı: **GEZE Kapı Sistemleri**
Üretici/Dağıtımçı: **GEZE GmbH**
Kullanım alanları: **İç mekân**
Ebat seçenekleri: **Gövde: 28x120x45 mm, kol: 20x350x12 mm**
Renk seçenekleri: **Natürel eloksal ve RAL renkleri**
Garanti süresi: **2 yıl**
Ödüller: **German Design Award 2016, Focus Open 2015 (Silver), Focus Open 2017 (Silver)**
Öne çıkan özellikler: **Açma ve kapatma yönünde kontrollü yavaşlatma, gizli montaj, ayarlanabilir açılım açısı**

V-care // Akıllı Klozet

Üretici/Dağıtımçı: **VitrA**
Tasarımcı: **NOA**
Kullanım alanları: **İç mekân / Banyo**
Ebat seçenekleri: **60 cm**
Renk seçenekleri: **Beyaz**
Garanti süresi: **10 yıl**
Öne çıkan özellikler: **Masajlı yıkama, otomatik kapak açma-kapama, uzaktan kumanda ile kontrol, ayarlanabilir fonksiyonlarla kişiye özel kullanım imkanı**

Yoka // Masa Sistemleri

Üretici/Dağıtımçı: **Ersa Mobilya**
Tasarımcılar: **KaCeTu & Ersa Design Team**
Kullanım alanları: **İç mekân / Çalışma mekânları**
Ebat seçenekleri: **Operasyonel: 1200/1400/1600 x 700/800 x 750 cm, yönetici: 1800/2000 x 100 x 750 cm**
Renk seçenekleri: **Muhtelif renklerde**
Garanti süresi: **2 yıl**
Öne çıkan özellikler: **Elips formu ayaklar; ahşap ve laminat seçeneği masa tablası ve tablaya entegre özel tasarım kablo tavası; sisteme eklenebilen bölücü paneller**

Antique Carrara // Duvar Karosu

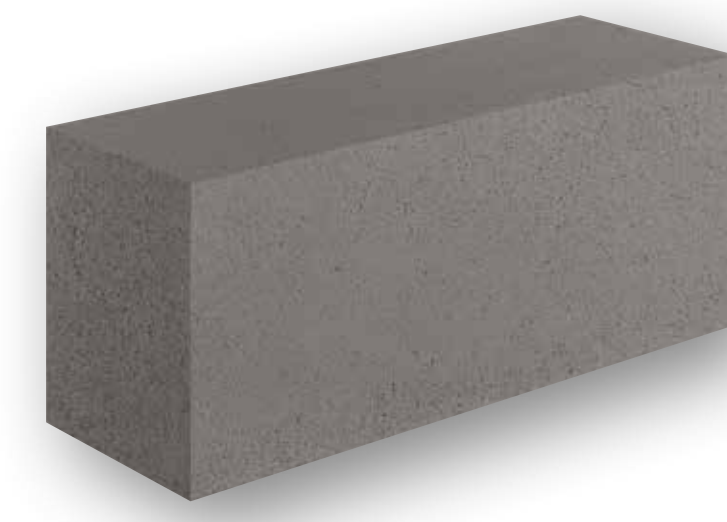
Üretici: **Bien Seramik**
Kullanım alanları: **İç mekân / Konut, ıslak hacim**
Ebat seçenekleri: **40x120 cm**
Renk seçenekleri: **Beyaz**
Garanti süresi: **2 yıl**
Öne çıkan özellikler: **Büyük ebatlı duvar karosu, özel dekor ve dekofon seçenekleri**

BTMSEAL Alfahibrit**// Su Yalıtım Malzemesi**

Koleksiyon/ Seri adı: **BTMSEAL Yeni Nesil Su Yalıtım Ürünleri**
Üretici: **BTM Yalıtım**
Kullanım alanları: **Dış mekân**
Ebat seçenekleri: **4,5-20 kg (Şeffaf renk 15 kg)**
Renk seçenekleri: **Beyaz, şeffaf gri**
Kalite belgeleri: **TS EN 1504-2**
Ödüller: **Yalıtım Sektörü Başarı Ödülleri "Yılın Çatı Sistem Bileşeni" Ödülü 2015**
Öne çıkan özellikler: **Islak zeminlere uygulanabilme, astar gerektirmeme, hızlı kurlenme**

More // Sırlı Granit

Üretici/Dağıtımçı: **Ege Seramik**
Tasarımcı: **Ege Seramik Tasarım Ekibi**
Kullanım alanları: **İç mekân, dış mekân / Konut, ticari yapılar / Banyo, mutfak**
Ebat seçenekleri: **33x99 cm, 33x33 cm, 60x60 cm, 80x80 cm**
Renk seçenekleri: **Bej, beyaz, fildişi, koyu gri**
Garanti süresi: **2 yıl**
Kalite belgeleri: **TSE Çift Yıldız Belgesi, TSE Ürün Uygunluk Belgesi, CE Belgesi, ISO 9001, ISO 14001, ISO 27001**
Öne çıkan özellikler: **Mat beton dokusu; zemin ürünlerinde kaydırmazlık özelliği (Yer ve duvar kullanımı için ayrı uygulama ürünleri)**

EMİBLOK**// Elektromanyetik Dalga Emen Blok**

Üretici: **AKG Gazbeton**
Kullanım alanları: **İç mekân, dış mekân / Konut, ticari yapılar, eğitim ve sağlık yapıları**
Ebat seçenekleri: **60 x 25 x 15/20/25 cm**
Ödüller: **2017 BATIMAT İnovasyon Ödülleri Finalisti**
Öne çıkan özellikler: **EM dalgalarından %99'a varan pasif koruma, uygulama ve maliyet avantajı, ısı yalıtımı**

Legend**// PVC Pencere ve Kapı Sistemleri**

Üretici/Dağıtımçı: **Egepen Deceuninck**
Kullanım alanları: **Tüm yapılarda**
Ebat seçenekleri: **Projeye özel ölçülerde**
Renk seçenekleri: **13 renk**
Öne çıkan özellikler: **80 mm genişlik, 6 odacıklı kanat yapısı, üstün ses ve ısı yalıtımı özellikleri, yüksek statik mukavemet**

Mahallem İstanbul

İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'nin yürüttüğü, İstanbul Kalkınma Ajansı'nın desteklediği Mahallem İstanbul projesinin sonuçları açıklanmaya devam ediyor.

İstanbul'da mahalle ölçeğinde geniş bir veritabanı ve harita tabanlı bir bilgi edinme sistemi kurgulanmasını amaçlayan Mahallem İstanbul projesi kapsamında İstanbul'da yaşayanların mahalleleriyle ilgili demografik yapıdan eğitime, sağlıktan sosyal ve siyasal ortama, ekonomik yapıdan altyapı ve çevreye birçok bilgiye ulaşılabilecek. Yerel yönetimlere de faydalı hizmetler üretmeyi amaçlayan projede, aynı zamanda yatırımcılar için mahalle ölçeğinde geniş bir veritabanı hazırlanıyor. Toplam 959 mahallenin sosyo-ekonomik açıdan incelendiği projeye ilgili gelişmeler, mahallemistanbul.com adresinden izlenebiliyor. Proje yürütücüsü Prof.Dr. Murat Şeker, İstanbul gibi metropolde, kent içi nüfus

hareketliliğin ve demografik değişimin önemine dikkat çekiyor. Projede oluşturulacak bilgi sistemine yakın zamanda online ve mobil ortamda tüm kullanıcıların erişebileceğini söyleyen Şeker, projenin hem İstanbullulara, hem yerel yönetimlere hem de yatırımcılara rehber olacağını ifade ediyor. Nüfus hareketliliğine genel olarak bakıldığında, İstanbul'da merkezden çevre ilçe ve mahallelere doğru bir genişlemenin ve hareketliliğin olduğuna işaret eden Prof.Dr. Murat Şeker'e göre İstanbul, dünyadaki diğer metropollere benzer bir şekilde giderek "getto"laşmaya; yani birbirine yabancılaşmış mahallelerden oluşan ve kimliğini kaybetme yolundaki bir şehir görüntüsü vermeye başlıyor. ●

Nüfusu 20 Binden Fazla Olup İlkokul Olmayan Mahalleler	
İLÇE	MAHALLE
KÜÇÜKÇEKMECE	YEŞİLOVA
ESENLER	BİRLİK
ESENYURT	SÜLEYMANİYE
PENDİK	DUMLUPINAR
ESENYURT	TALATPAŞA
ESENYURT	ÜÇEVLER
BAĞCILAR	YENİGÜN
ESENYURT	İNÖNÜ
FATİH	AKŞEMSETTİN
ZEYTİNBURNU	YEŞİLTEPE
GÜNGÖREN	HAZNEDAR
GÜNGÖREN	AKINCILAR
AVCILAR	ÜNİVERSİTE
ESENYURT	SAADETDERE
ESENYURT	MEHMET AKİF ERSOY
ESENYURT	SELAHADDİN EYYUBİ
ÜMRANİYE	TATLISU

İstanbul'da Nüfus Yoğunluğu En Yüksek Olan Mahalleler				
İLÇE ADI	MAHALLE ADI	YÜZÖLÇÜMÜ	2016 NÜFUSU	100 m ² 'YE DÜŞEN KİŞİ SAYISI
ZEYTİNBURNU	YEŞİLTEPE	0.22	21.611	9.6
ESENLER	FATİH	0.51	46.199	9.0
GÜNGÖREN	MAREŞAL ÇAKMAK	0.37	32.126	8.8
ESENLER	NİNE HATUN	0.50	43.561	8.7
BAĞCILAR	YENİGÜN	0.27	23.448	8.6
ESENLER	KAZIM KARABEKİR	0.42	36.141	8.5
GÜNGÖREN	AKINCILAR	0.26	21.162	8.3
BAHÇELİEVLER	HÜRRİYET	0.57	46.755	8.2
BAHÇELİEVLER	SİYAVUŞPAŞA	0.81	66.117	8.1
ESENLER	TURGUT REİS	0.59	47.529	8.1

İstanbul'daki mahallelerin ortalama nüfus yoğunluğu: 100 m²'ye düşen kişi sayısı 1.8

Açık Akademi Kent Seminerleri



Geçtiğimiz dönem ilki gerçekleştirilen Açık Akademi Kent Seminerleri'nin ikincisi, "İstanbul Yeniden" başlığıyla 17 Ekim-23 Kasım tarihleri arasında Kadıköy Belediyesi Akademi'de gerçekleştiriliyor. Seminer programında birçok farklı olgu, alanında yetkin isimlerin yönlendirmesiyle tartışılıyor. Programın özgün tarafı: İstanbul'a ait konuların akademik alanın dışına taşarak belediyenin de dâhil olduğu bir düzlemde tartışılıyor olması. Programa kent üzerine düşünen, tartışan ve üretmek isteyen, yerel yönetimler konusunda akademik veya akademi dışı, teorik veya pratik çalışmalar yürüten herkes katılabilir. Kadıköy Belediyesi ile TÜSES (Türkiye Sosyal Ekonomik Siyasal Araştırmalar Vakfı) işbirliğinde yapılan Açık Akademi'nin 6 haftalık güncel programında; göçmenlik-mültecilik ve toplumsal cinsiyet bağlamında eşit yurttaşlık olgusu, kentlerdeki kamusal alan politikası, tarihi kent merkezlerindeki kentsel yenileme çalışmaları ve soylulaşma olgusu,

kentsel-toplumsal hareketler ve siyasal katılım bağlamında yurttaş temelli siyaset, son günlerde etkisi daha da belirginleşen aşırı iklim olaylarına kentlerin uyumu ve son olarak beyaz perdedeki İstanbul temsilcileri üzerinden kent ve İstanbul tartışılıyor. Program kapsamında Efe Baysal "Aşırı İklim Olayları ve Kentlerin Uyumu"; Ayça Çiftçi "Sinemanın İstanbul'u"; Yüksel Taşkın ve Baran Uncu "Yurttaş Temelli Siyaset: Siyasal Katılım Modellerinden Toplumsal Hareketlere"; Kumru Çilgin, Erhan Kurtarı, Soner Çalır ve Ece Öztan, "Çeşitlenen Kentlerde Eşit Yurttaşlık ve Birlikte Yaşam: Göç, Toplumsal Cinsiyet, Beden ve Kamusal Alan"; Ebru Firdin Özgür ve İdil Akyol Koçan "Demokratik Kent için Kamusal Tartışmalar: Bu meydanlar, bu sokaklar bu parklar hepimizin (mi?)"; Gül Köksal ise "Tarihi Dokunun Sürekliliği Bağlamında Yeldeğirmeni Örneği / TAK" başlıklı seminerleri gerçekleştiriyor. ●

Ahmet Bey, şu an hayalindeki evi alıyor. Yoğun bir koşuşturma içinde...



Anında Ev Kredisi İş Bankası'nda.

Ev kredinizi siz de isbank.com.tr'den Anında Ev Kredisi'yle alın; kredi hesaplamanızı ve ön başvurunuzu yapıp kredi seçeneklerinizi değerlendirin, tapu, ekspertiz, onay işlemlerini kolayca halledin.

Şubeye sadece imza atmak için gidin.



1 Hesapla ve Başvur



2 Tapu ve Ekspertiz



3 Onay



4 Kredinin Hesapta



Ayrıntılı bilgi: isbank.com.tr

