

Ankara'nın Gözdesi D200

Eskişehir Yolu olarak bilinen Dumlupınar Bulvarı (D200) üzerindeki bölgeler son yıllarda Ankaralıların gözde yerleşim yerleri haline geldi. 2000'li yılların başından itibaren bölgeye olan yoğun ilgi sonucunda emlak piyasasında hızlı bir değişim gözlemlendi. Bulvar çevresince sıralanan bölgelerin önem kazanmasında ise farklı nedenler rol oynuyor.

Ankara, Cumhuriyetin ilk yıllarından itibaren giderek büyümüş, gelişmiş ve modern bir görünüm kazanmıştır. Başkent artan nüfus, iş imkânları, devlet kurumlarının şehirde bulunması ve daha birçok sebeple ağırlıklı olarak batı yönünde seyreden bir genişleme sürecine girmiştir. 2000'li yıllardan sonra Dumlupınar Bulvarı üzerindeki yerleşim alanlarında belirgin olarak görülebilen bu büyüme ve genişleme halini bölgedeki emlak ofislerine sorduk.

Bulvarın şehir merkezine yakın kesiminde yer alan Kızılırmak, Çukurambar, Söğütözü mahalleleri ilk bakışta yüksek katlı yapılarıyla dikkat çekiyor. Çukurambar Mahallesi öncesinde bir gecekondu mahallesi iken kentsel dönüşümle beraber dikey yapılaşmanın hâkim olduğu bir mahalleye dönüştü. Bu dönüşümün beraberinde bazı sorunlar getirdiği gözlemleniyor. Gökdelenlerin, gecekondu bölgelerinde yeterli altyapı iyileştirmeleri yapılmaksızın plansız ve yoğun yerleşimi sebebiyle her yağmurdaki sel tehlikesi doğuyor. Bölge nüfusundaki hızlı artış da beraberinde trafik ve otopark sorununu getiriyor; özellikle sabah ve iş çıkışı saat-

lerinde yoğunlaşan yollar, meydana gelen trafiği kaldıramamakta. Bölgede yeşil alan yok denecek kadar az. Yeşil alanın azlığı sebebiyle Ankara için "beton şehir, gri şehir" gibi yakıştırmalar yapılıyor. Kızılırmak, Söğütözü, Çukurambar mahalleleri ağırlıklı olarak Ankaralıların ofis ihtiyacını karşılamakla beraber konut ihtiyacı çok katlı, akıllı ev özelliğine sahip yapılarla gideriliyor. Çoğunlukla 4+1 dairelerin tercih edildiği; 2+1 ve 1+1 dairelere talebin fazla olmasına rağmen aile kurumunun oluşturulmasını teşvik etmek, bireyselliğin önüne geçmek amacıyla bu yöndeki ihtiyaca cevap verilemediği emlak ofislerince belirtiliyor. Bölgede yeni yapılaşmaya gidilecek boş araziler oldukça sınırlı. Konut fiyatları metrekare bazında 4.000-4.500; ofis fiyatları ise 6.500-10.000 TL arasında değişim gösteriyor.

Araştırma kapsamında görüşülen emlak ofisleri bölgenin gelişme göstermesinde yakın çevrede yer alan üniversitelerin (TOBB, ODTÜ) ve siyasi parti merkez binalarının önemli etkisi olduğunu belirtiyor. Bunun yanında mevcut kamu kurumları (Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı; Gıda, Tarım ve Hayvancılık Ba-



kanlığı; Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı; Diyanet İşleri Başkanlığı, Danıştay) ve "kamu kampüsü" projesi kapsamında yerleştirilen kamu kurumları (Ekonomi Bakanlığı, Avrupa Birliği Bakanlığı, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Devlet Personel Başkanlığı vb.) bölgeyi canlı tutuyor ve değerli kılıyor.

Bulvarın devamında yer alan Bilkent semtinde yapım aşamasında olan Şehir Hastanesi projesinin, özellikle hastane çalışanlarının konut ihtiyacı sebebiyle bölgeye daha da önem kazandıracağı öngörülmüyor. Konut ihtiyacının yanı sıra çalışanların günlük ihtiyaçlarının karşılanması ve hasta yakınlarının konakla-

ması amacıyla ek projelerin oluşturulması gereği ortaya çıkıyor; bu durumun doğal sonucu olarak bölgenin mevcut değerinin artması bekleniyor. Bilkent aynı zamanda çevresinde yer alan ODTÜ, Hacettepe ve Bilkent Üniversitesi'nde okuyan öğrenciler tarafından kiralık konut ihtiyacı sebebiyle de tercih ediliyor. //devamı, sayfa 3'te.

Takım Olma, Motivasyon, Öz Sorumluluk ve Zaman Yönetimi: İnşaatta Çevik Dönüşüm

Proje Yönetim Derneği (İPYD), AGILE TURKEY'nin teknik desteği ile inşaat sektöründe sürdürülebilir başarıyı ve verimliliği artırmayı hedefleyen "İnşaatta Çevik Proje Yönetimi" projesini başlattı. Yapı firmaları, tasarım ofisleri, uygulama firmaları, proje yönetim firmaları ve GYO'lar bünyesindeki başta mimarlık, inşaat mühendisliği ve bilişim mühendisliği olmak üzere çeşitli disiplinleri ilgilendiren "Çevik Proje Yönetimi" yaklaşımının amacını, sektöre kattığı değerleri ve pilot uygulamaları Alev Akın, Demet Demirer ve İlke Bozkurt ile konuştuk.

"Agile/Çevik" kavramının bilişim sektöründe ortaya çıktığını biliyoruz. Öncelikle bize bu kavramdan bahsedebilir misiniz; çevik yaklaşım nedir?

Demet Demirer | Çevik yaklaşım; çok uzun dönemli planlama yapmak yerine kendi kendini yöneten otonom takımlarla daha kısa dönemli, daha sağlıklı planlamalarla ilerlemeyi amaçlayan bir yaklaşımdır. Şu anda Türkiye'deki IT projelerinin %50'den fazlası "Çevik" pratikleri kullanılarak yönetiliyor. Üretim sektöründe de "Yalın" başlığı altında uygulamaları var.

"İnşaat Sektöründe Çevik Dönüşüm" projesi nasıl ortaya çıktı ve gelişti? İPYD ve AGILE Turkey nasıl bir araya geldi?

İlke Bozkurt | Son yıllarda "Çevik Yaklaşım" İPYD'nin 20 yıldır gerçekleştirdiği "Dinamikler Kongresi"nde IT, iletişim ve bankacılık sektörlerindeki uygulamaları ile yer almaya başladı. Geçen sene Dinamikler Kongresi'nde düzenlenen bir panelde "Scrum" ve "Agile"ın kavramlarının detayları aktarıldığı zaman bunların inşaat proje yönetimindeki sınırlara çözüm olabileceğini düşünerek bu konuyu araştırmaya başladık. Klasik

proje yönetimi metodolojisi inşaat sektöründen çıkmış ve yazılım sektörüne geçmişti. Şimdi ise tersini yapıyoruz, biz onlardaki iyi uygulamaları alıp inşaat sektörüne adapte ediyoruz.

DD: Tekno girişimlerle çalışırken "Çevik" yaklaşımı daha yakından tanıdım ve 2017 yılının ilk aylarında Mehmet Yitmen'in "Scrum, Bir Dönüşüm Hikâyesi" adlı kitabı ile karşılaşma fırsatım oldu. Bu yaklaşımın inşaat sektörünün sorunlarına çözüm olabileceğini gördüm. Kitabı okuduktan sonra Mehmet Bey ile ta-



Soldan sağa: Demet Demirer, Alev Akın, İlke Bozkurt. Fotoğraf: Sahir Uğur Eren

nıştık. Bu çalışmayı nasıl büyütebiliriz, inşaat sektörü için neler yapabiliriz diye konuştuk. Onlar AGILE TURKEY olarak bütün desteklerini verebileceklerini söylediler. İPYD ve AGILE TURKEY'nin güçlerini birleştirerek bir çalışma başlattık.

Alev Akın | "Çevik"i yazılım sektörüne atfedip inşaat sektöründeki verimsizliklere çareyi kendi içinde ararken uluslararası platformlarda "İnşaat Sektöründe Agile Uygulamaları" üzerine somut //devamı, sayfa 4'te.

"Bizim En Önemli Kriterimiz: Tüketici Memnuniyeti"

Firmaların garanti politikaları, üretici güvencesi ve müşteri sadakati üzerine E.C.A. markalı ürünlerin yurt içi satış ve pazarlamasından sorumlu ELMOR A.Ş. Genel Müdürü Enver Öz ile konuştuk.

5



İstanbul'un Toplu Taşıma Sıkıntısı

İstanbul'da günlük yaşantının bir parçası haline gelen trafik ile ilgili NG Araştırma şirketi 1000 kişinin katılımı ile bir araştırma gerçekleştirdi.

4

2018 Seramik Trendleri

Ege Seramik Genel Müdürü Göksen Yedigüller ile seramik sektöründeki yenilikleri, trendleri ve 2018 hedeflerini konuştuk.



6

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]

Yapı Sözleşmesi ve Teknik Şartname Yazımı

YTONG ve İstanbulSMD'nin 2016 yılında kentsel dönüşüm ve riskli yapı yenileme sürecindeki vatandaşları bilgilendirmek amacıyla hayata geçirdiği "Kentsel Dönüşüme Hazırlan Sarı Işık" projesi kapsamında yapı sözleşmeleri ve teknik şartnamelerin yazımı ele alınıyor.

YAPI SÖZLEŞMESİ VE TEKNİK ŞARTNAME YAZIMI

■ Dönüşümü yapılacak binanın inşası için bir müteahhitle anlaşma yapılması gerekir. Müteahhitle nakit ödemeli ya da kat karşılığı anlaşma yapılabilir. Sözleşme müteahhit ile kat malikleri arasındaki bağlayıcı resmi belgedir. Daha sonra yaşanabilecek anlaşmazlıkları en aza indirmek için sözleşmenin her kaleminin büyük bir titizlikle hazırlanması gerekir.

■ Sözleşmeyi imzalamadan önce güncel imar durumunu araştırmalısınız. Yeni imar durumuna göre ne kadar yapı alanınızın çıktığını öğrenerek mevcut yapı alanınızla karşılaştırmalısınız. Mevcut yapı alanınız daha önceki imar durumuna göre yapılmış olduğundan, eğer imar durumunda bir artış olmamışsa, güncel hesaplamada da yaklaşık aynı alanlar bulunacaktır. Bu durumda müteahhit firmaya tavizde bulunmadan binanızın yenilenmesi çok zordur. Ya mevcut daireler küçültülerek inşaat alanından müteahhide daire alanı yaratılacak ya da müteahhide "yüklenici karı" verilerek bina yenileyecektir.

■ Binanızın bulunduğu bölgede yeni binaların metrekare satış fiyatlarını araştırarak binaların yapım metrekare maliyetini öğrenmelisiniz. Eğer imarınızda artış varsa, yeni imara göre çıkacak inşaatın müteahhide maliyetini hesaplamalısınız. Sadece bölgedeki imar artışını öğrenmeniz yeterli değildir. Plan notlarını da incelemeniz gereklidir. Örneğin bölgenin lejantı "konut+ticaret" olup plan notlarında "zemin katta bağımsız dükkân yapılması şartı" bulunabilir. Müteahhit zemin katta daire yaparak kat maliklerine vermeyi planlarsa ileride paylaşım sorunu çıkabilir.

■ Tüm maliklerin önceden anlaşması ana gaye olmalıdır. Genelde anlaşmazlık mevcut bina ile yapılacak binadaki daire dağılımlarının şerefiye farkından ortaya çıkmaktadır. Bunu çözmek için önceden mevcut binadaki tüm dairelerin değer tespiti yaptırılmalı ve daha sonra yapılacak binanın projeleri belli olduktan sonra yeni bina dairelerinin değer tespiti yaptırılarak daireler arasındaki fark yüzdeleri hesaplanmalıdır. Böylece şerefiye farkı olanlar arasındaki farkı birbirlerine ödeyerek uzlaşabilirler.

DİKKAT!

Yapı sözleşmesi ve teknik şartnameyi imzalarken, kendi kurduğunuz ekipteki avukattan hukuki destek almalısınız. Tarafların hukuki emniyeti, hak ve menfaatlerinin korunması açısından, sözleşme görüşmeleri ve imza aşamasında her zaman bir hukuk bürosu ve avukattan destek almalısınız. Avukat ücretlerinin müteahhit değil mülk sahipleri tarafından ödenmesi mülk sahiplerinin haklarını korumada önemli bir husustur.

■ Apartman yenileme projelerinde müteahhitlerin sunduğu projeleri mimarlara ve avukatlara inceletmelisiniz. Komşuların kendi aralarında karar vererek sözleşmeyi imzalamaları ileride kat maliklerinin mağduriyetiyle sonuçlanacak sorunlara yol açabilir.

DİKKAT!

Müteahhitlerle imzalanacak sözleşmede, imar planının değişmesi halinde oluşacak haklarla ilgili ek madde koyduramazsanız, kendi haklarınızı korumanız mümkün değildir. Olası bir imar planı değişikliğinden sonra oluşacak tüm haklarınızla ilgili olarak, sözleşmede aksi belirtilmediği takdirde herhangi bir hak talep edemezsiniz.

■ Kentsel dönüşüm sürecinin herhangi bir aşamasında sözleşmenin maddeleri hususunda taraflar kendi aralarında "prensipte" mutabık olabilirler, ancak sözleşme tapu dairesinde ve noterlikçe düzenlenip taraflarca imzalandıktan sonra yapım ruhsatına başvuru yapılmalıdır.

■ Nihai sözleşme, 6098 sayılı Borçlar Kanunu'nun 237. maddesi ve 4721 sayılı Türk Medeni Kanunu'nun 706. maddesi kapsamında noterde düzenlenmeli ve 2644 sayılı Tapu Kanunu'nun 26. maddesine göre tapu kütüğüne kaydedilmelidir.

SÖZLEŞME HAZIRLANIRKEN DİKKAT EDİLMESİ GEREKENLER

Planla İlgili Önemli Noktalar

■ Sözleşmede, arsa payları ve yeni bağımsız alanların dağılımı dahil her konuda tüm hak sahipleriyle uzlaşma sağlamalısınız. Bunun için, müteahhit firmayla imzalayacağınız sözleşme ve teknik şartname öncesi, binanızla ilgili kat planlarını ve bağımsız alanların dağılımını bir mimarla birlikte incelemelisiniz. Sözleşmede, belediyeye onaylatılmış proje ile sözleşmedeki projenin aynı olması şartını mutlaka arayın. Projenin inşası sırasında mecburi sebeplerden doğacak farklılıklar içinse, "tüm hak sahiplerinin onayının gerekliliği şartı" sözleşme maddesi olarak eklenmelidir.

■ Sözleşme avan proje üzerinden değil, ruhsata konu olan kesin proje üzerinden yapılması gerekmektedir. Bu yüzden sözleşmeye mutlaka kat planı ekletilmeli. Yapılacak binanın planı sözleşmede belirlenmiş olmalıdır. Bu anlamda, sözleşme ekinde "kat paylaşım şeması" olmasına dikkat etmelisiniz. Hangi bağımsız bölüm kime ait, bu açık ve net olarak belirlenmelidir.

■ Belediyeler taslak olarak hazırlanmış avan projeleri onaylamaktadır. Bu avan projeler, ruhsat almından önce değişiklik gösterebilmektedir.



Sözleşmenin avan proje üzerinden değil, ruhsata konu olan kesin proje üzerinden yapılması gerekmektedir.

Arsa Payı ve Şerefiye Farkı İle İlgili Önemli Noktalar

■ Arsa payları bağımsız bölümlerin ana bina içindeki konum, büyüklük, yön, manzara vb. kısıtlara bağlı olarak belirlenen değerleriyle orantılı olarak verilir. Bunun için arsa paylarının düzenlenmesi hakkında Kat Mülkiyeti Kanunu taşınmazın kat irtifakı kurulduğu tarihteki verilere göre arsa payı dağılımı yapılmalıdır. Arsa payları 6306 sayılı kanunla çok önem kazanmıştır. Özellikle arsa paylarının 2/3 çoğunluğuyla alınan kararda ve 1/3 azınlıktan yenilemeye rıza göstermeyenlere ait bağımsızların arsa payı değerleriyle satışta çıkartılmasında bunun önemi ortaya çıkmaktadır. Arsa paylarının bağımsızların kat irtifakı kurulduğu andaki değerlerine göre verilmesi gerekir ve bunları belirlemek proje müellifinin görevidir.

■ Bağımsız bölümlerden her birine tahsis edilen arsa payı, bölümlerin değerinde sonradan meydana gelen çoğalma veya azalma nedeniyle değiştirilemez. Dolayısıyla değerlendirmeye esas alınacak tarihten sonraki imar durumu ile cins ve manzara değişiklikleri, bakım ve onarım çalışmaları nedeniyle meydana gelen değer artış ve eksilmeleri dikkate alınmaz. Kat irtifakının kurulu olduğu tarih esas alınarak, o tarihteki olası değerlere göre arsa payı yeniden belirlenir.

■ 6306 sayılı yasa gereği 2/3 arsa payı çoğunluğuyla bina yenilenmesinde yapılacak yeni bina için müteahhitle bir proje üzerinde anlaşırken, eski dairelere göre edinilecek olan yeni dairelerle değer farkları olması nedeniyle malikler arasında rant tartışmaları da kaçınılmaz olacaktır. Bu nedenle, sözleşme hazırlanmadan önce, müteahhidin hazırlayacağı taslak projeye göre bir arsa payı analizi yapılmalı ve bu arsa payı dağılımını sözleşmeye işlemek kaydıyla, şerefiye farklarını bağımsız sahipleri birbirlerine ödemelidir.

■ Müteahhitle kat karşılığı kâr üzerinden anlaşılması, müteahhidin o oranda daire alacağı anlamına gelmeyebilir. Örneğin, müteahhidinizle %50 kâr oranında anlaştıysanız, müteahhit o oranda değere sahip daire talep edebilir. Sözleşmede aksi belirtilmediği sürece müteahhit, arsa payları değere göre verildiğinden, arsa payı üzerinden değerini hesaplayarak metrekare olarak daha düşük oranda olan ticari bir birim almak isteyebilir. Daha sonra yeni kat irtifakı kurulurken, müteahhide verilen arsa payları toplamı da o oranda olmalıdır.

Örneğin: Projede bodrum katlarının fonksiyonları ve kullanım alanları belirtilmiş olmalıdır. Müteahhit, bodrum katını kendi depo olarak planlamış ve tapuda kat irtifakı kurarken bunları kendi birimlerine eklenti olarak işaretlemiş bölümlerden kat maliki faydalanamaz.

■ Yeni yapılan projede, kat maliklerinin eski arsa paylarından belirli oranda alınıp yeni çıkacak dairelere paylaşılacaktır. Dolayısıyla her kat malikinin arsa payları düşecektir. Yeni yapılan binada, bağımsız bölümlerin sayısı da artmış olacaktır, yeni arsa paylarına göre bu paylaşım tekrar hesaplanmalıdır. Arsa payları, bağımsız birimlerin değerleriyle orantılı olarak paylaşılmalıdır. Yeni yapılan binada tüm maliklere eski bağımsız birimlerine eşdeğer oranda pay verilmeye çalışılmalıdır.

■ Projenin yapıldığı ilçenin imar durumuna göre, yeni projede daha fazla bağımsız birim yapılmasının yanı sıra, bina yüksekliği de artmış olabilir. Bunun üzerine kat malikleri arasında bina paylaşımı sırasında anlaşmazlıklar çıkabilir.

Örneğin: Mevcut binada her katta dört daire varken, emsalden dolayı yükselen binanın yeni planına göre taban alanı azalmış ve her kat iki daireye düşmüş olabilir. Böylece arka cephede daire kalmadığında, arkadakiler ön cepheye geçecek, ön cephedeki diğer iki kat maliki de bir üst kata çıkacaktır. Bu dağılımlarda eski bağımsız birimlerin konumu nedeniyle şerefiye farkı kaçınılmazdır. Bazı hak sahiplerinin diğer maliklere şerefiye farkı vermek istememesi en çok rastlanan anlaşmazlıklardan biridir. Bu gibi durumlara mahal vermeme için, yeni arsa payları ve ödenecek şerefiye farkları, önce ortak karar protokolünde, daha sonra da sözleşmede açıkça belirtilmelidir.

GENEL UYARILAR

■ Sözleşmede bütün tarafların imzaları bulunmalıdır. Müteahhidin de sözleşmenin sonunda kendi adını eklemesi gerekir. Dolayısıyla müteahhidin de ismi kontrol edilmelidir. İmzalamaya işlemi eşzamanlı ve noter huzurunda yapılmalıdır.

■ Binanın boşaltılma tarihi, dairelerini boşaltmayan hak sahiplerinden alınacak tazminat bedeli, müteahhidin inşaata başlama tarihi, hak sahiplerine ödeyeceği kira bedelleri vb. konular sözleşmede açıkça belirtilmeli ve her iki tarafı da koruyacak cezai şartlar sözleşmeye eklenmelidir.

■ Vergi, harç gibi giderlerin müteahhit tarafından karşılanacağı açık bir şekilde belirtilmelidir. Sözleşme kapsamında kat irtifakı tesisinin ne zaman ve sözleşmenin hangi tarafınca yapılacağı, bununla ilgili harç ve masrafların kime ait olacağı-

nın açıkça ifade edilmesi gereklidir.

■ Sözleşme içeriğinde, faaliyete dair tüm yükümlülüklerin açık ve net bir şekilde belirtilerek, masrafı kendisine ait olmak üzere "anahtar teslim" olduğu, her türlü maddi ve hukuki ayıp olmaksızın yerine getirme görevinin müteahhide ait olduğu belirtilmelidir.

■ Yapı kullanma izin belgesi (iskân izni) almak müteahhidin yükümlülüğünde olmalı, inşaatın teslim süresi açık bir şekilde belirlenmelidir.

■ Sözleşmenin de mutlaka iskân izni alınması şartı bulunmalıdır. Bina zamanında bitirilmemiş, geç teslim edildiği, iskân alınmadığı ya da sözleşmede belirlenen diğer hükümlere uyulmadığı durumlarda ortaya çıkacak cezai şartların neler olacağı sözleşmede açık şekilde belirlenmelidir.

■ Sözleşmenin konusu ve hisse paylaşımı, (varsa) arsa maliklerinin inşaat yapımı nedeniyle satmayı vaat ettiği hisseler ve bunların devir şartları net bir şekilde açıklanmalıdır. Müteahhidin inşaatı yürütürken iş güvenliğiyle ilgili her türlü yasal mevzuata uyma yükümlülükleri açık bir şekilde sözleşmede belirtilmelidir. İnşaat sırasında gerçekleştirilecek olası iş kazaları durumunda hak sahiplerini korumak adına "inşaat faaliyet sigortası" yapılmalıdır. İş kazası olması durumunda hak sahiplerinin tazminat yükümlülükleri müteahhit tarafından karşılanmalıdır.

■ Sözleşmede müteahhidin kontratı feshedebilmesi üzerine bir madde eklenmiş mi dikkat edilmelidir. Sözleşmede müteahhidin sözleşmeden vazgeçebilmesini sağlayacak bir madde varsa şartları kontrol edilmelidir. "Mücbir sebeplere" dair maddeler, sözleşme yükümlülüklerinin ihlali durumunda kaçır madde olarak kullanılmaktadır. "Mücbir sebepler" gibi açık uçlu ibarelerin tanımlanarak kısıtlanmasını istemelisiniz!

■ Kaybedilen imar hakları olması durumunda nasıl bir dağıtım yapılacağı sözleşmede açıkça belirtilmelidir.

■ Tapuların ipoteksiz olmasına ve tapunun ne zaman iade edileceğine dair bilgiler eksiksiz olmalıdır.

■ Projeye dair teknik şartname, sözleşmenin ayrılmaz bir parçası olarak düzenlenmeli ve taraflarca onaylanmalıdır.

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

** Güncel bilgileri ilgili bakanlıklar ve belediyelerden takip edebilirsiniz. ●



Kat karşılığı inşaat, Müteahhit yaptığı işin bedelini para olarak değil taşınmaz olarak alıyorsa buna "kat karşılığı inşaat" denir.

İmar durumu, İmar plan ve yönetmeliğine göre o arsanın nasıl kullanılacağına gösteren belgedir.

Şerefiye farkı, Aynı binada yer alan ve aynı niteliklere sahip daireler arasında dairenin açıklığı, gün ışığı alma durumu, cephesinin baktığı yön, manzara görüş görmemesi, bulunduğu kat vb. kriterler nedeniyle oluşan fiyat farkıdır.

Kat irtifakı, Bir arsa üzerinde ileride kat mülkiyetine konu olmak üzere yapılacak veya yapılmakta olan bir veya birden çok yapının bağımsız bölümleri için, o arsanın maliki veya ortak malikleri tarafından, kat mülkiyeti kanunu hükümlerine göre kurulan irtifak hakkıdır.

Mücbir sebep, Yangın, deprem, savaş ve sel gibi önceden tahmin edilemeyen durumlar olduğu gibi, herhangi bir kimse tarafından alınacak önlemlere karşın önüne geçilmesi olanaksız, borcun yerine getirilmesine engel, borçlunun iradesi dışında gelişen beklenmedik olaylardır. Bunlar ölüm, iflas, hastalık, tutukluluk gibi durumlardır.

Bilinçli Konut Alımı

Engin Başaran, Tüketici Uzmanı, Onursal Başkan
Tüketiciler Derneği (TÜDER), e.basaran4@gmail.com



Son yıllarda sıkça duyular olduk: **Konutzedeler...** Değişen ve gelişen yaşam koşulları, artan konut üretimi, ödeme kolaylıkları ve ihtiyaçlar konut satışlarının artmasına ve beraberinde birçok tüketici mağduriyetinin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Tüketim bilincinin ülkemizde gelişmemiş olması, bir mal alındığında "nelere dikkat edilmesi" gerektiğinin bilinmiyor olması ve yasal haklardan habersiz olunması mağduriyetlerin katlanarak artmasına yol açmaktadır. Ayıpsız ve sorunsuz konut almak isteyen tüketicinin yasal haklarını ve sorgulaması gerekenleri iyi bilmesi gerekir. Böylece daha başta yaşanacak riskler en aza indirgenmiş olur. Bu nedenle, bu sayıda 6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'un ilgili hükümlerinden ve tüketicinin yükümlülüklerinden/sorumluluklarından bahsetmek istedim.

Ülkemizde konut satışları daha çok, 6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'da "Ön Ödemeli Konut Satış Sözleşmesi" adıyla düzenlenen ve "Tüketicinin konut amaçlı bir taşınmazın satış bedelini önceden peşin veya taksitle ödemeyi, satıcının da bedelin tamamen veya kısmen ödenmesinden sonra taşınmazı tüketiciye devir veya teslim etmeyi üstlendiği sözleşmedir" diye tanımlanan Ön Ödemeli Satışlarla yapılmaktadır.

Tüketicinin konut alırken ve sözleşme yaparken aşağıdaki kurallara dikkat etmesi gerekir:

- Tüketicilere sözleşmenin kurulmasından en az bir gün önce, Bakanlıkça belirlenen hususları içeren ön bilgilendirme formu verilmek zorundadır.
- Yapı ruhsatı alınmadan, tüketicilerle ön ödemeli konut satış sözleşmesi yapılamaz.
- Konutlar, tapu sicil kütüğüne kayıtlı ve kat mülkiyeti kurulmuş olmalıdır. Konutun tapu kaydında ipotek, şerh vb. kayıtlar bulunmamalıdır.
- Konutun bağlı olduğu Belediyeler ve İmar Müdürlüğü'nce onaylı olması gereken "İmar planı/mimari projesi/statik/betonarme projesi ve elektrik, su, ısı (tesisat) projesi, depreme dayanıklılık raporu" olmalıdır.
- Isı yalıtımı yapılmış olmalıdır.
- Yönetmeliklere uygun yangın merdiveni ve dört kattan fazla ise asansörü olmalıdır.
- Otopark, çocuk oyun alanı ve yeşil alan bulunmalıdır.
- Kapı, pencere, mutfak işçilikleri, kullanılan malzemelerin standart olup olmadığı, işçilik kalitesi, su giderlerinin sağlıklılığı, temelde/çatıda (yağmurda su alıp almadığı) yalıtım olup olmadığı veya niteliğine dikkat edilmelidir.

Yukarıdaki hükümlere uymayan konutlar "Ayıplı Konut" sayılmalıdır.

6502 sayılı Tüketici Yasası madde 8'de "Ayıplı Mal" tanımı şöyle yapılmaktadır:

- Ayıplı mal; tüketiciye teslimi anında, taraflarca kararlaştırılmış olan örnek ya da modele uygun olmaması ya da objektif olarak sahip olması gereken özellikleri taşıması nedeniyle sözleşmeye aykırı olan maldır.
- Ambalajında, etiketinde, tanıtma ve kullanma kılavuzunda, internet portalında ya da reklam ve ilanlarında yer alan özelliklerinden bir veya birden fazlasını taşımayan; satıcı tarafından bildirilen veya teknik düzenlemesinde tespit edilen niteliğe aykırı olan; muadili olan malların kullanım amacını karşılamayan, tüketicinin makul olarak beklediği faydaları azaltan veya ortadan kaldıran; maddi, hukuki veya ekonomik eksiklikler içeren mallar da ayıplı olarak kabul edilir.

6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun madde 10'a göre:

- Teslim tarihinden itibaren altı ay içinde ortaya çıkan ayıpların, teslim tarihinde var olduğu kabul edilir. Bu durumda malın ayıplı olmadığına ispatı satıcıya aittir. Bu karine, malın veya ayıbın niteliği ile bağdaşmıyor ise uygulanmaz.
- Tüketicinin, sözleşmenin kurulduğu tarihte ayıptan haberdar olduğu veya haberdar olmasının kendisinden beklendiği hallerde, sözleşmeye aykırılık söz konusu olmaz. Bunların dışındaki ayıplara karşı tüketicinin seçimlik hakları saklıdır.
- Satışa sunulacak ayıplı mal üzerine ya da ambalajına, üretici, ithalatçı veya satıcı tarafından tüketicinin kolaylıkla okuyabileceği şekilde malın ayıbına ilişkin açıklayıcı bilgiyi içeren bir etiket konulur.

Tüketicinin seçimlik hakları

Malın ayıplı olduğunun anlaşılması durumunda tüketicinin; açık nitelikteki ayıplar için (ayıp daha sonra ortaya çıkmış olsa bile, malın tüketiciye teslim tarihinden itibaren iki yıldır) malın tüketiciye tesliminden itibaren 6 ay içerisinde "ayıp ihbarını" yapması gerekmektedir. Ancak "gizli ayıp" olarak nitelenebilecek ayıplarda (kullandıkça, sonradan veya bir profesyonelin raporuyla ortaya çıkan ayıplar) zamanaşımı süresinin sonuna kadar dava açılabilir. Ayıplı konutta zamanaşımı süresi beş yıldır. İkinci el konut veya tatil amaçlı taşınmaz mal satışlarında üç yıldan az olamaz.

Ayıp, ağır kusur ya da hile ile gizlenmişse zamanaşımı hükümleri uygulanmaz ve tüketiciler şu seçimlik haklarını kullanabilirler:

- Satılanı geri vermeye hazır olduğunu bildiren sözleşmeden dönebilir,
- Satılanı alıkoymuş ayıp oranında satış bedelinden indirim isteyebilir,
- Aşırı bir masraf gerektirmediği takdirde, bütün masrafları satıcıya ait olmak üzere satılanın ücretsiz onarılmasını isteyebilir, ancak ücretsiz onarım veya malın ayıpsız misli ile değiştirilmesinin satıcı için orantısız güçlükleri beraberinde getirecek olması halinde tüketici, sözleşmeden dönme veya ayıp oranında bedelden indirim haklarından birini kullanabilir. Bu talebin yerine getirilmesi konut ve tatil amaçlı taşınmazlarda altmış iş günüdür.

Seçimlik hakların kullanılmasına nedeniyle ortaya çıkan tüm masraflar, tüketicinin seçtiği hakkı yerine getiren tarafça karşılanır. •

Ankara'nın Gözdesi D200

1. sayfadan devam/1 Kiralık konut fiyatları, 1.500-3.000 TL arasında değişim gösteriyor.

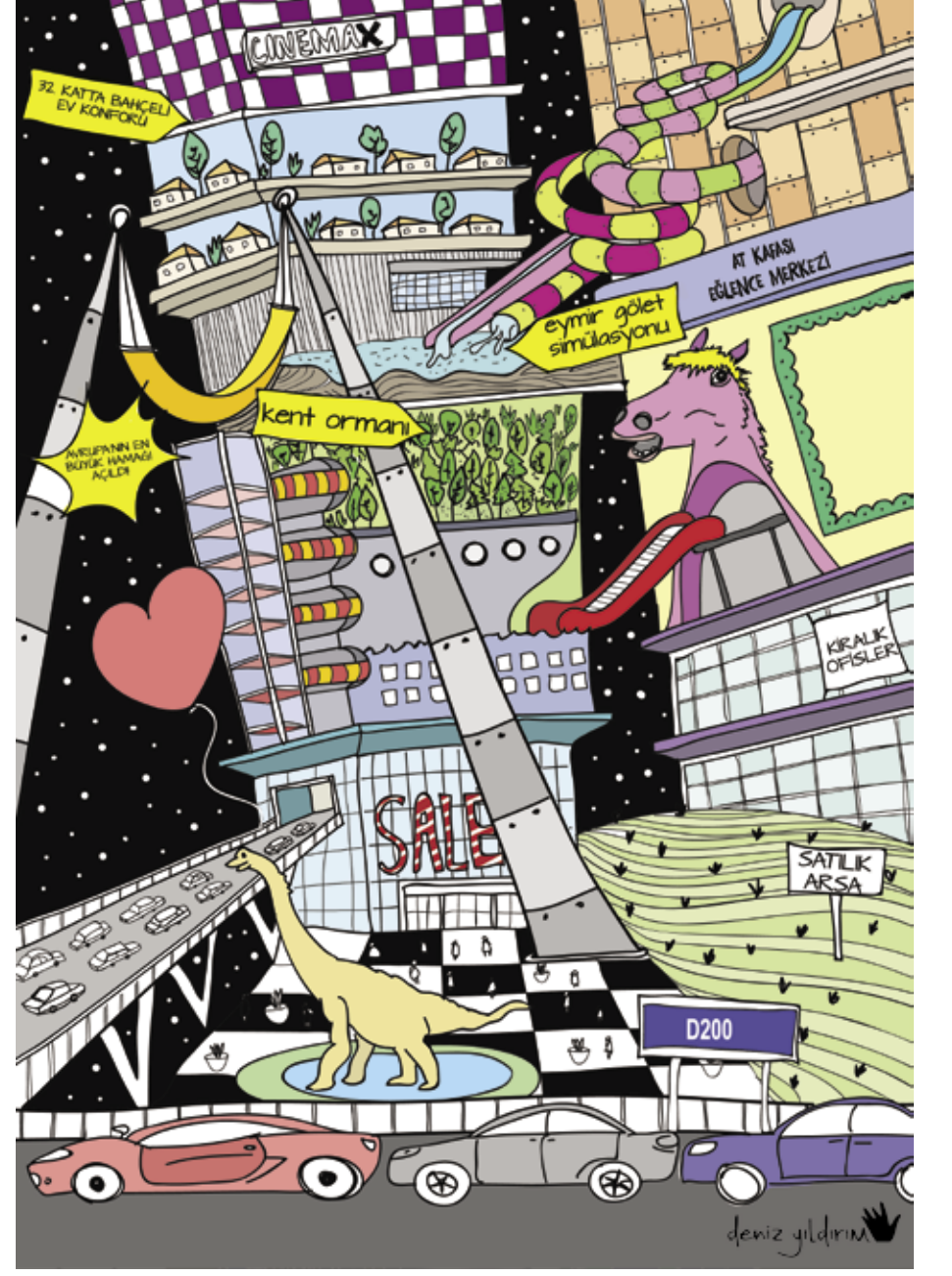
Çayyolu Mahallesi ve Ümitköy civarı ise şehir merkezinden biraz uzaklaşmak isteyenlere ev sahipliği yapıyor. Bölgenin, 2014 yılında Çayyolu metrosunun tamamlanmasıyla ilgi odağı haline geldiğini belirten emlak ofisleri; 2000'li yılların başlarına kadar tek katlı, villa tipi, yeşil alanın yoğun olduğu bir bölge iken günümüzde trafik ve insan yoğunluğunun arttığı, yüksek katlı binalarla çevrili, betonlaşan bir yer haline gelmeye başladığını vurguluyor.

Şehrin sıkışık yapılanması, trafik yoğunluğu, otopark yetersizliği, çevre kirliliği gibi sebepler Ankaralıları eski yerleşim yerleri olan Ayrancı, Esat, Bahçelievler gibi bölgelerden uzaklaştırarak daha geniş, site güvenliğine sahip, sosyal tesis alanları barındıran, yeşil alanların mevcut olduğu yeni yerleşim yerlerine yönlüyor.

Söğütözü, Çukurambar ve civar mahallelerde yoğun ofis ihtiyacı görülürken Çayyolu ve çevresi %90 oranında konut ihtiyacına cevap veriyor. Yeni yapılmalarda metrekare birim fiyatları 4.000 liradan başlıyor.

Ankara batı yönünde gelişmeye ve genişlemeye devam ediyor; bunun büyük parçasını da Eskişehir yolu çevresindeki yerleşim alanları oluşturuyor. Bahsi geçen yeni yerleşim alanlarının ortak özelliği olarak ise yüksek gelir seviyesine hitap etmeleri gösteriliyor. Kamu kurumları, üniversiteler, AVM'ler ve yukarıda bahsedilen birçok etken bölgeyi canlı tutmaya devam edecek gibi görünüyor. •

Haber: Yeliz Yıldırım



*Araştırma kapsamında 2018 Ocak ayı içinde Çankaya'nın Kızıllırmak, Çukurambar, Bilkent, Çayyolu Mahallelerinden Borsemler Emlak, Aktif Başkent Gayrimenkul A.Ş., Gordion Emlak, Bilkent Ana Emlak, Bilkent Barış Emlak; Yenimahalle'nin Ümitköy Mahallesinden Gordion Emlak ile görüşüldü.

bi_özet
[gayrimenkul]

artık
mobilde

Dergilik

Turkcell Dergilik
ve

E-Dergi

Türk Telekom
E-Dergi'den
okuyabilirsiniz



Gerçek Kişilere Hatırlatmalar

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



Yılbaşı her zaman güzel şeyler çağırır bana. Bir kere "yeni"lenmek demektir. Bu "yeni"nin peşine "başlangıç", "umut", "başarı" kelimelerini koyar güzellikler getirmesini dilerim hep. Bu yılın ilk yazısına da yeni yılın hepimizin için sağlık ve başarı getirmesini, umutlarımızı yeşertmesini, içimizi ve çevremizi güzellikle doldurmasını dileyerek başlamak isterim.

Bu yazımda bana ayrılan yerle sınırlı olarak kısaca "gerçek kişilerin" 2017 yılında gayrimenkulden elde ettiği kira gelirleri (Gayrimenkul Sermaye İradı-GMSİ) ve alım satım kazançlarının (Değer Artış Kazançları) beyanına ilişkin hatırlatmalar yapmaya çalışacağım.

2017 yılı kira gelirleri

2017 yılında elde edilen konut kira gelirleri tutarının 3.900 TL'si (2019 yılında beyan edilecek 2018 kira gelirleri için 4.400 TL) Gelir Vergisinden istisnadır. İş yeri kira gelirleri ise kesinti sureti ile vergilendirildiği için kesinti suretiyle vergilendirilen kira geliri 30.000 TL'nin altındaysa ayrıca beyana gerek yoktur. Başka bir ifade ile 2017 yılında bir gerçek kişinin konut kira geliri 3.900, tevkifata tâbi tutulmuş işyeri kira geliri tutarı 30.000 TL'nin (2019 yılında beyan edilecek 2018 yılı işyeri kira gelirleri için 34.000 TL) altındaysa herhangi bir beyanname verme yükümlülüğü yoktur. Bu tutarların üzerindeki gelirler için beyan yapılmalıdır. Kira geliri beyanında bi_özet gayrimenkulün bir önceki sayısında yer

verdiğim* götürü ya da gerçek gider usulünü seçebilme hakkınız bulunmaktadır. Ancak yine aynı yazıda belirttiğim gibi götürü usulün seçilmesi halinde uygulanacak götürü gider tutarı %15 olarak dikkate alınacaktır.

2017 yılı alım satım kazançları

Gelir Vergisi yasamız gerçek kişilerin gayrimenkul alım satımlarından doğan kazançlarının "süreklilik" taşıması durumunda "değer artışı kazancı" olarak vergilendirilmesini öngörmektedir. Sürekli olarak gayrimenkul alım satımı ile uğraşanlar ise tacir sayılırlar. Gayrimenkul işlemlerinde sürekliliği belirleyen ise alım satım sayısıdır. Mali otorite bir yıl içinde birden fazla ya da birbirini izleyen yıllarda birer adet satış yapılmasını bu işin sürekli yapıldığının göstergesi olarak kabul etmektedir.

Gayrimenkul alım satımını sürekli olarak yapmayan gerçek kişilerin söz konusu gayrimenkullerini ellerinden çıkarmaları (satmaları, bağışlamaları, sermaye olarak bir şirkete koymaları, takas etmeleri vb.) halinde alım ile satım arasında geçen süre 5 yıldan kısa ise satış fiyatı ile alış bedeli arasındaki fark bazı istisna ve giderlerin indirilmesi sonrasında vergilendirilecek kazancı oluşturur. Alış maliyeti eğer alış ve satış arasında geçen sürede enflasyon %10'dan yüksek bir artış göstermişse, enflasyon oranında artırılır.

Buna karşılık söz konusu gayrimenkul miras ya da hibe yoluyla edinilmişse veya alışla satış arasındaki süre 5 yıldan uzun sürmüştür söz konusu gayrimenkulün satışından elden edilen gelir vergilendirilmez.

Alım satım kazançlarında 2017 yılı için 11.000 TL'lik (2019'da beyan edilecek 2018 yılı alım satım kazançları için 12.000 TL) bir istisna tutarı vardır. Kazanç bu tutarın altındaysa beyan etmeye gerek yoktur. Bu tutarın üzerindeyse 11.000 TL'lik istisna tutarı indirilir. Beyan edilecek alım satım kazancında gider olarak bu satış nedeniyle ortaya çıkan giderler ve ver-

giler (mesela varsa avukat giderleri, noter giderleri, noter harçları, tapu harçları vb.) de dikkate alınır.

2017 kazançlarının beyanı

2017 yılında sahip olduğu gayrimenkulden "kira geliri" ya da "alım satım kazancı" elde eden gerçek kişiler istisna kapsamında dışında kalan söz konusu kazançlarını 2018 yılı Mart ayının 25'ine kadar verecekleri yıllık beyanname ile ikametgâhlarının bulunduğu yere bakan vergi dairelerine bildirmek ve tahakkuk edecek vergilerinin yarısını Mart ayı sonuna diğer yarısını da Temmuz ayının sonuna kadar iki taksitle ödemekle yükümlüdürler.

Söz konusu beyannamayı vermek zorunda olan kira geliri (GMSİ) ve alım satım kazancı sahipleri beyanname üzerinden ayrıca:

- Beyan edilen gelirin %15'ini aşmamak şartıyla mükellefin şahsına, eşine ve küçük çocuklarına ait hayat sigortalarına ödenen primlerin %50'si,
- Mükellefin şahsına, eşine ve küçük çocuklarına ait Türkiye'de bulunan sigorta şirketlerince yapılmış ölüm, kaza, hastalık, sağlık, engellilik, analık, doğum ve tahsil gibi şahıs sigortalarına ödenen primleri,
- Beyan edilen gelirin %10'unu aşmaması, Türkiye'de yapılması ve gelir ve kurumlar vergisi mükellefiyeti bulunan gerçek ve tüzel kişilerden alınacak belgelerle ispat edilmesi şartıyla mükellefin kendisi, eşi ve küçük çocuklarına ilişkin olarak yapılan eğitim ve sağlık harcamaları
- İle Gelir Vergisi Yasası'nın 89. maddesinin diğer bendlerinde sayılan giderleri de indirim konusu yapabilirler.

Bol kazançlı ve keyifli bir yıl dileği ile... •

* bi_özet gayrimenkul Kasım 2017 sayısındaki yazım: www.biozetgayrimenkul.com/2017/11/27/goturu-gider-vergi-kalir/

Takım Olma, Motivasyon, Öz Sorumluluk ve Zaman Yönetimi: İnşaatta Çevik Dönüşüm

1. sayfadan devam// deneyim örneklerini dinleyince bu kavramın inşaat sektörüne o kadar da ters olmadığını gördüm. Konferansta bunun bir yöntem değil yaklaşım olduğunu ve her projeye adapte edilebileceği anlatılıyordu. Mutsuz bir sektörün içinde çalışan biri olarak bu yaklaşımı araştırmaya başladım. Benim "İnşaat Sektöründe Çevik Dönüşüm" projesine dahil olma nedenlerimden biri de mutluluk arayışı diyebilirim.

Peki, yurt dışında inşaat sektöründe bu yaklaşım yaygın olarak uygulanıyor mu?
DD | Amerika'da tasarım ofislerinde çok yaygınlaşmaya başladı. Orada çevik ve yalın yönetimlerle ilgili çalışan arkadaşlar bizim de bu gelişimi eş zamanlı olarak yakaladığımızı söylüyor. Literatürde de son dönemde bu konuda paylaşımların arttığını görüyoruz.

İnşaatta Çevik Proje Yönetimi yaklaşımını biraz daha açabilir misiniz? Bu yaklaşımın sürecinden, yönteminden ve getirilerinden bahsedebilir misiniz?
DD | Bu noktada Mehmet Bey'in "Az az, sık sık ye" tanımını kullanmayı seviyoruz.



Alev Akın
Fotoğraf: Sahir Uğur Eren

Proje yönetim yaklaşımını diyoruz ve hep süreçteki değişimden verimlilikten bahsediyoruz. Bu yaklaşımın sonuç ürüne yansımalarını nasıl görebiliriz?

AA | Klasik proje yönetim anlayışında daha çok projenin başarısına odaklanılır. Paydaşların büyük kısmı ürünün başarısı ile çok ilgilenmez. Zaman, kalite, maliyet hedefleri planlandığı şekilde gerçekleşirse başarılı bir yönetim yapılmış olur. Burada devrim niteliğindeki fark; ürünün başarısının da proje başarısına katkı yapması.

Şimdilerde inşaat sektöründe bir projenin tasarımdan teslimine kadar planlanan süresi ortalama 36 ay. Planlanan olup olmayacağı, projenin satılıp satılmayacağı ise belirsiz. Değişken dünyadaki bu belirsizliklere karşı reflekslerimizi geliştirdiğimizde çevik olacağız. Burada bir kültür değişikliği; yukarıdan aşağıya değil aşağıdan yukarıya bir yönetim tarzı var. İçinde güven, gelişme, şeffaflık olan bir dönüşümden bahsediyoruz aslında.

AA | Dünyada uygulanan çok fazla çevik yönetim yaklaşımı var. Bunların hepsi başlı başına bir felsefe. Bunlardan biri olan "Scrum" üç temelden oluşuyor: Denetim/Yoklama, Adaptasyon ve Şeffaflık. Ölçerek geliştirmek, kısa hedeflerle iyileştirmek, yıllar değil de aylar-haftalar bazında değere odaklanmak, sektöre hem maddi hem manevi anlamda katkıda bulunacak.

Sektörde güven endeksini yükseltmemiz gerekir. Takımlar ve takım arkadaşları birbirine güvenirse başarıdan bahsedebiliriz. İnşaat uygulamalarından idari süreçlere kadar tüm ekipler çevik yaklaşım kültürünü anlayıp dönüşebildikleri ölçüde sektöre verimlilik ve mutluluk gelecek.

İB | Verimlilik denildiğinde sık karşılaştığımız sorulardan biri de "Y neslini çalıştırabiliyor musunuz?" oluyor. Çevik yaklaşım prensipleri ve Scrum çerçevesi Y neslinin çalışma beklentisine çok uygun. Scrum'da ne yapacağını söyleyen lider yok, ekibin önündeki engelleri kaldıran bilge ve hizmetkar bir rolde liderlik var. Ekip içindeki kişilerin talimata ihtiyacı yok; motivasyona sahip olduğunda herkes işi devam ettirebiliyor.

Yöntem ve yaklaşım ne olursa olsun o projenin kurallarını kimin koyduğu ve ne kadar kararlı olduğu önemlidir. Aynı yöntem, ona inanılmayan bir masada hiç uygulanamazken, o yöntemi veya yaklaşımı neden seçtiğinin farkında olunan bir masada, sürecin ve ürünün kalite hedefleri daha kolay ve sancısız sağlanacaktır. Özetle; "Scrum" tek başına derdimize çare olamaz tabii ki. Öncelikle bu yaklaşıma neden ihtiyacımız olduğunu anlayarak başlamamız gerekiyor.

AA | İnşaat sektörü olarak bir de toplantı problemimiz var; gündemi ve sahibi belirsiz toplantılar... Bir projenin uygulama sürecinde ayda en az 50-60 saat toplantı yapıyor. Scrum'da ise günlük toplantılar 15'er dakika. Bu toplantıların yanı sıra değerlendirme toplantıları da dahil ayda maksimum 20 saat toplantı yapıyor. Toplantının saati, yeri, katılımcıları, hedefi belli olunca bu noktada verimlilik başlıyor.

İnşaat sektöründe büyük bir çeşitlilik var hem ölçek hem de alan bakımından. Çevik yaklaşım, sektördeki farklı alanlara-organizasyonlara nasıl adapte edilebilir?

AA | İnşaat sektöründe kurallar projelere, karar vericilere hatta coğrafyaya göre değişir. Firmalar kendi süreçlerine bakıp sorunlarının ne olduğunu görebilmeli öncelikle.

DD | Biz firmalara nasıl olması gerektiğini söyledikten sonra firmalar kendi hedefini ve hedefe ulaşmak için nasıl çalışacaklarına kendileri karar veriyorlar. Birkaç prensip var: Planlama Toplantısı, Retrospektif Toplantısı, günlük Scrum Toplantısı gibi. Biz sadece çerçeveden bahsediyor ve sorularını sağlıyoruz.

İB | Çevik pratiğin çalışma kültürüne getirdiği bazı değişimler var: takım olma, motivasyon, öz sorumluluk ve zaman yönetimi. Her firma kendi içerisinde neye ihtiyacı olduğuna bakmalı. Daha verimli bir toplantı yönetimi yapmak ya da insanları daha üretken, sorumluluk bilinci yüksek bireylere dönüştürmek için uygulamalar var. Bireylerin takım olduğu ve bir sonraki eylemde nelerin daha iyi yapılabileceğinin konuşulduğu Retrospektif



Ilke Bozkurt
Fotoğraf: Sahir Uğur Eren

Toplantısı, Scrum'ın önemli bir parçası. Klasik proje yönetiminde bunu 3 yıllık projenin sonunda Öğrenilmiş Dersler adı altında yapmaya çalışırdık. Hem iş isten geçmiş olurdu hem de bir sürü bilgiyi kaybedebildik; şimdi ise "Sprint" dediğimiz bir hafta ya da bir aylık dönemler içerisinde bunları adım adım konuşuyor ve sürekli iyileşerek ileriye gidebiliyoruz. "Ben değişiyorum" değil de "ben dönüşüyorum" diyerek daha iyiyi gidilebilir; buna inanıyoruz.

Şu an pilot uygulamalarınızda ne aşamadasınız?

DD | Eğitimlerimizi yılbaşından önce yaptık ve hemen akabinde firmalarla çalışmaya başladık. 3 ay boyunca her pazar-tesi düzenlenen ekip toplantısına katılıp deneyimlerimizi paylaşıyoruz. 3 tane ara etkinlik düzenleyeceğiz. Bütün ekipler her ay bu firmalardan birinin ev sahipliğinde buluşup deneyimlerini birbirleri ile paylaşacaklar. En sonunda da 14 Nisan'da Dinamik İnşaat Zirvesi'nde tüm inşaat profesyonellerine açık olarak deneyimlerini anlatacaklar. Biz gerçekten faydalı, insanları mutlu eden bir deneyim geliştirmek istiyoruz. ●

İnşaat Sektöründe Agile/Çevik çalışmalarını hakkında daha fazla bilgi almak isteyenlere ne önerirsiniz? Sizinle nasıl iletişime geçebilirler?

İB | "İnşaat Sektöründe Çevik Dönüşüm" adında LinkedIn grubumuz ve "AgileConstruction-TR" adında bir LinkedIn sayfamız var. Bütün gelişmeleri, yaptığımız etkinlikleri bu platformlarda paylaşıyoruz. Ayrıca çalışmalarımız İPYD web sitesi ve yayınlarından da takip edilebilir.

İPYD olarak bu sene 12-13 Nisan'da 19.'sunu düzenlemekte olduğumuz Dinamikler Proje Yönetim Kongresi'nin akabinde 14 Nisan tarihinde Türkiye'de ilk defa "İnşaat Sektöründe Çevik Proje Yönetimi" teması ile bir Zirve düzenliyoruz. Zirvede pilot proje takımlarının paylaşımlarının yanı sıra, konuda deneyimli yabancı konuşmacıların ve ülkemizin sektör liderlerinin; iddialı, öngörülemez riskler içeren projelerin yönetimindeki çevik yaklaşımlarla ilgili sunumları olacak. Verimlilik odaklı ve farklı bakış açısı içeren; tasarımdan teslimata kadar bütün süreçleri ve disiplinleri kapsayan bir içerik hazırladık.

Bu konuda daha detaylı bilgi edinmek isteyen sektör paydaşlarımız Kozyatağı Hilton'da düzenlenecek olan Kongre ve Zirve ile ilgili üyelere www.dinamikler.org sitesi üzerinden ulaşım kayıt olabiliyor.

"İnşaat Sektöründe Çevik Dönüşüm" projesini sektörde duyurmak için nasıl bir yol izlediniz?

DD | Bu projeye dahil olmaları için firmalara gidip tek tek sunum yaptık, firmalardaki değişime direnci fark ettik. Sonrasında seminerlerle daha çok kişiye yaymaya karar verdik. İnsanların zihninde "çevik" ve "inşaat" kelimeleri aynı cümle içinde geçmeye başladı. Ondan sonra firmalar ile görüştüğümüzde daha farklı sonuçlar aldık, ilgi çok arttı, kar topu gibi büyüdü diyebiliriz.

Öncelikle hedefimiz bilinç ve farkındalık yaratmak için Anadolu ve Avrupa yakasında birer seminer düzenlemektir. İzmir'den bir davet alınca orada da bir seminer verdik. Şubat ayında kamu kurumlarına yönelik bir organizasyon yaptık. Amacımız pilot uygulama için ana yüklenici, mimarlık firması ve alt yükleniciden oluşan bir çember oluşturmaktır. Şu anda bunu başardık: Yapı Merkezi, Metal Yapı ve MuuM Mimarlık ile pilot projelerimizi yürütüyoruz.



Demet Demirel
Fotoğraf: Sahir Uğur Eren

İstanbul'un Toplu Taşıma Sıkıntısı

İstanbul'da günlük yaşamın bir parçası haline gelen trafik ile ilgili NG Araştırma şirketi, 11-30 Ocak 2018 tarihleri arasında, 15-64 yaş aralığında 1000 kişinin katılımı ile benderimki.com çevrimiçi kamuoyu platformu üzerinden bir araştırma gerçekleştirdi.

Yapılan araştırmada çıkan sonuçta göre katılımcıların yarısı her gün toplu taşıma ile seyahat ediyor. Her 10 kişiden 3'ü haftada birkaç kez, özel araca sahip olan 10 kişiden 4'ü ise haftada sadece birkaç defa toplu taşıma aracı kullanıyor. Bu kadar yoğun kullanılması da toplu taşıma şoförlerinin sorumluluklarının önemini artırıyor. Araştırma kapsamında katılımcılara bu anlamda da bazı sorular yöneltildi. Alınan geri dönüşlere göre İstanbulluların yarısı taksicilere güvenmiyor ve gidilecek yolu uzatma, taksimetre ayarıyla oynama gibi konularda aldatılacağını düşünüyor. Kalabalık şehirlerde trafiğin akışını kolaylaştırmak için toplu taşıma kullanımı oldukça önemliken şoförler tarafından bu güven ilişkisinin zedelenmemesi kritik önem taşıyor. Katılımcılara toplu taşımada şoförün si-

gara içi içmediği konusunda da sorular yöneltildi. Taksi ile seyahat eden her 10 kişiden 6'sı daha önce şoförün yolculuk sırasında sigara içtiğini; aynı şekilde her 10 katılımcıdan 6'sı daha önce minibüs şoförlerinin de sigara içtiğine şahit olduğunu belirtiyor. İstanbul halkının hemen hepsi toplu taşıma sürücülerinin özel bir denetime tabi olmaları ve özel bir sertifika programına yönlendirilmeleri gerektiğini düşünüyor. Katılımcılara toplu taşıma ücretleri ile ilgili soru yöneltildiğinde ise anlaşılıyor ki İstanbul'da her 100 kişiden yalnızca 1'i toplu taşıma ücretlerini ucuz olarak değerlendiriyor. Toplu taşımadaki erişilebilirlik değerlendirildiğinde ise her 10 kişiden 8'i toplu taşımaların engellilerin kullanımı için yetersiz olduğunu düşünüyor. Araştırma sonucunda, tüm bu sorunlar



Fotoğraf: Sahir Uğur Eren

ile ilgili halkın yarısının nereye şikayette bulunacağını bilmediği, bilse dahi her 10

şikayetten 6'sının çözüme ulaştırılmadığı görülüyor. ●

Genel Güvenlik

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



Daha önceki yazımda, güvenliği 0-12 yaş aralığını ele alarak dile getirmiştim. Bu yazımda ise 12 yaş sınırını aşarak 7'den 70'e herkes için önem arz eden genel güvenlik konusundan söz etmek istiyorum.

Güvenlik, hayatın varlığı ve sürdürülmesi için önemli olan hava, su gibi olmazsa olmazları arasındadır. Bu nedenle nereden başlayıp, nerede bitireceğimi bilemiyorum. Bazı şeylerin anlatımı ve tarifini çok zor. Güvenlik, sağlığın korunması, hayatın sürdürülmesi sürecinde bütünlük arz ediyor. Önemli güvenlik kavramları ve alanlarını genel çizgileri ile değerlendirdikten sonra mikro düzeyde değerlendirmeyi sürdüreceğim. Can ve mal güvenliğimizin korunması konularındaki yasal düzenlemeler veya organizasyonların yetersizliği konularında ise bir değerlendirme yapmayacağım. Bugüne kadar sağlığın korunması, sosyal güvenliğin sağlanması gibi konularda yasal düzenlemeler yapılmış; bu konulardaki yetersizlikler tartışılabilir. Sağlık hizmetleri-

nin paralı olması, koruyucu sağlık hizmetlerinin ise bilinçli şekilde ve sürekli hale getirilmemesi halen tartışma konuları arasındadır. Yaşam hakkı ve gelecek korkuları, hayatta psiko-sosyal ve ekonomik güvencenin önemini artırmaktadır. Bilinen dünya tarihinin geçmişi bu konularda insanoğluna umut vermemektedir. Şu anda yaşananlar ise geçmişten bir parça olarak devam ediyor. "Böyle gelmiş böyle gidecek" dogmatikğine inanmak istemeyenlerin kanıtı az, inançlarının kanıtı ise çok fazla. Bu nedenle değişimden yana olanların işi her zaman zor olmuştur. Bu teoremi daha sonraki yazılarımda ve özellikle "Kazaların Önlenmesinde Yaşanan Zorluklar" başlığı altında sürekli ve sık sık kullanacağım.

Yaşam kaygıları beslenme, barınma vb. ihtiyaçların karşılanıp karşılanamayacağı kuşkusu ile başlamaktadır. Burada ekonomi devreye giriyor. İhtiyaçların sınırsız olması nedeni ile bunların karşılanması için aranan çözümden EKONOMİK kaygılar doğmakta. İnsanoğlunun o an için bütün ihtiyaçları karşılanırsa bile gelecekte ne olacağına dair korkusu devam etmektedir. Haksız kazançlar, gelir dağılımının eşitsizliği, iş bulamama korkusu, üretim araçlarının azalması ile bunlara sahip olamama umutsuzluğu yaşam korkularını artırmakta, bu kaygı da dünyayı devlerin kaygı arenalarına döndürmektedir. İnsanoğlunun yaşadığı en büyük tehlike ve risk de bu yaşam savaşından doğmaktadır. Konu savaştan açılmış iken o kadar çok tehlikeli düşman var ki say-

makla bitmez. İnsanoğlunun ihtirasları ile başlatılan silahlı sıcak savaşlara karşı gerekli önlemleri alıp almadığımızı sorgulayalım. Örneğin binalarımızda sığınak var mı? Bu sığınaklar kullanışlı mı? Gerekli koruyucu malzeme var mı? Konut arırken, kiralarken bunları sorgulayan var mı? Hiç duymadım. Kimyasal silahlarla karşı evinde maske, ses bombasına karşı kulaklık ya da hafif yaralanmalara karşı gerekli ilaçları buldurmanı da duymadım.

Diğer bir savaşımız da doğal afetlere karşı olanıdır. Deprem sonrası kısa bir dönem, olay sıcakken bazı çalışmalar yaptık. Yapılanlara teşekkür ediyorum. Yapılmayanlar veya ihmal edilenler için ise yalvarıyorum; ne olur gereğini yapalım. Sel ve su baskınları için bazı dere ıslah çalışmalarının yapıldığına tanığım; ancak çoğu yetersiz. Dere yataklarında, doldurulmuş deniz kenarlarında, su şırlıtısının, deniz dalgalarının efsununa kapılmamak mümkün değil, ancak tatlı yemenin acı sonuçlarına katlanmayı da göz ardı etmeyelim. Doğal afetlerin biri de yıldırımdır. Binalarda paratoner kurulmunun, binaların topraklama sistemlerinin önemi konusunda fazla duyarlı olduğumuz da sanıyorum. Bu konularda, inşaat projelerini hazırlayan mimar ve mühendislerin hassasiyetinin milyonda biri kullanıcılarında yoktur. Bu doğal afetlere karşı bir koruma önlemi de, binaların sağlıklı tahliye sistemlerine sahip olmalarıdır. Binalarda sağlıklı acil çıkış kapılarının, yollarının, aydınlatmalarının olup olmadığını sorgulayan varsa, ellerini saygı ile sıkacağım. ●

“Bizim En Önemli Kriterimiz: Tüketici Memnuniyeti”

Firmaların garanti politikaları, üretici güvencesi ve müşteri sadakati üzerine E.C.A. markalı ürünlerin yurt içi satış ve pazarlamasından sorumlu ELMOR A.Ş. Genel Müdürü Enver Öz ile konuştuk.



Enver Öz
ELMOR A.Ş. Genel Müdürü

E.C.A. 2017 yılı Ekim ayından itibaren armatür grubu ürünlerine 20 yıl garanti vermeye başladığını duyurdu. Armatürlerde ve musluk grubu ürünlerinde genelde öngörülen kullanım ömrü ve garanti süresi nedir? Siz bu süreyi 20 yıl olarak belirlerken neleri dikkate aldınız?

Armatürler için Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından belirlenen kullanım ömrü 5 yıl, garanti süresi ise 2 yıldır.

Pazarda kalite denildiğinde akla gelen ilk marka olma özelliği taşıyan E.C.A., teknolojisine ve ürünlerine duymuş olduğu güvenle “Beraber Olmak Garantisi” diyerek E.C.A. markalı krom kaplı tek kumandalı-çift kumandalı batarya ve musluk grubu ürünlerinde Türkiye’de ilk defa garanti süresini 20 yıla çıkarttı.

E.C.A. olarak bütün ürünlerimizle sektörün standartlarını zorluyor hatta bu standartları biz belirliyoruz. Garanti süresinin belirlenmesinde birçok unsur söz konusu ancak E.C.A. olarak bizim en önemli kriterimiz: “Tüketici memnuniyeti”. Bunun sağlanması için Korozyon Ömür Deneyi, Kartuş Ömür Deneyi, Akustik Sınıfı, Sızdırmazlık Testi gibi birçok aşamadan geçerek tüketicimizi ürünlerimizle buluşturuyoruz.

Kalite denildiğinde akla ilk gelen marka olmanın gururunu ve sorumluluğunu taşıyan E.C.A., “TSE Çift Yıldız” ile TSE’nin belirlediği en zorlayıcı şartlardaki sınırları aşarak ürünlerinin yıllarca kullanılabileceğini kanıtladı.

20 Yıl Garantili E.C.A. ürünleri uzun kullanım ömürleri boyunca parlaklığını kaybetmiyor, su sızdırmıyor, bozulmuyor. Kısacası tüketicileri-

mizin almış olduğu 20 Yıl Garantili E.C.A. ürünleri yıllar geçse de ilk kullanım konforuyla yanınızda.

Sadece süresi değil garantinin kapsamı da değişiklik gösterebiliyor. Tüketici bir ürün seçerken söz konusu garanti olduğunda nelere dikkat etmeli? Sizin kampanyanızda sürenin uzatılmasına ek olarak garanti kapsamı da genişletildi mi?

Günlük hayatta en fazla kullandığımız gereçlerden biri de armatürler. Armatürler, banyo ve mutfaklarda bir ayrıntı gibi gözükse de üretim ve kullanım sürecinde pek çok sebepten insan sağlığını doğrudan etkiliyor. Armatürlerde yıllarca kullanılabilirlik ve kalite büyük önem taşıyor. Özellikle tüketiciler armatür seçimine ve hemen sonrasında da garanti koşullarına dikkat etmelidir. Armatür seçiminde en önemli konu ürünlerin sağlık için hijyen, ekonomi için tasarruf bakımından kullanıcı dostu olması. Garanti kapsamı konusunda da tüketiciler aldıkları ürünün garanti süresine, dayanıklılığına ve kalitesine dikkat etmelidir.

E.C.A. markası denildiğinde akllara “kalite” kelimesinin gelmesinin en önemli nedenlerinden biri de tüketici memnuniyetinin ve ürün kalitesinin en üst seviyelerde olması. Tüm E.C.A. ürünlerinde kalitemize duyduğumuz güven sayesinde garanti kapsamı tüketicilerimizin hakları en ince ayrıntısına kadar düşünülmüş olarak oluşturulmuştur.

Tüketiciden bugüne kadar ürünlerinizin garantisini ile ilgili nasıl geri dönüşler aldınız?

E.C.A. ürün portföyünü oluştururken dikkat ettiğimiz konulardan biri de tüketicilerimizi anlamak, ihtiyaç ve beklentilerine uygun çözümleri E.C.A. kalite ve standartları çerçevesinde geliştirmek ve üretmek olmuştur. 20 Yıl Garanti konusunun gündemde olmasının en önemli sebeplerinden biri de markamıza kendi markası gibi sahip çıkan tüketicilerimizdir.



Garanti süresi müşteri sadakatini, müşterinin firmaya olan güvenini etkiliyor mu?

Tüketicilerimizin E.C.A. markasının kalitesine, dayanıklılığına ve hizmetine olan güvenleri sayesinde pazarda en çok tercih edilen markayız. Gerçekleştirmiş olduğumuz Garanti kampanyasıyla da tüketicilerimize zaten bildikleri E.C.A. kalitesini 20 Yıl Garanti ile birleştirerek teşekkürlerimizi sunmak istedik. ●

Arabuluculuk Kapsamının Genişlemesi Bekleniyor

Suat Dolu, Genel Müdür Yardımcısı,
Medyan DRC*



Arabuluculuk, uyumsuzluk yaşayan tarafların bir araya gelerek, her iki taraf için de kabul edilebilir ortak bir çözüme vardıkları, “Alternatif Uyumsuzluk Çözümü” yöntemi olarak özetlenebilir. Arabuluculuk, dünyada işçi ve işveren arasındaki anlaşmazlıklar, tüketici anlaşmazlıkları, sözleşmelerden doğan ihtilaflar, ailevi ya da komşulukta doğan sorunlar gibi birçok konuda ve birbirinden farklı birçok sektörde tarafların çözüm tercihi olarak ön plana çıkıyor ve uzun yıllardır etkin bir biçimde kullanılıyor.

Türkiye’de 7.6.2012 tarihli ve 6325 sayılı “Hukuk Uyumsuzluklarında Arabuluculuk Kanunu” ile Arabuluculuk, uyumsuzlukların alternatif çözüm yolları arasına katıldı. 1.1.2018 tarihinden itibaren ise, İş Mahkemelerinde açılacak olan, işçi-işveren ilişkisinden kaynaklı işçilik alacağı ve tazminat davaları ile işe iade talepli davalarda Arabuluculuk dava şartı haline geldi.

T.C. Adalet Bakanlığı’ndan alınan verilere göre, bugüne kadar Türkiye’de 21.517 adet Arabuluculuk tutanağı düzenlenmiş durumda. Geçtiğimiz yılların istatistiklerine baktığımızda, Türkiye’de işçi ve işveren arasındaki uyumsuzlukların, zorunlu Arabuluculuktan önce de tercih edildiği ve bugüne kadar Arabuluculuk için yapılan başvuruların %90’ının işçi ve işveren uyumsuzluklarına yönelik olduğu görülüyor. Geçmiş yıllarda işçi ve işveren arasındaki uyumsuzluklara yönelik dava sayıları dikkate alındığında, 2018 yılı içinde 500.000-700.000 civarında uyumsuzluğun Arabuluculuk ile çözümlenmesi yoluna gidileceği tahmin ediliyor. Bu anlamda, gayrimenkul sektöründe de işçi ve işveren arasındaki uyumsuzlukların çözümünde Arabuluculuğun önemli bir yer tutacağını söylemek doğru olur.

Öte yandan, daha az maliyetli ve daha hızlı çözüm sağlayabilen Arabuluculuk yöntemini, işçi ve işveren uyumsuzlukları haricinde birçok farklı konuda da alternatif çözüm yöntemi olarak kullanmak mümkün. Dünyada farklı konularda sektöre özel Arabuluculuk uygulamaları ön plana çıkarken Türkiye’de Arabuluculuk, sektörden bağımsız olarak çoğunlukla uyumsuzluğun konusuna göre tercih ediliyor. Henüz çok yaygın olmamakla birlikte sektöre özel çözümler oluşmaya başlıyor. Bu anlamda öne çıkan alanlardan biri sigorta sektörü. Bu kapsamda kurumsal sigorta şirketleri birçok farklı alandaki uyumsuzlukların çözümünde Arabuluculuk yöntemini kullanmaya başladı. Bilindiği üzere sigorta sektöründe uyumsuzluk dosyaları, tahkim ve mahkeme süreçlerinin uzun sürmesi nedeniyle, sigorta şirketleri açısından belirsizliklere yol açıyor. Tarafların bir araya gelmesi sonucu ortak bir anlayışa ulaşılabilmek imkânı, bu uyumsuzluklarda Arabuluculuk ile çok hızlı sonuç alınabilmesini sağlayabiliyor.

Henüz Türkiye’de sektöre özel istatistikler net bir biçimde yayınlanmadığı için, gayrimenkul sektöründe Arabuluculuğun alternatif çözüm yöntemi olarak ne kadar kullanıldığını bilemiyoruz. Öte yandan Arabuluculuk konusunda dünyada gayrimenkul sektörüne baktığımızda, komisyon sözleşmelerine ve bedellerine, sigorta taleplerine, danışmanlıktan kaynaklanan maddi/manevi kayıplara, ev sahibi-kiracı uyumsuzluklarına, kooperatiflerin, tapu ortaklıklarının, komşuların birbirlerine olan yükümlülüklerine yönelik uyumsuzluklar için Arabuluculuğun tercih edilen yöntemler arasında yer aldığını görüyoruz.

Yine bu konuda öne çıkan farklı alanlar arasında hizmet sektörü yer alıyor. Emek yoğun bir sektör olması ve göreceli olarak personel devir hızının yüksek olması nedeniyle, özellikle çok çalışması olan çağrı merkezleri, güvenlik hizmeti veren şirketler, temizlik ve yiyecek hizmeti veren şirketler, Arabuluculuk yöntemi ile işçi-işveren uyumsuzluklarının çözümlenmesini tercih edebiliyor. Bu sektördeki büyük ve kurumsal şirketler, çoğunlukla Türkiye genelinde hizmet verdikleri için ve uyumsuzluğa konu olan bölgelerde farklı Arabulucular ile irtibata geçmek zor olabileceği için, Türkiye genelinde hizmet verebilecek Arabuluculuk Merkezlerine ihtiyaç duyabiliyor. İşte bu noktada Arabuluculara hizmet edecek diğer servis ve hizmet sağlayıcılara da yeni bir kapı aralanıyor. Önceki yazıda** da bahsettiğim gibi dünyada, Arabuluculuk faaliyetleri için profesyonel şirketler tarafından kurulan; taraflara toplantı odaları, yiyecek servisleri vb. destek hizmetleri de sunabilen genellikle belirli alanlarda uzmanlaşmış Arabuluculuk Merkezleri bulunuyor. Ülkemizde ise konusunda uzmanlaşmış kurumsal merkezlerin yaygınlaşması beklenen bir ihtiyaç haline gelmiş görünüyor. Bu ihtiyaca karşılık olarak da kurumsal firmalar tarafından yapılan uluslararası standartlarda Arabuluculuk Merkezleri faaliyetlerine başlamış durumda. Yakın zamanda belli bir tutarın altındaki ticari uyumsuzlukların da Arabuluculuk yöntemi ile çözümlenmesinin zorunlu hale gelmesi bekleniyor. Bu tüm sektörler açısından önemli bir gelişme olmakla birlikte gayrimenkul sektörünü de yakından ilgilendiriyor. Böyle bir gelişme olduğu takdirde gayrimenkul sektöründe birçok ticari uyumsuzluğun çok kısa zamanda ve her iki tarafın da uzlaşmasıyla çözüme kavuşması mümkün olabilecektir.

Her ne kadar dünyadaki örnekleri ile kıyaslandığında Türkiye’de Arabuluculuk çok yeni olsa da, yeni düzenlemeler ile çok kısa sürede yaygın bir biçimde kullanılmaya başlanacak ve bu anlamda birçok ilke uygulamasının önüne geçecekmiş gibi görünüyor. ●

*Medyan DRC bir FU Gayrimenkul Yatırım Danışmanlık A.Ş. markasıdır.

** bi_özet gayrimenkul 2. sayı, Temmuz 2017

bi_özet [gayrimenkul]
gazetesini
biozetgayrimenkul.com
adresinden okuyabilirsiniz

SU İğne Deliğinden 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

“Portföyümüzde Herkesin Beğenebileceği En Az Bir Ürün Var.”

Geride bıraktığımız 2017 yılında Türkiye’de yapı sektörünü nasıl değerlendirdiyorsunuz ve sizce 2018’de bu sektörde bizi neler bekliyor?

2017 yılı yapı sektörü için hem hareketli hem de zorlu bir yıl oldu. Kurdaki yükselme trendi, sektördeki tahsilat kabiliyetinin azalması gibi etkenlerle dönemsel zorlukları olan bir yıldır. Ama Ege Seramik açısından değerlendirmem gerekirse yılı mutlu kapattık. Bir firmanın “Yılı mutlu kapattık, başarılı kapattık” diyebilmesi için hem ürünlerinin beğeniliyor olması hem de bu beğenilerin satışa dönüşüyor olması gerekir. Ege Seramik olarak bu yıl ikisi yurt içinde ikisi yurt dışında olmak üzere çok başarılı dört fuar geçirdik. Çok beğenilen ve satışa dönüşen yeni ürün serilerimiz ile 2017 yılını mutlu ve başarılı kapatmayı başardık. Bu vesile ile başarılarımızda emeği geçen tüm çalışanlarımızı bir kere daha çok teşekkür ediyoruz. 2018 yılının da hemen hemen 2017 ile aynı havada geçeceğini düşünüyorum. Bu yıl da temkinli ama girişken olmakta ve yeni pazarlar aramaya devam etmekte fayda var. Biz de Ege Seramik ailesi olarak hep birlikte yorulmadan, azimli çalışmaya devam edeceğiz yeni yılda.

2017, Türkiye seramik sektörü açısından nasıl bir yıl oldu, 2018 yılında bu sektöre yön verecek olan trendler neler?

Bu yıl sektör için genel olarak olumlu bir yıl oldu. Artık seramik sadece mutfak veya banyolarda kullanılan değil tüm mekânlarda uygulanabilir bir malzeme olarak kabul görüyor. Bu da son yıllarda iç ve dış pazardaki hareketliliği artırıyor. Sektörde bir süredir çok büyük ebatlı ürün modası var biliyorsunuz. Ancak Eylül ayında Cersaie Fuarı’nda da gördük ki bu yıl küçük ebatlarda da bir yükseliş söz konusu. Özellikle genişleyen renk skalalarının geometrik desenli ürünlerle birleşiminden çok modern görünümler ortaya çıkıyor. Gelecekte büyük ebat olacak ama küçük ebatlar da yerini almaya başlamış durumda. Özellikle geometrik ürünlerin pastel renklerle kombinlenerek kullanılması 2018 yılında sık sık karşımıza çıkacak. Ama bunun yanında daha sade, doğal görünümlü ve dokulu ürünlere rağbet de devam edecek. Ahşap, mermer, tekstil ve beton görünümlü ürünler de öne çıkmaya devam edecek. Gri, beyaz ve bej gene hakimiyetini koruyacaktır.

Son yıllarda dijital baskı teknolojisi yapı malzemeleri sektöründe oldukça etkili oldu. Ege Seramik de bu teknolojiyi kullanan firmalardan biri. Teknolojik gelişmeleri takip etme anlamında Türkiye yapı sektörünü nasıl değerlendiriyorsunuz ve sizin bu konudaki çalışmalarınız neler?

Öncelikle şunun altını çizmek isterim ki, 2009 yılında Türkiye seramik sektörünü dijital baskı teknolojisi ile tanıştıran ve bu teknolojiyi kullanan ilk firma Ege Seramik’tir. Dijital baskı teknolojisini kullanarak doğa kadar güzel ve gerçek ürünler yapmaktayız. Bu sayede bazı yapı malzemelerine rakip olup pazar payımızı da artırmaktayız. Bunun yanı sıra, fabrikamızda kullanmakta olduğumuz Türkiye’nin ilk eko seramik pişirme fırını, insansız forklift robotlarını, otomatik paketleme makinalarını, palet istifleme

Ege Seramik Genel Müdürü Gökse

Yedigüller ile seramik sektöründeki yenilikleri, trendleri ve 2018 hedeflerini konuştu.



Gökse Yedigüller
Ege Seramik Genel Müdürü

robotlarını, şekillendirme sonrası granül boyama tesislerini palet örtme ve çemberleme hatlarını düşünürsek teknolojiyi en yakından takip eden ve avantajlarından yararlanan firmalardan biri olduğumuzu rahatlıkla söyleyebiliriz.

Son yıllarda hem üreticiler hem de tüketiciler daha çevreci ürünlere yöneliyor. Bu anlamda siz neler yapıyorsunuz?

Günümüzde insan sağlığına ve çevreye duyarlı yeşil binalar hızla önem kazanıyor. Bu çerçevede gelecek nesillere yaşam kalitesini artıracak, çevreye duyarlı ürünler ve malzemeler sunmak her geçen gün daha öncelikli hale geliyor. Biz de Ege Seramik olarak, tasarım sürecinden başlayarak, ürünün yaşam döngüsü boyunca çevreye ve insana ciddi hassasiyetini gösteren bir firmayız. Bu hassasiyetimizi de GREENGUARD ve GREENGUARD GOLD sertifikalarını almaya hak kazanarak bir kere daha tescillemiş olduk. Bu sertifikalar ürünlerin emisyon değerlerinin ölçülmesi sonucunda ürünün iç mekânda kullanılmasında herhangi bir sorun teşkil etmediğini belgelemektedir.

Yalnızca banyo ve mutfaklarda değil tüm yaşam alanlarında seramik sunduğu renk, desen, boyut alternatifleri ile önemli bir yapı malzemesi olarak karşımıza çıkıyor. Bunların yanı sıra sağlamlık, fonksiyonellik ve sağlıklı ürün olma özellikleri de araniyor. Seramik seçerken nelere dikkat etmek gerekiyor?

Daha öncede söylediğim gibi seramik artık tüm mekânlarda uygulanabilir bir malzeme olarak kabul görüyor. Ancak her mekânın ihtiyacı birbirinden farklı. Özellikle dikkat edilmesi gereken en önemli husus mekânın büyüklüğüne göre seçilecek renk. Sonrasında o mekânda hangi tarzı oluşturmak istediğinize karar vermeniz. Devamında ise sizi mutlu edecek deseni veya ürünü bulmak ki bu noktada geniş ve sürekli yenilenen dinamik port-

föyümüz ile biz devreye giriyoruz. Bizim en büyük iddiamız; portföyümüzde herkesin beğenebileceği en az bir ürün bulabileceği. Ayrıca bayilerimizdeki Kareo programımız yardımıyla müşterilerimizin kendi mekânlarını seçtikleri ürünler ile döşeli şekilde, bitmiş gibi görülebilmelerine imkân sağlıyoruz. Böylece müşterilerimiz seçtikleri ürünün sağlamlasını döşeme işlemine başlamadan yapabiliyor.

Seramik sektöründe ürünün kalite ve standartları nasıl kontrol ediliyor? Tüketiciler, o ürünün sağlıklı, çevreci, kaliteli olduğunu nasıl anlayabilir?

Ürünler, ulusal ve uluslararası akredite olmuş tarafsız laboratuvarlarda TS EN 14411 gibi belirlenmiş standartları karşılayıp karşılamadığına dair kontrol edilmekte. Her ülkenin de ayrıca kendi standartları mevcut. Bunun yanı sıra CE belgesi gibi tüm ülkelere kabul edilen ve ürünlerin, amacına uygun kullanılması halinde insan can ve mal güvenliği, bitki ve hayvan varlığı ile çevreye zarar vermeyeceğini,



diğer bir ifadeyle ürünün güvenli bir ürün olduğunu gösteren bir işaret mevcut. Ege Seramik hangi kalite belgelerine sahip diye sorarsanız kapsam biraz daha geniş. CE, TS EN 14411 gibi belgelerin yanı sıra ihracat yaptığımız tüm ülkelerin kalite belgelerine sahibiz. TSE’nin çok daha dar kriterlere sahip olan TSE Çift Yıldız belgesini de sektöründe almaya hak kazanan firmalarından biriyiz. Ayrıca biraz önce bahsettiğim gibi ürünlerin emisyon değerlerinin ölçülmesi sonucunda ürünün iç mekânda kullanılmasında herhangi bir sorun teşkil etmediğini belgeleyen GREENGUARD ve GREENGUARD GOLD sertifikalarına da kalite belgelerimiz arasında.

Ar-Ge ve Ür-Ge alanında nasıl çalışmalar yapıyorsunuz? Bu çalışmalarda kullanıcı

istekleri, geri bildirimleri ne derece etkili oluyor?

Teknoloji, tasarım ve kalite standartlarına ağırlık vererek yurtiçi ve yurtdışında önemli pazar paylarına ulaştık. Ar-Ge ve Ür-Ge çalışmalarımız durmaksızın devam ediyor, sürekli gelişen altyapımız ve uzman kadromuzla sektördeki iddiamızı sürdürüyoruz. Mevcut portföyde iyileştirmeler, ayrıca sektöre katkı sağlayacak yeniliklerle ilgili araştırma-geliştirme çalışmalarımız sürekli devam ediyor. Bu noktada da kullanıcı geri bildirimleri bizim en önemli bilgi kaynaklarımızdan biri. Çünkü bize göre marka sadakatine sahip müşterinin geri bildiriminden daha tarafsız ve faydalı bir gözlem olamaz. Dolayısıyla en öncelikli kontrol edilmesi, düzeltilmesi gereken geri bildirimler bunlar ve süreçlerimizde de etkisi büyük. ●

Peki Şimdi Ne Yapmalı?



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

Daha çok markalı konut piyasasını ilgilendiren son 10 yıllık gelişmeyi bir önceki yazımda özetlemeye çalışmıştım. Şimdi de bu andan itibaren başarılı hikâyeler yazmak için neler yapmalı biraz ondan bahsedeceğim.

Güncel trend konularımızdan biri olan “deneyimlemek”ten yola çıkarsak -ki konut alımı bir insanın hayatı içinde çok sıklıkla tekrar edilebilecek bir deneyim değil- bu önemli satın almayı deneyimlerken kişinin kendisini “çok özel” hissetmesini sağlamak gerekiyor. Tabii bunu sadece konutu satma aşamasında değil, konutta oturduğu süre içinde de yaşatmak artık çok önemli. Konut geliştiricisinin, yaptığı projede oturum başladıktan sonra da havayı çok iyi koklaması gerekiyor. Bunu iyi yapanlar, müşterinin deneyimleme avantajını sürdürülebilir müşteri yaratmak anlamında çok lehte kullanabiliyor iken bazı geliştiriciler oturum başladıktan sonra konut kullanıcılarını kaderlerine terk edebiliyorlar. Son 10 yıldır konut piyasası, özellikle markalı konutlarda gelişme aşamasında iken yapılan bu konut sitelerinin yönetim modellerinin ne derece önemli olduğunu yavaş yavaş tecrübe ettik. Bunu da hemen site aidatları ile bağlamak yerinde olur. Bu yönetim modelleri, site aidatlarının belirlenmesi için de bir anahtar oldu. Bir konut sitesindeki önce kira sonra satış değerlerini belirlerken bile artık bu aidatlar nihai tüketici tarafından dikkate alınıyor. Bu konuda da yaratıcı çözümler sunmak ve kullanıcıyı mutlu etmek giderek önemli hale geliyor.

Bir diğer konu ise: Büyüklük içinde kaybolmaktansa bağımsız bölüm sayısı daha az olan konut sitelerinde yaşamak kullanıcıyı daha mutlu eder hale gelmiş gibi görünüyor. Yasal gereklilikler ve piyasa koşullarını birlikte düşündüğümüzde dönem “Butik Proje” dönemi gibi.

Deneyimlemeye çok az yerde başladığımız; ancak her geçen gün artarak karşımıza çıkacak bir diğer tehdit unsuru daha var: Alışveriş merkezlerinin belirli bir doyunluğa ulaşması ve açık havadan yararlanma eğilimi ile birlikte konut sitelerinin altında ya da yakın çevresinde yapılan, açık mekânda dolaşarak alışveriş yapmayı mümkün kılan ticari üniteler topluluğu. Ticari alanlar ile birlikte kurgulanan karma kullanım projelerinde açık havada yürüme imkânı veren ticari üniteler son yıllarda birçok proje konsepti içinde yer bulmaya başladı. Zaman içinde bir de bu ticari birimler bağımsız bölüm bazında satılmaya başlayınca sürdürülebilirliği ve bir arada yaşaması mümkün olmayan bir konsept ortaya çıkmaya başladı. Şu anda ihtiyaç olsun olmasın, gerekli analiz yapılmadan her pro-

jenin altına kondurulan ticari birimler yavaş yavaş göze çirkin gelmeye başladı. Bu nedenle yakında bu trendin de “out” olma potansiyelini yüksek görüyorum. Nitekim bu şekilde yapılaşmanın geliştiği bölgelerde satılık-kiralık ilan artışları ve boşluk oranları ile dikkat çekmeye başlayan alt bölgelerimiz de oluşmaya başladı. Aman dikkat...

Farklılaşarak başarılı olabilmek ihtimali ile bu dönemde başarılı olmak istiyorsanız ya “hedef kitle”nizi ya da “hedef proje alanı”nızı değiştirmek söz konusu olabilir.

Nitekim hep aynı segmente, aynı nitelikte üretilen konutlar özellikle o tarafta pazarın belirli bir doyunluğa ulaşmasına neden oldu. Bu doyunluk da piyasada satış grafiklerinde gerilemeye işaret ediyor. O yüzden de ya arsa değerinin daha düşük olduğu bölgeler ya da hedef kitle segmentinizde bir parça yapacağınız değişimler oyun alanınızı bu dönemde genişletebilir. Yatırım amaçlı gayrimenkul alımının, bu aralar diğer yatırım araçlarına göre cazibesini yitirmiş olması nedeniyle, bir projeyi satışa çıkarırken kira fiyatı dengesini de baştan kurgulamak ve bunu bir pazarlama stratejisi olarak işin içine katmak yine bu dönemde kıymetli olabilir. Bu nedenle kira fiyatını oluşturacak değişkenleri de baştan düşünmekte fayda var. Ülke olarak en yeni deneye girmeye başladığımız konulardan belki de biri budur. Ancak yurt dışındaki satışlarda kira garantisi ve getiri oranı bilgisi neredeyse yazılı olarak tüm reklam materyallerinde açıkça yazıyor. Bunu da yaparken tabii açık, net ve doğru rakamlar vermekte fayda var. An itibarıyla geldiğimiz konut geri dönüş süreleri şu anda konutu yatırım aracı olarak görmeyi özellikle büyük metropollerde etkilemeye başladı. Bunu cazip hale getirecek kurgunun yapıldığı projeler bu dönemde avantajlı olabilir.

Bundan sonra yapılacaklar listesinde başlı başına önemli bir konu olan sürdürülebilir ve yeşil binalara da bu aşamada değinmekte fayda var. Yasal gereklilik olarak her ne kadar 2020’ye ertelense de biz raporlarımızı “enerji kimlik belgesi” verisini eklemeye başladık. Yakın gelecekte yürürlüğe girecek yasal düzenlemeleri (Çevresel Gürültünün Değerlendirilmesi ve Yönetimi Yönetmeliği, Binalarda Enerji Performansı Yönetmeliği vb.) dikkate alarak bugünden projeleri planlamak, gereklilik günü geldiğinde satın alan nihai tüketiciyi çok rahatlatacaktır. Aman unutulmasın...

Tabii son olarak da konut gibi hacimli bir varlığı satın alırken nihai tüketici iki şeyin önemini her geçen gün daha iyi anlamaya başladı: “güven” ve “samimiyet”. Güvenmek kapıdan içeri girmek için çok iyi bir neden. Bunu da samimiyet ve doğru söylem ile birleştirebilen projeler geçmişte olduğu gibi hep bir adım önde olacaktır. Doğru söylem deyince: Doğru söylemin belki de ilk başladığı nokta maketlerdir. Maketlerin bile yakın çevre, coğrafi özellikler, doğal-yapay eşikler gibi doğru görselleri yansıtması gerçekten de çok önemli.

Umut dolu bir 2018 yılı olması dileklerimizle... ●



“Easy-Fit” teknolojisine sahip LooseLay PETRA ile Türkiye’de.

Mega Proje Dedğin Böyle Olmalı!

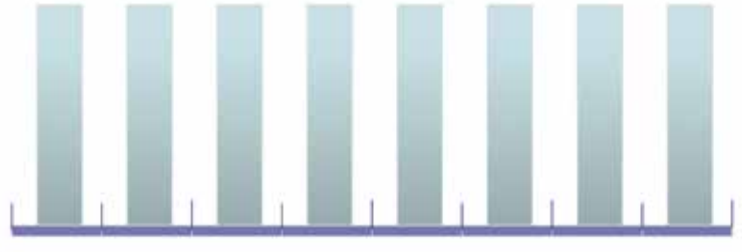
Ayşe Hasol Erkin, Mimar, HAS Mimarlık, ayse.erkint@hasmimarlik.com.tr



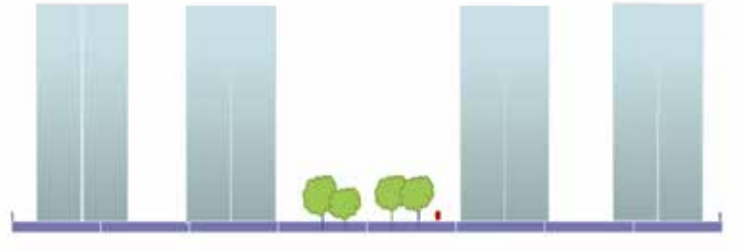
Dünya Sağlık Örgütü, kentlerde sağlıklı yaşam için kişi başı 9 m² yeşil alan öneriyor. Oysa İstanbul'da kişi başına 1,2 m² yeşil alan bulunuyor.

Sadece arsa bazında bakıldığında, kişi başı 9 m² yeşil alan, en fazla 1,5 emsal* olursa karşılanabiliyor. Yapılaşma yoğunluğunun, 1,5 emsalden, yani arsa alanının 1,5 mislinden fazla olduğu bölgelerde ise, imar planlarında yeşil alan yaratma zorunluluğu olmalı. Arsa ve yollar zaten betonlaşmış durumda. Bunların dışında elde kalan boş alanların değerlendirilmesi için yaratıcı çözümler gerekiyor. Boş kalan bütün kent parçalarını kentlilerin kullanımına açmak için refüjler, kavşaklar ve yolların arasında kalan toprak alanlar dahil olmak üzere, bütün kamu alanları ve kullanılmayan boş araziler yeniden düzenlenebilir. Zeminde boş yer kalmadığı durumlarda, üst kotlarda yaya kullanımına açık alanlar tasarlanabilir. Örneğin, kara ve demiryolu üst geçitleri yeşil alan olarak düzenlenebilir. Kamusal binaların çatıları, zeminden ulaşılabilen yeşil çatı yapılabilir.

Kentsel dönüşüm parsel bazında değil de ada bazında yapıldığında, yeşil alan ihtiyacının büyük ölçüde çözüleceğine yönelik yaygın bir inanç var. Gerçekten öyle mi? Günümüzde kentsel dönüşüm denklemi, mülk sahipleriyle yatırımcı/müteahhit arasında bir açık artırmaya dönüştü. Mülk sahipleri, mevcut haklarından da fazlasını talep ederken yatırımcı da doğal olarak kâr beklentisi içinde. Kentsel dönüşüme giren yoğun kent içi arsalar, bu açık artırma ortamında 3,4 emsallere ulaşıldığında iş çığından çıkıyor. Binalar arsının kenarlarına çekilip, orta alanlar yeşil olarak bırakılsa dahi, sağlıklı açık alan oranına ulaşmak olanaksız. 3 emsalde, yeşil alan oranı kişi başı 4-5 m²ye



Parsel bazında 3 emsal görünümü. ©HAS Mimarlık



Ada bazında, yer yer yoğunlaştırılarak ortada açıklık bırakıldığı durumda 3 emsal görünümü. ©HAS Mimarlık



Northern Forest Projesi Haritası, ©Woodland Trust izniyle.

iniyor.** Bu da Dünya Sağlık Örgütü'nün önerdiği 9 m²'nin çok çok altında. Özetle, kentsel dönüşümde, çok arzu ettiğimiz gibi "ada bazında" dönüşüm yapılsa dahi, yoğunluk 1,5 emsalin üzerinde olduğu takdirde, sağlıklı yeşil alan oranını yakalamaya olanak yok.

Peki, ne yapacağız? Öncelikle, yeni kentleri 1,5 emsalin üzerinde planlamayacağız. Mevcutta yoğun olan kent parçalarını da toplu ulaşım duraklarına göre yoğunlaştıracız. Toplu ulaşım duraklarının bulunduğu bölgelerin birkaç kilometre çapında yoğunluğu artırıp, geri kalan yerlerde yeşil alan ve kentlilerin açık etkinlik alanlarını düzen-

leyeceğiz. Bütün bunları yaparken de öncelikle yaya ulaşımını dikkate alacağız. Ulaşımı, otomobiller değil, yayalar üzerinden planlayacağız. Yayaların otomobillerle karşılaşmadan bir yerden bir yere yürüyebileceği yeşil bantlar oluşturacağız. Bunların hiçbiri hayal değil. Kopenhag, Chicago, Atlanta bunları yaptı, yapmaya devam ediyor.

Son olarak İngiltere, Manş Denizi ile Atlantik Okyanusu arasında boydan boya bir yeşil koridor planlıyor. Buna göre 200 km uzunluğunda bir orman alanı, hem ülkenin en çorak bölgesini yeşillendirecek, hem de bölge sakinlerinin doğa ile bütünleşebilecekleri bir kaçış alanı olacak. Mega proje dediğin böyle olur! İstanbul için de bir yeşil koridor planlamanın zamanı geldi, geçiyor... •

* Emsal: Toprak üstü inşaat alanı/arsa alanı.

** Alan hesapları %40 taban alanına (TAKS) göre yapılmıştır.

Potansiyel Konut Alıcısı Büyüteç Altında

GYODER, Akademetre araştırma ve stratejik planlama şirketi iş birliği ile "Potansiyel Konut Alıcısı Büyüteç Altında-İstanbul Raporu"nu hazırladı. Gayrimenkul sektöründe yaşanan gelişmelerin kapsamlı bir şekilde ele alındığı raporda konut yatırımcılarının değişen algısı, evrilen tutumu, tercihlerde ve kullanımda değişen unsurlar değerlendirildi. Konut dinamikleri üzerine yapılan kantitatif ve kalitatif çalışmanın yorumlarla değerlendirildiği raporun, sektörde nasıl fark yaratılabileceği konusunda sektör temsilcilerine ışık tutması amaçlanıyor.

Raporda Öne Çıkan Sonuçlardan Bazıları:

- Konut sektöründe bugünün tüketicisi özellikle "güven" konusu üzerinde duruyor.
- Konutu oturdumdan ziyade bir yatırım aracı olarak görenler, konutun vaat ettiği yaşam

alanından daha çok katma değerini baz alıyor.

- Yaşam alanlarında en çok özlenen duygular; güvende olma, rahatlık, özgürlük, komşuluk ilişkileri, samimiyet, yeşil alanlarda rahatlama ve huzur olarak tanımlanıyor.
- Yalıtım, artık sadece ısı bazlı konuşulmuyor; ses yalıtımı da talep edilenler arasında.
- Tüketici, Fransız balkonların normal balkonların yerini almasından rahatsız ve "balkonmuş" gibi inşa edilen balkonlar istemiyor.
- Gayrimenkul hâlâ güvenli liman olarak görülüyor.
- Tüketici için projeden konut almak artık ilk tercih değil; eğer alıyorsa aldığı projenin 1 yıl içinde teslimini istiyor.
- Konutta oda kullanımı tercihleri değişiyor. Tüketici, alanların küçülmesine razı ancak

projelerde standardın dışında evin kullanımını kolaylaştıracak çamaşır odası, depo, kiler gibi unsurlar arıyor.

- Konut projelerine yönelik bilgi kaynakları incelendiğinde projenin müşteri ile tesadüfi olarak bir araya gelme oranının yüksek olduğu görüldü.
- Deprem, daha önceki yıllara göre "İlk akla gelen olma" özelliğini artık kaybetmiş durumda.
- Sitelerde artık yaşam alanları ile ilgili beklentiler değişiyor; fitness salonları pek tercih edilmiyor.

- Konut satın alma eğitime yönelik verilerde göre; oturmak için konut satın almak isteyenlerin %56,2'si, yatırım için konut satın almak isteyenlerin %85,5'i konut sahibi.
- Mevcut durumda %35'i site içerisinde oturan potansiyel müşterilerin %70'e yakını site tipi yaşam alanlarında konut satın almayı planlıyor. Bir başka açıdan; site içerisinde yaşayanların sadece 2/3'ü yine sitede yatırım yapıyor.
- Konut türüne bakıldığında, tüketicilerin %83,6'sı apartman dairesi, %8,6'sı rezidans, %7,8'i villa/müstakil ev satın almayı planlıyor. •

Tehlikenin Farkında mısınız? Elektromanyetik Saldırı Altındayız

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



Hissetmemek bazen iyidir. Tek bir hücremizin bir gün içinde yaşadıklarını iyi ki hissetmiyoruz. Hücrelerden oluşan bir bütün olmamıza rağmen eğer hislerimiz o derecede duyarlı olabilmis olsaydı yaşam tamamen çekilmez bir hale gelebilirdi. Çünkü o zavallı hücrelerimiz her gün binlerce kez nereden geldiği belli olmayan bir saldırıya maruz kalmaktadır.

Her bir hücremize adeta bir kamçı gibi çarpıp, bir elektrik akımı gibi içinden geçip duran manyetik akımdan bahsetmek istiyorum. Aslında dünyamızın kendisi en büyük elektromanyetik kitle. Kuzey ve güney kutbunun her biri gökyüzüne doğru hiç duraksamadan akseden bu akımı yaymakta.

Pusula sistemlerinin çalışmasını sağlayan jeomanyetik alan adını da verdiğimiz bu dünya eksenleri arasında yayılan elektromanyetik etki, birçok doğa canlısının göç ve gelişme yönlerini bulmasını kolaylaştırmaktadır. Dünyamızı güneş rüzgârlarından ve bu rüzgârların etkisiyle yayılan canlı organizmalar için zararlı olabilecek yüklü parçacıklardan korur. Ne yazık ki, giderek dünyamız da yaşlanma ve yorgunluk işaretleri vermekte. Yerküre bir tarafta atmosferinden ısınıp çekirdek kısmından soğurken elektromanyetik gücünü de bir şekilde kaybetmekte. Yapılan bilimsel çalışmalar, dünya üzerindeki elektromanyetik gücün çeşitli sebeplerle azaldığını göstermektedir. Dolayısıyla bu dalgaların etkinliğinin azalmasıyla ilişkili olarak giderek olumlu etkilerinin de azalmakta olduğu vurgulanmaktadır. Yaşamın sonu belki de bu jeomanyetik alanın tamamen kaybolmasıyla gelişecek.

Peki, yaşam alanlarımızdaki diğer elektromanyetik alanlar: Yapay olarak yarattıklarımız ve istemeyerek de olsa etkilerini maruz kaldıklarımız... Hiçbirimizin farkında olmadığı bu alanlarda yaşarken radyasyon içeriği de barındıran bu yapay dalgalar, jeomanyetik dalgalar gibi doğamıza ve bedenlerimize faydalı etkiler sunabilmekte midir? Onlar için sınırlı bilimsel verilerle benzer etkilerden bahsedebilmek ne yazık ki mümkün görünmemekte. Konuyla ilişkili olarak en çok tartışılan ve halen ortak bir kararın oluşmadığı, baz istasyonları ve cep telefonlarının oluşturdukları elektromanyetik alanlardır. Bilimsel olarak ortak bir fikir birliğinin oluşmamasının sebeplerinden en önemlisi, toplumun büyük bir kısmı tarafından kabul edilmiş bir teknolojiyi pazarlayan güçlü tekellerin bilimsel çalışmalar üzerinde oluşturmaya çalıştığı adı konulamayan organik ve psikolojik baskı unsuru ve gölgelemedir.

Diğer taraftan teknoloji biliminin ortaya koyduğu, herkes tarafından kabullenilen gerçek; baz istasyonları ve cep telefonlarının zararlı elektromanyetik dalga ve radyasyon yaydığıdır. Oluşan radyasyonun tam da bir hücrenin en can alıcı noktası olan genetik yapısını bozabileceği teorik gerçeği konuya daha ciddiyetle bakabilme konusunda uyarıcıdır. Bu etki altında kalan hücre sayısı konusunda bilimsel bir veri verebilmek mümkün olmasına rağmen o hücre yığınlarından sadece birisinin aldığı zararı onaramadığında kanser hücrelerine dönüşebileceği unutulmamalıdır. Ölümcül bir hastalığa giden süreci başlatan sadece bir hücre olabilmekte.

Yeterli sayıda denek ve marufiyet süresi dikkate alınarak gerçekleştirilmiş bir bilimsel çalışma olmaksızın zararlı dalgalar yaydığı bilinen bu teknolojik ürünleri masum kabul edebilmek mümkün değil. Radyoaktif dalgaların tahmini zararsızlığını önermek ve bilimsel olmayan önermelerde bulunmak tamamen taraflı önyargısal yaklaşımlar olduğunu düşünmekteyim.

Radyoaktif ve yapay elektromanyetik alanların zararlarından korunmak adına yapılabilecekler:

- Evinizde mobil telefonunuzun şebekesi yeterli düzeyde çekmiyorsa üzülmeyin, aksine sevinin.
- Bu olumsuz etkilerden en fazla etkilenenin çocuklar ve onların beyin dokusu olduğunu unutmayın. 12 yaşın bitimine kadar çocuklarınıza özel mobil telefon almamanız onların sağlığını korumak açısından önemli bir çaba olacaktır.
- Evinizde mobil hatlarınızı çocuklarınızın bulunduğu ve uyuduğu alanlardan uzak tutun. Uyku periyodunda mümkünse mobil cihazlarınızı tamamen kapatın.

Yaşam alanlarımızın komşuluğunda bulunan baz istasyonlarının sizin ve sevdiğinizlerin sağlığını tehdit etmediğinden emin olun. Gerekirse yaşam alanlarımızda değişik zaman dilimlerinde ölçüm yapılmasını isteyin. •

Yaşam alanlarınız için Elektromanyetik Kalkan EMİBLOK



Wi-Fi, GSM, 3G, 4.5G gibi elektromanyetik dalgalar hepimizin sağlığını tehdit ediyor.

Ar-Ge Merkezimiz tarafından geliştirilen nano teknolojik formüllü EMİBLOK, radyo frekans bandında yer alan elektromanyetik dalgaları emerek sağlıklı yaşam alanları oluşturur. EMİBLOK, binanızın yaşam ömrü süresince %99'a varan oranda pasif koruma sağlar.

EMİBLOK, sevdiğinizlerin sağlığına kalkan olur.

emiblok
www.akg-gazbeton.com

[SU YALITIM ÇÖZÜMLERİ]

Binalarda Su Yalıtımı Yönetmeliği

Yapılaşmanın yüzde 95'inin deprem kuşağında yer aldığı ülkemizde binaların depreme dayanıklılığını doğrudan etkileyen unsurların başında su yalıtımı geliyor. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın 3.7.2017'de yayınladığı Planlı Alanlar İmar Yönetmeliği ile binalarda su yalıtımı zorunlu hale gelirken uygulamanın esaslarını belirleyecek olan Binalarda Su Yalıtımı Yönetmeliği de 27.10.2017 tarihinde resmi gazetede yayınlandı. Yönetmelik hakkında merak edilenleri BTM Teknik Danışmanı Jozef Bonfil cevapladı.



Binalarda Su Yalıtım Yönetmeliği devreye girdikten sonra birçok kişinin merak ettiği konu, kontrol mekanizmasının nasıl işleyeceği. Yönetmeliğe uymayan yapılara ruhsat verilmeyecekse uygulamaların nasıl ve kim tarafından denetleneceği daha da önem kazanıyor. Bir yandan da yapılacak yalıtımın türü ve kalitesi zemin türüne ve coğrafyaya göre değişiyor. Denetleyecek kişilerin büyük bir yetkinlik sahibi olması gerekiyor. Bu denetim sizce nasıl yapılmalı? Yeni bir bina ev alan vatandaşın bina-sına doğru yalıtım yapıldığına güvenebilecek mi?

Şantiyede yapılacak su yalıtımının denetimini ve raporlanmasını denetim firmaları yapmakla yükümlü. Yapım esnasında çekecekleri fotoğraflardan, tutacakları tutanaklardan oluşacak olan rapor inşaatın bitiminde belediyeye teslim edilerek yapıya kullanım izni alınacak. Bina'nın kullanım izni varsa su yalıtımı yapılmış demektir. Su yalıtım türünü, kullanılacak olan malzemeleri seçecek olan kişiler, tasarımcılar yani mimarlardır. Mimarlar nasıl ki mimari proje hazırlıyorlarsa, su, ısı, ses ve yangın yalıtım projelerini de hazırlamakla yükümlüler. Mimar su yalıtım projesini kendi hazırlayabileceği gibi, su yalıtım danışmanlarından da destek alabilir. Su yalıtım yönetmeliğinin kurallarına uygun olarak yapılacak olan yapılar

depremden daha güvenli, içinde yaşayacaklara da daha konforlu mekânlar sunacaktır.

Yönetmelik mevcut yapılarda bir iyileştirme veya değişiklik öneriyor mu?

Mevcut yapılarda su yalıtımını da kapsayan yapısal tadilatlar yapılması halinde bu yönetmeliğe uymak yükümlülüktür. Örneğin; mevcut bir kiremit çatı kaldırılıp teras çatı şeklinde düzenlenecek ise söz konusu su yalıtım işlerinin bu yönetmeliğe uygun yapılması gerekir.

Binalarda Su Yalıtım Yönetmeliği ağırlıklı kamu yapıları üzerinde duruyor, yönetmelik kapsamında uygulama için bina türü açısından bir farklılık gözetiliyor mu?

Yönetmelik, yürürlüğe gireceği 1.6.2018 tarihinden itibaren yapılacak olan tüm yapıları kapsamaktadır. 51,50 m'den daha yüksek yapılar ile 10.000 m²'den büyük yapıların temel yalıtımları için özel şartlar getirmektedir. Bu tür yapıların yapıldığı zemindeki su miktarına bakılmaksızın basınçlı su varmış gibi su yalıtımı yapılacaktır.

Yönetmelik ve denetleyenler kadar su yalıtım uygulamaları gerçekleştirilenler de önemli. Yanlış uygulama tüm faaliyeti geçersiz kılıyor. Şu anda su yalıtımı sektöründe çalışan mesleki

yeterlilik belgesi almış, kalifiye yeterli sayıda usta var mı? Bu konuda bir çalışma mevcut mu?

Yeterli sayıda kalifiye su yalıtım ustası piyasada bulunmaktadır. Bu ustaların belgelendirilmeleri hızla devam etmektedir.

Su yalıtımı konusunda çoğunlukla depreme dikkat çekiliyor. Ancak nemli ve küflü binalarda oturmak sağlık açısından da sorunlar yaratıyor. Bu konuda görüşleriniz nelerdir? Toplumda bu konuda bilinç yaratmak için başka hangi konulara dikkat çekilmeli?

Yapı içine girecek olan su demirlerde korozyona neden olacağı gibi nemli ortamlarda yaşayan insanlarda da ciddi rahatsızlıklara yol açmaktadır: Özellikle üst solunum yolu rahatsızlıkları, eklem romatizması gibi. Bugüne kadar kamuda deprem konusu daha çok işlendiğinden, bu yönetmelik de ilk başta bu yönü ile öne çıkmaktadır. Tüketici için sağlık ve konfor ile ilgili iyileştirmeler de anlatılmalıdır.

Yalıtımlı bir bina satın alındıktan sonra kullanıcı tarafından yapılan tadilatların su yalıtımına zarar vermediği nasıl kontrol edilecek? Artık bu tür tadilatlar için bir izin alınması mı gerekecek?

Bina'nın kendisinde yapılacak olan tadilatlar su yalıtım işlerini de kapsıyorsa bu yönetmeliğe uygun hareket edilmesi zo-

Deprem kuşağında yer alan ülkemizde binaların dayanıklılığını doğrudan etkileyen su yalıtımı lüks olmaktan ziyade hayati bir zorunluluk. Büyük depremlerde can kayıplarının önemli bir bölümü su yalıtımı olmayan binaların yıkılmasından kaynaklanıyor. Su yalıtımının öneminin farkında olan Çevre ve Şehircilik Bakanlığı da 3.7.2017'de yayınladığı Planlı Alanlar İmar Yönetmeliği ile binalarda su yalıtımını zorunlu hale getirdi. Yayımlanan Su Yalıtım Yönetmeliği ile de su yalıtımının neler, nasıl yapılacağı, hangi malzemelerin kullanılacağı gibi konular netliğe kavuştu.

Planlı Alanlar Tip İmar Yönetmeliği'nde su yalıtım projesinin yapılması, denetim şirketlerince uygulamanın denetlenmesi ve raporlanması yapının kullanım izni için şart koşmaktadır. Gene ilk kez İmar Yönetmeliği'nde teras çatı ve bitkilendirilmiş çatılar tanımlanmıştır. 27.10.2017 tarihinde yayımlanan Su Yalıtım Yönetmeliği zeminleri geçirimliliğine göre sınıflandırmakta ve

temellerde yapılacak olan yalıtım türlerini belirlemektedir.

Özellikle 10.000 m²'den büyük veya 51,50 m'den yüksek yapılarda zemin durumuna bakılmaksızın basınçlı su varmış gibi temel yalıtımının yapılmasını, bina temel ve perdelerinin yeraltı su seviyesinin altında olması halinde basınçlı su esaslarına göre yalıtılmasını şart koşmaktadır.

Basınçlı su temel yalıtımında yatay alanların örtü tipi malzemeler ile yalıtılmasını, perdelerde de kullanılacak malzemelerin yataydakiler ile uyumlu olmasını şart koşmaktadır. Yapısal su yalıtım malzemeleri için kriterler konulmuştur.

Bitişik nizam yapılarda iksa sistemi ile yalıtımın yapılacağı yüzeylerin ayrılması şartı gelmiştir.

Temellerde, çatılarda, banyolarda, su depolarında ve havuzlarda uygulanacak olan malzemeleri tanımlamakta ve bu ürünlerin uygulama kural standartlarına göre uygulanmasını önermektedir.

runludur. Bina tadilatı için tadilat projesinin hazırlanması, belediye tarafından onaylanması ve yapım aşamasında denetim şirketlerince denetlenmesi ve raporlanması gerekecektir. Şahsın ken-

di dairesi içinde yapacağı ıslak hacimlerdeki kısmi tadilatlar ise bu yönetmelik kapsamı dışındadır. ●

[BTM'nin katkılarıyla]

Ofis Kiraları Düşüşe Geçti!

Gayrimenkul veri araştırma şirketi REIDIN'in, İstanbul, Ankara ve İzmir'i kapsayan Ofis Kira Endeksi'nin 2017 dördüncü çeyrek sonuçları açıklandı. İzmir ve İstanbul'daki ofis kiralari farklı oranlarda azalırken, Ankara'da bu düşüş sadece üst segment ofis binalarına yansdı.

Ataşehir, Anadolu Yakası kira değerlerindeki liderliğini koruyor

REIDIN Ofis Kira Endeksi'ne göre İstanbul geneli ofis kira değerlerinde bir önceki çeyrek dönem verilerine göre üst fiyat segmentinde %0,43, alt fiyat segmentinde ise %0,52 oranında azalış yaşandı. Ofis binalarının yoğunlaştığı 14 bölge için hesaplanan metrekare kira değerleri başlangıçta, üst fiyat segmentinde metrekare değerlerine göre 28,12 dolar, alt fiyat segmentinde ise 18,65 dolar ile, Anadolu Yakası'ndaki en yüksek kira değerine sahip bölge Ataşehir Ofis Bölgesi oldu. En düşük kira gelirine sahip bölgelerde ise, üst fiyat segmentinde 11,96 dolar, alt fiyat segmentinde ise 4,27 dolar ile Kurtköy Ofis Bölgesi öne çıktı.

Avrupa Yakası'ndaki en yüksek ofis kiralari yine Beşiktaş, Kağıthane ve Şişli'de

Beşiktaş, Kağıthane, Şişli bölgelerindeki ofis binalarını kapsayan İstanbul Mer-

kezi İş Alanı (MİA) üst fiyat segmenti metrekare değeri 34,47 dolar, alt fiyat segmenti ise 19,01 dolar olarak ölçüldü. Avrupa Yakası'nda ise MİA dışındaki ofis bölgelerine bakıldığında Maslak Ofis Bölgesi üst fiyat segmentinde metrekare değerlerine göre 30,01 dolar, alt fiyat segmentinde ise 20,41 dolar ile en yüksek kira değerine sahip bölge oldu. En düşük kira gelirine sahip bölge ise, üst fiyat segmentinde 7,28 dolar/m², alt fiyat segmentinde ise 5,81 dolar/m² ile Beylikdüzü-Esenyurt Ofis Bölgesi oldu.

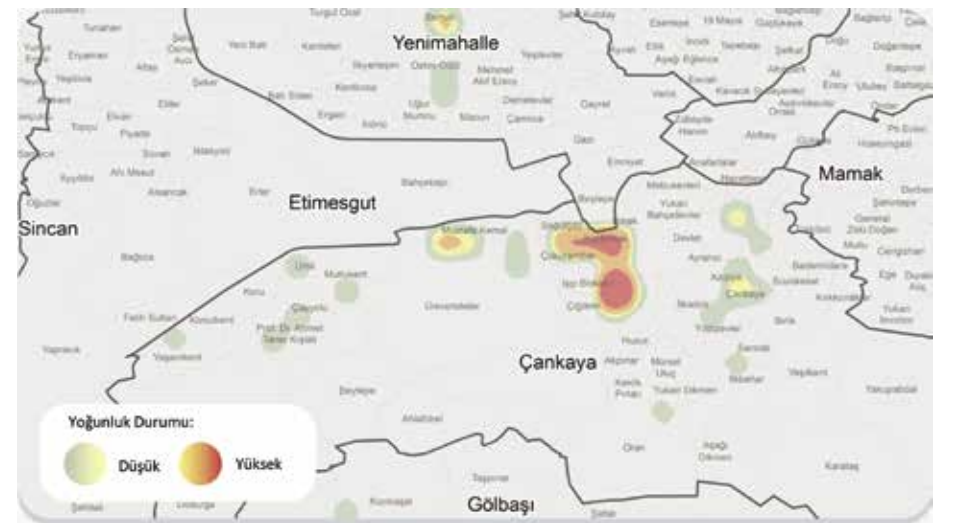
İstanbul ofis bölgelerindeki doluluk oranı düşüş eğiliminde

Avrupa Yakası'nda ofislerin yoğun olduğu İstanbul Merkezi İş Alanı (Beşiktaş, Kağıthane, Şişli) en yüksek kiralabilir alanı sahip bölge oldu. Bu bölgede kiralabilir alanlardaki doluluk oranının üçüncü çeyrekte %91,49 iken, dördüncü çeyrekte %88,76'ya düşmesi dikkat çekti. Anadolu Yakası'nda ise en yüksek

kiralabilir alan yine Ümraniye Ofis Bölgesi olarak ölçülürken, bu bölgedeki kiralabilir alandaki doluluk oranı da %97,16'dan %89,2'ye düştü.

Ofis bölgelerindeki doluluk oranları İzmir ve Ankara'da da düştü

Eskişehir Yolu, Öveçler, Çankaya, Yenimahalle-Beştepe bölgelerini içeren Ankara Merkezi İş Alanı ofis kira değerlerinde bir önceki çeyrek verilerine göre üst segmentte %0,20 düşüş, alt segmentte ise %0,54 oranında artış kaydedildi. Bayraklı ve Bornova bölgelerini içeren İzmir Merkezi İş Alanı ofis kira değerleri önceki çeyreğe göre üst segmentte %0,74, alt segmentte %0,10 oranında düştü. İzmir Merkezi İş Alanı ofis binalarının doluluk oranı bir önceki çeyreğe göre %5,2 azalarak %88,41 oldu. İzmir İkincil Ofis Bölgesi olarak belirlenen



Ankara ofis bölgelerinin yoğunluk haritası. Kırmızı alan ofis binalarının yoğun olduğu Ankara Merkezi İş Alanı'nı, sarı ve yeşil alanlar ise gelişmekte olan ofis bölgelerini göstermektedir. ©Reidin

Konak Ofis Bölgesi'nde ise üst segmentte %4,49, alt segmentte %2,38 oranında düşüş saptandı. Konak Ofis Bölgesi'nde ofis binalarının doluluk oranı bir önceki çeyreğe göre %3,93 azalarak %92,50 oldu.

Yıllık değerlendirmede en belirgin artış eğilimi İzmir'de

REIDIN Ofis Kira Endeksi'ne göre İstanbul'da, 2017 yılı genelinde üst fiyat segmentinde %0,08 artış, alt fiyat segmentinde ise %0,35 oranında düşüş yaşandı.

Ankara'da yıl boyunca ofis kiralari kaydedilen değişiklikler ise yıl sonuna üst fiyat segmentinde %0,76 düşüş, alt fiyat segmentinde ise %0,89 artış olarak yansdı. İzmir'deki ofis kiralari 2017 genelindeki en yüksek artış kaydederek %1,10 arttı, üst fiyat segmentindeki kiralari ise %0,22 artış gösterdi. İzmir 2017 yılı genel değerlendirmesinde, iki segmentte de artış eğilimini koruyan tek şehir oldu. ●

Sia // Duvar ve Yer Karosu

Üretici: **Çanakkale Seramik**
Kullanım alanları: **İç mekân / Konut, banyo, otel, ofis, kafe ve restoran**
Ebat seçenekleri: **Rektifiyeli duvar karoları: 25x75 cm, rektifiyeli sırlı porselen yer karoları: 60x60 cm**
Renk seçenekleri: **Antrasit, İnci (Dekorlarda: Eski tme ve Altın)**
Öne çıkan özellikler: **Beton görünümü, monokrom etki**

Rozetta // Duvar ve Yer Karosu

Üretici/Dağıtımçı: **Qua Granite**
Tasarımcı: **Qua Granite Tasarım Ekibi**
Kullanım alanları: **İç mekân, dış cephe / Konut, ticari yapılar, sağlık yapıları**
Ebat seçenekleri: **30x120 cm ve 60x120 cm**
Renk seçenekleri: **Tek renk**
Kalite belgeleri: **TSE Çift Yıldız, TSE Ürün Uygunluk Belgesi, CE Belgesi, ISO 9001, ISO 14001, ISO 18001**
Öne çıkan özellikler: **Color body, Full lappato**

Şişecam Ultra Clear Düzcam

Üretici: **Şişecam Düzcam**
Kullanım alanları: **İç mekân, dış mekân / Dekorasyon, cephe, mobilya**
Ebat seçenekleri: **3210x2000 mm, 3210x2100 mm, 3210x2250 mm, 3210x2400 mm, 3210x2500 mm, 3210x6000 mm**
Renk seçenekleri: **Renksiz**
Kalite belgeleri: **CE Belgesi**
Öne çıkan özellikler: **%91 ışık geçirgenliği, float teknolojisi**

Dickson Örgü Vinil Koleksiyonu**// Zemin Kaplamaları**

Koleksiyon/Seri adı: **3D Efekt**
Üretici: **Dickson Constant**
Dağıtımçı: **Unigen Yapı Malzemeleri A.Ş.**
Kullanım alanları: **İç mekân / Ticari yapılar**
Ebat seçenekleri: **Plank: 16x64 cm, 16x96 cm; karo: 61x61 cm, 90x90 cm; elmas, altıgen (Karo ve plank için proje bazlı özel ölçüler)**
Renk seçenekleri: **6 farklı desen kartelasında 6'şar adet renk seçeneği**
Garanti süresi: **10 yıl**
Kalite belgeleri: **Floorscore, Oeko-tex 100, DIBT, CE, Soundguard Acoustic Insulation, Frayguard Clean Cut**
Ödüller: **Red Dot Best of the Best 2017 ve Muuz International 2017**
Öne çıkan özellikler: **Dokumanın dayanıklılığını arttıran Frayguard-Clean Cut® teknolojisi, özel taban yapısı, yüksek akustik performans**

Smartedge Lavabo // Vitrifiye

Üretici: **Kale Banyo**
Kullanım alanları: **İç mekân / Banyo**
Ebat seçenekleri: **45 cm çapında tezgâh üzeri yuvarlak, 45x45 cm kare, 50x40 cm tezgâh üzeri elips**
Renk seçenekleri: **Beyaz, Mat Beyaz, Mat Antrasit, Mat Vizon**
Ödüller: **2015 Yapı Endüstri Merkezi Altın Çekül "Yapı Ürün Ödülü"**
Öne çıkan özellikler: **Hammadde, elektrik ve iş gücü tasarrufu, fonksiyonel, ergonomik**

Simi // Duvar ve Yer Karosu

Üretici/Dağıtımçı: **Yurtbay Seramik**
Tasarımcı: **Yurtbay Seramik Tasarım Ekibi**
Kullanım alanları: **İç mekân, dış mekân / Ticari yapılar, konut**
Ebat seçenekleri: **60x120 cm**
Renk seçenekleri: **Füme, Sand, Gri**
Garanti süresi: **2 yıl**
Kalite belgeleri: **Mas Certified Green**
Öne çıkan özellikler: **Beton görünümlü, mat yüzey**

Flow-in**// Ankastre Davlumbazlı****İndüksiyonlu Ocak**

Üretici: **Silverline Ankastre**
Tasarımcı: **Beyza Doğan**
Kullanım alanları: **İç mekân / Mutfak**
Ebat seçenekleri: **52 cm**
Renk seçenekleri: **Siyah**
Garanti süresi: **3 yıl**
Kalite belgeleri: **Plus X Awards 2016/2017 "Yılın En İyi Ürünü"**
Öne çıkan özellikler: **Yüksek çekiş performansı, minimal görünüm, yüzey algılama özelliği**

Yanlış Mecra Sonuçsuz Maceradır

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



Donald Trump'ın "Bir evi üç şey satar: Lokasyon, Lokasyon, Lokasyon" sözünü gayrimenkul sektörü ile ilgililenler çok iyi bilirler. Bunu günümüz ve ülkemiz koşulları için uyarladığımızda ki bu söz söylendiği zamanlarda internet de yoktu; bir evi üç şey satar: "Pazarlama, fiyat, konum".

Proje pazarlamasında kreatif etki ve mecraları verimli kullanmak en önemli teknik konu. Doğru kreatif, çekici; doğru mecra, çividir. Yanlış mecra ise sonuçsuz bir maceradan başka bir şey değildir.

Açık hava, basın, TV, radyo, internet ve alternatif mecralar için planlama yaparken projenin niteliğine göre hedef kitlenin belirlenmesi ve bu hedef kitleye dokunan bütçe analizlerinin yapılması, bütçeye uygun mecraların hayata geçirilmesi verimi artıracaktır. Bizim önerimiz tüm mecraların kullanılmasıdır; zaten pazarlama bir şeyi her yerde söyleyebilme kabiliyetidir.

ROI (Return on investment); Türkçe karşılığıyla yatırımın geri dönüşü, açıklamasından da anlaşılacağı gibi yapılan yatırımların satış olarak geri dönüşümünü temsil eder. Yapılan analizler, farklı faktörlerin ROI'yi farklı derecede etkilediğini gösteriyor. ROI'ye etkisi en yüksek olan faktörler: Pazar büyüklüğü ve kreatif etkidir.

Mecraları klişe stratejilere göre değil taktiklere göre planlamalısınız. Strateji kaynakları daha ağır kullanmaya yol açabilir. Oysa taktikler pazarda mücadele sınavından geçer ve sizi besler.

Unutulmamalıdır ki iyi projeler başarılı olmazlar; iyi algılanan projeler başarılı olurlar.

Doğru pazarlama, doğru fiyat ve doğru konum ile satılmayacak proje yoktur.

Doğru projelerde görüşmek üzere. ●

İstanbul'a 0-3 Yaş Gözünden Bakış: İstanbul95 Programı

Hollanda merkezli bir sivil toplum kuruluşu olan Bernard van Leer Vakfı'nın finansal ve teknik desteği; Boğaziçi Üniversitesi, Kadir Has Üniversitesi, TESEV ve Studio-X İstanbul iş birliğiyle, İstanbul'un 0-3 yaş arası çocuklar ve ailelerine uygun bir kent haline gelmesine öncülük eden İstanbul95 programı düzenleniyor.

**İSTANBUL95**

Dünyada sosyal ve ekonomik olarak dezavantajlı 0-3 yaş arası çocukların gelişimi konusunda yürüttüğü toplumsal çalışmalarla tanınan Bernard van Leer Vakfı'nın küresel "Kent95" programının Türkiye uyarlaması olan "İstanbul95" programı, İstanbul'un 0-3 yaş arası çocuklar ve ailelerine uygun bir kent haline gelmesine öncülük ederek sağlıklı bir toplumun omurgasını oluşturan en küçük bireyin gelişimine doğrudan katkı sunmayı hedefliyor. İstanbul'a üç yaşında sağlıklı bir çocuğun boyu olan 95cm'den bakmanın, İstanbul'u bu bakış açısıyla planlamanın kamu hizmetleri ve altyapı açısından yaratacağı olumlu değişime dikkat çeken İstanbul95, bu konuyu kentle ilgili karar vericilerle tartışmayı ve bu yönde yatırım yapılmasını teşvik etmeyi amaçlıyor. Program ayrıca İstanbul'daki ilçe belediyelerinin hâlihazırda yürütmekte oldukları çocuk ve aileleri destekleyici program ve projelerle ilgili var olan kapasitelerini güçlendirmeyi de hedefliyor.

İki yıl sürecek olan İstanbul95 programı kapsamında dört pilot belediyede toplam 480 aileye hamilelikten başlamak üzere, doğum sonrası depresyon, beslenme, 0-3 yaş arasında beyin gelişimi, aile-çocuk ilişkisinin önemi gibi pek çok konuda rehberlik hizmeti verilecek; erken çocuklukta gelişimin öneme dikkat çeken saha etkinlikleri, seminer ve atölye çalışmaları ile sergi ve konferanslar gerçekleştirilecek.

İstanbul95 kapsamında Boğaziçi Üniversitesi, "Ev Ziyareti Temelli Aile Rehberliği Projesi"ni tasarladı; TESEV ve Kadir Has Üniversitesi İstanbul Çalışmaları Merkezi ilçelerdeki emlak rayiç bedelleri ve TÜİK verilerine dayanarak çocuğa ve aileye yönelik hizmetlerin incelendiği ilçe haritalarını geliştirdi. Columbia Üniversitesi Mimarlık Fakültesi'nin Kent Laboratuvarı Studio-X İstanbul ve Superpool, belediyelerin belirleyeceği kamusal alanlarda yapılacak, 0-3 yaş arası çocuklar ve ailelerine yönelik oyun alanları ve parkları tasarlayacak ve belediyeler için kamusal alan tasarımı rehberi hazırlayacak. Kadir Has Üniversitesi Sanat ve Tasarım Fakültesi ise gelecek nesillerin erken çocukluk hakkındaki farkındalığını artırmak üzere Tasarım Yüksek Lisans Programı'nda bir yüksek lisans ders modülü açacak. Beyoğlu, Maltepe, Sarıyer ve Sultanbeyli Belediyeleri'nde uygulanacak Program hakkında detaylı bilgi edinmek için www.istanbul95.org adresini ziyaret edebilirsiniz. ●

[ASANSÖR VE YÜRÜYEN MERDİVENLER]

Güvenli Asansör Seçimi Kriterleri

Asansör ve yürüyen merdivenleri denetleyen bir kuruluş olan Hollanda merkezli Liftinstituut, dünyanın dört bir yanındaki asansör ve yürüyen merdivenlerin Avrupa ve Dünya standartlarına uygunluğunu kontrol ediyor. Liftinstituut, asansör ve yürüyen merdivenlerin seçim, montaj ve periyodik bakım süreçleriyle ilgili tüm karar vericileri ve kullanıcılar için kılavuz hazırladı ve güvenli asansörün özelliklerini sıraladı.

Standartlara Uygun Olmalı

- Asansörlerde can kaybına, yaralanmaya ve maddi hasara neden olabilen üzücü kazalara zemin hazırlamamak adına, asansörler mutlaka yasal mevzuatlara ve standartlara uygun olmalı.
- Asansörler; proje ve uygulama tasarımı aşamasından imalatına, imalatından bakım aşamasına, bakımından periyodik kontrol aşamasına kadar denetlenmeli. Üretimi; kanun, tüzük, yönetmelik ve standartlara uygun olarak yapılmalı.

Belgeleri Tam Olmalı

- Sistemlerin kurulması, eğitimlerin, tasarımın, uygulama yönetiminin, kurulum ve teslim sürecindeki son kontrollerin tarafsız ve bağımsız bir kuruluş tarafından kontrol edildiğinden ve belgelendirildiğinden emin olunmalı.
- Zamanla ortaya çıkabilecek ve kazalara neden olabilecek mekanik hasar, aşınma ve paslanma gibi risklere

karşı her yıl asansör kontrolleri yaptırılmalı. Ayrıca aylık bakımlar da yıl içinde belirlenen periyotlarda yapılmalı. Bakım firmasının bu işi yapabilecek yeterlilikte olduğunu gösteren CE Uygunluk Belgesi ve TSE hizmet yeterlilik belgesi istenmeli.

Fren Sistemine ve Kuyuya Dikkat!

- Asansör kazalarının en önemli nedenlerinden biri fren sisteminden kaynaklanan sorunlar oluyor. Bu nedenle fren sistemleri sürekli kontrol edilmeli, bakımları yapılmalı.
- Asansör kuyuları güvenlik açısından büyük önem taşıyor. Bu nedenle asansör kuyuları güvenli bir şekilde tasarlanmalı, kesinlikle yanıcı maddeler bulundurulmamalı.
- Yük asansörlerinde dengesiz koyulan yükler kazalara neden olabiliyor. Bu nedenle yükler, kabine dengeli ve düzgün bir şekilde konulmalı. Yük sisteminin dengeli olup olmadığı ve çalışıp çalışmadığı kontrol edilmeli.



Kurtarma Yönergelerini Okuyun

- İç kapısı olmayan kabinler; özellikle tekerlekli sandalye, bebek arabası kullanan kişiler ve çocuklar için büyük risk taşıyor. Bu nedenle, mümkün olduğunca iç kapısı olan asansörler tercih edilmeli. İç kapısı

olmayan kabinlerde ise kabin ile duvar arasında insan ve eşyaların sıkışmasını önlemek için ışın perdesi veya eşik kontağı konulmalı.

- Herhangi bir yangın veya deprem sırasında asansör kullanılmamalı, yangın merdivenleri tercih edilmeli.

Liftinstituut Solutions Türkiye ofisi tarafından düzenlenen "Yılın En İyi Asansör ve Yürüyen Merdiven Yarışması"nda 2017 yılının en iyi asansör ve yürüyen merdiven projeleri belirlenecek. Yapılan başvurular arasından beş ayrı kategoride ürünün montajı/bakımını yapan firma ile ürünün sahibi/işletmecisi ödüllendirilecek. Son başvuru tarihi 30 Mart 2018 olan yarışmanın sonuçları Mayıs ayının son haftasında düzenlenecek ödül töreniyle açıklanacak. Detaylı program ve bilgiye Liftinstituut Solutions Türkiye Ofisi'nden ulaşabilirsiniz.

Asansör boşluğunda kesinlikle yanıcı maddeler bulundurulmamalı.

- Ara katlarda kabin içinde mahsur kalan kişiler, kurtarma yönergelerine uyularak bilinçli bir şekilde kabinde çıkarılmalı. Bu nedenle kurtarma işlemi makine-motor grubu üzerindeki el freni yardımıyla ve kurtarma eğitimi almış kişiler tarafından yapılmalı.

Kabin Kapısında Işın Perdesi

- Otomatik kapılı asansörlerde, kapının giriş-çıkış sırasında kullanıcıları sıkıştırması riskini ortadan kaldırmak için ışın perdesi konulmalı. Işın perdesinin çalışır durumda olup olmadığı kontrol edilmeli.
- Asansörün kullanımında sakıncalı bir durum görülmesi halinde, asansörün enerjisi kapatılmalı ve yetkili servisi dışında kimse müdahale etmemeli.

[Liftinstituut'un katkılarıyla]

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 Kredi Hesapta



Ayrıntılı bilgi : isbank.com.tr

