

GAYRİMENKUL & YAŞAM

Türkiye'nin En Yeni Gayrimenkul Dergisi • Nisan Mayıs Haziran 2021

*Önce Kalite
Sözümüzüz Söz*



**ÖZGÖRKEY OTOMOTİV
%35 BÜYÜME ORANIYLA
SENEYİ KAPATTI**
Cumhur Ozan YILDIZ

**GAYRİMENKULDE
MAVİ NESİL**
GÖKHAN TAŞ

**YENİ TİP CORONAVİRÜS'TEN,
YENİ TİP BANKACILIĞA**
Saygın KIRLIKOVALI

ETKA ORDU
CB TEOK BROKER / OWNER

TARIK ORDU
CB TEOK BROKER / OWNER

YOLUMUZ UZUN, İŞİMİZ ÇOK...



Mercedes-Benz



LİMITİNİ BELİRLE

EDİTÖR YAZISI



ETKA ORDU

Merhabalar,

Bir hayalin ve idealin eseri olan bu projenin ilk makalesi benim için çok kıymetli...

Gayrimenkul sektörüne başladığımız günden bugüne kadar yaptığımız işlerde her daim "Kaliteyi" ön planda tutarak yenilikçi ve vizyoner girişimler ile sektörün kutup yıldızı olmayı amaç edindik.

Ele aldığımız her proje ciddi emek, farkındalık ve alt yapı çalışmaları sonucu ortaya çıkıyor. Bu dergiyi çıkarmakta ki amacımız ise sektörümüzde bizi takip eden meslektaşlarımıza ve müşterilerimize sadece yer gösteren değil aynı zamanda yol gösteren gerçek bir danışmanlık yapabilmek adına sektörle, gündemle, ekonomiyle, genel kültür ile ilgili faydalı bilgiler sunabilmek.

Her üç ayda bir çıkacak olan Gayrimenkul & Yaşam dergimiz bizimle çalışmayı ve mülklerinin pazarlanması için bizi tercih eden müşterilerimize sunacak olduğumuz hizmetin bir parçası olmakla birlikte çok kıymetli röportajlar ve bizden haberlerde içeriyor olacak.

Bu vesileyle Dergimizin ilk sayısının hayırlı olmasını diliyor, yapımda ve basımda emeği geçen tüm arkadaşlarıma teşekkür ediyorum.

İÇİNDEKİLER



4
**HAYATINI
HAYAL ET
HAYALİNİ
GERÇEKLEŞTİR**
TARIK ORDU



8
**GAYRİMENKULDE
MAVİ NESİL**
GÖKHAN TAŞ



10
**COLDWELL BANKER
PROFESYONELİ**
AYLİN PELİN ONAR



**"Markalarımız
Kişisel Tercihimiz
Fakat Mesleğimiz
Ortak
Değerimizdir"**
HAKAN AKDOĞAN

36



50
**ÖZGÖRKEY OTOMOTİV
%35 BÜYÜME
ORANI İLE SENEYİ
KAPATTI**
CUMHUR OZAN YILDIZ

- 14** *Bir Gün Mutlaka / Dilara İŞÇİ*
- 16** *Emlakçılar Odası Kuruluşundan.../ Mesut GÜLEROĞLU*
- 17** *İşletmeler İçin Sosyal Medya'nın Önemi Nedir ? /Anonim*
- 18** *Yeniden Doğuş / Alişan Z. PALUT*
- 20** *Zingat Bir İlan Sayfasından Fazlası / Eser KARAİSMAİLOĞLU*
- 26** *Deprem Sonrası Oluşan Az Katlı Yapılar / Eylem KESKİN*
- 31** *Yeni Tip Korona Virüsten Yeni Tip Bankacılığa / Saygın KIRLIKOVALI*
- 38** *Teknoloji Dünyası / 2021'de Bizi Bekleyen Teknolojiler*
- 42** *Gıda Dünyası / Sağlıklı Beslenme Yöntemleri*
- 46** *Otomotiv Dünyası / Yılın Otomobilleri*
- 51** *Spor Dünyası / Majestelerine Saygı Duruşu*
- 58** *Gezi Dünyası / Aşıklar Ülkesi Fransa*
- 62** *Kitap Dünyası*
- 63** *Film ve Dizi Dünyası*

TEOK

"Önce Kalite, Sözümüz Söz"



Bir kitapta okumuş olduğum bu söz aslında benim hayata bakış açımı özetliyor diyebilirim.

Hayalperestlik ile Hayal Gücü çok farklıdır.

Hayal edebilmek zihinsel bir işlemdir, daima aktif olmak ister. Dünyada pek çok başarılı insana baktığımızda, hedeflerine ulaşmak için aktif olarak hayal güçlerini kullandıklarını görebilirsiniz.

Bir sözde Einstein' dan söylemek isterim; "Zekanın gerçek göstergesi hayal gücüdür, bilgi değil.

Bu yüzden bence hayal gücü hayatın her alanında çok ama çok önemli.

Sizi Sektöre Girişe İten Etken Ne Oldu ?

Sektöre giriş tarihim 2017 Şubat ayı...

Gıda,Otomotiv ve Lastik sektörü gibi bir çok kurumsal markaların alt kademesinden üst kademesine kadar her alanında hakkıyla çalıştım ve hizmet verdim. Özel sektörde çalışırken,sürekli yurtdışındaki yabancı markaları incelerdim ve yeni bir buluşu nasıl ortaya koyabilirim konusunda sürekli araştırma içerisindeydim.

**"Hayatını Hayal Et
Hayalini Gerçekleştir."**

Tarık ORDU

Teok Gayrimenkul Brokur/ Owner

BİRİLERİ GELİR SEKTÖRÜN ÇITASINI YUKARIYA TAŞIR...

Yine bir gün kurumsal firmaların koymuş olduğu hedef,- hedef gerçekleştirme ve kampanya döngüsü ve bas-kısı içerisinde boğuluyorken kardeşim Etkä Bey beni aradı ve İzmir/Bornova'da yeni bir eve çıkmak istediğini söyledi.

Güneşli ve güzel bir Cumartesi günü plan yaptık ve buluştuk. 4 farklı emlakçı ile 10'a yakın ev gezdik. Verilen bir çok bilginin gerçeklerle aynı olmadığını ve doğruyu yansıtmadığını gördük. Aslında tam da o gün yazılmıştı sektörle ilgili kaderimiz. Emlak Sektörü benim ilgimi çekti.

Böyle mesuliyeti ağır bir işi mesuliyet duygusu gelişmiş kişilerin yapıyormuş gibi olması bende farklı bir bakış açısı oluşturdu.

6 ay boyunca çok iyi analiz ve planlama ile gayrimenkul sektörünün SWOTUNU çıkarttım. Çok uzun uğraşların sonucu Etkä Bey' ide çok zor ikna ettim ve alt yapı çalışmalarımızı tamamlayarak 2017'nin başlangıcı ile yeni bir kariyer olan gayrimenkul sektörüne birlikte adım atmış olduk.

Sektörde gördüğünüz en büyük açık ne oldu ve bunu düzeltmek için neler yaptınız ?

Sektörde gördüğüm en büyük açık Nitelikli Gayrimenkul Profesyonellerinin neredeyse yok denilecek kadar az olmasıydı. Bir diğer konu Emlakçı denildiğinde insanlardaki tedirginliği çok rahat hissedebiliyorsunuz. Coldwell Banker gibi kurumsal bir markanın girişi ile ne kadar bu tedirginlik azaltılmaya çalışılsada markanın altında kamufle olmuş nice fakir zihniyetlere rastladım. O gün and içtim bu işin en iyisi ve en kalitelisi olacağı diye...

"Önce Kalite Sözümüz Söz" sloganımız sektördeki bu açığın panzehiridir. Bu sözü hayatımıza ilke edindik.

Daha ilk günden bugüne kadar ne kadar zorluk yaşarsak yaşayalım bu çizgimizden hiç taviz vermedik.

Ne yaptıysak AŞK ile ve KALİTELİ yaptık.

Danışmanlık yıllarında Sizi en çok ne zorladı?

Bu soruya verecek olduğum bir çok cevap var aslında. Danışmanlık yıllarımda tabii ki kurumsal bir firmadan her ay iyi bir maaş alıyorken bilmediğiniz bir sektöre giriyor olmanın ruhsal tedirginliğinin yanı sıra iki küçük

evladım, eşim ve birde zorla ikna etmiş olduğum Etkä Bey'inde mesuliyeti omuzlarıma binince inanın o günden bugüne kadar ortalama uyku saatim 4 saati geçmez. Parasızlık, işi bilmiyor olmak, yüzünüze kapanan kapılar, aile baskısı ve bir çok kişiden çok daha fazla zorlu şartlarda baş koyduk biz bu işe.

Ama ne yalan söyleyeyim danışmanlık yıllarımda beni en çok Etkä Bey zorladı.Kendisine bu sektörü inandırabilmek için çok mücadele ettim. Çok kalın çizgileri olan ve inatçı bir yapısı vardır. Her sabah 6:00'da kendisini evden almaya gittiğimde onun yüzündeki isteksizliği ve mutsuzluğu tersine çevirebilmek adına kendi motivasyonumu geçtim onun motivasyonunu yüksek tutabilmek için çok mücadele ettim.

Çünkü ben bu sektördeki ışığı ve bu günleri daha ilk günden gördüm ve bu hayalimi ne kadar Etkä Bey'e aktarmaya çalışsamda onun gözünde hep bir kandirmaca veya boş bir düşünce gibi geliyordu.

Etkä Bey ilk zamanlar çok daha realist ve sabit fikirleri olan bir insandı.Ona karar duvarını atlatmak ve onu ikna etmek çok zordur.

Ama yazımın başında da belirttim "Hayatını Hayal Et Hayalini Gerçekleştir".

Bir diğer konuda ilk üç ay boyunca tüm kapıların ve telefonların yüzümüze kapanmasıydı. Her telefon kapandığında Etkä Bey; Ben diyorum sana bu iş olmaz hele ki İzmir'de hiç yapılmaz gel vazgeç bu sevdadan. Ben gideyim Borusan Holding'te çalışayım Sende Öz-görkey'e başvur ve en azından muhatap olacağımız insanlar daha kaliteli ve anlayışlı olur.Kendisine şu sözü verdiğimi çok iyi hatırlıyorum, "üç ay tamamlanıncaya kadar hiç işlem yapamaz isek söz veriyorum Sen Borusan Holding'te başlayabilirsin ve Bende bu sektöre yalnız devam ederim. Bende senden bir söz istiyorum, bu süre zarfında ne dersem yapacaksın ve hiç olumsuz konuşmayacaksın tamam mı?" dedim. Sağolsun kendisi bu teklifimi kabul etti ve anlaştık.

İlk günler çok zor ve hızlı geçiyordu.Kendimize "Yüz Günlük İş Planı" altında Stratejik hamlelerin yer aldığı hızlandırılmış çok sıkı bir program hazırladım.

Geceleri dahi zihnim sürekli çalışıyordu.İçimdeki heyecan ve zihnimdeki ufka odaklandığımda ancak üç dört saat huzurla uyuyabiliyordum.



Hala her gün sabah 4:59'da kalkarım ve iş yaşamım boyunca duş almadan evden çıktığımı hatırlamam. Evimle iş yerim arası tam 58 KM. Gerçekten bu yolların dili olsa da konuşsa diye bir tabir vardır ya döktüğüm göz yaşlarımın haddi hesabı yoktur.

Bu gözyaşlarımı kimseye gösterme gibi bir lüksüm olmadığı için hemen hareketli bir şarkı açıp kendimi işime konsantre ediyordum. Etka Bey'i alıp planlarımız doğrultusunda işimize odaklanıyorduk.

Rabbim gönülden ettiğim duayı ısıtmış olacak ki seksen beşinci gün ilk işlemimizi ve satışımızı Doktor Şuayip Çırak Bey'e My Via 414 projesindeki 1+1 daire ile gerçekleştirdik.

O gün üç ay içerisinde işlem yapma sözümü tutmuş olmanın mutluluğundan, kazandığımız parayı bile gözüm görmedi.

Böylelikle Etka Bey'in özel sektöre geri dönüş hayalini rafa kaldırmış olduk.

Bu sektörde yeni girecek arkadaşlara neler öneriyorsunuz?

Yeni başlayan veya başlamak isteyen arkadaşlara şunu tavsiye edebilirim;

Bu iş yüz metre koşusu değil tam bir maraton koşusudur. Kesinlikle hayal kursunlar. Kurmuş olduğu o hayalin peşini şartlar ne olursa olsun asla ve asla bırakmasınlar.

Büyük şeyleri başarmak için bilgi ve cesaret gereklidir.

Bugünkü teknoloji çağında bilgiye ulaşmak çok kolay. Cesareti de hayalleriniz oluşturur. Hayallerinizin peşinden gidecek kadar cesur değilseniz niye yaşar ki insan? Bende bunu çok anlamlandıramıyorum. "Kolay değil tabiki"... Kolay olsa herkes yapardı.

Danışmanlık yaptığım dönemde param olmadığı için evimin elektiriğini bile kestiler. O an bile hayallerinizden tereddüt etmeden bir telefon bayisine gidip taahhütlü telefon alıp başka telefoncuya o telefonu satıp elektiriğinizi ödeyip konsantrasyonunuzu bozmuyorsanız ve bu adanmışlıkla işinize konsantre olabiliyorsanız işte o zaman allah bugün 22 metre cephesi, 440m2 kullanım alanı ve 20 kişilik profesyonel ekibiyle şampiyonluklar nasip ediyor.

Herşey başarmak için nelerden vazgeçtiğinizle alakalı. Herkes başarılı olmak ister ancak çok az kişi bedel ödemeyi göze alır.

O yüzden gelir gider planlarınızı günlük veya aylık olarak yapmayın. Yaparsanız yanılırsınız.

Gayrimenkul sektöründe planlar yıllık yapılır ve aylığa indirgenir. Yıl tamamlanıncaya kadar asla sorgulanmaz. O yüzden rahatlıkla söyleyebilirim ki benim bugüne kadar çalışmış olduğum sektörlerin içerisinde en hakkaniyetli olan sektör gayrimenkul sektörü diyebilirim.

Bir diğer önerim ise doğru bir lider ve doğru bir ofis ile başlayınız. Yeni başlayacağınız ofisin geçmişteki karnesine iyi bakın. Karnesinde yıldızlı pekiyiler yoksa size önderlik yapamaz. Kendisini başarıya taşıyamamış bir kişi sizlere başarıya taşıyamaz ve asla doğru liderlik yapamaz.

"Doğru liderlerin ofislerini tercih edin".

Sürekli başarı panellerinde yer alıyor olmanın ve sürdürülebilir başarınızın sırrı nedir?

Bu soruya isterseniz madde madde cevap vermek isterim.

Çünkü bu işin bir çok parametresi var. Bizim işimizde tek bir doğru yok. Domine taşlarını düşünün.

TEOK 'UN BAŞARISININ SIRRI



Arasından önemsiz gördüğünüz bir tanesini bile çekseniz yine sonuca gidemezsiniz. O yüzden hepsi büyük resmin birer parçaları.

TEOK Gayrimenkul'ün Başarısının Sırrı

Öncelikle kendimizin ve potansiyelimizin farkındayız.

Disipline çok önem veriyoruz,
Kaliteye çok önem veriyoruz,
Sevgi ve saygıya çok önem veriyoruz,
Sahadan geldik, sahayı ve bölgemizi iyi tanıyoruz,

- Sektörümüzü iyi tanıyoruz,
- Markamızı iyi tanıyoruz,
- Danışmanlarımızı çok iyi anlıyoruz, iyi bir yol haritası çiziyoruz ve asla bahane kabul etmiyoruz,
- Müşterilerimizi çok iyi dinliyoruz, onları doğru anlıyoruz ve doğru yönlendiriyoruz,
- Şeffaf, anlaşılır, yazılı ve hatasız bir süreç yönetiyoruz,
- Müşteri memnuniyetini çok önemsiyoruz,
- Sosyal medya, digital marketing ve crm'i çok iyi yönetiyoruz,
- Reklama ve kendimize sürekli yatırım yapıyoruz.
- Eğitime ve donanımına çok önem veriyoruz,
- Hedeflerimiz çok büyük ve bunları sürekli yükseltiyoruz,

- Tutkumuz ve motivasyonumuz hep en üst seviyede,
- Erken kalkmayı ve işimize erken gitmeyi çok seviyoruz,
- Ekip ve takım gücüne inanıyoruz,
- İş takibine ve raporlamaya çok önem veriyoruz,
- Hep daha iyisi ve en iyisi olmak için sürekli yenileniyoruz,
- Manevi dualara önem veriyoruz...
- Anne babamız olmak üzere nezaketimize ve ilişki den- gelerine özen gösteriyoruz,
- Yaşamın kurallarına önem veriyoruz, kavga ve gürültü- den uzak durmaya özen gösteriyoruz,
- Kendimizi çok seviyoruz,
- Kalbi ve zihni berrak insanlarla yürüyoruz,
- Doğru bir kurum kültürü ile saygı ve sevgi çerçevesinde harika bir iş aile ortamımız var,
- Temiz, tertipli ve düzenli olmaya, mis gibi kokmaya önem veriyoruz,
- Referansa çok ama çok önem veriyoruz,
- Çok çalışıyoruz, çok gayret ediyoruz ve stratejik ham- lelere önem veriyoruz,
- Yapmış olduğumuz işimizin mesuliyetini çok iyi biliyor ve hassasiyetle taşıyoruz,
- Daha gün yüzüne çıkmamış 25 tene projemiz var. Bu dergide projelerimizden bir tanesiydi. Bugün bunu siz- lere ulaştırmanın ve sizlerle buluşturmanın haklı gururu- nu yaşıyoruz.

Teşekkürler.





GAYRİMENKULDE MAVİ NESİL!

Dünyanın ilk ve en köklü Gayrimenkul markası olan, Gayrimenkul Satışında Dünya lideri Coldwell Banker'ın resmi rengi MAVİ'dir. Coldwell Banker Mavisi düşünürleri, işbirlikçileri, yenilikçileri ve çok çalışanları temsil eder.

Gökhan TAŞ
Coldwell Banker
Türkiye & Kıbrıs Ülke Başkanı

Türkiye'de Mavi Bir Nesil

Güçlenerek Büyüyor!

Hedefimiz en gelişmiş teknolojimiz ve üst düzey eğitimlerimiz ile Profesyonellerimizi her alanda zirvede tutmak! 115 yıl önce hayal edilen Dünya Liderliği, 115 yıldır devam ediyor!

Türkiye'de 8 yıl önce bir hayalimiz vardı, artık gerçeğe dönüşüyor ve bölgesel olarak İzmir başta olmak üzere liderlik bayrağını çektiğimiz !

Danışmanlarımız şirketimizin temel kaynağıdır. Çünkü şirket başarımızın esası takım ruhu ile başlar. Coldwell Banker ailesi olarak hizmetlerimizin kalitesi danışmanlarımızın kalitesiyle başlar.

İddialı ve yetenekli danışmanlar için çekim merkezi olmak, yeteneklerinden, gücünden ve yaratıcılığından faydalanmak; verimliliklerini artırmak, gelişmelerine olanak tanımak, işbirliği ve dayanışmanın yeşerdiği bir çalışma iklimi yaratmak, markamızın devamlılığı için seçtiğimiz yoldur. Sektörümüzde ve müşterilerimizin gözünde kazandığımız haklı saygınlık ve elde ettiğimiz başarılar Coldwell Banker'da çalışan herkesin işini sahiplenmesi, işinin lideri olma inancıyla elde edilmektedir.

Bizler Kaliteyi Yaşatırız!

Coldwell Banker müşteri memnuniyeti, şirket genelinde güvence altına alınmış ve kurumsallaştırılmış bir politika haline getirilmiştir. Biz Hizmet Sektörüüz, politikamız müşterilerimizle birlikte çalışarak onlara kalite, değer, hizmet ve yenilik vermektir.

Bu bilinçle, hizmet kalitesi ile müşteri beklentilerini karşılamamızın ötesinde, müşteri gözü ile değerlendirme yaparak beklentilerin de üstünde performans gösterebilmek çabamızdır. Müşteri odaklı hizmet anlayışı ile sürekli değer yaratmaya çalışan danışmanlarımızın hedefi, müşteri memnuniyetindeki liderliğimizi sürdürmektir. vMüşterilerimiz ile sonsuz güvene dayalı bir iş ortaklığına sahibiz. Bu güveni yaratan en büyük fark ise kusursuz bir "danışmanlık hizmeti" yaşatma hedefimizdir. Müşterilerimize gösterdiğimiz ilgi şirketimizin değeridir.

Başarımız, müşterilerimize sağladığımız danışmanlık hizmetimizde güvenilirliğimizi artırma yeteneğimize dayanır. Üstün bir müşteri hizmeti sunmanın, önemli bir role sahip olduğunun bilincindeyiz. Müşterilerimiz ile sürekli iletişim halinde olmamız ve her seferinde ilişkilerimizi

daha da kuvvetlendirecek değerler sunabilmemiz hizmet kalitemizin bir ölçüsüdür. Çevreye ve topluma karşı duyarlı, tüm ilişkilerinde adil ve anlayışlı olmak, sosyal sorumlulukları yerine getirmek ilkimizdir. Yasalara ve yasal düzenlemelere titizlikle uyarız ve bundan taviz vermeyiz. Biz Coldwell Banker olarak Türkiye'nin en güçlü networküne ve en güçlü bağına sahibiz!

Türkiye'de Gayrimenkul Sektöründe
Şimdi Gelecek zamanı,
Şimdi tutku ve hırs zamanı,
Şimdi hareket zamanı,
Şimdi Mavi zamanı.

Saygılarımızla,



Burada Herkes Kazanır!

115 Yıldır İşimizin Başındayız!

Gayrimenkul Satışında Dünya Lideriyiz...

BURASI COLDWELL BANKER !

Coldwell Banker Ofisi Açmak,

Kendi İşinin Lideri Olmak İstiyorsan **Bize Katıl!**



**COLDWELL
BANKER**
TÜRKİYE•KIBRIS

www.CB.com.tr/bayilik

0(212) 488 00 00

AYLİN PELİN ONAR

100,000'İ AŞKIN COLDWELL BANKER PROFESYONELİ ARASINDA DÜNYA GENELİNDE EN BAŞARILILARDAN BİRİSİ



En son 100,000'i aşkın Coldwell Banker profesyoneli içerisinde dünya genelinde en başarılı 14 profesyonelden birisi ve marka yüzü seçildiniz. Aylin Pelin Onar kimdir?

Biraz bahsedebilir misiniz?

İzmirliyim ve Dokuz Eylül Kamu Yönetimi, Ege Üniversitesi Halkla İlişkiler ve Reklamcılık bölümlerinden mezun oldum. Coca Cola'da ki çalışma

hayatımın ardından hedeflerimi, hayallerimi gerçekleştirebileceğim bir sektör olduğuna inandığım gayrimenkul profesyonelliğine geçiş yaptım ve sektöre İzmir'de başladım. 20 Yıldır işimi istikrar ve çalışma disipliniyle sürdürmekteyim ve Türkiye, Avrupa 1.lığimin yanı sıra, Amerika, Las Vegas' ta konuşmacı olarak katıldığım kongrede dünya genelinde tüm gayrimenkul markaları içinde bunu

gerçekleştiren ilk Türk Kadın Unvanını elde ettim. Akabinde sayısız uluslararası platformda ülkemizi temsil etme imkanım oldu. Yine Borusan Oto işbirliği neticesinde Jaguar araçlarının sponsor olduğu ilk profesyonel olduğumu belirtmek isterim. Coldwell Banker Maximum ofisinin Broker'iyim ve birbirinden başarılı profesyonellerden oluşan ekibimizle Kuzey Kıbrıs'ta faaliyet göstermekteyiz.

2. "Global Luxury Ambassador" Türkiye'de pek rastlanmayan bir ünvan. Görevinizi anlatır mısınız?

Gayrimenkul pazarlama sektöründe uzmanlaşma çok önemli. Lüks gayrimenkul ise benim seçmiş olduğum önemli bir alan. Coldwell Banker 1906 senesinde temeli atılmış bir şirket ve ilklerin öncüsü. Alanında yine bir ilke imza atarak 1930'lu yılların başında Lüks konut pazarlaması üzerine ayrı bir alan ve program oluşturuyor. Ve şu anda sadece marka çatısı altında en iyi satış profesyonellerinin eğitimini gerçekleştirdiği Global Luxury'de Amerika dışında ki ilk lisanslı lüks konut eğitmenlerinden birisi olarak ülkemizde ve yurtdışında diğer profesyonellerimizin uzmanlaşmasına yine marka çatımız altında katkı sağlıyorum.

3. Coldwell Banker Global Luxury Programı hakkında bilgi verir misiniz?

Global Luxury dünya genelinde eş benzeri olmayan üst düzey bir pazarlama programı. Adından anlaşılabilir gibi bu alanda ki profesyonellerimizin Global bir ağı içinde olması ve dünya genelinde ki platformlara ulaşabilmesi, ayrıca tanınırlıkları çok önemli. Lüks ko-

nut tüketicilerinin hepsi uluslararası bağlantılara sahip ve yine kendilerini temsil edecek profesyonelin de aynı şekilde bir ağa sahip olmasını istiyor. Daha ayrıcalıklı ve özel hissettirecek bir hizmet beklentileri var. İşte bu bağlamda Global Luxury dünyanın en iyi profesyonelleri ile paylaşımında bulunabilmeniz, çalışabilmeniz yanı sıra Wall Street Journal'dan, New York Times'a, CNBC kanalından, Homes&Estates dergisi gibi dünyanın önde gelen kanallarda yer almanızı sağlayarak etkinliğini arttırıyor. Elbette bunların dışında doğru pazarlama teknikleri, üst düzey servis ve benzeri bir çok alanda nasıl hizmet vermemiz gerektiği konusunda profesyonellerimizin gelişimine katkıda bulunuyoruz. Özellikle uzmanlaşmak, fark yaratmak ve kendisini en iyiler arasında konumlandırmak isteyen profesyonellerimiz için çok özel ve benzersiz bir eğitim imkanı sunuyoruz.

4. Gayrimenkul sektöründe "lüks" kavramını nasıl tanımlıyorsunuz? Türk insanın "lüks" algısı nedir?

Lüks, kişiden kişiye anlamı değişken olan bir kavram. "Fiyatın" belirleyici tek unsur olmadığı, kişiyi iyi, ayrıcalıklı, özel hissettiren her detay lüks kavramı içinde. Bu bağlamda kişiye özel diyebiliriz. Türkiye'de lüks kavramı paranın el değiştirmesi ile birlikte değişmiş vaziyette. Eskiden daha çok ihtişamlı, gösterişli geleneksel evler tercih edilirken, günümüzde teknolojinin ilerlemesi, trafik sorunu, nüfus artışı gibi etkenlerle beraber ulaşımın kolay olduğu, yüksek

güvenlikli, sosyal donatıların en üst düzeyde olduğu daha modern çizgilere sahip mülkler daha fazla tercih ediliyor. Özellikle pandemi dönemiyle birlikte daha geniş kullanım alanı olan, korunaklı, kişisel hobilere yer verilebilecek mülkler talebin en çok olduğu gayrimenkuller arasında.

5. Türkiye'de ve dünyada lüks gayrimenkul gelişimini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Lüks tanımında sınır olmadığı gibi konutta da lüks detaylarda sınır tanımayacak yepyeni bir nesille karşılaşıyoruz. Toprak değerinin günden güne arttığı metropollerden, daha ağır tempolu yaşam kavramına kadar birçok farklı yaşam alanı var. Ancak mülkiyet elde edilmesi giderek güçleşen bir yatırım türü. Bunun farkındalığında olan servet sahibi her birey, güvenilir ve artan bir yatırım aracı olan gayrimenkulde yerini mutlaka alıyor ve bu artarak devam ediyor. Kişisel ihtiyaçların zaman kavramında yitirilmeden hızlıca karşılanması çok önemli ve lüks mülk edinmek isteyenler bu yönde ki eğilimleri koruyacak ve yatırımlarını buna göre gerçekleştirmeye devam edecek.

6. Uluslararası bir şirkette çalışmanın avantajlarını/dezavantajları neler?

Bu güne kadar hiçbir dezavantajını görmedim. Her zaman uluslararası şirketlerde çalıştım ve eğer fırsat eşitliği varsa işte o zaman daha fazla bilgiye, donanıma sahip olabilmeniz için eşsiz bir imkan. Az ile yetinmek istemeyenler için sınırsız imkanların olduğu global bir platform. Buna keza çok uzun yıllardır gerek teknolojik, gerek eğitim gibi birçok alanda milyarlarca dolarlık yatırımlara sahip bu büyük şirketler bizler gibi girişimcilerin daha az sermaye ile servet edinmesi için gerekli olanakları sunuyor. Günümüzde uluslararası bağlantılar her şey ve krizle mücadelede çok önemli bir etken. Tek bir pazara bağlı kalmamak, uluslararası dinamikleri takip etmek ve bu ağın içinde olmak hızlı değişim ve başarı için çok değerli ve eşsiz fırsatlar. Coldwell Banker çatısı altında tüm bun-



lara sahip olmamız bugün geldiğim konumda da çok önemli.

7. Lüks Konut'ta kariyer yapmak isteyen gayrimenkul profesyonellerine tavsiyeleriniz nelerdir?

Gayrimenkul profesyonelliği dünyanın her yerinde her zaman yapılabilecek çok dinamik bir iş. Ancak her işte olduğu gibi ölçülebilir hedeflerle ilerlemek, adım adım, sabırla bu işte var olmak çok önemli. Her şeyden önce satış bu işin temeli. Satış yapmak, doğru yönlendirmek ve fayda sağlamak zamanla oluyor. Uzmanlaşmaya geçişte ise tesadüflere asla yer yok ve bu işin en iyisi olmak için bu işte ön planda olanların, en iyilerin ne yaptığını, uyguladıkları doğru metotları hayata geçirmek çok önemli. Bu alanda ilerledikçe daha donanımlı, daha tecrübeli olmanız gerekiyor. Sadece iş bilgisi yeterli olamayacaktır. Kendinize eğitimle, bu işi besleyecek organizasyonlarla, ekonomik trendlerle, mimari gelişmelerle, dünyada ne olup bittiğine kadar birçok alanda sürekli yatırım yapmanız ve gelişmeniz gerekiyor. Çünkü lüks konut tüketicileri tüm bunları yakından takip ediyor ve sizlerle bir ortak paydada buluşursa mülkünü emanet edecektir veya satın alacaktır. Coldwell Banker Global Luxury profesyonelleri günde 250 milyon dolarlık satışla bu alanda zirvedeler. Ve en son yine 1 milyar dolarlık satışla rekor kıran yine bir Global Luxury ofisi. Ve tabii ki Coldwell Banker çatısı altında gerçekleştirdiğimiz Global Luxury, Lüks Konut Eğitiminde bu uzmanlaşma için gerekli olacak bütün detayları, bağlantıları ve iş geliştirme imkanlarını bulacaksınız.



BAHÇELİ BİR YAŞAM

Seni Bekliyor!

ÇEŞME'DE TATİLİ DEĞİL
HAYALİNİ YAŞA





COLDWELL BANKER



SATILIK VİLLA

7.950.000₺

İZMİR · URLA · KALABAK MH. · 5+2 · 355m²

Alişan Z. Palut

LÜKS KONUT UZMANI

0532 315 09 91

"ÖNCE KALİTE, SÖZÜMÜZ SÖZ"

SATARSA ONLAR SATAR!





DİLARA İŞÇİ

Bu satırları neden okuyorsunuz sizce?

Gayrimenkul danışmanlığına adım atmam hayatın bana hazırladığı en güzel hediyelerden biri oldu.

Teşekkürler Hayat !

İlk günlerimi hatırlıyorum. Korku, heyecan, endişe gibi karmaşık duygular içerisinde geçmişte hiçbir çalışma tecrübem yokken bu işe girdim.

Hayat yolcuğumda insanlara yardım etmek, fayda sağlamak istiyordum. Benim için büyük bir fırsat doğdu hayatımın yaratıcısı olmam için. Bu fırsatı hedef koyarak yaşamaya başladım.

İlk günlerde 2015 Yılı Türkiye Ciro 1. si olmak için takvimimi ve odağımı belirledim.

Basit ve net !

Kutsal işimizin tek değişmeyen doğrusu GÜVEN !

Aslında hayatın adı GÜVEN değil mi? Ne olursa olsun doğru olanı yap-

BİR GÜN MUTLAKA !

Hayattan Beklentileriniz Ne ?

Yaşamınıza Anlam Veren Nedir?

Neden?

maktan ve söylemekten vazgeçmedim.

Birbirinden değerli o kalplerin hayallerini gerçekleştirmek için heyecanla ve tutkuyla işimi sarmaladım.

Unutmayın! Amacımız ve inancımız çok önemli, para bir sonuç ona odaklanmayın.

Ne yaptığınızı değil, neden yaptığınızı satın alırlar.

Enerjim beni hep ileri taşıdı. Düşünce yapımı olumsuz tüm etkenlerden korumaya çalıştım. O an yapmam gerekenleri yapabilmek benim için önemliydi.

Her gün bugün neleri iyi yaptım?
Neleri daha iyi yapabilirim?
Bugün neleri öğrendim?
Sorularını cevaplandırıyorum.

Tek bir günümün bile bir önceki gün ile aynı olmaması için çabalıyorum.

Bu süreçte çok düştüm, umudumu kaybettim, hayal kırıklığı yaşadım ama bunlar bana yaşamak istediklerimi hediye etmeyeceklerdi. Başarısızlıklar daima yol gösterir eksikliklerimizi gidermek için.

Çaba, gayret !

Vazgeçmemek beni güçlendirdi. Yüzlerce çatı ve hayatlarına duka nabileceğim diğer kalpler beni bekliyordu. O gülümseyen yüzlerin hayalleri beni harekete geçirdi.

Yaşadığım aşk bana bir başka mucizeyi yaşattı. 2020 yılında Keller Williams Dünya genelinde 47 ülkede kadınlara girişimcilik ve liderlik imkanı sağladığının görüşlerini paylaşırken,

tüm dünya genelinde meslektaşlarımla arasında benim başarı hikayemi paylaşması ve Kuzey Amerika dışında ilk kez bir başka ülkeden paylaşımın yapılması bu etkiyi daha da anlamlı kıldı.

İmkansız yok !

Seçimlerimizi yaşıyoruz .

- 2015 Yılı uzattığım ellerle Türkiye Kw ciro 1. si oldum.
- 2016 Yılı 50 işlem hedefini koyarak yine 51 işlemle hayallerimi yaşadım.
- 2017 - 2018 - 2019 üst üste yine Türkiye Kw Ciro 1. liği hedefimi gerçekleştirdim.
- 2020 Yılı bana Türkiye Kw Ciro 2. liğini yaşatırken yepyeni şeyler öğretti.

Teşekkürler hayat.

Ama önce KALP !

Kalp, beyinden önce gelir.

Kalplerde iz bırakın.

Yaptığım bu kutlu yolculukta hep hedefim DİLARA'yı geçmekti.

Her yıl hedeflerimin üstüne kat ve kat koyarak bunu gerçekleştirdim.

"İnan, Hayal Et ve Yaşa" !

Her şey senin içinde, odaklan, dinle, anla.

Yaşadığımız, yaşattığımız ve yaşadıkları ne ?

Bir gün mutlaka hepsini karşılığını alırsız !

Seni seviyorum AŞK..

Teşekkürler Hayat !

**DISİPLİN
YOKSA
BAŞARI DA
YOKTUR**



**"Sende Başarmak İstiyorsan
Haydi Bize Katıl"**



www.teogayrimenkul.com



teok@cb.com.tr



0232 343 83 83



teogayrimenkul



EMLAKÇILAR ODASI KURULUŞUNDAN BUGÜNE KADAR SEKTÖRE BİR ÇOK YENİLİK, DÜZEN VE KANUN GETİRMİŞTİR...

Mesut GÜLEROĞLU
İzmir Emlakçılar Odası
Yönetim Kurulu Başkanı

İzmir Emlakçılar Odası Mesut GÜLEROĞLU kurucular kurulu başkanlığında 216 emlakçı meslektaşın bir araya gelmesiyle ilk olarak 10 Mart 1999 tarihinde (507 mülga) 5362 sayılı Esnaf ve Sanatkarları Meslek Kuruluşları Kanuna göre kurumuştur.

Emlakçılar Odası Kuruluşundan bu yana sektöre birçok yenilik düzen ve kanun getirilmiştir.

Bunlar sırasıyla 2004 tarihinde TSE 1186 sayılı standart tebliği ile olmuş olup mesleki kursların zorunlu hale geldiği tarihtir.

5 haziran 2018 e geldiğinde uzun uğraşlar verdiğimiz TAŞINMAZ TİCARETİ YÖNETMELİĞİ 'nin yasalaşmasını sağladık.

Yönetmelikte şartlar; 5 haziran 2018 tarihinden önce firmanın vergi kaydı faal, oda ve sicil kayıtları aktif ve Mili Eğitim Bakanlığın onaylı 120 saat mesleki kurs ve eğitim sertifikası var ise bu üyelerimiz müktesep haklarından dolayı çıkan yönetmelik şartlarından muaf olmuşlardır.

5 haziran 2018 tarihinden sonra 14 EKİM 2020 tarihinde tekrar revize olan Taşınmaz Ticareti Yönetmeliği son şeklini almıştır.

Budan böyle Tüm işyeri açacak kişilerin uyması gerekenler

1. En Az Lise mevzunu olma şartı
2. 100 saatlik Milli Eğitim Bakanlığı Onaylı kurs sertifikası

3. Mesleki Yeterlilik seviye 5 belgesi
4. Çeşitli suçlardan sabıka kaydı olmaması
5. Üniversite mezunları 6 ay, lise mezunlarına 1 yıl staj bitirme zorunluluğu
6. Vergi, Sicil, Oda kayıtlarının yapılması.

Yukarıdaki tüm bu şartlar tamamlandıktan sonra Vergi Dairesine 68.31.01 NACE koduyla kaydınızı yaptırmanız şart ve önemlidir.

En son olarak TİCARET BAKANLIĞI' internet sitesinden ttbs.gtb.gov.tr adresine girip yukarıdaki 6 maddelik güncel bilgilerinizi girip TİCARET BAKANLIĞI YETKİ BELGESİNİ almanızla yasal bir Emlak ofisi haline gelebilirsiniz.

Bu ofislerde çalışacak emlak danışmanları ise şu kurallara uymak zorundadır. Her ofiste çalışacak danışmalar mesleki yeterlilik seviye 4 belgesini aldıktan sonra

TİCARET BAKANLIĞINDAN YETKİ BELGESİ

almış Emlak ofisleri ile o ofise ait alt kiracı sözleşmesi ve o ofisle danışmanlık sözleşmelerini yapmak zorundadır.

Danışman yapmış olduğu belgeler ile vergi dairesine 68.31.01 NACE kodu ile kaydını daha sonrasında sicil ve oda kayıtlarını tamamlar ve belgelerin hepsini yetki belgesi almış ofise teslim eder ofis bakanlık sitesine kaydını tamamladıktan sonra danışman ile ttbs.gtb.gov.tr sitesinde karşılıklı onaylar ve resmi emlak danışmanı statüsü kazanıp işlemlerini tamamlar.

Taşınmaz Ticareti Yönetmeliğine

göre Emlak Ofisi ve bu ofislerde nasıl danışman olunur konusunu anlattım bu işlemleri yapmayanlar Taşınmaz Ticareti Yönetmeliğine göre çok ciddi cezai yaptırımlara hatta ofis kapatmaları ile karşı karşıya kalacaklardır.

Tüm denetim yaptırım uygulamaları ve cezai şartları uygulayacak merci TİCARET BAKANLIĞI dır.

Kıymetli Meslektaşlarımız; bu meslekte en iyi başarmak için elle verip çok çalışmalıyız, önerilerini, fikirlerinizi ve olmasını istediğiniz her şeyi bizlerle lütfen paylaşmaktan çekinmeyin. info@izeko.org.tr

Birlikten kuvvet doğar yarınlarmıza çocuklarımıza hep birlikte güzel bir meslek ve gelecek bırakalım.

Saygı ve sevgilerimle.





İşletmeler İçin Sosyal Medya'nın Önemi Nedir ?

Sosyal medya günümüz internet ortamında artık iyiden iyiye bireylerin hayatları içerisine girmiş ve burada kendine önemli yer edinmiştir. Adeta trend haline gelmeye başlayan sosyal medya hem gündelik yaşamda hemde iş yaşamında bireylerin en çok zaman geçirdiği ortam olduğu aşîkardır.

İşletmeler de bu trendden fayda sağlamak amacıyla kendi kadroları içerisinde sosyal medya alanında istihdam yapmaya başlayarak hem hedef kitlelerini belirleme de hemde bu hedef kitlelere ulaşım da sosyal medyanın avantajlarından faydalanmaya başlamıştır. İşletmeler sosyal medya aracılığıyla yapılan paylaşımların müşteri seçiminde ki önemine ve bu müşterilere hangi türde bir mal veya hizmet pazarlayacağını karar verme de yardımcı olacağına karar vermişlerdir.

Sosyal Medya'nın İşletmelere Sağladığı Faydalar ;

İşletmeler pazarlamış oldukları mal veya hizmetler hakkında hedef kitle tarafından olumlu yada olumsuz geri dönüşleri kolaylıkla alabilmekte ve bu yönde çözümler üretebilmektedir. Müşteriler ve çalışanlar için kolay bir iletişim yolu sağlayan sosyal medya bu bireylerin memnuniyet ve şikayet konularında doğrudan iletişim kurabilmelerini sağlamaktadır.

Sosyal medya bu türde iletişim kanalları için ekstra bir ücret ödememeyi de sağlamaktadır.

Sosyal medya planlaması ve yönetilmesini kendi kadroları içerisinde yapmaya çalışan işletmeler için bu daha maliyetsiz bir çalışma olarak görülsede profesyonel bir şekilde yapılmayan sosyal medya



çalışmalarının oluşabilecek bir hata sonucu işletmenin imajına büyük zarar verebileceği unutulmamalıdır. Sosyal medya tabi ki işletmelerin satışlarında doğrudan bir patlama oluşturmayacak ve satış rekorları kıdırmayacaktır. Ama bilinmelidir ki geleneksel yöntemlerle satışa sunulmuş mal veya hizmetlerin sosyal medya ile desteklenmesi sonucu daha yüksek satış rakamları elde edilebilecektir.. Sosyal medyada ki iletişim kanalları ile hedef kitlemizde ki bireyler ile kesintisiz iletişim kurabileceğiz ve buda satışlarımıza bir ivme kazandıracaktır..

Dünya da yaklaşık 3 milyar kullanıcısı olan sosyal medya bizlere 3 milyar kişiye ulaşabilme ve alım satım işlerimizi de bu kanal aracılığıyla daha kolay yapabilmemize olanaklar sağlıyor. Dijital de ki varlıklarını sosyal medya ile müşterilerine ulaştırmayan kişiler çok büyük bir fırsatı ellerinden kaçırmış oluyor ve bu da satışlarda olumsuz bir etki yaratıyor.

Sosyal medya var olmak işletmeniz açısından büyük öneme sahip olduğu gibi işletmenizi büyütmenize ve dijitalde de bir imaj oluşturmaya yardımcı olabilecek en iyi kaynaktır.

Sosyal medyayı profesyonelce ve etkili bir biçimde kullanmak son derece önemlidir. Sosyal medyayı ne kadar profesyonel kullandığınız işletmenizin büyümesi ile doğru orantılıdır.

Müşterilerin de işletme ile birebir iletişim kurabilmesi işletmenizin hedef kitlelerine ve müşterilerine verdiği önemi ortaya koymaktadır.

Sosyal medya da var olmak ve sosyal medyayı etkili bir biçimde kullanabiliyor olmak gelişen çağa ve internet dünyasına ayak uydurabildiğinizi göstermektedir.



Kurumsal Çatı Altında Şampiyon Bir Ofis

Herkese Merhaba,

Öncelikle sektöre bir nebze ışık tutabilmek ve siz değerli dostlarımız, müşterilerimiz ve meslektaşlarımızla düşünce ve tecrübelerimizi paylaşabilmek adına çıkarttığımız dergimizin ilk sayısında sizlerle buluşuyor olmak çok büyük bir mutluluk.

10 yıl İngiltere’de olmak üzere, 14 sene İthal Gıda Satış ve Pazarlama alanında çeşitli pozisyonlarda çalıştıktan sonra, 2015 yılında bir arkadaşımın tavsiyesiyle gayrimenkul ofisleri olan ve uzun yıllardır bu işi yapan iki dostumun yanında sektöre atıldım.

Kendileri de kurumsal çatı altında yetişip, birçok başarıya imza attıktan sonra marka dışında bir ofis açan arkadaşlarımla birlikte beş sene çalıştım. Kendi bilgi ve tecrübelerini aktarmaları sayesinde hiçbir kurumsal eğitime ihtiyaç duymadan, tamamen sahada çalışarak bu işi öğrendim ya da ben öyle zannediyordum. Birçok işlemi başarıyla sonuçlandırıp, daha önce çalışmış olduğum maaşlı işlere göre çok daha yüksek kazançlar elde etmiş olduğum için, uzun süre bu işte gayet başarılı olduğumu, geçen yıllar içinde hatırı sayılır bilgi ve tecrübe edindiğimi düşünüyordum.

Sürekli karşılaştığım ve bir şekilde üstesinden gelmeye çalıştığım temel sorunlar hemen her satışta karşıma çıkı-

yor, kimi zaman başarılı bir şekilde satış işlemini tamamliyor, kimi zamanda başarısız oluyordum. Bu başarısızlıkları, bu işin bir cilvesi olarak görüyor olmam da aslında gerçek bilgidен ne kadar yoksun olduğumu gösteriyor ve bunu bugün çok daha iyi anlıyorum.

Yetki belgesi olmadan çalışmak, kulaktan duyma bilgilerle işleri yürütmek, işine yatırım yapmak kavramından bir haber olmak, müzakere nedir bilmeden verilen teklifleri alıcı satıcı arasında sadece getirip götürmek, yol gösteren değil yer gösteren olmak ve bütün bunların sonunda, hizmet veren bir danışman değil, basit bir komisyoncu olmaktan öteye geçememek...





Bu şekilde olduğu için de tatmin olmayan müşterilerin satışı gerçekleşiyor olsa dahi size ödeme yapmak istememesi veya aldığınız kadarıyla yetinmenizi beklemesi çok acı bir durum.

Hatırlarım ki, 2 milyon tl'ye satılan bir mülkün alıcısı, kendi maddi şartlarını çok zorladığını öne sürüp "hizmet bedeli" olarak %1 vermeyi teklif etmiş, hiçbir yasal evrak veya dayanağı olmadığı için uzun konuşmalardan sonra kendisini ancak %1,5'e ikna edebilmişim. Daha da üzücü olan bununla bile mutlu oluyordum.

Diğer tarafta hiç alamamakta vardı deyip kendimi kandırıyordum. Bunu hemen hemen her satışta yaşıyordum. Verilen emeğin karşılığını alıp alamayacağını bilmeden çalışmak manevi olarak yıpratıcı ve yorucudur.

Yetki belgesi olmadığı ve hizmet bedelinin belirsiz olduğu durumlarda yapılacak en iyi şey, alıcı ve satıcıyı belli rakamlara ikna edip, bu iki rakam arasından kendinize hizmet bedeli yaratabilmektir tabi yapabiliyorsanız.

Yine birgün başka bir satış sırasında, kendi hakkım olduğuna inandığım ama alıcı veya satıcının öğrendikleri takdirde asla vermeyeceklerine emin olduğum hizmet bedelini işlem sırasında kendi çantama aktarıırken kendimi ne kadar rahatsız hissettiğimi kelimelerle ifade etmem çok zor.

İşlem sonuçlandığında, alıcı ve satıcı menun ama ben değildim.

Hizmetimin karşılığını yanlış bir şey yapıyormuş gibi saklayarak mı almam gerekiyordu? Bu şekilde çalışmaya devam edemeyeceğime o günlerde karar verdim. Sosyal medya üzerinde uzun süredir takip ettiğim Coldwell Banker TEOK ailesine de gözlerim işte bu zamanda çevrilmişti.

Nasıl yapıyorlardı?

Her portföyü yetkiyle çalışıyorlar ve tam hizmet bedeli alıyorlardı. Adeta bir fabrika gibi verimli çalışıyorlar ve her ay defalarca kez işlem kapatıyorlardı. Üstelik sürekli başarı panelinde yer alıyorlardı. Herkes profesyonel, herkes başarılı ve herkes kıyafetinden tavrına kadar çok özenliydi.

Bu işi bende bu şekilde yapmalıyım dedim. Nasıl yaptıklarını öğrenmek için 6 ay hiç bir işlem yapamamayı bile göze aldım. Kendileriyle görüşmek için bir plan içerisindeyken ortak bir portföy için bir araya gelme fırsatını yakaladım ve yaşadığım tüm sıkıntıları samimiyetle kendiler ile paylaştım.

Herşey o kadar hızlı ve sağlam gelişti ki 1 Haziran 2020 itibarıyla katıldığım bu güzel ailenin 7 aydır mutlu bir ferdiyim. Ofisimin müthiş desteği ile bu kısa süre içerisinde yıllık ciro sıralamasında ofis 3. lüğü ve 4. çeyrek 1. liğini elde ettim.

Çıtamız çok yüksek, hedeflerimiz çok büyük ve gidecek çok yolumuz var. Çok daha fazla çalışarak sektörün kurtup yıldızı olmaya devam edeceğiz ve tüm hedeflerimize ulaşacağız.

Şimdi bende eskiden benimle aynı durumda olan arkadaşlarıma seslenmek istiyorum;

**“Ben yapabiliyorsam,
Sizler de yapabilirsiniz”.**



Atölye Gözlük



MOSCOT



🕶️ EYEWEAR AND EYECARE SINCE 1915 🇮🇹



Zingat: Bir İlan Sitesinden Fazlası!

İnsanlık tarihinde eşine az rastlanır bir seneyi geride bıraktık. Geride bıraktığımız 2020 yılına COVID-19 pandemisi damgasını vurdu. Salgının bireysel, toplumsal veya kurumsal anlamda bir çok olumsuz etkisini yaşadık; Psikolojik, sosyolojik ve ekonomik sonuçlarını yaşamaya devam ediyoruz.

1978 Erzurum doğumluyum. İlk ve Orta öğretimini Erzurum'da, Lisans eğitimini Anadolu Üniversitesi Emlak ve Emlak Yönetimi Bölümünde tamamladım.

Çocukluk yıllarımdan itibaren eğitim hayatımla birlikte iş hayatımda başlamıştı, erken y DNA'sında gelişim, değişim ve dönüşüm bulunan Zingat yaşam alışkanlıklarımızın çok hızlı ve keskin bir şekilde değiştiği bu dönemde gerek tüketicilere, gerekse iş ortaklarına yenilikçi ve benzersiz hizmetler sunuyor.

Tam 5 yıl önce "Emlak. Bilgi. Güven" sloganıyla yola çıkan Zingat'ı rakiplerinden çok bariz şekilde ayırt eden özelliklerin başında üç anahtar kelime yer alıyor: "Yenilikçi", "Genç", "Farklı"

Yerinde Ar-Ge Merkezi olarak, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ve TÜBİTAK işbirliği ile sayısız başarılı projeye imza atan genç, dinamik ve teknolojiyi çok iyi kullanan bir ekibiz.

Zingat: Bir ilan sitesinden fazlası!

Zingat bir pazar yeri ve bu pazar yerinde amacımız hem gayrimenkul arayan kullanıcıların hem de portföyündeki gayrimenkulü satmak/ki-

ralamak isteyen danışmanların işini kolaylaştırmak. Emlak arayan kullanıcıların aradığı gayrimenkule hızlı bir şekilde ulaşmasını sağlayacak ürünler geliştiriyoruz ve aynı zamanda kullanıcı deneyimini iyileştirecek bir çok çalışma yapıyoruz.

Ev, arsa, ofis arayışındaki tüketicilere ücretsiz olarak sunduğumuz "Zingat Bana Ev Bul" hizmetiyle sektörde devrim yarattık. Bu benzersiz hizmet çerçevesinde gayrimenkul yatırımının kriterlerini veren tüketiciler için uygun evleri araştırıyor, buluyor ve profesyonel gayrimenkul danışmanlarına bilgi vererek buluşturuyoruz.

Vatandaşlarımızı güvenilir iş ortaklarımıza yönlendiriyoruz. Yönlendirmekle kalmıyoruz, geri bildirimleri, ilave destek ihtiyaçlarını anlayarak tüketicilere arayışları boyunca destek vermeye devam ediyoruz.

Yabancıların ülkemize olan ilgisi gün geçtikçe artıyor. 2020 başında devreye aldığımız İngilizce sitemiz ile yurt dışındaki tüm ziyaretçilerimiz sitemizde bulunan ilanları görüntüleyebiliyor, form doldurarak taleplerini bizlere iletebiliyorlar. Böylelikle "Bana Ev Bul" hizmeti kapsamında İngilizce ve arapça konuşan uzmanlarımız ile yabancı yatırımcılara da ücretsiz hizmet verebiliyoruz. Zingat, böylelikle tüketicilere benzersiz bir

hizmet sağlarken, oluşan ihtiyaçları hızlı, tam ve kusursuz olarak işinin ehli ve konusunun uzmanı gayrimenkul profesyonelleri aracılığıyla karşılıyor. aştı başlayan satış tecrübelerim sonrasında henüz 25 yaşında iken bir GSM operatörünün bölge satış müdürü olmuştum.

İdealist bir iş insanı olarak 2005 yılında İstanbul'a taşındım ve 2006 yılında kurmuş olduğum teknoloji firması ile 2013 yılına kadar orta ve büyük ölçekli şirketlerin bilişim ve güvenlik alt yapılarına ekibimle birlikte çözümler ürettik.





2013 yılından itibaren radikal bir karar alarak hep aklımın bir köşesinde olan emlakçılık mesleğine yeni bir vizyon kazandırmak ve tüketicilere "nitelikli gayrimenkul aracılık hizmetleri" sunmak için

Kurulduğumuz ilk günden bugüne bireysel ilanlara kapalı bir mecra olarak hizmet vermekteyiz. Gayrimenkulünü satmak veya kiralamak isteyen vatandaşlarımız da yine emlak ofislerimiz aracılığıyla yardımcı oluyoruz. Bu sayede başka hiçbir ilan sitesinde olmayan bu özelliğimiz ile emlak danışmanlarına portföy desteği de sağlamış oluyoruz.

Sekreter hizmetimizle de tüketicilerin emlak danışmanlarına ulaşamadığı durumlarda tüketicilerin çağrılarına yanıt veriyor ve görüşme detaylarını danışmanlara aktarıyoruz.

Kullanıcı deneyimini önemsiyoruz...

Teknolojiye ve kullanıcı deneyimine yaptığımız yatırımın sonucu olarak, ortalama sayfa yüklenme süresi 1 saniyeye yakın olan, Türkiye'nin ve hatta dünyanın sayılı pazar yerleri arasında yer alıyoruz. Gayrimenkul danışmanları için günümüzde en önemli pazarlama aracı dijital reklamlardır.

Bu reklamlar bir gayrimenkule ait tüm bilgilerin fotoğraf ve video gibi görsel araçlarla desteklenerek bizim gibi pazar yerleri ve sosyal medya platformları üzerinden ilan/reklam olarak alıcıların beğenisine sunulur. Burada ki hazırlık sürecinin emlak danışmanları için zaman alıcı bir işlem olduğunu bildiğimizden dolayı danışmanların işlerini kolaylaştırmak amacıyla bir çok yenilikçi ürün ve hizmetler geliştirdik.

Trafiğimizin %90'ı mobil üzerinden gerçekleşmekte. Mobil alanda tüketicilerin ve emlak profesyonellerinin bir mobil uygulamadan farklı beklentileri olacağından yola çıkarak iki ayrı uygulama geliştirdik. Zingat uygulamamız ile tüketicilere, Pro uygulaması ile üyemiz olan emlak profesyonellerine hizmet veriyoruz. Bu anlamda hem gayrimenkul danışmanlarına hem de gayrimenkul almak, satmak, kiralamak isteyenlere farklı bir deneyim sunmayı hedefliyoruz.

Kolay ve hızlı bir şekilde ilan vermeyi sağlayan Zingat-PRO uygulaması, üyelerimizin portföylerindeki ilan istatistiklerini anlık takip edebilmeleri, ilanlarda güncelleme yapabilmeleri gibi özelliklerin yanı sıra ilanlar için gelen soruları anlık cevaplama ve filtreleme, arama yapma fırsatı da sunuyor.

ZingatPRO uygulamasını akıllı telefonuna indiren gayrimenkul profesyonelleri, bu sayede pek çok avantajı işlerine yansıtıyor; emlak ilanlarını daha çok ve farklı müşteriye ulaştırmak, emlak satış ve kiralama işlemlerini artırmak ise bu avantajlardan bir kaçısı.

Aynı zamanda sadece ilanlarıyla ilgilenen potansiyel müşterilerle iletişime geçmekle kalmıyor, akıllarına takılan bir soru olduğunda Zingat PRO uygulamasındaki "Canlı Destek" bölümü üzerinden hemen yanıt alabiliyor.

Taşınmaz Ticareti Yönetmeliği'nin Getirdikleri...

Bir gayrimenkulü satın almak, hayatımızda vereceğimiz en önemli finansal kararların başında geliyor. Bu da özellikle son dönemde emlak alışverişinde



danışmanlık yaklaşımını beraberinde getirmekte. Eskiden yer gösteren emlak profesyonelleri şimdi bilgi, donanım ve tecrübeleriyle tüketicilere yön gösteriyorlar. Kurulduğumuz ilk günden bugüne bireysel ilanlara kapalı bir mecra olarak hizmet vermekteyiz.

Gayrimenkulünü satmak veya kiralamak isteyen vatandaşlarımıza da yine emlak ofislerimiz aracılığıyla yardımcı oluyoruz. Bu sayede başka hiçbir ilan sitesinde olmayan bu özelliğimiz ile emlak danışmanlarına portföy desteği de sağlamış oluyoruz.

Sekreter hizmetimizle de tüketicilerin emlak danışmanlarına ulaşamadığı durumlarda tüketicilerin çağrılarına yanıt veriyor ve görüşme detaylarını danışmanlara aktarıyoruz.

Kullanıcı deneyimini önemsiyoruz...

Teknolojiye ve kullanıcı deneyimine yaptığımız yatırımın sonucu olarak, ortalama sayfa yüklenme süresi 1 saniyeye yakın olan, Türkiye'nin ve hatta dünyanın sayılı pazar yerleri arasında yer alıyoruz.

Gayrimenkul danışmanları için günümüzde en önemli pazarlama aracı dijital reklamlardır. Bu reklamlar bir gayrimenkule ait tüm bilgilerin fotoğraf ve video gibi görsel araçlarla desteklenerek bizim gibi pazar yerleri ve sosyal medya platformları üzerinden ilan/reklam olarak alıcıların beğenisine sunulur.

Buradaki hazırlık sürecinin emlak danışmanları için zaman alıcı bir işlem olduğunu bildiğimizden dolayı danışmanların işlerini kolaylaştırmak amacıyla bir çok yenilikçi ürün ve hizmetler geliştirdik.

Trafiğimizin %90'ı mobil üzerinden gerçekleşmekte. Mobil alanda tüketicilerin ve emlak profesyonellerinin bir mobil uygulamadan farklı beklentileri olacağından yola çıkarak iki ayrı uygulama geliştirdik.

Zingat uygulamamız ile tüketicilere, Pro uygulaması ile üyemiz olan emlak profesyonellerine hizmet veriyoruz. Bu anlamda hem gayrimenkul danışmanlarına hem de gayrimenkul almak, satmak, kiralamak isteyenlere farklı bir deneyim sunmayı hedefliyoruz.

Kolay ve hızlı bir şekilde ilan vermeyi sağlayan Zingat-PRO uygulaması, üyelerimizin portföylerindeki ilan istatistiklerini anlık takip edebilmeleri, ilanlarda güncelleme yapabilmeleri gibi özelliklerin yanı sıra ilanlar için gelen soruları anlık cevaplama ve filtreleme, arama yapma fırsatı da sunuyor. ZingatPRO uygulamasını akıllı telefonuna indiren gayrimenkul profesyonelleri, bu sayede pek çok avantajı işlerine yansıtıyor; emlak ilanlarını daha çok ve farklı müşteriye ulaştırmak, emlak satış ve kiralama işlemlerini artırmak ise bu avantajlardan bir kaçı.

Aynı zamanda sadece ilanlarıyla ilgilenen potansiyel müşterilerle iletişime geçmekle kalmıyor, akıllarına takılan bir soru olduğunda Zingat PRO uygulamasındaki "Canlı Destek" bölümü üzerinden hemen yanıt alabiliyor.

Taşınmaz Ticareti Yönetmeliği'nin Getirdikleri...

Bir gayrimenkulü satın almak, hayatımızda vereceğimiz en önemli finansal kararların başında geliyor.

Bu da özellikle son dönemde emlak alışverişinde danışmanlık yaklaşımını beraberinde getirmekte. Eskiden yer gösteren emlak profesyonelleri şimdi bilgi, donanım ve tecrübeleriyle tüketicilere yön gösteriyorlar.

Taşınmaz Ticareti Yönetmeliği ile emlak danışmanları artık mesleki eğitim almak ve yetki belgesi sahibi olmak zorunda. Yetki belgesine sahip olmayan işletmeler ilan sitelerine üye olamayacak.

Tüm ilanlarda yetki belgesi numarasına yer verilmesi ve yetki belgesindeki işletme adı veya ünvanının kullanılmasının zorunlu olacak. Taşınmaz ilanlarında, taşınmaza ilişkin bilgilerin eksik veya yanlış verilmesi ya da harita üzerinde taşınmazın yerinin hatalı işaretlenmesi gibi tüketicileri yanıltıcı hiçbir bilgiye yer verilemeyecek.

Yapılan düzenlemeler sayesinde yetkisiz verilen ve aldatıcı niteliği bulunan ilanların sebep olduğu haksız rekabet ve tüketici mağduriyetlerin önüne geçilebilecek. Bu hem ülkemiz gayrimenkul sektörü için hem de tüketiciler için tek kelimeyle harika bir gelişme!

Zingat olarak, gerek tasarı, gerekse yürütme aşamasında üzerimize düşen vazifeleri harfiyen yerine getirmekteyiz. Bununla da yetinmiyor, Zingat Akademi çatısı altındaki hizmetlerimiz ile sürekli ve oldukça dolu bir içerikle ücretsiz olarak online eğitimler düzenliyoruz. Ayrıca, talep olması durumunda ekipli çalışan emlak ofislerinde de yüz yüze eğitimler düzenlemekteyiz. Bu konuda da ilk ve tek büyük ölçekli emlak platformuyuz.

PVC SİSTEMLER
ALÜMİNYUM SİSTEMLER
CEPHE GİYDİRME SİSTEMLERİ
PANJUR, KEPENK, KORKULUK ve
KÜPEŞTE SİSTEMLERİ



FACTORY

29 Ekim Mahallesi 10014 Sokak ①
No:8/1 Ulukent | İZMİR | TURKEY
+90 232 833 33 47 [pbx] ②
+90 232 833 33 67 ③
www.dorukpen.com ④
info@dorukpen.com ⑤

SHOWROOM

Atatürk Mahallesi 830/1 Sokak ①
No:8 Bornova | İZMİR | TURKEY
+90 232 374 37 14 [pbx] ②
+90 232 374 37 14 ③



COLDWELL BANKER



SATILIK

13.000.000₺

İZMİR · ÇEŞME · ARDIÇ MH. · 4+1 · 280m²

TERAS · BAHÇE

Fikret Yenidişya

LÜKS KONUT UZMANI

0533 657 31 24

"ÖNCE KALİTE, SÖZÜMÜZ SÖZ"

SATARSA ONLAR SATAR!



DEPREM SONRASINDA OLUŞAN AZ KATLI YAPILAR DAHA MI GÜVENİLİR?

30 Ekim 2020 Tarihi, Ülkemiz ve İzmir'imiz için pek çok duygunun yaşandığı üzücü bir kara gün olarak tarihe geçti.

Saat 14:51 'de merkezi Seferihisar olan 6,9 şiddetindeki deprem ile başta Bayraklı ilçemiz olmak üzere İzmir ve çevresinde ki pek çok noktada ciddi etkisi görünen deprem, yapılan bir çok ihmali de tekrar gündeme getirdi.

Yaşamış olduğumuz depremde 1000'e yakın binada hasar oluştu, 117 kişi vefat etti, 1.034 kişi yaralandı ve 11 binada yıkım gerçekleşti.

Bu acı tablonun nedeni yalnızca deprem miydi?

Deprem, kısaca yer kabuğunda beklenmedik bir anda ortaya çıkan enerji sonunda meydana gelen sismik dalgalanmalar ve bu dalgalaların yeryüzünü sarsması ile oluşan DOĞA OLAYIDIR.

Ülkemiz ve İzmir'imiz de bu doğa olayı açısından oldukça hareketli bölgede yer almaktadır. Sadece İzmir'in altında 17 fay hattı bulunmakta ve tarih boyunca 6,5 şiddetinin üzerinde 14 büyük deprem meydana gelmiştir. Bu yaşamış olduğumuz deprem ne yaşadığımız ilk ne de yaşayacağımız son deprem olacaktır.

Konulardan birisi, depremde binaların yapısal bütünlüğü ve dayanıklılığıdır. Hasar gören

ve yıkılan yapıların %70'inin 1990 yılı öncesi, %30'unun 1990 – 2000 yılları arasında tamamlanmış olduğunu ve maalesef ki gerekli standartlarda inşaa edilmediğini görüyoruz. Ülkemizde deprem konusunda yapıların standartlarını belirleyen deprem yönetmeliği ilk olarak 1940 yılında yürürlüğe girmiştir. Gelişen inşaat ve donatıları ile beraber güncellenmiş, en köklü değişimi ise 10 Ağustos 1999 yılında yaşadığımız





Gölcük depreminin sonrasında 2007 yılında revize edilerek göstermiştir.

Bayraklı ilçemizde yeni kent merkezi olarak isimlendirilen yüksek katlı karma yapılar mevcuttur.

Yıkımlar, can kayıpları ve hasarlar maalesef ki 5/10 katlı eski yapılarda ve sitelerde oluşmuştur.

Yüksek katlı güçlü ve marka projeler, planlama sürecinden projenin bitimindeki teslim sürecine kadar ve sonrasında üniversitelerin ilgili bölümleri ile sürekli destek alarak en ince detayına kadar bilim insanlarının yönlendirmesinden dolayı herhangi bir hasar yaşanmamıştır.

Örnek olarak, İş Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş.'nin yapmış olduğu Ege Perla projesi hakkında birkaç detay bilgi aktarmak isterim. Ege Perla projesinin alt yapısını incelediğimizde 1.500'e yakın fore kazık ve baret uygulaması yapılmış, 68 metre derinliğe inilmiş hatta gözle görülmeyen kısımda 100 m2 alana sahip 1.600 adet 3+1 daire yapmaya yetecek S420 çelik ve C50 sınıfı beton kullanılmıştır.

Bu bilgi ışığında yaşadığımız deprem sonrasında bu yapılara neden herhangi bir zarar gelmediğini daha iyi anlıyoruz. Yüksek katlı karma yapılarda deprem anında salınım hissedilmiş fakat sonrasında güvenli bir şekilde ayakta kalmıştır. Hatta kat malikleri ile yapmış olduğum görüşmelerde raflarından herhangi bir eşyanın bile kıpırdamadığını belirtenler oldu. Deprem sonrasında oluşan az katlı yapı daha güvenilirdir algısının aslında doğru olmadığını, yapının kat yüksekliğinden bağımsız olarak ne şekilde yapıldığının daha önemli olduğunun altını çizmek isterim.

İncelenmesi gereken diğer bir konu ise, deprem sonrasında oluşan arz talep dengesi nedeniyle fiyatlarda oluşan suni artış. Bu konuda biz gayrimenkul danışmanlarına büyük bir görev düştü. Bizde Coldwell Banker TEOK ai-

lesi olarak her zaman ve her koşulda gerek mülk sahiplerine gerekse alıcı ve kiracı adaylarına doğru bilgiyi aktarma ve yönlendirme konusunda hassasiyet ile görevimizi yerine getirdik. Bu süreçte fırsatçılığa mahal vermeden doğru danışmanlık ile süreci yönetmiş olmanın huzurunu yaşıyoruz. Yazımın başında da belirtmiş olduğum üzere bu deprem ne yaşadığımız ilk ne de son depremdir. Bu konuda her birimize düşen belli başlı sorumlulukları da belirtmek iste-



rim. Öncelikle kiracı olarak yada kat maliki olarak yaşadığımız ve sahip olduğumuz gayrimenkuller için sigorta konusu dikkate alınmalıdır. Deprem sürecinde gördüm ki bazı sigorta firmaları dahi doğru danışmanlıktan maalessle uzaklar. "mal canın yongasıdır" atasözünden yola çıkarak, ister kendi yaşadığımız, ister kiracı olduğumuz isterse de yatırım için satın almış olduğumuz gayrimenkul olsun hiç fark etmez ve DASK poliçesini her yıl doğru m² üzerinden yaptırmak çok önemlidir. Aksi takdirde olası bir hasarda güvence olarak kendisini karşılayamayacaktır.

Sistem şu şekilde işlemektedir;

Yapı yıkıldığında veya ciddi oranda hasar oluştuğunda Sigorta firması gayrimenkulün yeniden yapım maliyetini karşılamaktadır. Bunun nedeni de yapının yer aldığı arsanın varlığıdır. Yeniden yapım yaklaşık maliyetleri her yıl Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından ilan edilmektedir. DASK poliçesi bu bedelin belli oranını karşılamaktadır. Diğer kalan kısım ise devreye özel sigorta firmaları girmektedir.



için de poliçe oluşturmanız önem arz etmektedir.

Özel sigorta olarak iki başlık mevcuttur; Birinci başlık depremde gayrimenkulün içindeki eşyalar için teminat, diğeri ise gayrimenkulün deprem teminatıdır. Sigortacınızla görüşürken bu iki başlık

Deprem konusunda diğer irdelenmesi gereken iki başlık daha vardır. Yazımın başında belirtmiş olduğum üzere her an olası bir deprem yaşayabiliriz, bu bilinçle özellikle iş yerimizde ve evlerimizde deprem anında güvende olacağımız güvenli noktaları belirlemek, bu alanlarda ki eşyaların sabitlenmesi ve güvenli şekilde dekore edilmesi hayati önem taşımaktadır.

Aynı şekilde her zaman hazır halde ve ulaşılabilir durumda bulundurmamız gereken deprem çantaları da hayati önem taşımaktadır.

Deprem hepimizi korkutan, hayatımızı riske eden bir doğa olayıdır. Ancak unutulmamalıdır ki deprem öldürmez, standartları karşılamayan yapılar, tedbirsizlik öldürür. Yazımı sonlandırırken altını kalın şekilde çizerek belirtmek isterim ki bizim ve sevdiklerimizin can güvenliği için yapının nerede olduğunun hiçbir önemi yoktur. Önemli olan yapının ne şekilde inşaa edilip kontrollerinin doğru yapıldığıdır.

Geçirmiş olduğumuz depremde hayatını kaybedenler için Allah'tan rahmet, yakınlarına baş sağlığı dilerim. Dilerimki ülkemizde bu tür felaketler sonucunda başka acılar yaşanmasın.

Eylem Keskin

Gayrimenkul ve Yatırım Uzmanı





Mono Klinik,

En kaliteli hekimleri en iyi hastalar
ile buluşturma prensibini
kendine ilke edinmiş,

Yetkili Sağlık Turizmi acentesi belgesine sahip, estetik ve rekonstrüksiyon, obezite ve metabolik ameliyatlara, diş tedavisi, saç ekimi ve dermatoloji alanlarında en yeni, en gelişmiş ve kanıtlanmış tekniklerle yüksek kaliteli tedaviler sunmada öncü olmuş bir klinik olarak İzmir-Türkiye'de hizmet vermektedir. Estetik ve işlevsellik ilkelerini takip eden ve en son teknolojiyi yüksek kaliteli hizmetle birleştiren Mono Klinik, yerel ve uluslararası çevrelerce tanınan bir izlenim oluşturmıştır. Küresel ortamda yaşanan son gelişmeler ile, dünyanın her yerindeki uluslararası hastalar sağlık hizmeti sağlayıcılarını daha özgürce seçebilir hale gelmiş ve kendilerini daha güvende hissetmeye başlamışlardır. Her yere seyahat etme esnekliğiyle birlikte, sağlık turizmi noktasında önemli engeller yıkılmıştır. Mono Klinik, gerek tıbbi destinasyonu gerekse sunduğu eşsiz hizmet kalitesi ile uluslararası alanda da tedavi arayanlara varlığını duyurmuştur. Mono Klinik'te tüm tedaviler ve prosedürler yasalara ve tüm

yasal izinlere uygun olarak yürütülmektedir. Uluslararası seyahat turizmi sertifikamız uluslararası hastalarımızın haklarını da güvence altına almaktadır. Mono Klinik, butik tıbbi hizmetleri ile yüksek kaliteli tedavi fikrini daha iyi entegre etmek için, tıbbi seyahatinde kişinin ihtiyaç duyabileceği her detayın dikkate alındığı tedavi paketleri geliştirmiş ve farklı ihtiyaçları olan hastalar için farklı tedavi paketleri oluşturmıştır. Mono Klinik'te her süreç, hastanın ihtiyaçları ve konforu ön planda tutularak gerçekleştirilmektedir. Hastalarımız Mono Klinik'te tedavilerini olurken kendileri için de vakit ayırmakta ve Türkiye'de güzel bir tatil geçirmiş olmaktadır. Özel Mono seyahat ekibimiz, hastalarımıza merkezi konumdaki otellerde konaklama ve iyi organize olmuş transfer şirketlerinden hizmet almalarını sağlamaktadır. Mono Klinik hastaları, tedavi yolculuklarının hiçbir aşamasında yalnız kalmazlar; İsveççe, İngilizce ve Almanca konuşan asistanlarımız varıştan önce, tedavi süresince ve ülkenize döndükten sonra 7/24 hizmetinizde olmaktadır.

Sizlerle buluşmak için sabırsızlanıyoruz...



COLDWELL BANKER

TEOK GAYRİMENKUL



SATILIK DAİRE

4.550.000₺

İZMİR · BAYRAKLI · EGE PERLA · 4+1 · 267m²

Eylem Keskin

GAYRİMENKUL DANIŞMANI

0532 462 17 52

"ÖNCE KALİTE, SÖZÜMÜZ SÖZ"

SATARSA ONLAR SATAR!



YENİ TİP CORONAVİRÜS'TEN, YENİ TİP BANKACILIĞA

Küresel salgın süreci pek çok sektörü olduğu gibi bankacılığı da dönüştürdü. Dijitalleşmenin en yaygın görüldüğü alan bankacılık işlemleri olurken bir yandan da sektörün geleceği merak edildi.

'Her 100 müşteriden 54'ü daha az şubeye gidiyor'

Salgın sürecinde, bankaların dijitalleşmeye yıllardır yaptığı yatırımların ne kadar önemli olduğunu bir kez daha gördük. Ülkemizde faaliyet gösteren bankaların, teknolojik yenilikleri her geçen gün hayata geçirmesi, tüketicilerin taleplerini hızlı yanıtlamasında kuşkusuz önemli bir etken olarak göze çarpıyor.

'Her 5 müşteriden 3'ü dijital kanalları tercih ediyor'

Belki 5-10 yılda yaşanacak müşteri dönüşümü çok kısa sürede gerçekleşmiş, tüketicilerin dijital farkındalığı pandemi döneminde yükseliş göstermiştir. Gerek bankaların yönlendirmesi gerek kendi tercihleri doğrultusunda müşteriler, fiziki kanallar yerine dijital kanalları daha fazla tercih etmeye başladı. İlk defa internet ve mobil bankacılık uygulamalarıyla tanışan müşteri sayılarında çok ciddi artışlar gözlemdi. Tüm bu yaşanan süreç hızla dijitalleşen bankacılık sektörünün ivmesini daha da arttırdı.



'Pandemi döneminde Açık Bankacılık Sistemi '

Bugün neredeyse tüm bankacılık işlemlerinin şubeye gitmeden dijital kanallar üzerinden çok kolay bir deneyimle gerçekleştirilebildiğini görüyoruz. Kuşkusuz pandeminin bu oluşumda etkisi bulunmaktadır.

Şimdilerde ise en güncel konu, açık bankacılık ile müşterilere daha kaliteli hizmet sunulabilecek bir ekosistemin yaratılması. Bu da bankacılığın 'zaman ve mekan' bağımsız hale gelmesi anlamına geliyor.

'Pandemi döneminde kampanyalı konut kredisi'

2020 yılı Mart ayında ilk Covid-19 va-

kasının görülmesi ile ülke ekonomimiz ciddi bir bilinmezlik ile karşı karşıya kaldı. Devletimiz, ülke ekonomisini canlandırmak, salgının olumsuz etkilerini azaltmak adına konut kredilerinde faiz ve vade kampanyası uyguladı. Kamu bankaları aracılığı ile kullandırılan bu krediler kuşkusuz 2020 yılında konut satışlarının çok ciddi bir ivme ile yükselmesine neden olmuştur.

•Ziraat bankası, Vakıfbank ve Halkbank ortak basın açıklaması yaparak, 1 Haziran 2020 tarihi ile konut kredisi faiz oranlarında kampanya gerçekleştirdi.

•Sıfır konutlarda 12 ay ödemesiz dönem, azami 15 yıl vade ve aylık %0.64 faiz ile finansman imkanı,



İkinci el konutlarda ise vade ve ödemesiz döneme ilave olarak faiz oranı aylık %0.74 olarak uygulanmıştır.

'Kredi kampanyasının etkisi ne oldu ?'

Kuşkusuz bu faiz kampanyası ülkemiz ekonomisinde talebi canlandırmış, mevcut konut stoklarında belirli bir azalmaya neden olmuştur. Fakat bu stok azalışı sıfır konutlarda istenilen seviyede maalesef gerçekleşmemiş, daha ziyade ikinci el konut satışları artmıştır. Bunun en büyük nedeni, faiz oranlarının düşük olmasından kaynaklı talep artışına karşılık, gayrimenkul fiyatlarının yükselmesidir.



Türkiye genelinde 2020 yılında 1 milyon 499 bin 316 konut satış sonucu el değiştirdi.

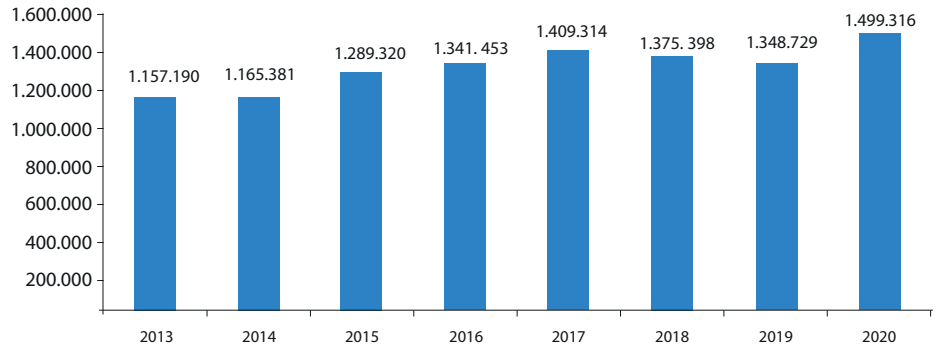
Konut satışları 2020 yılında bir önceki yıla göre %11,2 artarak 1 milyon 499 bin 316 oldu.

Ocak-Aralık döneminde ipotekli konut satışı %72,4 artarak 573 bin 337, diğer satış türlerinde ise %8,9 azalarak 925 bin 979 oldu. 2020 yılında ipotekli satışların payı %38,2, diğer satışların payı %61,8 oldu. Bu dönemde ilk defa satılan konutlar %8,2 azalarak 469 bin 740 oldu. İkinci el konut satışları da %23,0 artarak 1 milyon 29 bin 576 olarak gerçekleşti. İlk el konut satış oranı %31,3, ikinci el konut satış oranı %68,7 oldu.

Konut satışlarında 2020 yılında, İstanbul 265 bin 98 konut satışı ve %17,7 pay ile ilk sırayı aldı. İstanbul'u, 157 bin 95 konut satışı ve %10,5 pay ile Ankara, 93 bin 457 konut satışı ve %6,2 pay ile İzmir izledi. En az satış ise 192 konut ile Ardahan'da oldu.

Türkiye genelinde 2020 yılında yabancılara 40 bin 812 konut satıldı.

Yabancılara yapılan konut satışları 2020 yılında bir önceki yıla göre %10,3 azaldı. Yabancılara yapılan konut satışlarında 2020 yılında ilk sırayı 19 bin 175 konut ile İstanbul, ikinci sırayı 7 bin 735 konut ile Antalya aldı. Antalya'yı 2 bin 746 konut satışı ile Ankara ve bin 340 konut satışı ile Bursa izledi. Ülke uyruklarına göre 2020 yılında en çok konut satışı İran vatandaşlarına ya-



pıldı. İran vatandaşları 2020 yılında Türkiye'den 7 bin 189 konut satın aldı. İran'ı 6 bin 674 konut ile Irak, 3 bin 78 konut ile Rusya Federasyonu, bin 929 konut ile Afganistan ve bin 279 konut ile Azerbaycan izledi.

2021'de bizi neler bekliyor ?

Ülkemiz potansiyelinin olumlu kullanılması halinde 2021 yılı , pandeminin olumsuz izlerinin silindiği ve ekonomisinin ciddi bir ivme ile büyüdüğü bir yıl olabilir.

2021 yılının ilk ayında görüyoruz ki faizlerin yüksek olması ile sıcak para girişleri sağlanmış, bu nedenle döviz belirli bir düzeyde stabil olarak kalmıştır. Ülke olarak sıcak para girişinden ziyade , yabancı direkt sermayeye ihtiyacımız olduğu aşikardır. Bu sayede yeni üretim sahaları, fabrikalar açılacak, istihdam artacak, yeni ekonomik değerler ülkemize kazan-

dırılacaktır. Kuşkusuz sağlıklı ve uzun soluklu bir ekonomik yapılanmanın temelleri atılacaktır. Bu doğrultuda, 2021 yılında hızlı bir şekilde salgından kurtulmak adına aşı tedarikinin yapıldığı, insanların yatırım konusunda daha fazla desteklendiği, başta konut piyasası olmak üzere devlet tarafından tekrar kamu bankaları aracılığı ile faiz kampanyalarının yapıldığı, normalleşme ve sadeleşme adımlarının atıldığı, yapısal reformların uygulandığı, 2020 yılının tüm kötü hatıralarının silindiği, krizlerin fırsata çevrildiği, maskeleri fırlatıp attığımız, sevdiklerimizle dilediğimiz gibi zaman geçirebildiğimiz muhteşem bir yıl olmasını diliyorum.

Saygın
Kırlikovalı

Gayrimenkul ve Yatırım Uzmanı



Bize Güvenin..

1924'den beri
tüm elimizin lezzetiyle;
şimdilerde 16 ilde 70 şubede
ve çok yakında
Amerika'da sizlerle.





COLDWELL BANKER

TEOK GAYRİMENKUL



SATILIK İKİZ VİLLA

5.300.000₺

İZMİR • ÇEŞME • DALYAN. • 8+2 • 460m²

Ayberk Uygun

GAYRİMENKUL DANIŞMANI

0531 844 69 84

"ÖNCE KALİTE, SÖZÜMÜZ SÖZ"

SATARSA ONLAR SATAR!





HAKAN AKDOĞAN KİMDİR?

1978 Erzurum doğumluyum. İlk ve Orta öğretimini Erzurum'da, Lisans eğitimini Anadolu Üniversitesi Emlak ve Emlak Yönetimi Bölümünde tamamladım. Çocukluk yıllarımdan itibaren eğitim hayatımla birlikte iş hayatımda başlamıştı, erken yaşta başlayan satış tecrübelerim sonrasında henüz 25 yaşında iken bir GSM operatörünün bölge satış müdürü olmuştum.

İdealist bir iş insanı olarak 2005 yılında İstanbul'a taşındım ve 2006 yılında kurmuş olduğum teknoloji firması ile 2013 yılına kadar orta ve büyük ölçekli şirketlerin bilişim ve güvenlik alt yapılarına ekibimle birlikte çözümler ürettik.

2013 yılından itibaren radikal bir karar alarak hep aklımın bir köşesinde olan emlakçılık mesleğine yeni bir vizyon kazandırmak ve tüketicilere "nitelikli gayrimenkul aracılık hizmetleri" sunmak için İstanbul Çekmeköy'de gayrimenkul danışmanlık şirketimi kurdum.

2016 yılında TURİYAP'ın 400'e ya-

kın ofisi arasında özel kategoride birinci olduk ve en iyi proje satış ofisi ödülünü aldım. 2018 yılının mayıs ayında ise REMAX'ın 290 ofis arasında İstanbul'da ciro birincilik, Türkiye'de ise ciro ikincilik ödülünü aldık. 2017 yılından itibaren REMAX markası çatısı altında çalışmaktayız, REMAX TREND'in Brokeriyim.

Emlak sektörünün büyümesine, gelişmesine öncülük etmek ve Emlak Danışmanlığı mesleğini Türkiye'nin en saygın mesleklerinden biri haline getirmek amacı ile 2016 yılında kurucu başkanlığını üstlenerek, kurucu üyelerimizle birlikte Tüm Girişimci Emlak Müşavirleri Derneği kısa adı ile TÜGEM'i kurduk. 2016 Yılından

itibaren TÜGEM'in Başkanlığını yapmaktayım. Emlak sektörünün büyümesine, gelişmesine öncülük etmek ve Emlak Danışmanlığı mesleğini Türkiye'nin en saygın mesleklerinden biri haline getirmek amacı ile 2016 yılında kurucu başkanlığını üstlenerek, kurucu üyelerimizle birlikte Tüm Girişimci Emlak Müşavirleri Derneği kısa adı ile TÜGEM'i kurduk. 2016 Yılından itibaren TÜGEM'in Başkanlığını yapmaktayım.

TÜGEM 2021 yılı itibari ile 30'a yakın il temsilciliği, 4 ülke temsilciliği ve 700'ün üzerinde seçkin üyesi ile Türkiye'nin emlak sektöründeki en etkili sivil toplum kuruluşu haline geldi.

TÜGEM HAKKINDA

Gayrimenkul sektörü Türkiye ekonomisinin lokomotif niteliğinde olan sektörlerden biridir. Barınmadan, gelire, yatırımdan itibaren, hangi amaçla olursa olsun insan hayatının en önemli unsurudur. Geleceğe güvenle bakmanın garantisi ve para ve sermaye piyasası gibi de bir yatırım aracıdır.

Değişen ve gün geçtikçe gelişen gayrimenkul sektöründe tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de öncü olacak kuruluşlara ihtiyaç vardır. Bu kuruluşlar, mesleğini profesyonelce yapmak isteyen gayrimenkul danışmanları için rehberlik yapmalı, onları bir çatı kuruluş olarak korumalı ve ileriye taşımalıdır.

9 Eylül 2016 tarihinde kurulan TÜGEM (Tüm Girişimci Emlak Müşavirleri Derneği), emlak sektörünün gelişmesine ve büyümesine öncülük ederek, meslektaşlarının birlik ve beraberliğini sağlamak, üyelerine eğitim, teknoloji, hukuk ve sinerjik işbirliği olanakları ile katma değer sağlayarak kurulduğu günden bu yana birçok başarılı çalışmalara imza atmıştır.

Buna bağlı olarak TÜGEM'in amacı, tüm meslektaşları aynı çatı altında toplayarak, ortak akılla sektörün sorunlarına çözümler üretmek, ortak menfa-





atlerini geliştirmek ve Gayrimenkul Danışmanlığını, Türkiye'nin en saygın mesleklerinden biri haline getirmektedir.

TGEM bünyesinde yer alarak örgütlü birlikteliğin gücüne inanan gayrimenkul profesyonelleri, çok hızlı değişen dünya dinamiklerinden anında haberdar olmakta, sorunlarına çözümler bulmakta, ortak değerleri doğrultusunda sektörün gelişimine ve bilgi paylaşımına katkıda bulunmaktadır.

TGEM, Türkiye genelinde yaptığı eğitimler, paneller, çalıştaylar, sementerler, yayımladığı endeks raporları, e-bültenler, networking zirveleri, proptechler ve büyük buluşma organizasyonları ile sektörde ilkleri imza atarak taraflı, tarafsız her keşimden takdir alıyor.

TGEM kurum ve kuruluşlar tarafından da sektörümüzü ilgilendiren birçok etkinlik, panel ve organizasyonda yer almakta, üyelerinin görüş ve nerini hazırladığı raporlarlar, bültenler ve paylaşımlar ile en etkin ve verimli şekilde yetkililere ulaştırmaktadır.

Kısa bir sürede binlere yaklaşan seç-

kin ye sayımız, yirminin üzerindeki yurtiçi ve yurtdışı temsilciliklerimiz ile TGEM artık Türkiye'nin emlak sektöründeki en etkili sivil toplum kuruluşu olmuş; istikrarlı duruşunu ve sağlıklı büyüme ile de devam ettirmektedir. En önemli hedeflerimizden biride ülkemizde yasa ile bir meslek birliğinin kurulmasına öncülük etmek. rnek vermek gerekirse Türkiye Değerleme Uzmanları Birliği gibi, çünkü emlak sektörünün çok iyi bir denetim ve disiplin mekanizmasına ihtiyaç duymaktadır. Değerli meslektaşlarım, "Markalarımız kişisel tercihimiz fakat mesleğimiz ortak değerimizdir,

mesleğimize sahip çıkmak ve değerini artırmak hepimizin en önemli greveidir" mottosu ile birlikte çalışarak mesleğimize hak ettiği değer en kısa sürede kazandıracadığımıza sizler gibi bende yürekten inanıyorum. Bu duygu ve düşüncelerle, mesleğinizin nde gelenler profesyonelleri arasındayere almak, mesleğinize değer katmak ve sektörümüzün gelişmesine katkı sunmak istiyorsanız; sizleri de TGEM'e katılmaya davet ediyorum.

Saygı ve sevgilerimle...



20
21'
DEBİZİ BEKLEYEN
TEKNOLOJİLER

Son zamanlarda daha da hızlanan teknolojik gelişmeler, uzmanlar tarafından 2021 yılında da son hız devam edeceğini bildirmektedir. Sağlık, bilim, kültür, endüstri alanında da trend olacak teknolojik gelişmeler bizi bekliyor. 2020'de Covid-19'da dolayı beklenmeyen yöne giden teknolojik gelişmeler etkisini 2021'de de devam ettirecek gibi görülüyor.

Yapay Zekâ

Hayatımızın farkında olmadığımız yerlerinde de bulunan teknolojinin daha da hayatımızda yer edeceği gerçeği kaçınılmaz. Dijital dönüşümü şirketler daha da benimsedikçe bizim kararlarımızı etkileyecek bir teknoloji olacağı kaçınılmazdır. Siri, Google asistan, Alexa gibi yapay zekanın yeteneklerinin daha da ilerlediğini ve geliştiğini göreceğiz.

Siber Güvenlik

Dijital dönüşüm giderek önem kazanırken, pandemiyle beraber yenden gündeme gelen siber güvenlik konusudur. Pandemiye fırsat bilen bilgisayar korsanları dünya çapında saldırılarını genişletti. Bankalara ve bulut sunucularına yönelik suçlarda özellikle artış epey artmıştır. Siber

güvenlik için yapay zekâ ve makine öğrenimi gibi çeşitli algoritmalar artacağı kesinleşti.

Uzaktan Çalışma Modeli

Covid-19'dan önce şirketlerin pek tercih etmediği uzaktan çalışma modeli pandemide zorunlu hale geldiği için birçok şirket bu fikrin o kadar da kötü olmadığını fark etti. Google ve Facebook gibi büyük şirketler 2021'de de uzaktan çalışma modelini uygulayacağını bildirdi.

Covid-19'la beraber yaygınlaşan etkin bir şekilde uzaktan çalışmanın yapılabileceğini ve maliyetten düşürüleceğini kanıtladı. Böylece 2021'le beraber dijital dönüşümü şirketlerde uygulamaya başlayacağı görülüyor.





AKILLI EV SİSTEMLERİ

Akıllı ev sistemleri, ev hayatını kolaylaştıran, güvenliği sağlayan, nano teknoloji ev otomasyonu kontrol sistemleridir.

Yaşanılan mekânları, gelişen teknolojiler ile bütünleştirerek daha konforlu, daha güvenli ve daha keyifli bir yaşam şekline dönüştürmek kısaca akıllı ev olarak tanımlanıyor. Ev içinde kullanılan birçok kumandanın karmaşası yerine

görsel ekranlı bir kumanda ile tüm cihazları kontrol etme rahatlığı akıllı ev teknolojileri için artık bir standart haline gelmiştir.

Böylece evin herhangi bir noktasından istenilen bölgenin aydınlatma kontrolü, perde-panjur kontrolü, çok bölgeli müzik ya da başka bir cihazın kullanımını aynı kumanda üzerinde kontrol etme özgürlüğü sunmaktadır.

EVİNİZİN YENİ ASİSTANI GOOGLE HOME

Evinizin etrafında elleriniz serbest ve her zaman yanınızda olacak bir Google Mini

Küçük Güçlü Yardımcı'nız Yanınızda

Google Home Mini ile istediğiniz odada hands-free yardımı alabilirsiniz. Google Asistan özelliğini kullanabilirsiniz. Siz soruyu sorarsınız ve Ona bir şeyler yapmasını söyleyin. Kendi kişisel Google'ınız. Google'dan anında yanıt alın. Hava durumu, haberler, spor ve daha pek çok şey hakkında hızlı bir şekilde bilgi bulmak için sesinizi kullanın.

Ürün Şu An İngilizce Dil Desteği ile Çalışmaktadır. Google açıklama yaptı ve Türkçe dil ekleneceğini duyurdu.



Gününüzü kahvaltıda yataktan yönetin

Evinizde programınız, gidip gelme, seyahat bilgileri ve daha pek çok şeyle ilgili yardım alın. Google Home Mini, kaybolan bir iPhone'u veya Android telefonunu bulmanıza ve herhangi bir kişisel kişiyi veya işletmeyi telefonla aramamıza yardımcı olabilir. Oyna, duraklatın ve geri alın.

Ellerinizi kullanmayın sadece google seslenin. En sevdiğiniz müzikleri, filmleri ve şovları yalnızca sesinizi kullanarak kontrol edin. Akıllı evinizi kontrol etme özelliği Uyumlu ışıklarınızı, termostatlarınızı ve daha fazlasını kontrol etmek için sesinizi kullanın. Google Home Mini, 150'den fazla popüler markanın 1000'den fazla akıllı cihazı ile çalışır.



daha şeffaflık da dahil olmak üzere bugün açıklanan diğer yeni Google Asistan özelliklerinin yanı sıra gidiyor. Farklı renkler arasında seçim yapın Google Home Mini, Beyaz ve Siyah olmak üzere iki benzersiz renkte sunulmaktadır. Oda ve kişisel stiline uyan doğru rengi seçin. Bazı içeriğe erişmek için gerekli abonelikler gerekebilir.



Sesiniz ve Bilgileriniz Google ile Hemen Yanı Başınızda Ses tanıma özelliğine sahiptir ve evde herkes için ayrı kişisel bir yanıt alın. Tüm aile için eğlence yanı başınızda Google Asistan'ı kullanarak yeni şeyler öğrenin, eğlenceli oyunlar oynayın ve hikayeleri dinleyin. Çocuklara kahvaltı hazır olduğunu söylemek ister misiniz? Evin çevresindeki diğer Google Ev cihazlarına bir mesaj yayınlayın. Bu yıl, JFK Havaala-

nı Terminal 4, bazı Amerikan havayolları salonları, bankaları ve birkaç yeni otel de dahil olmak üzere Google'ın daha fazla ortağına tercüman modu geliyor. Google ayrıca yardım işleri için tercüman modu konuşmacıları sağlamak için Mercy Corps ile birlikte ortak çalışma sergilemekte. Önizleme ve genişletilmiş tercüman modu duyuruları, akıllı evlerle daha iyi entegrasyonlar, notlar ve gizlilik konusunda biraz

PHILIPS HUE HAKKINDA BİLMENİZ GEREKEN HER ŞEY!



Akıllı bir eve sahip olmaya karar verdiyseniz ve hala Philips Hue'yu duymadıysanız yeterince araştırma yapmadınız demektir.

Philips Hue size geniş bir akıllı ışık yelpazesi sunuyor.

Philips Hue aydınlatma sistemini istediğiniz renkte kullanabiliyorsunuz.

Hue'ları telefonunuza entegre ettikten sonra renklerini dilediğiniz şekilde değiştirebiliyorsunuz. Üstelik ayarlayabileceğiniz tam 16 milyon renk var!

Hue'nun en büyük avantajlarından biri de siz başka bir

odadayken evin diğer odalarındaki ışıkları da telefonunuzdan veya sesinizle kontrol edebiliyor olmanız. Philips Hue ile istediğiniz zaman ışıkları kapatabilir, gün doğumunu taklit ederek gidecek artan ışıkla, çalar saatin yüksek sesiyle uyandırılmak yerine doğal biçimde uyanmanın tadını çıkarabilirsiniz. Akıllı evinizin evden ayrıldığını bilmesini sağlayacak bir ayar oluşturabilirsiniz. Böylece siz evde yokken evdeymişsiniz izlenimi vermek için ışıkları açıp kapatabilirsiniz.

Hue'lar aynı zamanda televizyonunuz, dinlediğiniz müzik, oynadığınız oyun ile senkronize olabiliyor. Yani ister bir film gecesi, ev partisi ya da oyun gecesi için ister sakın ve dinlendirici bir gün için kısacası dilediğiniz her an ve ortam için istediğiniz ambiyansı kolayca oluşturabilirsiniz.

Hikayesi olan Tarifler Pavlova'da!

Döneminin en önemli balerinlerinden biri olan Anna Matveyevna Pavlova, 1926 yılında Yeni Zelanda-Avustralya turnesine çıkar. Son derece önemli bir performans gösterir ve rivayete göre kaldığı otelin Chef'i kendisine çok özel bir tatlı yapar. Balerin kadar hafif, kırılgan ve narin bir tatlıdır bu...

Balerin hakkında 'Dans etmiyor, adeta uçuyor' denilir. Balerinin bembeyaz tütüsünden etkilenen chef; enfes bir tatlı sunar ve bu tatlıya balerin Pavlova'nın adını verir. İşte böylesine narin, naif ve başarı dolu 3 bayan girişimcinin hayallerine ortak olan bu hikayeden Pavlova Bakery&Cake doğar...

Funda, İpek, Dilek adındaki bu 3 girişimci kadın işte tüm bu tatlı da olduğu gibi birbirinden lezzetli hikayesi olan ürünleri, sizlere sunmak için çıktılar yola...

📍 Mansuroğlu Mah,1593/1 Sokak C Blok
No 6-D Lider Centrio, Bayraklı / İZMİR

☎ 0553 107 24 24

🌐 pavlovabakerycake.com

📷 pavlovabakerycake





Sağlıklı Beslenme

Neleri Gözden Kaçıırıyoruz?

Bireyin ve toplumun sağlığının korunmasında ve hastalıklarının iyileşme hızının artırılmasında bilinçli beslenme çok önemlidir.

Beslenme yetersizliği ve dengesizliğinin dolaylı olarak neden olduğu hastalıkların en önemlileri; enfeksiyon hastalıkları, arteriosklerotik hastalıklar, diyabet, hipertansiyon, şişmanlık, diş çürükleri, bazı kanser türleri ve karaciğer hastalıklarıdır.

Yetersiz ve dengesiz beslenme vücut direncini azaltarak enfeksiyonlara zemin hazırlamakta, hastalığın ağır seyretmesine ve öldürücü komplikasyonların gelişmesine neden olmaktadır.

Günümüzde gelişen teknoloji ve hızlı yaşam tarzı nedeniyle beslenme gerektiği kadar önemsenmemektedir. Çoğu kişi değişik besinlerin besleyici değerleri, sağlığa uygun besinlerin neler olduğu, uygulanan diyetle hastalık arasındaki ilişkileri konularında bilgisiz veya yanlış bilgilere sahiptir.

Bireylerin, kendi yaşam şekillerine göre uygun diyetin nasıl olması gerektiğini, sağlıklı beslenme örüntüsü arasındaki ilişkilerini, besin işlerken besin sağlığının nasıl korunacağını, hastalıklar durumunda diyetin nasıl ayarlanacağını bilmeleri ve bu konularda doğru alışkanlıklar kazanmaları ancak beslenme eğitimiyle sağlanabilir.

Beslenme bilinçli yapılması gereken bir eylem. Günümüzde şehirleşme, ekonomik gelişme ve küreselleşme, toplumun yaşam biçiminde ve beslenme alışkanlıklarında önemli değişiklikler yaratmıştır.

Bu durum hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde şişmanlığın ve şişmanlığa bağlı hastalıkların hızla artmasına neden olmuştur.

Yapılan bilimsel çalışmalar beslenmenin önemini ortaya çıkarmakta; beslenmenin, tıbbın ana damarlarından biri olduğuna dikkat çekmekte, bilinçli beslenmenin, yaşamın uzamasında ve ileri yaşların verimli ve sağlıklı geçirilmesinde etkili olduğunu göstermektedir.

Beslenme sadece canının çektiği gıdaları yemek içmek, karın doyurmak demek değildir.

Beslenme, sağlığı korumak ve yaşam kalitesini yükseltmek için vücudun gereksinimi olan besin öğelerini yeterli miktarlarda ve uygun zamanlarda almak için mutlaka bilinçli yapılması gereken bir eylemdir.





Sağlıklı ve Dengeli Beslenmede Günlük

Alınması Önerilen Miktarlar Yeterli ve Dengeli Beslenme; bireylerin büyüme ve gelişme potansiyellerine ulaşabilmesi, hastalıklardan korunması ve kaliteli bir yaşam sürmeleri için temel bir gereksinimdir. Yaş, cinsiyet, aktivite, genetik ve fizyolojik özellikler ve hastalık durumu alınması gereken besin öğeleri miktarını etkilediğinden, beslenme bireye özgü olarak planlanmalı ve uygulanmalıdır.

Günlük beslenmemizde genellikle bu örüntü pek dikkate alınmamakta atlanmaktadır.

İnsanın gereksinmesi olan besinlerin bileşiminde yer alan 50'ye yakın besin ögesi kimyasal yapılarına ve vücut çalışmasındaki etkinliklerine göre 6 grupta toplanabilir. Bunlar, proteinler, yağlar, karbonhidratlar, mineraller, vitaminler ve sudur.

Karbonhidratlar; enerji gereksiniminin çoğunluğu karbonhidratlardan sağlanmalıdır. DRI(Dietary reference intakes)'a göre sağlıklı yetişkin bireyler için diyetin karbonhidrat içeriği günlük enerjinin %45-65 arasında olmalıdır. Basit şekerler (şeker, şeker katılmış yiyecek ve içecekler, pekmez, bal vb.) yerine kompleks karbonhidratlardan (tahıllar, kuru baklagiller) zengin besinler tercih edilmelidir. Basit şekerlerin yüksek trigliserit ve düşük dansiteli lipopro-

tein (LDL) kolesterol düzeyleri ile ilişkili olduğu bilinmektedir.

Basit şekerlerden gelen karbonhidrat oranının ise, %10'u geçmemesi gerekmektedir. DRI ye göre günlük işlenmiş şeker alımı toplam enerjinin en fazla %25 i olması gerektiği yönündedir.

Proteinler; organizmadaki bütün biyolojik olayların yapıtaşlarını oluşturması nedeniyle günlük diyetle alınması zorunlu besin maddeleri arasında yer almaktadır. DRI(Dietary reference intakes)'a göre sağlıklı yetişkin bireyler için diyetin protein içeriği günlük enerjinin %10-35 arasında olmalıdır. İnsan ve hayvanlarda günlük protein gereksinimi vücut yapısına ve fizyolojik durumlara (büyüme, laktasyon, gebelik vb.) göre değişiklikler gösterilmektedir.

Vücudun ihtiyacından fazla alınan proteinler, enerji kaynağı olarak da kullanılmaktadır.



Son yıllarda, zayıflamak ve kilo kaybetmek amacıyla protein düzeyi yüksek diyetle beslenmeye yönelik bir ilgi bulunmaktadır. Yapılan araştırmalarda, Yüksek proteinli bir diyetin uzun süreli kullanımı, kemik kütlesi kaybı ve renal disfonksiyon gibi metabolik ve klinik problemlere yol açabileceği rapor edilmektedir.

Aynı zamanda yüksek proteinli bir diyetin mevcut böbrek fonksiyon bozukluğu olan bireylere zararlı olabileceği kabul edilmektedir. Yüksek proteinli gıdaların karbonhidrat veya yüksek yağlı yemeklerden daha yüksek tokluk etkisi olduğu düşünülmektedir. Yine protein alımının dengesizliği ile genellikle larinks, pankreas, kolon, rektum, meme, endometrium, prostat ve böbrek kanserleri arasında ilişki bulunduğu da rapor edilmiştir.

Yağlar; DRI(Dietary reference intakes)'a göre sağlıklı yetişkin bireyler için günlük yağ tüketimi enerjinin %20-35 i arasında olmalıdır. Yağlı besinler de proteinler gibi midede tokluk hissini artırmaktadır.

Düşük kalorili zayıflama diyeti yapanlarda özellikle yağ miktarı çok azaltılabilmektedir. Yağda eriyen vitaminlerin eksikliğinin görülmemesi için yağ Pratik olarak günlük tüketilecek yağın üçte biri tereyağı gibi katı yağlardan, üçte biri zeytinyağı gibi tekli doymamış yağlardan, kalan üçte biri de mısır özü ve ayçiçek yağı gibi çoklu doymamış yağ asitlerinden oluşan yağlardan karşılanması önerilmektedir. Vitaminler ve mineraller; insan vücudunda oldukça az miktarlarda bulunmasına karşın vitaminler ve minerallerin vücuttaki etkinlikleri oldukça fazladır. Günlük alım miktarları eksikliğinin görülmemesi için çok önemlidir, bunun yanında günlük beslenmede atlanan vitamin ve minerallerin saklama, hazırlama ve pişirme sırasında kayıplarının en aza indirilmesi konusundadır.



Su; Besinlerin sindirimi, dokulara taşınması, hücrelerde kullanılması sonucu oluşan zararlı atıkların atılması ve vücut ısısının düzenlenmesi için gereklidir.

Kronik yüksek su alımı ile hiçbir yan etki bildirilmemiştir. Normal bir diyet tüketen sağlıklı kişilerin, sıvı gereksinimi yaklaşık olarak kaybettiği sıvıyla orantılıdır. Aşırı su alımı hiponatremiye yani kandaki düşük sodyum konsantrasyonuna neden olmaktadır. Yetersiz su alımını ise dehidrasyona yol açarak, zihinsel işlev bozukluğuna, egzersiz performansının azalmasına, stres toleransı ve kan basıncı regülasyonun bozulmasına neden olmaktadır.

Tuz ve Şeker Tüketimi Bilinçsizce Tüketilen Miktarlar

Besinlerin pek çoğunun içinde sodyum bulunmaktadır. Sofra tuzunun da büyük bir bölümü sodyumdan oluşmaktadır. Tuz (sodyum klorür), lezzet verici özelliği nedeniyle besin hazırlamada kullanıldığı gibi küflenme, böceklenme vb. durumlarını

önlemek için besin saklama işlemlerinde de kullanılır. Sağlık açısından değerlendirildiğinde; sodyum organizmada sıvı dengesini sağlamada ve kan basıncının düzenlenmesinde rol oynar. Artan sodyum klorür alımının en büyük yan etkisi, kan basıncını yükseltmesidir.

Besinlerin içinde bulunan doğal sodyum bireylerin günlük gereksinmesini karşılar.

Bu nedenle lezzetine bakmadan yiyeceklere tuz eklenmemeli ve fazla tuzlu besinler tüketilmemelidir. Yemeklere ekstra tuz eklenmemesine rağmen dışarıda yemek tüketen bireyler özellikle fast food tüketiminde yüksek oranda sodyum aldığını unutmamalıdır.

Artan sağlıksız beslenme modeliyle birlikte özellikle işlenmiş basit şeker tüketiminin artması gençlerde ve çocuklarda önemli mikronütrientlerin alımını da azaltmıştır. DRI(Dietary reference intakes)'a göre işlenmiş şeker tüketimi günlük alınan enerjinin %25 ini geçmemesi gerektiği yönündedir.

Bir çok hazır işlenmiş gıdaların içinde basit şeker bulunduğu gözden kaçırılmamalıdır.

Etiket Okuma Alışkanlığı

Gıda ve beslenme okuryazarlığı, gıda ve beslenme ile ilgili bilgilere erişme, analiz etme, değerlendirme, doğru kararlar alarak uygulayabilme, sağlıklı beslenmeyi sürdürme için gerekli olan davranış ve yeteneklerin bileşimidir.

Toplumda, gıda ve beslenme okuryazarlığının öneminin anlaşılması ve yaygınlaşması sağlığın, iyilik halinin, sağlıklı beslenme ve besin seçiminin geliştirilmesi ve sürdürülmesine katkı sağlayabilecektir.

Besinde kullanılan yapay tatlandırıcı türü, yağ türü ve miktarı, kalori değeri, besin değerleri, şeker ve tuz (sodyum) içeriği, Tarım Bakanlığınca verilen üretim izninin tarih ve sayısı, üretim ya da son kullanma tarihi, üretici firma adı ve adresi ve içine kiler kısımları etiket bilgisinde mutlaka okunup dikkat edilmelidir.


NEVZAT ONAY®
1966



www.nevzatonay.com



Alfa Romeo Tonale, 2021 Yılının Otomobili Seçildi

YIL SONUNDA SERİ ÜRETİM BAŞLIYOR

Global tanıtımı, 2019 Cenevre Otomobil Fuarı'nda gerçekleştirilen Alfa Romeo Tonale, "What Car? 2021 Yılın Otomobili Ödülleri"nde "Okuyucu Ödülü" kazandı. 110 yıllık Alfa Romeo mirasını yansıtan ve bu yılın sonunda seri üretimi başlayacak olan model, henüz yollarla buluşmadan otomobil meraklılarının dikkatini çekti. Tonale, İngiltere'nin önde gelen otomobil satın alma rehberi olan What Car?'ın okuyucu oylarıyla belirlenen ödülde, 2021 yılının en heyecan verici yeni otomobili olarak rakiplerini





SUV FİKRİ İNSANLARI ÇOK HEYECANLANDIRDI

What Car? Yayın Yönetmeni Steve Huntingford yapmış olduğu değerlendirmede: "Aslında What Car? Okuyucu Ödülü son derece sıkı bir rekabete sahne olur. Bu sene Tonale, ikinci sırada bulunan otomobilden iki kat fazla oy toplayarak, oylamayı açık ara kazandı. Alfa Romeo logosunu taşıyan yeni bir SUV fikri insanları çok heyecanlandırdı. Konsept otomobile bakıldığında nedenini anlamak çok kolay." dedi.

İLK ŞARJ EDİLEBİLİR HİBRİT

Alfa Romeo EMEA Bölge Başkanı Arnaud Leclerc ise "Tonale konsept otomobili, markanın geleceğine ışık tutarken, seri üretim otomobil ürün gamına dahil olan ilk şarj edilebilir hibrit otomobil olarak da öne çıkıyor. Tonale, güzellik ve işlevselliğiyle bir kombinasyonla şimdiden otomobil severleri etkilemiş durumda. Ayrıca Alfa Romeo Tonale'yi yollarda görmek için duyulan heyecan da bizleri çok mutlu ediyor." diye konuştu.



Özel Müşteriler Özel Çözümler...

Broker
Lüks Konut Uzmanı

Fikret Yenidunya

0533 657 31 24

fikret.yenidunya@cb.com.tr  fikretyenidunya1

Coldwell Banker TEOK | Mansuroğlu Mah. 283/1 Sokak No: 10/A-B, 35000 Bayraklı/İZMİR



**HAYALLERİNİN
KAPISI AÇMAN İÇİN;**



Özgörkey Otomotiv ayrıcalıkları ile her marka model ikinci el işlemlerinizi için sizleri
Özgörkey Otomotiv Gaziemir showromumuza bekliyoruz

Özgörkey Otomotiv



Bugüne Kadar Ürettiği En Yetenekli 4x4 Modeli Land Rover Defender 4

İlk olarak Defender 110 versiyonuyla Türkiye’de yollarla buluşacak olan Yeni Land Rover Defender’da, 240 HP güç üreten D240 2.0 litrelik dizel motorla birlikte, S, SE, HSE ve First Edition olmak üzere 4 farklı donanım seçeneği sunulacak. Land Rover’ın Ekstrem Test prosedürlerine dayanabilecek şekilde tasarlanan ve işlevsel D7x mimarisi üzerinden yükselen Yeni Land Rover Defender’ın bu yeni platformu, en yeni elektrikli güç aktarma organlarını desteklerken, tamamen bağımsız havalı süspansiyon için de bir zemin hazırlıyor.

Yeni Defender 110, opsiyonel olarak sunulan 5 + 2 oturma konfigürasyonu ile ikinci sıra koltukların arkasında 1.075 litre, ikinci sıra katlandığında ise



2.380 litreye kadar geniş bir yük alanı sunuyor.

Ayrıca, daha fazla eşya taşımak istendiği zaman araçtaki üçüncü kişinin rahat bir yolculuk yapabilmesi için ön tarafta üç kişilik bir oturma düzeni de opsiyonel olarak sunulan özellikler arasında yerini alıyor. Atalarından gelen mirasıyla safkan off-road yeteneklerini bünyesinde barındıran Yeni Land Rover Defender, aynı zamanda şehirli özellikleriyle de

dikkat çekiyor. Yol koşullarına göre çok daha hassas ayarlar yapılabilmesine olanak sağlayan Defender, "Yapılandırılabilir Terrain Response" özelliğini kullanıcılarına sunan ilk Land Rover modeli olarak ön plana çıkıyor. Defender’da ayrıca çift kavramalı otomatik şanzımanı, 3.500 kg’lık maksimum yük çekebilme kapasitesi ve 300 kg’lık statik çatı yükü taşıyabilme kapasitesi de bulunuyor. Yeni Defender, 900 mm derinliğindeki sulardan geçebilirken diğer yandan 0.38Cd sürtünme katsayısı ile aerodinamik olarak da iddialı görünüyor.



Özgörkey Otomotiv

“2020 YILINI SATIŞ RAKAMLARIMIZDA %35 BÜYÜME ORANIYLA KAPADIK”



Cumhur Ozan YILDIZ

Özgörkey Otomotiv Genel Müdürü

2002 yılından itibaren Borusan Otomotiv Yetkili Satıcı ve Servisi olarak faaliyet veren Özgörkey Otomotiv, kurulduğu günden bu yana aynı çizgide sürdürüyor. Köklü geçmişlerinin verdiği tecrübe ve yenilikçi tutumlarıyla sektöründe her zaman bir adım öne çıkmayı hedefleyen şirket, yıllardır aynı çatı altında çalıştıkları ekipleriyle kurdukları aile sıcaklığını müşterileriyle de paylaşıyor. Yeni yıla yeni hedeflerle başlayan Özgörkey Otomotiv'in Genel Müdürü Ozan Yıldız, bizlerle başarılarının arkasındaki sırları ve yeni projelerini paylaştı.

• Ege Bölgesi'nin premium segmentte hizmet veren en büyük otomotiv şirketisiniz. Borusan Otomotiv'in yetkili satıcı ve servisleri arasında geçtiğimiz yıllarda birçok farklı ödül almaya hak kazandınız. Özgörkey Otomotiv olarak bu başarının arkasındaki vizyonu bizlere anlatır mısınız?

Özgörkey Otomotiv 18 yıldır sektörde yer alıyor. Başarılarımızın en önemli kaynağı, kaliteli ve güvenilir hizmet anlayışımız. Yıllardır bizimle çalışan bir ekibe sahibiz. Tec-rübeli ve donanımı yüksek ekibimiz, satış sonrası servis aşaması da dahil olmak üzere her noktada yüksek perfor-mansla çalışıyor. Yıllara dayanan bu birliktelik, müşterilerimize de olumlu yansıyor. Aramızdaki güven ilişkisini hep canlı tutuyor. Bu, onların her türlü talep ve isteklerine hızlı ve samimi çözümler sunan Özgörkey Otomotiv çalışanlarının ortaya koyduğu bir başarıdır. Hepimiz bu çatı altında büyük bir aile olarak bir aradayız.

• Teknolojinin getirdiği mega trendler ve müşteri taleplerinin değişimiyle birlikte sektörün bir değişim içinde olduğunu görüyoruz. Elektrikli ve hybrid araçlar konusunda Otomotiv sektörünün önümüzdeki yıllarda sizce neler bekliyor?

Hem petrol türevi yakıtlarla hem de elektrik motoru ile çalışan hybrid araçlarla başlayan bu serüven, yakın bir gelecekte tamamen elektrikli araçlarla yoluna devam edecek.

Özellikle batarya teknolojilerinin gelişimi ve şarj istasyonlarının yaygınlaşması ile bu konularda kat edilen yol daha da hızlanacaktır. Temsilcisi olduğumuz BMW markası söz konusu gelişmelere çok hızlı adapte olarak çalışmalarını bu yöne entegre etti. Markanın, 2021 yılının ilk çeyreğinde tamamen elektrikli iX3 ile pazarda ilk sıralarda yerini alacağını da belirtmek isterim.

• Piyasa dalgalanmaları, COVID-19 pandemisi derken 2020 yılı her sektörü etkiledi. 2020 yılı sizler açısından nasıl geçti? Süreç satış rakamlarınızı etkiledi mi?

Arz -talep dalgalanmasının yaşandığı 2020 yılı; tüm olumsuzluklara rağmen Özgörkey Otomotiv açısından oldukça başarılı geçti. Tüm önlemlerimizi alarak çalışmaya devam ettiğimiz bu süreçte, sektörde büyümeye devam ettik ve bir önceki seneye oranla satışlarımızı %35 civarında artırdık. Doğru yönetim ve iyi bir ekip çalışmasıyla krizlerin fırsata dönebileceği kanısındayım.

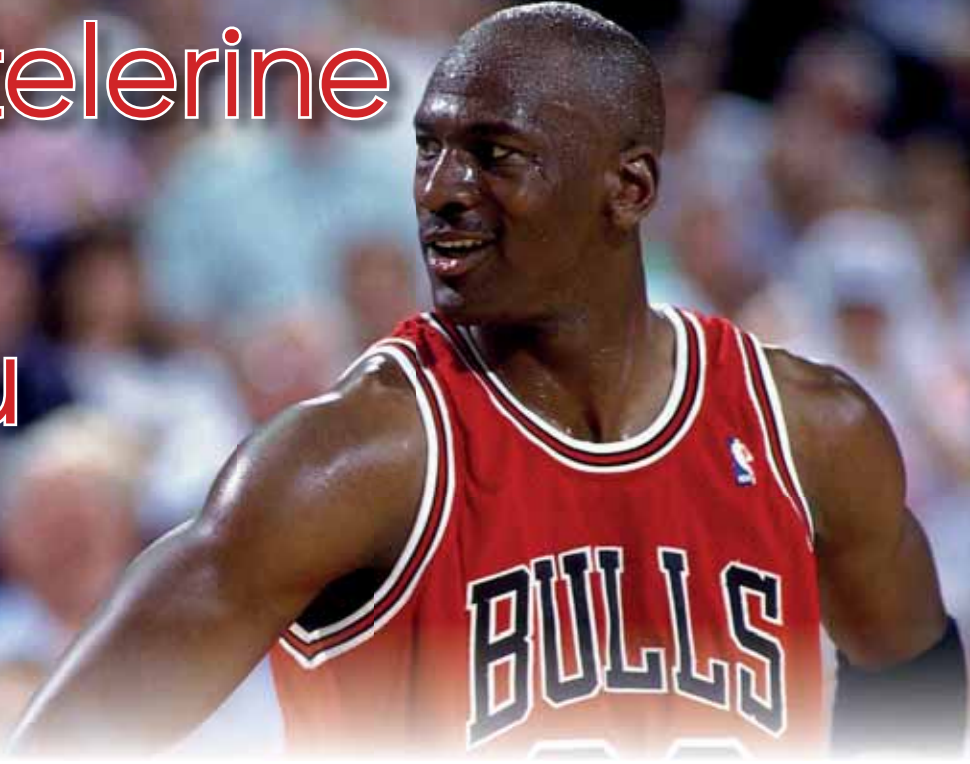
• Dünya değişiyor ve değişime alışmaya çalışıyor. Tüketicilere ulaşmak için markalar farklı strateji arayışları içerisinde. Tüketici talepleri ve beklentileri de bu değişimden etkileniyor. Bu talep ve beklentileri karşılamak adına Özgörkey nasıl bir yol haritası çizdi ? 2021 stratejilerinizi bizimle paylaşır mısınız ?

Müşterilerimize alışkın oldukları Özgörkey kalitesinde hizmet verebilmek adına; Gaziemir tesislerimizi tüm markaların 2. el alım - satım işlemlerine hizmet verecek şekilde hayata geçirdik. Yoğun talep gören bu lokasyondaki hizmetlerimize "satış sonrası faaliyetlerini" de ekleyerek 2021 yılında bu alanda da büyüyeceğiz. Öte taraftan "Özgörkey Sigorta" adı altında yeni bir şirket kurduk. İş dünyasında güvenle eş anlamalı hale gelen "Özgörkey" adını bu alanda daha da duyurmak istiyoruz. Sektörün en büyük 8 sigorta şirketiyle anlaşarak başta trafik ve kasko sigortaları olmak üzere müşterilerimizin ihtiyaç duyacağı yangın,deprem,sağlık,seyahat sigortası gibi taleplerini de hızlı şekilde en uygun fiyata çözeceğiz.

• Borusan Otomotiv'de Yılın En Yüksek Kiralam Performansı Satış Yöneticisi Borusan Otomotiv markalarında Hedefini En Çok Geçen Yetkili Satıcı ve JLR En Müşteri Odaklı Satış Yöneticisi gibi başarılarınız bulunuyor. Başarılı kariyerinizi etkileyen unsurlar sizce nedir?

Belki klasik bir cevap olacak ama çok çalışmak. Ortaokul yıllarımdan beri ailemin karşı çıkmasına rağmen her yaz mutlaka farklı sektörlerde çalışıp kendi harçlığımı kazanırdım. Bu durum üniversite yıllarımda da devam etti. Mezun olduktan sonra işe başladığımda, bir yandan da akademik tarafımı geliştirmek için yüksek lisansımı bitirdim. Gerçekten de dürüst bir şekilde çok çalışarak istediğiniz bir gelecek için sabrederseniz ve şansınız da size yardım ederse başarılı bir kariyere sahip olabiliyorsunuz

Majestelerine Saygı Duruşu



Michael Jordan

Basketbol tarihinin en ikonik figürü olan Michael Jordan, kendi hikâyesini nesiller boyu aktarmayı başardı.

Bugün 23 numaranın apayrı bir anlamının olması ve dünyanın farklı yerlerindeki insanların Michael Jordan'dan ilham alarak basketbola ilgi duyması, onun neden gelmiş geçmiş en özel oyuncu olduğunu ortaya koyan nedenlerden sadece birkaç tanesi. Peki, kariyeri boyunca sayısız başarı elde eden ve kazanma isteğinin yarattığı zihinsel kuvvet birçok sporcu tarafından örnek alınan Jordan'ın serüveni nasıl başladı, bu serüvendeki dönüm noktaları nelerdi?

Kolej Kariyeri ve Bulls'taki İlk Yılları

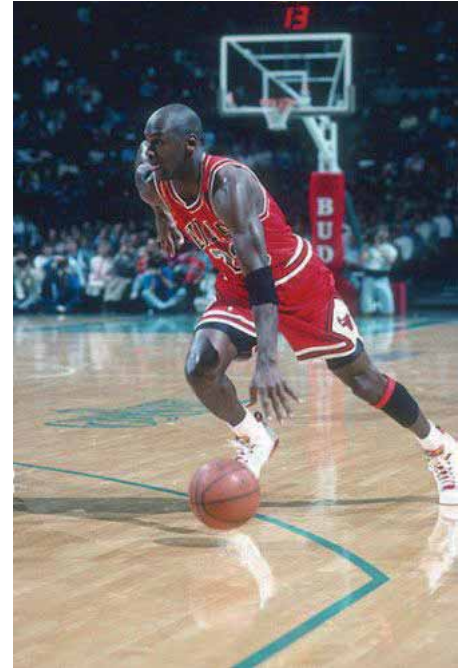
17 Şubat 1963'te Brooklyn'de doğan Michael Jordan hayatı boyunca üst seviye rekabetin içerisinde yer aldı.

Lisedeki ikinci yılında Michael Jordan boyu kısa olduğu için (1.80 metre) okul takımına alınmadı.

O yaz 10 cm uzayan ve lisedeki son iki yılında harikalar yaratan MJ, 1981'de North Carolina Üniversitesi'nden Kültür Coğrafyası bursu kazandı.

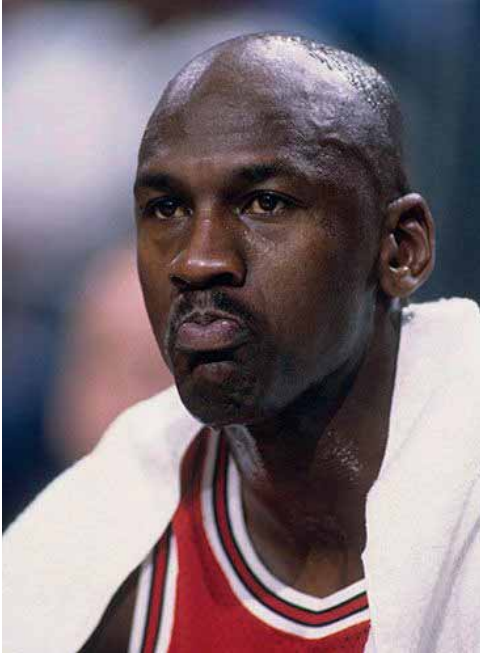
Çok iyi geçen kolej döneminin ardından NBA Draft 1984'e katılan ve ilk tur, üçüncü sırada Chicago Bulls tarafından seçilen Michael Jordan yaş açısından ideal bir zamanda, tarihin en iyisi olarak anılacağı NBA'nin kapısından ilk adımını atmış oluyordu.

1984 Los Angeles Yaz Olimpiyat Oyunları'nda kazanılan altın madalyanın ışığında başlayan Michael Jordan kariyer öyküsü, daha ilk günden itibaren gelecek yıllarda oluşacak etkinin büyüklüğünü hissettiriyordu. NBA'deki çaylak sezonunda 28.2 sayı, 6.5 ribaund, 5.9 asist



ortalamaları yakalayıp yılın çaylağı ödülünü kazanan MJ, artık bir sonraki aşamayı beklemeye başlıyordu.

“Yetenek Maçı Kazandırır
Ama Zeka ve Takım
Oyunu Şampiyonluğu”



Yıldız Mertebesine Yükseliş ve Jordan Kuralları

"Michael Jordan kimdir?" sorusunun yanıtını tüm basketbol dünyasının daha iyi anlamaya başlaması, 1986/87 sezonu ile birlikte oldu. 37.1 sayı ortalamasıyla sezonu tamamlayan MJ, 1987'deki All-Star hafta sonunda smaç yarışmasını da kazanarak tam anlamıyla "Air Jordan" olarak anılmaya başlandı.

Fakat Jordan ve Bulls'un önündeki en büyük engel, dönemin "Bad Boys" lakaplı efsane takımı Detroit Pistons'tu. Koç Chuck Daly tarafından oluşturulan ve MJ'yi üç sezon üst üste konferans finallerinde durdurmayı başararak tarihe geçen "Jordan Kuralları" henüz ilk şampiyonluğunu kazanamamış bir oyuncu için oldukça sinir bozucuydu.

Kariyerinin belki de istatistiksel açıdan en iyi sezonunu 1988/89'da geçiren Jordan, 32.5 sayı, 8 ribaund, 8 asist ortalamasıyla durdurulması çok güç bir performans ortaya koyuyordu. Bu sezon playoff serisinde, Cavaliers'a karşı attığı inanılmaz maç kazandıran basket de "The Shot" olarak basketbol literatüründeki yerini alıyordu.



Phil Jackson'ın Gelişi ve İlk Three-Pat Dönemi

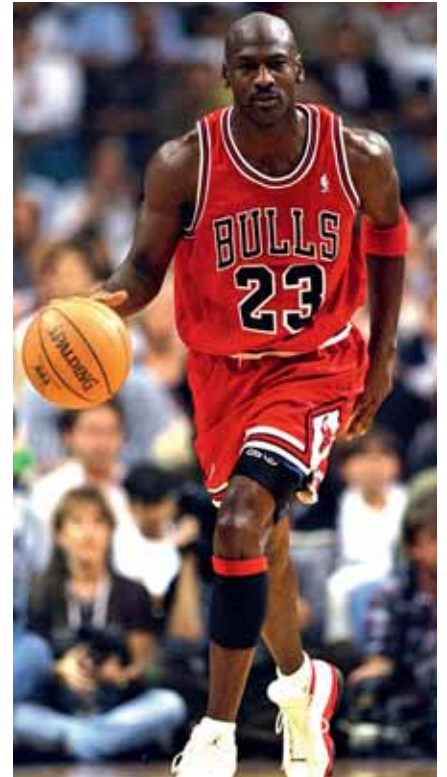
Phil Jackson'ın takımın başına gelmesinin de etkisiyle 1990/91 sezonunda Detroit Pistons'a dur demeyi başaran ve NBA finallerine yükselen Jordan'lı Bulls, Los Angeles Lakers karşısında seriyi 4-1 kazanarak sonraki iki sezonda da gelecek şampiyonlukların temelini atıyordu. 1991/92 ve 1992/93 sezonlarını da şampiyon olarak tamamlayan Bulls, hiçbir zaman unutulmayacak bir başarı yakalıyordu. Fakat babasının ölümünün ardından emeklilik kararı alan Michael Jordan, profesyonel beyzbola başlayınca Bulls efsanesine iki sezon ara verilmesi gerekecekti.

İkinci Three-Pat ve Emeklilik Dönemi

1995/96 sezonunda basketbola dönerek ikinci Bulls dönemini başlatan Jordan, Scottie Pippen'in desteği ve Dennis Rodman'ın da takıma katılmasıyla o sezonu 72 galibiyetle kapatan Bulls takımını yaratmayı başarıyordu. Nitekim 72 galibiyet rekoru 2015/16 sezonunda Golden State Warriors'ın 73 galibiyetine kadar kırılmadı.

İkinci three-pat döneminde 1995/96, 1996/97 ve 1997/98 sezonlarını şampiyon tamamlayan Bulls, efsane bir dönemi daha ardında bırakıyordu. Bulls'un şampiyon

olduğu altı NBA finalinde de MJ, MVP seçildi. Yine Bulls bu finallerde beş farklı takımı yenmeyi başardı. 1997/98 sezonunun sonu Bulls için Phil Jackson ve Dennis Rodman'ın kontratlarının bitmesi anlamına geliyordu. Bunlara ek olarak Pippen'in de takımdan ayrılmak istemesi MJ'in ikinci kez emeklilik kararı almasını sağlayan faktörler arasında yer aldı. Jordan, daha sonra Washington Wizards formasıyla iki sezon daha oynadı, fakat o iki sezon veda turu niteliğindedi.



Evde Yapılabilen Egzersizler

Vücudun en büyük kas gruplarından biri olan sırt kasları, sağlık ve estetik açıdan oldukça önemlidir. Şekli ve güçlü sırt kasları hem giydiğiniz kıyafetlerin üzerinizde daha iyi görünmesini sağlar hem de duruş ve oturuş bozukluklarının giderilmesine yardımcı olur. Hedeflediğiniz sırt kaslarına evde yapacağınız egzersizler ile kolaylıkla erişebilirsiniz. Peki herhangi bir spor ekipmanına ihtiyaç duymadan uygulayabileceğiniz sırt egzersizleri nelerdir? Ayrıntıları burada bulabilirsiniz.



Superman Hareketi

Superman egzersizi, evde sırt kası çalışırken yapabileceğiniz, uygulaması oldukça basit bir harekettir. Hareketin başlangıç pozisyonu için yere yüz üstü yatın ve ellerinizi ileri doğru uzatın. Ardından bacaklarınızı, kollarınızı ve göğsünüzü aynı anda yerden kaldırın ve bu pozisyonda 3 saniye kadar bekleyin. Daha sonra yavaşça tekrar başlangıç pozisyonuna geri dönün. Yukarı kalkma hareketi sırasında nefes vermeyi, aşağı inerken ise nefes almayı ihmal etmeyin. Evde sırt egzersizleri yaparken Superman hareketini 2 set, 10-15 tekrar halinde uygulayabilirsiniz.



Bird Dog Hareketi

Evde sırt kaslarını geliştirme egzersizlerinden bir diğeri ise bird dog hareketidir. Oldukça etkili olan bu hareket, sırt kaslarınız ile birlikte kalça kaslarınızı da güçlendirir. Hareketin başlangıcı için dizleriniz ve elleriniz yerde olacak şekilde pozisyon alın. Daha sonra sağ ayağınızı yerden kaldırıp geriye doğru uzatırken sol kolunuzu da dirsekten kırmadan ileriye doğru uzatın. Bu pozisyonu 2 saniye kadar koruyun ve yavaşça başlangıç pozisyonuna geri dönün. Ardından aynı hareketi sol ayağınız ve sağ kolunuz ile tekrarlayın. Uzanma hareketi sırasında nefes vermeyi, toparlanırken ise nefes almayı unutmayın.





MİSTRAL
CARRERA®
Fitness & SPA

RUTİNDEN
KAÇ!

444 22 17

www.carreramistral.com



COLDWELL BANKER

TEOK GAYRİMENKUL



SATILIK VİLLA

2.500.000₺

İZMİR · ÇEŞME · ŞİFNE MAH. · 3+1 · 250m² ARSA

Etka Ordu

LÜKS KONUT UZMANI

0533 311 13 14

"ÖNCE KALİTE, SÖZÜMÜZ SÖZ"

SATARSA ONLAR SATAR!



TEOK

Young Blue Team Hedefi Büyük

Daha dinamik, daha yenilikçi, daha vizyoner



Young Blue Team





COLDWELL BANKER



SATILIK VİLLA

9.500.000₺

İZMİR · URLA · KEKLİKTEPE · **TEK KAT** · 5+1

3000m² ARSA · NET 450m²

Fikret Yenidişya

LÜKS KONUT UZMANI

0533 657 31 24

"ÖNCE KALİTE, SÖZÜMÜZ SÖZ"

SATARSA ONLAR SATAR!



AŞIKLAR ÜLKESİ

FRA NSA

Fransız Kültürü Hakkında Bilmeniz Gerekenler

Fransa denince aklınıza ilk gelen nedir desek; aşıkların Paris, gezmeyi sevenlerin Eyfel Kulesi, tarih tutkunlarının Louvre Müzesi, alışveriş düşkünlerinin moda, yeme-içme meraklılarının da peynir ve şarap dediklerini duyar gibiyiz. Bu açıdan Fransa'nın turistler tarafından dünyanın en çok ziyaret edilen ülkeleri arasında ilk sırada olmasına şaşmamalı! Bulunduğu coğrafi konum, aldığı yoğun göçler ve tarihten gelen birikimlerin şekillendirdiği Fransız kültürü geçmişten günümüze, genç yaşlı demeden herkesi kendine çeken belli başlı özelliklere sahiptir. Gelin bu büyümlü dünyaya beraber göz atalım!

AŞIKLAR ŞEHİRİ PARİS

Fransa'nın en çok ziyaret edilen şehirlerinden biri olan Paris, ona yazılan şarkıları, kitapları, filmleri hak edecek güzelliكتedir. Genelde Fransa'ya gelen turistlerin ilk ve bazen de tek uğrak yeri olan şehir; tarihi eserleri, müzeleri, sanat galerileri, şık restoranları ve dünyaca ünlü modaevleriyle göz doldurur. Şehrin sembollerinden biri olan Notre Dame Katedralini, Fransa'nın ilk devlet müzesi olan Louvre Müzesini, adını Yunan mitolojisinde cennet olarak adlandırılan ovalardan alan Şanzelize Caddesini, şehrin her yerinden görebileceğiniz ve en güzel manzarasına sahip Eyfel Kulesini görmeden Paris'i görmüş, Fransız kültürü ile ilgili bilgi sahibi olmuş sayılmazsınız. Gezilip görülecek ve yapılacak o kadar çok şey varken ben bir kafede oturup bir yandan kahvemi yudumlarken bir yandan da kitap okurum dersiniz eğer, butik kafeleri tercih etmenizi öneririz. Zira şehrin genelinde yeme-içme fiyatlarını biraz yüksek bulabilirsiniz.

Paris'te gitmeniz gereken en önemli yerlerden biri de turistlerin ve özellikle gençlerin tercih ettiği Seine nehridir. Üzerinde 37 köprüünün bulunduğu nehirde tekne turu yapabilir ya da yürüyüş yapıp eğlenen insanlar, şarkı söyleyenleri, keman çalanları, piknik yapanları seyre dalebilir, kitapçıları, hediyelik eşya dükkanlarını ve antikacıları da gezebilirsiniz. Size önerimiz tekne turunu şehrin gece ışıklandırması eşliğinde romantik bir ambiyansta yapmanızdır. Paris'e yalnız gelmediğinizi düşünürsek eğer, gündüz de nehir üzerindeki köprülerden biri olan Arceveche köprüsünü ziyaret edebilir ve köprüye kilit astıktan sonra anahtarını nehre bırakabilirsiniz.



EDEBİYATSIZ OLMAZI!

Fransız kültürüne ait belli başlı özellikler deyince Fransızcanın hakim olduğu Fransız edebiyatından söz etmemek olmazdı. Zira Fransızlar için bu dil de iletişim kurmak, siz farklı bir dilde soru sorduğunuz da anlasalar bile Fransızca cevaplamak milli bir olaydır.

Dünya edebiyatında deneme türünde ilk örnekleri veren ve öncüsü sayılan Montaigne, Denemeler adlı yapıtı için "Ben kitabımı yazdığım kadar, kitabım da beni yazdı." demiştir. Realizmin öncüsü Balzac'tan Stendhal'a, natüralizmin kurucusu Emile Zola'dan Arthur Rimbaud'a, Lamartine'den Madam Bovary'nin yazarı Flaubert'e kadar zengin bir edebiyat kültürüne sahip olan Fransa bu alanda da uluslararası bir üne sahiptir. Filmlere konu olan Alexandre Dumas'ın Üç Silahşörler, Monte Kristo Kontu, Demir Maske romanlarını bilmeyen, çocukluğunda La Fontaine'in masallarını okumayan, dünyaca ünlü Notre Dame Katedralinin yıkılmasına dayanamayıp kurtarılması için Notre Dame'ın Kamburu adlı romanını yazan Victor Hugo'yu tanımayan yoktur.

Bugüne kadar en çok Nobel Edebiyat Ödülü alan ülkenin de Fransa olduğunu hatırlatmakta fayda var!

FRANSIZ RESSAMLAR VE YOLU FRANSA'DAN GEÇENLER

Fransa'ya eğitim için giden öğrencilerin uğrak yerlerinden ilki sanata, tarihe ve mimariye ilgi duyuyorsanız ve bu alanlarda eğitim alıyorsanız Louvre Müzesidir. Fransız İhtilalinden sonra açılan ilk devlet müzesi olmasının yanında, dünyanın en çok ziyaret edilen sanat müzelerinden biridir.

Müzedeki eserleri tek tek anlatmanın imkanı olmadığını Paris'te müze-yi ziyaret ettiğinizde anlayacağınızı düşünüyoruz. Zira müzedeki resim, heykel, Mısır-Yunan-Doğu sanatları, arkeolojik ve mimari eserlerin tamamını görmenize bir tam gün yetmeyecektir. Müzenin en çok bilinen eseri Leonardo Da Vinci'nin Mona Lisa'sıdır.

Fransız kültürü özelliklerine şekil veren ressamlar arasında Henri Matisse, Marc Chagall, Paul Cezanne, Auguste Renoir, Edouard Manet,



Claude Monet, Paul Gauguin ve Camille Pissarro'yu sayabiliriz. Her biri romantizm, realizm, natüralizm ve empresyonizm gibi akımların öncüsü olan bu ressamların eserlerine ve özel müzelerine ülke genelindeki şehirlerde ziyarette bulunabilirsiniz.

Yolu Fransa'dan geçen ressamlar içinde en hüzünlü resimlere, renklere ve hayat hikayesine sahip olan Van Gogh'tur. Şüphesiz hem Paris, hem de güney Fransa'daki Arles kasabasında yaptığı sayısız eserlerin en dikkat çekici olanı Yıldızlı Gecedir. Ülkeyle adı anılan bir diğer ressam da Picasso'dur. İspanya'da doğmasına rağmen hayatının büyük bir kısmını bu ülkede geçirmiş ve sayısız resme imza atmıştır. Sanatseverlere Paris'teki Picasso Müzesini görmelerini öneririz.

YEMEKSİZ OLMAZI!

Kökeni orta çağlara kadar uzanan Fransız mutfak kültürü, Fransız Dev-

rimi ve Napolyon döneminde ün kazanmış ve bugünkü şekline ulaşmıştır. Dünyaca ünlü Bordeaux şaraplarından, Rokfor peynirlerine, kırmızı etten deniz ürünlerine, kaz ciğerinden salyangoza, Kruvasandan Creme Brule ve baget ekmeğine kadar çok çeşitli bir yemek kültürüne sahiptirler. Bu yemeklere zenginlik katan ve bir sanat eserini andırırsa, göz alıcı ve şık sunumlarıdır. Fransız mutfakları ülkenin çeşitli bölgelerine göre değişmekle beraber Paris'te bütün bu mutfak kültürünün bir araya gelmiş halini gideceğiniz restoranlarda bulabilirsiniz.

Fransa'ya eğitim almak için giden öğrencilerin bu kültürü daha iyi özümsemek için sabahları güne kahvenin yanında kruvasan ve bagetle kahvaltıya başlamalarını, ana yemeklerden sonra yenen peynirleri ve hafif akşam yemeklerini önerebiliriz. Fransa'ya gidip meşhur Fransız hamburgeri olarak bilinen renkli macaronlardan yemek ve sıcak çikolatayı tatmamak olmaz. Paris'e gidenler için yemek yiyecekleri restoranlarda ya da kahve içecekleri kafelerde hiç tanımadığınız insanlarla iç içe oturuyormuş hissi veren birbirine yakın küçük masaları görünce şaşırmamalarını tavsiye ederiz. Fransız bir aile tarafından akşam yemeğine davet edildiğinizde de çok aç gitmemenizi öneririz. Zira Fransızlar için akşam yemeği demek şarap eşliğinde yapılacak hoş ve uzun sohbetlerdir.



Boeuf Bourguignon



AŞKIN DİLİ FRANSIZCA

Fransız kültürü özellikleri içinde Fransızcanın ne denli büyük bir öneme sahip olduğunu, bu dilin büyümesine kapılıp yazılan sözleri, söylenen şarkıları hatta çekilen filmleri bilmeyeniniz yoktur. Güzelliğiyle hem Avrupa, hem de Amerikan sinemasını büyülemiş dünyaca ünlü Brigitte Bardot'tan, yakışıklılığıyla göz dolduran Alain Delon'a, şarkılarıyla Fransızcaya olan hayranlığımızın artmasına sebep olan Serge Gainsbourg'dan, Edith Piaf'a kadar listenin uzadığını görürüz. Fransa'yı ziyaret edecek olanlara Zaz konserine gitmeyi, Moulin Rouge kaberesini izlemeyi ve mümkünse Paris'te yapılan Nuit Blanche yani Beyaz Gece anlamına gelen ve bütün şehrin sabaha kadar uyumadığı etkinliği önerebiliriz. Fransız kültürünün



özellikleri ile ilgili daha fazla bilgi almak isterseniz Audrey Hepburn'un Paris'te Aşk Başkadır ve Meg Ryan'ın Fransız Öpücüğü filmlerini seyredebilirsiniz. Yeni bir dili öğrenmenin kuracağınız arkadaşlıklar, sosyal çevre ve sizin gibi yurtdışından gelen insanlarla kaynaşmaktan geçtiğini bilmekte fayda var!

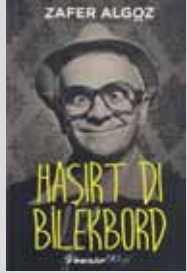
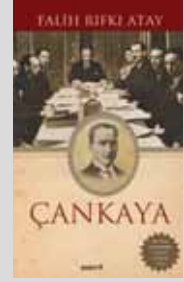
GERÇEK
FRANSIZ
LEZZETLERİ





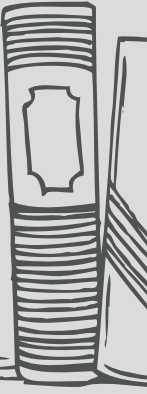
ÇANKAYA-FALİH RIFKI ATAY

Falih Rifki Altay 1923'den 1938'e kadar Atatürk'ün yanında bulunmuş, onun yaşadıklarını bizzat kendisinden dinlemiş ve hatta birçoğuna şahit olmuş devrin önemli gazetecilerindendir. Çankaya Atatürk'ü doğumundan okul yıllarına, savaştığı cephe-lerden yaptığı inkılaplarla, tartışma sofralarından insani yönlerine kadar her detayı anekdotlara yer vererek anlatan muazzam bir çalışma. Her Türk vatandaşının mutlaka okuması gereken ve Türkiye'nin dönüşümünü anlamana yardımcı olan çarpıcı bir eser.



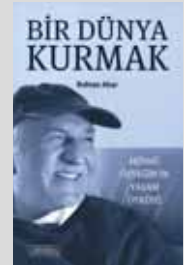
HAŞIRT DI BİLEKBORD-ZAFER ALGÖZ

Zafer Algöz; Kemal Sunal'dan Sadri Alışık'a, Öztürk Serengil'den Fatma Girik'e, Erkan Can'dan Cem Yılmaz'a pek çok sanatçıyla setlerde, sahnede ve dost meclislerinde yaşadıklarını anlatıyor. Haşırt Dı Bilekbord güldürüyor, hüzünlendiriyor ve sanat dünyasının önemli isimlerini daha yakından tanıma fırsatı sağlıyor. Usta bir oyuncunun tanıklıklarıyla sese ve zamana soluk veren öyküler...



BİR DÜNYA KURMAK-HÜSNÜ ÖZYEĞİN

Türkiye'nin en başarılı işadamlarından Hüsnü Özyeğin'in yaşam öyküsü Ridvan Akar tarafından kaleme alındı. Girişimciliğe, iyiliğe ve hayata dair... Kolundaki biricik altın bilezik, aldığı eğitimi. İlk sermayesi ise diplomaları... Hüsnü Özyeğin o 'sermayeden' bir dünya kurdu. İş hayatına bir profesyonel olarak başlamış, bankacılıkta en genç müdür olarak sivrilmişti. Banka yöneticiliğinden banka sahipliğine dönüşen meslek yaşamında, bu terakkiyi sonuna kadar başarıyla tamamlayabilen bir isimdi. Kurduğu ve büyüttüğü Finansbank'ı 19 yılın sonunda sattığında Türkiye'ye yapılan en büyük yabancı sermaye yatırımı gerçekleşmişti. Özyeğin, Türkiye'nin en zengin işadamları sıralamasında ilk sıralarda yer alıyor. Ama en zenginler listesinden çok, 'gönlü zenginler' sıralamasında yer almayı önemsiyor. Bankasını sattıktan sonra da FİBA Holding ile yatırımlarına devam eden Özyeğin'in sosyal sorumluluk projeleri, Özyeğin Üniversitesi'nin kuruluşu ile baş döndüren temposu hiç dinmiyor. Hüsnü Özyeğin Türkiye'nin en çok merak edilen isimlerinin başında geliyor.



SERENAD-ZÜLFÜ LİVANELİ

Serenad, 60 yıldır süren bir aşkı ele alırken, ister herkesin bildiği Yahudi Soykırımı olsun isterse çok az kimsenin bildiği Mavi Alay, bütün siyasi sorunlarda asıl harcananın, gürültüye gidenin hep insan olduğu gerçeğini de göz önüne seriyor. Okurunu sınırsız kavrayan Serenad'da Zülfü Livaneli'nin romancılığının en temel niteliklerinden biri yine başrolde: İç içe geçmiş, kaynaşmış kişisel ve toplumsal tarihlerin kusursuz dengesi.



COLECTIV / COLLECTIVE

2015'te Bükreş'te Colectiv adlı konser salonunda çıkan yangın sonrası hastaneye kaldırılan yaralılarından 37'sinin ihmal sonucu ölmesi bir sağlık skandalını ortaya çıkar-mıştı. Film Romanya sağlık sistemindeki yozlaşmayı, rüşvet trafiğini, kirli politikacı-ların bu suça ortak olmalarını, yolsuzlukları ve kötü yönetimi ustalıkla gözlere seriyor. "Colectiv"i tüm doktorların,sağlık sektörü çalışanlarının ve yüreğinde insan sevgisi taşıyanların izlemesi gereken bir belgesel.



KÜÇÜK İPUÇLARI / THE LITTLE THINGS



John Lee Hancock'un yazıp yönettiği "The Little Things / Küçük İpuçları" (2021) de-falarca izlemiş olduğumuz seri katil filmlerine farklı bir soluk getirmeye çalışan iddialı bir yapım. En başında belirtildiği gibi 1990 yılında geçen film, yolda arabayla gider-ken takıntılı bir sürücü tarafından tehlikeli, olasılıkla öldürme niyetiyle taciz edilen bir genç kadının tesadüfen kurtulduğu bir sekansla başlar. Sonrasında Bakersfield'de ikincil bir görev yapan orta yaşlı münzevi polis Joe Deacon'a (Denzel Washington) geçer.

DONMA NOKTASI / BAJOCERO

İspanya Sineması'nın gerilim ve korku janrındaki yapımlarının kendisine has bazı bi-çim özelliklerini taşıdığını belirtmek gerek. Özellikle Amerikan yapımlarında, fakat ül-kemiz sinemasında da kendini belli eden, hep aynı konu ve estetik yapıyı ihtiva eden gerilim filmleri artık izleyicileri de belirli bir bıkkınlık seviyesine getirdi. Bu bakımdan ne zaman bir İspanya yapımı korku gerilim filmine rastlasam kaçırmamaya çalışırım.

Bu hafta "Netflix" platformunda orjinal ismi "Bajocero" olan, dilimize "Donma Nok-tası" olarak çevrilerek izleyenlerle buluşan filmin oyuncusu Javier Gutiérrez, özellikle son dönemlerde ünü İspanya dışına da taşan başarılı bir oyuncu. "Şampiyonlar" ve geçen sene izlediğimiz "Konut" filmleri gibi orta düzeyli filmlerden sonra, bu filmde de başrolde görüyoruz kendisini.

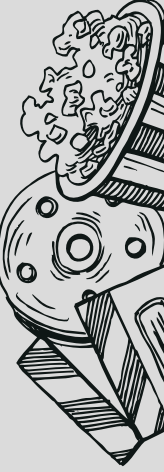


DÜŞ KAPANI / DREAMCATCHER



Düşkapanı filminde, Dylan ve arkadaşlarının katıldığı yeraltı müzik festivalinde yaşı-an korku dolu olaylar hikaye ediliyor.

Dylan, hayranları tarafından DJ Dreamcatcher olarak tanınan bir gençtir. Genç adam küresel yıldız olmanın sınırındadır. Her şey bir yeraltı müzik festivalinde yaşı-an korkunç olaylar sonucu değişir. Uzaklaşmış iki kız kardeş ve arkadaşlarının Dylan ile tanıştığı yeraltı müzik festivalinde yaşanan korkunç olayın ardından eğlence ye-rini 48 saatlik bir şiddet dolu olaylara bırakır...



Çengel Bulmaca

Tekne türü		Ateşsiz		Germanyum (Simge)		Tok karşıtı		Mililitre (Kısaca)		Kül rengi		Deha sahibi		Acı
Fotoğraftaki oyuncu				Genişlik								Akıllı		
										Aslansütü				
										Kısa olan				
Bir bütünün yapısı ve özelliği		Kalay (Simge)			Verimli doğurgan					Kimse-siz				
		Keser (Yöresel)								Nobelyum (Simge)				
				Dizgi aleti								Kul, Köle	Cihannüma	
Operatör	Nağme									Yılıkı				
	Yaşlı													
			Yemek							Antimon (Simge)		Tümör		
			İşaret							Brunei ülke kodu		İlenme		
İki tena olan						100 m²		Zekaca geri						
Sıvı hale geçme														
				Tunç							Süreklili olarak			

Sudoku

8				2				1
5			3		1			4
				9			6	
1								
9	6	2		7		3		
3				4	5		1	2
					4	2	8	9
2	8	4	7					
	1			3	2			

				6		2	5	
9					5		4	
	3		1					
	9	8				6		
	2							
					7		2	3
5	8							
		1			9	4		
		7		1				8

KOLAY

ZOR

İKİ RESİM ARASINDAKİ
10 FARKI BULABİLİR
MİSİN?



"Önce Kalite,



Sözümüz Söz"



BİRİLERİ KONUŞUR ONLAR SATAR!



COLDWELL BANKER

TEOK GAYRİMENKUL

- 0232 343 83 83 -

Mansuroğlu Mahallesi. 283/1 Sokak, No: 10/B, 35000 Bayraklı / İzmir

[f](#) [@](#) [v](#) [in](#) /teokgayrimenkul
www.teokgayrimenkul.com