

GAYRİMENKUL & YAŞAM

*Önce Kalite
Sözümüz Söz*

Türkiye'nin En Yeni Gayrimenkul Dergisi • Temmuz Ağustos Eylül 2021

**AKVARYUMDAN
OYANUS'A**
Etki ORDU

ÖZEL RÖPORTAJ

İlker ERGÜLLÜ
Endo Yönetim Kurulu Başkanı

**NEDEN KUZEY
KIBRIS ?**

Yenel TÜZÜN

ETKA ORDU
CB TEOK BROKER / OWNER



“HER ROLEX’İN BİR HİKAYESİ VARDIR”



ROLEX

Genel Yayın Yönetmeni
Etka Ordu

Yazı İşleri Müdürü
Aysu Sena Akşehirlioğlu

Yayın Kurulu
Alişan Z. Palut, Fikret Yenidünya
Peker Pasin

Sanat Yönetmeni
Peker Pasin

Reklam Rezervasyon
Peker Pasin
pekerpasincb@gmail.com

Yönetim Yeri
Mansuroğlu Mah. 283/1 Sk.
No:10/B Bayraklı/İZMİR
Ofis: 0232 343 83 83

Baskı
sadsadasd assadjkasjd
asljaskdsakldja
lasjkdksaldjaskl
aslkasljda
0232 222 22 22

Yerel süreli 3 aylık yayın
içerik ve tasarım Teok Gayrimenkul ve Yatırım Danışmanlığı'na ait olup, Fikir ve Sanat Eserleri Yasası kapsamında esas olarak koruma altındadır. İçerik ve tasarım, kaynak gösterilse dahi hak sahiplerinin yazılı izni olmadan ticari amaçla kullanılamaz.

İÇİNDEKİLER



4
**AKVARYUMDAN
OKYANUS'A**
ETKA ORDU



8
**GAYRİMENKUL
VE YAŞAM
ÖZEL RÖPORTAJI**
İLKER ERGÜLLÜ



14
**KENDİNE İNANMAYA
BAŞLAYANA KADAR
KENDİNE AİT BİR
HAYATIN OLMAYACAK**
TARIK ORDU



**CORONAVİRÜS
VE EMLAK
SEKTÖRÜ**
BAHTİYAR CİLLİ

32



48
**İLETİŞİME DAİR
HER ŞEY**
TUFAN CANDEMİR

- 18** Kokusuyla Büyüleyen En İyi 5 Erkek Parfümü
- 20** Kusursuz Giyinmenin Altın Kuralları
- 22** Sosyal Medya Toplulukları Dönüştürüyor
- 24** 2021 Yılında Yapay Zeka Ve Sinema
- 26** Avrupa'nın En Büyüğü Anadolu Efes
- 30** Coldwell Banker Franchise Geliştirme Koordinatör / Aynur Tüzün
- 34** Şehrin İçinde Doğa Yaşamı / Ayberk Uygun
- 38** İç Mimari Üzerine / Tuğçe Önder
- 40** Ege Çizgileri / Eylem Keskin
- 46** Kısıtlı Stokla Fırsat Dönemi / Niyazi Gültekin
- 58** Covid-19 Pandemisi Sonrası İnşaat Sektörü
- 54** Neden Kuzey Kıbrıs ? / Yenal Tüzün
- 58** Nasıl Bir Alaçatı ? / Saygın Kırlikovalı
- 60** Şampiyon CB TEOK Gayrimenkul
- 62** Kitap Dünyası
- 63** Film - Dizi Dünyası
- 64** Bulmaca Dünyası
- 65** Çocuk Dünyası

AKVARYUMDAN OKYANUS'A

Herkese merhaba değerli dostlar...

Gayrimenkul & Yaşam dergimizin ilk sayısı tüm Türkiye genelinde birçok firmaya ulaştı ve çok güzel geri bildirimler aldık. Almış olduğumuz bu güzel geri bildirimler dergimizin ikinci sayısı için bizi daha da çok heyecanlandırıdı.



Etika Ordeni

TEOK Gayrimenkul olarak 2020 yılını Türkiye genelinde ki tüm Coldwell Banker ofisleri içinde TÜRKİYE BİRİNCİSİ olarak kapatmıştık. Bizim için birçok alanda kendi rekorlarımızı kırdığımız oldukça başarılı ve yoğun geçen bir yıldır...

Aynı motivasyon ve tutkuyla başladığımız 2021 yılında ise birinci çeyrek olan Ocak-Şubat-Mart aylarında bir önceki yılın ilk çeyreğinde elde ettiğimiz ciromuzu %50 seviyesinde artırdık ve yine ilk çeyrek TÜRKİYE CİRO BİRİNCİSİ OLDUK. 2021 yıl sonu hedefimiz bir önceki yıl elde ettiğimiz ciromuzu %100 oranında artırarak iki katına çıkarmak...

Analitik yönümün gereği olarak yazımın başında rakamlardan bahsetmeden konuya giremedim. Aslında makalemin başlığı olan "Akvaryumdan Okyanus'a" benim için çok anlamlı bir başlık ve yazımın amacı bu sektöre girmeyi düşünen ama bir türlü konfor alanından ayrılamayan, sağlam adım atmayı seven, her ay başı maaşını bekleyen, azıcık aşım ağrısız başım zihniyetiyle yaşayan tüm insanlara bir nebze olsun fayda sağlayabilmek...

Bu sektörde geçirdiğimiz beş senenin ardından çok daha iyi anladım ki ön yargılarımız hayatımızdaki en büyük düşmanımız... Beş sene önce abim Tarık ORDU gayrimenkul sektörüne girelim dediğinde kurumsal bir firmada güzel bir maaşım dahası Türkiye'nin otomotiv alanındaki en büyük firmalarından bir tanesi olan şirketin İzmir yapılanması için almış olduğum süper bir teklif vardı. Tam bir akvaryum balığıydım... Bütün dünyam içinde yüzdüğüm o küçücük akvaryum kadardı.



Tam bir savaşçı olan, girişimcilik ve kişisel gelişim ile ilgili okumuş olduğum her kitapta anlatılan bütün özellikleri barındıran abimin "Gayrimenkul sektörüne girelim" teklifi benim için tam bir yıkım olmuştu. Çünkü üniversite hayatımdan o güne kadar hep hayalim olan beyaz yakalı olarak kurumsal bir şirkette çalışma şekliyle taban tabana zıt bir fikirle karşı karşıya kalmıştım. Konfor alanımı, maaşımı, şirket aracını, sigortamı terk etmemi istiyor ve girişimci olarak ticarete atılmamı üstelik bunu Türkiye'de



imajı oldukça kötü olan Gayrimenkul/Emlak sektöründe yapmamı istiyordu...

Tabii ki kabul etmedim. Günlerce, haftalarca, aylarca mücadele etti ve en son yaptığımız sayısız görüşmenin ve tartışmanın ardından bu sektöre girmeye ikna edildim...

Asla kolay değildi. Bir markanın gücüyle kurumsal bir firma çatısı altında zaten pazar lideri olan bir ürünü satmaktan, imajı oldukça kötülenmiş bir sektöre girdiğimde, yani "EMLAKÇI" olduğumda akvaryumdan denize atılmış balık gibi sersemlemiştim... Her aramada yüzüme kapanan telefonlar, bir ay boyunca uğraşıp bir lira bile kazanamadan geçirdiğim ve üstüne cebimden harcadığım günler benim için tarifi zor bir yıkım olmuştu. Motivasyonum aşırı düşük ruh halim oldukça kötü durumdaydı...

Bu süreçte, motivasyonu asla düşmeyen, enerjisi ve tutkusu ile beni hiç bırakmayan bir iş ortağına, bir can yoldaşına sahip olmak hayatımda olduğu gibi bu sektörde de en büyük şansım oldu. Yazımın amacı bu sektöre girmek isteyen veya sektöre girmiş ancak bocalamış zorlanan insanlara ışık tutabilmek demiştim. Herkes benim



sahip olduğum gibi bir iş ortağına sahip olamayabilir. Lütfen bocaladığınız ve motivasyonunuzun düştüğü noktada sizi ayağa kaldıracak bir sebep edinin ve ona tutunun, asla ama asla vazgeçmeyin...

Zorluklarla geçen 85 günün ardından ilk satış işlemimizi gerçekleştirdiğimiz müşterimiz Doktor Şuayip Bey'in ve ailesinin mutluluğu ve satış sonrasındaki güzel düşünceleri sektöre olan bakış açımı birden değiştirmişti... Aslında yapmış olduğumuz iş çok kıymetli ve mesuliyeti oldukça ağır bir işti. Ülkemizde ki insanların büyük çoğunluğunun hayatları boyunca bir veya iki kere sahip olabildiği ve bütün birikimlerini yatırdığı gayrimenkulün satışına aracılık etmek, onlara arayışlarına uygun portföy sunabilmek çok önemli bir sorumluluk ve ciddiyet gerektiriyordu...

Bu bilince ulaştıktan sonra benim için artık sektörü sorgulamayı bıraktığım ve işe dört elle sarıldığım yeni bir dönem başlamıştı. Akvaryumdan denize atılan balığın sersemliğinden kurtulmaya başlamış, dünyanın o akvaryumdan ibaret olmadığını yavaş yavaş idrak eder hale gelmiştim...

Aylar, yıllar bu şekilde hiç durmaksızın sürekli bir koşturmaca, her gün yeni insanlarla tanışarak yeni portföylerle ve yeni kiralama, satış işlemleri ile devam etti... Bugün gelmiş olduğumuz noktada, artık bu işi çok daha farklı boyutlara taşıyarak portföy yönetimi, finans yönetimi,

şirketler için emlak danışmanlığı, aile emlak danışmanlığı gibi birçok alanda hizmet verir hale geldik. Her biri alanında uzman çok kaliteli ekibimizle sektörümüzde fark yaratmaya ve kutup yıldızı olarak bu sektöre yol göstermeye devam edeceğiz...

Başarıyla ve hiç durmaksızın geçen beş senenin ardından bugün bu yazıyı yazarken yüzümde oluşan tatlı bir tebessüm ve gözümde canlanan yüzlerce anı var ve biliyorum ki denize atıldığında sersemleyen akvaryum balığı şimdi büyük bir heyecan ve aşkla açık denizlere oradan da okyanuslara doğru emin adımlarla ilerliyor...

Değerli Abim Tarık ORDU, bu yolculukta önce Allah'ın sonra da senin yardımın, yol göstericiliğin, abiliğin olmasa başarılı olamazdım... Seninle elde edeceğimiz daha birçok başarı, yürüyeceğimiz uzun bir yol, gerçekleştireceğimiz muhteşem projeler ve yazacak harika bir kitabımız var...

Allah ayırmasın, iyi ki varsın...



Nadir Demir

“Kişiyeye özel Terzi”





**GAYRİMENKUL
& YAŞAM** *Özel Röportaj*

İLKER ERGÜLLÜ

Endo Yönetim Kurulu Başkanı

Endo Endüstriyel, yabancı menşeli teknolojilerin tedarik ve satışıyla yetinmeyerek kendi Ar-Ge departmanında yerli üretim teknolojilerinde hayata geçiriyor. Ülkemizde ki girişimcilere rol model olabilecek bir iş insanı. Fabrikanın mimari tasarımı, spor salonu, basketbol sahası, dinlenme odaları arge merkezi gibi alanları bulunan fabrikaya girdiğiniz an itibari ile nasıl yüksek bir vizyon ile yapıldığını hissetmeye başlıyorsunuz. Üreterek ülkemize katma değer sağlayan Endo yönetim kurulu başkanı İlker Ergüllü ile gerçekleştirdiğimiz röportaj sizlerle...

Alman bir firmada 10 yıllık deneyimden sonra kendi şirketinizi kurmaya karar verdiğiniz süreç nasıl gelişti?

Aslında bu süreç benim adıma hiç de kolay olmadı. Dokuz Eylül Makine Mühendisliği bölümünden mezun olduktan hemen sonra Elektrik Yüksek Mühendisi olan ve İzmir / Manisa Sanayisinde yıllarca profesyonel olarak üst düzey yöneticilik yapmış olan babam Osman Ergüllü'nün destekleri ile Bosch Rexroth firmasının Ege Bölge Müdürlüğü'nde işe başladım. Hidrolik sistemler konusunda dünya devi olan firmanın 1997 yılında otomasyon, pnömatik ve mekanik tahrik/yataklama sistemleri bölümünde göreve başladığımda Türkiye'de bu ürünler çok az tercih edilmekteydi. Hem ekonomik açıdan pahalı hem de teknolojik ürünler oldukları için müşteriler kullanmaya dahi çekiniyorlardı. Yıllar yılı sektörün Türkiye'de gelişmesi ile ben hep sektördeki müşteriler ile ciddi proje çalışmalarında bulundum. Bunun akabinde de ciddi bir müşteri portföyüm oluştu. Bosch Rexroth grubundaki başarılı projeler haliyle yabancı rakip firmalardan ciddi satış müdürlüğü, Ege bölge sorumluluğu pozisyonları teklifleri getirdi.

Bosch firmasına ve ürünlerine bağlılığım nedeniyle bu teklifleri değerlendirmeyerek 10 yılı firmamda geçirdikten sonra artık tüm Türkiye distribütörlük tekliflerinin baskılarına dayanamayarak Endo firmasını kurmaya karar verdim. Bosch Rexroth ailesinde aldığım eğitimler, edin-

diğim ciddi proje tecrübeleri ve müşterilerim ile oluşan sıkı teknik ve arkadaşlık ilişkileri sayesinde dünyanın birçok önemli firmasının desteklerini alarak Endo'yu kurmak ve başarılı Endo ekibi ile büyüterek ilerlemek o günlerde doğru karar aldığımın en güzel göstergesi olmuştur.

Sizi tanıyabilir miyiz? Kişisel bir marka için "Başarı"nın tanımı ne olmalıdır? Siz "İlker Ergüllü" markası olarak başarıyı nasıl tanımlıyorsunuz?

Öncelik olarak ilk etkenin şans olduğuna inanıyorum. Doğru zamanda doğru yerde olup doğru kararı vermek başarı için en önemli büyük adım. Sonrasında ne iş yaparsan yap o işi doğru ve başarılı yap felsefesi ile yaptığınız işi severek yapmak bence ikinci büyük adım. Ben Makine Mühendisliği stajlarımı yaparken hergün aynı fabrikada aynı makineler ile yıllarımı geçiremeyeceğimi ve satış/proje ağırlıklı çalışarak birçok başka proje, sektör ve kişi tanımak istediğimi anladım ve mezun olur olmaz o yönde iş arayışına başladım. Bu iki adımdan sonra önemli olanın işini ciddiye alarak çalışmak olduğunu düşünüyorum. Müşterilere, projelere, sektöre, gelişmelere açık olup, sorumluluk bilinci ile takip ederek çok çalışarak ekibim ile beraber Endo'yu sektöründe önemli bir oyuncu pozisyonuna getirdiğimizi düşünüyorum.

Başarının şans, sevgi, saygı, çalışma ve sorumluluk kavramlarının olduğu her yerde var olacağına inanıyorum.

“ Dakikada 1600 ilmik atma kapasitesi ile şuan Dünya’ da ki en hızlı otomatik halı dokuma robotunu üreterek Amerika’ya ihracata başlamış bulunuyoruz”

Endo şirketi olarak Türkiye’nin size olan ihtiyacıyla ilgili ne söylersiniz?

Endo firması olarak kurulduğumuz 2006 yılından bu yana lineer yataklama ve tahrik sistemleri, pnömatik sistemler, hassas tip özel redüktörler, servo motor/plc/motion kontrol otomasyon sistemleri konularında dünyanın önde gelen firmalarından ithalat yapmaktayız. Bu ürünlerin maalesef ki hiçbiri Türkiye’de üretilmemektedir. Bu ürünler ile Türkiye’deki her tür (metal, ahşap işleme, ambalaj, kağıt, tekstil, pres vs) makine imal eden firmalara proje desteği ve ürün tedariki sağlamaktayız. Türkiye’nin önde gelen makine ihracat firmalarına verdiğimiz ciddi destek ile Türk Sanayisine hizmet etmekteyiz. Bununla birlikte kendi arge departmanımızda geliştirdiğimiz lineer hareket eksenleri ve elektrikli silindirler üzerine yerli üretimimiz bulunmaktadır. 2015 yılından beri de Vestel, Samet Kalıp, Orsan gibi Sanayi devi firmalarımızda kendi üretimlerini hızlandıracak, kalitelerini arttıracak özel otomasyon makinaları ve hatları üretip kurmaktayız.

Kendi bünyemizdeki arge ve otomasyon ekibimiz ile hem proje çizim hem elektrik pano imalatı ve yazılımları yapabilmekteyiz. Dakikada 1600 ilmik atma kapasitesi ile şuan dünyadaki en hızlı otomatik halı dokuma robotunu üreterek Amerika’ya ihracata

başlamış bulunmaktayız. Kurulduğumuz günden beri savunma sanayine sağladığımız proje ve ürün desteği ile birçok başarılı projeye imza atmaya devam etmekteyiz. Türkiye denizaltı üretim makinası, Aselsan tarafından binlerce üretilen sarp savunma sistemi, vagon işleme makinası gibi ciddi projelere sağladığımız ürün ve proje tedariki ile Türkiye için önemli işlere imza attığımızı düşünüyorum.

Pandemi süreci şahsınız ve şirketiniz özelinde nasıl geçti?

Bu yıl hangi projeler üzerinde çalışıyorsunuz?

Pandemi sürecinin başında herkesin yaşadığı gibi hem bende hem ailemde hem de ekip arkadaşlarımda ciddi bir stres yaşandı.

Son 2 yıldır inşaatı devam eden 3000 ve 5000 m² lik 2 fabrikamız 2020’nin başında kullanıma açılır açılmaz bu durumla karşı karşıya kaldık. Haliyle şirketin finansman yapısını bozmadan bu durumu atlatabilmek için öncelikle yarı zamanlı çalışma modeline geçtik, yurtdışından ithalatı acil olmadıkça durdurarak stoklarımızdaki ürünler ile projelerimize devam ettik, birçok noktada bütçe kısıtlamasına giderek kabuğumuza çekildiğimiz bir yarı yıl geçirdik diyebilirim.

Bu yıl Vestel firmasına üç adet otomasyon hattı projemizin 2 adedini teslim ettik 1 adedini de yakın zamanda teslim hazırlanıyoruz. Savunma Sanayinde ciddi ürün tedarikine bu yıl da hız kesmeden devam ettik. İnsanlar ile beraber çalışabilen kolaboratif robotlar ile yaptığımız ciddi yazılım projelerimiz de devam etmektedir



**Zaman y netiminizi nasıl yapıyorsunuz?
Vazge emediĐiniz hobileriniz var mı?**

Zaman yönetimi konusunda en büyük artının bugünün i ini yarına bırakma olduğunu düşünüyorum.Bugünkü i  eğer aklıma takılacak ve akşamı da keyifli geçirmeme engel olacaksa o i i bitirmeden i  yerinden  ıkılmayı tercih ediyorum. Sorunlu i ler ile kar ıla tığımda ondan kaçmak yerine ek ip arkadaşlarımin desteği ile tez bir çalışma yaparak ve bu konuda maddi manevi efor sarf ederek hızlıca çözüme g tmeyi tercih ederim.Bu yolla bugüne kadar üstesinden gelemediğimiz büyük bir sorunumuz da olmamıştır. Son 6 yıldır ortalama haftanın 4 günü 1,5-2 saatimi basketbol , pilates , gym ve boks yaparak geçirmeye çalışıyorum.   seyahatlerimi hafta- ine denk getirerek haftasonlarını genellikle oğlum ve ailem ile geçirmeye  zen gösteriyorum.OĐlumla beraber geçirdiğimiz her zaman benim için en değerli hobi.





Planlar yapan, ajanda ile yaşayan biri misiniz? Şirketinizi nasıl yönetiyorsunuz?

Aslında teknik olarak işini seven ve iyi yapan bir mühendis olmama rağmen Endo'nun büyümesi ile beraber bu işlerden uzaklaşarak işin finansman, teşvik, idari işler, kontrol gibi konularıyla daha çok zaman geçirmeye başladım. Burada en büyük yardımcım masa üstü tarihsel sümenim ve mail arşivim oldu. Her konuda takvime yaptığım hatırlatma notları, bitmeyen işleri beklettiğim gelen mail kutusu bana en büyük yardımcı. Bir müşterimiz bizden bir hayal ettiği makineyi istediğinde, önce onunla o makinanın yapılacağı ortamda yaşamalıyız. Beklentilerini en ince noktasına kadar öğrenmeli çevre detaylarını almalıyız. Sonra arge bu makineyi 3D olarak bilgisayarda komple çizmeli. Ardından otomasyon çizim üzerinde tüm sistem senaryosunu oturtmalı. Makinanın başında herkes hemfikir olup kağıt üstünde makine çalıştırılıp, imalata, akabinde montaja ve yazılım ile hayat bulmaya gitmeli.

İlker Ergüllü sendromlu dediğimiz Pazartesi günlerini nasıl geçirir?

Genelde işe sabahın erken saatleri gitmeyi tercih ettiğim için Pazartesi sendromu bende Pazar sabahından başlar. Pazar akşamını genelde evde, haftaya konsantre olarak, kafamda günleri planlayarak sakin geçirmeyi ve mümkünse erken yatarak haftaya erken başlamayı tercih ederim. İş yerine vardıktan sonra hiçbir şekilde sendrom yaşamıyorum.

Bize bir hafta sonu rutininizden bahseder misiniz?

Cuma akşamı iş çıkışı genelde aile dostlarımız ile yemek organizasyonları, cumartesi sabah 09:00 gibi evde erken kahvaltı, 10:00-13:00 arası işyerinde haftanın toparlanması, sonrasında aile ile beraber vakit geçirme, akşam aile dostları ile yemek organizasyonu belki üstüne kısa süreli eğlence, Pazar günleri aile ile 10:00 gibi kahvaltı, evde mangal ve misafir ağırlama veya arkadaş grupları ile doğada vakit geçirme. Pazar akşamları da evde dinlence şeklinde değerlendirmekteyim. Bazı haftasonları kısa şehirdışı seyahatler de keyifli olmuyor değil.



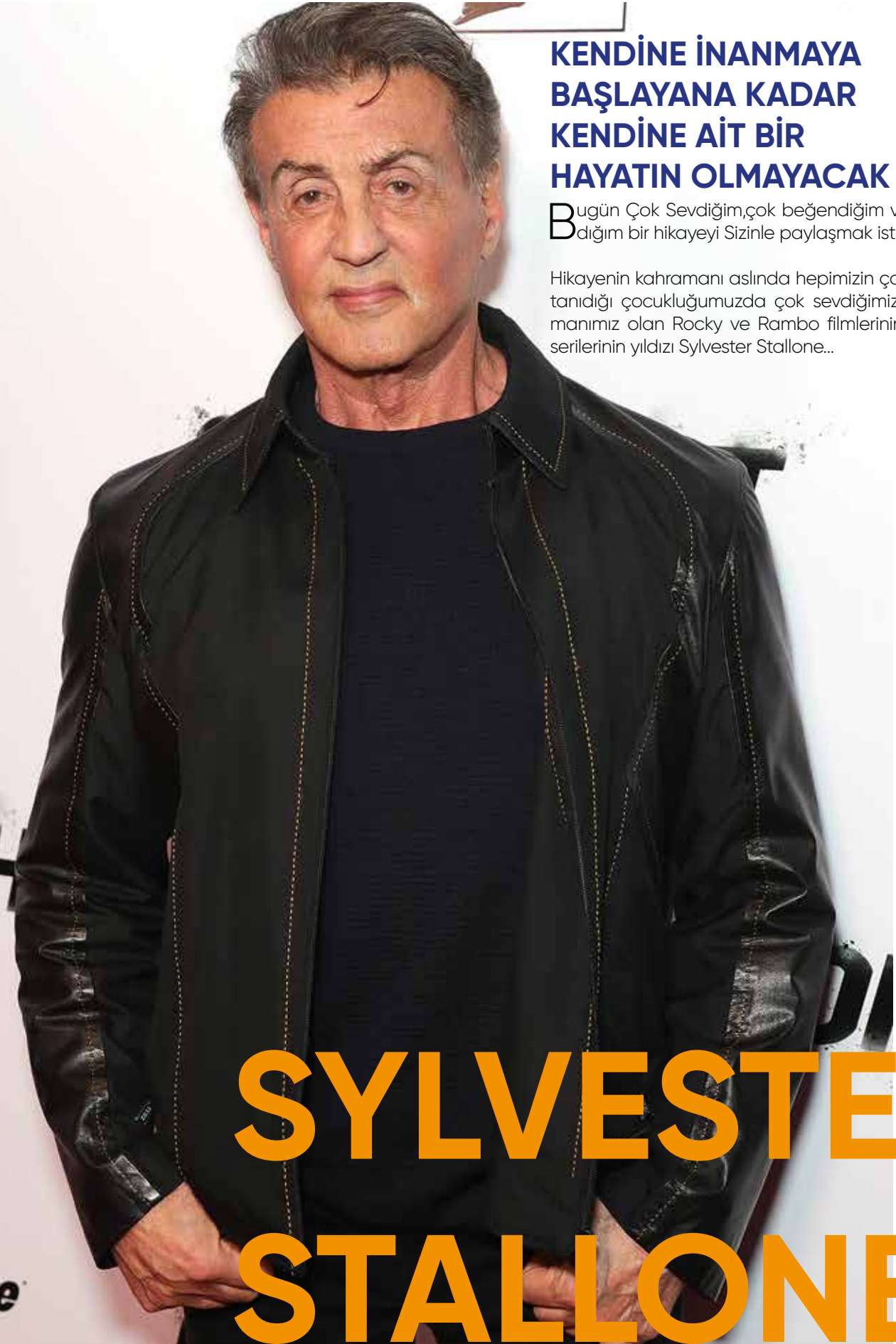
BAŞARI

HER ZAMAN MODA

COLDWELL BANKER
GAYRİMENKUL
DANIŞMANLARI,
SATIŞ HACMİNDE
**DÜNYADA
BİR NUMARA!**



COLDWELL BANKER
TÜRKİYE • KIBRIS



KENDİNE İNANMAYA BAŞLAYANA KADAR KENDİNE AİT BİR HAYATIN OLMAYACAK

Bugün Çok Sevdiğim, çok beğendiğim ve ilham aldığı bir hikayeyi Sizinle paylaşmak istiyorum...

Hikayenin kahramanı aslında hepimizin çok yakından tanıdığı çocukluğumuzda çok sevdiğimiz ve kahramanımız olan Rocky ve Rambo filmlerinin aktörü ve serilerinin yıldızı Sylvester Stallone...

SYLVESTER STALLONE



İlham veren bir başarı hikayesine sahip "Rocky" filminin ardında aslında gerçekten çok ciddi bir adanmışlık hikayesi olduğunu belki bir çoğumuz bilmiyor olabiliriz.

Hayata dair bir hedefimizin olması, bu hedef uğruna inanılmaz fedakarlıkta bulunmak, şartlar ne olursa olsun asla ve asla hedeften vazgeçmemek adına her şey bu hikayede mevcut...

Bu yazıyı okuduktan ve "Rocky" filmini izledikten sonra "Eye Of The Tiger" şarkısını dinlerken eminim ekstradan bir ilham kaynağınız olacaktır.

Stallone'nin kendine has olan ve akıllarda kalan bir ağız ve yüz yapısına sahip olduğunu hepimiz biliyoruz.

Ağız ve yüz yapısının böyle olmasının nedeni, çocukluğunda geçirmiş olduğu kısmi yüz felci. Bu durum kariyerinin ilk yıllarında Ona hep engel olmuş.

Geçim derdi yaşadığı ve bu durumun canına tak ettiği bir gün, ünlü bir aktör olma hayali ile New York'a gitmeye karar veriyor. Ama maalesef kimse ona aktörlükle ilgili rol vermiyor. Elbette bunda geçirmiş olduğu kısmi yüz felcinde etkisi var. Tüm bu olumsuzluklarının yanında ise banka hesabında kalan sadece 106 \$...

İşler o kadar kötü gider ki Stallone, haftalarca köpeği Butkus ile New Jersey otobüs terminalinde uyumak zorunda kalır. Hatta çok sevdiği köpeğini besleyecek parası olmadığı için onu tanımadığı bir yabancıya sadece 25\$ karşılığında satmak durumunda kalır.

Ve Stallone dibi gördükten sonra, bakın arkadaşlar dibi görmek hepimizin çok korktuğu ve asla yanından geçmek istemeyeceği kötü bir tecrübe aslında değil mi?

Dibi görerseniz bile hala capcanlı ve dipdiri olmayı başara biliyorsanız, hala hedefinizden sapmadıysanız, o dibi gördükten sonra esas yükseliş başlıyor işte...

Ama o noktaya geldikten sonraki ruh hali inanılmaz önemli.

Stallone, dibi gördükten sonra bir gün Muhammed Ali'nin maçını izleme imkanı buluyor. Sene1975...

Muhammed Ali ve Chuck Webner Karşı Karşıya...

Bu maçta Chuck Wepner'ın Muhammed Ali karşısında asla şansının olmadığı ve sadece 3 round dayanabileceği düşünülüyor.

Ancak Chuck Wepner, Muhammed Ali'den ne kadar sert darbeler alırsa alsın asla ve asla pes etmiyor,durmuyor ve dövüşmeye devam ediyor.

Wepner, herkesi şaşırtacak bir hamleyle tam 15 round dayanmayı başarıyor ve maçı teknik nakavtla kaybediyor.

İzlemiş olduğu bu maçtan çok etkilenen Stallone, hafta sonu uykusuz kalarak sadece üç buçuk günde ortaya bir senaryo çıkartıyor.

Bu senaryonun adı "ROCKY"...

Stallone, senaryoyu bildiğinin kese kağıdına yazıyor. Ama inanılmaz bir motivasyonla, inançla ve tutkuyla yazılmış bir senaryo...

Aslında hayatımızda ciddiyetle atmış olduğumuz basit gibi görünen adımlar o kadar önemli ve o kadar ciddi sonuçlar doğurabiliyor ki hayatın akışı birden değişebiliyor...

Ve hiçbir başarı, akşamdan sabaha,sıkıntısını ve ızdırabını yaşamadan, mahrumiyet ve sabır mekanizmasını harekete geçirmeden kendi kendine oluşmuyor.

Stallone, senaryosunu Irwin Winkler ve Robert Chartoff adında iki yapımcıya sunuyor

Yapımcılar senaryoyu beğenince senaryonun hakları için tam 125.000\$ teklif ediyorlar. Parasızlıktan çok sevdiği köpeğini satan Stallone için bu teklif hayallerinin çok ötesinde inanılmaz bir teklif...

Böylesine para sıkıntısının yaşandığı bu durumda kim olsa o senaryoyu satardı diye düşünüyorum...

Aslında bu tür hikayeler hedefe kilitlenmenin ve o hedefe kilitlendikten sonra basit bahanelerin üstesinden gelerek elinin tersiyle itmenin çok ama çok önemli bir örneği...

Senaryoyu 125.000 \$'a satın alma teklifinde bulunan yapımcıların bir şartı var, filmde Rocky'yi başkası oynayacak...

Stallone Teklifi Kesinlikle Kabul Etmiyor...

Rocky'yi kendisi oynamadığı sürece senaryosunu asla satmayacağını söylüyor. Aradan bir kaç hafta geçer ve aynı yapımcılar tekliflerini aynı şartlarla 325.000\$'a çıkartır...

Sylvester Stallone Tekrar Hayır Der...

Zor durumda kalan yapımcılar Stallone'nin isteğini kabul eder ve filmin çekilebilmesi için United Artist adlı kuruluşa başvururlar.

Filmin bütçesi tam 2 milyon \$

Ama başrol oyuncusunu hiç tanımadıkları Stallone'nin yerine yıldız oyuncuların oynamasını ısrar ediyorlar.

Ancak iki yapımcı Sylvester'in çok kararlı olduğunu anlayınca yapım şirketi filmin bütçesini yarı yarıya indiriyor, hatta bununla yetinmeyip filmin zarara uğraması durumunda aracı olan iki yapımcıya herşeyden sorumlu olacaklarına dair sözleşme imzalatıyorlar. Filmin çekilebilmesi için bütçe artışına ihtiyaç oluyor ve aracı olan iki yapımcı bütçe artışı olabilmeleri için evlerine ipotek koyduruyorlar.

Stallone'nin oynamasına da izin veriliyor ve alacağı ücret sadece 35.000\$'a düşüyor...

Stallone kendi başrol oynayacağı için bu rakamı kabul ediyor.

15.000 \$'ı köpeğini satın alan adamı bulmak için harcıyor ve mutlu sona ulaşıyor. Köpeği butkusu bulup geirye alıyor.

Ve Rocky vizyona girdiği 1976 yılının en büyük gişe hasılatı yapan filmi oluyor.

Üstelik o dönemde Taxi Driveri geride bırakarak en iyi film oscarı ödülünü almaya hak kazanıyor.

Rocky Filmi Sylvester Stallone'a tam 200 milyon \$ kazandırıyor. Elbette terminalde yatıp köpeğini satmak zorunda kaldığı günler çok geride kalıyor Rockynin.

Ve Şimdi Tarihe Geçen Şu Repliğini Size Okumak İstiyorum; Dünya Her Zaman Güllük Gülistanlık Değildir, Acımasız ve Kötü Bir Yerdir. Ne kadar güçlü olduğun önemli değildir izin verersen seni dizlerinin üzerine çökertir sonsuza kadar orada kalmaya sebep olur.

Sen Ben Hiç Kimse Hayat Kadar Güçlü Darbe Vuramayız. Ama önemli olan ne kadar güçlü vurabildiğin değil önemli olan o darbeyi yedikten sonra hala ileriye doğru gitmeye devam edip edemediğindir. Kaç darbe alıp hayatta yoluna devam edebiliyorsun, işte kazanmak böyle birşey.

KENDİNE İNANMAYA BAŞLAYANA KADAR KENDİNE AİT BİR HAYATIN OLMAYACAK.

Aslında Merkez bu söz diyebiliriz. Bu söz hepimizin baş ucunda bulundurması gereken bir söz. Ne kadar daha başkalarına kulak asmaya devam edeceğiz.

O halde hepimiz kendi içimizde yer alan bu cevheri mücevher haline getirelim.

Tüm hücrelerimizle aşkla ve tutkuyla hedefimize odaklanalım ve bir kere yaşama fırsatı bulabileceğimiz bu hayatı en iyi şekilde yaşayalım.

"Sağlıcakla Kalın"

Tarik ORDU

Colwell Banker TEOK





Yeni BMW iX3 tek şarj ile 460 kilometre yapacak

Yeni BMW iX3, Türkiye fiyatı belli oldu. Yeni iX3, 950 bin liralık etiketle yola çıktı.

Yeni iX3, 950 bin liralık etiketle yola çıktı. Aracın menzili ise 459 kilometre. iX3, WLTP kriterlerine göre 459 kilometrelik menziliyle dikkat çekiyor. eDrive teknolojisiyle BMW'nin tamamen elektrikli mevcut modellerinden yüzde 30 daha fazla güç üretiyor. Geliştirmeler neticesinde 286 bg maksimum güç ve 400 Nm maksimum tork üretiyor. Elektrikli motor otomobili O'dan 100 km/s hıza 6.8 saniyede ulaştırıyor.

10 DAKİKADA 100 KM MENZİL

Yeni BMW iX3, hızlı şarj istasyonlarında 10 dakikada yaklaşık 100 kilometrelik bir menzile ulaşıyor. Yalnızca 34 dakikada pillerini yüzde 80 oranında şarj ediyor. Borusan Otomotiv İcra Kurulu Başkanı Hakan Tiftik; "Borusan Otomotiv olarak BMW'nin sürdürülebilirlik vizyonuna paralel şekilde Türkiye'de de elektromobilité dönüşümünün liderliğini yapmak istiyoruz. Geçmiş yıllarda olduğu gibi markalarımızın elektrikli modellerinin tamamını ülkemizde sunmayı hedefliyoruz. Karbon salımının düşürülmesiyle gelecek nesillere daha temiz bir çevre bırakmak



için üzerimize düşenin fazlasını gerçekleştirmek arzusundayız. Spor Aktivite Aracı segmentinin tamamen elektrikli ilk örneklerinden olan Yeni BMW iX3'ü Türkiye'deki yeni vergi düzenlemelerine rağmen pazara en uygun fiyatlarla ulaştırıyor olmanın mutluluğunu yaşıyoruz." dedi.

VOLTAJ ARTACAK

BMW'nin Çin'deki fabrikasında üretilen Yeni BMW iX3, beşinci nesil BMW eDrive teknolojisi sayesinde elektrikli motor, şarj ve yüksek voltajlı batarya teknolojilerinde yeni bir standart oluşturuyor. İnce yapıya sahip yeni nesil yüksek voltajlı bataryası sayesinde ağırlık merkezi, kardeşi BMW X3'e kıyasla 7.5 santimetre daha yere yakın olan Yeni BMW iX3, dinamik ve üstün bir yol tutuş sunuyor. Standart olan adaptif süspansiyon sayesinde değişken yol koşullarında bile güvenlik ve konfordan ödün vermeyen Yeni BMW iX3, ARB çekiş sistemi sayesinde yumuşak zeminlerde dahi şaşırtıcı bir çekiş gücü sağlıyor.

510 LİTRELİK BAGAJ HACMİ

Hem dış hem de iç tasarımında kullanılan mavi renkli detaylar, Yeni BMW iX3'ün elektrikli sürüş keyfine vurgu yapıyor. Yüksek kaliteli malzemeler ve şık tasarlanmış yüzeyler premium bir iç ambiyans yaratırken, 40:20:40 oranında katlanabilen koltuklar sayesinde Yeni BMW X3 ile aynı ferahlıkta bir iç mekan sunuyor. Yeni BMW iX3'ün 510 litrelik bagaj hacmi, koltuklar katlandığında 1.560 litreye kadar



çıkıyor. Adaptif LED Farlar, Otomatik Klima/3-Bölgeli, Isıtmalı Ön Koltuklar, Akustik Koruma, Otomatik Açılır Bagaj Kapağı, Panoramik Cam Tavan, BMW Live Cockpit Professional, Sürüş Asistanı Professional, Akıllı Telefon Arayüzü, Kablosuz Şarj/Bağlantı Sistemi, Park Asistanı Plus, Harman/Kardon Ses Sistemi ve BMW IconicSounds Electric gibi donanımlar standart olarak sunuluyor.



KOKUSUYLA BÜYÜLEYEN EN İYİ 5 ERKEK PARFÜMÜ

Hayatınızda yaptığınız en ufak tercihler bile kişiliğiniz, tarzınız ve zevklerinize hakkında birer ipucu. Girdiğiniz ortamda varlığınıza anında hissettireceğiniz parfümün de bu yüzden en iyilerden olması gerekir.

Peki, en iyi erkek parfümü hangisi? 5 yıldızlı bir listeye karşınızdayız.

Christian Dior-Sauvage

Kadınları etkileyen en iyi erkek parfümü listelerini bilirsiniz. Ne yalan söyleyelim, Dior Sauvage bunlardan biri.

Üst notalarında karabiber ve bergamot; orta notalarında sardunya, lavanta, paçuli, pembe biber gibi nefis aromalar; dip notalarında ise sedir ağacı, misk, laden otu ve ambroxan ile en iyi erkek parfümleri arasında her zaman yerini koruyan bir buluş.

Johnny Depp'in reklam yüzü olduğu parfüm, maskülen tarzını her şekilde ortaya koyuyor. Her mevsime uygun olduğunu da söyleyelim





Tom Ford-Oud Wood

Dünyanın en pahalı esansı olan öd (oud), en iyi erkek parfümlerinin yaratıcısı Tom Ford'un elinde adeta sanat eserine dönüşüyor. Odunsu oryantal olarak sınıflandırılan bu parfüm, egzotik havası ile çok çekici.

İsmi gibi öd ve odunsu kokuların baskın olduğu parfüm, vanilyanın ferahlatıcı kokusu ve sandal ağacının aroması ile baş döndürüyor. Başlangıçtaki baharatsı ve odunsu kokuların yavaşça tatlı aromalara yerini bıraktığı Tom Ford Oud Wood, iddialı bir seçim olacak.

3- Burberry-Mr. Burberry

Greyfurtun taptaze aromasıyla başlayan koku, alt notalarda topraksı ve odunsu notalarıyla gerçekten bir harika. Klasik Burberry trençkot tasarımından ilhamla yaratılan şişesi ile de asil, zarif ve tam bir İngiliz beyefendisinin ruhunu yansıtıyor.



Lalique-Encre Noire

Fransız cam ve mücevher tasarımcısı Rene Lalique, ürettiği bu erkek parfümünü karanlık ve mürekkebinsi vetiver (Bir bitki türü. Vetiver parfüm çeşidi olacak kadar bu koku dünyasının içinde.) konsepti üzerine kurgulamış.

Tatlı turuncgil ve karanlık vetiverle yapılan açılış, odunsular ve kuru baharatlarla devam ediyor. Sedir ağacının, derinin ve miskin son dokunuşuyla Encre Noire, farkını ortaya koyuyor. Karizmatik siseli ile de çok asil.



Amouage-Jubilation XXV Man

Ultra lüks parfümleriyle Umman'dan tüm dünyaya açılan Amouage, Jubilation XXV Man ile adeta şov yapıyor. Tatlı kırmızı meyvelerin tütsü ve odunsularla birleşimi, ilk notalardan itibaren alışılmadık bir kokuyla baş başa olduğunuzu size hissettiriyor.

Reçinemsiz odunsuların dipten gelen gül ile birleşimi ise parfüme orijinallik kazandırıyor. Kısacası çok katmanlı, derin ve lüks bir erkek parfümü Jubilation XXV Man.





KUSURSUZ GİYİNMENİN ALTIN KURALLARI

Bazen çok şık giyiniriz ancak bir kalıp hatası, biraz fazla uzun paçalar ya da üstümüze tam oturmayan bir ceket tüm şıklığımızı bozar. Sen de stilin konusunda böyle bir başarısızlığa fırsat vermek istemiyorsan bu konuda birkaç önemli ipucunu öğrenmen yeterli olacaktır. Gömleğinin omuz dikişi nerede bitmeli, pantolonunun ideal boyu ne olmalı, kravatının uzunluğunu nasıl ayarlamalısın? Tüm bu soruların cevaplarını bu yazımızda bulacaksın.

Pantolonlar

-Eğer uzun boylu bir erkeksen ve klasik kumaş pantolon giyiyorsan pantolonunun paçası tam veya yarım molalı olabilir. (Mola terimi tekstilde pantolonun paça kısmındaki dökümü ifade eder). Tam molalı bir pantolonun paça boyu arkadan bakıldığında ayakkabı topuğunun hemen üstünde bitecek şekilde ayarlanmalıdır. Yarım molalı pantolonlar ise ayakkabının yarısında bitecek uzunlukta olmalıdır.

Pantolon boylarını bu şekilde ayarlarsan aynı pantolonu hem kalın hem de alçak topuklu ayakkabılarla boy sorunu yaşamadan giyebilirsin. Son zamanlarda moda olan hafif dar paça pantolonları giymeyi sen de seviyorsan, bu pantolonlarının paça boyunu ayakkabının biraz üstünde bitecek şekilde ayarlamalısın. Tabi bu tarz pantolonların

da fazla dar ve kısa olanlarının hiç de şık gözükmediğini belirtmeliyiz! Sofistike bir görünüm yakalamak istiyorsan, dizden aşağısı hafif darlaşarak inen modelleri tercih edebilirsin.



-Klasik pantolonların paça genişliği (ütü çizgisinden katlayıp ölçebilirsin) 21 cm, dar paçalı pantolonları ise 19-20 cm civarında olmalıdır. Satın aldığın pantolon bu ölçülerin dışında ise üşenmeyip en yakın terzinin yolunu tutmanı tavsiye ediyoruz. Sonuçta şık ve stil sahibi bir erkek olmak biraz emek gerektiren bir iş:)

-Spor ya da klasik, hiçbir pantolonun ayakkabının altına girecek kadar uzun olmamasına ve şalvar gibi fazla bol gözükmemesine dikkat etmelisin.

Ceketler

-Ceketinin tam olarak vücuduna oturduğunu, omuz dikişinin omzunla aynı hizada olmasından anlarsın. Ayrıca kol ve omuz arasında herhangi bir katlanma ve pot olmamasına da özen göstermelisin.

-Bedenine ideal olarak uyan boyda bir ceketin alttan ikinci düğmesinin göbek deliğinin biraz üstünde kalması gerekir.

-Çoğunlukla erkekler ceket kol boyunun kısa olmasında çekiniyor ve kol boyunu olması gerekenden uzun tutuyorlar. Ancak bu durum da, en az kısa kol boyu kadar kötü bir görünüm yaratıyor. Ceketinin kol boyu, kolların yandayken tam bileğini kapatacak şekilde olmalıdır ve hareketlerini kısıtlamamalıdır.

-Ceketinin yakası, içine giydiğin gömleğin yakası 2 cm kadar gözükecek yükseklikte olmalıdır.



Kravatlar

-Kravatını ucu kemer tokana değecek uzunlukta olmalıdır.

-Kravatının düğümü gömleğinin yakasını sıkmamalı, yakanın tam altında konumlanmalıdır.

Yukarıdaki kuralları dikkate alarak giysi dolabını gözden geçirmeni öneririz. Dolabında bedenine tam olarak oturmayan ve birkaç kısa terzi ziyareti ile uygun hale getirebileceğin kıyafetlerin mutlaka vardır. Bazı kıyafetlerini uygun ölçülere uyarlamam ve yeni kıyafet alışverişlerinde de yukarıda paylaştığımız kuralları dikkate alman, zevkli stiline çok olumlu bir katkı sağlayacaktır.



Kaban ve Pardösüler

-Dış giyimin kol boyu, bileğini 2.5 cm geçecek uzunlukta olmalıdır ve içine giydiğin kıyafetin kolu dışarıdan gözükmemelidir.

-Omuz dikişi omzunla aynı hizada olmalıdır.

-Dış giyimin bedenine tam oturmalı, ne fazla bol ne de dar olmalıdır. Bir kaban ya da pardösü alışverişi yaparken, içine giymeyi planladığın kıyafetlerin kalınlığını da dikkate almalısın.

Gömlekler

-Gömleğinin yakası boynunu sıkmamalı ve başını sağa sola döndürdüğünde boynunla birlikte dönmemelidir.

-Elini cebine soktuğunda gömleğinin manşeti 2.5 cm'den daha yukarı çıkmamalıdır.

-Gömleğinin kol boyu, avucunun başladığı yerde bitmelidir. Saatinin yukarısında olmamalı, aksine onu kapatacak boyda olmalıdır.

-Omuz dikişi senin omuz kemiğinin ile aynı hizada olmalıdır.





Sosyal medya toplumları dönüştürüyor; Uygulamaların ve reklamların hedefi siz ve zamanınız

Netflix yapımlarını ne kadar takip ediyorsunuz bilemeyiz fakat şirketin son filmlerinden "The Social Dilemma" (Sosyal İkilem); nasıl distopik bir dünyada halihazırda yaşıyor olduğumuzu gözler önüne sermesiyle kısa zamanda oldukça fazla izleyici topladı. Jeff Orlowski yapımı olan "Sosyal İkilem" adlı belgesel, sosyal medya uygulamalarının kullanıcıların bağımlılığını nasıl arttırdığını ve gizlilik ihlallerini nasıl yaşanabildiğini sorguluyor. Facebook, Google ve Twitter gibi teknoloji şirketlerinin sosyal medya platformları ve arama motorları üzerinden bireylere ve toplumlara verdiği/verebileceği zararları ortaya koymayı hedefleyen belgesel, bu yılın Ocak ayında Sundance Film Festivali'nde ilk kez izleyici ile buluşmuştu.

Orlowski, iklim değişikliğine odaklanan "Buzun Peşinde" ve "Mercan Peşinde" belgesellerinde olduğu gibi, "Sosyal İkilem" belgeselinde de teknolojik konuları uzman olmayan kişilerin de anlayabileceği bir düzeye başarılı bir şekilde ele alıyor.

Belgeselin izlenme oranları ünlüler ve basın sayesinde artmaya devam ediyor. Örneğin Amerikalı müzisyen Pink,

belgesel yayınlandıktan kısa bir süre sonra "The Social Dilemma'yı lütfen en kısa sürede izleyin," diye bir tweet paylaştı. The Independent gazetesi de filmi: "zamanımızın en önemli belgeseli" olarak nitelendirdi.

Aslında belgeselin tek ve basit bir mesajı var: "akıllı telefonunuzu bırakın, manipüle ediliyorsunuz". Belgeselde; yapay zeka algoritmalarının sosyal medya platformlarında yaptığınız her hareketi nasıl izlediği, gelecekte nasıl davranacağınızı tahmin edebileceği ve hatta sizi yönlendirebileceği sosyal medya endüstrisinde çalışan yetkililer tarafından örneklerle açıklanıyor. Bu noktada yetkililerin şu ifadesi oldukça çarpıcı: "Dünyada müşterisine kullanıcı diye hitap eden 2 sektör var; birincisi uyuşturucu sektörü, ikincisi yazılım sektörü."





Sosyal medyadan ne anlamalıyız?

Baby Boomers (BB) kuşağı (1945-1964 yılları arasında doğan) ve X kuşağının (1965-1979 yılları arasında doğan) çok geç haberdar olduğu ama öğrendiğinde elinden bırakmadığı, Y kuşağının (1980-1999 yılları arasında doğan) hızla adapte olduğu ama daha temkinli yaklaştığı, Z kuşağının (2000 sonrasında doğan) ise içinde büyüdüğü dolayısı ile zararlarının farkında bile olmadığı sosyal medya aslında bir kaç teknoloji şirketinin "çoğunlukla ücretsiz" platformlarını temsil ediyor. En bilinenleri; Facebook, Google, Twitter, Youtube, Instagram olan bu şirketlerin ciroları şuana kadar gelmiş geçmiş en büyük şirket cirosu olarak tarihe geçmiş durumda.

Bu şirketlerin platformlarında kullanıcılar (bizler), aslında en temelde "sosyalleşme" ihtiyaçlarımıza karşılık buluyoruz. Örneğin Facebook'ta yıllardır görmediğimiz ilk okul arkadaşımızı bulmanın keyfini çıkartırken, Instagram'da birbirinden farklı özelliklerle servise sunduğumuz fotoğraflarımıza videolarımıza gelen beğenilerden tatmin oluyoruz. Eskiden fiziksel ve birebir etkileşimle yapılan ve güven duygusunun oluşması ile yavaşça gelişen sosyalleşme kavramı, yerini dijital tepkilerin (emojiler) ve çok hızlı anlık hissiyatların (beğenilerin) paylaşıldığı sürekli değişen ve akan bir dijital dünyadaki iletişime/ilişkilere bırakmış durumda. Aslında sosyalleşmenin bile çok hızlı tüketildiği bir dünya...



Twitter'da ve Facebook'ta durum

Twitter'da ise durum biraz daha farklı. Mevcut algoritma takip ettiğiniz hesaplardan atılan tüm tweet'leri inceleyerek, her birine alaka düzeyine göre puan veriyor. Twitter "timeline" özelliği; üç ana veriyi işleyerek önümüze farklı "keşfet"ler sunuyor: kronolojik olarak sıralı tweetler, gözden kaçırıldığı düşünülen tweetler ve ters kronolojik sırada kalan tweetler.

Burada Twitter'daki algoritmalar, kronolojik sıraya göre yayınlar göstermiyor. Bunun yerine, bir makine öğrenme algoritması üzerinden her şeyi fi ltreliyor. Twitter'ı diğer sosyal ağlardan ayıran en önemli özellik işte bu. Eylül 2020'de Twitter, algoritmasındaki bu özellikten ötürü "ırkçı" olmakla suçlandı. Nedeni ise, bir kullanıcının, Twitter algoritmasının, Barack Obama'nın yüzü yerine, Mitch McConnell'inkini göstermeyi tercih etmesiydi. Twitter'daki fotoğraf algoritmasının, bazen beyaz yüzleri siyah yüzlere tercih ettiğinin kullanıcılar tarafından ortaya çıkartılması ile konu araştırılmaya alındı.

Ve gelelim Facebook'a... Şuana kadar, bütün sosyal medya platformlarında en fazla bilgiyi barındıran ve analiz eden algoritmanın sahibi platform Facebook. Mesajlaşırken kullandığınız kelimelerden psikolojinizi analiz edebilen, duygu durumunuzu, hoşlandığınız şeyleri, ilgi alanlarınızı vb. birçok bilgiyi analiz edebilen ve bunları yaparken 2 milyardan fazla kullanıcının verilerini kullanabilen bir sistem Facebook. Bütün hareketleri gözlemleyebilen ve yorumlayabilen, özetle; hangi reklam daha fazla kişiye ulaşsın, hangisi daha fazla etkileşim alsın, hangi reklam videosu viral olsun, hangi reklamın dönüşümü daha iyi olsun gibi birçok duruma karar verebilen bir akıllı güçten söz ediyoruz.



Facebook'un ne kadar etkin bir platform olduğu, biraz önce bahsettiğimiz 2016 ABD Başkanlık seçimlerinde Rusya'nın girişi ve Myanmar'daki Müslümanlara yapılan saldırılardaki rolü ile açıkça görülüyor.

Son olarak, Google platformu ise; tek bir algoritmadan değil, bir algoritmalar dizisinden oluşuyor. Size en yararlı bilgiyi sağlamak için arama algoritmaları, sorgunuzdaki kelimeler, sayfaların alaka düzeyi ve kullanılabilirliği, kaynakların uzmanlığı, konunuz ve ayarlarınız gibi birçok faktörü dikkate alıyor. Her bir faktöre uygulanan ağırlık, sorgunuzun özelliğine bağlı olarak değişiklik gösteriyor. Örneğin; güncel haber konularıyla ilgili sorguların yanıtlanmasında içeriğin yeniliği, sözlük tanımlarıyla ilgili sorgulara göre daha büyük bir rol oynuyor.

2021 YILINDA YAPAY ZEKA VE SİNEMA



Günümüzde dünyada ve Türkiye’de en çok konuşulan ve tartışılan konular arasında yapay zekâ ön sıralarda yer almaktadır. Merriam Webster sözlüğünde yapay zekâ; bilgisayar biliminin bir dalı ve bir makinenin insan zekâsını taklit edebilme becerisi olarak tanımlanmaktadır.

Yapay zekânın tanımındaki makine ve zekâ ilişkisi başta bilim adamları, yatırımcılar ve teknoloji şirketleri olmak üzere bir çok farklı kesimden insanı endişelendiren ya da en azından düşündüren bir ilişkidir. Sinemada, edebiyatta ve farklı alanlarda uzun süreden beri geleceğe dair tasavvurlarda yapay zekâ, genellikle distopyen bir alan olarak karşımıza çıkmaktadır. Bilimkurgu edebiyatında ve sinemasında giderek eskisine nazaran daha fazla yer bulmaktadır.

Söz konusu endişe veya korkuların temel çıkış noktası yapay zekâyı sahip makine ve robotların insanların ellerinden bir çok işi alacakları ve insanların çoğunun işsiz kalacağıdır. Bu endişenin daha ileri bir aşaması da makinelerin dünyayı ele geçirip insanlığı yok edeceğidir. Bu konuyu en çok dillendirenlerden biri de İngiliz fizikçi Stephen Hawking’dir. Ünlü fizikçi son zamanlarda sıkça bu konuya değinmektedir.

Hukukçular ise yapay zekâ alanında kapsamlı bir hukuksal düzenlemeye vurgu yapmaktadır. Hasan Sınar, mevcut hukuk düzeninin yapay zekânın geniş alanlarda kullanımıyla birlikte yeniden düzenlemesi gerektiğini savunmaktadır. Sınar, mevcut kuralların insancıl hukuka göre dü-

zenlendiğini, insan unsurundan yoksun bir Yapay Zekâ’nın hiçbir kuralla bağlı olmadığını ve hedefe ulaşmak için her türlü kötülüğü yapabileceğini öne sürmektedir.

Paolo Gallo, “Forbes” adlı dergideki yazısında, yapay zekâ ve teknoloji ilişkisini ele alırken, “Yeni Bir Frankenstein mı Yaratıyoruz?” sorusunu sormaktadır. (Gallo, 2017). Gallo, Frankenstein’in (Mary Shelly, 1818) ilk endüstri devrimi zamanında yazıldığını ve dönemin çalkantılı ruhunu yansıttığını ifade etmektedir. Romanın yazıldığı dönemde insan teknolojisi ilişkisi sorgulanmış, kontrolü kaybedebileceğimiz bir canavar mı yaratıyoruz, insanlığımızı, duygularımızı ve empati yeteneğimizi mi kaybediyoruz gibi kaygılar doruğa çıkmıştır. Bu arada Frankenstein teması sinemada da sıkça işlenmektedir. Gallo ayrıca, dördüncü endüstriyel devrim çağında olduğumuzu ve bu dönemde dijital, biyolojik ve fiziksel anlamda devrimci ve yıkıcı değişimler söz konusu olduğunu ifade etmektedir. Yazar böyle bir ortamda insanlar olarak bu değişimlere hazırlıklı olmamıza, olası krizleri yönetebilme becerimize dikkat çekmektedir.

Alan Winfield, “The Guardian” adlı gazetede yayımlanan yazıda, Yapay Zekâ’nın Frankenstein benzeri bir canavara dönüşmeyeceğini ileri sürmektedir. Winfield kıyamet tellallarının ve Hollywood’un ısrarla yapay zekâyı insanlığın sonunu getirecek bir canavar gibi ele aldığını belirtir ve bu kötümser tabloya karşı çıkarak, günümüzde insanlığa hizmet eden bir çok yapay zekâ teknolojisi ve ortamı olduğunu, bunların dünyayı ele geçirmede tezini dile getirmektedir.



Yapay Zekâ ve sinema ilişkisi incelendiğinde Prof. Dr. Ünsal Oskay'ın "Çağdaş Fantazy" adlı kitabı ilk göze çarpan eserler arasındadır. Oskay 2001 Uzay Macerası filmini ele alırken, teknolojinin insan dünyasını fiziksel olarak genişlettiğine ancak duygusal yanlarını yok ettiğine ve makineye dönüştürdüğüne vurgu yapmaktadır.

Oskay'ın kitabında ele aldığı filmlerden biri olan Things to Come (1936), H.G.Wells'in "The Shape of Things" kitabından uyarlanmıştır. Filmde Armageddon denen bir canavar bir kenti yıkar. Bölgeler şefler tarafından yönetilir. Dünya savaşları ortadan kalkar. Sonra uzaylılar gelir. Yıl 2036'dır. Dünyaya bilim ve teknoloji hakim olmuştur. Oskay bu filmde yola çıkarak bazı filmlerin makine ve teknolojinin tirancılığından sızlandığını, bazılarının rasyonalize ettiğini, bazılarının da makineye insandan tümüyle soyutlanmış bir tiran olarak baktıklarını ifade etmektedir.

Yukarıda adı geçen film bazı yönleriyle James Cameron'un 1984 yılında yönettiği Terminatör adlı filmi hatırlatmaktadır. Terminatör filmi günümüze kadar devam filmleri çekilen bir bilimkurgu klasiğidir ve sinema tarihinde önemli bir yere sahiptir. Karamsar bir gelecek tasviri çizen filmde, makineler ve robotlar dünyayı ele geçirmiş ve insanlık yok olmanın eşiğine gelmiştir. Zamanda yolculuk temasına da değinen filmde, 2029 yılından 1984 yılına gönderilen bir insan benzeri robotun, gelecekte başlayacak isyanı yürütecek kişinin doğmasını engelleme çabaları ön plandadır.

Oskay'ın ele aldığı bir diğer film olan The Forbin Project (1970)'de, bilgisayarların yanlış yapma olasılığına dair pa-

ranoya ön plandadır. Filmde kendini yaratan insana itaat ettikten sonra canlanan ve insana hükmetmeye başlayan makineler bilim ve teknoloji sistemi ele alınmaktadır. Filmde yaratılan sinemasal uzamda ABD, tüm savunmasını dev bir bilgisayara terk etmiştir. "Colossus" adı verilen bilgisayarın bir benzerini Sovyet Sosyalist Cumhuriyeti Birliği'nde yapar. "Guardian" adlı bilgisayar çalışınca insan müdahalesi devre dışı kalır. Bir süre sonra iki bilgisayar iletişim kurar. Kısa zamanda insanlardan daha akıllı güçlü hale gelirler. Üstün insan düzeyinde iletişim başlar. Tek bir varlık olurlar. Soğuk Savaş dönemine ait belirgin izler taşıyan film, günümüzdeki tartışmaları akla getirmektedir. 2000'lerin hemen başında esasında bir Stanley Kubrick projesi olan ancak ölümü nedeniyle Steven Spielberg'in filmleştirdiği Yapay Zekâ (A.I) bu türdeki iyi filmler arasına girer. Filmde gerçek çocukların yerini alan çocuk robotlara ve yaşanan sıkıntılar üzerinden yapay zeka olgusu tartışılmaktadır.

2000'lerde bu konuya dair filmlerin sayısının giderek arttığı gözlemlenmektedir. Bu duruma iki açıdan bakılabilir. İlki bu alana dair endişelerin ve farkındalığın artması ve önceleri ütöpik olduğu varsayılan bazı uygulama ve teknolojilerin bir kısmının gündelik hayata girmesi olabilir. Sonuç olarak önceleri bilimkurgu edebiyatına, fantastik filmlere konu olan ütöpik, abartılı ya da absürd olarak kabul edilen bazı olgularına giderek realiteye dönüştüğü ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda "yapay zekâ" tartışmaları gündemde kalmaya devam edecek ve sinemada buna dair filmler üretilmeye devam edecektir.



ANADOLU EFES

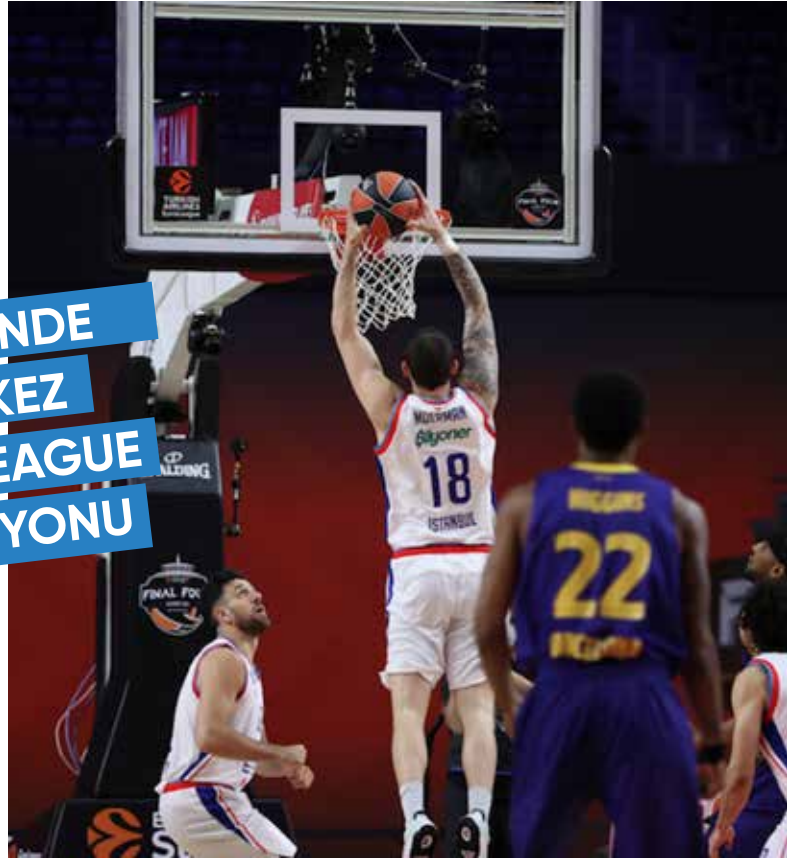
AVRUPA'NIN EN BÜYÜĞÜ

THY EuroLeague final maçında
Barcelona'yı 86-81 mağlup eden Anadolu Efes kupanın
sahibi oldu. Karşılaşmanın en skorer ismi attığı 25 sayıy-
la Anadolu Efes'ten Vasilije Micic oldu.





TARİHİNDE İLK KEZ EUROLEAGUE ŞAMPİYONU



Anadolu Efes, bu şampiyonlukla birlikte tarihinde ilk kez Euroleague şampiyonu oldu. 2018- 2019 sezonunda Final-Four oynama başansı gösteren Efes, geçtiğimiz yıl ise sezonun koronavirüs pandemisinden dolayı iptal edilmesinin ardından kupayı bu yıl Türkiye'ye getirmeyi başardı. Anadolu Efes, Fenerbahçe'nin ardından 2'nci kez Euroleague şampiyonluğunu Türkiye'ye getirdi.

MVP VASILİJE MİCİC

Almanya'nın Köln şehrinde düzenlenen final fourda en değerli oyuncu Anadolu Efes'ten Vasilije Micic oldu. Euroleague'de normal sezonun da en değerli oyunusu seçilen Micic, Barcelona karşılaşmasında attığı 25 sayıyla mücadelenin en skorer ismi oldu ve galibiyette önemli rol oynadı.

ERGİN ATAMAN: SÖZÜMÜZDE DURDUK

Karşılaşmanın ardından yayıncı kuruluşla açıklamalarda bulunan Anadolu Efes Başantrenörü Ergin Ataman, verdikleri

sözü tutmanın sevincini yaşadıklarını ifade etti. Şampiyonluğu Türk halkına hediye eden Ataman, "Sözümüzde durduk. Türk halkına, şehitlerimize armağan olsun. Kazanacağız dedik, başardık." ifadelerini kullandı.

BAKAN KASAPOĞLU'NDAN TEBRİK

Gençlik ve Spor Bakanı Dr. Mehmet Muharrem Kasapoğlu, EuroLeague şampiyonu olan Anadolu Efes Basketbol Takımı'nı kutladı. Bakan Kasapoğlu, tebrik mesajında şu ifadelere yer verdi: "THY EuroLeague 2020-2021 sezonunun şampiyon olarak tamamlama başansı gösteren Anadolu Efes Basketbol takımını tebrik ederim. Ülkemizin, kulüpler bazında kazandığı en büyük zafer olan THY EuroLeague şampiyonluk kupasını Fenerbahçe'nin ardından ikinci kez ülkemize getiren Anadolu Efes'e ülkem ve milletim adına teşekkür ediyorum. Türk basketbolunun gelişimine her zaman destek olan, başta Anadolu Grubu adına Tuncay Özilhan olmak üzere, bu zaferin mimarı Anadolu Efes Başantrenörü Ergin Ataman'a, parkede mücadele eden vazgeçmeyen sporcu kardeşlerime, istatistikçisinden malzemecisine kadar Anadolu Efes Spor Kulübünün bütün ekibine şükranlarımı sunuyorum."





2020-21 EUROLEAGUE

CHAMPION



TEBRİKLER BÜYÜK ŞAMPİYON



COLDWELL BANKER

FRANCHISE GELİŞTİRME KOORDİNATÖRÜ

AYNUR TÜZÜN

Merhaba

Coldwell Banker Teok'un çıkardığı bu dergide olmak beni çok mutlu etti. Vizyoner bakış açılarıyla sektörün çitasını yukarı çıkarıyorlar. İyi ki aynı yolda yürüyoruz.

Aynur Tüzün kimdir?

1979 İstanbul doğumluyum. Liseyi bitirdikten sonra hemen iş hayatına atıldım. 2 sene sıcak satış işinde bulundum. Daha sonradan benim için üniversite olan Dilek Grup'ta işe başladım. 13 sene bu işte Türkiye geneli PepsiCo bayiliklerini oluşturulması, sisteminin kurulması ve karlı bir yapıya dönüşmesini sağladım. 20 kişilik kadro ile başladığım Dilek Grup yapısını 946 kişi ile devrettim.

Dilek Grup'tan ayrıldıktan sonra radikal bir karar alarak sektör değişikliğine gittim. Yaptığım her işte ilk başlangıcı o işin mutfağı olmuştur. Gayrimenkul sektörüne de Broker Asistanlığı ile merhaba dedim. Daha sonradan rahmetli Gül Ostrander (Nami değer Büyücü) ile yollarımız kesişti. 2015 yılından itibaren Coldwell Banker Türkiye-Kıbrıs' da ilk önce Franchise Geliştirme Saha Yöneticisi olarak başlayan yolculuğum Franchise Geliştirme Direktörü olarak devam etmektedir. Yaptığım tüm işleri çok severek, çok çalışarak, tutku ile yaptığım için başarı kaçınılmaz oldu.

Şimdide sizlere Pandemi de Gayrimenkul Rotası hakkında yazımı paylaşmak istiyorum.

Türkiye'de ilk koronavirüs vakasının görüldüğü Mart 2020 ayından itibaren kısa süreli bir durgunluk yaşandıysa da Gayrimenkul piyasasında özellikle Haziran 2020 ayında kamu bankalarının açıkladığı düşük konut kredi faizleri ile hareketlendi.

Faiz düşüşü ile birlikte sektör yeniden hareketlenirken bu hareket verilere de yansdı. Konut satış istatistiklerine göre Türkiye genelinde konut satışları 2020 Ağustos ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %52,5 arttı. Pandemi zamanında konut kredilerinin devriminden sonra hızla stoklar

eridi. İnşaat maliyetlerini artmasından dolayı fiyatlar arttı. Yeni dönemde insanlar ortak yaşamdan ziyade daha çok müstakil yaşama geçmeye başladı, aynı zamanda müstakil yaşam talebin artmasından dolayı metrekare daha büyümeye başladı, bahçeler genişlemeye ve evden çalışmadan dolayı evlerde artık çalışma odaları ihtiyacı da oluşmaya başladı. İnsanlar günlük kiralamarlar yapmaya, otel kısmındansa günlük ev kiralamalarına yöneldiler.

Pandemiden etkilenen diğer bölüm ise yabancıya satış. Kapıların kapanması ile 2019'da 61000 olan konut satış sayısı 2020 yılında 18.000 konuta geriledi 2021 yılında ise özellikle yabancılarla yapılan konut satışlarının bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 416.1 artarak 4 bin 77 seviyesinde gerçekleşmesi, önümüzdeki aylardaki satış beklentimizi arttırdı.

İlk çeyrekte yabancılarla yapılan konut satışlarının 2020'nin aynı dönemine göre yüzde 19 artarak 13 bin 964 oldu "Körfez'den gelen taleple, yıllık satış beklentimizi tekrar 45 bin seviyelerine yükselttik.

2021 yılında Dövizdeki hareketlilik ile dövizden kazanılan gelirin gayrimenkule geleceğini düşünüyorum.

Sevgilerimle...

COLDWELL BANKER MARKALARI



**COLDWELL
BANKER
COMMERCIAL**

Coldwell Banker Commercial

Ticari gayrimenkul hizmetleri konusunda uzmanlaşan Coldwell Banker Commercial, dünyadaki tüm diğer gayrimenkul ağlarında bulunandan daha fazla sayıda Sertifikalı Ticari Gayrimenkul Yatırım Üyesi'ne sahiptir. Ayrıca LoopNet arama motorunda ABD'deki diğer tüm ağların portföy sayılarından daha fazla sayıda portföyü bulunmaktadır.



COLDWELL BANKER
TÜRKİYE•KIBRIS



**COLDWELL
BANKER**

Coldwell Banker Global Luxury

Global Luxury, her gün 140 milyon dolarlık satış hacmiyle, New York Times, Wall Street Journal, Homes & Estates gibi bir çok yayın aracına sahip ve dünyada 1 numaradır. Coldwell Banker'ın benzersiz ve fark yaratan uluslararası pazarlama programı Global Luxury eğitimi de, Türkiye Akademi'de verilmektedir.

CORONAVİRÜS VE EMLAK SEKTÖRÜ DR. BAHTİYAR CİLLİ

Coronavirüslerin (CoV) alfa, beta, gama ve delta olmak üzere dört alt grubu vardır. İnsanlarda sık görülen corona virüs alt tipleri 229E, NL63, OC43 ve HKU1'dir. Bu alt tipler COVID-19'dan önce izole edilmiştir. Yani evet Coronavirüs Tıp Camiasınca uzun süredir bilinen bir virüstür! Nadiren hayvanlardan insana sıçramakta ve insanda enfeksiyon etkeni olabilmektedir.

Bu klinik tablolar hafif üst solunum yolu enfeksiyonundan insan hayatını tehdit eden Middle East Respiratory Syndrome (MERS-CoV) ve Severe Acute Respiratory Syndrome (SARS-CoV) gibi akut solunum yolu sendromlarına yol açabilir.

31 Aralık 2019 tarihinde Çin'in Wuhan şehrinde ortaya çıkan ve pandemik hale gelen Coronavirüs (COVID-19) nedeniyle bir buçuk yıl içinde dünya çapında üç milyonun üzerinde insan hayatını kaybetti. Sağlık çalışanlarının adeta

COVID-19 ile "maske-mesafe-hijyen" şeklinde sloganlaştırılan mücadele stratejimizin diğer bir seçeneği olarak görülen "aşılama" ise çok hızlı uygulanmaması nedeniyle toplumun genelinde en etkili stratejimiz hala "maske-mesafe-hijyen" dir.

Pandeminin emlak sektörüne çok büyük etkisi olmuştur. Örneğin ortak yaşam alanlarının olduğu lüks daireler yerine müstakil evler, ortak kullanımlı havuzlu villalar yerine müstakil havuzlu villalar, ortak geniş alanlı fitness salonları yerine kendi kullanımlarına özel minimalist spor odaları....! Bu tarzda örnekler çoğaltılabilir! Diğer yandan kafeterya, restoran, bar gibi yerlerin uzun süreli kapalı veya kısmi çalışmasına izin verilmesi nedeniyle gerek dükkan sahipleri gerekse işletme sahipleri açısından majör tercih değişiklikleri gerçekleşti.



kahramanca mücadelesine rağmen ülkemizde resmi verilere göre kırk binin üzerinde insan hayatını kaybetti. COVID-19'un kuluçka süresi bazı hastalarda 14 güne kadar uzayabilir. Bazı kaynaklarda kuluçka süresinin 2 gün kadar kısa olabileceği bildirilmektedir.





Sosyalmesafe

Mesela dükkan sahipleri için kurumsal da olsa restoran, kafeterya, bar gibi kiracılar artık tercih edilmiyor! Gıda sektörünün yüksek performanslı çalışması sonucu gıdacılar tercih edilen kiracı segmentini oluşturmuş oldular!

Özellikle perakende sektörünün desteği olan lojistik işletmelerinin depo taleplerinin artışı nedeniyle birçok yapı depo kullanımına uygun hale getirildi.

Restoran, kafeterya, bar işletmecileri açısından imkanı olanlar paket servisine, al-git (take away) tarzına geçiş sağladılar.

Bir diğer sektör olarak sağlık sektöründeki talep değişikliklerinin bazıları da şunlardır;



Büyük kalabalık Hastaneler yerine özel muayenehaneler, özel tıp merkezleri, özel ağız-diş sağlığı merkezleri tercih edilmeye başlandı. Bundan dolayı da pandemi döneminde küçük özel sağlık merkezlerinin sayısı artmıştır.

Tıbbi malzeme üretiminin artışı (başta maske- eldiven ihtiyacına cevap verebilmek adına) sektörle ilişkili yeni işletmelerin sayısını artırdı. Hatta birçok sektörde (tekstil gibi) üretim şekli değiştirilerek maske üretimi yaptı. Özellikle pandeminin ilk altı ayında atölye tarzı yerlere ciddi bir kiralama talebi oluştu.

Süreç içinde şartlar değişmeye devam etmektedir. Bu süreçte gayrimenkul-yatırım öngörüsünde bulunmak ancak sürece, piyasaya hakim olmakla ve çok fazla alternatif düşünmekle mümkündür. Örneğin konut satışlarının azaldığı ayda ticari depo kiralama ve satışı artabiliyor! Sonuçta gayrimenkul alım-satımı hiçbir dönemde hepten durmamıştır. Sektöre hakimiyet her kulvarda güçlü olmayı gerektiriyor.

Bu konuda da kalifiye bir ekip, kurumsal bir yapı ve taktiksel yaklaşım reçetesi geçerlidir!

Birbirlerinden farklı şekillerde olsa da her sektörün etkilendiği bu süreçte öncelikle Kahraman Sağlık Çalışanlarına toplumca minnettar olduğumuzu bu ortamda da yenilemek isterim. Başta görevi başında bu hastalığa yakalanıp vefat eden Şehit Sağlık Çalışanları olmak üzere tüm İş Şehitlerini rahmetle anıyorum!

Dr. Bahtiyar CİLLİ

*Ticari Gayrimenkul - Yatırım Uzmanı
Coldwell Banker TEOK*



ŞEHİRİN İÇİNDE, DOĞA YAŞAMI

Şehrin merkezinde kalmak mı, yoksa şehirden kaçıp doğaya sığınmak mı? İzmir'de kendinize bir yaşam kurarken en sık düştüğünüz ikilem bu düğümü çözmek için üçüncü bir seçeneğiniz olsa, şehir ve doğa hayatını bir araya getirebilseydiniz bu durum, hayatınıza bambaşka bir değer katmaz mıydı? Gelin, böyle bir yaşam tarzının hayatınızı nasıl değiştireceğine daha yakından bakalım...





Hem şehrin merkezinde hem de doğanın kucağındasınız... Evinizde ise sizi doğanın renkleri, sessizliği ve huzuru bekliyor. Yani doğayla iç içe olmak için şehirden; şehrin merkezinde yaşamak için de doğadan kaçmak zorunda değilsiniz. İkisi de size ait, o an neye ihtiyacınız varsa, canınız ne yaşamak istiyorsa onu yaşamamak için hiçbir neden yok

Her şey gibi, sosyal hayatınız da bu değişimden etkilenecek. Bundan böyle, hem şehrin hem de doğanın



sunduğu farklı imkanlar ile sosyal yaşamdaki hareketlilik iki katına çıkacak. Canınız istediğinde şehre karışıp, hareketli caddelerde, alışveriş merkezlerinde, cafe ve restoranlarda vakit geçirebilecek; canınız istediğinde ise çifliğinizin bahçesinde kendinize apayrı bir dünya kurup, alternatif bir sosyalleşme deneyimi tadabileceksiniz...



Çifliğimiz Buca Kırklar da etrafı limon çamı ile çevrili 16.500m² arazi içerisinde yer almaktadır. Elektrik, su ve doğalgazın bulunduğu sıfır tripleks villadan oluşmaktadır. Doğa manzaralı 50m² terası, özel barbekü köşesi, üzüm bağı, zeytin bahçesi, 100'e yakın meyve ağacı, kişisel hobi alanı ve sevdikleriniz ile keyifli vakit geçirebileceğiniz yeşil alanların bulunduğu 7+3 tripleks sıfır bir villadan oluşan bu özel çiflik şimdi sizler için büyük bir fırsat. Ben Ayberk Uygur bu çifliğin gayrimenkul yatırım uzmanı olarak dürüst, şeffaf ve kaliteli hizmet anlayışı ile çifliğimizi yeni sahipleri ile buluşturmak için siz değerli yatırımcılara sunuyoruz.



Ayberk Uygur

Gayrimenkul Yatırım Uzmanı

0531 844 69 84

TUĞÇE ÖNDER İLE İÇ MİMARİ ÜZERİNE

1994 yılında İzmir’de doğdum. Lisans eğitimini Hacettepe Üniversitesinde tamamladım.

İtalya’da Camerino Üniversitesi’nde endüstriyel tasarım üzerine öğrenim gördü. Türkiye’ye döndükten sonra villa tipi konut projelerinin yanı sıra ofis, sosyal alan ve cafe-restoran gibi projeler ile çok katlı yapı tasarımları üzerine çalışmalarını devam ettirmekteyim.

Bir mekan tasarımı, içerisindeki yaşamın canlandırılmasıdır. İçeride yürüdüğünüzde sizde uyandırdığı tepkiler ve hislerdir.

İç mimarlık bir yandan güzel sanatların gerektirdiği sanatsal değerleri içerdiği gibi bir yandan da mekanın gerektirdiği sorumlulukları yansıtabilmek ve mekana teknik çözümler sağlamak olabilir.



Tasarımlarımda ana unsurum mekanın genel kullanıcılarının yerine geçebilmek ve bu kullanıcıların gözünden istedikleri kurguyu kendi tasarım dilim ile harmanlayarak mekan içerisinde yeni ritimler ve formlar yakalamaktır.

Mekan tasarımında kullandığınız her öğe orada yaratmak istediğiniz kimliğe yönelik bir ayna görevi üstlenecektir. Bu bağlamda bir tasarımı ele alırken tasarımcı ilgili materyalleri doğru kullanarak gerekli estetik algıyı yaratabilmelidir.

Birçok tasarımda mekanın niteliğini tanımlayacak uygun malzeme seçimlerinin yanı sıra malzemeyi iyi tanımak ve malzemenin dokusu, yapısal özellikleri ve uygulanabilirliği ile ilgili unsurlar özenli bir şekilde ele alınmalıdır.



Ben projelerimde doğal malzeme kullanımını tercih ediyorum. Taş, ahşap, beton, tuğla ve metal gibi malzemelerin doğallığı görsel algıyı her zaman daha çok tatmin ediyor. Bunların dışında malzemelerin teknoloji ile birlikte gelişmesini takip ediyor ve bu yeni, uygulanabilirliği kolay yapay malzemeleri mekan içerisinde değerlendiriyorum. Bu noktada kullanılan ürünlerin oranı, yüzey bitiş unsurları ve sürdürülebilirliği gibi faktörler önemli rol oynuyor.





Konut, kurumsal mekanlar, ofis projeleri ve ticari projeler gibi farklı ihtiyaçlara yönelik birçok alanda projelendirme ve anahtar teslim uygulama noktasında yer almaktayız. Bu süreçlerde ekip olarak her çalışmamıza ayrı heyecanla yaklaşıyor ve mekanın ruhunu yakalamaya özen gösteriyoruz.

Her projemizde yıllara meydan okuyan mekanlar yaratmak ilk hedefimiz oluyor. İç mekan, cephe, peyzaj gibi tasarımın her sürecinde oluşturduğumuz kompozisyonu titizlikle hayata geçiriyoruz.



Mekanın ruhunu yakalayabilmek adına aksesuar ve mobilya gibi tamamlayıcı birçok ürünün özel imalatını da mutlaka gerçekleştiriyoruz. Projelerimizin her birinde sanat ürünlerine yer vermeye özen gösteriyoruz.

Doğru tasarım için altın orana, renk kullanımına ve ışığın akışına dikkat ediyoruz. Aksesuar kullanımı ile projeyi zenginleştiriyoruz.

'Her çocuk bir sanatçıdır. Bütün sorun, büyüdüğü zaman nasıl sanatçı kalacağındadır.' (Pablo Picasso)



COLDWELL BANKER TEOK GAYRİMENKUL PROJESİ



Bu bağlamda yarattığımız toplantı odaları ve telefon görüşme kabinleri cam bölmeler ile genel çalışma alanından izole edilirken, kahve alanı gibi sosyal alanlar ekleyerek çalışanların hareket özgürlüğünü, esnekliğini ve zaman yönetimini kendilerine bırakacak ofis düzeni yaratmaya yardımcı olduk.

Genel mekan içerisinde farklı fonksiyonlara uygun tasarlanmış bu alanlar sayesinde hem ziyaretçilerin sosyal konforu hem de çalışanların iş akışı için etkili bir ortam sağlandı.

Bu süreçte Tarkan Bey ve Etkan Bey'e proje noktasında açmış oldukları vizyoner görüş ve bize gösterdikleri güven için teşekkür ederiz.

Coldwell Banker TEOK Gayrimenkul proje geliştirme döneminde hem marka adına hem de proje sahiplerimize yakışacak yenilikçi bir tasarım süreci izlemek ilk hedefimiz oldu.

Çalışanların farklı çalışma stillerinin bir arada ilerleyebileceği, genel motivasyonlarını yüksek tutarak çalışmayı ve iletişimi destekleyecek farklı bölümler yaratmaya ve insan odaklı bir ortam oluşturmaya özen gösterdik.





"MİMARLIK BİÇİM HALİNE GELMİŞ YAŞAMDIR."

(Frank Lloyd Wright)

Pandemi ile birlikte yeni iç mekan planlarının geliştirildiği bu dönemde gayrimenkul sektöründe de bu yenilikçi projelere daha çok yer verileceğini düşünüyorum.

Özellikle konut seçimlerinde bahçeli, doğa ile iç içe evlere bir geçiş söz konusu diyebiliriz. Bu dönemde bizim de çalışmalarımız müstakil evler üzerinde yoğunlaşarak ilerliyor. Genel olarak



konutlarda çalışma alanları yaratmanın yanı sıra daha içsel ve konforu artırılmış mekanlar yaratma noktasında talepler artıyor. Mimari anlamda bu değişime ayak uydurabilmek adına sosyal yaşam sınırlarımızı yeniden çizmemiz gerektiğini düşünmekteyim.

Yeni bir mekana geçiş sürecinde mimari tasarım paralelinde güçlendirilmeyen iç mekan tasarımlarında pek çok kez tadilat ihtiyacı doğmaktadır.

Bu bağlamda projenizin ihtiyaç, istek ve bütçenize bağlı tüm detaylarının belirlenerek yaşam şeklinizi en iyi şekilde yansıtacak bir profesyonel bir ekip elinde şekillenmesi size hem zaman hem de fonksiyonellik anlamda maksimum fayda sağlayacaktır.





Ege Çizgileri

Onlarca ağaç, sarmaşık ve çiçek sırtını taş binanın duvarlarına yaslamış, arada bir yerlere kadar eğilip Alaçatı'nın ünlü Karayel'ini selamlıyor.

Yöresel eşyalarla dekore edilmiş taş evde yaşam, doğayla içiçe yaz-kış devam ediyor.







Solda, Doğal taş duvarların çevrelediği evde, özel tasarım doğramalar ferforje tırabzanlar bulunuyor. Evin girişinde bulunan uzunca bir koridordan salona bağlantılı olarak mutfığa oradan da terasa ve bahçeye geçiliyor.

Altta, Salonda kullanılan koltuklar mimar Serpil Pekin tarafından tasarlanmış. Eski sehpa ve sahibinin yurtdışından getirdiği eşyalardan biri. Zemindeki İzmir kilimi, duvardaki ayna, abajurlar, çapraz ayaklı sehpa, eski şişeler mimar tarafından İzmir ve Alaçatı'daki eskici ve antikacıardan seçilmiş. Salonda bulunan taş şömine mimar tarafından yerine göre tasarlanmış.



Mimar Serpil ve Salih Pekin, bir kısmı tamamen çökmüş eski bir ev-ambar olarak kullanılan Alaçatı'daki bu binayı yeniden projelendirmiş. Tipik bir Alaçatı mimarisine sahip olan evin dış cephesindeki bu çizgiye iç mekanlarda da devam edilerek tüm düzenlemelerde günlük yaşama elverişli, çağdaş bir anlayış benimsenmiş, İngiliz ev sahibinin yaz aylarını geçirmek için Alaçatı'yı tercih etmesinin en önemli nedeni Alaçatı'nın tarihi dokuya sahip, sakin bir bölge olması. Orijinal planında sadece ön cephesi bulunan binanın arka tarafına bahçeye açılan bir cephe eklenmiş. Evin genelinde farklı ahşap malzemeler kullanılarak mekâna hem sıcaklık hem de hareketlilik kazandırılmış. Doğal taş duvarların çevrelediği evde, özel tasarım doğramalar ve yine özel tasarım ferforje malzemeler kullanılmış.

Sağda, Evin orjinal planında yer alan giriş katındaki iki küçük oda iptal edilerek salon ve mutfak alanları oluşturulmuş. Ada mimarisinde sıkça görülen duvara gömme ışıklı dolaplar, salon ve mutfağı birbirinden ayıran duvarın iki tarafına yerleştirilmiş.



1. Üst katta Konumlanan

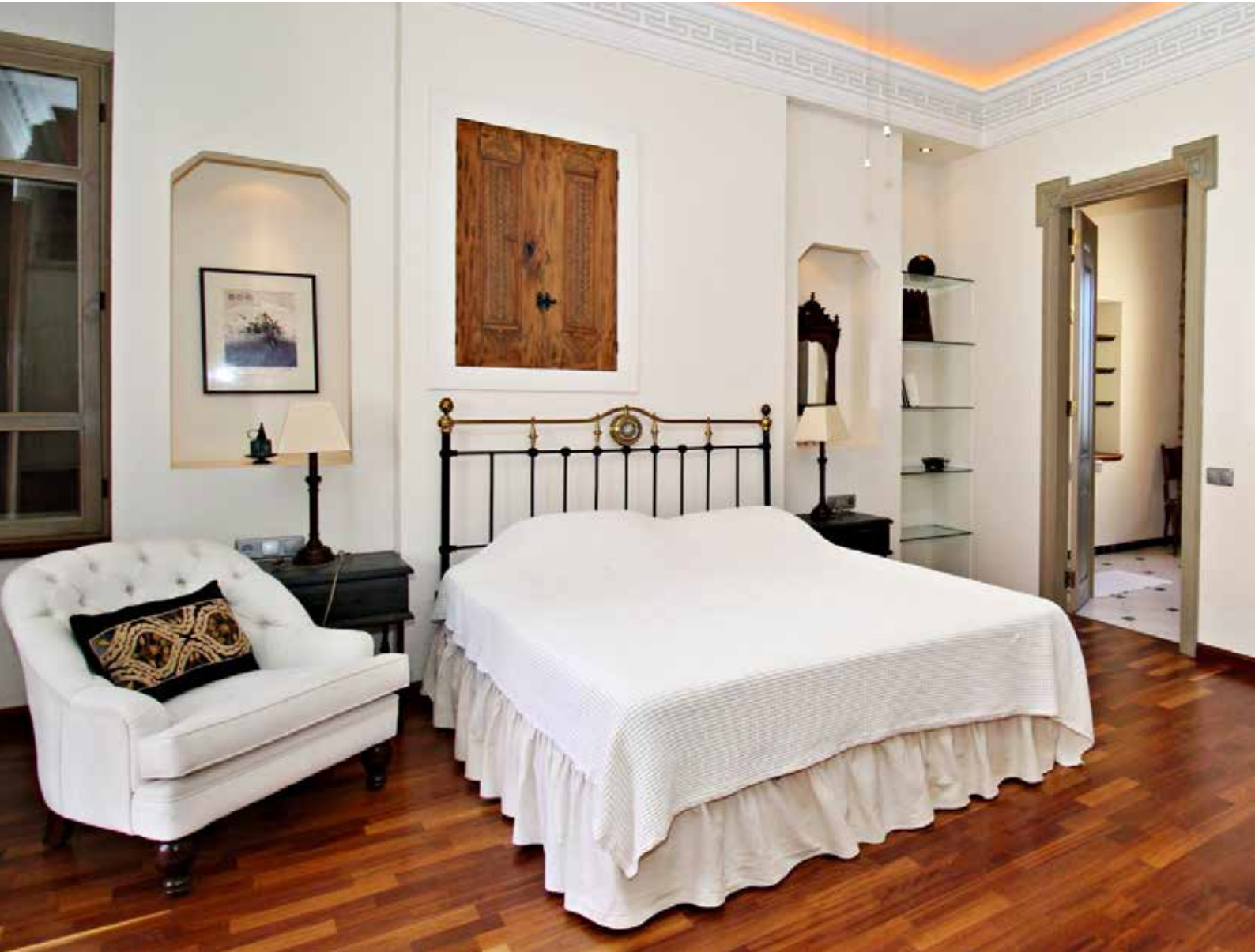
misafir yatak odasının banyosu evin bütünüyle uyum içinde tasarlanmıştır.

2. Seramik zeminli ebeveyn banyosunda kullanılan küvetin çevresine mimar Serpil Pekin tasarımı Krom duşakabin uygulanmıştır.

3. Mutfak zemininde eskitilmiş traverten, mutfak dolaplarında ise meşe kullanılmış Açık yeşil mutfak dolaplarının tamamı ve yemek masası özel tasarım. Bank, Mudo Concept'ten satın alınmıştır. Masa ve sandalyeler ise mimar Serpil Pekin tarafından yaptırılmış.



Ebeveyn yatak odasında yatak başucunda Ürgüp'ten satın alınan bir pencere kullanılmış. Pirinç. ve ferforje birleşimi yatak ve komodinler, mimar Serpil Pekin tarafından seçilmiş. Özel tasarım abajurlar Mau Antik&dekorasyon'dan satın alınmıştır. Yatak odasının içinden çıkan cumbalı bölüm ahşap bir kapı ike mekandan ayrılıyor.





geçişi sağlıyor. Koridorlarla salonu birbirinden ayıran duvar yı-kılarak koridorun kullanım alanı genişletilmiş. Duvara pencereler açılarak mekanlar arası şeffaf bir süreklilik elde edilmiş. Orijinal planda giriş katında yer alan iki küçük oda iptal edilerek salon ve mutfak alanları oluşturulmuş. Üst katta eski planda bulunan üç odanın konumu ve boyutları değiştirilerek yeniden tasarlan-mış. Evin tamamen kapalı olan tarafı merdivenlerle çözülerek açılmış ve teras ile bahçe oluşturulmuş. Ayrıca, binaya bodrum katı eklenerek eski planda kullanılan kuyu, ev sahibinin isteği doğrultusunda muhafaza edilerek şarap mahzenine dönüş-türülmüş. Yaklaşık 9 ay süren tasarım ve uygulama çalışmaları sonucunda tamamen değiştirilerek yepyeni bir kimlik kazandı-rılan taş yığma bina, girişinden bahçesine kadar insanı büyülen mekanlar barındırıyor.

Ben Eylem Keskin dürüst, şeffaf ve kaliteli hizmet anlayışımız ile bu gayrimenkulü siz-lere sunmaktan mutluluk duyuyorum



Eylem Keskin

Gayrimenkul Yatırım Uzmanı
0532 462 17 52



Kısıtlı Stokta Fırsat Dönemi!

Gayrimenkul uzun vadede en çok kazandıran yatırım aracı olsa da bazı fırsat dönemleri vardır ki kısa sürede de çok büyük kazançlar elde edebilirsiniz.

2019 krizinde böyle bir fırsat dönemi yaşandı. Yüksek faizden dolayı herkes mevduata yöneldiği için alıcı bulamayan müteahhitler artan maliyetlere rağmen fiyatlara zam yapamadı, hatta bazen maliyetinin altında fiyatlara satış yaptı.

Defalarca kez gayrimenkulün daha karlı bir yatırım aracı olduğunu söylememize rağmen yatırımcı mevduat ve dövize gitti.

2019 yılının son çeyreğinde faizlerin gerilemeye başlaması, 2020 yılının başında yüzde 1'in altına inmesi, 2020 haziranında 0,64 faiz kampanyası ile konut stokları tamamen tükenirken konut fiyatları çok hızlı bir artış gösterdi.

Ekonomik kriz yüzünden gerçek değerini bulamayan konutlar stokların bitmesiyle gerçek değerine ulaştı.

2019 yılı ortasında 400 bin liraya satılan bir konutun fiyatı 2020 ortasında 800-900 bin liraya ulaştı. Kriz döneminde gayrimenkul alan herkes en az iki kat kazanç elde etti.

Faiz ve dövizden 400 bin TL olan parasını 600 bin TL yapan bazı yatırımcılar ise konutu 800 bin TL'ye almak zorunda kaldı.

2019 yılındakine benzer bir fırsat dönemi de şu anda yaşanıyor ancak bu sefer çok fazla konut stoku ve nakite sıkışmış müteahhit yok. Piyasada çok az sayıda bitmiş konut stoku var. İnşaatı devam eden konut projelerinde, maliyetlerdeki anormal artışlardan dolayı fiyatlar ister istemez yükselecektir ancak bitmiş konut stoklarında maliyet daha düşük olduğundan fiyat da daha düşük kaldı.



0,64 faiz oranıyla konut stoklarını tüketen müteahhitler ekonomik belirsizlikler nedeniyle yeni projelere başlama-
dığı için çok fazla stok yok piyasada. Piyasadaki sınırlı
sayıda bitmiş konut projelerinden daire almanız için fir-
sat olacağını düşünüyorum. Bitmiş sıfır konut fiyatları, yeni
inşaat projelerinin yükselmesi ile beraber birkaç ay içeri-
sinde çok hızlı bir şekilde artışa geçecektir. 2019 yılındaki
fırsat dönemini kaçıranlar bu dönemi iyi değerlendirsin.

MALZEME CİNSİ	BİRİM	2020 MAYIS (TL)	2021 MAYIS (TL)	FARK (TL)	ARTIŞ ORANI(%)
İnşaat Demiri	Ton	3.240.00	7.170.00	3.930.00	121.30
Tavan C Profil	Boy	7.50	18.00	10.50	140.00
TU Profil	Boy	4.50	10.00	5.50	122.22
5 cm Sandviç Panel	m ²	70.00	150.00	80.00	114.29
40x40x2mm Kutu Profil	Boy	73.00	140.00	67.00	91.78
C25 hazır Beton	m ³	150.00	280.00	130.00	86.67
183x366x18 Suntalam	mm	180.00	330.00	150.00	83.33
210x280x12 Ham MDF	m ³	145.00	265.00	120.00	82.76
210x280x18 ham MDF	mm	185.00	325.00	140.00	75.68
PVC Kapı Pencere	M Tül	48.00	83.00	35.00	72.92
10'luk Bims	Adet	0.90	1.55	0.65	72.22
150/5 Taşyünü	m ²	18.00	31.00	13.00	72.22
Beyaz Alçıpan	m ²	4.00	6.50	2.50	62.50
120/5 Taşyünü	m ²	15.50	25.00	9.50	61.29
Çimento	Torba	13.70	21.80	8.10	59.12
Yeşil Alçıpan	m ²	6.00	8.50	2.50	41.67
Ekonomik Plastik	Kova	111.40	156.90	45.50	40.84
Kırmızı Alçıpan	m ²	6.00	8.40	2.40	40.00
Gazbeton	m ³	200.00	270.00	70.00	35.00
Polizolan Astar	Kova	131.00	176.60	45.60	34.81
1. Sınıf Silikon	Kova	216.00	291.10	75.10	34.77
1. Sınıf Plastik	Kova	207.80	280.00	72.20	34.74
Tvan Boyası	Kova	68.10	91.70	23.60	34.65
Çimento	Torba	16.00	21.25	5.25	32.81
Makine Sıvı Alçı	Ton	200.00	260.00	60.00	30.00
Saten Alçı	Ton	200	260	60.00	30.00
Saten Alçı	Ton	360	460	100.00	27.78

Zamlar Döviz, İndirimler TL'ye Göre!

İnşaat sektörü yerli ürün kullanımında en çok öne çıkan sek-
törlerden biri. İthal ürünler de kullanılmakla beraber kullanılan
ürünlerin ortalama yüzde 70'i yerli ürünlerden oluşuyor.

İnşaat sektöründe ağırlıklı olarak yerli ürün ve yerli hammad-
de kullanmasına rağmen dövizdeki artışlardan en çok etki-
lenen sektörlerin de başında geliyor.

Dövizde artış yaşandığında saniyesinde inşaat malzemeleri
fiyatlarına yansıyor. Hatta dövizdeki olası artışlar bile hesap-
lanarak fiyatlar güncelleniyor.



Dövizde düşüş olduğunda ise bunun fiyatlara yansımaları
aylar hatta yıllar alabiliyor. Son birkaç yıldaki inşaat mal-
zemeleri fiyatlarına bakalım. Hiçbirindeki fiyat artışı dövi-
zin aşağısında veya dövizle eşit değildir.

Tüm malzemelerdeki fiyat artışları dövizin az veya çok üs-
tündedir. İthal üründe de böyle yerli üründe de böyle.

Döviz arttığında daha sabahında zam haberini uçuran
inşaat malzemeleri sanayicileri, döviz gerilediğinde 'ma-
liyetlerimiz ve risklerimiz geriledi, hadi fiyatları düşürelim'
düşüncesinde olmazlar.

Halen 6 Kasım 2020 tarihindeki en yüksek kur olan 8,58'e
endeksli bir malzeme fiyatı var. Bakıyorsunuz yüzde 100
yerli hammadde ile üretim yapan, ham maddesi bu ül-
kenin topraklarından çıkan çimentoda bile dövizdeki artış
ve bağlı olarak giderlerin artması bahane edilerek yüzde
100'e yakın zam yapılıyor.

Dövizdeki artıştan sadece enerji giderleri anlamında az
etkilenen seramik ve vitrifiyede ithal ürünler zamlanıyor ve
ihracat karlılığı arttığı için zamlar yapılıyor.

Hadi demirin hammaddesi ülkemizde çok fazla üretilmi-
yor, demirin hurdasını ithal ediyoruz deyip demirdeki fiyat
artışlarını makul görelim diyoruz. Ancak demirdeki fiyat
artışı da dövizdeki fiyat artışının 2 katı.

Elbette dövizdeki artışla beraber artan risklere bağlı ola-
rak fiyatlarda değişiklikler olabilir, ama bunu fırsatçılık
olarak kullanmak kendilerine negatif olarak dönecektir.
Maliyetler arttığında müteahhit bunu cebinden ödeme-
yecektir. İster istemez konut fiyatlarına yansıtıp nihai tü-
keticiden alacaktır. Zaten alım gücü enflasyondan dolayı
azalan vatandaş konut alım gücünü kaybetti. Talepteki
bu düşüşe bağlı olarak inşaat yatırımları da azalacaktır.
Nitekim azaldı da. Daha fazla kar elde etme içgüdüleriyle
hareket ederek dövizdeki artışı bahane eden ve fiyatlarını
artıran inşaat malzemecilerinin iç piyasadaki satış hacmi
de düşecektir.

Umarım piyasa koşulları kendi lehlerine olduğu için kur-
nazca davranıp kar marjını artırmak için zam yapanlar,
yarın şartlar değiştiğinde iç piyasaya ihtiyaç duyacağını
farkındadır. Kaynak: Zamlar Döviz, İndirimler TL'ye Göre!

Niyazi Gültekin

TUFAN CANDEMİR ile İLET-İŞİME DAİR HER ŞEY

TUFAN CANDEMİR KİMDİR?

Tiyatro oyunculuğu ile başladığı profesyonel sahne hayatına radyo programcılığı, TV programcılığı, haber spikerliği, seslendirme ve sunuculuk tecrübeleri ile devam etmiş, halen bu alanlarda profesyonel hizmet vermektedir. Protokol sunumu uzmanı Tufan CANDEMİR diksiyon ve iletişim konularında eğitmenlik yapmakta, seminerler gerçekleştirmektedir.



İLET-İŞİM

Sevgili İlhan İREM'in bir şarkısında dediği gibi "Konuşamıyorum, konuşamıyorum, konuşamıyorum. Duyuyorum, görüyorum, biliyorum,

konuşamıyorum", ya da Orhan Veli'nin satırlarında olduğu gibi "her şeyi söylemek mümkün... Epeyce yaklaşmışım... Duyuyorum, anlatamıyorum..." Şarkıyı mırıldanırken veya Müşfik KENTER'in o kadife sesinden Orhan Veli'nin bu dizelerini dinlerken "Aynı ben..." dediğiniz oldu mu acaba?

Aynı dili konuştuğumuz insanlarla neden iletişim kuramıyoruz?

Kendimizi ifade ederken nerde yanlış yapıyoruz? Benzer şeylerden bahsederken nasıl anlaşıyoruz? Bunlar ve benzeri soruları ele aldığımız yazımızda sizlere iletişim, iletişimde ses, diksiyon ve doğru dinlemenin yolları hakkında bilgiler paylaşacağız.

Eğer yazı içeriği ilginizi çektiyse size "**H**" harfini de yutmadan, samimi ve sıcak bir ses tonuyla "**MERHABA**" diyorum.

Bizler gün içinde binlerce kez iletişim halindeyiz. Güne başladığımız andan uykuya daldığımız ana kadar evde, işte, çevremizde birçok insanla iletişim kurarız. Bunların çoğunda konuşmayız bile. Bazen bir kafa selamı, bazen bir bakış, bazen onu bile yapmayız. Çalışan bir insanı görünce kolay gelsin dediğinizde de iletişim kurmuşsunuzdur, hiçbir şey söylemeden yanından geçip gittiğinizde de. Tabii gün içinde yaptığımız birçok şey gibi "İLETİŞİM" durumunda da özensiz olduğumuzda iletişim kazaları kaçınılmaz olmaktadır. Nasıl özen gösteririz, özen göstermeli miyiz? Gelin bu soruların da yanıtını birlikte arayalım.



İletişimin diğer basamağı konuşmak fakat doğru bir diksiyonla ve hitabet yeteneği ile. Konuşmak için kullandığımız çene, dil, dudaklar ve yanında nefes alma organlarında fizyolojik bir bozukluk yok ise herkes anlaşılır bir şekilde konuşabilir. Bunun için tek yapması gereken alt çeneyi ve dudaklarını daha fazla kullanarak ağız ve dudak tembelliğinin önüne geçmek.

Bazı insanların konuştuklarını anlamadığımızdan birkaç kez tekrar etmelerini istemek zorunda kalabiliyoruz. Bir yerden sonra da sanki anlamış gibi yapıyoruz. Ne kendiniz bu durumda kalın ne de başkalarını bu duruma düşürün.

Bunun için de ağızınızı açarak ve her kelimeyi doğru şekilde telaffuz ede-

işinizin bir parçası olması bir yana iletişim kurmak istiyorsak önce dinlemeyi öğrenmeliyiz. Dinlerken yaptığımız en büyük hatalardan biri ona vereceğimiz cevapları kafamızdan geçirirken ne söylediğini dinlememek. Daha çok savunmacı dinleme alışkanlığı bunun sebebi. Bu yüzden birçok kişi aynı şeyden bahsetseler bile konuşanı dinlemeyip kendi cevabına odaklandığından kavga edebiliyorlar. Dinleme olayı olmadıkça ses de yükseliyor otomatikman. Bundan sonrası önce kim kimin sesini dönecek, devamında da kimin gücü kime yetecek durumuna kadar gidiyor maalesef.

Peki ne yapmalı?

Gerçekten dinlemeli. Öncelikle kendinizi dinlemeli. Ağızınızdan çıkan kulağınız duymalı ki kendi yanlışlarınızı da farkedebilmeli. Karşınızdakinin ne söylediğini, ona vereceğimiz cevabı düşünmeden, anlayarak dinlemeli. İnanın dinleme yeteneğiniz geliştikçe empati yeteneğiniz de artacak. Böylece birçok iletişim kazasının da önüne geçebileceksiniz.

rek konuşmaya özen gösterin. Yani kısacası içinizden konuşmayın, canlı bir ses ile cümlelerinize başlayın ki biz de sizi duyabilelim. Bunun yanı sıra ses tonunuz iletişimin büyük bir bölümünü kapsar.

Örnek olarak bir cümleyi önce neşeli, sonra kızgın, ardından üzgün bir şekilde söyleyin; karşınızdakine ne kadar



farklı anlamlar verdiğini gözlemleyebilirsiniz. Bunun için ses tonunuzu kullanmayı da öğrenmek iletişiminizi güçlendirecektir.

Günümüz iş ortamlarında sizi öne çıkaran noktalardan biri hitabetiniz, diğer iletişim gücünüzdür. Benzer başlıklar olarak görülse de bambaşka alanlardır ancak her ikisinde de başarı özgüveninizle orantılıdır. Güçlü ve etkili bir hitabet ve doğru iletişim yolları için kendinizi geliştirmeniz özgüveninizi de geliştirecektir. Hangi ektörde olursak olalım ilk işimiz ilet-işim.



COVID-19 PANDEMİSİ SONRASI İNŞAAT SEKTÖRÜ: PROBLEMLER VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ



COVID-19 pandemisi şüphesiz tüm devletlerin ortak düşmanı olmuş durumdadır. Çin'in Wuhan kentinde ortaya çıkan bu hastalık önce Avrupa kıtasında sonrasında da Amerika kıtasına yayılarak tüm dünyayı etkisi altına almış bulunuyor.

Devletler bir yandan bu amansız düşmana karşı savaş verirken bir yandan da bozulan ekonomilerini tamir etme arayışı ve bir an evvel pandemi öncesi hayata geri dönüş planları içerisinde. Fakat ortada yadsınamaz bir gerçeklik bulunuyor ki bu da hiçbir şeyin hiçbir sektör, kurum ve kimse için eskisi gibi olmayacağı gerçeği.

Özellikle pandemi sonrası birçok alanda dijital dönüşüm bekleniyor. Bu durumda belki de temelleri Almanya'da atılan Endüstri 4.0'ın istemsiz bir şekilde uygulandığını söylemek mümkün olabilir. Bilişim tabanlı üretim felsefesine dayanan Endüstri 4.0 pandemi neticesinde artık hayatlarımızın bir parçası haline gelmiş durumdadır.

COVID-19 pandemisinden negatif yönde etkilenen sektörler odaklanacak olursak kuşkusuz inşaat sektörünün başı çektiğini söyleyebiliriz. Türkiye'nin lokomotif sektörü olan inşaat sektörü pandemi nedeni ile oldukça zor günlerden geçiyor. Birçok şantiyede işler durma noktasına gelmiş durumda ve birçok firma ya dönüşümlü ya da uzaktan çalışma ile işlerini tamamlamaya çalışıyor.

Peki inşaat sektöründe bu negatif etkilerin ortaya çıkma nedenleri neler? Neden sektör bu kadar acı çekiyor? İnşaat firmaları bu durumda neden bu kadar hazırlıksız yakalandı? Öncelikle bu sorulara cevap aramak gerekiyor.

Bu soruların yanıtları çok çeşitli olabileceği gibi göze çarpan birçok unsur bulunuyor. Türkiye'de inşaat sektörünün maalesef dijital dönüşüme henüz ayak uyduramadığını görüyoruz. Her ne kadar son yıllarda dijitalleşme için çeşitli çabalar sarf edilse de sektör henüz bu açığını kapatamamış durumda değil. Peki nedir bu çabalar? Nasıl uygulanabilir ve hayata geçirilebilir?



1-Teknoloji Alanında Öneriler

İnşaat sektöründe dijitalleşme adına en yaygın kullanımın Bina Bilgi Modellemesi (BIM) uygulamaları olduğunu söyleyebiliriz. Fakat BIM uygulamaları henüz tabana yayılmış durumda değil birçok firma içerisinde. Bu durumun ise türlü sebepleri mevcut. Özellikle çalışan ve yönetim seviyesinde dijital dönüşüme karşı direnç, bu konuda herhangi bir ön eğitim verilmemesi, uygulamadaki başarısızlıklar, yasal zorunluluklar ve yetersiz adaptasyon BIM uygulamalarının inşaat sektöründe yaygınlaşmasının önündeki en büyük engeller olarak ortaya çıkıyor (Gu ve London, 2010; Azhar, 2011; Khosrowshahi ve Arayici, 2012). Firmalar henüz bu problemleri çözemedikleri için pandemi döneminde dijital araçların kullanımı konusunda birçok problemle karşı karşıya kaldılar. Halbuki bu sorunlar düzenlenecek kısa eğitimler, firmaların dijital dönüşüm konusunu vizyonlarının bir parçası haline getirmeleri, çalışanlar ve yönetim birimlerinin dijital dönüşüme adaptasyonu için düzenlenecek organizasyonlar sayesinde pek ala giderilebilirdi. Bu nedenle firmaların bu süreçte birçok aşamada iş kaybı yaşadığını ve bir yandan da pandeminin getirdiği psikolojik çöküntüyle mücadele etmek durumunda kaldığını söylemek güç değil.



İnşaat firmalarının kullanabileceği dijital araçlar tabiki BIM ile sınırlı değil. Bunun dışında inovatif malzemeler, giyilebilir teknoloji, dijital işbirliği ve hareketlilik, nesnelerin interneti (Internet of Things) bunlardan yalnızca bazıları. Elbette pandemi sektör için tahmin edilebilir bir unsur değildi fakat firmalar bu araçların kullanımı konusunda motive edilmiş olsalardı belki de bu süreçten hasarsız bir şekilde veya en az hasarla çıkabileceklerdi.

2-İnsan ve İş gücü ile ilgili Öneriler

İnşaat sektörünün pandemiden yoğun etkilenmesinin başka bir nedeni ise saha uygulamalarında ihtiyaç duyulan iş gücü fakat bu konuda da birçok sorunun aşılması mümkün olabilirdi. Bunların başında iş güvenliği uygulamalarının geliştirilmesi geliyor. İş güvenliği deyince yalnızca iş güvenliği ekipmanının sağlanması, iş güvenliği eğitimi verilmesi veya iş güvenliği prosedürlerinin takibinin akla gelmemesi gerekiyor. İş güvenliğinin bir de psikolojik boyutu olduğunu unutmamalıyız. İnşaat sektöründe kaç

işçi güvensiz bir durumla baş başa kaldığında bireysel olarak işi durdurma kararı verebiliyor? Ya da herhangi bir sektör çalışanı güvensiz bir durumla karşı karşıya kaldığında kendini bu durumdan koruyabiliyor? Maalesef artan iş kazaları ve iş kazası nedeni ölümler bu konuda çok yetersiz kaldığını gözler önüne seriyor.



Bu konuda, Harvard Üniversitesi Profesörü Amy Edmondson'ın şu sözlerini hatırlamak gerekiyor "Psikolojik iş güvenliği kişinin fikir, soru, endişe veya hatalardan bahsettiği için cezalandırılmayacağı veya küçük düşürülmeyeceğine inanmasıdır." İnşaat sektörü gibi tehlikelerle dolu ve küçük hataların telafi edilemediği bir sektörde çalışanların psikolojik olarak güvende olduklarına inanmaları oldukça zor. Bu nedenle pandemi sonrası sektörde belkide en büyük dönüşümün bu anlamda olacağını söyleyebiliriz. Birçok çalışan kendi güvenliğini sağlayabileceğine inanacak ve iş güvenliği uygulamalarına bireysel olarak büyük katkıda bulunacak.

Sosyal mesafenin korunmasının da yine çalışma ortamını daha güvenli hale getirebileceğini ve psikolojik iş güvenliğini artıracığını söylemek güç olmasa gerek. Özellikle psikolojik iş güvenliği anlamında firmaların göstereceği türlü çabalar (online eğitimler, çalışan memnuniyetinin ölçülmesi, güvenlik prosedürlerinin iyileştirilmesi, sanal gerçeklik ile güvenlik eğitimleri) firmaların verimliliğini artıracak ve sektörün bundan sonra pandemi gibi çokta öngörülemeyen durumlara hazırlıklı olmasını sağlayacaktır.



3-İş Standardizasyonu İle İlgili Öneriler

İnşaat sektöründe bir diğer sorun ise standardizasyonun yetersiz olmasıdır. Proje bazlı ve dinamik bir sektör olan inşaat sektöründe kuşkusuz en büyük eksikliklerden biri standart doküman ve prosedürlerin yer almamasıdır. Bu durum özellikle pandemi sürecinde birçok işin aksamasına ve standart uygulamaların olmayışı nedeni ile firmaların iletişimde ve koordinasyonda sorun yaşamasına neden oldu. Bu nedenle sektörü pandemi sonrası büyük bir



dijital arşiv oluşturma sürecinin beklediğini söyleyebiliriz. Oluşturulacak dijital arşivler sayesinde birçok uygulayıcı standart dokümanlara ulaşabilecek ve bu dokümanlar üzerinden daha rahat bir şekilde iş takibi yapabilecek. Makine öğrenimi ve yapay zeka ile birlikte bu arşivlerden gelen proje bazlı veriler, kalite kontrol ve iş güvenliği gibi alanlarda iyileştirme sağlayabilecek. Bununla birlikte olu-



şabilecek riskleri öngörerek daha doğru bir risk yönetimine de olanak verebilecek. Bu anlamda inşaat sektöründe pandemi sonrası firmaları büyük bir değişimin beklediğini öngörebilir. Belki de birçok firma kendi firma içi yazılımlarını geliştirecek böylelikle iletişim sorunlarına ve prosedür problemlerine çözüm bulabilecek.

4-Kurum Kültürü ile İlgili Öneriler

Pandemi sonrasında inşaat sektöründe bir başka dönüşümünde çalışanlar arası iletişim, sosyal mesafe ve kurumsal kültür alanında olabileceğini söyleyebiliriz. Özellikle iletişim artık daha farklı kanallardan yapılabilecek ve dijital dönüşümün bir getirisi olan zaman tasarrufu sağlanabilecek. Saatler süren toplantılar yerine kısıtlı zamanda verimli ve etkili toplantılar gerçekleştirilerek işe daha çok odaklanılması sağlanabilecek.

Yine sosyal mesafe ve kurumsal kültüründe pandemiden sonra sektörde büyük değişim yaşayacağını söylemek zor değil. Etkin sosyal mesafe uygulaması sayesinde yalnızca salgın hastalıklara karşı değil türlü hastalıklara karşı önlem alınmış olabilecek, çalışanlar daha sağlıklı bir çalışma ortamında bulundukları düşüncesi ile daha verimli iş üretebilecek ve kurumsal kültür büyük oranda daha mesafeli fakat daha etkin bir yapıya bürünebilecek.

COVID-19 pandemisinin inşaat sektöründeki etkileri elbette bunlarla sınırlı olmayacaktır fakat kısa vadede ortaya çıkabilecek problemler olarak yukarıda sayılan unsurları gösterebiliriz.

Çözümler ise akılcı ve teknoloji altyapısı sağlam sistemlerle geliştirildiğinde sektör bu sorunlardan kısa vadede kurtulacaktır. Belki de pandeminin etkisi sektörde pozitif yönde bir dönüşümün kapısını aralayacak ve birçok firma konvansiyonel uygulamalardan yenilikçi çözümlere yönelecektir. Özellikle, pandemi sonrası yalın inşaat tekniklerinin inşaat firmalarında popülerlik kazanması söz konusu olabilir. Zira yalın tekniklerin temelinde 'insana

saygı' prensibi yer almaktadır. Bu da çalışan güvenliğinin sağlanması, iş yeri hijyeni, çalışma ortamı düzeni gibi kritik öneme sahip durumları barındırmaktadır. Kısacası sektöre nefes aldırabilecek uygulamalar arasında yalın inşaat uygulamaların inovatif ve akılcı yaklaşımlar olarak kullanılabileceğini söyleyebiliriz.

Bu yazımızda inşaat sektöründe olası etkileri çözüm önerileri ile incelemeye çalıştık.

Umarız bu yazımız sektör için bir bilgilendirme notu olarak kabul görür ve firmalarımız bu önerilerimizden faydalanabilir.

UZAQ

HOME

İZMİR · BODRUM · ÇEŞME

www.uzaq.com.tr



COLDWELL BANKER

NOVEST GAYRİMENKUL

YENAL TÜZÜN KİMDİR ?



1976 Lefkoşa doğumluyum. 15 yıldır gayrimenkul sektöründeyim. Evli ve dünyalar tatlısı bir kız babasıyım. Sektördeki 15 yılımda 100'lerce eğitim,ulusal ve uluslararası organizasyonlara katılıp, Türkiye 1.nciliği, Kişisel Kategoride en yüksek Uluslararası Klüp Üyeliği olan "Coldwell Banker President's Premier Club" dahil birçok ödüle layık görüldüm.

Gayrimenkul Sektöründe birkaç kurumsal marka ile birlikte çalıştıktan sonra, 2015 yılında sevgili ortağım Selhun Umut ile Novest Estates Ltd'i kurduk. Kuruluşumuzun akabinde halkımıza daha kurumsal ve uluslararası hizmet verebilmek adına, 1906' dan beri gayrimenkul sektöründe ilklere imza atmış, 6 kıtada, 52 ülkede, 4 bin ofis, 125 bin gayrimenkul danışmanı olan, Coldwell Banker'in Lefkoşa franchise'ını alarak bu kocaman aileye katıldık.

Lefkoşa'da faaliyet gösteriyoruz. Avrupa standartlarında bir ofisimiz, müthiş bir ekibimiz var... Proje geliştirme, Arsa/ Arazi, Daire, Villa Satışı ve Pazarlaması konusunda Gayrimenkul ve Yatırım Danışmanlığı yapıyoruz.

Emlak sektöründe yıllarca kazandığım iş eğitimi ve deneyimlerimi, birbirinden değerli uzman kadromuzla paylaşıyor, ofisimizi her daim ileriye taşıma yolunda katkı koymaya çalışıyorum. Sürekli Gelişim ve Paylaşıyorak Büyüme olmazsa olmazım...

Kıbrıs'a yolunuz düşerse mutlaka bir kahve içmeye bekliyorum...

Neden Kuzey Kıbrıs ?

Kuzey Kıbrıs'ta Gayrimenkul Sektörünü Coldwell Banker'ın Deneyimli Broker'ı YENAL TÜZÜN'ün Kaleminden Okuyalım

BENZERSİZ İKLİM:

Akdeniz'in en güzel adalarından biri olan Kıbrıs'ta iklim de en az adanın kendisi kadar cezbedici. Yılın büyük bölümünde güneşin sıcak yüzünü gösterdiği Kıbrıs'ta yaz tatilini neredeyse 6 aya kadar uzatabilir, ilkbahar ve sonbahar dönemlerinde de rahatlıkla denize girebilirsiniz.



Ortalama 340 Güneş'li gün

Yıl boyunca ortalama 340 gün Güneş'li olan adada, aralık ayının ortalama en yüksek ısı 15 derece, ağustos ayının ortalama en yüksek ısı ise 35 derecedir.

Deniz suyu sıcaklığı ocak ayında ortalama 15 derece, ağustos ayında ise ortalama 28 derecedir.

Yıllık yağış miktar bölgeden bölgeye değişmesine rağmen ortalama 49 santimetreküptür.

Uygun yaşam koşulları

Kıbrıs'ta yaşam şartları da ülkemizin büyük kentlerine kıyasla genel olarak çok daha rahat ve kolay. Özellikle ev ve otomobil gibi hayallerinizi süsleyen birçok şeye burada çok daha uygun fiyatlarla sahip olabilirsiniz.

Güvenli şehirler

Adanın en turistik ve popüler şehirlerinde dahi genel olarak güvenlikle ilgili sorun yaşamazsınız. Akdeniz'in havasından mıdır suyundan mı bilinmez ama burada genel olarak herkes yardımsever ve hoşgörülü.

AVRUPA'NIN EN DÜŞÜK SUÇ ORANINA SAHİP 3. ÜLKESİ



Kolay oturma izni

Özellikle Avrupa ülkelerinden oturma izni almak son derece zorlu şartları gerektirirken Kıbrıs'ta sadece ev alarak kısa sürede oturma iznine sahip olabilirsiniz.

Geniş kariyer olanakları

Adada hangi mesleği yapıyor olursanız olun çok sayıda kariyer fırsatı ile karşılaşabilirsiniz. Özellikle Türkiye'den bir üniversiteden mezun olduysanız burada genel olarak diplomanızın tanınmaması gibi sorunlar da yaşamazsınız.

Kolay ulaşım

Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti her ne kadar farklı bir ülke olsa da yurdumuza son derece yakın. İstanbul ve Ankara gibi büyük kentlere sadece iki saat içinde ulaşabilir, sevdiklerinizden fazla uzaklaşmadan yurt dışında yaşamın keyfini çıkarabilirsiniz.

Yeni dil öğrenmeye gerek yok

Farklı bir ülkeye yerleşmek isteyenleri en fazla zorlayan konulardan biri de yabancı dil öğrenmenin zorluğudur. Kıbrıs'ta ise buna hiç gerek yok. Eğer yabancılarla daha iyi iletişim kurmak isterseniz İngilizce öğrenebilirsiniz ancak sadece Türkçe konuşarak da hayatınızı kolaylıkla sürdürebilirsiniz.



Neden Kıbrıs'ta Yatırım ?

- Yatırımın Geri Dönüş Süresi 10-12 Yıl.
- Aynı Coğrafyada bulunan Güney Kıbrıs'a oranla $\frac{1}{4}$ daha düşük gayrimenkul fiyatları.
- Küçük ama çok hızlı büyüyen bir ekonomiye sahip.
- Eğitim Cenneti.... İçlerinde Doğa/Ted Koleji'nin de bulunduğu 8 Özel Kolej + 14 Faal+11 faaliyete geçecek toplamda 25 üniversite...
- Yaşamak için de yatırım için de çok güvenli bir ülke... Avrupanın en düşük suç oranına sahip 3. ülkesi...
- Güney Kıbrıs ile çözüm sürecindeyiz gerçekleştiği takdirde gayrimenkul fiyatlarının 3-4 katı artacağı öngörülmüyor....

Turizm Cenneti Kıbrıs

Kıbrıs teşvikleriyle yatırımcının dikkatini çekiyor:

• Yılın 12 ayı güneşten faydalanılabilen, ılıman iklimi, güzel sahilleri ve eğlenceli hayatıyla öne çıkan gözde turistik destinasyonlardan Kuzey Kıbrıs'a otel yatırımcılarının ilgisi de artıyor. Daha fazla yatırım alma isteği olan Kıbrıs, yatırımcı ve girişimciler için birçok teşvik ve destek sağlıyor.

• Ekonomisindeki en büyük gelir kaynağı turizm olan Kuzey Kıbrıs'ı 2016 yılının ilk 8 ayında 900 bin turist ziyaret etti. Ercan Havaalanı'nın kapasitesinin artırılması için yapılacak yatırım ile de adaya gelecek turist sayısının daha da artacağı öngörülmüyor.

• Akdeniz'in Sicilya ve Sardunya' dan sonra üçüncü büyük adası olan, 9 bin 251 kilometrekarelik yüzölçümüne sahip Kıbrıs, üç kıtanın ticaret yollarının kesiştiği Doğu Akdeniz'de yer alıyor. Türkiye'ye 70 km uzaklıktadır.

• KKTC genelinde beş yıldızlı otelden bangalow tesislerine kadar toplamda 148 turizm tesisi bulunmaktadır. Bu tesislerin toplam yatak kapasiteleri ise 19 bin 300 dür.

• 18 tane 5 yıldızlı otelin 2 tanesi Lefkoşa bölgesindedir.

KUZEY KIBRIS'TA SON 12 YILDA GAYRİMENKUL NE KADAR DEĞER KAZANDI?

- 2008 : 40,000 STG – 96,000 TL /Kur(2,39).
- 2020 : 40,000 STG – 400,000 TL /Kur (10,00).
- 12 yılda gayrimenkul TL bazında %316 (Yıllık %25) değer kazandı.
- Bir gayrimenkulün ortalama Stg bazında yıllık değer artışı %5 dir.
- Ortalama yıllık toplam değer artışı (STG VE TL) %30.

KKTC' deki ÜNİVERSİTELER:

- Faal olan 14 üniversitenin 5'i Lefkoşa da,
- Kurulum aşamasında olan 11 üniversitenin ise 6'sı Lefkoşa da olacaktır.
- 2025'e kadar Kıbrıs'ta 200,000 öğrenci olması öngörülmüyor.



Nasıl Bir Alaçatı ?

İzmir'in Çeşme ilçesine bağlı şirin bir kasabadır Alaçatı. Yılın neredeyse tamamında rüzgar alması nedeni ile rüzgar sörfünün başkentidir. Yeşili ve maviyi bünyesinde barındıran bu şirin kasaba, Alaçatı taşları ile inşa edilmiş ünlü cumbalı evleri ile nam salmıştır. Geçen yıllar içinde, yapılan evlerin dokusu benzerlik göstererek tek tip olmasına dikkat edilmiştir. Alaçatı ülkemiz deniz turizmine ciddi katkı vermekle birlikte huzurlu bir yaşamı misafirlerine sunmaktadır.



Alaçatı canlı dar sokakları, cumbalı taş evleri, otantik mekanları ve tasarım dükkanlarıyla her mevsim ilginç ve güzel. Yaz döneminde begonvillerin süslediği güzelim sokakları dolup taşıyor. Alaçatı denildiğinde akla ilk gelen şeyler arasında, sörf, rüzgar, taş evler, değirmenler, dar sokaklar ve damla sakızlı dondurma geliyor olsa da aslında bu şirin mahalle hakkında bilinmeyen pek çok ayrıntı var.

İzmir şehir merkezine yaklaşık 70 kilometre uzaklıkta, Çeşme ilçesine bağlı bir sahil beldesi olan Alaçatı'nın tarihi 1850 yılı Osmanlı Devletine kadar dayanmakta ve bu yıllarda Sakız Adası ve



130 m² lik büyüklük, 4 oda, 1 salon, 4 banyo ve açık mutfaktan oluşmaktadır. 4 villadan oluşan butik bir sitede yer alan portföy, salonunda şömine, kendine ait veranda ve ortak kullanımlı havuz imkanlarına sahiptir. Yaz kış oturmaya uygun olarak tasarlanan villanın ısı ve yalıtım özellikleri oldukça iyi olup, ısı pompası ile soğuk havalarda da evinizin keyfini çıkartabilirsiniz.

Satin alacağınız sadece bir ev olmayıp, aynı zamanda yaşam tarzınız da değişecektir. Daha fazla huzur, daha fazla doğa sizinle birlikte hayatınızda yer alacaktır.

Fransa'ya şarap ihraç edilmektedir. Bu beldeye özgü tarihi taş evler 1850-1890 yılları arasında inşa edildi. Alaçatı'nın Arnavut kaldırımlı sokakları ve ünlü taş evleri, sıcaktan kurtulmak için kuzey-güney yönünde güneşi az, rüzgarı ise bol alacak şekilde düzenlenmiştir.

Yılın her mevsimi yaşamak için ideal olan bu belde de huzur bulmak ister misiniz? Cevabınız "Evet" ise size bir alternatif sunmak istiyorum;

Fotoğraflarını sunduğumuz bu güzel villa Alaçatı'nın Göbene tarafında kendine has ve zarif mimarisi ile yeni sahiplerini bekliyor.



Saygın Kırlikovali

Gayrimenkul Yatırım Uzmanı
0532 054 24 90



ŞAMPİYON COLDWELL BANKER TEOK

CB TEOK Gayrimenkul, 2020 Türkiye Ciro Birincilik kupasını Coldwell Banker Türkiye'nin Genel Merkezinde gerçekleştirilen muhteşem bir organizasyon ile aldı.

Coldwell Banker Türkiye Başkanı Gökhan TAŞ Şampiyonları takdim ederken sözlerine şöyle başladı "8. yılımızda artık gerçekten her yönüyle tüm sektöre lokomotif olan ofislerimiz var, başarılar var, bunların en iyilerinden en iyisi Türkiye'nin 1 numarası Şampiyonu Coldwell Banker TEOK" sözleri ile sahneyi şampiyonlara bıraktı.



CB TEOK Gayrimenkul Broker'ı Tarık Ordu, duygu-larını şöyle ifade etti.

"Çok mutluyuz, çok gurur-luyuz...Tutkumuz menfaatimizden daha ileride, bu işi yaparken çok nitelikli ve kaliteli bir ekiple yapıyoruz ve buna çok dikkat ediyoruz. Kalbi ve zihni berrak insan-larla yürümeye gayret ediyoruz."



2020 Yılında 3 ay boyunca 440 m²'lik bir ofis açılışı yaptık, aslında bu 2020 yılının 9 aylık ödülü, 3 ay boyunca kapalıydık, kapalı olduğumuz 3 aylık dönemde bile bu ekip hiçbir şekilde aksatmadan kaliteli şekilde hizmet verdi."



Katılımcılar arasından Avrupa Şampiyonu CB İvest Gayrimenkul Broker'ı Ersel Alacadağ'ın "Ne Yaptınız da oldu?" Sorusuna

Tarık Ordu'nun verdiği yanıt, "Ne yapmadık ki..

Başarıya ve başarılılara odaklandık. Bu işin Türkiye Genelinde tüm şifrelerini çözdük diyerek sözlerini devam ettirdi."

Premier Ofis
TEOK Gayrimenkul



İzmir Bölgesi En Fazla Ciro Yapan
CB Profesyoneli
FİKRET YENİDÜNYA

CB TEOK Gayrimenkul Broker'ı Etkü Ordu

"Bu başarı hikayesinde çok büyük adanmışlık var.

Biz bu sektöre başladığımız günden bu güne kadar, her konuşmamızda bir şeye özen gösterdik "Nitelikli Büyüme, Nitelikli Büyüme, Nitelikli Büyüme" dolayısıyla bu doğrultuda ekibimizdeki her bir birey gerçekten çok kaliteli.. "Biz gerçek bir aileyiz" şeklinde sözlerini tamamladı.



2020 Yılı 30 Yaş Altı En Başarılı
CB Profesyoneli
ETKÜ ORDU





PROF. OKTAY SİNANOĞLU - TÜRKİYE NEREDEN NEREYE ?

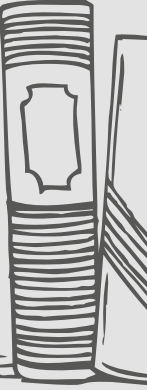
Dünyada ve Türkiye’de gidişat 1919 öncesinden çok daha kötüdür. Mecliste birbiriyle ters ya da farklı görüşte muhalefet yapıyormuş gibi görünenler birbirlerine arkayı çıkıp milletin aleyhine bekâsını ilgilendiren kötülükler yapıyorlar. Türkiye’ye sömürge demek iltifat etmek oldu artık. Türkiye müstemleke oluyor. Müstemleke lâfı sömürgeciye daha ağır bir lâf, sömürge ile aynı mânâda değil. Toprağını, suyunu, fabrikalarını, madenlerini, ormanlarını, kaynaklarını söküp toptan hepsini alıyorlar. Halkı da fakirleştirip köle haline getiriyorlar.



CARMINE GALLO - TED GİBİ KONUŞ

Teknoloji, Eğlence ve Dizayn sözcüklerinin baş harflerinden adını alan TED konferanslarının gördüğü ilgi bütün dünyada artarak sürüyor. “Paylaşmaya değer fikirler” sloganıyla anılan, insanları bu denli etkileyen 18 dakikalık TED konuşmaları internette 4 milyardan fazla izlendi. Peki niçin? Bu kadar çok insanı bu kadar etkileyen konuşmaların sırrı ne? Etkili, ikna edici, ilham veren bir sunum yapmak için en çok neye gereksinim duyarız? Yetenek?

Hayır, bildiğiniz gibi değil. Topluluk önünde konuşmak o kadar da korkutucu değil. Carmine Gallo’nun, Wall Street Journal çoksatar listesine girmiş bu kitabı, 100’den fazla TED konuşmasının çözümlemesi, TED’in en sevilen konuşmacılarıyla söyleşiler, psikoloji, nörobilim ve iletişim uzmanlarının görüşlerini bir araya getiriyor.



ELİF ŞAFAK - ON DAKİKA OTUZ SEKİZ SANİYE

Adı Leyla’ydı. İstanbul’un en eski genelevlerini barındıran o meşum sokakta yer alan gülkurusu renkli evde bilinen adıyla Tekila Leyla. Öyle derdi ona arkadaşları, ahbabları ve müşterileri. Öyle derdi ona beş kadim dostu. Hiç istemezdi Leyla kendisinden geçmiş zaman diliminde söz edilmesini. Ama işte kalbi daha az evvel susmuş, soluk alışverişi ise hepten kesilmişti. Şehrin kenarlarında bir çöp kutusuna bırakılmıştı cansız bedeni. Gene de henüz durmamıştı beyni. Çalışıyordu hâlâ. Tastamam on dakika otuz sekiz saniye boyunca...



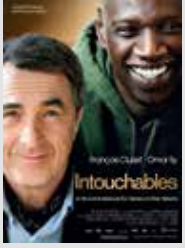
DOUGLAS ADAMS - OTOSTOPÇUNUN GALAKSİ REHBERİ

İngiliz yazar Douglas Adams’ın müthiş bir hayal gücü ile kurguladığı “Otostopçunun Galaksi Rehberi”, tüm serileri ile birlikte okuyuculara sunuluyor. Absürd komedinin en güzel örneğinin sergilendiği eser, yer yer güldürürken yer yer okuyucuyu derin düşüncelere daldırmayı da ihmal etmiyor. Hayal gücünün sınırlarının zorlandığı bu eser, diğer taraftan bilim kurgu türünde bir başyapıt olmayı da hak eden cinsten. Bir çırpıda okuyup, çocuklarınıza miras olarak bırakabileceğiniz bu 5 ciltlik eser ile galaksiyi keşfe çıkmaya hazır olun!



LUPİN - LUPIN

Dizi aslında bir intikamını hikayesi üzerine kurulu. Dizide; ana karakter Assane Diop'un babasının intikamı almak için mücadele etmesi anlatılıyor. Assane Diop'un babası yıllar önce haksız yere hapis yatıyor. Assane Diop ise bunu yapanlardan babasının intikamını almaya çalışıyor.



CAN DOSTUM - THE INTOUCHABLES

Philippe geçirdiği kaza sonrası belden aşağısı tutmayan varlıklı bir adam ve kişisel işlerinde kendine yardımcı olabilecek bir kişi arıyor. Driss ise işsizlik maaşını almaya devam edebilmesi için mecburen işe başvurmak ve reddedilmek zorundadır.



STAJYER - THE INTERN

Başarılı bir şirketin sahibi olan Jules Ostin, çalışanlarından birinin tavsiyesiyle yeni bir stajyer programı başlatır. Biraz yaşını almış insanlara yönelik olan bu deneysel programa ilk başlayan kişi ise 70 yaşındaki Ben Whittaker olur. Şirketin genç kadrosunun yaş ortalamasını bir hayli yükselten Whittaker ile yanında çalıştığı Ostin arasında zamanla iş ilişkisi sağlam bir dostluğa dönüşecektir. Yönetmen koltuğunda Nancy Meyers'in oturduğu, komedi filminin başrollerini ise Anne Hathaway ile Robert De Niro paylaşıyor.



SEN HİÇ ATEŞ BÖCEĞİ GÖRDÜN MÜ?

1999 yılında sahnelenmeye başlanan, Yılmaz Erdoğan'ın kaleminden çıkan ve De-met Akbağ'ın performansı ile da akıllarda yer eden "Sen Hiç Ateş Böceği Gördün mü?" adlı tiyatro oyunu, o zaman verilen bilgilere göre 250 civarı tekrar yapmış ve tiyatrodan 1 milyon insan tarafından izlenmişti. Erdoğan'ın o zamanlar meşhur olan ve ülkeye farklı bir mizah anlayışı getirdiği çalışmalarının en başarılılarından olan oyun, Andaç Haznedaroğlu yönetmenliğinde, Ecem Erkek, Engin Alkan, Devrim Yakut, Merve Dizdar, Ushan Çakır, Bülent Çolak, Ahmet Rifat Şungar, Atakan Çelik ve Fatih Özkan'dan oluşan oyuncu kadrosuyla Netflix için çekildi. Tiyatro oyunundan senaryo anlamında bir farkı olmayan film, bazı şaheserlerin dokunulmaması gerektiğini düşünmemizi sağlıyor.



Çengel Bulmaca

Bir ülke Doktor (Kısaca)		Kraliçe		Dua sonu söylenir Yafta		Radioizotop görüntüleme		Milimetre		Özgü Asker gibi		Lokanta		Tümör
		Fotoğraftak şovmen Gemiler için ara havuz										Şurası Su akan boru		
Mesaj Telefon hitap sözü										Yukaç ilave				
				Mağara Ata binmiş kimse								Şikâr Ceviz		Açık saman rengi
Suyun ivinti yeri Dokuzdan bir artık										İhtiyaç duyulan şey				
		Telgraf İkiden bir artık								Gerçek olmayan davranış Genişlik			Nobelyum (Simge)	
Kayaç Ne kadarı						Nefis		İlaç satılan yer						
				Gömü								Yayla evi		

Sudoku

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

KOLAY

ZOR

İki Resim Arasındaki Farkları Bul

Aşağıdaki resimlerde bir müzede sanat etkinliği yapan çocuklar var. Birbirleriyle aynı gibi görünseler de bu iki resim arasında tam beş fark var. Haydi bu farkları bul.



Nº35

ARCHITECTURE





Buon Appetito!

En iyi malzemelerle enfes İtalyan lezzetleri...



Rezervasyon: 0539 821 65 88

©muranoskitchen | muranoskitchen.com.tr



COLDWELL BANKER

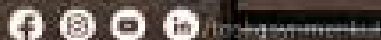
TEOK GAYRİMENKUL

*“Özel Müşterilere,
Özel Çözümler Üretiriz”*

“Önce Kalite Sözümüz Söz”

- 0232 343 83 83 -

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



www.teokgayrimenkul.com