

GAYRİMENKUL & YAŞAM

Önce Kalite
Sözümüz Söz

Coldwell Banker TEOK Gayrimenkul • Türkiye'nin En Yeni Gayrimenkul Dergisi • OCAK ŞUBAT MART 2022

**FRENCH
PROVINCIAL**
AZADE ARSALANI

**YAŞAM BİÇİMİ OLARAK
"LÜKS KONUT"**
ALİŞAN Z. PALUT

**GAYRİMENKUL SEKTÖRÜNDE
MOTİVASYON VE İSTİKRAR**
VOLKAN ÖKTEN

**YALNIZ AKADEMİK
BAŞARI YETERLİ
DEĞİLDİR**
TARIK ORDU



AVCILAR | LUSO

BORNOVA

9+2 , 7+2 , 5+1 ve 4+2
ZAMANA DEĞER VERENLER İÇİN TASARLANDI.

70
MEGA LUX
RESIDENCE

Limited
• EDITION •



(0232) 344 28 24 avcilarlusso.com

Genel Yayın Yönetmeni
Etka Ordu

Yazı İşleri Müdürü
Gizem Malçık

Yayın Kurulu
Alişan Z. Palut, 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
Metro Matbaacılık
Yahya Kemal Beyatlı Cd. No.94
Begos 3.Bölge 35400 Buca İzmir
Tel. 0232 290 3311
Faks. 0232 290 3321
metro@metro-print.com

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
**FRENCH
PROVINCIAL**
Azade Arsalani



**İZMİR'DE ARSA
FİYATLARI
%178'LERİ BULAN
SEVİYEDE ARTTI**

8



10
**DÜNYANIN GELECEĞİ
İÇİN ISI YALITIMI
YAPTIRMAK ŞART**



**MÜTEAHHİTLER
YENİ YILA
UMUTLA
BAKİYOR**

15



**GAYRİMENKULÜNÜZÜ
SATMADAN
ÖNCE BİLMENİZ
GEREKENLER**

18

- 21** 5 Yıl İçinde Evini Satana 2. Vergi Çıkacak
- 24** Türk Vatandaşlığına Kabul Şartlarında Yapılan Değişiklik
- 25** Konut Satışlarında Satıcının Alıcılara Sağlaması Gereken Teminatlar
- 28** Arsa ve Arazi Yatırımı Yaparken Nelere Dikkat Edilmeli ?
- 32** İzmir'de Arsa, İstanbul'da Konut Arandı
- 34** Deprem Risk Araştırmasını Mutlaka Bakanlığa Bağlı Firmalara Yaptırın
- 36** Ziraat Bankası'ndan Tapu İşlemleri İçin Yeni Uygulama
- 38** 10 Yıl Sonra Müşteri Deneyimi Nasıl Olacak ?
- 40** Gayrimenkul Sektöründe Motivasyon ve İstikrar / Volkan Ökten
- 42** Yalnız Akademik Başarı Yeterli Değildir / Tarık Ordu
- 46** Yaşam Biçimi Olarak "Lüks Konut" / Alişan Z. Palut
- 48** Müşterek Mülkiyet Nedir ?
- 52** CB Teok'ta 2021 Yılı Ödülleri Sahiplerini Buldu
- 55** Konut Fiyatları Dövizden Daha Fazla Artış Gösterdi
- 57** Coldwell Banker Ticari Gayrimenkul Eğitiminde Buluştu/ Kıvanç İsmail
- 58** Değerli Konut Vergisinde İlk Taksit Şubat Ayında Ödenecek
- 60** Müşteri Memnuniyet Yazıları
- 62** Kitap Dünyası
- 63** Film ve Dizi Dünyası
- 64** Bulmaca Dünyası

FRENCH PROVINCIAL



İranlı mimar ve şimdinin gayrimenkul uzmanı “Azade Arsalani”, bizlere muhteşem Fransız köy mimarisinin, günümüzdeki modern yapı ile birleşiminden doğan , çok özel stili kaleme alıyor.

Hiç Fransa’da bulundunuz mu? Uzun kemerli pencereleri, dik bir çatısı ve kulesi olan büyük, görkemli bir ev gördünüz mü? İşte o zaman French Provincial’ın bir örneğine bakıyor olabilirsiniz.

French Provincial , belirli coğrafi alanlarla ilişkili bir stildir. Konut mimarisi için kullanılan stil aslen Fransa’nın kırsal kesiminde bulunuyor. Terim, 1600’ler ve 1700’lerden kalma kırsal malikaneleri ve şatoları belirtmek için kullanılır. Bazen bu yapılar, zengin bir toprak sahibi ve ailesi için malikaneler, yaşam alanları ve aynı zamanda çevredeki arazide yaşayan çiftlikler ve kiracılar için iş merkezleri olarak kullanılırdı. Diğerleri, çoğu Louis XIV döneminde yazlık veya tatil evleri olarak inşa edildi.

Bazıları neredeyse kaleye benzeyen bu yapılar, Fransız aristokratları tarafından Paris dışındaki eyaletlerde veya Fransa’nın kırsal bölgelerinde inşa edildi.

Provincial, tarihsel bir tanımdır. Bazı ünlü Fransız eyaletleri, genellikle bölgesel şehir ve çevresindeki toprakları belirleyen bir eyalet olarak Normandiya, Brittany ve Provence’ı içerir.





FRENCH PROVINCIAL MİMARİSİNİN ÖZELLİKLERİ

Taş veya Tuğla Cephe

French Provincial mimarisinin birçok tanımlayıcı özelliği vardır. Binalar tuğla veya taştan yapılma eğilimindedir, ancak bazen yarı ahşap da olabilir. Yapılar genellikle çok dengeli oranlarda simetrik-tir. Giriş ortada olacak şekilde, bir yapının her iki tarafında aynı sayıda pencere görebilirsiniz. Bazen, giriş kapısı olarak veya yapının başka bir bölümüne entegre edilmiş yuvarlak bir kule de bulunuyor olabilir.



Dik Eğimli Çatı

French Provincial mimarisinin en ayırt edici unsurlarından biri, dik eğimli ve genellikle kırma çatıdır. Kırma çatıda, tüm taraflar yapının duvarlarına doğru, aşağı olacak şekilde eğimlidir. Bazen French Provincial üslubunda inşa edilen yapıların çatılarında da dormerler bulunur. Dormerler, çatıdan çıkıntı yapan küçük uzantılardır. Çatılar genellikle pencerelere sahiptir. Bir sırtta buluşan iki küçük çatı bölümü ile üçgendir.



Belirgin Pencereler

French Provincial, yapıların ikinci katları uzundur. Bazen, bu üst katlar ayrıca kavisli ve kemerli üstleri olan belirgin uzun pencerelere sahiptir. Bazı evlerde, pencereler çatı hattının saçak veya saçaklarının ötesine uzanabilir. Birçok evde, yapıya daha da uzun ve görkemli bir görünüm kazandırmak için kullanılır.



İÇ MİMARLIK VE DEKORASYONDA FRENCH PROVINCIAL TARZI

French Provincial tarzı, iç tasarım ve dekorasyonda en tezahürünü ve popülerliğini kazanmıştır.

Bu dekorasyon tarzı, 17. yüzyılda Güney Fransa'da ki mobilya üreticileri ve ustaları süslü mobilyalar ve ev dekoru parçaları yarattığında Fransa'nın güneyindeki kırsal evlerin tarzından türetilmiştir.

Güneş ışığından maksimum düzeyde yararlanan oldukça romantik, ferah ve şık bir tarzdır. Soluk renkler ve antika görünümlü eskitmeli eşyalar, ham ahşap veya oymalı kullanımı bu tasarım tarzında büyük rol oynamaktadır. Tezgahlarda ve masalar için ham ve cilasız çatlak ahşap kullanılabilir.

French Provincial' da, ferforje eşyalar ve mobilyalar da çok fazla görünmektedir. Özellikle perdeler için ferforje rustikler bu tarzın en fazla görülen unsurlardan biri sayılır ve onun yanında kristal avizeler ve aplikler tasarımı daha romantik ve zarif bir hale getiriyor. Bu tarzda çiçek desenli kanvas kumaşlar çok yaygındır ,ancak kumaş seçiminde mobilyanın bir parçasını çiçek desenli ve diğer parçaları düz tutulması tavsiye edilir ve ayrıca çiçek desenli yastıklar ile dekorasyonun bütünlüğü korunarak iyi bir denge oluşturulabilir.

Ek olarak, genellikle kendinden desenli beyaz kumaşlar bu tarzda çok popülerdir . Dekorasyona zarafet ve özgünlük verir. Taştan yapılmış şömineler ve duvardaki gerçek taş dokuntusu de bu tarzın diğer unsurlarıdır.

Altın silme çıtalamalar hem güneş ışığını hem de kumu yansıtarak daha zengin bir görüntü sağlar.



Armoire Nedir ?

Armoire, French Provincial tarzın en ayrılmaz unsurlarından biridir. 17. yüzyılda katı vergi kanunlarının uygulanmasıyla birlikte evdeki her kapı için fazladan bir oda hesaplanmış ve bulunan vergi miktarı eklenmiştir.

Bu yasanın sonuçlarından kaçınmak için, insanlar gömme dolaplarının kapaklarını çıkarmış ve duvar içindeki bu girintileri tavana kadar raflandırarak eşya yerleştirmek için kullanmıştır. French Provincial, tarzındaki en temel tasarım sembollerinden biridir.

Renk Paleti

Renk paleti, ahşap zemin ve tavan gibi organik malzemelerden elde edilen toprak tonlu tonlarla vurgulanan nötr renkler ve bejlerin bir kombinasyonudur. Mutfak rafları, kitap rafları ve diğer mobilya parçaları genellikle temiz beyaza boyanmıştır. Diğer iç tasarım özelliğini belirgin bir renkle öne çıkardığı için seçkin ve zarif bir görünüm yaratır.

Mobilya

Mobilya parçaları ahşaptan yapılmıştır. Kanepler, şıklığı ve zenginliği çağrıştıran güzel bir şekilde döşenmiştir. Diğer mobilyalar arasında koltuklar, gardiropolar, Fransız şifonyerler, orta, yan sehpa ve konsollar bulunur.





Zemin Döşemesi

Bir Fransız evinin belirleyici özelliklerinden biri parke döşemedir. Parke döşeme, bir desen oluşturmak için geometrik ahşap parçaları yerleştirilerek döşemeyi şekillendirmenin Fransız yoludur. En yaygın parke deseni balıksırtıdır. Desen, ringa balığı gibi bir balığın kemiklerine benzediği için böyle denir. Bu döşeme tasarım tekniği, tuğla veya karodan yapılabilir ancak ahşap, iç mekanlar için yaygın olarak kullanılan malzemedir.

Tavan

French Provincial tavanları, rustik bir çiftlik evi havasına benzer. Genellikle açıkta kalan ahşap tavan kiriş yapılarını veya sahte ahşap kirişleri göreceksiniz. Ayrıca kirişleri beyaza boyayabilir veya ahşabın doğal rengini koruyabilir ve zemini beyaza boyayarak özelliği vurgulayabilirsiniz.

Duvarlar

Duvarlar genellikle beyaz ve gri gibi nötr renklerde boyanır. Duvarlar genellikle çıplak beyaz bırakılır, ayrıca bir karakter oluşturmak ve derinlik eklemek için tablolar veya aynalar gibi biraz süsleme ekler.



Aksesuarlar

Aksesuarlar duvara asılan tablolar, bir renk patlaması eklemek için bir vazoda düzenlenmiş çiçekler, masa lambaları, aynalar, heykeller veya o rustik provincial havasını eklemek için genellikle altın, pirinç veya demirden yapılmış diğer küçük süs eşyalarıdır.

French Provincial iç tasarımı, eve giren herkesin kalbini neredeyse büyüleyen, hikaye dolu, asla başarısız olmayan önemli bir çekicilik taşır. Bu görünüme sahip olmak istiyorsanız Fransa veya Avrupa'da yaşıyor olmanıza gerek yok. Basitçe temel bilgileri not edin ve kendi iç dekorasyon yeteneğinizi eklemeyi unutmayın; istediğiniz görünüme kesinlikle ulaşacaksınız.

İpucu :

Siyah gibi koyu renkler, metal aksesuarlar kullanarak ve dengeli bir şekilde Endüstriyel ve French Provincial tarzları karıştırabilirsiniz. Tarzın ruhu çok romantik ve kadınsı olan havasını maskülen bir ruh katabilirsiniz. Böylece daha dengeli, modern ve herkese hitap eden bir sonuç elde edilebilir.





İZMİR'DE ARSA FİYATLARI % 178'LERİ BULAN SEVİYEDE ARTTI

PANDEMİ DÖNEMİNDE BİRÇOK BÖLGEDE ARSA FİYATLARI TAVAN YAPTI

Pandemi sürecinde öne çıkan izole yaşam ve uzaktan çalışma modeli, yaşam alanında değişen beklentiler gibi nedenlerle müstakil yaşama talep arttı. Durum böyle olunca arsa fiyatları da büyük oranlarda artış gösterdi. TSKB Gayrimenkul Değerleme tarafından Ege, Akdeniz ve Marmara kıyı bölgeleri için yapılan araştırmada arsa fiyatlarında son 2 yılda yaşanan büyük artışlar dikkat çekti.



EN FAZLA ARTIŞ KIYI BÖLGELERİNDE

Söz konusu araştırmanın imarlı arsalar üzerinden yapıldığını belirten TSKB Gayrimenkul Değerleme Genel Müdür Yardımcısı Sertan Ünal, "Bölge bölge incelendiğinde, en fazla artışın yazlık kullanımına da yönelik olması nedeniyle kıyı bölgelerinde olduğu görülüyor. Ege kıyılarında Muğla ilinde Datça, Bodrum, Marmaris, Dalyan, Fethiye ilçeleri, İzmir ilinde Urla, Alaçatı, Çeşme, Dikili, Seferihisar, Foça ilçeleri; Akdeniz kıyılarında Antalya ilinde Kaş, Kalkan, Alanya, Manavgat ilçeleri, Mersin ilinde Anamur, Silifke, Mezitli, Erdemli ilçeleri; Marmara'da ise Çanakkale ilinde Geyikli, Ayvacık, Gelibolu ilçeleri ile Balıkesir ilinde Edremit, Ayvalık ilçeleri arsa metrekare

birim değer artış oranlarında dikkat çeken yerler olarak öne çıkıyor. Yatırım amacıyla alım yapanlar kadar, kendi bahçeli evini yapıp şehir hayatından uzaklaşmak isteyenler de fiyat artışında etkili oluyor" ifadelerini kullan



İZMİR SEFERİHİSAR İLK SIRADA YER ALDI

2019-2021 arasındaki fiyat artışlarına bakıldığında en büyük artışın % 178 ile İzmir Seferihisar'da olduğunu belirten Ünal,

"Bu artışı % 176 ile Dikili, % 170 ile Alaçatı, % 147 ile Çeşme izliyor. İzmir aynı zamanda arsa fiyatının en yüksek olduğu il. Çeşme'de metrekare fiyatı 10 bin lirayı, Alaçatı'da 8 bin lirayı buluyor. İzmir'den sonra en büyük artışın % 143 ile Muğla Datça ve % 137 ile Bodrum'da görüldüğüne dikkat çeken Ünal, "Çanakkale'de fiyat artışları % 131'i bulurken, Mersin'de % 105'e, Balıkesir'de % 91'e, Antalya'da ise % 87'ye kadar yükseliyor " diye konuştu.



SATILIK VİLLA

İzmir | Güzelbahçe | Kahramandere Mah. | 7+1 | 416 m²

13.750.000 TL



Güzelbahçe Kahramandere'de bulunan dört katlı villa, 416 m² brüt 308 m² net kullanım alanıdır. 7+1 olan villa, özel mimariye sahip olup birinci sınıf işçilik ve malzeme kalitesi ile inşa edilmiştir.



Villa müstakil havuzlu olup, 10 villa bulunan proje içerisinde yer almaktadır. Villa akıllı ev sistemlidir.



Yerden ısıtılmalı villada özel sauna bulunmaktadır. Lüks villa sahibine konforlu ve keyifli bir yaşam sunuyor.



Etka Ordu

Gayrimenkul ve Yatırım Uzmanı

Merhaba, bu gayrimenkulun yatırım uzmanı olarak, dürüst, şeffaf ve kaliteli hizmet anlayışını benimseyerek portföyümüzü yeni sahipleri ile buluşturmak için siz değerli yatırımcılara sunuyoruz.

    etkaordu35

 **COLDWELL BANKER**
TEOK GAYRİMENKUL

Ofis : Mansuroğlu Mah. 283/1 Sk. No:10/B
Bayraklı/İZMİR

Telefon : 0232 343 83 83

Cep Tel: 0533 311 13 14

Email : etka.ordu@cb.com.tr

DÜNYANIN GELECEĞİ İÇİN ISI YALITIMI YAPTIRMAK ŞART



Türkiye'nin lider ısı yalıtım markası Dalmaçyalı, 10-16 Ocak Enerji Verimliliği Haftası dolayısıyla, tüm dünyayı etkisi altına alan iklim krizi ile mücadelede ısı yalıtımının önemli bir yere sahip olduğuna dikkat çekti. Dalmaçyalı – Betek Boya Genel Müdürü Tayfun Küçüköğlü, "Binalar karbon salımının yüzde 40'ından sorumlu ve 2050 yılına kadar mevcut bina stoğunun ikiye katlanması bekleniyor. Bu sebeple küresel ısınmanın önüne geçecek enerji verimliliği çalışmalarında en güçlü mücadelelerden biri ısı yalıtımı sahasında verilebilir" dedi.

Küresel ısınma sonucu yaşanan iklim krizi her geçen gün etkisini artırıyor. Sanayi Devrimi öncesinden bugüne dünyanın yüzey sıcaklığı 1,2 derece arttı. Dünya Meteoroloji Örgütü, ısınmanın sürmesi halinde bu yüzyılın sonunda sıcaklıkların 2-5 derece artabileceğini öngörüyor. Sanayi Devrimi öncesine göre ısınmanın 2 derecenin üzerine çıkması durumunda ölümcül sıcaklık ve nemden 1 milyar insanın etkilenmesi bekleniyor. 197 ülkenin katılımıyla İskoçya'nın Glasgow şehrinde düzenlenen 2021 Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Konferansı'nda tüm ülkeler yüzey sıcaklığını 1,5 derecede tutmak için bir dizi anlaşmaya imza attı. AB ve ABD sera gazı metan salımını 2030 itibarıyla azaltmak için küresel ortaklık duyurusu yaptı. 100'den fazla ülke lideri ormansızlaştırmayı durdurma ve geri çevirme sözü verdi.

KARBON EMİSYONLARININ YÜZDE 55 AZALTILMASI GEREKİYOR

Dünya genelinde, geleceğimizi korumak adına tüm ülkelerden küresel sıcaklık artışını 2 derecenin altında tutarak, 1,5 dereceyle sınırlandırma hedefine uygun çalışmaların yapılması beklendiğini söyleyen Dalmaçyalı – Betek Boya Genel Müdürü Tayfun Küçüköğlü; "Hedeflerin başarıya ulaşması

için 2030 yılına kadar karbon emisyonlarının 1990 yılı seviyelerine göre yüzde 55 azaltılması gerekiyor. Bu noktada sınırlı ve sorunlu enerji kaynaklarının en doğru ve en verimli şekilde kullanımı büyük önem taşıyor" dedi.



'BİNALAR KARBON SALIMININ YÜZDE 40'INDAN SORUMLU'

Dalmaçyalı – Betek Boya Genel Müdürü Tayfun Küçüköğlü, 10 -16 Ocak Enerji Verimliliği Haftası sebebiyle iklim krizi konusunu ele alarak enerji verimliliği hakkında önemli açık-

lamalarda bulundu. Küresel ısınmanın ve sebep olduğu iklim krizinin önüne geçebilmek için tüm dünyanın gösterdiği mücadelede en önemli yöntemlerden birinin dış cephe ısı yalıtımı olduğunu belirten Küçüköğlu; "Dünya genelinde, binalar karbon salımının yüzde 40'ından sorumlu.

Yaşanan bu karbon salımının yüzde 80'i ise ısıtma ve soğutma için harcanan enerjiden kaynaklanıyor. Tüm dünyada 2050 yılına kadar mevcut bina stoğunun ikiye katlanması bekleniyor. Bu sebeple ülkelerin iklim krizinin önüne geçmeye çalışırken, ısı yalıtımı konusunda ciddi adımlar atması gerekiyor. Yeni binalar ileri ısı yalıtım hassasiyeti ile korunurken, mevcut bina stoklarının da ısı yalıtım ve enerji verimliliğiyle geliştirilmesi büyük önem taşıyor" dedi.

'BİNALARDA FOSİL YAKIT TÜKETİMİ VE KARBON SALIMININ AZALTARAK ÇEVREYE KATKI SAĞLIYOR'

Küresel ısınma ve iklim krizi tehlikesiyle mücadelede en önemli kalkanlarımızdan biri olan ısı yalıtımı konusunda daha kapsamlı ve destekleyici çalışmaların yapılması gerektiğinin altını çizen Dalmaçyalı – Betek Boya Genel Müdürü Tayfun Küçüköğlu, sözlerini şu şekilde sürdürdü:

"İklim değişikliği, yalnızca ülkemizi değil tüm dünyayı etkileyecek küresel bir sorun. Aslına bakarsanız iklim değişikliği terimi, belirsiz bir gelecek zamandan bahsediyor gibi hissettirebilir. 'Çocuklarımıza daha iyi bir dünya bırakmak' gibi ifadeler, küresel ısınmanın sanki sadece gelecek nesilleri etkileyecekmiş gibi bir yanılgıya düşmemize neden olabilir. Oysa ki bugünden itibaren kaybedecek zamanımız yok.



Şu anda "gelecek zaman" olarak bahsettiğimiz durumu yaşamaya başladık. Küresel ısınma, daha şimdiden iklimin değişmesine yaz aylarında sel felaketi yaşatacak kadar yağmur yağmasına kış aylarında susuzluk sinyallerinin ortaya çıkmasına kadar pek çok olumsuz etkisi ile günlük hayatlarımızı etkilemeye başlıyor. Bu nedenle enerjiyi verimli kullanmak çok önemli. Isı yalıtımı, dünyamızı bekleyen

küresel ısınma ve iklim krizi tehlikesiyle mücadelede büyük önem taşıyor. Çünkü ısı yalıtımı, binalarda fosil yakıt tüketimi ve karbon salımını azaltarak çevreye doğrudan katkı sağlıyor."

ISITMA VE SOĞUTMA İÇİN HARCANAN ENERJİDE YARI YARIYA TASARRUF MÜMKÜN !

Ülkemizdeki 25 milyona yakın konutun yüzde 70'ten fazlasında ısı yalıtımı olmadığını vurgulayan Dalmaçyalı – Betek Boya Genel Müdürü Tayfun Küçüköğlu, "Isıtma ve soğutma amaçlı harcanan enerjide yarı yarıya tasarruf sağlamanın yolu yaşadığımız binalara ısı yalıtımı uygulaması yaptırmaktan geçiyor. Özellikle yükselen enerji faturaları karşısında ısı yalıtımı tüketicilerin kurtarıcısı olarak karşımıza çıkıyor" dedi.



TÜRKİYE'NİN GÜÇLÜ KONUMA ULAŞMASI İÇİN ISI YALITIMI ŞART !

Ülke olarak toplam enerji maliyetimizin yılda 60 milyar dolara yaklaştığını vurgulayan Dalmaçyalı – Betek Boya Genel Müdürü Tayfun Küçüköğlu, şu açıklamalarda bulundu:

"Tüm dünyada fosil yakıtlar olarak da adlandırılan petrol, doğal gaz ve kömür fiyatları hızla artıyor. Bu durum hiç şüphesiz Türkiye'nin enerji faturasına da yansıyor."

Ülke olarak enerjinin yaklaşık yüzde 70'ini ithal ediyoruz. İthal edilen enerjinin 22.5 milyar dolarlık kısmı konut ve benzeri yapılarda tüketiliyor.

Bu koşullar altında, özellikle enerjideki dışa bağımlılığı azaltmak için yeni inşa edilen ve mevcut binalarda ısı yalıtımı uygulamalarının yaygınlaştırılması gerekiyor. Ayrıca enerjinin verimli kullanılmadığı evlerde tüketicinin cebinden büyük miktarlarda para çıkıyor. Isı yalıtımı olmayan konutlarda fazla miktarda enerji kaçaklığı oluyor. Kış aylarında soğutma, yaz aylarında ısıtma maliyetinden kaçınmak için çareler düşünenlerin karşısına çözüm olarak ısı yalıtım uygulamaları çıkıyor."

TERMAL KAMERADAN SONRA 'DIŞ CEPHE ENERJİ TASARRUF ANALİZ RAPORU' HİZMETE GİRDİ

Bina yüzeylerinde ve mekanik tesisatta ısı kaçaklarının tespiti, ısı köprülerinin kontrolü, ısı süreçlerinin analizi ve bu hususlarda yapılacak bakım ve tadilat uygulamaları öncesi ve sonrasında durum tespiti için termal kamera kullanılıyor.

Termal Kamera ile binaların dış cephesindeki ısı kaçaklarının tespit edildiğini belirten Küçüköğlu, "Bu hizmetimiz sayesinde, ekiplerimizin hazırladığı raporları bina yöneticilerine sunarak bina sakinlerinin önemli ölçüde tasarruf etmesini sağlıyor, evlerinde konforlu ve sağlıklı bir yaşam alanına sahip olmaları için en uygun ısı yalıtım sistem çözümlerini



bütçelerine en uygun teklife sunuyoruz. 2003 yılından bu yana 200 milyon metrekare üzerinde ısı yalıtım sistemini pazara sunan deneyimimiz ile Termal Kamera projesi kapsamında 65'ten fazla şehirde 50.000'i aşkın binada termal kamera ile çekim gerçekleştirdik. Böylece binaların ısı yalıtımı ihtiyaçları net olarak belirlendi.

"Dalmaçyalı olarak tüketicilerin bilinçlenerek tasarruf etmesi adına çalışmalarında bulunuyoruz. Enerji Verimliliği Haftası'nda hizmete sunduğumuz Dalmaçyalı Enerji Tasarruf Analiz Raporu ile tüketiciler artık hiçbir masraf yapmadan web sitemizde yer alan formu doldurarak binalarında Dalmaçyalı ısı yalıtımı sistemleri ile ne kadar enerji tasarrufu yapabileceklerini ve çevreye olan katkılarını görebilecekler" dedi.

SICAKLIĞI ARTIRMAK YERINE ISIYI KORUYUN!

Türkiye'de enerji tasarrufu denilince akıllara enerjiyi az kullanmanın geldiğini söyleyen Küçüköğlü;

"Bu konuda yanlış bir algı mevcut, tüketiciler daha az enerji kullanıp, yaşam alanlarında sağlıklı bir iklimlendirmeye maruz kalıyorlar. Bunun aksine yapılması gereken daha az enerji tüketerek daha yüksek konfor koşullarını sağlamak olmalı. Ev içindeki ısıyı ideal seviyede sabit tutmak için sıcaklığı artırmak yerine evdeki ısıyı daha dengeli ve homojen korumak gerekiyor. Isı yalıtımıyla kışın sıcak havanın dışarı çıkmasını, yazın ise sıcak havanın içeri girmesini engelleyebilirsiniz" dedi.

Dalmaçyalı – Betek Boya Genel Müdürü Tayfun Küçüköğlü, ısı yalıtımının başlıca faydalarını şu şekilde sıraladı:



- Isı kaybını minimuma indirerek, evinizin yazın serin, kışın sıcak kalmasını sağlar.
- Evinizin bölümleri arasında dengeli oda sıcaklıkları yaratır. Yaşadığınız mekânın daha sağlıklı ve konforlu olmasına yardımcı olur.
- Hem kendi ekonominize hem de ülke ekonomisine katkı sağlar.
- Binalarda küf ve mantar oluşumunun önüne geçer.
- Dış cephede estetik bir görüntü elde edilir.
- Binaları dış etkenlerden koruyarak; onarım masraflarını düşürür.
- Binaların beton içindeki demirlerinin paslanmasını önleyerek depreme karşı daha dayanıklı olmasını sağlar.
- Yakıt tüketimini azaltarak çevre kirliliği ve küresel ısınmaya karşı pozitif yönde etkisi bulunur.



SATILIK VİLLA

İZMİR | Narlıdere | Altievler Mh. | 6+2 | 480 m²

16.000.000 TL



Villa, İzmir, Narlıdere, Altievler Mahallesi'nde denize ikinci parseldir. Bodrum kat, zemin kat, birinci kat ve çatı arası olarak 3,5 kattan oluşuyor.



Yerden ısıtmalı ve 6 adet banyosu bulunan villada, özel bir şıklık anlayışı ile harmanlanan yatak odalarına sahip.



Lüks dokunuşlarla konfor seviyesi yüksek müstakil bir yaşam sizleri bekliyor.



Alişan Z. Palut

Gayrimenkul ve Yatırım Uzmanı

Merhaba, bu gayrimenkulun yatırım uzmanı olarak, dürüst, şeffaf ve kaliteli hizmet anlayışını benimseyerek villamızı yeni sahipleri ile buluşturmak için siz değerli yatırımcılara sunuyoruz.

[Twitter](#) [Facebook](#) [Google+](#) [Instagram](#) | cbalisanzpalut

COLDWELL BANKER
TEOK GAYRİMENKUL

Ofis : Mansuroğlu Mah. 283/1 Sk. No:10/B
Bayraklı/İZMİR

Telefon : 0232 343 83 83

Cep Tel: 0532 315 09 91

Email : alisan.palut@cb.com.tr

BAŞARI

HER ZAMAN MODA

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



COLDWELL BANKER
TÜRKİYE•KIBRIS

MÜTEAHHİTLER YENİ YILA UMUTLA BAKIYOR



ZOR BİR YILI GERİDE BIRAKAN İNŞAAT SEKTÖRÜNDE ÜRETİMİN SÜRECEĞİ MESAJI VERİLDİ

“ÜRETİM YARI YARIYA DÜŞTÜ”

Yaşanan zor süreçte konut üretiminin düştüğüne dikkat çeken Elmas, “Parayı betona gömdük şeklinde süre giden olumsuz söylemin aksine ihtiyaç kadar, belki ihtiyacın biraz üzerinde üretim yaptık. Milli gelir içindeki payımız yüzde 5,5’lar seviyesinde. En yüksek 2016, 2017’de yüzde 8,5’lara kadar yükselmmişti. Sonra yine geriledi.

2018’den itibaren küçülmeye girdik. Çünkü o dönemde de bir kur şoku yaşandı ve sektör çok olumsuz etkilendi.



Sonra Merkez Bankası politika faizinin yüzde 24’e yükselmesi, kredi faizlerini ve dolayısıyla satışları olumsuz etkiledi. O dönemde arz fazlasıyla yakalandık. 2018, 2019 sektör için bu nedenle ağır geçti. 2019 sonundan itibaren toparlanmaya başlarken, bu defa da COVID-19 salgını ile dalgalı bir piyasa yaşadık. 2021’de ise son aylardaki kur şoku malumunuz. Bu kur şoklarının dışında çok ağır bir maliyet fiyat şoku da yaşanıyor. Salgının etkileri yavaşlamaya başlayınca, aşı ile salgının bitmesi yönünde umutlar artınca talep patladı ve her şeyin fiyatı yükseldi. Maliyetlerde müthiş artışlar görüldü. İnşaat sektörünün kullandığı ürünlerde dolar bazında 2 ya da 3 misli artışlar söz konusu. Özetle çok ağır 4 yıllık bir süre geçirmiş oldu sektör ve konut üretimi yarı yarıya düştü. “İfadelerini kullandı.

“BU ZORLUKLAR DA GEÇER”

Türkiye’nin ekonomi tarihinde çok büyük krizler ve zorluklar olduğuna dikkat çekerek son zamanlarda yaşanan küresel ve yerel zorlukların onların yanında hafif kaldığını belirten Artas İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Çetinsaya, “1977’de kurduğum şirketimle 1979’da ilk krizimi yaşamıştım. Vatan Caddesi’nde emniyet binasının olduğu yer demir tevzii deposuydu. İnşaat ruhsatımızla gi-



der, 10 ton demir için para yatırırdık, sonra da bize demir verirdiler. Biz de inşaata devam ederdik. Bugüne kadar ülkemiz çok zor şartlardan geçti, biz ne badireler atlattık. Bu zorluklar da geçer. Ben hiç karamsar değilim, karamsar olmamızın hiçbir anlamı yok. Dimdik ayakta olmalıyız, tabii ki zarar da etmememiz gerekir. Fiyatlarımızı güncelleyip üretime devam etmeliyiz. Özel sektör olarak ayakta kalmamız için başka çaremiz yok. Benim tek üzüldüğüm şey imkânı olmayan dar gelirli vatandaşın ev sahibi yapamıyoruz. Çünkü maliyetler çok yükseldi. Yoksa şu anda da projelerimize üst gelir grubundan çok talep var. Daha yeni proje satışa çıkardık, 5-6 günde 1000 daire sattık ama dar gelirli alamıyor” diye konuştu.

Deprem riski nedeniyle kentsel dönüşümün hız kazanması gerektiğinin altını çizen Çetinsaya, “Bence en önemli meselemiz deprem riskidir. Kentsel dönüşümde ülke olarak mesafe alamadık. Devlet her şeyi yaptı. Ben Bakan Bey’e, ‘Sayın Bakanım yıkım kararı alınıyor ama ruhsat alırken ittifak arıyorsunuz. Bunu yapmayın’ dedim. Üçte bir vatandaş razı gelmemişse bana ‘yürütmeyi durdurma kararı’ çıkmasın mahkemeye sadece yer tespitlerinde sıkıntı varsa gitsin. Bir sürü insan kentsel dönüşüme girdi. 300 daireli yerle anlaştı, sonunda bir tanesi imza vermedi, işler tıkanı. Sen ‘Ruhsat için tam ittifak alman lazım’ dersen belediye ruhsat veremez. Neden ittifakla olmak zorunda ?

Aksi durum Anayasa’ya aykırı, vatandaşın biri çıkıyor ‘Bana 1 milyon dolar ver imzayı atayım’ diyor. Benim öne-

rim, kentsel dönüşümde ilçe belediyeler arada olmalı. Ben dönüşüm ihalesini ilçe belediyesinden almalıyım. İlçe belediyesi de bundan yüzde 2 pay alsın. Başkanlara söylüyorum ama onlar da vatandaşın karşısına almak istemiyor” ifadelerini kullandı.





SATILIK VİLLA

İZMİR | Güzelbahçe | Çamlı Mah. | 4+1 | 259m²

13.500.000 TL



Villa, Güzelbahçe, 4 Mevsim Konakları Sitesi'nde yer almaktadır. Bodrum kat, zemin kat ve birinci kat olarak 3 kattan oluşan villa 4 oda 1 salondur.



Natamam müstakil villa, 4 cepheden bağımsız. Akıllı ev otomasyon, elektrik, sıhhi ve ısıtma tesisatı alt yapısı yapılmış durumda. Mülkün iç tasarımını tamamen kendi zevkine göre tamamlayabilirsiniz.



Tam 831 m² arsaya sahip olan bu villanın bahçesinde farklı meyve ağaçları bulunmaktadır. Önü kapanmayan doğayla iç içe ve huzur dolu bir yaşam sizleri bekliyor.



Azade Arsalani

Gayrimenkul ve Yatırım Uzmanı

Merhaba, bu gayrimenkulün yatırım uzmanı olarak, dürüst, şeffaf ve kaliteli hizmet anlayışını benimseyerek villamızı yeni sahipleri ile buluşturmak için siz değerli yatırımcılara sunuyoruz.

    | [cbazadearsalani](https://www.cbazadearsalani.com.tr)

 **COLDWELL BANKER**
TEOK GAYRİMENKUL

Ofis : Mansuroğlu Mah. 283/1 Sk. No:10/B
Bayraklı/İZMİR

Telefon : 0232 343 83 83

Cep Tel: 0539 308 44 39

Email : azade.arsalani@cb.com.tr



COLDWELL BANKER
TEOK GAYRİMENKUL

DALGALI PİYASALARDA GAYRİMENKUL FİYATLARI NASIL BELİRLENİR ?

Dalgali piyasalarda gayrimenkul satma veya alma kararı vermeden önce güncel emlak endeks değerleri ve finansal koşulların gayrimenkullere olan etkilerinin bilinmesi gerekiyor.

"Gayrimenkuller doğru satış pozisyonunda olmalı"

Döviz kurlarına bağlı olarak inşaat maliyetlerinde ve ikinci el konut fiyatlarında dalgali piyasa koşullarının vurgu yapan ve ileri düzeyde yatırım danışmanlığı alanında faaliyet gösteren CB Teok Gayrimenkul

, "Gayrimenkulün fiyatı doğruysa ve ileri düzeyde pazarlanırsa ekonomik şartlardan bağımsız olarak her zaman satılabilir" diyerek inşaat firmalarına ve mülk sahiplerine yönelik önemli bilgilendirmeler yaptı.

Gayrimenkulü satmadan önce bilinmesi gerekenler

1- Satma nedeni: Mülk sahiplerinin gayrimenkulünü satmak için gerçek bir nedeni olmalı. "Yüksek fiyata alıcı bulur mu?" anlayışıyla gayrimenkul satılamaz. Başka bir ihtiyacını gidermek veya farklı bir gayrimenkul almak için gayrimenkul satılıyorsa ihtiyaç net bir şekilde ortaya konulmalıdır.

2- Doğru fiyatlandırma: Seri ilan sitelerine bakarak gayrimenkulün fiyatının belirlenmesi hata olur. Çünkü ilan sitelerindeki gayrimenkullerin çoğunun fiyatı emlak endeks değerlerinin ve güncel finansal göstergelere aykırıdır. Özellikle ikinci el gayrimenkul fiyatları mülk sahipleri tarafından belirlendiği için, fiyatlar istikrarsız ve tüketicilerin

satın alma motivasyonlarının dışındadır. Bunun için gayrimenkul ofislerinden destek gerekir. Bölgede satılmış veya satılamamış gayrimenkuller konusunda ikna edici bilgiler alınmalı.

4 GAYRİMENKULÜNÜZÜ SATMADAN ÖNCE BİLMENİZ GEREKEN ÖNEMLİ KONU

3- Gayrimenkulünüz doğru temsil edilmeli: Özellikle lüks gayrimenkullerin pazarlanması uzmanlık gerektiren ve sürecin doğru yönetilmesi gereken bir süreçtir. Gayrimenkulünüzü en iyi temsil edecek bir kuruluşla anlaşmanızda fayda var. Gayrimenkul ekonomisini bilen kuruluşlarla çalışmanız alıcı açısından güven teşkil etmektedir. Çünkü; bu kuruluşlar gayrimenkulünüzü satın almaya uygun müşterilere kolaylıkla ulaştırmaktadırlar. Ayrıca, pazarlık süreci doğru yönetilmeli. Yanlış bir iletişim, satılabilecek bir gayrimenkulün elde kalmasını gerçek alıcıların kaçırılmasına neden olabilir.

4- İleri düzeyde pazarlama: İlanı girip brandayı asıp müşterinin aramasını bekleme yöntemi yeterince sonuç veremeyebilir. Zaten tüm emlakçılar aynı yöntemi ve aynı şekilleri kullanıyorlar. Burada yapılması gereken ileri düzeyde pazarlamadır. Pazarlama çalışmaları ile gayrimenkul geniş bir müşteri kitlesine ulaştırılır. Sonuç olarak gayrimenkulün satılma süreci profesyonelce sonuçlandırılır.



COLDWELL BANKER

TEOK GAYRİMENKUL

“Önce Kalite Sözümüz Söz”

**TUTKULUYUZ
KARARLIYIZ...**

Saygınlığını Yitirmiş Olan Bu Sektörde,

En saygın ofis olmak ve önce İzmir’de sonra da tüm Türkiye’de gayrimenkulün pazarı olmak için çok ama çok ÇALIŞIYORUZ...



SATILIK VİLLA

İZMİR | Urla | Kekliktepe | 5+1 | 350m²

19.900.000 TL



Urla'nın Kekliktepe bölgesinde bulunan özel tasarım havuzlu müstakil villa, 5 oda ve 1 ayrı yaşam alanı olarak dizayn edilmiştir.



1.876 m² arsa payı ile projenin en geniş bahçe alanına sahip villamız güvenli sitede doğanın içinde müstakil yaşam sunuyor.



Yüksek kalite malzeme ve işçilikle, ince detaylar ferah mekanlar ile farklılık yaratan lüks yaşam projesi sizi bekliyor.



Alişan Z. Palut

Gayrimenkul ve Yatırım Uzmanı

Merhaba, bu gayrimenkulün yatırım uzmanı olarak, dürüst, şeffaf ve kaliteli hizmet anlayışını benimseyerek villamızı yeni sahipleri ile buluşturmak için siz değerli yatırımcılara sunuyoruz.

    | [cbalisanzpalut](https://www.cbalisanzpalut.com)

 **COLDWELL BANKER**
TEOK GAYRİMENKUL

Ofis : Mansuroğlu Mah. 283/1 Sk. No:10/B
Bayraklı/İZMİR
Telefon : 0232 343 83 83
Cep Tel: 0532 315 09 91
Email : alisan.palut@cb.com.tr

5 YIL

İÇİNDE EVİNİ SATANA 2. VERGİ ÇIKACAK!



Gelir Vergisi Kanunu'na göre, gayrimenkulünü elden çıkarmak isteyen yurttaşlar, 'değer artışı kazancı' kapsamında vergiye tabi tutuluyor. Eğer elden çıkarma 5 yıldan daha fazla bir sürede gerçekleşmiş ise bu kapsama alınmıyor. Peki bu vergilendirilme hangi şartlarda yapılıyor, değer artışı kazancı nedir? Bu süreçte iktisap bedeli nasıl belirlenir? Uzmanlar, gayrimenkul satışına dair merak edilenleri anlattı.

Gayrimenkul alım satım işlemlerinde en merak edilen konulardan biri de, gayrimenkulü elden çıkarma süresinde vergilendirilme durumu. Gelir Vergisi Kanunu'na göre evini satmak isteyen yurttaşlar, gayrimenkullerini aldıktan 5 tam yıl içinde elden çıkarırsa, bu değer artışı kazancı olarak değerlendiriliyor ve vergiye tabi tutuluyor. Eğer elden çıkarma 5 yıldan daha fazla bir sürede gerçekleşmişse, elde edilen kazanç değer artışı kazancı olarak kabul edilmiyor ve vergilendirilmiyor.

KONUTLAR 5 YIL İÇİNDE ELDEN ÇIKARILIRSA VERGİYE TABİ TUTULUYOR

Gelir Vergisi Kanunu'nun 80. maddesi uyarınca miras ve bağış yolu ile alınan konutlar hâriç, gayrimenkul alış tarihinden itibaren "tam 5 yıl içinde" elden çıkarılması durumunda değer artış kazancı vergisine konu olduğunu belirtildi. Evini alış tarihi üzerinden tam 5 yıl geçmeden satmanız ve satış yılı için açıklanan istisna tutarı üzerinden bir kazanç elde etmeniz durumunda Gelir İdaresine vergi hesaplaması için beyanname vermeniz gerekir.

Enflasyona göre düzeltilen ev alış değeri ile ev satış değeri arasındaki fark hesaplanır ve enflasyondan bağımsız olarak elde edilen gerçek kazanç bulunur. Bulunan bu ka-

zançtan her yıl açıklanan istisna tutarı, alım sırasında ödenen tapu harcı ve konut kredisi kullanıldı ise ev satışına kadar ödenen faizlerin toplamı düşülür ve vergiye tabi tutar bulunur. Bulunan vergiye tabi tutara vergi dilimleri uygulanarak ödenecek vergi tutarı hesaplaması yapılır.



DEĞER ARTIŞI KAZANCI VERGİ HESAPLAMASI

01.01.2015 yılında 200 bin TL'ye alınan bir konut 01.01.2019 yılında 400 bin TL'ye satılıyor. Satış ve alış yapılan ayların bir önceki ayının TÜİK tarafından açıklanan Yİ-ÜFE endeks oranları alınıyor.

01.12.2014 Yİ-ÜFE oranı: 235,84

01.12.2018 Yİ-ÜFE oranı: 422,94

Alış ve satış aylarından bir önceki ayın Yİ-ÜFE oranları (endeks değerleri) ile alış fiyatı çarpılır ve bu sayede alış fiyatı enflasyona göre düzeltilerek bugünün (ya da satış günü) TL değerine getirilir. **200.000 TL * (422,94/235,84) = 358.666 TL.**

Daha sonra alış fiyatının bugünkü değeri satış fiyatından çıkartılarak satıcının elde ettiği reel kâr hesaplanır. Bunun vergi jargonundaki ismi ise istisna öncesi değer artış kazancı olarak geçiyor. **358.666 TL – 400.000 TL = 41.334 TL.**

Satış 2019 yılı için yapıldığı için 14.800 TL istisna düşülür. Bunun sonucunda **41.334 TL – 14.800 TL = 26.534 TL** istisna sonrası matrah bulunur.

İstisna sonrası matrahtan ise "satış sırasına ödenen" tapu harcı **(400.000 TL * %2= 8.000 TL)** düşülerek **26.534 TL – 8.000 TL = 18.534 TL** vergiye tabi tutar bulunur.



Ayrıca bu aşamada konut kredisi kullanıldı ise sadece konut satışına kadar ödenen faizlerin toplamı da tapu harcı gibi bir gider olarak düşülebilir. Ayrıca ödemiş olduğunuz faiz tutarlarının toplamını bankanın size vermiş olduğu ödeme planı üzerinden öğrenebilir veya kredi ödeme planı oluşturma aracımız üzerinden örnek ödeme planınızı oluşturarak, ödemiş olduğunuz toplam faizi hesaplayabilirsiniz.

İKTİSAP BEDELİ NEDİR, NASIL BELİRLENİR?

Gayrimenkulde iktisap teriminin bir kişinin gayrimenkulü resmi olarak edinmesi, "4721 sayılı Medeni Kanun'un 705. maddesine göre gayrimenkulde iktisap yani mülkiyetin kazanılması tescil ile olur. Tescil ise tapu devir işlemi ile gerçekleştirilir. Tapu tescilinin gerçekleştirildiği tarih, iktisap tarihi

olarak kabul edilir. Ancak miras, cebri icra ya da kamulaştırma gibi durumlarda tapu devri gerçekleştirilmeden önce iktisap yani mülkiyet hakkı kazanılır. Söz konusu durumlarda mülkiyet hakkı edinildiği gün iktisap tarihi olarak kabul edilse de gayrimenkul sahibinin mülk üzerinde satma ya da kiralama gibi tasarruflarda bulunabilmesi için öncelikle tapu tescilini yaptırması gerekir.

İKTİSAP ŞEKLİ NE OLURSA OLSUN VERGİ MÜKELLEFİYETİ DOĞUYOR

İktisap bedeli ve tarihinin, değer artış kazancı vergisi miktarının belirlenmesinde 193 numaralı Gelir Vergisi Kanunu'nun 80. maddesine göre iktisap edilen bir gayrimenkulün 5 yıl içerisinde elden çıkarılması ile elde edilen kazançların, değer artış vergisine tabi tutuluyor. İlgili kanun maddesine göre iktisap şeklinin ne olduğuna bakılmaksızın vergi mükellefiyeti doğar. Gayrimenkulün sadece satın alınması değil; takas, trampa, kamulaştırma ya da ticaret şirketlerine sermaye olarak konulması yoluyla edinilmesi de yeterlidir. Bu şekilde iktisap edilen ve elden çıkarılan gayrimenkuller de değer artış kazancı vergisine tabi tutulur.



Gayrimenkulün değişen iktisap bedelinin tespiti için satılacağı günkü TEFE (Tüketici Fiyatları Endeksi) oranındaki artış baz alınır. Eğer TEFE'de yüzde 10'dan az bir artış olmuşsa endeksleme ve yeniden hesaplama yapılmaz. TEFE hesaplanırken gayrimenkulün elden çıkarıldığı ayın oranı hesaba katılmaz. TEFE'deki artışa göre hesaplanan yeni ik-



tişap bedeli üzerinden ise gayrimenkul değer artış kazancı vergisi belirlenir.

GELİR VERGİSİ KANUNU, DEĞER ARTIŞI KAZANÇLARINI DA KAPSIYOR

İşin hukuki boyutunu değerlendiren Avukat Asiye Demirel ise, gayrimenkul alım satım işlemleri esnasında yurttaşların bir kısım harç ve vergilere tabi tutulduğunu söyleyerek, "Gayrimenkul devir işlemleri esnasında yurttaşların ödemekle yükümlü tutulduğu harç ve vergilerin yanı sıra Gelir Vergisi Kanunu uyarınca son zamanlarda sıklıkla gündeme gelen değer artış kazancı da vergiye tabii tutuluyor ve yurttaşlara bir yükümlülük yüklüyor. Zira bilindiği üzere Gelir Vergisi Kanunu uyarınca kişiler, gelirleri nedeniyle vergiye tabii olmakla birlikte, yasanın gelir 'kişinin, bir takvim yılı içerisinde elde ettikleri kazanç ve iratların safi tutarı' olarak tanımlanıyor. Konu bakımından önem arz eden husus ise diğer kazanç ve iratlar. Zira Gelir Vergisi Kanunu, diğer kazanç ve iratlar bağılı altında değer artış kazançlarını da ifade ediyor" dedi.

DEĞER ARTIŞI KAZANCI, TRAMPA EDİLME DURUMUNDA DA ORTAYA ÇIKIYOR

Değer artış kazancının, yasal dayanağını Gelir Vergisi Kanunu madde 80 ve devamı düzenlemelerinden aldığını değer artış kazancı, bir mal ve hakkın elden çıkarılmasından doğan kazanç ifade ediyor. Elden çıkarma ise en basit ifadeyle bir bedel karşılığı taşınmazın devredilmesi, trampa edilmesi, takası, kamulaştırılması, devletleştirilmesi ve hatta ticaret şirketlerine sermaye olarak konulması olarak tanımlanabilir. Burada yurttaşların dikkat etmesi gereken husus, değer artış kazancının sadece bedelli devirlerde söz konu-

gayrimenkulün kazanım (örneğin gayrimenkulü satın alma) tarihinden itibaren 5 yıl içerisinde elden çıkartılmasından doğan kazanç bir değer artış kazancıdır ve vergilendirilme-ye tabi olacağını söyleyebiliriz" ifadelerini kullandı.

"GAYRİMENKULÜN BELLİ BİR BEDEL KARŞILIĞI İKTİSAP EDİLİP EDİLMEDİĞİNE DİKKAT EDİN"

Evini satmak isteyen yurttaşların, gayrimenkulün bir bedel karşılığında iktisap edilip edilmediğine dikkat etmeleri gerekiyor. Örneğin miras yoluyla ya da bağış yoluyla elde edilen bir gayrimenkulün satımı nedeniyle değer artış kazancı ve dolayısıyla vergilendirme de söz konusu olmayacaktır. Buradaki mantığı en basit haliyle şu şekilde açıklayabiliriz:



Son zamanlarda gayrimenkul alımlarının bir yatırım aracına dönüşmesiyle birlikte, kişiler ek gelir/kazanç elde etmektedirler. Bu nedenle de 5 yıl içerisinde elden çıkartılan gayrimenkul nedeniyle elde edilen ve belirli bir meblağın üzerindeki değer artış kazançları gelir olarak değerlendirilmekte ve vergiye tabii tutulmaktadır. 313 No'lu Gelir Vergisi Genel Tebliği uyarınca değer artış kazançlarına ilişkin istisna tutarı 19 bin liradır (Bu tutar 2020 yılı için 18 bin lira idi). Yani yapılacak hesaplamalar neticesinde ortaya çıkan değer artış kazancı 19 bin liranın altında ise vergilendirilmeyecek, istisna tutulacaktır. Herhangi bir cezai yaptırım ile karşı karşıya kalmamaları adına Gelir İdaresi Başkanlığının bu konulardaki bilgilendirmelerine dikkat etmeye ve gerekirse bu hususta profesyonel destek alınmalı.



su olması değil, aynı zamanda bedel karşılığında trampa edilmesinde (değiştirilmesi) de gündeme gelebilecek olmasıdır.

Bir gayrimenkulün alım tarihinden itibaren belli bir süre içerisinde elden çıkartılması halinde gayrimenkul değer artış kazancı vergilendirilmesinin gündeme geldiğini belirten Demirel, "Bu süre 01.01.2007 ve sonrası için 5 yıl iken, 01.01.2007 öncesinde iktisap edilen gayrimenkuller için 4 yıldır. Bu tarih itibarıyla bir bedel karşılığında iktisap edilen (kazanılan)



Türk Vatandaşlığına Kabul

Şartlarında Yapılan

Değişiklik Resmi Gazete'de

Resmi Gazete'nin bugünkü sayısında yayımlanan, 'Türk Vatandaşlığı Kanunun Uygulanmasına İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik'e göre; yabancı uyruklu kişilerin Türk vatandaşlığına kabulündeki şartlarda değişikliğe gidildi. Böylelikle, yabancı uyruklu kişilerin Türk vatandaşlığına geçişi için istenen yeni şartlar şu şekilde sıralandı:

11/2/2010 tarihli ve 2010/139 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe konulan Türk Vatandaşlığı Kanununun Uygulanmasına ilişkin Yönetmeliğin 20'nci maddesinin ikinci fıkrasının (a), (b), (c), (d) ve (e) bentleri ile yedinci fıkrası aşağıdaki şekilde değiştirilmiş, sekizinci fıkradan sonra gelmek üzere aşağıdaki fıkralar eklenmiştir.

a) En az 500.000 Amerikan Doları veya karşılığı döviz tutarında sabit sermaye yatırımı gerçekleştirdiği Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca tespit edilen.

b) En az 250.000 Amerikan Doları veya karşılığı döviz tutarındaki taşınmazı tapu kayıtlarına üç yıl satılmaması şerhi koyulmak şartıyla satın aldığı veya kat mülkiyeti ya da kat irtifakı kurulmuş, en az 250.000 Amerikan Doları veya karşılığı döviz tutarı peşin olarak yatırılan ve tapu siciline üç yıl süreyle devir ve terkinin yapılmayacağı taahhüdü şerh edilmek şartıyla noterde düzenlenmiş sözleşme ile taşınmazın satışının vaat edildiği Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığınca tespit edilen.

c) En az 50 kişilik istihdam oluşturduğu Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığınca tespit edilen.

ç) En az 500.000 Amerikan Doları veya karşılığı döviz tutarında mevduatı üç yıl tutma şartıyla Türkiye'de faaliyet gösteren bankalara yatırdığı Banka-



cılık Düzenleme ve Denetleme Kurumunca tespit edilen.

d) En az 500.000 Amerikan Doları veya karşılığı döviz tutarında Devlet borçlanma araçlarını üç yıl tutmak şartıyla satın aldığı Hazine ve Maliye Bakanlığınca tespit edilen

e) En az 500.000 Amerikan Doları veya karşılığı döviz tutarında gayrimenkul yatırım fonu katılma payı veya girişim sermayesi yatırım fonu katılma payını en az üç yıl elinde tutma şartıyla satın aldığı Sermaye Piyasası Kurulunca tespit edilen.

(7) İkinci fıkra kapsamında yapılacak vatandaşlık kazanma başvuruları ile ilgili süreci takip etmek amacıyla İçişleri Bakanlığı bünyesinde Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Çevre Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı, Hazine ve Maliye Bakanlığı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı temsilcilerinden oluşan bir komisyon kurulabilir.

(9) İkinci fıkarda belirtilen kapsam ve tutarda yatırım şartlarının sağlanıp sağlanmadığının tespitinde uygulanacak usul ve esaslar, tespiti yapan kurumca belirlenir.

(10) İkinci fıkranın (b), (c), (d) ve (e) bentlerinde belirtilen döviz tutarları işlem

öncesinde Türkiye'de faaliyet gösteren bir bankaya ve bu bankaca da Merkez Bankasına satılır. Satım sonucu; ikinci fıkranın (c) bendi gereğince elde edilen Türk Lirası tutarlar Türk Lirası mevduatta, ikinci fıkranın (d) bendi gereğince elde edilen Türk Lirası tutarlar Türk Lirası cinsinden Devlet borçlanma araçlarında, üç yıl süre ile tutulur. Bu konuya ilişkin uygulama esasları Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasınca belirlenir."

İÇİŞLERİ BÜNYESİNDE KOMİSYON KURULABİLECEK

Yönetmelik değişikliği ile vatandaşlık kazanma başvurularıyla ilgili süreci takip etmek amacıyla İçişleri Bakanlığı bünyesinde Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı, Hazine ve Maliye Bakanlığı, Sanayi ve Teknoloji temsilcilerinden oluşan bir komisyon kurulabilecek. Vatandaşlık kazanmak için belirtilen kapsam ve tutarda yatırım şartlarının sağlanıp sağlanmadığının tespitinde uygulanacak usul ve esaslar, tespiti yapan kurum tarafından belirlenecek.



KONUT SATIŞLARINDA SATICININ ALICILARA SAĞLAMASI GEREKEN TEMİNATLAR

İnşaat sektöründe çoğunlukla maket yahut örnek daireler üzerinden satış olarak karşımıza çıkan, henüz ortada bir bağımsız bölüm yok iken alışverişi yapılan veya bağımsız bölüm alıcıya devredilmeden önce alıcının satış bedelini ödemeye başlamadığı durumlarda, alıcının esasen fiilen var olmayan, başlangıçta bir proje veya hayalden ibaret olan ilişkiye ve bu ilişkideki karşı tarafı teşkil eden satıcıya karşı yatırımının korunması büyük önem arz etmektedir.



Bu doğrultuda; Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun ile konut satışlarında, satıcının alıcılara bir kısım teminatlar sağlaması zorunlu tutulmuş olup, bu teminatları birkaç başlık altında inceleyeceğiz.

KONUT SATIŞLARINDA SATICININ ALICILARA SAĞLAMASI GEREKEN TEMİNAT TÜRLERİ

Konut adedi otuz ve üzerinde olan projelerde, satıcının konut satışına başlamadan önce, aşağıda belirtilen teminat ve şartlardan en az birini sağlaması zorunludur;

BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI:

Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, 'Bina Tamamlama Sigortası Genel Şartları'nı belirlemiş ve Türkiye Sigorta Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği'ne tarihli yazısı ile bildirmiştir. Bu doğrultuda satıcı tarafından bina tamamlama sigortası yapılması halinde alıcı, satıcının iflası, ölmesi halinde mirasçılarının mirası reddetmesi ve teslim tarihi üzerinden on iki ay geçmesine rağmen konutun tamamlanmaması durumlarında sigortacıya başvurabilecektir.

BANKA TEMİNAT MEKTUBU:

Satıcı tarafından teminat olarak alıcıya banka teminat mektubu verilmesi halinde, alıcının ödediği bedele karşılık gelen bu mektup, satıcının konutu otuz altı ay içerisinde alıcıya devir veya teslim edilmemesi halinde alıcı tarafından bankaya sunularak derhal paraya çevrilebilecektir. Banka teminat mektupları yalnızca satıcının süresinde teslim yükümlülüğüne garanti sağlamış olup; bina tamamlama sigortasından farklı olarak, satıcının iflası yahut satıcının ölmesi halinde mirasçılarının mirası reddetmesi



tıcının iflası yahut satıcının ölmesi halinde mirasçılarının mirası reddetmesi

olması durumlarında, alıcının, teslim süresi gelmeden derhal bu teminata başvurma olanağı kalmayacaktır.

HAKEDİŞ SİSTEMİ:

Alıcıya hakediş sistemi ile teminat sağlandığı durumda, alıcı, mevcut ödeme planı doğrultusunda ödemelerini satıcı ile anlaşması olan bir banka nezdinde açılacak hakediş hesabına yapacak; banka ise satıcının sözleşmeye konu konut projesindeki durum ve seviyesini belirli aralıklar ile tespit ederek veya ettirerek, projede geline aşamaya göre satıcıya ödemelerde bulunabilecektir. Böylece alıcının ödediği satış bedelleri inşaatın geldiği aşamalar banka tarafından kontrol edilmek sureti ile satıcının uhdesine geçecek, satıcı bir nevi denetim altında olacaktır.

BAĞLI KREDİ İLE TEMİNAT:

Bağlı krediler; kredi veren ile satıcı yahut üçüncü kişiler arasındaki anlaşma ile kurulan köprü gereğince, tüketici ile kredi veren arasında akdedilen kredi sözleşmesi ile, tüketici ile satıcı arasında akdedilen satış sözleşmesinin, Kanun'un lafzıyla 'ekonomik bir birlik oluşturduğu' sözleşmelerdir.

Ön Ödemeli Konut Satışları Hakkında Yönetmelik ile düzenlenen son teminat türünün bankalar aracılığıyla sağlanan 'bağlı kredi ile teminat' olduğunu görmekteyiz. Yönetmelik'in 16. maddesi ile açıkça ifade edildiği üzere; "Ön ödemeli konut satışları



nın bağılı kredi ile yapılması halinde, kullandırılan kredi tutarında teminat sağlanmış olur. Ancak, satıcı kullanılan bağılı kredi tutarının üzerinde kalan tutarı, ayrıca teminat altına almak zorundadır.”

Diğer teminat türlerinden farklı olarak, bağılı kredi ile teminat sağlanması halinde, kredi veren yalnızca satıcının geç tesliminden değil, sözleşme konusu konutun gereği gibi inşa edilmemesinden de geniş anlamda sorumlu olacaktır.

SATICININ TEMİNAT SAĞLAMA YÜKÜMLÜLÜĞÜNÜ YERİNE GETİRMESİ HALİNDE UYGULANACAK İDARİ PARA CEZASI

Satıcının teminat sağlama yükümlülüğünü yerine getirmemesinin yaptırımını Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun’da düzenlenmiştir. Buna göre; alıcılara teminat sağlama yükümlülüğüne aykırı hareket eden satıcılara ilk önce aykırılığın giderilmesi için

bir ay süre verilecek, süre sonunda aykırılığın hâlen giderilmemiş olması halinde ise, Kanun hükmüne aykırı hareket edenler hakkında 1.557.139,00–TL (01.01.2022 tarihinden itibaren uygulanacak güncel tutardır) idari para cezası uygulanacaktır.



Bu para cezasının miktarı göz önünde bulundurulduğunda, ön ödemeli konut satışlarında satıcıların karşılaştacağı en yüksek idari para cezası, satılan konut için teminat sağlanmaması olduğundan, satıcıların Kanun’a riayet etmelerini sağlamak açısından bu hususta yapılacak denetimler büyük önem arz edecektir.

TEMİNAT SAĞLANMAYAN ALICININ SATIŞ SÖZLEŞMESİNDEN DÖNME HAKKI

Satıcının teminat sağlama yükümlülüğünü yerine getirmemesi alıcının haklı nedenle sözleşmeden dönme sebeplerinden biri sayılabilecektir. Nitekim Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun’un m.45 f.2 c.1 hükmü gereğince “Satıcı, yükümlülüklerini hiç ya da gereği gibi yerine getirmezse tüketiciden herhangi bir



bedel talep edemez”. Bu halde kanaatimce, teminatına kavuşamayan alıcı, ödediği bedelden bir kesinti uygulanmaksızın sözleşmeden dönme hakkını kullanabilecektir.



SATILIK DÜKKAN

İZMİR | Bornova | Kazımdırık Mah. | 385 m²

16.000.000 TL



Ankara Caddesi üzerinde; alışveriş merkezlerine, eğlence mekanlarına, üniversitelere, hastanelere, ana arterlere ve metroya yakın lokasyonu Folkart Time ile şehrin tam kalbindesiniz.



2 bölümü bulunan dükkan 242 m² mağaza kullanım alanına sahip olup 141 m² tahsisli ön kullanım alanı bulunuyor.



Yeni şehir merkezinde yüksek kira getirili dükkan yeni alıcılarını bekliyor..



Ayberk Uygun

Gayrimenkul ve Yatırım Uzmanı

Merhaba, bu gayrimenkul yatırım uzmanı olarak, dürüst, şeffaf ve kaliteli hizmet anlayışını benimseyerek portföyümüzü yeni sahipleri ile buluşturmak için siz değerli yatırımcılara sunuyoruz.

    | [cbayberkuygun](https://www.cbayberkuygun.com.tr)

 **COLDWELL BANKER**
TEOK GAYRİMENKUL

Ofis : Mansuroğlu Mah. 283/1 Sk. No:10/B
Bayraklı/İZMİR

Telefon : 0232 343 83 83

Cep Tel: 0531 844 69 84

Email : aytacayberk.uygun@cb.com.tr

ARSA VEYA ARAZİ YATIRIMI YAPARKEN NELERE DİKKAT EDİLMELİ?

Arazi ya da arsa almak son yıllarda en akıllıca yapılan yatırım türlerinden biri haline geldi. Özellikle imara açık araziler üzerine yapılan yatırımlar belli süreçlerin ardından yatırımcıya uzun vadede kazanç sağlıyor. Öyle ki şu anda Türkiye genelinde büyüğünden küçüğüne tüm yatırımcıların hedef tahtasında kendisine yer bulan bir yatırım şekli durumunda. Arsa piyasasının da şu anda bir yoğunluk yaşadığı bir gerçektir. Peki bu denli yoğunluk yaşanan bir piyasada alıcı nelere dikkat etmeli, neleri göz önünde bulundurmalıdır?

1. Arsanın ve arazinin sahibinden veyahut satıcısından, arsanın tapusunu göstermesi istenmelidir. Bu mümkün değilse tapu bilgileri istenmelidir. Satıcıdan kimliğini ibraz ve ispat etmesi talep edilmelidir. Bu bilgiler tapu müdürlüğüne gidilip doğrulanmalı ve satıcı ile tapu sicilinde arsanın sahibi olarak görünen kişinin aynı kişi olup olmadığı kontrol edilmelidir. Aksi halde dolandırıcılığa müsait hale gelmiş olunur.

2. Tapu kütüğünde kontrol edilmesi gereken diğer bir husus da, tapu sicilindeki şerhler hanesidir. Yani arsanın ya da arazinin üzerinde haciz, ipotek, intifa veyahut şufa hakkı olup olmadığı öğrenilmelidir. Çünkü bu haklar, ni-



tebliği itibari ile üstün haklardır. Arsa satın alındıktan sonra örneğin üzerinde haciz varsa, haczedenden arsayı sattırıp alacağını tahsil edebilir.

3. Tapu sicilinde arsanın ya da arazinin metrekaresi de yazar. Satıcının belirttiği metrekare ile tapudaki metrekare ölçümü karşılaştırılmalıdır.

4. Arsanın sahibinin tek bir kişi mi yoksa birden fazla kişi mi olduğu yine tapudan öğrenilebilir. Eğer tapuda oran belirtilmişse arsa birden fazla kişiye aittir. Bu tarz "hisseli parsel" arsalar ve araziler, müstakil arsalarla oranla daha düşüğe sahiptir. Çünkü belirli işlemlerde üzerinde tek başına tasarruf edebilmek için diğer maliklerin de onayı gerekebilir.

5. Size gösterilen arsanın gerçekte yani tapuda aynı arsa olarak görünüp görünmediği öğrenilmelidir. Bu bilgileri almak için kadastro müdürlüğüne başvurmak gerekir.

6. Arsa alırken dikkat edilmesi gerekenlerden bir diğeri de imar durumudur. Arsanın imar planı öğrenilmelidir. İmar planı, arsanın bağlı bulunduğu belediye veya bayındırlık ve iskan müdürlüklerinden öğrenilebilir. Örneğin satıcı arsanın 10 katlı binaya uygun olarak imar edildiğini söyleyebilir. Ancak gerçekte söz konusu arsa 2 katlı binaya uygun olabilir, sit alanı olabilir, ormanlık alan olabilir. Arsanın çevresinin de imar planı önem taşır. Sanayi alanı olabilir, ticaret alanı olabilir, ulaşım ağı yapılabilir. Bu hususlar arsanın değerinin artıp, azalmasına da rol oynamaktadır.

7. Belirtelim ki tapu kütüğünde "arsa" yazması o arazinin imar edildiği anlamına gelmez. Bunun için de yine belediyeye veya bayındırlık ve iskan müdürlüğüne başvurmak gerekir. Örneğin tarım arazisi olabilir. Bu da yatırımınızla ters düşebilir. Toprak Koruma ve Arazi Kullanımı Kanunu hükümlerince tarım arazileri çok küçük parçalara bölünmemektedir. Yani yatırım aracı olmaktan hemen hemen çıkmıştır. Buna da dikkat edilmelidir.

8. Arsanın ya da arazinin 2B hakkı ile satılıp satılmadığı Karayolları'ndan kontrol edilmelidir. Arazinin yol genişleme planı içinde kalıp kalmadığını ifade eden 2B hakkı tapuda gözükmebilir. Bu halde Karayolları'na müracaat etmek lazımdır.

9. Arsa alırken dikkat edilmesi gerekenlerden biri ise yabancı uyruklunun arsa alması durumudur. Yabancı uyruklu gerçek kişiler veya yabancı ülkelerde o ülkelerin kanunlarına tabi olarak kurulmuş tüzel kişi ticaret şirketleri için özel bir şart bulunmaktadır. Bu kişiler arsa ya da arazi alırken hazırladıkları projeleri ilgili bakanlığın onayına 2 yıl içinde sunmalıdır.

Aksi halde devlet arsayı ya da araziye bedelsiz olarak geri alabilmektedir.

10. Arsa alırken dikkat edilmesi gereken bu hususlara ek olarak, parselin topografyası (eğimi vb.), zemini, köşeli parsel olup olmaması, arsanın sosyal çevresi, hastane ve okul gibi hizmet alanlarına yakınlığı, caddelere olan çıkışı, imar planı doğrultusunda izin verilen inşaat alanı (taks ve kaks) gibi saymakla tükenmeyecek faktörler de göz önünde bulundurulmalıdır.



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.

İZMİR'DE ARSA, İSTANBUL'DA KONUT ARANDI



Bu yıl satılık konut aramasında İstanbul ilk sırada yer aldı. Verilere göre arsa aramalarında İzmir öne çıktı.

2021 yılında Türkiye genelinde en çok satılık konut ve arsa aranan il ve ilçeleri paylaştı. Yıl boyunca en çok satılık konut araması yaptığı iller arasında İstanbul ilk sırada yer aldı. İstanbul'u ise İzmir, Ankara, Muğla ve Mersin takip etti.



Satılık konut aranan ilçeler sıralamasında, geçen yıl olduğu gibi bu yıl da Aydın'ın Kuşadası ilçesi birinciliği bırakmadı. Kuşadası'ndan sonra Trabzon'un Ortahisar, Muğla'nın Bodrum, İstanbul'un Esenyurt ve Beylikdüzü bölgeleri ilk beş sırayı paylaştı.

EN ÇOK SATILIK DAİRE VE ARSA ARAMASI YAPILDI

2021 yılında platformda gayrimenkul araması yapan kullanıcıların konut tipi tercihleri, emlak yatırımındaki yönelimi de ortaya koydu. Satılık kategorisinde en sık arama yapılan gayrimenkul tipleri arasında apartman dairesi ve arsa dikkat çekti. Apartman dairesi ve arsanın ardından ise talep görenler sırasıyla villa, müstakil ev ve prefabrik ev oldu. Salgın sonrası talep artışı yaşanan satılık arsa aramalarında 2021 yılının öne çıkan ili İzmir olurken, İzmir ile birlikte ilk beş sırada İstanbul, Antalya, Bursa ve Kayseri yer aldı.

Konya'nın Akşehir bölgesi ise en çok satılık arsa araması yapılan ilçeler arasında ilk sıraya yerleşirken, İstanbul'un Çatalca ve Şile, Muğla'nın Milas ve Fethiye ilçeleri satılık arsa kategorisinde Akşehir'in ardından geldi.

TRAFİK İKİ KATINA ÇIKMIŞ DURUMDA

Açıklamada görüşlerine yer verilen Zingat Satış ve Ticari İlişkiler Direktörü Eser Karaismailoğlu, Aydın Kuşadası bölgesinde, özellikle gurbetçilerin yoğun arayış içerisinde ol-

duğunu belirterek, şunları kaydetti:

"Kurdaki hareketlilik sonucu diğer ülke vatandaşlarının da bölgeye yoğun ilgi gösterdiklerini gözlemliyoruz. Özellikle, yılın son çeyreğinde yurt dışından aldığımız trafik iki katına çıkmış durumda. En çok konut aranan diğer ilçelerde de yabancıların ilgisinin yanında, kredi faiz oranlarının düşmesiyle beraber iç talebin canlandığını takip ediyoruz. Özellikle Beylikdüzü ve Esenyurt ilçelerinde, merkezi ilçelere göre fiyatların daha makul seviyede olması vatandaşlarımızın bu iki ilçeye ilgisini artıran önemli bir husus. İnşaat maliyetlerinde son bir yılda oluşan sıra dışı artışlar sebebiyle şu anda üretilen konutların fiyatlarının net şekilde artacağı da tahmin ediliyor. Bu da talebi artıran önemli etkenlerden birisi." ifadelerini kullandı.

Geçen yıldan bu yana villa ve müstakil ev kategorilerinin cazibesini koruduğunu aktaran Karaismailoğlu, "Salgın süreci insanların evleriyle barıştığı ve bununla beraber yaşam alanlarını da çok sorguladıkları bir dönem oldu. Doğayla iç



içe yaşama motivasyonuna sahip vatandaşlar, bu ihtiyaçlarını karşılayabilecekleri sıfır projelere veya ikinci el konut tipine daha fazla ilgi gösterdiler" diye ekledi.

Karaismailoğlu, arsa yatırımına gösterilen talebe değinerek, "Yakın zamanda hizmete açılan Kuzey Marmara Otoyolu, İzmir-İstanbul Otoyolu ve yapımında artık sona geline 1915 Çanakkale Köprüsü güzergâhında bulunan bölgelerde arayışların yoğunlaştığını gözlemliyoruz. Muğla konut kategorisinde olduğu gibi arsa yatırımı yapanlar için bir cazibe merkezi olmaya devam ediyor. Arsa yatırımı yapacak vatandaşlarımızın yatırım yapacakları arsanın konumu, inşaatı uygunluğu gibi temel bilgilerden mutlaka emin olmaları lazım" değerlendirmesinde bulundu.



SATILIK DAİRE

İZMİR | Konak | Kültür Mah. | 2.5+1 | 120 m²

4.500.000 TL



Mülkümüz, Alsancak'ın en merkezi konumlarından, Mustafa Münir Birs l sokakta yer alıyor. Çok  zel ve kaliteli malzeme kullanılarak komple yenilenmiş olan dairemiz, 120 m² alana sahip.



Muhteşem manzara ve ferah yapıya sahip daire, 2,5+1 oda olup, ş mineli teras tadında geniş salonu, giyinme odası ve kullanılışlı mutfak bulunuyor. Özel seri LG klimaları da mevcut.



Zeminde kullanılan masif parke, Calacatta mermer kullanılan şömine, gri Marmara mermeri kullanılan mutfak, Carrara mermerden banyosu, H ppe duşakabini ve ceviz sürü kapıları ile muhteşem bir daire.



Eylem Keskin

G yrimenkul ve Yatırım Uzmanı

Merhaba, bu gayrimenkul yatırım uzmanı olarak, dürüst, şeffaf ve kaliteli hizmet anlayışını benimseyerek portföyümüzü yeni sahipleri ile buluşturmak için siz değerli yatırımcılara sunuyoruz.

[Twitter](#) [Facebook](#) [Google+](#) [Instagram](#) | cb.eylemkeskin

COLDWELL BANKER
TEOK G YR MENKUL

Ofis : Mansuroğlu Mah. 283/1 Sk. No:10/B
Bayraklı/İZMİR

Telefon : 0232 343 83 83

Cep Tel: 0532 462 17 52

Email : eylem.keskin@cb.com.tr

DEPREM RİSK ARAŞTIRMASINI MUTLAKA BAKANLIĞA BAĞLI FİRMALARA YAPTIRIN

Yeni bir ev alırken ya da kiralarken eskiden evin konumu, oda sayısı, sahip olduğu sosyal olanaklar, toplu ulaşımına yakınlığı gibi kriterler önem arz ederken, artık binanın depreme dayanıklı olması tüm bu kriterlerin başında yer alıyor. Oturduğunuz binanın olası depremlere karşı dayanıklılığını ölçtürmek ya da deprem sırasında binanın alabileceği hasarı öğrenmek isteyen bina sakinleri, site ya da bina yöneticisinden bu analizin yapılmasını talep edebilir. Günümüzde artık binanın Deprem Yönetmeliği'ne uygun yapıp yapılmadığı, zemin etüt raporu, dış görünümdeki çatlaklar, kolon ve kirişlerdeki değişimler gibi konuların sorgulanıp incelenmeye başlandı.



BİNADA BU BELİRTİLERE DİKKAT

Oturduğunuz konut projesiz ve ruhsatsız ise, inşaatta hazır beton kullanılmadıysa, binadan daha önce alınmış karot beton dayanımı C10 altındaysa, kolon ve kirişlerinde çatlaklıklar varsa, bodrum katta rutubet, kolon demirlerinde paslanma, betonda deniz kabukları veya benzeri şeyler varsa, bina dere yatağı ya da dolgudaysa riskli olma ihtimali yüksektir. Bu noktada iki seçeneğiniz var; Birincisi 'deprem dayanıklılık raporu' diğeri ise 'risk



tespiti' yaptırmaktır. Belediye, Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü, Kaymakamlık gibi resmi kurumlara başvurmak veya özel bir şirketle anlaşarak test yapılmasını isteyebilirsiniz.

Oturduğunuz binanın olası depremlere karşı dayanıklılığını ölçtürmek ya da depremler sırasında binasının alabileceği hasarı öğrenmek isteyen bina sakinleri site ya da bina yöneticisinden bu analizin yapılmasını talep edebilir.

ÇEVRE VE ŞEHİRCİLİK BAKANLIĞI'NDAN LİSANS ALMIŞ KURUMLARA İŞLEM YAPTIRIN

Deprem dayanıklılık testini bağımsız firmalar yapar ve sonuçlarını da o binada yaşayanlarla paylaşır. Ancak; risk tespiti farklıdır. Çünkü bu tespiti yaptırsanız ve binanız riskli çıkarsa geri dönüşü olmayan bir yıkım süreci başlıyor olabilir. Riskli binaların tespiti için Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'ndan lisans almış kurumlara tapu ve kimlik fotokopisi ile başvuru yapılması



yeterlidir. Bu kurumlar binanıza ilişkin bir rapor hazırlar ve 7 gün içinde belediyeye gönderir. Yapılan itirazlar heyet tarafından incelenir ve riskli olduğu kabul edilirse bina 60 gün içinde yıkılır. Teknik heyet riskli olmadığına karar verirse, şerh kaldırılır. Öte yandan yapılan yeni düzenlemelere göre belediyeler de şikayet halinde veya resen riskli binaları maliklerinden süre vererek tespitini yaptırmalarını isteyebilirler.

BELEDİYEDEN BİNAYA İLİŞKİN KAYITLARI TEYİT EDİN

Öte yandan yapılarda ayırım yapılabilmesi için en önemli katkısı deprem yönetmeliği sağlıyor.

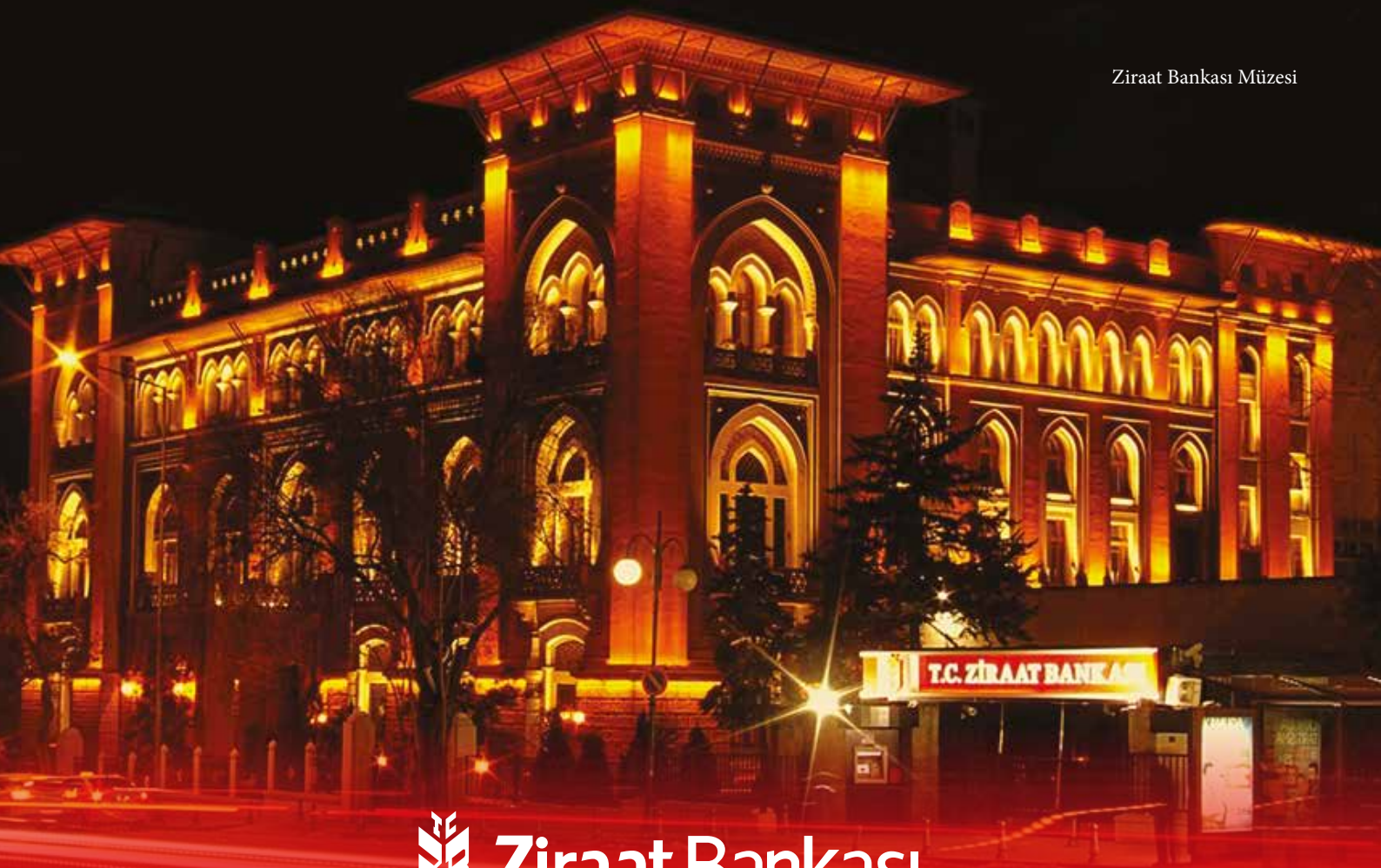


Yeni dönem deprem yönetmeliğine göre yapılan binaların daha dayanıklı ve güvenilir olduğu dikkate alınırsa binanın yaşı çok önemli kistastır. Binanın dayanıklılık noktasında incelenmesi için önemli testlerin yapılması gerekiyor.

Satın alacağınız ya da kiralayacağınız binanın yapılış yılını, depreme dayanıklılık testi ya da eski yapılarda risk tespiti

yapılıp yapılmadığını sorgulamanız gerekmektedir. Yine bağlı olduğu belediyeden binaya ilişkin kayıtları teyit edebilir, binanın zeminin uygun olup olmadığını ve binanın zemin şartlarına uygun yapılmadığını araştırabilirsiniz.





Ziraat Bankası

ZİRAAT BANKASI'NDAN TAPU İŞLEMLERİ İÇİN YENİ UYGULAMA !

Ziraat Bankası, Tapu Kadastro Genel Müdürlüğü (TKGM) ile iş birliği yaparak “Tapu Güvenilir Hesap Uygulaması”nı hayata geçirdi.

Ziraat Bankası Bankacılık Operasyonları ve Kurumsal İletişim Genel Müdür Yardımcısı Emrah Gündüz, “Uygulama ile nakit taşıma riski ortadan kaldırılarak, hırsızlığa karşı koruma sağlanırken, sahte para kullanımına karşı da önlem alınmış oluyor” dedi.

Bankadan yapılan açıklamaya göre, Ziraat Bankası, gayrimenkul mülkiyet hakkının devrini içeren kredili veya kredisiz tüm tapu işlemlerinde, satıcı ve alıcı arasında gayrimenkul mülkiyeti ile transfer tutarının eş zamanlı olarak el değiştirmesini sağlayan “Tapu Güvenilir Hesap Uygulaması”nı hayata geçirdi.

Açıklamada görüşlerine yer verilen Ziraat Bankası Bankacılık Operasyonları ve Kurumsal İletişim Genel Müdür Yardımcısı Emrah Gündüz, “Finansal dijital teknolojilerin kullanımının arttığı, fiziki para ile temasın da en aza indiği bu dönemde Tapu Güvenilir Hesap Uygulaması alıcı ve satıcılar için büyük ödeme kolaylığı sunuyor. Uygulama ile nakit taşıma riski ortadan kaldırılarak, hırsızlığa karşı koruma sağlanırken, sahte para kullanımına karşı da önlem alınmış oluyor. Ayrıca ta-

rafların bu süreçte yaşayabileceği olası güven problemleri de ortadan kaldırılıyor.” ifadelerini kullandı. Gayrimenkul alım satımı gerçekleştirecek müşterilerin güvenli bir şekilde para transferini yapabildikleri “Tapu Güvenilir Hesap Uygulaması”nın çalışma sistemine dair de bilgi veren Gündüz, şunları kaydetti:

“Ziraat Bankası’nda vadesiz mevduat hesabı olan veya yeni hesap açacak müşteriler, gayrimenkulün kayıtlı olduğu Tapu Müdürlüğü’ne devir alan veya devir eden olarak müracaat ettikten sonra, Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü sisteminden aldıkları başvuru numarasını, işlem için Ziraat Bankası şubesine bildirir. Ziraat Bankası şubesinde Tapu Güvenilir Hesap işlemine yönelik gayrimenkulü devir eden (satıcı) tarafından verilen bilgilerin sisteme girişi sonrasında bilgilerin devir alan (alıcı) tarafından da onaylanması ile uygulama başlatılır ve transfer bedelinin Ziraat Bankası güvencesine alındığı bilgisi taraflara SMS ile bildirilir. Tapu Müdürlüğünde devir işleminin tamamlanması ile eş zamanlı olarak devir alan (alıcı) hesabından devir eden (satıcı) hesabına bildirilen tutar transfer edilir.”

Gündüz, Ziraat Bankası’nın yenilikçi ürün ve hizmetlerinin yanı sıra ödeme ve tahsilat çözümlerinde de müşterilerinin hayatını kolaylaştırmaya devam edeceğini bildirdi.



Emrah GÜNDÜZ



SATILIK VİLLA

İZMİR | Çiğli | Sasalı Mah. | 4+1 | 350 m²

5.250.000 TL



Villa, Çiğli Sasalı'da Ketenci Sitesinde yer alıyor. Doğa ile iç içe olacağınız bu sitede geniş yeşil alanları ve havuzu bulunuyor.



350 m² alan sahip villa, 4 oda bir salon olup zemin katta daire si bulunuyor. Galeri tavana sahip salonu ve 3 adet banyosu mevcut.



Samimi komşulukların bulunduğu sitede keyif dolu bir yaşam sizleri bekliyor.



Filiz Kabaklıoğlu

Gayrimenkul ve Yatırım Uzmanı

Merhaba, bu gayrimenkulün yatırım uzmanı olarak, dürüst, şeffaf ve kaliteli hizmet anlayışını benimseyerek portföyümüzü yeni sahipleri ile buluşturmak için siz değerli yatırımcılara sunuyoruz.

[Twitter](#) [Facebook](#) [Google+](#) [Instagram](#) | cbfkabaklioglu

COLDWELL BANKER
TEOK GAYRİMENKUL

Ofis : Mansuroğlu Mah. 283/1 Sk. No:10/B
Bayraklı/İZMİR

Telefon : 0232 343 83 83

Cep Tel: 0532 689 77 75

Email : filiz.kabaklioglu@cb.com.tr

10 YIL SONRA MÜŞTERİ DENEYİMİ NASIL OLACAK ?

SAS, 2030'daki müşteri deneyimini konu alan araştırma sonuçlarını açıkladı. Araştırma bulgularına göre, 2030'da müşteri ile olan etkileşimlerin %67'si akıllı makinelerce sağlanacak.

Modern teknoloji, markalarla tüketicilerin bağlantı kurma şekillerini baştan aşağı değiştirdi. Yeni ürünler, hizmetler, tüketiciler ve rakipler geliyor ve gelişmeye devam ediyor. Tüketicilerin davranışları, beğendikleri ve beğenmedikleri değişmeye devam ediyor. 2030'da müşteri deneyimi nasıl olacak? Markalar geleceğin tüketici beklentilerini karşılamak için nasıl dönüşecekler? Bunlar, Futurum Research'ün hazırladığı ve analitik lideri SAS'ın sponsor olduğu "Deneyim 2030: Müşteri Deneyiminin Geleceği" adlı çalışmada ele alınan sorulardan sadece bazıları.

Araştırmaya göre, teknoloji yeniden tasarlanan müşteri deneyiminin ardındaki başlıca itici güç olacak ve markalar tüketicilerin hızına yetişmek ve gelişen tüketici teknolojilerine ayak uydurmak için müşteri ekosistemlerini yeniden kurgulamak zorunda.

Müşteri deneyiminin itici güçleri çeviklik ve otomasyon olacak çalışmada yer alan markalar, 2030 itibarıyla, müşteri etkileşimi otomasyonuna doğru yoğun bir yönelim olacağını öngörüyor. Araştırmaya göre, akıllı makineler insanların yerini alacak ve müşteri etkileşimlerinin, gerçek zamanlı etkileşim sırasında verilen kararlar ve pazarlama ve promosyon kampanyalarına ilişkin kararların kabaca üçte ikisinden sorumlu olacak.

Araştırma sonuçlarına göre, 2030'da markalarla dijital cihazlar (çevrim içi, mobil vb.) kullanan tüketiciler arasındaki müşteri etkileşimlerinin %67'si insanlar yerine

akıllı makineler tarafından işlenecek ve etkileşim sırasında alınan kararların %69'u yine akıllı makineler tarafından tamamlanacak.

Futurum Research Baş Analisti ve Kurucu Ortağı Daniel Newman şunları söyledi: "Önümüzdeki on yıl içinde insanlarla makineler arasındaki ilişkide hızlı bir büyüme olacağı giderek daha da netlik kazanıyor. Şirketlerin, empati yüklü insansı deneyim sağlamakla tüketicilerin beklentisi olan anlık sonuçlar sunmak arasında hassas bir denge yakalaması gerekiyor. Veri, analitik, makine öğrenimi ve yapay zeka sayesinde makineler bu dengeyi müşterileri tatmin eden ve kuruluşa verimlilik katan daha insani yollarla sağlarken, teknoloji bir köprü işlevi görecek."

Tüketiciler Yeni Teknolojileri Benimsiyor

Çalışmaya göre, markaların %78'i bugün tüketicilerin mağazalarda teknolojiyle ilgilenirken rahat olmadığına inanıyor. Öte yandan, yine çalışmaya göre, tüketicilerin sadece %35'i bu rahatsızlığı dile getiriyor. Markalarla tüketicilerin inançları arasındaki bu uçurum, dikkatli olunmazsa markaların büyümeleri önünde sınırlayıcı bir faktör olabilir.

Aslına bakılacak olursa, anket sonuçlarına göre tüketiciler 2030 itibarıyla yeni teknolojileri daha da çok benimsemeyi umuyorlar:

* %80'i bir ürünün drone veya otonom bir araçla dağıtımını kabul edebileceğini söylüyor.

* %81'i chatbot'larla görüşmeyi umduğunu söylüyor.

* %78'i örneğin, bir giysinin alıcının üzerinde veya bir



gelme becerisi. Tüketiciler, markaların kişisel verilerini nasıl işlediği konusunda temkinliler ve bunu değiştirme güçlerinin olmadığını hissediyorlar. Tüketicilerin sadece %54'ü markaların verilerini gizli tuttuğuna inanıyor. Hatta, tüketicilerin yüzde 73'ü kişisel veri kullanımının "kontrolden çıktığına" inanıyor. Markalar tüketicilerin güven duymakta zorlanarak verdikleri kullanıcı verilerinin zenginliği sayesinde sağlayabilecekleri müşteri deneyimini dengelemek için çalışırken bu konu önlerine bir engel olarak çıkıyor.

Öte yandan, araştırmaya göre markalar karşı karşıya oldukları risklerin farkındalar. Markaların yüzde 59'u, müşteri bilgilerini güvenceye almanın güçlü bir müşteri deneyimi için en önemli faktör olduğuna kesinlikle katılıyor. Peki, markalar hazır mı? Araştırmaya göre bazı

problemler var zira %84'lük bir kesim gizliliğe ilişkin resmi mevzuatlardaki değişikliklerden ve kendilerinin bunlara uymaya hazır olup olmadıklarından kaygılanıyor.

Arcan: "Tüketiciler hayatlarını başkalarına açan teknolojiyi kullanmaya devam ederken işletmelerden iki şey bekliyorlar" dedi: "Beni bir birey olarak anlayın ve gizliliğimi koruyun". Müşteri deneyimleri oluştururken dengeyi yakalama fırsatı da tam olarak burada yatıyor".

SAS Hakkında

SAS analitik alanında liderdir. SAS, yenilikçi yazılım ve hizmetlerle dünyanın her yerinden müşterilere veriyi zekaya dönüştürmeleri için destek ve ilham verir. SAS, dünyadaki müşterilerine "THE POWER TO KNOW" anlayışıyla hizmet vermektedir.



mobilyanın evde nasıl durduğunu görmek için artırılmış gerçeklik ve sanal veya karma gerçeklik uygulamalarını kullanmayı umduğunu söylüyor.

* %56'sı 2025 itibarıyla karma gerçeklik cihazlarıyla uzak yerleri "ziyaret etmeyi" ya da tatil ve eğlence etkinliklerine katılmayı umuyor.

* 10 kişiden 8'i çevrim içi satın alma ya da akıllı bir evi kontrol etmek için akıllı bir asistan (Google Home, Amazon Alexa vb.) kullanmayı umuyor.

* %78'i giyilebilir cihazlarıyla diğer cihazları kontrol etmeyi umduğunu söylüyor

Markalar açısından, bu düzeyde tüketici kabulü ve beklentisi tüketici etkileşimini genişletmek için yeni fırsatlar sunuyor. Öte yandan, her iki tarafın artan beklentilerini karşılamak için markaların tüketici teknolojisi ile pazarlama teknolojisi arasındaki uçurumu kapatacak yeni kapasitelere ihtiyacı var.

SAS Orta Doğu, Türkiye ve Doğu Avrupa Bölgelerinden Sorumlu Pazarlama Direktörü Nurcan Bıçakçı Arcan, konuyla ilgili olarak "Bir müşteriyi yolculuğu boyunca izlemek, müşterinin sonsuz yolculuk permütasyonları hakkında derinlemesine bir anlayışa sahip olmayı gerektiriyor. Müşteriler sayısız kanal ve temas noktasından geçen hatırlanmak ve anlaşılacak istiyorlar. Markalar hızla harekete geçmek için işletim modellerini yeniden şekillendirmek zorunda. Kişiselleştirebilecekleri bir ölçekte bütüncül bir veri stratejisine, gerçek zamanlı süreç analitiği yeteneklerine ihtiyaçları var" dedi.

Güvenin Giderek Artan Önemi

Bugün belki de markaların önündeki en büyük zorluk, markalarla tüketiciler arasındaki güven uçurumunun üstesinden

GAYRİMENKUL SEKTÖRÜNDE MOTİVASYON VE İSTİKRAR



Volkan ÖKTEN

Coldwell Banker Kenzi
Gayrimenkul Profesyoneli

Tarih boyunca başarının tanımı sürekli değişkenlik göstermiştir. Kimi dönem savaş meydanında kazanılan zaferler kimi dönemse bilim dünyasında devrim niteliğinde ki buluşlar. Günümüz iş dünyasındaki başarının tanımında şüphesiz ki istikrarlı olmaktan geçiyor. Gayrimenkul sektörünün sürekli değişkenlik gösterdiği ve sürekli yeniliklerin anlık gelişim sağladığı bir alanda istikrarlı olabilmek en önemli farkındalık yolu. 2015 senesinde Gayrimenkul piyasasına Coldwell Banker markası altında başladım, yaklaşık 7 senedir edindiğim tecrübe doğrultusunda sektörde devam eden gayrimenkul danışmanlarının çoğunun istikrarı sağlama noktasında oldukça zorlandıklarını gözlemledim.

Dinamik ve güncel bir iş yapıyoruz, kendimizi ve bilgimizi yenilemediğimiz sürece maalesef yenilen tarafta oluyoruz. Peki kendimizi nasıl yenilemeli ve bilgilerimizi nasıl tazelemeliyiz? Sanırım bu sorunun en güncel cevabı kendini iyi tanımaktan ve gayrimenkul işini bilinçli

yapabilmekten geçiyor. Evet doğru okudunuz, maalesef ki sektörde istikrarı sağlayamayan birçok firma ve gayrimenkul danışmanının en büyük hatası bu mesleği bilinçli yapmaması ve yaptığı işi hâlâ meslek olarak görmemesi.

2021 senesi gayrimenkul sektörünün Türkiye piyasası genelinin büyümesiyle neticelendi, aynı şekilde büyüyen gayrimenkul piyasası beraberinde birçok gayrimenkul ofislerinin ve danışmanlarında sektörde devam edemediği bir sene oldu. Bunun en büyük sebebinin danışmanların istikrar ve güncel iş planı yapmayarak çalışmalarını devam ettirmelerinden kaynaklı olduğunu düşünüyorum.

Gerek bölgemizde gerekse farklı şehirlerde gayrimenkul danışmanlığı yapıp başarılı olan birçok profesyonel ortak tek bir noktada buluşuyor. Buda programlı ve bilinçli bir iş planının olması. Başarı herkes için farklı şeyler ifade edebilir; para, mevkii popülerlik gibi. Sanırım bunların hepsinin ortak kesişim noktası istikrarlı olabilmekten geçiyor. İstikrar sağlamadan paranın, mevkiinin ve popülerliğin gayrimenkul piyasasında yeri olmuyor.

2022 senesi döviz kurunun ciddi artışıyla birlikte birçok yatırım aracını olumsuz ve güvensiz hâle getirdi fakat gayrimenkul alanı 2021 senesinde olduğu gibi 2022 senesini de güvenli ve artış trendinin devam ettiği bir sene olacağını göstererek devam ediyor.

Biz gayrimenkul danışmanları olarak 2022 senesini bilinçli iş planı düzenleyerek istikrarlı bir hale getirebileceğimizi düşünüyorum. Aksi bir durumda anlık işlemlerin maalesef gölgesi altında geçen bir yıl olabilir. İş dünyasının en hassas olduğu alan güven unsurudur, gayrimenkul piyasasında güven tek kullanımlıdır. Kendi iş yaşantımızı müşteri portföyümüzü güvenli bir liman haline getirmek istiyorsak hata yapma lüksüne maalesef sahip değiliz. Bu yolculukta farkındalık sağlamadan fark yaratmamız maalesef mümkün değil. Düşünün ki sürekli gelişen bir piyasa ve aynı orantıda

bir çok kişinin dönemsel sektöre girdiği ve sektörde maalesef istikrarlı olamadığı için Gayrimenkul piyasasında devam edemediği hırçın bir iş yapıyoruz, birçok müşteri grubu istikrarsız ve bilinçsiz olarak çalışan gayrimenkul danışmanlarından muzdarıp, biz gayrimenkul profesyonelleri olarak bu farkı iyi analiz edebilirsek güvenli limanları olan gayrimenkul danışmanları olarak yolumuza devam edebiliriz.

Kendine yatırımın sadece kendine odaklı geri dönüşlerini aldığı başka bir iş kolu maalesef yok, yaptığımız bireysel yatırımlar doğrudan kendi iş yaşantımıza katkı sağlamakta ve bu katkı beraberinde maddi ve manevi başarıya bizi ulaştırmakta. Bu doğrultuda özellikle yeni başlayan gayrimenkul danışmanlarının önlerinde çok büyük fırsatları yakalama imkanlarının olduğunu söyleyebilirim. Öncelikle kendimize inanmalıyız ama maalesef çalışmadan inanç boş bir düşünce olarak kalıyor.  alışmadığımız her hafta her gün ve her an aslında kendimize ve iş hayatımıza ihanet ettiğimizin bilincinde olmamız gerekiyor. Dolasıyla kendimizi doğru tanımalı ve tamamlamalıyız. Platon'unda dediği gibi ; "İnsanın kendini fethetmesi zaferlerin en büyüğüdür." Unutmamalıyız ki zor görünen her başarının temelinde kendine inanmakla atılan ilk adım ya-tıyor. Konfor alanımızdan çıkmalı ve sektörde istikrarlı bir profesyonel olabilmek için çalışmalarımızı devam ettirmeliyiz.



COLDWELL BANKER
KENZİ GAYRİMENKUL

Volkan ÖKTEN





COLDWELL BANKER
TEOK GAYRİMENKUL



TARIK ORDU

Coldwell Banker TEOK Gayrimenkul Broker/Owner

"Ahlaki, İnsani, Hayati Deneyimi ve Başarısı Yoksa Yalnız Akademik Başarı Yeterli Değildir."

Merhaba sevgili dostlar,

Konumsal güce dayalı abartılı iletişimler başta olmak üzere, gerek ziyaret etmiş olduğum aile şirketlerindeki genç kuşak girişimciler, gerekse hayatın içinde veya kendi sektörümüzde karşılaştığım bazı akademik başarı sağlamış, hatta derece bile yapmış üst düzey kişilerin hayatın gerçekleriyle karşı karşıya kaldıklarında ciddi anlamda bocaladıklarını ve büyük çıkmaza girdiklerini bir çok kez gözlemledim. İlğimi çeken bu durumu araştırdım, samimi olarak fikirlerimi sizlerle paylaşmak istedim.

Daha orta okuldayken başlıyor aslında bu serüven...

Orta okuldayken en büyük hayalimiz iyi bir liseye girmek, lisedeyken iyi bir üniversiteye, üniversite sonlara doğru yaklaşırken gelecek kaygısı başlar, korkular içimizi ve iyi bir CV doldurup her yere başvururuz.

Bir kaç sene işsiz kalır ve ilk bulduğumuz işi kaçırmamak adına hemen kabul ederiz.

Hem de sevmediğimiz bir işte çalışarak başarıyı ve mutluluğu yakalamak pekte mümkün olmayacağını bile bile.

Bu size karamsar bir tablo gibi gözükebilir fakat yapılan çalışmalar sonucu Türkiye'deki insanların %70'inin çalıştığı işte mutlu olmadığı belirlenmiştir.

"İyi bir gelecek için elinde diploman olsun".

Bu söylediklerim aile ve toplumsal baskı sonucu bir çoğumuzun mecburi inancı haline gelmiş bir psikolojik baskı aslında.

Farklı açılardan bakabilmek ve iletişim becerilerini geliştirmek gibi bir deneyime sahip olmayan bireyler yorum kabiliyetlerini kaybettikleri gibi insani ve hayati deneyimden de uzak kaldıkları için oluşan baskılarında etkisiyle kendilerini akademik başarıya odaklıyorlar.

Akademik başarı için elde edilen puan sonucunda henüz hayati deneyimi olmayan bu kişilere inanılmaz görevler ve sorumluluklar yüklendiği yetmiyormuş gibi birde sorumluluklarına, emirlerine onlarca veya yüzlerce kişi veriliyor.

Birçoğu kendilerini bile yönetmekte zorlanan bu kişilerle karşılaştığımda ve onlarla samimi olarak sohbet ettiğimde bulundukları mevkilere rağmen mutlu olmadıklarını gözlemledim.

İşini ve konumunu kaybetmekten müthiş derecede korktuklarını ve kaybetmemek için kendi hayatlarını robot gibi yaşadıklarını gördüm.

Önceden IQ (Entelektüel Zeka) – Öğrenme ve anlama yeteneği çok önem arz ediyordu.

Daha sonra gelişen teknoloji ve zorlaşan hayat şartlarında evdeki hesap çarşıya uymamaya başladı, TEORİ ile PRATİK ikisi birbirinden çok farklı hal almaya başladı.

EQ (Duygusal Zeka) – Kişinin kendisinin ve başkalarının duygularını algılayabilme ve yönetebilme kapasitesinin çok daha önem arz ettiği bir yaşam oluştu.

Benimde iki küçük evladım var ve onları bu zorlu hayatın kurallarına göre yetiştirmeyi çok önemsiyorum.

Fakat daha da zorlaşan hayat şartlarında IQ ve EQ'nun yerini CQ (Yaratıcı / Meraklı Zeka) almaya başladı.

Bu zeka türü, anında ortaya çıkan karmaşıklığı, kriz anlarını ve belirsizliği daha kolay yönetebiliyor ve problemleri durumlara daha basit ve hızlı çözümler geliştirebiliyor.

Günümüzde, özellikle iş dünyasında, kriz yönetimi ve adaptasyon artık en geçerli kurallar haline geldi. İhtiyaçları anlamak ve beklentileri doğru tespit etmek için benzer pazarlarda deneyim sahibi olmak işi inanılmaz kolaylaştırıyor.

Alanında bir sorun yaşandığında bu işi kim çözer diye düşünülürken ilk akla gelen kişiler genelde CQ düzeyi yükseklerden çıkıyor.

Bugün ki yaşam koşullarında sektör gözetmeksizin, "Problem Çözenlerin ve Fark Yaratıcıların" hayatta kaldığını ve marka olduğunu gözlemleyebiliyoruz.

Herkes ile aynı hareket edip farklı sonuçlar beklemenin çokta doğru olmadığını, insanların kendi dünyasına göre hayallerinin ve hedeflerinin olması gerektiğini, en önemlisi de bu hayallerine ulaşmak için "Mücadele Ruhunu" kazanmanın çok ciddi önem arz ettiğini düşünüyorum.

Yine yapılan araştırmalarda, eğitim süreci devam ederken ticari deneyim ve gelir kazanmak için çalışan kişilerin %85'nin ilerleyen iş ve aile yaşamlarında da istikrarlı olduğu gözlemlenmiştir.

Cesaret, Kararlılık, Disiplin, Adanmışlık, Planlı Olmak, Kendine Güven, Sorumluluk Bilinci, Azim, İletişim Becerisi, Liderlik, Vizyonerlik, Öngörü Yeteneği, İş Zekâsı, Güvenilirlik, Sonuç Odaklılık ve TUTKU...

Başarının ve Kazancın, on yedi adet kilitli kapıların arkasında olduğunu ve yukarıda bahsetmiş olduğum bu kelimelerinde her birinin on yedi kapıyı açan anahtarlar olduğunu hayal edin...

Hangi anahtarı önemsiz görebiliriz ki?

Başarılı Olmanın, Fark Yaratmanın, Zirvede Kalmanın da Yolu Buralardan Geçer.

Herkes başarılı olmak ister ancak çok az kişi bu bedelleri ödemeyi göze alabilir.

Hayatınızda umduğunuz her ne varsa nasibiniz olsun.



SATILIK YALI

İZMİR | Konak | Mithatpaşa Cad. | 6+2 | 400 m²

50.000.000 TL



Tarihi Süreyya Sultan Yalısı, 700 m² arsa içinde 400 m² kapalı alanı bulunuyor. 6 oda, 2 salon 4 banyodan oluşan yalı, zemin, giriş ve 1. kat şeklinde 3 katlıdır.



Tarihi yalı, 1900 yılında Şamlı Misçi ailesi tarafından yaptırılmıştır. İzmir'in sembolü olan yalılar içinde, bakımlı ve şık duruşu ile nadide yapılardan biridir. Nesilden nesile aktarılacak korunan yalı, kültür mirası niteliğindedir.



Son olarak geçtiğimiz yıl, iç ve dış mekanlar aslına sadık kalınarak tadilat edilmiş ve yenilenmiştir. Yalı, anaokulu, konut, otel, restoran, müze, showroom, cafe ve birçok ticari şekilde değerlendirilebilir.



Filiz Kabaklıoğlu

Gayrimenkul ve Yatırım Uzmanı

Merhaba, bu gayrimenkulun yatırım uzmanı olarak, dürüst, şeffaf ve kaliteli hizmet anlayışını benimseyerek portföyümüzü yeni sahipleri ile buluşturmak için siz değerli yatırımcılara sunuyoruz.

    | [cbfbaklioglu](https://www.cbfbaklioglu.com.tr)

 **COLDWELL BANKER**
TEOK GAYRİMENKUL

Ofis : Mansuroğlu Mah. 283/1 Sk. No:10/B
Bayraklı/İZMİR

Telefon : 0232 343 83 83

Cep Tel: 0532 689 77 75

Email : filiz.kabaklioglu@cb.com.tr



Alişan Z. Palut
Lüks Konut Uzmanı

Yaşam Biçimi Olarak.. Lüks Konut

Alişan Z. Palut *Lüks Konut Uzmanı*

Coldwell Banker Teok Gayrimenkul

Lüks Konut ile ilgili bir yazı yazmamı istediklerinde konu bildiğim yerden geldi diye sevinmişim. Kağıt kalemin başına geçince hiç de öyle olmadığını anladım.

Lüks konut satışıyla ilgili onlarca kaynaktan birçok farklı yazı bulabilirsiniz, bu işin duayenleri tarafından yazılmış olanlar da dahil. O zaman bu konu hakkında ahkam kesmek bana düşmez.

Bilginin teknik olan kısmı da her mecrada kolayca bulunabildiğine göre..

Eğer benim yazım "Lüks Konut" a dair bir ufak pencere açacak ise, bu ancak konuya olan sevgimi ifade ederek olacaktır. Gayrimenkul işine ilk başladığım zamanlarda satış ve kazanç odaklı olarak önüme gelen hemen her portföye çalışıp satabileceğimi düşünürken tecrübe ettikçe bunun ne kadar yanlış ve ne büyük bir vakit kaybı olduğunu anladım.

Bir doktorun her türlü ameliyatı gerçekleştirmeye çalışmasına benzetirim, emlakçının her çeşit portföyü hakkıyla çalışıp işinin ehli gibi satabileceğine inanmasını..

İşte tam burada yolları ayıran o kelime gelir karşımıza, "Uzmanlık". Bence gerçek uzmanlık seçtiğiniz dalı severek çalışmaktan geçer.

Sektöre yeni atılanlar genellikle yüksek getirilerini düşünerek, konunun bilgi, donanım ve çok ciddi tecrübe gerektirdiğini hesap etmeden ticari veya endüstriyel gayrimenkule yönelmek isterler.

Benim içinse konu farklı geliştirdi.

Yazının başında bahsettiğim üzere çalışabileceğimi düşündüğüm zamanlarda ticariden arsa, araziye kadar her türlü portföyü gezirken farkına vardım ki öğrenmeyi, çalışmayı, sunmayı ve satmayı en sevdiğim "Lüks Konutlar".

Tanımı bile net yapılamayan, herkesin maddi veya manevi değerlerine göre değişiklik gösterebilen ve her zaman bir fazlasını bulabileceğiniz uçsuz bucaksız bir kelime "Lüks". Belki de bu sınırsızlık cezbedti beni.

Gezdiğim o portföylerde kendi hedeflerimi, hayallerimi gördüm. Alırken de satarken de hep kendi mülküm gibi düşünerek hareket ettim ve bu müşterilerime yansıdığı zaman sürecin karşılıklı güven sayesinde ne kadar sağlıklı ilerleyebildiğini gördüm. Başarıya giden yolun işte tam da burada başladığına inanıyorum.

"Lüks Konut " iş değil bir yaşam biçimidir.

Özel mülkleri, Özel müşteriler ile buluştururken tecrübe ettiklerimle kendi ufkumu da genişletiyorum. Geniş alanlarda, özel tasarım malikanelerde, muhteşem manzarasıyla kişiye özel geliştirilmiş projelerde müşterilerimin hayallerini gerçekleştirmeye çalışırken kendi hayallerimi de hedeflerimin arasına yerleştiriyorum. İşte aldığım bu hazzın beni bir "Lüks Konut Uzmanı" olmak üzere çıktığım bu yolda çok iyi yerlere taşıyacağına inanıyorum. Azim ve adanmışlık ile severek yapılan her işin sonunda başarı mutlaktır. O halde lüks konutları işini uzmanına bırakın.





Müşterek Mülkiyet Nedir?

Herhangi bir taşınmaz üzerinde, birden fazla kişinin hak sahibi olması ve fiilen bölüşülmemesi durumuna “müşterek mülkiyet” deniliyor.

Kanunen ya da hukuki işlemler sonucu doğan müşterek mülkiyet, çoğunlukla miras durumları sonrasında ortaya çıkabiliyor. Müşterek mülkiyete konu olan malların yönetimine, gelir ve giderlerine paydaşlar, payları oranında katılabiliyor.

Müşterek mülkiyet, söz konusu mülkün bölünmesi veya satılması durumunda sona erebiliyor. Müşterek mülkiyette paydaşlar, paylarını devretme, renhetme ve haczetme hakkına sahip oluyor.

Medeni Kanunun 659. maddesine göre, payın devri halinde, diğer paydaşların ön alım hakkı bulunuyor. Müşterek mülkiyette, tapu kütüğünde her bir hissedarın

Müşterek mülkiyette, eşya üzerinde tek bir mülkiyet hakkı söz konusu olmaktadır. Eşya üzerindeki mülkiyet hakkı, aynı anda birden fazla kişiye ait bulunmaktadır. Müşterek maliklerden her biri, eşya üzerindeki mülkiyetin, sadece bir bölümüne sahiptir



Mirasın Müşterek Mülkiyet Olarak İntikali'nde İstenecek Belgeler

- İntikali istenen taşınmaz mala ait varsa tapu senedi, yoksa taşınmaz malın ada ve parsel numarasını belirtir belge veya mirasçılarının sözlü beyanı,
- Veraset belgesinde iştirak hali çözülerek paylar belirlenmişse bir mirasçının, belirlenmemişse tüm mirasçılarının veya yetkili temsilcilerinin fotoğraflı nüfus cüzdanları veya pasaportları.
- Tüm mirasçıların intikali istenen taşınmaz malların sayısı kadar son altı ay içinde çekilmiş 6 x 4 cm büyüklüğünde vesikalık fotoğrafları.
- İntikal talebi, temsilci tarafından yapılıyor ise, ayrıca temsile ilişkin belge,
- Medeni Kanunun yürürlük tarihi olan 4 Ekim 1926 tarihinden sonraki ölümlerde mirase ait veraset belgesinin aslı veya mahkeme veya noterce onaylı örneği



hissesi isminin karşısında 1/3, 2/5 gibi gösteriliyor. MK'nın 688. maddesinde de ifade edildiği gibi paylı (müşterek) mülkiyette, birden çok kimse, maddi olarak bölünmüş olmayan bir şeyin tamamına belli paylarla malik (mülkün sahibi) olmaktadır. Bu paylar devredilebilir, rehnedilebilir ve alacaklılar tarafından da haczedilebilir. Daha basit bir anlatımla, müşterek mülkiyet, bir eşya üzerindeki mülkiyet hakkının, üzerinde tasarruf edilmesi mümkün paylara ayrılmış olarak, birden fazla kişiye ait olmasıdır.



– Medeni Kanundan önceki ölümlerde (4 Ekim 1926 tarihinden önceki ölümlerde) mahalle veya köy ihtiyar kuruluca düzenlenen ilmuhaber veya mahkemenen alınmış veraset belgesinin aslı veya onaylı örneği,

– Taşınmaz malın niteliği bina ise deprem sigortası aranır.

Müşterek Mülkiyetin Mali Yönü Nasıldır?

492 sayılı Harçlar Kanununa ekli (4) sayılı Tarifenin 3. Pozisyonuna göre; İntikale konu olan taşınmaz malların genel beyan döneminde beyan edilen emlak vergisi değerinden (diğer yıllarda bir önceki senenin emlak vergisi değerine her yıl Vergi Usul Kanunu hükümleri uyarınca belirlenen yeniden değerlendirme oranı uygulanarak bu-

lunacak değerden az olmamak üzere) ilgililerce beyan edilen değerleri üzerinden, Binde 9 oranında tapu harcı tahsil edilir.

Müşterek Mülkiyet Satışı Nasıl Olur?

Müşterek Mülkiyet yani paylı mülkiyet, bir taşınmazın birden fazla hak sahibi olması ile açıklanıyor. Böyle bir durumda, bir hak sahibi, kendine ait olan hisselerin satışını gerçekleştirebiliyor. Medeni Kanun'un 732. Maddesine göre diğer hissedarlar Önalım Hakkını kullanabilirler. Müşterek mülkiyette karşımıza çıkan bu düzenlemenin amacı, ortaklığa yabancı bir kişinin girmesine genel olarak engel olmaktır. Noter kanalıyla bu alımı diğer hissedarlara Noterlik Kanunu ve tüzüğüne uygun olarak bildirmeniz gerekmektedir. Önalım Hakkı(Şûfa hakkı) bildirim tarihinin üzerinden 3 ay ve satışın üzerinden 2 yıl geçmekle düşer.

Müşterek Mülkiyet İpotek Şartları Nelerdir?

Müşterek ipotek ise, birden çok taşınmazın aynı borç için ipotek edilmesi işlemi olarak karşımıza çıkıyor. Buna göre müşterek ipotek kurulabilmesi için aynı borç için birden fazla taşınmazın üzerinde ipotek kurulması gerekiyor. Farklı kişilere ait farklı taşınmazlar aynı borç için, aynı miktar üzerinden ama farklı derecelere ipotek edilebiliyor.





> *modern yaşamın özgün tasarımları...*



COSΛLAÇATI

   @cosalacati

0532 734 23 03

www.cosalacati.com



SATILIK DAİRE

İZMİR | Bayraklı | Manavkuyu Mah. | 4+1 | 225m²

3.950.000 TL



Daire, İzmir'in en merkezi ve yaşanabilir semtlerinden biri Manavkuyu'da bulunuyor olup 7 katlı apartmanın birinci katındadır.



225m² brüt 186m² net kullanım alanına sahip daire 4+1 olup, 2 banyo-ludur. Geniş ve ferah odalara sahip mülkümüz kiracıdır.



3 bloklu sitede, 24 saat güvenlik ve görevli hizmeti, açık havuz ve kapalı otoparkı bulunuyor.



Etka Ordu

Gayrimenkul ve Yatırım Uzmanı

Merhaba, bu gayrimenkulün yatırım uzmanı olarak, dürüst, şeffaf ve kaliteli hizmet anlayışını benimseyerek portföyümüzü yeni sahipleri ile buluşturmak için siz değerli yatırımcılara sunuyoruz.

🐦 f g+ 📷 | etkaordu35

COLDWELL BANKER
TEOK GAYRİMENKUL

Ofis : Mansuroğlu Mah. 283/1 Sk. No:10/B
Bayraklı/İZMİR

Telefon : 0232 343 83 83

Cep Tel: 0533 311 13 14

Email : etka.ordu@cb.com.tr

Coldwell Banker TEOK'ta 2021 Yılı Ödülleri Sahiplerini Buldu



" 2021 Yılı başarı yolunda henüz başlangıç, CB Teok Ailem ile 2022 yılı ve sonrasında daha büyük başarılarla imza atacağız."

Alişan Z. Palut
Lüks Konut Uzmanı

Coldwell Banker TEOK Gayrimenkul 7 Ocak'ta Marriot Hotel'de gerçekleştirilen 2021 Yılı Değerlendirmesi, 2022 yılı Hedef ve Strateji Belirleme toplantısında bir araya geldi.

Bu zorlu geçen 2021 yılında, bir önceki yıla göre %91 daha fazla büyüme gerçekleştirerek 2022 yılına daha kocaman umutlarla "Merhaba" dedik.

Coldwell Banker Teok Gayrimenkul Broker'ı Etki Ordu'nun sunumuyla gerçekleşen



toplantıda ilk olarak danışmanların kendilerini, hedeflerini ve stratejilerini anlattıkları sunumlarda 2022 mottoları da paylaşıldı.



Eylem Keskin

Gayrimenkul ve Yatırım Uzmanı



Bahtiyar Cilli

Ticari Gayrimenkul Uzmanı



Filiz Kabaklıoğlu

Gayrimenkul ve Yatırım Uzmanı

Coldwell Banker Teok Gayrimenkul Broker'ı Tarık Ordu 2022 Mottosunu Belirtti:

"DAHA ÇOK BÜYÜ VE GÜÇLEN" diyen Tarık Ordu çalışma arkadaşlarına bu senenin geçtiğimiz senelerden çok daha farklı olacağını söyleyerek cümlelerini tamamladı.

Ardından 4. Çeyrek ve aylık olarak ciro birincileri açıklandı. Ekim ayı Ciro Birincisi Ayberk Uygun ödülünü alırken; "Zorlu müzakerelerin sonucunda başarıya inanarak pes etmeden alınan bir ödül" dedi. Kasım Ayı Ciro Birincisi Alişan Zafer Palut oldu. Aralık ayı birincisi ise Filiz Kabaklıoğlu oldu. Kabaklıoğlu, aldığı ödülün 2022 için güzel

Birinciliğine aday olduğunu" belirtti. Ödüllerinin takdim edilmesinin ardından danışmanlarıma za Dördüncü Çeyrek ödülleri verildi. Ciro Birincisi Alişan Zafer Palut oldu. Kupayı 3. Çeyrek Birincisi Eylem Keskin'den aldı. Coldwell Banker Teok Gayrimenkul Broker'ı Tarık Ordu, kupanın her çeyrekte el değiştirmesinin burada

Yıllık ödülleri verildi. Ciro Üçüncüsü Eylem Keskin, İkincisi Bahtiyar Cilli olurken şampiyon Alişan Zafer Palut oldu. Palut, "2021 yılının başarı yolunda henüz başlangıç olduğunu, CB Teok Ailesi ile 2022 yılı ve sonrasında daha büyük başarılarla imza atacağız." dedi.

2021 İşlem Birincimiz ise Eylem Keskin oldu. İşlem Birincisi kupası takdim edilen Eylem Keskin, "Ciro kupası el değiştirebilir ama işlem kupası dört dönemdir ben de" diyerek bu konuda da iddiasını ortaya koydu.

Coldwell Banker Teok Gayrimenkul Broker'ırları Tarık Ordu ve Etki Ordu, toplantıyı şu sözler ile sonlandırdı; "Şimdi sırada bize yakışacak şekilde bir 2022 yılı geçirmek için çok daha stratejik ve akıllı çalışma zamanı."

Toplantının ardından Coldwell Banker Teok Gayrimenkul Ailesi Marriot Hotel'in Roof katında güzel bir akşam yemeği ile günü sonlandırdı.



bir başlangıç olduğunu ve daha farklı stratejik çalışmalar ile daha başarılı olacağını, 2022 Yıllık Ciro

başarının herkes için önemli olduğuna ve başarı odaklı çalışıldığını dikkat çekti. Son olarak 2021 Yılı



KİRALIK KÖŞK

İZMİR | Bornova | Erzene Mah. | 15 Oda | 906 m²

210.000 TL



1830'lı yıllarda Zipcy Ailesi tarafından yapılan köşkümüz, Bornova'da 80 ve 83 sokaklarının kesişim noktasından yer alıyor.



2000 m² arsa, 1.600 m² bahçe ve 906 m² kullanım alanı bulunuyor. Köşk, 2014 yılında komple tadilat edilmiştir.



Bornova'nın en merkezi konumunda yer alan köşk yakın zamana kadar cafe, restoran olarak hizmet vermiştir.



Eylem Keskin

Gayrimenkul ve Yatırım Uzmanı

Merhaba, bu gayrimenkulün yatırım uzmanı olarak, dürüst, şeffaf ve kaliteli hizmet anlayışını benimseyerek portföyümüzü yeni sahipleri ile buluşturmak için siz değerli yatırımcılara sunuyoruz.

[Twitter](#) [Facebook](#) [Google+](#) [Instagram](#) | cb.eylemkeskin

COLDWELL BANKER
TEOK GAYRİMENKUL

Ofis : Mansuroğlu Mah. 283/1 Sk. No:10/B
Bayraklı/İZMİR

Telefon : 0232 343 83 83

Cep Tel: 0532 462 17 52

Email : eylem.keskin@cb.com.tr

Türkiye Genelinde Konut Fiyatları Dövizden Daha Fazla Artış Gösterdi



Endeksa.com'un verilerine göre son bir ve iki yılda Türkiye genelinde konut fiyatları dövizden daha fazla artış gösterdi. İstanbul'da konut satış fiyatları 1 yılda %75 artarken, Ankara'da yıllık değer artışı %50, İzmir'de %55, Bursa'da %56, Antalya'da ise %78 olarak gerçekleşti.

Endeksa'nın güncel verilerine göre, Türkiye genelinde konut satış fiyatları son 1 yılda %63, 2 yılda ise %132 artış gösterdi. Buna karşılık dolar yıllık %56, 2 yıllık %97; euro ise yıllık %50, 2 yıllık %102 artış gösterdi. Kira getirisi de hesaba katıldığında ise konut yatırımının yıllık toplam getirisi %71, 2 yıllık getirisi %151 olarak gerçekleşti.



İstanbul'da konut satış fiyatları 1 yılda %75, 2 yılda %122 artış gösterdi. Kira getirisi dahil toplam getirisi %83, 2 yıllık getirisi ise %139 seviyesinde iken, Ankara'da yıllık değer artışı %50, 2 yıllık değer artışı %101; kira getirisi dahil toplam yıllık getirisi %57, 2 yıllık toplam getirisi ise %118.

İzmir'de yıllık değer artışı %55, 2 yıllık değer artışı %115; kira getirisi dahil toplam yıllık getirisi %62, 2 yıllık toplam getirisi ise %130. Bursa'da yıllık değer artışı %56, 2 yıllık değer artışı %103; kira getirisi dahil toplam yıllık getirisi %63, 2

yıllık toplam getirisi ise %118. Antalya'da ise yıllık değer artışı %78, 2 yıllık değer artışı %178; kira getirisi dahil toplam yıllık getirisi %86, 2 yıllık toplam getirisi ise %197.

Gayrimenkulün Türkiye'de her zaman güvenli liman olarak görüldüğünü belirten Endeksa.com Kurucu Ortağı ve Genel Müdürü Görkem Ögüt, "Pandemi sebebiyle bazı



aylar düşük geçmesine rağmen, gayrimenkul sektörü 2021 yılını 1 milyon 491 bin 856 adet konut satışı ile tamamladı.

Pandemide en önemli ihtiyaçlarımızın başında gelen barınma ihtiyacının önemini bir kez daha gördük. Konut satış fiyatlarının yıllık ve 2 yıllık değer artışlarına baktığımızda dövizden daha fazla değer kazandığını görüyoruz. Gayrimenkulün, önümüzdeki dönemde de önemli bir yatırım aracı olmaya devam edeceğini düşünüyoruz." dedi.



SATILIK DÜKKAN

İZMİR | Konak | Göztepe Mah. | 200 m²

8.250.000 TL



Mülkümüz Göztepe Sahil'de bulunuyor ve 3 cepheye sahip. Bunun yanı sıra mülkün ön ve arka cephe-lerinde bahçeleri mevcut.



200 m² olan mülkümüz beş bölüme sahip. Bunun yanı sıra çeşitli işletmeler için yeniden dizayn uygundur.



İzmir'in en işlek yollarından biri olan Mustafa Sahil Bulvarı üzerinde bulunan bu mülk aynı zamanda muhteşem bir deniz manzarası sunuyor.



Berk Özkan

Gayrimenkul ve Yatırım Uzmanı

Merhaba, bu gayrimenkulün yatırım uzmanı olarak, dürüst, şeffaf ve kaliteli hizmet anlayışını benimseyerek portföyümüzü yeni sahipleri ile buluşturmak için siz değerli yatırımcılara sunuyoruz.

[Twitter](#) [Facebook](#) [Google+](#) [Instagram](#) | [cb.berkozkan](#)

COLDWELL BANKER
TEOK GAYRİMENKUL

Ofis : Mansuroğlu Mah. 283/1 Sk. No:10/B
Bayraklı/İZMİR
Telefon : 0232 343 83 83
Cep Tel: 0507 255 53 54
Email : berk.ozkan@cb.com.tr

Coldwell Banker Ticari Gayrimenkul Eğitiminde Buluştu

17-21 Ocak tarihleri arasında Ankara Point Otel' de 54 danışmanın katılımı ile "Ticari Gayrimenkul Eğitimi" gerçekleştirildi. Bu sadece Ankara için değil sektör içinde de bir rekordur. Ocak ayı bizim için önemli bir aydı. 2022 için hedeflerimiz, hayallerimiz ve planlarımız var. Bu planlarımızın gerçekleşmesi için de çok çalışıyoruz. 2022 yılı ticari gayrimenkulde CBC Club'ın yılı olacak. Buna inanıyor ve bunun için var gücümüzle çalışıyoruz.

22 Ocak tarihinde Ankara'da ki zorlu hava şartları, uçakların iptal edilmesine, Bolu Dağı'nın geçit vermemesine, belediyelerin, valiliklerin sokağa çıkmayın uyarılarına rağmen 142 kişilik bir CBC Club Toplantısı gerçekleştirdik. Artvin'den, Antep'e, Diyarbakır'dan, Antalya'ya, İzmir'den, Düzce'ye, Konya'dan Kayseri'ye, Çanakkale, Bursa, Balıkesir'e, Kıbrıs'tan İstanbul'a tam tamına 142 kişi saat 09:30-17:00 arası Point Hotel' de hem paylaştık hem öğrendik hem de eğlendik. Altıncısı düzenlenen CBC Club toplantımızın ana teması 2021 yılının değerlendirilmesi ve 2022 yılına ait planlarımızın üyelerimiz ile paylaşılmasıydı. 2021 yılında CBC Club üye sayısı 145'e ulaştı ve 2022 yılında bu sayının artmasını bekliyoruz.

2022 yılında yapacağımız iş birliklerinden bahsettik. Sigorta sektöründe yapacağımız bir iş birliği ile sektöre yenilik getireceğiz. Enerji sektöründe ve turizm sektöründe yapacağımız iş birliklerini tanımladık. Proje satış kulübünün kuruluşunu duyurduk. Bu kulübün çalışma sistemini de yakında açıklayacağız. Gayrimenkul değerlendirme kuruluşları ile iş birliği geliştirmek üzere bir proje üzerinde çalıştığımızı anlattık. Aynı zamanda ulusal çapta iş birliği yaptığımız 2 yeni müşterimizi açıkladık.

TDUB yönetim kurulu üyesi Sayın Emrullah Acar ve Onursal Grup Başkanı Sayın Onur Ongün 2 konuşma yaptı. Sayın Emrullah Acar TDUB'un çalışma sistemini ve olası iş birliklerini anlatırken Sayın Onur Ongün proje geliştirme konusunda tecrübelerini paylaştı.

Üyelerimizin 20 milyon TL üstü 15 portföyünü paylaştığımız toplantıda Aralık ayında paylaşılan portföyün satışının kutlaması yapıldı.

Son olarak 2021 yılı Aralık ayında 250.000.- TL üzeri ticari ciro yapan 12 danışmanımıza CBC Club Aralık ayı gümüş üyesi, 500.000.- TL üzeri ciro yapan 2 danışmanımıza CBC Club Aralık ayı altın üyesi ve 1.000.000.- TL üzeri ticari ciro yapan 5 üyemize CBC Club Aralık ayı Mavi Yıldızımız ödülüne verdik.



Salgını arttığı günlerde, kapalı alanda bu tür organizasyonların sağlıklı bir şekilde düzenlenebilmesi için gerekli tüm önlemleri aldık ve organizasyonu tamamladık. 2022 yılında komitelerimizi harekete geçirip, tüm üyelerimizin uzmanlık alanlarını belirleyerek, onların gelişimine katkıda bulunacak eğitimleri düzenleyeceğiz.

Gecemiz birçok üyemizin katıldığı Blue&Joy ile tamamlandı. Kendimizi geliştirdiğimiz, paylaşımlı ve keyifli CBC Club toplantısı daha sona erdi. Şubat ayından 7. Toplantımızı Big Blue Day'in ertesi günü, 26 Şubat Cumartesi günü, İstanbul'da genel merkezimizde yapacağız. Hepinizi bekliyoruz.

KIVANÇ İSMAN

CBC Club Direktörü



DEĞERLİ KONUT VERGİSİNDE İLK TAKSİT ŞUBAT AYINDA ÖDENECEK

1 Ocak 2022'den itibaren geçerli olan yeni rakamlara göre mesken nitelikli taşınmazlardan bina vergi değeri 6 milyon 173 bin liranın üzerinde olanlar değerli konut vergisinin ilk taksitini Şubat ayı sonuna kadar ödenecek. Gayrimenkulün değerlemesi için belediye rayiç bedelinin esas alındığında birçok lüks konut statüsündeki mülkün vergilendirme kapsamına girmeyecek.

Değerli Konut Vergisi Değerleme Oranı 2022'de %18,10 Artırıldı

2019 yılında değeri 5.000.000 TL üzeri olan yerler için özel bir vergi ödemesi kararı alınmıştı. Vergilendirme şekline ve uygulamasına gelen yoğun itiraz üzerine vergilendirme şekli yumuşatılmış ve uygulama 1 Ocak 2020 tarihi itibarıyla başlatılmıştı. İlk vergilendirme şekline göre

değeri 5 milyon TL ve üzeri için kademeli olarak belirlenen vergi rakamları 2021 yılında 5 milyon 227 bin TL'den başlayan konutlar için yeniden düzenlenmişti. Hazine ve Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından hazırlanan Emlak Vergisi Kanunu Tebliği'nde, Değerli Konut Vergisi yeniden değerlendirme oranının yarısı olan 18,10 kadar artırıldı. Buna göre mesken nitelikli taşınmazlardan bina vergi değeri 6 milyon 173 bin liranın üzerinde olanlar değerli konut vergisine tabi olacak.

Değerli Konut Vergisi'nde Alt Sınır 6 Milyon 173 Bin TL

2022 yılında uygulanacak değerli konut vergisine tabi mesken nitelikli taşınmazın alt ve üst sınırları (matrahı) şu şekilde uygulanacak:

* 6.173.000- 9.260.000 TL arasında olanlar 6.173.000 TL'yi aşan kısım için: Binde 3

* 12.347.000 TL'ye kadar olanlar 9.260.000 TL'si için 9.261 TL, fazlası için: Binde 6

* 12.347.000 TL'den fazla olanlar 12.347.000 TL'si için 27.783 TL, fazlası için: Binde 10

Değerli Konut Vergisi'nde Belediye Rayiç Bedeli Önemli

Kanun ilk yürürlüğe girdiğinde konutun ekspertiz değerinin dikkate alınacağı belirtilirken yapılan değişiklikle artık belediye rayiç bedeli baz alınıyor. Buna göre gayrimenkul





değerlemesi için belediye rayiç bedeli esas alınacağından, birçok lüks konut statüsündeki mülk vergilendirme kapsamına girmeyecek. İtirazlar sonucu gayrimenkullere ekspertiz uygulaması kaldırılmamış olsaydı, İstanbul'un muhtelif yerlerinde bulunan birçok gayrimenkul değerli konut vergisine tabi olacaktı. Son 1 yıl içerisinde gayrimenkullerdeki fiyat artışını dikkate alarak uygulamayı, ilgili belediyelerde görünen rayiç bedel esas alınacak şeklinde düzenlemeleri özellikle birden çok gayrimenkulü olanları rahatlatmış.

İlk Taksit Şubat Ayında Ödenecek

Değerli Konut Vergisi'nde ilk taksitin Şubat ayı sonuna, ikinci taksitin Ağustos ayı sonuna kadar ödenmesi gerekiyor. Değerli Konut Vergisi'ni konutların sahipleri, varsa intifa (kullanım) hakkı sahipleri ödeyecek. Konutların emlak vergi değerleri ilgili belediyeden öğrenilebiliyor.

Tek Konutu Olan Değerli Konut Vergisi'nden Muaf

2022 yılı genelgesine göre Değerli Konut Vergisi'nden muaf olma koşulları şu şekilde açıklandı:

* Genel ve özel bütçeli idarelerin, belediyelerin, üniversitelerin ve Toplu Konut İdaresi Başkanlığının maliki veya intifa hakkına sahip olduğu mesken nitelikli taşınmazlar.

* Türkiye sınırları içinde mesken nitelikli tek taşınmaz olanlar ile birden fazla mesken nitelikli taşınmaz bulunanların, değerli konut vergisi konusuna giren en düşük değerli mesken nitelikli tek taşınmazı (intifa hakkına sahip olunması hâli dâhil) (Bu hüküm, belirtilen kişilerin tek meskene hisse ile sahip olmaları hâlinde hisselerine ait kısım hakkında da uygulanır.).

* Yabancı devletlere ait olup elçilik ve konsolosluk olarak kullanılan mesken nitelikli taşınmazlar ile elçilerin ikametine mahsus mesken nitelikli taşınmazlar ve bunların müstemilatı (karşılıklı olmak şartıyla) ve merkezi Türkiye'de bulunan milletlerarası kuruluşlara, milletlerarası kuruluşların Türkiye'deki temsilciliklerine ait mesken nitelikli taşınmazlar.



* Esas faaliyet konusu bina inşası olanların işletmelerine kayıtlı bulunan ve henüz ilk satışa, devir ve temlike konu edilmemiş yeni inşa edilen mesken nitelikli taşınmazlar (arsa karşılığı inşaat işlerinde sözleşme gereği taahhüt işini üstlenen müteahhide kalan mesken nitelikli taşınmazlar dâhil).

MÜŞTERİ MEMNUNİYET YAZILARI



Engin Nayır



İstanbul'da inşaat ve akaryakıt sektöründe 25 yıldır çalışmaktayım. Firmanızın kurumsal yapısı, güler yüzü ve çalışma ciddiyeti hayranlık uyandırıcı. Doğru yönlendirmeleriniz ile güven uyandırarak sorunsuz bir şekilde satış işlemlerini sonuçlandırdınız. Tüm süreç boyunca verdiğiniz hizmetten çok memnum kaldım. Çözüm odaklı pratik ve anlık bilgi paylaşımıyla işlemlerimin güvenle yapıldığını tanıştığımız ilk günden beri hissettim. Profesyonel çalışma anlayışınız ,açıklayıcı bilgi paylaşımıyla yaklaşımınız dürüst, samimi ve disiplinli tutumunuzdan dolayı sonun teşekkür ederim. Sizleri tanıdığım ve çalıştığımndan dolayı mutluluk duyuyorum. Çizginizi bozmamanızı diler, bundan sonraki iş hayatınızda başarılarınızın devamını temenni ederim.



Aykut Dincer



CB TEOK GAYRİMENKUL bünyesinde Sayın Alişan Palut ile beraber gayrimenkulümüzün satışı konusunda beraber çalıştık. Sürecin en başından itibaren ihtiyaç ve taleplerimizi son derece iyi kavrayıp bizleri yönlendirmeye ve destek olmaya son derece gayretliydiler. CB Teok Gayrimenkul'ün kurumsal alt yapısı ve profesyonelliği yanında son derece istekli ve azimli bir çalışma düzeni içerisinde bizim için en olumlu yönde süreci tamamladılar. Bundan sonraki gayrimenkul işlerimizde de kendileri ile çalışmaktan memnuniyet duyacağız.



Fethi Pekin



Sevgili CB Teok Ekibi, Urla' da ki bir mülkümün satış ile verdiğiniz hizmetten son derece memnun kaldım. Titiz ve süratli bir şekilde çalıştınız. Ellerinize sağlık, sevgiler.



Tanju Han



Değerli meslektaşım, Alişan Zafer Palut kardeşim, ortaklaşa yürüttüğümüz, paylaşım yaptığımız işlerde gösterdiğiniz; profesyonel yaklaşımı, sonuç odaklı tarzını ve iş bitirici tutumunu tebrik eder, başarılarının devamını ve paylaşımlarımızın daim olmasını dilerim.



Serkan Özkan



Sizleri 2 yıldan uzun bir süre önce bir dostumun referansı ile tanıma fırsatım oldu, sonrasında ise gayrimenkul danışmanlığı yapan firmalar ile aranızdaki farkı fark etmek çok zor olmadı. Firmanızın kurumsal kültürü ile birlikte çalışanların dinamizmi en önemlisi güven veren yaklaşımları sizinle çalışmama vesile oldu. Doğru tavsiyeleriniz ile gerek yatırım, gerek yaşam alanı, gerekse firmamın geleceğini etkileyecek büyük yatırım ve üretim alanına sahip olan fabrika alanı çalışmalarınız ile büyük katkılarınız oldu. Kimi işler haftalar sürdü kimi işe aylarınızı aldı ve bu zorlu müzakereleri firmanıza ve şahsınıza yakışır şekilde sonuçlandırdınız. Hepsinden önemlisi siz bunları yaparken ben sadece kendi işlerim ile ilgileniyordum. Bana vermiş olduğunuz güvenin konforunu yaşattınız. Sizlerle çalışmaktan büyük keyif aldığımı belirtmek isterim ve katkılarınızdan dolayı teşekkür etmeyi borç bilirim. Sizin gibi işini ciddiye alan insanları sektörünüzde tanımak güzeldi. Başarılarınızın devamını dilerim.



Mustafa N. Delen



O dönem İzmir'de yaşanan deprem sonrasında güvenli ve müstakil bir eve geçme arzumuz bizi böyle bir karara yönlendirse de, müstakil evin zorlukları, şehirden uzaklaşmanın yaşatacağı problemler gibi kaygılarımız da açıkçası bizi çok düşündürüyordu, bu nedenle bir kira eve çıktık. Kısa zamanda Urla'ya ve müstakil yaşama çok alışınca acaba buralarda bir ev sahibi olsak mı duygusu ağır basmaya başladı ve o dönemde sizinle istişarelere başladık. Bu istişareler sırasında benim ve ailemin farkettiği en büyük değişiklik sizin aslında bir emlakçı olmadığınızdı. Aramızda her gecen gün artan ve pekişen bir güven oluştu. Birlikte üzerine düşündüğümüz bir kaç proje sonunda bana hiç ama hiç aklımda olmayan ve aslında bütçemin çok üzerinde bir ev teklifi ile geldiğinizde, "Buna gerçekten gücümüz yetmez" dedim ilk bakışta. Ancak yüzünüze baktığımda gördüğüm ifade şuydu, "Siz beğenirseniz bu iş olur Mustafa Bey". Gerçekten beğendik, evi çok istedik. İşte sizin sihriniz oradan sonra çıktı. Bu evi bize satmanın bazı artılarının arada ki fiyat farkından çok daha önemli olduğunu anlattığınızda satıcının yüzünde beliren gülümseme bana o an "Bu iş olacak" dedirtti. Ondan sonrası sadece sizin ellerinizdeydi. Son derece dostane, yapıcı bir müzakere süreci yaşadık. Aldığımız mülkün özellikleri, büyüklüğü ve maddi değerini düşününce zor bir karar, önemli bir alışveriş, zorlu bir müzakere olacağını biliyorduk ama desteğinizle tüm süreçleri çok kolay atlattık. Size, bu kadar güzel bir mülkü hiç aklımızda yokken bize tanıstırıp sahibi olmamızı sağladığınız için, kendim ve ailem adına çok teşekkür ederim. Ve daha önce de söylediğim gibi, bu evde ağırlanacak ilk misafirim sizler olacaksınız. Sonsuz teşekkürlerimle.



Yücel Bozoğlu



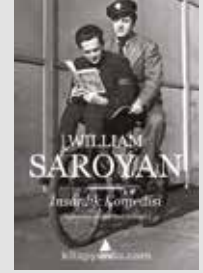
İzmir'e geleli 3 ay gibi bir süre oldu ve bunun 2 ayını ev satın almak ile uğraşarak geçirdik ki tam ev alamayacağımız artık düşüncesine kapılmışken Ayberk Bey ile tanıştık. Çok profesyonel, güven veren, mükemmel iletişimi olan, beyefendi kişiliği ile ön plana çıkan, menkul alım aşamasının başından sonuna kadar hem bana hem de satış yapan arkadaşına çok yardımcı olan bir kişilik. Sizinle tanıştığım kendi adıma çok mutlu oldum. Daha yazacak çok güzel şey var ama dilerim ki her şey gönlünce olur.



İNSANLIK KOMEDİSİ - WILLIAM SAROYAN

İnsanlık Komedi, 20. yüzyıl Amerikan edebiyatının kısa öykü, roman ve oyun türlerinde en iyi yazarlarından biri olarak kabul edilen William Saroyan'ın en sevilen romanlarından biri. Olaylar, İkinci Dünya Savaşı yıllarında ABD'de, Kaliforniya Eyaleti'ne bağlı Ithaca kasabasında geçiyor...

Neredeyse her aileden bir ferdi bilfiil savaşın içinde olduğu bu küçük Amerikan kasabasının olan bitenden ne şekilde etkilendiği, bu sıradışı koşulların yarattığı insanlık halleri, eserin baş kahramanı olan yeniyetme Homer Macauley'nin büyüme sancılarıyla harmanlanarak anlatılıyor. Saroyan, kendine özgü naif bakışıyla, savaşın içindeki sıradan insanın nabzını tutmayı başarırken, bir yandan da "savaşın kaçınılmaz olarak içerdiği barbarlık", "savaş suçunun sorumluluğunu 'düşman' belletilen varlıkla sınırlamamak" gibi kavramlar üzerine sorular sordurmayı amaçlıyor

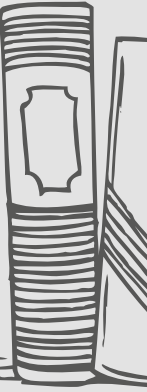


SİNEKLERİN TANRISI - WILLIAM GOLDING

Kitap, II. Dünya Savaşı'nda yaşanan nükleer atom bombası etkisinden korunmak için Britanyalı bir grup çocuğun, uçak ile taşınmasını konu alarak başlıyor. Söz konusu uçak varmak istediği noktaya gidemeden, ıssız bir adaya düşünce hayatta kalan çocukların yaşam mücadelesi başlamış oluyor.

Kitabın ana kahramanı Ralph, iyi niyetli ve temiz kalpli bir çocuk karakter olarak tanıtılır. Ralph'in yakın arkadaşları olarak göreceğimiz bir de Domuzcuk lakaplı şişman ve gözlüklü bir çocuk ile Simon vardır. Çocuklar ilk başlarda ebeveynlerinin baskısı olmadan rahat ve huzurla bu adada yaşayabileceklerine inansalar da zamanla işbirliği yapıp hayatta kalma mücadelesi vermeleri gerektiğini anlarlar. Domuzcuk oldukça zeki bir karakterdir ve Ralph'e pek çok konuda akıl verir. Bunlardan ilki, hayatta kalan diğer tüm çocukları bir araya toplama fikridir. Denizden çıkardıkları deniz kabuğunu öttürerek ise diğerlerine ulaşmayı başarırlar.

Çocuklar arasında bir de Jack karakteri göze çarpar. Adada liderliği ele geçirebilmek için pek çok kötülük yapmaya hazır olan bu çocuk ile Ralph'in arası hiçbir zaman düzelmeyecektir. Jack ve Ralph'in liderliğinde 2 gruba ayrılan çocuklar, birbirlerini sevemezler. Öyle ki Jack'in önderliğindeki çocuklar, adadaki 2 çocuğun ölümüne dahi göz yumar. Peki o 2 kişi kimdir? Ve çocuklar adadan kurtulabilecek midir?



İNSAN DOĞASININ YASALARI - ROBERT GREENE

İnsan doğasına dair her şeyi öğrenmek üzeresiniz.

İnsan Doğasının Yasaları sizi sakinleştirecek, insanları daha stratejik bir şekilde gözlemlemenizi sağlayacak, sizi gereksiz yere tüketen duygusal krizlerden kurtulmanıza yardım edecek.

Bu yasalar, insanların davranışlarını yorumlama konusunda ustalaşmanıza yardımcı olacak, onların karakterini anlama yeteneğinizi geliştirmenizi sağlayacak.

Yasalar size, kaçınılmaz biçimde yolunuza çıkan zehirli tipleri yenilgiye uğratma gücü verecek.

İnsanları motive etmenin ve etkilemenin gerçek yollarını öğretecek.

Kendi olumsuz davranış örüntülerinizi değiştirme gücü kazandıracak.



THE DROPOUT

"The Dropout", henüz 19 yaşındayken, öğrenim gördüğü Stanford Üniversitesi'ni bırakıp kendi şirketi Theranos'u kuran genç girişimci Elizabeth Holmes'un hayatını işliyor. Dizi, bir dönem yeni Steve Jobs olarak anılan ve kendi malvarlığıyla milyarder olan kadınlar listesinde ilk sıraya yerleşen Holmes'un büyük yükselişini ve düşüşünü işleyecek. Başrolde anakaraktöre Kate McKinnon hayat verecek.



Vizyon Tarihi:
03.03.2022



Vizyon Tarihi:
04.02.2022

Moonfall, ayın yörüngeden çıkıp, dünyaya doğru yaklaşması karşısında insanların yaşadıklarını konu ediyor. Dünya büyük bir tehlikeyle karşı karşıyadır. Gizemli bir güç Ay'ı Dünya çevresindeki yörüngesinden çıkıp, Dünya'ya doğru hareket etmeye başlamasına neden olur. Çarpışmanın gerçekleşmesine sadece haftalar kala NASA yöneticisi ve eski astronot Jo Fowler, dünyanın yaklaşmakta olan sonunu önlemek için bir çözümü olduğuna inanır. Ancak ona sadece astronot Brian Harper ve komplo teorisyeni K.C. Houseman inanır. Üçü, sevdiklerini geride bırakarak neredeyse imkansız olan bir yolculuğa çıkar. Onların kurtarma görevlerinde ay hakkında öğrendikleri, akıllarını alt üst edecek ve olaylara yepyeni bir ışık tutacaktır.

MOONFALL

THE BATMAN

DC Comics sinema evreninin süper kahramanı olan Batman'ın "The Batman" adını taşıyan solo filminin kadrosunda Batman rolüyle Robert Pattinson; Catwoman rolüyle Zoe Kravitz; The Riddler rolüyle Paul Dano ve Jim Gordon rolüyle Jeffrey Wright, Alfred rolüyle Andy Serkis, The Penguin rolüyle Colin Farrell, Carmine Falcone rolüyle John Turturro gibi isimler yer alıyor.



Vizyon Tarihi:
04.03.2022



Vizyon Tarihi:
11.02.2022

Bergman Island'a bir çift, gelecek filmleri için senaryo yazmak üzere bir adada invitaya çekilir. Gittikleri yer, Ingmar Bergman'a ilham veren bir adadır. Yaz boyunca orada kalan çift için zamanla hayal ile gerçek birbirine karışmaya başlar. Gerçekler bulanıklaşmaya başlar ve adanın vahşi doğasına teslim olurlar.

BERGMAN ADASI

Çengel Bulmaca

Yemek Aşevi		Mavi gözlü "Hakemlik yap" anlamında		Ağ tabaka		Kur'an-ı Kerim'in 50.süresi		Su veren		Köy evi		Parlak olmayan Tipleme İşi		Bir orman ağacı
						Anne Saf dışı etmek anlamında				Atalardan gelen Büyüklerle mahsus çadır				
Zayıf, ince, uzun boylu kimse		Şikâr Emare		Bir çalgı				Topluluk türü Beygir						
						İlgilendiren Şaşkın				Ad		Ergen		
Arka, art Optik kaydırma				Bir şeyin niteliklerini övme Ab				Familiya Zeybek					Birden bir artık	
			Harcama Şurası				Genellikle							
Coşma Suyu çok olan					Görüntü				Ümük					
				Geminin orta bölümü			Ermenistan halkı							

Sudoku

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

KOLAY

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

ZOR

Mantının EV SAHİBİYİZ



Mantilla



0232 440 55 00 · info@etibolmanti.com.tr
Begos Buca Organize Sanayi Bölgesi 2/20 Sokak No.16 Buca / İzmir
f @ www.etibolmanti.com.tr



SATILIK MALİKANE

İZMİR | Urla | Gülbahçe Mah. | 6+1 | 500m²

27.500.000 TL



11.450 m² parselde eşsiz deniz manzaralı leb-i derya köşkümüz, Gülbahçe'de denize sıfır konumdadır.



500m² alana sahip köşkte 6 oda, 1 salon, 3 banyo, 4 tuvalet bulunuyor. Her iki katta geniş teras ek olarak ana binadan ayrı denize hakim konumlandırılmış 80 m² lik seyir terası da mevcuttur.



Bahçesinde teraslama yapılmış olup köşkün manzarası açılmıştır. Yapılar için imar barışından faydalanılmıştır.



Dr. Bahtiyar Cilli

Ticari Gayrimenkul ve Yatırım Uzmanı

Merhaba, bu gayrimenkulun yatırım uzmanı olarak, dürüst, şeffaf ve kaliteli hizmet anlayışını benimseyerek portföyümüzü yeni sahipleri ile buluşturmak için siz değerli yatırımcılara sunuyoruz.

[Twitter](#) [Facebook](#) [Google+](#) [Instagram](#) | [cillibahtiyar](#)

COLDWELL BANKER
TEOK GAYRİMENKUL

Ofis : Mansuroğlu Mah. 283/1 Sk. No:10/B
Bayraklı/İZMİR

Telefon : 0232 343 83 83

Cep Tel: 0505 615 30 53

Email : bahtiyar.cilli@cb.com.tr

“Hayallerinizi gerçeğe dönüştürüyoruz”

NORMPOL

Urla Home

www.normpol.com.tr
(0232) 247 43 43



COLDWELL BANKER
TEOK GAYRİMENKUL

“ÖNCE KALİTE SÖZÜMÜZ SÖZ”



www.TEOKGAYRİMENKUL.com

Mansuroğlu Mah. 283/1 Sk. No:10/B Bayraklı/İZMİR
Tel: 0232 343 83 83 E-mail: teok@cb.com.tr