

OTOONOMİ

"Otomobil Tutkusu Birleştirir"



AUDI'DEN TASARIM HAFTASINA ÖZEL
İKİ YENİ KONSEPT:
**AUDI GRANDSPHERE KONSEPT VE
AUDI A6 AVANT E-TRON**

YÜKSELEN OTOMOBİL FİYATLARINA
SEKTÖR TEMSİLCİLERİNDEN ÇÖZÜM ÖNERİSİ:
AZ KULLANILMIŞ OTOMOBİL İTHALATI

İNŞAAT SEKTÖRÜNDE SON DURUM NE?
Sektör temsilcileri konuştu



İMAS Başkanı Hayrettin Ertemel:
"İkinci el otomobil ithalatı fiyatları
dengeleyebilir"



Mercedes-Benz'den İstanbul Müzik Festivali'ne
35 yıldır kesintisiz destek



Çocuk ve Ergen Psk. Uzm. Dr. Abdülkaki Artık:
"Otizm nedir, tanısı nasıl konur, tedavisi
nasıl olmalıdır?"

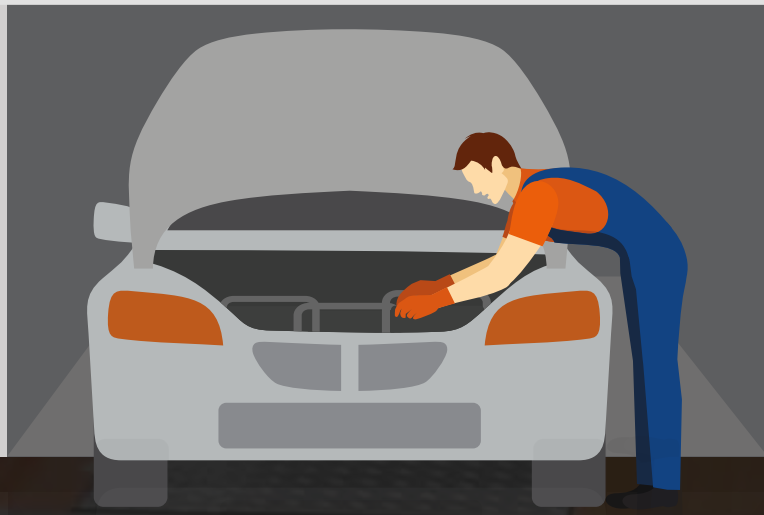
NÖBETÇİ EKSPERTİZ TÜRKİYE'DE İLK DEFA ANKARA'DA!

www.dynobil.com

Ankara'da bulunan 22 bayimiz ile sizlere hafta içi ve Cumartesi günleri saat 18:00 ile 24:00 arası, Pazar günleri ise 18:00 ile 20:00 saatleri arası hizmet vereceklerdir.

AKŞAM
18:00
24:00

DYNOBİL®
OTO EKSPERTİZ ÇÖZÜMLERİ
"Bizim fikrimiz, sizin güveniniz"



Oto Ekspertiz sektörünün öncüsü Dynobil, yine bir ilke imza atıyor. Pilot uygulamasıyla Ankara'da "Nöbetçi Ekspertiz" Uygulaması başlıyor. Her gün Nöbetçi bayilerimiz sayfamız üzerinden adres ve telefonlarıyla duyurulacaktır.

TÜM TÜRKİYE'DE 220+ BAYİİ

KURUMSAL OTO EKSPERTİZ
Türkiye'nin öncü ekspertiz firması!

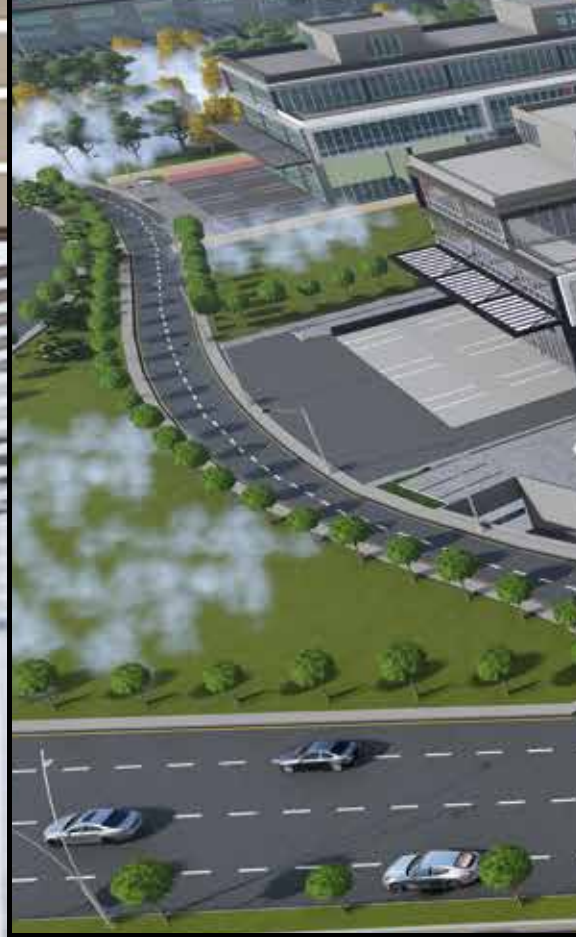
0 (850) 840 92 92

www.dynobil.com



Yeni Nesil **OTOMOBİL** Alışveriş Merkezi

Havalimanı Yoluna Cephe
Otonomi Sınırları İçinde
54 Dükkanlı Galeri Plaza



Özal Bulvarı No: 345 Esenboğa Yolu Üzeri



OTOCENTRUM

"Merkezde Yeriniz Olsun"

www.otocentrum.com

0312 321 11 11 - 0543 350 60 12



HAMZA YILMAZ



Akyurt Kavşağı Yanı Otonomi Akyurt / ANKARA



ŞEHRİN EN HAVALI

Projesi





ANKAVIA

Villaları

Osman YILMAZ

Güvencesiyle

WWW : **ankavia** . com

HASANOLAN A.Ş. projesidir

ŞEHRİN OTONOMİ KÜLTÜRÜNDE YENİ BİR SOLUK!

VEGA
OTONOMİ

- Geniş Ulaşım İmkanı
- Bağımsız Bölüm Ofis & Galeri
- Lansmana Özel Avantajlar

 Nata Yaşam
 natayasam
 Nata Yaşam
 Nata Yaşam

 www.vegaotonomi.com

 0530 694 13 10

 Plevne Mahallesi
Çatalca Sokak No: 238
Sincan/ANKARA/TÜRKİYE





ONAY

FARKLIYSAN

Standart dükkânlardan farklı, plaza deneyimini ve lüks otomobil satışına yönelik bütün ihtiyaçlarınızı sizinle buluşturacak olan projemizin, 2022 yılı içerisinde inşaatı ve teslim süreci tamamlanacaktır.

Otonomi'nin en değerli konumunda, Plazalar caddesinde hayata geçecek olan **ONAY PLAZA**, Otonomi'nin standart bina tasarımından bağımsız; şık, gösterişli ve 4 CEPHEDEN AÇIK VE NET GÖRÜNEBİLİRLİĞİ ile müşterileriniz için odak noktası haline gelecek.



0530 177 78 99

İLK SEN GÖRÜNÜRSÜN !

ONAY PLAZA ile; Standart dükkânlardan ayrılma şansına sahip olup, ihtiyacınıza göre değişebilen esnek olanaklara sahip kat planları, geniş lobi alanı, üst düzey güvenlik olanağı, terasta araç sunumu, otopark alanından üst katlara tek tuşla ulaşım imkanı sağlayan araç asansörleri, istediğiniz metrekarede işyerine sahip olabilme imkanı ve son teknolojiyi prestijle buluşturan; **ONAY PLAZA** ile, konfor ve tüm ayrıcalıklar sizinle...



Değerli OTONOMİ Okuyucuları,

Ülkemizin iç ve dış tehditlere karşı güçlü olması toplumun tüm unsurlarının birlik, beraberlik ve dayanışması ile mümkündür.

Özelde kişi, kurum, kuruluşlar; genelde de tüm derneklerimiz ve Federasyonumuz olarak bu vizyonla hareket ediyor, daha güçlü yarınlar için fayda sağlayacak adımlar atmaya, başta sektörümüze ve ülkemiz ekonomisine katkı sağlamaya çalışıyoruz.

Dünyanın içinden geçtiği dönem tüm insanlığı zorlayan, gerek çevresel gerekse ekonomik sıkıntıların önümüzde olduğu bir dönem... Ülkemiz de bu sıkıntılardan nasibini alıyor ne yazık ki. Hal böyle olunca bu motivasyonla daha iyi daha refah içinde, sıkıntıların en aza indirgendığı bir ülke hayali ve gayretiyle daha fazla çalışmak ve çabalamak da bizim en öncelikli sorumluluğumuz oluyor.

Bizler de sektör temsilcileri olarak yaşanan sorunlara merhem olabilecek çözümler, katma değer oluşturacak projeler, ekonomimize, sektörümüze fayda sağlayacak işler üzerine aralıksız çalışıyoruz.

Bilindiği gibi ülkemiz ekonomisinde dinamo görevi gören iki sektör inşaat ve otomotiv sektörleridir. Ancak pandemi ile başlayan çip krizi, üretim ve tedarik sorunları, dövizin dalgalı seyri gibi pek çok nedenden ötürü sıfır araca erişim azaldı ve talep ikinci el araçlara yöneldi. Hal böyle olunca fiyatlar anormal ölçüde yükseldi. Sektörümüzden arz talep dengesizliği ve artan fiyatların önünü kesebilecek bir öneri geldi. Az kullanılmış ikinci el otomobil ithalatı...

Toplumun büyük kısmını derinden etkileyen, vatandaşın alım gücünün yetersiz kaldığı, ihtiyacını karşılayamadığı bu konuda gerçekten de bir şeyler yapılması lazım. Otomobilin bir lüks değil bir ihtiyaç olduğu gerçeğinden yola çıkarsak ve vatandaşın erişimi artan fiyatlar karşısında kısıtlanıyorsa önceki yıllarda da yapıldığı gibi az kullanılmış araç ithal edilebilir. İl derneklerimizden ve yurt dışında çalışan vatandaşlarımızdan da bu konuda yoğun talep geliyor. Ülkemizde üretimi ve montajı yapılmayan 1600 cc ve üzeri, üç yaşına kadar ikinci el otomobil ithal edilebilir. Bizler de sektörümüzün bu talep ve beklentisine katılıyor, gerekli koşulların oluşturulması suretiyle çözüm olabileceğini düşünüyor ve gerekli mercilerde dile getiriyoruz.

Bununla birlikte sektörümüzün bir diğer beklentisi de piyasalar hareketlenene kadar özel tüketim vergisinin indirilmesidir. Ülkemizde yüksek olan ÖTV için zaman zaman matrah ayarlaması yapılıyor olsa da bu ayarlama



kurun yükselmesiyle piyasaya etkisini kaybediyor. ÖTV indirimi yapılırsa vatandaşın satın alma gücü artacak, piyasa hareketlenecek ve vatandaşın önemli bir sıkıntısı giderilmiş olacaktır.

Sizlere veda ederken, ülkemizin, demokrasimizin tarihinde önemli bir yer edinen 15 Temmuz Milli Birlik ve Demokrasi Günü vesilesiyle, milletimizin feraseti, Allah'ın lütuf ve inayeti sayesinde uçurumun eşiğinden dönülen o kara günün yıldönümünde, şehitlerimizi rahmetle, gazilerimizi minnetle anıyorum.

Saygılar sunuyorum.

Aydın Erkoç

MAFED Genel Başkanı

arabam.com 'da aradığınız alıcıyı da



istediğiniz aracı da bulmak çok kolay!





MASFED Adına İmtiyaz Sahibi: **Aydın Erkoç**

Genel Yayın Yönetmeni: **Dilek Kesici**

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Mahmut Ulucan**
Haber Merkezi: Yeşim Çelikten, Dilek Kesici, Gökberk Bozdemir, Ahmet Bülent, Hanife Melek, Ekin Bakır

Reklam ve Halkla İlişkiler Müdürü: **Sevim Dilan Boran**

E-mail: **sdilanboran@gmail.com**

Hukuk Danışmanı: **Av. Hüseyin Çakmak**

Yayın-Tasarım: **Next Medya**

Basım Yeri: **Arkadaş Basım Sanayi, Macun, 204 Cadde No:141/3 Yenimahalle / Ankara**

Tel: **0 312 324 25 54**

Baskı Tarihi: **01.07.2022**

Yönetim Merkezi: **Saracalar Mah. Turgut Özal Blv. No:351 Akyurt / Ankara**

www.otonomidergisi.com

İletişim: **0 554 595 58 95**

Yayın Türü: **Yaygın Süreli Yayın**

ISSN: **2459-0088**

2 ayda bir yayınlanır. Temmuz/Ağustos 2022

Dergimizde yayınlanan yazılardan kaynak belirtmek sizin tamamen veya kısmen alıntı yapılamaz.

Yayımcı: Next Medya ve İletişim H. Dilek Kesici

Dergimiz Basın-Yayın ilkelerine uymayı taahhüt eder. Dergimizde yayınlanan reklam ve yazıların doğruluğu, sorumluluğu reklam veren ve yazarlarına aittir.

Bu yayının prodüksiyonu, Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu (MASFED) tarafından Next Medya'ya hazırlanmıştır.

EDİTÖRDEN

OTONOMİ



Değerli Okurlar,

Uzun süren yağışların ve bir türlü geçmek bilmeyen dengesiz havaların ardından nihayet yaz geldi... Biz de yazı yakışır, rengârenk bir içerikle sizlere merhaba demek istedik...

Kapak konusu olarak Audi'nin tasarım haftasına özel konseptlerinden bir seçim yaptık. Audi, bu yıl düzenlenen, günümüzün ve geleceğin tasarımını şekillendirmek için yeni ürünler ve fikirlerin sunulduğu Milan Design Week kapsamında mobilite vizyonunu tanıttı.

Audi, Design Week çerçevesinde estetik bir tasarım dili ve insan odaklı bir yaşam alanı sunan iki konsept modelinin ilk gösterimini yaptı. Audi grandsphere konsept ve Audi A6 Avant e-tron konsept. 5,35 metre uzunluğa sahip Audi grandsphere konsept zarafet, eğlence ve otonom sürüşü bir araya getirirken, A6 Avant e-tron konsept, Audi'nin gelecekteki elektrikli A6 Lüks Sınıfı'nın işaretlerini sunuyor.

Yine en yeni marka ve modelleri, sektördeki gelişmeleri de sizlerle paylaşmaya devam ediyoruz.

Otomotivin kalbi Automechanika İstanbul'da attı. Türkiye ve komşu ülkeler dahil olmak üzere, Kuzey Afrika'dan Doğu Avrupa'ya kadar geniş bir coğrafyayı kapsayan bölgenin lider uluslararası otomotiv endüstrisi ticaret fuarı Automechanika İstanbul 2022, Messe Frankfurt İstanbul ve Hannover Fairs Turkey işbirliği ile İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleşti. Fuara, çoğunluğu üreticilerden oluşan 12 salonda 825 firmanın katılımıyla bu yıl 15. kez gerçekleşen fuarı, Türkiye'den 34.552 ve 141 ülkeden 13.802 uluslararası profesyonel ile toplam 48.354 kişi ziyaret etti.

Dünyada yaşanan otomotiv üretim ve tedarik sıkıntısının ülkemizi de yakından etkilemesi, talebi ikinci el otomobillere kaydırды bildiğiniz gibi... Fiyatların anormal yükselişinin önüne geçebilmek ve talebin karşılanmasını desteklemek için sektör temsilcilerinden görüş ve önerilerin yer aldığı dosya konumuz da ilginizi çekecek diye düşünüyoruz.

Bir diğer dosya konumuz da "Konut ve gayrimenkul sektöründe neler oluyor?" sorusuna yanıt olacak... Sektörün önde gelen inşaat firmalarının temsilcilerini sayfalarımızda ağırladık ve görüşlerine yer verdik.

Özel söyleşilerimiz, ilgi çeken konu ve konuklarımız, uzman görüşlerine yer verdiğimiz köşe yazılarımız ve tabii sağlık, seyahat, sanat sayfalarımızı renkli haberlerle birlikte keyifle okuyacaksınız...

Yeni sayıda görüşmek dileğiyle...

Dilek Kesici

Genel Yayın Yönetmeni

Bir sonraki bankacılık için Vinov çağı başlıyor!

Bankacılığa yeni bir boyut kazandıran hızlı, dijital
ve yepyeni finansal ekosistem Vinov, bir sonraki bankacılık için sizi bekliyor.

VakıfBank, daima seninle.



Vinov, bir VakıfBank inovasyonudur. Vinov uygulamasını indirmek için karekodu okutunuz.
Android 5.0 ve sonrası, iOS 11.0 ve sonrası sürümleri gerektirir.

444 0 724 | vakifbank.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz



göktaşlar

Kaliteli ve güvenli alışveriş için
Göktaşlar Otomotiv



Adres: Otonomi, Saracalar Mahallesi Özal Bulvarı 351/6 D:C/1/9/10/11/12, 06070 Akyurt/Ankara
Telefon: 0312 309 30 72 | 0533 705 44 74

OPEL SUV

YENİ GRANDLAND

İLK TANIŞAN SEN OL /



Opal

Konya Yolu No:187 Balgat/Ankara
T: 0312 583 0 583
www.opaloto.com.tr



KALİTE ve GÜVENİN ADRESİ



BULUT OTO

Saracalar Mahallesi, Özal Bulvarı, C6 Blok 18 - 19 OTONOMİ
0312 223 00 43 - 0312 222 73 83
ertanyildizfb@hotmail.com



Audi'den tasarım haftasına özel iki yeni konsept

Audi grandsphere konsept ve Audi A6 Avant e-tron

Dünyada stil ve tarz denildiğinde nasıl ki akıllara İtalya geliyorsa, tasarım denildiğinde de akla ilk gelen şehirde Milano oluyor. Her yıl Uluslararası Tasarım Haftası'na ev sahipliği yapan Milano, bu unvanı elinde tutmakta ne kadar haklı olduğunu kanıtlıyor. Audi, bu yıl düzenlenen, günümüzün ve geleceğin tasarımını şekillendirmek için yeni ürünler ve fikirlerinsunulduğu Milan Desin Week kapsamında mobilite vizyonunu tanıttı.

Audi, Milano Deign Week çerçevesinde, geleceğin mobilite kavramına dair vizyonunu sundu. Tarihi Medelan binasında yer alan ve markanın Living Progress felsefesiyle de uyuşan The House of Progress adı verilen özel bir alanda gerçekleştirilen etkinlikte, sürdürülebilirlik konusunda panel ve toplantılar da düzenlendi.

Tasarım ve günün önemli konuları

Sürdürülebilirliği dünyanın karşı karşıya olduğu en önemli konuların başında gören ve bu alanda sorumluluk üstlenen Audi, House of Progress'te gerçekleştirilen panellerde insanların nasıl sürdürülebilir bir şekilde yaşayabileceklerini, tasarımın bu konuyla nasıl bir ilişki içinde olduğu ve Audi'nin bu anlamda nasıl bir rol üstleneceği gibi konuları paylaştı.

Tasarımın hayatın her alanında yer aldığı ve yaşamı bir çok anlamda etkilediği gerçeğinden hareket eden Audi, Milano Design Week'te modern tasarımın geleneksel işçilikle uyumunu da gösterdi.

İlk kez sergilenen iki konsept

Audi, Design Week çerçevesinde estetik bir tasarım dili ve insan odaklı bir yaşam alanı sunan iki konsept modelinin ilk gösterimini de yaptı: Audi grandsphere konsept ve Audi A6 Avant e-tron konsept. 5,35 metre uzunluğa sahip Audi grandsphere konsept zarafet, eğlence ve otonom sürüşü bir araya getirirken, A6 Avant e-tron konsept, Audi'nin gelecekteki elektrikli A6 Lüks Sınıfı'nın işaretlerini sunuyor..

Audi, mobilya üreticisiyle işbirliği

Audi etkinliklerde ayrıca, Audi grandsphere konsept modelinin iç tasarımında iş birliği yaptığı Polform şirketiyle gerçekleştirecekleri projelerle ilgil de ip uçları verdi. Audi'nin bugüne geliştirdiği en geniş iç mekana sahip olan bu konsept model, özellikle Çin'deki potansiyel müşterilerin kentsel metropol merkezlerine yönelik isteklerine göre tasarlandı.

Audi grandsphere concept





Audi, Milano Deign Week çerçevesinde, geleceğin mobillite kavramına dair vizyonunu sundu. Tarihi Medelan binasında yer alan ve markanın Living Progress felsefesiyle de uyuşan The House of Progress adı verilen özel bir alanda gerçekleştirilen etkinlikte, sürdürülebilirlik konusunda panel ve toplantılar da düzenlendi.





Otomotivin kalbi Automechanika İstanbul'da attı

Türkiye ve komşu ülkeler dahil olmak üzere, Kuzey Afrika'dan Doğu Avrupa'ya kadar geniş bir coğrafyayı kapsayan bölgenin lider uluslararası otomotiv endüstrisi ticaret fuarı Automechanika İstanbul 2022, Messe Frankfurt İstanbul ve Hannover Fairs Turkey işbirliği ile İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleşti.

Türkiye'nin ihracatında 30 milyar Amerikan Doları'nın üzerinde bir büyüklüğe sahip otomotiv satış sonrası sektörünü İstanbul'da bir kez daha tüm dünyadan profesyonellerle buluşturan Automechanika İstanbul 2022, yeni rekorlara imza attı. Çoğunluğu üreticilerden oluşan 12

salonda 825 firmanın katılımıyla bu yıl 15. kez gerçekleşen fuarı, Türkiye'den 34.552 ve 141 ülkeden 13.802 uluslararası profesyonel ile toplam 48.354 kişi ziyaret etti. Fuar için özel olarak tasarlanan Automechanika İstanbul Dijital Platformu ise bir önceki fuara göre %32 oranında daha fazla kullanıldı.

Almanya, Kore, Fas, Pakistan, Polonya, Hindistan ve Çin ülke pavilyonları ile birlikte 170 uluslararası, 655 yerli katılımcı firma, Türkiye'ye yakın ülkelerin yanı sıra okyanus aşırı bölgelerden de fuara yoğun ilgi gösteren satın alma profesyonelleriyle bir araya geldi. T.C. Ticaret Bakanlığı ve Otomotiv İhracatçı Birlikleri işbirliği ile organize edilen alım heyeti programı kapsamında ise yurtdışından yüksek bütçeli satın alma yetkilileri, fuar süresince programa kayıtlı katılımcılar ile B2B görüşmeler yapma imkanı buldu.

“İhracat Hedefini 33 Milyar Dolar Seviyesinde Konumlandırıdık”

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Baran Çelik, açılış töreninde yaptığı konuşmada, ülke ihracatının lokomotif durumundaki otomotiv sektörünün ihracatını artırmayı amaçladıklarını belirterek, “2021 yılında otomotiv endüstrisi ihracatı 29,3 milyar dolardı. Bu yıl küresel çapta yaşanan ve ticareti olumsuz etkileyen tüm olumsuzluklara rağmen sektörümüzün ihracat hedefini 33 milyar dolar seviyesinde konumlandırıdık. Bu fuarda sektör temsilcilerinin bir araya gelerek yaptıkları bilgi paylaşımı ve kurulan bağlantıların ihracatımız için çok değerli olduğunu düşünüyorum” dedi.

“Türkiye Bizim İçin Çok Ciddi Bir İmalatçı Pazarı”

Renault Group Türkiye Üst Yöneticisi (CEO) Hakan Doğu da Renault'nun yenileme pazarında da en büyük oyuncularından biri olduğunu vurgulayarak, “Direkt ve indirekt olarak hem Türkiye'deki sanayiye hem de yurt dışından burada çalışmaya gelen şirketlere bir iş imkanı sunuyoruz. Bunun dışında aynı zamanda Türkiye bizim için çok ciddi bir imalatçı pazarı. Bizim için Automechanika her zaman için önemli olmuştur. Ve artık sık sık da katılmaya karar verdik. Otomotiv satış sonrası tedarik ve servis pazarı önümüzdeki yıllarda azalmanın aksine, daha da artacaktır. Çünkü dünyada hem nüfus artıyor hem de otomobile ihtiyaç devam edecek. O yüzden bana gelen çok popüler bir soru var. ‘Ne olacak satış sonrası geleceği?’ Ben kötümser değilim. Biz Renault Grubu olarak bu konuyu stratejik bir aks olarak belirledik ve bu konuda büyümeye karar verdik. Hem de özellikle bu alanın önümüzdeki yıllarda yeşil mutabakata çok büyük katkı sağlayacağını düşünüyoruz.” diye konuştu.





“Türkiye Dünya Çapındaki Ekonomiye Katkıda Bulundu”

Hannover Fairs Turkey Genel Müdürü Annika Klar ise salgının iş dünyasındaki modelleri de değiştirdiğini ve otomotiv endüstrisinde de birçok değişiklik yaşandığını dile getirdi. İş modelinin değişiyor olmasının avantajı da dönüştüğünü belirten Klar, “Bu değişim sayesinde Türkiye şu fırsatı yakaladı. Pandemi döneminin içindeyken de güvenilir bir iş ortağı olarak Türkiye, dünya çapındaki ekonomiye katkıda bulundu. Üretim, sevkiyat ve tedarik zincirinin güvence altına alınması konusunda birçok önemli roller üstlendi. Automechanika İstanbul’da sizlerin de gördüğü üzere çok güzel bir iş platformu sunuyoruz.” dedi.

“Çok Güzel Bir Buluşma Noktası Oldu”

Messe Frankfurt Marka Müdürü Michael Johannes de Automechanika fuarlarının sadece İstanbul’da gerçekleştirilmediğini dünyanın farklı 13 şehrinde de düzenlendiğini, şimdi ise İstanbul’da düzenleyerek çok güçlü bir başlangıç yaptıklarını belirtti. Johannes, “Hepiniz otomotiv sektöründeki ve dünyadaki mevcut durumu yakından biliyorsunuz. Bunlar yaşandı ve zorluklar yaşanmaya devam ediyor. Tedarik zincirine bir yansıması olmasıyla zorlu durumları ilk olarak biz yaşadık. Ancak burada da fırsatlar olduğunu düşünüyorum. Otomotiv endüstrisi ve otomotiv satış sonrası endüstrisi için de birçok fırsat var. Bu zorlu zamanların Automechanika İstanbul gibi fuarlar için bir platform olacağına inanıyorum” dedi.

“Katılım Salgın Öncesi Dönemden Bile İyi Seviyede”

Messe Frankfurt İstanbul Yönetici Ortak Tayfun Yardım ise 21 sene önce iki Alman fuar organizasyon firmasının dünyadaki ilk ve tek örneği olarak iş birliği altında İstanbul Fuarı’nı yapmaya başladığını anımsattı ve “Maalesef hala salgının etkileri Asya’da sürüyor, dolayısıyla Çinli katılımcılarımızı şu an ağırlayamıyoruz. Çinli katılımcılarımızı kenara bırakırsak onlar haricindeki katılım şu anda salgın öncesi dönemden bile iyi seviyede” diye konuştu.

Fuar Süresince Devam Eden Etkinlikler Yoğun İlgi Gördü

Geçmişten bugüne tüm Automechanika İstanbul fuarları arasında en kapsamlı etkinlik programına sahip olan fuarda, geleceğin e-mobilité teknolojileri hakkında otomotiv dünyasının uzman isimleri yorumlarını ve son gelişmeleri Castrol sponsorluğunda hazırlanan Automechanika Academy programında izleyenlere aktardı. Popüler elektrikli araçları yakından incelemek ve şarj istasyonları hakkında detaylı bilgi almak isteyenler, E-mobility Alanı'na yoğun ilgi gösterdi. Uluslararası Kaporta Sektörü Sempozyumu (IBIS), fuar

süresince devam eden oturumlarla kaporta onarım ve bakım profesyonellerine güncel bilgi ve sektörel gelişmeleri aktardı. TOBFED organizatörlüğünde düzenlenen "Ustalar Yarışıyor" programında, yetenek ve deneyimleriyle otomobillerin ilk günkü gibi görünmesini sağlayan profesyoneller, kozlarını Automechanika İstanbul 2022'de paylaştı. 3 farklı kategoride düzenlenen yarışmaların kazananları fuarın son günü düzenlenen törende ödüllendirildi. Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS)'nin düzenlediği 7. OSS Konferansı'nda ise global otomotiv satış sonrası sektörünün önemli isimlerinden LKQ CEO'su Arnd Franz, sektörle ilgili yorum ve görüşlerini izleyicilerle paylaştı.



Blok Muafiyetinin Özel Servislere Etkileri Tartışıldı

AutoClub Team Genel Müdürü Turgut Yüksekdağ moderatörlüğünde gerçekleşen, Blok Muafiyetinin Özel Servislere Etkileri konulu panel de izleyicilerden büyük ilgi gördü. MASFED CEO'su Vedat Güler, OSS Genel Sekreteri Ali Özçete, TOSEF Federasyon Başkanı ve RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünalı ve Garantili Satış Sonrası Oto Hizmetleri A.Ş. Kurucu Ortağı Fikret Gezer'in konuşmacı olduğu panelde blok muafiyetinin sektöre etkileri konuşuldu.

MASFED CEO'su Güler, 2006 yılında yayınlanan Blok Muafiyeti Tebliği sonrası otomotivde yaşanan değişimlere dikkat çekerek, özellikle eşdeğer parça kullanımıyla ve kalitesi standartize edilerek iş kalitesinin yetkili servislerle

aynı seviyeye çıktığı özel servislerde onarılmış ikinci el araçlarda ulaşılan üst onarım kalitesinin oluşturduğu güven mekanizması hakkında görüşlerini paylaştı. Günümüzde ikinci el araçlarda değişen parça ya da boyanma konularının gereğinden fazla abartıldığını belirten Güler'e diğer katılımcılar Ali Özçete ve Ünal Ünalı da destek vererek dünyada hiçbir ülkede böyle bir yaklaşım olmadığını dile getirdiler. Güler, özellikle yetkili servislerde ya da blok muafiyeti kapsamında hizmet veren özel servislerde onarım gören araçların sanılanın aksine yenilenmiş ve bir anlamda sıfırlanmış gibi görülmeleri gerektiği halde bu konunun abartıldığını ve defolu araç gibi algılandığını dile getirdi. Güler, tüketiciye merdiven altı tamir gören araçlarla bu tarz araçların aynı tutulmaması gerektiğinin anlatılması ve bu yönde bir tüketici kültürü oluşturulmasının ülke kaynaklarını heba etmemek adına ne kadar önemli olduğunun bilincine erişilmesi gerektiğini önemle vurguladı.

“İKİNCİ EL OTOMOBİL İTHALATI FİYATLARI DENGELİYEBİLİR”



MASFED Başkan Yardımcısı ve İstanbul Motorlu Araç Satıcıları Derneği (İMAS) Başkanı Hayrettin Ertemel, bu sayımızın konuğu oldu. İkinci el otomobil sektörünü değerlendiren Ertemel, ikinci elde sürekli yükselen fiyatlara çözüm önerileri sunarken, sektör adına önümüzdeki dönem beklentilerini de anlattı.

İkinci el pazarını nasıl değerlendiriyorsunuz, sektör ne durumda?

Pandemi döneminde tüm dünya genelinde yaşanan ekonomik sıkıntılar ve olumsuzluklar otomobil üretiminde aksamaları da meydana getirdi. Üretimin yavaşlaması, tedarik zincirinin aksamması, döviz kurunun dalgalı seyri ve alım gücünün düşmesi vatandaşların ikinci ele yönelmesine sebep oldu. Son olarak yaşanan Ukrayna – Rusya savaşıyla birlikte işler iyice çıkmaza girdi. Arz talebi karşılamayınca haliyle ikinci el fiyatları da artış gösterdi. Bu aksamaların yanı sıra bazı yabancı menşeli firmaların internet sitelerini satın alarak Türkiye pazarına girmeleri ve piyasadan ikinci el araçları alarak stokçuluk yapmaları da piyasadaki fiyat dengesini bozuyor. Ayrıca ikinci el ticaretinin yan meslek

ve karlı bir yatırım aracı olarak görülmesi, meslekle hiç alakası olmayan fırsatçılar tarafından yapılması fiyatlardaki suni artışın da sebeplerinden biri olarak karşımıza çıkıyor. Talep bundan sonra da ağırlıklı olarak ikinci ele yönelecektir ancak yapılması gereken çalışmalar var, şu an arz talebi karşılamıyor.

“İkinci el sektörünün düzene girmesi, sektördeki kayıt dışılık sorununun çözülmesi, tüketici mağduriyetlerinin ortadan kaldırılması adına yapılması gereken çalışmalar var, bunlardan biri de yetki belgesi zorunluluğu getiren yasanın bir an önce uygulanmasıdır.”

Önümüzdeki dönemde fiyatlarda nasıl bir artış öngörüyorsunuz, fiyatların düşmesi için çözüm önerileriniz neler?

Şu an vatandaşımızın alacağı orta segment bir araç 300 – 350 bin TL bandında... Son iki senedir otomobil fiyatları sürekli artıyor. Beklentimiz maalesef 1 sene gibi bir süre daha böyle devam edeceği yönünde... Sıfır araçlara yüzde 10 oranında zam geldi, önümüzdeki dönemde ikinci ele de yüzde 25 oranında zam geleceğini öngörüyoruz.

Piyasadaki dalgalanmaların önüne geçilmesi için yapılabilecek çalışmalar var. Sıfır araçların piyasaya girmesiyle bir denge oluşabileceğini düşünüyoruz ancak bizim gördüğümüz şu anda bunun mümkün olmadığıdır. Sıfır araç tedariki ile ilgili bir sıkıntı söz konusu ve bu sıkıntı bir süre daha devam edecektir. Tedarik zincirinde yaşanan problemler fiyatlara artış olarak yansıyor. Arz talebi karşılamayınca da fiyatlarda artış sürüyor. Döviz kurlarının etkisi yanında faizlerin yüksek olması da bu durumu tetikliyor. Çözüm önerimiz MASFED Başkanımızın da söylediği gibi geçici bir süre için ikinci el otomobil ithalatının önünün açılmasıdır. Bu, geçmişte yapılmış bir uygulamaydı. Bu uygulamanın bir sefere mahsus ve belli bir araç yaşı ile motor hacminde tekrar gündeme getirilerek değerlendirilmesini istiyoruz. Bu çözüm önerisiyle dalgalanmanın önüne geçilebileceğini düşünüyoruz. Vatandaşlar fiyatların daha fazla artacağı endişesiyle hareket ediyor. Bizim ürüne ulaşmamız lazım. İkinci el otomobil ithalatı belirli kriterlerde devlet kontrolüyle yapıldığında fiyatlar dengelenebilir.

Sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz, sektörün düzene girmesi adına yapılması gerekenler neler?

İkinci el sektörünün düzene girmesi, sektördeki kayıt dışılık sorununun çözülmesi, tüketici mağduriyetlerinin ortadan kaldırılması adına yapılması gereken çalışmalar var, bunlardan biri de yetki belgesi zorunluluğu getiren yasanın bir an önce uygulanmasının gerekliliği...

Biz ikinci el yönetmeliğinin çıkarılması ve yetki belgesi zorunluluğunun getirilmesi için sektör temsilcileri olarak görüşlerimizi belirterek katkıda bulunduk. Ancak kayıt dışı kişilerin yaptığı satışların önüne geçilmesi gerekiyor. İnternette daha çok kayıt dışı satıcıların, al-sat yapanların ilanları var. Kayıt dışı satışlar da fiyatların yükselmesine neden oluyor. Fahiş fiyatlarla satış yapan, gerçek ihtiyaç sahibi kişilerin otomobile erişimine engel olan bu kişiler fiyat dengesini de tamamen bozuyor. Oysa ki yetki belgesi sahibi ehil kişilerce yapılan ticaret, tam da bu sorunların önüne geçmek için yönetmelikle resmileştirilmişti. Uygulandığı takdirde haksız kazanç elde ederek tüketicileri mağdur edenlerin önünü kesecek, böylesi bir kontrolsüz fiyatlama ortamının da önüne geçilecektir.

"İkinci el otomobil ithalatının önünün açılması mevcut sorunlara çözüm olabilir. Bu, geçmişte yapılmış bir uygulamaydı. Bu uygulamanın bir sefere mahsus ve belli bir araç yaşı ile motor hacminde tekrar gündeme getirilerek değerlendirilmesini istiyoruz. Bu çözüm önerisiyle dalgalanmanın önüne geçilebileceğini düşünüyoruz."



SEKTÖR TEMSİLCİLERİNDEN YÜKSELEN OTOMOBİL FİYATLARININ DENGELENMESİ İÇİN ÇÖZÜM ÖNERİSİ

“2. el otomobilde dalgalı döviz ve arz sıkıntısıyla yükseliş trendindeki fiyatların önü 2. el araç ithalatıyla kesilebilir”

Sıfır otomobil üretim ve tedarik zincirinde pandemi sebebiyle oluşan sıkıntılar, akabinde Rusya Ukrayna savaşıyla artan parça sıkıntısı, yükselen fiyatlar ve enflasyon sebebiyle otomotiv sektörü de zor günler geçiriyor. Arz talep dengesi sağlanmadan fiyatların geri gelmeyeceği konusunda hem fikir olan sektör temsilcileri, belli koşulların sağlanmasıyla geçici süreli yapılabilecek ikinci el araç ithalatı ile fiyatların düşebileceğini, piyasanın rahatlayacağını ifade ediyor.

“İkinci el araç ithalatı ile ülkede iç piyasa önemli ölçüde rahatlayacaktır”

İkinci el araç piyasası sıkıntılı bir dönem yaşıyor. Araç bulmakta zorlanıyoruz, vatandaşlarımız da ihtiyaçlarını karşılayamıyor. Bununla birlikte fiyatlar da çok hızlı yükseldiği gibi dengesiz bir seyir izliyor. Buna çözüm olarak gündeme getirilen, daha önce de uygulaması yapılan ikinci el araç ithalatını dernek olarak destekliyoruz, yetkililerimizden bu çalışmaların yapılmasını bekliyoruz. Bu uygulamayla birlikte ülkenin araç çöplüğüne döneceğine dair bazı endişeler var. Ama bizim talebimiz kesinlikle bu yönde değil, ithalatını yapmak istediğimiz ikinci el araçların belli bir km

sınırı, yaş sınırı vb şartları sağlamasını istiyoruz. Örneğin 3 yaşa kadar, 30 bin, 50 bin km’yi geçmeyen araçları, tüm vergilerini ödemek koşuluyla getirmek istiyoruz. Böylece ülkede iç piyasa önemli ölçüde rahatlayacaktır. Ayrıca bu sistemle ikinci el araç fiyatlarının hızlı yükselişi de duracak, rakamlar geri gelecektir. Sektör nefes alacaktır. Bugün 300 bin TL’ye alınan orta segment bir araç, 10 gün geçmeden 400 bin TL oluyor. Bu fiyatların yükselmesinin birçok sebebi var, bunlardan biri de bu işin yetki belgesi olmadan, ek gelir amaçlı yapan, hiçbir şekilde vergi ödemeyen kişiler tarafından icra ediliyor olması... Bu kişiler yüzünden piyasada araç da bulamıyoruz. Örneğin motorlu araç satıcılarından araçları alıyorlar, 15 gün sonra ilana çok daha



**GÖKHAN
ÇALIŞKAN**
SİMAS BAŞKANI

yüksek fiyatlı olarak koyuyorlar. Şu an arz talep dengesizliği var. İkinci el araç ithalatı uygulaması yetki belgesine sahip kişiler ve kurumsal firmalar tarafından yapılırsa herhangi bir sorunla karşılaşılmayacağı gibi piyasanın rahatlamasını da sağlayacaktır.

Vatandaşlar alım gücüne bağlı olarak gerek sıfır gerek ikinci el ulaşabildiği, bulabildiği aracı almaya çalışıyor. Arz talep dengesizliği ve ayrıca vatandaşın aracı yatırım aracı olarak görmesi sonucu gerek araç sahibi vatandaşlarımız gerek satıcılar fiyatların artmasına sebep oluyor. Şu dönemde kiralama sektörü de sıfır araç bulmakta zorlandığı için kiralama sektöründen de piyasaya ikinci el araç dönüşünde problem var. Fiyatların normalleşebilmesi için arzın talebi karşılaması gerekiyor. Bizim araca ulaşabilmemiz gerekiyor. İkinci el ithalatı şu sıkıntılı dönemde bu sorunun çözülmesini sağlayabilir. Devletimizin bu konuda belirleyeceği çeşitli kriterlerle birlikte yapacağı düzenleme piyasayı araç tedariki açısından rahatlatacaktır. Dolayısıyla ikinci el ithalatı fiyatların normalleşmesini sağlayacaktır diye düşünüyoruz.



**HASAN
GÖRKEM
KONU**
İMAS BAŞKAN
YARDIMCISI

“Fiyat artışları, önümüzdeki günlerde daha fazla artabileceği endişesiyle beraber tüketicileri bir an önce araç almaya yönlendiriyor”

Pandemi ile beraber ortaya çıkan özellikle çip, kablo, yarı iletken krizi devam ederken, tedarik zincirinde yaşanan aksaklıklar, Rusya Ukrayna savaşı ve pandemiden sonra ertelenen talebin artması ham madde fiyatlarında artışı beraberinde getirdi. Bu problemler tüm dünyada küresel enflasyona sebep olmaya devam ediyor. Üzerine ülkemizde yaşadığımız kur artışları maalesef birçok üründe olduğu gibi araç fiyatlarının da artmasına neden oluyor. Fiyat artışları, önümüzdeki günlerde daha fazla artabileceği endişesiyle beraber tüketicileri bir an önce araç almaya yönlendiriyor.



**ANIL
ŞENTÜRK**
İMAS YÖNETİM
KURULU ÜYESİ

“Fiyat istikrarsızlığına temelde arz talep dengesizliği ve yüksek maliyetler sebep oluyor”

Geçtiğimiz 3 yılda yaşadığımız pandemi, lojistik problemleri, çip krizi ve son olarak Rusya-Ukrayna savaşı gibi nedenlerle sıfır otomobil üretimi limitli olduğundan, arz zinciri kırılmış ve talep asgari düzeyde karşılanabilmişti. Fiyatların hızla yükselmesi ile sonuçlanan bu süreç, ülkemiz özelinde otomobili bir kullanım aracından yatırım aracına dönüştürüp, vatandaşlarımızın alım gücüne bağlı olarak ilgisini sıfır yahut ikinci el otomobile çekti. Tüm bu süreç, adeta domino taşı etkisi yaratarak yaşadığımız yüksek kur ve yüksek enflasyon ile de birleşince fiyatlarda kontrolsüz yükselmeyi beraberinde getirdi.

Döviz kurunun zaman zaman atak yapması ile beraber mevcut durum maalesef etkisini hala sürdürüyor. Tüm bu fiyat istikrarsızlığı ile birlikte biz sektör mensuplarının bir diğer büyük problemi ise kayıt dışı ticaret. Ortamı fırsat bilerek yüksek kazançlar elde etmek isteyen ve otomobil

satmayı kayıt dışı meslek haline getirmiş kişilerin, mesleğimize verdiği zararın yanı sıra fiyatlara olan olumsuz etkisi de oldukça yüksektir. Her alanda yükseliş yaşansa da kamuoyu nezdinde göz önünde bulunan sektörler olduğundan konut ve otomotiv alanında fiyatların kontrol altına alınması konusunda ciddi bir beklenti var.

Peki, ne yapmalı? Olağanüstü bir sürecin içinden geçtiğimiz için radikal kararlar ve uygulamalar ile süreci götürmek mecburi hale geldi. Beklenen etkinin oluşması için öncelikli çözüm elbette Kur ve ÖTV'nin gerilemesi. Ancak gerçekçi olmak gerekirse, mevcut yurtiçi ve yurtdışı koşullar Kur ve ÖTV düşürülmesini en azından bu süreç içerisinde pek mümkün kılmıyor. Şahsi görüşüm ÖTV düşürülemiyorsa bu konuda şarta bağlı ve kademeli uygulamalar ile fiyatlarda belli oranda normalleşme sağlanabilir. Örneğin; sıfır otomobil almak isteyen ve belirli bir süre satmama taahhüdü veren vatandaşa belirli bir oranda ÖTV indirimi sağlanabilir. Bir diğer örnek ise 20 yaş ve üzeri araç sahibi olup sıfır otomobil satın almak isteyen vatandaşlarımıza yine belirli bir süre için satmama taahhüdü ve eski aracını hurdaya çıkarması koşulu ile farklı bir kademeden ÖTV indirimi yapılabilir. Ortaya çıkan fikirlerden bir tanesi de ikinci el otomobil ithalatının önünün açılması. Tek sefere mahsus, belirli kriterlerde, belli bir yaşa kadar, motor hacmi vs. gibi parametreler de sağlandıktan sonra yurt dışından ithal araçlar getirerek fiyatların düşürülmesi yada sabitlemesi konusunda sıkça dile getirilen bir düşünce var.

Fiyat istikrarsızlığına temelde arz talep dengesizliği ve yüksek maliyetlerin sebep olduğu düşünülürse, devletimizin belirleyeceği kriterler ile getirilecek araçlar hem arz açığını kapatabilir hem de düşük maliyetler ile fiyatları kontrol altına alabilir diye düşünüyoruz.



**TANSEL
BAŞER**

TNB OTOMOTİV

“Otomobil yatırım aracı olarak görülüyor”

Geçmiş dönemde de otomotiv sektöründe genellikle kur sebepli dalgalanmalar hep oldu. Bu dönemde pandemi ile parça ve tedarik problemleri de eklendi. Daha önceleri, ikinci el araçların ithal edilmesi geçici olarak yapılmıştı. Şimdi de fiyatlarda oluşan aşırı derece bir balon var, otomobil yatırım aracı olarak görülüyor. Dolayısıyla geçici bir süre olarak fiyatları regüle etmek için ithalat zaruri görünüyor. Tabii burada, yerli üretimi olumsuz yönde etkilemeyecek, TOGG'un satışına engel olmayacak, 3 yaşa kadar olan araçların ithal edilmesi gerekiyor. Bunun esaslarının bakanlık tarafından detaylı bir şekilde incelenmesi lazım. Çünkü geçmiş dönemde yapılan yanlışlar da vardı. Bu ithalatın kısa süre bile olsa kimler tarafından yapıldığı, ne kadar adetle yapıldığı ve esaslarının ne olması gerektiği sektör temsilcileriyle yapılacak istişareler doğrultusunda belirlenmeli. Sektör temsilcilerinden ve taraflardan alınacak görüş sonrasında bu iş olmalı diye düşünüyoruz.



**ÖMER
GÖKTAŞ**
GÖKTAŞLAR
OTOMOTİV

“Önerimiz, arz talebi dengelemeli; bizler ikinci el otomobil ithalatı istemekteyiz”

Otomobil sektörü alev alev yanmakta. Türkiye’de distribütör ve bayilik sistemi çökmüş durumda. Distribütörlerin öngörüsüzlüğünden stok taşımak istememeleri yüzünden ülkemize araç girişi çok kısıtlı devam etmekte. Bunu nereden görüyoruz? Pandemi dedik, çip krizi dedik, bunlar bitti. Şimdi neden araç yok, çünkü sistem kilitlendi. İnsanların artık ev fiyatlarına yetişememesi sonucunda otomatik olarak yatırım aracı otomobil oldu. “Bir otomobil alayım, TL ile uzun vadede borçlanayım, ileride ev alırsam peşinat olur” mantığı ile otomobil bir yatırım aracı oldu. Artık otomobilde arz talebi karşılamıyor. Kurlardaki artış, aracın olmaması, pandemi, çip krizi gibi etkenler sayesinde artık ikinci el otomobiller sıfırdan daha pahalı satılıyor. Bayiler ellerindeki sınırlı sayıda otomobilleri liste üstü fiyatlara veriyor. Sistem tıkanmış durumda.

Önerimiz, arz talebi dengelemeli; bizler ikinci el otomobil ithalatı istemekteyiz. Aynı yılın aracını belirli bir km standardı ile ülkemize araç ithalatı yapıp, sektöre araç arzının olmasını talep ediyoruz. Bu ithalat ile ülkemizde aranan araçlara kolayca ulaşılabilecek ve fiyatlar dengelenecek. Ülkemizin akıl bürokratları araçların gümrüklerde vergilerini alarak ivedi bir şekilde bu araçları sisteme dahil ederse tüketiciler de hızlı bir şekilde ulaşp, istedikleri aracı bu sayede alacaktır. Yakın zamanda ikinci el otomotiv ithalatını talep ediyoruz. Sektör temsilcileri olarak yetki belgeli ve yanında çalıştırdığı personeline kadar mesleki yetki belgeli kurumsal işletmeler olarak devletimiz tarafından taleplerimiz makul karşılanacaktır diye düşünüyoruz.



SALİH KILIÇ
SALİH OTOMOTİV

“Öğleden önce sattığımız bir aracı öğleden sonra aynı fiyata bulamıyoruz”

Şu an piyasada çok büyük bir balon oluştu. Öğleden önce sattığımız bir aracı öğleden sonra aynı fiyata bulamıyoruz, gün içerisinde en az yüzde 5 oranında artmış oluyor. Önceden aylık, haftalık değişimler oluyordu, şimdi saatlik fiyat değişikliği ile karşılaşılıyor. Bunun önüne geçilmesi gerekiyor, bu fiyat artışlarının önlenmesi gerekiyor. Motorlu araç satıcıları olarak araç ithalatının önünün açılmasını destekliyoruz. Günümüz piyasasında Avrupa'daki yeniye yakın 1 – 2 yaşındaki araçları ülkemize getirebilmek istiyoruz. Bu durum piyasadaki kırılmayı, her geçen gün fiyatların yükselmesini de engeller. Bunun sektörü rahatlatacağını düşünüyoruz. Geçmiş yıllarda da bu uygulama yapıldı. Örneğin şu an devlet kademelerinden ikinci elde araç ithalatı değerlendirmeleri başlıyor diye bir açıklama gelsin, anında fiyatların gerilemeye, piyasanın gevşemeye başladığını görürüz. Biz böyle bir adım bekliyoruz. Geçenlerde bir araç sattık, alan kişinin ehliyeti bile yok. Köydeki hayvanlarını satıyor ve araç alıyor. Çünkü artık yatırım aracı olarak görülüyor. Neredeyse her evin

önünde kullanılmayan bir araç var. Umarım ikinci elde ithalat uygulaması gelir ve piyasa bir an önce rahatlar.



ERTAN BULUT
BULUT OTOMOTİV

“Sektörde büyük bir arz talep dengesizliği var”

Pandeminin en başından itibaren sıfır araç üretiminde oluşan sıkıntılar, tedarik zincirinde yaşanan aksamalar, kurun dalgalı seyri ve ÖTV'nin yükselmesi hem sıfır hem de ikinci el pazarını olumsuz etkiledi. Yaşanan bu sıkıntılardan ötürü şu an arz talep dengesizliği var. İkinci el araçların fiyatları gün geçtikçe, hatta aynı gün içerisinde yukarı yönlü değişiklik gösterebiliyor. Arz talep dengesini sağlamak için belli kriterlerin sağlanması koşuluyla yurtdışından ikinci el araç ithalatına izin verilebilir. Yurt dışından 3 yaşa kadar, km'si 100 bini geçmeyen araçların ithalatına 6 – 12 ay süreli ithalat izni verilirse araç fiyatlarındaki artışın duracağını, piyasanın bir dengeye oturacağını düşünüyorum. Bizler bu araçların alım satımını yapan yetki belgesine sahip esnaf olarak tüm vergilerini ödeyerek ülkemize getireceğiz, tüketiciler de satın almak istedikleri araca daha kolay ulaşp, uygun fiyata alabilecektir. Arz talebi karşıladığı için de esnaf sattığı aracı, herhangi bir fiyat artışı yaşamadan tekrar yerine koyacak, böylece alım satım arz talep dengesi istikrara kavuşacaktır.

Arz talep dengesi sağlanmadan fiyatların geri gelmeyeceği konusunda hem fikir olan sektör temsilcileri, belli koşulların sağlanmasıyla geçici süreli yapılabilecek ikinci el araç ithalatı ile fiyatların düşebileceğini, piyasanın rahatlayacağını ifade ediyor.



TÜRKİYE'DE YILIN OTOMOBİLİ

HYUNDAI TUCSON

Otomotiv Gazetecileri Derneği (OGD) tarafından gerçekleştirilen ‘Türkiye’de Yılın Otomobili’ yarışması sonuçlandı. Bu yıl 7. kez düzenlenen yarışma sonucunda OGD üyelerinin puanlarıyla birinciliği elde eden Hyundai Tucson, 3710 puan alarak finale kalan 7 otomobil arasından birinci seçildi.

Otomotiv Gazetecileri Derneği (OGD) tarafından bu yıl 7’ncisi düzenlenen ve tüm aşamalarında büyük heyecan yaşanan “Türkiye’de Yılın Otomobili” yarışmasının birincisi Hyundai Tucson oldu. İstanbul Park’ta düzenlenen yarışmanın finalinde OGD üyesi 64 otomotiv gazetecisinden toplamda 3710 puan alan Hyundai Tucson birinciliğe ulaştı.

“Yılın Tasarımı” kategorisinde birinciliği BMW 4 Serisi GranCoupe kazanırken bu yıl ilk kez verilen “Yılın Basın Lansmanı” ödülünü Fiat Egea Hybrid Lansmanı, “İnovasyon” ödülünü ise Yol Arkadaşım Connect projesiyle Fiat kazandı.

Büyük Heyecan Yaşandı

“Türkiye’de Yılın Otomobili” yarışmasının ilk etabında; 38 aday otomobil arasından jüri üyelerinin oylarıyla en fazla puan alan 7 otomobil finalde yer almaya hak kazandı. Finale kalan modeller “tasarım, yol tutuş, ergonomi, yakıt tüketimi, emisyon oranları, güvenlik, donanım seviyesi, fiyat-değer oranı” gibi kriterler açısından önemli bir sınavdan geçirildi. “Yılın Otomobili”ni belirleyen ikinci etapta ise Citroen C4, Honda Civic, Hyundai Tucson, Mercedes-Benz C Serisi, Nissan Qashqai, Opel Mokka ve Renault Taliant finale kalmaya hak kazandı. Birinci seçilen Hyundai Tucson

“Yılın Otomobili” logosunu bir yıl boyunca basın bülteni ve reklamlarında kullanabilecek.

Türkiye’de Yılın Otomobili yarışması ödül töreninde bir konuşma yapan OGD Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Sandık “Bundan tam 8 yıl önce temelini attığımız ve bugün hayallerimizin ötesine geçmeyi başaran Otomotiv Gazetecileri Derneği (OGD); her geçen yıl olgunlaşmaya, değeri çok daha geniş kitlelerce anlaşılmaya devam ediyor. Her yıl, pazarda satış konusunda gösterdiğiniz tatlı rekabeti bambaşka bir boyuta taşıyan Türkiye’de Yılın Otomobili (TYO) Ödülü’nün, yıl içerisindeki pazarlama planlarındaki en önemli gündem maddelerinden biri haline geldiğine şahit olmak bizleri hem

motive ediyor hem de onurlandırıyor.” dedi.

Yılın Otomobili Ödülü’nü alırken Hyundai Assan Genel Müdürü Murat Berkel yaptığı konuşmada bu ödülü ikinci kez kazanmaktan büyük mutluluk duyduklarını belirterek “Kazanmış olduğumuz bu ödül için tüm OGD üyelerine teşekkür ediyorum ve aynı zamanda bu yarışmada emek gösteren diğer tüm rakip marka temsilcilerini de yürekten kutluyorum.” şeklinde konuştu.

“Türkiye’de Yılın Otomobili 2022”Bridgestone, Intercity, Shell Helix Motor Yağları, Bosch, ALJ Finans ve TÜVTÜRK sponsorluğundagerçekleştirildi.

Hangi otomobil kaç puan aldı?

1. Hyundai Tucson	3710 puan
2. Honda Civic	2980 puan
3. Opel Mokka	2790 puan
4. Nissan Qashqai	2080 puan
5. Mercedes-Benz C Serisi	1980 puan
6. Renault Taliant	1470 puan
7. Citroen C4	990 puan



Sürdürülebilirlik ve karbondioksit problemi, iş hayatını kısaç altına alıyor!

“DİZEL-ELEKTRİK DÖNÜŞÜMÜ KAÇINILMAZ...”



Petrol fiyatlarında yaşanan ciddi artışlar, sürdürülebilirlik, karbondioksit problemi ve bu konuda gelecek olan yaptırımlar gibi pek çok nedenden ötürü şirketler yeni çözüm yolları aramaya başladı. Verimsiz dizel motor teknolojilerinden vazgeçip, elektrik motor tahrik sistemleri ile tahrik edilen elektrik sistemlerine geçiş hız kazandı. Bu konuda ciddi çalışmalar yapan DELCOTEC Mühendislik'ten Uzman Teknik Müdür Ahmet Kurt konuştumuz oldu...

Öncelikle DELCOTEC Mühendislik hakkında bilgi alabilir miyiz?

DELCOTEC Mühendislik A.Ş. iş makineleri ve mobil liman vinçlerinin dizelden elektrikliye dönüşüm projelerini, alanında uzman ve deneyimli kadroları ile başarılı bir şekilde gerçekleştirmektedir.

Türkiye’de ilk defa 2011 yılında, Oğuz GÜNGÖR tarafından hayata geçirilen elektrik dönüşüm projeleri, 2022 yılı itibarı ve ADS Mühendislik ortaklığıyla, DELCOTEC markası altında birleştirilmiştir.

Faaliyetleriniz ile ilgili okurlarımızı bilgilendirir misiniz?

DELCOTEC Mühendislik A.Ş. olarak öncelikle dizel-elektrik dönüşüm projeleri gerçekleştiriyoruz. İş Makinelerinin elektrikli dönüşümünde tasarım, projelendirme, üretim ve saha uygulamalarına kadar tüm süreçlerde uzman mühendislik hizmetimizle ve uygulama kadromuzla hizmet veriyoruz. Bununla birlikte satış Sonrası Hizmetlerimiz de sürüyor. Elektrik dönüşümü yapılan iş makinelerinin, gerek garanti kapsamında ve gerekse garanti süresinden sonra, bakım ve onarımı için hızlı ve kesintisiz hizmet veriyoruz. AR-GE, mühendislik ve danışmanlık alanlarındaki çalışmalarımız da aralıksız devam ediyor.

ADS Mühendislik ve ABB E-Mobility birimleri ile bataryalı sistemler üzerine iş geliştirme, ürün geliştirme çalışmaları da sürmekte, proje bazlı atanmış olan uzman mühendis ve

teknisyen kadrolarımız da bu alanlarda çalışmaktadır.

Özetle, “Şirketlerin sahalarındaki elektrik alt yapı ve üst yapısı ne olursa olsun, çalışma alanları için en doğru, verimli ve sorunsuz çözümlerimizle işletmenin verimliliğine katkı sağlıyoruz” diyebiliriz.

Sadece Türkiye değil, yurt dışında da faaliyetleriniz sürüyor; bahseder misiniz?

Gerçekleştirdiğimiz başarılı projeler ile firmaların enerji verimliliğine, sürdürülebilirlik ve rekabet güçlerinin artırılmasına ve karbondioksit azaltımına katkı sağlarken bu çalışmalarımızı sadece Türkiye değil, yurt dışında da sürdürüyoruz ve ülkemiz ekonomisine de ciddi katkı sağlıyoruz.

Şu ana kadar, Almanya, Hollanda, Rusya ve USA de, dizelden elektrikliye dönüşüm projelerini gerçekleştirdik ve çok sayıdaki iş makinelerimiz de faal olarak çalışmaktadır.

Sürdürülebilirlik ve sıfır karbon hedefi, yakıt tasarrufu ve dizelden elektrikliye dönüşüm projeleri son yıllarda çok öne çıkan bir konu oldu. Neler söylersiniz?

Malum, iş makinelerindeki en büyük gider kalemi yakıttır. Hele şu içinden geçtiğimiz günlerde, dünyadaki riskler ile petrol fiyatlarında ciddi dalgalanmalar yaşanmaktadır. Petrol fiyatlarındaki bu ciddi artışlar veya dalgalanmalar, maliyetlerin öngörülmesini zorlaştırmakta ve sürdürülebilirlik adına büyük riskler oluşturmaktadır.

Yetmezmiş gibi, karbondioksit salınımlarına gelmekte olan yaptırımlar da çok yakın bir zamanda rekabet yeteneğinizi, piyasada baskılamaya başlayacaktır. Mevcut durumda güncel yüksek maliyetleri ve riskleri kontrol altına almanın tek yolu; verimsiz dizel motor teknolojisinden vazgeçip, elektrik motor tahrik sistemleri ile tahrik edilen elektrik sistemlerine geçiş olacaktır. Uygulama olarak sahalarınızda iş yapış şekillerinizde değişiklikler yaparak (sahaya elektrik dağıtım sisteminin inşaa edilmesi vb.) yakıt giderlerinizde %65 ila %82 arasında tasarruf sağlamanız mümkün olur. (Bu tasarruf oranları, dizel-elektrik dönüşümünü yaptığımız farklı iş makinalarında tespit edilmiş olan, somut getirilerdir.)

İş makinalarında uzmanlığınız olan dizel-elektrik dönüşüm projesi ile şirketlerin elde edecekleri kazanımları nasıl özetlersiniz?

Yakıt maliyetinde ciddi düşüş ve yüksek rekabet gücü oluşur. Dizel motor olmadığından bakım maliyeti ve duruş saati olmadığı gibi iş makinasının koparma kapasitesinde artış sağlanır,

Daha stabil ve kararlı çalışan elektrik motoru ile hidrolik pompa ömrünün uzaması sağlanır yani hidrolik aksamda daha düşük bakım maliyeti gerçekleşir,

Yakıt maliyetlerindeki global risklerden korunurken, dalgalanmalar kaynaklı öngörülemez artışların olumsuz etkileri de ortadan kalkar,

Sessiz çalışma sağlanarak çevreye saygılı ve sorumlu yaklaşımı destekler. çevre ve doğa dostu uygulamadır; şirket prestijinde artış gerçekleşir,

Karbondioksit salınımlarında ciddi azalma yaşanır yani sıfır egzoz diyebiliriz,

İş makinalarının, kullanım ve güvenilirlik faktöründe artış sağlanır,

Şirketler, örneğin yıllık 2500 saat civarı toplam çalışma saati var ise; yatırım bedeline ait maliyetin en az 2 katını, bir yılda geri kazanır,

Şirketlerin sektöründeki rekabet gücünü artırır ve düşük OPEX maliyeti oluşturur,

Ekonomik ömrünü tamamlamış, hurdaya ayrılma noktasına gelen makinalar, tekrar üretime kazandırılarak hem şirket hem de ülke ekonomisine katkı sağlar,

Petrol ikamesinin önüne geçilir ve en başta ülke ekonomisine çok büyük katkı sağlanır,

Şirketlerin sahasında kurulacak elektrik dağıtım üstyapısının demonte edilmesi suretiyle başka sahalarında da kullanılabilir, esnek yapı tesis edilir,

Şirketlerin çok hızlı yatırım geri dönüşü ve yıllık işletme maliyetlerinden yüksek tasarruf elde edilmesi ile yeni diğer yatırımlarına da güçlü kaynak ayırabilmesine imkan verir,

Uygulamalarımız göstermiştir ki; dönüşüm yapılarak elektrikli çalışan iş makinalarında daha stabil ve disiplinli bir çalışma ortamı doğmaktadır; bu da işgücünüzün, çalışma verimini arttırmaktadır.

Dönüşüm projesi temel olarak nasıl gerçekleştirilir?

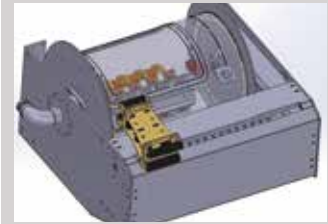
Dönüşüm projesi temel olarak, dizel motorun demontajı ve yerine elektrik motoru kullanılarak gerçekleştirilen bir çalışmadır. Dönüşüm projesinde temel esaslar, iş makinasının orijinal donanımını mümkün olduğunca korumak, demontaj ve montajları mühendislik esasları doğrultusunda gerçekleştirmektir.

Sahadaki elektrik dağıtım gerilim seviyesi doğrultusunda dönüşüm projesi dizayn edilir ve hayata geçirilir. Saha yöneticisi, kendisi için en uygun dağıtım gerilim seviyesini belirler.

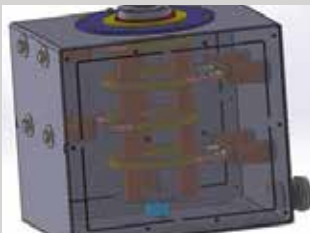
Elektrik Dönüşüm



Kablo Tamburu



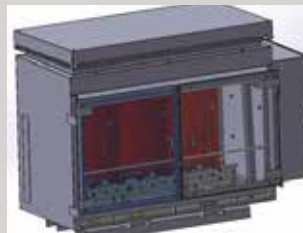
Merkezi Slipring



Motor Pompa Coupling Bağlantısı



Trafo ve Köşk



Yakıt Tasarrufu Hesap Tablosu

EURD / TL (oran) =		18,36	 DELCO TEC Electrical Conversion Technologies	
Elektrik - TL / kWh =		62,34		
Dizel - TL / litre =		627,88		
LIEBHERR R984 EKSKAVATÖR				
DİZEL - ELEKTRİK DÖNÜŞÜMÜ YAKIT TASARRUFU				
Çalışma Saati	Dizel Gücü	Saatlik Dizel Tüketimi	Dizel Birim Maliyeti	Çalışma Saati Başında Gerekli Gerekli Yakıt Tasarrufu
h	kW	litre/saat	EURD/litre	EURD/kWh
1.000	504	120	€ 1,52	€ 0,12
				€ 153.083



İNŞAAT SEKTÖRÜNDE SON DURUM NE?

Maliyetlerinin artması, döviz kurunun sabit olmaması sebebiyle yaşanan belirsizlik ve enflasyonla beraber alım gücünün düşmesi inşaat sektöründe de sıkıntılar yaşanmasına neden oluyor. Girdi maliyetleri sabitlenmeden konut fiyatlarının da sabitlenmeyeceğini dile getiren sektör temsilcileri, şu anki durumu değerlendirirken, sektörün canlanması için yapılması gerekenleri de Otonomi'ye anlattı.



**ABDULLAH
KIRKINCIOĞLU**

KIRKINCIOĞLU
GRUP YÖNETİM
KURULU
BAŞKANI

“Maliyet artışları, tüm inşaat sektöründe fiyatları yukarı çeken bir etmen oldu”

Tüm dünyayı etkileyen pandemi ile birlikte konut gayrimenkul sektörü de büyük değişim yaşadı. Tercihler, beklentiler değişti. Biz de inşaat yatırımlarımızda geniş, ferah, peyzajı ve yeşili bol villa projelerine ağırlık verdik. Şehrin içinde, doğaya kucak açan huzurlu bir yaşam beklentisi içinde olanlar için Gölbaşı'nda Shelton Villaları'nı hayata geçirdik. İlk etabı büyük talep ve beğeni ile karşılandı. 51 villayla başladığımız Shelton Charlotte projemiz ile çıktığımız yolculukta bu denli beğeni görmek, Shelton Bowie projesini de hayata geçirmemizi sağladı. 40 villalık Shelton Bowie'nin yanı sıra Ankara'da ve Bodrum'da yakın zamanda hayata geçireceğimiz projelerle de büyüme serüvenimiz devam ediyor.

Genel olarak sektöre baktığımızda da inşaat maliyetlerinin ciddi oranda arttığını biliyoruz. İnşaat maliyet endeksi ile birlikte alt kırılımlarına da baktığımızda malzeme fiyatlarında, işçilik maliyetlerinde, özellikle çimento demir gibi malzemeler başta olmak üzere büyük oranda artışlar yaşandığını görüyoruz. Hal böyle olunca söz konusu maliyet artışları, tüm inşaat sektöründe fiyatları yukarı çeken bir etmen olmuştur. Bununla birlikte enflasyonist ortamda yatırım aracı olarak görülen konut, talebin de artmasıyla fiyatların yükselmesine yol açmıştır. Yine, maliyetlerin artması ile üretimin azalması, arz talep dengesini de bozarak satış fiyatlarına da etki etmiştir. Bu etkenlere yabancı talebi, oturma izni de eklenince fiyatların yükselmesi kaçınılmaz bir sonuç olarak önümüzde durmaktadır.

Özetle, maliyetlerin artışı ile yükselen fiyatlar ve kredi imkanlarının azlığı tüketicinin konuta erişiminde engel olup, arz yönünde yaşanan sıkıntılar da sorunu tırmandırmaktadır. Yani üretimin yavaşlaması ve azalması, artan talebi karşılayamamakla birlikte arz talep dengesini de bozmuştur.

Sektörün sağlıklı bir büyüme gösterebilmesi ve sürdürülebilirlik konusunda pek çok yasal düzenleme yapılmış ve sektörün standartları konusunda önemli adımlar atılmıştır. Bu kazanımların devam etmesi hem sektöre hem de genel anlamda ekonomiye de katkı sağlayacaktır. Ayrıca çevreci hassasiyetle belli standartların uygulanması da büyük önem taşımaktadır. Daha çevreci, karbon salınımı daha az ve iklim dostu çalışmalar önümüzdeki dönem için de hayati önem taşımaktadır.



**MERT
YILDIZHAN**
ELİT YAPI
YÖNETİM
KURULU ÜYESİ

“İnşaat sektörünün en büyük sıkıntısı döviz kurunun sabit olmaması...”

Başkentin en gözde lokasyonlarından Beytepe’de hayata geçirdiğimiz projemiz Elit Royal’in tamamlanması ve satışının çok hızlı bir şekilde gerçekleşmesi yeni yatırımlar için de bize itici güç oldu ve hemen ardından Elit Manzara Beytepe projemize başlayıp kısa sürede tamamladık. Doğru lokasyon seçimi, ileri teknolojinin kullanıldığı lüks ve konforun kalite ile sunulduğu projeler her daim başarıya ulaşıyor; bu zamana kadar hayata geçirdiğimiz projelerle ilgili olarak çok olumlu dönüşler aldık.

Ancak bugün, içinde bulunduğumuz dönemde, inşaat sektörünün en büyük sıkıntılarından biri maalesef döviz kurunun sabit olmaması... İnşaat sektörü kısa vadeli fiyatlarla çalışan bir sanayi değil. En yakın inşaat 1 yıl ile 3 yıl arasında tamamlanıyor. Geldiğimiz noktada inşaat maliyetleri konusunda kimse tam fiyat veremiyor. Örneğin taşeronlarımız, son dönemlerde yapılan akaryakıt zamlarını ek olarak sözleşmelere yansıtmak zorunda kalıyorlar, dolayısıyla yaptığımız sözleşmelerin de geçerliliği kalmıyor. Herkes artık maalesef yaşanan döviz artışlarından dolayı kısa vadeli fiyat veriyor ve alımını bu şekilde yapmanızı istiyor. Eskisi gibi uzun vadeli ödeme seçenekleri de kalmadı, herkes kısa vadeli faturasını kesip hesabını kapatmak istiyor. Tabii, bu inşaat sektörünün tabiatına aykırı durumlardan biri... Çünkü inşaatı yaparken birinci gün maliyet belirliyoruz, bunu 3 yıl içerisinde korumamız gerekiyor. Örneğin 2 yıl sonra alımını yapmam gereken parkeyi şu anda kimse sabitleyemiyor, herkes kendini koruma altına alıp tahmini kurlarla fiyat veriyor. Maalesef yaşadığımız en büyük sıkıntı belirsizlik, şu anda hiçbir inşaatın maliyet hesabını öngöremiyoruz. Tahmini öngörülerle, varsayımlarla inşaat yapıyoruz.

Son dönemde gelen konutta yüzde 25 kira sabitleme uygulaması da ister istemez yatırımcının konut alma isteğini de olumsuz yönde etkileyecektir diye düşünüyorum. Eskiden konut yatırım maliyetleri 10 yılda çıkarken, şimdi yüzde 25’e sabitlenmiş zam ve enflasyon rakamlarıyla 15 yılın üzerine çıkacaktır. Dolayısıyla tüketiciler ev almak yerine kirada kalmayı tercih edebilirler.

Devletimiz her zaman inşaat sektörüne can suyu olacak, katkı sağlayacak çözüm önerileri sundu. Ancak döviz kurunu sabitlemediğimiz sürece inşaat sektörünün canlanması zor... Şu anda piyasada bir konut imalatı, yeni başlayan ya da başlayacak bir proje yok denecek kadar az, geçmişte alınan projeler sürüyor. Döviz sabitlendiği takdirde müttehit önünü görüp 2 yıllık, 3 yıllık, 4 yıllık yatırımlar yapabilecektir. Döviz kurunun yanı sıra arsa maliyetlerinin yüksek oluşu, kat karşılığı oranlarının yüzde 50 olması da sektördeki sorunlardan biri... Bu sebeplerden ötürü müteahhit yatırım yapmaktan gitgide soğumuş durumda diyebilirim. Yeni konut projeleri olması için arsa maliyetlerinin de düşürülmesi gerekiyor.

**ORHAN ÜNSAL**

ÜNSAL GROUP
YÖNETİM
KURULU
BAŞKANI

“Son 6 ayda inşaat maliyetlerinde yüzde 100’e varan artışlar yaşandı”

Son yıllardaki yaşanan maliyet artışı hem yeni inşa edilen evlerin fiyatlarını artırırken, hem de konut üretiminin azalmasına sebep olarak arzın azalmasına ve mevcut evlerin de fiyatlarının artmasına neden oluyor. Türkiye’de son yıllarda maliyet artışlarının ciddi seviyelere ulaşmıştır. Son 6 ayda inşaat maliyetlerinde yüzde 100’e varan, son bir yılda ise yüzde 300’e varan artışlar yaşandı. Bu maliyet artışları bu şekilde devam ettiği sürece insanlarımızın konuta ulaşması çok zor olacak. Bir şekilde maliyet artışlarının durdurulması gereklidir. Tüm bu fiyat artışlarına rağmen konut talebinde azalma olmamış aksine ciddi bir talep karşısında yeteri kadar ev stoku sunulamamıştır.

Türkiye’de hali hazırda yüzde 33’lük kesimin konut ihtiyacı bulunmaktadır. Türkiye’de gayrimenkul sahipliği yüzde 65-67 seviyesinde, yani yüzde 33’lük bir kesimin hala evi yok. Zaten böyle bir açık varken bir de yeni arz oluşmamaya başladı. Konut fiyatlarındaki artışın önlenmesi için ilk önce inşaat sektöründeki girdi maliyetlerinin sabitlenmesi gerekiyor. Ardından yeni konut üretiminin teşvik edilmesi, uygun arsa geliştirilmesi gibi konularda konut üreticilerinin önünün açılması gerekmektedir. Tüketici açısından ise zaten konuta talep vardır ancak vatandaşımız ödeme gücünü çekmektedirler. Çünkü yüksek enflasyon sebebi ile satın alma gücü giderek azalmıştır. Bu nedenle konut arzı artırılmasına paralel olarak uygun faizli ve uzun vadeli ödeme programları sektörü hareketlendirecektir.

Yabancıya satışlar konut fiyatlarını arttıran önemli etkenlerden değildir. 2021 yılında Türkiye’de satılan konut sayısı 1 milyon 491 bin 856 adet. Bu kadar konutun 58 bin 576’sını yabancılar almış. Yani bir yılda satılan her 100 konuttan 3,9’unu yabancılar almış. Sanılıyor ki her konut alan yabancı da vatandaş oluyor. Oysa Türkiye’de konut alan yabancıların ortalama üçte biri vatandaş olabiliyor. Türk vatandaşlığına

başvuruda alınacak gayrimenkul değerinin 250 bin dolardan 400 bin dolara yükseltilmesi ise isabetli olmuştur. Böylece daha az sayıda olsa da nitelikli girdi sağlayan yabacılar ülkemizden konut alabileceklerdir.

**SELAHATTİN USLU**

İNTEGRA YAPI
YÖNETİM
KURULU
BAŞKANI

“Son yıllarda konut piyasasında arz eksik, talep fazladır”

Uzun süredir sektörde inşaat maliyetlerinin hızla artması yeni konut üretimin azalmasına sebep olmuştur. Konut üretimi yavaşlarken her yıl en az 750 bin yeni konut ihtiyacı doğmakta ve konuta olan talep artmaktadır. Özetle son yıllarda konut piyasasında arz eksik, talep fazladır. Bu durum doğal olarak talep enflasyonuna sebep olmakta ve konut fiyatlarını daha da yükseltmektedir. Konut finansman paketleri kapsamında verilen teşvikler konut talebinin daha da artmasına sebep olmuştur. Bu durum hem konut alacakları hem de sektörü teşvik eden bir gelişme olmakla birlikte uzun vadede zaten az olan konut arzını arttırıcı bir çözüm sunmadığı için piyasadaki fiyat yüksekliğine çare olmayacaktır. Köklü çözüm için yeni konut üretiminin yani arzın arttırılmasının desteklenmesi önemlidir.

Konut fiyatlarının yükselmesinin nedenlerini arasında artan inşaat maliyetlerinin konut fiyatlarına yansımaları, emtia fiyatlarında yaşanan artış, tedarik ve lojistik sorunu, konut arzının azalması, yüksek döviz kuru, bütün dünyada seyreden yüksek enflasyon ve enflasyona bağlı ülkemizde oluşan faizin yatırımcılar tarafından avantaj olarak görülmesi, özellikle büyük şehirlerde yaşanan arsa sıkıntısı olarak sıralayabiliriz. Konut fiyatlarındaki artışa gerekçe olan nedenler ortadan kalkmadığı müddetçe yakın dönem için bir dengelenme beklemiyoruz.

Özel sektörde yapım işlerini yüklenen müteahhitler için belirli koşulların karneye bağlanması, firmanın başvurduğu grup için öngörülen benzer iş deneyimini sunması gibi şartlar inşaat sektöründe yeni konut arzı yapacak bazı müteahhitler

için engel teşkil edebiliyor. İntegra Yapı olarak bizim böyle bir sıkıntımız yok ama sektör genelindeki birçok konut geliştiricinin önüne bu konu da bir sorun olarak çıkmaktadır. Zaten konut arzının az olduğu bir dönemde bir de arzın azalmasına sebep olacak düzenlemeler yapılması doğru olmayabilir. Sektöre yeni konut üreticilerin de girmesi faydalı olacaktır. En azından bir süre yeni konut yapımını arttırmak için müteahhitlik karnesi uygulaması yumuşatılabilir.



**ALİ İMRAN
BOZDOĞAN**

VIEW YAPI
CEO'SU

“Fiyatlar talep artışından kaynaklanabileceği gibi, maliyet artışı kaynaklı da olabilir”

Konut fiyatlarının yüksek seviyede olmasının sebepleri olarak yeni konut üretiminin düşük olması, inşaat maliyet endeksinde yaşanan yükseliş ve arsa fiyatlarındaki artıştır. Fiyatlar talep artışından kaynaklanabileceği gibi, maliyet artışı kaynaklı da olabilir. Negatif faiz uygulaması talep tarafını destekliyor. Emtia veya inşaat malzemelerindeki artış da maliyet tarafından fiyatları yükseltici baskı yapıyor.

Yeni konut üretimini teşvik eden ve belirttiğim sorunlara çözüm getiren bir sistemin vatandaşımızın konut edinmesini kolaylaştıracağını ve reel sektör için çok daha faydalı olacağı görüşündeyim.

Konut maliyetlerinin sabit olmamasından dolayı piyasada fiyatlar çok değişken durumda. Piyasada güven ortamının tam anlamıyla sağlanması için öncelikle girdi maliyetlerinin sabitlenmesi gerekir. Ayrıca üretimin artmasına ve arz-talep dengesinin sağlanmasına ihtiyaç var.

İnşaat sektöründe fiyat istikrarı sadece müteahhitlerin fiyatlarını sabit tutmasıyla değil, hammadde üretici ve ithalatçıların da fiyatlarını sabit tutmasıyla sağlanabilir. Dolayısıyla inşaat sektörü bir bütündür ve ancak birlikte hareket edilirse fiyat istikrarında arzulanan hedef sağlanabilir.

Ev satış fiyatlarındaki ve kira fiyatlarındaki yüksek artışların ise kısa vadede geri çekilmesini beklemiyoruz. Çünkü orada tüketici taleplerinin değişmesi, konut üretim dengeleri, enflasyon gibi pek çok farklı faktörün bir araya gelmesi söz konusu. Fiyatların hızla geri çekilmesini bu nedenle kısa vadede çok mümkün olmayacaktır.



BEKİR FIRAT

FIRAT LIFE
STYLE
YÖNETİM
KURULU ÜYESİ

“Arsa sahipliğinden yapı malzemesine, finansmandan, vergisel boyuta kadar tüm alanlarla ilgili düzenlemelere gidilmeli”

Konut fiyatlarının tırmanmasına yol açan en başta gelen neden, kurdaki yükselmeye bağlı olarak inşaat maliyetlerinde ortaya çıkan artıştır. Diğer önemli etkense talepteki hızlı artıştır. Maalesef artan inşaat maliyetleri konut fiyatlarını baskıladı ve bugünkü durum ortaya çıktı. Buna ek olarak emtia fiyatlarında yaşanan artış, tedarik ve lojistik sorunu, konut arzının azalması, yüksek döviz kuru, bütün dünyada seyreden yüksek enflasyon ve enflasyona bağlı ülkemizde oluşan faizin yatırımcılar tarafından avantaj olarak görülmesi, özellikle büyük şehirlerde yaşanan arsa sıkıntısı konut satış fiyatlarının yükselmesinin nedenleri olarak sıralanabilir. Konut fiyatlarındaki artışa gerekçe olan nedenler ortadan kalkmadığı müddetçe yakın dönem için bir dengelenme beklemiyoruz.

Kredi oranlarındaki düşüş ile konut fiyatlarındaki artışın paralel değerlendirilmesi doğru değildir. Fiyat artışlarındaki ana etken arsa ve emtia fiyatlarındaki artıştır. İnşaat en büyük girdi arsadır. Erişilebilir konut için erişilebilir arsa olması gerekiyor. Erişilebilir arsa üretilerek erişilebilir konut üretiminin de önünün açılacağını düşünüyoruz. Konut fiyatlarında yükselişin nedenleri çok boyutludur. Konu çok boyutlu olduğu için arsa sahipliğinden yapı malzemesine, finansmandan, vergisel boyuta kadar tüm alanlarla ilgili düzenlemelere gidilmesi faydalıdır.



Toyota'nın Şehirli SUV'u Yaris Cross Türkiye'de

Toyota'nın zengin SUV geçmişini ve pratik otomobiller konusundaki deneyimini bir araya getiren Yaris Cross, Türkiye'de satışa sunuldu. B-SUV segmentinin iddialı yeni temsilcisi Yaris Cross, lansmana özel 667.800 TL'den başlayan fiyatlarla Toyota plazalardaki yerini aldı. B-SUV segmentindeki tek tam hibrit seçeneği olan Toyota Yaris Cross Hybrid ise, 702.600 TL'den başlayan fiyatlara sahip.

Her yolculukta ideal yol arkadaşı

Toyota'nın yeni modeli Yaris Cross, markanın SUV tasarım dilini güçlü ve dinamik hatlara sahip olan bir görünüme taşıdı. Günlük sürüşler için ideal bir yol arkadaşı olma hedefiyle tasarlanan Yaris Cross, şehirli SUV tarzını yeniden keşfetti ve rakiplerinden ayrılan kaslı bir tasarımla Toyota SUV ailesinde yerini aldı.

Güçlü ve kendine has tasarımıyla dikkat çeken Yaris Cross, ilk bakışta yüksek sürüş pozisyonunu ve dinamik tasarımını vurgulayan bir tasarıma sahip olduğunu gösteriyor. Elmaştan ilham alan gövde tasarımıyla, keskin ve güçlü hatları bir araya getiren YarisCross'un ön bölümü, Toyota SUV'larında gördüğümüz imza niteliğindeki tasarım unsurlarını taşıyor.

Ön ve alt panjurdaki üst üste konumlanmış ikizkenar ızgara tasarımı, Yaris Cross modelinde de kendisini gösteriyor.

YarisCross'un dış tasarımında dikkat çeken diğer unsurlar arasında LED ön farlar, LED ön sis farları, 17 inç'e kadar tercih edilebilen alüminyum alaşım jantlar, panoramik cam tavan, LED arka farlar ve sıralı efektli arka sinyal lambaları oldu.

Geniş iç hacmi ve cam tavan opsiyonuyla ferah ve aydınlık sürüş deneyimi sunan Yaris Cross, Yarishatchback modeline göre 95 mm daha uzun, 20 mm daha geniş ve 240 mm daha uzun olarak tasarlandı. 2,560 mm ölçüsüyle Yarishatchback ile aynı aks aralığına sahip YarisCross'un 170 mm yerden yüksekliği bulunuyor. SUV tasarımına destek veren bu yükseklik, aynı zamanda sürücüye daha iyi bir görüş açısı sunuyor.

YarisCross'un iç tasarımı, modern ve kaliteli bir görünümü, SUV tarzı bir temayla buluşturdu. Yüksek oturma pozisyonu ile geniş bir görüş açısı sunulurken, direksiyon ve koltuk tasarımı da, yüksek konfor sunmasının yanı sıra otomobille güçlü bir iletişim kurulacak şekilde tasarlandı. Orta konsol ve multimedya ekranı arasındaki güçlü çizgiler, klima kontrol düğmeleriyle entegre edilerek şık bir görünüm oluşturuldu.



Demir Export - Fernas Adi Ortaklığı Eynez İşletmesi İş Sağlığı Güvenliği'ni

Sanatla Buluşturdu

Hem bölgede hem de çalışanları için işletmede birbirinden farklı uygulamaları hayata geçiren DEF, çalışma arkadaşlarına İş Sağlığı ve Güvenliği'ne verdiği önemi bu kez farklı bir yöntemle anlattı.

İSG'yi sanatla buluşturan işletme renkli bir etkinliğe ev sahipliği yaptı

Üretimiyle ülke ekonomisine katkı sunan ve güçlü ekibiyle yer altındaki zenginlikleri yer üstüne çıkarıp katma değere dönüştüren Demir Export, Fernas Adi Ortaklığı ile faaliyet sürdürdüğü Eynez'deki işletmesinde bu kez alışılmışın dışında bir uygulamayı hayata geçirdi.

Her fırsatta çalışanlarına iş sağlığı ve güvenliğinin önemini anlatan, onlara eğitimler düzenleyip birbirinden teşvik edici yöntemlerle dikkatlerini çekmeye çalışan işletme bu kez bu önemli konuyu sanatla buluşturdu.

Çalışanların molalarını geçirdiği açık teras alanının boş duvarı mural art ile renklendirildi. Yetenekli iki mural art sanatçısı tarafından hayata geçirilen İSG konseptli çalışma hem yapım esnasında hem de işlem tamamlandıktan sonra çalışanların ilgi odağı oldu.

Çalışanlarla özdeşim kurması amacıyla babasına baret giydiren bir çocuğu mural art yöntemiyle resmeden sanatçılar aralıksız süren 9 saatlik çalışmayla bu eseri ortaya çıkardı.

DEF, iş sağlığı ve güvenliği için birinci kuralın farkında olmak olduğunu ve insanın her şeyin önünde olduğunu bu çalışmayla tekrar anlattı.



145 Milyon Dolarlık Şaheser: Mercedes - Benz 300 SLR Uhlenhaut Coupe

Enes KILINÇ
KOCAELİ ÜNİVERSİTESİ
OTOMOTİV MÜHENDİSLİĞİ



Geçtiğimiz günlerde otomobil tarihinin en pahalı ticareti yapıldı ve 1955 model bir Mercedes-Benz 300 SLR Uhlenhaut Coupe tam olarak 145 Milyon Dolardan alıcı buldu. Açık artırma aracılığı ile satılan otomobilin alıcısının kim olduğu henüz bilinmiyor.

Bu satış yapılmadan önce hiçbir otomobile bu kadar yüksek bir fiyat teklifi gelmemişti. Kırılan bu rekorun önceki sahibi 70 Milyon dolara sayılan bir Ferrari 250 GTO idi.

Her otomobil tutkunu her zaman bir klasik otomobil sahibi olmak ister. Sahibinin garajında duran o eski otomobil, kullanıcısını zamanda geriye götürür ve saf mekanik gücün hissini sürücüsünün vücudunun her zerresinde hissetmesini sağlar.

İşte tam olarak bunu amaçlayan Rudolf Uhlenhaut, 1955 yılında üretilmesi üzere kalemini eline aldı ve kâğıdına çizimleri çizmeye başladı.

Amaç iki kişilik bir spor yarışçı otomobili tasarlamaktır ve Mercedes bu amacına 3.0 litrelik, sıralı 8 silindiri, 310 bg gücünde atmosferik bir canavarı kullanarak ulaştı.

300 SLR aynı zamanda arka ağırlık dağılımını daha iyi dengelemek amacıyla boydan monte edilmiş motoru, olduğu

gibi ön aksların üzerine değil, aksine hemen arkasına yerleştirmişti. Ayrıca bu otomobilin ulaşabildiği 290 km/h gibi hızlarda da yol üzerinde mekanik zorlanmalar yaşamaması için tasarlanan sertleştirilmiş çelik tüp kafes şasi tasarımı, aracın yol tutuş performansına ve yüksek hızlarda stabilizasyonuna yardımcı oldu.

W196 kasa kodlu bu Mercedes bununla birlikte yarışlarda frenleme gücünü artırmak hedefiyle jantın içine dahi sığmayacak kadar büyük çaplı kampanalı frenlere sahipti. Bu sistem, otomobilin tekerlerine kısa şaftlar ve mafsallar ile monte edilmişti.

Mekanik sistemler olarak döneminin en sportif otomobillerinden biri olan bu Mercedes'in isim babası ona SLR (Sport Leicht Rennen) yani "Hafif Spor Yarışçı" ismini veren ve aynı zamanda otomobilin tasarımcısı olan Rudolf Uhlenhaut idi.

Tasarım ve teknoloji olarak zamanının en gelişmiş ve en hızlısı olarak tasarlanmış ve üretilmiş bir otomobili yarış pistlerinde görmemek pek de mümkün değildi.

Mercedes-Benz 300 SLR Uhlenhaut Coupe yarışlarda kırdığı rekorlarla da motor sporlarına ilgi duyan kişilerde hayranlık uyandırmayı başarabilmişti.

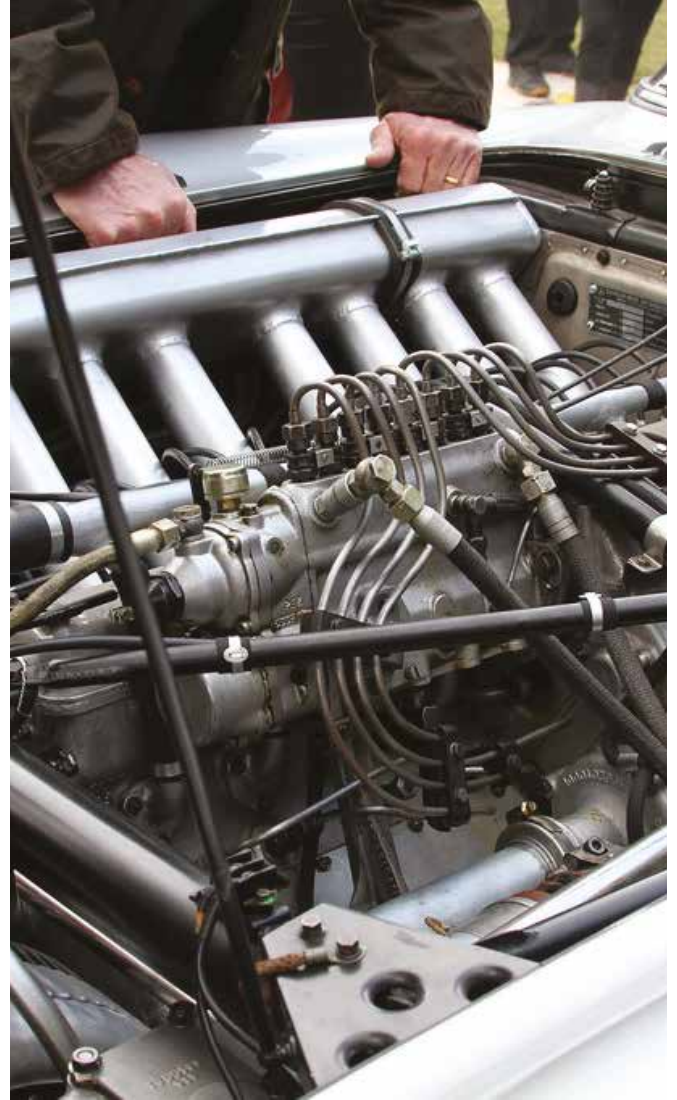
Mercedes takım pilotu Stirling Moss 1955 yılında düzenlenen Mille Miglia yarışını bir 300 SLR ile kazanarak otomobilin farkındalığını artırmayı başarmıştı. Ayrıca bu 1600 km'lik yarış içerisinde ortalama 157 km/h'lik hız le yarıştaki maksimum ortalama hız rekorunu almıştır.

Ardından İrlanda, Sicilya, Almanya ve İsveç'te düzenlenen birçok yarışta puan sayısını hızla artıran bu eser, 1955 Dünya Süper Otomobil Şampiyonasını lider olarak tamamlamıştı.

Bunca başarı tabii ki Le Mans yarışlarına da yansımıştı. Ancak Pierre Levegh'in kullandığı bir 300 SLR yarış esnasında fren aşınması sebebiyle kontrolü kaybetti ve araç yüksek hızlarda olduğundan yerden havalandı ve yanmaya başladı. Bu korkunç kazanın ardından Mercedes yetkilileri yarışlardan uzun bir süreliğine çekilme kararı aldı.

Bu kararın ardından bu otomobilin yol versiyonlarını üretmeyi planlayan Mercedes-Benz, Uhlenhaut Coupe'yi satışa sundu. Bu otomobil pistlerde ne kadar kanlı bir geçmişe sahip olsa da döneminin en hızlı otomobili olma unvanını halen taşıyordu. Bir rivayete göre Uhlenhaut, bu otomobil ile geç kaldığı bir toplantıya Münih'ten Stuttgart'a 1 saatten biraz fazla bir sürede gitme iş ve toplantısına yetişebilmişti. Günümüzde bu yol gidilmek istendiğinde ortalama hızlarda yaklaşık 2 saat sürecektir olan bu yolu bunca kısa sürede alabilen otomobil sayısı günümüzde bile yok denecek kadar az.

Bunca başarılı ve bir o kadar da acıklı bir hikâyeye rağmen bu süper otomobil halen kanatlı kapı tasarımı ile klasik otomobil severlerin gözlerini güldürmeyi başarabiliyor.





Opel Çıtayı Yükseltti; Türkiye'deki Hedef İlk 5!

Global çapta büyüme trendi ile başarılı bir grafik yakalayan Opel, Türkiye'de de çıktayı yukarıya çekti. Alman devinin global pazarları arasında yer alan İspanya'yı geride bırakarak 5. sıraya yükselen Opel Türkiye'nin 2022 hedefi ise her alanda ilk 5'te yer almak.

Dünyanın önde gelen otomobil üreticilerinden Opel, mobilite alanındaki başarısını hedef yükselterek sürdürüyor. 2021 yılında global çapta başarılı sonuçlar elde ederek büyüme trendi yakalayan Alman devi, 2022 yılında da gelişim grafiğini hedef yükselterek devam ettiriyor. Global çapta yakalanan başarı içerisinde Türkiye önemli bir pay elde etmeyi sürdürüyor. 2022'nin ilk 4 ayında Opel pazarları içerisinde İspanya'yı geride bırakmayı başaran Opel Türkiye, 9 bin adede yakın satışla 5. sıraya yükseldi ve 2022 için hedef koyduğu "her alanda ilk 5" mottosu doğrultusunda önemli bir adım attı.

Kısa vadede ilk 5 hedeflerinin, uzun vadede ise elektrifikasyon hedeflerinin ön planda olduğunu vurgulayan Opel Türkiye Genel Müdürü Alpogut Girgin, "Türkiye otomotiv pazarının önemli bir potansiyeli olduğunu biliyoruz. Bu sene son çeyrekte bulunurluk problemlerinin aşılması ve lojistik sorunlarının azalması ile pazarın dahada hareketleneceğini öngörüyoruz.

Hedefimiz, 2022 yılında 45 bin adetlik satış rakamına ulaşarak her alanda ilk 5'te yer almak. Orta vadede ise elektrikli modellerimizle büyümeyi sürdüreceğiz. 2025'te Türkiye'de 70 bin adetlik satış hedefimiz var ve bunun 10 bini elektrikli modellerden gelecek" dedi.

Türkiye'nin global Opel dünyasında İspanya'yı geride bırakarak 5 büyük pazar içerisine girdiğini vurgulayan Girgin, "Markamız, adet bazlı bakıldığında 2021 yılını Opel'in global pazarları arasında 6. sırada tamamlamıştı. Ancak 2022 yılının ilk 4 ayında gerçekleştirdiğimiz 9 bine yakın satışla bu pozisyonumuzu bir sıra yukarıya taşıdık ve İspanya gibi önemli bir pazarı geride bırakarak 5. sıraya yükselmeyi başardık. Bu bize hem gurur veriyor hem de marka içerisindeki dominasyonumuzun artmasını sağlıyor. Bulduğumuz pozisyonu yıl sonuna kadar korumayı hedefliyoruz. Mayıs ayında da 4 bin adetlik bir satış gerçekleştirerek ay sonu itibarıyla 13 bin adet seviyesine çıktık ve yıl sonu hedefimizin %30'una şimdiden ulaştık" dedi.



Opel Türkiye Genel Müdürü
Alpagut Girgin

“Son Çeyrekte Lojistik Sorunlar Ortadan Kalabilir”

Alpagut Girgin, “Yılın son çeyreğinde lojistik sorunlarının bir nebze daha azalacağını öngörüyoruz ve bu doğrultuda hem Opel hem de Stellantis grubu olarak 2022 yılı için pazar öngörümüzü 765 bin adet olarak şekillendiriyoruz. Opel olarak bizim hedefimiz ise 45 bin adedin üstüne çıkmak” dedi.

Yeni Opel CEO'su Florian Huettl'in İlk Ziyareti Türkiye'ye

Girgin, “1 Haziran'da göreve gelen yeni CEO'muz Florian Huettl, ilk pazar ziyaretini de Türkiye'ye yapacak. 2 tam gün olarak gerçekleşecek olan bu ziyarette hem şu anki satış performansımızın hem de İspanya'yı geride bırakarak Opel dünyasında ilk 5 ülke arasında yer almamızın önemli bir payı var elbette. Türkiye pazarının öneminin altını bir kez daha çiziceğiz ve kendisine taleplerimizi ileticeğiz. Türkiye pazarında daha önce çalıştığı için bu değişiklik bize maksimum seviyede avantaj sağlayacaktır” dedi.

“2022 Elektrikliye Geçiş Dönemimiz Olacak”

Elektrikli araçlarda ilerleyen dönemde büyük bir iddiaya sahip olacaklarının vurgusunu yapan Opel Türkiye Genel Müdürü Alpogut Girgin, “Elektrikli araçlarda Opel olarak iddialıyız. Hem Stellantis Grubu içerisinde hem de sektörde bu konuda öncü marka olmayı hedefliyoruz. Bu sene içerisinde Mokka ve Corsa modellerimizin elektrikli versiyonlarının Türkiye pazarında satışına başlayacağız ancak bu sene için çok agresif bir elektrikli araç hacmimiz yok. 2022'de öncelikli hedefimiz bayilerimizi elektrikli araç eğitimlerimizle bu geçişe alıştırmak, hazırlıklarımızı tamamlamak, müşteri memnuniyetsizliği yaratmayacak şekilde elektrikli araçlara yumuşak bir geçiş sağlamak ve gelecek senenin altyapısını hazırlamak. Dördüncü çeyrek bu açıdan emin adımlarla ilerleyeceğimiz bir dönem olacak. Dördüncü çeyrekte çok mütevazî şekilde elektrikli araç satışına başlayacağız” dedi.



Dünyanın önde gelen otomobil üreticilerinden Opel, mobilite alanındaki başarısını hedef yükselterek sürdürüyor. 2021 yılında global çapta başarılı sonuçlar elde ederek büyüme trendi yakalayan Alman devi, 2022 yılında da gelişim grafiğini hedef yükselterek devam ettiriyor.

“İŞİME OLAN AŞKIM BAŞARIMIN EN BÜYÜK SIRRI”

Hasanolan Yönetim Kurulu Başkanı, ASİYAD Kurucu Başkanı, çok yönlü işadamı Osman Yılmaz bu sayımızın konuğu oldu. Dernek olarak yaptığı çalışmaların ve öncülük ettiği sosyal sorumluluk projelerinin yanı sıra firma olarak inşa ettikleri projelerden de bahseden Yılmaz, Başkent'in parlayan bölgelerinden Pursaklar'da hayata geçirecekleri Ankavia projesi hakkında da detaylı bilgiler verdi.



Osman Yılmaz'ı tanıyabilir miyiz?

8 Şubat 1983 yılında Samsun ilinin Çarşamba ilçesinde yer alan Gülören köyünde doğdum. İlkokulu burada okudum, ortaokul ve lise eğitimini 1997 yılında yerleştiğim Ankara'da tamamladım. 2000 yılında babam Hasan Yılmaz'ın vefatı nedeniyle iş hayatına erken yaşta atıldım. 2005 yılında HASANOLAN adındaki şahıs şirketimi kurdum. HASANOLAN'da yürüttüğüm başarılı çalışmaların ardından, 2009 yılında HİEM adını taşıyan limited şirketini kurdum. Samsun ve Samsunspor üzerine gerçekleştirdiğim faaliyetlerle adımları pek çok farklı kesimden insana duyurdum. En büyük emeğim ASİYAD'dır. Tüm bunlarla birlikte inşaat işi hayatımın önemli bir parçasını oluşturmaktadır. İşime olan bağlılığım nedeniyle kısa sürede firmalarımı büyütürken bugün bu noktaya getirdim. İnşaata başlarken yaşadığım sıkıntıları, stresi inşaat bittikten sonra gördüğüm eserlerim karşısında unutuyorum ve işime olan aşkım artıyor, bu da başarımın en büyük sırrıdır.

Çok yönlü bir işadamsınız, ASİYAD'ın kuruluşuna öncülük ettiğinizi biliyoruz, yanı sıra spor alanında da yönetici olarak faaliyetleriniz olmuş. Bu alanda yaptığınız çalışmalardan bahseder misiniz?

ASİYAD (Ankara Samsun Sanayici İş Adamı ve Yöneticileri Derneği) Ankara'da gerçekleştirilen 27 istişare toplantısının

ardından başkanlığında 27.05.2015 tarihinde kurulmuştur. Bu derneğin amacı; Ankara'da yaşanan Samsunluları ailesinin bir parçası olarak gören, bürokratların, siyasilerin ve iş insanlarının birlikteliğini sağlayan, çeşitli kültürel etkinlikler düzenleyen, bünyesindeki gençlere staj, burs ve iş fırsatları sunan, kısacası Ankara'daki bütün Samsunlulara dokunan bir kuruluştur. Samsun ve Samsunspor konularında olduğu gibi “gençlik” konusunda da birçok faaliyetin altında imzamız bulunmaktadır. Bunun neticesinde; Ankara'da yaşayan yüzlerce genci bir araya getirdik, Genç ASİYAD yapısını oluşturduk. Genç ASİYAD ile birlikte Ankara'da yaşayan Samsunlu gençler burs, staj ve iş fırsatları bulmuş, Ankara'da kendisini yalnız hissetmeyerek aile ortamına sahip olmuştur.

Genç ASİYAD, 1 Mart 2020 tarihinde Gençlik ve Spor Bakanlığı ve Gazi Üniversitesi ile birlikte yürüttüğü “Sağlam Adımlar Güçlü Gelecek” projesine imza atarak adını tüm ülkede duyurmuştur.

Her fırsatta Samsunspor'a olan sevdami dile getirmekteyim. Samsunspor'a destek amacıyla düzenlenen birçok yardım organizasyonunda yer aldık, siyasi ve bürokratik ortamda da takımımızın her zaman yanında olduk. Büyük Samsunspor taraftarının otobüs, bilet, pankart vs. birçok maddi/manevi yanında olduk. 2018-2019 yılları arasında Samsunspor Yönetim Kurulu üyesi de yaptım.

Konut sektöründe çok sayıda projeler hayata geçirerek önemli işlere imza atıyorsunuz, öncelikle sektöre nasıl, ne zaman girdiniz? Bu başarı yolculuğu nasıl başladı?

İnşaat sektörü benim için hem baba mesleği olup hem de içinde doğup büyüdüğüm bir sektördür. İnşaatlarda çalışarak başlayan serüvenim bu gün geldiğim noktaya kadar her zaman büyük bir aşkla çalışarak gelişmiştir. 2005 yılında kurduğum Hasanolan A.Ş ile dünden bu güne bütün projelerimizin çalışma sahalarında da bulunmaya devam etmekteyim. Çocukluğumda başlayan inşaat hayatım hala aynı heyecan ve özveri ile ilk günkü heyecanla sürmektedir. Bir inşaat işçisi olarak başladığım bu yolda büyük projelere imza atan bir şirketin yönetim kurulu başkanı olarak tam gaz çalışmalarına devam edeceğim.

Yönetim Kurulu Başkanı olduğunuz Hasanolan firması ve faaliyetlerinden bahseder misiniz?

Hasanolan A.Ş büyük bir aile şirkettir. Kurulduğumuz günden bugüne özveriyle kaliteli, güvenli, özgün ve yenilikçi tasarımlar ile inşaat faaliyetlerine devam etmekteyiz. Ailem ve sevgili çalışanlarım ile büyük emekler sonucunda eşsiz projeler ortaya koymaktayız. Pursaklar/Saray bölgemizde Twin Towers of Saray, Loft ve Göl Evleri gibi ses getiren tamamlanan projelerimizin yanı sıra Ankavia, Vals Kule, Hill ve Point projelerimiz devam etmektedir. Bölgemizin gelişmesi ve yükselmesine destek olmaya her an devam etmekteyiz.

Özellikle Başkent'in yıldızı parlayan bölgesi olan kuzey tarafında çok önemli ve büyük projeler hayata geçiriyorsunuz, bu projeler ile ilgili bilgi verir misiniz?

Samsun'dan Ankara'ya geldiğimde yerleştiğim bölge olan Pursaklar, Saray bölgesi benim için çok kıymetli bir bölge. Havalimanı, şehir merkezi ve Otonomi gibi önemli bölgelere olan yakınlığı ile Ankara'nın gelişmekte olan bölgelerinden biri. Biz de Hasanolan A.Ş olarak bu bölgenin gelişimini desteklemekteyiz. Protokol yolu üzerine inşa ettiğimiz Vals Kule projemiz, Saray merkezinde bulunan Point ve yine Saray'da bulunan Hill projelerimizin yapım aşaması devam etmektedir. Bunların yanında şirket olarak, bölgeye kazandıracağımız en prestijli projelerimizden biri olan Villa Ankavia projemizin çalışmaları da tüm hızı ile devam etmektedir. Yaptığımız kaliteli ve yüksek prestijli projeler ile bölgemizin değerine değer katmaya devam ediyoruz.

Ankavia göz dolduran, çok ilgi çeken bir proje... Proje hakkında bilgi verirken ne zaman tamamlanacağı ve bölgeye neler katacağı konusunda ne söylemek istersiniz?

Ankavia projemiz sloganımızda da belirttiğimiz gibi şehrin en

havalı, bölgemizde benzeri olmayan eşsiz bir villa projesi. Bu proje ile hedefimiz, yüksek kalite ve prestijde bir yaşam alanı oluşturmak. Projemiz, Pursaklar, Saray bölgesinde 14.000 metrekare alan üzerine kurulmuş 28 adet, birbirinden farklı özgün tasarımlara sahip 3 tip villadan oluşmaktadır. İç mekan genişliği, geniş cepheleri ve bahçeleri ile ferahlığı ve doğa ile iç içe olma imkanını müşterilerimize sunmaktayız. İç mekan tasarımıımızdan, peyzaj tasarımına kadar yüksek kaliteli malzemeler ile tamamen müşterilerimizin konforu düşünülerek tasarlanmıştır. 10 farklı mimarın 12 aylık emeği sonucunda ortaya çıkan bu proje şirketimiz ve bölgemiz için büyük bir gurur tablosudur. Projemizin çalışmaları büyük bir özen ve hız ile devam etmektedir. 15 ay gibi kısa bir sürede teslim etmeyi planlamaktayız.

Ekleme istedikleriniz?

Benim için çok kıymetli olan Türk gençliğine buradan seslenmek istiyorum. Hedefleriniz ve hayalleriniz doğrultusunda çalışmaktan asla vazgeçmeyin. Başarı çok çalışma ile birlikte gelir. İnşaat şirketim Hasanolan A.Ş ve Başkanlık yaptığım ASİYAD kuruluşu ile çıktığım her yolda pes etmeden, vazgeçmeden her zaman hayallerimin peşinden gittim. Tüm gençlere yegane tavsiyem, pes etmeden, yılmadan, vazgeçmeden hedefledikleri yolda yürümeleridir. Her zaman yanlarında olduğumu da bir kez daha belirtmek isterim. Sevgiyle, sağlıklılıkla kalın.





TÜRK DÜNYASI İŞ KONSEYİNE 3 ÖNEMLİ İSİM DAHA KATILDI

Türk Dünyası Parlamenterler Vakfı bünyesinde kurulmuş olan Türk Dünyası İş Konseyi'ne geçtiğimiz günlerde yapılan törenle 3 önemli isim daha katıldı.

Türk Dünyası Parlamenterler Vakfı bünyesinde kurulmuş olan Türk Dünyası İş Konseyi'ne geçtiğimiz günlerde yapılan törenle Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu (MASFED) ve Otonomi Başkanı Aydın Erkoç, FİSKOBİRLİK Yönetim Kurulu Başkanı Lütfi Bayraktar, ve Mobil İletişim Araçları ve Bilgi Teknolojileri İş Adamları Derneği (MOBİSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Kemal Turnacı üye oldular.

Türk Dünyası Parlamenterler Vakfı'nın yeni merkez binasında yapılan törene Vakıf Başkanı Dr. Abdullah Çalışkan, Vakıf Başkan Yardımcısı Ayşe Türkmenoğlu, Vakıf Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Selvi, ATO Meclis Başkanı ve Türk Dünyası İş Konseyi Onursal Başkanı Mustafa Deryal ve Türk Dünyası Gençlik Konseyi Genel Başkanı Ramazan İzol katıldılar.

Vakıf Başkanı Dr. Abdullah Çalışkan, törende yaptığı konuşmada kısaca şunları söyledi: "Türk Dünyası İş Konseyimiz, Türk Dünyası ülkeleri başta olmak üzere tüm ülkeler ile ekonomik iş birliğinin artması ve karşılıklı dış ticaret hacminin gelişmesi için çalışmalar yapmaktadır. Konsey, iş insanları arasında koordinasyon, yardımlaşma ve iş birliğini sağlayarak hem Türkiye'de hem de yurt dışında

ortak proje ve yatırımlar yapılmasına öncülük edecektir. Konseye sadece ehliyet ve liyakat sahibi, devletini ve milletini seven, Ahilik ilke ve prensiplerine bağlı dürüst, güvenilir ve erdemli iş insanları kabul edilmektedir. Bugün aramıza katılan yeni üyelerimize çok teşekkür ediyorum. Onların da katkıları ile ülkemiz ve Türk Dünyası için çok önemli işler başaracağımıza gönülden inanıyorum. Çalışmalarımızın bu tür beraberliklerle daha da güçlü olacağına inanıyoruz. Vakfımız, Türk Dünyasının bir araya gelmesi konusunda birçok çalışmayı organize ederek başarılı işlere imza atmaktadır. Biz sadece parlamenterlerin olduğu bir vakıf değiliz. Bu çatı altında her meslek grubundan insanların olmasını istiyoruz. Önce vatanım diyen, önce bayrağım diyen, Türk Dünyasının geleceğini, kendi geleceğinden önde gören dürüst, temiz, ahlaklı ve namuslu insanların birlikteliğinin verdiği güçle birçok faaliyete ve projeye imza atacağız. Bu çerçevede hepimizin birbirimize ihtiyacı vardır. Birlikte yol yürüyebileceğimiz birbirimize güvenebileceğimiz, gerektiğinde her türlü fedakârlığı yapabileceğimiz bir iyilik hareketi oluşturmak istiyoruz."

Çalışkan, konuşmasının ardından yeni üyelere Üyelik Belgelerini takdim etti. Diğer katılımcıların da yeni üyelere teşekkür plaketlerini takdim etmesinin ve toplu fotoğraf çekiminin ardından program sona erdi.





Mercedes-Benz'den İstanbul Müzik Festivali'ne *35 yıldır kesintisiz destek*

Mercedes-Benz, 35 yıldır aralıksız destek verdiği İstanbul Müzik Festivali'nde bu sene, 3 konsere "Yüksek Katkıda Bulunan Gösteri Sponsoru" oldu.

İstanbul Kültür Sanat Vakfı (İKSİV) tarafından düzenlenen ve bu yıl 50. yaşını kutlayan İstanbul Müzik Festivali'ne Mercedes-Benz'in desteği sürüyor. 35 yıldır kesintisiz olarak İstanbul Müzik Festivali'nin gösteri sponsorluğunu üstlenen şirket, bu sene 3 konserin sponsoru oldu. Fenerbahçe Parkı'nda Hafta Sonu Klasikleri dinletisi, Cemal Reşit Rey Konser Salonu'nda Amsterdam Sinfonietta & Anastasia Kobekina konseri ve Yıldız Parkı'ndaki Hafta Sonu Klasikleri, Mercedes-Benz'in katkılarıyla müzikseverlerle buluştu.

Şükrü Bekdikhan:
"35 yıldır İstanbul Müzik Festivali'nin gösteri sponsoru olmaktan gurur duyuyoruz"

Mercedes-Benz Otomotiv İcra Kurulu ve Otomobil Grubu Başkanı Şükrü Bekdikhan, Türkiye'nin en sürdürülebilir etkinliklerinden biri olan İstanbul Müzik Festivali'ne destek vermekten mutluluk duyduklarını dile getirerek; "Mercedes-Benz olarak binlerce sanatsever gibi yarım asırlık bu güzel yolculuğun büyük bölümünde hem dinleyici hem destekçi olarak yer alıyoruz. İstanbul Müzik Festivali klasiklerinden, Mozart'ın 'Saraydan Kız Kaçırma' operasının gösteri sponsorluğunu üstlenerek başlayan serüvenimiz festivalin seçkin gösterileri ile devam ediyor. 35 yıldır İstanbul Müzik Festivali'nin 'Yüksek Katkıda Bulunan Gösteri Sponsoru' olmaktan ve bu unvanı taşımaktan onur duyuyoruz. Sürdürülebilir birlikteliğimizin ve çağdaş Türkiye'nin sanatının geleceğinde de birlikte olacağımız günlerde daha nice 50 yıllar dileriz" dedi.



Şükrü Bekdikhan
Mercedes-Benz Otomotiv İcra Kurulu ve
Otomobil Grubu Başkanı



Mercedes-Benz Otomotiv İcra Kurulu ve Otomobil Grubu Başkanı Şükrü Bekdikhan:
"Binlerce sanatsever gibi yarım asırlık bu güzel yolculuğun büyük bölümünde hem dinleyici hem destekçi olarak yer alıyoruz."



MOTOSİKLET TUTKUNLARI Başkente buluştu

Başkent'in gözde alışveriş merkezlerinden ANKA mall, Türkiye'de ilk kez gerçekleşen Motomall etkinliğine ev sahipliği yaptı

PROFAM tarafından yönetilen, Türkiye'nin en büyük alışveriş merkezlerinden ANKA mall, Türkiye'de ilk kez gerçekleştirilen Motomall organizasyonu ile motosiklet ve hız tutkunlarını ağırladı.

ANKA mall açık otopark alanında, 312 Motor Sporları Kulübü işbirliği ile gerçekleşen etkinlikte, birbirinden keyifli aktiviteler organize edildi. Ankara Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Serhat Taşkınsu ile Zabıta Dairesi Başkanı Mustafa Koç'un da katılımıyla gerçekleştirilen Motomall'da, ziyaretçiler motosiklet şovları ile heyecan dolu dakikalar yaşadı.

Birkan Polat büyük heyecan yaşattı

Profesyonel Motosiklet Akrobasi Şampiyonu Birkan Polat'ın

şovlarıyla başlayan organizasyonda ziyaretçiler adrenalin dolu dakikalar yaşadı. İzleyenlerin nefesini tuttuğu etkinlikte Polat'ın Türk bayrağı ile yaptığı gösteri katılımcılardan büyük alkış aldı.

Motosiklete dair her şey...

Motomall'da, çeşitli motosikletlerin ve ekipmanlarının bulunduğu stantların yanı sıra alanda motosiklet tutkunlarının bir araya geldiği derneklerin tanıtım stantları da yer aldı; yetkililer motosiklet konusunda merak edilenleri cevapladı.

Motosiklet gösterilerinin yanı sıra deneme scooterları ile çocuklara özel motosiklet sürüş etkinlikleri de ziyaretçilere renkli anlar yaşattı. Yüzlerce motosikletin yer aldığı organizasyona katılım ve ilgi büyük oldu.



Sektöre Dair

Mahmut ULUCAN
MASFED Disiplin Kurulu Başkanı



Kıymetli okurlar,

Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu olarak, bizden sonraki nesillere daha iyi koşullarda yapılan ve yüksek standartları olan bir meslek bırakmak, tüketici mağduriyetlerinin ve devletin vergi kaybının önüne geçmek, bu mesleğin işin erbabı, dürüst kişiler tarafından yapılmasını sağlamak için hem sektörel anlamda hem de eğitim alanında çalışmalarımız devam ediyor.

Gençlerimize, üniversite öğrencilerimize yeni istihdam alanları oluşturacak, dünyada yıldızı parlayan sektörlerin başında gelen otomotiv ile ilgili satış ve pazarlama başta olmak üzere çeşitli bölümler açılması, öğrencilerimizi bu alanlara da yönlendirebilmek ve sektörün de istihdam açığını kapatabilmek amacıyla YÖK ile gerçekleştirdiğimiz temaslar neticesinde önümüzdeki dönemde bazı üniversitelerimizde bölüm açılacağı geri bildirimini memnuniyetle almış bulunuyoruz. Bunun yanı sıra lise düzeyindeki öğrencilerimizin eğitime yeni alanlar eklenerek meslek edinimlerine katkı sağlamak amacıyla Milli Eğitim Bakanlığı (MEB) ile görüşmelerimizi de sürdürüyoruz.

Eğitim alanındaki çalışmalarımızın yanı sıra sektörel sıkıntıları çözmek için ilgili kurum ve kuruluşlarla görüşmelerimizi sürdürüyor, gerek mesleğin çitasının yükseltilmesi, gerekse ikinci el piyasasının canlanması için çözüm önerilerimizi sunmaya devam ediyoruz.

Bildiğiniz gibi sıfır araç üretiminde ve tedarikinde yaşanan aksamalar, dünya genelinde olduğu gibi ülkemizde de artan enflasyon, döviz kurunun sabit olmaması ve alım gücünün düşmesiyle sektör neredeyse durma noktasına geldi. İkinci

el aracın artık yatırım aracı olarak görülmesi de fiyatları artıran etmenlerden biri olarak karşımıza çıkıyor. Fiyatlar gün geçtikçe yükseliyor; bir aracın fiyatı neredeyse aynı gün içerisinde değişiklik gösteriyor. MASFED olarak bu yükselişin önüne geçmek, hatta fiyatların düşürülmesini sağlamak için ikinci el araç ithalatına geçici bir süreliğine müsaade edilmesi konusunda çözüm önerilerimiz oldu. Belli şartların sağlanması ve tüm vergilerin ödenmesi koşuluyla bir süreliğine geçerli olacak bu uygulamayla, ikinci elde artan fiyatların da geri geleceğini, arz açığının kapanacağını düşünüyoruz.

Fiyat artışlarının en büyük sebeplerinden biri olan kayıt dışılık ile de mücadelemiz devam ediyor. Bu mesleğin ayaküstü diye tabir ettiğimiz kişiler tarafından yapılmasını engellemek amacıyla MASFED'in de yoğun çalışmaları sonucunda çıkarılan yönetmelik, 31 Temmuz itibarıyla zorunlu olacak. Bu yönetmelik sayesinde sadece gerçek tüketiciler ve yetki belgesine sahip meslek erbabları satış yapabilecek. Dergimizin vergi kaybı ortadan kalkarken, tüketici mağduriyetleri de son bulacak; piyasadaki fahiş fiyat artışının da önüne geçilecektir.

MASFED olarak, bizden sonraki nesillere daha iyi koşullarda yapılan ve yüksek standartları olan bir meslek bırakmak, tüketici mağduriyetlerinin ve devletin vergi kaybının önüne geçmek, bu mesleğin işin erbabı, dürüst kişiler tarafından yapılmasını sağlamak için hem sektörel anlamda hem de eğitim alanında çalışmalarımız devam ediyor.



“Kötü niyetli kişilerin, güvene dayalı ticaretlerinden dolayı mağduriyetlerinden korunmak için kurumsal ve yetki belgesi sahibi firmalara ekspertiz yaptırın”

Önder SÖKEN

Yetkili Oto Ekspertizciler Federasyonu Genel Başkanı

Pandemi sonrası üretimde yaşanan sıkıntılar ve tedarik zincirinin aksaması, dövizdeki dalgalanmalar gibi nedenlerle talebin ikinci ele kaydığı artık hepimizin malumu... Diğer yandan yatırım aracı olarak görülen otomobil, alım satımda hızlı bir sirkülasyon içinde. Bu durumda ekspertizin önemi daha da hayati bir noktaya gelmiş durumda.

Araç alım satım işlemlerinin sadece yetki belgesi sahibi kişilerce yapılması gerekliken, bugün içinde bulunduğumuz durum gösteriyor ki, farklı mesleklerle iştigal eden ancak otomobil alım satımını ek kazanç kapısı olarak gören ve meslekle ilgisi olmayan çok sayıda kişi türedi. Hal böyle olunca güven problemi, alıcının ciddi miktarda para ödeyip sahip olduğu aracın gerçek değeri, kötü niyetli kişilerce yapılabilecek suiistimaller gibi pek çok risk de tüketicileri tehdit eder hale geldi.

Aracın doğru şekilde değerlemesinin yapılması, bilinirliği, alıcının zarar görmemesi için mutlaka kurumsal ve yetkili oto ekspertizler tarafından raporlanan evraklar ile ticaret daha güvenli ve sorunsuz hale geliyor. Bu kapsamda Türkiye genelinde ekspertizin önemini ve garantili olarak kurumsallığın vermiş olduğu güven ile yapılan ticarete zorunlu kılınmasının ne kadar önemli olduğunu görebiliyoruz.

Türkiye’deki ikinci el otomobil piyasası, uzun yıllar boyunca tüketici hakları yönünden sorunlu bir tablo çizdi. Hasarlı ve sorunlu araç bilgileri tüketicilerden saklandı ve yüzbinlerce mağduriyet vakası yaşandı, belki de birçoğumuz bu mağduriyeti bizzat yaşadı. Yönetmelik eksiklikleri nedeniyle dağınık bir görünüm sergileyen ikinci el araç piyasasının düzenlenmesi için, araç satışlarına oto ekspertiz raporu zorunluluğu getirildi. Bu kapsamda her sene denetlemelerden ve kontrollerden geçen şeffaf çalışma prensiplerine sahip ekspertiz merkezleri oluşturuldu. Uzun yıllar boyunca deneyimlediğimiz bilgilerle görmekteyiz ki, araç alım satımlarında mağduriyetlerin giderilmesi için tam donanımlı güvenilir kurumsal ekspertiz merkezlerinin tercih edilmesi gerekiyor.

Oto ekspertiz işlemleri araç, satın alma konusunda önemli bir noktayı temsil etmektedir. Bu işlemler sayesinde araç,

hakkındaki bilgilerin detaylı bir dökümü elde edilir. Bu dökümden aracın kaportasında meydana gelen hasarlar, motor performansı, fren düzeneği, şanzıman aksamı, süspansiyon durumu vb. bilgiler sunulur.

Araç alıp satarken bu bilgiler yol göstericidir. Aracı güveni içinde almanıza yardım eden bu bilgiler sayesinde güvenli bir piyasa ortamı oluşur.

Oto ekspertiz esnasında hem cihazlar yardımıyla hem de uzman gözüyle araç incelendiği için araç hakkında yüzde yüze yakın bilgi edilir. Yanılma payı çok düşük bir seviyededir.

Araç alım satımında ekspertiz ne kadar önemliyse cihazlar da o denli önemlidir. Sağlıklı ölçümler yapılabilmesi, araç hakkında ince detaylar hakkında bilgi edinilebilmesi için ekspertiz cihazları bir ekspertiz uzmanının en büyük yardımcısıdır.

Ekspertiz, satıcının sunmuş olduğu bilgilerin doğruluğunun teyit edilmesini sağlayan bir unsurdur. Hata, boya, performans vb. unsurların alıcı açısından önemi yadsınamaz. Buradan hareket edecek olursak ekspertiz işleminin de matematikteki sağlama işlemi gibi bir işlevi olduğunu söyleyebiliriz.

Oto ekspertiz işlemi esnasında araç hakkında birçok bilgi sahibi olunabilir. Bunları ana başlıklar altında şu şekilde sıralayabiliriz:

- Mekanik denetim
- Takometre ve hız göstergelerinde hata olup olmadığı
- Motorun ürettiği kuvvetin ne kadarının lastiklere aktarıldığı
- Aracın orijinallik tespiti
- Aracın kaza durumu
- Aracın fren sisteminin güvenilirliği
- Havanın sıcaklığı baz alınarak motor kuvvetinin belirlenmesi ve orijinal değerlerle karşılaştırılması
- Motorun hangi devirde ne kadar güç ürettiği
- Motorun ürettiği kuvvetin aks, diferansiyel, şanzıman gibi transfer organlarında ne kadarının ortadan kalktığı
- Araçta parça değişimi olup olmadığı

“Finansal danışmanlık hızlı bir şekilde yol alıyor, önümüzdeki dönemlerde de yükselişini sürdüreceğini düşünüyorum”

Buğra Kandemir
Platinum Garage
Yönetim Kurulu Başkanı



Bilindiği gibi geçtiğimiz aylarda kredi faiz oranlarında bir değişiklik yaşandı. Kredi faiz oranlarındaki yükseliş, alt segmentteki araçlarda çok fazla krediye ihtiyaç duyulmamasından dolayı çok bir etki göstermese de, üst segment araç piyasasını oldukça olumsuz etkiledi. Burada araca çıkacak kredi miktarının kasko bedeline göre talep edilmesinin de büyük etkisi var. Bilindiği gibi insanlar cebindeki eksik rakama göre değil, alacağı aracın kasko bedeline göre krediye başvurabiliyor. Bu duruma bir de vade sayılarındaki düşüş eklenince araç kredilerine talep durma noktasına geldi diyebiliriz.

Kredi faiz oranlarındaki değişikliğin yanı sıra, sektördeki en büyük sıkıntılardan birisi de sıfır araç arzının talebi karşılayamaması... Bu durum ister istemez ikinci el araç fiyatlarının da yükselmesine sebep oluyor. Sıfır araçların talebi karşılayamamasının yanında ülkemizin içerisinde bulunduğu ekonomik sıkıntılar, enflasyonun ve dolar kurunun artması eklenince doğal olarak faiz oranlarında da ciddi bir yükselme yaşanıyor. Bu koşulları bir arada değerlendirdiğimizde, sıfır ve ikinci el araç alıcısı kendini geri çektiği için piyasada büyük bir daralma oluştu. Ekonomide güven ortamı yakalanıp, enflasyonun ve döviz kurundaki yükselişin önüne geçilmediği sürece bu sıkıntılar devam edecek gibi görünüyor.

Sektördeki gelişmelerin yanında, otomotiv sektörünün iş dallarından biri olan finansal danışmanlık da hızlı bir yükselişe yol alıyor. Talep sahipleri finansal işlerinin uzmanlar tarafından hızlı bir şekilde halledilebilmesini istiyor. Danışanlarımız ister bireysel olsun, ister kurumsal; işlemlerini hızlı, doğru ve eksiksiz bir şekilde gerçekleştirebiliyoruz. Birçok banka ve finans kurumu ile temas halinde çalışıyor, danışanlarımızın isteklerini ilgili

bankalara doğru bir şekilde aktarıyor, söz konusu talebin hızlı bir şekilde işleme alınmasını sağlıyor, müşterilerimizin hizmete bir an önce kolaylıkla ulaşmasını sağlıyoruz.

Finansal danışmanlık sektörünün önümüzdeki dönemlerde de hızlı yükselişini devam ettireceğini düşünüyoruz. Çünkü günümüzde her şey hızlı ve zamandan kazanıma dönmüş durumda... İnsanlar artık banka banka dolaşmak, vakit kaybetmek istemiyor; konuyu uzmanına bırakıp sadece imza sürecinde ilgili kuruma gitmek istiyor. Tabii, her sektörde olduğu gibi bu sektörde de kötü niyetli insanlar olabiliyor. Bu yüzden finansal konularda güvenilir, işin uzmanı olan kurumsal firmalara danışmak çok büyük önem taşıyor.

Platinum Garage çatısı altında, otomotiv alım satımı konusunda ağırlıklı olarak motorlu araç satıcıları olmak üzere tüm Türkiye'ye hizmet veriyoruz. Bunun yanı sıra yakın zamanda 'RakıBalıkAşk' markamızla da yeme içme sektöründe hizmet vermeye başlayacağımızı duyurur, herkese saygılarımı sevgilerimi sunarım.

Finansal danışmanlık sektörünün önümüzdeki dönemlerde de hızlı yükselişini devam ettireceğini düşünüyoruz. Çünkü günümüzde her şey hızlı ve zamandan kazanıma dönmüş durumda... İnsanlar artık banka banka dolaşmak, vakit kaybetmek istemiyor; konuyu uzmanına bırakıp sadece imza sürecinde ilgili kuruma gitmek istiyor. Tabii, her sektörde olduğu gibi bu sektörde de kötü niyetli insanlar olabiliyor. Bu yüzden finansal konularda güvenilir, işin uzmanı olan kurumsal firmalara danışmak çok büyük önem taşıyor.



ANKAmall'A ÜST DÜZEY ATAMA

20 yılı aşkın yöneticilik tecrübesiyle perakende sektörünün başarılı isimlerinden olan Selin Anıl Oktay, ANKAmall'a alışveriş merkezi müdürü olarak atandı.

2022 yılı itibarıyla PROFAM tarafından yönetilmeye başlayan, Türkiye'nin en büyük alışveriş merkezlerinden ANKAmall'un yeni müdürü Selin Anıl Oktay, Saint Benoit Fransız Koleji ve Yıldız Teknik Üniversitesi Mimarlık Fakültesi'nde Mimarlık eğitimini tamamladı. Alanındaki çalışmalarının ardından perakende sektörüne geçiş yaptı ve sektörde üst düzey yönetici olarak çeşitli görevlerde bulundu.

Perakende sektöründe 20 yıllık yöneticilik tecrübesi bulunan Oktay, son üç yılı Ege Perla İzmir Projeler Direktörlüğü olmak üzere 13 yıl boyunca Kanyon'da yönetici düzeyinde çeşitli görevler üstlendi, ardından Multi Türkiye yönetimindeki Gordion Alışveriş Merkezi Müdürü olarak görev yaptı. Mayıs ayı itibarıyla ANKAmall'da göreve başlayan Oktay, deneyim ve tecrübesiyle sektöre katkı sağlamaya devam edecek.

RENAULT GROUP TÜRKİYE KURUMSAL İLETİŞİM DİREKTÖRÜ GÖREVİNE SAADET ALPAGO GETİRİLDİ

Renault Group Türkiye'nin Kurumsal İletişim Direktörlüğüne Saadet Alpago atandı. Otomotiv dünyasının en önemli işbirliklerinden Alliance (Renault - Nissan - Mitsubishi) ittifakı içinde gerçekleşen bu üst düzey atama, Türkiye otomotiv sektörü açısından da önemli bir gelişme olarak kayda geçiyor.

Renault Group Türkiye'nin yeni mobilite ekosisteminin öncüsü olmak ve Türkiye'deki varlığını ve yatırımlarını güçlendirmek amacıyla oluşturduğu stratejisini tüm iş ortaklarıyla birlikte yürütmek ve duyurmak adına önemli bir role sahip olacak Saadet Alpago, gerekli tüm kurumsal ve medya iletişim faaliyetlerinden sorumlu olacak.

1995 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Uzay Mühendisliği Bölümü'nden mezun olan Saadet Alpago, İşletme Mühendisliği yüksek lisansını yine aynı üniversitede tamamladı. 1996 yılında iş hayatına atılan Saadet Alpago; sırasıyla Temsa'da Pazarlama ve Ürün Uzmanı, Otomotiv Distribütörler Derneği'nde Pazarlama ve İletişim Müdürü ve Bor Holding'de Pazarlama Müdürü pozisyonlarında çalıştı. Son olarak 2020 Ocak ayından bu yana NISSAN Türkiye Kurumsal İletişim Müdürü görevini yerine getiren Saadet Alpago, evli ve iki çocuk annesi.





OPEL'İN YENİ CEO'SU; FLORIAN HUETTL

Dünyanın en köklü otomobil markalarından olan Opel'de yeni bir dönem başlıyor. Opel Automobile GmbH Denetim Kurulu tarafından yeni Opel/Vauxhall CEO'su görevine Florian Huettl atandı. Opel'in bağlı olduğu Stellantis'in Genişletilmiş Avrupa Operasyon Direktörü pozisyonuna geçiş yaparak Maxime Picat'ın sorumluluklarını devralacak olan Uwe Hochgeschurtz'un yerini alan Huettl, 1 Haziran 2022 itibarıyla iki markanın liderliğini üstlenecek.

1 Mart 2022'den beri Opel/Vauxhall'da Satış ve Pazarlama Müdürü olarak görev yapan Florian Huettl, Stellantis ve Renault Grubu'nda çeşitli üst düzey görevlerde bulundu. Son 20 yılda İngiltere, Fransa, İsviçre ve Rusya'da uluslararası deneyim kazandı. Huettl, Bergisch-Gladbach'daki Uygulamalı Bilimler Üniversitesi'nden Uluslararası İşletme Yönetimi alanında lisans derecesine sahip.

BAŞKENT'İN ATEŞSAVAR KADINLARI İŞ BAŞINDA: ABB'NİN KADIN İTFAİYECİLERİ GÖZ DOLDURUYOR

Ankara Büyükşehir Belediyesi İtfaiye Daire Başkanlığı, olaylara daha hızlı ve etkin müdahale etmek amacıyla personel kadrosunu güçlendiriyor. Başkent'te can ve mal kaybını önlemek için eğitim çalışmalarına öncelik veren ve son dönemde kadın itfaiyeci istihdamını artıran Ankara İtfaiyesi, 32 kadın itfaiyecinin katılımıyla yangın tatbikatı gerçekleştirdi.

Olaylara anında müdahale ederek can ve mal kaybını önlemek için yoğun mesai harcayan Ankara Büyükşehir Belediyesi İtfaiye Daire Başkanlığı, personel kadrosunu da her geçen gün güçlendiriyor. Son dönemde kadın itfaiyeci istihdamını artıran Ankara İtfaiyesi, yeni personele yönelik saha eğitimi çalışmalarına da hız kesmeden devam ediyor. Bu kapsamda Ankara İtfaiyesi Merkez İstasyonu'nda 32 kadın itfaiyeci ile yangınlara müdahale konusunda eğitim tatbikatı gerçekleştirildi.



DÜNYACA ÜNLÜ YÖNETMEN TONY GATLİF: İBRAHİM TATLİSES'İN YÜREKLERE DOKUNAN BİR SESİ VAR

2. İzmir Uluslararası Film ve Müzik Festivali, dünyaca ünlü Cezayir asıllı Fransız yönetmen Tony Gatlif'i ağırladı. Roman kültürü üstüne filmleriyle tanınan, filmlerinde çingenelerin, ezilenlerin, etnik azınlıkların, sürgünlerin ve göçebelerin hikayelerini kusursuz bir şekilde yansıtan Gatlif, sinema yazarı ve gazetecilerle bir araya geldi. Son zamanlarda tüm dünyada artan ırkçılığın korkunç bir hal aldığını söyleyen yönetmenin Transylvania ve Geronimo filmleri İzmir Sanat'ta izleyicilerle buluştu. "Geronimo" adlı filminde İbrahim Tatlıses'in de müziklerini kullanan Gatlif, "İbrahim Tatlıses'i ilk dinlediğimde çok etkilendim. Filmimde kullanmak istedim. Çünkü İbrahim Tatlıses'in yüreklere dokunan bir sesi, tınısı var" dedi. Film gösterimlerinin ardından Tony Gatlif, İzmirli seyircilerle söyleşi yaptı.





OTİZM NEDİR, TANISI NASIL KONUR, TEDAVİSİ NASIL OLMALIDIR?

Çocuk ve Ergen Psikiyatristi Uzman Doktor Abdülkadir Artık, gün geçtikçe görülme sıklığı artan otizm spektrum bozukluğu hakkında bilgiler verdi. Otizmin belirtilerini, tedavi yöntemlerini ve ailelerin tetikte olması gereken noktaları anlatan Abdülkadir Artık, otizmle en çok karıştırılan 'uyaran eksikliği' durumuna da dikkat çekti...

Otizm spektrum bozukluğu bir nörogelişimsel bozukluk... Nörogelişimsel bozukluğu sonradan gelişmeyen; yani sonradan bir faktörle ya da ailelerin yaptığı bir davranış neticesinde oluşmayan, beynin doğuştan gelişimsel doğasıyla alakalı bir bozukluk olarak tanımlayabiliriz. Erkek ve kadındaki görülme oranlarının yaklaşık olarak erkeklerde üçte bir, kadınlarda dörtte bir olduğunu söyleyebiliriz. Bu farklılıkların birçok sebebi var. Neden erkeklerde daha sık görülüyor? En sık kullanılan teori, doğum öncesi anne karnında testosteronun beyin gelişimiyle alakalı olduğu yönünde. Otizmle ilgili en çok dikkat çekici nokta, 1980'lerdeki verilerde binde 2 – 3 görülme oranı var iken bu oranın yavaş yavaş arttığını görüyoruz. 2004'lerde altmışaltılda 1 iken, dört ay önce Dünya Sağlık Örgütü (WHO) tarafından yayımlanan CDC Raporları'nda bu oranın 44'lerde olduğunu görüyoruz. Artışın birçok sebebi olduğu söyleniyor ancak kesinlik yok.

Şimdi spektrum kavramı çıktı, bu kavram tek bir hastalık olarak düşünülüyor. Normal sağlıklı bir çocukla tam otizmlili bir çocuk arasında belirti gösteren tüm çocuklara otizm yelpaze dostluğu deniyor. Tanı oranının bu yüzden de arttığını söyleniyor. İleri anne yaşı, ileri baba yaşı, anne karnındaki alkol ve sigara maruziyeti gibi birçok faktörden bahsediliyor, ancak bu konuda bir kesinlik yok. Burada yanlış bilinen bir husus var ki onu düzeltmek gerekiyor... Aşılardan otizm riskini arttırdığı söyleniyor, bununla ilgili kesinlikle bilimsel bir veri yok.

Otizm görülme sıklığı arttığı için anne babaların tetikte olması gereken noktalar var. Bir bebeğin 6 aydan itibaren agulamaya başlaması, göz teması kurması, 9 aydan itibaren ilk hecelerini çıkarması, ortak dikkatin olması, 1 yaşlarında karşılıklı oyun oynaması, 2 yaşından itibaren yaşlılarıyla oyun oynaması, bir şey istediği zaman işaret etmesi bekleniyor. Bunların görülmemesi aileler için uyarıcı olmalıdır. Bu çekirdek belirtilere, ana belirtilere iyi gelen bir ilaç tedavisi ne yazık

ki yok. Bilinen tek tedavi yöntemi özel eğitim. Bu yöntemin de etkili olabilmesi için en önemli husus, erken tanı ve özel eğitime çok erken başlamak. Aileler bu konuda dikkatli olurlarsa ve en ufak bir şüphe anında bir profesyonele başvurlarsa, hem aileler, hem çocuklar hem de toplum için faydalı olur; bu bireysel ve toplumsal farkındalığın oluşması gerekiyor.

'Uyaran eksikliği' dediğimiz durum otizmle çok karıştırılıyor. Çocuğun çok fazla ekrana maruz kalması, çocukla çok fazla ilgilenilmemesi, oyun oynanmaması gibi faktörlerin bütününe uyaran eksikliği diyoruz. En sık karşılaşılan faktör de ekran maruziyeti; biz ilk 2 yaşta ekran maruziyetini mümkünse sıfırlamak istiyoruz. Otizm şüphesiyle geldiği zaman aileye ilk sorduğumuz sorulardan biri de çocuğun ekran başında kalma süresi oluyor. Günde bir saatten fazlaysa ve çocuk etrafıyla ilgisizse önce ailelere 3 ay boyunca çocukla birebir ilgilenmesini, oyun oynamasını, bunlar mümkün değilse de kreşe göndermelerini tavsiye ediyoruz. Çocukların en az yarısı bu şekilde ilerliyor, bu çocuklar otizmlili değil, uyaran eksikliği olan çocuklar oluyor. Ancak belirtiler birebir taklit edebiliyor. Tabii ki ailelerin buna çok dikkat etmesi gerekiyor, aile büyüklerinden yardım alabilirler, bakıcı desteği alabilirler, kreşe gönderebilirler. İlk 2 yaşta, hatta 3, ekran bağlantısını sıfırlamayı öneriyoruz.

'Uyaran eksikliği' dediğimiz durum otizmle çok karıştırılıyor. Çocuğun çok fazla ekrana maruz kalması, çocukla çok fazla ilgilenilmemesi, oyun oynanmaması gibi faktörlerin bütününe uyaran eksikliği diyoruz. En sık karşılaşılan faktör de ekran maruziyeti; biz ilk 2 yaşta ekran maruziyetini mümkünse sıfırlamak istiyoruz. Otizm şüphesiyle geldiği zaman aileye ilk sorduğumuz sorulardan biri de çocuğun ekran başında kalma süresi oluyor. Günde bir saatten fazlaysa ve çocuk etrafıyla ilgisizse önce ailelere 3 ay boyunca çocukla birebir ilgilenmesini, oyun oynamasını, bunlar mümkün değilse de kreşe göndermelerini tavsiye ediyoruz.

Tarih kokan ülke:

Macaristan

Bu sayımızda her yıl binlerce turisti ağırlayan, uzun geçmişi ile her köşesi tarih kokan, Doğu Avrupa'da gezilebilecek en güzel ülkelerden Macaristan'a gidiyoruz.

Buda Kalesi

UNESCO Dünya Mirası Listesi'nde yer alan, muhteşem görüntüsüyle görünenleri büyüleyen, Macaristan tarihinin en önemli sembollerinden Buda Kalesi'ni muhakkak görmelisiniz. Tasarım açısından da kusursuz olan bu eser, 1686 kuşatması sırasında yıkılan bir sarayın yerine inşa edilmiş, 18'inci yüzyılda restorasyondan geçmiştir.

Tihany

Balaton Gölü'ndeki en popüler tatil merkezlerinden Tihany adası, aynı zamanda ülkenin en olağanüstü sahnelerine sahip... 17'nci yüzyıldan kalma Benedictine Manastırı da burada geziye çıkanların uğrak noktası oluyor.

Lillafüred Mağaraları

Bükk Dağları'ndaki Lillafüred, Macaristan'da en popüler spa merkezlerinden biri olmakla birlikte, ilginç yapılı mağaraları ile de ünlü... Fantastik sarkıt oluşumlarıyla Istvan Mağarası ve farklı bitki türlerinin izlerini taşıyan Petofi Mağarası da en ilginç yerlerden... Buz Devri'ne ait kalıntıları barındıran Szeleta Mağarası da maceraperestlerin ilk adreslerinden biri.

Sopron

Avusturya sınırına sekiz kilometre uzaklıkta olan Sopron, günübirlik gidenler için popüler bir destinasyondur. Çok iyi korunmuş Orta Çağ'dan kalma barok yapılara sahip olan Sopron, tam bir cazibe merkezi... Eski kentteki tüm binaların Roma kalıntıları üzerine inşa edildiği kasabada resmi kayıtlara göre 115 eser bulunuyor.

Aziz Peter Katedrali

Pecs Eski Kenti'nin kuzeybatı köşesinde yer alan Aziz Peter Katedrali, eski bir Roma mezar şapelinin bulunduğu yerde inşa edilmiş. Bu yapı da Macaristan'daki pek çok tarihi cazibe merkezi gibi farklı kültürlerden etkileniyor.

Visegrad Kraliyet Sarayı

Budapeşte'nin sadece 40 kilometre kuzeyinde bulunan kraliyet sarayı bir günlük gezi planlarına dahil edilebilir. Birinci Charles'ın Visegrad'a taşınmasından sonra bu saray yapılmış. 100 yıl içinde İtalya mimarisinden etkilenecek genişletme çalışmaları başlatılmış ve Avrupa'nın en güzel saraylarından biri olmuş.

Szeged

Antik çağlardan bu yana önemini koruyan Szeged'de, şehri ikiye bölen Tizsu Nehri'nin atmosferini her yerde hissedebilirsiniz. Avrupa'da en yaşanılabilir şehirler listelerinde kendine yer bulan Szeged'de bisiklet ile dolaşmak çok yaygın...

Macaristan'da dolu dolu bir tatilin sizi beklediğini söyleyebiliriz. Şehir içine girince gezilecek daha fazla yer olduğunu fark edeceksiniz. Ulaşımın zor olmadığı ülkede dilediğiniz yere istediğiniz vakit gitme özgürlüğü tatilinizde avantaj sağlayacak.





Ayşegül Aygün yazıyor...

Uzun süren serin havalardan sonra sıcacık yaz mevsimini mutlulukla karşılamaya hazırız.

Heyecanla yaz tatili planları yapmaya başladığımız Temmuz ayında Kurban Bayramını, Ağustos ayında ise Zafer Bayramını kutlayacağız.

Ben de sizler için, farklı ve keyifli deneyimler yaşayabileceğiniz şahane öneriler hazırladım.

Ayşegül AYGÜN COŞKUN

Blogger



Hasan Kolcuoğlu Söğütözü

Ankara'nın merkezinde yemyeşil koskocaman bir bahçenin içinde açılan Hasan Kolcuoğlu Söğütözü, efsane Adana lezzetleri ile huzurlarınızda. Kuş civıtlıları eşliğinde mekâna giriş yaptığımız ön bahçede geniş masalar ve çocuk oyun alanı var. İç kısım ise o kadar ferah, o kadar ıslık ıslık ki insanın içi açılıyor. Menüde en favori lezzet Metrelik Kebapmış. Güveçte mantar, etsiz çiğ köfte, yoğurtlu köz patlıcan, yeşillik tabağı, sumak-soğan, Çubuk turşusu, domates ezme, mevsim salata, kaşarlı mini pide, fındık lahmacun ile masamızın üzeri dolup taşıyor. Bir porsiyonda tam 5 lahmacun olan Adana lahmacun geliyor. Metrelik kebab gerçek bir başyapıt. Daha fazla bilgi: 0554 370 06 01



Adore Mobilya

Demonte mobilyada ülkemizin lider üreticisi Adore Mobilya'nın en yeni mağazası Anatolium AVM'de açıldı. Sektördeki 30 yıllık deneyimleri ile "en kaliteli / en kaliteli" mobilya üretiminde çok iddialı olan markanın tüm mobilyaları, AB sağlık normlarına uygun, insan sağlığına zararsız ve çevreye saygılı olarak %100 yerli sermaye ile üretiliyormuş. Adore Mobilya'nın modern tasarımları ile her eve, her odaya uyum sağlayacak bu pratik mobilyalarını, Anatolium mağazası dışında Ankara'da Balgat'ta ve Vera Avm'de yer alan mağazalarından; Ankara dışındaysanız adoremobilya.com 'dan güvenle sipariş verebilirsiniz.



Costa Venezia

Kruvaziyer turizminin Türkiye sezon açılışı, Ay Cruise & Costa Cruise'ün 5100 kişilik yolcu kapasitesi ile tarihte ülkemizin limanlarına yaklaşan en büyük gemisi olan Costa Venezia'da yapıldı. Costa Venezia'da konaklayan ilk misafirlerden biri olmak şahaneydi. 2019 yapımı en yeni gemilerinden biri olan Costa Venezia'da toplam 4 restoran ve 11 bar var. 2 tanesi kapalı olarak da kullanılabilen 3 adet yüzme havuzu, 4 jakuzi, 3 ayrı kata yayılmış koskocaman bir tiyatro salonu, disko, casino, internet cafe, 4D sinema, çocuk kulübü, çocuk havuzu, mağazalar ve kütüphane var. Daha fazla bilgi ve rezervasyon için: 0850 707 07 05

NEXT LEVEL AVM YAZA HAZIR

Ferah teras alanları, zengin marka karması ve yaza özel sürprizleriyle Next Level AVM bu yaz da başkent'in gözdesi olacak.

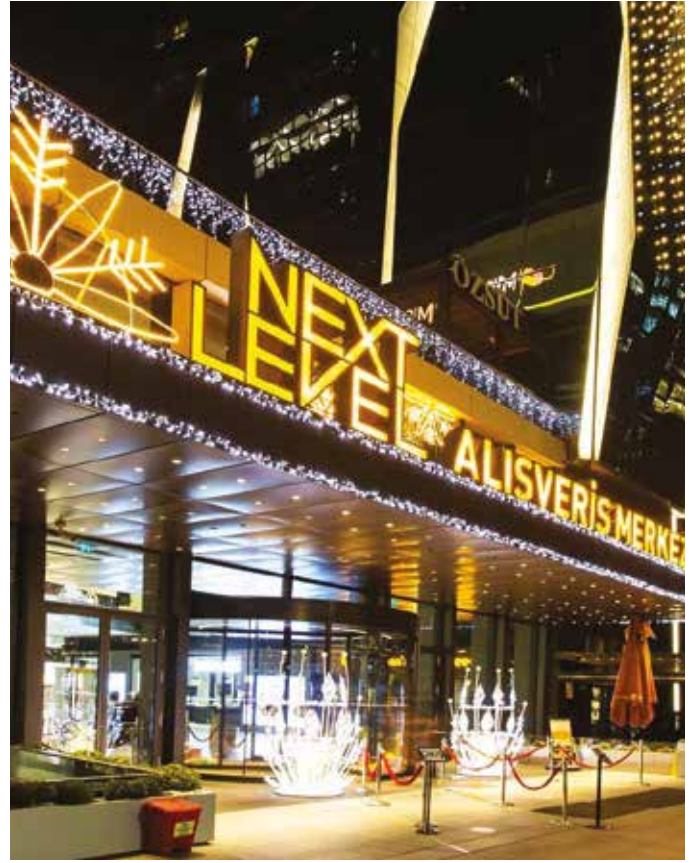


JLL Türkiye tarafından yönetilen, Başkent'in en seçkin alışveriş merkezlerinden Next Level AVM, merkezi lokasyonu, teras alanları ve konforlu alışveriş imkanı yanında yaza özel sürprizleriyle bu yaz da Ankaralıların buluşma noktası olacak.

Guess'ten NetWork'e, B&G Store'dan Mudo Concept'e, Madame Coco'dan Victoria's Secret'e kadar, dünyanın en seçkin markalarını bünyesinde barındıran ve marka karmasını her geçen gün genişleten alışveriş merkezi ziyaretçilerine dekorasyondan ev tekstiline, giyimden kozmetiğe kadar geniş bir yelpaze ve konforlu bir alışveriş deneyimi sunuyor.

Çocukların ve ailelerin buluşma noktası Max Level

Nisan ayında Next Level AVM'de kapılarını açan, "oyundan büyük işler" sloganıyla hayata geçirilen ve Ziraat İşletme Yönetimi tarafından işletilen 6.000 metrekare büyüklüğündeki Max Level, minikler ve aileleri tarafından büyük ilgi görüyor. Sadece oyun ve eğlence değil, en son teknolojilerle donatılmış bölüm ve kurgularıyla eğitim alanında da çocuklara önemli katkılar sağlayan yeni nesil aile ve çocuk merkezi Max Level, birbirinden keyifli atölyeleri, sanatsal aktiviteleri, çocuk gelişimini destekleyen içerikleri ve farklı temalarıyla Anadolu'nun en



zengin eğlence merkezi olarak misafirlerini ağırlıyor.

Dünya mutfağının eşsiz lezzetleri Next Level terasta

Next Level AVM, teras alanlarıyla ziyaretçilerine açık hava keyfi yaşatırken terasta bulunan Big Chef, Magellan, Keifi, Godiva, Timboo Cafe gibi seçkin kafe ve restoranlarıyla Ankaralıların uğrak merkezi oluyor.

Zengin mutfığa sahip restoran ve kafelerinin yanı sıra ev sahipliği yaptığı konsept konserleriyle de Ankaralıların yaz akşamlarına renk katan Next Level teras, bu yaz da çeşitli konser organizasyonlarıyla misafirlerini ağırlamaya devam edecek.

Ziraat Bankası Çukurambar Sanat Galerisi, dünyaca ünlü sanatçıların eşsiz eserlerini sanatseverlerle buluşturuyor

AVM'de yer alan Ziraat Bankası Çukurambar Sanat Galerisi de birbirinden değerli sanatçıların eşsiz eserleriyle Başkentli sanatseverler için önemli bir yere sahip. Galeri, son olarak Mevlüt Akyıldız'ın '40 Ambar' camaltı resim ve heykel sergisini sanatseverlerin ilgisine sundu. Sergi, 1 Ağustos'a kadar 10.00 – 22.00 saatleri arasında Ziraat Bankası Çukurambar Sanat Galerisi'nde görülebilecek.



Soo

HAVUZ & SPA

Ç A Y Y O L U



soocayyoluhavuz
cayyoluyuzmedersleri

0 545 778 95 80 - 0 505 681 37 61
2677. Cad. Sky So Plaza ÇAYYOLU/ANKARA

birebir ve grup yüzme dersleri

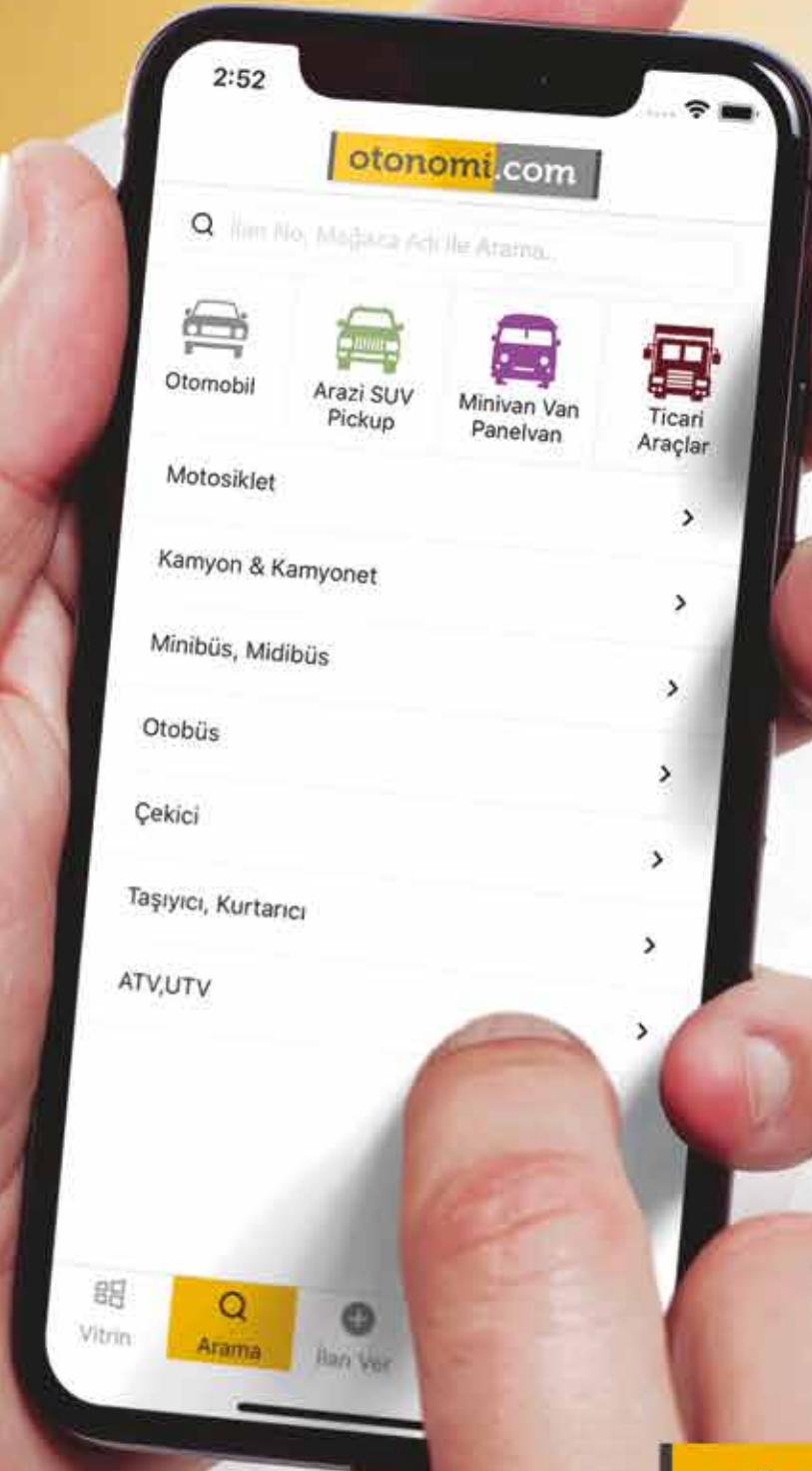


SOO HAVUZ & SPA ÇAYYOLU





OTOMOBİL ALIP SATMANIN EN KOLAY YOLU!



otonomi.com



HAYALLERİNİZ İÇİN



Yaz Hayallerinizden
Vazgeçmeyin