

“Güvenli bir gelecek için en kaliteli betonu üretiyoruz”

CAVUS
beton

www.cavusgroup.com.tr
(0414) 312 22 22

www.urfaprojeler.com aylık sektörel gazete

Urfa Projeler

Şubat – Mart 2015 • Yıl: 2 Sayı: 8 Fiyatı: 3₺

Şimdi ev alma zamanı

Yerel seçimler, Cumhurbaşkanlığı seçimi ve Suriye olaylarıyla uzun süre durağan hale gelen yapı sektörü, stoktaki konutları eritmek için cazip kampanyalar düzenliyor. Tamamlanmak üzere olan çok sayıda proje, teşhir daireleriyle beğeni topluyor.

Türkiye ekonomisinin lokomotifi olan inşaat sektöründe rekabet hız kesmeden devam ederken, Şanlıurfa'daki seçkin inşaat firmaları da müşterilerini cezbetmek için dayalı döşeli teşhir daireleriyle yarışıyor.

Ürettikleri lüks konutların birebir örneklerini teşhir daireleri adıyla beğeniye sunan inşaat firmaları, bataryalarından seramiğine, kapısından mutfak tezgahlarına kadar tüm malzemeleri dünyaca ünlü markalardan seçiyorlar.

Kapalı otoparktan binaya çıkan çift asansörler, granit döşemeler, krom koruluklar, birinci sınıf seramikler, sınıfının en üstün özelliklerini taşıyan kapı



sistemleri, lüks konutların sıradan özellikleri haline gelmiş durumda.

Tüm yönleriyle “Rant Vergisi”

Hükümetin gelir kaynaklarını artırmak için üzerinde çalıştığı, yasalaşması için 7 Haziran 2015 seçimleri sonrası yeniden gündeme gelecek olan “Rant Vergisi” hakkında merak edilenleri Harran Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü Öğretim Üyesi Kent Bilimci Doç. Dr. Mithat Karasu'ya sorduk. ► SAYFA 14-15' TE..



Doç. Dr. Mithat Karasu

Şanlıurfa'ya kalıcı fuar alanı şart	5
TEMA Yeşilvadi'de sona yaklaşıyor	7
2011'den önceki yapılar riskli	16
2014'te Urfa'da 15 bin ev satıldı	17

Çavuş Beton Satış Sorumlusu Cumali Yıldırım:
“Standartların üzerinde kaliteli beton üretiyoruz”
► Sayfa 6'da..

Karaağaç Park evleri



Süleyman Karaağaç idaresinde başarılı projelere imza atan Karaağaç İnşaat, Şanlıurfa merkez Ahmet Erseven'de inşa ettiği iki blokla beğeni topluyor.

Emlakçılar Odası Başkanı tüyoyu verdi:
1+1 ve 2+1 yapan kazanacak

Zirve GYO, Orman Evleri'nin temelini attı



KUDAT
UÇ BOYUT - İÇ MİMARİ - MAKET - ANİMASYON

FARKLI OLMAK İSTEYENLERİN TERCİHİ

www.kudat.com.tr
0414 313 01 96 • 0544 418 09 21

GETA
GETA GAYRİMENKUL YATIRIM A.Ş.

www.geta.com.tr

Yapı & Zemin Laboratuvarı

“Yapılarınızı depreme değil, bize test ettirin”

ARCH MED
İNŞAAT LABORATUVAR VE KENTSEL DÖNÜŞÜM

7/24 Şantiyede
0530 285 23 23
www.medarch.com.tr

T.C. ÇEVRE VE ŞEHİRCİLİK BAKANLIĞI



GETA GAYRİMENKUL YATIRIM A.Ş.

"Hep daha iyisi için,
düşünüyoruz, tasarlıyoruz, çalışıyoruz.."



GAGGENAU

DORN
BRACHT

Armadi
Art

Miele



BRAAS
ÇATI SİSTEMLERİ

LAUFEN

FRANKE

STONEWAP

T: 0 414 315 09 99 pbx
F: 0 414 313 08 38
E: info@geta.com.tr

Karşıyaka Mah.
Şahabettin Harput Cad.
Karaköprü/ŞANLIURFA

1973'ten beri en güçlü tedarikçiniz

KOC
DEMİRCİLİK A.Ş.

Limak
Çimento

BİMS

OYAK
ADANA
ÇİMENTO

ABS
Aler

KOC
KİREÇ

INTERFİKS
YAPI KİMYASALLARI

WALLBOARD®
INTERFİKS YAPILAR

GAZ BETON

CAVUS
beton

KOC
HAFRİYAT

YALITIM

YAPI
KİMYASALLARI

KC
KOC TİCARET

ÇEBİTAŞ
DEMİR ÇELİK ENDÜSTRİ A.Ş.

HIRDAVAT

www.urfakocdem.com
urfakocdem@urfakocdem.com

MERKEZ:

TEL: 0414 315 24 00 GSM: 0544 276 09 76
Harran Üniversitesi Cad. Akçakale yolu üzeri
Kamberiye Mah. No:40/A
Eyyübiye / ŞANLIURFA

ŞUBE:

TEL: 0414 347 80 04 - GSM: 0532 427 27 04
35 mt. Yol Sonu. Ali Aksoy Apt. altı No: 109/A
Karaköprü / ŞANLIURFA



KOC TİCARET
1973

Şanlıurfa Emlakçılar Odası Başkanı tüyoyu verdi:

1 + 1 ve 2 + 1 yapan kazanacak

“İlimize çok sayıda öğretmen ve memur geliyor. Bize bu yönde gelen talepler genelde 1+1 veya 2+1 oluyor. Çünkü büyük dairelerin kendilerine fazla olduğunu belirtiyorlar. Yatırımcı arkadaşların bu yönde yatırım yapmalarını tavsiye ediyorum.”

ŞUTEM başkanı seçildiğinizde odada ne gibi eksiklikler ile karşılaştınız?

Biz göreve geldiğimizde çeşitli teknik ekip ve personel yoktu, onları odaya kazandırdık. Elamanları yeniledik. Eğitimlerden geçirdik. Yani tamamen sil baştan bir çalışma yaptık.

Şuan odaya kayıtlı emlakçı sayısı kaç?

Biz göreve geldiğimizde sayı 144 kişiydi şimdi ise 200 kişi kayıtlı durumda.

Peki korsan çalışan firma sayısı kaç?

Yaklaşık olarak Şanlıurfa genelinde 2000 tane meslektaşımız olduğunu tahmin ediyoruz.

Bunlarla ilgili bir önleyici bir çalışmanız var mı?

Bunlarla ilgili ŞUTEM olarak 6 kişilik bir denetleme ve araştırma ekibi kurduk. Bunları hem geziyoruz, hem davet ediyoruz. Odaya kayıt olmaları için, Maliye’ye kayıt olmaları için, Belediye’ye kayıt olmaları için davet ediyoruz. Büyükşehir Belediyesi ve ilçe belediyelerine hem dilekçe verdik hem de ziyaretlerine giderek bu konuda şikayetlerimizi dile getirdik. Ayrıca Maliye’ye gittik. Maliye’de de aynı şekilde şikayetlerde bulunuyoruz. Bunları kayıt altına almalarını söylüyoruz. Maalesef büyükşehir olduğumuz için birçok birim hala yerine oturmadi. Şuan Haliliye Belediyesi’nin hala bir Zabıta ekibi bile kurulmamış. Karaköprü Belediyesi bu konuda biraz daha oturmuş belediye olduğu için bize epey yardımcı oluyor. Diğer belediyelerden henüz bir fayda göremedik.

Peki yatırımcılar resmi kayıtları bulunan firmaları nasıl ayırt edecek. Sağlam kişileri nasıl seçecek?

Odamıza kayıtlı emlakçıların işyerlerinde odamızın simgesini taşıyan etiketler yaptırmiştık. Tüm üyelerimizin işyerlerine veya camlarına astırıyoruz. Bu etiketlerde, ŞUTEM üyesidir, şu numaraya kayıtlıdır diye yazılmıştır. Herhangi bir emlakçı arkadaşımızdan şikayet konusunda özellikle üye firmalarımızın üye numaralarını alarak bize yazılı veya sözlü olarak şikayette bulunurlarsa biz onlara yardımcı olmaya çalışırız. Bu yüzden odaya kayıtlı olan meslektaşlarımızdan alışveriş yaparlarsa daha sağlam olur ve biz de kendilerine yardımcı olmaya çalışırız. Kendi üyelerimize avukatlarımızın hazırlamış olduğu sözleşmeler vermişiz, bir sıkıntı olduğunda odamızın hem hakem heyeti var hem de avukatımız var. Gerek hakem heyeti ile gerekse avukatlarımızla sorunları gidermeye çalışıyoruz. Bazen hukuksal olmayan sözle yapılmış olan alışverişlerde hakem heyeti dediğimiz yani Urfa tabiri ile cemaat kurarak her iki tarafa da yardımcı olmaya çalışıyoruz.

Günümüzde internet yaygın bir şekilde kullanılıyor, web sayfanızda odaya kayıtlı emlakçıların listesi var mı?

Bizim şuan www.sutem.org.tr internet sitemiz mevcuttur. Bunu daha da geliştiriyoruz. Yeni bir firma ile anlaştık. Mart ayından itibaren Türkiye genelinde bir



yayın sağlayacağız. Hem üye iş yerlerimize web sayfaları yapılacak hem de genel bir sayfa oluşturarak Türkiye’de pazara açılmaları sağlanacaktır.

Şanlıurfa Emlakçılar Odası Başkanı olarak 2014 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz. 2015 yılı için neler söyleyebilirsiniz?

2014 yılının dokuzuncu ayına kadar konut ve arsa satışları hafif olsa da devam ediyordu. 6-7 ekim olaylarından sonra bölgede işler bıçak gibi kesildi. Sadece Urfa’da değil Antep, Diyarbakır, Mardin, Adıyaman olsun buralarda satışlar durdu. Tabi bizi daha çok etkiledi. Kobani olayları sınır komşumuz olduğu için bizde daha çok hissedildi. Yatırımcılar korktu. Böyle olunca tarımdan sonra en büyük lokomotif olan inşaat sektörü doğrudan etkilendi. Malumunuz faizler de bir anda 0.65’lerden 1.20’ye kadar yükseldi. Bu da konut sektörünü etkiledi. Tabii şimdi Kobani olayları azaldı, nerdeyse bitme noktasına geldi, faizler 0.85 civarına düştü. Mevsimsel olarak da bizim bahar aylarında işlerimiz yoğun bir şekilde oluyor. Dolayısıyla üçü bir araya geldiğini düşünürsek biraz hareket olmaya başladı.

Şuan yatırım yapmayı düşünen müteahhit arkadaşlara başlamaları yönünde tavsiyeleriniz var mı? Veya hangi şartlar olursa başlasınlar?

Şimdi ben şöyle bir şey söylemek istiyorum. Şanlıurfamızın nüfus artışına bakıyoruz, yıllık Türkiye’nin en çok artışı olan bir şehirdir. İl nüfus artışı, Yunanistan’ın ülke nüfus artışına eşittir. Geçen yıl 1 milyon 800 bin olan nüfusumuz şu anda 1 milyon 900 bine yaklaştı. Ayrıca tayin ve köyden şehre göç olayları artık çoğaldı. Tabi buna karşılık olarak konut ihtiyacı da artıyor. Buna talep verecek çeşitlilikte konutların üretilmesi gerektiğini söylüyoruz. Şu an ilimiz geneleinde 3+1 veya 4+1 şeklinde konutlar üretiliyor. Bize bu yönde gelen talepler genelde 1+1 veya 2+1 oluyor. Çünkü büyük dairelerin kendilerine fazla olduğunu belirtiyorlar. Yatırımcı arkadaşların bu yönde yatırım yapmalarını tavsiye ediyorum. Ayrıca üst segmentte konut yapacak olanların 5 – 7 – 10 yıl vade ile satış yapmaları işlerini kolaylaştıracaktır. Alım gücü yüksek de olsa banka ve faizle konut almak istemeyenlerin sayısı bayağı fazla durumda. Bunun nedeni ise

insanımızın biraz daha muhafazakar olmasından kaynaklanıyor. Onun için lüks konut stoklarını da göz önünde bulundurursak uzun taksit imkanları ve kampanyalar ile satışlarında sorun yaşayacaklarını sanmıyorum.

Gayrimenkul yatırımcıları için ne söyleyebilirsiniz. Tavsiyeleriniz neler.

Biz emlakçılar odası olarak yaptığımız görüşmelerde faizlerin yükselmesi ve piyasanın daralmasından dolayı artan konut stoklarında fiyatların gerilemesi, esnek ödeme seçenekleri ve kampanyaların fırsata çevrilmesini tavsiye ediyoruz. İnsanımızda yanlış bir algı var piyasalar kötü yatırım yapılmaz diye düşünüyorlar. Halbuki daralan piyasada fiyatları kendi lehine çevirme imkanı ve fırsatını yakalayabilirler. Bize göre şimdi alma zamanıdır. Şuan oturmaya veya yatırım amaçlı konutlar arsalar alınarak ileriye dönük aynı zamanda bir yatırımda yapmış olurlar. Buradan kazançlı çıkacaklarını söyleyebiliriz.

Peki şuan yatırımcının size fiyat yönünden talepleri nelerdir?

100 bin ile 200 bin lira aralığında talep çok oluyor. Bunun nedeni ise biraz önce de söylediğim gibi alım gücünün düşük olmasından kaynaklanıyor. Kendimizden bir örnek verecek olursak, benim cebimde biriktirdiğim veya kazandığım 50 bin lira civarında bir para olursa 150.000 liraya kadar daire almayı düşünürüm. Peşinat verilir ve taksitlerle de bir kısmını öderim. Daha sonra tapuyla birlikte banka kredileri devreye koyup daha üst seviyede ev alma gibi bir imkanım olabilir diye düşünüyorlar.

Konut fiyatlarına etki eden sebepler nelerdir?

Konut fiyatlarına etki eden birçok sebep vardır. Birinci etken, inşaat yapılacak yerin konumu, çevresidir. İkinci etken yapılacak yapının büyüklüğü, küçüklüğü, üçüncü olarak da kullanılacak malzemenin kalitesidir. Sosyal alanlar da fiyata etki eden önemli bir faktör. Bunlar yapının kendiliğinden olan değerleridir. Bir inşaatın yapılacağı arsanın değeri bunlara ilave olunca fiyatlar netlik kazanıyor. İnsanımız konutları incelerken başta metrekaresine bakıyor. Mevkisine bakıyor. Bazen bizlere iki aynı büyüklükteki daire arasındaki fiyat farkı içinsitemde bulunuyorlar. Aynı şe-

kilde bitişik arsalar üzerine yapılan iki ayrı inşaatın daire fiyatları bile değişkenlik gösteriyor. Bunun sebeplerini biraz önce de söylediğim gibi kullanılan malzeme ve işçilikten dolayı farklılık çıkabiliyor. Mesela bir firma 1 liralık granit veya seramik kullanıyor diğer firma 1.5 liralık. Fark buradan kaynaklanıyor.

Pek sizce sektör hangi yönde ilerliyor?

Şanlıurfa ili geneline bakıldığında şehir bir kare şeklinde büyüme göstermiştir. Bunun ilk değişimi ve öncülüğünü içinde bulunduğumuz Karaköprü ilçesi yapmıştır. Şehrin tamamın akucak açarak daha elit ve nezh yaşam alanları sunması ile şehrin yönünü bu tarafa çevirmiştir. 2000’li yıllardan bu tarafa büyük hızla büyümeye başladı. Böylelikle arsa yatırımcıları ve konut yatırımcıları da yönünü Karaköprü’ye çevirmişlerdir. Birinci 35 metrelik yol, ikinci 35 metrelik yol dediğimiz caddeler adeta bir ticaret merkezi görevi görüyor. Şu an Maşuk bölgesinde TOKİ’nin yapmış olduğu yüklü miktardaki konutlardan dolayı yapılaşma o bölgede hız kazandı. Bizim fikrimiz ve düşüncemiz, genelde Osmanbey kampüsüne kadar olan bölgede, Gölpınar mevkisi, Maşuk, Mehmetçik bölgesi ile OSB’den Eyyübiye’ye giden çevre yolu içersinde kalan bölgele- rin imara açılması.

Son olarak neler söylemek istersiniz?

ŞUTEM Başkanı olarak tüm hemşehrilerimize, bu şehir hepimizin. Hepimiz bu şehrin bir parçasıyız ve hep birlikte el ele, güzel bir şehir için çabalamalıyız. Önce evlerimiz, sonra sokağımıza, sonra mahallemiz, sonra şehrimiz ve ülkemize sahip çıkmalıyız. Kendi istediğimiz yaşam biçimini kendimiz oluşturmalıyız. Herkese sevgi ve saygılarımı iletiyorum. Sektöre getirdiği hareket ve sineri ile takdir ettiğim Urfa Projeler gazetesi ekibine ve size teşekkür ediyorum.

Şanlıurfa'ya kalıcı fuar alanı şart

Türkiye'nin çeşitli kentlerinde düzenlediği fuarlarla sektörleri hareket getiren Start Fuarcılık, Urfa Projeler'i ziyaret ederek Şanlıurfa'da düzenlenecek Yapı İnşaat ve Dekorasyon Fuarı için görüş alışverişinde bulundu.



Start Fuarcılık Yönetim Kurulu Başkanı Musa Öztürk ile Proje Direktörü Gizem Özerk, Urfa Projeler gazetesini ziyaret ederek yayın sahibi Mahmut Kudat ile 25-28 Mart 2015 tarihleri arasında düzenlenecek fuar hakkında görüş alışverişinde bulundular.

ŞANLIURFA'YA KALICI FUAR ALANI ŞART

1993 yılından bu yana düzenledikleri fuarlarla bölgenin ekonomik hayatına büyük katkılar sunduklarını hatırlatan Start Fuarcılık Yönetim Kurulu Başkanı Musa Öztürk, Şanlıurfa'da fuar düzenlemenin zorlukları olduğunu ancak kalıcı bir fuar alanı oluşturulması konusunda ümitli olduklarını söyledi.

Şanlıurfa'da düzenledikleri fuardan masrafları kurtarmanın haricinde maddi bir beklenti içinde olmadıklarını ifade eden Musa Öztürk, "Şanlıurfa yapı sektörünün en hareketli olduğu kentlerimizden biri. Bu hareketlilik, büyükşehir olmakla birlikte daha büyük bir ivme kazanacaktır. Ancak kentte kalıcı bir fuar alanının olmaması büyük bir sıkıntı. Fuar kurmak için alan tahsis etmede sıkıntı yaşıyoruz. Çadır kurulması,

elektrik, altyapı masrafları büyük yük getiriyor. Ticari sivil toplum kuruluşlarının sağladığı katkı da çok cüzi. Kalıcı bir fuar alanı oluşturulması, Şanlıurfa ekonomisinin önünü açacaktır" şeklinde konuştu.

FUARLAR KURUMSALLIK AÇISINDAN ÖNEMLİ

Fuarların, kurumsal bilinirliği artırma açısından çok önemli bir reklam olarak da değerlendirilebileceğinin altını çizen Start Fuarcılık Proje Direktörü Gizem Özerk de, "Fuar kültürü Türkiye'de büyük oranda yanlış biliniyor. Firmalar, fuar sonunda ne kadar satış yaptıklarını, ne kadar bağlantı yaptıklarını hesap ediyorlar. Oysa fuara katılan firmalar bu katılımın olumlu etkilerini fuardan çok sonra da görebiliyorlar. Fuar ziyaretçilerine verdikleri bir kartvizit, bir broşür onlara mutlaka geri dönecektir. Bugüne kadar düzenlediğimiz fuarlarda hep bunu yaşadık. İnsanlar fuar anında hiç bağlantı yapamadıklarını şikayet ediyor yakınıyor, ancak fuardan aylar sonrasında bile bizleri arayarak tekrar ne zaman fuar olacağını soruyorlar. Fuar sonrası çok olumlu gelişmeler olduğunu bizimle paylaşıyorlar" dedi.

KATILIM İÇİN ÇABA GÖSTERECEĞİZ

Şanlıurfa'nın 1,5 milyonluk nüfusu ile kabuklarını kıran, yeniliklere açık bir kent olduğunu dile getiren Urfa Projeler gazetesini sahibi Mahmut Kudat ise ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getirerek Musa Öztürk ve Gizem Özerk'e teşekkür etti.

Sektörle ilgili Türkiye genelindeki fuarları takip ettiklerini ve Şanlıurfa'da düzenlenen Yapı İnşaat ve Dekorasyon Fuarı'na da katılmaya özen gösterdiklerini dile getiren Kudat, "Hem yapı sektörünün içinde olmamız hem de yayın olarak sektörün sesini duyurmamız nedeniyle bu fuarı önemli bulduğumuz için fuar organizasyonuna sponsor olarak katkı sunduk. Şanlıurfa'da fuar alanının olmamasının büyük bir sıkıntı olduğunu farkındayız. Urfa Projeler gazetesini kalıcı bir fuar alanı oluşturulması için kamuoyu oluşturmaya gayret edeceğiz. Tabi bu arada firmalarımızın katılımını önemli buluyoruz. Firmalar ne kadar ilgi gösterirse, kalıcı bir fuar alanına sahip olmamız da o nispette daha erken gerçekleşecektir" dedi.

Kurumsallık önemli

Mahmut KUDAT

mahmutkudat@gmail.com



Ülke ekonomisinin lokomotifi olan inşaat sektörü, son günlerini stok dairelerin satışları ve yeni projelerin hazırlanmasıyla değerlendiriyor. Konut satışlarında yapılan kampanyalar ve birbirinden cazip fiyat seçenekleri sunarak daire alacakların ve yatırımcının önünü açıyor.

Bu hareket, yapılan yatırımların ve şu anki konut ihtiyacının belirlenmesi için bir soluk olarak değerlendirilebilir. Stokta bulunan dairelerin satışta yaşadığı grafik gözönünde bulundurulursa yeni projelerin de bu yönde şekilleneceğini söyleyebiliriz.

Peki neden bu kadar stok oluştu?

Ekonominin güven vermesi kamu ve özel sektörde bolca yatırım yapılmasına vesile oldu. Bu yatırımları gören müteahhit veya firmalar inşaat sektörüne hızlı giriş yaparak talepten fazla konut üretti. Böylece hem pazar genişledi hem de alternatifler arttı. Gayrimenkul yatırımcılarının alternatifleri değerlendirmesi, fiyat, mevki, metre-kare ve yapı kalitesinin yanında değerlendirme derecesi oldu. Tabi daha da önemlisi, yatırım sahiplerinin alacakları gayrimenkulleri üreten firmaların kurumsallığı – güvenilirliği.

İşte sorun tam da burada başlıyor. Çünkü sektörde kurumsallaşmış veya sürekli bu yönde hizmet veren firma sayısı bir elin parmaklarını geçmiyor. İnşaat sektöründe yer almış, geçmişten günümüze gelen birçok inşaat firması olduğunu biliyoruz. Ama bu firmalar kendilerini yeteri kadar ifade etmediği ve tanıtmadığı için başka kişilerin veya firmaların önünü açıyor ve piyasaya kolayca girmesine sebep oluyor. Düşünsenize kendi sektörünün yanı sıra inşaat sektöre girenlerin sayılarının ne kadar da çok. İşin en kötü yanı ise sektöre yeni giren veya girecek olanların bu işi ne kadar basite almış olması.

Özkaynak önemli

"Bir miktar sermayem var, gerisini de sattıkça çözerim" düşüncesi de sıkıntının ilk işaretini veriyor. Kaliteden, güvenlikten, malzemenin bahsedene yok. Bir miktar sermaye ve bir hesap makinası onlar için yeterli. Bunlar yaptıkça satarım diyenlerin geneldeki düşünce yapısıdır.

"Yaptıkça satırım" mantığıyla yola çıkanların bu yolda işçi, malzeme, güvenlik, denetim ve yönetme kilerden sonradan haberdar olmaları ilk heves kırılıklarına vesile oluyor. Daha sonra pazarı tanımamaları için işleyişini bilmemeleri birçok zarara ve israfa yol açıyor. Dolayısıyla alıcı riske giriyor. Ödemeler yaklaştığında tükenen limitinin vermiş olduğu tedirginlikle ucuza pazarlama sektöre ilk darbeyi vuruyor. Söylediklerini yapamamaları, söz verdiği tarihte bitirememeleri, ödemelerini gününde yapamamaları sektöre ard arda vurduğu darbelerdir. Bununla da bitmiyor. Birde daire sattıkları vatandaşların yaptığı sitem ve güvensizlik ortamı da tuzu biberi oluyor.

Verdiği paranın karşılığını alamamış, söz verildiği gibi olmamış, bitmeden müteahhit kaçmış veya bir çok buna benzer nedenlerden dert yanılıyor. Haklı mı? Haklı.. Ama! Sen bir daire alırken yapan kişiye, firmasına, referanslarına, piyasadaki durumuna bakmazsan sonuç böyle olur.

Kıscacı, alırken kurumsallığa bakmak gerekiyor.

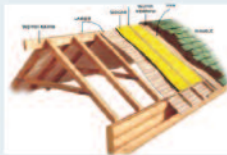
Peki sektöre yeni kimse girmesin mi? Hayır öyle değil. Sektöre girerken kendi mühendislerini, saha ekipleri, muhasebesini kurarak hem kendini hem de firmasını güvence altına alıp öyle yatırım yapılmalı, özellikle ilk referansların yüzde yüz memnuniyetle sonuçlanmış olması şarttır.

Sonuç olarak gayrimenkul yatırımlarınızı belirli firmalar üzerinden değerlendirmenizi, alacağınız yapının özellikleri, fiyatını, ödeme kolaylıklarını önceden araştırıp, inceledikten sonra yapmanızı tavsiye ediyoruz. Toprakta almak ne kadar kârlı ise bir o kadar risklidir. Kurumsal firmalar aynı zamanda sizin de güvencenizdir. Şuan yatırım yapacaklara tavsiyemiz "şimdi ev alma zamanı" diyoruz.

Alın satın sağlıklıyla kalın.



www.altunkonsept.com
www.sanliurfakamelya.com
e-posta: ismailaltun63@gmail.com



İsmail ALTUN



0414 357 62 63
0532 345 79 94

Evren Sanayi Sit. 3. Cd. 31. Sk. No:2 ŞANLIURFA

Çavuş Beton'un başarılı Satış Koordinatörü Cumali Yıldırım ile Urfa Projeler okuyucuları için hoş ve özel bir söyleşi yaptık. Tüm sorulara içtenlikle cevap veren Yıldırım, sektörle ilgili çok özel açıklamalarda bulundu.

“Standartların üzerinde kaliteli beton üretiyoruz”

Çavuş Beton'da üretilecek beton önce hammadde analizinden geçiyor. Agreganın su emme değerinden yoğunluğuna kadar birçok aşama değerlendiriliyor. Sınıfına göre hazırlanacak betonun önce reçetesi hazırlanıyor. Reçeteyi üretim otomasyonuna alan santral görevlileri ve laborantlarımız, üretimin her aşamasında buna riayet ediyor.



Hazır beton sektörünün güncel durumu hakkında bize bilgi verir misiniz?

Ülkemizin deprem kuşağında yer alması ve özellikle şehrimizin depremde ikinci derecede riskli bölgede bulunması, hazır betonda kalitenin önemini artırmaktadır. Devletimizin bu konulardaki hassasiyeti de hepimizin malumudur. Üretimin denetlenmesi noktasında devletin etkin kontrolleri söz konusudur. Biz Çavuş Beton olarak kurulduğumuz günden bu yana, ürün ve hizmet kalitesini ön plana alarak üretim yapan bir firmayız.

Urfa'da yapılarda ağırlıklı olarak hangi sınıf beton kullanılmaktadır?

Şanlıurfa'da genel olarak statik hesapları C25 beton sınıfına göre yapıyor. Ama bunun yanında her sene sınıf biraz daha yükseliyor. C 30'a yönelik biraz daha fazla. Bilinçli bir tüketici sınıfı ve modern yapılar olduğundan beton sınıfları da artmakta.

Betonun sınıfına kim karar verir?

Betonun sınıfı, statik hesaplara göre belirlenir. Bizim belirleyeceğimiz bir şey değildir. C20 ile yapılacak bir kolon daha geniş, C25 ile yapılacak bir kolon daha dar oluşturulabilir. Sadece statik hesaplara göre beton sınıfı belirlenir. Önemli olan, belirlenen statik hesaplara uygun betonun dökülüp dökülmediğidir.

Hazır betona olan ihtiyaç artıyor mu?

Son yıllarda kişi başına düşen hazır beton üretimi noktasında neredeyse Avrupa ülkelerini zorlayan noktalara ulaştık. Bu durum halkımızın can güvenliği açısından son derece memnun edici bir gelişmedir. İnşaatlardaki yapı kalitesinin artması gelişmişlik ve insana verilen değer bir göstergesidir. Bütün bu gelişmelere rağmen ülkemizdeki yapı stoku genel itibarı ile hala çok kötü durumdadır ve ciddi adımların atılmasına ihtiyaç vardır.

Hangi adımların atılması gerekir?

Devletimizin bu konudaki çalışmaları takdire değer olmasına rağmen yeterli değildir. Çünkü söz konusu olan, insanların yaşam hakkıdır. Her bireyin yaşam hakkı kutsaldır ve biz istiyoruz ki yapılar süratle yenilensin, tek bir vandaşımızın bile burnu kanamadan doğal afetlerden kurtulmuş olalım. Yapıların süratle yenilenmesi mali açıdan zor görünse de gerçekte durum böyle değildir.

Tek çare sağlam konutların yapılması o zaman?

Yıkıcı etkisi yüksek olacağı söylenen bir depremle karşı karşıyayız. Ve bu durum gerçekleştiğinde uğrayacağımız maddi kayıplarımız, binalarımızı yenilemek için harcayacağımız rakamların çok ama çok üzerinde olacaktır. Olayın birde can kaybı boyutu vardır, ki bu parayla ölçülecek bir değer değildir. Onca yetişmiş insan gücü, yıllarca çalışılıp edinilmiş mülkler, yetim çocuklar ve evlat acısıyla, kardeş acısıyla, ana-baba acısıyla baş başa kalmış insanlar... Ve morali sıfırlanmış bir ülke... Allah korusun, bu manzaraları düşünmek bile acı verici.

Sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Bize göre önümüzdeki on yıl hazır beton sektörü açısından hem çok sorumluluk hem de çok verimlilik dönemi olacaktır. Ülkemizin ve sektörümüzün geleceğine güvenle ve umutla bakmaktayız. Sektör olarak beton ve yapı kalitesi noktasında dünya önceliğinde hatırı sayılır noktalardayız. Kalite noktasında Avrupa standartlarıyla üretim yapmaktayız, hatta onlardan daha iyi durumda olduğumuzu söyleyebiliriz.

İş dünyasında başarılı olmanın kriterleri nelerdir?

Öncelikle her şeyin nasip meselesi olduğunu belirtmeliyim. Her işin başı hayal etmek, sonra inanmak, iyi bir ekip kurmak, inandıklarına ekibini de



inandırmak, ekibinle birlikte inandığın şeyleri gerçekleştirmek için bir sinerji oluşturmak ve çok çalışmak, çok çalışmak... İlkeli olmalı, disiplinden taviz vermemeli, en önemlisi haddinizi bilmelisiniz. Ve siz bunları yaptıktan sonra Allah takdir etmeli, siz de sabretmelisiniz. Bütün bu parametreler eksiksiz bir şekilde uygulanmış ise artık başarılı bir iş adamı oldunuz demektir.

Sizce başarının ölçüsü nedir?

İş dünyasında başarı genelde parayla ölçülür, bence bu yanlıştır. Para sadece bir sonuçtur. Bu sonuca hiç çalışmadan ulaşan insanlar da vardır, bunlara başarılı diyebilir miyiz? Diyemeyiz dediğinizi duyar gibiyim... Başarı; ne kadar çok insan istihdam ettiğiniz, ne kadar vergi verdiğiniz, sosyal anlamda etrafınızdakilere ne kadar faydalı olduğunuz, işinizi yaparken sizden başkalarını ne kadar çok düşünebildiğinizle alakalı bir durumdur. Siz bunları hedefleyerek çalışırsanız para zaten kendiliğinden gelecektir. Ben buna inanıyorum, inandığımı yaşıyorum. Eğer siz beni başarılı buluyorsanız ben haklıyım

demektir.

Ülkemizdeki iş adamı profili değişiyor mu?

Bilinen bir sözle cevap vereyim: 'Değişmeyen tek şey değişimin kendisidir'. Elbette dünya değişirken, ülkemiz dünyadan daha hızlı değişirken, iş adamı profilimiz de değişiyor. Üniversitelerimiz yıllardır harıl harıl eleman yetiştiriyor, bu genç beyinler dünyayı değiştiriyor. Ülkemizin iş adamı eğitim düzeyi hızla yükseliyor. Bilime ve araştırmaya dayalı yatırımlar yapılıyor. Artık çalışanlarıyla beraber düşünen, onların fikir parıltılarından istifade etmeyi bilen iş adamı profili var.

Bize vakit ayırdığınız için teşekkür ederim. Çok keyif aldığım bir söyleşi oldu.

Asıl ben teşekkür ederim. Urfa Projeler okuyucularına selam ve sevgiler.

ÇAVUŞ BETON İLETİŞİM

Cumali Yıldırım-Satış Koordinatörü
cumali.yildirim@cavusgroup.com.tr



Tema Yeşilvadi'de sona yaklaşıyor

Tema Proje'nin 4 blok 96 daireden oluşan Yeşilvadi Sitesi'nde örnek daireler beğeniye sunuldu.

Şanlıurfa Abide kavşağına 2 kilometre uzaklıkta, sulama kanalı ile çevreyolu arasındaki vadide konumlanan, Karşıyaka parkına bitişik 8 dönümlük arazi üzerine inşa edilen Tema Yeşilvadi, 20 dönümlük Karşıyaka parkı ve site içi yeşil alanı ile beraber kişi başına 65 metrekare yeşil alan miktarı ile kentin en yeşil projesi olma özelliği taşıyor.



Nihat GÜLLÜ ve Hüseyin ARSLAN tarafından 2005'te kurulan Tema Proje, müşterilerinin mekansal ihtiyaçlarına ve zevklerine yönelik, fonksiyonel ve dönüşebilen çözümler sunarak, Mimari, İç Mimari, Restorasyon, Kurumsal Kimlik, Tasarım ve Uygulama alanlarında beklentilere cevap veriyor.



TEMA PROJE İLETİŞİM
Tel: +90 (414) 313 70 45
Faks: +90 (414) 313 70 45
www.temayesilvadi.com



Müşteri memnuniyeti odaklı, mimari disiplinden kopmayan özgün tasarımlarını, titiz bir uygulamayla birleştiren Tema Proje, günümüzün tasarım ilkeleriyle bütünleşen yenilikçi mimari malzemeleri takip ediyor ve tüm detaylarıyla projelerinde kullanı-

rak, daima çalışan ve genç kalan tasarımlar üretiyor.

Tema Proje'nin yüzakı projelerinden biri olan Yeşilvadi, son derece modern tasarımlarını beğeninize sunmak üzere sizi misafirlige bekliyor.



Karaköprü'nün
**yeni bir
adı var**

TEPEŞEHİR
KONAKLARI

ALTUNDAL
YAPI

www.altundalinsaat.com.tr

KUDAT®
ÜÇ BOYUT • İÇ MİMARİ • MAKET • ANİMASYON



0414 313 01 96 • 0544 418 09 21
www.kudat.com.tr

Hayat Panorama'da yaşam başladı

Yüksek beklentileri karşılama düşüncesiyle inşasına başlanan DGS Yapı'nın iddialı projelerinden Hayat Panorama'da yaşam başladı.

DGS Yapı, Hayat Park projesinden sonra Hayat Panorama'yı teslim etmenin gururunu yaşıyor.

Sunduğu sosyal imkânlar ile göz dolduran Hayat Panorama'da kapalı yüzme havuzu, vitamin kafe, fitness center, plates, sauna, Türk hamamı, dinlenme alanları, mini sinema ve toplantı salonu, bilardo, masa tenisi, internet kafe, kreş, açık oyun alanları, şark odası, basketbol sahası, satranç sahası, açık alanda şelale cafe, yürüyüş parkurları ve aletli spor aktivitelerinden site sakinleri ekstra ücret ödmeden faydalanabiliyor.



Toplam üç bloktan oluşan Hayat Panorama'da 6 adet zemin kat daire, 74 adet 4+1 normal kat ve 6 adet dubleks daire bulunuyor.



Tüm inşaat malzemeleri, mutfak ve banyo mobilyaları ile ankastre ürünleri lüks markalardan seçilerek titizlikle dizayn edilen dairelere otoparktan başlayan panoramik çift asansörle ulaşım sağlanıyor. Mermer ve seramiğin büyük uyum içinde olduğu sitede güvenlik, yalıtım, ısıtma, enerji, peyzaj gibi çok sayıda özel ayrıntı yer alıyor.



DGS YAPI İLETİŞİM
Tel : 0414 316 66 06
Fax: 0414 315 05 55
www.dgsyapi.com.tr



DGS Şehr'i Hayat'ta son durum

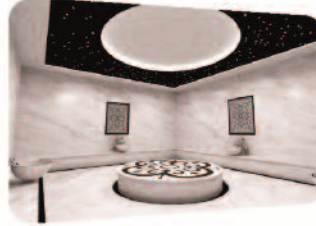
DGS Yapı Şehr'i Hayat Projesi'nde kaba inşaatı tamamladı.

İç kısımlarda ince işçiliğe başlanan projede, dış cephe giydirmeleri ve boyama işleri de start aldı.

Teşhir dairesi hazır olan Şehr'i Hayat Projesi'nde bir yandan da bahçe peyzaj düzenlemeleri yapılıyor.



*Şanlıurfa'nın kalbinde
size bir yer açtık*



Yenişehir Mah. Güvenlik Cad.
Karakol Sk. No : 16/B - ŞANLIURFA

0 414 312 88 38 / www.polatkanyapi.com

Behram Yapı – Selçuk Polat Sitesi

Behram Yapı Selçuk Polat Sitesi ile büyük prestij yakalayacak.



Behram Yapı'nın Karaköprü 35 metre Nar Kavşağı yakınında inşa ettiği Selçuk Polat sitesi 7 bin metrekarelik alan üzerine kuruluyor.

Dört bloktan oluşan 60 daireye sahip sitede kapalı otopark, kapalı yüzme havuzu, fitness salonu, toplantı salonu, çocuk oyun alanları, yürüyüş parkurları, kamelyalar gibi sosyal alanlar bulunuyor. Selçuk Polat Sitesi'nde daireler 260 metrekareden oluşuyor. 4+1 konseptinde tasarlanan dairelerde son derece şık mutfak dolapları Vanucci markasını taşıyor. Türk hamamı ve banyo zemininden ısıtılıyor. Kapıda Arte Door ve DoorTek markalarının tercih edildiği dairelerde tüm odalar birinci sınıf laminat parke ile kaplı. Son derece geniş antre ve koridorlarda ise 60x120 granit tercih edilmiş.

2016 yılında tamamlanacak olan sitedeki daireler üçte biri peşin, kalanı 18 ay taksitle satışa sunuluyor.



BEHRAM YAPI İLETİŞİM
+90 532 452 08 58
+90 535 218 21 63
www.altundalinsaatt.com.tr



Şimdi ev alma zamanı

Altundal İnşaat - Kineba Babylon

Altundal Yapı'nın lüks sınıfı uygulamalarının başarılı örneklerinden olan Kineba Babylon, teşhir daresiyle göz dolduruyor.

Karaköprü'de inşa edilen Kineba Babylon 3 blok 60 daireden oluşuyor. İnşaat çalışmaları büyük ölçüde tamamlanan sitede satışlar devam ederken, hazırlanan teşhir daresini ziyaret edenler ilk bakışta huzur ve rahatlığı hissediyor.

Son derece modern çizgilerle tasarlanan Kineba Babylon dairelerinde tüm malzemeler sınıfının en öncü markalarından seçilmiş.

Kineba Babylon sakinleri son derece lüks ve konforlu dairelerinde yaşamının yanında, kapalı otopark, yüzme havuzu, aletli jimnastik salonu, fitness gibi avantajlara da sahip oluyorlar.

Avantajlı satış kampanyaları devam eden Kineba Babylon'da ev sahibi olmak isteyenler, bütçelerine uygun esnek ödeme şartlarını seçme özgürlüğüne sahipler.



ALTUNDAL YAPI İLETİŞİM
Tel : 0414 315 26 24
www.altundalinsaat.com.tr



Konut peşinatına % 15 Devlet desteği geliyor



Başbakan Davutoğlu inşaat sektörü zirvesinde sektör temsilcileriyle bir araya geldi. Davutoğlu konuşmasında ev satın alacak vatandaşlara büyük bir müjde verdi. Davutoğlu: "Konut kredilerinde yüzde 25 yatırılan paraya devlet de yüzde 15 destek verecek" dedi.

Başbakan Ahmet Davutoğlu'nun sektör temsilcileriyle bir araya geldiğinde verdiği müjde, ev sahibi olmak için kemer sıkınlara umut oldu. Davutoğlu, konut kredilerinde mecburi olarak yatırılan yüzde 25 peşinatı biriktirmek için açılan her hesaba, devletin yüzde 15-20 nispetinde katkıda bulunacağını söyledi.

Kanuni çerçevesi hazırlanan teşvik programına göre, "Ev almak için para biriktiriyorum" diyen bir vatandaş, bankada para biriktirmeye başlarsa, konut aldığı anda hesapta ne kadar biriktirmişse devlet ona yüzde 15 ile 20 oranında katkıda bulunacak. Böylece, konut sahibi olmak için tasarruf etmek de teşvik edilecek.

Şehrin merkezinde, bulutların üstünde bir yaşam: Karaağaç Park evleri

Şanlıurfa'ya yeni bir yaşam kültürü katan Karaağaç İnşaat, Ahmet Erseven Mahallesi'nde yaptığı iki bloktan oluşan Karaağaç Park'ta 4 zemin kat daire, 44 normal kat, 4 dubleks daire bulunuyor.



KARAAĞAÇ İNŞAAT
0414 312 12 32
0532 363 65 07
www.karaagacinsaat.com

Bulutların üstünde bir yaşam vadeden Karaağaç Park, dört dönümlük bir arazi üzerine kurulmuş bulunuyor. Karaağaç Park'ın bir özelliği de Şanlıurfa merkezdeki en yüksek mevkiye sahip olması.

Örnek dairesi hazır olan Karaağaç Park evleri'nde her dairede

Türk hamamı ve saunanın yanı sıra sosyal alanlarda fitness salonu, kapalı otopark, çocuk oyun alanları, peyzaj düzenlemeleri, süs havuzları, kamelyalar yer alıyor.

Dairelerde birinci sınıf seramik ve granitlerin tercih edildiği Karaağaç Park'ta, tüm odalarda ahşap parke, kendinden desenli ithal

duvar kağıtları, sınıfının öncü markalarından mutfak ve banyo mobilyaları ile kapılar tercih edilmiş.

Merkezde bir evim olsun diyenler için esnek ödeme imkânları sunan Karaağaç İnşaat, sizi bir kahve içmeye bekliyor.



SEKTÖR BURADA SİZ NEREDE



www.urfaprojeler.com
facebook.com/urfaprojeler
twitter- @urfaprojeler
Telefon : (0414) 313 01 96
GSM : (0544) 418 09 21

**25-28
MART
2015**

YAPI İNŞAAT VE DEKORASYON FUARI

**CUMHURİYET CAD.
ESKİ HAL CİVARI
ŞANLIURFA**

www.sanliurfayapifuari.com

KUDAT
ÜÇ BOYUT - İÇ MİMARİ - MAKET - ANIMASYON
www.kudat.com.tr

**ARCH
MED**
LABORATUVAR & KENTSEL DÖNÜŞÜM
www.medarch.com.tr



BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) İZİNİ İLE DÜZENLENMEKTEDİR.

TÜMSİAD

START FUARCILIK

Tüm yönleriyle “Rant Vergisi”

Konu henüz hükümetin gündeminde yokken, gazetemizin Temmuz 2013 tarihli sayısında “Kentsel Rant ve Konut Sorunu” başlıklı haberle dikkatleri çeken Doç. Dr. Mithat Karasu, “Rantı yaratan devlettir. O halde bu ranttan faydalanmalıdır” demişti.



Tarlayı arsaya çevirip, oraya kamu yatırımları yaparak değerini birden bire arttıran kamu, bu ranttan payını almalıdır diyerek dikkat çeken Harran Üniversitesi İktisat Fakültesi Öğretim Üyelerinden Kent Bilimci Doç. Dr. Mithat Karasu ile rant vergisini konuştuk. Rant vergisi ne şekilde tahsil edilecek? Suistimallerin önüne nasıl geçilecek? Verginin vatandaş bütçesine etkisi ne olacak? Hepsı bu röportajda...

Sayın Karasu, 2013 yılında gazetemize verdiğiniz beyanatta kentsel ranttan devletin pay alması gerektiğini söylemiş ve bu rantın büyüklüğünden bahsetmişsiniz. Bugün hükümetin gündemine giren “Rant vergisi” nereden doğdu, bunun sebebi ne?

Daha önceden de Türkiye’de kentsel rantın büyüklüğü konusunda ciddi

diyoruz, nedir; Kanalizasyon, su, yol. Üst yapılanma diyoruz, bahçesi, parkı, yolu, kültür alanları, rekreasyon alanları.. Bir de yeni olarak teknolojik yatırımlar var internet ağı, doğalgazı, fiberoptik sistemleri gibi.. Basit bir tarlayı arsaya dönüştürmek için devlet muazzam bir yatırım yapıyor. Yatırım yapmakla da kalmıyor, konuta müsaade ediyor. Konuta müsaade ederek

nunda da buranın ciddi bir kaynak olduğu değerlendirilince hükümet bence doğru bir adım attı. Bu konuda hükümetin yanında olmak lazım. Haksız rantın önüne geçmek için bir çalışma başlatıldı.

Peki suistimallerin önüne nasıl geçilecek? Gayrimenkulün piyasa değeriyle tapuda kayıtlı değeri arasında çok büyük farklar olduğu biliniyor.

Türkiye’de arsa rantındaki temel sorunlarımızdan birisi de illegal olan piyasayı legal hale geçiremememiz. Ev satın alıyoruz, gidiyoruz beyan veriyoruz. O rakamların hangisi doğru verilmiş. Hiç biri. Arsa satılıyor. Arsa için yazmış tapuya, eder değeri 100 bin lira. 100 bin lira olur mu, 3 milyona satılıyor. Peki aradaki farkı nasıl alacağız. Hükümet bunun için çalışma yürütüyor. Nasıl ki AVM’lerdeki büyük süper marketler sayesinde para kredi kartı vasıtasıyla legal piyasa haline geldi, sonuçta hükümet de alıcısının banka üzerinden işlem görmesiyle sorun çözülecek. Yapılan değişiklikle kira bedeli artık bankaya yatırıldığı gibi.. Böylece hükümet aradaki boşluğu elde etmeye çalışıyor. Bir diğeri ise Maliye Bakanlığı’nın uzun süredir üzerinde çalıştığı, satılan konutların satış değeri ile eder değeri arasındaki farka yönelik ciddi bir vergi uygulamasıdır. Urfa’da da 200-300 müteahhidin bu denetimden geçtiğini duyduk.

Tapuda kayıtlı gayrimenkul değerinde emsal mı esas alınacak?

Artık site yapılanması yaygınlaşıyor. Siteden bir daire kredi ile satılmışsa kredi beyanındaki eder değeri bütün daireler için geçerli kabul ediliyor. Biri 350 bin liraya ev alıp, 290 bin

lira kredi çekmişse bir başkasının 289 bin liraya evi aldım deme şansı yok. Bu uygulama ile tapu harçları da değişecek. Devlet tapu harcını res’en belirleyecek.

Maliye Bakanlığı’na hitaben yazdığım bir makalede önermiştim. Maliye Bakanlığı’nın, vergiye tabi emlak değerlerini vatandaştan değil de Bakanlığın ili bölge bölge ayırıp değerlendirilmesi gerektiğini önermiştik. Herhalde bu dikkate alınmış. Bakanlığın da bu yönde çalışmaları var. Artık Türkiye’de şehirler bölgelere ayrılacak.

Devlet artık arsayla, konutla uğraşmak istemiyor. Biri birine ev satmışsa bu satış tutarının üzerinden tahminen yüzde 5 oranında bir vergi alacak. Eskiden emlak alım-satım vergisi vardı. 1977’de ben size satmışsam 3 yıl satma yasağı vardı. Bu halen vardır ama uygulanmıyor. Üç yıl sonra sattığım fiyatla aldığım fiyat arasındaki farktan yüzde 1 vergi diye ödüyorduk. Daha sonra kaldırıldı bunlar.

Rant vergisinin hayata geçmesi gayrimenkul fiyatlarında artışa neden olacak mı?

Tabi olacak. Üreticiler de bunu doğrudan alıcılara yansıtacak. Bunun bir örneği de KDV uygulamasıdır. Konutta KDV’nin yüzde 18’e çıkması aynen tüketiciye yansıdı. Ancak şu da var. Yükselmeye birlikte konut talebinde bir daralma olacaktır. Bu daralma da konut fiyatlarını aşağı çekecektir. Çünkü üretici çok. Urfa’dan örnek verelim. Özellikle konutta orta ve üst gelir grubuna satılan konutta ciddi bir şişme var. Her tarafta satılık ilanları var.



Kısaca

“Devlet artık arsayla, konutla uğraşmak istemiyor.

Biri birine ev satmışsa bu satış tutarının üzerinden tahminen yüzde 5 oranında bir vergi alacak”

bir şikayet vardı. Ancak Türkiye’de ekonomideki makro dengelerin düzelmesiyle birlikte inşaat sektörü, konut sektörü gözde sektör haline geldi. Urfa için de İstanbul için de Mersin için de bu geçerli. Türkiye geneline baktığınızda sektör raporları var. İnşaat sektörü Türkiye’deki üretimin toplamda yüzde 54’ünü gerçekleştirmiş. Ayrıca istihdam açısından da çok büyük katkısı var. Türkiye’de yılda ortalama 25 milyar dolarlık bir rant yaratılıyor. Şimdi kendimize sormak lazım. 25 milyar dolarlık rantı kim yaratıyor. Biz derste öğrencilere şunu anlatıyoruz. Basit bir tarla arsaya nasıl dönüşüyor. Bu dönüşüm sürecinin tamamında kamu yatırımları var. Teknik altyapı

rant yaratan kim, kamu. Demek ki iki şekilde kamu bu yaratılan rantı doğuruyor. Bir, tarlayı arsaya çeviren teknik olanakları hazırlayarak, ikincisi arsaya dönüşen o alana ne kadar ev yapılacağına karar vererek.

Şimdi bir belediye başkanı çıkıp derse, Karaköprü’de evler dört kat.. Diyarbakır yolunda 40 kat. Bunlar ayrı şeyler. Demek ki rantı iki biçimde de devlet yaratıyorsa niye devlet bundan pay almasın. Zaten doğrusu buydu. Ali Babacan’ın Başbakan Yardımcılığı döneminde bir basın toplantısında sizin gibi bir gazeteci sormuştu. O da, “Ben de bu rakamların spekülatif olduğunu düşünüyorum” demişti. Sonra Maliye Bakanlığı bir araştırma yapmıştı. So-

“Urfa hep şehrin içine sıkışıyor ve dikey olarak yükseliyor. Oysa ki yatay olarak gelişme imkanı var”

Belediyelerin ve TOKİ’nin konut imalatı var. Bunların fiyatlara etkisi nasıl olacak?

Urfa genelinde düşünecek olursak, piyasanın şeklini değiştirecek şekilde katkıları yok.

TOKİ 3 bin konut yapıyor, etkilemez mi?

O kadar değil. Çünkü Urfa’nın yıllık 15-20 bin konut ihtiyacı var. O ihtiyaca çok karşılık verecek boyutta değil. Mesela şu olabilirdi. Belediyeler, TOKİ ve işveren örgütleri, sendikalar üçlü bir sacayağı oluşturup, Urfa’da konut yapımına uygun bir ortam yaratabilirler. Bu daha önce yapılmış bir şey. Olmayan bir şey değil. Ankara’da bilirsiniz Batkent, İzmir’de Egekent, Mavikent hep bu şekilde başarılmış.

TOKİ ile esnaf, eğitimciler, sendikalar, gazeteciler de yapıyorlar. Bunlar önemli değil mi?

Evet, bunun daha yaygın hale getirilmesi lazım. Mesela bir örnek vereyim. Sivas Cumhuriyet Üniversitesi’nin hocalarına sorulmuş. Maaşınızın şu kadarını kredi olarak siz yatırırsın, karşılık olarak TOKİ de yatırırsın, böylece konutlar yapılmış, üniversiteden hocalar da bu konutları almış. Şimdi orası akademisyenler sitesi diye anılıyor. Çünkü konut sorunu Türkiye’de alt ve orta gelir grubunun sorunu. Bunu çözmek için onlara yönelik konut üretmemiz gerekiyor. Şehrin 400-500 bini yeşil karth. Biz yanlış olarak, daha zengin olanlara konut üretiyoruz. O da balonu şişiriyor. İstanbul’da 380 bin a sınıfı lüks konut elde kalmış satılamıyor. O anlamda bir şişme var ve fiyatlar da epey aşağıya çekilmiş durumda. Ama bizim asıl derdimiz, orta ve alt gelir grubu için ev yapmak olmalı. Burada da Belediyelerin, TOKİ’nin, Çevre ve Şehircilik Bakanlığının ve sivil toplum kuruluşlarının birlikte hareket etmesi lazım. Konut sorunu piyasa insafına terk edilemez. Çünkü piyasa en yüksek geliri elde edeceği konutu üretir, bu da lüks konutlardır.

Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi Esentepe’de büyük arsa satışlarına başladı. Bu satışlardan elde edilen gelirle de yatırım yapıyoruz deniyor. Sizce bu doğru mu?

Bu, belediyelerde çokça başvuru olan bir yöntemdir. Sadece Şanlıurfa Belediyesi’nde değil. Ankara Büyükşehir Belediyesi de daha önce sattığı kendi arsasını tekrardan alıp otopark yapmak zorunda kalmıştı. SSK işhanı öyledir. O zaman ne yapmalıyız, arsamızı satmayacağız. Uzun süreli kiralayabilirsiniz. Belediyenin hem bir geliri olur, hem de son tahlilde arsa belediyenin elinde kalır. Londra’daki her üç evden birinin belediyeye ait olduğunu

ve bunları kiraya vererek gelir elde ettiğini daha önceden söylemiştik. İsveç’te Stockholm belediyesi o kentteki gayrimenkullerin yüzde 65’inin sahibi. Batı şehirlerine ne diye özeniyoruz, çünkü plan var. Planın da kolay yapılabilir olmasının tek yolu belediyenin elindeki arsa miktarının mümkün olduğu kadar çok olması. Ama biz elimizdekini çıkarıp, anlık yatırımlar için parayı harcarsak sanmıyorum ki bir netice alalım. Bunu çok da doğru bulmuyorum.

TOKİ’nin yaptığı yeterli değil diyorsunuz. Ne önerirsiniz?

Büyükşehir yasasıyla birlikte belediyeler yetkilerle donatıldı. Yeni kent sel dönüşüm alanları ilan edilebilir. Belediyeler de bunu yapabilir. 5216 sayılı yasada belediyeler site kurabilirler, şirket işletebilirler, özel sektörle ortak olabilirler. Ama ne yapılmalı, bu çok büyük ölçekte yapılmalı. Urfa’da orta gelir grubu insanlar için çok ciddi anlamda ve yüksek miktarda konut yapılması kötü gidişatı durdurabilir. Burada aktör olarak mutlaka TOKİ ve Belediye’nin yer alması gerekiyor. Bu konuda müteahhitleri de dışlamamak lazım. Ne yapabilirler? Belediye oluşturacağı alanda STK’larla birlikte hareket edip kooperatiflerin yapım işlerini müteahhitler üstlenebilir. Müteahhidi sistemden dışlarsan işler de yolunda gider diye bir mantık yok. O adam yapıcı, yapan tarafından bu şekilde yararlanılabilir.

Maşuk’taki yapılanmayı inceleme fırsatınız oldu mu?

Fakıbbaba başkanlığı döneminde bizi götürüp gezdirmişti. Maşuk tarafında dar ve çok sıkışık bir yapılanma olmuş. Onu biraz daha rahatlatan, beş katlı, üç katlı, arada mesafe olan, hektarda 3-5 bin kişi değil de, 700 kişi olan yeşili daha çok rekreasyon alanları oluşturulabilir Urfa’da. Urfa hep şehrin içine sıkışıyor ve dikey olarak yükseliyor. Oysa ki yatay olarak gelişme imkanı var.

Urfa’nın yatay olarak genişleme alanı hangi yöne doğru olmalı?

Kesinlikle Evren Sanayi yönüne olmalı. Dağlık alanlara yapılmalı. 1/100.000’lik plan hazırlandı o da değişiyor sanırım. Şehrin 25-30 yılını ilgilendiren bu planlarla oynanmasa çok daha iyi olur diye düşünüyorum. Planı yapan hanımdan öğrendiğim kadarıyla tekrardan konut artış alanları yapması istenmiş kendisinden.

Konut alanlarının artırılması konut sorununu çözmez mi?

Sistemi, zengine ev yapma düşüncesinden döndüremediğiniz sürece imarlı arsa miktarını artırmanız sorunu çözmez. Çünkü Urfa’daki sorun imarlı alanın az olması değil. Bütün bu alan-



“Şehir, kadim bir şehir. Tarihi bir şehir. Bunu elbirliği ile korumamız lazımken mahvediyoruz. Şehir içinde de müthiş bir yapı yoğunluğu var. Bunu kırmamız lazım.”

larda konutların sadece lüks konut olarak üretilmesi sorunu var. Urfa’ya gelen 60 doktor, 60 eğitimci, 60’ı üniversite hocası 300 memura sordum. Urfa’daki en büyük sorun ne? En çok bahsedilen, yeşil alan yok. İkincisi sosyal alanlar yeterli değil. En önemlisi ise ev ve kira. Güneydoğu’da en çok tercih edilen il olan Urfa şimdi kiralara çok pahalı diye kimse gelmek istemiyor.

“Urfa’ya gelen 60 doktor, 60 eğitimci, 60’ı üniversite hocası 300 memura sordum. Urfa’daki en büyük sorun ne? En çok bahsedilen, yeşil alan yok. İkincisi sosyal alanlar yeterli değil. En önemlisi ise ev ve kira. Güneydoğu’da en çok tercih edilen il olan Urfa şimdi kiralara çok pahalı diye kimse gelmek istemiyor.”

Urfa’da tarımsal sanayiye ihtiyaç var

Büyükşehir olduk. 1150 köyümüz var. 1080 de nahiye var. Hizmet alanımız sekiz kat büyüdü. Hizmet verilecek insan sayısı dört kat arttı. Belediye geliri üç kat arttı. Bunu normalde karşılayamazsınız. Şimdi artık kimse diyemez ki Ceylanpınar yolu olmasa da olur. Artık insanlar köyde değil, mahallede yaşıyor. Artık köy çeşmesi olmayacak, evde musluk olacak. Stablize yol olmaz bu saatten sonra. Çünkü bu vadedildi insanlara. Büyükşehir yasası, yerel ve geniş alanlar yarattı. Kanunun gerekçesini de

incelimiş biriyim, verimlilik için yapıldığı belirtiliyor. İyi de verimlilik için mali kaynak gerekiyor.

Urfa’nın geleceği için neler söylemek istersiniz?

Urfa çok güzel ve ciddi potansiyel taşıyan bir şehir. Urfa’nın turizmden önce tarımsal endüstriye ihtiyacı var. Ama bunun için de topraklarımızı mahvetmememiz lazım. Sizler de aynı yoldan geldiniz. Mardin yolundan Osmanbey kampüsüne gelirken yol üzeri sağlı sollu yüzer metre imara açılmış durumda. Biz böyle yaparsak, sulama için milyonlarca dolar harcadığımız şehrimizi mahvedersek yarın öbür gün karnımızı nasıl doyuracağız? İkincisi, sanayi kurmak için bir hammadde kaynağımızın olması lazım, hammadde de ovada üretiliyor, tepede değil. Şehir, kadim bir şehir. Tarihi bir şehir. Bunu elbirliği ile korumamız lazımken mahvediyoruz. Şehir içinde de müthiş bir yapı yoğunluğu var. Bunu kırmamız lazım. Hele yeni yapılan Maşuk tepesi.. O kadar dar ve sıkışık olur mu. ABD’de bir ara suç konusunu çalıştım. FBI verilerine göre bahçeli evlerde büyüyen çocuklarla sıkışık binalar arasında yetişen çocuklar arasında suç işleme oranı daha az. Cıvıvırları daha dar alana koyduğunuzda birbirlerini galyıyorlar. Bunlar bilimsel gerçekler. Ne yapmamız gerekiyor, dar ve sıkışık alanlardan vazgeçmeli, yapılaşmayı rahatlatmalıyız. Urfa’nın her tarafı geniş. Evren Sanayi tarafında bozkır, dağ-taş bizi bekliyor, biz ovayı mahvediyoruz. Böyle olmalı.

Değerli görüşlerinizi Urfa Projeler okurlarıyla paylaştığınız için teşekkür ederiz.

Bana bu fırsatı verdiğiniz için ben teşekkür eder, başarılar dilerim.

MED ARCH, Şanlıurfa'ya kalite katmaya devam ediyor.

2011'den önceki yapılar genelde riskli

■ 2011 yılında uygulamaya giren Yapı Denetim Kanunu akabinde Şanlıurfa'da kurulan MED-ARCH Yapı Malzemeleri ve Zemin Laboratuvarı hem güvenli yapıların inşa edilmesine hem de kentsel dönüşüm alanında güvenli yapıların yükselmesine öncülük ediyor.

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'ndan lisanslı Yapı Malzemeleri – Zemin Laboratuvarı ve Kentsel Dönüşüm kuruluşu MED-ARCH kurucusu İnşaat Mühendisi Zeki Yıldırım ile firmalarını, faaliyetlerini ve Şanlıurfa'nın kentsel dönüşüm kapsamına girmesi gereken riskli bölgelerini konuştuk.

MED-ARCH'nin yaptığı işi tanımlar mısınız?

2011 yılında uygulamaya giren Yapı Denetim Kanunu'yla birlikte artık malzeme kontrolleri de yasal zorunluluk haline geldi. Yapı Denetim Kanunu uygulama yönetmeliğinde de açık açık bellidir. Her inşaatta bütün yapı malzemelerinin özellikle beton ve çelik testlerinin mutlaka yapılması gerekiyor. Yasanın yürürlüğe girmesiyle biz de bakanlıktan lisansımızı alarak laboratuvar olarak faaliyet göstermeye başladık. Bu yasa yürürlüğe girmeden önce beton kalitelerinde çok ciddi sıkıntılar vardı. Hatta yapı denetim kanunun uygulanmasıyla birlikte hemen sıkıntılar çözülmedi. Çok uzun bir süreç aldı. Bundan sonra beton agregasında hem beton üretiminde yüzde yüzün üzerinde kalite artışları meydana geldi. Bunu gururla söyleyebiliyoruz, bugün firma olarak gerçekten bizim sayemizde, bizim mücadelemizle hem üreticiyi hem müteahhidi bilinçlendirerek bugünkü seviyelere geldiğimizi rahatlıkla söyleyebiliriz. Elbette ki kaliteli beton üreten firmalarımız vardı. Bizim bilgilendirmemiz ve tavsiyelerimizle kalitesi geride olanlar da bilinçlendirilerek beton kaliteleri artırıldı. Meslek örgütü faaliyetlerimiz de bilincin artmasında önemli etkendi. Hem üreticileri, hem müteahhitleri bilinçlendiren etkinlikler yapmamız kaliteyi çok yükseltti.

Kentsel dönüşümde Şanlıurfa ne kadar bilinçli?

Çok yetersiz. 2013 yılından bu yana farkındalık yaratmaya çalışıyoruz. Salt bizimle değil, gerek Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü, gerek büyükşehir belediyesi ve ilçe belediyeleri bu konuda eğitimler aldılar. Biz de lisanslı kuruluş olarak bu sorumluluğu üzerimize almışız. Kentsel dönüşümle ilgili kanunun çıkarılış amacı nedir, kanunun kapsamı, uygulama esasları, sunduğu destekler, kanunun uygulanması ile şehrin ve ülkenin kazancı anlamında insanları çok bil-



gilendirdik. Bilgilendirme faaliyetlerimiz de devam etmekte.

Şanlıurfa genelinde şimdiye kadar kaç yapıyı kentsel dönüşüm kapsamına alabildiniz?

İl ve ilçe bazında 1000'in üzerinde yapıyı kentsel dönüşüm uygulaması kapsamına aldık. Bu 1000 civarındaki yapıdan işlemi tamamlanmış ancak henüz yıkılmamış olanlar var, yıkım süreci tamamlanıp yerine iskan alan var, halen inşaatı devam edenler var. Örneğin Şanlıurfa Emniyet caddesinde birkaç bina sayemizde dönüştürülerek çok güzel sağlam yapılar inşa edildi. Yine Karaköprü'de, 98 bağımsız birimden oluşan Sefa Yapı Kooperatifi binaları var. Bunun da işlemlerini yaptık. İmalat süreci de çok sıkıntılı geçmiş oldukça riskli bir yapıydı. Yapısal incelemeleri yaptığımızda, insanların Allah'a emanet yaşadıklarını gördük. Kentsel dönüşümüne tabi tuttuk, şu anda çok güzel bir projeyle geliyorlar. Bu proje, Karaköprü'de toplu kentsel dönüşüm anlamında bir ilk olacak. Aynı zamanda Türkiye'de de örnek gösterilecek bir çalışma olarak kayıtlara geçecek.

Yapı stoğu riskli olan bölgelerimiz var mı?

Planlı alanlardan bahsederseniz bunun başında Bahçelievler'i sayabiliriz. Plansız alanlar, yani gecekondu bölgeleri zaten keşmekeş. Bunun yanında Bamyasuyu, Paşabağı, Ferahkent, Yeşildirek, Yenişehir'in büyük bir kısmı ile eski sosyal evler, Esentepe'deki eski kooperatif binaları, Emniyet caddesinden Uçaksavar kavşağına inen yol, Viranşehir yolu ve

Diyarbakır yolu arasında kalan bir çok yapı risk taşıyor. Çünkü buralarda inceleme yapıyoruz. Elimizde raporlar var ve bu raporlara göre bunu çok rahatlıkla söylüyorum. Buradaki yapıların çoğu riskli sınıftaki yapılar. Dolayısıyla kentsel dönüşümle bunlar çok rahat dönüştürülebilecek yapılar.

Kentsel dönüşüm için en büyük görev kime düşüyor?

Kentsel dönüşümün kendiliğinden olması için belediyelerimize de çok büyük roller düşüyor. Belediyelerimizin, binalarını yenilemek isteyen mülk sahiplerinin ve yatırım yapmak isteyen müteahhitlerin önünü açmaları gerekiyor.

Danışmanlık anlamında bir çok hizmeti ücretsiz veriyorsunuz. Bunun sebebi ne?

Biz hem yapı malzemeleri kontrolü, hem de kentsel dönüşüm anlamında lisanslı kuruluş olarak kentimiz için sırf ticari düşünmüyoruz. Kentimiz için üzerimize düşen ne görev olursa, sosyal sorumluluk projelerine, bilgilendirme projelerine katkı sağlıyoruz ve bu yönde gelen taleplere cevap vermeye hazırız.

Kentsel dönüşüm süreçleri nasıl işliyor. Binadan bir kişi mi başvuracak, çoğunluk mu olmalı?

Binada mülk sahibi olan bir kişinin nüfus cüzdanı ve tapu fotokopisi ile bazı evrakları tamamlayarak bir dilekçe ile bize başvurmaları, riskli yapı tespiti kontrolü istemesi yeterli. Riskli yapı tespit edilirse, yeni binanın kim tarafından ne şekilde yapılacağı konusunda hazırlanacak ortak karar protokolünde ise bina kat maliklerinin üçte iki çoğunluğu aranıyor. Çoğunluk sağlandıktan sonra ister kentsel dönüşüm kapsamında krediden faydalanıp kendileri yapabilirler, isterlerse bir müteahhitle anlaşarak yaptırabilirler veya arsayı değerlendirip farklı yöntemlerle bu dönüşümü gerçekleştirebilirler. Bu, bina ortak karar protokolü ile sağlanabiliyor. Üçte iki çoğunluk sağlandıktan sonra protokolün yapılması için tüm maliklerin rızalığı aranmıyor. İtiraz edenlerin mülkünün satın alınması teklifinde bulunuluyor, bunu da reddederlerse kentsel dönüşümüne engel oldukları tutanakla Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'na bildirildiği takdirde res'en kamulaştırma yapılıyor. Böylelikle dönüşümün önü açılıyor.

www.urfaprojeler.com



Mustafa GERGERLİ
Mimar

mustafa.gergerli@hotmail.com

İSİM ENFLASYONU

Endüstri devrimi sonrası insanoğlunun bildiği geleneksel ve aslında ihtiyacı kadar olanı tüketme mantığı hızlı bir şekilde değişti. İnsanın yerini büyük ölçüde makina aldı ve makinanın verdiği teknolojik imkanlar üretimi hızlandırdı. Kabul gören tek bir mantık vardı o da "daha çok üretim" mantığıydı. Hızlanan bu üretime paralel, tüketim pazarları bulunarak veya bugünkü mantıkla inşa edilerek "alış-veriş merkezleri" dediğimiz kapalı kutularla da tüketimin artışı sağlandı.

Artık herşeyi hızlı bir şekilde tüketebiliyoruz ve çoğu zaman tüketilen yalnızca somut nesnenin kendisi değil, ona ait olan semboller, işaretleri ve hatta sesleri de tüketiyoruz. Yine çoğu zaman bu semboller veya işaretler ürünün kullanım amacının da önüne geçerek bir statü sahibi olma aracı olarak da kullanılıyor. Yani bazen ödediğimiz, satın aldığımız "şey" ne ise aslında nesnenin kendisi değil bize sunduğu statü loncası oluyor. Nesnenin bize uygunluğu veya ihtiyacımıza ne kadar cevap verdiği ikinci planda kalsa da biz bize sunulan ayrıştırılmış zonların birinden bir ötekine sıçramak için bu işaretler ve sembollerini satın almak durumunda kalıyoruz.

Gel gelelim bu işaret ve sembollerin bugünkü yapı sektöründeki etkilerine. Çevremizdeki herşey gibi yapı veya yapı bloklarına çeşitli isimler veriyoruz. Bu yapılar aslında olması gerektiği gibi bir proje süreci ve disiplini ile tasarlanmağı için daha sonra bu yapılara verdiğimiz isimler çoğunlukla ya anlamsız, ya eğreti yada ismin verdiği kavramın altını hiç doldurmayacak şekilde karşımıza çıkıyor. Başka bir coğrafyada hoşumuza giden bir bölge, bir semt veya toplum üstündeki etkileri daha ölçülmeden ambalajlanıp insanlara sunulan bir projenin ismini alıp kendi mütevazı projemize ki bunu algıda projenin kapsamını genişletmeyi düşündüğümüz için direk yapıştıracabiliyoruz. Peki bu bize nasıl dönüyor? Bu projelerden birini gören veya satın alan biri uygulanmış orjinal örneğiyle veya ismini verdiğimiz var olan bölgeyle karşılaştığında acaba neler hissedecek?

Bu tarz kavramların tip kopyalarla çoğaltılması genellikle kavramın altında yatan değer enflasyona uğramasına yol açacaktır. Şüphesiz değer kaybına uğrayan, orjinalitesini koruyan değil bizim kopyalarımız olacaktır. Unutmayalım ki her zaman yegane olan en değerlidir. Projelerimize değer katmak istiyorsak, aslında onun farklı olmasını değil olması gerektiği gibi olmasını sağlamaktır. Belirli bir mimarlık disipliniyle tasarlanmış, kullanıcı ve çevresi ile birlikte düşünülmüş bir proje zaten kendi karakterini oluşturacaktır. Karakteri olan bir proje hem kendi ismini bulmada zorlanmaz, hem de bizleri bu eğrelti isimleri aramaktan kurtarır.



2014'te Urfa'da 15 bin ev satıldı

Ticareti büyük oranda gayrimenkul üzerine kurulu bulunan Şanlıurfa'da, 2013 yılında 12 bin 281 konut satılırken, bu sayı 2014 yılı sonu itibariyle yüzde 22.66 artışla 15 bin 64 rakama yükseldi.

Gazetemizin önceki sayısında gündeme getirdiği sektörde büyük hareket Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verileriyle doğrulandı.

TÜİK'in Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü kayıtlarına dayanarak hazırladığı istatistik verilerine göre Şanlıurfa'da 2014 yılında satılan konutlardan 6 bin 64'ü ikinci el, 9 bini ise yeni konut satışı olarak gerçekleşti.

Şanlıurfa'da 2014 yılı içerisinde satılan 15 bin 64 gayrimenkulün 11 bin 404'ü erkekler, 3 bin 159'u kadınlar, 76'sı ortak kuruluşlar, 425'i ise çeşitli tüzel kişilikler adına tapuya tescil edildi.



Türkiye Geneli 2014 konut satış sayıları

SIRA		TOPLAM SATIŞ	İLK SATIŞ	İKİNCİ EL
	Türkiye	1 165 381	541 554	623 827
1	İstanbul	225 454	102 936	122 518
2	Ankara	131 825	54 202	77 623
3	İzmir	71 779	29 357	42 422
4	Antalya	62 227	26 835	35 392
5	Bursa	42 437	19 961	22 476
6	Mersin	31 204	11 460	19 744
7	Kocaeli	29 720	14 753	14 967
8	Konya	29 385	15 314	14 071
9	Tekirdağ	29 239	12 366	16 873
10	Kayseri	28 375	11 404	16 971
11	Aydın	25 149	10 044	15 105
12	Balıkesir	23 302	9 755	13 547
13	Gaziantep	22 169	11 897	10 272
14	Adana	20 897	8 411	12 486
15	Eskişehir	19 921	11 056	8 865
16	Sakarya	19 441	9 730	9 711
17	Samsun	18 141	9 088	9 053
18	Manisa	16 181	8 102	8 079
19	Muğla	16 061	5 210	10 851
20	Hatay	15 820	8 022	7 798
21	Şanlıurfa	15 064	9 000	6 064
22	Diyarbakır	13 836	7 133	6 703
23	Denizli	13 204	6 715	6 489
24	Trabzon	11 435	6 177	5 258
25	Malatya	11 022	5 519	5 503
26	K.Maraş	10 637	6 428	4 209
27	Çanakkale	10 363	5 490	4 873
28	Yalova	9 840	2 657	7 183
29	Elazığ	9 321	3 993	5 328
30	Ordu	8 061	4 337	3 724
31	Çorum	7 765	3 579	4 186
32	Kütahya	7 077	3 911	3 166
33	Erzurum	6 377	3 174	3 203
34	Afyon	6 260	2 526	3 734
35	Edirne	6 175	2 929	3 246
36	Bolu	5 964	3 301	2 663
37	Osmaniye	5 856	4 057	1 799
38	Kırklareli	5 691	3 164	2 527
39	Sivas	5 503	2 971	2 532
40	Kırıkkale	5 383	2 929	2 454
41	Zonguldak	5 181	2 285	2 896
42	Kastamonu	4 942	3 024	1 918
43	Niğde	4 731	2 079	2 652
44	Giresun	4 712	2 477	2 235
45	Tokat	4 562	2 127	2 435
46	Isparta	4 514	2 224	2 290
47	Adıyaman	4 480	2 583	1 897
48	Aksaray	4 397	2 354	2 043
49	Düzce	4 394	2 381	2 013
50	Karabük	4 291	2 520	1 771
51	Mardin	4 168	2 870	1 298
52	Kırşehir	4 157	2 235	1 922
53	Amasya	3 994	2 350	1 644
54	Bilecik	3 838	2 438	1 400
55	Yozgat	3 413	1 515	1 898
56	Uşak	3 354	1 904	1 450
57	Batman	3 349	2 176	1 173
58	Nevşehir	3 310	827	2 483
59	Rize	3 151	1 675	1 476
60	Van	2 907	1 516	1 391
61	Sinop	2 567	1 365	1 202
62	Kilis	2 556	1 671	885
63	Karaman	2 446	1 233	1 213
64	Çankırı	2 439	1 384	1 055
65	Erzincan	2 244	1 348	896
66	Burdur	2 087	1 206	881
67	Siirt	2 030	1 322	708
68	Bartın	1 939	1 163	776
69	Kars	1 694	1 122	572
70	Artvin	1 534	935	599
71	Ağrı	1 347	849	498
72	Tunceli	1 159	760	399
73	İğdır	1 131	760	371
74	Gümüşhane	837	548	289
75	Bitlis	832	402	430
76	Şırnak	826	671	155
77	Bayburt	718	611	107
78	Muş	659	180	479
79	Bingöl	563	301	262
80	Hakkari	210	172	38
81	Ardahan	157	98	59

Zirve GYO, Orman Evleri'nin temelini attı

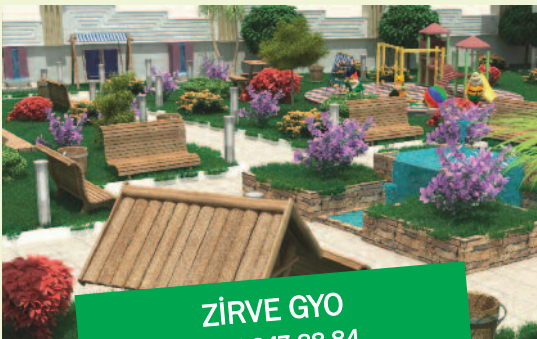


Sektörün tecrübeli firmalarından Zirve Gayrimenkul Yapı Ortaklığı, "Hayallerinizin doruk noktası" sloganıyla geliştirdiği yaşam alanlarına bir yenisini daha ekledi. Orman Evleri adıyla hayata geçirilen projede inşaat yükselmeye başladı.

12 katlı 2 bloktan oluşan Orman Evleri, 4+1 konseptinde planlandı. Sosyal alanlarının yanı sıra sosyalliğe önem veren çizgiler taşıyan Orman Evleri'nde ticaret alanı, kapalı otopark, fitness salonu, toplantı ve sinema salonu, çocuk oyun alanları, yürüyüş parkurları ve muhteşem bir bahçe düzenlemesi yer alıyor.

Dört bir tarafı geniş yollarla çevrili olan Orman Evleri, iç mimarisiyle de sınırsız beklentilere sahip olanlara hitap ediyor. Zirve GYO'nun kalite çizgisi en yüksek projelerinden biri olan Orman Evleri, konumundan kaynaklanan konforu üstün mimari tasarım ve titiz işçilik ile birleştirerek özel yaşam alanları oluşturuyor.

Net 200 metrekare kullanım alanına sahip olan Orman Evleri, site ve daire güvenlik sistemleriyle de dikkat çekiyor.



ZİRVE GYO
0414 347 88 84
0532 412 82 60
www.zirvegyo.com

Büyükşehir, ilçelerin çehresini değiştiriyor

Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi, 10 ilçede yürüttüğü çalışmalar sayesinde ilçelerin çehresini değiştiriyor.



Şanlıurfa Büyükşehir Belediye Başkanı Celalettin Güvenç'in, 30 Mart yerel seçimlerinde vermiş olduğu "Yolu olmayan kırsal mahalle kalmayacak" sözü çerçevesinde çalışan büyükşehir ekipleri, çalışmalarını il genelinde aralıksız sürdürüyor.

Ekipler Akçakale'de yürüttüğü alt ve üst yapı çalışmalarında büyük mesafe aldı. Çalışmalarda 58 kilometre yama, 37 kilometre stabilize yol ve 14 bin metrekarede beton parke çalışması yapıldı.

Suruç'un yol sorununu çözmek için

de ilçeye adeta çıkarma yapan Büyükşehir Belediyesi, gece gündüz demeden çalışarak sorunları çözüyor.

Suruç'ta yapılan çalışmalar kapsamında 27 kilometre stabilize yol, 136 kilometre yol bakım ve onarım çalışması yapıldı. Onarım çalışmalarında 3 bin 500 ton asfalt malzeme kullanıldı.

Ekipler 5 mahallenin parke taşı döşeme çalışmasını bitirilirken 7 mahallede ise çalışmalar devam ediyor. Çalışmanın bitmesinin ardından 12 mahallede toplam 35 bin metrekare parke taşı döşenmiş olacak.

Ahmet Yesevi ve Devteşti mahallelerine doğalgaz yolda

Tarihi bölgelerde yapılan düzenleme ile Sarayönü caddesi doğalgaza kavuşurken, Şanlıurfa Büyükşehir Belediye Başkanı Celalettin Güvenç, Ahmey Yesevi ve Devteşti mahallelerinin doğalgazla buluşacağı müjdesini verdi.

Tarihi bölgede yapılan çalışmaların bir an önce bitmesi için büyükşehir belediyesi koordinasyonunda çalışmalar devam ediyor.

Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi, Haşimiye bölgesi, Akarbaşı caddesi ve Sarayönü caddesinde yürütmüş olduğu alt ve üst yapı çalışmalarına hız kesmeden devam ediyor.

ŞUSKİ, Akso Doğalgaz, Fen İşleri, Ulaşım Dairesi, Türk Telekom ve İtfaiye Dairesi Başkanlığı ile koordineli çalışan büyükşehir belediyesi ekipleri, söz konusu caddenin bir şeridindeki çalışmalarını bitirirken diğer bölümündeki çalışmalarına başladı.

Büyükşehir ekipler yürütülen çalışmalar kapsamında caddenin kenar kısmına kanal açtı, ardından Akso Do-



ğalgaz ekipleri doğalgaz borularını döşemeye başladı. Çevrede meydana gelebilecek olası bir yangın ve doğal afete müdahale için de ekipler, caddenin muhtelif yerlerine "yangın söndürme ünitesi" yerleştirdi.

Bu arada çalışmaların devam ettiği Akarbaşı Caddesi'nde vatandaş ve esnafın mağdur olmaması için trafik akışı tek şeritten kontrolü bir şekilde veriliyor.

Büyükşehir Belediye Başkanı Celalettin Güvenç'in girişimiyle Sarayönü Caddesi, Haşimiye bölgesi, Akarbaşı Caddesi'nin yanı sıra Ahmat Yesevi ve Devteşti Mahalleleri de doğalgaz ile buluşacak.



maximum kalite
minimum fiyata
ultra lüks daireler...



VELKA
İNŞAAT

www.velkayapi.com

info@velkayapi.com

0414 **347 07 03**

GSM : 0530 923 51 22

Çankaya Mh. 201.Sk.

Çankaya Apt. No:1

Karaköprü / ŞANLIURFA





Akıllı Yaşam Merkezi A.Ş.'nin 8 bloktan oluşan 172 dairelik ilk projesinde bloklar yükselmeye başladı.

Nizamettin AKILLI

Akıllı Yaşam Merkezi, ilk projesini hayata geçirdi

Akıllı Yaşam Merkezi A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Nizamettin Akıllı ile, ilk projelerini konuştu.

Tanıtım kampanyasından itibaren büyük ilgi görmeye başlayan Akıllı Yaşam Merkezi Konutları projesi hakkında Urfa Projeler'e konuşan Nizamettin Akıllı, şunları söyledi:

AYM İLKLERE İMZA ATMIŞTIR

Akıllı Yaşam Merkezi konutlarında ambulans hizmeti de vereceklerini söyleyen Nizamettin Akıllı, "Yatırımcı olarak para kazanıyorsak, bazı şeylerde de fedakarlık yapmamız lazım. Bu fedakarlığımızın başına ise ambulans olayını koyduk. Çünkü insan hayatı herşeyden önemli. Bir ambulansın bir dakika erken gelmesinin hayati önemi var. Daha sonra otopark konusunda fedakarlık yaptık. Normalde 150 araçlık otoparkımız olması lazımken, toplamda 239 araçlık kapalı otopark yeri bıraktık. Bu sosyal donatılarımızın içersinde Kurban bayramında hayvan kesim yeri olarak kullanabileceğimiz aynı za-

manda kapalı oto yıkama yeri olarak değerlendirebileceğimiz bir yerimiz var.

Şanlıurfa'da sıcaklık oldukça fazla olduğu için, sulama kanallarına yakın olmamızın avantajından da faydalanaarak sitemizde büyük bir şelale yaptık. Burada oturan vatandaşlarımız balkona çıkıp kahvaltılarını yapar, çaylarını içerken dışarıya baktıkları zaman 76 metre uzunluğunda bir şelale göreceklere. Her beş metrede bir ışık oyunları ile görselleştirilecek şelalemizin yanısıra spora da önem verdik. Spor alanı olarak fitness salonu bize yetmedi. Ayrıca 270 metrelik yürüyüş parkurları yaptık. Parkurda on tur atan site sakini 2 bin 700 kilometre yürümüş veya koşmuş olacak.

ÇOCUKLARA ÖNEM VERİLDİ

Sitemizde aile kültürünü geliştirmek adına açık kafe adlı bir bölüm oluşturduk. Burası da tamamen sitemize ait olacak. Kiraya verilmeyecek. Site sakinleri çaylarını alıp gelecek, komşu ilişkilerini geliştiren ortamda çaylarını içecek, keklerini yiyebilecekler. Şelalemizin yanında 21 metre uzunluğun-

da 3 metre eninde bir açık kafe olacak. Bina aralarında da dinlenme yerlerimiz olacak.

Akıllı Yaşam Merkezi'ndeki (AYM) hava sirkülasyonu da çok önemli. Özellikle yaz aylarında Şanlıurfa merkezinde hava sıcaklığı 50 derece ise AYM Konutları 44-45 derece. 5-6 derece daha serin bir ortama sahip boğazda bulunuyor. 1700 yataklı şehir hastanemizin de Mart ayında temeli atılacak. Hastanenin devreye girmesiyle bu alandaki ana yollar bağlantısı ile inşaat alanımızın önünden geçen yollar birbirine bağlanmış olacak. 50 metre yol kenarında site yapmak da bizim için çok önemli ve güzel bir olay.

Bunun yanında Türkiye'de üç tane bulunan SUKAY dediğimiz aquapark var. Bu aquaparklar Samsun'da, Bursa'da ve Şanlıurfa'da var. Bunun için de zemin etüdü filan yapılmış, proje aşaması yüzde 80 oranında bitmiş durumda. Şanlıurfaspör tesislerinin hemen yan tarafındaki bu proje de biter bitmez hizmete girecek. 70 bin metrekarelik bu alanda su sporları da yapılacaktır. Bunun yanında Cumhuriyet parkının sitemiz yanında olması da büyük bir avantaj. Oksijen deposu olan bir yer. Tüm bunlar sitemizin de değerini yükselten kamu yatırımları.

Arsa sahibi olmamızın da avantajını kullanarak fiyatları aşağı çektik. Piyasaya da yeni giren bir firma olarak fiyatlarımıza yüzde 1-2 kâr payı vurarak 36 ay vade ile satış uygulamasını seçtik. Allah Şanlıurfamıza hayırlı, uğurlu etsin.

7/24 TEKNİK ELEMAN HİZMETİ

Akıllı Yaşam Merkezi Konutları'nda 7/24 teknik servis hizmeti verilecek.

Konutta elektrik ve su tesisatı bizim için çok önemli. Diyelim ki gece bir elektrik arızanız oldu. Gece yarısı bir elektrikçi çağırıp, orayı burayı kırdırmanın, patlatmanın anlamı yok. Neticede burada çalışan elektrikçi, burayı

çok iyi biliyor. Arızanın nereden geldiğini hemen tespit edebilir. Teknik eleman atölyemizde anlaştığımız şirketlerle hizmet vereceğiz. Mesai saati dışında da hizmet verilecek. Bu elemanlar projeye hakim olacak.

KRİZ AŞILIR

Yönetim kurulu olarak piyasaya çok yakınız. Gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Ama biz oturup, maliyet hesaplarımızı titizlikle yaptık. Kendi maliyetimizi bulduktan sonra bunu halka nasıl lanse ederiz dedik. Yüzde 1-2 kâr payımızı ekleyerek, çıkan tutarı 36 aya böldük. İddia ediyoruz, 3+1'lerimiz 195-200 metrekare brütte sahip. Bugün yapacağımız bu sosyal donatıya sahip bir konut, Karaköprü'de 600-650 bin TL'den aşağıya verilmez. Bunun nedeni, arsa paylarının yüksek olmasıdır. Müteahhit olarak böyle bir yeri kat karşılığı yapmaya kalksanız, yüzde 40'ın bile üstüne çıkmanız gerekiyor. Bu da ister istemez alıcıya yansıyor. Ama biz, kendi arsamızı işin içine katarak maliyeti düşürdük. 4+1 dairelerimiz 300 bin TL'den başlıyor. Üst katlara çıktıkça fiyatlar artıyor. Ama o kadar değil. En üst fiyatımız 369 bin TL. Bunun üçte birini peşin alıyor, geri kalanı 36 aya bölüyoruz. Bu sosyal imkânları, bu fiyatlarla sunduğunuz zaman insanlar kriz dinlemiyor. Kriz tabi ki var, dünya ekonomisinde de ülkemizde de ilimizde de var. Bu krize rağmen yaptığımız doğruysa korkmanıza gerek yok. TOKİ'deki normal hiçbir özelliği olmayan daire 170 bin TL. 170 bin TL'ye sıradan bir daire satılıyorsa, ben lüks üzerinde bir daire yapıp 275 bin TL'ye veriyorsam kriz aşılır.

36 AYDA TAMAMLANACAK

Projemizin tamamlanma süresini 36 olarak belirledik. Ama öyle görünüyor ki, 28 ile 30 ay arasında bitirmeyi hedefliyoruz. Ama altı aylık bir ek süremiz olsun dedik.



moda
park



dgs

yapı san. tic. a.ş.

Şehr-i Hagat



316 66 06 | Beyka petrol arkası Karaköprü | www.dgsyapi.com