



71.

TİGADER TOPLANTISI

HOSGELDİNİZ

2 EKİM 2025

71. TOPLANTI PROGRAMI

Başlangıç	Bitiş	Toplantı Programı - İçerik
-----------	-------	----------------------------

09:00		OTELE GİRİŞ
09:30	10:00	Buluşma & Kahvaltı & Network Saati
10:00		TOPLANTI AÇILIŞI
10:00	10:15	Açılış Konuşması / Dernek Başkanı / Avni SAĞLAM
10:15	11:15	Murat TAVŞANCI / Ticari Gayrimenkulde Yatırımcı Beyni Nasıl Çalışır?
		Çok Para Kazandıran Adam Danışmanlık Kurucu & Eğitmen
11:15	11:30	Mola & Network Saati
11:30	11:45	Üyelik ve Temsilcilikler Komitesi / Hakan ÜNLÜ / Komite Bilgilendirmesi
11:45	12:45	Necdet BUKULMEZ/ Eğitmen / Kaosun İçinde Netlik : Bani Çağında Liderlik Kodları
12:45	13:00	Eğitim Komitesi / Gökhan AKDOĞAN / Komite Bilgilendirmesi
13:00	13:15	Toplu Fotoğraf Çekimi & Network Saati
13:15	14:00	ÖĞLEN YEMEĞİ & Network Saati
14:00	14:45	Hellin BALLIKAYA GÜNDOĞAN / Gündoğan & Partners Avukatlık Ofisi Kurucusu / Kira Sözleşmelerinde Tarafların Hukuki Hakları
14:45	15:00	Mola & Network Saati
15:00	15:45	Temsilcilikler Komitesi / Mustafa Kemal ŞAHAN / Akdeniz'in Gelişen Yüzü MERSİN
15:45	16:00	Mola & Network Saati
16:00	17:00	Portföy Sunumları / Biten İşlemler / Arayışlar
17:00		KAPANIŞ
17:00	18:00	ÜYELİK ve TEMSİLCİLİKLER KOMİTESİ DEĞERLENDİRME TOPLANTISI (KAPALI OTURUM)

Avni SAĞLAM

Yönetim Kurulu Başkanı

Avni Sağlam

AÇILIŞ KONUŞMASI



BAŞKAN KONUŞMASI

Avni Sağlam

02 EKİM 2025

Saygıdeğer Üyelerimiz, Kıymetli Konuklar, Değerli Misafirler,

Yeni bir sezonu açarken, sizlerle bir arada olmaktan büyük mutluluk duyuyorum.

Derneğimizin vizyonunu daha ileri taşımak, sektöre katkı sunacak projelerimizi paylaşmak ve ekonomideki son gelişmeleri birlikte değerlendirmek üzere buradayız.

Türkiye Ekonomisinin Durumu

2025 yılı, Türkiye ekonomisi açısından zorluklarla beraber fırsatlar da barındırıyor.

- Ekonomi 2025'in ilk çeyreğinde yıllık bazda %2'nin üzerinde büyüme kaydetti.
- Uluslararası kuruluşlar Türkiye'nin 2025 büyüme tahminini yukarı revize etti: OECD %3,1, EBRD %3,2 öngörüyor.
- Enflasyon halen yüksek, ancak orta vadeli programda 2025 sonunda %28,5, 2026'da %16, 2027'de tek haneli hedefler mevcut.
- Merkez Bankası sıkı para politikasında ısrarcı.

Sonuç olarak: Büyüme ivmesi korunuyor, ancak kırılگانlıklar devam ediyor. Bizler için bu tablo, risklerle birlikte fırsatların da var olduğu bir dönemi işaret ediyor.

İnşaat Sektörü ve Yapım Maliyetleri

Sektörümüzün en kritik başlıklarından biri maliyetler.

- İnşaat girdileri — demir, çimento, beton, işçilik — son dönemde ciddi artış gösterdi.

Sanayi arsaları:

Kocaeli, Gebze, Tekirdağ ve Sakarya gibi organize sanayi bölgelerinde (OSB) sanayi arsası fiyatları son yıllarda ciddi yükseliş gösterdi.

- **Sakarya 3. OSB:** m² tahsis bedeli yaklaşık **8.500 TL ($\approx$ 200 USD/m²)**.
- **Tekirdağ Çerkezköy OSB (ÇOSB):** m² tahsis bedeli yaklaşık **12.500 TL ($\approx$ 300 USD/m²)**.
- **Gebze / Kocaeli OSB bölgeleri:** İkincil piyasada arsa devir fiyatları bu rakamların üzerine çıkarak **400–600 USD/m²** bandına ulaşabiliyor.

Bu rakamlar, üretim tesisi kurmak isteyen sanayiciler için **arsa maliyetinin yatırım üzerindeki en ağır yüklerden biri** olduğunu net biçimde ortaya koyuyor.

- **Ticari imarlı arsalar:**
- Maslak, Ataşehir, Zincirlikuyu gibi merkezi iş alanlarında ticari imarlı arsa maliyetleri **2500 – 3.000 USD/m²** bandında, bazı mikro-lokasyonlarda **3.500 – 6.000 USD/m²** seviyelerine kadar çıkabiliyor.
- Bu tablo, proje başlamadan arsa maliyetinin toplam yatırımın %70'ni aşmasına yol açıyor.

Yani sorun sadece inşaat girdilerindeki artış değil; arsa değerlerindeki yükseliş de sektörde sürdürülebilirliği zorlayan ana faktörlerden biri.

Ekonomi Ne Zaman Düzeliir?

Hepimizin aklındaki kritik soru bu.

- Enflasyonun düşmesiyle birlikte 2026 itibarıyla yatırım ortamının iyileşmesi bekleniyor.
- Yapısal reformların hayata geçmesi, finansman maliyetlerinin düşmesi ve küresel belirsizliklerin azalmasıyla birlikte 2027'den itibaren daha sağlıklı, öngörülebilir bir ekonomik tabloya geçiş olası görünüyor.

Dolayısıyla “bir anda düzelecek” bir süreç değil; adım adım, kararlılıkla ilerleyecek bir dönüşüm bizi bekliyor.

Ticari Gayrimenkul Piyasası

Ticari gayrimenkule olan talep, özellikle kiralama tarafında güçlü bir şekilde devam ediyor. Ofis alanları, lojistik depolar ve ticari kullanım amaçlı yapılar yatırımcıların ilgisini çekiyor. Ticari gayrimenkulün kısa amortisman süreleri, yatırımcılar açısından hâlâ en cazip avantajlardan biri.

Bununla birlikte, sektörün önünde bazı riskler de var. Yüksek faiz oranları, finansmana erişim güçlükleri, ekonomik belirsizlikler ve kira artış baskıları müşteri tarafındaki talebi daraltan önemli unsurlar. Kiracı profili bu nedenle daha kritik hale geliyor; yatırımcı, güçlü bilançoya sahip, uzun vadeli kontrat imzalayabilecek firmaları tercih ediyor.

Ama yalnızca risklerden değil, fırsatlardan da söz etmemiz gerekir:

- **Depo ve Lojistik Alanları:** E-ticaretin hızla büyümesi, lojistik ve depo yatırımlarını en cazip segmentlerden biri haline getirdi. Stratejik konumlarda yer alan lojistik merkezleri, düşük boşluk oranı ve düzenli kira getirisiyle öne çıkıyor.
- **Ofis Piyasasında Yeniden Yapılanma:** Hibrit çalışma modelleri ofis talebini değiştirdi. Enerji verimli, yeşil sertifikalı, modern projeler değer kazanıyor; eski ofis stokunun yenilenmesi ise yeni fırsatlar yaratıyor.
- **Karma Kullanım Projeleri:** Perakende, ofis ve yaşam alanlarını bir araya getiren projeler, hem yatırımcıya hem kullanıcıya yüksek değer sunuyor.
- **Uluslararası Standartlara Uyum:** Amerikan ve Avrupa gayrimenkul standartlarına uyum, yabancı yatırımcı için güven ortamı oluşturuyor. Bu, Türkiye'ye uzun vadeli sermaye girişini artırabilecek stratejik bir adım.
- **Yüksek Getiri Potansiyeli:** Gelişmiş ülke piyasalarına kıyasla Türkiye hâlâ daha yüksek kira çarpanları ve kısa amortisman süreleri sunuyor. Bu da doğru projeyi seçen yatırımcı için cazip bir fırsat anlamına geliyor.

Özetle, ticari gayrimenkul sektörü; risklerin yönetilebildiği, doğru lokasyon ve doğru modelin seçildiği koşullarda hâlâ büyük fırsatlar barındırıyor.

Değerli dostlar,

Bizler sektörümüzün yol göstericisi olmak için buradayız.

Bu sezon, uluslararası standartlara uyum çalışmalarımızla birlikte daha güçlü bir dernek yapısı içinde olacağız.

Birlikte daha güçlüyüz.

Katkınız, eleştiriniz ve aktif desteğinizle yol alacağız.

Hepimiz için başarı, istikrar ve vizyon dolu bir sezon diliyorum.

Teşekkür ederim.

Avni SAĞLAM

ÖZEL KONUK

Murat TAVŞANCI

Çok Para Kazandıran Adam Danışmanlık
Kurucu & Eğitimci

Ticari Gayrimenkulde
Yatırımcı Beyni Nasıl Çalışır?



KAHVE
MOLAS





TiGADER

ÜYELİKLER & TEMSİLCİLİKLER KOMİTESİNDEN HABERLER

*Hakan ÜNLÜ
Komite Başkanı*



KOMİTE BİLGİLENDİRMESİ

- Web sayfası ve danışman bilgilerinin güncellenmesi.
- Aidat ödemelerini yapmayan, toplantılara katılmayan, bütünlüğü bozan üyelerle yolların ayrılması.
- **YENİ Tigader Üye Listesi'** nin oluşturulması. İl temsilciliklerine bölge bölge ayrılmış şekilde yeni listenin iletilmesi.
- Nitelikli ticari danışmanların, il temsilcilikleri aracılığı ile derneğe “**yeni üye**” olarak kazandırılması.
- **TİGADER** aylık toplantılarında, ilgili il temsilciliği tarafından hazırlanacak sunum ile “**ticari gayrimenkul**” potansiyellerinin üyelere tanıtılması.
- Toplantılarımızda sunumu yapılan portföylerin, danışman isimsiz ve marka logosuz olarak “**TİGADER Aylık Portföyler**” olarak paylaşılması.
- **Üye ofis sistemi**” üzerinde çalışmaların Ekim 2025 ile başlatılması.



TiGADER

ANKARA İL TEMSİLCİSİ

Kurtuluş FİLTEKİN

0(542) 508 92 22



TİGADER TEMSİLCİLİKLER KOMİTESİ



BAŞKATILAN TEMSİLCİSİ

Atilla ALBUYUR

0(532) 627 70 26



İSTANBUL & TEMSİLCİSİ
(AMADOĞU YAKAR)

Barış GÖRGÜÇ

0532 552 12 37



KOMİTE BAŞKAN

Hakan ÜNLÜ

0(555) 502 00 00



İSTANBUL & TEMSİLCİSİ
(ULUBUĞA YAKAR)

İlker ERGÜR

0(532) 453 37 85



KATILIM & TEMSİLCİSİ

Abdullah ESMAOĞLU

0(532) 462 90 03



İSTANBUL & TEMSİLCİSİ

Ömer AÇIL

0(530) 405 06 07



İSTANBUL & TEMSİLCİSİ

Türker SOYKAN

0(546) 558 67 07



İSTANBUL & TEMSİLCİSİ

Mustafa Kemal ŞAHAN

0(533) 344 37 94



İSTANBUL & TEMSİLCİSİ

Kurtuluş FİLTEKİN

0(542) 508 92 22



İSTANBUL & TEMSİLCİSİ

Zeki OFLUOĞLU

0(533) 371 94 11



İSTANBUL & TEMSİLCİSİ

Tayfur PEHLİVAN

0(532) 675 55 11



İSTANBUL & TEMSİLCİSİ

Fırat KÖMÜRKARA

0(532) 889 94 44

TİGADER EKİM 2025 PORTFÖYLERİ

İçeriğinde, derneğimize üye ticari danışmanlarımızın **TEKYETKİLİ** sözleşme ile temsil ettiği portföyler bulunmaktadır. Aylık olarak TİGADER tarafından düzenli olarak yayınlanmakta ve ilgili kurum, üye ofisler ve danışmanlar ile paylaşılmaktadır.



ÖZEL KONUK

Necdet BÜKÜLMEZ

EĞİTMEN /YAZAR

KAOSUN İÇİNDE NETLİK:BANI
ÇAĞINDA LİDERLİK KODLARI



Kaosun İçinde Netlik:

Bani ağında Liderlik Kodları



Necc
Eğitim &
Danışma



PDR

7 yıl

İtaliyen Yönetimi
* Liderlik
* Öğrenci Yönetimi
* Değerli Yönetim
* Doğru Zeka
* Zaman Yönetimi
* Zor İhtiyaçlarla Baş Etme
* Etkin Değerlendirme / Eleştiri / Geri Bildirim
* İş Zamanı (Hafıza & Zihin)
* Hızlı ve Akıllı
* Okuma
* Diğer Akıllı Değerler Etc.

CROWN

Tedarik Zinciri
Direktörü
Planlama-Satınalma-
Depolar- Dış Ticaret
2002-2014
(Emeklilik)



Q



COMPAQ
COMPUTER

Satınalma & İdari
İşler Md.
Operasyon & Lojistik
Müdürü
Stok kontrol -
Planlama - Bina Yön. -
Depolar - Satınalma -
Dış Ticaret
1999-2002

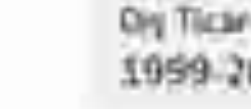
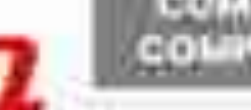
KAHEV



PDR
GROUP



CROWN
BENCAN
AMBALAJ

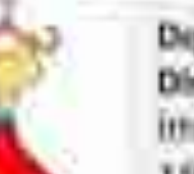
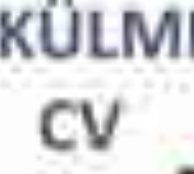


Yeniyeşil Tarım
Sistem
* Dış
Harcama

GÖNÜLLÜ
ÇALIŞMALAR



Millî Eğitim
Bakanlığı



Ankara- Edirne-Üskü
Eski Maarif Kurumu- AİSEC
Anadolu Dine İB Fakültesi
İletme / 2. AOF Kültürel
Miras & Turizm- Kız Çocuk
Kurumu

AİSEC



30 Yıl 1984-2014
25 yıl Çok Uluslu
Şirketler

İngilizce- Satış- 1984



1 AİSEC / ÇIKIŞ

2 İŞ TEKNİKLERİ

2.1 RUSSESTEEL
KANADA

2.2 ÇUKUROVA
Dış TİCARET

2.3 ÇUKUROVA

2.4 VAKKO TEKSTİL-
MODA

2.5 CROWN BENCAN
AMBALAJ

2.6 CROWN

2.7 PDR GROUP

2.8 KAHEV

2.9 VET

2.10 TAA

2.11 CROWN BENCAN
AMBALAJ

2.12 CROWN

2.13 PDR GROUP

2.14 KAHEV

2.15 VET

2.16 TAA

2.17 CROWN BENCAN
AMBALAJ

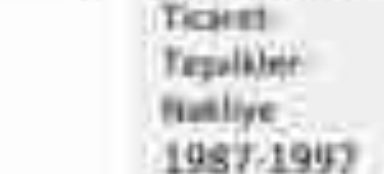
2.18 CROWN

2.19 PDR GROUP

2.20 KAHEV

2.21 VET

2.22 TAA



SUPONT

SA

İmal Müdürü
Satınalma- Dış
Ticaret
Tepelikler
Nakliye
1987-1997

DUSA
ENDÜSTRİYEL
İHLAK



NECDET
BÜKÜLMEZ
CV

1- HERKES ÖĞRENEBİLİR!



2-HERKES LİDERLİK YAPABİLİR!



Winston Churchill

½ day vs 1 hour



1989



VUCA

Vizyon

Değer odaklı

Anlayış

Bütünü gören

Netlik

Açık İletişim

2008



*Yatırımların
anlaşılma
+ İmalar*

Muğlak

Çeviklik

Esnek Yapı

YENİ VUCA



Yönetici Newtonsalsal



Adaptif Liderlik VUCA Çağı





FotoHasan

VUCA KAVRAMI YETERSİZ Mİ KALDI?

VUCA modeli artık anlam ve çözüm **üretmiyor**. Mevcut durumu daha iyi anlatan ve küresel hinterlandı daha iyi okuyabilmemizi sağlayan **yeni bir modele** ihtiyaç duyduğumuz kesin. Jamais Cascio'nun BANI modeli tam da burada devreye giriyor.

VUCA **80'lerin sonunda** SSCB'nin çöküşü ile birlikte yayınlanıp, iş dünyasına transfer edildi. Dünün anlamlı olan kavramları bugün bir şey **ifade etmeyebiliyor**. Çünkü dün ile bugün arasında bir çok **kritik değişimler** gerçekleşti ve değişmeye devam ediyor. Kurumsal kültür, müşteri, insan, çalışan, pazar, iletişim, medya, teknoloji, endüstri vb bir çok şey.

Volatility (değişkenliğin) önüne geçebilmek, ona çözüm üretebilmek için **dijitalin** engin **gücünü** ve araçlarını kolaylıkla kullanabiliyoruz. Dijital dünya sayesinde değişken yapılara kolaylıkla ayak uydurabiliriz. Complexity (**Karmaşıklık**) noktasında yüksek miktardaki **data kullanım becerisi** bu noktadaki soru işaretlerini yok edebiliyor. Ambiguity (**Muğlaklık**) konusunda hayatımıza giren yeni modelleri ya da **iş yapış yöntemleri** muğlaklığı **netliğe** taşıyabiliyor.



Kırılgan

Kırılganlık artık sadece oynaklıkla ilgili değil, görünüşte istikrarlı bir sistemin aniden ve öngörülemeyen bir şokla veya hatta yıkımıyla ilgilidir ve bu durum küresel bir dalgalanma etkisine yol açabilir.

Endişeli

Artan kırılganlıkla birlikte dünya da daha korkutucu bir hale geliyor. Bu durum, güç ve çaresizlik duygularına yol açarak insanları korkudan kaskatı kesebiliyor. Kaygı, internette yayılan yanlış bilgi ve sahte haberlerle de tetiklenebiliyor.

Doğrusal olmayan

1. Yazar, doğrusal olmayan bir dünyada artık sebep-sonuç yasasının olmadığını, bunların ya tamamen birbirinden kopuk ya da orantısız olduğunu yazıyor. En küçük sorunların bile, çok daha sonra fark edilebilecek anlaşılmaz ve karmaşık sonuçları olabilir. Dolayısıyla, sebepleri çıkarmak zorlaşır.

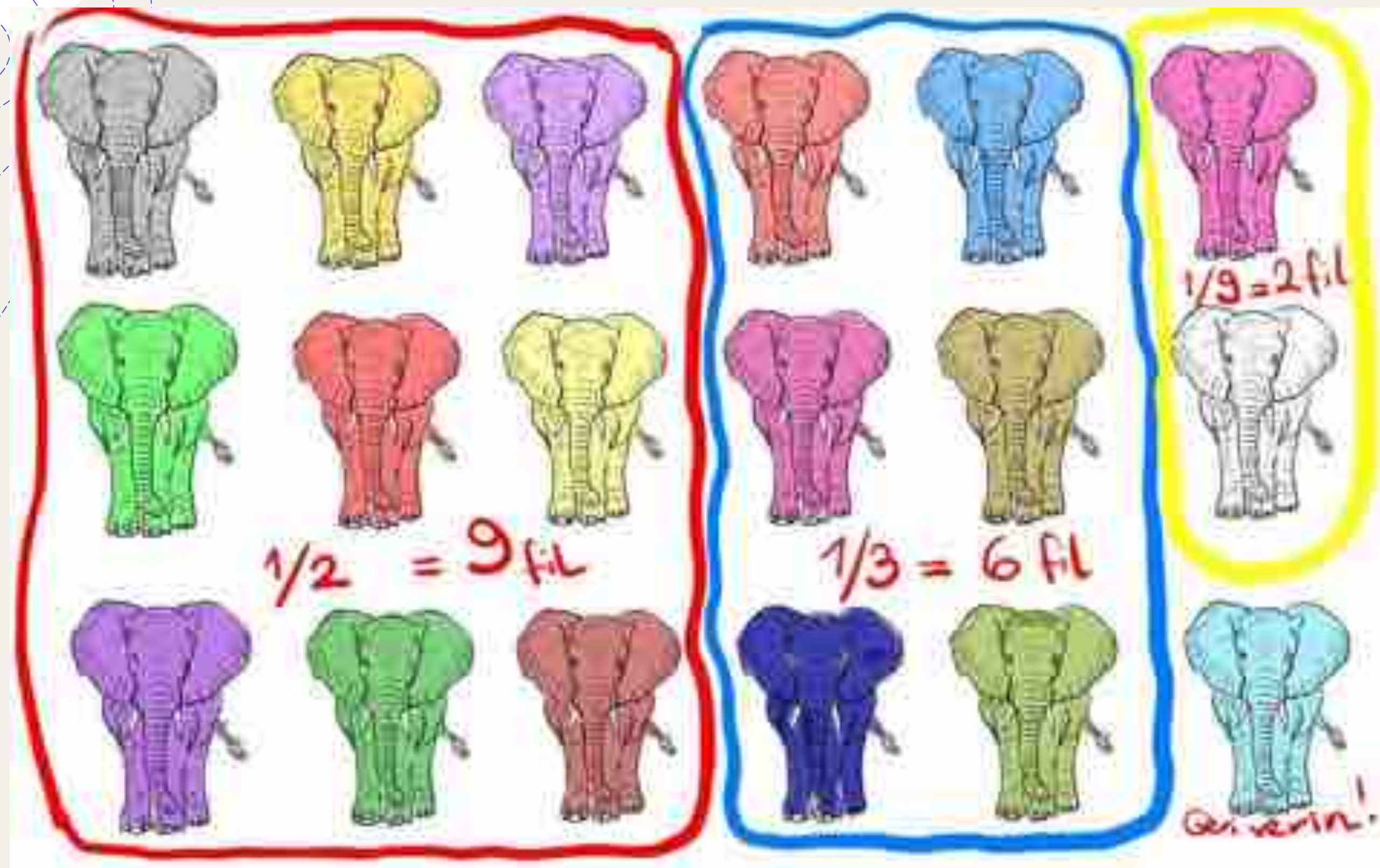
Anlaşılmaz

İnsan zihni artık bilgi ve olayların karmaşıklığını bütünüyle kavrayamıyor. Her şey, her sevi çeşitli düzeylerde etkiliyor.

VUCA kavramı, iş dünyasında **norm** haline gelen **oynaklığı** tanımlamak için uzun zamandır kullanılıyor. Ancak BANI modeli bir adım daha ileri giderek, şirketlerin **operasyonları** üzerinde büyük bir **etkiye** sahip olabilecek **kaotik** ve tamamen **öngörülemez etkileri** değerlendirmelerine yardımcı oluyor.

Koronavirüs ve iklim değişikliğinden enflasyona ve silahlı çatışmalara kadar, şirketler tamamen öngörülemeyen krizlerle başa çıkmak için daha fazla odaklanmalı.

18
FIL



18.
FIL

İŞ HAYATINDA DA ; 18. FİL OLABİLMEK YANI

ÇÖZÜMCÜ OLABİLMEK ÇOK ÖNEMLİ.

SİZDEN YARATICI ÇÖZÜMLER BEKLENİYOR.

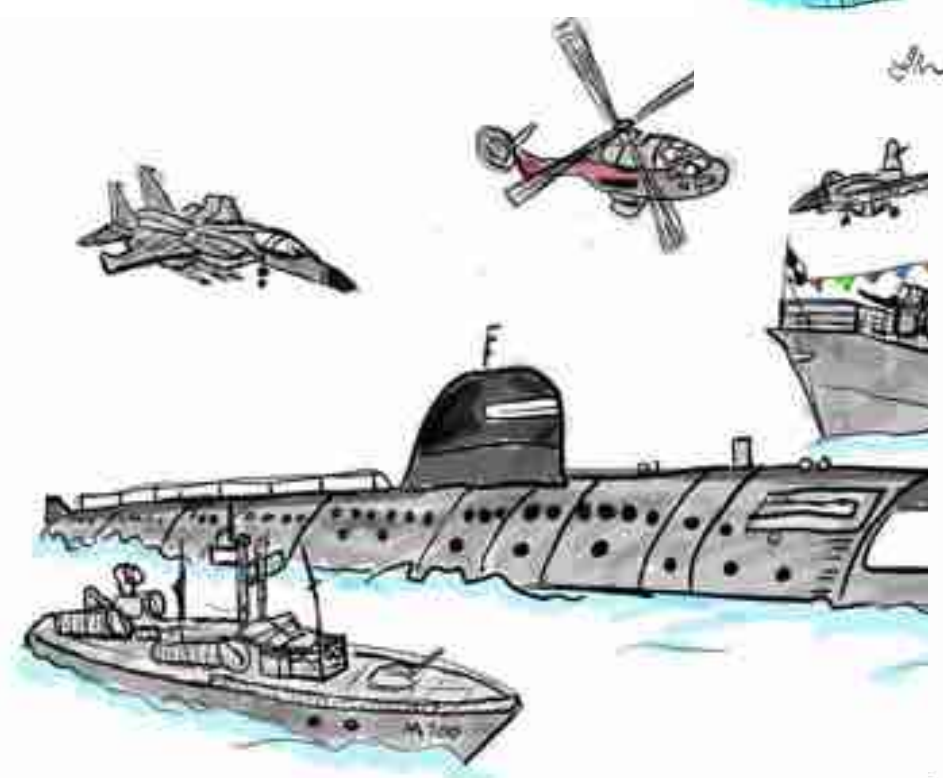
**Bani Dünyası Liderlik
kodlarından biri**

Çözümçü Yaklaşım





KIRILGANLIK / Brittle



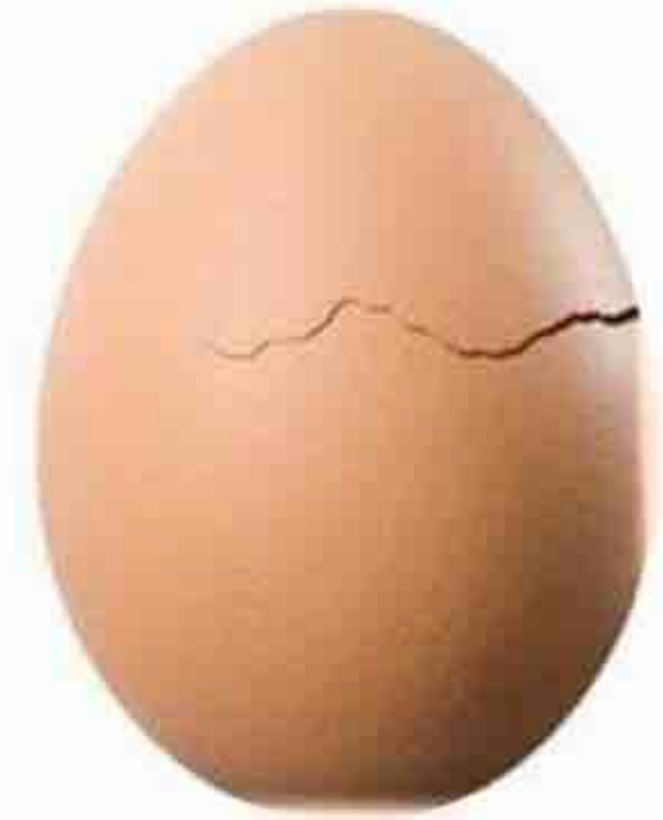
Brittle – Kırılğanlık (Volatile sadece değişken ve esnek değil)

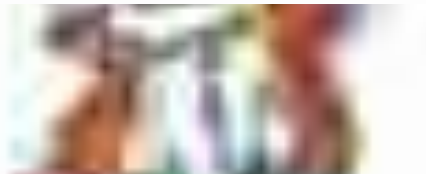
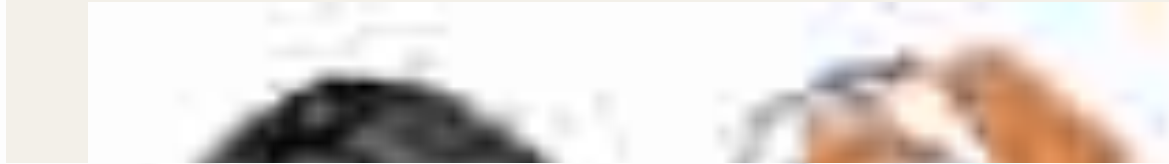
Güçlü sağlam izlenim- Ani bir kırılma, çöküş – Her şeyi etkiler – Felakete yol açabilir.

Kritik bir başarısızlık noktası, yıkıcı sonuçları olan ani çöküşlere yol açabilir. Muazzam etki ve sonuçları olur.

Domino Etkisi: Covid 19- Tedarik Zincirinde aksamalar- Üretim sorunları- Hiper Enflasyon- Gelir Dağılımı denge bozuklukları -Gıda Krizi- Savaşlar- Göçler

Kar / Verimlilik uğruna Güven ve Aidiyet (Mutlu Çalışan) feda ediliyor.





Anxious Endişe Kaygı (V UncertainCA) Belirsizliğin karşılığı
Önemli bir şeyin her an kopacağı, yok olacağı korkusu. Endişe
seviyesi yüksek.

Anksiyete:

Endişeli dünya- Pasif tutum- Demotive ,karamsar ruh hali.

Eyleme geçme korkusu, umutsuzluk duygusu, karar verme
sürecini olumsuz etkiler. Konfor alanında kalırız.

Bireysel ve ticari anlamda çalışma yeteneğini olumsuz etkiler.

Sorunlu varsayımlara, analizlere girmemize neden olur.

Riskten kaçınmamıza neden olur.

Hayatta kalma içgüdüğü Amigdala devrede hep. Beynimizin
tehdit, korku radarı.





SALDIR !
KAÇ !
DONA KAL !



Amigdala

Beynin iki tarafındaki temporal lobların ortasında bulunan korteksin altındaki bölge. Duygu, davranış, dikkat, hafıza ve öğrenmede görevi vardır. Amigdala korku merkezi olarak bilinir. Amigdalanın hasar görmesi epilepsi, Alzheimer hastalığı, anksiyete gibi çok çeşitli rahatsızlıklara neden olabilir.

KORKU BİR REAKSİYON, BİR TEPKİDİR.

CESARET İSE BİR KARARDIR.

Winston CHURCHILL

Eski İngiltere Başbakanı





**Etki Alanı; sizin
değiştirebileceğiniz,
gücünüzün yetebildiği
şeylerdir.**

Kendini geliştirmek için ne yapıyorsunuz?

**İlgi Alanı; sizin değiştire-
meyeceğiniz,
gücünüzün yetmeyeceği
şeylerdir.**

Ekonomik kriz, işsizlik sorunu vb

Adaptif Lider kendi etki alanında inisiyatif alan, eyleme geçen ve fark yaratan kişidir.

Bani Dünyası liderlik kodlarından birisi de kaygıyı azaltmak adına etki alanına odaklanıp, en iyi işi çıkarmak olmalıdır.

ANI YAŞA

"Dün geçti.
Yarın olmayabilir.
Sen iyisi mi bu günü yaşa."

Nerede Yaşıyorsun?



GEÇMİŞ

- Depresyon
- Neden ben?
- Üzüntü
- Öfke
- Pişmanlık
- Nefret



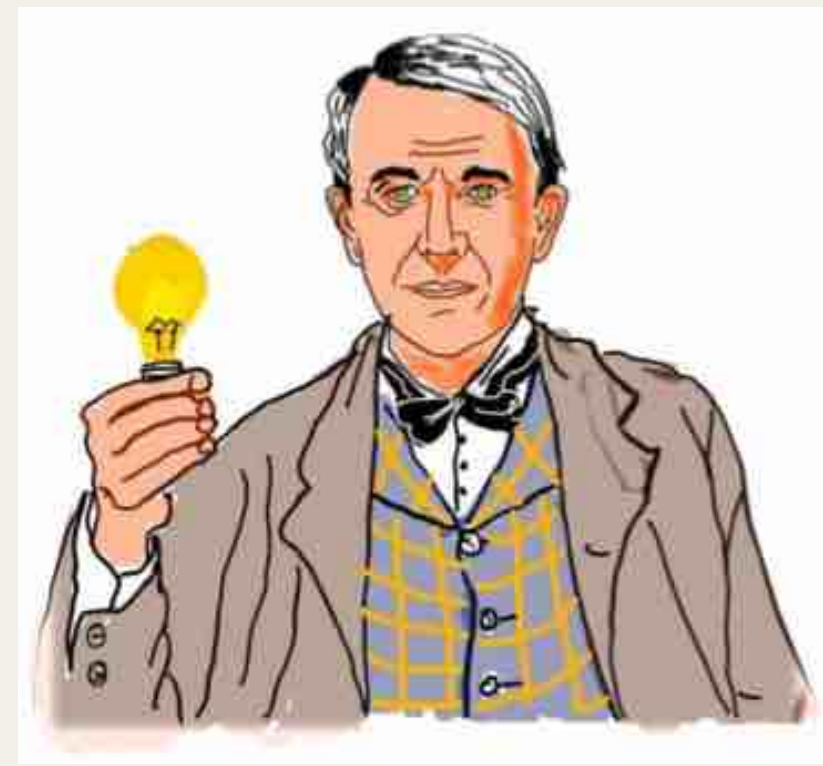
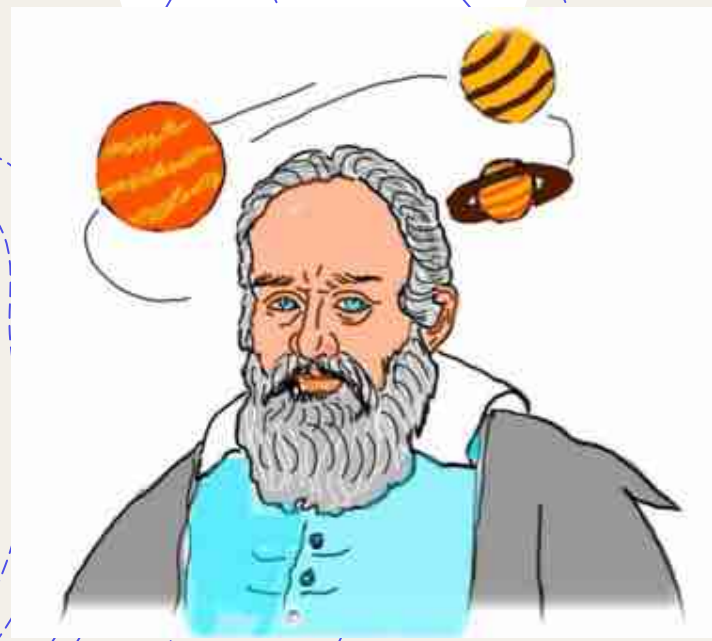
ŞİMDİ

- İç huzur
- Mutluluk
- Sevgi
- Keyif
- Sakinlik
- Memnuniyet
- Gerçekçi
- Şimdiki anda



GELECEK

- Kaygı
- Stres
- Aşırı düşünmek
- Baskı
- Ya... olursa?



DOĞRUSAL OLMAYAN / Non-linear

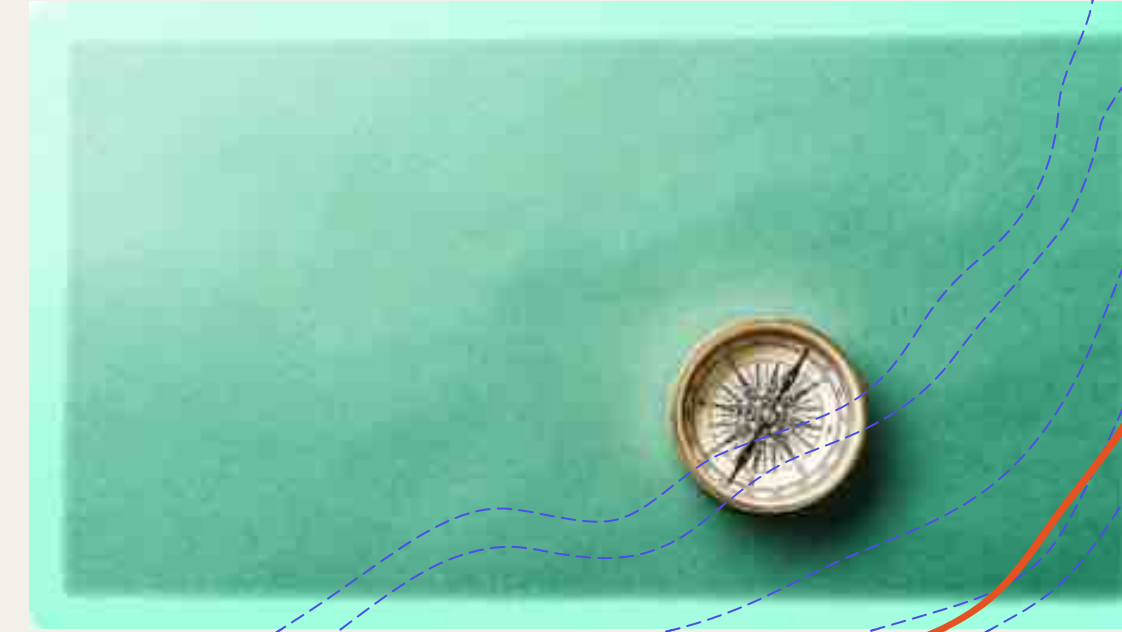


Non-Linear Doğrusal Olmayan (VUC ComplexityA)
karmaşıklığa eklemelenen bir kavram.



Alternatif varış noktaları var. İstikamet tek nokta değil.
Herkes göre tek doğru yok. Neye göre, kime göre.
Doğru yanlış yerine , uygun uygun değil var.

Geçmişte başarılı olan aynı şeyler farklı sonuçlar verebilir.





ANLAŞILMAZ, SINIRSIZ Incomprehensibl e



Bir Osmanlı paşasına sorarlar : “Sen dürüst müsün?”

Paşa yanıt verir: “1000 altına kadar evet”



Soru: Sizce bu yanıtı veren Paşa
dürüst müdür?



Paşa: "Bugüne kadar bana teklif edilen ve reddettiğim
en büyük bedel 1000 altın idi.

Kimse sınanmadığı günahların masumu değildir.

Dürüstüm demek kolay. Önemli olan söylemler değil
o an geldiğinde nasıl davrandığın" der.

Davranışı görmeden ön yargı yapıp, o kişi hakkında karar verme !

Zira herkes söylemlerinde bir melek ama ya davranışlarında ?



NEDİMELER VELAZQUEZ VE PICASSO



Incomprehensible Anlaşılmaz VUCA Ambiguity Muğlaklık.

Anlaşılmazlık doğrusal olmayan bir dünyanın sonucu. Her şey birbirine bağlı, büyük resim de net değil.

Rusya savaşı, resesyon, gıda krizi nedenleri neler?

Anlaşılmaz bilgi seli, aşırı bilgi yüklenmesi.

Yeterli şeffaflığa sahip işbirlikçi bir kültür oluşturmamız.



DURUMSALLIK

DOĞRU / YANLIŞ

X



UYGUN / UYGUN DEĞİL





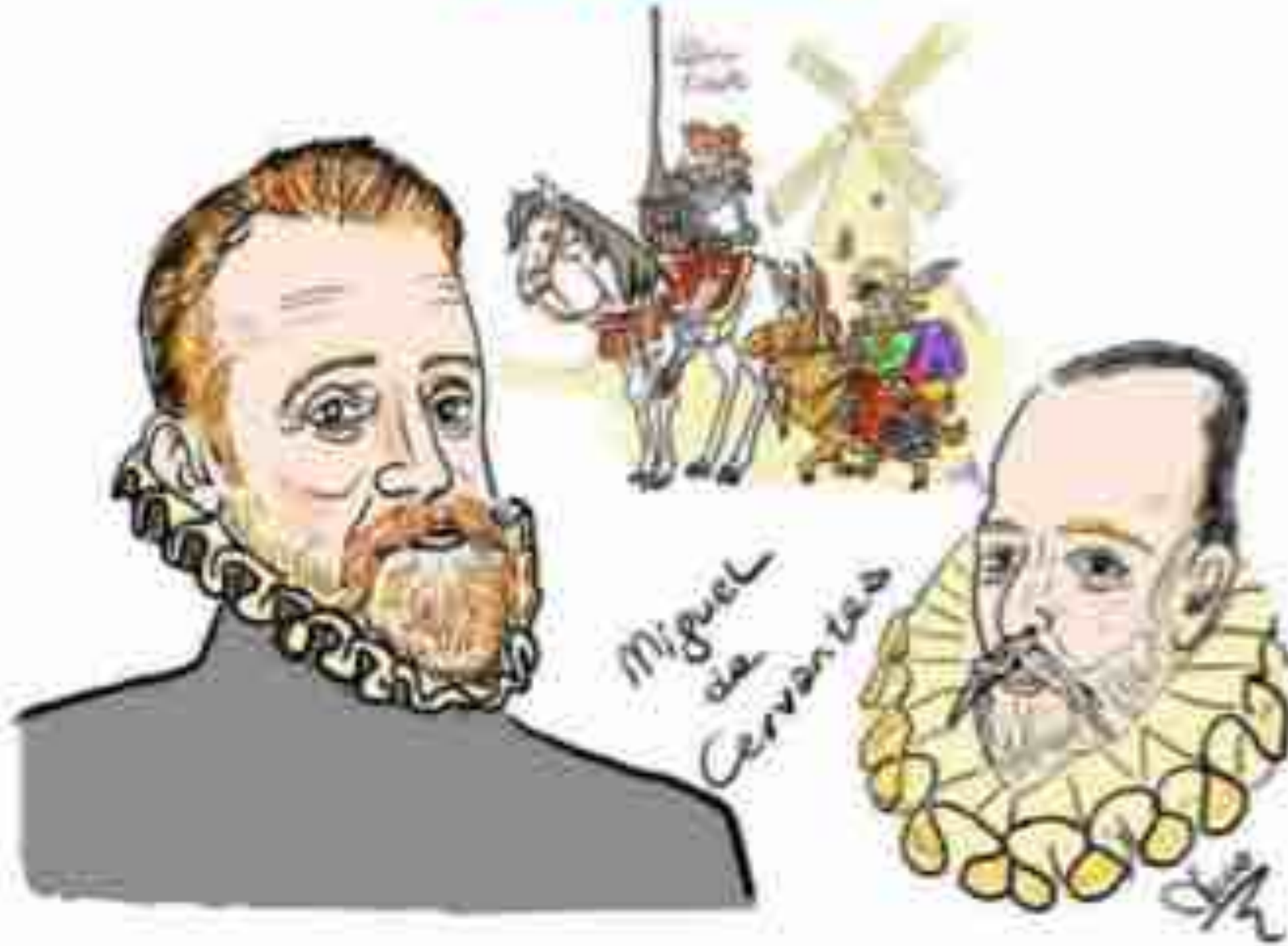
Belirsizliğe tahammül
becerisini geliştirmek,
yaşamın değişkenliğine
ayak uydurmayı
kolaylaştırır.



Bani Dünyası liderlik kodlarından biri iletişim becerileri ve network oluşturma



**Başka dilde konuşmak ve
kendi dilinde susmak,
büyük bir zeka gerektirir.
Cervantes**



**Etkin Dinleme çok
önemli bir Bani
Dünyası liderlik
kodlarından biridir.**

2030 –BEN 2.0
KENDİMİ NEREDE
GÖRÜYORUM?



GÜÇLÜ LİDERLİK
YETKİNLİKLERİM



BEN 1.0

HANGİ YÖNLERİMİ
GELİŞTİRMELİYİM?



OLMAZSA
OLMAZ
DEĞERLERİM



HAYAT AMAÇLARIM- Somut planlarınız
AİLE İŞ KARIYER EĞİTİM HOBBİ SEYAHAT MUTLULUK



KOÇLUK SORULARI



**1-Hayat amacımla ilgili son 3 ayda neler yaptım ?
Gelecek 3 ay ne yapacağım?**

2-Değerlerim ile hayat amacım arasında benzer yönler ne ?

3-'2030 Ben2.0'ı oluşturmamda hayat amacım, geliştirdiğim yönlerim ne kadar rol oynadı?

4-'2030 Ben2.0' için har yetkinlikler kazanmak





Bazı önemli LİDERLİK KODLARI



1-ETKİN DİNLEME

**9-MERAK-
YAŞAM BOYU
ÖĞRENME**

**2-GÜÇLÜ SORU
SORABİLME**

**8-ADAPTASYON
YETİSİ**

3-EMPATİ

**7-DUYGUSAL
DAYANIKLILIK
-Resilience**

**4-KOLİ
DÜŞÜ
İşbirliği/**

**6-AN'A
ODAKLANMA**

**5-EKİP
RUHU**



BEYİN-ZİHİN MEDİTASYONU





Be strong, but not rude.
Be kind, but not weak.
Be humble, but not shy.
Be proud, but not arrogant.

Güçlü ol ama kaba olma,

Nazik ol ama zayıf olma,

Mütevazı ol ama çekingen
olma,

Mağrur ol ama kibirli olma.

**Bir gün adil, arif ve zarif olduĐunuzda,
bilin ki siz birleřtirici bir lidereisiniz**





Teşekkürler

Necdet Bükülmez
nbukulmez@yahoo.com
+90 532 6182709



TiGADER

**EĞİTİM
KOMİTESİNDEN
HABERLER**

*Gökhan DOĞAN
Komite Başkanı*



Kişisel Gelişim Eğitimleri

LİDERLİK EĞİTİMİ

Müzakere
Becerileri

Zaman Yön.

İletişim

Beden Dili

İş Planı

Sosyal Stil Okuma

Müzakere Becerileri

“Müzakere, iki veya daha fazla tarafın ortak bir anlaşmaya varmak için yürüttüğü iletişim ve ikna sürecidir.”

Sadece iş dünyasında değil, günlük yaşamda da sürekli müzakere ederiz.

Hedef: Kazan-kazan yaklaşımıyla her iki tarafın da tatmin olacağı çözümler üretmek.

ÇATIŞMA

Normaldir,
Kaçınılmazdır,
Gereklidir,

Bu nedenle ya ilişkilerin geliştirilmesine
ya da ilişkilere zarar verilmesine neden
olur.

ÇATIŞMA

DANIŞMAN

Pozisyon

MÜŞTERİ

DANIŞMAN

Çıkarlar

MÜŞTERİ

DANIŞMAN

İhtiyaç ve korkular

MÜŞTERİ



Müzakere bir “sanat” gibi görünse de aslında önemli bir süreçtir

Aşağıdaki Konular Başarılı Müzakerenin Temelidir.

1.Hazırlık:

1. Hedeflerini ve kırmızı çizgilerini belirlemeden masaya oturma.
2. Karşı tarafı ve ihtiyaçlarını araştırmadan masaya oturma.

2.Başlangıç / İlişki Kurma:

1. Güven yaratmak ve açık iletişim.
2. Ortak noktaları vurgula.

3.Teklif ve Tartışma:

1. İlk teklifin önemi.
2. Esneklik alanları.

4.Pazarlık ve Uzlaşma:

1. “Ver-al” prensibi.
2. Kazan-Kazan çözümleri aramak.

5.Sonuçlandırma ve Uygulama:

1. Anlaşmayı netleştir, yazılı hale getirmek.
2. Planı takip edebilmek.

Farklı Müzakere Tarzları





TEŞEKKÜRLER

Camera

OPTICAL ZOOM LENS 18-55mm

0.25m/0.8214

TIGADER

**ARA TOPLU FOTOĞRAF ÇEKİMİ
& NETWORKING**

ÖĞLE
YEMEĞİ



ÖZEL KONUK
Helin BALLIKAYA
GÜNDOĞAN

AVUKAT /GÜNDOĞAN & PARTNERS

KİRA SÖZLEŞMELERİNDE
TARAFLARIN HUKUKİ HAKLARI



KİRA SÖZLEŞMELERİNDE TARAFLARIN HUKUKİ HAKLARI

Kira hukuku hem bireylerin hem de ticari işletmelerin sürekli olarak karşılaştıkları, taraf oldukları ve sözleşmesel ilişki içerisine girdikleri, herkesin hayatının bir parçası haline gelen bir olgu olarak karşımıza çıkmaktadır.

Kira ilişkisi, birçok kişiyi ilgilendirmesi açısından en sık rastlanan sözleşmesel ilişki olarak nitelendirilebilir. Bu ilişki neticesinde kira hukuku bakımından kanun koyucu tarafından özel ve ayrıntılı düzenlemelere yer verme ihtiyacı doğmuş olup; hukuk düzenimizin içerisinde varlığını sürdürmektedir.

Bu bakımdan kira sözleşmesinin taraflarının, uygulama ve hukuk düzeni açısından kira hukukundan kaynaklı ihtilaflardan da kaçınabilmesi adına, haklar bakımından bilgi sahibi olması da önemli ihtiyaçlar arasında bulunmaktadır.

KİRA HUKUKU

Kira ilişkisinin hukuki alt yapısı, 6098 Sayılı Türk Borçlar Kanunu'nun ikinci kısmının dördüncü bölümünde, madde 299 ile 378 arasında düzenlenmiştir. Bu düzenlemeler öncelikle, kira sözleşmelerinde uygulanacak genel hükümler, konut ve çatılı iş yeri kirası hükümleri ve ürün kirası şeklinde üç ayırım üzerinden yapılmıştır.

Gerek bireyler gerekse tüzel kişiler arasında da en çok karşılaşılan ve kira sözleşmelerinin konusunu oluşturan husus konut ve çatılı iş yeri kiralardır. Bu bakımdan sunumumuzda, öncelikle bu konu üzerinden ayrıntılara yer vermekle; genel hükümlerden de bahsedeceğiz.

KİRA SÖZLEŞMESİ

Kira sözleşmesi; kiraya verenin bir şeyin kullanılmasını veya kullanmayla birlikte ondan yararlanılmasını kiracıya bırakmayı, kiracının da buna karşılık kararlaştırılan kira bedelini ödemeyi üstlendiği sözleşmedir.

KİRA SÖZLEŞMESİNİN UNSURLARI

-KİRAYA VEREN

-KİRACI

-KİRA SÜRESİ

-KİRA BEDELİ

-KİRALANAN

*Kiralananın niteliği (Mesken, iş yeri vb.)

* Kiralananın adresi

-KİRA SÖZLEŞMESİNİN BAŞLANGIÇ VE BİTİŞ TARİHLERİ

-KİRALANAN TAŞINMAZIN KULLANIM AMACI

-KİRA SÖZLEŞMESİNİN GENEL VE ÖZEL KOŞULLARI

-TARAFLARIN İMZASI

KİRAYA VEREN BAKIMINDAN KİRA SÖZLEŞMESİNİN UNSURLARINDA DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN HUSUSLAR

-Kiraya verenin gerçek kişi olması durumunda; sözleşmenin bizzat ilgili kişi tarafından imza altına alınması veya usulüne uygun şekilde yetkilendirilmiş kişi tarafından kiraya veren tarafından imza altına alınması gerekmektedir.

-Kiraya veren, sözleşmeye konu taşınmazın mülkiyetine sahip olmak zorunda değildir; tapu maliki yerine başka bir şahıs da olabilir. Bu durumda tapu malikinin doğrudan bu sözleşmenin tarafı olduğundan bahsedilebilmesi mümkün olmamakla; kira sözleşmesinin tarafı haline gelmek isteyen malikin özel şartları yerine getirmesi gerekmektedir. Malik olmayan kişi tarafından kira sözleşmesinin kurulması, kira sözleşmesini geçersiz hale getirmeyecektir. Bu bakımdan, malik tarafından kiralanmak istenen ancak başkası tarafından kiralanma hususunda ilgilenilmesi halinde usulüne uygun bir şekilde bu kişinin yetkilendirilmesi kira sözleşmesinin tarafının belirlenmesi bakımından önemlidir.

KİRACI BAKIMINDAN KİRA SÖZLEŞMESİNİN UNSURLARINDA DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN HUSUSLAR

-Kiracı, kira sözleşmesinin konusu olan taşınmazı kullanım hakkına sahip olan kişiyi ifade etmektedir. Kira sözleşmesinde kiracının belirlenmesi açısından gerçek kişi ise T.C. Kimlik numarasının açıkça yazılması ve ayrıca mevcut adresine açıkça yer verilmesi önem arz etmektedir.

-Kira sözleşmesinin kurulmasıyla birlikte kiracının adresi, kira sözleşmesinin konusu olan taşınmaz adresi olacağından; sözleşmede kiracının farklı bir adresine yer vermenin lüzumsuz olduğu düşünülebilir. Ancak farklı bir adres, kiracının sözleşme süresi içerisinde kiralananı boşaltmaması, kiracıdan haber alınamaması veya olası bildirim ve tebligatların kiralanan taşınmazın bulunduğu adrese yapılamaması durumunda mevcut adres belirlemek açısından kolaylık sağlayacaktır. Ek olarak kiracının; sözleşme sonrasında kira ilişkisinden vazgeçerek kiralananı hiç kullanmaması ihtimalinde de kiracıya ulaşılması açısından kolaylık sağlayacaktır.

KİRA SÜRESİ

-Kira sözleşmeleri belirli veya belirsiz süreli olarak düzenlenebilir. Belirli bir süre geçtikten sonra sona erecek şekilde hüküm tesis edilen sözleşmeler belirli süreli olarak nitelendirilir. Genel uygulamada ise; belirli süreli -kullanım süresi 1 yıl olarak belirlenen- sözleşmeler karşımıza çıkmaktadır.

-Kira süresi bakımından önemli olan husus, kiralananın konut ve çatılı iş yeri kirası olması durumudur. İlgili mevzuat hükümlerinde, belirli süreli olarak akdedilen konut ve çatılı iş yeri kiralalarında kira süresinin sonunun tespit edilmesi bakımından düzenlemeler yer almaktadır.

Genel kira sözleşmesi hükümleri doğrultusunda, açık veya örtülü biçimde bir süre belirlenmişse, kira sözleşmesi bu sürenin sonunda kendiliğinden sona erer. Taraflar, bu durumda, açık bir anlaşma olmaksızın kira ilişkisini sürdürürlerse, kira sözleşmesi belirsiz süreli sözleşmeye dönüşür. Bu uygulama genel olarak taşınır (araç gibi) ve arsa kiralalarında karşımıza çıkmaktadır.

Ancak konut ve çatılı iş yeri kiralalarında kira süresinin belirlenmesinde izlenilen süreç daha farklı düzenlemelerle karşımıza çıkmaktadır.

KONUT VE ÇATILI İŞYERİ KİRALARINDA SÖZLEŞMENİN SONA ERMESİ

-Konut ve çatılı işyeri kiralarda kiracı; belirli süreli sözleşmelerin süresinin bitiminden en az onbeş gün önce bildirimde bulunmadıkça, sözleşme aynı koşullarla bir yıl için uzatılmış sayılır.

-Kiraya veren, sözleşme süresinin bitimine dayanarak sözleşmeyi sona erdiremez. Ancak, on yıllık uzama süresi sonunda kiraya veren, bu süreyi izleyen her uzama yılının bitiminden en az üç ay önce bildirimde bulunmak koşuluyla, herhangi bir sebep göstermeksizin sözleşmeye son verebilir.

-Belirsiz süreli kira sözleşmelerinde; kiracı her zaman, kiraya veren ise kiranın başlangıcından on yıl geçtikten sonra, genel hükümlere göre fesih bildiriyle sözleşmeyi sona erdirebilirler.

Genel hükümlere göre fesih hakkının kullanılabileceği durumlarda, kiraya veren veya kiracı sözleşmeyi sona erdirebilir.

Örnek vererek açıklamak gerekirse; “A” kiraya veren olarak sahibi olduğu iş yerini “B”ye 01.01.2025 tarihinde 1 yıllık süre ile kiraya verdiği ve kira sözleşmesinin 01.01.2026 tarihinde sona erdiği bir kira sözleşmesi imzalamış olsun. Bu durumda kira ilişkisinin sona ermesi bakımından;

-Kiracı tarafından kira sözleşmesinin sona erdirilmesi, kararlaştırılan kira bitim süresinden 15 gün öncesine kadar yapılacak olan bildirim ile gerçekleştirilebilecektir.

-Kiracı tarafından bu şekilde bir bildirim yapılmazsa kira sözleşmesi 1 yıl daha belirli süreli olarak uzamış sayılacaktır. Bu doğrultuda kira sözleşmesinin sona erme tarihi 01.01.2027 tarihi olacaktır. Yine aynı şekilde 01.01.2017 tarihinden 15 gün öncesine kadar kiracı tarafından sözleşmenin feshedildiğine dair bir bildirim yapılmadıkça kira sözleşmesi sona ermeyecek ve 1 yıl süre daha uzadığı kabul edilecektir.

Bu şekilde 10 yıllık uzama süresinin devam etmesi halinde ,10. defa uzama yılından sonra kira sözleşmesi belirsiz süreli hale gelecektir. Sözleşmenin belirsiz süreli hale gelmesi durumunda ise genel hükümler uyarınca kiracı tarafından her zaman kiraya veren tarafından ise ihbar süresi öngörülerek sözleşme sona erdirilebilecektir.

Bu durumda;

01.01.2025 kira sözleşmesi başlangıç tarihi,

(Kiracı, sözleşme süresi bitmeden 15 gün öncesine kadar feshedildiğine dair bildirimde bulunmadı ise)

Kira sözleşmesi 1 yıl olarak ve 01.01.2027 tarihinde sona erecek şekilde uzamıştır.

Kiracının hiçbir surette sözleşmeyi feshetmediği durumda;

01/01/2025 - 01/01/2026 (Normal kira sözleşmesi süresi)

01/01/2026-01/01/2027 (1. Uzama yılı)

01/01/2027-01/01/2028 (2.Uzama yılı)

01/01/028-01/01/2029) (3. Uzama yılı)

01/01/2029-01/01/2030 (4. Uzama yılı)

01/01/2030-01/01/2031 (5. Uzama yılı)

01/01/2031-01/01/2032 (6. Uzama yılı)

01/01/2032-01/01/2033 (7. Uzama yılı)

01/01/2033-01/01/2034) (8. Uzama yılı)

01/01/2034-01/01/2035) (9. Uzama yılı)

01/01/2035-01/01/2036) (10. Uzama yılı)

01/01/2036-01/01/2037) (Kiraya veren tarafından sözleşme fesih imkanının kullanılabileceği uzama yılı - Eğer bu uzama yılında kullanılmaz ise takip eden her uzama yılında kullanılabilir)

Bu bakımdan belirli kira sözleşmelerinin kiraya veren tarafından sona erdirilmesinde kullanılacak olan formül 1+10+1 yıl hesabı üzerinden gerçekleştirilmelidir.

Peki kira sözleşmesinde, kira süresi 3 yıl olarak belirlenmiş ise bu hesaplama nasıl yapılmalıdır?

Bu durumda 3+10+1 hesabı üzerinden gidilmesi gerekmektedir. 3 yılın sonunda kiracı tarafından kira sözleşmesi feshedilmediği takdirde kira sözleşmesi 1 yıl süreli olarak uzamış sayılacak ve 10 yıl boyunca 1'er yıl uzayarak devam eden sürecin sonunda kiraya veren tarafından fesih imkanı doğacaktır.

Tabii ki; bu düzenleme normal şartlar altında başkaca bir tahliye sebebinin doğmadığı durumda uygulanacak olan kuralları göstermektedir. Kira sözleşmesinin diğer sona erme sebeplerine ise ayrıca değinilecektir.

KİRA BEDELİ

- Kira sözleşmelerinde kira bedelinin açıkça belirtilmesinin yanında, kira ödeme tarihlerinin de belirtilmesi önem arz etmektedir. Kira bedelinin ödeme şeklinin “her ay peşin olarak ödenecektir” şeklindeki ifadelerden ziyade, net olarak ödeme tarihinin belirtilmesi ihtilafların önüne geçilmesi noktasında önemlidir.
- Kira bedelinin ödeme tarihinin açıkça belirtilmediği durumlarda eğer ki ödemeler aylık olarak yapılacak ise, her ayın sonunda muaccel hale geleceği kanun nezdinde hüküm altına alınmıştır. Bu bakımdan kira bedellerinin geç ödenmesinden kaynaklı veya faiz işletilmesine ilişkin ayrıcalıkların sağlanabilmesi bakımından kira bedelinin ödeme tarihinin açıkça sözleşmede kararlaştırılması elzemdir.
- Kira bedelinin ödeme şeklinin de banka kanalıyla gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Velew ki, banka hesabına yapılmayacak ödemeler olur ise; mutlaka makbuz düzenlenmesi veya her ödeme sonrasında ilgili ödeme ayına ilişkin ibraname düzenlenmesi kiracı bakımından önemlidir.

Kira bedelinin yıllık olarak veya dönemsel şekilde (6' ar aylık, 3'er aylık toplu şekilde)  denmesi hususunda sözleşmeye hüküm eklenmesi mümkündür. Yine bu şekildeki anla ma doğrultusunda dönem başında peşin olarak ödenmesi gerektiğine dair ibarenin yer alması, kiraya verenin kira bedelini talep etme ve muaccel hale getirebilmesi için önem arz etmektedir.

KİRALANANIN KULLANIM AMACI

- Kira sözleşmesinde kiralananın kullanım amacı açıkça belirtilmelidir. Konut olarak kullanılacak ise mesken veya konut ibaresi; iş yeri olarak kullanılacak ise kullanım şekli (fabrika, ofis, şube, market) gibi ifadelerin açıkça belirtilmesi önemlidir.
- Kiralananın, belirlenen kullanım amacı dışında kullanılması ihtimalinde, sözleşmeye aykırılık söz konusu olmakla; kiraya verenin bu husustaki haklarını kullanabilmesi açısından kullanım amacının sözleşmede net bir şekilde belirtilmesi önemlidir.

TARAFLARIN İMZASI

- Kira sözleşmesinin yazılı olması bir geçerlilik şartı değildir. Ancak kira sözleşmesinin yazılı olması, ihtilaf halinde uyuşmazlıkların ispatı anlamında taraflara kolaylık sağlamaktadır. Bu bakımdan sözleşmelerin yazılı yapılması büyük bir öneme sahiptir.
- Sözleşmenin yazılı olmasının yanında; noter aracılığıyla imza altına alınması tarafların daha sonraki süreçte imza inkarında bulunmasının da önüne geçecektir. Uygulamada ek masraf veya külfet altına girmemek maksadıyla taraflar adi yazılı sözleşme ile kira sözleşmesini imza altına almaktadır. Ancak bu durum; imza ile ilgili yaşanacak olası bir ihtilafta hukuki uyuşmazlıkların uzamasına sebebiyet vermektedir.
- Yine temsilci veya vekil tarafından imza altına alınan kira sözleşmelerinde, temsilcinin veya vekilin bu yetkisinin ortaya konulması, sözleşmenin hukuka uygun bir şekilde düzenlenip düzenlenmediği noktasında önem arz etmektedir. Aksi takdirde taraflar sözleşmenin geçersizliği iddiası ile karşı karşıya kalınabilir. Bunları engellemek adına taraflarca, yetkilendirilen kişiye özgü düzenleme şeklindeki vekaletnamenin veya yazılı talimatın varlığı halinde işlem tesis etmesi daha sağlıklı olacaktır.

KİRAYA VERENİN BORÇLARI

- Teslim Borcu

Kiraya veren, kiralananı kararlaştırılan tarihte, sözleşmede amaçlanan kullanıma elverişli bir durumda teslim etmek ve sözleşme süresince bu durumda bulundurmakla yükümlüdür.

- Vergi ve benzeri yükümlülüklerle katlanma borcu

Kiralanan ile ilgili zorunlu sigorta, vergi ve benzeri yükümlülüklerle, aksi kararlaştırılmamış veya kanunda öngörülmemiş ise, kiraya veren katlanır.

Bu hususta sözleşmede, vergi ve benzeri yükümlülüklerin (stopaj, çevre ve temizlik vergisi, abonelik ücretleri vb.) kiracı üzerine bırakılması ve kiracının sorumluluğunda bulunduğu yönünde anlaşma yapılması önemlidir. Aksi takdirde tüm sorumluluk kiraya veren üzerinde olacaktır.

- Yan giderlere katlanma borcu

Kiraya veren, kiralananın kullanımıyla ilgili olmak üzere, kendisi veya üçüncü kişi tarafından yapılan yan giderlere katlanmakla yükümlüdür.

Bu hususta kira sözleşmesinde ilgili giderlerden kiracının sorumlu olduğuna dair anlaşma yapılması da kiraya verene ek koruma sağlayacaktır. Bu durumda; ilgili giderler kiraya veren tarafından ödense dahi sonrasında kiracıya rücu edilebilecektir.

Kiraya verenin kiralananın ayıplarından sorumluluğu;

Teslim anında ayıbın varlığı halinde kiracı, borçlunun temerrüdüne veya kiraya verenin kiralananın sonradan ayıplı duruma gelmesinden doğan sorumluluğuna ilişkin hükümlere başvurabilir.

Kiralananın sonradan ayıplı hale gelmesi durumunda kiracı, kiraya verenden ayıpların giderilmesini veya kira bedelinden ayıp oranında bir indirim yapılmasını ya da zararının giderilmesini isteyebilir. Ancak, zararın giderilmesi istemi diğer seçimlik hakların kullanılmasını önlemez.

Önemli ayıp durumunda kiracının sözleşmeyi fesih hakkı saklıdır.

- Kiracı, kiraya verenden kiralananadaki ayıbın uygun bir sürede giderilmesini isteyebilir; bu sürede ayıp giderilmezse kiracı, ayıbı kiraya veren hesabına giderebilir ve bundan doğan alacağını kira bedelinden indirebilir veya kiralananın ayıpsız bir benzeri ile değiştirilmesini isteyebilir.
- Ayıbın, kiralananın öngörülen kullanıma elverişliliğini ortadan kaldırması ya da önemli ölçüde engellemesi ve verilen sürede giderilmemesi hâlinde kiracı, sözleşmeyi feshedebilir.
- Kiraya veren, kiralananadaki ayıbı gidermek yerine, uygun bir süre içinde ayıpsız benzeriyle değiştirebilir.
- Kiracı, kiralananın kullanımını etkileyen ayıpların varlığı hâlinde, bu ayıpların kiraya veren tarafından öğrenilmesinden ayıbın giderilmesine kadar geçen süre için, kira bedelinden ayıpla orantılı bir indirim yapılmasını isteyebilir.

AYIP HALİNDE KİRAYA VERENİN HAKLARI

- Kiraya veren, kiracıya aynı malın ayıpsız bir benzerini derhal teslim ederek ve uğradığı zararın tamamını gidererek seçimlik haklarını kullanmasını önleyebilir.
- Kiraya veren ayıbın meydana gelmesinde kusuru bulunmadığını ispat ederse kiracının zararını giderme sorumluluğu olmayacaktır.

KİRACININ KİRA SÖZLEŞMESİNİ TAPU SİCİLİNE ŞERH ETME HAKKI

-Bu hakkın kira sözleşmesinde açıkça belirtilmesinin yanında; taraflarca Tapu Müdürlüğü nezdinde şerh için başvurulması gerekmektedir. Kira sözleşmesi noterde düzenlenmiş veya noter tarafından onaylanmış ise taraflardan biri tek başına da sicile şerh işlemi yapabilecektir.

-Kiraya veren ve kiracı arasında imzalanan kira sözleşmesi tapuya şerh edilmişse yeni malik, eski malik ile imzalanan sözleşme süresine bağlı kalmak zorundadır. Tapudaki bu kira şerhi kiracıyı yeni malike karşı koruyacaktır.

-TMK madde. 1009 uyarınca kira sözleşmesi; şerh verilmekle o taşınmaz üzerinde sonradan kazanılan hakların sahiplerine karşı da ileri sürülebilir hale gelecektir.

2. Kira sözleşmesinin şerhi, kira konusunu devralan yeni malikin TBK 351 uyarınca kendi ve belirli yakınlarının gereksinimi nedeni ile konut veya çatılı iş yerine ilişkin kira sözleşmesini feshetmesini engelleyecektir.

3. Kira sözleşmesinin şerhi, sözleşmenin taraflarında herhangi bir değişiklik olmasa bile kiraya verenin TBK 350’de sayılan sebeplere dayanarak konut veya çatılı iş yerine ilişkin kira sözleşmesini feshetmesine mani olacaktır.

Tapu Sicili Şerh Masrafları;

- Kira sözleşmelerinin tapuya şerhinde sözleşme süresine göre hesaplanacak kira toplamı ve sözleşmede süre belirtilmemişse bir yıllık kira bedeli üzerinden, binde 5.4 oranında harç tahsili gerekir.
- Ayrıca noterce düzenlenmemiş ise kira sözleşmelerinin şerhinde binde 1.5 oranında damga vergisi tahsil ettirilir.
- Yine; Döner Sermaye İşletmesince belirlenen tarife göre ayrıca ücret tahsil edilir.

KİRACININ BORÇLARI

I. Kira bedelini ödeme borcu

-Kira bedellerinin ödenmemesi durumunda, kiracının temerrüdü meydana gelecektir.

Kiracı, kiralananın tesliminden sonra muaccel olan kira bedelini veya yan gideri ödeme borcunu ifa etmezse, kiraya veren kiracıya yazılı olarak bir süre verip, bu sürede de ifa etmeme durumunda, sözleşmeyi feshedeceğini bildirebilir.

-Kiracıya verilecek süre en az on gün, konut ve çatılı işyeri kiralalarında ise en az otuz gündür. Bu süre, kiracıya yazılı bildirimin yapıldığı tarihi izleyen günden itibaren işlemeye başlar.

-Kiraya veren bu hususta kira bedellerinin ödenmemesinden kaynaklı olarak kira sözleşmesinin süresinden önce feshini ve kiralananın tahliyesini isteme hakkına sahip olacaktır.

II. Özenle kullanma ve komşulara saygı gösterme borcu

- Kiracı, kiralananı, sözleşmeye uygun olarak özenle kullanmak ve kiralananın bulunduğu taşınmazda oturan kişiler ile komşulara gerekli saygıyı göstermekle yükümlüdür.
- Kiracının bu yükümlülüğüne aykırı davranması durumunda kiraya veren, konut ve çatılı işyeri kirasında, en az otuz gün süre vererek, aykırılığın giderilmesi, aksi takdirde sözleşmeyi feshedeceği konusunda yazılı ihtarla bulunabilir. Diğer kira ilişkilerinde ise, kiraya veren, kiracıya önceden bir ihtarla bulunmaksızın, yazılı bir bildirimle sözleşmeyi derhal feshedebilir.
- Konut ve çatılı işyeri kirasında, kiracının kiralananına kasten ağır bir zarar vermesi, kiracıya verilecek sürenin yararsız olacağının anlaşılması veya kiracının bu yükümlülüğe aykırı davranışının kiraya veren veya aynı taşınmazda oturan kişiler ile komşular bakımından çekilmez olması durumlarında kiraya veren, yazılı bir bildirimle sözleşmeyi hemen feshedebilir.

III. Temizlik ve bakım giderlerini ödeme borcu

Kiracı, kiralananın olağan kullanımı için gerekli temizlik ve bakım giderlerini ödemekle yükümlüdür. Bu konuda yerel âdete de bakılı

IV. Ayıpları kiraya verene bildirme borcu

Kiracı, kendisinin gidermekle yükümlü olmadığı ayıpları kiraya verene gecikmeksizin bildirmekle yükümlüdür; aksi takdirde bundan doğan zarardan sorumludur.

V. Ayıpların giderilmesine ve kiralananın gösterilmesine katlanma borcu

Kiracı, kiralananın ayıplarının giderilmesine ya da zararların önlenmesine yönelik çalışmalara katlanmakla yükümlüdür.

Kiracı, bakım, satış ya da sonraki kiralama için zorunlu olduğu ölçüde, kiraya verenin ve onun belirlediği üçüncü kişinin kiralananı gezip görmesine izin vermekle yükümlüdür.

Kiraya veren, çalışmaları ve kiralananın gezilip görüleceğini uygun bir süre önce kiracıya bildirmek ve bunların yapıldığı sırada kiracının yararlarını göz önünde tutmak zorundadır.

Kiracının kira bedelinin indirilmesine ve zararının giderilmesine ilişkin hakları saklıdır.

KİRA SÖZLEŞMESİNİN VERGİSEL BOYUTU

-Kira sözleşmesinin akdedilmesi ile birlikte, kira bedeli elde eden kiraya veren tarafından kira sözleşmesinin vergi dairesine bildirilmesi gerekmektedir.

-Bu bildirimin yapılmaması halinde, vergi idaresi tarafından kira geliri elde edildiğinin tespiti ile hem vergilerin tahsilatı hem de belirli bir miktar doğrultusunda cezai işlem uygulanması gündeme gelecektir. Süresi içerisinde bildirilmeyen kira sözleşmesinin vergi dairesi tarafından tespitinden önce bildirilmesi halinde yine ceza ödenmesi gündeme gelmekle; ceza miktarı daha düşük olmaktadır.

-Kira bedellerinin tahsili açısından yargı yoluna başvurulması durumunda, bazen kira sözleşmesinin vergi dairesine bildirilmesi şartı aranmakta ve vergilendirme işlemi sonuçlanana kadar işlemler sürüncemede kalmaktadır.

Bu hususta kiraya verenler tarafından kira sözleşmesinin vergi dairesine bildirilmesi önem arz etmektedir.

Ek olarak kira sözleşmesinde vergi dairesine bildirim neticesinde, gelir vergisi hariç olmak üzere diğer yükümlülüklerle ilişkin ortaya çıkan giderlerin kiracı tarafından ödeneceğinin kararlaştırılması kiraya verenin bu giderlere katlanmasının önüne geçecektir.

-Konut kira gelirlerinde istisna uygulanmakla birlikte iş yeri kiralarında herhangi bir istisna uygulaması bulunmamaktadır. 2025 yılı için konut kirası gelirleri bakımından vergi istisnası yıllık 47.000 TL olarak belirlenmiştir. Yıllık tutarda bu miktarın altında kalan kira bedelleri bakımından kiraya verenler beyanname vermek zorunda değildir.

KİRA SÖZLEŞMELERİNDE CEZAI ŞART

Konut ve çatılı iş yeri kiralalarında kiracı aleyhine düzenleme yasağı getirilmiştir.

-Kiracıya, kira bedeli ve yan giderler dışında başka bir ödeme yükümlülüğü getirilemez. Özellikle, kira bedelinin zamanında ödenmemesi hâlinde ceza koşulu ödeneceğine veya sonraki kira bedellerinin muaccel olacağına ilişkin anlaşmalar geçersiz olarak kabul edilecektir.

Bu doğrultuda, kira sözleşmesinin tarafları tacir olsa bile, çatılı iş yeri kiralalarında cezai şart öngörülemeyecek ve kira bedellerinin tamamının muaccel olmasına ilişkin anlaşmaların geçerli olduğundan bahsedilemeyecektir.

İlgili hükmün uygulanması, tacirler açısından 8 yıllık süre ile ertelenmiştir. Ancak bu erteleme süresi, kanunun yayım tarihi olan 01/07/2012 tarihinden itibaren geçerli olacak şekilde düzenlenerek güncel sözleşmeler bakımından bağlayıcı hüküm olarak karşımıza çıkmaktadır.

KİRA SÖZLEŞMELERİNDE DEPOZİTO HÜKÜMLERİ

-Konut ve çatılı iş yeri kiralarda belirlenecek olan depozito bedeli, üç aylık kira bedelini aşamaz. Kanun koyucu bu hususta sınırlayıcı bir hüküm tesis etmiştir.

Uygulamada kira sözleşmesi ile birlikte kiracı tarafından kiraya verene ödenerek, kira sözleşmesinde “ TL depozito bedeli ödenmiştir.” şeklinde hüküm tesis edilmesi yoluyla gerçekleştirilmektedir.

-Asıl olan depozito bedelinin kiraya veren tarafından kullanılmaması ve kira sözleşmesinin sona ermesinin akabinde kiracıya iade edilmesidir. Ancak bu zorunluluk, kiralananda, kiracı tarafından meydana getirilen zararların giderilmesi bakımından kullanılabilecek olup kiraya verenin iade zorunluluğu bu durumda ortadan kalkmaktadır. Zarar giderimi sonrası arta kalan depozito bedelinin ise iadesi gerekmektedir.

-Kiracının açıkça muvafakati olmadığı sürece, depozito bedelinin kira borcuna mahsup edilebilmesi mümkün değildir. Depozito, kira bedelinin ödenmemesi güvencesi değil, kiralananın özenle kullanılmasına ve meydana gelen zararların giderilmesine yönelik bir güvencedir.

-kira sözleşmelerinde depozitonun yabancı para birimi üzerinden belirlenmesinde sakınca bulunmamaktadır. Ancak konut ve çatılı iş yeri kiralarda ilişkin sözleşmelerde, döviz cinsinden belirlenen depozito bedelinin üst sınır olan 3 aylık kira bedelini aşmamasına dikkat edilmesi gerekmektedir.

KİRA BEDELİ DÖVİZ CİNSİNDEN BELİRLENEBİLİR Mİ?

Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar (“32 Sayılı Karar”) ve 2008-32/34 sayılı Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karara İlişkin Tebliğ (“Tebliğ”) ile sözleşmeden kaynaklı ödemelerin yabancı para borcu olarak belirlenmesi hususunda bazı sözleşmeler bakımından yasaklama getirilmiştir.

Tebliğ m. 8/2’de, Türkiye’de yerleşik kişilerin kendi aralarında akdedecekleri; konusu yurt içinde yer alan gayrimenkuller olan, konut ve çatılı iş yeri dahil gayrimenkul kiralama sözleşmelerinde sözleşme bedelini ve bu sözleşmelerden kaynaklanan diğer ödeme yükümlülüklerini döviz cinsinden veya dövize endeksli olarak kararlaştıramayacakları düzenlenmiştir.

Söz konusu sözleşmeler kapsamında daha önce dövize endeksli ödeme yükümlülüğü kararlaştırılmışsa Tebliğ m. 8/27 uyarınca, sözleşme bedeli ve bu sözleşmelerden kaynaklanan diğer ödeme yükümlülüklerinin 32 Sayılı Kararın geçici m. 8 kapsamında Türk parası olarak taraflarca yeniden belirlenmesi zorunludur.

1567 sayılı Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında Kanun uyarınca, bu Kanun hükümlerine göre düzenlenen genel ve düzenleyici işlemlerdeki yükümlülüklerle aykırı hareket eden kişi idari para cezası ile cezalandırılır. Bu bakımdan döviz cinsinden kira bedelinin belirlenmesi şartlarına riayet edilmeli ve olası cezalardan kaçınmak maksadıyla döviz cinsinden kira bedelinin belirlenmesi hususunda dikkatli davranılmalıdır.

KİRA SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİ VE TAHLİYE SEBEPLERİ

- Kiracı tarafından sürenin bitim tarihinden 15 gün öncesine kadar yapılacak bildirim ile sözleşmenin feshedilmesi,
- Kiraya veren tarafından 10 yıllık uzama süresi sonunda kira sözleşmesinin feshedilmesi,
- Kiraya verenin kendisi, eşi, altsoyu, üstsoyu veya kanun gereği bakmakla yükümlü olduğu diğer kişiler için konut ya da işyeri gereksinimi sebebiyle kullanma zorunluluğu,
- Kiralananın yeniden inşası veya imarı amacıyla esaslı onarımı, genişletilmesi ya da değiştirilmesi gerekli ve bu işler sırasında kiralananın kullanımı imkânsız olması,
- Yeni malikin kendisi, eşi, altsoyu, üstsoyu veya kanun gereği bakmakla yükümlü olduğu diğer kişiler için konut veya işyeri gereksinimi sebebiyle kullanma zorunluluğunun bulunması,
- Tahliye taahhütnamesi,
- Bir kira yılı içerisinde kiracının kira bedelini ödememesi veya eksik ödemesi nedeniyle 2 haklı ihtar neticesinde kira sözleşmesinin feshedilmesi,
- Kiracının sözleşmeye aykırı davranması halinde bu aykırılığın giderilmesinin ihtar edilmesi ve süre verilmesine rağmen süresi içerisinde sözleşmeye aykırılığın giderilmemesi olarak karşımıza çıkmaktadır.



TEŞEKKÜRLER

KAHVE
MOLASSES



TiGADER

MERSİN İL TEMSİLCİSİ

Mustafa Kemal ŞAHAN

0(533) 344 37 94







COLDWELL BANKER
LION



AKDENİZ'İN GELİŞEN YÜZÜ
MERSİN

SUNUMUN İÇERİĞİ

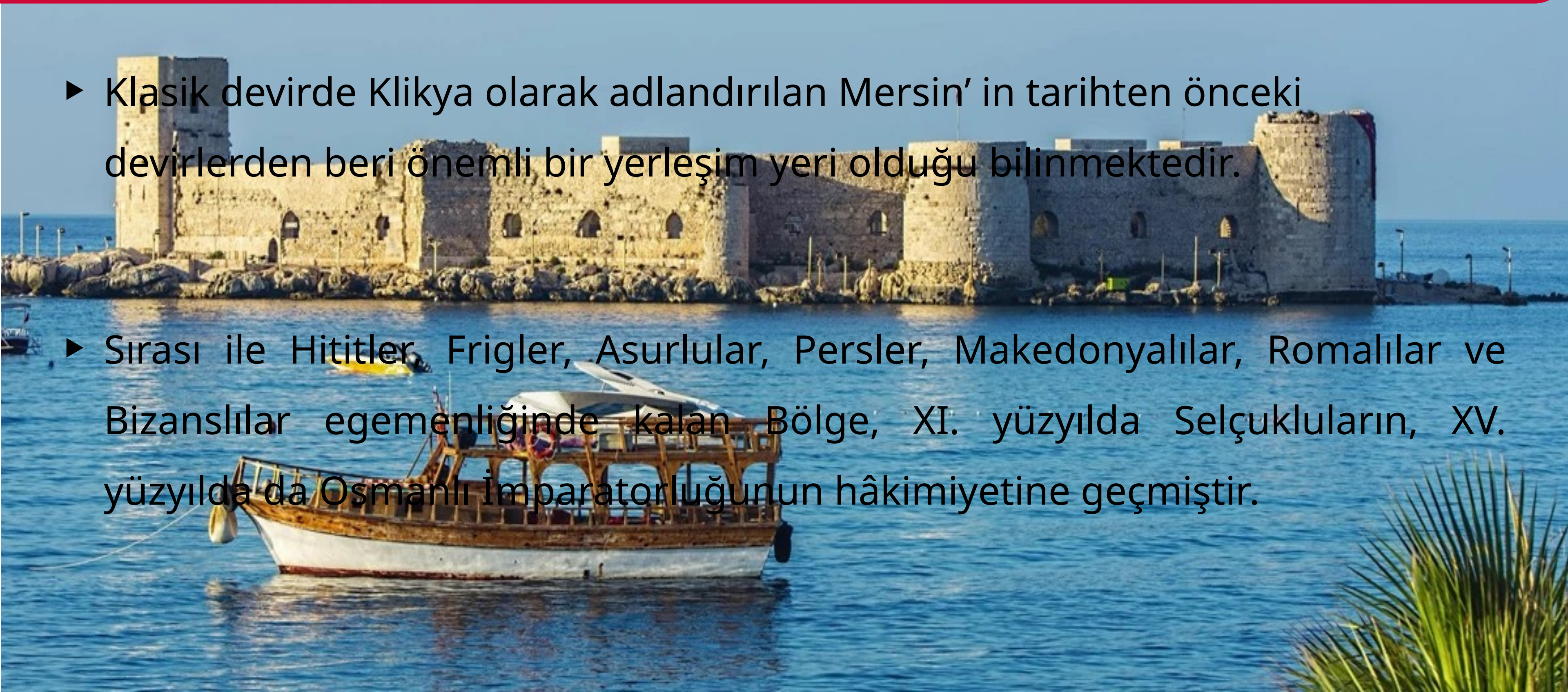
- GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE MERSİN
- MERSİN TARSUS ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ (MTOSB)
- MERSİN SERBEST BÖLGE (MESBAŞ)
- TARSUS GIDA İHTİSAS ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ (TÜİOSB)
- MERSİN TEKNOLOJİ GELİŞTİRME BÖLGESİ (TEKNOPARK)
- TIRMIL SANAYİSİ (TARIM ALET VE MAKİNELERİ SANAYİSİ)
- MERSİN LİMANI
- ÇUKUROVA ULUSLARARASI HAVALİMANI

GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE BİR AKDENİZ ŞEHİRİ MERSİN



GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE BİR AKDENİZ ŞEHİRİ MERSİN

- Klasik devirde Klikya olarak adlandırılan Mersin' in tarihten önceki devirlerden beri önemli bir yerleşim yeri olduğu bilinmektedir.
- Sırası ile Hititler, Frigler, Asurlular, Persler, Makedonyalılar, Romalılar ve Bizanslılar egemenliğinde kalan Bölge, XI. yüzyılda Selçukluların, XV. yüzyılda da Osmanlı İmparatorluğunun hâkimiyetine geçmiştir.



GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE BİR AKDENİZ ŞEHİRİ MERSİN

- İlin yüzölçümü 15.853 km² olup Türkiye'nin 9. büyük ilidir.
- İlin kara sınırı 608km,
- Deniz sınırı 321 km'dir.
- İlçe Sayısı : 13
- Mersin, 2024 yılı sonu ADNKS sonuçlarına göre 1.954,279 nüfus ile Türkiye'nin 11. büyük ilidir.



NÜFUS VE İL MERKEZİNE OLAN UZAKLIK

İLÇE	NÜFUS	İL MERKEZİNE OLAN UZAKLIK (KM)
Tarsus	356.937	28
Toroslar	323.271	-
Yenişehir	279.402	-
Akdeniz	256.292	-
Mezitli	225.824	-
Erdemli	155.435	37
Silifke	139.852	84
Anamur	66.930	209
Mut	63.218	157
Gülнар	40.188	144
Bozyazı	26.995	196
Aydıncık	11.500	159
Çamlıyayla	8.435	84

OSB

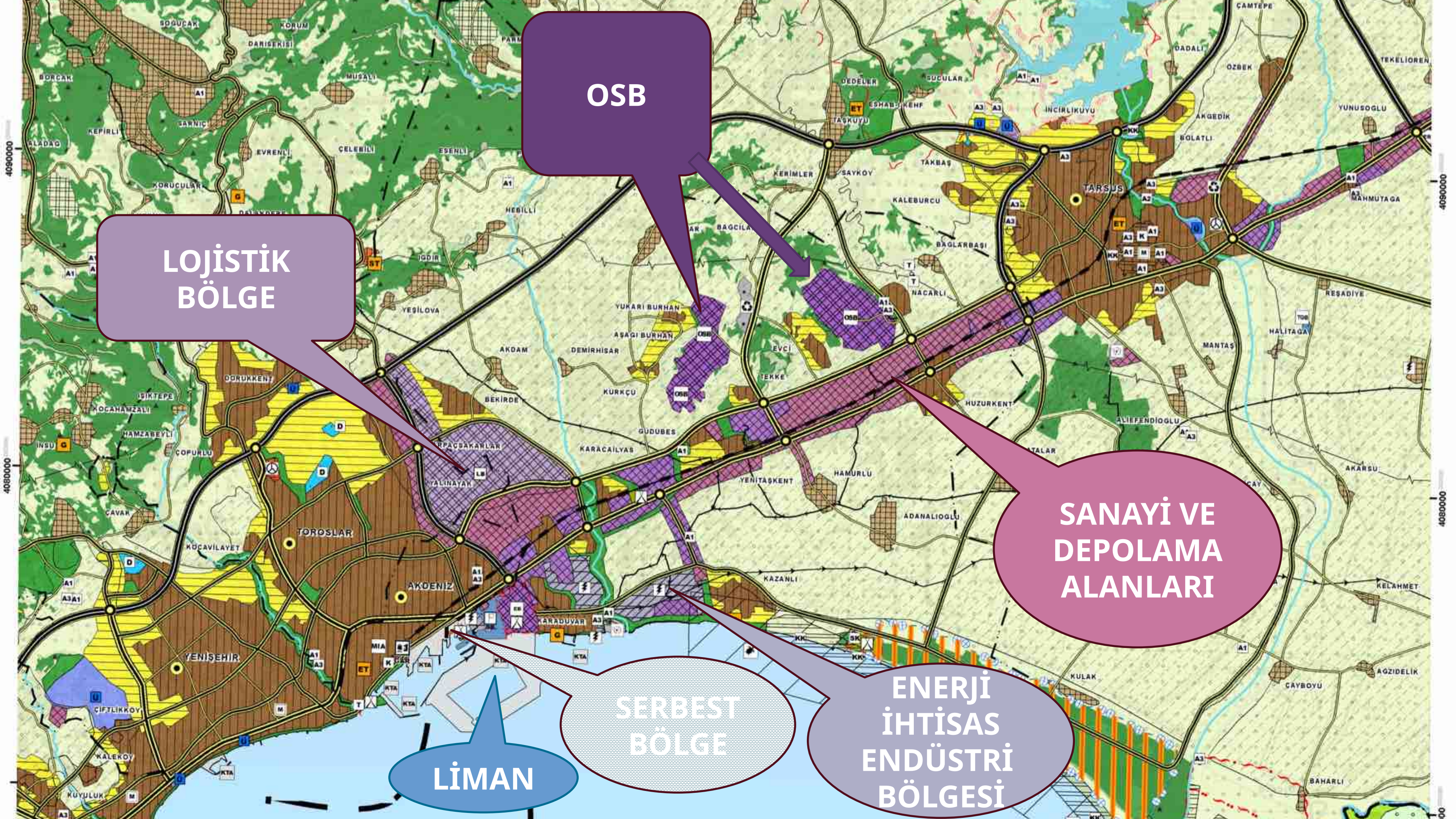
LOJİSTİK
BÖLGE

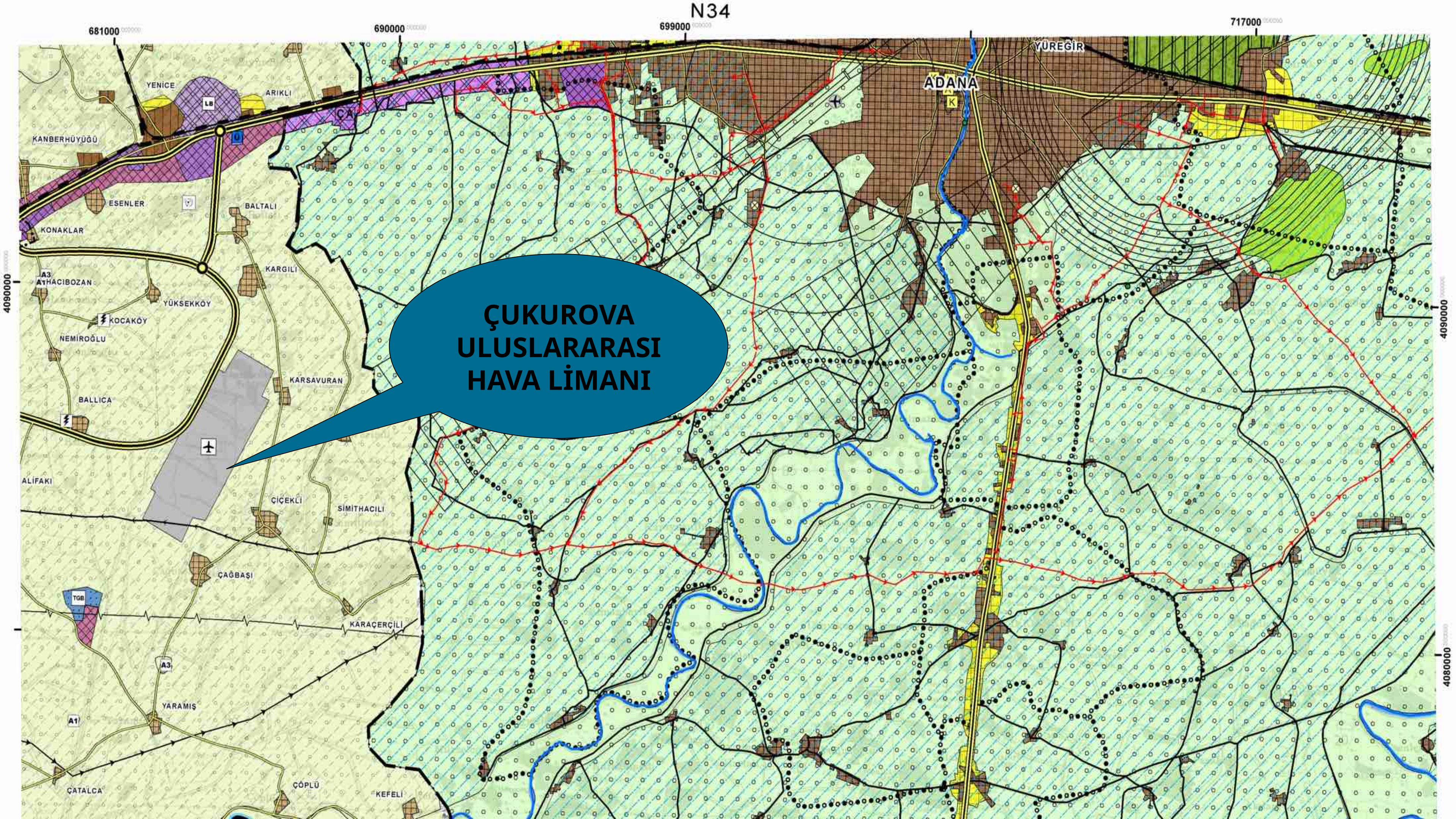
SANAYİ VE
DEPOLAMA
ALANLARI

LİMAN

SERBEST
BÖLGE

ENERJİ
İHTİSAS
ENDÜSTRİ
BÖLGESİ





MTOSB

- 1993 yılında 35 firma ile faaliyete başlayan Mersin Tarsus Organize Sanayi Bölgesi (MTOSB), bugün Türkiye'nin önemli sanayi merkezlerinden biri haline gelmiştir.
- Mersin'in ticaret ve sanayi alanındaki gelişimine büyük katkı sağlayan MTOSB, 3 aktif bölgesiyle toplam 823,5 hektarlık bir alana yayılmakta; yapımı süren 4. bölge ve planlama aşamasındaki 5. bölge ile kapasitesini daha da genişletmektedir.



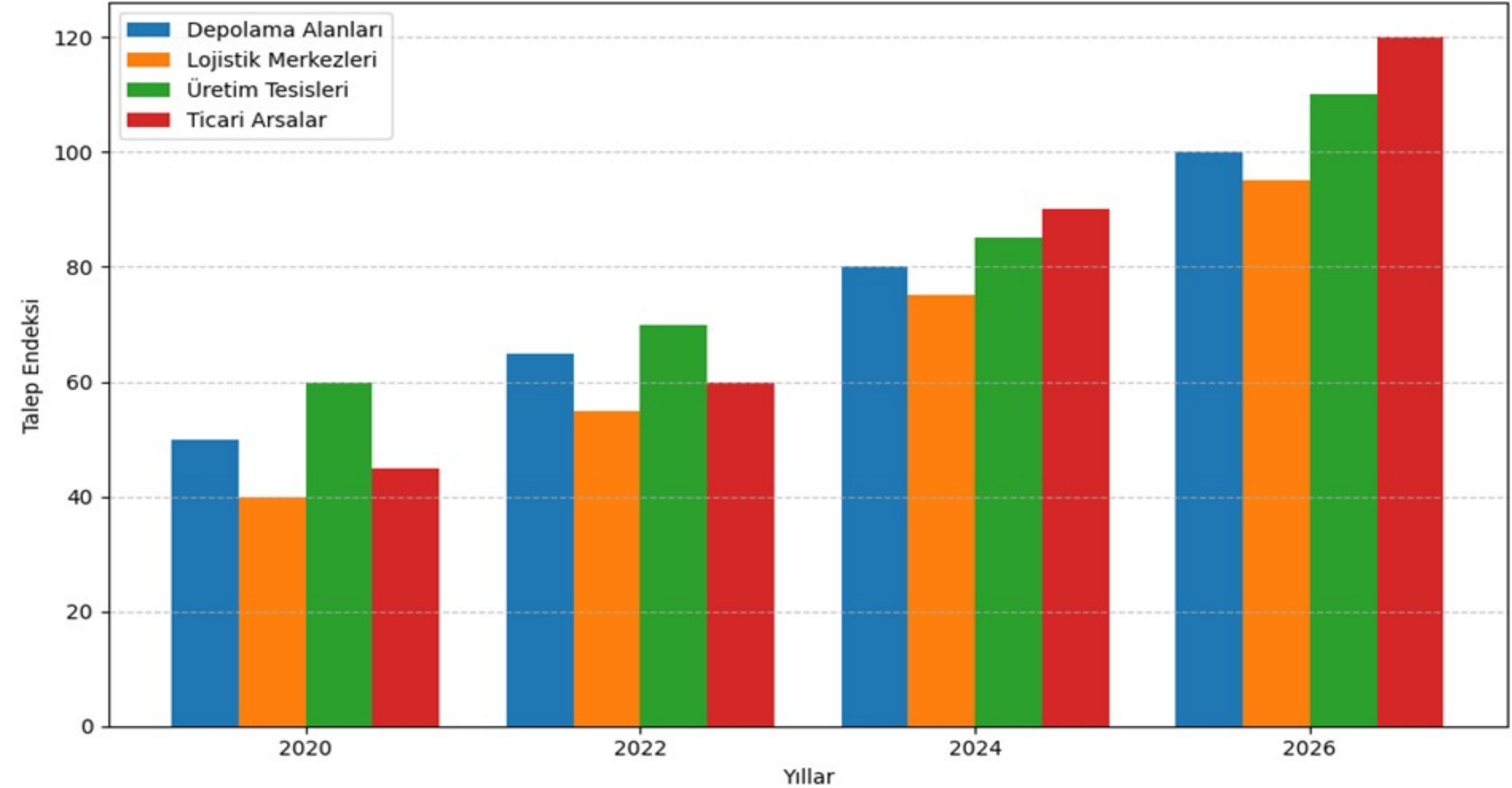
MTOSB

- Karma OSB olan Mersin Organize Sanayi Bölgesi'nde ağırlıklı sektör olarak; Demir ve Çelik Sanayi, Gıda Sanayi, Plastik Sanayi, Kimya Sanayi, Makine Sanayi ve Cam Sanayi olmak üzere 180'den fazla firma sayısı ile 35 bin kişiye istihdam sağlamaktadır.
- Mersin Limanı, havayolu, karayolu gibi lojistik imkanlar bakımından son derece avantajlı bir lokasyonda bulunan Mersin Organize Sanayi Bölgesi, dünyanın her bölgesine gerçekleştirilecek ihracatı mümkün kılmaktadır.

MTOSB

- Modern Altyapı: Elektrik, su, doğalgaz gibi temel hizmetlerin kesintisiz ve kaliteli bir şekilde sağlanması.
- Lojistik Kolaylıklar: Liman ve diğer ticaret merkezlerine yakınlık, lojistik avantaj sağlar.
- Teşvik Programları: Yatırımcılar için çeşitli teşvik ve destek programları sunulmaktadır.
- Sosyal Tesisler: Park, rekreasyon alanları, fuar alanları, eğitim alanları gibi sosyal tesisler bulunmaktadır.

MTOSB Geniřlemesinin Ticari Gayrimenkul Talebine Etkisi



MESBAŞ

ın Serbest
kurulmuş

alanındaki
sağlayan
am 823,5
a; yapımı
planlama
pasitesini



MESBAŞ

- Gümrük vergisi muafiyeti, KDV ve özel tüketim vergisi (ÖTV) avantajları sunarak uluslararası ticaretin merkezi konumundadır.
- Geniş depolama alanları ve lojistik imkanlarıyla ihracat ve ithalat odaklı firmalar için cazip bir seçenektir.
- Sanayi faaliyetleri de yoğun olarak gerçekleşmektedir.

MESBAŞ

- Firma Sayısı: 324 firma (yaklaşık 53'ü yabancı sermayeli).
- Ticaret Hacmi: 2025 Ocak ayı ticaret hacmi 831,910 bin USD'dir.
- İstihdam: Yaklaşık 8.305 kişi.
- Ağırlıklı Sektörler: Sınai ürünler (%70) ve tarım ürünleri (%30) ticareti yoğunudur. Gıda, meyve, demir çelik ve kimya sanayi önde gelen sektörler arasındadır.
- Altyapı: Gelişmiş depolama tesisleri, gümrük hizmetleri, lojistik destek birimleri bulunmaktadır.
- Konum: Mersin Limanı'na bitişik konumdadır, bu da lojistik açıdan büyük avantaj sağlar.

TARSUS GIDA İHTİSAS OSB

- Çukurova'da yer almasıyla gıda işleme sektörüne yönelik ihtisaslaşmış bir OSB'dir.
- Kuruluş amacı; gıda endüstrisinde standartlara uygun üretimi teşvik etmek, katma değerli ürünlerin ihracatını artırmak ve tarım-sanayi entegrasyonunu güçlendirmektir.



TARSUS GIDA İHTİSAS OSB

- Toplam Alan: 530 hektar üzerine kurulmaktadır.
- İstihdam Potansiyeli: Tam kapasiteye ulaştığında yaklaşık 15.000 kişiye doğrudan, 40.000 kişiye dolaylı istihdam sağlaması hedeflenmektedir.
- Sektörel Odak: Tarımsal ürün işleme, gıda sanayi.
- Altyapı: Altyapı çalışmaları devam etmektedir. Modern altyapı ve ortak sosyal tesisler oluşturulmaktadır.
- Konum Avantajı: Çukurova Uluslararası Havalimanı, otoyol bağlantısı, Yenice Lojistik Merkezi ve Mersin Limanı'na kolay ulaşım imkanı sunmaktadır.
- Gelecek Vizyonu: Bölgenin gıda sanayisinde önemli bir üretim üssü haline gelmesi ve ihracat potansiyelinin artırılması hedeflenmektedir.

Mersin Teknoloji Geliştirme Bölgesi (Teknopark)

- Mersin Üniversitesi Çiftlikköy Kampüsü içerisinde yer alarak üniversite-sanayi işbirliğini teşvik eden, Ar-Ge ve inovasyon odaklı bir ekosistemdir. Giriřimcilere, akademisyenlere ve teknoloji firmalarına destek sağlayarak yeni teknolojilerin geliştirilmesine ve ticarileştirilmesine katkıda bulunur.



MERSİN TEKNOLOJİ GELİŞTİRME BÖLGESİ (Teknopark)

- Faaliyet Gösteren TGB Sayısı (Türkiye Geneli): 91
- Toplam Satış (Türkiye Geneli): 878,5 Milyar TL
- Toplam İhracat (Türkiye Geneli): 13,6 Milyar USD
- Faaliyet Alanları (Mersin Teknopark): Yazılım, bilişim, mühendislik, elektronik, enerji, tarım teknolojileri gibi çeşitli alanlarda Ar-Ge faaliyetleri yürütülmektedir.
- Sunduğu İmkanlar: Ar-Ge teşvikleri, vergi avantajları, mentorluk, eğitimler, laboratuvar imkanları ve üniversite altyapısına erişim imkanı sunmaktadır.

MERSİN TIRMIL SANAYİ SİTESİ

- Mersin ve çevresi, Türkiye'nin önemli tarım bölgelerinden biridir. Bu durum, güçlü bir tarım alet ve makineleri Tırmıl sanayisinin gelişmesine olanak sağlamıştır.
- Mersin'deki Tırmıl sanayisi, bölgedeki tarımsal faaliyetlerin verimliliğini artırmada ve modern tarım tekniklerinin yaygınlaşmasında kritik bir rol oynamaktadır.
- Genellikle Mersin Merkez, Tarsus ve çevresindeki sanayi bölgelerinde yoğunlaşmıştır.



MERSİN TIRMIL SANAYİ SİTESİ

➤ Mersin'deki TIRMIL sanayisi, doğrudan ve dolaylı olarak önemli bir istihdam kaynağıdır. Üretim tesislerinde çalışan işçilerden, mühendis ve tasarımcılara, satış ve pazarlama personelinde, servis ve yedek parça sağlayıcılarına kadar geniş bir yelpazede istihdam yaratmaktadır.



MERSİN LİMANI



- Mersin Limanı, Doğu Akdeniz'in kalbinde yer alarak sadece Mersin ve çevresine değil, İç Anadolu, Güneydoğu Anadolu ve hatta Orta Doğu ülkelerine uzanan geniş bir hinterlanda hizmet vermektedir.
- İç Anadolu ve Güneydoğu Anadolu'nun üretim gücü, bu liman aracılığıyla hem yurt içine dağıtılır hem de dünya pazarlarına açılır. Aynı şekilde, diğer bölgelerden gelen ürünler de Mersin ve çevresine bu liman üzerinden ulaşır.

MERSİN LİMANI

➤ Karayolu ve özellikle güçlü demiryolu bağlantıları sayesinde Türkiye'nin üretim merkezleriyle etkin bir köprü görevi görmektedir

➤ Mersin Limanı, farklı bölgelerimizdeki sanayi ve tarım ürünlerinin sevkiyatında da kritik bir rol üstlenir.



TÜRKİYE'NİN ÜRETİM VE TÜKETİM MERKEZLERİ ARASINDAKİ KÖPRÜ

- Mersin Genel Dış Ticaret Hacmi: Yaklaşık 15,5 Milyar Dolar
- İhracat: Yaklaşık 9,6 Milyar Dolar (Türkiye'nin en çok ihracat yapan 7. kenti)
- İthalat: Yaklaşık 7,8 Milyar Dolar (Türkiye'nin en çok ithalat yapan 6. kenti)
- Mersin Serbest Bölgesi Ticaret Hacmi (2023): 3,7 Milyar Dolar

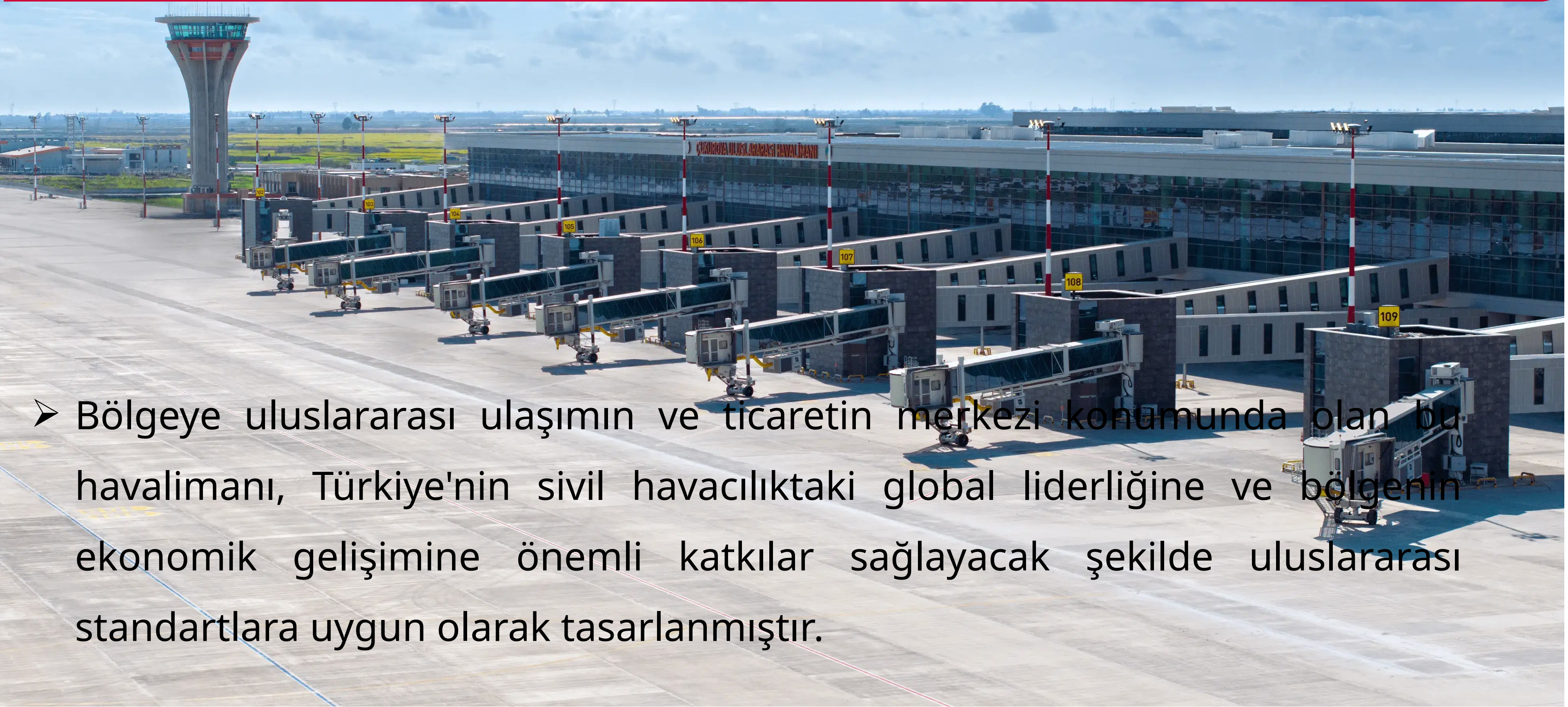


ÇUKUROVA ULUSLARARASI HAVALİMANI

- Çukurova bölgesinin dünyaya açılan kapısı olacak olan Çukurova Uluslararası Havalimanı, Mersin'in Tarsus ilçesinde 110 bin metrekaresi terminal binası olmak üzere toplam 8 milyon metrekare alana inşa edilmiştir.



ÇUKUROVA ULUSLARARASI HAVALİMANI



- Bölgeye uluslararası ulaşımın ve ticaretin merkezi konumunda olan bu havalimanı, Türkiye'nin sivil havacılıktaki global liderliğine ve bölgenin ekonomik gelişimine önemli katkılar sağlayacak şekilde uluslararası standartlara uygun olarak tasarlanmıştır.

Sonuç

Sonuç olarak, Mersin'deki organize sanayi bölgeleri, liman, yeni havalimanı ve stratejik altyapı yatırımları, birbirini tamamlayan bir ekosistem oluşturuyor. Bu ekosistem, Mersin'i bir **"üretim, lojistik ve ticaret üssü"** haline getiriyor.

- Sanayi ve lojistikteki bu dinamizm, domino etkisiyle tarım, turizm ve gayrimenkul gibi sektörleri de canlandırıyor. Mersin, bu entegre yapısıyla sadece bölgesel değil, aynı zamanda uluslararası bir cazibe merkezi olma potansiyeline ulaşıyor.

İLGİNİZ İÇİN TEŞEKKÜR EDERİM.



Mustafa Kemal ŞAHAN
Broker Owner
Ticari Gayrimenkul Danışmanı
+90 533 344 3794

KAHVE
MOLAS



SERTİFİKA DAĞITIMI & FOTOĞRAF ÇEKİMİ



Yeni Üyemiz

EBRU DEMİRHAN

İSTANBUL - ANADOLU - MALTEPE

YTMInvest



Yeni Üyemiz

SAİT KOYUNCU

KONYA

Nurka Gayrimenkul Emlak
Yatırım Danışmanlığı



Yeni Üyemiz

BUĞRAHAN TÜRKMEN

İSTANBUL - ANADOLU - TUZLA

Coldwell Banker KOBİ



Yeni Üyemiz

EMİN YAKUPHANOĞULLARINDAN

İZMİR

Goldenpoint

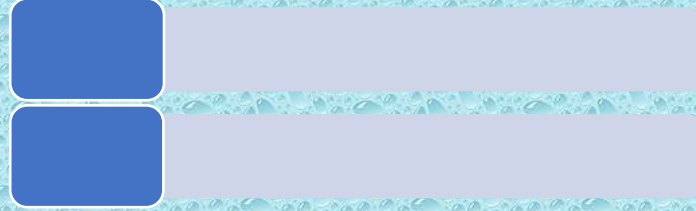


Ara...



ARAYIŞLAR

ÜYE ve ARAYIŞA AİT BİLGİLER



İL

• İSTANBUL & İZMİR

TÜR

• ARSA

ALAN
m2

• 30.000

İLÇE

TİP

• SATILIK

FİYAT
TL

• 000.000.000

ÖRNEK ARAYIŞ GÖRSELİ

Bariş KESKİN 0536 302 91 42

Fatih BOSTANCIOĞLU 0552 452 81 78

Zeynep ŞENGÜL BEKLER 0533 543 72 70

ARAYIŞLA İLGİLİ DİĞER BİLGİLER

- İstanbul – Anadolu Yakası (E5 bandı üzerinde)
- Ticari İmarlı
- Bütçe Rayiç
- İzmir – Trafiğin & Ticaretin yoğun olduğu bölgelerde



PORTFOLYO SUNUMLARI





TIGADER

OFİS & İŞ YERİ

ÜYE ve PORTFÖY BİLGİLERİ



İL

• İSTANBUL

İLÇE

• KADIKÖY

TÜR

• OFİS

TİP

• SATILIK

ALAN
m2

• 75

FİYAT
TL

• 6.250.000

*Resim alanlarına “otomatik” resim eklemek için ortadaki resim kutularını seçiniz.

*Bu alandaki uyarı metnini siliniz, sonra “adınızı”, “markanızı” ve “telefon numaranızı” ekleyiniz.

*Sağdaki TİGADER logosunu, kendi logonuz ile değiştiriniz.



PORTFÖYLE İLGİLİ DİĞER BİLGİLER

Konum: Kadıköy – Yazıcıoğlu İş Hanı

Durum: Satılık – Çift Tapulu Ofis

NET Alan: 66,5 m²

Bulunduğu Kat: 6. Kat

Giriş Alanı: 10,59 m²

Geniş Çalışma Alanı : 36 m²

İkinci Oda + Açık Mutfak: 14,87 m²

WC: 4,13 m²

Avantajlar:

- Çift tapulu olması sayesinde yatırım değeri yüksek.
- Merkezi Kadıköy lokasyonu.
- Prestijli iş hanında konumlu.
- Ulaşım ağlarına ve toplu taşımaya kolay erişim.
- Bu ofis, hem yatırım yapmak isteyenlere hem de merkezi bir konumda iş yeri arayanlara büyük avantaj sunuyor.

PORTFÖY GÖRSELLERİ





_ PLAZA & PLAZA KATI

ÜYE ve PORTFÖY BİLGİLERİ



İL

• İstanbul

İLÇE

• Beşiktaş

TÜR

• PLAZA

TİP

• SATILIK

ALAN
m2

• 840

FİYAT
TL

• 120.000.000

*Resim alanlarına “otomatik” resim eklemek için ortadaki resim kutularını seçiniz.

*Bu alandaki uyarı metnini siliniz, sonra “adınızı”, “markanızı” ve “telefon numaranızı” ekleyiniz.

*Sağdaki TİGADER logosunu, kendi logonuz ile değiştiriniz.



PORTFÖYLE İLGİLİ DİĞER BİLGİLER

Beşiktaş'ta merkezi konumda 6 katlı ticari bina satışta!

📍 Prestijli lokasyon

🏢 6 katlı yapı – geniş kullanım imkanı

📁 Ofis, plaza veya yatırım için ideal

🚗 Ulaşım ağlarına yakınlık

PORTFÖY GÖRSELLERİ





TIGADER

OTEL & TURİSTİK TESİSLER

ÜYE ve PORTFÖY BİLGİLERİ



İL

• İSTANBUL

İLÇE

• FATİH/LALELİ

TÜR

• OTEL

TİP

• SATILIK

ALAN
m2

• 1.250

FİYAT
TL

• 210.000.000

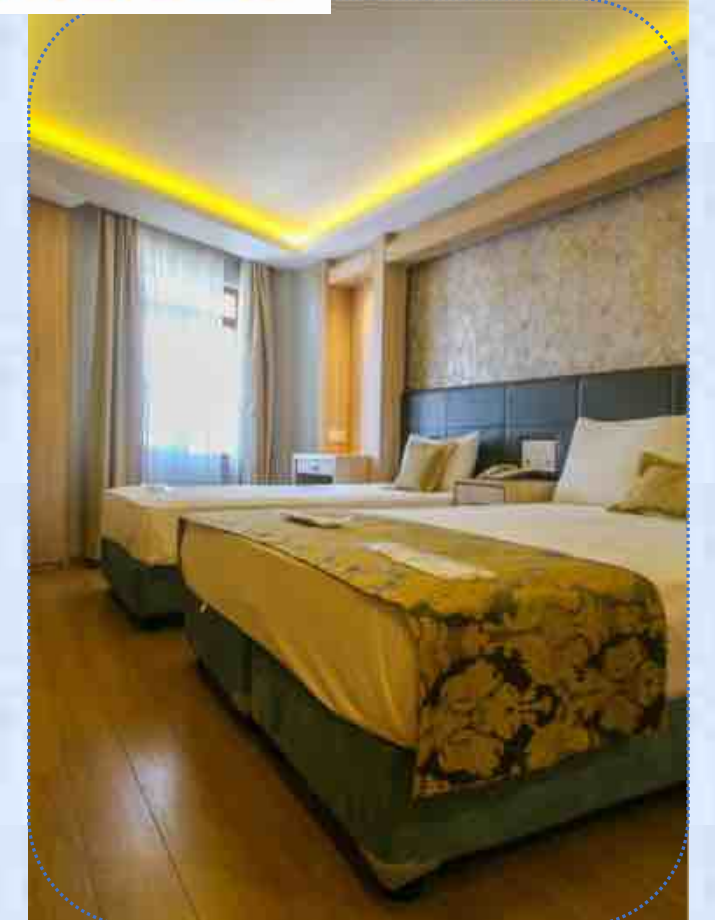
SİNEM YEDİKARDAŞLAR
SASYA'S GAYRİMENKUL
0 532 244 09 39


SASYA'S
gayrimenkul strateji ve danışmanlık ltd şti

PORTFÖYLE İLGİLİ DİĞER BİLGİLER

- 3 YILDIZLI
- 30 ODA, 60 YATAK
- 2 DÜKKAN, KAHVALTI SALONU
- ARSASI: 135 M2
- 2 B + Z + A + 5 N + T: TOPLAM 1.250 M2 KAPALI ALAN
- YAPI YAŞI: 35
- İSKANLI, TAPUDA OTEL NİTELİĞİNDE
- TURİZM İŞLETME BELGESİ YENİLENMİŞ
- İÇ DEKORASYON VE TEFRİŞATI YENİLENMİŞ

PORTFÖY GÖRSELLERİ



FABRİKA & ENDÜSTRİYEL TESİS

ÜYE ve PORTFÖY BİLGİLERİ



İL

• KAYSERİ

İLÇE

• MELİKGAZİ

TÜR

• Fabrika

TİP

• SATILIK

ALAN
m2

• 49.333

FİYAT
TL

• 307.000.000

**AVANTAJ GAYRİMENKUL
ABDULLAH ESMAOĞLU**

0 532 462 90 03

0 352 333 11 33

avantaj
GAYRİMENKUL

- **Toplam kapalı alan:** 13.500 m²
- **Üretim alanı:** 12.500 m²
- **Ofis alanı:** 1000 m²
- **Tavan yüksekliği:** 9,5 metre
- **Enerji:** 1.000 Kw
- **Fabrika Yaşı:** 15 Yıl
- **Tesis Yapısı:** Tesisimiz çelik konstruksiyon olup panel kaplamadır

PORTFÖY GÖRSELLERİ



ÜYE ve PORTFÖY BİLGİLERİ



İL

• SAKARYA

İLÇE

• ARİFİYE

TÜR

• FABRİKA

TİP

• SATILIK

ALAN
m2

• 12.358

FİYAT
TL

• 700.000.000

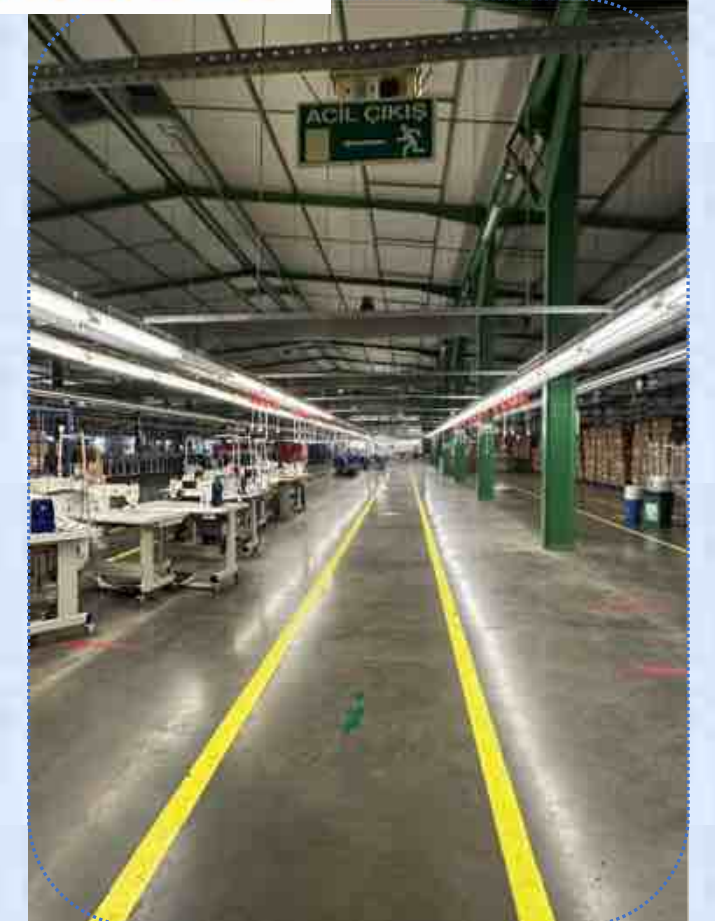
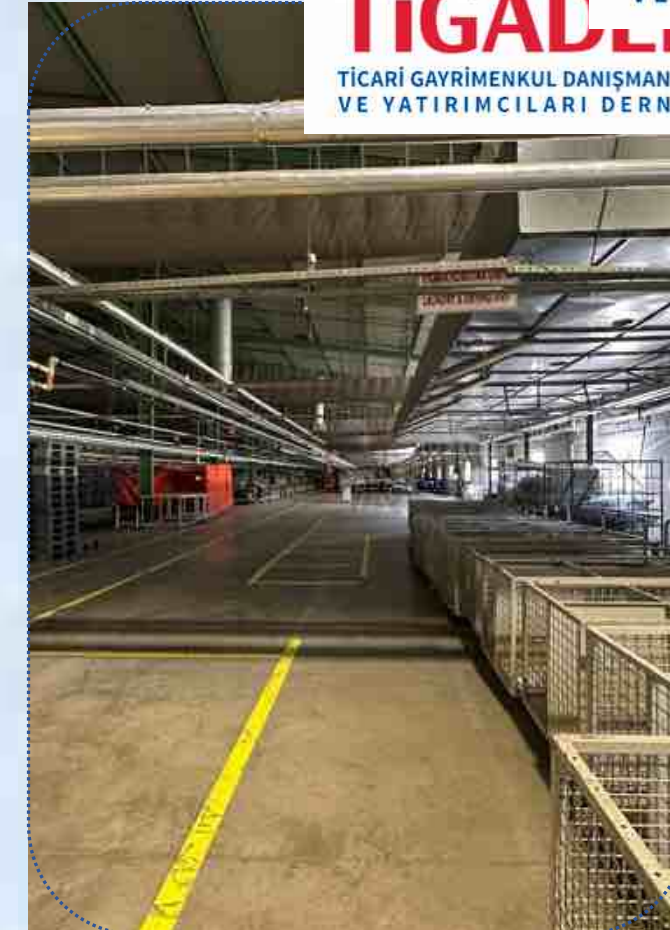
HÜSEYİN ÇİÇEK
COLDWELL BANKER EVA
0(533) 326 59 10



PORTFÖYLE İLGİLİ DİĞER BİLGİLER

- * Sakarya 1. Organize Sanayi Bölgesinde,
- * Tem Otoyolu, Kuzey Marmara Otoyolu ve D100 Karayolu na yakın mesafede;
- * 14.181 m2 arsa üzerinde 3 bölümden oluşan toplam 12.358 m2 kapalı alan,
- * 8,5 m tavan yüksekliği,
- * 2 si rampalı toplam 4 adet sevkiyat alanı,
- * 2 det 400 kVA Trafo,
- * Güneş Enerji Santrali,
- * Üç katlı idari ofis alanları,
- * Mutfak soğuk hava depoları ile kendi yemeklerini üretme imkanı,
- * Personel mola ve dinlenme için yapılmış 170 m2 kantin ve kafeterya alanı,

PORTFÖY GÖRSELLERİ



ÜYE ve PORTFÖY BİLGİLERİ



İL

• Manisa

İLÇE

• Yunusemre

TÜR

• Fabrika

TİP

• SATILIK

ALAN
m2

• 5000

FİYAT
TL

• 175.000.000

*Resim alanlarına “otomatik” resim eklemek için ortadaki resim kutularını seçiniz.

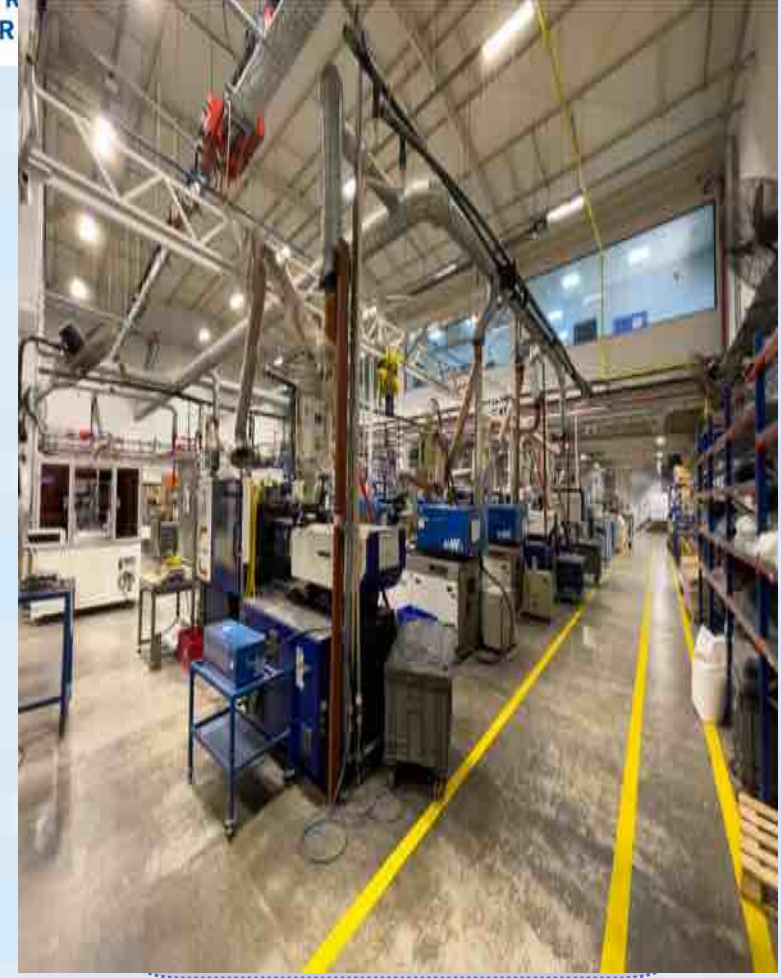
*Bu alandaki uyarı metnini siliniz, sonra “adınızı”, “markanızı” ve “telefon numaranızı” ekleyiniz.

*Sağdaki TİGADER logosunu, kendi logonuz ile değiştiriniz.



- **Toplam kapalı alan:** 3.000 m²
- **Üretim alanı:** 2.000 m²
- **Ofis alanı:** 520 m² (yönetim + personel kullanımına uygun)
- **Tavan yüksekliği:** 9 metre – vinç sistemine ve yüksek raf düzenine uygun
- **Zemin taşıma kapasitesi:** 3.000 kg/m² – ağır sanayi ve makine kurulumlarına uygun
- **TIR giriş kapısı genişliği:** 7,5 metre – sevkiyat ve yükleme kolaylığı sağlar
- **Sanayi imarlı – OSB avantajlarıyla**

PORTFÖY GÖRSELLERİ



ÜYE ve PORTFÖY BİLGİLERİ



İL • SAKARYA

TÜR • FABRİKA

ALAN • 8.727 m²

Atilla Albayrak
Sakarya Bölge Uzmanı
0532 627 70 26

İLÇE • SÖĞÜTLÜ

TİP • KİRALIK

FİYAT • 1.630.000

Excellent Invest
Sakarya Bölge Uzmanı

SAKARYA
3.OSB
«SÖĞÜTLÜ»

Parsel Alanı: 11.180m²

Kapalı Alan: 8.727m²

1. Hol Derinliği: 115,50 Mt ve Alanı: 2,442m²

2. Hol Derinliği: 108,35 Mt ve Alanı: 2,247m²

3. Hol Derinliği: 101,00 Mt ve Alanı: 2,095m²

4. Hol Derinliği: 94,00 Mt ve Alanı: 1,940m²

İdari Bina: 172 x 172 = 344m²

Kolonlar Arası AKS Mesafesi: 20,35 / 7,15 Mt

Kolon Üstü Yükseklik (Dere Altı): 12,00 Mt

Mahya Yüksekliği: 13,65 Mt

Guse Yüksekliği: 8,20 Mt

Yangın Söndürme Sistemi: Dolaplı Yangın Söndürme Sistemi / HAZIR

Aydınlatma Armatürleri: HAZIR

Elektrik Ana Hatları: HAZIR (Her 3/ 4 Kolunda Bir Enerji Bağlantıları Hazır)

Yan Cephelerde: Sönme PEJ Panel ve Doğal Aydınlatma

Çatıda Havalandırma ve Duman Tahliye Detayı (Her bir Holde 3 Adet)

GES Kurulumuna Uygun Statik Hesapları Yapılmış Çatı

Yağmur İndirme Sistemi: PVC İnci + LDGAR

Acil Çıkış Kapıları: 6 Adet

Sekiyonel Kapı Sayısı: 3 Adet (485 x 460cm)

Trafo: 1.000kVa

Kompansasyon Panosu: HAZIR

PORTFÖY GÖRSELLERİ



TIGADER



Torunlar
Zemin Betonu



ÖYE ve PORTFÖY BİLGİLERİ



İL

• SAKARYA

TÜR

• FABRİKA

ALAN

• 2.200 m²

Atilla Albayrak

Sakarya Bölge Uzmanı

0532 627 70 26

İLÇE

• ERENLER

TİP

• KİRALIK

FİYAT

• 450.000

Excellent Invest

Yatırım

PORTFÖY GÖRSELLERİ



TIGADER



Ön, Yan ve Arka Bahçe Saha Betonlu YAPILI

Yangın Sistemli Yangın Dolaplı

İdari ve Personel Alanları: 30 x 30 = 60 m²

Seksiyonel Kapı (5,00 x 5,00 Mt) = 2 Adet

Yangın Kaçış Kapıları: Mevcut

Arka Bahçe Manuel Kapı: Mevcut

Yan ve Çatı Panelleri: PU Sandviç Panel

Doğal Aydınlatma: Mevcut

ZEMİN: Endüstriyel Zemin Betonlu

Trafo: Mevcut

Parsel Alanı : 4.000m²

Kapalı ALAN : 2.200m²

Açık ALAN : 1.800m²

Fabrika Eni : 40 Mt

Fabrika Derinliği : 55 Mt

Kolon Aksları : 5,70 / 19,15 Mt

Guse Yüksekliği : 6,15cm

Kolon Üst (Dere)Yüksekliği : 800 cm

Mahya Yüksekliği : 920 cm

Hol Sayısı : 2 (27,50 x 20 Mt)

Ön BAHÇE Çekme Mesafesi : 17 Mt

Yan Bahçe Çekme Mesafeleri : 5 Mt

Arka Bahçe Çekme Mesafesi : 10 Mt

SAKARYA / ERENLER Türk Traktör'e 2 Km

ÜYE ve PORTFÖY BİLGİLERİ



İL

• SAKARYA

TÜR

• FABRİKA

ALAN

• 16.200 m²

Atilla Albayrak

Sakarya Bölge Uzmanı

0532 627 70 26

İLÇE

• ARIFİYE

TİP

• KİRALIK

FİYAT

• 3.600.000

Excellent Invest

İnvesting Solutions

ÜRETİM ALANLARI

1. Kat	9,00 / 11,00	1.925	m ²
2. Kat	9,00 / 11,00	1.675	m ²
3. Kat	9,00 / 11,00	3.675	m ²
4. Kat	9,00 / 11,00	2.142	m ²
1. Yükleme & İndirme	9,00 / 11,00	215	m ²
2. Yükleme & İndirme	9,00 / 11,00	430	m ²
İdari Bina Zemin + Normal Katlar		1.155	m ²
İdari Bina Bodrum Katları		300	m ²
Personel Yemek + Lavabo Alanları		650	m ²
Yangın Pompa Odası		170	m ²
Solunum Odası		288	m ²
Elektrik Bakım Atölyesi		336	m ²
Kompresör ve Jeneratör Odası		72	m ²
Fabrika İçi Ofis Alanları		216	m ²
Trafik ve Laboratuvar Alanı		216	m ²
Atık Depolama Alanı		480	m ²
Tır Brandas Açma & Kapama Alanı		220	m ²
Güvenlik Kulübü		50	m ²

Toplam Kapalı Üretim Alanı: 16.225 m²

VİNÇLER

4 Adet 20 Ton

1 Adet 12,5 Ton

2 Adet 10 Ton

Jeneratör

530 kVA

Kompresör

Ekomak - Eko75

20.000 lt/dk

Kantar

80 Ton

PORTFÖY GÖRSELLERİ



ÜYE ve PORTFÖY BİLGİLERİ



İL

• İZMİR

İLÇE

• KEMALPAŞA

TÜR

• FABRİKA

TİP

• KİRALIK

ALAN
m2

• 6.405

FİYAT
TL

• 1.065.000

CB KOBİ

Yusuf ERKAN / Buğrahan TÜRKMEN
+905327753162 / +905323638293



PORTFÖYLE İLGİLİ DİĞER BİLGİLER

Arsa Yüzölçümü: 9.998,64 m²

Açık Alan: 4.330,83 m²

Üretim Binası Alanı: 5.455,31 m²

İdari Bina Alanı: 888,46 m²

Güvenlik Alanı: 26,00 m²

Yere Gömülü Yağmursuyu Deposu: 35,62 m²

TOPLAM KAPALI ALAN: 6.405,39 m²

ÜRETİM BİNASI YÜKSEKLİKLER

Çatı Mahya Yüksekliği: 13,30 m

Yan Cephe / Kolon Yüksekliği: 11,50 m

Vinç Guse Kotu Yüksekliği: 8,50 m

İZMİR, KEMALPAŞA, HALİLBEYLİ OSB MAHALLESİ, BAYOSB (BAĞYURDU OSB)'DE KONUMLU TAŞINMAZ
ŞİRKET ADINA KAYITLI OLUP, KİRA BEDELİ + KDV OLARAK FATURA KESİLECEKTİR.

İNŞAAT TAMAMLANMIŞ BİR ŞEKİLDE TESLİM EDİLECEKTİR.
TAHMİNİ TESLİM TARİHİ 30 OCAK 2026.

PORTFÖY GÖRSELLERİ



ÜYE ve PORTFÖY BİLGİLERİ



İL

• İZMİR

İLÇE

• KEMALPAŞA

TÜR

• FABRİKA

TİP

• KİRALIK

ALAN
m2

• 3.605

FİYAT
TL

• 565.000

CB KOBİ

Yusuf ERKAN / Buğrahan TÜRKMEN
+905327753162 / +905323638293



PORTFÖYLE İLGİLİ DİĞER BİLGİLER

Arsa Yüzölçümü: 4.999,99 m²

Açık Alan: 1.871,81 m²

Üretim Binası Alanı: 2.901,16 m²

İdari Bina Alanı: 630,66 m²

Güvenlik Alanı: 26,00 m²

Yere Gömülü Yağmursuyu Deposu: 47,52 m²

TOPLAM KAPALI ALAN: 3.605,34 m²

ÜRETİM BİNASI YÜKSEKLİKLER

Çatı Mahya Yüksekliği: **13,00 m**

Yan Cephe / Kolon Yüksekliği: **11,60 m**

Vinç Guse Kotu Yüksekliği: **8,50 m**

İZMİR, KEMALPAŞA, HALİLBEYLİ OSB MAHALLESİ, BAYOSB (BAĞYURDU OSB)'DE KONUMLU TAŞINMAZ ŞİRKET ADINA KAYITLI OLUP, KİRA BEDELİ + KDV OLARAK FATURA KESİLECEKTİR.

PORTFÖY GÖRSELLERİ





Diğer

ÜYE ve PORTFÖY BİLGİLERİ



İL

• İSTANBUL

İLÇE

• TUZLA

TÜR

• İMALATHANE

TİP

• SATILIK

ALAN
m2

• 840

FİYAT
TL

• 39.500.000

CB KOBİ

Yusuf ERKAN / Buğrahan TÜRKMEN
+905327753162 / +905323638293



PORTFÖYLE İLGİLİ DİĞER BİLGİLER

Bodrum Kat Alanı: 290,00 m² - h: 3 metre

Zemin Alanı: 375,00 m² - h: 5 - 7 metre

Asma Kat Alanı: 175,00 m² - h: 4 – 4,80 metre

Toplam Kapalı Alanı: 840,00 m²

Açık Alanı: 150 m²

İSTANBUL, TUZLA, DERİ OSB'DE (İDOSB) KONUMLU TAŞINMAZ ŞİRKET ADINA KAYITLI OLUP, FATURA KESİLECEKTİR.

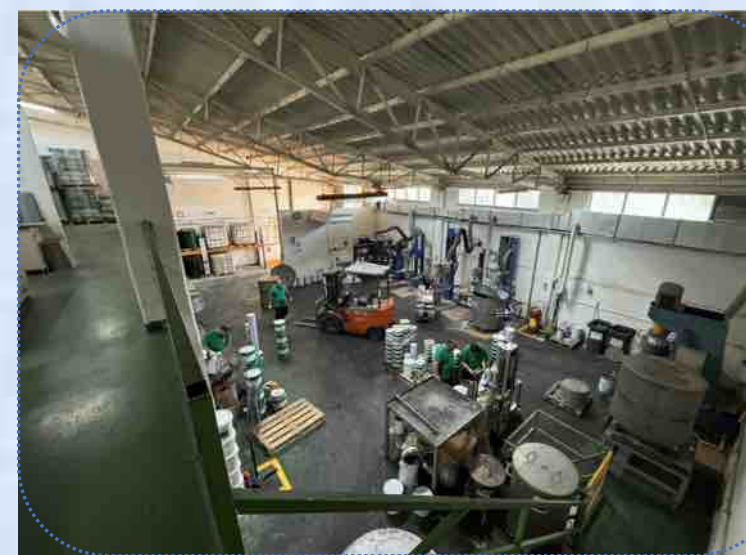
Deri OSB I-1.Blok, 4.038,22 m² yüzölçümlü arsa üzerinde 2004 yılında inşa edilmiş olup, tek bloktan müteşekkildir. Ana yapıda tamamı imalathane olmak üzere toplamda 34 adet bağımsız bölüm bulunmaktadır.

Bir Adet Bağımsız Bölümün Arsa Payı: 126,67 m²

4.038,22 m² (Sitenin Toplam Arsa Yüzölçümü) x **500/15940** (Arsa Payı) = 126,67 m²

Beş Adet Bağımsız Bölümün Toplam Arsa Payı: 126,67 m² x 5 = **633,35 m²**

PORTFÖY GÖRSELLERİ



ÜYE ve PORTFÖY BİLGİLERİ

İL

• SAKARYA

İLÇE

• SAPANCA

TÜR

• DEPO & İMALATHANE

TİP

• SATILIK

ALAN
m2

• 5.296

FİYAT
TL

• 175.000.000

*Resim alanlarına “otomatik” resim eklemek için ortadaki resim kutularını seçiniz.

*Bu alandaki uyarı metnini siliniz, sonra “adınızı”, “markanızı” ve “telefon numaranızı” ekleyiniz.

*Sağdaki TİGADER logosunu, kendi logonuz ile değiştiriniz.



PORTFÖYLE İLGİLİ DİĞER BİLGİLER

- Sakarya – Sapanca / Yanıklar Mahallesi
- Çelik Kontrüksiyondan yapılmış, sıfır, iskan başvurusu yapılmış
- 8 dönümlük arazi üzerinde 2 ayrı yer
- 2.975 m2 + 2.321 m2 : 5.296 m2
- Tavan & Duvar Sandviç Panel
- Döşeme , Saha betonundn yapılmış
- 2 Seksiyonel kapı, 5 tonluk vinç aksı mevcuttur
- 775 m2 ofis alanı bulunmaktadır
- 14 araçlık otopark alanı vardır

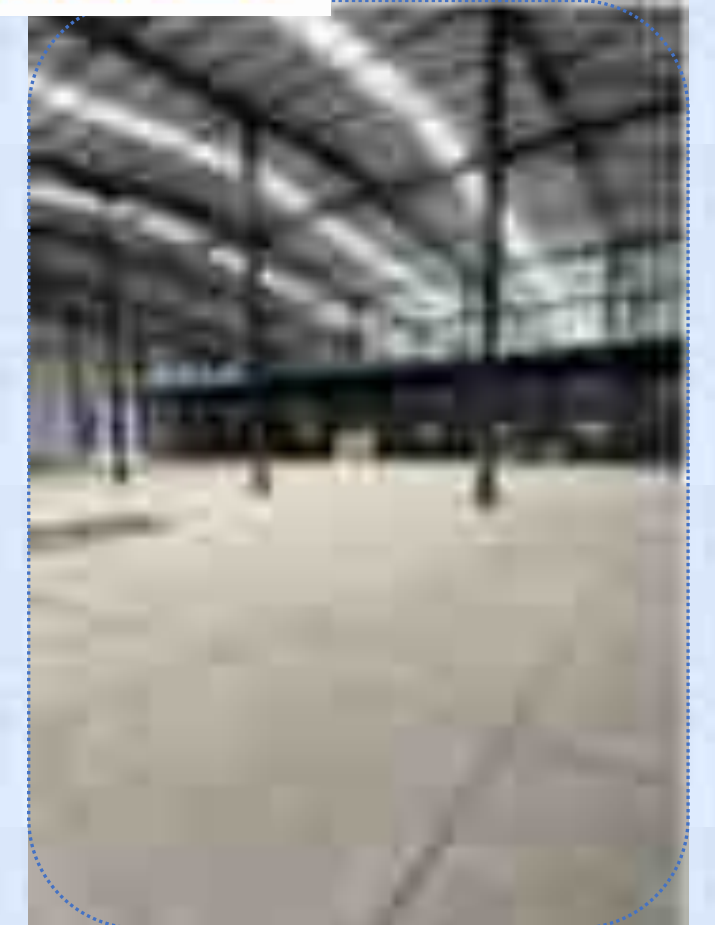
REMAX AİR

Bariş KESKİN – 0536 302 91 42

Fatih BOSTANCIOĞLU – 0552 452 81 78

Zeynep ŞENGÜL BEKLER – 0533 543 72 70

PORTFÖY GÖRSELLERİ





TiGADER

ARSA

ÜYE ve PORTFÖY BİLGİLERİ



İL

• SAKARYA

İLÇE

• FERİZLİ

TÜR

• Sanayi PARSELİ

TİP

• SATILIK

ALAN

• 12.838 m2

FİYAT

• 72.000.000

Atilla Albuyur
Sakarya Bölge Uzmanı
0532 627 70 26

Excellent Invest
Güven Verir, Değerini Bilir

Satış Fiyatımıza KDV Dahil Olup Alım, Satım, OSB Devir İşlem ve Masrafları Hariçtir.

Ferizli Organize Sanayi Bölgesi

OSB Türü: **KARMA OSB**

Ferizli Organize Sanayi Bölgesi; Sakarya İl Merkezine 27 km, Ferizli İlçe Merkezi 2km, Karasu Limanına 25km, Adapazarı-Karasu Limanı yeni demiryolu hattı bağlantı noktasına 1.8km, Adapazarı-Karasu Karayoluna 300m ve 3. Köprü Otoban yolu bağlantı noktasına (Kuzey Marmara) 15 km mesafededir.

Emsal: 1

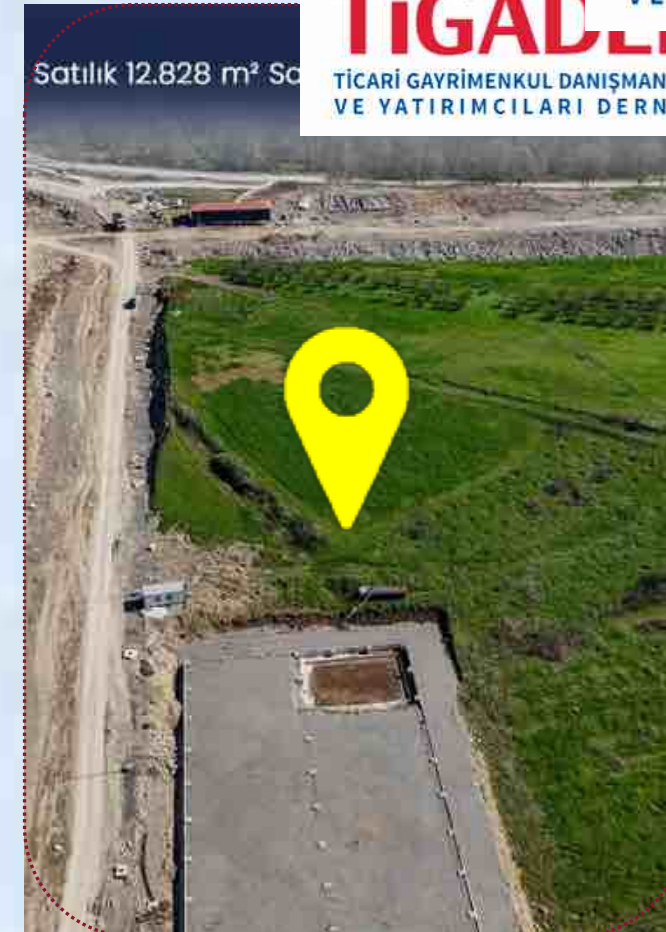
Yükseklik (Gabari): hmax Serbest

Sığınak ve Bodrum Kat Alanları: Emsale Dahil DEĞİL

1. Etapta Tahsisi Yapılan Alan: 780 dönüm

2. Etapta Tahsisi yapılan Alan: 800 dönüm

PORTFÖY GÖRSELLERİ



BİTEN İŞLEMLER

KAHVE
MOLAS



02 EKİM 2025
71. TİGADER TOPLANTISI

TEŞEKKÜR EDERİZ

