

Değerli dostlarım.

Oto galericileri, mevcut potansiyelleri ve etkileşim içinde bulundukları sektörlerle birlikte değerlendirildiğinde ; ekonomik, sosyal ve siyasi yaşamda son derece etkin bir rol oynamaktadır.

Birlik ve beraberlik ruhu ile oluşturduğumuz **İstanbul Anadolu Yakası Oto Galerici Derneği** ile de, sahip olduğumuz bu özellikleri, aksiyoner bir niteliğe taşımış bulunmaktayız.

Üstlendiğimiz misyon ve vizyon; karşımıza çıkan her türlü sorunla baş etmek için gerekli çabayı göstermek olduğu kadar, bu mesleğin ve galerici esnafının geleceğine de en ideal şartları miras bırakmaktır. Bu yönde her geçen gün, kararlı adımlarla mesafe aldığımızı, altını çizerek belirtmek isterim.

Bir müjde olarak sunmak istemiyorum. Aklın ve mantığın ölçüleriyle hareket edildiğinde; doğal olanı buydu.

Oto galerilerinin şehir dışına taşınması ile ilgili olarak tarafımıza verilen 2014 yılı sonuna kadar ki süreyi, **‘Türkiye’de sadece Anadolu yakasında faaliyet gösteren oto galericileri için** dernek yönetimi ve değerli dostlarımızın çabalarıyla, 2015 yılı sonuna kadar uzatmış, **‘yıl sonunda dükkanımıza mühür vurulursa ne yaparsınız?’** sorusuyla endişe içinde bekleyen esnafımızın önünü de açmış oluyoruz.

Bu, elbette oluşturduğumuz birlikteliğin ve haklı davamızı hali-lisan ile aktarabilme yeteneğinin ürünüdür.

Bu noktada, meselemize duyarlılık gösteren İçişleri Bakanlığı’mıza, milletvekillerimize, vali, kaymakam ve belediye başkanlarımıza, ilgili bürokratlarımıza teşekkür ediyoruz.

Elinize aldığınız ve her sayfasını dikkatle okumanızı tavsiye ettiğimiz bu dergi de, üstlendiğimiz misyona ve vizyona hizmet etmektedir.

Galericilik mesleğine tam da hak ettiği itibarı kazandırmak amacıyla; kimliğimizi, kişiliğimizi, duygu ve düşüncelerimizi kamuoyuna ilettiğimiz bir mektuptur.

Özen ve keyifle hazırladığımız bu sayımızda, birbirinden farklı - renkli konu ve konuklara yer verdik.

Örneğin; beni fazlasıyla duygulandırarak farklı bir boyuta taşıyan, **‘Atlatırına binip gittiler’** başlıklı yazının, sizleri de etkileyeceğine, beğeninizi kazanacağına eminim. Mutlaka okumanızı öneririm.

Oto Kasaba Projesi ile ilgili gelişmeleri ve son durumu, **Erdoğan Bayrak** ve **Ali Dumankaya** ile yapılan röportajlardan öğrenebilirsiniz.

Meslekteki duayenlerimizden **Halim Berber** ağabeyimizin **‘Birlik ve Beraberlik’** üzerine söylediği ibret verici sözler, **Tunç Batgün** arkadaşımızın **‘galericinin kimliği’** ile ilgili muhteşem çıkışı, **Faruk Uğur** ağabeyimizin yaşanmış örneklerle aktardığı **‘galericilikte risk faktörü’** yine **Yaşar Terzi**’nin **‘Her gece kapımızın önüne 3 milyon Euro bırakıyoruz’** sözü, bu dergide ilgiyle okuyacağınız şeylerden sadece bazıları...

Yine, siyasi ayırım gözetmeksizin, Anadolu yakasındaki belediyelerimizin öne çıkan hizmetlerini; galerici esnafını ve kamuoyunu haberdar etmek adına, haber dosyalarımızın içine kattık. Hizmet edenleri onore etmeyi önemsiyoruz.

Her konuda; var olanı geliştirebilir, daha iyisini yapabiliriz.

Bu yüzden, okurlarımızdan görüş ve düşüncelerini, yapıcı eleştirilerini bizimle paylaşımlarını bekliyoruz.

Saygılarımla



Hüseyin Erdem
Anadolu Yakası Oto Galerici Derneği Yönetim Kurulu Üyesi



GALERİCİ DERGİSİ

Sayı 3 Ocak 2015

İstanbul Anadolu Yakası Oto
Galericileri Derneği Adına
İmtiyaz Sahibi
Erdoğan BAYRAK

Genel Yayın Yönetmeni
Hüseyin ERDEM

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Mustafa KALAYCI

Yayın Kurulu
Hüseyin ERDEM
Tunç BATIGÜN
Mustafa KALAYCI

Grafik Tasarım
Pega Reklamcılık
Erol Kaya Cad. Doğu Mah. 15/3
Pendik/İST
0216 483 35 15
pendikgazetesipg@gmail.com

Fotoğraflar
Pega Reklamcılık

Dernek İletişim
Hasanpaşa Mah. Uzunçayır yolu
Cad. Yapı Merkezi B1 Blok 35/18
Hasanpaşa/ Kadıköy/İST
0216 336 06 76 - 77
otogalericileridernegi2011@
hotmail.com

Yayın Türü
Yerel Süreli Yayın

BASKI
İhlas Gazetecilik A.Ş.
Merkez Mah. 29 Ekim Cad. İhlas
Plaza No:11 A/41 Yenibosna -
Bahçelievler / İST 0212 454 30 00

oto kasaba cazibe merkezi olacak

22

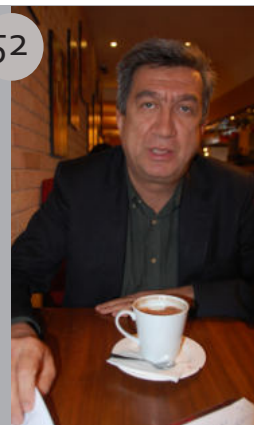


18

**Ali Dumankaya: Kasaba için bu yıl
kazmayı vurmak istiyoruz**

**CHP
İstanbul
Milletvekili
Kadir
Gökmen
Öğüt:
Sahne
Başka
Perde
Arkası
Başka**

52



75

**Çirkin Kadın
Yoktur**



**murat 124 ile
aramızda duygusal
bir bağ var**

54



57

Tuzla'da zeki çocuklar için eğitim köyü

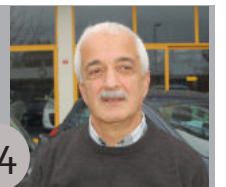


**Faruk Uğur:
Bizim işimizde
risk maksimum
düzeyde**

32

**Yakup Bıyık:
Açık oto
pazarları
her şeye
açık**

44



geleceğin
otomobilleri

'Otomobil
uçar
gider'
sözü
gerçek
oluyor

34

oto
galericilerine
mutlu haber

SÜRE UZATILDI

Derneğin çalış-
maları sonucu
Türkiye'de
yalnız Anadolu
yakasındaki oto
galericileri bir
yıl daha açık
kalacak



06

Atlarına Binip Gittiler

04



50

AK Parti İstanbul
Milletvekili Metin Külünk
İle Röportaj



3 Milyon
Euro'yu
Her Gece
Kapımızın
Önünde
Bırakıyoruz

36

16



Galericiler Oto Kasaba İçin Toplandılar

Oto Kasaba'da
Herkese Yetecek
Yer Var

26



38



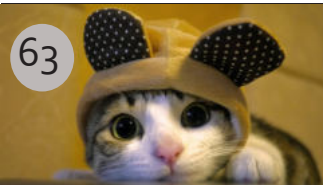
en
çok
satan
yerli
otolar



Nostalgik İETT
Otobüsleri
Yeni Yılda
Seferde

55

63



Sokak Hayvanları
Ev Kedileri Kadar
Rahat Değil
Kartal Belediyesi'nden
Örnek Uygulama

Atlarına binip gittiler



Öğretmenliğimin ilk günüydü. Misafir olduğum ev tren istasyonunun hemen yanındaydı. Akşam yemeğinden sonra çaylarımız gelmiş, sohbetler edilmişti. Üzerimde yol yorgunluğu, geldiğim yeni yerin yabancılığı vardı. Saatler ilerliyor, ağır bir uyku beni içine çekiyordu.

Ev sahibine bir şey de diyemiyordum. Bir müddet daha geçti; yine bir hareket yoktu. Evin büyüğü olan Hacıanneye sıkılarak: “Anneciğim, sizin buralarda kaçta yatılıyor?” dedim. Hacıanne: “Evlâdım treni bekliyoruz. Az sonra gelecek, onu bekliyoruz” dedi. Merak ettim, tekrar sordum:

“Tren-den sizin bir yakınınız mı inecek?” Hacıanne: “Hayır evlâdım, beklediğimiz trende bir tanıdığımız yok. Ancak burası uzak bir yer. Trenden buraların yabancıları birileri inebilir. Bu saatte, yakınlarda, ışığı yanan bir ev bulmazsa, sokakta kalır. Geldiğinde, ‘ışığı yanan bir ev bulsun’ diye bekliyoruz.”



Konya Ovası'nda, ya da Türkiye'nin, bir başka yerinde, tren-den inen yabancılar için "Işığı yanan evler" yerinde duruyor mudur hâlâ?

Yabancılar, yorgun bedenlerini yün yataklarda dinlendirebiliyorlar mı?

Aç bir köpeğin önüne bir kap yemek bırakanlar yaşıyorlar mı?

Kuşlara yuva yapan mimarlar sahi şimdi neredeler?

Bu güzel insanlar, atlarına binip gitmişler. Bizler, atlarına binip giden güzel insanların kurduğu bir medeniyetin öksüzleri ve yetimleriyiz. Çekip gidenlerin doldurulmamış boşluklarında savrulup duran yoksullarız. Şair öyle diyordu: "Güzel insanlar, güzel atlara binip gittiler."

Şimdi bu güzel insanlar, neden ve nasıl atlarına binip gittiler? Onları ne yıldırda da bir daha dönmek üzere, sessiz sedasız gittiler?

Prof. Dr. Saffet SOLAK

Kapatma Kararını Bir Yıl Daha Ertelelettik

OTO GALERİLERİNİN şehir dışına taşınması ile ilgili verilen süre 2014 yılı Aralık ayında sona ermişti. **İstanbul Anadolu Yakası Oto Galerici Derneği** olarak, bu kararın uzatılması yönündeki çalışmalarımızı olumlu netice olarak sonuçlandırdık. Yönetim kurulu ve bazı değerli üyelerimizin yoğun temaları sonucu; kapatma kararı ile ilgili olarak, söz konusu süre İçişleri Bakanlığı tarafından, Türkiye’de yalnızca Anadolu yakasındaki oto galericilerini kapsamak üzere 2015 yılı sonuna kadar uzatıldı. Bu kararla endişe içinde bekleyen esnafımız da rahatlamış bulunuyor. Oto Kasaba Projesiyle ilgili çalışmalarımız da finallenmek üzere yoğun bir şekilde devam ediyor. Galerici esnafımıza hayırlı olsun diyoruz.

Uzatma kararı ile ilgili derneğimize yardımcı olan değerli dostlarımıza ve tüm yetkililere teşekkür ederiz



TBMM Çevre Komisyonu Başkanı ve İstanbul Milletvekili **Erol Kaya** da bu uzun yoldaki istasyonlardan biri oldu

Yönetim kurulu üyelerimiz AK Parti Ar-Ge Başkanı **Ekrem Erdem**’i ziyaret ederek oto galericileri ile ilgili durum değerlendirmesi yaptılar

Çok Uzun Bir Yoldu

İstanbul
Milletvekili
Muhammet
Bilal Macit ve
Yönetim
Kurulu
Üyelerimiz



İstanbul Milletvekili
Metin Külünk ve
Yönetim Kurulu
Üyelerimiz



İÇİŞLERİ BAKANLIĞI MAHALLİ İDARELER GENEL MÜDÜRLÜĞÜ'NÜN İSTANBUL VALİLİĞİNE GÖNDERDİĞİ UZATMA KARARI İLE İLGİLİ BÖLÜM

“İstanbul Anadolu Yakası Oto Galerici Derneği tarafından sunulan dilekçeden, oto galericilerinin şehir dışına taşınması çalışmaları ile ilgili olarak yerel yönetimlerden yeterli desteğin alınamadığı, halihazırda bu sektörde faaliyet gösteren işyerlerinin mühürlendiği ve işletmecilerin mağdur olduğu anlaşılmış olup, mevcut çalışmaların tamamlanması için 2008/71 sayılı bakanlığı-mız genelgesinin uygulanması hususunda İstanbul İli Anadolu Yakası ile sınırlı olmak üzere 2015 yılı sonuna kadar süre verilmesi uygun görülmüştür. Bilgilerinizi rica ederim”

Efkan ALA
İçişleri Bakanı



AKAR HONDA



SADECE HONDA



**Sektörde
27 Yıllık
Tecrübe ile
A'dan Z'ye
2. El ve Sıfır
Araç Satışı
Ekspertiz
Hizmetleri**

Fahrettin Kerim Gökay Cad. No:183/B Göztepe/İST.
Tel: 0216 566 96 54 (pbx) Fax: 0216 567 10 52
GSM: 0532 435 19 66 - 0532 246 34 06
akarhonda@akaroto.com - www.akarhonda.com

Oto Galerileri İle İlgili Süreç Nasıl Gelişti

Oto galerilerinin şehir dışına taşınması ile ilgili kararnamenin yayınlanmasından bu güne, köprü'nün altından çok sular geçti. Geçen süreçte galerici esnafı için sıkıntılı anlar olduğu kadar, olumlu gelişmeler de yaşandı

İÇİŞLERİ Bakanlığı'nın oto galerilerinin şehir dışına taşınması ile ilgili genelgesinden sonra, galerici esnafı işlerini adeta diken üzerinde yapar oldu. Bu sektör için huzur, o günden bu güne askıya alınmış durumda

En son yayımlanan 21.12.2008 tarihli genelgede oto galerilerinin şehir dışına taşınması istenirken; valilerin ve belediye başkanlarının oto galerici esnafına yardımcı olmaları yer tahsis etmeleri de vurgulanmakta ve konu ile ilgili olarak, İl Özel İdarelerine ve belediyelere Genel Bütçe Vergi Gelirleri'nden Pay Verilmesi Hakkında Kanun ile belediyelere ek mali kaynakların sağlandığı da belirtilmekteydi.

Ama özellikle İstanbul Anadolu yakasında sayıları 1000'in üzerindeki oto galerici esnafına ne yardımcı olundu ne de yer gösterildi.

Genelgenin yayımlanmasından bu güne kadarki sıkıntılı süreçte birçok olay da yaşandı. Bazı oto galerileri kısa süreli de olsa mühürlendi. Olaya tepki gösteren galericiler bir dizi eylemle seslerini ve güçlerini kamuoyuna duyurma yoluna gittiler. Dükkanlar tekrar açıldı. Süreler uzatıldı.

Yaşanan bu süreçte İstanbul Anadolu yakasındaki galericiler bir dernek kurarak, haklarını savunma ve geleceklerini belirleme yoluna gittiler. Oluşturulan yönetim, bir taraftan meselenin nihai çözüme kavuşturuluncaya kadar, galerici esnafının mağdur edilmemesi için caba saf ederken, diğer taraftan da genelge doğrultusunda kendi çözümünü üretti. Taşınacak yer bulundu. Yapıcı firma ile anlaşıldı. Tüm galericilerin bir arada toplanacağı oto kasabasının projesi tamamlandı. Üstelik bu işler valilik ya da belediyelerden tek kuruluş maddi destek almaksızın, galerici esnafının

kendi cebinden karşılanarak başarıldı.

Galericilerin durumu ve Oto Kasabası Projesi Siyasi Parti Genel Başkanları dahil olmak üzere Valiye, Büyükşehir Belediye Başkanı'na, İlçe Belediye Başkanlarına, Bölge Milletvekillerine, konu ile ilgili tüm birim ve şahıslara anlatıldı.

Her şey bitti. İmzalar atılacak, Oto Kasabası'nın inşasına başlanacak derken, ülke gündemini uzun süre meşgul eden 17 Aralık 2013 olayları meydana geldi. Bakanlar, milletvekilleri, ilgili müdürler değişti. Oto galericilerinin imzada bekleyen dosyası diğer birçok dosya ile birlikte ertelendi.

Tüm bu gelişmelerin ardından, İstanbul Anadolu Yakası Oto Galerici Derneği yönetiminin cabaları ile bakanlık tarafından ilan edilen oto galerilerinin 2014 yılı sonundaki kapatılma kararı, 2015 yılı sonuna kadar uzatıldı.

Diğer taraftan, projelendirilen Oto Kasaba ile ilgili alternatif yer çalışmaları da hızlandırılarak son aşamaya gelindi.



Projelendirdiğimiz Oto Kasaba Bizim Geleceğimiz

Dernek Başkanı Erdoğan Bayrak; “Oto Kasaba’da sektördeki çürük elmalar olmayacak. Kasabanın hem galericiyi hem de vatandaşı koruyan yasaları bulunacak. Alışverişin güvenli – garantili olması, her şeyin bir arada bulunması ve bir cazibe merkezinin oluşması sonucunda; hem galerici esnafı hem de vatandaşlar karlı çıkacaklar. Oto Kasaba bizim geleceğimiz” diyor.

Sayın Bayrak, bugün baktığınızda oto galerilerinin şehir dışına taşınması ile ilgili kararı nasıl değerlendiriyorsunuz?

lenecek insan sayısı 60 – 70 bini bulur. Süreç sonuna kadar bu dikkate alınmalı.

İlgili kararnamenin ardından bir dernek kurdunuz. Derneğinizi- nizin amacı – işlevi ne? Bu güne kadar neler yaptınız?

ANADOLU YAKASI Oto Galerici- leri Derneği Başkanı **Erdoğan Bayrak** ile galerici esnafı ile ilgili mevcut gelişme- ler, sektörün problemleri, derneğin çalış- maları ve Oto Kasaba Projesi hakkında bir röportaj gerçekleştirdik. Hem gündeme hem de derneğin vizyo- nuna dair açık ve net söylemler içeren bu röportajımızı sizlere sunuyoruz. İşte sorular ve işte **Erdoğan Bayrak**

GALERİCİ ESNAFI MAĞDUR EDİLMEMELİ

Bugün artık bu kararı tartışmanın anlamı yok. Alt yapısı pratikte hazırlanmamış olsa da, durumu saygı ile karşılıyoruz. Ama şehir dışına taşınma sürecinde gale- rici esnafı mağdur edilmemeli. Çalışanlar, aileleri, etkileşim içinde bulunduğu yan sektörlerde bulunanlarla birlikte, söz konusu uygulamadan etki

MİSYONUMUZ SADECE TAŞINMA OLAYINA KARŞI BİR REFLEKS DEĞİLDİR

İstanbul Anadolu Yakası Oto Galerici- leri Derneği’nin kuruluş amacı, sadece söz konusu ‘şehir dışına taşınma olayına karşı bir refleks’ değildir.



Anadolu yakasında 1000'in üzerinde oto galerisi mevcut. Sepetimizde çürük elmalar da var elbet. Ama bunlar ayıklandığında bile 800 -900 civarında ciddi bir esnaf kitlemiz var. Derneğimiz, bu esnafların birlik ve beraberliğini tesis etmek, haklarını korumak, mesleğe bir tanım getirilmesini sağlayarak sektörün saygınlığını – güvenilirliğini, dolayısı ile kazancını artırmak gibi bir misyon ve vizyon üstlenmiş durumda. Derneğimiz aynı zamanda hem müşterilerin hem de galerici esnafın hak ve menfaatlerini koruyan – kollayan bir kurum niteliğini taşımakta.

GALERİCİLİĞİN BİR TANIMI OLMALI

Ben, özellikle 'sektörün bir tanımı olmalı' sözü üzerinde durmak istiyorum. Daha önceki röportajlarda bu konuya değinmiştim, yine değineceğim. Gerek dernek gerekse Oto Galerici Federasyonu olarak, İç Ticaret Genel Müdürlüğü başta olmak üzere ilgili birçok kurum ile defalarca görüşmeler yaptık. Oto galericiliği, önüne gelenin keyfe keder yapabileceği bir iş olmaktan çıkarılmalı. Bu işin bir ticaret kanunu olmalı. Yeterlilik belgesi, sermaye zorunluluğu, metrekare standartları getirilmeli. Sektördeki işletmeciler ve çalışanlar mesleki eğitime tabi tutulmalı. Aksi takdirde ruhsat verilmemeli. Bu, hem devlet, hem galerici esnafı, hem de vatandaş açısından olumlu neticeler doğuracaktır. Dernek olarak bugüne kadar; hem gündemdeki meselemizi konuşmak, hem projelendirdiğimiz Oto Kasaba'yı anlatmak, hem de genel değerlendirmeler yapmak üzere çalmadık kapı bırakmadık. Siyasi partilerimizin genel başkanları, bölge milletvekilleri, valimiz, emniyet teşkilatımızın üst düzey yöneticileri, bürokratlarımız, belediye başkanlarımız, kendi sektörümüzde faaliyet gösteren tecrübeli arkadaşlarımızla defalarca görüştük. Bunun sonucunda güçlü bir kamuoyu desteği oluşturduğumuzu söyleyebilirim. Artık bizim ne istediğimizin, neyi nasıl yapmak istediğimizin ve iyi niyetimizin herkes farkında.

Oto Kasaba Projesi'ni artık kamuoyundan da biliyoruz. Projeniz şu an hangi aşamada bekliyor?

PROJEMİZ İMZADA BEKLİYOR. BİR AKSİLİK YOK

Biz, söz konusu Oto Kasaba için gerekli tüm alt yapı işlemlerini tamamlamış durumdayız. Devletin istediğini fazlası

ile yerine getirmiş bulunuyoruz. Belediyelerin, üstlendikleri sorumluluk gereği bizlere yer gösterememesine rağmen, bu iş için tamamen kendi imkanlarımızla arsamızı aldık. Yapımcı firmamız DKY İnşaat ile anlaşmalarımızı yaptık. Projemizi hazırlattık. İnşaata başlaması için kaporalarımızı yatırdık. Projemiz geçtiğimiz yıl onaylanacaktı. Fakat kamu oyunun da bildiği 17 Aralık olayları sonrasında, araya seçimlerin de girmesi ile birçok bakan, bürokrat görev değişikliğine uğradı. Bizim dosyamızla birlikte birçok dosya tekrar İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne geri gönderildi. Şuan projemiz Büyükşehir Belediyesi'nin de onay için beklemekte. Biz bu süreçte de birçok görüşme yaparak konunun halli için ciddi mesafe aldık. Gerek Büyükşehir'den gerekse ilgili ilçe belediyelerinden sadece imar konusunda önümüzü açmalarını bekliyoruz.

Şuan şehir içlerinde yerleşik oto galericileri, kafalarında gelecekleri ile ilgili soru işaretleri taşıyorlar. Projelendirdiğiniz Oto Kasaba galerici esnafının beklentilerini karşılayabilecek mi?

BU PAZARDA GALERİCİLERİN İŞLERİ ARTACAK

Oto Kasaba Projesi, hem galericilerin hem de konsepte uygun olarak faaliyet gösterecek ticari ve sosyal birimlerin bir arada olacağı çekim gücü yüksek bir proje. Oto Kasaba'da toplamda 700 – 750 galeri yer alacak. Galerici için 164 – 240 – 380 – 460 metrekare olmak üzere dört tip dükkan bulunacak. Esnaflarımız 164 metrekarelik dükkanlarımızda rahatlıkla 10 aracı bir arada sergileyebilecekler. Şunu da belirtmek isterim ki Oto Kasaba'da sektördeki çürük elmalar olmayacak. Kasabanın hem galericiyi hem de vatandaş koruyan yasaları bulunacak. Alışverişin güvenli – garantili olması, her şeyin bir arada bulunması ve bir cazibe merkezinin oluşması sonucunda hem galerici esnafı hem de vatandaşlar karlı çıkacaklar.

Peki projenin hayata geçme süresinin gecikmesi yönetiminizin ve mevcut üyelerinizin negatif etkilenmesine, birlik ve beraberlik ruhunun dağılmasına yol açabilir mi?

BİRLİK VE BERABERLİĞİMİZ ASLA ZAFİYETE UĞRAMAZ

Birlik ve beraberliğimizin şu ya da bu biçimde zafiyete uğraması söz konusu olamaz. Hem yönetim hem de üye esnafımız olarak yürüdüğümüz yolun doğruluğundan eminiz.

Projeye inancımız – güvenimiz tam. Şu ayrıntıyı herkesin fark etmesi gerekir. Biz dernek olarak kar amaçlı bir kurum değiliz. Üyelerimiz için kamu hizmeti vermekteyiz. Şu an Anadolu yakasında işyeri kendisine ait toptasanız 70 – 80 galerici mevcut. Biz Oto Kasaba ile galerici esnafımızı mülk sahibi, oğluna – torununa miras bırakabileceği bir iş sahibi yapacağız. Hem de özel sektördeki fahiş fiyatlarla değil.

Bu gün özel sektörde metrekaresi 4 – 7 bin TL arasında değişen dükkanlar için bizim 350 üye esnafımız sadece 1.500 TL ödeyecek. Çok daha ekonomik fiyatlarla kendi mülkümüzü inşa ettireceğiz. Oto Kasaba için bir yıl evvel kapora veren hiçbir esnafımızın kaporasını geri istemediğini belirterek, bu konudaki farkındalığımıza ve kararlılığımıza net bir örnek vermiş olurum. Başbakanımız bizlere "İstanbul'a yakışan bir proje yapın" demişti. Yaptık. Şimdi bir el dokunuşu bekliyor ve esnafımıza müjdeli haberi iletmek istiyoruz. Tek beklentimiz bu.

sahibinden.com'a sadece 1 ayda

30 MİLYON

tekil ziyaretçi geldi.



Peki bu 30 milyon ne yaptı?

Toplam

98 MİLYON

ziyaret gerçekleştirdi.



3,6 MİLYAR

sayfa görüntüledi.

DURUM BÖYLE OLUNCA
ALMAK, BAKMAK, SATMAK VE
KİRALAMAK İSTEYENLER YİNE
sahibinden.com'DA BULUŞTU.



sahibinden.com

Selami Başkan Kalbimi Çok Kırdı

Kırk yıldır oto galericiliği yapan Halim Berber dönemin Kadıköy Belediye Başkanı Selami Öztürk'ün, galerisini düşüncesizce mühürlemesi sonucu yaşadığı travmayı halen unutmuş değil

HALİM BERBER, Kadıköy Ziverbey'de yaklaşık 40 yıldır ikinci el oto galerisi işletmekte olan ve konu komşu, uzak yakın herkesin sevdiği saygı duyduğu bir esnaf Kendisinin 'dede' lakabıyla anılması da

bu sevgi ve saygıdan kaynaklanıyor. Geçmişten bugüne, acı tatlı yüzlerce hadiseye şahit olup ya da bizzat yaşayarak edindiği 'tecrübeli' kavramı da onun sıfatlarından bir diğeri. Bu özellikleri ile dergimize konuk

ettiğimiz Halim Berber, kendisi ile gerçekleştirdiğimiz görüşmenin bir yerinde öylesine içerden gelen, öylesine yanıp tutuşan bir ayrıntıya değindi ki; hem haberimizin başlığını hem de konu girişini bu ayrıntıya ayırmayı şart gördük.

O ayrıntıda yer alan; "Tathılları sonraya bırakacak olursak, ağrıma giden yaşadığım en üzücü olay, ekmek teknemin, dönemin Kadıköy Belediye Başkanı Selami Öztürk'ün talimatı ile mühürlenmiş olması ve mühür fekki dolayısıyla kırk yıllık esnaflık hayatımda ilk kez hakim karşısına çıkmak zorunda kalmamdır. Bu yüzden Selami Başkan'a kalbim çok kırık.

Bizden kanunlara uymamızı isterken, kendi yükümlülüklerini yerine getirmemesi, konuyla ilgili randevu vermeyip telefonlarımıza çıkmaması da pek manidardır.

Kadıköy'de 200 dükkânı bu şekilde tek tek mühürleterek galerici esnafını zor durumda bırakan Selami Başkan, inanıyorum ki bu uygulaması ile tarihe geçecektir ve emin olsun ki bu hadiseden dolayı hiç de sevimli hatırlanmayacaktır..." şeklindeki sözler Halim Berber'in, nam-ı diğer Dede'nin sözleridir.



İSTANBUL Anadolu Yakası Oto Galerici Derneği'nin de bir üyesi olan Halim Berber, yaşanan bu olaydan hareketle tüm meslektaşlarına da birlik beraberlik çağrısı yaparak şu sözlerle yer veriyor:

GALERİLERİN ÖNÜNDE TRAKTÖR SATILIYORDU

“Ben ikinci el oto işine başladığımda, galerilerin önünde traktör satılıyordu. O tarihlerden bu yana neredeyse 40 yıl geçti. Sektör genişledi - büyüdü. Ama sorunlar da aynı oranda arttı. Eskiden karşılaştığımız sorunları kişisel çabalarımızla çözebiliyorduk. Bugün ise bu pek mümkün değil. Şunu da belirtmek isterim ki; sektör olarak yaşadığımız sıkıntıların, istediklerimizi elde edemememizin, hak ettiğimiz yerde olamamamızın temelinde, başı bozuk olmamız, yalnız kalmamız yatıyor. Bizler, uzun yıllar geçirdiğimiz bu başı boşluğun acı faturasını bugünlerde ödüyoruz.”

BİRLİK OLURSANIZ KİMSE SİZİ KIRAMAZ

“Hepimizin bildiği bir hikaye vardır. Ölmek üzere olan Türk hakani, oğullarını yanı başına çağırır ve onlardan kuru dal parçaları getirmelerini ister. Sonra tek bir dal parçasını vererek evlatlarından bunu kırmasını ister. Teker teker kırarlar. Ardından iki, ardından üç dal parçasını üst üste koyarak kırmalarını ister. Onları da zorlanarak kırarlar. Sonunda tüm dal parçalarını birleştirerek kırmalarını ister. Oğulları, bütünleşen bu dal parçalarını kırmaya muaffak olamayınca; Hakan o meşhur sözü sarf eder. ‘birlik olursanız hiç kimse sizi kıramaz!’”

NE MUTLUKİ ŞİMDİ YALNIZ DEĞİLİZ

“Tarihten, atalardan, kıssalardan ders almak, işe yarar sonuçlar çıkarmak gerekir. Bugün Anadolu yakasında 1000'in üzerinde ikinci el oto galericisi mevcut. Tek tek, başıbozuk belki hiçbir şeyiz. Ama birleştığımızda ortaya çıkacak güç, her zorluğun üstesinden rahatlıkla gelebilecek bir güç olacaktır. Ne mutlu ki şimdi YALNIZ DEĞİLİZ. Bir araya gelerek oluşturduğumuz derneğimizin 500'e yakın üyesi var ve üye sayımız her geçen gün artmakta. BİZ ARTIK KOORDİNE OLMUŞ, HEDEFLERİ OLAN, NEYİ NASIL

YAPACAĞINI BİLEN KONTROLLÜ BİR GÜCÜZ.

Artık oto galerici esnafına şu sözü rahatlıkla söyleyebiliyoruz. YALNIZ DEĞİLSİNİZ!”

SORUNLARIMIZI BİRLİKTE ÇÖZMEK İSTİYORUZ

“Bugüne kadar siyasi iktidarlar, yerel yönetimler bizlerle dilediği gibi oynaya bildiler. Oysa biz, bir iktidarın muhafetisi değiliz. Bizler ekmek parasının derdinde olan, çalışanına ücret, devletine vergi veren esnaflarız. Gerek siyasi iktidarlar gerekse yerel yönetimlerle karşılıklı iyi niyet ve samimiyet çerçevesinde sorunlarımızı çözmek, daha güzel ve doğru olanı birlikte gerçekleştirmek arzusundayız.

Bu vesile ile oto galerisi işleten arkadaşlarıma, en küçük rüzgarlarda dahi eğilmemek – kırılmamak için birlik – beraberlik ve dayanışma içinde olmamız gerektiğini; meselelerimizi ancak oluşturduğumuz bu güçle çözebileceğimizi tekraren hatırlatıyor, her arkadaşımı derneğimize sahip çıkmaya davet ediyorum.”

Oto galericisi esnafının uzun yıllardır birlik ve beraberlik içerisinde olamadığını, bu yüzden en küçük bir rüzgarda eğilip kırıldığını ifade eden Halim Berber, “Ne mutlu ki şimdi YALNIZ DEĞİLİZ. Bir araya gelerek oluşturduğumuz derneğimizin 500'e yakın üyesi var ve üye sayımız her geçen gün artmakta.

BİZ ARTIK KOORDİNE OLMUŞ, HEDEFLERİ OLAN, NEYİ NASIL YAPACAĞINI BİLEN KONTROLLÜ BİR GÜCÜZ” diyor.



Kadıköy Eski Belediye Başkanı Selami Öztürk, uygulamasıyla tüm oto galericilerinin tepkisini çekmiş durumda

Anadolu Yakası
Oto Galerici
Derneği Üyeleri

Oto Kasabası için Toplandı

İnşası 2015 yılı içinde planlanan ve en az 750 galerinin yer alacağı Oto Kasaba'da alışveriş merkezi, oyun salonları, banka şubeleri, noter, cami, oto bakım merkezleri, akaryakıt istasyonları, sosyal tesisler de yer alacak



İSTANBUL Anadolu Yakası Oto Galerici Derneği, Maltepe’de bir araya geldi. Belediye Kültür Merkezi’nde düzenlenen toplantıda, ana konu ‘Oto Kasaba’ oldu. Oto Kasaba için çalışmaların sürdürüldüğü ve her türlü alt yapısı tamamlanan projenin, tüm aksiliklere rağmen hayata geçirileceği vurgulandı.

ERDOĞAN BAYRAK: TEMEL 2015 YILINDA

Toplantının açılış konuşmasını yapan Dernek Başkanı **Erdoğan Bayrak**, kurulması planlanan ve her türlü alt yapısı hazır olan Türkiye’nin en büyük Oto Kasabası ile ilgili galerici meslektaşlarına süreçle ilgili ayrıntılı bilgi verdi. **Bayrak**, “ Galerici sitesi projesi ile ilgili olarak yaklaşık 1,5 yıl önce DKY

İnşaat ile çıktığımız bir yol var. DKY İnşaat bu yatırım ile ilgili olarak çok ciddi çalışmalar yaptı. Projede hiçbir sıkıntı yok. Projemiz bakanlık tarafından onaylanmak üzereydi. Fakat ülkemizde maaşlefe 17 Aralık’ta hiçbirimizin istemediği ve anlam veremediği bizim dışımızda gelişen bazı olaylar meydana geldi. Bu olaylardan sonra ise bakanlıklar değişti, bürokratlar değişti. Bu değişimler sonrasında ise sadece bizim dosyamız değil birçok dosya İstanbul Büyükşehir Belediyesi’ne geri gönderildi. Bütün bunlardan dolayı belli bir gecikme süreci yaşadık. Hazır onayda bekleyen projemiz hala beklemekte. Ama bugün geldiğimiz noktada yolumuz açık Allah’ın izniyle her şey çok iyi bir şekilde yürüyor. Net bir şekilde ifade etmek istiyorum ki hiçbir şekilde kafanızda en ufak bir soru

işareti oluşmasın. Elimizde olmayan bazı sebeplerden dolayı süreç uzamıştır. Yürüttüğümüz yolda hedefe doğru gidiyoruz. Süreçte bir aksama olmasına karşın, 2015 yılında projemizin temelini atacağız” şeklinde konuştu.

HÜSEYİN ERDEM: OTO KASABA’DAN SONRAKİ SÜRECİ DE PLANLIYORUZ

Dernek Yönetim Kurulu Üyesi ve Pendik’teki Erdem Oto Galerisi’nin İşletmecisi olan **Hüseyin Erdem** de yaptığı açıklamada, “Biz 500 üyesi olan güçlü ve her kesimin, gücümüzün farkında olduğu bir derneğiz. Birlik ve beraberliğimizi muhafaza ettiğimiz sürece altından kalkamayacağımız, gerçekleştiremeyeğimiz hiçbir proje yoktur.

Oto Kasaba inşaa edilecek. Buna kimse- nin şüphesi olmasın. Bizler şimdiden, daha sonraki süreci planlamış bulunuyoruz. Oto Kasaba’nın inşasının ardından, yine birlikte hareket edip, şehirde kalan ve bizim ekmeğimizi baltalayanlarla mücadele etmemiz gerekecek” şeklinde konuştu.



Yoğun katılımın gerçekleştiği toplantıda birlik, beraberlik vurgusu yapıldı

Oto Kasaba İçin İnşaat Zamanı

Oto Kasaba Projesi'nin alt yapısının tamamlanmış olduğunu belirten, DKY İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Ali Dumankaya, "Yer noktasında netleşip projemizin onaylanması ile 2015 yılı içerisinde inşaat için kazmayı vurmayı hedefliyoruz. İnşaata başladıktan 18 ay sonra da işi tamamlamış olacağız" diyor.

İBRAHİM DUMANKAYA

HOLDİNG 53 yılı aşkındır inşaat ve otomotiv sektöründe hizmet veren bir Türkiye markası.

Bugüne kadar, altına imza attığı yüzlerce projeyi en iyi şekilde tamamlayarak kamu oyunun haklı güvenini kazanmış güçlü bir kuruluş.

Bu sayımızda, oto galericilerinin, hayata geçmesini sabırsızlıkla bekledikleri Oto Kasaba Projesi'nin yapıcı firması olan DKY İnşaat'ın Yönetim Kurulu Başkanı **Ali Dumankaya**'yı bir kez daha konuk ediyor ve son durum değerlendirmesi yapıyoruz.

Oto Kasaba Projesi şu an ne aşamada? Olumsuz birtakım gelişmeler söz konusu olursa bir B planınız var mı?

BU BİR SOSYAL SORUMLULUK PROJESİ

Öncelikle şunu belirtmek isterim: Oto Kasaba Projesi bir ihtiyaçtan doğdu. Bakanlık tarafından yayımlanan kanun hükmündeki kararname ile oto galerileri şehir dışına çıkmak zorunda. Şehir dışına çıkarken de galericiler işlerini devam ettirebilmek, iş kaybına uğramamak için; bir araya gelme, birlikte olmanın üreteceği sinerji ile müspet bir pozisyon almak durumundalar. Biz, Oto Kasaba Projesi'ni hayata geçirmekle, söz konusu ihtiyacı karşılamış olacağız. Bu, temelde bir sosyal sorumluluk projesidir.

DERNEK İLE BİRLİKTE HAREKET EDİYORUZ

Şu an tüm alt yapısını hazırlamış olduğumuz projemiz Büyükşehir Belediyesi'nde imzada bekliyor. Oto Kasaba Projesi'nin

hayata geçirilmesi noktasında, İstanbul Anadolu Yakası Oto Galerici Derneği ile her aşamada birlikte hareket ediyoruz.

B VE C PLANLARIMIZ VAR

Bu arada bir B hatta C planımız elbette var. Hem de çok daha iyi konumda... Aslında, aynı interland üzerinde olduktan sonra; projenin Pendik'te, Kartal'da, Tuzla'da, Maltepe'de ya da başka bir ilçede hayat bulmasının bir farkı yok. Sonuçta Anadolu yakasındaki galerici esnafına hitap edebilecek, ihtiyacı karşılayacak, işlevselliği olan bir projeyi hayata geçireceğiz.

Şunu da belirtmek gerekir ki, İstanbul Anadolu yakasında yer alacak Oto Kasaba; hava, kara, deniz, metro, hızlı tren, üçüncü köprü alternatifleri ile hem galerici esnafı hem de vatandaş açısından ulaşılabilir bir noktada bulunacak.

PROJEMİZ KESİNLİKLE GERÇEKLEŞTİRİLECEK

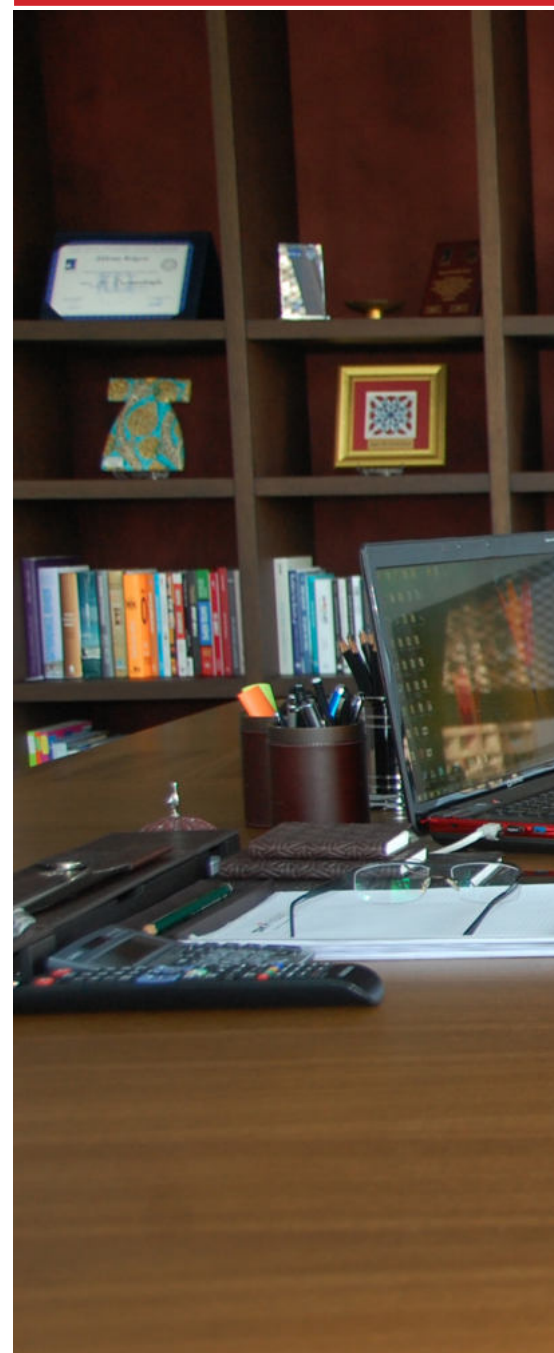
Biz gerek DKY İnşaat, gerekse Oto Galerici Derneği olarak bu projeye gönül verdik, baş koyduk.

Bugüne kadar, başladığımız hiçbir işi yarım bırakmadığımız gibi, bu işi de alnımızın akı ile tamamlayarak galerici esnafımız ve vatandaşlarımızın yüzlerini güldüreceğiz. Bundan hiç kimsenin en ufak bir şüphesi olmasın.

Oto Kasaba inşaatına ne zaman başlamayı ve ne kadar sürede tamamlamayı hedefliyorsunuz?

KAZMAYI BU YIL VURACAĞIZ

Projemizin alt yapısının tamamlanmış olduğunu ifade etmiştim. Yer noktasında



netleştığımızda, projemizin onaylanması ile 2015 yılı içerisinde inşaat için kazmayı vurmayı hedefliyoruz. İnşaata başladıktan 18 ay sonra da işi tamamlamış olacağız.

Oto Kasaba'nın özellikleri ve diğer benzer projelerden farklılıkları neler?

AVRUPA'NIN EN BÜYÜĞÜ OLACAK

Biz, işe başlarken de büyük düşündük. Türkiye'ye hizmet verebilecek kapasitede ve nitelikte örnek bir proje hazırladık. Otomobil pazarının kalbinin burada atmasını istiyoruz. Projelendirdiğimiz Oto Kasaba, dün-

yadaki tüm örnekleri incelendikten, mevcut galerici esnaflarımızın görüş ve düşünceleri değerlendirildikten sonra, konunun uzmanları tarafından hazırlandı. Genişlemeye ve gelişmeye elverişli olan projemiz, ilgili bürokratlarımızın uyarı ve tavsiyeleri ile de revize edilerek son duruma getirildi.

OTO KASABA İŞLEVSEL OLACAK

Şu an mevcut birçok galerici sitesi, aslında bu işin doğasına uygun tarzda inşa edilmiş değil. Çok katlı oto sitelerinin tutmadığını, galerici esnafının bu tip yerlerde, arzu ettiği verimi alamadığını da biliyoruz. Bunun için, biz projemizi 'yatay yayılma' esasına göre dizayn ettik.

Oto Kasaba, Avrupa'nın en büyük, en işlevsel oto galerisi niteliğindedir. Aynı anda ve bir arada 15 bine yakın otomobilin bulunacağı kasabamızda, galerici esnafı araçlarını rahatlıkla sergileme imkanı bulabilirken, müşterilerimiz de gerçek bir kasabada dolaşır havasında, düz ayak yürüyerek işlerini görebilecekler.

Bununla birlikte; kasaba içinde, yürüyen merdivenlerle, asansörlerle, herkesi ve her şeyi birbirine bağlayan bir ağ oluşturulmuş vaziyette.





Yaşanılabilir Bir An Lezzeti Unutulmayan Hep Hatırlanan

Tuzla'nın en güzel sahilinde konumlanan Beyzade İstanbul ve deniz tutkunlarına ev sahipliği yapıyor. Menüsünde en seçkin ve yöresel lezzetleri bir araya getirerek damaklarda iz bırakan sürükleyici lezzetlerini sunan Beyzade mevsimine göre değişen menüsüyle yılın tüm aylarında yeşilin ve mavinin bulunduğu geniş bahçesinde kış aylarında ise muhteşem deniz manzarası ile kapalı salonunda Tuzla'nın bütün güzelliklerini sofralara taşıyor. Geniş kapalı ve açık alanlara sahip, tuzla marina'ya karşı restaurant'da güneydoğu anadolu bölgesine ait yöresel yemekler ve kebaplar ağırlıklı.

Beyzade yöresel lezzetlerin yanı sıra muhteşem manzarası ile hafta boyunca birbirinden lezzetli serpm kahvaltısı pazar günlerine özel 150 çeşit açık büfe kahvaltısıyla evinizdeki huzuru sofranıza taşıyor. Sizler yemeklerinizi yerken, özel olarak dizayn edilen ve uzman eğiticilerin yer aldığı çocuk oyun odasında çocuklarınız da hoşça vakit geçiriyor. Ayrıca düğün, nikah, nişan, mezuniyet, doğum günü, kurumsal toplantı ve tüm özel organizasyonlarınız için muhteşem deniz manzarası ve

deneyimli kadrosu ile özel salonlarında, doğayla baş başa, şehrin gürültüsünden uzak temiz havası ve yeşille mavinin her tonunu barındıran tabiatı ile siz ve konuklarınızın hiç unutamayacakları bir ortamda hayalinizi gerçekleştiriyor. Beyzade Restaurant Mart ayında hizmete girmesi planlanan Tuzla Marina'nın tam ortasında yer almaktadır.



 verandaTUZLA®

Cami Mah. Balıkçılar Sok. No: 14 Tuzla / İST. Tel: 0216 446 00 01 - 02
www.beyzade.com - info@beyzade.com

 facebook.com/TuzlaBeyzade  twitter.com/tuzlabeyzade  instagram.com/tuzlabeyzade

Oto Kasaba Projesi'nde, **İbrahim Dumankaya Holding Kuruluşu olan DKY İnşaat**'ın imzasının bulunması; güven ve imaj açısından da artı bir değer oluşturuyor.

Oto Kasaba'dan yer edinmek için, Anadolu yakasından olduğu kadar, Avrupa yakasından ve Türkiye'nin birçok şehrinden de talep var.

Yine birçok dünya markası firma, Oto Kasaba'da projelendirilmiş sosyal birimlerde yer almak istiyor.

Bu konuda da çok seçici davrandıklarını belirten **Ali Dumankaya**, "Şu an sadece kayıt alıyoruz. Satış yapmıyoruz. Ama taleplerden de görüyoruz ki; Oto Kasaba kelimenin tam anlamıyla cazibe merkezi ve aktif bir pazar olacak" şeklinde konuşuyor.

TİCARİ VE SOSYAL DONATILARLA BİR CAZİBE MERKEZİ

Oto Kasaba'da, açık ve kapalı sergileme alanlarına – ofislere sahip; ikinci el binek oto, hafif ve ağır ticari araç ve sıfır otomobil galerileri olmak üzere 750'ye yakın oto galerisi bulunacak. Tamamlayıcı ünitelerle birlikte, toplamda 1000'e yakın işletme bulunacak.

Dört mevsim alışverişin gerçekleştirileceği Oto Kasaba, belirttiğim üzere sadece oto galerilerinden de oluşmayacak.

Konsepte uygun olarak, banka, sigortacı, muamele işlemleri yapacak birimler, servisler, oto aksesuarcuları, yedek parçacılar, oto kuaförleri, kafeler, restoranlar, esnaf lokantaları, bay – bayan kuaförler, giyim mağazası, spor ve gezi alanları, çocuk oyun parkları, ibadethane ve konsepti tamamlayıcı benzeri sosyal birimler de yer alacak.

Oto Kasaba, ticari olduğu kadar, sosyal bir yaşam alanı yani.

Vatandaşlar, otomobil bakmaya geldiklerinde; tüm işlerini aynı mekanda, gün içinde, güvenilir bir şekilde tamamlayabilecekleri gibi, aileleri ile hoş vakit geçirme imkanı da bulabilecekler.

BULUNDUĞU ÇEVREYE EKONOMİK CANLILIK GETİRECEK

Proje hayata geçtiğinde; yaklaşık 3 bin kişinin istihdam edileceği de göz önüne alınırsa, Oto Kasaba'nın, bulunduğu çevreye ve ilçenin ekonomisine de canlılık getireceğini rahatlıkla söyleyebiliriz.

Sorularımıza verdiğiniz açık, samimi, bilgilendirici cevaplardan dolayı teşekkür ediyoruz.

Projemizi her seferinde keyifle anlattığımı belirterek, ben de sizlere teşekkür ediyorum.



Oto Kasaba Projesi

Yakın gelecekte, řu sözü sıklıkla duyacağız:
“Haydi bugün Oto Kasaba’ya gidelim”



Oto Kasaba Ticari Ve Sosyal Donatılarla Cazibe Merkezi Olacak

Oto Kasaba'da, açık ve kapalı sergileme alanlarına – ofislere sahip ikinci el binek oto, hafif ve ağır ticari araç ve sıfır otomobil galerileri olmak üzere 750'ye yakın oto galerisi bulunacak.

Tamamlayıcı ünitelerle birlikte, toplamda 1000'e yakın işletme bulunacak.

Dört mevsim alışverişin gerçekleştirileceği Oto Kasaba, sadece oto galerile-

rinden de oluşmayacak.

Konsepte uygun olarak, banka, sigortacı, muamele işlemeleri yapacak birimler, servisler, oto aksesuarcılar, yedek parçacılar, oto kuaförleri, kafeler, restoranlar, esnaf lokantaları, bay – bayan kuaförler, giyim mağazası, spor ve gezi alanları, çocuk oyun parkları, ibadethane ve konsepti tamamlayıcı benzeri sosyal birimler de yer alacak.



Hem Alışveriş Hem Keyif

Oto Kasaba, ticari olduğu kadar,
sosyal bir yaşam alanı.
Vatandaşlar, otomobil bakmaya
geldiklerinde tüm işlerini aynı
mekanda, gün içinde, güvenilir bir
şekilde tamamlayabilecekleri gibi,
aileleri ile hoş vakit geçirme imkanı
da bulabilecekler





Hareket Getirecek

Proje hayata geçtiğinde;
yaklaşık 3 bin kişi
istihdam edilecek.
Oto Kasaba bulunduğu
çevreye ve ilçe ekonomisine
de canlılık getirecek.

Oto Kasaba'da Herkes Yer Var

AVRUPA'NIN en büyük, en işlevsel oto galerisi niteliğindeki Oto Kasaba 'yatay yayılma' esasına göre dizayn edildi. Aynı anda ve bir arada 15 bine yakın otomobilin bulunacağı kasabada, galerici esnafı araçlarını rahatlıkla sergileme imkanı bulabilirken, müşteriler de gerçek bir kasabada dolaşır havasında, düz ayak yürüyerek işlerini görebilecekler. Bununla birlikte; kasaba içinde yürüyen merdivenlerle, asansörlerle, herkesi ve her şeyi birbirine bağlayan bir ağ oluşturulmuş vaziyette.

BİNEK MODÜL TİP 1

Cephe: 5 Metre
Kapasite: 10 Araç
Ofis Alanı: 30 M2
Açık Alanlar: 50 M2
Bodrum Kat: 80 M2
Toplam Alan: 160 M2

BİNEK MODÜL TİP 2

Cephe: 7.5 Metre
Kapasite: 15 Araç
Ofis Alanı: 45 M2
Açık Alanlar: 82.5 M2
Bodrum Kat: 116 M2
Toplam Alan: 243 M2

BİNEK MODÜL TİP 3

Cephe: 10 Metre
Kapasite: 20 Araç
Ofis Alanı: 60 M2
Açık Alanlar: 110 M2
Bodrum Kat: 155 M2
Toplam Alan: 325 M2

HAFİF TİCARİ 1

Cephe: 5 Metre
Kapasite: 10 Araç
Ofis Alanı: 30 M2
Açık Alanlar: 55 M2
Bodrum Kat: 77.5 M2
Toplam Alan: 162 M2

HAFİF TİCARİ 2

Cephe: 7.5 Metre
Kapasite: 15 Araç
Ofis Alanı: 45 M2
Açık Alanlar: 82.5 M2
Bodrum Kat: 162.5 M2
Toplam Alan: 243 M2

HAFİF TİCARİ 3

Cephe: 10 Metre
Kapasite: 20 Araç
Ofis Alanı: 60 M2
Açık Alanlar: 110 M2
Bodrum Kat: 155 M2
Toplam Alan: 325 M2

KAMYON MODÜL 1

Ofis Alanı: 66 M2
Açık Alan: 429 M2
Toplam Alan: 495 M2

binek modül tip 3



hafif ticari tip 3



Mutluluğun Formülü: Küçük, Kırmızı, Otomatik

Kadın sürücülerin satın alacakları otomobilden beklentileri erkeklerden farklı. Mesela erkekler, öncelikle markaya karar veriyor. Çünkü seçeceği markanın kimliği olacağını düşünüyor. Sonra motor gücüne, ne kadar benzin yaktığına, fiyatına ve dayanıklılığına, en son da rengine ve iç mekânının tasarımına bakıyor. Otomobil almaya niyetlenen Türk kadınları ise öncelikle otomatik vites olup olmadığını soruyor. Küçük yani kolay park edilebilecek modelleri tercih ediyorlar. Sedan modelleri zorda kalmadıkları sürece almıyorlar. Küçük otomobil istiyorlar ama bagajlarının geniş olmasına dikkat ediyorlar. Çünkü hemen hemen her kadın sürücü için bagaj aynı zamanda gardirop demek. Arabalarında mutlaka yedek ayakkabılar ve kıyafetler bulunuyor. Onlar için arabalarının kaç beygir gücünde olduğu, markası ve motoru değil, nasıl görüldüğü, rengi, iç döşemesinin ne kadar şık olduğu ön planda. Kadınlar için otomobilin görüntüsü çok önemli. Ferah ve iç açıcı olmalı. Koyu renk otomobilleri pek beğenmiyorlar. Beyaz en gözde renkleri ama son zamanlarda mavi ve uçuk kahverengi tonları da kadınlar tarafından talep görüyor.

Son yıllarda erkek müşteriler için üretilen ve kadınsı çizgilerin hakim olduğu arabaların yanında, kadınların

beklentileri göz önüne alınarak geliştirilen otomobiller de piyasaya çıkıyor. Öyle ki, markaların bazı modelleri "kadın otomobili" olarak nam salıyor. Mesela vişne çürüğü rengineki Ford Fiesta, VW Polo, Opel Corsa, Nissan Micra... Kullanıcılarının yüzde 63'ünün erkek olmasına rağmen MINI Cooper daha çok kadın otomobili olarak biliniyor. Fakat MINI'nin modelleri arasında kadınlar en çok MINI One'ı tercih ediyor. Kadınlar MINI One'ın en çok tasarımından, erkekler ise performansı ve yol tutuşundan etkileniyorlar.

Yapılan bir araştırmaya göre kadın sürücüler de kendi içinde gruplara ayrılıyor.

İlk gruba, otomobillerini babaları alan öğrenciler ve 25 yaş altı sürücülerin oluşturduğunu görüldü. Üniversite ortamında araba kullanan bu grup, eğlenceli ve renkli modelleri tercih ediyor. En çok Nissan Micra, MINI Cooper, Audi A3, Peugeot 107 kullanıyorlar.

İkinci grup, çalışma hayatına giren ya da çocukları sebebiyle trafiğe çıkmak zorunda kalan anneler oluyor. Bu grup ise genellikle evin ikinci otomobillerini kullanıyor. Dolayısıyla daha ekonomik modelleri tercih ediyor. 'Az benzin yaksın ve otomatik vites olsun, park etmesi kolay olsun' diyorlar. VW Polo, Opel Corsa, Ford Fiesta, Citroen C3, Toyota Yaris, Honda Jazz bu grup kadının en gözde otomobilleri.

Üçüncü gruba orta seviye yönetici kadınlar oluşturuyor. Daha çok şirket otomobilleri kullandıkları için kadınların pek tercih etmediği Sedan otomobillere biniyorlar.

Dördüncü gruba ekonomik gücü yüksek kadın sürücüler oluşturuyor. SUV sınıfı (sportif amaçlı araç) araçları, özellikle jipleri tercih ediyorlar. Mercedes, Audi ve BMW X3'ü çok beğeniyorlar. İlginçtir, BMW X3'ün kullanıcılarının yüzde 50'den fazlası kadın.

Son grup ehliyeti olup da, toplu taşıma araçlarını kullanan kadın sürücüler. Bunların hayallerini süsleyen bir otomobil var: Küçük, otomatik vitesli, içi geniş ve kullanışlı, mesela çanta gözü olan kırmızı renkli bir otomobil.

Günümüzde kadınların otomobil kullanmasındaki yükselişin temel sebebi aslında ekonomik iyileşme. Bir başka sebebi de kadının iş hayatına her geçen gün daha çok girmesi. Çünkü toplu taşıma araçlarında pek çok zorlukla karşılaşan kadınların, kazandıkları parayla ilk aldıkları şey otomobil oluyor. Bazı kadınların araba sahibi olmak tutkusu öyle yüksek ki, neredeyse maaşının hepsini otomobiline yatırıyor. Taksit ve benzin masrafları maaşlarıyla neredeyse aynı!

Dilek Altunöz



YAKIT EKONOMİSİ TECH PERFORMANSI TECH YENİ PEUGEOT 308 BENZİNLİ 1.2 L 130 HP PURETECH



Edirne'den Ardahan'a **1.718 km**'lik parkurda
Sadece 1 depo yakıt tüketimi!
ŞİMDİ, BENZİNLİ TAM OTOMATİK SEÇENEĞİYLE TÜRKİYE'DE!



Yeni Peugeot 308, yeni motoruyla sınıfına fark atıyor. Motor üretiminde öncü Peugeot tarafından geliştirilen Yeni PureTech motoruyla yakıt tüketimini azaltırken performansından ödün vermiyor. Volkan Işık Akademi ve TOSFED tarafından yapılan testte, Edirne'den Ardahan'a toplam 1.718 km'yi, 100 km'de sadece 3.2 L yakıt tüketerek gitmeyi başaran Yeni Peugeot 308 1.2 L PureTech 130 hp, yetkili satıcımızda sizi bekliyor. Üstelik şimdi, benzinli tam otomatik seçeneğiyle Türkiye'de!



twitter.com/PeugeotTürkiye



facebook.com/peugeotturkiye

Yeni Peugeot 308 1.2 L Benzinli PureTech 130 hp CO₂ emisyon değeri 107 g/km'dir. İlanda kullanılan görsel Türkiye ürün gamı ile farklılık gösterebilir. Yakıt tüketim testi Edirne'den Ardahan'a olan rotada, fabrika seri üretimi ve trafik şartlarına tamamen uygun olan Peugeot 308 1.2 L Benzinli Puretech 130 hp düz vites versiyonu ile gerçekleştirilmiştir. Şehir içi ve şehirler arası trafik koşullarında gerçekleştirilen test sonucunda 3.2 L /100 km yakıt değerine ulaşılmıştır.

YENİ PEUGEOT 308

MOTION & EMOTION

DKY OTOMOTİV

E-5 Üzeri İçmeler Mahallesi Reis Sokak No: 20 34947 Tuzla / İstanbul Tel: (0216) 447 27 00

EN YENİ VE HEYECAN VERİCİ PEUGEOT MODELLERİ DKY'DE!



Beklentinizi yükselten ileri teknoloji donanımları, güçlü performansı ve göz alıcı tasarımlarıyla hayalinizdeki Peugeot'lar DKY'de! Satış ve satış sonrası hizmetlerde müşteri memnuniyetini ilk sırada tutan anlayışımızla sizi DKY'ye bekliyoruz.



Artık Yerimize Sığamaz Olduk

Dernek Başkan Yardımcısı **Hasan Zengin**, projelendirilen Oto Kasaba'nın aslında, galerici esnafı için her geçen gün daralan ekonomiye alternatif bir çözüm olduğunu söylüyor.

Kasabanın herkesi barındırabilecek özelliklere sahip olduğunu belirten **Zengin**, 'Artık yerimize sığamaz olduk. Geniş mekanlara ihtiyacımız var' diyor.

ANADOLU YAKASI Oto Galerici Derneği Başkan Yardımcısı Hasan Zengin, Maltepe'de yaklaşık 30 yıldır hafif ve ağır ticari araçların alım – satımını yapan Zengin Otomotiv'in işletmecisi. Köklü bir esnaf ve bölgesinde etkin bir isim olan Zengin, Maltepespor'da yönetici

olarak da görev yapıyor. 2. el oto galerilerinin şehir dışına taşınması, projelendirilen Oto Kasaba, galerici esnafının genel durumu ile ilgili olarak dergimize konuk ettiğimiz Zengin, bizlere oldukça samimi cevaplar vererek gündemi değerlendirdi.



Hasan Zengin değerlendirmesinde şu sözlerle yer verdi:

SOSYO EKONOMİK AÇIDAN KOLAY BİR İŞ DEĞİL

Otomobil galericilerinin şehir dışına taşınması sosyo ekonomik açıdan kolay bir iş değil. Anadolu yakasında sadece Maltepe’de 250’ye yakın galeri var. Bu galerileri işleten insanlar hayatlarını da işyerlerinin yakınlarında kurmuş bulunuyorlar. Çocukların okulları, eş – dost – iş ilişkileri yıllardır belirlenmiş bir düzen içerisinde sürüyor. Öte yandan müşterilerimizin de bulunduğumuz işyerlerine ayak alışkanlıkları var.

ALIŞKANLIKLARI DEĞİŞTİRMEK ZOR OLACAK

Birdenbire, 30 – 40 km uzaklıkta yeni bir mekana taşınmak öyle kolay olmayacak elbet.

Galericiler açısından sosyal ve ekonomik bir travma yaşanacağını ön görmek zor değil.

Ama yapacak bir şey yok. Alınan karara uymak zorundayız.

Toplum, ekonomik ve sosyal düzen de durduğu yerde durmuyor. Her geçen gün bir yenilik ve değişim yaşanıyor. Bizler de galerici esnafı olarak bu değişime ayak uydurabilmeliyiz.

Örneğin biz hafif ve ağır ticari araçlar satıyoruz. Geniş mekanlara ihtiyacımız var. Artık yerimize sığamıyoruz. Binaların altında, orada burada dağınık haldeyiz ve bu göz ardı edilemeyecek bir problem.

OTO KASABA ZATEN BİR İHTİYAÇTI

Kurulacak Oto Kasabası’nda geniş ve düzenli alanlar mevcut. Bu zaten bir ihtiyaçtı. Dağınıklıktan kurtulup bir araya geldiğimizde, cazip bir pazar oluşturacağımıza, mevcut ekonomik daralmayı da lehimize çevireceğimize inanıyorum. Kapalıçarşı, Kuyumcular Çarşısı, Mobilyacılar Sitesi nasıl ekstra iş yapıyorsa, durum bizim için de aynı olacak. Devlet politikalarının da bu yönde olduğu görülüyor. Bakın artık dağınık tüm adliyeler dahi bir araya getirilip adliye sarayları oluşturuluyor. İyi de oluyor kanaatindeyim.

Bugünkü aşamada galerici esnafının en ciddi sıkıntısı belirsizliktir. Herkes önünü

görmek, hayatını – ticaretini ona göre planlamak istiyor.

O yüzden Oto Kasaba’nın bir an evvel hayata geçmesi için yoğun caba sarf ediyoruz.

Buradan şunu tekrar etmek istiyorum: Oto Kasaba herkesi barındırabilecek kapasitede projelendirildi. Alanımız genişlemeye de müsait. Ve eğer talep olursa ikinci projeyi de pekala hayata geçirebiliriz...”

Toplum, ekonomik ve sosyal düzen de durduğu yerde durmuyor. Her geçen gün bir yenilik ve değişim yaşanıyor. Bizler de galerici esnafı olarak bu değişime ayak uydurabilmeliyiz.



Bizim İşimizde Risk Maksimum Düzeyde

Dikkat ederseniz; birçok galericinin özel güvenlik elemanı, gece bekçisi, kamera, alarm sistemleri mevcuttur. Yüklü sigorta primleri öderler. Neden? Risk büyüktür de ondan. Siz, hiç gece bekçisi, özel güvenlik elemanı, kamera ve alarm sistemi bulunduran bir terzi düşünebilir misiniz?

FARUK UĞUR, dernek yönetim kurulu üyesi. Üsküdar'da Gölova Otomotiv Şirketi'nin işletmecisi. Aynı zamanda politik bir kimlik de taşıyor. 2001 seçimlerinde 1. Bölge'den AK Parti Milletvekili Adayı olmuş.

Galerici olarak 23 yılını doldurmuş olan **Uğur**, mesleki mevzuata hakim olduğu kadar, ülke ve dünya meseleleri ile de yakından ilgili bir isim yani.

Kendisi ile görüşmemiz, oto galericiliğine dair oldu. Ondan, bu mesleğin, doğasında taşıdığı risklerle ilgili görüş almak ve kamuoyunu bu yönde bilgilendirmek istedik.

Değindiğimiz üzere, politik bir edebe de sahip **Faruk Uğur**, "Bu söyleşi vatana, millete, devlete, galerici esnafına ve vatandaşlarımıza hayırlı olsun" diye başladı sözlerine. Sonra, söyleşi konumuz olan 'risk faktörüne' esaslı bir tırnak açtı.



Evinin çatısından düşen Nasrettin Hoca'nın, etrafında birikerek, doktor çağırın, doktor çağırın diye bağışanlara dönüp; bana doktor değil, damdan düşen birini bulun. Benim halimden en iyi o anlar dediği fıkrayı bilirsiniz. İşte **Faruk Uğur** bu noktada; tabiri caizse hem damdan düşen biri, hem de doktor özellikleri taşıyor. Uzun meslek hayatı boyunca bir çok sıkıntılı olayla karşı karşıya kaldığı gibi, bilgi ve tecrübesine her daim başvurula-bilecek bir uzman. Dolayısı ile, sözü ona bırakıyoruz. Bizim bundan sonraki işlevimiz, sadece onun cümlelerini kağıda aktarmak.

OTO GALERİCİLİĞİ 'KEBAP' BİR İŞ DEĞİL

Oto galericiliğinin, birinin arabasını öte-kine satarak, sıkıntısız zahmetsiz kolay para kazanılan bir iş olduğunu düşünenler yanılırlar. Galerıcilik öyle 'kebab' bir iş değil.

Bu sektörde esnaf olabilmek için önce-likle, ciddi bir sermaye gerekir. Bugün galerilerde, satışını üzerimize aldığımız en düşük fiyatlı arabalar 25 – 30 bin TL'den başlıyor. Fiyatı 150 – 200 bin TL'ye hatta çok daha fazlasına çıkan otomobiller de mevcut.

Bir galeride 30 – 40 - 50 – 100 araç ser-gilendiğini düşünecek olursanız, gereken sermayenin boyutunu siz hesap edin. Dükkan kirası, çalışanların maaş ve sigortaları, faturalar, vergiler ve diğer genel sabit giderlerle birlikte en küçük bir oto galerisinin dahi aylık ortalama giderinin 25 bin TL'den başladığını da hemen belirteyim.

Galericilik işinde kar marjları da eskisi gibi yüksek değil. Öyle, tutturabildiği-nize fiyat vermek gibi bir durum da; re-kabetin yaşandığı, herkesin her şeyden haberdar olduğu, her bilgiye rahatlıkla ulaşılabilen iletişim ve teknoloji çağın-da mümkün de değil zaten.

Bu işi yapabilmek için, işinizi sevmeniz ve meslek olarak algılamanız şart. Biz-ler bu meslekten kopmadıysak, işimizi sevdiğimizdendir.

RİSK MAKSİMUM DÜZEYDE

Oto galericiliği, risk oranı yüksek bir meslek.

Öncelikle, araçlarımızı geceleri açık alanda bırakmak zorunda kalıyoruz. Terör, sokak hareketleri dolayısıyla bu araçların hasar görmesi, çalınması, yan-gına maruz kalması kolaylıkla mümkün. Örneğin, Göztepe Merdivenköy'de galericilik yaparken, kapımın önünden iki aracım çalındı.

Yine bir gece, kontrolünü kaybeden

bir araç, galerimizin bahçesine dalarak, sergilediğimiz otomobillere ciddi zararlar verdi.

Dikkat ederseniz; birçok galericinin, özel güvenlik elemanı, gece bekçisi, kamera ve alarm sistemleri mevcuttur. Yüklü sigorta primleri öderler. Neden? Risk büyüktür de ondan. Siz, hiç gece bekçisi, özel güvenlik elemanı, kamera ve alarm sistemi bulunduran bir terzi düşünebilir misiniz?

Tekrar kendi firmamızdan örnek verecek olursam; kapımızın önünde yaklaşık 2 milyon dolarlık araç, yani sermaye yatıyor. Bunu korumak, kollamak ve mümkün olduğu kadar güvence altına almak zorundayız.

EKONOMİK DALGALANMALAR GALERİCİNİN KORKULU RÜYASI

Diğer taraftan, ülke ekonomisindeki en küçük dalgalanma dahi, sizin yıllarca biriktirdiğiniz, sermayenize kattığınız karı bir anda sıfırlayabilir, iflasınıza yol açabilir.

Sizlere yakın zamanda yaşadığımız reel bir örneği aktarayım. Geçtiğimiz yıl 20 Aralık'ta dolar 2 bin 120 TL idi. 23 Aralık'ta 2 bin 320 TL'ye çıkıverdi. Bu dalgalanmadan şirket olarak zararımız, daha rahat algılsın diye söylüyorum, eski para ile 500 milyar civarında oldu. Benim gibi galericilik yapan birçok arka-daşım da, bu dönemde çeşitli oranlarda

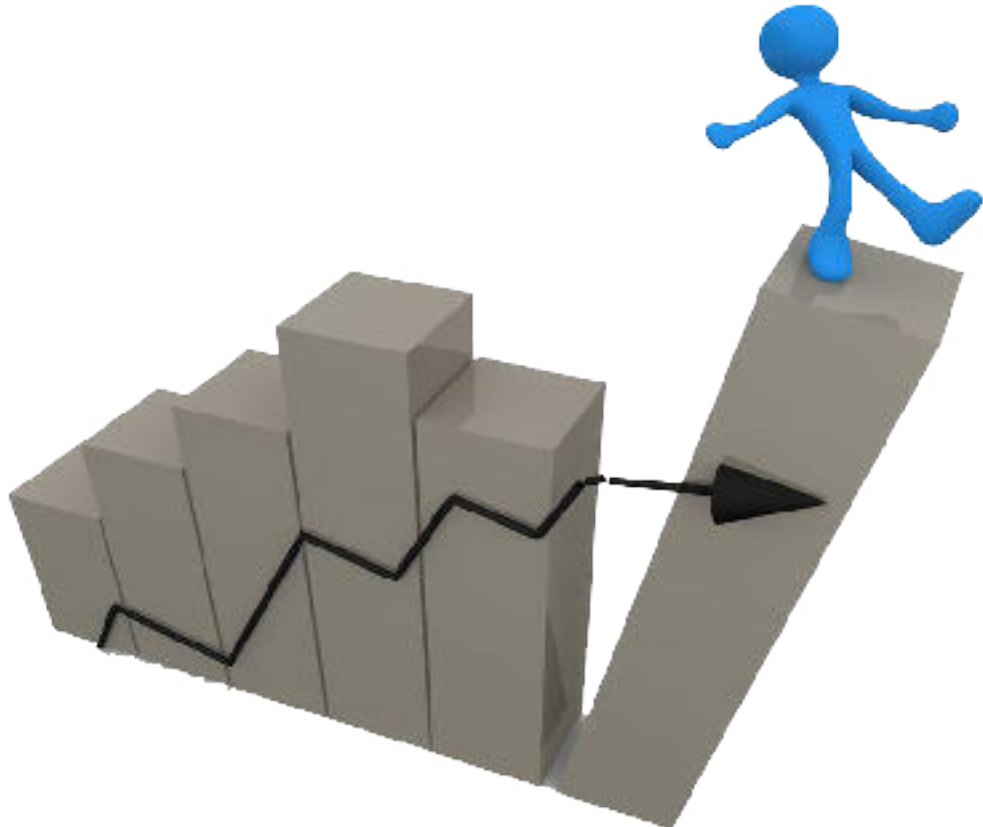
zarara uğradı.

Şimdi soruyorum. Başka kaç sektörde böyle bir risk söz konusudur. Bu riske kimler katlanabilir.

SEKTÖRDE KURUMSALLAŞMAK ŞART

Bizler oto galericileri olarak bu mesleğin geleceğini düşünmek zorundayız. Oto galericiliğinin daha güvenli, sürekliliği olan, düzeyli, keyifli bir meslek olma-sı, risklerin minimuma indirilmesi için kurumsallaşmalı, profesyonel bir yapı kurmalıyız. Nihayetinde bu meslek, birçoğumuzun gelecekte çocuklarına bırakacağı miras ve onların da geleceği olacaktır.

Anadolu Yakası Oto Galerici Derneği olarak, hayata geçirmeye çalıştığımız Oto Kasaba Projesi, işte tam da bu an-lamda etkili rol oynayacak.



Geleceğin Otomobilleri

Dev otomotiv ve teknoloji firmalarının ‘otonom’ yani sürücüsüz otomobillere yönelik çalışmaları tüm hızıyla sürerken, bu tip otomobilleri çok yakın zamanda yollarda göreceğimiz gerçeğine de artık yavaş yavaş alışmamız gerekiyor



OTOMOTİVİN gelecekteki en önemli atılımlarından biri olacak otonom (sürücüsüz) araçlara yönelik hazırlıklar tüm hızıyla sürerken, bu araçların piyasaya hazır olması adına her geçen gün yeni gelişmeler oluyor.

GM, Ford, Mercedes-Benz ve VW gibi otomobil üreticilerinin yanı sıra Google gibi teknoloji devlerinin de önemli bir parçası olduğu bu atılım yakın gelecekte sürücüsüz araçların yollara çıkmasına imkan tanıyacak. Araçlar kendi başlarına yol alabilecek.

Tasarladığı birbirinden ilginç konseptlerle otomotiv dünyasının dikkatini çeken İsviçre merkezli tasarım grubu Rinspeed, 2014 Cenevre fuarı için hazırladığı yeni tasarımıyla ‘otonom’ alanını bir ileri safhaya taşımış.

Xchange ismi verilen konsept araçta uçakların bussiness class rahatlığını aratmayacak koltuklardan tutun tam donanımlı bir medya merkezi görevi gören çevre birimi donanımlarına kadar her detay düşünülmüş.

Yolcuların araç içinde okumak, müzik dinlemek, internette sörf yapmak, film izlemek ve hatta uyumak gibi bir çok gündelik aktiviteyi gerçekleştirmelerine olanak tanıyan Xchange isimli otonom aracı teknolojinin yanı sıra bireysel ulaşımı tren, uçak ve otobüs gibi konforlu toplu seyahat araçları seviyesine çıkarıyor.

İsviçreli firmaya göre bu sayade araç yol boyunca rahat ve tam donanımlı mobil bir iş istasyonuna dönüşüyor. İstenildiğinde şoförün kontrole geçebilmesi için direksiyonun ortadan kaldırılmadığı kabin

Geleceğin Otomobillerini İfade Eden Slogan: **Uçmak Bile Bu Kadar İyi Değil**



tasarımında direksiyon simidi şöföre daha geniş bir çalışma alanı yaratabilmek için ortada konumlandırılmış. Rinspeed yine yolcu uçaklarından esinlenilerek geliştirilen elektronik direksiyondan o kadar emin ki aracın hem bu özel-

liğine hem de bilimkurgunun ön gördüğü gelecek tasvirinde karşılaştığımız uçan arabalara gönderme yapmak için tanıtım çalışmalarında 'uçmak bile bu kadar iyi değil' sloganı kullanılacak.



3 Milyon Euro'yu Her Gece Kapımızın Önünde Bırakıyoruz

Bağdat Caddesi ve Bostancı'da A segmentli sıfır ve ikinci el araç satışı yapan oto galericisi **Yaşar Terzi**; "Her bir galerimizde toplam değerleri 10 milyon Euro'yu bulan otomobilleri sergiliyoruz. Yine toplam değerleri yaklaşık 3 milyon Euro'yu bulan otomobillerimizi de, başında bir bekçi bulunmaksızın her gece kapımızın dışında bırakmak zorunda kalıyoruz. Hiçbir zaman rahat uyuduğumuz söylenemez. O yüzden, galericilerin hep bir arada bulunacağı Oto Kasaba'nın bir an önce hayata geçmesi için yoğun caba sarf ediyoruz. % 100 güvenli olacak bu site sayesinde uykularımız kaçmayacak" diyor.



İSTANBUL Anadolu Yakası Oto Galerici Derneği Yönetim Kurulu Üyesi, aynı zamanda Bağdat Caddesi ve Bostancı'da A segmentli sıfır ve ikinci el araçların satışını yapmakta olan oto galericisi **Yaşar Terzi**, dergimize bilgilendirici – yönlendirici birçok çarpıcı açıklamada bulundu.

ANADOLU YAKASINDA SIFIR OTOMOBİL SATAN 15 - 20 GALERİ MEVCUT

Özellikle sıfır otomobillerle ilgili görüşlerine başvurduğumuz **Terzi**, “Anadolu yakasında bayilerin dışında sıfır otomobil satışı yapan 15 – 20 kadar galeri mevcut. 2014 yılının Ocak ayı itibarı ile araç ithalatında bayiler ve galeriler bire bir ÖTV ve KDV yatırmaya başladılar. İthalat galericiler için de resmi bir statü kazandı. Vergi dairesi, gümrük, trafik tescil bürolarının birbirlerine online bağlanması sonucu; ithal araçlardan vergi kaçırmak artık ortadan kalkmış oldu. İthal araçlarımızın tamamı, bayilerde olduğu gibi garanti kapsamına alındı. Dolayısıyla yeni uygulama ile birlikte müşterilerin galericilere olan güveni de artmış bulunuyor” dedi.

MÜŞTERİ GALERİDEN SATIN ALIRKEN MADDİ AVANTAJ ELDE EDİYOR

Sıfır otomobil satan galericilerin artık bayilerle rekabet edebildiğini söyleyen **Terzi**, “Şimdi insanlar araçlarını galericiden almayı tercih ediyorlar. Çünkü alıcı, galerici ile yüz yüze sıcak temas kurabiliyor. Yakın ve samimi ilgi görüyor. Tam ve doğru bilgilendiriliyor. Satış sonrasında da bu sıcaklık – yakın ilgi sürebiliyor. Önemli bir ayrıntı da şu ki; oto galerisinden alınan sıfır bir araç (aynı tip ve model olmasına rağmen), %15 -%20 oranında daha uygun bir fiyata gelebiliyor. Serbest rekabetin olduğu piyasada, ikinci el oto galericileri büyük reklam giderleri olmadığından, kardan taviz verebiliyorlar. Bu noktada, alıcının elde ettiği avantaj küçümsenemeyecek bir rakam elbette” şeklinde konuşarak sıfır otomobil alıcılarına önemli bir ölçü – ipucu veriyor.

KAPININ ÖNÜNDE 3 MİLYON EURO VAR

Kendi firmalarında yılda yaklaşık 80 -100 sıfır araç ithal ettiklerini belirten **Yaşar Terzi**, işte tam bu noktada çarpıcı bir konuya da parmak basıyor. **Terzi**, “Fiyatları 85 bin ila 700 bin Euro arasında değişen Mercedes, BMW, Porsche, Maserati, Ferrari, Lombardini, AUDİ,

Huracan gibi dünya markası araçları bir arada sergileyerek satıyoruz. Her bir bayimizdeki bu otomobillerin toplam değerleri 10’ar milyon Euro’yu buluyor. Ve biz bu araçların bir kısmını geceleri kapımızın önünde bırakmak zorunda kalıyoruz. Başında bir bekçi dahi bulundurmadan, sokakta bıraktığımız otomobillerin değeri kimi zaman 3 milyon Euro’yu buluyor. Bu durumda geceleri rahat uyku uyumamız zor elbette. Diyebilirsiniz ki otomobilleriniz sigorta güvencesinde değil mi? Evet sigortalı. Ama hepimiz biliyoruz ki istenmeyen bir durum söz konusu olduğunda, araçlarımızın gerçek bedellerini sigorta şirketlerin den geri alabilmek pek de mümkün değil...”

KASABA GÜVENLİKLİ BİR YAPI OLACAK

İstanbul Anadolu Yakası Oto Galerici Derneği’nin hayata geçirmek için büyük caba sarf ettiği ve bu yolda ciddi aşamalar kaydettiği Oto Kasaba’nın, kısa sürede gerçekleştirilerek hizmet vermeye başlaması; Yaşar Terzi ve benzer durumdaki oto galericileri için, bu noktada bir çözüm olarak görülüyor. Bu yönde derneğin yönetim kurulu üyesi olarak bilfiil caba sarf etmekte olan **Terzi**, “Oto Kasaba A’dan Z’ye her şeyi ile planlanmış, esnaflarımız için verimli olacağı kadar, güvenlik açısından da ideal bir yapı olacak. Anlayacağınız Oto Kasaba gerçekleşmeden bize rahat uyku yok” diyor.

SIFIR ARAÇ İÇİN TAVSİYELER

Söleşimizin sonuna **Yaşar Terzi**’den, sıfır araç alacaklar için birkaç tavsiye almayı da ihmal etmiyoruz tabi ki... Kullanma amacınıza uygun araç seçin. Köklü ve güvenilir firmaları tercih edin. Firma iflas ettiğinde ya da kapandığında aracınız değer kaybetmesin. Servis ağının geniş olmasına dikkat edin.

Mutlaka fiyat araştırması yapın. Spor araçlarda İtalyanların söz sahibi olduğunu fakat Almanların her zaman 1 - 0 önde başladığını da unutmayın.





en Çok Satan

En çok tercih edilen modeller arasında ilk dört modelin 'Made in Turkey' etiketi taşıması dikkat çekiyor. Bu yılın en çok satan otomobilleri içinde 5 yerli model kendine yer buldu. Sırasıyla Fiat Linea, Renault Fluence, Toyota Corolla ve Renault Clio 2014'ün en fazla satılan otomobilleri oldu

TÜRKİYE pazarında satılan otomobillerin yüzde 74'ü ithal modellerden oluşuyor, ancak yerli üretim modeller hâlâ zirvedeki yerini koruyor. Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD) verilerine göre, Ocak-Ekim 2014 döneminde 417 bin adet otomobil satıldı.

Markalar arasında geçen yılın satış birincisi Volkswagen, binek otomobilde ve toplam pazarda 80 bin 675 adetlik satışla liderliğini korumaya devam ediyor. Volkswagen'den sonra ikinci sırada 68 bin 482 adetle Renault yer alırken, Renault'yu 61 bin 203 adetle Fiat takip ediyor. Dördüncü sırada 58 bin 236 adetle Ford, beşinci sırada ise 33 bin 659 adetle Hyundai var.

LINEA BİRİNCİ, FLUENCE İKİNCİ, COROLLA ÜÇÜNCÜ

Model sıralamasında ise en çok satılan ilk dört modelin 'Made in Turkey' etiketi taşıması dikkat çekiyor. Ocak-Ekim döneminde Tofaş'ın Bursa fabrikasında ürettiği Fiat Linea 22 bin 947 adetlik satışla birinci durumda. Linea'nın hemen arkasında yine Bursa'da Oyak Renault'nun ürettiği Renault Fluence var. 10 ayda 21 bin 856 adet Fluence satıldı. Bir diğer yerli üretim Toyota Corolla satış sıralamasında 15 bin 588 adetle üçüncü sırayı aldı. Bursa üretimi Renault Clio ise 15 bin 486 adetle dördüncü sırayı kaptı.

RENAULT VE VW DAMGA VURDU

2014 yılında İlk 9 ayın üçüncüsü

Volkswagen'in B segmentindeki iddialı temsilcisi Polo ise 10. ayın sonunda 13 bin 834 adetle beşinci oldu. 9. sırayı alan Hyundai i20 Troy da yerli modellerden biri olarak ilk 10'da yer aldı. İlk 10'daki modeller arasında Renault ve Volkswagen 3'er modelinin yer alması dikkat çekiyor.





'Türk Malı' Otomobiller

Otomobil Satışında Tercih Alman Markaları



TÜRKİYE'DE 2014 yılı ocak ile kasım ayları arasında satılan her 3 otomobilden birinde tüketici Alman markalarını tercih etti.

2014'ün ilk 11 ayında 125 bin 260'ı yerli, 352 bin 17'si ithal 477 bin 277 otomobil satıldı. Tüketiciler, satılan 477 bin 277 otomobilin 157 bin 541'inde (yüzde 33) Alman markalarını tercih etti.

Satılan Alman marka otomobiller incelendiğinde ise Volkswagen 71 bin 464 satış rakamı ile hem satılan bütün, hem de Alman markaları arasında birinci sırada yer aldı. Alman markaları arasında Opel 30 bin 837 adet ile ikinci sırada yer alırken, Opel'i satış rakamlarına göre şu markalar takip etti: "BMW 21 bin 959, Mercedes 18 bin 554, Audi 14 bin 191, Porsche 469 ve Smart 67."

Alman otomobillerinin en yakın rakibi ise 105 bin 255 satış rakamıyla uzak doğu ve 96 bin 328 adetle Fransız marka araçlar oldu.

İthal Araç Satışı Yerliyi İkiye Katladı

TÜRKİYE'DE, 2014 yılının 11 ayında 620 bin 692 adet olarak gerçekleşen otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarının sadece 200 bin 483'ü yerli üretimden karşılanırken ithal araçların satışı 420 bin 209'u buldu. Ocak-kasım döneminde 477 bin 277 adet olan otomobil pazarında, ithal otomobillerin satışı (352 bin 17), yerlilerin (125 bin 260) üç katına yaklaşıırken sadece hafif ticari araçlarda yerli araçların satışı ithalleri solladı.

ZENGİNLERİN YENİ OYUNCAĞI: Panamera Turbo S Executive

ALMAN markanın satış rakamlarının artmasında önemli bir kilometre taşı olan Panamera'nın yalnızca 100 adet üretilen Exclusive Serisi, satışa çık-

tığı andan itibaren 48 saat içerisinde tükendi. Bu özel otomobilin fiyatı ise 250.000 Euro civarında.



Galericiler Hep Güzel Arabalara Binerler

Tunç Batıgün, “Galericiler sanıldığığının aksine; kendilerini sürekli yenileyen ve geliştiren, eğitilmiş – vizyon sahibi insanlardır. Bizler, ekonomik ve sosyal hayatın en aktif, en renkli bireyleriyiz” diyor.

BU SAYIMIZDA, ‘Galerici kimdir. Bunlar nasıl insanlardır. Ne yerler, ne içerler, ne yaparlar?’ konusunu işleyen bir haber hazırlamayı planlamıştık.

Tabi bu konuda okurlarımıza sağlıklı, doğru, güvenilir bilgi verebilmek için; işin kaynağından – meslekten biri ile görüşmemiz gerekiyordu. Birlikte çalıştığımız dostlarımız bize onun adını verdiler:

“**Tunç**, aramızdaki entelektüel arkadaşlarımızdan biridir. Onunla

görüşmenizi tavsiye ederiz” dediler. Biz de öyle yaptık.

Tunç Batıgün, Anadolu Yakası Oto Galerici Derneği’nin yönetim kurulu üyesi. Aynı zaman da Merdivenköy temsilcisi. Göztepe’de faaliyet gösteren Batıgün Tutku Otomotiv’in de işletmecisi.

Hazırlıklarımızı tamamlayıp şirketi ziyarete gittiğimizde, bizi güler yüzü ile **Tunç** Bey karşıladı. Sıcak bir karşılamaydı ve doğrusu hem güne, hem de işe başlarken kendimizi iyi

hissettik.

Sohbet başladığında 47 yaşında olduğunu – daha genç görünmesine rağmen - ve 22 yıldır bu sektörde olduğunu da öğrenince ‘işte tam aradığımız örnek’ diye düşündük. Görüşmemizin sonunda da, böyle düşünmekte haklı olduğumuzu teyit etmiş olduk.



İşte, ‘insan’ yönüyle galerici esnafını size, bir galericinin, Tunç’un anlattıkları ile aktarıyoruz.

GALERİCİLİK KÖKLÜ BİR MESLEK

“Galericilik genellikle babadan kalma bir meslektir. Köklüdür yani. Bugün piyasadaki galericilerin bir çoğu meslekte çekirdekten yetişmişlerdir. Ve bu işi uzun yıllardır yapmaktadırlar. Örneğin ben 22 yıldır sektördeyim. Oto galericiliğini 30 – 35 hatta 50 yıldır sürdüren arkadaşlarımız var”

ESKİ İMAJ SİLİNDİ

“Galericilerin ağırlıkla; cahil, kaba, güvenilmez olmayan, mafyavari kimselerden teşekkül ettiğine dair imaj artık çok gerilerde kaldı. Bugün sektörde, eskiye nazaran çok daha düzgün insanlar mevcut. Ve hizmet kalitesi de artmış bulunuyor. Zaten işimizin doğasından dolayı, küçük hesaplar yapan, kısa gün karı düşünen, işini doğru dürüst yapmayan, çevresine güven veremeyen insanlar, sektörde uzun zaman ayakta kalamazlar. Bugünün galericisi kesinlikle güvenilir, vizyon sahibi insandır. Meslek erbabı, danışmandır. Konunun dışına çıkmış olur muyum bilemiyorum ama, örneğin bir otomobil satın alacağınızda, gidin bir galericiye; ne kadar bütçeniz olduğunu, satın alacağınız arabayı hangi işte kullanmak istediğinizi, günde tahmini kaç kilometre yapabileceğinizi söyleyin; o size, sizin için ideal otomobili, en doğrusu ile önerir. Çünkü bir galerici ile karşı karşıyaysanız, öncelikle farkında olmanız gereken şey; konu ile ilgili bir uzmanla karşı karşıya olduğunuzdur.

ARAMIZDA BİRÇOK ÜNİVERSİTE MEZUNU VAR

Bununla birlikte, galericiler eğitilmiş, aydın insanlardır. Meslekte bir çok lise, üniversite ve yüksekokul mezunu var. Bu durum gelecekte daha da üst düzeye çıkacaktır. Örneğin ben lise mezunuyum. Oğullarım ise üniversite mezunu olacaklar. İlerde bu mesleği benden devir alırlarsa, üniversiteli galericilerin oranını da artırmış olacaklar. Bugün birçok galerici için de durum böyle”

İŞİMİZ STRESLİ AMA BİZ SAKİN VE GÜLER YÜZLÜ OLMAK ZORUNDAYIZ

“Galericilik Türkiye’deki stresli işlerden biri. Dolayısıyla galerici esnafı da mesai saatleri içinde ve dışında bundan etkileniyor. Ama karşımızdaki insanlara müşteri olsun olmasın hiçbir olumsuzluğu yansıtmamak zorundayız. Öyle de yapıyoruz ve bu bizi olgunlaştırıyor”

SABAH 09.00 AKŞAM 18.00

“Galericilerin mesaisi genellikle sabah 09.00’da başlar, akşam 18.00’da biter. İşlemlerimiz noter bağlantılı olduğu için, noterlerin 17.00’da kapanmasıyla birlikte aslında bizim aktivitemizde sona erer. Pazar günleri ise tatil günümüzdür”

GALERİCİ SOSYAL İNSANDIR

“Öncelikle şunu belirtiyim: Galerici hep güzel arabalara biner. Çünkü bu işten anlar, otomobile tutkudur ve ekonomik olarak da iyi durumdadır. Buradan hareketle de şunları söyleyebilirim. Ekonomisi yeterli, serbest zamanı bulunan galerici; hem ekonomik hem de sosyal hayatın renkli – aktif bir simasıdır. Şık giyinir. Alışveriş yapar, seyahat eder, eğlenir, sosyal ve kültürel etkinliklere katılır, kendini sürekli geliştirir.

BEN ŞAHSEN SOSYAL BİR İNSANIM

Ben şahsen sosyal bir insanım. Gezmeyi, tatil yapmayı severim. Her yıl yurtiçi ve yurtdışı seyahatlerim olur. Örneğin geçtiğimiz yıl hem gezmek hem de mesleki vizyon açısından İngiltere’de açılan bir galeri fuarına katıldım. Tiyatroya, sinemaya gitmekten, kitap okumaktan hoşlanırım. Vizyondaki tüm önemli filmleri seyretmişimdir. Tuttuğum takımın maçlarını mutlaka statta izlerim. Her yıl kombine bilet alırım.

ÖNEMLİ GÖREVLERDE BULUNAN

ARKADAŞLARIMIZ VAR

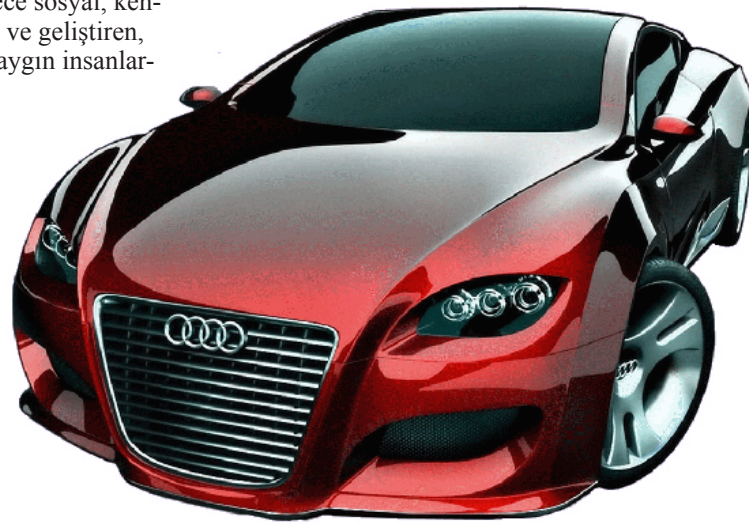
Yaşam şekli kişiye göre değişiyor elbette. Bu anlamda benden çok daha renkli, aktif birçok galerici arkadaşım var. Kayak ya da yamaç paraşütü yapan, dalgıçlığa merak saran, tekne ile günlerce denizde kalan, satranca, biniciliğe, ava ilgi duyan, sivil toplum örgütlerinde, yardım kuruluşlarında çalışan, siyasi partilerde önemli görevlerde bulunan arkadaşlarımız da bulunuyor. Galerici sanıldığı kadar aksine, başta da söylediğim gibi; son derece sosyal, kendilerini sürekli yenileyen ve geliştiren, eğitilmiş, vizyon sahibi, saygın insanlardır”

İşte böyle anlatıyor **Tunç Batıgün**. Kendini ve arkadaşlarını. Keyifle, mesleği ve meslektaşları ile gurur duyarak aktarıyor dünyalarını.

Doğrusu, sohbeti ile bizi bilgilendirdiği gibi, etkiledi de. Sektöre ve bu sektörde çalışan insanlara da bakış açımızı kökünden değiştirdi.

İçeri girerken, bir ‘galerici’ ile buluşmuşuk. Dışarı çıkarken; kimlikli, kişilikli, dolu dolu, renkli, vizyon sahibi bir insandan ayrılıyorduk...

Bir galerici ile karşı karşıyaysanız, öncelikle farkında olmanız gereken şey; konu ile ilgili bir uzmanla karşı karşıya olduğunuzdur.



15 yıldır
otomobil
alırken
bizi tercih
edenlerin
yüzleri
hep
güldü



Her türlü lüks,
binek ve ticari
araçlarınıza
nakit alımı
yapılır

Sıfır hata ile
A'dan Z'ye
ekspertiz
yapılır

● Son model
lüks spor
arabalar

● Jipler

● Arazi araçları

● Salon tipi
araçlar

● Ticari
araçlar



1982'den Gelen Köklü Geçmiş

1982 yılında hizmete başlayan Mercanlar Otomotiv, binek ve ticari araçların yedek parça ticaretini yapmak amacıyla kurulmuştur. Otomotiv sektöründe araç sürücülerine, tamir servisleri için daha hızlı hizmet vermeyi görev bilen Mercanlar Otomotiv, toptan ve perakende yedek parça satışını yurtiçi ve yurtdışı pazarında 80 kişilik konusunda uzman personeli ile gerçekleştirmektedir. Faaliyetlerine her geçen gün daha da büyüyerek devam eden Mercanlar Otomotiv'in İstanbul başta olmak üzere Türkiye genelinde önemli merkezleri bulunmaktadır. İstanbul Topkapı'da bulunan genel merkezinin yanı sıra Türkiye'nin İstanbul başta olmak üzere çeşitli bölgelerinde yer alan Bostancı, Topkapı, Maslak, İkitelli, Bursa, Ankara ve İzmir şubeleri ile toplamda 7 lokasyonda hizmet veren Mercanlar Otomotiv, sorumluluk bilinci ve geniş dağıtım ağıyla kurulduğu tarihten itibaren çizgisini bozmadan yoluna devam etmektedir. Uzman kadrosu, zengin ürün çeşidiyle son teknolojiyi müşterilerine sunan Mercanlar Otomotiv, daima en iyisi ilkesiyle hareket etmektedir.



Yedek Parçanın PARLAYAN YILDIZI



Bostancı Oto Sanayi Sitesi E Blok No: 14 Ataşehir / İst.
E-mail: bilgi@mercanlarotomotiv.com - www.mercanlarotomotiv.com
Tel: 0216 575 76 75 - Faks:0216 572 43 06

Açık Oto Pazarları Her Şeye Açık !

Çoğu zaman ertesi gün birbirlerini göremeyecek insanların, ayaküstü gerçekleştirdikleri alışverişlerin sağlıklı – güvenilir bir alışveriş olduğunu söyleyebilmek güç

KARTAL'DA 30 yıldır galerici olarak hizmet veren Benice Otomotiv'in işletmecisi **Yakup Bıyık**, açık oto pazarları ile ilgili olarak yaptığı değerlendirmede çarpıcı bilgiler verdi.

AYAKÜSTÜ ALIŞVERİŞ SAĞLIKLI DEĞİL

Açık oto pazarlarında, hem satıcının hem de alıcının risk içinde olduğunu ifade eden **Bıyık**; "Bu pazarlara galerici esnafı da dahil olmak üzere, her yerden herkes spontane satış için geliyor.

Çoğu zaman ertesi gün birbirlerini göremeyecek insanların, ayaküstü gerçekleştirdikleri alışverişlerin, sağlıklı – güvenilir alışveriş olduğunu söyleyebilmek güç. Alıcı açısından bakıldığında; insanlar sıkışık tıkaş bir ortam ve zaman dilimi içerisinde, otomobilin sadece dış görünüşüne, aksesuarlarına bakarak, satıcının pazarlamasından etkilenerek araç alıyorlar.

ARACIN GERÇEK DURUMUNU

ARAŞTIRMAK GEREKİR

Satılan aracın iç aksamındaki problemler, motor durumu, kaportası, mekanik yorgunluğu, geçirdiği kazalar, gerçek kilometresinin kaçta olduğu vs. bu pazarlıkta çoğu zaman görülemiyor, hesap edilemiyor. Yaşanmış örnekler mevcut;

pert arabayı sıfır diye alanlar bile var. Neyi kimden aldığını bileceksin... Diğer taraftan, aracını bir an evvel satmak isteyen kişi de her türlü suistimale ya da dolandırıcılığa karşı savunmasız. Açık oto pazarlarında, her iki taraf için adeta bir kumar söz konusu. Adı üzerinde: açık oto pazarları her şeye açık" şeklinde konuşuyor.

AÇIK'TA MASRAFA ÇOK

Yakup Bıyık "Açık oto pazarlarının otomobil başına ücretlerinin yüksek olduğunu hesap edersek, pazara 7 – 8 otomobil birden götüren esnafımız; o gün eleman, benzin, yiyecek ve genel masraflarla 400 – 600 TL ekstra masrafla karşılaşılıyor. Satış yapamazsa cepten yemiş oluyor" şeklindeki tespiti ile bu işten çoğu zaman karlı çıkılmadığını hatırlatıyor.

HAKSIZ REKABET VAR

Açık oto pazarlarını değerlendirmesinde ortada haksız bir rekabetin de yaşandığına dikkat çeken **Bıyık**; "Biz galerici esnafı olarak devlete vergi, elektrik, su, telefon, doğal gaz vb fatura ücretleri ödüyoruz. Dükkan kirası, personel maaşları gibi sabit giderlerimiz mevcut. Diğer taraftan açık oto pazarları bunların hemen tamamından muaf durumda. Devlet bu konuya da bir düzenleme getirerek

yerleşik esnafı korumalıdır" önerisinde bulunuyor.

GÜVEN ŞART

Otomobil alışverişinde güven kavramının altını çizen Yakup Bıyık; "Alırken de satarken de güvenilir olabilmek bizim işimizin temelini oluşturur. Ben şahsen açık oto pazarlarında da iş yaptım. Fakat otomobil alacaklara oto galerilerini tercih etmelerini öneririm.

Galerici, bir aracı galerisinde sergilemeden önce, o aracın ekspertizini tam yaptırır. Sorunlu aracı galerisine sokmak istemez. Müşterisine tam ve doğru bilgi verir. Çünkü değişmez bir adresi vardır ve araç sattığı müşterisi ile her zaman karşı karşıya gelebilecek, diyalogunu ve alışverişini sürdürecektir.

25 YIL ÖNCE MÜŞTERİMİZDİ YİNE MÜŞTERİMİZ

Örnek verecek olursam, 25 yıl önce otomobil sattığım bir müşterim, geçen yıl galerime gelip yeni bir araç satın aldı. Aracını 3 – 5 yılda bir galerimizden temin eden yüzlerce de müşterimiz mevcut. Eğer onların güvenini bir kez suistimal etseydik, ticaretimizde böyle bir süreklilik söz konusu olamazdı" diyor.

KASABAMIZ EN BÜYÜK PAZAR OLACAK

İnsanların açık oto pazarlarına, temel olarak çok sayıda, farklı marka ve modellerdeki araçları bir arada görebilmek için gittiklerini belirten **Yakup Bıyık**, "Oto Kasaba'nın hayata geçmesi ile birlikte; insanlar aynı gerekçe ile bu mekanı tercih edeceklerdir. Üstelik kasabada alışverişler çok daha güvenli, keyifli ve karlı olacaktır" diyor.







Trafikte ceza almak kolaylaşıyor

Artık cep telefonu olan herkes trafik polisi

KARAYOLLARI Trafik Kanununda değişiklik öngören tasarıya, gönüllü vatandaşların fahri trafik müfettişi olmasına imkan verecek bir madde eklendi. Eklenecek maddeye göre,

vatandaşlar, kaldırıma park, aşırı hız, şerit ihlali, hatalı sollama ve araçtan çöp atma gibi birçok hatayı fotoğraflayıp belgeleyebilecek. Böylece ceza almak kolaylaşacak.





İSTANBUL AUTOSHOW 2015 22 - 31 MAYIS



21 Mayıs'ta basın ve VIP açılışı yapılacak olan fuar, 22-31 Mayıs 2015 tarihleri arasında ziyaretçilere açık olacak. TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi Beylikdüzü'nde gerçekleşecek, sektör temsilcilerini ve otomobil severleri aynı çatı altında buluşturacak olan fuar, hafta içi 12.00 – 21.00, hafta sonu ise 11.00 – 21.00 saatleri arasında ziyaret edilebilecek.

Başladığı günden bu yana sürekli gelişen ve büyüyen İstanbul Autoshow, bugün sadece Türkiye'nin değil Avrupa'nın en önemli otomobil fuarlarından biri. İstanbul Autoshow, 2006 yılında Uluslararası Otomotiv Üreticileri Derneği OICA tarafından Uluslararası Otomotiv Fuarları Takvimi'ne alındı ve resmi olarak dünyaca kabul gören bir fuar haline geldi. Otomotiv fuarları içinde belli bir düzeye ve kaliteye ulaşanların alındığı takvime girebilmiş olmak, Türkiye otomotiv sektörünün uluslararası alandaki prestijine de önemli katkılar sağlıyor.



TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde 22-31 Mayıs 2015 tarihlerinde düzenlenecek İstanbul Autoshow 2015 için geri sayım başladı.

ODD (Otomotiv Distribütörleri Derneği) ve TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş. işbirliği ile 22-31 Mayıs 2015 tarihleri arasında, TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi Beylikdüzü'nde düzenlenecek İstanbul Autoshow 2015 için hazırlıklar tüm hızıyla devam ediyor. Dünyanın yeni harikaları olarak tanımlanan çok sayıda marka ve son modeller, 14 salon ve toplam 120.000 metrekare kapalı alanda, otomobil severlerin beğenisine sunulacak.

Otomobilde Kimse Bu Rengi Tercih Etmiyor

2014'ÜN ilk 9 aylık dönemde trafiğe kaydı yapılan otomobillerde renk tercihi yüzde 63 gibi bir oranla beyaz oldu. En az tercih edilen renk ise turuncu.

Ocak-Eylül 2014 döneminde 264 bin 774 kişi beyaz renkli otomobili tercih ederken, otomobillerde bu tercihi yüzde 16,9'luk pay ve 71 bin 156 adetle gri, yüzde 9,4'lük pay ve 39 bin 408 adetle siyah renk takip etti. Bu dönemde, 19 bin 548 kırmızı, 10 bin 827 kahverengi, 9 bin 797 mavi, bin 946 sarı, bin 55 yeşil, 875 turuncu, 600 ise diğer renklerden otomobiller tercih edildi.

Türk insanının otomobil alırken renk tercihinde ise beyaz ilk sırada yer aldı. Yılın 9 aylık kısmında trafiğe kaydı yapılan 419 bin 986 adet otomobilin yüzde 63'ünü beyaz renkli otomobiller oluşturdu.

Trafikte Otomobil Birinci Kamyonet İkinci Sırada

TÜRKİYE İstatistik Kurumu verilerinden derlenen bilgiye göre, 2014 eylül ayı sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı araç sayısı, 18 milyon 616 bin 82'yi buldu.

Taşıtların yüzde 51,1'ini otomobil, yüzde 16,3'ünü kamyonet, yüzde 15,2'sini motosiklet, yüzde 8,6'sını traktör, yüzde 4,1'ini kamyon, yüzde 2,3'ünü minibüs, yüzde 1,1'ini otobüs, yüzde 0,2'sini ise özel amaçlı taşıtlar oluşturdu.

'Galerici' imajını Düzeltilmek Zorundayız

Fatih Sarihan, "Bizim sektörümüzde de, her sektörde olduğu gibi mesleğin adını karaya çıkaranlar var elbet. Ama söz konusu edilen çirkin imaj asla 'galericilik' tanımını ile örtüşebilecek bir imaj değil. Sektörümüzde yıllarını bu işe vermiş, sermaye koymuş, helal para kazanan, vergisini veren, dürüst – güvenilir ve işinin erbabı yüzlerce – binlerce insan var" diyor.



FATİH SARIHAN oto galerici derneğin yönetim kurulu üyesi olmasının dışında, Kadıköy AK Parti İlçe Başkan Vekili olarak siyasi kimlik taşıyan bir isim. Oto galerilerinin şehir dışına taşınmasının, aynı zamanda siyasi bir karar olması, çözüm noktasında da yine siyasi iradenin rolünün bulunması, Sarıhan ile söyleşimizde konuyu evirip çevirip bu noktaya getirmemize sebep teşkil etti. Dernek yönetim kurulu olarak galerici esnafının haklarını savunmak ve var olan problemleri gündeme getirerek çözmek amacı ile uzun süredir yoğun bir tempo ile çalıştıklarını ifade eden Sarıhan, dergimize şu açıklamalarda bulundu:

HAKKIMIZDAKİ ALGI YANLIŞ

“Biz çalışmalarımızda gördük ki ‘galericilik’ kavramı imaj olarak oldukça yara almış bulunuyor. Galerici; kaldırım işgali yapan, yolları ıslatan, çevre ve görüntü kirliliğine neden olan, eğitim düzeyi düşük insanların yaptığı merdiven altı bir iş gibi algılanıyor. Bununla beraber bir çok galericinin, bu isim altında arka planda tefecilik ya da benzeri farklı işler çevirdiği de düşünülüyor. Vatandaşlarımızda da galericilik hakkında benzer algılar mevcut. Bizim sektörümüzde de, her sektörde olduğu gibi mesleğin adını karaya çıkaranlar var elbet. Ama söz konusu edilen çirkin imaj asla ‘galericilik’ tanımı ile örtüşebilecek bir imaj değil.

SEKTÖRE YILLARINI VERMİŞ DÜRÜST ESNAFLAR VAR

Sektörümüzde yıllarını bu işe vermiş, sermaye koymuş, galericiliği meslek edinmiş, vergisini veren, helal para kazanan, dürüst, güvenilir ve işinin erbabı yüzlerce – binlerce insan var. Ama görülüyor ki; sektör olarak bizlerin önceliklerinden biri de ‘galerici’ imajını düzeltmek, mesleğe hak ettiği itibarı kazandırmaktır. Bugüne kadar dernek yönetimi olarak bizlerin üstlendiği misyonlardan biri de bu oldu. Görüşmeler içinde bulunduğumuz tüm siyasilere, devlet erkanına, valiye, kaymakama, belediye başkanlarına galericiliğin saygın bir meslek olduğunu, sorumluluk gerektirdiğini, gerekli düzenlemelerin yapılması halinde içimizdeki çürük elmaların da kolaylıkla ayıklanabileceğini anlattık.

MESLEĞE BİR TANIM GETİRMEK ŞART

Galericiliğin bir tanımı olmasını, yetki belgesi ile iş yapmasını, bunun için bazı temel şartların esas alınması gerektiğini ifade ettik.

Hükümetimizin bu konuda bir takım olumlu düzenlemeleri var ama henüz yeterli değil.

PROJE İLE KAMUNUN YÜKÜNÜ SIRTLANDIK

Şu an gündemimizde projelendirdiğimiz Oto Kasaba var. Bu konudaki son görüşmelerimizden biri de İstanbul Büyükşehir Belediyesi’nin konu ile ilgili biriminde oldu. Gündemi değerlendirip, projemizi anlattığımızda bize, ‘bizim yükümüzü siz almışsınız’ diyerek teşekkür edildi.

Çalışmalarımız sonucu olumlu birçok gelişme kaydetmiş durumdayız. Özellikle İstanbul Milletvekilimiz **Metin Külünk** bizlere samimiyetle yardımcı olmakta.

Yaşanan süreçte; hem siyasi platformda, hem bürokratik kanatta farkındalık oluşturmuş, kamu oyu desteğini de arkamıza almış bulunuyoruz.

Yönetim olarak, çalışmalarımız ‘günü kur-tarmak’ üzerine kurulu değil. Biz, saygın ve kazançlı çıkacağımız bir geleceği inşa etmek üzere yola çıktık. Bunu başarıyoruz da...

Bizim sektörümüzde de, her sektörde olduğu gibi mesleğin adını karaya çıkaranlar var elbet. Ama söz konusu edilen çirkin imaj asla ‘galericilik’ tanımı ile örtüşebilecek bir imaj değil.



AK Parti İstanbul Milletvekili **Metin Külünk**: **Biz Yeni Türkiye'yi İnşa Edeceğiz**

Önümüzdeki Seçimler Sadece Bir Genel Seçim Değil, Yeni Türkiye İddiasının, Yeni Anayasa Talebinin, Çözüm Sürecinin, İstikrar Ve Güvenin Oylandığı Önemli Bir Seçim Olacak



METİN KÜLÜNK AK Parti İstanbul Milletvekili ve partinin Dış İlişkiler Başkan Yardımcısı.

1960 Rize doğumlu **Külünk**, Yıldız Teknik Üniversitesi İnşaat Bölümü mezunu. Özellikle dış ticaret ve ihracat konularında uzman - bilir kişi. Marmara Üniversitesi'nde dış ticaret dersleri de veren Külünk'ün yayımlanmış 5 kitabı bulunuyor.

Aktif politikaya 2002 yılında giren **Külünk**, İstanbul İl Başkanlığı'nda üst düzey görevlerde bulunduktan sonra bu dönem milletvekili seçilerek meclise girdi.

Meclisin etkin simalarından biri olan ve İstanbul'da çok sevilen, parti içinde 'İstanbul'un abisi' yakıştırması ile tanınan **Külünk**, sivil toplum örgütleri ile de her daim iç içe olmuş bir isim.

Dergimizin röportaj konuğuna, gündeme dair yönelttiğimiz sorulara dolu dolu cevaplar aldık. İşte o röportaj:

Tayyip Erdoğan'ın Cumhurbaşkanı olmasından sonra AK Parti'de birlik, beraberlik ve uyum anlamında bir değişiklik, sorun oldu mu?

'Tayyip' figürü, İstanbul belediye başkanlığından bu yana milletin kendisinden

biri olarak gördüğü ve ismen hitap ettiği, sevgisini de şikayetini de hiç çekinmeden gösterdiği bir siyasi kişilik. Liderliği, yakın ekibinde ve kendisini tanıyan herkes tarafından kabul edilmiş inandığı ve doğru bildiğinden şaşmayan korkusuz ve güçlü bir iradeyi temsil ediyordu. Fiziki, hitabeti, samimiyeti, sahiciliği ve millet ile doğrudan direkt ilişki kurabiliyor olması, onu bir siyasi parti liderinden daha fazlası yapıyordu.

Sn. Recep Tayyip ERDOĞAN, Devlet Başkanı olunca ne değişti. Milletin desteğiyle 12 yıldır millete hizmet makamı olarak görev yaptığı Başbakanlık ve Genel Başkanlık görevlerini bugünkü Başbakanımız ve Genel Başkanımıza devretti. Ancak milletin gönlündeki liderliğini devletin başına tüm halkın ve devletin temsil edildiği bir makama taşıdı.

Recep Tayyip ERDOĞAN liderliğinde 2002'den bu yana elde edilen toplumsal dinamizm ve hizmet odaklı icraatları, artık Devlet Başkanı olarak bir orkestra gibi yönetecek.

Dolayısıyla AK Parti hareketinin büyük bir millet desteği ile ortaya koyduğu Yeni Türkiye iddiasına Devlet Başkanımızın liderliğinde ve AK Parti kadroları ile Genel Başkanı ve Başbakanımızın dinamizmiyle ilerlemeye devam edecektir.

Mevcut hükümetin bugüne kadarki önemli icraatları neler oldu?

AK Parti sayesinde kamu hizmeti kurumsallaşmış ve siyasi araç olmaktan çıkmıştır.

AK Parti sayesinde yarım kalan, yıllarca devam eden kamu yatırımı anlayışı tarih olmuştur.

AK Parti ile temel atmak değil, açılış yapmak ve hizmete açmak esas olmuştur.

AK Parti ile seçim ekonomisi ve oy kaygısıyla yapılan vaatler tarih olmuştur.

Koalisyon hükümetleri tarih olmuştur.

Ekonomik krizler ve siyasi krizler geçmişte kalmıştır.

Vesayet kurumları ve bürokratik oligarşi tarih olmuş, Millet İktidarı egemen olmuştur.

Sağlık, Sosyal Güvenlik, Eğitim, Savunma, Maliye ve Ekonomide devrim niteliğinde reformlar ve hizmetler yapılmıştır.

Enflasyon ve yüksek faiz tarih olmuş, üretim ekonomisi esas olmuştur.

İçine kapanık bir ülke tarih olmuş, bölgesel ve küresel anlamda söz söyleyen iddialı bir ülke ortaya çıkmıştır.

Paralel Yapı gibi devleti tehdit eden unsurlar, Milli Güvenlik Siyaset belgesine girmiştir.

Başörtüsü sorun olmaktan çıkmış, Devlet ile Millet barışmıştır. Normalleşme süreci başlamıştır.

Çözüm Süreci ile yeni bir döneme girilmiş ve yerel yönetimler güçlendirilmiştir. 12 yıllık dönemde yapılan hizmetler, icraatlar o kadar çok ki bir çırpıda anlatmak çok zor. Ana başlıklar ve bana göre en önemlileri bunlardır.

Bölge milletvekili olarak görev yaptığınız dönem boyunca en önemli çalışmanız ne oldu?

Seçim bölgemi ve İl Başkanlığımızca belirlenen, sorumlu olduğum ilçeyi hiç ihmal etmedim. Sokağı ihmal etmedim, çünkü sokağın sesini duymayan siyasi anlayış başarılı olamaz.

Ankara'da esnafımızın sesi olduk, Taksi

ve servis araçları hakkında verdiğimiz kanun teklifi kanunlaştı ve belediyeler yetkilendirildi. Bu konudaki yasal boşluk giderilerek esnafımızın sıkıntıları halledildi. Daha başka şimdi tek tek bahsedemeyeceğim bir çok hizmetin, faaliyetin takipçisi olduk ve katkı sunduk.

TBMM Sanayi, Ticaret, Enerji, Tabii Kaynaklar, Bilgi ve Teknoloji Komisyonu üyesi olarak komisyon çalışmalarına da katılmak suretiyle katkı sundum.

AK Parti Dış İlişkiler Başkan Yardımcılığı görevim sebebiyle yurtdışında yaşayan vatandaşlarımızın sorunlarıyla yakından ilgileniyorum. Bir ayağım Avrupa da bir ayağım Türkiye'de. Dolayısıyla Türkiye'deki ve dünyadaki gelişmeleri yakından takip ediyor ve gerekli raporlar ve çözüm önerileri ile vatandaşlarımızın sıkıntılarını gidermeye çalışıyoruz.

Önümüzde bir genel seçim var. Bu seçimle ilgili ön görüşünüz nedir?

AK Parti topluma verdiği güven ve istikrar duygusuyla girdiği bütün seçimlerden başarıyla çıkmış ve milletimizin iltifatına mazhar olmuştur. Bu iltifat ve güven AK Parti'nin ve Devlet Başkanımızın reformist karakterinin ve kendi kendini yenileme karakterinin sosyolojik karşılığıdır.

Bu millet ve bu devlet tarih boyunca iddialı olmuştur. Bizler barışın, güvenin ve huzurun adresi olmuş bir geleneğin mirasçısıyız. Türkiye tarihi mirası, bulunduğu coğrafi pozisyonu ve sorumlulukları gereği; büyük düşünmek ve büyük devlet olma reflekslerini işletmek zorundadır. Önümüzdeki seçimler sadece bir Genel Seçim değil, YENİ TÜRKİYE iddiasının, YENİ ANAYASA talebinin, ÇÖZÜM sürecinin, İSTİKRAR ve GÜVENİN oylandığı önemli bir seçim olacak. Bu seçim sonrası Türkiye normalleşme sürecini tamamlayacak ve Yeni Türkiye inşası milletimizin iradesi ve desteğiyle tamamlanacak.

Bu sebeple seçime organizasyonel olarak, teşkilat olarak, motivasyon olarak hazırız. Maalesef Türkiye'de 'iddia' sahibi tek siyasi parti AK Parti'dir. Önümüzdeki seçimlerde milletimizin emanetini, milletimize teslim edeceğiz.

İstanbul Anadolu Yakası Oto Galerici Derneği'nin Oto Kasaba Projesi ile ilgili görüşünüz?

Önemli bir hizmet ve işlev gören, ticari hayatın önemli bir aktörü olan oto galericileri bugüne kadar gelişigüzel bir şe-

kilde yol almış ve günümüze ulaşmıştır. Şehir içinde, cadde ve sokaklarda bu işin yapılması, belediyeler ve sektör arasında ihtilaflara sebep olmaktadır. Ancak mademki sektör adına ortak bir akıl bu sorunların çözümü için böyle bir proje üretmiş –tabi ki bu projeye varsa öneriler ve itirazlar dile getirilebilir- ama destek olmak gerekir.

Ben bu konuda Oto Galerici Derneği yöneticilerine; sektöre daha sıhhatli, müşterisine güven verecek bir ortamın kazandırılması yönündeki gayretlerinden dolayı teşekkür ediyorum.

Umarım bu konuda hep birlikte arzu edilen sonuca doğru yol alır, en kısa sürede projenizi gerçekleştiririz.

Seçim bölgemi ve İl Başkanlığı'mızca belirlenen, sorumlu olduğum ilçeyi hiç ihmal etmedim. Sokağı ihmal etmedim, çünkü sokağın sesini duymayan siyasi anlayış başarılı olamaz.

CHP İstanbul Milletvekili Dr. Kadir Gökmen Ögüt:

Sahne Başka Perde Arkası Başka

Politikacı arkadaşlarımızla birebir görüşmelerimiz daha samimi, daha gerçekçi ve ölçülü oluyor. Olması gerektiği gibi yani. Herhangi bir meseleyi rahatlıkla tartışabiliyor ve fikir birliğine de varabiliyoruz. Ama iş sahnede sergilendiğinde durum değişiyor ne yazık ki

BU SAYIMIZDA dergimize TBMM'nin aktif isimlerinden biri olan CHP İstanbul Bölge Milletvekili **Kadir Gökmen Ögüt**'ü misafir ettik.

Gökmen Ögüt, bir dış doktoru. Son derece kibar, alçak gönüllü, pozitif bir kişilik. Her düşünceden insana da, bir doktor tavrı ile ilgili ve şefkatli. Dolayısı ile niyetimiz, ağır politik bir mevzuata dalmadan, Ankara'nın şöyle genel bir çerçevesine göz atmak ve kendisinden oto galericilerinin gündemine dair düşüncelerini almak. Pek öyle olmadı gibi.

Politika, oy kullananlar belli olsun diye kullanılan boya gibi. Parmağınızı dokundurduğunuzda, işin tam da içine girmiş olduğunuz açığa çıkıyor...

Bu yüzdendir ki; samimi bir sohbet havasında geçen röportajımız, inceden irdelenirse, ses getirecek politik ayrıntıları da içermekte.

Tabi ki, son tahlilde okurun yorumu önemli.

İşte **Kadir Gökmen Ögüt**'e sorularımız ve verdiği cevaplar.

Siz bu dönem, milletvekili seçildiniz ve meclise girdiniz. Dört yılı aşkın bir zamandır da aktif görev yapıyorsunuz. Düşündüğünüz, hedeflediğiniz şeyleri yapabildiniz mi. Yoksa hayal kırıklığına mı uğradınız. Yani ne umdunuz, ne buldunuz?

Ben uzun yıllardır politikanın içindeyim. 1992 – 1999 yılları arasında Kadıköy CHP İlçe Başkanlığı yaptım. Bu dönemde hem sağ bir partinin iktidarını, hem sol bir hükümetin koalisyonunu, hem de İstanbul Büyükşehir'de

CHP yönetimini yaşadım. İktidarı da muhalefeti de gördüm yani. Bu yüzden meclise girerken 'hemen ve her şeyi değiştirebiliriz' gibi hayalperest bir bakışım yoktu. Nelerle karşılaşabileceğimi aşağı yukarı tahmin edebiliyordum. Öyle de oldu.

Özellikle muhalefet milletvekili iseniz, yapabilecekleriniz sınırlı. Görev yaptığım dönem boyunca, ülke

genelini ilgilendiren birçok meselede görüş belirttim, önerilerde bulundum, tavır aldım. Bir şey halkın yararına olduğunda muhalefet olsanız dahi kabul görür diye düşünsem de bu böyle olmadı. Önerilerimiz komisyonlarda kabul görse, meclisten geriye döndü. Ya da aradan bir süre geçince; iktidar bizim önerimizi, kamuoyuna kendi düşüncesi – önerisi gibi, makyajlayarak lanse etti.



Örneğin askerlik süresinin kısaltılması, üniversite harçlarının kaldırılması, 2B konusunda vatandaşlara daha fazla kolaylıkların sağlanması, emeklilerin intibak meselesi bizim önerilerimizdir. Biz önerdiğimizde iktidar tarafından kabul görmeyen bu hususlar daha sonra kendi projeleriymiş gibi gerçekleştirildi. Yani araya siyaset girdi mi, altın yumurtlasanız; önce 'bu yumurta çürük' deniliyor. Sonra o yumurtanın üstünde bir müddet kuluçkaya yatılıp 'bakın bu güzel yumurta bizim yumurtamız' diye hava atılıyor, siyasi puan toplamanın hesabı yapılıyor.

Açıkçası bu durumun beni olumsuz etkilediğini ve daha çok yerel meselelere yönelmeme yol açtığını söyleyebilirim. Özellikle son dönemlerde, bölgemizdeki ilçeleri mahalle mahalle, dernek dernek, kahve kahve tarıyor, insanlarla birebir temas kuruyorum. Böylesi daha gerçekçi ve verimli oluyor.

Bir mahallenin okul, yol, park, sağlık ocağı ve benzeri sorununun çözümüne yardımcı olduğunuzda; hem insanları mutlu ediyor hem de bir hizmet gerçekleştirmenin keyfini yaşıyorsunuz.

Politik sahnede tarafların birbirine son derece sert tavır ve söylemlerde bulunduğunu izliyoruz. Politikacılar kendi aralarında, tabiri uygunsah sahne dışında da böylesi anlaşmaz bir tutum içindeler mi?

Doğrusu birebir görüşmelerimiz daha samimi, daha gerçekçi ve ölçülü oluyor. Olması gerektiği gibi yani. Herhangi bir meseleyi rahatlıkla tartışabiliyor ve fikir birliğine de varabiliyoruz. Ama iş sahnede sergilendiğinde durum değişiyor ne yazık ki.

Sizin pencerenizden bakıldığında Türkiye’de neler oluyor. Ülkenin geleceğini nasıl görüyorsunuz. Örneğin barış süreci sizce ne anlama geliyor?

Türkiye 24 Ocak Kararları ve 12 Eylül Darbesi ile tam kapitalist bir düzleme girdi.

Bugün ülkemizde yoksul daha yoksul, yakın geçmişe oranla sayıca daha fazla. Bir avuç mutlu azınlığın sömürüsü ve diktası var. Türkiye düşüşte. Emeklinin, işçinin, memurun herkesin alım gücü düşüşte. İşsizlik çığ gibi. Daha da önemlisi, Cumhuriyet değerlerine ve bu değerleri savunanlara karşı bir yıldırma hareketi var. Biz CHP olarak, şimdilerde

bu değerlerin yaşatılması için mücadele ediyoruz.

Ama AKP’nin çöküşü de buralardan olacak. Halkın ekonomik çıkmaza girmesi, kutsalları ile keyfe keder oynanması, milli gelir dağılımındaki adaletsiz tablo, gün gelecek sandığa öfke ile yansıyacaktır. Barış süreci kulağa hoş geliyor. Elbette iç barış önemli. Ama hükümetin Öcalan referanslı görüşmeleri, ‘Kürtlere özerklik’ şeklinde yol alıyor. Bu durumun getirisi hem Kürt hem de Türk halkı için olumlu bir sonuç doğurmaz. Kürtler her şeye yeniden ve geriden başlamak durumunda kalırlar. Türkiye de resmen bölünmüş olarak güç kaybeder.

Birtakım güçler tıpkı Irak’ta olduğu gibi Türkiye’yi Türk – Kürt – Alevi tarafı olmak üzere üçe bölmek istiyor. Ama bu mümkün olamaz. Çünkü biz her anlamda iç içe geçmişiz. Evlilikler yolu ile, iş dünyası ve sosyal yaşamda tam karışmışız. Ayır ayrı bölgelerimiz de yok.

Çizdiğiniz bu tablo muhalefetin, özellikle de solun güç kazanmasına gerekçe oluşturacak bir tablo. Oysa solun güç kaybettiğine dair bir kanaat var. Siz bu durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

AKP iktidarı bir günde oluşmadı. Bu iktidar, söz konusu kesimin 45 yıllık çalışmasının ürünüdür. Solda bir dönem rehavet olduğu söylenebilir. Ama özellikle son dönemde bu böyle değil. Kamuoyuna tam yansıtılmasa da halkla doğrudan – yoğun bir temasımız var. Genel merkezimiz, il örgütlerimiz, ilçe örgütlerimiz, yönetici ve üyelerimiz Cumhuriyetimizin varlığını korumak, kollamak ve devam ettirmek bilinci ile çalışıyorlar. Örneğin ben Kadıköylüyüm. Milletvekili olarak Kadıköy’de son derece elit bir çevrede lay lay lom vakit geçirebilir, sıkıntıya girmeyebilirim. Ama dört yıldır Esentepe, Süluntepe, Kaynarca, Gazi, Gülsuyu gibi kırsal mahallelerimizde, yeri geldiğinde gecekonduarda, çadırlarda dolaşıyorum. Nerede sıkıntı varsa oradayım.

Çok çalışıyoruz. Bunun da karşılığını alacağımıza inanıyorum. Ama daha çok çalışmalıyız. Bu da bir gerçek.

Sayın Gökmen, size oto galericileri ile ilgili sorular soracaktım. Bakın konu nerelere geldi. Oto galericileri.....

Bu konuda, sormadan cevap vereyim. Oto galericilerinin gündeminden haberdarım. Hemen şunu söyleyeyim, ardın-

dan gündeme de geçirim.

Galericiler, bulundukları konumda kaldırım işgali yapmamaya, çevre kirliliği oluşturmamaya özen göstermelidir. Altını çizdim çünkü, vatandaşın da bu yönde eleştiriler geliyor.

Öte yandan, Anadolu yakasındaki galerici dostlarımız bir dernek kurmuşlar ve galericileri bir araya getirmişler. Örnek bir proje olarak nitelendireceğim Oto Kasaba’yı da hayata geçirmek için mücadele ediyorlar. Bu proje ile bir anlamda hükümetin, valiliğin ve belediyelerin yükünü hafifletmiş olacaklar. Oto galerici esnafına da bir çeki düzen vermek istiyorlar.

Projenin imza aşamasının ağırdan alınması, yavaşlatılmasında kanaatimce; galericilerin içinde bulunduğu sıkıntılı durumu rantta çevirmek isteyen özel sermaye sahiplerinin rolü var.

Oto Kasaba Projesi’nin biran evvel hayata geçmesi için, mevcut iktidarın ve ilgili birimlerin, memnuniyetle yardımcı olmaları gerektiğine inanıyorum.

Barış süreci kulağa hoş geliyor. Elbette iç barış önemli. Ama hükümetin Öcalan referanslı görüşmeleri, ‘Kürtlere özerklik’ şeklinde yol alıyor.

Bu durumun getirisi hem Kürt hem de Türk halkı için olumlu bir sonuç doğurmaz.

Kürtler her şeye yeniden ve geriden başlamak durumunda kalırlar.

Türkiye de resmen bölünmüş olarak güç kaybeder.

ARAMIZDA DUYGUSAL BAĞ VAR

Murat 124'ler artık nostaljik değer taşıyor. Bu otomobil ile kullanıcılar arasında evlerde beslenen kedi, köpekler gibi özel bir gönül bağı da oluşuyor. O yüzden; "Mercedes verseler Murat'ımı vermem" diyen birilerine raslarsanız hiç şaşırmanın



Murat 124

Hala Gözde

TOFAŞ tarafından Türkiye'de üretilen ilk otomobil olarak bilinen ve 1970'li yılların en popüler binek araçlarından olan Murat 124'ler, hurda yasaının ardından trafikteki sayısı azalsa da meraklıların halen

ilgisini çekiyor. Murat 124 ile gönül bağı kurmuş, araçlarını hayatlarının bir parçası haline getirmiş çok sayıda insan bulunuyor.

20 BİN DOLARA KADAR

FİYAT BİÇİLİYOR

Murat 124'ler, sanal alışveriş sitelerinde ve sosyal medyada dikkati çekici ilanlarla satışa sunuluyor. Murat 124'lere, 20 bin dolara varan paralar isteniyor.





İETT'nin Nostaljik Araçları Yeni Yılda Yollarda

Türk filmlerinin birçok sahnesinde kullanılan, 1927'den 1992'ye kadar İstanbul caddelerinde hizmet veren ve tarihe tanıklık eden "Büssing", "Leyland" ve "Renault-Scemia" marka otobüsler, İETT tarafından aslına uygun olarak tekrar imal edildi. Otobüslerin iç dizaynı ve müzik sistemi, o devrin çizgilerini ve namelerini yansıtacak.

İETT MÜDÜRLÜĞÜ bugüne kadar 4 ayrı nostaljik otobüsü aslına uygun imal ettiklerini açıkladı. İstanbul'da hizmette olan "Tosun" marka otobüsün dışında "Büssing", "Leyland" ve "Renault-Scemia" marka otobüsleri 85 personelin emeğiyle 8 ay boyunca çalışarak yeniden dizayn edildi.

Otobüslerin arka kısmında yolcuların rahatlıkla binip inebileceği sahanlık kısmı bulunuyor. Büssing otobüsler, 1951-52 yılları arasında Federal Almanya'dan satın alındı. Araçlar, 50'şer otobüslük iki parti halinde temin edildi. Araçların, İstanbul'un dar caddelerinde rahatlıkla ilerleyebilmeleri için özellikle 9 metrelik kısa modellerinden seçildi. Motorları yolcu taşıma kabini altına ve yatay şekilde

de monte edildiği için 'Trambus' olarak tanınan kısa Büssingler, 26 oturma ve 25 de ayakta olmak üzere toplam 51 yolcu kapasitesine sahip.

Aslına uygun olarak imal edilen bir diğer nostaljik otobüs de 1968 model marka Leyland. Leylandlar 76 yolcu taşıma kapasitesine sahip, o dönemin ilk alçak tabanlı araçları olarak kabul edilen, yarı-otomatik vitesli otobüsleri olan Leylandlar 15 Aralık 1992'ye kadar İstanbul'da hizmet vermişti.

İngiltere'nin Leyland firmasından 1968 yılında 300 adet alınan bu model otobüsler, Türkiye için özel üretilmişti. İETT'nin uygulaması ile 2015 yılında bu nostaljik araçlarla yolculuk etme keyfini tekrar yaşayacağız.





**Ali Kemal Güngör Usta ve
Uzman Ekibi ile Hizmetinizde**

35 yıllık
tecrübe

**A'dan Z'ye Oto Tamir,
Bakım, Onarım
Hizmetleri**

Boyasız Kaporta,
Göçük Düzeltme PDR
Dolu Hasar
Park Hasar
Boyalı Onarım
Mini (lokal) Onarım
Tampon Tamirati
Pasta/Cila
İç Temizlik

Komple Kaporta Boya
Motor Bakım
Araç Kaza Ekpertizi
Oto Elektrik



Kartal Oto Sanayi Sitesi B1 Blok No: 7 Kartal / İST - Tel /Faks: 0216 306 83 23
GSM: 0532 471 74 96 - 542 413 94 64 www.teknikeloto.com - teknikel61@gmail.com

Üstün Yetenekli Çocuklar için Tuzla'da Eğitim Köyü

Türkiye'nin ilk 'Çocuk Eğitim Köyü' Tuzla Akfırat'da kurulacak. Eğitim Köyü'nün içinde yer alacak Çocuk Üniversitesi'ne 7-12 yaş arası 1200 öğrenci alınacak

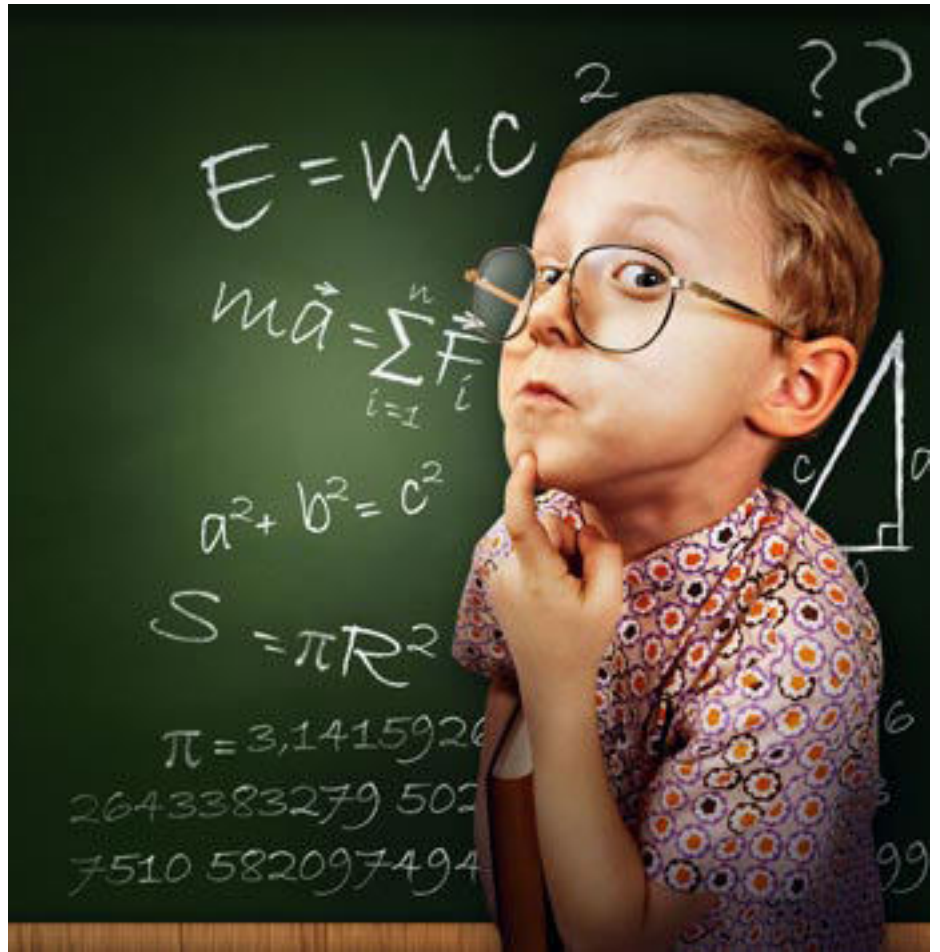
İSTANBUL Medeniyet Üniversitesi, Tuzla Belediyesi tarafından tahsis edilen Akfırat'taki 100 dönümlük araziye üstün yetenekli çocuklar için "eğitim köyü" kuracak.

Eğitim Köyü içerisinde yer alacak Çocuk Üniversitesi'nde 7-12 yaş arası, 1200 üstün zekalı öğrenciye destek eğitimi verilecek. Bu öğrencilerden herhangi bir ücret alınmayacak.

Üstün yetenekli çocuklar test ile belirlenecek. Üniversite yanında çocukların yeteneklerini geliştirebilecekleri çocuk hobi bahçeleri kurulacak. Üretim yapabilmelerine olanak sağlanacak. Aileler eğitim köyünde belli dönemlerde çocuklarıyla kalabilecek.



Şadi YAZICI



Eğitim Köyü'nde birtakım kurumlarla anlaşma yapılarak, küçük tesisler kurulması sağlanacak. Örneğin bir çikolata fabrikası, çikolata atölyesi kurulacak. Atölyede çocuklara çikolatanın nasıl yapıldığı gösterilecek. Tuzla Belediye Başkanı Şadi Yazıcı yaptığı açıklamada, "Bürokratik sürecin tamamlanmasıyla üstün yetenekli çocuklara eğitim verilecek, bilgi ve becerilerini geliştirecek donanımlarla Türkiye'nin ilk 'Çocuk Eğitim Köyü' kurulacak. Çocuklara yeteneklerine göre eğitim için destek olunması önemli.

Üstün yetenekli çocuklar, toplumun yüzde ikilik bir kısmını oluşturuyor ve özel eğitime ihtiyaç duyuyor. Bu çocuklarımız zeka düzeylerine göre yetiştirilmediklerinde sonuçlar toplum için olumsuz olabiliyor. İstanbul Medeniyet Üniversitesi işbirliğiyle kurulacak eğitim köyü ile bu açığı kapatmış olacağız." diyor.

Yakın Komşumuz Kartepe'ye **Bir Göz Atmaya Ne Dersiniz**



En Büyük Hayalim...

Doğal güzellikleri ile ünlü Kartepe'nin başarılı Belediye Başkanı **Hüseyin Üzülmmez**, kentine sevdalı,



renkli ve sıra dışı bir başkan. Başkanın en büyük hayali ise söz verdiği 41 projeyi bitirmek...

KARTEPE Belediye Başkanı Hüseyin Üzülmmez'in en büyük hayali ve hedefi belediye başkanlığı koltuğuna oturmadan önce ekibiyle birlikte daha güzel

bir Kartepe için yapmayı planladığı 41 projeyi 5 yıllık dönem içerisinde faaliyete geçirmek. Başkan Üzülmmez, "En büyük hayalim ortaya koyduğum 41 projeyi bitirmek. Ama en önemlisi insanların gönlüne girip Allah razı olsun dedirtebilmek. Önemli olan insanlara hizmet edebilmek, gönüllerinde hoş seda bırakabilmektir" diyor.

Kartepe sınırları içerisine girdiğiniz ve sokaklarında dolaştığınız zaman Başkan Üzülmmez'in önderliğinde yapılan çalışmaları görebilmeniz mümkün. Başkan, belediyecilikte başarılı olduğu kadar renkli ve sıra dışı kimliği ile de dikkatleri üzerine çekiyor.

Kartepe'yi sizden dinlemek isteriz...

Kartepe adından da anlaşılabileceği gibi karlı tepesi olan bir kenttir. Doğal güzellikle-riyle, kış sporlarıyla, kişi başına düşen milli geliriyle, İstanbul'a, İzmir'e, Ankara'ya yakınlığı, kara yolu, demir yolu ve diğer alternatif yollarıyla her yerden ulaşılabilir bir yer olması özellikleri ile Türkiye'nin en önemli marka kentlerinden biridir.

İzmit ile sınır komşusu olan diğer taraftan da Sakarya ve Sapanca ile komşu olan bir ilçedir. Kartepe, artık insanların dört mevsim yaşayabildikleri bir yaşam merkezi haline gelmiştir. Biz de kentimizin sahip olduğu bu güzellikleri öncelikle yurdumuz insanına sonrasında ise uluslararası düzeyde insanların hizmetine sunmak istiyoruz. Bunlarla ilgili çok önemli yatırımlarımız var. Uluslararası fuarlara ve festivallere katılıyoruz. Kentimizin gelişimi adına pek çok proje üretiyoruz. Kartepemiz de sürekli ırmaklar akıyor. Yeşillikler hiç bozulmamış. Kar yağdığında ise ayrı bir güzellik oluyor. Kısacası Kartepe, yaşamak için ideal bir yerdir. Kendimi bu sebeple şanslı görüyorum.

Kenti geliştirmek için yapmak istediğiniz ne gibi projeleriniz var?

Kartepe çok genç bir ilçe. 10 ayrı bel- denin bileşmesi ile ilçe haline gelmiş. Nüfusuyla birçok ilden büyük bir yer. Kent kimliği çok önemli bir kavram. Bir kentin kimliğinin oluşabilmesi için o kentin ticari ve sosyo kültürel hayatının olması gerekiyor. Örneğin Kartepe adını tamamlayacak meydan projemiz var. Kent meydanları kentin kimliğini ortaya çıkaran en önemli unsurlardan biridir. Kendi kimliğimize kavuşmak için kamu yatırımları ve buna bağlı olarak ticari yatırımların Kartepe'de yer bulmasına biz de öncülük ediyoruz. Çok şükür belli bir noktaya geldik. İlk geldiğimizde bir banka vardı. Şu anda 10'dan fazla banka

mevcut. Kısa bir zaman sonra bir notere ve hastaneye de kavuşacağız. Buna bağlı olarak ticari yatırımlar ve kenti tamamlayacak yapılar kurulmaya başlayacaktır. Tamamlayıcı başka bir konu özel bir üniversite kurulacak. Özel üniversite- nin buraya gelmesi ile renkli bir hayat Kartepe'de yer bulacak. Bu manada biz yöneticiler bu güzellikleri turizm vizyo- nu ile birleştirerek, Kartepe'yi ulusal ve uluslararası düzeyde bir çekim merkezi haline getirmek istiyoruz.

Kartepe için hayalleriniz neler?

Kişisel bir hayalim var. Kartepe için adaylık öncesinde ve sonrası için kurum- sal bir ekip kurmuştuk. O ekibin çalış- ması ile 41 tane proje belirlemiştik. 41 projenin gerçekleşmiş olduğunu görmek en büyük hayallerimden biri. 41 projemi- zi 5 yıl bitmeden tamamlamayı düşünü- yoruz. Bu projeler içinde kendi imkân- larımızla, hükümetimizle ve büyükşehir ile yapacağımız projeler var. Bu projeler kent kimliğinin tamamen oluşması için gerekli olan projelerdir. Birinci idealim verdiği sözü tutabilmiş belediye başkanı ve yönetici olabilmek. İkinci hayalimi ise şu şekilde açıklayabilirim, belki çok net bir slogan değil ama ortaya çıkış sebe- bim vardı. Tek hedefim dediğim süreç bittiğinde Allah razı olsun dedirtebilmek. En büyük idealim bu aslında. Çünkü Peygamber Efendimizin de dediği gibi insanların en hayırlısı insanlara en fayda- lı hizmetler yapandır. Bu zamana kadar pek çok unvanlarda ve görevlerde bulun- dum. Koltukların yükünü taşıyabilecek o tecrübeyi edindim. Hedef koltuk, ekono- mik veya makam değil. Bir tek hedef onu koymuştum. Her seçim meydanında da onu söyledim, o rızayı alabilmek.





İznik ; Altın Şehir!

İznik; Tarihte Bitinya, Roma, Bizans, Selçuklu ve Osmanlı Medeniyetlerine ev sahipliği yapmış, kadim şehir.

İznik; Ata topraklarından göç ederek verimli topraklara ulaşmak isteyen Ecdadın Anadolu'daki ilk başkenti.

Selçuklu'dan günümüze miras kalan Çini Sanatının merkez kenti İznik.

İznik; Hristiyanlık aleminin kutsal kenti. 1'inci ve 7'inci Konsil'lerin gerçekleştiği Hac Şehri. Hristiyanlığın kutsal kitabı İncil'in 4 kitaba indirildiği kutsi şehir.

Tarihin yaşandığı, Gölü ve coğrafyası ile, Osmanlı'nın ilk Medresesi ile Alimler Şehri, Altın Şehir, Tüm Zamanların Huzur Şehri; İznik.

İznik Gölünün bereketi ile Doğal güzelliklerin ve tarımda verimliliğin en üst düzey olduğu Rabbin rızkını boca ettiği kadim şehir.

Evliaları ile, Eşrefoğlu Abdullah Rumi ile, Şeyh Kutbuddin İznik-i ile, Abdulvahap Sancaktarı ile Ulu Kent; İznik.

İznik; 4750 metre surları ile Kale Kent, Sansarak Kanyonu ile Macera Kenti, Zeytini, Üzümü, Verimli Toprakları ile Bereket Kenti.

Batık Bazilika ile Arkeoloji kenti.



**İznik Belediye Başkanı
Osman Sargın**

Otomotiv Sektöründe Müşteri Memnuniyeti

Aslında her müşteriniz birbirinden farklıdır ve farklı muameleyi hak eder. Temel nezaket ve içten davranışı her müşteriye karşı sergilemelisiniz

SUNDUĞUNUZ ürün ve hizmetleri müşteriye yapay bir şekilde gösterirseniz yani vitrin parlak, mutfak kir içinde olursa “toplam kaliteyi” sağlayamazsınız. Bu yüzden, sadece showroomlarda değil; müşteri ile temas halindeki tüm süreçlerinizde müşteri memnuniyetine önem vermelisiniz. Müşteri ile temas halinde olduğunuz süreçler; talep yaratma, karşılama, telefonla görüşme, tanıtma, şikayetler, teslim süreci ve benzerleridir.

Müşteri kimdir?

Müşteri, sizden ürün veya hizmet talep eden ve bu ürün ve hizmeti beklentileri doğrultusunda teslim almak isteyen kişi veya kuruluşlardır. Bu tanımdan hareket edersek iki kavram öne çıkıyor: Talep ve Beklenti. Her iki süreçte de müşteri memnuniyetini en üst safhada sağlamlırsınız.

Otomobilden yola çıkarsak, ürünlerin fiyatı piyasada aşağı yukarı homojendir, çok az oynama olur. Lüks ve tekel olduğunuz bir ürün satmıyorsanız gerçek anlamda fiyatı etkileyemezsiniz. Fiyatı bir veri olarak almak zorundasınız. Öyleyse gerek müşterinin kendisinden doğan talep, gerekse sizin çalışmalarınızla (pazarlama) yaratacağınız talep doğrultusunda müşteri ile temas sağlayabilirsiniz. Birinci aşamayı gerçekleştirdikten yani teması sağlayarak müşteriye içeriye çektikten sonra, beklentilerini karşılamalısınız. Eğer yarattığınız ortam ile müşterinin aklındaki beklenti uyuşmuyorsa, memnuniyet sağlayamazsınız.

Müşterinin, aldığı kaliteli hizmeti algılamasını sağlamak satış yöneticisinin görevidir. Aynı şekilde, müşteri sizin sunduğunuz ürün ve hizmetleri algılamıyorsa; satış danışmanlarınız ürünleri tanıtmıyor ve tanıtamıyor, müşterinin yüzüne bakmıyor, satışta işlemler uzuyor, işler bir kerede bitirilemiyorsa, memnuniyet sağlamak mümkün olamaz. Bu konu çok önemlidir. Çünkü müşteri nezdinde ona karşı sergilenen davranış, ürün veya hizmetin kalitesinden önce algılanır. Mağazanızdaki araçlar çok güzel, şık ve sorunsuz olsa bile; eğer müşterinize kaba davranıyorsanız bir daha size gelmeyecek daha da önemlisi sizi dışarıda pek de

iyi anlatmayacaktır. Makina ve cihazlarınız birinci sınıf, teknisyenlerinizin tamamı çok deneyimli de olsa, akşam teslim edeceğiniz aracı ertesi gün teslim ederseniz memnuniyet sağlayamazsınız. Çünkü müşterinin kafasındaki algılanmanız artık değişmiştir. Algılama ilk anda yaratılan etkidir. İlk anda iyi bir etki yaratır veya yaratmazsınız. İyi yaratılmış bir etkiyi ürün ve hizmetlerinizdeki kalite ile devam ettirirseniz sadık ve sizin reklamınızı yapan müşteriler oluşturabilirsiniz. Hatayı yarattıktan sonra yapılacak düzeltmeler asla ilk andaki memnuniyetin yerini tutmayacaktır. Bu yüzden personele vereceğiniz eğitimler büyük önem taşır.

Müşteri Memnuniyeti

Her müşteri aynı değildir. Bazı müşterileriniz sizden 10 yıl boyunca her sene araba alırken, bazıları sadece bir kez almıştır. Bir kurumsal müşteriniz servise yılda 100 araç gönderirken, diğer bir müşteriniz sadece 2 araç göndermiştir. Aslında her müşteriniz birbirinden farklıdır ve farklı muameleyi hak eder. Temel nezaket ve içten davranışı her müşteriye karşı sergilemelisiniz. Fakat gelir getiren sürekli müşterileriniz için, müşteri memnuniyeti sağlamak istiyorsanız büyük müşterilerinize özel davranmalı ve bunu

onlara hissettirmelisiniz. Özel hizmetler aldıkları ölçüde hem sürekli bir gelir sağlayacak hem de sürekli reklamınızı yapacaklardır.

Müşteri Memnuniyeti ile Çalışanların Performansı Arasındaki İlişki

Müşteri memnuniyetini tam olarak sağlamak için başta üst yönetim olmak üzere tüm çalışanların bu kavram çevresinde bilinçli olması gerekir. Çalışanlar üst yönetimin aynasıdır ve üst yönetimin iyi ve kötü yönlerini taklit etme eğilimindedirler. Haklı veya haksız, herhangi bir müşteri konusunda kötü sözler sarfeden bir yetkili, ona bağlı çalışanların müşteriye iyi davranmasını beklememelidir.

Ayrıca, çalışan memnuniyetinin sağlanmadığı bir işletmede de, müşteri memnuniyetinden bahsetmek olası değildir. Sonuçta, çalışanların ücretini ödeyen patron değil müşterinin ta kendisidir. Müşteri memnuniyeti konusunda tüm yapılanlar büyük önem arz etse de, müşteriye gerçekten memnun eden ve sadakatini sağlayan en önemli faktör; işin bir kerede ve her seferinde beklentilerin üzerinde yapılmasıdır.

Semih AYAĞ / Satış Müdürü



Bostancı Sanayi Sitesi Kooperatif Başkanı İrfan Özelçi:

2. El Oto Galerilerinin Ekonomideki Rollerİ Çok Önemli

Herkesin sıfır araba alacak durumu yok. Bu yüzden ikinci el oto galerileri bir ihtiyaç ve sosyo ekonomik yaşamın vaz geçilmez bir parçası. Mevcut binlerce ikinci el oto galerisi ekonomide başlı başına rol oynadığı gibi, etkileşim içinde bulunduğu sektörlerle birlikte değerlendirildiğinde, çok daha da önemli bir başlık teşkil ediyorlar

İRFAN ÖZELÇİ 172 servis ve 28 yedek parça satıcısı olmak üzere toplam 205 iş yerinin faaliyet içinde bulunduğu Bostancı Sanayi Sitesi'nin kooperatif başkanı. Volkswagen kaplumbağa otomobilleri tamir ederek 1973 yılında mesleğe başlayan Özelçi, 1976 yılından bu yana da sanayi sitesinin içinde. 2002 yılında site yönetimine giren Özelçi, 12 yıldır da kooperatif başkanlığını yürütmekte. Sektörde engin bir tecrübeye sahip Özelçi ile ikinci el oto galerilerinin ekonomideki yeri üzerine konuştuk. Bu konuda dergimize samimi bir değerlendirme yapan Bostancı Sanayi Sitesi Kooperatif Başkanı İrfan Özelçi'nin söylemleri şöyle:

2. EL OTO GALERİLERİ EKONOMİNİN AKTİF UNSURLARINDANDIR

İstanbul'da binlerce ikinci el oto galerisi faaliyet içinde. Ekonomide başlı başına rolü bulunan bu galeriler, bağlantı içinde bulundukları sektörlerle birlikte değerlendirildiğinde ise; ortaya çok daha aktif – etkin bir tablo çıkıyor. İkinci el bir otomobil alınıp satılırken, öncelikle ekspertiz işlemi gerçekleştiriliyor. Satılan ve satın alınan her otomotiv; sanayide bir işletmeye gelmesi ve ekonomik yeni bir hareketin üretilmesi anlamını da taşıyor. Bu otomobillerin tamir bakımı, lastik, jant, yedek parça alımı, aksesuar ve benzeri alışverişler yaşayan ekonominin bir parçası oluveriyor. Dolayısıyla galericilerin aktivitesi, on binlerce insanın ekmek parası kazanmasına vesile oluyor. Bütün bunların bir de, vergi yolu ile devlete yansması var elbet.

DÖRTLÜ BİR ZİNCİR VAR

Bu sektörde birbirine sıkı sıkıya bağlı – ilişkili dört halkalı bir zincir mevcut: Otomobilini satan – Galerici – Otomobili satın alan – Servisçi Bu halkanın herhangi birinde zafiyet olursa, örneğin otomobili galericiye satan şahıs, aracının eksikliğini gediğini dürüstçe söylemezse ya da galerici aracı

ekspertize yönlendirmezse, ekspertiz yapan işletme işini tam ve doğru yapmazsa; sonuçta mutlaka bir sıkıntı yaşanır. Bu sıkıntı; hem kişiye, hem kuruma, nihayetinde de milli ekonomiye büyüyen bir zarar olarak yansıyacaktır.

ARAÇ SATIN ALIRKEN MUTLAKA EKSPERTİZ YAPTIRILMALI

Buradan vatandaşlarımıza özellikle şunu belirtmek istiyorum. Bir araç satın alacağınızda mutlaka güvenilir, meslek erbabı bir servise başvurarak o aracın ekspertizini yaptırın. Binlerce lira vererek satın aldığınız aracın, eksikliğini gediğini, mevcut durumunu ve geçmişini ortaya çıkarmak için harcayabileceğiniz 150 – 400 liradan asla kaçınmayın. Ekspertiz için aracınızı mutlaka bir servise götürün, yerinde ekspertiz yaptırın.

2. EL OTO GALERİLERİ BİR İHTİYAÇ

Herkesin sıfır otomobil alacak durumu yok. İkinci el oto galeri bu yüzden sosyoekonomik yaşamın vazgeçilmez bir parçası ve aynı zamanda önemli bir ihtiyaç.

Bizler galerici dostlarımızla her zaman dayanışma içindeyiz. Daha güvenilir – kaliteli hizmet üretebilme noktasında da sürekli olarak görüş alışverişlerinde bulunmaktayız.



Kartal'da Sokak Hayvanları için Akıllı Dönüşüm Kutusu

Kartal Belediyesi, sokak hayvanlarına mama ve su veren geri dönüşüm kutuları uygulaması ile hem hayvan severlerin hem de kamu oyunun takdirini kazandı

İSTANBUL'DA ilk olarak Kartal Belediyesi tarafından Uğur Mumcu Mahallesi'nde başlatılan sokak hayvanlarına mama ve su veren geri dönüşüm kutuları uygulaması, çevreye ve geri dönüşüme katkıda bulunurken, sokakta yaşayan hayvanlara da mama ve su desteği sağlıyor.

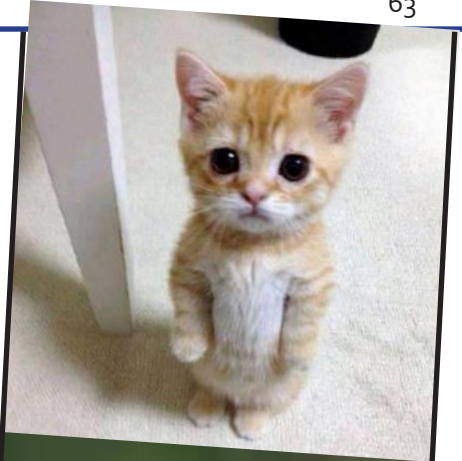
Kartal Belediye Başkanı **Altınok Öz** konu ile ilgili olarak yaptığı açıklama- da; "Akıllı geri dönüşüm kutumuz, hem doğa dostu hem hayvan dostu. Diğer

makinemizden farklı olarak bu maki- nemizle hem ambalaj atığı topluyoruz, hem de metal, kağıt ve pil atıklarımızı da atabiliyoruz. Makinemiz, hem su hem de atıklar sayesinde sokak hayvanlarımızın mama ihtiyaçlarını karşılıyor. Projemizi Kartal'da farklı noktalarda uygulamaya devam edeceğiz. Amacımız, hem sokak hayvanlarının beslenmesini sağlamak hem de çevreye zarar veren ama geri dönüşümü mümkün olan atıkları değerlendirmek." dedi.

SİSTEM NASIL ÇALIŞIYOR?

Akıllı geri dönüşüm kutularına atılan pet şişe, metal ve pil atıklarını algılayan sistem, makinenin aşağıda bulunan bölümüne mama veriyor. Şişelerin içinde kalan sular ise makineye dökülerek hayvanların su içeceği hazneye aktarılıyor. Makinenin su ve mama aksamı paslanmaz çelikten mamul. Yanındaki fırça ile gönüllüler periyodik zamanlarda servis tabaklarının temizliğini yapabiliyor. Makine, güneş enerjisi ile çalışıyor. Sistem, 1700 pet şişe kapasiteli ve her defasında 10 kg mama alabiliyor.

Ayrıntılı bilgi ve mama desteği için Alo Çevre Hattı **0216 280 60 60** numarasını aramak yeterli oluyor.



Kadıköy Belediyesi Zeki Müren'in Manolyasını Tescilledi

Kadıköy Belediyesi, eski Maksim Gazinosu'ndan yükselen nağmelerle büyüyen, Müren'in sözcükleriyle sanat tarihine geçen Manolya Ağacı'nın önüne bir plaka koyarak, o günlere ve tarihe saygısını bir kez daha gösterdi



"KOKLAMAYA KIYAMAM, BENİM GÜZEL MANOLYAM..."

1955 YILINDA ilk kez verilen Altın Plak ödülünü "Benim Güzel Manolyam" şarkısıyla kazanan sanat güneşi Zeki Müren'in şarkısına konu olan manolya ağacına Kadıköy Belediyesi tarafından tescil tabelası koyuldu.

2005 yılında o günlerden tam 50 yıl sonra, yılların ağırlığını ömrüne eklemiş bir beyefendi, Kadıköy Belediyesi'nin kapısını çalıyor ve o şarkının öyküsünü anlatıyor. Hemen harekete geçen Park ve Bahçeler Müdürlüğü, kapsamlı bir araştırma yapıyor. O dönem köşkerde yaşayanlara soruyor ve hikâyenin doğruluğunu teyit ettikten sonra Anıtlar Kurulu'na başvuruda bulunuyor. Anıtlar

Kurulu, üç yıllık araştırmanın ardından 1940'lı yılların başında dikilmiş olan bu manolya ağacını, 2008 yılının Ekim ayında "Anıt Ağaç" olarak tescilliyor.

AĞAÇ İÇİN OTOPARK KÜÇÜLTÜLDÜ

Zeki Müren'in manolyası artık bir anıt ağaç... Otoparklar için onlarca ağacın kesildiği şu günlerde, o manolya için "yaşamsal faaliyetlerini engellediği" gerekçesiyle yanındaki otoparkın bir kısmı yıkıldı. Kadıköy Belediyesi de geçtiğimiz günlerde, Eski Maksim Gazinosu'ndan yükselen nağmelerle büyüyen, Müren'in sözcükleriyle sanat tarihine geçen Manolya Ağacı'nın önüne bir plaka koyarak, o günlere ve tarihe saygısını bir kez daha gösterdi.





arabam.com yenileniyor ve üyelerine değer katmaya devam ediyor

Arabam.com 2015 yılına, yeni yönetimi ve stratejileri ile hızlı bir giriş yaptı. Arabam.com'da yaşanan değişiklikleri Genel Müdürü Asım Yavuzalp'e sorduk.

Asım Bey, öncelikle sizi daha yakından tanımak isteriz. Biraz kendinizden bahsedebilir misiniz.

20 yılı aşkın süredir otomotiv sektöründeyim. Pek çok farklı firmada satış pazarlama, yönetim ve danışmanlık alanlarında görev aldım. Son 5 yıldır ise otomotiv dünyası ile interneti buluşturan kendi kurduğum şirketi yönetiyordum. Doğan Grubu ile vizyonumuz ve hedeflerimiz birbirine çok paralel olduğu için Eylül ayında beni çok heyecanlandıran bu projenin başına geçerek arabam.com'un Genel Müdürlüğü görevini üstlendim.

Son zamanlarda arabam.com'daki değişiklikleri dışarıdan biz de gözlemliyoruz. Kısaca sizden de bilgi alabilir miyiz.

Arabam.com'da üyelerimize daha fazla fayda sağlamak üzere hızla bazı değişiklikleri devreye aldık. İlk olarak kademeli ilan listeleme özelliğinden bahsetmek istiyorum. Arabam.com'da artık ilanlar, iki farklı listeleme kademesinden birini seçerek yapılabilir: Premium ve Standart listeleme. Premium ilanlar, ilan listelerinin en başında yayınlanıyor, dolayısıyla potansiyel alıcılara öncelikli olarak sunulmuş oluyorlar. Standart ilanlar ise Premium ilanlardan hemen sonra listeleniyor. Analizlerimize göre, premium ilanlar standart ilanların 3 katından daha fazla gösterim alıyor ve bayilerimizin telefonunu daha fazla çalıyor. Arabam.com'da bir diğer yenilik de ilan sıralama metodunda. Bildiğiniz üzere Türkiye'deki ilan sitelerinin listeleme şekli, herhangi bir mantık içermeden ilan tarihine göre karışık. Bu da potansiyel alıcıların geri dönüşlerini azaltıyor çünkü aradıkları otomobili daha zor buluyorlar. Arabam.com'da ilanlar, ilan tarihine göre değil, otomobillerin fiyatlarına göre yük-

sekten düşüğe doğru sıralanıyor. Bu da yüksek fiyatlı otomobillerin ilk başta ve daha fazla görüntülenmesini sağlayarak iş ortaklarımızın yüksek fiyatlı stoklarını daha hızlı satmalarına yardımcı oluyor. Başka bir yeniliğimiz ise üyelik modeli ve ödeme yapısında. Bugüne kadar, arabam.com'a yıllık olarak üye olunmaktaydı. Bundan böyle, üyelerimiz Premium veya Standart ilan seçeneklerinden birini tercih ederek aylık üyelik ve aylık ödeme avantajlarından yararlanabilecekler. Böylece diledikleri ay üyelik modelini değiştirebilecek ve her iki üyelik tipini de deneyerek işlerine sağlayacağı faydaları karşılaştırabilecekler. Aktarmak istediğim bir diğer yeniliğimiz ise çağrı takip sistemi. Dijital sektörün en önemli faydası ölçülebilir olması ve seri ilanların en önemli performans ölçütü ise ilanlarınıza olan geri dönüştür. Biz arabam.com olarak, üyelerimizin işlerine yarattığımız değeri kendileriyle paylaşmak ve ödedikleri ücret karşılığında elde ettikleri geliri karşılaştırmalarına yardımcı olabilmek için yeni bir sistem geliştirdik. Sistem entegrasyonu tamamlandığında, her üyemize kendisine özel bir telefon numarası atayacağız ve arabam.com vasıtasıyla kendilerine sağladığımız potansiyel müşteri adetlerini raporlayacağız. Bu hizmetin maliyetinin

tamamını ise üyelerimiz adına arabam.com karşılayacak.

Son olarak önümüzdeki dönem için arabam.com'un hedeflerinden de bahsedebilir misiniz.

Comscore verilerine göre arabam.com şu anda Türkiye'nin "en büyük otomotiv sitesi" ve artık arabam.com'un üst yönetimi otomotiv sektörü tecrübeli ekipten oluşuyor; bizimle aynı dili konuşan siz otomobil galeri ve yetkili satıcıların işlerine ve sektöre özel ürünler sunuyor olacağız. Bu vizyon doğrultusunda arabam.com yenileniyor ve üyelerine değer katmaya devam ediyor. Kullanıcılarımız önümüzdeki dönemde de sektörde ilk olacak pek çok yenilik görmeye devam edecek. Ayrıca tüm bu yenilikleri daha fazla potansiyel otomobil alıcısına ulaştırmak için tüm yıl boyunca pazarlama yatırımı yapacağız. Gerek geleneksel mecra, gerekse de dijital mecraı aktif kullanarak 12 ay boyunca yenilikçi hizmetlerimizi potansiyel alıcılarımıza duyuracağız. Dolayısıyla, oluşacak trafik artışı ile üyelerimize de daha fazla değer yaratacağız.





TORLAK

MERCEDES SERVİSİ

Sektörde 50 yıllık
tecrübe ve branşlarında
uzman kadromuzla
hizmetinizdeyiz

A'dan Z'ye mekanik,
elektrik bakım onarım
yapılır

*Amacımız
her zaman,
aracınızı
ilk günkü
randımanında
kullanmanızı
sağlamak
oldu*

Kadıköy Oto Sanayi Sitesi A Blok No:9
İçerenköy/ Ataşehir/ İST
Tel: 0216 575 27 31 - 575 76 17
Fax: 0216 575 76 12
GSM: 0532 314 16 30
ahmettorlak@hotmail.com



'Dünya Akıllı Şehirler Zirvesi' Üsküdar'da Yapıldı

Üsküdar Belediye Başkanı Hilmi Türkmen'in de konuşmacı olduğu, Londra merkezli EurAsiaStrategies tarafından Conrad Otel'de üçüncüsü düzenlenen WICS – Dünya Akıllı Şehirler Zirvesi'nde; dünyada ve Türkiye'de şehirciliğin ulaştığı olduğu son nokta ve gelişmişlik için kriterler tartışıldı



YAKLAŞIK 1,5 trilyon dolarlık akıllı şehirler pazarındaki fırsatlar, 10-11 Aralık 2014 tarihleri arasındaki 2 gün boyunca, 30 oturumda ele alındı. Oturumlara katılan kamu kurum ve kuruluşları, özel sektör ve sivil toplum kuruluşlarının temsilcileri, dünyadaki ve Türkiye'deki akıllı şehirler gündemini sundukları bildiriler eşliğinde tartıştı. 100'ün üzerinde lider ve uluslararası konuşmacılar etkinlikte bulundu.

Bilgi ve iletişim teknolojileri, sağlık, enerji, turizm, inşaat, telekomünikasyon, bilgi güvenliği, ulaşım, yenilenebilir enerji, atık yönetimi ve atıktan enerji, altyapı ve finans alanlarındaki konu başlıkları detaylı bir şekilde ele alındı.

Zirve'de konuşan Üsküdar Belediye Başkanı **Hilmi Türkmen**, "Yaşadığımız dünya her geçen gün değişiyor, dönüşü-

yor, adeta her gün yeniden kuruluyor. Bir bakıma dünyamız, artan bilişim imkânları ve küresel etkileşimlerle her geçen gün biraz daha küçülüyor" dedi.

Başkan **Türkmen**, artan nüfusla birlikte hayatın daha kaotik bir noktaya geldiğini belirtip, "Böylelikle karşılaştığımız sorunlar da daha kompleks bir hale geliyor.

Sosyal, kültürel, ekonomik, siyasi her alanda, hatta bireysel gündelik hayatta bile küreselleşmenin iletişim teknolojileri ile kazandığı ivme başımızı döndürüyor. Bu baş döndürücü değişim ve dönüşüm, dünya nüfusunun belli başlı öbeklerini oluşturan şehirleri de şehircilik anlayışımızı da baştan başa değiştiriyor, dönüştürüyor. Elbette bu durum, yani, yeni dünya

düzeni, 'Küresel Kent-Akıllı Şehir' konseptiyle yeni, yepyeni bir şehircilik ve yönetim anlayışı oluşturdu, oluşturuyor" diye konuştu.

Sosyal medyanın insan hayatında vazgeçilmez bir noktaya geldiğine de değinen Başkan **Hilmi Türkmen**, "Bu gün bu kuşatıcı gerçekten hareketle akıllı şehirlerden söz ediyoruz; bu münasebetle, Akıllı Şehirler Zirvesi'nde sosyal medyayı konuşuyoruz. Klasik, reel dünya ile bu yeni sanal dünya arasında yeni bir yönetim modeli geliştirmek zorundayız. Elbette bu model, akıllı şehir modelidir. İşte bu noktada sosyal medya bizim imdadımıza yetişiyor.

Artık vatandaşlarımız sosyal medyanın sağladığı kolaylıklar neticesinde, belediye hizmetlerine etkin ve interaktif bir şekilde katılabilir. Yerel yönetimler bu mecralar sayesinde hizmetlerini daha sağlıklı bir şekilde ulaştırabiliyor. Bu sayede, hem katılım ve denetim mekanizması çalıştırılmış oluyor, hem de daha şeffaf, daha etkili hizmetler üretilebiliyor" dedi.



Engelsiz Spor için Pendik'te Çalıştay

Engelli bireylere yönelik spor olanaklarının değerlendirilmesi ve geliştirilmesi amacıyla Pendik önemli bir organizasyona ev sahipliği yaptı. İki gün süren “Engelsiz Spor Çalıştayı”, bu alanda Türkiye genelinde gerçekleştirilecek çalışmalara ışık tutacak



HALEN devam eden “**Aktifim Toplumun içindeyim: Fiziksel Aktivite Merkezi**” projesiyle çok sayıda engelli çocuk ve gencin yaşamına spor ve özgüvenin kazandırıldığı Pendik’te bu alanda yapılan çalışmalara bir yenisi daha ekleniyor. Pendik Belediyesi, Pendik Kent Konseyi ve Gedik Üniversitesi işbirliği ile düzenlenen “Engelsiz Spor Çalıştayı”, 16-17 Aralık 2014 tarihlerinde gerçekleştirildi. Tekerlekli basketbol ve ampute futbol takımlarının büyük başarılarına imza attığı, paralimpik sporcuların desteklendiği, park ve tesislerin engellilere uygun hale getirmeye devam edildiği Pendik’te uzmanlar iki gün boyunca engelsiz sporu masaya yatırırken, yapılan örnek çalışmalar da yerinde görüldü.

“Kime bir pencere açabilirsek, bizim için kârdır”

Pendik Belediye Başkanı **Dr. Kenan Şahin** Çalıştay’ın açılışında yaptığı konuşmada, “Sporu yönetmek çok kolay bir iş değildir. Kentimizde spor bilincinin oluşması ve devamının sağlanması bizim için çok önemlidir. Engelli sporu anlamında tekerlekli sandalye, ampute futbol takımı ve bireysel diğer spor dallarında çok güzel çalışmaları yürütmekte ve desteklemekteyiz” dedi.

Karaya vuran denizyıldızlarını tek tek denize atan adamın hikayesini hatırlatan Başkan **Şahin**, “Bizim hikayemiz de bu hikaye ile bütünleşmektedir. Kimin hayatını değiştirebilirsek, kime bir pencere açabilirsek bizim için bir kârdır. Bugün burada engelli sporu ile ilgili önemli bir çalışmayı ortaya koyuyoruz. Herkese küçüklüğünde ‘Büyüyünce ne olacaksın’ diye sorulur. Biz bu sorunun cevabını hep ya doktor ya öğretmen ya da mühendis olarak verdik. Ama şimdiki neslimizde çocuklarımız, sanatçıları ve sporcuları örnek alıyor. Çocuklarımızın, gençlerimizin ufkunda sanata ve spora yer vermelerinde bir payımız varsa ne mutlu bizlere” diyerek bu alandaki çalışmaların önemini vurguladı.

ABD’deki uygulamayı anlattı

Çalıştay’a konuşmacı olarak katılan New Hampshire Üniversitesi’nden **Dr. Michelle Grenier** “Amerika Birleşik Devletleri’nde Özel Gereksinimli Çocuklara Yönelik Beden Eğitimi Hizmetleri ve Kaynaştırma” konusunda bir sunum yaptı. **Dr. Grenier**, ABD’de özel gereksinimi olan çocukların yüzde 95’inin kaynaştırma eğitimi aldığını, sadece çok ağır hasta olan ve bakım gereken yüzde 5’lik bir kesimin bu eğitime katılmadığını söyledi.



Karaya vuran denizyıldızlarını tek tek denize atan adamın hikayesini hatırlatan Pendik Belediye Başkan’ı **Dr. Salih Kenan Şahin**, “Bizim hikayemiz de bu hikaye ile bütünleşmektedir. Kimin hayatını değiştirebilirsek, kime bir pencere açabilirsek bizim için bir kârdır” dedi.





Her ay bir ilçenin ev sahipliğinde gerçekleşen Anadolu yakası Belediye Başkanları Toplantısı geçtiğimiz ay Ümraniye Belediye Başkanı Hasan Can'ın ev sahipliğinde Ümraniye Hekimbaşı Av Köşkü'nde gerçekleşti

HER AY bir ilçenin ev sahipliğinde gerçekleşen Anadolu yakası Belediye Başkanları Toplantısı geçtiğimiz ay Ümraniye Belediye Başkanı Hasan Can'ın ev sahipliğinde Ümraniye Hekimbaşı Av Köşkü'nde gerçekleşti. Bölgenin sorunlarını ve yeni projeleri masaya yatıran Anadolu Yakası Belediye Başkanları Toplantısı oldukça verimli geçti.

Belediyeler arasında; uygulamada birliktelik, koordinasyon, yardımlaşma, diyalog ve bilgi alışverişinin sağlanması amacıyla 14 yıldır gerçekleştirilen toplantıların geçtiğimiz ayki ev sahibi Ümraniye Belediyesi oldu. Ümraniye Hekimbaşı Av Köşkü'nde gerçekleştirilen toplantıya ev sahibi olarak Ümraniye

Belediye Başkanı **Hasan Can**'ın yanı sıra, Üsküdar Belediye Başkanı **Hilmi Türkmen**, Sancaktepe Belediye Başkanı **İsmail Erdem**, Sultanbeyli Belediye Başkanı **Hüseyin Keskin**, Tuzla Belediye Başkanı **Dr. Şadi Yazıcı**, Pendik Belediye Başkanı **Dr. Kenan Şahin**, Beykoz Belediye Başkanı **Yücel Çelikbilek**, Çekmeköy Belediye Başkanı **Ahmet Poyraz**, AK Parti İstanbul İl Başkan Yardımcısı ve Yerel Yönetimler Başkanı **Selim Temurci**, AK Parti Ümraniye İlçe Başkanı **Öztürk Oran**, AK Parti İstanbul İl Yönetim Kurulu Üyesi **Cihan Öztunç** ve AK Parti Ümraniye İlçe Başkan yardımcısı **Mehmet Çelik** katıldı. Toplantıda belediye başkanları arasında deneyim paylaşımı ve istişareler gerçek-

leştirildi. Aynı zamanda yerel yönetim alanındaki yeni gelişmeler, Anadolu yakasının sorunları, ortak projeler, çözüm yolları, yeni proje ve hizmetler gibi konular masaya yatırıldı. Toplantıya ev sahipliği yapan Ümraniye Belediye Başkanı **Hasan Can**, toplantı sonrasında misafirlerine Av Köşkü'nü gezdirdi ve köşk hakkında bilgiler verdi.



Anadolu Yakası Belediye Başkanları Ümraniye Av Köşkü'nde Buluştu

Ümraniye Belediye Başkanı Hasan Can, Belediye Başkanlarına Ümraniye Belediyesi Meslek Edindirme Kursu hocaları tarafından yapılan Rize yöresine ait el örgüsü feretiko işlemeli masa örtüsü hediye etti.





STRESS

Başa Çıkmanın 18 Yolu

- 1- Planlı Yaşayın.Yapacaklarınızı Öncelik Sırasına Sokun. Zamanınızı İstif Etmeyin.
- 2- Daha Sık 'Hayır'Deyin.Kötümsür İnsanlardan Uzak Durun.
- 3- Kendinizi,Bütün Soruların Cevabını Bilmekle Yüklümlü Hissetmeyin. Bazı Şeyleri de Bilmeyin.
- 4- Yardım İstemekten Çekinmeyin; Alamazsanız Üzülmeyin
- 5- Her Şeyi Kararında Yapın; İfrata Kaçmayın. Nerede Gerekiyorsa, Orada Mutlaka Gerekli Emniyet Tedbirini Alın.
- 6- Daima Daha İyisini Yapmaya Çalışın, Ama Mü-kemmeliyetçi Olmayın.
- 7- Kendi Kendinize Yetmeyi Öğrenin.
- 8- Dünyanın En Yetenekli İnsanı Olmadığınızı Kabul Edin; Gerekiyorsa Elimden Ancak Bu Kadar Geliyor Deyin.
- 9- Başkalarını Adam Etmekten Vazgeçin.
- 10- Severken Karşılık Beklemeyin.
- 11- Gülümseyin. Nerede Eski Günler, Her Şey Daha Güzelmiş Demekten Vazgeçin.
- 12- Verdiğiniz Kararın Ne Anlama Geldiğini İyi Düşünün. Kendinize Güvenin.
- 13- Sizi Mutlu Edecek Bir Şey Yapmayı Yarına Bırakmayın.
- 14- Mutlaka Yeterince Uyuyun. Az Konuşun Çok Dinleyin.
- 15- İş Arkadaşlarınıza Ve Dostlarınıza İltifatı Esirgemeyin.
- 16- Bir Güne Yapılacak Çok Şey Tıkıştırmayın. Acelesiz Yaşayın.
- 17- Stresli Yaşamak, Doğuştan Gelen Değil, Sonradan Kazanılan Kötü Bir Huydur; Bunu Unutmayın.
- 18- Son Söz : Öfkeyi, Kendinize Zevk Edinmeyin.



ÇİRKİN KADIN YOKTUR BAKIMSIZ KADIN VARDIR

Anti-Aging kremler artık neştersiz kremler kadar etkili... Ancak yeterli değil. Sizlerle paylaşacağımız ‘gençleşmenin temel ilkeleri’ doğrultusunda hayatınızda birkaç küçük değişiklik yaparak cildinizi koruma altına alabilirsiniz.

Cilt düşmanı şekeri azaltın

Uzmanlar, “İçerisinde şeker olan herhangi bir yiyecek tükettiğinizde vücut otomatik olarak yağ depolamaya başlıyor. Kan şekerinde yaşanan ani yükselmeyle birlikte glikoz kendini kolajen hücrelerine yapıyor ve bu durum cildin kalitesini derinden etkileyerek sıkılığını kaybetmesine neden oluyor.” diyor.

Şekerden Kurtaracak Küçük Sırlar

- Aslında şeker ihtiyacınız yok. Bir kere onu sisteminizden çıkardığınızda, vücudunuzun onu istemekten vazgeçeceğini göreceksiniz.
- Hemen glikoza dönüşmeyen glisemik oranı düşük besinler tüketmeye özen göstermelisiniz.
- Hayatınızdan işlenmiş gıdaları hemen çıkarın! Düşük yağ oranına sahip gıdaların dahi içerisinde yüksek şeker oranı bulunduğunu unutmayın.

Öğün atlamayın

Öğünleri atlamak ve diyet gıdalar tüketmek sağlıklı bir alışkanlık olmasının yanı sıra yaşlanmayı da hızlandırıyor. Uzmanlar şeker içeren düşük kalorili diyetler ile az yağlı işlenmiş besinlerin cildin daha yaşlı görünmesine neden olduğunu ve kemiklere zarar verdiğini, bu yüzden dikkatli olunması gerektiğini dile getiriyorlar.

Gençleşmeye yatırım yapın

Çok yönlü anti-aging krem edinin. Bu yöndeki kremler, çizgi ve kırışıklıkların derinliklerini en aza indirmeye ve cildin elastikiyetini gözle görülebilen şekilde geliştirmeye yardımcı oluyor.

Güzellik uykusuna yatın

Uzmanların yaptıkları araştırmalara göre, uyku sorunu yaşayan kadınların daha çabuk yaşlandığı kanıtlandı. Derin uyku (İki buçuk saat hiç uyanmadan) vücudun daha hızlı büyüme hormonu üretmesini sağlıyor. Bilindiği gibi büyüme hormonu kırışıklıkların açılmasını sağlarken, mor halkaları hafifletiyor ve cildin parlamasına yardımcı oluyor. Ayrıca uyku sorunu bağırsıklık sistemimizi çökertirken kilo almanıza da neden olduğunu unutmalısınız.

Göz çevrenize özen gösterin

Göz çevrenizde mor halkalar, kazayağı çizgileri ve şişlik ile karşı karşıya kalıyorsanız, bu bölgedeki kan dolaşımını hızlandırmalısınız. Bunun için anti-inflamatuvar bir diyet uygulamayı deneyebilirsiniz. Üç gün süresince şeker, alkol, karbonhidratlı besinlerden uzak durarak göz çevrenizin daha canlı göründüğüne ve fazla su miktarının yok olduğuna şahit olacaksınız.

2015 YILI 6 AYLIK MTV TUTARLARI

OTOMOBİL - ARAZI TAŞITLARI VE BENZERİ ARAÇLAR

SİLİNDİR HACMİ	1 - 3 YAŞ 2015 - 2016	4 - 6 YAŞ 2017 - 2018	7 - 11 YAŞ 2019 - 2020	12 - 15 YAŞ 2021 - 2022	16 VE YUKARI 2023 VE ALTI
1.300 cc ve Aşağısı	295.50 TL	295.00 TL	116.50 TL	87.50 TL	31.50 TL
1301 - 1500 cc	472.50 TL	354.50 TL	206.50 TL	148.50 TL	59.50 TL
1501 - 1800 cc	833.50 TL	652.50 TL	384.50 TL	234.50 TL	91.50 TL
1801 - 2000 cc	1.312.00 TL	1.012.00 TL	594.50 TL	354.50 TL	140.50 TL
2001 - 2500 cc	1.989.50 TL	1.432.00 TL	893.50 TL	534.00 TL	211.50 TL
2501 - 3000 cc	2.745.00 TL	2.388.50 TL	1.492.50 TL	893.50 TL	295.50 TL
3001 - 3500 cc	4.181.00 TL	3.782.00 TL	2.366.50 TL	1.131.50 TL	415.50 TL
3501 - 4000 cc	6.573.00 TL	5.676.00 TL	3.343.50 TL	1.492.50 TL	594.50 TL
4001 cc ve Yukarısı	10.758.00 TL	8.087.50 TL	4.776.50 TL	2.148.00 TL	833.50 TL

KAMYON - KAMYONET - ÇEKİCİ VE BENZERİ ARAÇLAR

NET AĞIRLIK + İSTİAP HADDİ	1 - 6 YAŞ 2015 - 2016	7 - 15 YAŞ 2016 - 2021	16 VE YUKARI 2022 VE ALTI
1.500 Kg.	318.50 TL	311.50 TL	104.50 TL
1.501 - 3.000 Kg	643.00 TL	373.00 TL	211.50 TL
3.001 - 5.000 Kg	985.00 TL	893.50 TL	318.50 TL
5.001 - 10.000 Kg	1.071.50 TL	910.50 TL	427.50 TL
10.001 - 20.000 Kg	1.287.00 TL	1.071.50 TL	643.50 TL
20.001 Kg ve Üstü	1.810.00 TL	1.287.00 TL	748.50 TL

KAMYON - KAMYONET - ÇEKİCİ VE BENZERİ ARAÇLAR

NET AĞIRLIK + İSTİAP HADDİ	1 - 6 YAŞ 2015 - 2016	7 - 15 YAŞ 2016 - 2021	16 VE YUKARI 2022 VE ALTI
1.500 Kg.	318.50 TL	311.50 TL	104.50 TL
1.501 - 3.000 Kg	643.00 TL	373.00 TL	211.50 TL
3.001 - 5.000 Kg	985.00 TL	893.50 TL	318.50 TL
5.001 - 10.000 Kg	1.071.50 TL	910.50 TL	427.50 TL
10.001 - 20.000 Kg	1.287.00 TL	1.071.50 TL	643.50 TL
20.001 Kg ve Üstü	1.810.00 TL	1.287.00 TL	748.50 TL

OTOBÜS VE BENZERLERİ

KOLTUK SAYISI	1 - 6 YAŞ 2015 - 2016	7 - 15 YAŞ 2016 - 2021	16 VE YUKARI 2022 VE ALTI
35 KİŞİ VE KADAR	893.50 TL	834.00 TL	334.50 TL
36 - 38 KİŞİ	1.071.50 TL	893.50 TL	354.50 TL
39 - 45 KİŞİ	1.192.00 TL	1.012.00 TL	472.50 TL
46 KİŞİ VE ÜSTÜ	1.430.00 TL	1.192.00 TL	714.50 TL

PANELVAN VE MOTORLU KARAVANLAR

SİLİNDİR HACMİ	1 - 6 YAŞ 2015 - 2016	7 - 15 YAŞ 2016 - 2021	16 VE YUKARI 2022 VE ALTI
1.500 Cm ³ ve Aşağısı	472.50 TL	295.50 TL	176.50 TL
1.501 Cm ³ ve Yukarısı	714.50 TL	472.50 TL	295.50 TL

PANELVAN VE MOTORLU KARAVANLAR

	1 - 6 YAŞ 2015 - 2016	7 - 15 YAŞ 2016 - 2021	16 VE YUKARI 2022 VE ALTI
MINİBÜS	354.50 TL	234.50 TL	116.50 TL

Vergi - Harç Ve Cezalar Artırıldı

Yeni yılda bazı vergi, harç ve cezalar yüzde 10,11 zamlandı. En düşük motorlu taşıtlar vergisi 591 lira oldu.

1-3 YAŞ, MOTOR hacmi 1300 cm³ ve aşağısı arabalar için ödenecek MTV, 54 liralık artışla 537 liradan 591 liraya.

1-3 yaş, motor hacmi 1301-1600 cm³ arası olanların MTV'si 859 liradan 945.8 liraya.

1-3 yaş, motor hacmi 1601-1800 cm³ arası olanlar 1.514 liradan 1.667 liraya.

1-3 yaş, motor hacmi 2000-2500 motor hacmine sahip olanların ise 3578 liradan 3.939 liraya çıkacak.

7-11 yaş aralığında motor hacmi 1300 ve altında olanların MTV'si 210 liradan 231 liraya

7-11 yaş, motor hacmi 1600-1800 aralığında olanların vergisi 698 liradan 769 liraya

7-11 yaş, motor hacmi 2000-2500 aralığındakilerin ise 1623 liradan 1787 liraya ulaşacak.

Mobil telefon aboneliği ilk tesisinde maktu olarak alınan Özel İletişim Vergisi (ÖİV) 44 TL oldu. B sınıfı sürücü belgesi harcı 381,75 liraya yükseldi.

Yıllık gelir vergisi beyannamelerindeki damga vergisi 45,37 lira olurken bu miktar, makbuz senetlerinde 15,86 liraya yükseldi. Fatura, gider pusulası gibi belgelerin verilmemesi ve alınmamasının cezası 209 lira oldu.

Araç kullanırken sürücü belgelerini yanında bulundurmayan ya da trafik görevlisi talep ettiğinde belgesini göstermemenin cezası 189 liraya, kırmızı ışıkta geçmenin cezası 189 liraya, trafik polislerinin işaretlerine uymamanın cezası 189 liraya, emniyet kemeri takmamak ve park yasağını ihlal etmenin cezası 88 liraya, hız sınırını yüzde 30'a kadar aşmanın cezası 189 liraya, yüzde 30'un üzerinde aşmanın cezası 392 liraya, alkollü araç kullanmanın ilk yakalamada cezası 800 liraya ikinci yakalamada ise 1.003 liraya yükseldi.

OTO GALERİCİLERİ REHBERİ

Rehber İstanbul Anadolu Yakası Oto Galerici Derneği Üyelerinden Oluşmaktadır

İŞ YERİ ADI	TELEFON	ADRES	İŞ YERİ ADI	TELEFON	ADRES
ACAR OTOMOTİV	02126595252	BEYKOZ	BATUHAN OTOMOTİV	0216 3695793	KADIKÖY
ACAR OTOMOTİV	05324903737	MALTEPE	BAYRAK OTOMOTİV	0216 5503250	KARTAL
ADEM OTOMOTİV	0533 4823241	KADIKÖY	BAYRAK OTOMOTİV	02165503250	KADIKÖY
ADİL ZENGİN OTOMOTİV	02165659090	KADIKÖY	BAYRAMLAR OTOMOTİV	0216 4574485	MALTEPE
AHMET OTOMOTİV	0532 7739700	ATAŞEHİR	BENİCE OTOMOTİV	02163870101	KARTAL
AHMET OTOMOTİV	0532 2703025	KADIKÖY	BENİCE OTOMOTİV	05337610418	KARTAL
AHMET OTOMOTİV	05323260223	KADIKÖY	BERAT OTOMOTİV	02163681470	KADIKÖY
AK OTOMOTİV	0532 7162121	KADIKÖY	BEŞİKCİLER OTOMOTİV	05323237727	MALTEPE
AKAN OTOMOTİV	02165673971	KADIKÖY	BEŞİROĞLU OTOMOTİV	05324305953	ÜSKÜDAR
AKAN OTOMOTİV	05327125815	KADIKÖY	BEŞLER OTOMOTİV	0216 4832771	PENDİK
AKAR OTOMOTİV	02165669654	KADIKÖY	BEYZA OTOMOTİV	02164671887	KADIKÖY
AKAY MOTORLU ARAÇLAR	02165675023	ÜSKÜDAR	BİLGİN OTOMOTİV	0216 4279901	ATAŞEHİR
AKÇELİK OTOMOTİV	02164420706	MALTEPE	BİMECAR	02163383040	ATAŞEHİR
AKGÜN OTOMOTİV	0216 3900496	PENDİK	BİRLİK OTOMOTİV	02163681313	KADIKÖY
AKKAYA OTO	02164734434	KARTAL	BONCUK OTO	02163544454	PENDİK
AKSA CAR	05322931219	ATAŞEHİR	CAKRATUR	05323178841	MALTEPE
AKYILDIZ OTOMOTİV	02165410241	KADIKÖY	CAR KING A CAR	0532271 6589	KADIKÖY
ALBA MOTORS	02165653635	KADIKÖY	CAR OTOMOTİV	02164674050	KADIKÖY
ALBAYRAK OTOMOTİV	02164495204	KADIKÖY	CARETTA OTOMOTİV	02165773400	ATAŞEHİR
ALBAYRAK OTOMOTİV	02165891233	MALTEPE	CEM OTO TEST	0216 5655486	KADIKÖY
ALBAYRAK OTOMOTİV	02163485858	KADIKÖY	CESUR KAYALAR OTOMOTİV	02165892851	MALTEPE
ALFA BAYRAK OTOMOTİV	02163804081	KADIKÖY	ÇAĞDAŞ OTO	02163271829	KADIKÖY
ALFA CENTER	02164674550	KADIKÖY	ÇAĞDAŞ OTOMOTİV	02163271829	KADIKÖY
ALO KC EMLAK BİLİŞİM	0216 3908900	PENDİK	ÇALIŞKAN OTOMOTİV	0216 3543250	PENDİK
ALPAY OTO	05324335251	KADIKÖY	ÇALIŞKANLAR OTOMOTİV	021637815340	PENDİK
ALTINDAŞ OTOMOTİV	02165891650	MALTEPE	ÇAMAŞ OTOMOTİV	0532 2219226	KADIKÖY
ANADOLU OTOMOTİV	02165662121	KADIKÖY	ÇAVUŞOĞLU .OTO.	0216 3541418	PENDİK
ANKARA OTOMOTİV	0216 3858598	KADIKÖY	ÇAVUŞOĞLU HACIOĞLU	02163842424	KADIKÖY
ANT OTOMOTİV	02163904314	PENDİK	ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV	0216 3541418	PENDİK
ARABA OTOMOTİV	02164148757	KADIKÖY	ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV	0216 4108747	KADIKÖY
ARABA OTOMOTİV	02164148758	KADIKÖY	ÇAYIROĞLU OTOMOTİV	0216 4915255	PENDİK
ARAYLAR OTOMOTİV	02164914846	PENDİK	ÇETİNERLER OTOMOTİV	02164670025	KADIKÖY
AREL OTOMOTİV	0216 3520344	MALTEPE	ÇİFTÇİ OTOMOTİV	02163918771	ÜSKÜDAR
ARENA OTOMOTİV	02164911360	PENDİK	ÇİFTÖZ OTOMOTİV	0216 6516510	ÜSKÜDAR
ART MOTORS	0216 3483030	KADIKÖY	ÇİLEK OTOMOTİV	02163451792	KADIKÖY
ASM MOT.ARAÇ.	05325491221	KADIKÖY	D&D OTOMOTİV	02164700303	ATAŞEHİR
ATEŞ OTOMOTİV	02165676436	KADIKÖY	DAMLA OTOMOTİV	05336265586	KADIKÖY
ATILA OTOMOTİV	0532 4175191	KADIKÖY	DEMİR AUTO	02164882183	KARTAL
AUTO CORNER	05323509707	KADIKÖY	DEMİR OTOMOTİV	0216 5892600	MALTEPE
AUTO STORE	0216 4145353	ÇEKMEKÖY	DEMİR OTOMOTİV	0216 3779326	KARTAL
AUTO STORE	02164145353	KADIKÖY	DOLPHİN CAR	02163638660	KADIKÖY
AVŞARLI OTOMOTİV	02164698622	ATAŞEHİR	DURAK OTOMOTİV	02163575170	KADIKÖY
AYBER OTO	0216 4166457	KADIKÖY	EFE MOTORS	02165756556	ATAŞEHİR
AYBER OTOMOTİV	02164166457	KADIKÖY	EKELER OTOMOTİV	02163782647	PENDİK
AYDIN OTOMOTİV	05324369429	KARTAL	EMİN ÖZTATLI OTOMOTİV	0216 4278080	MALTEPE
AYDOĞDU OTOMOTİV	0216 3114515	KARTAL	EMİNLER OTOMOTİV	02164112812	KADIKÖY
AYDOĞDU OTOMOTİV	0216 5675858	KADIKÖY	EMİRHAN OTOMOTİV	0532 7037540	MALTEPE
AYDOĞDU OTOMOTİV	0216 5675858	KADIKÖY	EMRE OTOMOTİV	0533 2668886	MALTEPE
AYTEL LTD.ŞT.	0216 4919565	PENDİK	EMRECAN OTOMOBİL	0212 5791350	K.ÇEKMECE
BABACAN OTOMOTİV	02164275656	MALTEPE	EMRON OTOMOTİV	02165660106	KADIKÖY
BAĞCILAR OTOMOTİV	0532 2853326	KAVACIK	ENERJİ OTOMOTİV	02163378484	KADIKÖY
BALDEN GRUP	2164515410	KARTAL	ENKAYLAR OTOMOTİV	0216 6551141	GEBZE
BAMBI	05327344676	KADIKÖY	ER BURAK OTOMOTİV	0216 3760101	MALTEPE
BARAN OTOMOTİV	0532 6815404	MALTEPE	ER GÖLOVA OTOMOTİV	0216 5655558	KADIKÖY
BARIŞ OTOMOTİV	0216 4500606	KADIKÖY	ER OTOMOTİV	05322355010	ÜSKÜDAR
BATIGÜN&TUTKU OTOMOTİV	02164781162	KADIKÖY	ERÇAL OTOMOTİV	02165645200	SANCAKTEPE
BATIGÜN&TUTKU OTOMOTİV	02165201114	ÜMRANİYE	ERDEM OTOMOTİV	02163545151	PENDİK
BATIGÜN&TUTKU OTOMOTİV	02164781162	KADIKÖY	ERDEM OTOMOTİV	02163545151	PENDİK
			ERDEM OTOMOTİV	02164577620	MALTEPE

İŞ YERİ ADI	TELEFON	ADRES
ERDOĞAN OTOMOTİV	05323144864	KADIKÖY
ERDOĞANLAR OTOMOTİV	02165666565	KADIKÖY
ERDOĞANLAR OTOMOTİV	02165666565	KADIKÖY
EREN PARKE OTOMOTİV	02164208583	ATAŞEHİR
ERENLER OTOMOTİV	0532 7676707	MALTEPE
ERĞİN OTOMOTİV	0216 4423824	MALTEPE
ERĞİN OTOMOTİV	02164598755	MALTEPE
ERLER OTOMOTİV	0216 5661046	ÜSKÜDAR
ERNUR OTOMOTİV	0532 2537507	ÜMRANIYE
EROL OTOMOTİV	0216 3900068	PENDİK
EROL OTOMOTİV	0216 4883676	KARTAL
ERSOY OTOMOTİV	02165618861	SANCAKTEPE
ERTÜRK OTOMOTİV	0532 2725000	SARIYER
EYMEN OTOMOTİV	02163175253	ATAŞEHİR
FARAH OTO	02165892974	MALTEPE
FATİH OTOMOTİV	0216 4115950	KADIKÖY
FATİH OTOMOTİV	02165674621	MALTEPE
FAZLIOĞLU OTOMOTİV	0216 6404541	ÇEKMEKÖY
FAZLIOĞLU OTOMOTİV	02164759191	KARTAL
FENERBAHÇE OTOMOTİV	02163591919	KADIKÖY
FIRAT OTOMOTİV	0216 4413744	MALTEPE
FUAT KAMYON PAZARI	02164419090	MALTEPE
GALERİ 24	0216 6522899	KARTAL
GALERİ 59	0532 3839301	KADIKÖY
GALERİ YİĞİT	02163736828	KADIKÖY
GALLERY UÇAR	02165654347	KADIKÖY
GAP KAMYON PAZARI	0216 3112563	SANCAKTEPE
GAP KAMYON PAZARI	02163112563	SANCAKTEPE
GEDİK OTOMOTİV	05349476497	KADIKÖY
GENÇ OTOMOTİV	02164417769	MALTEPE
GENÇLER OTOMOTİV	02163604935	KADIKÖY
GENKO OTOMOTİV	02164118756	KADIKÖY
GERZ OTOMOTİV	02163427989	ÜSKÜDAR
GERZ OTOMOTİV	02163427989	ÜSKÜDAR
GOLD CAR	02163464829	ATAŞEHİR
GOLD CAR OTOMOTİV	05322248193	KADIKÖY
GÖKALP OTOM.	05073065275	ÜSKÜDAR
GÖKHAN GÜRKAN OTOMOTİV	05326911819	KADIKÖY
GÖKTUĞ OTOMOTİV	02165655060	KADIKÖY
GÜLER OTOMOTİV	02165669325	KADIKÖY
GÜLER OTOMOTİV	02163455136	KADIKÖY
GÜLOVA OTOMOTİV	02163442344	ÜSKÜDAR
GÜNDOĞANLAR OTOMOTİV	02126734848	AVCILAR
GÜNDÜZLER OTOMOTİV	02163455617	KADIKÖY
GÜNEY MOTORLU TAŞITLAR	02163398619	KADIKÖY
GÜNEY OTOMOTİV	02165669627	KADIKÖY
GÜNEY OTO	05356231293	KADIKÖY
GÜRSU OTOMOTİV	05324535898	ÜSKÜDAR
GÜVEN ALTAN MOTOR	0216 4411630	MALTEPE
HAKİM OTO	02164575738	MALTEPE
HANEDAN OTOMOTİV	02164784013	KADIKÖY
HASAĞDAŞ OTOMOTİV	02164276669	MALTEPE
HASBAL OTOMOTİV	02126734344	BAĞCILAR
HASCAR OTOMOTİV	02165650504	KADIKÖY
HASÇAĞLAR OTOMOTİV	02164989785	SULTANBEYLİ
HASGÜL OTOMOTİV	02165899555	MALTEPE
HAŞIMOĞLU OTOMOTİV	02165911332	MALTEPE
HAYIRLI OTOMOTİV	02164677149	TUZLA
HİCRET OTOMOTİV	02164279595	MALTEPE
HİDO OTOMOTİV	02163607902	KADIKÖY
HİDO OTOMOTİV	02163607902	MALTEPE
HÜREL OTOMOTİV	05332904922	KADIKÖY
HUZUR OTOMOTİV	2167089032	MALTEPE
İKANLAR OTOMOTİV	02163858196	KADIKÖY
İKİLER OTOMOTİV	02164783499	MALTEPE
İLKE OTOMOTİV	05324089798	PENDİK

İŞ YERİ ADI	TELEFON	ADRES
İLKNUR OTOMOTİV	05322828015	MALTEPE
İLŞAH OTOMOTİV	02164731590	KARTAL
İNALLAR OTOMOTİV	02163359573	ÜMRANIYE
İNALLAR OTOMOTİV	05353125047	TUZLA
İSMET OTOMOTİV	02165892173	MALTEPE
İSTANBUL ELİT MOTOR	02165751800	ATAŞEHİR
İSTANBUL OTOMOTİV	02165736100	ATAŞEHİR
İSTANBUL OTOMOTİV	0216 4490650	MALTEPE
İŞTİRAK OTOMOTİV LTD.	02164675270	KADIKÖY
İŞYERİ ÜNVANI YOK	05326343536	ÜSKÜDAR
KAAN BİLGE OTOMOTİV	02164112852	SANCAKTEPE
KAÇMAZ OTOMOTİV	02164276145	SANCAKTEPE
KADIKÖY OTOMOTİV	05359505710	KADIKÖY
KADIOĞLU GRUP	02163456565	KADIKÖY
KAMELYA	02163536787	KARTAL
KAPLANLAR OTOMOTİV 1	02164112314	KADIKÖY
KAPLANLAR OTOMOTİV 2	02164112315	KADIKÖY
KAR OTOMOTİV	02164943155	TUZLA
KARABAĞ OTOMOTİV	0216 3686862	KADIKÖY
KARAÇAYIR OTOMOTİV	02164116491	KADIKÖY
KARADAŞ OTO.	02164964430	SULTANBEYLİ
KARAKAYA OTOMOTİV	02163573382	KADIKÖY
KARAKAYA OTOMOTİV	02164115268	KADIKÖY
KARAKAYA OTOMOTİV	02163155880	ATAŞEHİR
KARAL GRUP	0216 3710902	MALTEPE
KARATAŞ OTOMOTİV	02166516666	ÜSKÜDAR
KARDEŞLER OTOMOTİV	02164594882	MALTEPE
KARMA OTOMOTİV	02163386789	KADIKÖY
KASIM OTOMOTİV	02165890256	MALTEPE
KAYA OTOMOTİV	02164924437	ÜSKÜDAR
KELKİT OTOMOTİV	02163387167	KADIKÖY
KERM OTOMOTİV	05322136355	KADIKÖY
KILIÇER OTOMOTİV	02165676107	KADIKÖY
KILIÇOĞLU OTOMOTİV	02165663597	KADIKÖY
KIRAL OTOMOTİV	02163856087	KADIKÖY
KISMET OTOMOTİV	02163587474	KADIKÖY
KLC	02163632929	KADIKÖY
KOÇ-SAR OTOTİC LTD ŞT.	02164953090	ÜSKÜDAR
KOLATLAR OTOMOTİV	02163304000	KADIKÖY
KONYALI OTOMOTİV	02163894904	KARTAL
KORKMAZOĞLU GROUP	02164423893	MALTEPE
MALKOÇOĞLU OTOMOTİV	05322851940	KADIKÖY
MARCA OTOMOTİV	02163302030	KADIKÖY
MARKA OTOMOTİV	02163888414	MALTEPE
MARS CAR	02163309060	KADIKÖY
MAZLUMOĞLU OTOMOTİV	02163858617	KADIKÖY
MERCANLAR OTOMOTİV	02165757675	ATAŞEHİR
MERVE OTO EMLAK	05323565033	PENDİK
METAŞ OTOMOTİV	02163995465	MALTEPE
METE CAR OTOMOTİV	0216 3681525	KADIKÖY
MRT MOTORS	0216 3483104	KADIKÖY
MURAD OTOMOTİV	02163858952	KADIKÖY
MUSLUOĞLU OTOMOBİL	0216 4945750	TUZLA
MUSLUOĞLU OTOMOTİV	0216 4945750	TUZLA
MUSLUOĞLU OTOMOTİV	0216 4945750	TUZLA
MUSTAFA OTOMOTİV	02165892784	ATAŞEHİR
MUSTAFA SARİOĞLU	02164504500	KADIKÖY
MUZAFFEROĞULLARI OTO	02163588282	KADIKÖY
MYM OTOMOTİV	02163157679	KADIKÖY
MYPRESTİGE AUTO	02164697143	ATAŞEHİR
NAZLI OTOMOTİV	02163436767	ÜSKÜDAR
NEV ADNAN OTOMOTİV	05326925721	MALTEPE
NOKTA OTOMOTİV	02164428722	MALTEPE
NURSAN OTOMOTİV	02163520158	MALTEPE
OBJE OTO	02165650258	ATAŞEHİR

İŞ YERİ ADI	TELEFON	ADRES	İŞ YERİ ADI	TELEFON	ADRES
OFİS TRAFİK	02164188947	KADIKÖY	SEYİTOĞLU OTOMOTİV	02164576195	MALTEPE
OFTAŞ	02164275497	MALTEPE	SEZEM OTOMOTİV	02164785219	KADIKÖY
OKUMUŞLAR OTOMOTİV	02163897474	KARTAL	SIRMA OTOMOTİV	02165664606	ATAŞEHİR
OMSA İNŞ.OTOMOTİV	05357456646	ATAŞEHİR	SİMGE OTOMOTİV	02163601585	KADIKÖY
ONUR OTOMOTİV	02165899703	MALTEPE	SİVRİKAYALAR OTOMOTİV	05333908857	KADIKÖY
ORAS OTOMOTİV	0216 4674358	PENDİK	SONCUL OTOMOTİV	02165892496	MALTEPE
ORAS OTOMOTİV	02165664876	KADIKÖY	SONGURLAR OTOMOTİV	02164112307	KADIKÖY
ORTAKLAR OTOMOTİV	02165890222	MALTEPE	SÖNMEZ OTOMOTİV	02163523083	KARTAL
OTAĞ JAPON CENTER	02164145131	KADIKÖY	SPEED OTOMOTİV	02163808485	KADIKÖY
OTO GAR	02164223959	ÇENGELKÖY	SSA LOJİSTİK OTOMOTİV	02164670026	ÜSKÜDAR
OTO GAR	05325815468	KADIKÖY	STELLA MOTORS	02163174040	KADIKÖY
OTO SÜREKLİ	02164429900	MALTEPE	STOK BİLİŞİM OTOMOTİV	05325103743	KADIKÖY
OTOKİSMET-GÖLOVA	05323216236	SARIYER	SUHIP ZENGİN OTOMOTİV	02165659164	KADIKÖY
OTOMOBİLCİ	02164450761	KADIKÖY	SÜMER OTOMOTİV	02165653248	SANCAKTEPE
OZAN OTOMOTİV	0216 6518912	ÜSKÜDAR	SÜMERLER OTOMOTİV	02165650434	KADIKÖY
ÖLMEZ OTOMOTİV	02165664446	KADIKÖY	SÜREKLİ OTOMOTİV	02164429900	MALTEPE
ÖZ ATAKLAR OTOMOTİV	0216 5664040	KADIKÖY	SYS OTOMOTİV	02164283729	ÜSKÜDAR
ÖZ HUZUR OTOMOTİV	0216 5892773	MALTEPE	ŞAHİNLER SU ŞEHİRİ OTO.	02165663090	KADIKÖY
ÖZ KARAKAYA OTOMOTİV	02164115269	KADIKÖY	ŞAHİNOĞULLARI OTOMOTİV	02163536490	KARTAL
ÖZATALAR	02165178171	KARTAL	ŞAMNU OTOMOTİV	02165503222	KADIKÖY
ÖZCAN OTOMOTİV	05322615199	KADIKÖY	ŞAMPIYON OTOMOTİV	0216 3217697	KADIKÖY
ÖZCANLAR OTOMOTİV	02163780808	PENDİK	ŞARK OTOMOTİV	02163695006	KADIKÖY
ÖZDEMİR KAMYON	02163050102	MALTEPE	ŞENSES OTOMOTİV	02164962765	SULTANBEYLİ
ÖZDEMİR OTOMOTİV	02164559395	ATAŞEHİR	TAN MOTORS	02164943880	TUZLA
ÖZDEMİR OTOMOTİV	02163507709	KADIKÖY	TARHANLAR OTOMOTİV	0262 6420140	GEBZE
ÖZDOĞAN OTOMOTİV	05323429369	MALTEPE	TAŞCILAR OTOMOTİV	05383721592	ÜMRANIYE
ÖZER OTOMOTİV	0216 5892492	MALTEPE	TAŞKIN OTOMOTİV	02163526499	MALTEPE
ÖZER OTOMOTİV	02164110430	KADIKÖY	TAŞTAN OTOTİV	02163768830	MALTEPE
ÖZGÜLEN OTOMOTİV	0216 6112012	MALTEPE	TAYLAN AUTO	02165652020	KADIKÖY
ÖZGÜN CAR	02163681369	ÜMRANIYE	TB OTOMOTİV	02123517702	BEŞİKTAŞ
ÖZGÜVEN OTOMOTİV	02163682319	KADIKÖY	TEKNİKEL OTOMOTİV	02163068323	KARTAL
ÖZKAN OTOMOTİV	02165301660	ÜSKÜDAR	TELLİOĞLU OTOMOTİV	05323016233	MALTEPE
ÖZKAR OTOMOTİV	0216 3753077	PENDİK	TELLİOĞLU OTOMOTİV	02163838110	MALTEPE
ÖZKINACI OTOMOTİV	02163537293	KADIKÖY	TELLİOĞLU OTOMOTİV	02164429890	MALTEPE
ÖZLEM OTOMOTİV	02164885380	KARTAL	TELLİOĞLU OTOMOTİV	05323236587	MALTEPE
ÖZLEM OTOMOTİV	02164885380	KARTAL	TETİK OTOMOTİV	02164427980	KARTAL
ÖZSU OTOMOTİV	0216 3710424	MALTEPE	TUGAY OTOMOTİV	02165669191	KADIKÖY
ÖZSU OTOMOTİV	02165187248	MALTEPE	TÜREN OTOMOTİV	02164747222	ATAŞEHİR
ÖZTÜRK OTOMOTİV	02164834795	PENDİK	TÜRKER MOTORS	02163455353	KADIKÖY
ÖZTÜRK OTOMOTİV	05324233363	KADIKÖY	TÜRKOĞLU GRUP	02163996864	MALTEPE
ÖZYİĞİT OTOMOTİV	0216 3838440	MALTEPE	ULAK OTOMOTİV	05323245996	KADIKÖY
ÖZYURT OTOMOTİV	02163543703	PENDİK	ULUGÖL OTOMOTİV	02166550220	ATAŞEHİR
PARK GARAJ OTOMOTİV	02165655454	KADIKÖY	ULUS KAMYON PAZARI	0216 3767979	SANCAKTEPE
PELİN OTOMOTİV	02163508544	KADIKÖY	UYSAN OTOMOTİV	02164100808	KOZYATAĞI
PLATİN OTO	02164112835	KADIKÖY	UZMAN GRUP OTOMOTİV	02164274024	MALTEPE
PLUS OTOMOTİV	0216 3688788	KADIKÖY	UZUNLAR 2 OTO	05325525171	ÜSKÜDAR
PLUS OTOMOTİV	05322744098	KADIKÖY	UZUNLAR OTOMOTİV	02165736100	ÜSKÜDAR
PNR OTOMOTİV	02163461561	KADIKÖY	ÜMİT OTOMOTİV	02164786413	KADIKÖY
PRESTİJ OTOMOTİV	02164140653	KADIKÖY	VADİ OTOMOTİV	02165679797	KADIKÖY
PRESTİJ OTOMOTİV	02164504500	KADIKÖY	YAĞCI OTOMOTİV	02166613541	MALTEPE
PRO OTOMOTİV	0533 4848488	KADIKÖY	YAKUP SARIOĞLU	02164504500	KADIKÖY
RAVZA OTOMOTİV	02163660453	KADIKÖY	YAKUP YEŞİLLİ	02165675113	KADIKÖY
RECEP OTOMOTİV	05323304660	KARTAL	YALVAÇ GRUP	02165651515	KADIKÖY
REDLINE OTOMOTİV	02164146050	KADIKÖY	YANIK OTO EMLAK	02164270027	MALTEPE
REX OTOMOTİV	05322000559	KARTAL	YAŞA OTOMOTİV	05327801920	ÜMRANIYE
S CLASS OTOMOTİV	02163360336	KADIKÖY	YAŞAR OTOMOTİV	02165892937	MALTEPE
SABAH OTOMOTİV	02163687001	KADIKÖY	YAVUZLAR OTOMOTİV	02164786409	KADIKÖY
SAĞLAM OTOMOTİV	02165671455	KADIKÖY	YAYLACI OTOMOTİV	02163863230	KADIKÖY
SAYLAMLAR OTOMOTİV	02163450550	KADIKÖY	YENER OTOMOTİV	02165669648	KADIKÖY
SBB OTOMOTİV TURİZM	02162900831	ATAŞEHİR	YILDIRIM OTOMOTİV	0216 3741806	KARTAL
SEDAT OTOMOTİV	02166518700	SANCAKTEPE	YILDIRIM OTOMOTİV	02164173232	MALTEPE
SERKAN OTOMOTİV	0216 5678484	SANCAKTEPE	YILDIZ OTOMOTİV	02165675330	KADIKÖY
SERKAN OTOMOTİV	02165678484	KADIKÖY	YILKAR OTOMOTİV	02163603545	KADIKÖY
SERLAS OTOMOBİL	02163059095	MALTEPE	YILMAZ ERTEN	02163521052	MALTEPE
SETA AUTO	02164184680	KADIKÖY	YİĞİT OTOMOTİV	05354102323	ÜSKÜDAR

İŞ YERİ ADI

TELEFON

ADRES

YİĞİT OTOMOTİV
YÜKSEL OTOMOTİV
ZABİT OTOMOTİV
ZENGİN OTOMOTİV
ZEYREK OTOMOTİV
ZİRVE OTOMOTİV
ZİVERBEY OTOMOTİV
911 AUTO

02163553611
05322326576
02165892958
02163525335
02163215128
02164490931
02165652314
02165506911

KADIKÖY
MALTEPE
MALTEPE
KARTAL
KADIKÖY
KADIKÖY
KADIKÖY
ATAŞEHİR



İSTANBUL ANADOLU YAKASI OTO GALERİCİLERİ DERNEĞİ

Üye Kayıtlarımız Devam Etmektedir
Gösterdiğiniz Yoğun İlgiye Teşekkür Ederiz

İletişim: 0216 336 06 76 - 77
otogalericileridernegi2011@hotmail.com

Vizyon Proje OTO KASABA

Oto Kasaba'da
yürüyen merdivenlerle,
asansörlerle, herkesi ve
her şeyi birbirine
bağlayan bir ağ mevcut

