

elbirliği

EMİN GRUP YAYINIDIR
ÜCRETSİZ OLARAK DAĞITILIR
2019 SAYI:

17

- Eminevim'den *rekor teslimat.*
- Eminevim yine yüzleri *güldürdü.*

- Faizler yükseldi *kredili satışlar çakıldı.*

|| EKONOMİK
VE İLMİ ANLAMDA
YENİDEN DİRİLİŞ ||

YÜZBİNLERCE AİLEYİ
KİRADAN KURTARAN

Tek Sistem



FAİZSİZ EV ALMA
SİSTEMİNİN MUCİDİ

EMİNEVİM



Kıymetli Okurumuz,

Emin Grup olarak çıkarmış olduğumuz Elbirliği dergimizin 17. sayısıyla sizleri sevgi ve saygı ile selamlıyorum.

Dergimizin her sayısında farklı konular üzerinde durarak çeşitli alanlarda bilgilendirmeyi ve hayat yolculuğunuza faydalı malumatlarla ışık tutmayı, ışık olmayı amaçlıyoruz.

Bu sayımızda ana konu olarak "Müslümanların Ekonomik Gücü"nü ele aldık. Benim de konuyla ilgili fikir ve tecrübelerimi ilerleyen sayfalarda sizlerle paylaştık.

Her sayımızda özenle seçtiğimiz sosyal ve kültürel hayata dair konulardan birinde bu sayımızda geçen sene kaybettiğimiz değerli "foto muhabirimiz" Ara Güler'i anlattık. Ayrıca bu sayımızda bu topraklar için, gençlik için ve daima genç kalmasını arzu ettiğimiz değerlerimiz için kıymetli bir isim olan Prof. Dr. Sadettin Ökten'e de yer verdik.

Dergimizin her sayısında 15 Temmuz Destanı'ndan bazı kareler paylaşıyoruz. Bu sayımızda destanın Çengelköy cephesinden şehidimiz Osman Yılmaz'a yer verdik.

Ekonominin, sanatın, bilginin ve bu topraklara özgü kıymetli değerlerin geliştiği, güzelleştirdiği nice güzel günlere...

Emin ÜSTÜN

Emin Grup Yönetim Kurulu Başkanı

Emin Grup yayınıdır.

Yıl: 2019
Sayı:17Emin Evim Emin Otomotiv İletişim Org.
Paz. San. Tic. A.Ş. adına sahibi
A. Emin ÜstünGenel Yayın Yönetmeni & Editör:
Mustafa K. DaldalYazı İşleri Müdürü:
Ömer Faruk ÖzcanProdüksiyon Sorumlusu:
Ahmet Cemil ŞişmanKatkıda Bulunanlar:
**Ahmet Cemil Şişman, Cemil Can Güçkan,
Ekrem Orcan, Kemal Akın
Mesut Mustafa Öcal
Ömer Faruk Özcan, Zeynep Betül Kavak**Grafik Tasarım:
Ekrem Orcan, Cemil Can GüçkanHukuk Müşaviri:
Av. İsmail Tuğrulİletişim:
Kısıklı Cad. No: 36 Altunizade
Üsküdar / İstanbul
Tel: 444 36 46
Faks: 0216 651 50 93
emingroup.com.tr
bilgi@eminevim.com.trİletişim:
f t i @ / EminevimBasım Yeri:
Ege Basım
Esatpaşa Mah. Ziya Paşa Cad. 34704
Ataşehir / İstanbulYapım:
**Emin Grup Kurumsal İletişim ve
Pazarlama Direktörlüğü**Yayın Türü:
Sürelî YayınElbirliği dergisi
Emin Grup'un ücretsiz yayınıdır.
Dergimizde yayımlanan yazı ve fotoğraflar
kaynak belirtilerek alıntı yapılabilir.

İçindekiler

Emin Üstün ile Röportaj	6
Sizlerle Büyüyoruz	9
Emin Grup, Müsiad Fuarı'ndaydı	10
Emin Gayrimenkul Geliştirme Hız Kesmiyor!	13
ASSAM'dan Eminevim'e Ödül!	14
YEKAS'18	16
Faizler Yükseldi Kredili Satışlar Çakıldı	18
Müteahhitler ile Röportaj	20
Eminevim Yine Yüzleri Güldürdü	22
Eminevim'den Rekor Teslimat	24
Eminevim'in Yeni Reklam Yüzü: Sorgulayan Adam	26
Dolu Dolu İletişim	28
Eminevim Yine Kendinden Bahsettirdi	30
Her Şikayet Bir Fırsattır	32
Millî Türk Talebe Birliği - 2	34
Sanayiden Çiftliğe	37
Elbirliği Sisteminin Fikhî Tahlili	38
Emin Grup'tan Muz Üretim Merkezine Büyük Yatırım	40
Zarf ve Mazruf	42
Bir Kelebeğin Rüyasını Gerçek Kılmak...	44
Bayram Gününe Hazırlanmış Yürekler	46
Objektifle Tarih Yazmanın Adı: Ara Güler	47
Bir Gönül İnsanı Yunus Can...	48
Prestijli Bir Hayatın Kapısını Otel Kurtköy ile Aralayın	50



6

Emin Üstün: "Özgür Düşünebilmek Problemleri Çözer"

Zamanında birçok bilimin temelini Müslümanlar atmış olduğu halde bugün maddî manevî çoğu sıkıntıların yaşandığı coğrafyalar ne yazık ki Müslüman coğrafyalardır. Bu minvalde, Müslümanların yaşadığı ülkelerde ekonomik ve ilmi anlamda "tekrar" bir diriliş sağlanması için yapılabilecekler konusunda Emin Grup Yönetim Kurulu Başkanı Emin Üstün ile bir röportaj gerçekleştirdik.



14

ASSAM'dan Eminevim'e Ödül!

ASSAM Uluslararası İslam Birliği Kongresi, 1-2 Kasım tarihlerinde Eminevim'in iş birliğinde düzenlendi. Eminevim, programa verdiği destek nedeniyle ödüle layık bulundu.



22

Eminevim, yine yüzleri güldürdü.

Eminevim, Karadeniz Ereğli'de tertiplemediği program ile 60 ailenin tapularını teslim etti.

Törende konuşan Elbirliği Sistemi'nin kurucusu Emin Üstün, faizsiz bir sistem geliştirdiklerini ifade ederek; "Sistem, iştirakçilerin dayanışması ve gönül birliğinden oluşmuştur. Bizim formülümüz dayanışma ve el birliği ile insanları ev ve otomobil sahibi yapmak," dedi.



24

Eminevim'den rekor teslimat

Faizsiz Finansman Sistemi ile ev ve araç sahibi olma imkanı sağlayan Eminevim, Nisan ayının sonunda ulaşılmaması zor bir teslimat sayısına ulaşarak, alanında önemli bir rekora ulaştı.



46

Bayram Gününe Hazırlanmış Yürekler

Millî birlik ve beraberliğin bozulmasını amaçlayan hain saldırı karşısında, güçlü bir şekilde birliğimizi ortaya koymaya çalışan, dirliğin bozulmaması için mücadele veren değerli isimlerden bir diğeri: Şehit Osman Yılmaz...

26

Eminevim'in Yeni Reklam Yüzü: Sorgulayan Adam

"Faizsiz ev alma sisteminin mucidi" Eminevim, insanların sektörle ilgili akıllarındaki soru işaretlerini gidermek ve insanların ev alırken doğru seçim yapmalarına yardımcı olmak için yeni bir reklam kampanyasına başladı. Tecrübeli tiyarcu Orkun Gülşen'in rol aldığı reklam kampanyası TV'de, açıkavada ve internet mecralarında yerini aldı. Kampanyanın detaylarını Emin Grup Kurumsal İletişim ve Pazarlama Direktörü Mustafa K. Daldal'la konuştuk.





Emin ÜSTÜN:

“ÖZGÜR DÜŞÜNEBİLMEK, PROBLEMLERİ ÇÖZER”

Zamanında birçok bilimin temelini Müslümanlar atmış olduğu halde bugün maddi manevi çoğu sıkıntıların yaşandığı coğrafyalar ne yazık ki Müslüman coğrafyalardır. Bu minvalde, Müslümanların yaşadığı ülkelerde ekonomik ve ilmi anlamda “tekrar” bir diriliş sağlanması için yapılabilecekler konusunda *Emin Grup Yönetim Kurulu Başkanı Emin Üstün* ile bir röportaj gerçekleştirdik.

“Kaliteyi ön plana alanlar toplumda takdir görmeli. Zenginlere değil, kalite ile hayata bakanlara, yaptığı işi iyi yapanlara değer verilmeli...”

“Bugün güçlü olduğumu söylediklerimiz ne ile güçlüdürler? Zenginlikle, bilimle, teknoloji ile.” der Faruk BEŞER. Dolayısıyla bunlar olmadan dünyada üstünlüğün olmayacağı aşikar durumdadır. Bu haliyle mümin olmanın bu noktadaki sorumlulukları nelerdir?

Biz zamanında çok yüksek noktalara çıkmış bir dinin mensuplarıyız. Bu dönemde; ilimde, fende, felsefede dünyanın en gelişmiş alimlerini, hocalarını, matematik uzmanlarını biz çıkarmışız. Fakat daha sonra her şeyde olduğu gibi bir iniş olmuş, bu inişte dinimizi anlamada sıkıntıya düşmüştük. Dinimiz düşünceye çok ehemmiyet vermiş; bir dakikalık düşüncenin binlerce yıllık nafîle ibadetten daha hayırlı olduğunu belirten bir dine sahibiz ve buna rağmen düşünmeyi bırakmışız. Düşünemeyen insanlarda tabii ki kendisiyle ilgili, geleceği ile ilgili, toplumla ilgili bir şeyler üretmiyor. Bu üretmemek toplumda önder insanların çıkmayışına zemin hazırlıyor. Önder insanları çıkartabilmek için düşünmeye ihtiyacımız var. Bu dinimizin de bir gereği. Bu sapmalar belki dış dünyadan yönlendirilmiş olmakla olabilir; belki bizi bir noktada saptırması olabilirler. Bizi, dinimizin sadece ibadet kısmına, tasavvuf kısmına veya dinimizin fiziksel kısmına yönlendirmiş olabilirler. Artık soruyu tespit etmiş durumdayız; evvelden insanlar soruyu bilmiyordu, evvela soruyu bulmak lazımdı. “Neden biz geriyiz?” Soruyu bulunca bunun çözülmesi artık kolaylaşıyor. Zannediyorum önümüzdeki çağ bunun çözülmüş olduğunu gösterecektir...

Faruk Beşer’in bir başka alıntısıyla sorumuzu iletmek istiyoruz: “Arakan böyle, Suriye böyle, Irak böyle. Bütün İslam ülkeleri böyle. Peki, bu durumda bizim için öne çıkan ilahî emir hangisidir? Doksan dokuzluk tespihi beş yüzlüğe çıkarmak mı yoksa bu kurtuluşu gerçekleştirmek adına onları bu hale getirenlerle savaş imkânlarını ve bunun ilmi ve ekonomik sebeplerini aramak, eğer yoksa temellerini atmak mı?”

Biz tabii Peygamber Efendimiz’in (s.a.v) hayatını gördük. Sahabe 30 yılda dünyanın çok büyük bir kısmına o günkü imkânlarla develerle ulaşmış... Demek ki çalışınca 30 - 40 yılda Suudi Arabistan’dan İran’a kadar, Bizans’a kadar ulaşmak mümkün. Evvela ne yapmak istediğimizi bilmemiz lazım. Çünkü dinimizin dışındaki insanlar kendilerine verilen ömrü sonuna kadar kullanmak istiyorlar ve bunu kullanırken

de bütün insanlığı -yerine göre- istismar edebiliyorlar, sömürebiliyorlar. Halbuki bizim inancımızda bize verilen ömür, bu dünyada ebedi hayatı kazanmak için bize verilmiştir. Verilen hayatımız bir sermayedir bizim için... Ama onlar bu verilen sermayenin dünyada tamamını kullanmak istedikleri için aramızda böyle bir fark var. Onlar o zaman haşin, zalim, gaddar oluyorlar. Kendilerinin dışında, menfaatlerinin dışında her şeyi yok sayabiliyorlar. Batı ile yani dinimiz dışındakilerle aramızda ciddi fark var. Biz verilen sermayeyi ebedi hayatı kazanmak için kullanıyoruz. Onlar verilen sermayeyi burada bitirmek istiyor ve sonuna kadar kullanmak istiyorlar. Bunun için de önüne geleni eziyor, yıkıyor ve yok ediyorlar. Kendilerine ileride tehlike olacak bütün unsurları bertaraf ediyorlar. Bizim bu tehlikeyi sezip kendimizi onların bu haşinliğine bu gaddarlığına karşı koruyacak silaha teknolojiye ekonomiye ve her türlü gelişmeye sahip olmamız lazım.

“Madem ki, İslam üstündür, Müslümanlar da üstün olmalıdır.” der Mehmed Şevket Eygi. Bu üstünlüğü nasıl yakalamalı ve kullanmalıyız?

Müslüman olarak iki günümüz birbirine eşit olmayacak ve gençlerimize ezbercilik yaptırmayacağız. Gençlerimizin özgürce düşünmelerine ortam sağlayacağız ve bizim aleyhimize bile olsa, biz beğenmesek bile onların ifadelerine saygı göstereceğiz ve onların doğruyu bulmalarına zaman tanıyacağız. Eğer biz bu noktada gençlerimize anında müdahale edersek, onlar düşünce üretmekten kaçarlar ve düşünce üretmezler. Gençlerimize öyle fırsatlar vereceğiz ki onlar bu düşüncelerinin sonunda doğru olan düşünceyi bulabilecekler. Bizler gençlerimize -yasakçılık kesinlikle olmadan- sadece ve sadece kılavuz olmaya çalışacağız. Toplumumuzda insanlar ne kadar özgürce ve rahat düşünebilirlerse, geleceği o denli çözeceklerini düşünüyorum. Çünkü insan fitratı icabı yanlışı ve tehlikeyi, kötüyü ve iyiyi ayıracak durumdadır. Dolayısıyla kesinlikle korku vermeyeceğiz. Saygı, sevgi ve rahat düşünmeye fırsat vereceğiz. İyiyi ve kötüyü ayırt etmesine imkân tanıyacağız.

Ekonomik başarıyı yakalamak ve topluma yön vermek istiyorsak açık alanların keşfedilmesi de oldukça önem taşımaktadır. Bu konudaki yorumunuz ne olur?

Tabii ki toplumda hekesin yaptığı bir iş var. Bizim ülkemizin evvela neye ihtiyacı var herkes kendi mesleği kapsamında bunu tespit etme-

lidir. Sonrasında ise bireyler, kabiliyeti, sermayesi ile ilgili ülkemizin yurt dışından aldığı şeyleri kendi imkânlarıyla burada yapmalıdır ve bunları yaparken en kaliteli şekilde dışardakilerden daha iyi yapıp dünyaya satma gayreti taşınmalıdır. Bu ise kaliteyle olabiliyor. Kalitenin pasaportu, vizesi yok. Kaliteli mal üretirseniz dünyanın en uzak köşesinden müşteri çıkabiliyor. Biz kesinlikle yaptığımız işi en iyi şekilde yapacağız. Yapılan işin ufağı büyüğü yok; işi yapan insanla otomobil yapan insan arasında fark yok, ikisinde de kalite ön planda. Dolayısıyla işin, fiziki büyüklüğüyle değil, kalitesiyle ölçülmesi lazım. İnsanların yaptığı işlerin, fiziksel büyüklüğünden ziyade onun yaptığı işte ki kalitesine bakmak lazım. Düğme yapıyorsunuz mesela; düğme yapan ile elbise yapan arasında fark yok. Düğme yapan da, elbise yapan da aynı şekilde kaliteden sorumlu olmalı. İş kaliteli yapanlar taklit edilmeli. Kaliteyi ön plana alanlar toplumda takdir görmeli. Zenginler değil, kalite ile hayata bakanlar, yaptığı işi iyi yapanlara değer verilmeli...

“Müslümanlar, sadece Müslümanları değil, zulme uğramış bütün halkları kurtarmakla görevlidirler.” der Faruk Beşer. Bu noktada Müslümanların ekonomik anlamda güçlü olması mazlum toprakların kurtuluşu için anahtar mıdır?

Bir dünya gemisinde yaşıyoruz. Geminin içindeki bir yolcu gemiyi olumsuz etkileyebilir. O yolcu hasta ise, sosyolojik, psikolojik problemi varsa gemiyi yakabilir. Biz dünya gemisinin içinde olduğumuza göre, kesinlikle insanların kurtuluşu için dünya gemisinde bulunan herkese ulaşmak görevindeyiz. Eğer dünya gemisinin bir köşesini ihmal edersek o köşeye verilecek zarar o gemiyi batırabilir. Mesela Kuzey Kore’de patlayacak bir atom bombası belki bütün o bölgeye, belki tüm dünyaya zarar verebilir. Dolayısıyla Müslümanların bir ayağı yaşadığı noktada olmalı, diğer ayağı ise yavaş yavaş dairenin çapını büyütme suretiyle ulaşabildiği kadar büyük dairelere ulaşmalıdır. Bunun ilk çapı kendisi daha sonra ailesi daha sonra çevresi, arkadaşları, şehri, bölgesi, vatani ve dünya ülkeleri diye pergelin ucunu açmak icap ediyor. İnsan kapasitesi buna müsait, beyinlerimiz buna müsait. Beyinlerimize bu noktada hedef vermek lazım. Çünkü insan beyni problemleri çözebilecek niteliktedir. Problemi çözecek bilgisayar her insanda var. Sadece bu bilgisayarı çalıştırmayı ve bunun şifrelerini kullanmayı öğrenmemiz lazım.

Müslümanlar neden “özellikle” ekonomik olarak güçlü olmak durumundadır?

İnsanoğlunun bütün noktalarda güçlü olması lazım. Sanatta, edebiyatta, insanlıkta güçlü olması lazım. Bunların olabilmesi için tabii ki maddi, ekonomik güce ihtiyaç var. Bu güç altında insanı kompleksten kurtarıyor, güçlü kılıyor ve karşıdaki insanlara karşı kişiyi güçlü hissettiriyor. Ekonomi, insanı bir anlamda başka fikirlere karşı başarılı kılmak için bir silah oluyor. Bunu iyi kullanmak, geliştirmek; kendini geliştirmek, çocuklarını geliştirmek, bölgedeki ihtiyaç sahiplerine yardım etmek ve dünyadaki ihtiyaç sahibi devletlere yardım etmek için ekonomi bir ihtiyaç.

Müslümanların ekonomik olarak güçsüz olması dünyadaki dengeleri nasıl etkiler?

Dünyanın dörtte birini Müslümanlar oluşturuyor. Dünyanın iyilik anahtarı Müslümanların elinde, çünkü diğer dinler bozulmuş, başka bir ifadeyle diğer dinlerde sapmalar olmuş durumdadır. Bugün elimizde bozulmayan dinimiz var. Bozulmadığı için bu insanlığın kurtuluşu Müslümanlıkta var. Tek reçete Müslümanların elinde, fakat Müslümanlar elindeki bu reçeteyi doğru kullanamıyorlar. Kullanamadıkları ve güzel örnek olamadıkları için diğer insanlar bu örneği göremiyorlar. İnsanlara göstermemiz için elimizdeki reçeteyi evvela bizim uygulamamız lazım.

Müslüman toplumlar her şeyden önce “ekonomik gücü” elde ettikten sonra dünyadaki iktisadi küresel güçlerin düzenine karşı koyamadıklarında onlara hizmet etmiş olmazlar mı?

İnsanların başka ülkelere ulaşabilmesi zordu; ulaşım yoktu, medya yoktu, iletişim yoktu. Bugün için her türlü silaha sahibiz. Dinimizde iyiliği yaymakla mükellefiz. Din Allah’ın oluncaya kadar savaşmamız değil, çalışmamız lazım. Eskiden bu fiziksel savaşla yapıyordu şimdi bu; felsefeyle, edebiyatla, ilimle, iletişimle ve teknoloji ile yapılıyor. Biz ilim ve teknolojiye sahip olduğumuz zaman diğer insanların mutluluğu için de çalışmalı ve dışa dönük yaşamalıyız. Çünkü dinimizi ve beraberinde getirdiklerini içimize dönük yaşadığımız zaman o dinimiz söner; mumun kendi kendine sönmeye gibi söner. Dinin ayakta durabilmesi için kesinlikle başka insanları kötü fikirlerinden, kötülüklerden caydırmak mecburiyetindeyiz. Caydırmazsak kendimiz onlardan zarar görürüz.

Sizlerle büyüyüyoruz

Başarı ve güven ile gelen 29 yılı aşkın birikimini, yine insanımız için seferber eden Emin Grup; ülke genelindeki şube ağını genişleterek, faaliyetlerini devam ettiriyor.

Faizsiz finans sistemi ile takdir edilen uygulamalarını devam ettiren Eminevim, ekip birlikteliği içerisinde de bu başarısını perçinliyor.

Şubelerimiz arasında 2018 yılında kendi kademelelerinde en başarılı ilk 7 şubemiz, Şirinevler, Adana Seyhan, Kahramanmaraş, İnegöl, Çekmeköy, Kastamonu ve Diyarbakır Diclekent şubelerimiz olmuştur. 2018 yılında en başarılı ilk 3 bölgemiz ise; Bolu Bölge, Anadolu Yakası ve Gaziantep Bölge olmuştur.

Ekip arkadaşlarımızı tebrik ediyor, başarılı çalışmalarının devamını diliyoruz.

1. Kademe Şirinevler Şube



2. Kademe Adana Seyhan Şube



3. Kademe Kahramanmaraş Şube



4. Kademe İnegöl Şube



5. Kademe Çekmeköy Şube



6. Kademe Kastamonu Şube



7. Kademe Diyarbakır Diclekent Şube



EMİN GRUP, MÜSİAD FUARI'NDAYDI!

Açılışı, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank tarafından yapılan 17. MÜSİAD EXPO'ya, TBMM Başbakanı Binali Yıldırım, kapanış törenine de Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan katıldı. Emin Grup standının da hayli ilgi gördüğü fuarda Cumhurbaşkanı Erdoğan da standı ziyaret ederek Elbirliği Sistemi'nin mucidi Emin Üstün ile bir araya geldi.

Bugüne kadar yaptığı ev ve otomobil teslimatları ile 139 binin üzerinde aileye ulaşan Eminevim'i de bünyesinde bulunduran Emin Grup, yeni projeleri ve hedefleriyle Müsiad Expo Fuarı'nda yerini aldı. Tasarrufa dayalı faizsiz finans sistemiyle herkesi ev ve araç sahibi yapmayı hedefleyen Eminevim standına fuar süresince ilginin hayli büyük olduğu gözlemlendi.



Bu yıl 140 farklı ülkeden 7000'den fazla yatırımcıyı ve devlet adamını konuk eden, dünyanın en önemli ekonomi, finans ve ticaret zirvelerinden biri olan 17. Müsiad Fuarı, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katıldığı görkemli bir törenle sona erdi.

21-24 Kasım tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleşen Müsiad Expo, uluslararası iş fırsatları sunan bir platform olduğu kadar, üretmek isteyen sanayicinin yüzünü güldürecek somut projelerin de paylaşıldığı fikir paylaşım ortamına dönüştü.

24 Kasım günü CNR EXPO İstanbul'da gerçekleşen 6. Uluslararası Genç İşadamları Kongresi kapsamında kapanış töreni'nde Cumhurbaşkanı Erdoğan da konuştu.

Fuarın son gününde yaptığı konuşma öncesinde Emin Grup standını ziyaret eden Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Yönetim Kurulu Başkanı Emin Üstün ile bir araya geldi.

Emin Üstün "Elbirliği Sistemi ile gayrimenkuldeki durgunluk giderilebilir"

Fuarda basın mensupları ile buluşan Emin Üstün, inşaat sektöründeki ve piyasadaki durgunluk ve faiz oranlarının yüksek olmasından dolayı Elbirliği Sistemi'ne ciddi bir ilgi olduğunu söyledi.

Ekonomik durgunluğa rağmen fuara yoğun ilgi olduğunu ve bu ilgiyi en iyi şekilde değerlendirdiklerini söyleyen Emin Üstün; "Fuarımız bu sene beklemediğimiz şekilde kalabalık. Müsiad Fuarı milli duruşun sembolü



oldu. Biz de bu şekilde Elbirliği Sistemi'ni daha fazla kişiye ulaştırma ve tanıtma imkânını elde ettik. İnşaat sektöründeki ve piyasadaki durgunluk, faiz oranlarının yüksek olmasından dolayı Elbirliği Sistemi'ne ciddi bir ilgi oldu. Bu ilgiyi Emin Grup olarak en iyi şekilde değerlendiriyoruz." diye konuştu.

Faiz oranlarının yüksek olmasından dolayı tapu dairelerinde Elbirliği Sistemi ile alım satım işlemlerinin arttığını kaydeden Emin Üstün, şunları aktardı; "Elbirliği Sistemi, daha geniş kesimlere ulaştırılarak gayrimenkuldeki durgunluk giderilebilir. Yatırımlarımızı daha da çoğaltmak için çalışmalarımız devam edecek. Eminevim olarak her ay iştirakçilerimize bine yakın konut alıyoruz. Böylelikle inşaat

sektöründe bir canlanma oluyor. Gerçi şu anda piyasada durgunluk var. Ama Türkiye'de ortalama yılda bir milyona yakın konut satışı yapılıyor. Bu satışın yüzde birini Eminevim olarak biz yapıyoruz. Benim isteğim Elbirliği Sistemi'nin daha geniş kitlelere ulaşması ve inşaat yatırımlarının devam etmesidir. Tarım, hayvancılık ve enerji alanlarında da çalışmalarımız devam ederken, inşaat alanında da yeni yatırımlarımız olacak."

Emin Grup Yönetim Kurulu Başkanı Emin Üstün; "El, iş ve gönül birliği yaparak milli ekonomiyi daha canlı hale getirmek için gayret ediyoruz. Fuar vesilesiyle birçok kişi ile tanışma fırsatımız oluyor. Böylelikle yeni iş birliklerine kapı aralanmış oluyor." diyerek sözlerini tamamladı.

EMİN GAYRİMENKUL GELİŞTİRME HIZ KESMİYOR!

Finansal piyasalardaki hareketliliğin küresel düzeydeki gelişmelerden doğrudan etkilendiği bu zorlu dönemde, Emin Gayrimenkul Geliştirme çalışmalarını aralıksız sürdürüyor. Bir çok inşaat projesinin durdurulduğu bu günlerde başta İstanbul Kurtköy'de yer alan otel ve Erzurum Kervansaray Yıldızkent projesi olmak üzere; hemen her bölgedeki inşaatları devam ettiriyor.

Finansal piyasalardaki hareketliliğin küresel düzeydeki gelişmelerden doğrudan etkilendiği bu zorlu dönemde en güvenilir yatırım araçları arasında gayrimenkul tercihi hiç kuşkusuz ilk sıralardaki yerini koruyor.

Başta Eminevim olmak üzere pek çok şirketi bünyesinde barındıran Emin Grup iştiraklerinden Emin Gayrimenkul Geliştirme inşaat sektöründe örnek olacak, insan ve çevre odaklı projeler ile ülke ekonomisine katkıda bulunmayı hedefliyor. Ekonomide ve piyasada yaşanan dalgalanmalara rağmen başta İstanbul olmak üzere hemen her bölgede çalışmalarını sürdürüyor.

Emin Grup Yönetim Kurulu Başkanı Emin Üstün, İstanbul merkezli şirketin üretilen değerleri yurtiçinde ve yurtdışında bulunan projelere yansıttıklarını dile getirdi. Emin Grup'un; Eminevim ve Emin Otomotiv markaları ile insanları faizsiz bir sistemle ev ve otomobil sahibi yaparken bir yandan da diğer grup şirketleriyle farklı ihtiyaçlara farklı çözümler sunduğunu belirtti.

Üstün, yaptığı açıklamada; "1991 yılından itibaren Türkiye'de faizsiz konut ve otomobil sahibi olmanın yolunu açan Emin Grup'a bağlı şirketimiz, bilgi birikimi ve piyasa tecrübesi ile geçmişten bu güne dek sosyal yaşam ve ticari inşaat alanları üretmiş

olup, sektördeki gelişmelere bağlı olarak ilerlemesini devam ettirmektedir. Milli bir kalkınma modeli olan Elbirliği Sistemi'ni, konuttan diğer sektörler taşıyarak geliştireceğiz. İhtiyaç olan her bölgede yüksek kalite ve geniş bir vizyon ile projeler yapıyoruz. Hayatı kolaylaştıran, yaşama değer katan ve mali olarak tüm vatandaşlarımıza hitap edebilecek inşaat projeleri üretmekteyiz." sözlerine yer verdi.

Emin Üstün, şöyle devam etti; "Sürekli gelişen dinamik bir yapıya sahip inşaat sektörünün gerekliliklerini, malzeme - yapı ve kalite planlamalarını, teslim süreçlerini müşterilerimizin hiçbir problem yaşamayacağı şekilde dizayn ediyor, dürüstlük ilkimizden asla taviz vermiyoruz. Üretilen konutlarımızın ve diğer projelerinde satışında temel prensip olarak faizsiz satış anlayışıyla hareket etmekteyiz."

İstanbul'da ve Anadolu'nun birçok bölgesinde kendi projelerini tasarlayan Emin Gayrimenkul Geliştirme, Emin Grup güvencesiyle ev sahibi yapıyor. Ahenk İstanbul, Kadıköy - Göztepe, Kadıköy - Sahrayıcedid, Kocaali Nefes, 5Yüz60 Kurtköy ve Kervansaray Yıldızkent - Erzurum gibi birbirinden prestijli ve eşsiz projeler uygun ödeme koşulları ile sunuyor.



ASSAM'dan Eminevim'e ödül!

ASSAM Uluslararası İslam Birliği Kongresi, 1-2 Kasım tarihlerinde Eminevim'in iş birliğinde düzenlendi. Eminevim, programa verdiği destek nedeniyle ödüle layık bulundu.



EMİNEVİM'E ÖDÜL

Eminevim, **Adaleti Savunanlar Stratejik Araştırma Merkezi (ASSAM)** İslam Birliği Kongresi'ne verdiği destekler nedeniyle ödüle layık bulundu.

Toplantıya verdiği destekten dolayı Eminevim adına **Emin Grup Yönetim Kurulu Başkanı A. Emin Üstün'e** şükran plaketi verildi.

ASSAM Uluslararası İslam Birliği Kongresi Eminevim'in işbirliğinde gerçekleşti. İstanbul WOW Convention Center'da düzenlenen programa çok sayıda davetli katıldı. Adaleti Savunanlar Stratejik Araştırmalar Merkezi'nin (ASSAM), Adaleti Savunanlar Derneği (ASDER), İslam Dünyası STK'lar Birliği (İDSB) ve Eminevim işbirliği ile düzenlediği 2. Uluslararası ASSAM İslam Birliği Konferansı İstanbul'da gerçekleştirildi.

Kongrenin birincisi yine Eminevim'in de işbirliğinde geçtiğimiz yıl 23-24 Kasım tarihlerinde yapılmıştı. Bu yıl, "İslam Ekonomisi ve Ortak Ekonomik Sistemler" temasıyla düzenlenen konferansa çok sayıda davetli katıldı.

Konferansta konuşan ASSAM Yönetim Kurulu Başkanı ve Cumhurbaşkanı Başdanışmanı Adnan Tanrıverdi, kongrenin amacını; İslâm Fıkında iktisadi hayata yön veren hükümler ışığında, İslâm ülkeleri arasında ekonomik işbirliği imkânlarının tespiti ve geliştirilmesine yönelik hususların belirlenmesi olarak tarif etti.

ASSAM'ın hazırladığı ve İslam ülkelerinin bir irade altında toplanması için gereken adımları anlatan Adnan Tanrıverdi, "İslam Ekonomisi ve Ortak Ekonomik Sistemler" temasıyla düzenledikleri kongrede de ortak ekonomik sistemlerin ortaya konulmasına çalışılacağını aktardı.

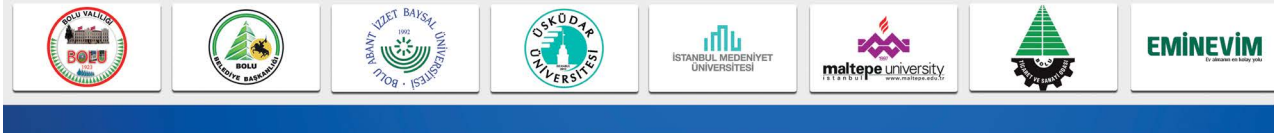
Kongrenin ikinci günü olan 2 Kasım tarihindeki program, yabancı davetliler ve tebliğ sunan konuşmacıların katılımıyla yapılan kültür gezisi ve boğaz turunun ardından sona erdi.



YEKAS'18

YEREL KALKINMA SEMPOZYUMU

TURİZM FİNANS GİRİŞİMCİLİK HAYVANCILIK İŞLETME
LOJİSTİK MALİYE PAZARLAMA TARIM EKONOMİ YÖNETİM



Bolu'nun Yerel Kalkınması Üniversite'de Konuşuldu

Yerel Kalkınma Sempozyumu, **Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi**'nin ev sahipliği ve **Eminevim**'in destekleriyle gerçekleşti.

Yerel Kalkınma Sempozyumu'ndan elde edilen verilerle, Bolu'nun ve bölgenin ekonomik ve sosyal gelişimine katkı sağlanması hedefleniyor.



Ülkemiz insanını faizsiz ve her bütçeye uygun taksitlerle ev ve araç sahibi yapan Eminevim, düzenlediği akademik etkinlikler ile de dikkat çekiyor. İşadamı Emin Üstün, planlanan sempozyum serilerini memleketi Bolu'dan başlattı. Yerelde kalkınma ve yerelin kalkınmasına yönelik nasıl çalışmalar yapılabileceği üzerine görüş alışverişinde bulunmak amacıyla düzenlenen sempozyum Eminevim'in sponsorluğunda iki gün boyunca devam etti.

Programa; Bolu Valisi Aydın Baruş, Bolu Belediye Başkan Vekili İhsan Ağcan, BAİBÜ Rektörü Prof. Dr. Mustafa Alisharlı, Üsküdar Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Nevzat Tarhan, Rektör Yardımcıları Prof. Dr. Vahdettin Çiftçi ve Prof. Dr. Mustafa Yaman, Genel Sekreter Doç. Dr. Samettin Gündüz, Sempozyum Düzenleme Kurulu Başkanı Doç. Dr. Ferudun Kaya, Emin Grup Yönetim Kurulu Başkanı Emin Üstün, Yönetim Kurulu Üyesi Kemal Üstün'ün yanısıra, STK temsilcileri, oda başkanları, öğretim üyeleri ve öğrenciler katıldı.

Protokol konuşmaları ile başlayan sempozyumda söz alan Bolu Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Türker Ateş, ekonomik kalkınmanın, yerelde üretimle başladığını vurguladı. Ateş, "Bunun için ilimizin kanaat önderlerinin acilen çözüm üretmeleri gerekir. İlimize sektörel bazda baktığımızda, tarım yüzde 15'lerde, hizmet sektörü yüzde 55'lerde, sanayi sektörü ise yüzde 30'lardadır." diye konuştu.

Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Mustafa Alisharlı ise, yerel kalkınmanın genel anlamda yerel halk ve üniversiteler, STK'lar ve kamu kurumları gibi yerel dinamiklerle birlikte ortak kalkınmayı ifade ettiğini vurguladı. Rektör Alisharlı; "Şu anki sempozyumun bizim açımızdan en büyük özelliği şu: Burada 60'a yakın bildiri sunulacak. Ülkemizin birçok üniversitesinden kıymetli hocaları-

mız sempozyuma geldiler. Sizlere burada bir veri aktarımında bulunacaklar. Bunlar hemen bir iş fikrine dönüşmeyebilir. Ama bu verileri gün gelecek birileri kullanacak, işleyecek ve göremediğimiz bir şeyi görüp onu yeni bir iş alanına dönüştürecek. Bu tür sempozyumların en büyük kazancı da bu," biçiminde konuştu.

Sempozyumda konuşan Üsküdar Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Nevzat Tarhan ise "Yerel Yöneticilikte Liderlik Stratejileri"ni ele aldı. Prof. Dr. Tarhan; "Bu, biraz zaman alan bir süreç. Bir Çin atasözü vardır; 1 yıllık varlık istiyorsanız buğday ekin, 10 yıllık varlık istiyorsanız ağaç dakin, 100 yıllık varlık istiyorsanız insan yetiştirin diyor. İnsan yetiştirmek, zihinlerdeki bariyerleri, ön yargıları yıkmak kolay değildir. Bu sempozyumla toprağa tohum atılıyor, bunun meyvesi de zamanla alınacak." dedi.

Sempozyumda söz verilen bir diğer isim olan Eminevim Yönetim Kurulu Üyesi Kemal Üstün, teknolojinin yıllara yenik düştüğüne işaret ederek, her geçen anın yeniliklere gebe olduğuna vurgu yaptı. Üstün; "Ağabeyim Emin Üstün'ün kıvrak zekası ile ortaya çıkardığımız Elbirliği Modeli gibi nice modellerin de geleceğimizi emanet etmeye hazırlandığımız gençler tarafından yapılacağına inancım tamdır." şeklinde konuştu.

Protokol konuşmalarının ardından sempozyumun sponsoru Eminevim Yönetim Kurulu Başkanı Emin Üstün ile Yönetim Kurulu Üyesi Kemal Üstün'e, Bolu Belediye Başkan Vekili İhsan Ağcan tarafından teşekkür plaketi verildi.

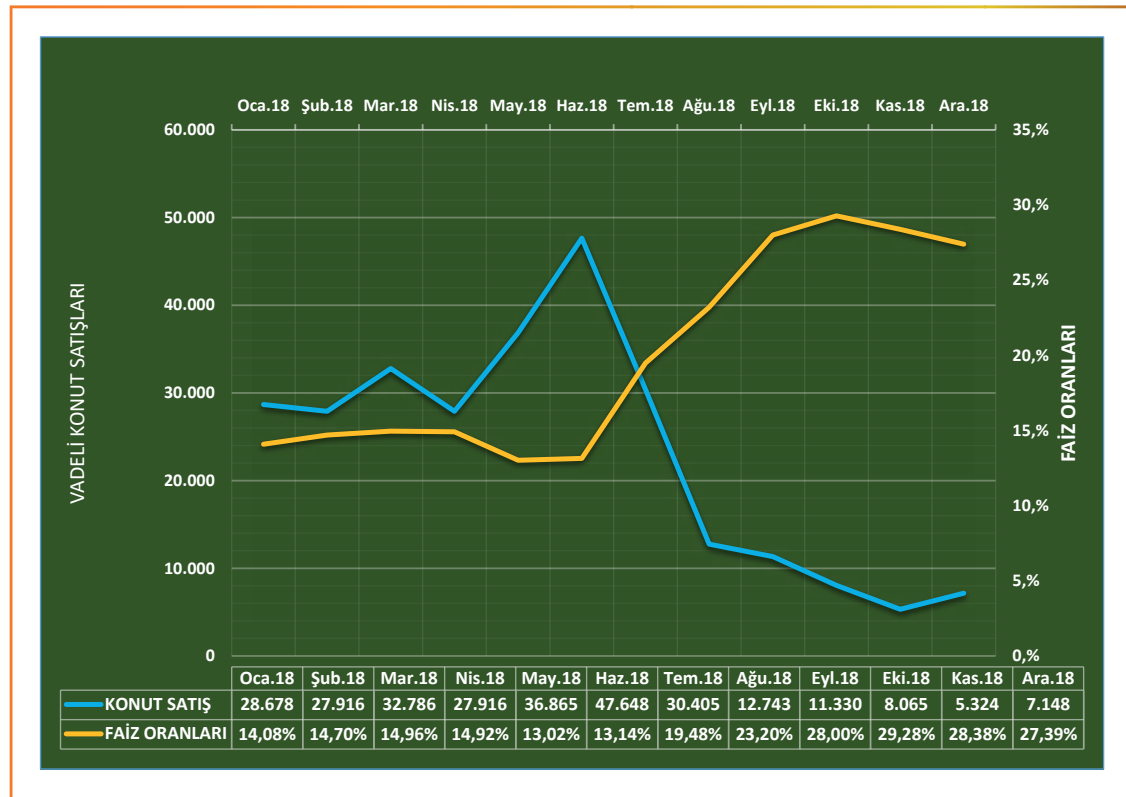
Ülkemizin birçok üniversitesinden akademisyelerin katıldığı oturumlarda 60'a yakın bildiri sunuldu. Yerel Kalkınma Sempozyumu'ndan elde edilecek verilerle, Bolu'nun ve bölgenin ekonomik ve sosyal gelişimine katkı sağlanması hedefleniyor.



FAİZLER YÜKSELDİ KREDİLİ SATIŞLAR ÇAKILDI

Geçtiğimiz yılın haziran ayına kadar % 13-14 seviyelerinde seyreden konut kredisi faiz oranları, yılın 2. yarısında % 30 seviyesine kadar yükseldi.

Banka kredisiyle 1 ev alırken, aynı paraya Eminevim'den 2 ev alabiliyorsunuz. Nasıl mı? Ayrıntılar yazımızda...



2018 yılının 2. yarısında faizlerin yükselmesiyle birlikte ipotekli satış olarak tabir edilen kredili konut satışları kelimenin tam anlamıyla çakıldı.

Geçtiğimiz yılın haziran ayına kadar % 13-14 seviyelerinde seyreden konut kredisi faiz oranları, yılın 2. yarısında % 30 seviyesine kadar yükseldi. Bu yükselişin ardından, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, Haziran 2018'de 47 bin 648 adet olan ipotekli konut satışı, Kasım ayına gelindiğinde 5 bin 324'e düştü. Aralık ayında küçük bir yükselme göstererek 7 bin 148 oldu. Bu rakamlara bakıldığında ipotekli (vadeli) konut satışlarının 2017 yılının aynı aylarına göre Kasım'da % 86, Aralık'ta ise %79 azaldığı görüldü.

Faizlerin %30'ları bulmasıyla 200 bin liralık bir ev 10 yıl vadede 550 bin liraya mal oluyor. Yani 44 ayda evin asıl değerini ödüyorsunuz. Geri kalan 76 ay ise faiz ödüyorsunuz.

Banka kredisiyle ev aldığınızda;

Evin Değeri	Toplam Ödenen	Vade	Taksit Tutarı
200.000 TL	550.000 TL	10 Yıl (120 ay)	4.583,4 TL

Aynı evi aynı miktarda taksit ödeyerek, Eminevim'in Elbirliği Sistemi'nden almak istediğinizde ise;

Evin Değeri	Toplam Ödenen	Vade	Peşinat	Taksit Tutarı	Teslim Tarihi
200.000 TL	219.200 TL	40 ay	%10 (20.000 TL)	4.500 TL	1-19 ay

Kredi ile evinizi hemen teslim alırsınız, Eminevim'de ise 1. ay ile 19. ay arasında yapılacak sıralama kurasına göre teslim alırsınız. Ama Eminevim Sistemi'nde 330 bin liradan daha fazla kârlı olursunuz. Eminevim'den evinizi en son teslim aldığınız bile düşünsek fazladan 19 ay da kira vermiş olursunuz. Bu durumda dahi 200 bin liralık bir evin Türkiye ortalamasında kira bedeli aylık bin 40 liradır. (endeksa.com verileriyle yapılan hesaplama göre) Yani;

1.040 TL. x 19 ay = 19.760 TL.

Toplam ödenecek rakama kira maliyetini de dâhil ettiğimizde;

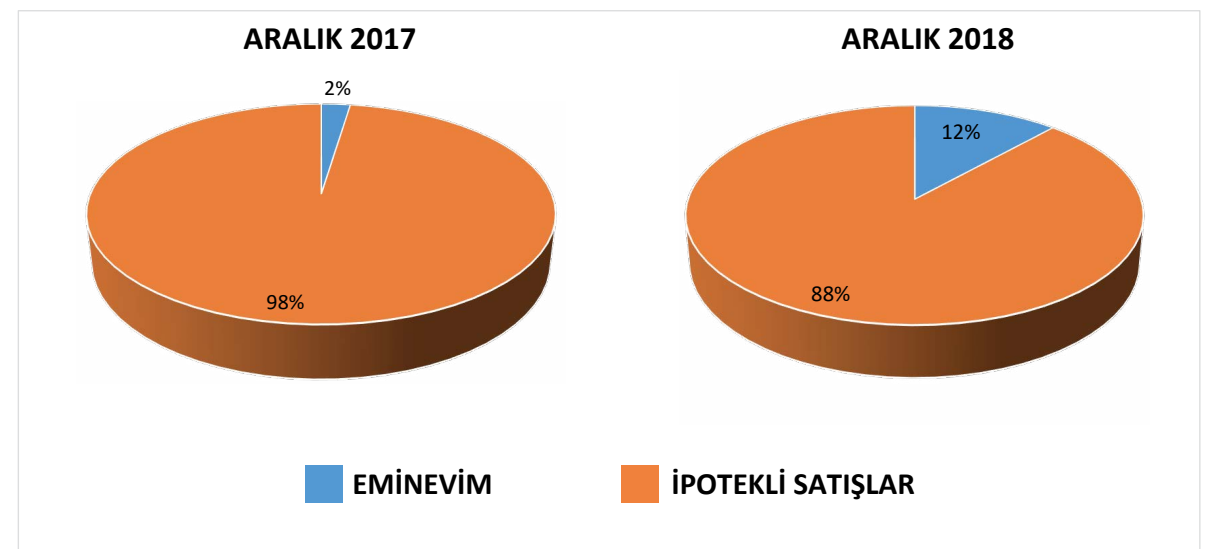
219.200 TL. + 19.760 TL. = 238.960 TL. (Eminevim Sistemi'nde 19 ay sonra teslim alacağını varsayarak fazladan ödeyeceği kira ile beraber kişiye maliyeti.) Eminevim Sistemi bu durumda da dahi 311 bin liradan daha fazla kârlı olmaktadır. Bu da banka kredisiyle 1 ev alırken, aynı paraya Eminevim'den 2 ev alabileceğiniz manasına geliyor.

Faiz ve vade farklarındaki bu yüksek maliyetler Eminevim Elbirliği Sistemi'ne olan ilgiyi daha da artırdı. İpotekli ev alımları hızla düşerken, Eminevim teslimatlarını hız kesmeden artırmaya 2018 yılı boyunca devam etti. Sadece kendisiyle yarışan, tasarrufa dayalı faizsiz finans sisteminin lideri olan kuruluşumuz, her ay kendi rekorunu kırarak devam ediyor.

Kasım ayında 889, Aralık ayında ise 955 aile ev sahibi oldu. 2018 yılında toplam 10 bin 4 aile ev hayallerine kavuşmuş oldu.

2017 yılında ve 2018 yılının ilk yarısında Eminevim'in teslimatları toplam ipotekli satışların %2'si civarında idi. Temmuz ayından itibaren faizlerin yükselip kredili satışların düşmesiyle Eminevim vadeli konut piyasasının %15'ine hâkim oldu. Yani taksitli satılan her 6 konuttan biri Eminevim tarafından finanse edilmekte.

TÜRKİYE'DE VADELİ KONUT SATIŞINDA EMİNEVİM'İN PAYI



Eminevim teslimatlarını hız kesmeden artırmaya 2018 yılı boyunca devam etti. Sadece kendisiyle yarışan tasarrufa dayalı faizsiz finans sisteminin lideri olan kuruluşumuz, her ay kendi rekorunu kırarak yoluna devam ediyor.

Müşterilerinden Sonra Müteahhitlerin de Güvendiği Kuruluş: Eminevim

Adından piyasada bulunduğu ilk yıllardan itibaren daima güvenle bahsedilen Eminevim müteahhitlerin de güvenini kazanarak gücüne güç katmaya devam ediyor...



Cahit Yalçın
Beyler İnşaat - Fuar Yapı

Cahit Bey, önce sizi tanıyalım?

Ben Cahit Yalçın, Beyler İnşaat ve Fuar Yapı yönetim kurulu başkanıyım. 15 yıldır bu sektörde inşaat işleri yapıyoruz. Gayrimenkul sektörünün en fazla ihtiyaç duyduğu konulardan bir tanesi güven algısı. Eminevim, güven algısını çok güzel bir şekilde insanlarda oluşturmuş. Biz de Eminevim ve benzeri firmaların yapmış olduğu çalışmalar doğrultusunda kendi firmamızı da insanlara aynı şekilde güvenli bir şekilde tanıtmak için çalışıyoruz. Çünkü gayrimenkul sektöründe ihtiyaç duyulan en büyük sermaye, insanların size olan güvenidir. Eğer güven algınız yoksa hiçbir şey ifade etmez. Kataloğunuzu incelediğimde 29 yıl içerisinde 139 bin insanın ev sahibi olmasına vesile olmuşsunuz. Bu gerçekten çok önemli bir başarı. Türkiye’de bu sayıda aileyi ev

sahibi yapmanın mutluluğu gerçekten çok güzeldir. Biz de 15 yıl içerisinde on beş bine yakın aileyi ev sahibi yapmak için aracılık ettik.

Biraz da Beyler İnşaat ve Fuar Yapı’dan bahsetsek...

Firma bünyemizde inşaat ve satış tarafında olmak üzere aşağı yukarı 350 - 400 kişiye istihdam sağlayan bir kurum haline geldik. Bizim için önemli olan müşterinin parasını kazanmak değil güvenini kazanmaktır. Bizim iş prensibimiz her zaman bunu gerektirdi ve bunun da çok doğru bir yaklaşım olduğunu gördük. Bugün ülkemizin içinde bulunduğu bazı ekonomik sıkıntıları görüyoruz. Ben bu vesile ile derginizin ulaştığı kimselere şöyle bir tavsiyede bulunmak istiyorum; bu ülkenin ekonomisine hep beraber katkı sağlamak durumundayız. Çünkü bu ülke hepimizin. Bugün her zamankinden daha çok yatırım yapmaya, her zamankinden daha çok çalışmaya ihtiyacımız var ve bu ülkenin ekonomisine daha fazla güvenmeye ihtiyacımız var. Bütün iş adamlarına ama ufak ama büyük miktarı hiç önemli değil yatırım yapmalarını tavsiye ediyorum. Bu şekilde ekonomik sıkıntıları ortadan kaldıracacağız.

“Birlikte çalışma” dediniz. Eminevim ile birlikte çalışmanız ne zaman başladı ve ne şekilde devam ediyor?

Eminevim ile tanışmamız 6-7 sene öncesine dayanıyor. Çok aktif bir çalışmamız olmamıştı. Sebebi de, konut kredilerinin çok ciddi anlamda esnek olduğu bankaların çok rahatlıkla kredi finansmanı sağlaması dolayısıyla insanların krediye ulaşımının kolay olmasından dolayı biz Eminevim ile sadece kısa vadeli ufak tefek çalışmalar yaptık. Sağ olsun çalışma arkadaşlarımızdan Harun Sevinç Eminevim ile aramızda



her zaman bir köprü oluşturdu. Süreç devam ederken Eminevim’in gerçekten piyasada çok ciddi bir aktör olduğunu fark ettik. Özellikle de gayrimenkul sektöründe. Tabii az önce belirttiğim gibi ilk önce güven bizim için çok önemli bir algıdır. Çok firma geliyor gidiyor ama doğrusunu söylemek gerekirse; Eminevim’e duyduğumuz güveni diğer firmalara duyamıyoruz. Eminevim ile 2014 sonrası aktif çalışmaya başladık ve özellikle 2017’den sonra banka kredilerinin de yükselmesiyle aramızda ciddi bir bağ oluştu. Bu vesile ile güzel çalışmalar yaptık.

Peki, müşteriler neden başka bir firmadan değil de Beyler İnşaat’tan ev almalı?

Beyler İnşaat’ın kuruluşundan bu yana en önemli konularından bir tanesi müşterinin memnuniyetini en üst seviyeye çıkarmak olmuştur. Her zaman karşınızda muhatap bulabileceğiniz bir firma ve bu güne kadar on beş bin insanı ev sahibi yapmanın mutluluğunu yaşayan bir firma olduğu için, müşterinin güvenini ve memnuniyetini kazanıp ondan sonra para kazanmaya dönük bir çalışma yaptığı için.



Ferit Zor / İşler İnşaat

Ferit Bey bize kendinizden ve İşler İnşaat’tan bahsedebilir misiniz?

İnşaat sektöründe yaklaşık 10 yıldır bulunuyoruz. 600 tanesi Gebze’de olmak üzere binden fazla daire yaptık. Bunun 100’e yakını Eminevim müşterilerine verdik. Bizim Eminevim ile çalışmamızın nede-

Eminevim müşterilerine özel imkânlar sunuyor musunuz?

Eminevim müşterileri için en uygun portföyler oluşturuluyor. Çünkü Eminevim gibi kurumsal bir firma ile iş birliği yapmak bizi mutlu ediyor. Biz Eminevim müşterisine olabildiğince kolaylık tanıyoruz; kesinlikle kapora talebinde bulunmuyoruz. Bazı müşterilerimiz bizden daire almıştır, sözleşmeye 3 gün kala vazgeçmiştir, o müşteri Eminevim’den geldiği için bir şey demiyoruz. Bazen bazı müşterilerimiz geliyor, diyorlar ki benim yüz bin lira param var bana yüz altmış bin liralık daire ver diyor ama beni faize bulaştırma, taksit yap bana diyor. Biz de diyoruz ki bu iş böyle olmaz; elinizdeki mevcut para ile Eminevim şubesine gideceksiniz sisteme gireceksiniz zaten taksitlerini yüksek ödüyorsun çekilişe girmezsin erken teslimat tarihi alırsın biz paramızı alırsın sen de tapunu alırsın. Yani biz buradan müşterilerimizi de Eminevim’e yönlendirmiş oluyoruz.



ni; fikirlerimizin uyuşmasıdır. Eminevim de faizsiz sistem üzerinden devam ediyor biz de aynı şekilde.

Eminevim’den gelen müşterilere ekstra ne gibi imkânlar sağlıyorsunuz?

Eminevim müşterilerine vadelendirme noktasında biz de destek sağlıyoruz. Böylelikle insanların alım gücü biraz daha fazlalaşmış oluyor. Biz, müşterinin ödeyebileceği şekle uyduruyoruz daireyi. Bir de biz müşterilerimizin hiç birinden kapora talep etmiyoruz. Konuya şöyle bakıyoruz bu müşteri ilk defa daire sahibi olacak bizim buna nasıl yardımcı olabiliriz; rakamı oldukça minimum düzeye kadar çekiyoruz. Sen müşteriye ne kadar güzel bir şey verirsene o kadar dua alırsın karşılığında. Bu ayrıca bizim için potansiyel müşteri portföyüdür. Çünkü reklam yok bizde. Bize sadece ve sadece kulaktan duyma ve tavsiye üzerine müşteri geliyor. Müşterilerimizin birebir memnuniyetinden dolayıdır dairelerimizin satışı. Yaklaşık 1000 dairemizin satışı bu şekilde gerçekleşti.

Eminevim, yine yüzleri güldürdü

Eminevim, Karadeniz Ereğli’de tertiplelediği program ile 60 ailenin tapularını teslim etti.

Törende konuşan Elbirliği Sistemi’nin kurucusu Emin Üstün, faizsiz bir sistem geliştirdiklerini ifade ederek; “Sistem, iştirakçilerin dayanışması ve gönül birliğinden oluşmuştur. Bizim formülümüz dayanışma ve el birliği ile insanları ev ve otomobil sahibi yapmak,” dedi.

Karadeniz Ereğli Büyük Anadolu Otel’de düzenlenen tapu teslim töreni ile Eminevim sayesinde hayallerine kavuşan 60 aile temsilcilerinin tapularını aldı.

Zonguldak Ereğli Büyük Anadolu Hotel’de düzenlenen programa altı yüzün üzerinde davetlinin yanı sıra, Emin Grup Yönetim Kurulu Başkanı Emin Üstün, Emin Grup İcra Kurulu Başkanı A. Sefa Üstün, yönetim kurulu üyeleri, genel merkez ve bölge yöneticileri ile daire sahipleri aileleriyle beraber katıldı.

Mustafa Şahin; “Onların bu mutluluğunu hep birlikte paylaşacağız”

Tapu teslim töreni mehter gösterisi ile başladı. Eminevim’in faaliyetlerini anlatan tanıtım filminin gösterimin ardından gecede konuşan Eminevim Türkiye Satış Müdürü Mustafa Şahin 29 yılda 139 bin aileyi ev ve araba hayaline kavuşturduklarını söyledi.

Ülkenin farklı noktalarında 103 şubede 1318 çalışanı ile hizmet verdiklerini anlatan Şahin, 2017 yılında 16 bin 647 aileyi ev ve araba sahibi yaptıklarını vurguladı.

Mustafa Şahin, gecede yaptığı konuşmada şunları anlattı; “Evet, bu akşam Zonguldaktayız ama Kastamonu, Bartın ve Karabük te bizleri yalnız bırakmadı uzak yoldan gelen bu ailelerimize de ayrıca teşekkür ediyorum. Batı Karadeniz bölgemizin özelinde baktı-

ğımızda; 2.340 adet Konut ve 3.680 adet Araç teslimatı yaptık. Bu teslimatların toplam cirosunun 318 milyonluk büyük bir bütçeden oluştuğunu ifade etmek isterim.”

Sefa Üstün; “Alternatif bir model”

Emin Grup İcra Kurulu Başkanı A. Sefa Üstün de Türkiye’de uyguladıkları ‘Elbirliği’ iş modelinin, sosyal adaletsizlik ve gelir adaletsizliği ile bunların ana kaynağı olan faiz sistemine alternatif bir model olduğunu ifade etti.

A. Sefa Üstün konuşmasında: “İnsanımızın ihtiyaçlarını Elbirliği Sistemi ile karşılayan Emin Grup, insanlarımızın önce otomobil almalarına vesile oldu, şimdilerde ise ev sahibi olmalarını sağlıyor. Bugüne kadar söylediğimiz bir şey vardı; insanlarımızın neye ihtiyacı varsa onu Elbirliği Sistemi ile karşılayacağız. Otomobil ile başladık ev ile devam ediyoruz. Sadece bunlarla yetinmeyeceğiz.



Eğitimden, tatile, enerjiden tarım ve hayvancılığa insanlarımızın bütün ihtiyaçlarını elbirliği sistemimiz ile karşılayacağız. Bunlarla ilgili çalışmalarımız başladı, hatta bir kısmı faaliyete geçti ve tüm hızıyla da devam ediyor,” sözlerine yer verdi.

Mutlulukları yüzlerine yansıdı

Yapılan konuşmaların ardından isimleri okunan aileler tek tek sahneye çıkarak Emin Grup Yönetim Kurulu Başkanı Emin Üstün ve diğer yöneticilerden tapularını almanın mutluluğunu yaşadı. Düzenlenen tapu teslim töreni geceye katılanlar arasında yapılan çekilişte hediyelerin sahiplerine teslim edilmesi ile sona erdi.

Emin Üstün “Piyasaya 200 milyon TL para sunuluyor”

Emin Grup Yönetim Kurulu Başkanı Emin Üstün törende basın mensuplarına yaptığı açıklamada; “Elbirliği sistemi bu dönemde çok faydalı oluyor. Elbirliği sistemi bugün inşaat sektörünün içerisinde bulunduğu durgunluktan çıkmasına katkı sağlıyor. Geçtiğimiz Ekim ayında bin konut ve 600 araç teslim ettik. Piyasaya yaklaşık 200 milyon TL’nin üzerinde para enjekte etmiş oluyoruz. Bu da Elbirliği Sistemi’nin piyasaya önemli bir katkısı oluyor. 2017 yılına oranla baktığımızda, 2018 yılında yüzde 20 civarında ciro artışı sağlandı. Banka ya da finans kredileri ile konut almanın maliyeti çok yükseldi. Biz müş-

terilerimizi sıfır enflasyonla konut sahibi yapıyoruz. Bu sistemin katkısından dolayı da müşteri talebimiz her geçen gün artıyor,” dedi.

“Türkiye’nin her yerinde üretimimiz var”

Eminevim olarak inşaat imalat sektörüne giriş yaparak İstanbul ve Erzurum’da 3 site inşa ettiklerini, bunun yanında enerji sektöründe güneş enerjisi üzerine çalışmalar yaptıklarını anlatan Üstün, tarımsal olarak ta Türkiye’nin çeşitli noktalarında zeytin, muz, elma, buğday ve fındık gibi üretimler yaptıklarını söyledi.

Adapazarı’nda 1500 büyük baş hayvanlık bir besi çiftliklerinin bulunduğunu belirten Üstün, Konya’da da 2500 hayvanlık besihane yapımını bitirmek üzere olduklarını dile getirdi.

“Araştırma yapmadan girmeyin”

Araştırma yapmadan bu tür sistemlere kesinlikle girmek gerektiğini dile getiren Emin Üstün; “Bu işler çok ciddi işler. Eminevim Sistemi dayanışma ve güvene dayalı finansman sistemi. Biz 29 yılı aşkın tecrübemizle, müşteri odaklı hizmetimizi sürdürmeye devam ediyoruz. Şimdiye kadar 139 bin’i aşkın aileyi ev ve araç sahibi yaptık ve kimseyi mağdur etmedik. Yolumuza güven ve dayanışmayla sağlam adımlarla devam ediyoruz,” sözlerini kullandı.

Eminevim'den rekor teslimat



139 bin'den fazla mutlu aile

Faizsiz Finansman Sistemi ile ev ve araç sahibi olma imkanı sağlayan Eminevim, Nisan ayının sonunda ulaşılmaması zor bir teslimat sayısına ulaşarak, alanında önemli bir rekora ulaştı, sonuç:

139 bin'den fazla teslimat, yüzbinlerce mutlu insan!

Eminevim, "Birler bir araya gelince birlik olur. Birlik olunca; zor kolay, zayıf güçlü, az çok olur." sloganı ile 29 yıl önce Emin Üstün tarafından ticari faaliyet hayatına başladı. Günümüzde Eminevim; Emin Grup çatısı altında ticari faaliyetlerine güvenle devam ediyor. Eminevim, faizsiz sistemle ev ve araba almak isteyenlerin ilk aklına gelen en eski ve en güvenilir marka olmaya devam ediyor.

Ticari alanda başarılı çalışmalarını nedeniyle, kısa zamanda büyüyen Emin Grup, önce Emin Otomotiv daha sonra ise, Eminevim ile büyümesini sürdürdü. Eminevim, faizsiz sistemle ev sahibi olmayı sağlayan en eski, sistem uygulayıcılarından. Eminevim, yıllar içinde daha geniş kitlelere ulaştı ve faizsiz sistemden yıllar geçtikçe daha çok kişi yararlandı. Durum böy-

le olunca, Eminevim markası da daha çok bilinir ve daha çok rağbet görür hale geldi.

Kurulduğu günden bugüne Elbirliği Sistemi ile vatandaşları faizsiz ev sahibi yapan Eminevim, kimseyi mağdur etmeden hayallerine kavuşturmaya devam ediyor. İstanbul başta olmak üzere Türkiye'nin her yerinde halkın güvenini kazanan şirket, ulaşılmaması zor bir teslimat sayısına ulaşarak, alanında bir rekora imza attı.

Konut ve araç almayı düşünenleri 29 yıldır faizsiz ev sahibi yapan Eminevim; Anadolu'da yaygın olan imece usulünü andıran organizasyonunu 1 şube ile çıktığı yola bugün 103 şube ile devam ediyor. Eminevim, Nisan 2019 verilerine göre, ulaşılmaması zor bir teslimat sayısına ulaşarak, alanında önemli bir rekora

imza attı. Teslimat sayılarını her geçen gün artıran Eminevim, Nisan 2019 itibarı ile günlük 62 aile olmak üzere aylık ortalama ise 1863 aileyi ev ve otomobil sahibi yaptı.

2006 yılında 7 ev teslimatı ile başlayan konut teslimatı 2018'de ise 10 bin 4 oldu. Yine 2006 yılında 558 olan otomobil teslimatı 12 yılda yıllık 8 bin 600'e yükseldi. Toplam teslimat sayısına baktığımızda ise 139 bin 307 üyeye ev ve otomobil teslim ederek, kendisine ait olan rekoru kırdı.

29 yıllık sürede 139 bin 307 aileyi mutlu eden Eminevim, Nisan ayı verilerine göre ise 932 konut, 931 otomobil olmak üzere toplam 1863 aile hayallerine kavuştu.



Eminevim'in yeni reklam yüzü: Sorgulayan Adam

"Faizsiz Ev Alma Sisteminin Mucidi" Eminevim, insanların sektörle ilgili akıllarındaki soru işaretlerini gidermek ve insanların ev alırken doğru seçim yapmalarına yardımcı olmak için yeni bir reklam kampanyasına başladı. Tecrübeli tiyarcu Orkun Gülşen'in rol aldığı reklam kampanyası TV'de, açıkavada ve internet mecralarında yerini aldı. Kampanyanın detaylarını Emin Grup Kurumsal İletişim ve Pazarlama Direktörü Mustafa K. Daldal'la konuştuk.

"Sorgulayan Adam" konsepti nasıl doğdu?

Eminevim, Faizsiz Ev Alma Sisteminin Mucidi. 29 yıllık bir geçmişi olan köklü bir firma. Bugüne kadar 139.000'den fazla aileyi ev ve otomobil sahibi yapan tek sistem. Bu artılarının ve büyük güvenin yanında "Faizsiz Ev Alma Sistemi" müşterilere oldukça karışık geliyor.

Sistemde ileriye dönük bir planlama söz konusu. Herkes belli bir birikim yapıyor. Bu matematik hesaplarının içinde de müşteri adaylarının aklında haliyle birçok soru işareti oluyor.

Biz de reklamlarımızda; bu soruları yanıtlayarak soru işaretlerini ortadan kaldıracak, halkın sözcüsü olacak bir karakter tasarladık. Böylece sorgulayan adam karakteri sistemi açıklama ihtiyacından doğmuş oldu.

Reklam konseptinde öne çıkarmak istedikleriniz neler oldu?

Eminevim, özünde yardımlaşma ve paylaşma temelli bir sistem. Elbirliği adını verdiğimiz sistemle kira derdine son vermeyi ve dayanışma içinde ev sahibi olmayı kolaylaştırmayı hedefliyoruz. Bu birlik hissini reklamı izleyenlere yansıtması da bizim için çok değerli.

Reklam filmlerimizde akıllardaki soru işaretlerini net bir şekilde dile getirerek, her birine tek tek cevap verdik. Soru işaretlerini yok etmek ve son derece anlaşılır olmak bizim için en önemli konulardan biri oldu.

Eminevim'den sonra Elbirliği Sistemi'ni farklı isimlerle uygulamaya çalışan başka firmalar da oldu. Hepsinin birçok vaadi var fakat biz vadelerimizi gerçeğe dönüştürelere yıllar oldu. Sektörde en tecrübeli biziz, köklü temellere dayanan bir geçmişimiz var. Var olan tecrübelerimize yenilerini de ekleyerek yol alıyoruz. Rakiplerimizle en büyük farkımız da bu. Bu farkımızın da özellikle altını çizmek istedik.

Bunun dışında bugüne kadar Eminevim ile faizsiz, kredisiz ev sahibi olan binlerce kişi var, onların referansına da işaret ettik. Türkiye'de 100'den fazla şubede hizmet vermemiz gibi öne çıkan özelliklerimizi vurgulamayı tercih ettik.

Eminevim'i temsil edecek bir karakter oluşturmanın ne gibi artıları oldu?

"Sorgulayan Adam" karakteri Eminevim'in reklam yüzü oldu, bir temsilcisi haline geldi. Bir yandan da halkın sözcüsü oldu. Devam filmleriyle de belli bir tutarlılık sağlanacak. Karakterin sempatik ve hareketli biri olması da doğal bir enerji oluşturdu. İzleyenler kendine daha yakın hissetti.

"Faizsiz Ev Alma Sisteminin Mucidi" söylemi, Eminevim'in bundan sonraki iletişimlerinde de yer alacak mı?

"Faizsiz Ev Alma Sisteminin Mucidi" söylemi iletişim stratejimizin temel taşı oldu. Bundan sonraki iletişimlerimizde de yer almaya devam edecek.

Eminevim olarak sistemin mucidi olmamız, rakiplere karşı en önemli avantajlarımızdan biri. Bu özelliğimizi vurgulayarak faizsiz ev alma sistemine katılacak olanların tercih yapmalarını kolaylaştırmayı ve güven içinde ev sahibi olmalarını hedefliyoruz.

Yenilik sadece reklam konseptinde mi gerçekleşti, farklı konularda da kendini gösterdi mi?

Reklam filmimizde oluşturduğumuz konsept, yenilenme, modern bir yüz kazanma isteğimizin ve ileriye dönük hedeflerimizin bir göstergesi.

Eminevim olarak büyük bir yenilenme süreci içindeyiz. Tüm şubelerimizin tasarımlarını ve giydirmelerini de eş zamanlı olarak yeniliyoruz. Her müşterimize daha iyi hizmet sunmaya oldukça önem veriyoruz. Daha fazla kişiyi kira derdinden kurtararak ev sahibi yapma hedeflerimize doğru emin adımlarla ilerlemeye devam edeceğiz.



Dolu Dolu iletişim

Yoğun bir iletişim ve kampanya dönemi geçiren Eminevim; görsel ve yazılı medyanın yanısıra pek çok şehirde yer alan outdoor reklamları ile de geniş kitlelere ulaştı.

Eminevim Sistemi; dayanışma ve güvene dayalı finansman sistemi olup, düşük ve orta gelirli konut ve araç sahibi olmak isteyen veya yatırım yapmayı hedefleyen kişilerin hayallerini gerçekleştirmelerine fırsat veren bir sistemdir. Bu sistem ile kişiler, tüm Türkiye’de bütçelerine göre istedikleri yerden ev sahibi olabilirler.

Yoğun bir iletişim ve kampanya dönemi geçiren Eminevim; görsel ve yazılı medyanın yanısıra pek çok şehirde yer alan outdoor reklamları ile de geniş kitlelere ulaştı.

Görsel ve işitsel ve yazılı basında hayli önemli sponsorluklar ve reklamlar üzerinden önemli bir portföye ulaşan Eminevim, kampanyalarını müşterileri ile paylaştı.

Yeni yılla birlikte yeni pek çok kampanyanın da startını vermeye hazırlanan Eminevim, yoğun bir iletişim planı ve yeni kampanyaları ile de sizlerle olmaya devam edecek.

Dijitalde de öndeyiz!

Eminevim, dijital pazarlama alanındaki faaliyetlerini bir önceki dönemlere kıyasla daha fazla artırarak sosyal medyada 32 milyon kişiye ulaşırken, Google aramalarında ise reklamlarını 185 milyonun üzerinde internet kullanıcılarına göstererek, sektördeki farkını ortaya koydu. Müşterilerine şeffaf ve doğru bir yaklaşımı amaçlayan ve geçtiğimiz Kasım ayında büyük bir projeye imza atan Eminevim, mutlumusteriler.com adresini de devreye alarak müşteri memnuniyetini ne kadar önemseydiğini kullanıcılara hissettirmiş oldu. Bu bakış açısıyla 29 yılda 139 bin’den fazla aileyi ev ve araç sahibi yapan Eminevim, müşterilerine bir birinden cazip kampanyalar sunarak hem sektörel hemde meslek gruplarına özel çalışmalarlarının başarılı oldu

Ev hayali kuranları faize bulaşmadan düşük taksitlerle ev sahibi yapmaya kararlı olan, taksitleri sizlerin belirlediği, dilediği zaman da dondurabildiği Eminevim’de sizleri de ev sahibi olmaya davet ediyoruz.

DUR!
**KİRA ÖDEME
FAİZ ÖDEME**

ŞUBAT'A ÖZEL FIRSATLAR İÇİN ACELE EDİN!

FAİZSİZ EV ALMA
SİSTEMİNİN MUCİDİ
EMİNEVİM

**EMİNEVİM'LE
KİRACILIK
BİTİYOR** FAİZSİZ KÜÇÜK ÖDEMELERLE

Eminevim ile kiranı kurtulun,
kendi evinizin sahibi olun.

EMİNEVİM
28 YILDIR MUTLU AİLE

444 36 46
eminevim.com

TAVSİYE SİZDEN
Hediyesi Bizden

Eminevim'i sevdiğinizlere tavsiye edin, sevdiğinizleri ev sahibi olurken, siz de hediyeler kazanın.

Detaylı bilgi için müşteri temsilcinize danışabilirsiniz.

EMİNEVİM
EMİN GRUP 444 eminevim

**ARACINIZ
EVE DÖNÜŞSÜN!**

Eminevim Sizi Ev Sahibi Yapar.

Şimdi, 2.el aracınızı peşinat yapın,
düşük taksitlerle kendi evinizin sahibi olun,
kiranı kurtulun!

EMİNEVİM
EMİN GRUP 444 36 46
eminevim.com

444 36 46 | eminevim.com 1991'DEN BERİ

Faizsiz

EV ALMA
SİSTEMİNİN MUCİDİ

EMİNEVİM

29 YILDA 137.000 EV SAHİBİ YAPTI

Rahat!

ASKERLERİMİZ RAHATÇA
EV SAHİBİ OLSUN DİYE
ÖZEL KOLAYLIKLAR EMİNEVİM

FAİZSİZ EV ALMA
SİSTEMİNİN MUCİDİ **EMİNEVİM**

29 YILDA 137.000 EV SAHİBİ YAPTI

**EMİNEVİM
FIRSATLARIYLA**

Asağış Berkemal

FAİZSİZ EV ALMA

**EVLİ EVİNE,
EVİ OLMAYAN
EMİNEVİM'E!**

EMİNEVİM

28 YILDIR MUTLU AİLE

Son Gün:
27 OCAK!

**EMİNEVİM'DEN
KARNE SÜRPRİZİ**

Karnesiyle Eminevim'e gelenlere, erken teslim veya indirim fırsatları.

EMİNEVİM

Eminevim yine kendinden bahsetti!

Ülkemiz genelinde hemen her şehirde faaliyete aldığı şubeleri ile 139 bin'i aşkın aileyi ev ve araç sahibi yapan Emin Grup, Eminevim ile ulusal basının yine ilgi odağı oldu.

29 yıldır verdiği güven ile ülkemiz ekonomisine ve istihdamına önemli katkılar sunan Eminevim, istikrar ve güvenle hizmetlerini sürdürüyor.

Faizsiz ev ve araç sahibi olmak isteyen milyonlarca kişiye ulaşan Eminevim, Türkiye'nin pek çok ilinde açtığı 100'ü aşkın şubesinde cazip kampanyalar ile insanların temel ihtiyaçlarını karşılamak, ülke ekono-

misine katkılar sağlamak için önemli adımlar atmaya devam ediyor.

Güzel ülkemizin pek çok şehrinde, ev ve otomobil hayali kuranların hizmetine sunduğu şubeleri ile onbinlerce aileye ulaşan Eminevim, imza attığı organizasyon ve kampanyalar ile de yaygın basında da geniş yer buldu.

'ELBİRLİĞİ' İLE ELEKTRİK ÜRETİYOR

EMİN GRUP

Eminevim Enerji Yatırım ve Enerji Hizmetleri A.Ş. (EMİN ENERJİ) tarafından kurulmuş olan şirketin, Türkiye'nin ilk özel elektrik üreticisi olarak faaliyet gösterdiğini duyurdu. Şirketin ilk ürettiği elektrik miktarı 100 MW'dir. Şirketin ilk ürettiği elektrik miktarı 100 MW'dir. Şirketin ilk ürettiği elektrik miktarı 100 MW'dir.

EMİNEVİM GAYRİMENKUL GELİŞTİRME HIZ KESMİYOR!

Eminevim Gayrimenkul Yatırım ve Enerji Hizmetleri A.Ş. (EMİN ENERJİ) tarafından kurulmuş olan şirketin, Türkiye'nin ilk özel elektrik üreticisi olarak faaliyet gösterdiğini duyurdu. Şirketin ilk ürettiği elektrik miktarı 100 MW'dir. Şirketin ilk ürettiği elektrik miktarı 100 MW'dir.

Yeni Şafak ASSAM'dan Eminevim'e ödül

ASSAM'dan Eminevim'e ödül. Eminevim'in faaliyetleri için ASSAM tarafından verilen ödül. Eminevim'in faaliyetleri için ASSAM tarafından verilen ödül.

Dadaş 'Eminevim' dedi

Eminevim Yatırım Kurulu Başkanı Emin Üstün'ün, tasarrufla dayalı faizsiz finans sistemi olan 'Elbirliği' ile gayrimenkul piyasasındaki durgunluğun aşılacağı mesajını verdiği bildirildi.

EMİNEVİM 2018'de gayrimenkul sektörünün lokomotifi oldu

FAİZDEN KAÇAN ELBİRLİĞİNDE BULUŞTU

Eminevim Yatırım Kurulu Başkanı Emin Üstün, tasarrufla dayalı faizsiz finans sistemi olan 'Elbirliği' ile gayrimenkul piyasasındaki durgunluğun aşılacağı mesajını verdi.

Faizsiz Konut 135 Bin Aileyi EV SAHİBİ YAPTI

Faizsiz konut programıyla 135 bin aileyi ev sahibi yaptı. Eminevim'in faaliyetleri için ASSAM tarafından verilen ödül.

Eminevim vatandaşları TAPULARINI DAĞITIYOR

Eminevim Yatırım Kurulu Başkanı Emin Üstün, tasarrufla dayalı faizsiz finans sistemi olan 'Elbirliği' ile gayrimenkul piyasasındaki durgunluğun aşılacağı mesajını verdi.

Sahte elbirlikçilere dikkat

Sahte elbirlikçilere dikkat. Eminevim'in faaliyetleri için ASSAM tarafından verilen ödül.

Faizsiz EV ALMA SİSTEMİNİN MUCİDİ

Faizsiz ev alma sistemi mucidi. Eminevim'in faaliyetleri için ASSAM tarafından verilen ödül.

En iyi yılını 2018 oldu

En iyi yılını 2018 oldu. Eminevim'in faaliyetleri için ASSAM tarafından verilen ödül.

EMİN AGADEVİNDEN FAİZ SARMALINDAN KURTULMANNIN FORMÜLÜ

EMİN AGADEVİNDEN FAİZ SARMALINDAN KURTULMANNIN FORMÜLÜ. Eminevim'in faaliyetleri için ASSAM tarafından verilen ödül.

EMİNEVİM

Eminevim. Eminevim'in faaliyetleri için ASSAM tarafından verilen ödül.

İSTANBUL VE ANKARA'DA BÜYÜK YARAKÖVİTRİN

İstanbul ve Ankara'da büyük YARAKÖVİTRİN. Eminevim'in faaliyetleri için ASSAM tarafından verilen ödül.

60 ENFLASYONLA MÜCADELEYE EMİNEVİM'DEN TAM DESTEK

60 ENFLASYONLA MÜCADELEYE EMİNEVİM'DEN TAM DESTEK. Eminevim'in faaliyetleri için ASSAM tarafından verilen ödül.

FAİZSİZ EL BİRLİĞİ SİSTEMİ'YLE 135 BİN AİLEYİ EV VE OTOMOBİL SAHİBİ YAPTI

EMİNEVİM MODELİ

EMİN ÜSTÜN
ÖZEL RÖPORTAJ

MÜSİAD FUARINDA BU YIL DA VARIZ

MÜSİAD FUARINDA BU YIL DA VARIZ. Eminevim'in faaliyetleri için ASSAM tarafından verilen ödül.

HER ŐIKAYET BİR FIRSATTIR...



“Her Şikayet bir fırsattır” mottosu ile hizmet sunan Emin Grup Müşteri Memnuniyeti Birimi, üyelerden alınan geribildirimleri önemseyip bu sayede geliŐtirmeleri gereken noktaları daha iyi analiz etmeye çalışır. Sürdürülebilir Müşteri Memnuniyeti için de doğru bildirim yönetiminin, mevcut üyelerin memnuniyetini arttıracasına inanan bir strateji izler.

Bu doğrultuda çalışırken, Eminevim üyelerinin paylaŐtığı mesajlardan bazılarına dergimizde yer vermek istedik.

Yapılan bazı araŐtırmalara göre tüketicilerin %76’sı, güvendikleri Şirketleri arkadaşları veya meslektaşları ile paylaŐıyormuŐ.

Bizler inanıyoruz ki sevinçler paylaŐılarak çoğalır... Bizi sevdiklerinizle paylaŐmayı unutmayın. Memnuniyetin merkezde olduğu nice günler dileriz.

EMİN YAĞCI

Merhaba, öncelikle insanlara faizsiz olarak ev alabilmenin öncülüğünü yaptığınız için teşekkür etmek istiyorum. Vermiş olduğunuz hizmet Türkiye’de gerçekten ihtiyaç duyulan ve heyecanla beklenen bir hizmetti. Ben 2 yıl önce tanışmış olduğum bu sistem sayesinde ev sahibi oldum.



ŐERİFE YILDIZLAR

İlginiz, desteğiniz ve samimiyetiniz için çok teŐekkürler. Sorunsuz 7 yıl geçti ve sonunda taksitlerimiz bitti. Sayenizde çok güzel bir eve sahip olduk. Öncelikle Sevgi Hanım, BarıŐ Bey ve Zafer Bey, sonrasında tüm ekibe teşekkür ediyorum.



ÖZCAN KANTAŐ

Merhaba Eminevim Ailesi, ev ve çok Őükür bir kız, bir erkek olmak üzere 2 çocuk sahibi bir aileyiz. Ben, özel bir kolejde müdür yardımcısı, eŐimde anasınıfı öğretmeni olarak çalışıyoruz. 4 yıldır kirada oturuyorduk, Eminevim’le tanışana kadar. Normal Şartlarda ev sahibi olmamız mümkün değildi. Eminevim’i biliyordum ama tanıımıyordum. Ankara Yenimahalle Őubesi’nden Erhan Bey’in ziyaretleriyle Eminevim’le tanışmış olduk. Faizsiz Sistem olması sebebiyle Eminevim’i seçtik. Her insan gibi bilmediğimiz bir sisteme karşı tabi ki mesafeliydik. Kafamızda soru Őaretleri vardı. Erhan Bey’in sorularımıza verdiği net cevaplarla sorulardan kurtulduk. Şimdi sırada, süreci birebir yaŐamak kalıyordu bize. 20.01.2018 tarihinde Kira Yardımlı Çekilişli Sistem’e dâhil olduk. Organizasyon ücreti, peşinat ve ilk taksitimizi yatırdık. 31.01.2018 tarihli çekilişte 1. sırada kurada çıktık. Bunun Őokunu atlatmak biraz zaman aldı. 19.04.2018 tarihinde tarafımıza teslimat yapıldı. Sisteme dâhil olmamızla ev sahibi olmamız arasında geçen süre 3 ayı geçmedi. Sonuç olarak, Eminevim Ailesi vesilesiyle Şu an güzel bir ev sahibi olduk. Bu süreçte başta Erhan Bey olmak üzere Serkan Bey, Ayhan Bey, Sinan Bey, Tuğba Hanım, Özlem Hanım ve diğer arkadaşlara Őahsım ve aileme göstermiş oldukları ilgi için Eminevim Ailesi’ne teŐekkürü bir borç bilirim. Allah hepinizden razı olsun. Saygılarımla.



YUSUF SAMİ BAYRAM

Merhabalar Sevgili Eminevim Ailesi, ben Eminevim’e Van Őubesi değerli temsilcim Anıl Bey’in iknası ve destekleri sonucu kayıt oldum. Aklımda hep soru Őaretleri vardı. Çok Őükür teslimat zamanım geldi ve Emin Otomotiv’den bulduğum aracı, çok uygun bir fiyata ve bir ay da erkenden aldım. Ben Van ilinden gelmiŐtim ve Genel Müdürlük binasında Umut Kúpeli Bey ve Yüksel Bey bana çok yardımcı oldular. Teslimat uzmanım gene aynı Şekilde iŐlemlerim ile kardeŐ samimiyetinde ilgilendi. İŐlerimle yakından ilgilenen Mustafa Katar Bey’e ve tüm değerli Eminevim Ailesi’ne sonsuz teşekkür ederim. Allah sizlerden razı olsun. İnşallah sizleri daha çok tavsiye edeceğim.





Türkiye'yi yönetenleri yetiştiren kurum: Millî Türk Talebe Birliği **2**

“Bu Gibi Kuruluşların Kadrini Kıymetini Bilmek Lazım”

MTTB röportaj serimize Konya Sivil Toplum Kuruluşları Platformu Başkanı Muhsin Görgülügil ile devam ediyoruz. Muhsin Bey lise döneminden itibaren MTTB faaliyetlerinin içinde yer almış bir isim.

Klasik soruyla başlayalım isterseniz, Muhsin Görgülügil kimdir?

1953 yılında Konya'da doğdum. Üniversiteye kadar Konya'da okudum. Yüksek tahsile Ankara İlahiyat Fakültesi'nde başladım. Daha sonra şimdiki ismi Marmara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Bölümü olan İstanbul Siyasal Bilgiler Yüksek Okulu'na geçtim ve 1977 yılında bitirdim. Ardından SSK ve Merkez Bankası'nda çalıştım. Kendi isteğimle memuriyetten ayrılarak inşaat firması kurdum. 30 yıldan fazla Konya'da konut ve iş yeri inşaatları yaptım. Konya Ticaret Odası Meclis Üyesi olarak çalıştım.

MTTB ile tanışmanız nasıl oldu?

1966 yılında başladığım talebe hareketlerinin bu yıl 52 senesini idrak ediyoruz. Talebeleri İslam'la hemhal kılma faaliyetlerimiz o günden beri devam ediyor. MTTB'yi, 1971 yılında Konya ile tanıştıranlardandı. Orta Öğretim komite başkanydım, liselerdeki faaliyetler ortaöğretim komiteleri vasıtasıyla yürütülüyordu. Lisedeki arkadaşlarımızı İstanbul'da genel merkez eğitim müdürlüğünün organize ettiği üniversite hazırlık kurslarına götürürdük Arkadaşlarımız İstanbul Feriköy'deki Konya Yurdu'nda kalarak, kurslara devam ediyordu.

Üniversite için İstanbul'a gittiğimizde MTTB artık muhafazakâr ve dindar bir yapıya kavuşmuştu. Biz de o yapı içerisinde çalışmalarımıza devam ettik.

Konya'ya döndükten sonra, 20 yılı aşkın İlim Yayma Cemiyeti'nde hizmet ettim. Ardından 180'den fazla STK'yı temsil eden Konya Sivil Toplum Kuruluşları Platformu Başkanlığına getirildim. Şimdi diğer şehirlerde de STK platformları oluşturulmasına önderlik ediyoruz.

Siz MTTB ile üniversiteden önce tanışmışsınız. MTTB'nin üniversite ile ilgili çalışmalarını daha çok biliniyor. MTTB'nin üniversite öncesi gençliği ile ilgili faaliyetleri ne zaman başladı?

70'li yıllardan evvel ortaöğretim komitesi yoktu. MTTB'de Burhanettin Kayhan döneminde Liselerde çalışmalar başladı. Ömer Öztürk döneminde daha hızlandı.

MTTB dindar bir yapıya nasıl kavuşuyor?

Talebe Birliği'ni 1916 yılında Enver Paşa kurmuş. Savaş yıllarında gençliğin Tanzimatçı bir fikirle yoğrulması amacıyla bu hareket başlatılmış. 1923'te Cumhuriyet'in kuruluşundan sonra STK'lar artmış. MTTB'nin yanına Türk Ocakları katılmış.



Ayrıca Köy Enstitüleri ve Halkevleri kurulmuş, gençlerle beraber Milli Eğitim camiasını ve halkı yoğurmak amaçlı. Çağaloğlu'ndaki genel merkez tek parti döneminden kalmaz. Girişteki 6 sütun CHP'nin 6 okunu temsil eder. Bu 1960 ihtilaline kadar bu şekilde devam ediyor. İhtilalden sonra MTTB'ye ihtilalcilerinin hâkim olduğunu görüyoruz. Yüksel Çengel döneminde ise MTTB salonunda İşçi Partisinin kongresi yapılmıştır.

1965 yılında daha sonraları Adalet Partisi milletvekili olacak olan Rasim Cinisli başkanlığı döneminde ise karışık bir yapı vardı. Muhafazakâr, solcu, sağcı yelpazenin her tarafından insan. O dönemde İsmail Kahraman, Burhanettin Kayhan, Mustafa Ünal, Salih Doğanpala gibi pek çok abilerimiz MTTB ile beraber İstanbul Milliyetçiler Derneği'nin de faaliyetlerine katılıyorlardı. 1967-1969 yılları arasında İsmail Kahraman başkanlık yaptı. Bu dönemde sol gruplar ayrıldı. Milliyetçi muhafazakâr ve dindar kesimden gruplar kaldı. 1969'da sancılı bir kongre süreci sonunda Burhanettin Kayhan başkan olarak seçildi ve tamamen İslamcılarının yönetimine geçmiş oldu.

1971'de Burhanettin Kayhan başkanlığı Ömer Öztürk'e devretti. 1971 muhtırasından sonra tüm talebe

birliklerinin kapatılma kararı alındı. Bu kararlar kapatılan MTTB'nin bu süreci bir hafta bile sürmedi. İstanbul sıkıyönetim komutanı Faik Türün'ün çok faydası oldu. Bu dönemde MTTB Türkiye'nin her tarafındaki üniversitelerde dernekleşme faaliyetlerine başladı.

1973'te Ömer Öztürk'ten başkanlığı daha önceden genel sekreter olan Raşit Ürper devraldı. Ama teşkilatlar ile uyumlu çalışmadı. Her yıl başkan değişiyordu. 5-6 arkadaş peş peşe başkan oldular ama bu arada MTTB küçülmeye başladı.

1980 yılına kadar MTTB faaliyetlerini devam ettirdi ama gereken dönemlerde maalesef aktif olamadı. 1980 ihtilali ile birlikte MTTB ve benzeri dernekler de kapatıldı, talebe hareketleri duruldu.

Bu birlikten yetişen en aktif abilerimizden olan İsmail Kahraman MTTB bünyesinden mezun olanları bir arada tutmak amacıyla Birlik Vakfı'nı kurdu. 2003 yılında eski MTTB binasında bu birlikten yetişmiş kişileri bir araya getirerek toplantı düzenledi. Burada Talebe Birliği'nin tekrar açılması gündeme geldi. Önce başka bir binada faaliyete geçti. Daha sonra da yine İsmail Kahraman'ın gayretleriyle Çağaloğlu'ndaki eski genel merkez binasına taşındı. Şu anda Anadolu'nun birçok yerinde hem ortaöğretim hem üniversite faaliyetleri sürüyor.



Peki, MTTB eski etkinliğini devam ettirebildi mi sonraki dönemlerde?

Eski hızı yok tabii, zaten talebe hareketleri çoğaldı? Mesela İlim Yayma Cemiyeti 1951'de tek parti döneminden sonra İmam Hatip Okullarını yayma yaşatma ve oradaki gençlere sahip çıkma amacıyla, dindar kesimin kurduğu ilk STK. Sebahattin Zaim Hoca İlim Yayma Cemiyeti için bütün sivil toplum kuruluşlarının anasıdır derdi. İlim Yayma Cemiyeti'nin dışında AGD, İnsan Medeniyet Hareketi, Önder, Ensar Vakfı, TÜGVA ve TÜRGEV gibi birçok kuruluş var.

Şu an Türkiye'yi yönetenlerin birçoğunun yolu MTTB ile kesişmiş...

MTTB, bürokrasiyle devletle münasebetleri çok iyi olan bir kurum. Yetiştirdiği insanları devlette ve üniversitelerde görev alması konusunda yönlendiren bir kurum. Bugünkü hükümet ve devlet yapısında MTTB'den yetişmiş birçok kimseler var. Bizim dönemimizde Abdullah Gül Bey vardı, biz İstanbul'a gittiğimizde onun üniversitede son senesiydi. İstanbul Üniversitesi Talebe Derneği başkanı idi. Daha sonra başkanlığı eski bakanlardan Sami Güçlü Bey'e devretti. Üniversiteden mezun olan abilerimizin kardeşlerimizin birbiriyle münasebetleri devam etti, halen de ediyor. Siyasi partilerimizde bürokraside ve devletin çeşitli kademelerinde MTTB'den yetişen insanlarımız mevcuttur. Bu iftihar edilecek bir durum.

Geriye doğru baktığımız zaman, öğrenci hareketlerinin yoğun olduğu, öğrencilerin kamplara ayrıldığı, her gün 3-5 gencimizin öldüğü bir dönemden geçtik. 1970-1977 yılları arasında İstanbul'da buldum. Bizim yüksek tahsil hayatımız çok sancılı bir dönemden geçti. İnşallah bir daha o dönemleri yaşamayız diyorum.

İşimiz zor ama çalıştıkça Allah bereketini veriyor. 70'lerde belki sadece 1000 tane MTTB'li vardı. Solcular MTTB'lilerden kat kat fazlaydı ama daha sonra iktidar MTTB'lilere nasip oldu.

MTTB'de bir ihlas ve samimiyet ortamı tesis edilmişti. Bunun bugün de devam etmesi lazım. Ama gençliğimiz arzu edilen bir noktada değil. Gençlik üzerinde yoğun ekilde çalışmamız gerekiyor. Bu noktada STK'lar gayret gösteriyor ama yeterli değil. Konya'da

130 bin üniversiteli gencimiz var ama biz ancak yüzde onuna hitap edebiliyoruz. Gençlik farklı bir yöne doğru gidiyor, madde bağımlılığı ortaokula kadar inmiş durumda. Gençlerin buralardan kurtarılıp iyi yöne kanalize edilmesi lazım.

MTTB'nin başka ne gibi faaliyetleri vardı?

MTTB'nin düzenlediği Çanakkale şehitlerini, Mehmet Akif'i anma programları gibi etkinlikleri olurdu.

Sosyal bilimler enstitüsü vardı o da akademik seviyede faaliyet gösterirdi. Üniversiteden hocalar gelir MTTB'li üniversite öğrencilerine dersler verirdi.

MTTB içerisinde çok çeşitli müdürlükler vardı. Tiyatro, eğitim, spor, turizm, trafik müdürlüğü gibi.

Trafik Müdürlüğü'nün düzenlediği kurslar da şoförlük öğrenir ve ehliyetimizi alırdık.

Turizm müdürlüğü Türkiye'deki öğrencilerin gezi programlarını ve yurt dışından gelen öğrencilerin İstanbul ve Anadolu'daki gezi programlarını organize ederdi.

Spor müdürlüğü judo ve karate gibi kurslar düzenlerdi.

Sivil toplum kuruluşları platformu olarak neler yapıyorsunuz?

STK'ların müşterek faaliyetler yapmasına vesile oluyoruz. 6 farklı konuda faaliyet icra ediyoruz. Gençlikle, aileyle, kadınla, insan hakları ve özgürlüklerle, iş âlemi ile ilgili kuruluşlar ve yardım kuruluşları var. Aynı konuyla ilgilenen kuruluşları bir araya getirip ortak hareket etmelerini sağlıyoruz.

Mesela yardım kuruluşlarını bir araya getirip yardım kampanyaları düzenliyoruz. Sivil toplum olarak 20-27 Aralık tarihini Mehmet Akif haftası olarak kutluyoruz. Bütün kurumlarımızın iştirakiyle platform olarak yapıyoruz.

15 yıldır icra ettiğimiz ufuk turu programlarımız var. Her yıl, Türkiye gündemi ve İslam âlemi ile ilgili konular tartışılır görüşülür. Her yıl bir ana tema belirler, bu konuyla ilgili paneller düzenlenir. 16'ncısını Kayseri'de yapacağız, konumuz sosyal sorumluluk ve iş hayatı.

STK'ların ortak görüşü olarak gündemle ilgili konularda açıklamalar yapıyor, ilgili konularda ortak toplantılar ve mitingler düzenliyoruz.

SANAYİDEN ÇİFTLİĞE

1980 yılında Manisa'nın Gördes ilçesinde doğdum. Bir süre okuduktan sonra babam bizi okuldan aldı ve kendisi sanayici olduğu için kendi yanında çırak olarak yetiştirmeye başladı. Otomotiv sektöründeydik; yedek parça imalatı yapıyorduk. Daha sonraki süreçte gıda sektörüne girmeye karar verdik. "Ne yapabiliriz?" diye düşünürken, bizim bölgede yaygın olan hayvancılığa merak saldık. Herkes büyükbaş hayvancılık yapıyordu. Bizde bir arkadaşımın yaptığı istişare sonucunda küçükbaş hayvancılık yapalım dedik ve Saanen Keçisi işine girdik.

Saanen keçileri İsviçre kökenli süt ve döl verimi yüksek olan hayvanlardır. Bu keçilerin en önemli özelliklerinden birisi farklı iklim ve çevre koşullarına uyabilmeleridir. İşte bu özelliklerinden dolayı gerek Avrupa ülkelerinde, gerekse diğer bir çok ülkede keçiler melezlenerek yüksek verimli keçi tipleri elde edilmiştir.

Bu işe 100 tane keçi ile başladık. Sonra zamanla 200-300 gibi rakamlara ulaştık. Tabii tüm bu süreçleri yaşamamıza ve neticesinde bu zamanlara ulaşmamıza en büyük destekçimiz Eminevim oldu. Sanayi sektöründen geldiğimiz için tarlamız, arazimiz yoktu. Bu iş için maddi anlamda desteğe ihtiyacımız vardı. Eminevim'i Elbirliği Sistemi'nden dolayı biliyorduk ve çiftlik işi için de başvurduk. Eminevim'den Selçuk Bey ile "Bir projemiz var; keçi çiftliği kuracağız, bize destek olur musunuz?" minvalinde görüştük. Bunun üzerine Selçuk Bey bu konuyla ilgili görüşme yapması gerektiğini belirtti. Çünkü Eminevim nihayetinde ev ya da araba noktasında finansman sağlayan bir organizasyon şirketi idi. Bize 800.000 TL lazımdı. Bir süre sonra Selçuk Bey yardımcı olabileceklerini söyledi ve sisteme girdik. İlk on ay çıkmadı. Bu bizi biraz üzmüştü. Çünkü ev için sisteme dahil olduğumuzda dördüncü ayda çıkmıştı. İlk on ay çıkmayınca ikinci on aya kaldık ve o zaman çıktı. Sonra da bu işe girdik. Keçilerin sütünden istifade edebilmek için giriştiğimiz bu işte, ülkemizde son dönemde yaşanan ekonomik durum ve yem fiyatlarındaki artış bizi biraz sıkıntıya soksa da şimdilik iyi durumdayız ve zamanla daha iyi yerlere geleceğiz.

13 dönümlük bir arazi içerisindeki çiftliğimizin 5 dönümlük kısmı kapalı alandan oluşuyor. Bu süreci ben, eşim ve ablam yönetiyoruz. Şu an 270 civarı keçimizden dönem başı toplamda 700/750 kiloya yakın süt elde ediyoruz ve yaptığımız yatırımı 5 yıl içerisinde amorti etmeyi düşünüyoruz. Tüm bu süreçte bize yardımcı olan Eminevim'e teşekkür ediyoruz...

DAVUT ARI



Bir Finansman Modeli Olarak Elbirliği Sisteminin Fıkhî Tahlili

Bilindiği üzere ülkemizde özellikle taşıt ve konut finansmanı hususunda kısaca “Elbirliği Sistemi” denilen ve son yıllarda, “Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finans Sistemi” ya da özellikle konut finansmanı açısından “Yapı Tasarruf Sistemi” adlarıyla da anılan bir finans sistemi uzun süredir uygulanmaktadır. Bu sistemin yapısının tam olarak ne tür sözleşmelerden oluştuğu ve fıkhî açıdan meşru bir sistem olup olmadığı ile ilgili çok yakın zamanlarda bazı ciddi toplantı ve konferanslar düzenlenmiştir. Böylece bu sistemin analizine yönelik dikkate değer düzeyde müzakere ve tartışma ortamı oluşmuştur. Bu gelişme ülkemizdeki İslam ekonomisi ve finansının gerek teorik ve gerekse pratik yönleriyle ilerlemesi açısından oldukça önemlidir.

Elbirliği sistemine benzemekle birlikte, faiz üzerine kurulan bazı uygulamalar özellikle “sosyal” devlet vasfını taşımaya gayret eden bazı Avrupa ülkelerinde nispeten daha uzun bir geçmişe sahiptir. Mesela Almanya’da “Yapı Tasarruf Sandığı (Bausparkasse; kısaca Bauspar)” adıyla bilinen bir konut finansman sistemi uzun yıllardır başarıyla uygulamaktadır. Yapı Tasarruf Sandığı (Bauspar) modeli özel amaçlı olarak konut finansmanı sağlayan bir banka gibidir. Bu sisteminin özünde finansmana ulaşmadan önce finansmanı sağlayacak banka nezdinde bir süre tasarrufta bulunma esası vardır. Bu sistem diğer normal banka kredilerine ciddi bir alternatif oluşturur. Almanya başta olmak üzere bazı Avrupa ülkelerinde, Bauspar sisteminin yanında, kooperatif sigortalar gibi benzerlerine kıyasla daha ucuz maliyetli finansal araçların ülkemize göre oldukça yaygın olduğu görülmektedir.

Ülkemizde konut edinmenin, banka kredisi ya da murabahadan daha az maliyetli alternatifinin hemen hemen hiç olmadığını görürüz. Aynı şey burada konumuz olmasa da mesela sigorta için de doğrudur. İşte “Elbirliği Sistemi” ülkemizde ortaya çıkan gerek faizli krediye ve gerekse katılım bankalarının uyguladığı murabaha yöntemine alternatif olmaya çalışan özgün bir finans sistemi olarak görünmektedir.

Elbirliği Sistemi’nin alternatif bir finans sistemi olarak nitelenmesinin en önemli dayanağı da benzer yöntemlerden daha az maliyetli bir sistem olma potansiyeli taşıması olarak görülebilir. Bu sebepten dolayı böyle bir sistemin fıkhî açıdan tahlil edilerek meşru olup olmadığının incelenmesi önem arz etmektedir.

Bu yazıda yapmaya çalışacağımız şey Elbirliği Sisteminin fıkhî uygun bir şekilde nasıl modelleneceğidir. Yani sistemi nasıl analiz edersek, üye ve firma arasındaki sözleşmeleri ne şekilde düzenlersek, sistemin meşru bir model olarak görüleceği sorusuna cevap aramaktır. Sistemin özünü bu sözleşmeler oluşturduğundan incelememiz doğrudan bu öze yoğunlaşacaktır. Bu sorgulamamız bu zamana kadar yapılan uygulamaları dikkate almakla birlikte, esasında uygulamalardan bağımsız, bu uygulamaların “olması gerekenini” gösterme amaçlıdır. Bizim yaptığımız ve kısmen yayınladığımız bazı çalışmaların dışında söz konusu sistemin fıkhî açıdan derinlemesine analiz edilmediği söylenebilir. Bu açıdan biz tamamlamak üzere olduğumuz, daha geniş bir çalışma ile daha detaylı bir şekilde yapmayı düşündüğümüz “modellemeyi” burada ana hatlarıyla ve basite indirgeyerek sunmaya çalışacağız. Son cümlemizi başta söylersek, böyle bir sistemin fıkhî açıdan meşru bir şekilde modellenmesinin mümkün olduğunu düşünüyörüz.

Elbirliği sistemi hem konut, hem de taşıt finansmanında kullanılan

bir sistemdir. Bu çalışmada biz daha kompleks olan konut finansmanı üzerine yoğunlaşacağız.

“Elbirliği Sistemi” konut finansmanında bazı alt “sistem”lerden oluşmakta ve bu sistem de farklı tarz ve şekillerde uygulanabilmektedir. Şu an için özellikle iki temel sistem söz konusudur. Bunlar:

- **Çekilişli (kuralı) Sistem**

- **Vade Ortası Sistem’dir.**

Elbirliği sistemi içindeki bu iki ana sistem altında pek çok alt sistemler geliştirilebilir. Biz burada özellikle standart hale gelmiş bu iki sistemi analiz edeceğiz. Bu iki temel sistemi açık bir şekilde ortaya koyabilirsek diğer alt sistemleri kavramak daha kolay olacaktır. Zira sistem öncelikle bu iki ana sistemin modellenmesi ile anlaşılacaktır.

Buna göre bu iki sistemi, ayrı ayrı ele almakta fayda vardır.

- **Çekilişli (Kuralı) Sistem**

Klasik altın günü uygulamasındaki yardımlaşma mantığının hâkim olduğu çekilişli sistemde yardımlaşan bir grup birbirini finanse etmektedir. Sistem basite indirgenmiş bir modelle şöyle anlatılabilir. Mesela 100.000 değerinde bir konut almak isteyen ve aylık olarak 2.500 taksitle bu bedeli 40 ayda ödeyebileceğini belirterek sisteme girenlerden oluşan 40 üyelik bir grup meydana getirilir. Buna göre birinci ayın ödemeleri tamamlandığında çekilişte sırası çıkan ilk üye 100.000 miktarındaki finansmanı almakta ve konutunu temin etmektedir. Kırk ay boyunca her ay, noterlerin yürüttüğü çekilişte belirlenen sırayla bir üyeye, konut almak üzere söz konusu bedel teslim edilmekte ve kırk ay sonrasında her üye evine kavuşmaktadır.

Bu sistemin analizi ve modellemesi şöyle yapılabilir: Üyeler konut ya da taşıt sahibi olmak için organizatör firma ile sözleşme yaparak sisteme dâhil olur. Bu sözleşme bildiğimiz standart isimli sözleşmelerden biri olmayıp karma bir sözleşmedir ve içinde şu unsurları içerir:

- İlk adımda üyeler firmaya üyelikle ilgili gerekli her türlü işlemi yapma noktasında vekalet verir. Dolayısıyla ilk olarak bir vekalet akdi söz konusudur. Firma bu vekalet ile birlikte yapacağı her türlü işlem için üyeden organizasyon ücreti almaya hak eder. Firma bu vekalet ile üyeyi uygun bir grubun üyesi yapar ve grup oluşturur.

- Bu grup içinde ilk ayın ödemeleri yapıldığında organizatör firma üyeler arasında, onlardan aldığı vekaletle dayanarak bir tür azalan ortaklık (müşâreke-i mütenâkısâ) akdi kurar. Çoğu klasik ortaklıklardakinin aksine, buradaki amaç ticaret yapıp bunun kârını ortaklar arasında bölmek değil, toplanan para ile üyelerin konut sahibi olmasını sağlamaktır.

Sistemin dayandığı müşâreke (ortaklık) en basit şekliyle şöyle anlatılabilir: İki kişi, ortaklık kurmak gayesiyle, ortaya koydukları parayı/sermayeyi birleştirerek, bununla bir konut almakta ve bu konut üzerinde müşterek mülkiyet sahibi olmaktadır. Bu ortaklığın azalan ortaklık olarak nitelenmesi ise, ortaklardan birinin, diğerinin hissesini, kademeli olarak satın alarak azaltması ve tamamen bitirmesine dayanması sebebiyledir. Buna göre azalan ortaklığın neticesi, ortaklardan birinin söz konusu mal üzerinde ferdi mülkiyet kurmasıdır. Sistemin esası basit bir şekilde bu esas üzerine kuruludur.

Çekilişli (kuralı) sistemde “azalan ortaklık (müşâreke)” modelinin nasıl işlediğini ise şu şekilde gösterilebiliriz:

40 aylık bir grupta üyeler ilk ayın taksitlerini öder. Toplanan bu sermaye ile ilk ayda kurada adı çıkan üye konut satın alır. Sermaye ortaklığa ait olduğu için teslimatını alan üye, teslim aldığı evin %2,5’unun (1/40) doğrudan maliki olur. Bu ev üzerinde diğer katılımcıların ise %97,5 (39/40) hakkı vardır. Yani evin bu miktarının mülkiyeti diğer üyelerindir. Evini birinci ayda teslim alan üye, ikinci ayda bir taksit daha ödemiş olacağından, teslim aldığı evin %5’inin (2/40) maliki olur. İkinci ayda bu ev üzerinde diğer üyelerin ise hissesi %95 (38/40)’e gerilemiştir. Bu şekilde her ayın ödemesiyle ilk üyenin konut üzerindeki hissesi artarken, grubun hissesi azalmaktadır. Konutunu ikinci ayda teslim alan üye de ilk anda konutun %5’inin doğrudan maliki olur. Zira iki ay taksit ödemiştir. Bu sistem bu şekilde her ay yeni bir üyenin konut edinmesiyle sürerek devam eder.

Konutunu alan her üye, evi üzerindeki, henüz konutunu almamış olan, diğer hissedar üyelere, gerçek bir mülkiyetten kaynaklanan kira bedeli öder. Firma üyeler arasındaki bu kira işlemlerini de onlardan aldığı vekalet doğrultusunda yönetir ve organize eder. Dolayısıyla firma, üyeler arasında cereyan edecek bu kira akitlerini de onlardan aldığı vekaletle kurar. Bu işlem için bazen “kira yardımı” ifadesi kullanılsa da burada yardım değil gerçek bir kira söz konusudur.

- Çekilişli sistemdeki bu grup için belirlenen vadenin (örneğimizde kırk ay idi) yarısından bir sonraki ay olan 21. ay tamamlandığında, henüz finansmanını teslim almamış olan katılımcılara toplu teslimat yapılır. Bu teslimat için gereken fon, aşağıda temas edeceğimiz vade ortası sistemde biriken fon başta olmak üzere sistemin tamamından ve gerekirse şirketin kendi kaynakları da kullanılarak temin edilir. Bu toplu teslimat ile grup içindeki azalan ortaklık varlığını devam ettirir ancak bu noktadan sonra ortaklıktaki sözleşmenin tarafları değişir. Bu ana kadar azalan ortaklık, grup içindeki üyeler arasında iken bu noktadan (21. ay sonrasında yapılan toplu teslimattan) sonra ortaklık artık büyük havuzdaki fonu yöneten organizatör firma ile toplu teslimatı yapılan üyeler arasındaki bir ortaklığa dönüşür. Dolayısıyla çekilişli sistemdeki üçüncü önemli işlem firmanın bu yeni azalan ortaklığı üyeler adına gerçekleştirmesidir ki bunu da iki esasa dayanarak yapar: Bunlardan ilki üyelerden baştan aldığı vekalet ve diğeri ise yine üyelerle yaptığı mudarebe akdidir.

Böylece çekilişli sistemde üyelerle firma arasındaki ilişkiye bir de mudarebe akdi katılır ve firma bu fonları kendi kurduğu sistem içerisinde değerlendirerek buradan kira geliri elde eder. Üyeler, konutlarının ortağı olan fona kira bedeli ödemeye başlarlar. Kira bedellerinden elde edilen gelir, fonu yöneten organizatör firma ile üyeler arasında yapılan mudarebe sözleşmesinde belirlenen oranlara göre paylaşılır.

Üyeler tüm ödemeler bitmeden konutlarının tamamına gerçek anlamda malik olmadıkları için ödenen kira meşrudur ve sistemin sürdürülmesi için gereklidir. Kira bedeli alınması, sistemin adaleti için önemli bir unsur olduğu gibi meşruiyetini de güçlendirecek bir husustur.

Üyelerin birbirine ortak olduğu şekilde tasarlanan bu model konut üzerinde ortak olanın hissesi oranında kira bedeli almasını mümkün kılmaktadır. Bu durumda kurada en son sırada çıkan üye en fazla kira bedeli alarak, son sırada çıkmanın dezavantajını telafi edebilecek imkâna kavuşmaktadır.

Organizatör firmanın sisteme katılan üyelerden katılım bedeli alması, azalan ortaklığın organizesi ve bununla ilgili her türlü gerekli işlemlerin yapılması amacıyla üyelerle yapılan ücretli vekaletle dayandığı içine meşrudur. Ancak bu ücretin makul ve bu iş için piyasa şartlarında alınabilecek miktara yakın olması önemlidir.

Vade Ortası Sistem

Vade ortası sistemde üyeler açık bir şekilde gruplar halinde organize olmayıp bütün üyelerden oluşan tek bir gruptan bahsedilebilir. Bu sistemde çekiliş (kura) yoktur ve her üye girdiği vadenin yarısından bir sonraki ay finansmanına kavuşacaktır. Bu vakte kadar ise tasarrufta bulunmaya devam edecektir. Mesela kırk aylık bir

taksit planı oluşturulduğunda, üye ilk yirmi bir ay firma nezdinde tasarruf yapar. Yirmi birinci ayda ise tüm finansmanına kavuşur. Bu süre baştan belirlidir ve çekilişe/kuraya ihtiyaç duyulmaz. Verilen peşinata göre teslimat tarihi öne çekilebilir.

Bu sistemdeki sözleşmeler şöyledir: Üye ile firma arasında yine vekalet akdi söz konusudur. Ayrıca, vade ortasına kadar tasarrufunu sistemde bekletecek üye, firma ile mudarebe akdi yaparak, bu fonun firma tarafından kullanılmasına müsaade eder. Firma da bu fonu kullanarak doğan bir gelir olduğunda kar üzerinde hissedar olur. Firma bu fonu, özellikle yukarıda belirtilen çekilişli sistemdeki gruplara vade yarısından sonra yapılan toplu teslimatta kullanır. Mudarebe akdi firmaya bunu yapmaya imkan vermesi açısından önemlidir.

Ayrıca vade ortası sistemdeki üyenin vade ortası geldiğinde, firma sistemdeki fondan ona tüm finansmanı temin eder ve bu defa onu, yönettiği bu fon ile azalan ortaklık içine dahil eder. Şöyle ki vade ortasına kadar üyenin yatırdığı taksitlerle firmanın sistemdeki fondan aktardığı miktar bir araya getirilerek ortaya çıkan sermaye ortaklığı ile bu üyeye bir konut alınmaktadır.

Vade ortasına giren üyeler kural olarak mudarebe akdi ile elde edilecek kira geliri fazlası olduğunda bunu firma ile paylaşabilir. Böyle bir gelir paylaşımına bazı çekincelerden dolayı girmek istemeyen üyeler olursa, onlar için “gelir paylaşımız mudarebe akdi” yapılabilir. Bu durumda üyeler firmaya yatırdıkları fonun firma tarafından sistem içinde azalan ortaklık şeklinde kullanılıp kira bedeli alınmasına müsaade etmiş olurlar. Bu işlem de fıkhî meşrudur. Burada önemli olan tarafların meşru sınırlar içinde karşılıklı anlaşarak işlem yapmaları ve yapılacak işlemleri sözleşmelerde açıkça belirtmeleridir.

Gerek konut ve gerekse taşıt finansmanında uygulanabilecek diğer potansiyel sistemler de yukarıdaki esaslara göre analiz edilerek modellenebilir. Buna göre taşıt finansmanı da konut finansmanındaki bu temel iki sistemle yapılmaktadır. Uygulamalardaki tek fark oto finansmanında kira işleminin olmamasıdır. Bu açıdan taşıt finansmanı daha sadedir. Ancak teorik olarak taşıt finansmanının da tıpkı konuttaki şartlarda kira bedelli olarak yapılması mümkündür.

Özet olarak her iki sistemde (çekilişli ve vade ortası) ve bulunabilecek diğer muhtemel sistemlerde de aynı esaslarla çalışır. Sistem, üyelerle organizatör firma arasında yapılan;

- Vekalet ve

- Mudarebe sözleşmeleriyle işlemeye başlar.

- Bu vekalet yoluyla firma, çekilişli sistemde önce gruba dahil üyeler arasında ve vade ortası geldiğinde de ise, (her iki sistemde de) üyeler ile mudarebe yoluyla işlettiği fon arasında azalan ortaklık kurar. Konut finansmanında azalan ortaklık kurulduğu her durumda kira akdi de tesis edilir.

Sistem ortaklık üzerinden modellenmeyip, karz (tüketim ödöncü, borç, kredi) ya da başka bir şekilde tasarlanırsa, en başta bu organizasyondan katılım bedeli alınmanın fıkhî temeli ortadan kalkacak ve sistemi esnek bir şekilde kurgulamak zorlaşacaktır. Bu sebeple her iki sistemin de “azalan müşâreke/ortaklık” esası üzerine kurgulanması en doğrusu olarak görülmektedir. Azalan müşâreke sözleşmesi modern dönemde geliştirilen yeni bir tür müşâreke yani bir tür sermaye ortaklığı sözleşmesidir. Ortaklar sermaye koyarak bu sermaye ile ferdi mülkiyet temini ile sonuçlanacak bir ortaklık kurmaktadırlar. Bu sözleşmeye dayanan bir ortaklıktır. Ortaklık sermayesi ile alınan mallar üzerinde üyelerin hissesi giderek arttığı ve diğer ortakların hissesi azaldığı için de, bu bir tür “azalan müşâreke” niteliği kazanmaktadır.

Hasan HACAK





Emin Grup'tan, Türkiye'nin muz üretim merkezine büyük yatırım!

Türkiye'nin muz ihtiyacının yüzde 50'sinin karşılandığı Mersin'in Anamur ilçesi ve Antalya Gazipaşa, Adana Yumurtalık ile Mersin Tarsus'ta Emin Grup'un faaliyete aldığı bahçelerde örtü altı muz tarımı yapılıyor.

70 dönümlük muz seraları ile önemli miktarda üreticilik yapan Emin Grup, Adana, Mersin ve Antalya'da yeni aldığı arazilerde de seralar kurmak üzere çalışmalara başladı. Emin Tarım'ın, muz ziraati ile ilgili çalışmaları ve muzun ülkemizdeki hikâyesini okuyacağınız bu yazıyı sizler için yerinde derledik.

Emin Grup, bünyesindeki şirketleri ile 8 farklı sektörde önemli projeler uyguluyor. Bu sektörlerden biri olan tarım alanındaki faaliyetlerine muz seracılığını da ekledi.

Anamur'da 10 dönüm, Bozyazı'da 10 ve yine Bozyazı Gözce mevkiinde 20 dönüm, Antalya'da ise Gazipaşa'da 30 dönüm muz bahçeleri bulunan Emin Grup, üretim devam eden seralarında önemli miktarlarda muz yetiştiriyor.

Muz, yurdumuzda güneyde, Akdeniz kıyılarımızda, Hatay Dörtüol'dan Muğla'ya kadarki kıyı şeridimizde yetiştirilir. Bununla beraber en iyi muzların Anamur'da yetiştiği de bilinen bir gerçektir.

Mersin Anamur, ülkemizde muz yetiştiriciliğinin yapıldığı alanların başında gelmektedir. Yöre, hem üretim hem de muz sera alanı bakımından ülkemizdeki toplam üretiminin yarısından fazlasını karşılamaktadır.

Bildiğimizin aksine muz, çok yıllık bir ağaç değil. Her yıl meyve veren muz bitkisi, meyvesi kesildikten sonra kurumakta fakat yan taraflarındaki topraktan verdiği filizlerle yeni muz bitkileri oluşmaktadır.

Sağlığa sayısız faydaları olan muz bol miktarda protein, karbonhidrat, lif, mineral ve vitamin içerir.

Orta boy bir muz yaklaşık 100 kalori içerirken, büyük boy bir muz ise yaklaşık 125 kalori içerir.

Muz seralarını görüntülemek ve birinci ağızdan bilgiler almak için yöreye giden Elbirliği ekibinden Kemal Akın ve Ömer Faruk Özcan, muzun Türkiye'deki serencamını araştırdı.

Muz toptancısı Ramazan Çelik, Elbirliği ekibine şunları anlattı: "Seralarda işçilerin dallardan bin bir emekle kestiği muzlar, daha sonra sarartma tesislerinde yıkanır, paketlenir ve sararmaya bırakılır. Muzlar daha yeşilken olgunlaşmadan kesilir, çünkü olgun meyvelerin koparıldıktan sonra saklanması çok güçtür. Sera muzunu on iki ay çıkar ama genellikle hasat Ağustos'un sonunda başlar, Mart-Nisan aylarında da yoğunluk biter. Dolar kurundaki hareketlenmelerden dolayı ithal muzun fiyatı da yükselince, yerli muza ilgi daha da arttı."



lerin koparıldıktan sonra saklanması çok güçtür. Sera muzunu on iki ay çıkar ama genellikle hasat Ağustos'un sonunda başlar, Mart-Nisan aylarında da yoğunluk biter. Dolar kurundaki hareketlenmelerden dolayı ithal muzun fiyatı da yükselince, yerli muza ilgi daha da arttı."

Muz Tarım firması sahibi, ilçenin önemli isimlerinden Celaleddin Muz ise, Anamur Muzu'nun serencamını anlattığı konuşmasında, muzunu ilk defa Türkiye'ye getirenlerin dedeleri olduğunu belirterek, şunları söyledi: "Ülkemize ilk muzunu getirenlerin dedelerimiz olduğu bilinir. Osmanlı zamanında Lübnan'dan, Beyrut'tan kereste ticareti yaptıkları dönemlerde muz fideleri getirerek başlamışlar. Tabi o yıllarda seralar olmadığı için bu işler rastgele yapılıyor. Bizim buralarda genellikle yer fıstığı, mısır yetiştirilirdi. Yüksek yerlerde ise buğday ekilirdi. Dedemlerle başlayan muz tarımı, 1968 yılında babamın seraya muz dikmesi ile Türkiye'deki muz üretimi de farklı bir yöne kayıyordu. Aradan geçen zamanla yapılan incelemelerde serada iyi muz yetiştiği görülünce babam, on metreyi bulan seralar oluşturdu. Bu sektör böylelikle hızla yayıldı. Bu sayede ovalarımız değerlendirildi, derelerimiz islah oldu."

Muzun Türkiye'de ilk defa Bozyazı'da yetiştirildiğini belirten Celaleddin Muz; "O yıllarda Bozyazı, Anamur'a bağlı olduğundan ismi ülkemizde Anamur Muzu olarak kaldı." dedi.

Uzun yıllardır muz üreticilerine hizmet veren Celaleddin Muz, ülkemizin muz ihtiyacının yarısının iç piyasadan karşılandığını ama üretimin hızla arttığını, bu artışın on yıla kalmadan Türkiye'nin muz ihtiyacını karşılayabileceği gibi, ihrac edilmek zorunda bile kalılabileceğini iddia etti.

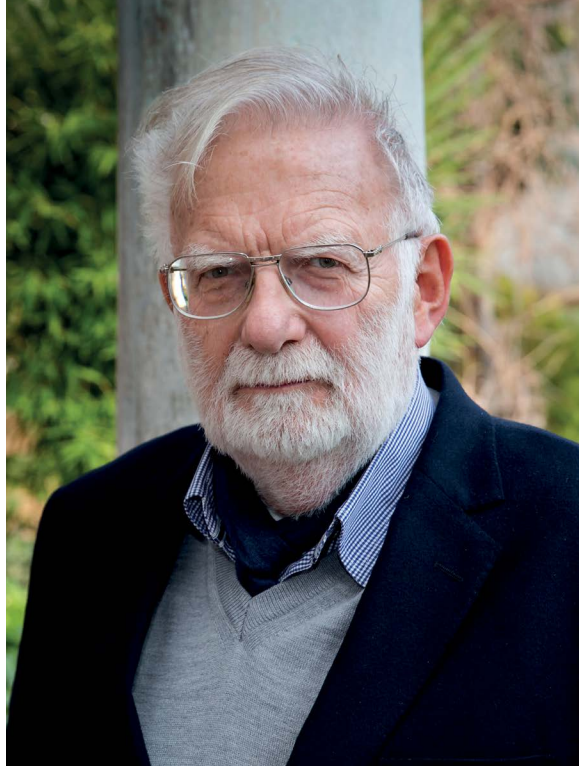
Muz üzerine bazı tavsiyelerde de bulunan işadamı, yerli muzun tüketilmesini tavsiye ederek; "Bütün tüketiciler kesinlikle bizim yerli muzumuzu tercih etsin. Ben diğer muzların da lezzetini biliyorum, Avrupa Birliği Üyesi bir ülkenin yetiştirdiği muzları da gördüm, orada kullanılan gübreleri de, kimyasalları da gördüm. Hiçbiri bizden daha organik değil. Bundan herkes emin olsun. Lezzet olarak bizim muzumuza hiçbiri de uymaz. Tüketicilerimiz, kıvamında (çakır yeşil, ya da yeni sararmış olmayacak) yemesi koşuluyla Anamur Muzu'nu tavsiye ediyorum. Hafif koyu sarı olduğunda, üzerinde kahverengi benekler oluştuğunda yesinler. Yeni sararmış, kabuğu ile iç kısmı zor ayrılan muzunu yemeyip, biraz daha beklesinler." sözlerini kullandı.

Akademisyen Prof. Dr. Sadettin ÖKTEN'den

Zarf ve Mazruf...

“Dışına bakılarak iç yüzü okunamaz insanın, mektupta neler olduğunu ancak yazan bilir.” der Şair Sadi Şirazi... Yüzeysel kalınmaz kimi zaman, içine girmek özüne inmek gerekir; dışa yansıyan özülle kavrandığında daha değer ve kıymet bulur çünkü... Öze inmenin bizi özümüze döndüreceğini bir kez daha idrak etmemizi sağlayan kıymetli Prof. Dr. Sadettin ÖKTEN hocamızla yaptık bu sayımızdaki röportajımızı... Kalplerimizdeki güzelliklerin gün yüzüne çıkması temennisiyle efendim...

1942 yılında İstanbul'un Beyazıt semtinde dünyaya gelen Sadettin Ökten, 1959 yılında Vefa Lisesi'nden, 1964 yılında ise İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Fakültesi'nden mezun olmuştur. 1977'de doktora 1982 yılında doçentlik ünvanını alan Ökten, 1989 yılında profesörlüğe yükselmiştir. Kendisi klasik kültür bağlamında aileden gelen bir etki ile şiir ve musikiye olan ilgilerini sürdürmektedir. Klasik kültüre olan ilgisi neticesinde kaleme aldığı çeşitli eserler bulunmaktadır.



Sayın Hocam sizin de demiş olduğunuz gibi: “İnsan, gerek birey, gerek toplum olarak medeniyet tasavvuru denilen şey olmadan yaşayamıyor.” Bu minvalde medeniyet ve insan arasındaki ilişki nasıl olmalıdır?

İnsan dediğimiz varlık sadece doğanın kendisine çizdiği sınırlar içerisinde diğer bir deyişle içgüdüler, doğrultusunda yaşayamaz. Kendisine bir takım sorular sorar. Bu soruların yanıtlarını alıp o yanıtlarla tatmin olmadığı zaman ise mutsuz olur. Bu mutsuzluk giderek bir bunalıma dönüşür ve insan varlığını yok eder. Birçok insan ben hiç de mutsuz değilim bu soruları da sordum cevaplarını da aramadım diyebilir. Kendisine dönüp dikkatle bakarsa ve kendini çözümlerse bu soruların cevaplarını güvendiği ve sevdiği kimseler tarafından kendisine verildiğini ve bunlara inandığını görecektir. Bu bahsettiğimi soru sorma ve cevap alma ve buna inanma süreci kimliği oluşturuyor. Medeniyet tasavvuru bu sürecin genel adıdır. Dolayısıyla insan kimliksiz yaşayamayacağı için diğer bir deyişle medeniyet tasavvuru olmadan da yaşayamaz.

“İnsanda içgüdüyle birlikte akıl var, duygu alanı var bir de vicdan var.”

Bireyi tek başına incelediğimiz zaman diğer canlılardan çok farklı olduğunu görüyoruz; diğer canlılarda hayatı idame ettirmek içgüdüye dayalıyken, insanda içgüdüyle birlikte akıl var, duygu alanı var bir de vicdan var. Diğer canlılarda bunların ya hiç olmadığını ya da çok cüzi miktarda olduğunu bilmekteyiz. Diğer canlılar,

Allah'ın kendilerine koymuş olduğu kurallar dâhilinde yaşıyorlarken, insanın diğer canlılardan farklı olarak seçme, değiştirme ve terkip etme özelliği vardır.

Sizin de yukarıda bahsettiğiniz gibi insanlarda bu özellikler var olduğu halde ‘BUGÜN’ niçin iyiyi ve güzeli seçmek ve yaşatmak için yeterince mücadele verilmediğini görüyoruz? Bu konudaki düşüncenizi alabilir miyiz?

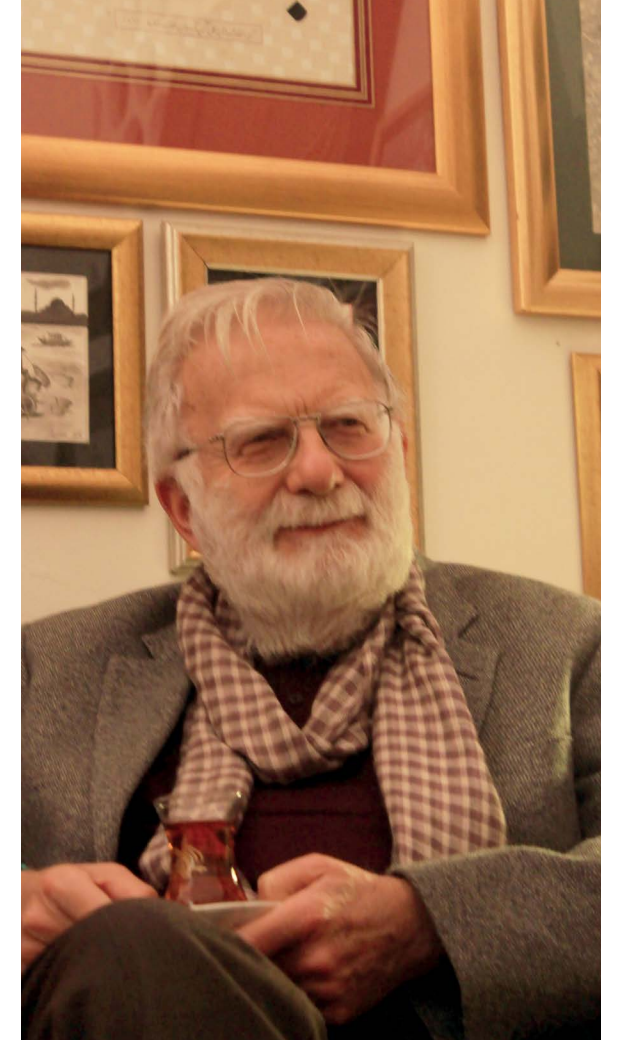
Modernite Tanrı'nın yerine insanı koydu ve Tanrı'dan beklenileni insandan bekledi ve buna inandı. İnsan hem insan hem Tanrı olunca iyi ve güzel kavramları da kendi içinde bir dönüşüme uğramıştır. Hâlbuki Tanrı, insanüstü bir varlık olarak algılandığında onun koyduğu iyi ve güzel kavramlarının daha yüce ve uyulması gereken bir değeri olur. Modernitede, Tanrı ve insan kavramları eşdeğerli olarak düşünüldüğünden iyi ve güzel kavramları da tanımsız hale gelmiş daha doğrusu insanın varlığının zamana bağlı etkileşimi içinde yüceliğini ve yaptırım gücünü yitirmiştir.

Günümüzün en büyük problemlerinden biri hiç kuşkusuz empatiden uzak kalışımızdır. Bu konuda neler söylemek istersiniz?

Modernite empatiyi sevmez. Çünkü bencilik üzerine kurulmuştur. Modernitenin bir başka özelliği de bir türlü susturamadığı vicdanı rahatlatmak için bir şeyi yapmış gibi görünmek ve göstermektir. O yüzden modernistler saf bir egoist oldukları halde empati yapmış gibi görünürler ve insanların buna inanmasını isterler.

“Medeniyet tasavvurunda bir değerler sistemi var ve her medeniyet tasavvuru kendi değerler sistemini hayata geçirecek davranış biçimlerini emreder. Şöyle yapacaksın, şöyle yapmayacaksın...” Bizim toplumumuzun ‘DÜN’üne baktığımızda ahilik kavramı gibi oldukça kıymetli kavramlara, yaşayışlara rastlıyoruz. Bize ‘diğerkâm ol bencil olma’ diyen bir kavram bu, fakat BUGÜN o kıymetli diğerkâmlık özelliğini toplumumuzun giderek kaybettiğini görmekteyiz. Bu ve bunun gibi güzel hasletleri kaybetmemek, muhafaza edebilmek için neler yapmak gereklidir?

Kapitalist olmamak lazım. Bir soru ile karşılaştım: “Bu mümkün mü?” Kapitalizmin çizdiği vizyona göre mümkün değil görünür. Bir de Tanrı'nın çizdiği vizyon var. Müslümanca konuşursak; Allah'ın resmettiği bir dünya görüşüne göre tabii ki mümkün. Nasıl olacağı hususu size bırakılmıştır.



“Selam ile başlayınız. Bütün insanlara selam veriniz. Bu selamı herkesin anlayacağı dilden, tavrına ve tarzına göre yapmalısınız.”

Selam güzel kapıların açılmasına vesiledir...

“Bir medeniyet tasavvuru önce gündelik hayatta kendisini gösterir.” Hocam böyle bir ifadeniz vardı. Bu minvalde: ‘YARIN’ımızın daha güzel, daha parlak olabilmesi için BUGÜN gündelik hayatımızda hâlihazırda olan davranışlarımıza neleri dâhil etmeli, neleri çıkarmalıyız?

Selam ile başlayınız. Bütün insanlara selam veriniz. Bu selamı herkesin anlayacağı dilden, tavrına ve tarzına göre yapmalısınız. Zahiren çok farklı formatlarda ortaya çıkan selam tarzı, iç dünyanızda hep aynı gayeye matuf olsun. O kul hakkında Rabbinizden hayır niyaz ediniz. Günaydın derken de iyi günler derken de selamun aleyküm derken de kalbiniz aynı niyaz üzere olsun.

Bir Kelebeğin Rüyasını Gerçek Kılmak...

HAGEV, Gerçekler Dünyası Araştırma Yardımlaşma ve Dayanışma Derneği aracılığıyla Kelebek Çocuklarla bir araya geldi.

Emin Grup'a bağlı olarak sosyal alanlarda hizmet veren HAGEV (Merhum Hacı Habibullah Geredevi Vakfı), halk arasında kelebek hastalığı olarak bilinen epidermolysis bullosa hastası çocuklarla yemekte bir araya geldi. Vakıf geçtiğimiz aylarda Diyarbakır'a giderek orada bulunan Kelebek Hastası çocuklara yardım faaliyetlerinde bulundu.

Kelebek Hastalığı olarak bilinen rahatsızlık nadir görülen genetik cilt hastalığıdır. Kelebek hastalığı deride ve ağız içinde oluşan içi su dolu kabarcıklar olarak tanımlanıyor. Kelebek hastalarında ciltte sebebi bilinmeyen yaralar oluşmakta eller kapanmaktadır.

Diyarbakır'da bir dizi ziyaret gerçekleştiren HAGEV, kelebek çocuklarla ilgilenen bir dernek aracılığıyla, dernekte bulunan hasta ve hasta yakınlarına çeşitli yardımlar sağladı.

Kelebek hastası çocuklarla yakından ilgilenen vakıf yönetimi çocukların aileleri ile de bire bir görüşüp sorun ve sıkıntılarını dinledi. Bunun yanı sıra dernek ve vakfın ortaklaşa düzenlediği bir de etkinlik gerçekleştirildi. Etkinliğe 38 kelebek hastası çocuk ve ailelerinin katıldığı belirtilen organizasyonda kelebek çocuklarımız aileleriyle birlikte bu organizasyonda güzel zaman geçirdi.

HAGEV adına konuya ilişkin yapılan açıklamada; "Diyarbakır'da Kelebek hastalarımız için



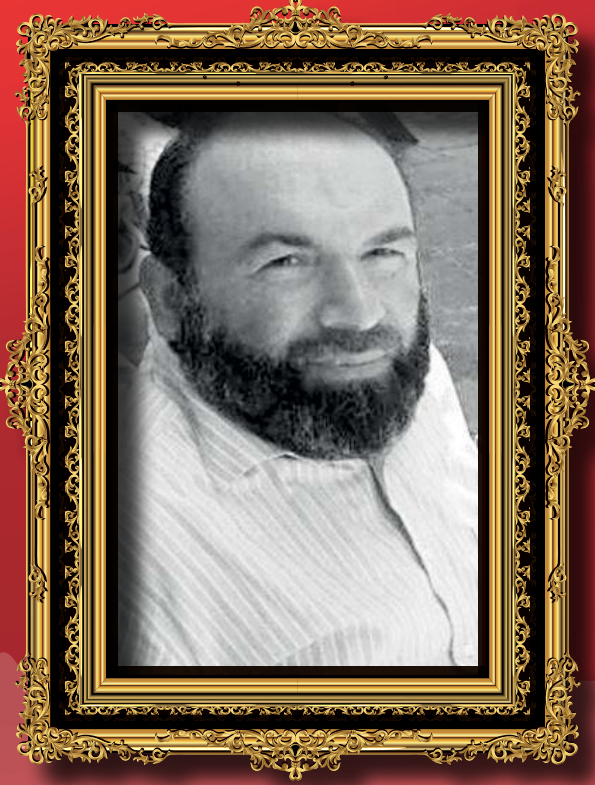
uzun zamandır, gerek medikal malzeme, gerek akülü sandalye, klima ve cep telefonu gibi çeşitli ihtiyaçlarını karşılamaya çalışıyoruz. Ayrıca vakfımız, kelebek hastası Halil için aldığı akülü sandalyeyi de kendisine teslim etti. Bununla birlikte; Eminevim yönetim kurulumuzun destekleriyle düzenlemiş olduğumuz yemek programında hasta çocuklarımız ve aileleriyle bir araya geldik. Başta yönetim kurulumuz olmak üzere emeği geçen herkese teşekkür eder, hasta yavrularımıza acil şifalar dileriz,"

Kurulduğu ilk günden itibaren ihtiyacı olan herkesin yardımına koşma gayretiyle faaliyetlerini sürdüren HAGEV bir parça tebessüm ve doğru tedavi için kelebek hastaları ve ailelerini destekleyerek bir iyiliğe daha vesile olmuştur. Gelin hep birlikte bu hastalık için bir farkındalık oluşturalım ve gücümüz nispetinde maddi, manevi ve psikolojik olarak ihtiyacı olan çocukların yanında olalım.

Sizler de kelebek hastalarına bir nebze de olsa destek olmak isterseniz:

HAGEV İRTİBAT NO: 0505 187 10 66 - 0216 474 02 10





Bayram Gününe Hazırlanmış Yürekler

Milli birlik ve beraberliğin bozulmasını amaçlayan hain saldırı karşısında, güçlü bir şekilde birliğimizi ortaya koymaya çalışan, dirliğin bozulmaması için mücadele veren değerli isimlerden bir diğeri: Şehit Osman Yılmaz...

1970 doğumlu Çengelköylü Şehit Osman Yılmaz, 46 yıl boyunca Çengelköy'de yaşadı. Pendik İsmetpaşa Caddesi'nde bir tekstil firmasının işletmeciliğini yapan 46 yaşındaki Osman Yılmaz evli ve 3 çocuk babasıydı. Yılmaz, FETÖ'nün darbe girişimi sırasında Çengelköy'de bulunuyordu. Darbeci askerlerin saldırısında ağır yaralanan ve daha sonra şehit olan arkadaşı Halil Kantarcı'ya yardım etmek isterken darbeciler tarafından kafasından vurularak şehit edildi.

15 seneden bu yana Arapça, Fıkıh, Tefsir dersleri gören şehit Yılmaz, kardeşi Oğuz Yılmaz ile yoğun çatışmanın yaşandığı İstanbul Çengelköy Polis Karakolu'nu savunmak için çabalıyordu.

"Korkmayın, sabaha her şey geçecek"

Yılmaz, üniformalı teröristlerin darbe girişiminde bulunduğu o gece eşi Şule Yılmaz ile konuşmuş ve "Korkmayın, sabaha her şey geçecek" demişti.

Şule Yılmaz'ın anlattığına göre, eşine sürekli "Ben öleceğim, çocuklarıma sen bakacaksın" diyen Osman Yılmaz'ın sözleri 15 Temmuz gecesi gerçek olmuştu... Eşinin bu sözlerine dayanmadığını söyleyen Şule Yılmaz, eşi için şunları dile getirmişti: "Birbirimize çok düşkündük. Ağzımdan çıkan her lafa üzülürdüm. Bana ve çocuklarıma uyurken uzun uzun bakardı. Geceleri sesli sesli Kur'an okurdu. 2003 yılında Hacca gittik. Tek hayali şehit olmakmış. Hacda şehit olmak için sürekli dua etmiş. Hacı arkadaşımızın kucaklarında da şehit oldu. Allah onun dualarını kabul etti."

Vatanına sahip çıkma yolunda şehit düşmüş Osman Yılmaz'ın eşi Şule Yılmaz'ın bir televizyon kanalında: Şehit Osman Yılmaz'ın normalde kıyafet almaktan hoşlanmadığını, fakat bayrama yakın kendisine kıyafetler aldığını, o gece ise gün içinde giymiş olduğu kıyafetleri çıkarıp, bayram için almış olduğu temiz kıyafetleri giydiğini dile getirmişti.

Çengelköy'de defnedilmiş olan Şehit Osman Yılmaz'ı ve tüm şehitlerimizi rahmetle anıyoruz...

Şehidin adı, İstanbul Maltepe'de FETÖ'den alınan bir okula ve Çengelköy'de evinin yakınındaki bir camiye verilerek yaşatılmaktadır.

"Hayatınızın en önemli iki günü; doğduğunuz gün ve neden doğduğunuzu anladığınız gündür" der Mark Twain.

Niçin doğduğunu keşfetmiş özel isimlerden ve Türkiye'de sanatsal fotoğrafçılığın uluslararası alanda ün kazanmış en önemli temsilcisi olan Ara Güler 1950'de başladığı mesleğinde birçok ilke imza atmıştır. Sanatçı, İstanbul'da 16 Ağustos 1928'de doğdu. Lisede film stüdyolarında sinemacılığın her dalında çalıştı. Yönetmen ve oyun yazarı olma hayaliyle Muhsin Ertuğrul'un tiyatro kurslarına devam etti. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi mezunudur.

1950'de Yeni İstanbul gazetesinde gazeteciliğe başlamıştır. 1953'de Henri Cartier Bresson ile tanışarak, Paris Magnum Ajansı'na katıldı. 1958'de Time-Life, Paris-Match ve Der Stern dergilerinin yakın doğu foto muhabirliği görevlerini üstlenmiştir. Hayat dergisinde fotoğraf bölüm şefi olarak çalıştı.

Ara Güler fotoğraflarıyla 68 yıldır adeta zamanı durdurmuştur. Güler, anı yakalamanın peşinde dünyayı gezmiş, dünyaca ünlü pek çok ismi fotoğraflarıyla ölümsüzleştirmiştir.

Kendisi, Picasso'nun 90. yaş günü için yayımlanan "Picasso Metamorphose et Unite" adlı kitap için Picasso'nun foto-röportajını yaptı. Bütün dünyayı gezecek foto röportajlar yapan ve bunları Magnum Ajansı ile dünyaya duyuran Ara Güler, İsmet İnönü, Winston Churchill, Indira Gandhi, John Berger, Bertrand Russel, Bill Brandt, Alfred Hitchcock, Ansel Adams,

Imogen Cunningham, Salvador Dali, Picasso gibi birçok ünlü kişi ile röportajlar yaptı ve fotoğraflarını çekti. Fotoğraf sanatçısı Ara Güler, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın da Kısıklı'daki konutunda fotoğraflarını çekti.

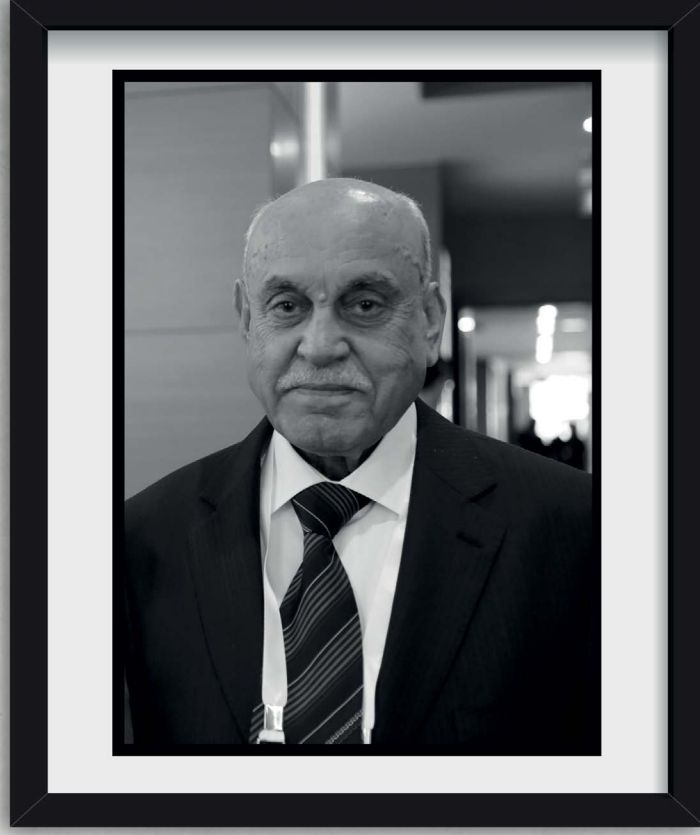
Ara Güler'i, İngiltere'de yayımlanan "Photography Annual Antalojisi" dünyanın en iyi 7 fotoğrafçısından biri olarak tanımlamıştır.

"Biz, fotoğrafçı değiliz, foto muhabiriyiz"

Arkasında 2 milyonu aşkın fotoğraf karesi bırakarak 17 Ekim 2018 tarihinde, 90 yaşında sevenlerine veda eden Güler, kendisini "her zaman foto muhabiri ile fotoğrafçı birbirine karıştırılır. Biz, fotoğrafçı değiliz, foto muhabiriyiz." sözleriyle anlatmıştır. Fotoğraflarıyla geride unutulmayacak eserler bırakan Ara Güler'in ödülleri arasında Cumhurbaşkanlığı Kültür Sanat Büyük Ödülü ile Kültür ve Turizm Bakanlığı Kültür ve Sanat Büyük Ödülü de yer almaktadır.

Ara Güler fotoğraflarıyla 68 yıldır adeta zamanı durdurmuştur. Güler, anı yakalamanın peşinde dünyayı gezmiş, dünyaca ünlü pek çok ismi fotoğraflarıyla ölümsüzleştirmiştir.

Bir Gönül İnsanı Yunus CAN...



10 Temmuz 1934 tarihinde Amasya Merzifon'a bağlı Bayat Köyü'nde doğdu. 3 yaşındayken annesini kaybetmiştir. Eğitim hayatına Merzifon'da başlayan Yunus Can sanat ortaokulunda okuyup liseyi açık öğretimden tamamlamıştır. 17 yaşında askeriye girdi, Van'da göreve başladı. Babasını da aynı yıl kaybetmiştir. Türkiye'nin çeşitli vilayetlerine giderek askerlik görevine havacı astsubay olarak devam etmiştir. Amerika'da füze atışı eğitimlerine katılmıştır. 1964 yılında Nurten Hanımla evlendi. 3 çocuk babası bir astsubayken İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'ni de bitirmiştir.

Ordudan emekli olduktan sonra aktif olarak avukatlık yapmaya başlamıştır. Meslek hayatı boyunca Turgut Özal, Korkut Özal, Recep Tayyip Erdoğan gibi önemli isimlerin avukatlığını başarıyla yapmıştır.

1973 yılında Balıkesir'de Necmettin Erbakan'la tanışıp siyaset hayatına atılmıştır. Balıkesir'de Milli Selamet Partisi'nden senato adayı olmuştur. Milli Görüş partilerinin çeşitli kademelerinde görev almıştır. Üsküdar ve Ümraniye ilçe başkanlığı yaptıktan sonra Ümraniye'den İl Genel Meclisi Üyeliği ve İl Daimi Encümenliği vazifelerinde bulunmuştur. Recep Tayyip Erdoğan, Refah Partisi İstanbul İl Başkanı iken, partinin İstanbul İl Sekreterliği vazifesini yürütmüştür.

Eğitim konusuna çok önem vermiştir. Bilhassa öğrenci yetiştirmek hayat gayesi olmuştur. İlim Yayma Cemiyeti Yurt Müdürlüğü'nü uzun yıllar sürdürmüştür. Vefa Yurdu'nun ilk müdürüdür ve ömrü boyunca İlim Yayma Cemiyeti'yle ilişkisini kesmeyip disiplin kurulu üyeliği ve denetim kurulu üyeliği görevlerini yerine getirmiştir. Birçok cami derneği ve vakıfların kuruluşunda bizzat katkıda bulunmuştur. Son 5 yıl da Merhum Hacı Habibullah Geredevi Vakfı (HAGEV) Müdürlüğü görevini severek yürütmüştür. 26 Eylül 2018'de vefat etmiştir.

Bir öğrencisinin kaleminden:

Bayat köyünde çobanlık yapıyorum, yıl 1975. Bizim köylü olan Yunus Can hocam, köye gelmiş. Köylüler beni işaret ederek; "Okumayı çok seviyor, öyle ki bulunduğu kese kâğıtlarını dahi okuyor." dediler.

Yunus hocam, bu söz üzerine, babacan bir tavır ile "Hadi Süleyman! İstanbul'a gidiyoruz. Seni İmam-Hatip'e yazdıracağım inşallah." dedi. Durur muyum, sevinç ve heyecan ile hocamın peşine düşüyorum. Elbisemi ve ayakkabılarımı yeniledi, Gaziosmanpaşa İmam-Hatip Lisesi'ne beni yazdırır iken, cebime de harçlığımı koydu. Aynı şekilde muhterem eşi, mânevî annem, Nurten Hanımefendi de, beni bir güzel temizlemiş, gerekli ihtiyaçlarımı görmüştü ve bunun mutluluğunu, eminim ki yaşıyordu. Yunus hocam, evelallah beni emin ellere teslim etmişti. Benim gibi okumak isteyen başka gençlere de elini uzattı. O senelerde ailemden uzakta ve yalnız olduğumu asla hissettirmemesi, ona olan saygı ve sevgimi katmerleştiriyordu... Marmara İlahiyât Fakültesi'ni kazandığımda da, maddi mânevi desteği devam etti.

Fazilet Partisi bürosunda çalışırken yanına giderdim ve gıpta ile görürdüm ki; Yunus hocam yine çalışıyor, yine çalışıyor... Hayatı boyunca boşluğa ve lüzumsuz işlere, hiç yer vermedi. Avukatlık yapar iken, doğruluk ve adaletten bir nebze ayrılmadı, mazlum ve mağdurların yanında oldu. Hatta Sayın Recep Tayyip Erdoğan'a yapılan bir haksızlığın önüne geçmek için, savunmasını almış, mahkemeyi bir kaç meslektaşısı ile beraber başarıyla sonlandırmıştı. Mahkeme-i Kübra'da başını eğmekten korkarcasına, amelîne sadık, vefakâr, hakikat-ı imana teslim, mübarek bir kuldu. Her insanın kolaylıkla fark edebileceği tevâzusu, mü'minlere olan mülâyemeti, hizmet sevdâsı, dâvâ adamlığı, güzel ahlâkı, iyi kalbi ve daha nice güzelliği, bizleri hayran bırakan bariz özellikleri idi. Unutmayacağız...

Selâmet, Refah, Fazilet, Saadet partilerinde canla başla çalışmış, merhum Erbakan Hoca'nın yanından ayrılmayı hiç düşünmemişti. Öyle ki farklı görevlere tayin edilse bile, safından ve çizgisinden kırıntı kadar olsun, taviz vermedi. Kur'an Kursu derneklerinin devlet ile ilgili problemlerini çözmeden bırakmadı. Adeta bir iyilik meleği gibi, öğrenci buluyor, yetiştirilmesine vesile oluyor, İslâm esaslarına gönülden bağlı büyük adamlar olmalarına gayret ediyordu... Zaman mefhumunu silmiş olarak, her yaşta, hayırda yarışıyor, şerden uzaklara gidiyordu. Yunus Can hocamın şu sözü, kulaklarımı ve kalbimi daima çınlatacak nitelikte, bana ve hizmet erlerine vasiyeti gibiydi:

"Süleyman, hizmete devam edeceksin, hizmete devam. Bunu istiyorum senden."

Ben de, 32 yıllık bir İmam-Hatip Lisesi meslek dersleri hocası olarak, sevgilisine kavuşan babayı, babamızı, son nefesime kadar rahmet ve yâd ile, ruhunu şâd etmeye, nefesim yettiğince devam edeceğim, inşallahurrahman. "Nasıl yaşarsanız öyle ölürsünüz" inancını güderek ömrünü noktlayan, Sevgili Yunus Hocam, giderken bile, bembeyaz yüzü ile herkese o bâki mesajını veriyordu, fânîde bıraktığı, dost, arkadaş, öğrenci ve duâ ordusuna. Bize, bana, hakkını helâl et aziz hocam. En âlâ cennetlerde ikâmet ettiğine, kapanmayan amel defterine bakarak, şahit oluyorum.

Süleyman ARDIÇ



Prestijli
bir hayatın
kapısını
Otel Kurtköy
ile aralayın!

Emin Grup güvencesi ile inşa edilen Otel Kurtköy, İstanbul'un hızla gelişen, modern yüzü olmaya aday Kurtköy içinde adeta parlayan bir yıldız olacak.

Emin Grup, ülkemiz insanının temel ihtiyaçlarını faizsiz sistemlerle karşılamak, ülke ekonomisine büyük katkılar sağlamak için önemli adımlar atmaktadır.

Müşteri memnuniyetini üst sınırlarda tutan, müşterisiyle arasında ticari bir bağın yanında gönül bağı kurmayı da başarmış Emin Grup farklı alanlardaki yatırım ve projeleri ile de dikkat çekiyor.

Başta Eminevim olmak üzere pek çok şirketi bünyesinde barındıran Emin Grup iştiraklerinden Emin Gayrimenkul Geliştirme, Türkiye'nin farklı bölgelerinde toplu konutlar, oteller, lojistik binalar, fabrikalar, tesisler üreterek insanların kullanımına sunuyor.

İstanbul Kurtköy'de yer alan Otel ve Erzurum Kervansaray Yıldızkent projesi başta olmak üzere; hemen her bölgedeki inşaatları devam ettiren Emin Grup, müşterisinin güvenini örneğine az rastlanır biçimde kazanmış nadir kuruluşlardandır.

Emin Grup güvencesi ile yapılan Otel Kurtköy, İstanbul'un hızla gelişen, modern yüzü olmaya aday Kurtköy içinde adeta parlayan bir yıldız olacak.

Pek çok merkezi noktaya hayli yakın mesafede bulunan Otel Kurtköy projesi; davet ve toplantı salonları, kafeleri, çocuk kulübü ve spa merkezleri gibi pek çok farklı bölümleri ile misafirlerini ağırlamaya hazırlanıyor. Bay, bayan ayrı olarak İslami konseptte tasarlanan spa merkezlerinde hamam, sauna, buhar odası, masaj ve fitness salonu yer alıyor.

HEM ŞEHRE, HEM DÜNYAYA ÇOK YAKINIZ

İstanbul'un yeni gözbebeği Kurtköy'de yer alan, Sabiha Gökçen Havaalanına 1 km uzaklıkta ve önünden metro geçen otel projemizde, 5 ve 3 yıldızlı 2 ayrı otel bulunuyor. 8 oda katı (2 executive) olmak üzere toplam 14 kattan oluşan otelde, 292 oda bulunuyor. 4500 m2'lik peyzaj alanı, 350 m2 mescit ve 400 m2'lik dükkan ile yapılmakta olan otelde; sadece ihtiyaçlara değil, ayrıcalıklı taleplere de hitap eden eşsiz özelliklerdeki odalarıyla tüm misafirlerine benzersiz bir yaşam alanı sunulacak.

KİRADAN

Kurtul

Yıllardır kira ödemekten bıkmadın mı?
Faizsiz, kredisiz, bankasız ev sahibi ol,
kiradan kurtul, kendi evinde otur.



FAİZSİZ EV ALMA
SİSTEMİNİN MUCİDİ

EMİNEVİM

444 36 46 | eminevim.com

1991'DEN
BERİ

Fatih SÖZ

EV ALMA
SİSTEMİNİN MUCİDİ



EMİNEVİM