

TrendOfis

GAYRİMENKUL YATIRIMLARI VE OFİS YÖNETİMİ DERGİSİ

Nisan-Mayıs-Haziran 2026

Yıl: 1 - Sayı: 1 - Fiyatı: 500 TL

İstanbul'un tamamlanmamış hayalleri

ŞEHRİN KALBİNDEKİ BETON BİLMECELER



İŞİN İÇİNDE YAŞAM VAR

Yalnızca bir çalışma alanı değil; insanı merkezine alan, yenilikçi ve işlevsel bir yaşam mimarisi sunan **Nurol Life Ofis**, Seyrantepede sizleri bekliyor.



444 6 496
nurolgyo.com



Regus ile İşiniz İçin Prestijli Bir Adres

İstanbul, Ankara, İzmir, Adana, Gaziantep, Edirne ve Bursa'da
29 lokasyonda prestijli ofislerde yeriniz hazır.



Hazır Ofis Çözümlerimiz:

- ✓ Tam donanımlı, mobilyalı ofisler
- ✓ Yüksek hızlı internet
- ✓ Sekreteryaya ve resepsiyon hizmeti
- ✓ Toplantı odası ve ortak alan erişimi
- ✓ Esnek sözleşme seçenekleri
- ✓ Kurulum maliyeti yok.
Operasyon yükü yok.
- ✓ Sadece işinize odaklanın.



Ofisler



Coworking



Sanal Ofisler



Toplantı Odaları



Üyelik

www.regus.com.tr

İÇİNDEKİLER

6 Bir fotoğrafın hikâyesi

Gayrimenkul dünyasında her projenin bir ruhu vardır, ancak Buyaka'nın ruhu betondan çok daha fazlasıyla; terle, dostlukla ve o dönem henüz kimsenin tam anlamıyla kavrayamadığı bir "dijital fısıltıyla" yoğrulmuştur.



12 Modern ofis stratejilerinde paradigma değişimi:

Capex çıkmazından Opex özgürlüğüne



34 İstanbul'un tamamlanmamış hayalleri

Şehrin kalbindeki beton bilmeceler





- 4** EDİTÖRDEN
27 HABER
Ofis ve bina güvenliğinde kritik uyarı: Yangında ilk 180 saniye hayat kurtarıyor
50 HABER
Ofis binalarında kimse yokken elektrik kimin?
- 10** UZMAN BAKIŞI
Stratejik ofis arama nasıl olmalı?
28 RESİMLİ ROMAN
Bir gayrimenkul mucizesinin anatomisi: 4B plaza
52 ÖZEL HABER
Trendofis Zirvesi “geleceğin ofisi nasıl olacak?” sorusunu tartışacak
- 16** UZMAN BAKIŞI
Değişen çalışma kültüründe ofisin yeni rolü: Verimlilik, aidiyet ve akıllı maliyet dengesi
32 UZMAN BAKIŞI
Vizontele
56 UZMAN BAKIŞI
Ofisin sonu değil, yeni başlangıcı
- 18** PROJE
Nurol Life Ofisleri çalışma deneyimine yeni bir soluk getiriyor
33 HABER
Ofis ve bina güvenliğinde kritik uyarı: Yangında ilk 180 saniye hayat kurtarıyor
58 HABER
Ofis aramanın yeni nesil adresi: ofisarama.com
- 20** UZMAN BAKIŞI
Ofis = Platform
40 RÖPORTAJ
Metrekareden nakit akışına: Ofis yatırımında yeni dönem
59 HABER
Anadolu Ajansı'nın genel müdürlük ofisine önemli ödül
- 22** ÖZEL HABER
Kusursuz ofis illüzyonu: Tasarımın bittiği yerde başlayan gerçek deneyim
44 UZMAN BAKIŞI
Değişen koşullarda konut yatırımı
60 ÖZEL HABER
MIPIM 2026: On yıl sonra geri döndüm — bir daha dönmeyebilirim
- 26** UZMAN BAKIŞI
2026 ofis denklemi: Artık ‘mülkiyet’ değil ‘hizmet’ kiraliyoruz
46 KONSEPT
HUBY: Kahve değil, kültür
62 ÖZEL HABER
FOCUS'ta standartları yükselten bir dönüşüm başlıyor

EDİTÖRDEN



Merhaba

Özellikle ülkemizde çok geniş açılımlara sahip olan gayrimenkul sektörüne yepyeni bir dergi kazandırmış olmanın heyecanı ile “merhaba” diyoruz.

Başta gayrimenkul yatırımları olmak üzere, dünya ticaretine ve finans yönetimine evsahipliği yapan akıllı ofislerin yönetiminden söz edecek, bilgilendirmede bulunacak olan bu derginin aynı zamanda bir rehber olması yegane dileğimiz.

Dergi sayfalarında Türkiye’den ve dünyadan haberler, örnek projeler yanında, konusunda uzman isimler köşe yazıları ve düşünceleri ile bizimle olacak.

Türkiye genelinde gayrimenkul yatırımlarının aynı zamanda birer milli servetimiz olduğu düşüncesinde yola çıkarak sistemin daha rasyonel değerlendirilmesi konusunda yine uzmanların fikirlerini, önerilerini buradan paylaşacağız.

Bu ilk sayıyı hazırlarken de bu düşünceden yola çıkarak hazırladık. Çeşitli nedenlerle uzun yıllardan beri ekonomiye kazandırılmayan binaları kapak konusu yaparak dikkat çekmek istedik.

Bir diğer misyonumuz ise çok daha geniş kitlelere ulaşmak, farkındalık yaratmak adına düzenlenen zirvelere katılmak, destek vermek, çözüm ortağı olmak.

İşte bunlardan biri de, her yıl düzenlenecek olan, “Ofis Yatırımları ve Yönetimi Zirvesi.”

Medya sponsorları arasında bulunduğumuz ve ilki 8 Nisan’da Wyndham Levent İstanbul Otel’inde gerçekleşecek olan bu zirve her yıl tekrar edecek ve sektörün geleceğine iz bırakacak.

Bizi takip etmeye devam etmenizi rica ediyoruz...

Sema Gül Bayoğlu

Yayıncı
K-İletişim Basın Yayın Hizmetleri



İmtiyaz Sahibi
Cenay Toprakkaya

Genel Yayın Yönetmeni
Sema Gül Bayoğlu

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Cenay Toprakkaya

Yayın Koordinatörü
Onur Kaya

Görsel Yönetmen
Sena Çakıroğlu

Danışma Kurulu
Ercüment Büyüksener, Zafer Baysal,
Prof. Dr. Deniz Elber Borü, Av. Hasan Çağlayan,
Kadir Toprakkaya, Mustafa Ekiz

Reklam Yönetmeni
Tulu Evrensel
(0532) 266 82 43

Baskı
Ege Reklam ve Basım Sanatları San. Tic. Ltd. Şti.
Sertifika No: 45604

Yayın Türü
Ulusal Süreli Yayın

Dağıtım
Ana Basım Yayın

TRENDOfis
Gayrimenkul Yatırımları Ofis Yönetimi Dergisi
Ulusal ve uluslararası inşaat projeleri, gayrimenkul yatırımları ve ofis yönetimi ile ilgi faaliyetlerin duyurulmasına yönelik her üç ayda bir olmak üzere yayımlanmaktadır. Dergide yayımlanan tüm yazıların sorumluluğu yazarına aittir. Gönderilen yazılar iade edilmez. Dergide yayımlanan yazı ve görsellerden alıntı yapmak, paylaşmak ancak kaynak gösterilmek kaydıyla mümkündür.

Abonelik
TRENDOfis
Gayrimenkul Yatırımları Ofis Yönetimi Dergisi’ne abone olmak için
0532 266 82 43 nolu telefonu aramanız yeterlidir.

İletişim
Kuşdili Caddesi Misk-i Amber Sokak No:44/6 Kadıköy – İstanbul
Tel: 0216 550 11 17 - 0532 266 82 43 - 0532 470 73 05
info@kiletisimyayinlari.com
www.kiletisimyayinlari.com

ISSN: 3108-8139
Nisan - Mayıs - Haziran 2026
Yıl: 1 Sayı: 1 Fiyat: 500 TL
Basım Tarihi: 1 Nisan 2026

TrendOfis
GAYRİMENKUL YATIRIMLARI VE OFİS YÖNETİMİ DERGİSİ

YATIRIMDA YENİ BİR PERSPEKTİF

Dubai merkezli Kalak & Bayson Group,
İstanbul'dan Miami'ye uzanan yatırım ağıyla
gayrimenkul sektörünün yeni kurallarını yazıyor.



+1 754 303 71 50



www.kalakbayson.com



info@kalakbayson.com



Furkan Bayoğlu
Sevent Group



Bir fotoğrafın hikâyesi...

Gayrimenkul dünyasında her projenin bir ruhu vardır, ancak Buyaka'nın ruhu betondan çok daha fazlasıyla; terle, dostlukla ve o dönem henüz kimsenin tam anlamıyla kavrayamadığı bir "dijital fısıltıyla" yoğrulmuştur. Bugün Ümraniye'nin silüetini belirleyen bu dev yapının arkasında, krizlerin göbeğinde flizlenen, imkânsızlıkları yaratıcılıkla büken bir ekip çalışması yatıyor. Bu hikâye, sadece bir binanın dolma hikâyesi değil; pazarlamanın, iletişimin ve dostluğun yeniden tanımlandığı bir serüvenin özetidir.





Istanbul'da her yapının arkasında bambaşka hikâyelerin saklı olduğuna o yapıyı icra eden isimlerle konuştuğunuzda şahitlik edersiniz. Gerek tarihi dokusu gerek insanların çeşitliliğiyle bambaşka bir gerçeklikle karşımızda duran bu güzide şehirde artık her proje bir beton yığınınından daha fazlasını ifade etmek zorundadır. Ümraniye'de yer alan Buyaka da tam olarak böyle bir proje. Sevent Group Yönetim Kurulu Başkanı Furkan Bayoğlu, projenin hikâyesini bizler için anlattı...

Çamurdan doğan bir hayal ve ilk kare

Buyaka projesi başladığında, her şey kağıt üzerinde muazzam görünüyordu ama saha gerçeği çok farklıydı. İnşaat dura kalka devam ediyordu, ve pazarlamanın beklemeye tahammülü yoktu. O zamanlar bugünkü gibi her köşede uçan drone'lar, saniyeler içinde alınan 4K hava çekimleri yoktu. Elimizde olan tek şey, henüz camları bile takılmamış devasa bir iskelet ve vizyonumuza inanan dostlarımızı.

Pazarlama materyallerine ihtiyacımız vardı ama ortada çekilecek bitmiş bir yapı yoktu. İşte o an, yakın dostum ve profesyonel fotoğrafçı Murat Sarıslan (SANTRAL) ile bir çılgınlığa imza atmaya karar verdik. Buyaka'nın karşısındaki Yeşil Vadi'nin çatısına tırmandık. Henüz şafak sökmeden, o "mükemmel kare" için pusudaydık. Gün doğumuyla birlikte deklanşöre basıldı. Ancak o karede görünen şey; peyzajı çamurdan ibaret, şimdiki AE Holding

binasının (E Blok) camlarının bile olmadığı çıplak bir inşaattı.

Sihir çekimden sonra başladı. Murat, günlerce photoshop başında sabahlarak adeta bir mimar gibi piksellerle binayı inşa etti. Olmayan camları taktı, çamur deryasını yemyeşil bir vadiye dönüştürdü, peyzajı sıfırdan yarattı. Bugün hala her yerde kullanılan o ikonik Buyaka görselleri, işte o uykusuz gecelerin ve Murat'ın sanatsal dehasının eseridir. Biz daha binayı bitirmeden, Murat zihinlerdeki binayı bitirmişti.

Krizin ortasında "dolu" görünme sanatı

Pazarlamaya başladığımızda dünya ve Türkiye ciddi bir krizin pençesindeydi. Kimsenin "dağ başı" gibi görülen Ümraniye'ye taşınmaya niyeti yoktu. Bir binayı satmak için önce onun yaşadığına insanları ikna etmeniz gerekir. Bizim binamız ise devasa bir sessizlikten ibaretti.

O zamanlar yaratıcı bir çözüm bulduk: B Blok'un 121 dairesinin ışıklarını her gece yakacaktık. Dışarıdan bakanlar "Burada hayat var, buralar doluyor" demeliydi. Ancak bu operasyonun bir bedeli vardı. Elektrik faturası o kadar yüksekti ki, gündüzleri bu ışıkları söndürmek zorundaydık. İşin trajikomik yanı şuydu; henüz bir otomasyon sistemimiz yoktu. Bir çalışmamız her akşam yaklaşık iki saatini o 121 daireyi tek tek gezerek ışıkları açmaya, sabahları da iki saatini kapatmaya harcıyordu.





Binaya zorla getirdiğimiz kiracı adaylarına “Valla billa bu bina dolacak!” diye yeminler ediyorduk. O ıssızlıkta bize ilk inanan, yarım kat tutan LANXEES ve Sephora oldu. Onlar aylarca o devasa boş binanın sessizliğini bizimle paylaştılar, zorluk çektiler ama o inanç tohumu bir kez ekilmişti.

Dijitalin fısıltısı ve Ercüment Büyükşener

Hikâyenin kırılma noktası, bir komşu ziyaretinde saklıydı. Ortağımla evde otururken terliklerimizle karşı komşuya geçtik. Orada, kucağında laptopuyla hummalı bir şekilde çalışan bir gençle tanıştık: Ercüment. O günlerde “dijital pazarlama” kavramı Türkiye için henüz emekleme aşamasındaydı.

Ercüment bize o gün hayat dersi niteliğinde bir analiz yaptı: “Hürriyet’e tam sayfa ilan verirsiniz, en ucuz yöntemdir, 20 milyon kişiye ulaşırsınız ama o gazetenin çoğu ertesi gün kuş kafesinin altına serilir. Dijital iletişim ise en pahalıdır ama doğru adamın kulağına fısıldarsınız.”

Bu felsefe bizi büyüledi. Bugün dijital iletişimin ve AI çağının önderlerinden biri olan Ercüment Büyükşener, o gün bizim yol arkadaşımız oldu. Rakiplerimizin harcadığı dev bütçelerin onda biriyle, yani neredeyse “olmayan bir parayla”, Buyaka’yı sadece





11 ay içinde yüzde 100 doluluğa ulaştırdı. Üstelik bu doluluk sadece bir anlık değil, yıllarca süren bir sadakate dönüştü. Ercüment ile olan bu başarımız daha sonra meyvelerini vermeye devam etti. Business İstanbul projesinde, Fikirtepe'nin tam anlamıyla durduğu, piyasaların tıkanıdığı bir dönemde 7 ay gibi kısa bir sürede tüm projeyi kağıt üzerinde satmayı başardık. O satıştan gelen nakit akışıyla projeyi bitirdik. Bu, doğru insana doğru "fısıltıyı" söylemenin gücüydü.

Teşekkür ve vizyonun sahipleri

Buyaka'nın hikâyesi bir kişinin değil, bir vizyon birliğinin hikâyesidir. Öncelikle bize bir pazarlama enstrümanı değil, bir dünya görüşü olarak "iletişim"i öğreten, dijitalin gücünü vizyonumuza katan Ercüment Büyüksener'e; olmayan bir dünyayı pikselleriyle inşa eden, kadrajıyla ruh katan dostum Murat Sariaslan'a ve en önemlisi, en zor zamanlarda arkamızda dağ gibi duran, bize kayıtsız şartsız güvenen sayın İnal Aydınoglu'na teşekkürü bir borç biliriz.

Biz Buyaka'da sadece beton dökmedik; bir pazarlama ekolü yarattık. Krizlerin içinden yaratıcılıkla çıkılabileceğini, bütçelerin değil fikirlerin kazandığını kanıtladık. Bugün Buyaka'nın ışıkları yanıyor, bu sadece elektrikle değil; o gün o koridorları iki saatte açıp iki saatte kapatan emeğin ve "bu bina dolacak" diyen inancın ışığıdır.



Umut Arıkan
Alfa Invest

Stratejik ofis arama nasıl olmalı?

Mevcut ofiste kalmak mı, taşınmak mı? Doğru karar, doğru soruyla başlar...

Günümüzde ofisler yalnızca çalışma alanı olmaktan çıktı ve çalışanların yaşam alanlarına dönüştü. Her yerden çalışmanın mümkün olduğu bu dönemde şirketlerin çalışanlarını ofise getirmesi hem zorlaştı hem de bununla beraber birlikte olmanın gücünü doğru kullanan organizasyonlar fark yaratır hale geldi. Artık ofisler sabah gelinip akşam çıkılan alanların ötesinde, üretkenliğin somut şekilde ölçülebilir olmasıyla değerlendirilen; samimiyetin hissedildiği, zorlayıcılık olmadan, gelmenin tercih edildiği alanlar haline geldi. Bu sebeple de ofisler, zorunluluk değil, tercih unsuru haline geldi. Tam da burada ofisin doğru konumda, doğru büyüklükte, doğru tasarımda planlanması her zamankinden daha fazla önem kazandı. Sorumuzu tekrarlarsak; mevcut ofiste kalmalı mı, taşınmalı mı?

Bu soru ilk bakışta basit gibi görünse de aslında yanlış soruyla başlıyor. Asıl mesele "kalmak mı gitmek mi?" değil, hangi stratejinin şirketin bugünün ve yarının ihtiyaçlarına hizmet ettiği. Şirketler, dönemin şartlarına göre ofis değişikliğine farklı sebepler ile gidebilirler. Örnek vermek gerekirse; pandemi esnasında fiziksel ofise erişimin kısıtlı olması sebebiyle şirketler ofislerini boşalttı veya kısmi küçülmelere gitti. Bu süreci de ya mevcut ofislerinde yapabildiler ya da taşınarak çözüme kavuşturdular. Pandeminin hayatımızdan çıkmasıyla hızlı şekilde büyüyen şirketler yeni ve daha büyük alanlara ihtiyaç duydu; burada da ofislerini bırakan veya küçülten şirketler daha büyük maliyetler ile ofislerini geri kiralamak zorunda kaldılar. Devam eden süreçte deprem riskinin olmasıyla daha iyi kalitede olan binalara talebin artması ofislerin iyileştirilmesi sebebiyle şirketlere taşınma kararı aldırın sebep oldu. Her dönem kendi içerisinde şirketleri farklı sebepler ile taşınmaya zorlayabilir, önemli olan dönemin şartlarına ve şirketin ihtiyaçlarına uygun doğru ofisi doğru danışmanla ile planlama sürecinin işletilmesidir.

Ofis taşınma süreci aslında fiziksel bir yer değiştirmenin ötesinde hangi stratejinin şirketin bugünkü ve yarınki ihtiyaçlarına hizmet ettiğini açık bir şekilde ortaya koyarak atılan bir adımın parçasıdır. Ofis kiralama bir karar değil,

yürütülmesi gereken bir süreçtir. Eğer bir taşınma kararı doğru planlanmamışsa yeni ofis, yeni sorunlar olarak sonuçlanabilir.

Şirketlerin taşınma kararlarına etki eden en önemli 3 maddeyi sıralarsak bunlar;

- Mevcut mülkün teknik ve ticari koşulları.
- Organizasyonel ihtiyaçlar.
- Finansal etkenler.

Mevcut Mülkün Koşulları: Mevcut ofis alanının teknik şartları, güncel teknik ihtiyaçları karşılayıp karşılamadığından emin olunmalıdır. Bununla beraber mevcut ofis alanı ile var olan sözleşme şartları doğru incelenmeli ve taşınma kararı verilmeden sözleşmedeki riskler de açık bir şekilde ortaya konulmalıdır.

Organizasyonel İhtiyaçlar: Her şirket farklı çalışma disiplinine, farklı iş modeline sahiptir. Bunun yanı sıra farklı disiplinlerin en iyi sonucu üretmesi farklı yöntemler ile mümkündür. Şirketin çalışma disiplinine ve kültürüne en uygun cevap verebilecek doğru yapının kurulması ve doğru konum ile doğru ofis binasının bulunması uzun vadede fark yaratacak etkileri içinde barındırmaktadır.

Finansal Etkenler: Ofislerin kira bedeli de her şeyde olduğu gibi arz ve talep dengesine bağlı kalarak artar veya azalır. Kiracı dostu veya mülk sahibi dostu piyasa koşullarında doğru stratejiyle hareket etmek çok önemlidir. Doğru konumda, doğru ofisin, doğru fiyat ile kiralanması danışmanın rolü açısından kritik derecede önemlidir. Şirketler birden fazla etken ile tek bir karar alma durumunda kaldıkları ofis kiralama süreçlerinde doğru planlama ile hareket etmesi uzun vadeli ihtiyaçlara cevap verilmesi açısından çok önemlidir.

Ofislerin şirketler için bir gider kalemi değil, stratejik bir mekân bakış açısıyla hareket edilmesi şirketlerin verimini artırdığı gözlemlenmiştir. Bugünün ofisleri, şirketlerin vizyonunu sessizce anlatan mekanlardır. Bu mekanlar çalışanların bağlılığına, verimliliğine, üretkenliğine ve markanın gücüne doğrudan etki eden stratejik alanlardır.



Ofis Arama

Kurumsal Çözüm Ortağınız

OfisArama,
kurumsal firmaların
İstanbul'daki ofis ihtiyaçlarına
uçtan uca profesyonel
çözümler sunmak amacıyla
kurulmuştur.

Sadece bir veri tabanı değil;
stratejik bir operasyonel
partneriz.



Modern ofis stratejilerinde paradigma değişimi: Capex çıkmazından Opex özgürlüğüne



Taner Kalak
Kalak&Bayson

Ofis kavramı yeniden tanımlanıyor

İş dünyası, tarihin en belirsiz dönemlerinden birinden geçiyor. Pandemi sonrası hibrit çalışma modellerinin oturması, ardından gelen küresel enflasyonist baskılar ve sermaye maliyetlerinin (WACC) yükselmesi, "ofis" kavramını sadece fiziksel mekan olmaktan çıkarıp, stratejik bir finansal karara dönüştürdü. Artık şirketler için ofis, sadece çalışanların masabaşı iş yaptığı bir yer değil; bilançonun en ağır yüklerinden ya da en esnek verimlilik araçlarından biri olma potansiyelini taşıyor. Bugün finans direktörlerinin (CFO) masasında duran en büyük soru şu; gayrimenkul yatırımı mı yapıyoruz, yoksa işimizi büyütecek bir ekosistem mi kirliyoruz?

Enflasyonist çağda "taşınma" korkusu hakim

Enflasyonun yüksek olduğu dönemlerde nakit kraldır (Cash is King). Şirketler, geleceği öngöremedikleri bir ortamda büyük nakit çıkışlarını (Capital Expenditures - Capex) mümkün olduğunca ertelerler. Bir ofisi taşımak, sadece kira kontratı imzalamak değildir; o dört duvarı yaşayan, teknolojik altyapısı tam ve kurumsal kimliği yansıtan bir yaşam alanına dönüştürmektir.

Finans departmanları, nakdi operasyonel büyüme veya hammadde stoğu gibi doğrudan gelir getiren kalemlere yönlendirmek isterken, ofis dekorasyonu





gibi geri dönüşü uzun yıllara yayılan kalemlere milyonlarca dolar yatırmak bugün “verimsizlik” olarak kodlanıyor. İşte bu yüzden, mevcut ofis yetersiz gelse de, tesisat sorunları yaşansa da veya konum artık stratejik olmasa da “olanla idare etme” ve “açık açık gitme” (mevcut durumu sürdürme) eğilimi baskın çıkıyor.

Ofis yatırımının gizli matematiği: 600 - bin dolar gerçeği

Gelelim işin matematiğine. Bir ofisin “shell & core” (şap-sıva) halinden anahtar teslim haline gelme maliyeti, bugün piyasa standartlarında metrekare başına 600 dolar ile bin dolar arasında değişmektedir. Bu rakam; asma tavan, yükseltilmiş döşeme, iklimlendirme (HVAC), mobilya, zayıf akım sistemleri ve mimari dokunuşları içerir.

Bu matematiği bir çalışan üzerinden somutlaştıralım:

- Kişi Başı Alan: Standart bir modern ofis yerleşiminde, sosyal alanlar ve koridorlar dahil edildiğinde çalışan başına ortalama 8 metrekare alan düşer.
- Yatırım Maliyeti: Bin dolar / metrekare üzerinden hesapladığımızda, sadece o çalışanın oturacağı alanın hazırlanması için şirketin kasasından tek seferde 8 bin dolar çıkması gerekir.
- Amortisman: Bu yatırımın 5 yıllık (60 ay) bir sürede amorti edildiğini varsayalım. Sadece dekorasyon ve altyapı maliyeti, aylık bazda kişi başına 133 dolar seviyesine gelir.

Bunların haricinde hesap burada da bitmiyor. Finansman maliyeti (paranın fırsat maliyeti), kira bedeli, stopaj, aidat, elektrik, su, temizlik, güvenlik ve resepsiyon gibi giderler eklendiğinde; bir çalışanın sadece “ofiste bulunma” maliyeti aylık 250 dolar civarına tırmanmaktadır. Şirketler için 100 kişilik bir ekip, ayda 25 bin dolar, yılda ise 300 bin dolarlık operasyonel yük demektir. Bu rakamın üzerine bir de başlangıçtaki devasa Capex yükü bindiğinde, şirketlerin neden “yerimizden kıpırdamayalım” dediği netleşiyor.

Capex'ten Opex'e geçiş ve finansal mühendislik

Peki, şirketler bu finansal dar boğazdan nasıl çıkabilir? Çözüm, mülkiyet odaklı yaklaşımdan





hizmet odaklı yaklaşıma (As-a-Service) geçmektir. Capex (Sermaye Gideri), parayı bir yere bağlar ve likiditeyi öldürür. Opex (Operasyonel Gider) ise gelirden düşülebilir, vergi avantajı sağlar ve en önemlisi öngörülebilirdir.

Sevent olarak geliştirdiğimiz model tam olarak bu matematiksel düğümü çözmeye odaklanıyor. Biz, şirketlerin o devasa giriş maliyetlerini (600-Bin dolar/ metrekaire) üstleniyoruz. Bu yatırımı kendi bünyemizde finanse ederek, müşterimize sunduğumuz aylık bedelin içine yediriyoruz.

Bu modelin şirketlere faydaları:

1. Bilanço Hafifliği: Yatırım maliyeti bilançoda bir borç veya ağır bir varlık olarak değil, aylık bir hizmet faturası olarak görünür.
2. Vergi Avantajı: Capex yatırımları yıllar içinde amorti edilirken, Opex giderlerinin tamamı ilgili ayda giderleştirilebilir.
3. Verimlilik İlkesi: Şirketler, asıl işleri olmayan inşaat, tadilat, mobilya tedariki gibi süreçlerle uğraşarak zaman kaybetmezler.

“İstedğin zaman çık”: Esnekliğin yeni adı

Geleneksel ofis kiralama modelinin en büyük handikaplarından biri, şirketleri 5 veya 10 yıllık katı kontratlara mahkum etmesidir. Oysa günümüz dünyasında bir şirketin 3 yıl sonraki çalışan sayısını tahmin etmesi bile imkansızdır.

Sevent olarak sunduğumuz “Her Şey Dahil” sistemde, sadece maliyeti Opex’e çevirmekle kalmıyoruz, aynı zamanda esneklik garantisi veriyoruz. “İstedğin zaman

çık” diyebilmek, bir şirkete verilebilecek en büyük finansal özgürlüktür. Bu, şirketin büyüme veya küçülme dönemlerinde ofis yükü altında ezilmemesini sağlar.

Sevent modelinin fark yaratan katmanları:

- Sıfır Giriş Maliyeti: Taşınırken cebinizden metrekaire başı bin dolar çıkmaz.
- Operasyonel Mükemmellik: İnternet kesildiğinde, kahve bittiğinde veya klima bozulduğunda muhatabınız biziz. Sizin tek faturanız, tek muhatabınız var.
- Ölçeklenebilirlik: Bugün 10 kişiyle başlayıp, yarın 50 kişiye aynı çatı altında çıkabilir veya tam tersini yapabilirsiniz.

Geleceğin ofisi bir ürün değil, bir servistir

Enflasyonist çağın getirdiği zorluklar, aslında iş dünyasını daha verimli ve daha akıllı çözümlere itiyor. Büyük mermer lobiler, kullanılmayan devasa toplantı odaları ve atıl duran metrekaireler dönemi kapandı. Şimdi dönem, her metrekairenin verimli kullanıldığı, maliyetin zamana yayıldığı ve esnekliğin ön planda olduğu dönemdir.

Matematik yalan söylemez. Kişi başı 250 dolarlık maliyet yükünü, doğru bir finansal modelleme ile yönetilebilir, sürdürülebilir ve yüksek kaliteli bir hizmete dönüştürmek mümkün. Sevent olarak biz, sadece ofis alanı değil, şirketlerin büyüme yolculuğunda onlara nefes aldırarak finansal bir özgürlük alanı sunuyoruz.

Siz asıl işinize odaklanın, ofisinizin matematiğini ve operasyonunu bize bırakın.





capex.works

Nitelikli Ofis Çözümleri

ÇALIŞMA
ALANINIZI
BİR KİMLİĞE
DÖNÜŞTÜRÜN



www.capex.works



Yamanevler Mahallesi Ahmet Tevfik İleri Caddesi
No: 22-26 4B EnterPrise Plaza Ümraniye / İstanbul



+90 850 302 11 11



Savaş Çizmeci
MSFT EMEA Capital Investments Dubai

Değişen çalışma kültüründe ofisin yeni rolü: Verimlilik, aidiyet ve akıllı maliyet dengesi

Her şey değişiyor; teknoloji, iş yapış biçimleri, liderlik anlayışları... Bu değişimden en çok etkilenen alanlardan birisi de hiç şüphesiz ofisler. Artık ofisler yalnızca 'çalışılan yerler' değil; şirket kültürünün somutlaştığı, çalışan deneyiminin şekillendiği ve rekabet avantajının üretildiği stratejik alanlar haline geldi. Çalışanların ofis alanından beklentileri de bu dönüşümle birlikte köklü biçimde değişmiş durumda.

Günümüzde şirketler, çalışanlarının en verimli şekilde çalışabilecekleri ofis ortamlarını sağladıklarında rakiplerinin bir adım önüne geçiyor. Doğru kurgulanmış bir çalışma alanı yalnızca bireysel verimliliği artırmakla kalmıyor; aynı zamanda kuruma duyulan aidiyet hissini güçlendiriyor ve çalışan devir oranını (turnover) pozitif yönde etkiliyor. Özellikle yetenek savaşlarının giderek kızıştığı bir dönemde, ofis deneyimi artık önemli bir 'işveren markası' unsuru olarak öne çıkıyor.

Yeni nesil çalışanlar bu değişimin merkezinde yer alıyor. Genç kuşakların iş yerinden beklentileri geçmiş nesillere kıyasla çok daha farklı. Onlar için ofis, yalnızca masa başında geçirilen saatlerden ibaret değil; sosyal ortamlar, öğrenilen, üretkenliğin desteklendiği ve kendilerini iyi hissettikleri bir yaşam alanı. Bu nedenle 'cool' olarak nitelendirilen, esnek, ilham verici ve kullanıcı odaklı ofisler; geçmişte kalan, hiyerarşik ve kapalı ofislere kıyasla çok daha fazla tercih ediliyor. Sosyal medyada sıkça karşımıza çıkan 'ofiste bir günüm' videolarının milyonlarca izlenmesi de bu kuşağın ofis alanına verdiği önemi açıkça ortaya koyuyor.

Peki şirketler açısından asıl soru şu; Çalışanlara iyi bir çalışma alanı sunmak ile maliyetleri kontrol altında tutmak arasındaki denge nerede kurulmalı? Açıkçası bu bir 'ya o ya bu' meselesi değil. Akıllı tasarım yaklaşımlarıyla, maliyetlerin gereksiz şekilde şişmesini önlerken aynı zamanda birlikte çalışmayı ve etkileşimi destekleyen ofisler yaratmak mümkün. Burada kritik olan, pahalı çözümler yerine doğru çözümlere odaklanmak. Alanların gerçek kullanım senaryolarına göre tasarlanması, esnek mobilya çözümleri, modüler alanlar ve teknolojinin doğru entegrasyonu bu dengenin kurulmasında önemli rol oynuyor.

Bununla birlikte, ofis tasarımını etkileyen bir diğer önemli unsur da şirketin kültürel olarak nerede olduğu ve nereye gitmek istediği. Ofisler, kurumların değerlerini ve çalışma biçimlerini yansıtan güçlü araçlardır. Daha iş birliğine dayalı, yatay organizasyon yapısını hedefleyen şirketlerin bunu kapalı kapılar ardındaki köşe ofislerle desteklemesi artık mümkün değil.

Zaten endüstrideki herkes, köşe ofislerin yeni nesil ofis anlayışında yerinin kalmadığını çok iyi biliyor.

Sonuç olarak, ofisler artık yalnızca fiziksel mekânlar değil; şirket stratejisinin, kültürünün ve insan odaklı yaklaşımının bir yansıması. Doğru tasarlanmış bir ofis, çalışanların potansiyelini ortaya çıkarırken şirketlere de sürdürülebilir bir rekabet avantajı sağlıyor. Geleceğin ofisleri, maliyet bilinci ile çalışan deneyimini bir araya getirebilen; esnek, akıllı ve insan merkezli alanlar olacak.

Bürogör

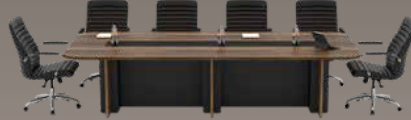
Ofis Mobilyaları



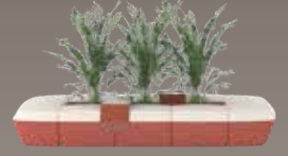
Makam Odası Takımları



Makam Koltukları



Toplantı Masaları



Bekleme Alanı

OFİS MOBİLYALARINDA MODERN DOKUNUŞLAR



Çalışma Koltukları

Modern ve fonksiyonel ofis mobilyaları ile çalışma alanlarınızı prestijli ve verimli bir ortama dönüştürün. Estetik tasarıma sahip **ofis mobilya takımı**, şıklığı ve konforu bir arada sunan **yönetici masası** ve profesyonel çizgilere sahip **ofis yönetici masası** seçenekleriyle ofisinizde güçlü bir duruş oluşturun.



Work Station



Yönetici Grupları



Ortak Çalışma Alanları



Depolama



Oturma Grupları

Nurol Life Ofisleri çalışma deneyimine yeni bir soluk getiriyor

Şehrin temposu hızlanırken, çalışma hayatı daha sakin, daha kontrollü ve daha insani mekânlar arıyor. Nurol Life Ofisleri de tam bu ihtiyaçtan doğan yeni nesil bir iş adresi sunuyor.

Modern iş dünyasının ihtiyaçlarını mimari kalite, fonksiyonellik ve prestij kavramları etrafında yeniden tanımlayan Nurol Life Ofisleri, müstakil girişe sahip bağımsız ofis binasıyla, kurumsal firmalara kendilerine ait güçlü ve ayrıcalıklı bir iş adresi sunarken; markalaşmayı destekleyen bir yapı kimliği oluşturuyor. Kullanılabilir ofis alanlarıyla farklı ölçeklerdeki şirketlerin bugünkü ihtiyaçlarının yanı sıra gelecekteki büyüme planlarına da uyum sağlayabilecek esnek çözümler sunuyor.

“5 katlı alçak mimari kurgusu, yoğun şehir dokusu içinde daha sakin, kontrollü ve kullanıcı odaklı bir ofis deneyimi yaratıyor. 3 bin metrekare üzerindeki kat alanları, açık ofis düzenlerinden hücresel planlamalara kadar pek çok farklı yerleşim senaryosuna olanak tanıyor. Katların iç merdivenlerle birbirine bağlanabilmesi ise departmanlar arası etkileşimi artıran, yatay ve bütüncül ofis organizasyonlarını mümkün kılıyor. Bu esneklik, şirketlerin kurumsal kültürlerini mekâna yansıtabilmelerine önemli bir avantaj sağlıyor.”

Nurol Life'in mimarisi, yalnızca işlevselliği değil; estetik ve algısal gücü de ön planda tutuyor. İstanbul'un birçok noktasından görülebilen ikonik yapı kimliği, projeyi kolayca tanınan ve prestiji yüksek bir iş adresine dönüştürüyor. Şehir silüetine değer katan bu mimari duruş, ofis kullanıcılarına güçlü bir kurumsal temsil imkânı sunuyor.

Maslak-Seyrantepe aksında metro, havaray, otobüs gibi toplu taşıma seçeneklerinin ortasında konumlanan Nurol Life, İstanbul'un iş, yaşam ve ulaşım ağlarının merkezinde yer alıyor. Beş farklı Şehrin ana arterlerine 5 farklı ulaşım imkanına sahip lokasyonu ile yaşamı pratikleştiriyor.

AVM'lere, yeme-içme alanlarına, Skyland Hom'a, Vadi İstanbul'a, üniversitelere ve Seyrantepe Hamidiye Etfal, Liv gibi hastanelere olan yakınlığı; çalışanların günlük hayatını kolaylaştıran önemli bir avantaj sunuyor. Prestijli otellere ve İstanbul Havalimanı'na hızlı ve kolay ulaşım imkânı ise özellikle ulusal ve uluslararası bağlantıları olan firmalar için zaman kazandıran stratejik bir değer yaratıyor.

Nurol Life Ofisleri, yalnızca bir çalışma alanı değil; çalışan deneyimini merkeze alan bir yaşam kurgusu sunuyor. 4,25 metre tavan yüksekliği, gün ışığını maksimum düzeyde içeri alan ferah mekânlar yaratırken, açılabilir pencereler sayesinde doğal havalandırma imkânı sağlıyor. Bu özellikler, çalışan konforunu artırarak verimlilik ve motivasyonu destekliyor.

Projenin merkezinde yer alan ve katlardan doğrudan erişilebilen iç avlu, ofis yaşamına yeşil bir mola alanı kazandırıyor. Gün içinde kısa bir nefes almak, toplantılar arasında açık havada vakit geçirmek ya da sosyal buluşmalar gerçekleştirmek için tasarlanan bu alan, yoğun iş temposuna denge getiriyor. Az katlı yapı anlayışıyla birleşen bu mimari yaklaşım, daha sakin, daha kontrollü ve daha insani bir ofis atmosferi oluşturuyor.

Nurol Life, çalışanların ofiste geçirdiği zamanı daha kaliteli ve sürdürülebilir hale getirirken; firmalara da aidiyet duygusu yüksek, ilham veren bir çalışma ortamı sunuyor. Mimarisi, lokasyonu, esnek kullanım olanakları ve güçlü teknik altyapısıyla, iş yaşamında fark yaratmak isteyen markalar için prestijli ve sürdürülebilir bir ofis deneyimi sunan Nurol Life, daha birçok özelliğiyle sektöre çok özel bir ofis deneyimi kazandırıyor.



Teknik özellikler;

- VRF iklimlendirme sistemi
- Yüzde 100 jeneratör ve UPS yedekleme altyapısı
- 4 yolcu, 2 otopark ve 1 yangın asansörü
- 140 araçlık kapalı otopark kapasitesi
- Misafirler için açık otopark alanı
- Açılabilir pencereler ile doğal havalandırma imkânı



Cüneyt Gök
Regional Workplace Lead of Microsoft -
Cushman & Wakefield

Ofis = Platform

Bugün hem Türkiye'de hem de global ölçekte ofis kavramı, uzun süredir alışık olduğumuz "kiralanan metrekare" tanımlarının ötesine geçerek şirketlerin kültürünü taşıyan, paydaşları bir araya getiren ve operasyonel verimliliği doğrudan etkileyen stratejik bir platforma dönüşmektedir.

Son yıllarda yapılan global araştırmalar, bu dönüşümün tesadüfi olmadığını açıkça gösteriyor. Cushman & Wakefield'in Global Trends in Flexible Office 2025 araştırmasına göre, EMEA bölgesinde şirketlerin %61'i esnek ofis çözümlerini aktif olarak kullanıyor ve ofisi uzun vadeli portföy stratejisinin bir parçası olarak konumlandırıyor. Aynı araştırma, şirketlerin ofise bakışının metrekareden çok operasyonel esneklik ve insan deneyimi eksenine kaydığını gösteriyor.

Operasyon & maliyet

Ofis kararlarının maliyeti yalnızca kira kontratında yazan rakamlarla sınırlı değil. Yanlış lokasyon, verimsiz planlanmış alanlar ve yönetimi zayıf alanlar; zamanla şirketlere operasyonel yük, kayıp zaman, yatırım ve negatif çalışan deneyimi olarak geri dönüyor. Bu noktada ofisin nasıl yönetildiği ve kullanıldığı, en az nerede olduğu kadar kritik hale geliyor.

Global ölçekte başarılı örnekler, doğru ekip ve doğru yönetim kurgusunun, binaları doğru kullanımı teşvik eden ve kullanıcı deneyimini sessizce ama sürekli iyileştiren yapılara dönüştürdüğünü gösteriyor

Sorgulamak

Yaşam biçimleri, alışkanlıklar, hatta şehirler dönüşürken, sabit kalan yapılar hızla anlamını yitiriyor. Ofis kurguları da bundan bağımsız değil. Bugünün çalışma ortamları; büyüyen ekipleri, değişen iş modellerini ve farklılaşan çalışma ritimlerini karşılayabilecek yeterli bir hareket kabiliyetine sahip olmak zorunda. Tıpkı insanın çevresine uyum sağlayarak ayakta kalması gibi, ofislerin de dönüşüme ayak uydurabilen, kendini yeniden tanımlayabilen yapılar haline gelmesi gerekiyor. Aksi halde, fiziksel olarak var olsa da organizasyonun gerisinde kalan mekânlara dönüşüyorlar.

Türkiye'de ve dünyada ofis piyasasında kazanan projeler, kiracıya yalnızca alan değil deneyim sunabilenler olacak. Operasyonel kolaylık, esneklik, insan odaklı tasarım ve doğru yönetim ofisleri bir maliyet kaleminden çıkartarak stratejik bir avantaja dönüşüyor. Piyasada gerçek değerini bulabilecek tasarımlar, doğru soru sormayı bilenler olacaktır.





Sevent Etkinlik

Sevent Etkinlik Yönetimi

Etkinlik ve organizasyon, içerik ve tasarım, sponsorluk, PR, dijital pazarlama, sosyal medya ve her türlü iletişim hizmetlerini tek elden yönetebilmemiz için buradayız.

✓ Etkinlik Yönetimi

✓ Sponsorluk Yönetimi

✓ PR

✓ Dijital Pazarlama & Sosyal Medya



K. Çamlıca Mah. Üçpınarlar Cad.
Kapiağı Sok. No 6/C
Üsküdar / İstanbul



www.sevent.com.tr



info@sevent.com.tr



0543 244 46 23



Suat Gençer
Workplace Consultant & Operations Manager

Kusursuz ofis illüzyonu: Tasarımın bittiği yerde başlayan gerçek deneyim

Küresel teknoloji devlerinin ve uluslararası organizasyonların tesis yönetimi süreçlerinde uzmanlaşmış isim olan Suat Gençer, Türkiye ve İstanbul ofis piyasasının yalnızca ekonomik değil, yapısal bir dönüşüm sürecinden geçtiğine değinerek, ofislerin artık salt bir mekan olmaktan çıktığını söylüyor. Tesis Yönetimi (FM) konusunda profesyonel yaşamına devam eden Gençer, bu sayımızda bizlere 'kusursuz ofis illüzyonu' başlığı altında FM sürecinin şirketler ve teknoloji devleri için neden kritik bir öneme sahip olduğunu anlattı. Bir ofisi 'iyi' yapan nedir? Sorusu üzerinden yola çıkarak çok önemli noktalara değinen Gençer, marka itibarının ve insan sermayesinin korunması adına kritik açıklamalarda bulundu...

Türkiye ve İstanbul ofis piyasası, 2026 itibarıyla yalnızca ekonomik değil, yapısal bir dönüşüm sürecinden geçiyor. Artan birincil kira seviyeleri ve yüksek dekorasyon maliyetleri, ofisi salt bir mekân olmaktan çıkarıp ölçülebilir verim, güvenlik ve sürdürülebilirlik üreten bir hizmet ekosistemine dönüştürüyor. Bu yeni denklemde asıl soru artık şu: Bir ofisi gerçekten 'iyi' yapan nedir? Yanıt, görünen tasarım unsurlarından çok, görünmeyen sistemlerin kalitesinde ve Facility Management yaklaşımında yatıyor.

Küresel standartlarda FM hizmetleri bir maliyet değil, sigorta kalemidir

Çok uluslu şirketlerin ve küresel teknoloji devlerinin operasyonel mutfağında bulunduğunuzda, Tesis Yönetiminin (FM) bir yan gider değil, stratejik bir iş ortağı olduğunu görürsünüz. Bu organizasyonlarda FM; iş sürekliliğinin, marka itibarının ve hepsinden önemlisi insan sermayesinin korunması için kurgulanmış bir sigorta poliçesidir. Küresel ölçekte iyi bir ofis; sadece estetik olan değil, sağlıklı çalışan ve riskleri proaktif olarak yönetilen ofistir.

Küresel yapılarda bir tesis yöneticisinin masasında sadece bütçe tabloları değil, aynı zamanda kapsamlı risk matrisleri bulunur. Bu vizyonun en somut örneği, İstanbul gibi metropollerde kriz anlarında ortaya çıkar. Hava şartlarının aniden ağırlaştığı veya ulaşım ağlarının felç olma riskinin belirdiği dönemlerde, nitelikli bir yönetim sistemi sorun çıktıktan sonra tepki vermez. Meteorolojik verileri, şehir lojistiğini ve bina güvenlik protokollerini bir bütün olarak değerlendirip, henüz risk oluşmadan çalışanların güvenliğini korumak adına "uzaktan çalışma" telkininde bulunmak, yüksek düzeyli bir yönetim disiplininin sonucudur. Burada odak, metrekare verimliliği değil, insan hayatını ve operasyonel güvenliği merkeze alan bir 'güvenlik şemsiyesi' oluşturmaktır.

Yerel yapılarda 'görünmeyen' ihmaller ve reaktif yaklaşım

Yerel piyasada ise durum genellikle daha farklı bir seyir izliyor. Türkiye'deki pek çok dinamik yapı ve hızla büyüyen teknoloji girişimleri, ofislerini çalışanları cezbedecek





birer vitrin olarak kurgulama noktasında harikalar yaratıyor. Ancak bu vitrinin arkasındaki teknik disiplin, çoğu zaman 'çalışıyorsa sorun yoktur' felsefesine kurban ediliyor.

Sektördeki tecrübelerimiz, dışarıdan bakıldığında her şeyin kusursuz işlediği bazı ofislerde, temel mekanik sistemlerin, özellikle de havalandırma (HVAC) ünitelerinin yıllarca periyodik bakıma girmediğini gösterebiliyor. Filtreler temizlenmediği halde sistem soğutmaya devam ettiği sürece, bu durum bir risk olarak algılanmıyor. Peki, sistem çalışıyorsa sorun neydi? Sorun; konforun arkasındaki görünmez tehlikeydi. Bakımı yapılmayan havalandırma sistemleri zamanla mikrop yuvasına dönüşür, iç hava kalitesini düşürür ve çalışanlarda kronik yorgunluktan solunum yolu şikayetlerine kadar pek çok belirti yaratır. Bu durum bilinçli bir ihmalden ziyade, FM servislerinin kapsamının ve etkisinin doğru tanımlanmamasından kaynaklanır. Yerel firmalar ofislerine yatırım yapıyor; ancak bu yatırımı sürdürülebilir kılacak yönetim refleksi her zaman aynı ölçüde gelişmiyor.

Bakımın evrimi: Reaktiften 'predictive' (öngörücü) bakıma

Tesis yönetiminde gerçek profesyonellik, bakım stratejinizin seviyesiyle ölçülür. Yerel piyasada yaygın olan 'Reaktif Bakım' (bozulunca tamir et), en yüksek maliyetli ve en riskli yöntemdir. Bir üst seviye olan 'Preventive' (önleyici) bakım ise takvime dayalıdır. Ancak 2026'nın global standartları artık 'Predictive Maintenance' (öngörücü bakım) disiplini üzerine kurgulanıyor.

Öngörücü bakım, IoT sensörleri ve veri analitiği kullanarak bir sistemin ne zaman arıza yapacağını "arıza gerçekleşmeden önce" tahmin etme sanatıdır. Örneğin; bir klima santralindeki motorun titreşim değerlerini veya akım çekişindeki milisaniyelik değişimleri dijital olarak takip ederek, o motorun yakın zamanda işlevini yitireceğini öngörebilirsiniz. Bu sayede operasyonel kesintiyi sıfıra indirir ve parçayı planlı bir zamanda değiştirirsiniz. Nitelikli yapılarda bu sistemler sadece enerji tasarrufu sağlamaz, aynı zamanda 'Sıfır Duruş' (zero downtime) hedefinin temelini oluşturur. Öngörücü bakım, ofisin

sadece “çalışmasını” değil, “kesintisiz nefes almasını” sağlar.

Workplace Experience yanılığısı: Deneyim sadece kahve değildir

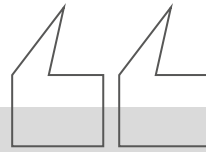
Son yılların popüler kavramı “Workplace Experience” (Çalışan Deneyimi), ne yazık ki ülkemizde oldukça dar bir çerçevede ele alınıyor. Deneyim dendiğinde akla ilk gelenler; ergonomik mobilyalar, oyun odaları ve sosyal imkanlar oluyor. Elbette bunlar önemlidir; ancak deneyim bir piramit gibidir ve en tabanında Sağlık, Emniyet ve Çevre (HSE) standartları bulunur.

Piramidin tabanı çatlaksa, tepesindeki sosyal imkanların bir önemi kalmaz. Çalışan kendini sık bir mola alanında iyi hissediyor olabilir; ancak soluduğu hava kalitesizse veya acil durum tahliye planları güncel değilse, o iyi deneyim sağlıklı bir zemine oturur. Gerçek bir çalışma deneyimi; bir çalışanın sabah ofise girdiğinde sadece masasını değil, kendisine değer veren bir ‘yönetim aklını’ hissetmesidir. Işık şiddetinden ortam sıcaklığına kadar her detayın veriye dayalı takip edilmesi, verimliliği ciddi oranda artıran sessiz bir güçtür.

Yerel şirketlerin önemli bir bölümü, sanılanın aksine yetersiz ofisler değil; vizyoner ve iddialı çalışma alanları yaratıyor. Ancak bu yüksek sermaye yatırımları, operasyonel farkındalıkla desteklenmediğinde yatırımın ömrü hızla kısalıyor. FM hizmetlerini bir lüks değil, ölçeklenen her organizasyon için kurumsal bir olgunluk göstergesi olarak yeniden tanımlamak gerekiyor.

Sağlıksız ofisin görünmeyen maliyeti

FM hizmetlerinin ihmal edilmesinin bedeli kısa vadede bütçe tablolarında ‘tasarruf’ gibi görünse de bu aslında bir borçlanmadır. Artan hastalık izinleri, düşen konsantrasyon seviyeleri ve beklenmedik sistem arızalarının yarattığı ‘acil durum’ onarım maliyetleri, planlı bakım maliyetlerinin genellikle çok üzerindedir. Öngörücü bakım sistemlerine yatırım yapmak, ilk aşamada bir maliyet gibi görünse de enerji verimliliğini yüzde 30’a kadar artırarak ve sistem arızalarını önleyerek kendini kısa sürede amorti eder.



Tesis yönetimi bir lüks değil, olgunluk göstergesidir

Cushman & Wakefield’in ‘Workplace Ecosystems of the Future’ raporunda da vurgulandığı üzere; ofis artık fiziksel bir alan değil, performansı destekleyen bir ekosistemdir. Bu ekosistemin sürdürülebilirliğini ise FM servisleri belirler. FM, yalnızca temizlik veya güvenlikten ibaret bir ‘destek birimi’ değildir; şu alt başlıkları kapsayan bütüncül bir yönetim disiplindir:

- Teknik Hizmetler (Hard Services): Mekanik, elektrik, tesisat ve inşaat bakım- onarımları. Binanın kalp ve damar yolu sistemidir.
- Öngörücü Bakım (Predictive Maintenance): Veri analitiği ile arıza risklerinin önceden tespiti.
- Destek Hizmetleri (Soft Services): Temizlik, catering ve resepsiyon. Binanın sosyal dokusudur.
- Risk ve Uyumluluk: HSE protokolleri ve yasal mevzuatlara tam uyum binaların zirhidir.

Referanslar:

- Cushman & Wakefield-Reimagining Workplaces: Why Efforts Fall Short- and How to Get It Right (Oct 2025)
- ISO 41001 - Tesis Yönetimi Yönetim Sistemleri Standartları
- ASHRAE Standards- Standard 62.1 (Indoor Air Quality)
- Cushman & Wakefield, Workplace Ecosystems of the Future (New Perspective: From Pandemic to Performance, Part 3)



Meriç Diren
KalakBayson Mananing Partner

2026 ofis denklemi: Artık 'mülkiyet' değil 'hizmet' kiraliyoruz

İstanbul ve Türkiye ofis piyasası, verilerin ışığında belki de son on yılın en kritik dönüşümünü yaşıyor. 2025 yıl sonu itibarıyla önümüze gelen tabloda, duygusal yorumlara yer bırakmayan, oldukça sert ve 'matematiksel' bir gerçeklik var.

Sektör raporlarına göre; İstanbul'un merkezi iş alanlarında (MİA) birincil kiralar metrekarede 50-55 dolar bandına yerleşmiş durumda. Levent gibi ikonik bölgelerde bu rakamlar, 2013'teki seviyelerini geçmiş durumda. Boşluk oranlarının tek hanelere inmesi (yüzde 10 altı) ve yeni arzın kısıtlı olması, piyasayı tamamen bir 'Mülk Sahibi Pazarı'na dönüştürmüş durumda. Ancak asıl büyük kriz kira rakamlarında değil, 'İçeriye Girmenin Maliyeti'nde saklı.

Dekorasyon yatırımı ve finansman duvarı / 'kal ya da git' çıkmazı

Bugün A sınıfı bir ofisin dekorasyon maliyeti, teknolojik altyapı ve ithal malzeme giderleriyle birlikte metrekare başına 850 ila bin 200 dolar aralığına fırlamış durumda. Bu veri, piyasadaki tüm denklemleri altüst ediyor. 500 metrekarelik mütevazı bir ofis kiralamak isteyen bir şirket bile, daha içeri adımını atmadan, sadece dekorasyon için yarım milyon doları aşan bir nakit harcamak zorunda.

Özellikle kontratının 5'inci yılını dolduran ve yasal rayiçler gereği 3 kata varan kira artışlarıyla yüzleşen şirketler için durum tam bir "sıraç çıkmazı". Mevcut ofiste kalsa kira yükü katlanıyor, taşınmaya kalksa devasa bir ilk yatırım maliyeti (dekorasyon) ve finansman yükü karşısına çıkıyor.

Ofisin tanımı değişti: metrekareden 'deneyim'e

İşte tam bu noktada, yıllardır süregelen 'En iyi ofis' algısı yıkılıyor. Bugüne kadar en iyi ofis; 'lokasyonu en iyi ve metrekaresi en büyük' oldu. Oysa 2026 vizyonunda en iyi ofis; şirketin sırtına yatırım yükü

bindirmeyen, operasyonel çeviklik sağlayan ve yeteneği ofise çeken ofistir.

Deneyim Odaklı Çalışma (EBW) prensiplerinin de gösterdiği gibi; çalışanlar artık sadece 'masa ve sandalye' için ofise gelmiyor. Sosyalleşmek, mentorluk almak ve kurum kültürünü hissetmek için geliyorlar. Şirketler, atıl kapasite yaratan devasa metrekareler kiralamak yerine; her santimetrekaresi verimli planlanmış, teknolojiyle 'yaşayan' alanlara yöneliyor.

Çözüm: 'Ready-to-move' & deneyim merkezi devrimi

Bu finansal ve sosyolojik sıkışmışlık, piyasada doğal bir seleksiyon yarattı ve 'Nitelikli / Hazır Ofis' (Fitted & Managed Office) modellerini stratejik bir zorunluluğa dönüştürdü. Yatırım maliyetini (Capex) üstlenen, dekorasyonu tamamlanmış, 'tak-çalıştır' hale getirilmiş ofisler; CFO'ların bütçe hassasiyeti ile İK'nın konfor arayışını aynı anda karşılayan yegâne çözüm oldu.

Pazarın bu yöne evrilmesi, 'Mülk Sahibi' kavramını da kökten değiştiriyor. Artık kiracıya sadece boş bir alan (Shell & Core) teslim edip kenara çekilen mülk sahibi dönemi bitti. Yeni dönemin kazananları; kiracısına 'beton' değil, 'hizmet' kiralayan; binasını yedi yıldızlı bir titizlikle yöneten profesyonel yapılar olacak.

Özetle, 2026'ya girerken ofis piyasasının yeni mottosu belli: Ofis artık sabit bir gayrimenkul değil, yaşayan bir hizmettir. Ve bu hizmeti en iyi sunan, en nitelikli kiracıyı da hak edecektir.

Referanslar:

- Cushman & Wakefield - Yeni Nesil Çalışma Alanları Raporu (2025)
- Cushman & Wakefield - Türkiye Marketbeat (Q3 2025)
- Alfa Invest - İstanbul Ofis Piyasası Analizi (1Y 2025)
- Propin - İstanbul Ofis Pazarı Genel Bakış (Q3 2025)

Ofis ve bina güvenliğinde kritik uyarı: Yangında ilk 180 saniye hayat kurtarıyor



Securitas İtfaiye Hizmetleri Genel Müdürü
Uğur Yertut

Modern ofisler, iş merkezleri ve yaşam alanlarında güvenlik anlayışı yalnızca fiziki tehditlerle sınırlı kalmıyor. Yangın riski, özellikle kapalı alanlarda çok daha büyük bir tehdit olarak öne çıkarken, uzmanlar erken müdahalenin hayati rolüne dikkat çekiyor. Türkiye'nin ilk özel itfaiyesi Securitas İtfaiye, ofis ve bina güvenliğinde yangına karşı ilk 180 saniyenin kritik olduğunu vurguluyor.

Securitas İtfaiye Hizmetleri Genel Müdürü Uğur Yertut, yangın anında hızlı müdahalenin önemine dikkat çekerek, "Ofis ve binalarda yangın başladığı andan itibaren ilk 180 saniye hayati önem taşır. Bu süre içinde müdahale edilmezse yangın kısa sürede büyüyerek kontrol edilemez hale gelir ve ciddi can ve mal kayıplarına yol açabilir" dedi.

Yertut'a göre, profesyonel yangın çözümlerinin bulunmadığı yapılarda süreç ciddi zaman kaybına neden olabiliyor. Dedektörün alarm vermesi, personelin durumu kontrol etmesi ve müdahale ekiplerinin hazırlanması derken geçen 4-5 dakikalık sürede yangın sıcaklığı 555 dereceye ulaşabiliyor. Bu durum, özellikle ofis çalışanlarının tahliyesini ve ilk müdahaleyi zorlaştırarak riski katlıyor.

Ofislerde en büyük risk: Elektrik kaynaklı yangınlar

Ofis ve ticari binalarda en yaygın yangın nedeni elektrik tesisatı arızaları olarak öne çıkıyor. Yoğun teknoloji kullanımı, sunucu odaları, priz yüklenmeleri ve eski altyapılar bu riski artırıyor. Mevzuata göre binalarda yangın ekipleri bulundurulsa da bu ekiplerin çoğunlukla profesyonel olmayan çalışanlardan

oluşması, müdahale etkinliğini sınırlayabiliyor.

Yangın, iş sürekliliğini tehdit ediyor

Yangınların ofis ve işletmelere etkisi yalnızca fiziksel hasarla sınırlı değil. Araştırmalar, büyük yangın yaşayan işletmelerin önemli bir kısmının birkaç yıl içinde faaliyetlerini sonlandırmak zorunda kaldığını gösteriyor. Sigorta maddi kayıpları karşılayabilse de veri kaybı, müşteri güveni ve operasyonel kesinti gibi etkiler geri döndürülemiyor.

Bu nedenle ofis ve bina güvenliğinde yangın, yalnızca bir güvenlik başlığı değil; aynı zamanda iş sürekliliğinin temel bir unsuru olarak değerlendiriliyor.

Entegre güvenlik ve profesyonel itfaiye hizmetleri öne çıkıyor

Securitas, 44 ülkedeki deneyimini Türkiye'ye taşıyarak 2011 yılında hayata geçirdiği itfaiye hizmetleriyle, ofis ve bina güvenliğinde entegre bir yaklaşım sunuyor. Geliştirilen metodoloji kapsamında yalnızca yangına müdahale değil; risk analizi, danışmanlık, düzenli denetimler ve önleyici çözümler de sağlanıyor.

Ayrıca güvenlik görevlilerinin çok rollü (multi rol) yapıya dönüştürülmesiyle, ofislerde yangına ilk müdahale kapasitesi artırılıyor. Böylece güvenlik ve itfaiye hizmetleri tek bir çatı altında daha etkin hale geliyor.

Akıllı teknolojilerle erken tespit dönemi

Ofis ve bina güvenliğinde teknoloji kullanımı da hızla yaygınlaşıyor. Termal

kameralarla donatılmış drone'lar sayesinde binalardaki ısı değişimleri anlık olarak izlenebiliyor. Özellikle çatı, teknik alanlar ve elektrik odalarında oluşabilecek riskler daha yangın başlamadan tespit edilebiliyor. Bunun yanı sıra test edilen robotik çözümler, bina içindeki sensör kontrollerini ve devriyeleri otonom hale getirerek insan hatasını minimize etmeyi hedefliyor.

Yeni güvenlik anlayışı: Yangını önlemek

Uzmanlara göre ofis ve bina güvenliğinde en kritik yaklaşım, yangına müdahale etmekten önce riski ortadan kaldırmak. Profesyonel itfaiye hizmetleri, hızlı müdahale kapasitesi ve teknolojik çözümlerle desteklenen sistemler, hem çalışanların güvenliğini sağlıyor hem de işletmelerin sürekliliğini koruyor. Yangın güvenliğinin artık bir seçenek değil, kurumsal güvenliğin vazgeçilmez bir parçası olduğu vurgulanıyor.





Sema Gül Bayoğlu
Sevent Group

Bir gayrimenkul mucizesinin anatomisi: 4B plaza

Ümraniye Yamanevler'de 2017 yılında tamamlanan ve görkemli bir yapı olarak ortaya çıkan 4B Plaza, yaklaşık 10 yıl boyunca âtil bir alan olarak kaderine terk edilmiş durumdaydı. 2024 yılında cesur bir hamleyle binanın makus talihini değiştirme hamlesinde bulunan SEVENT, yapıyı prestijli ve stratejik bir ticari alana dönüştürdü. Başarı hikâyesinin detaylarını bizlere SEVENT Kurucu Ortağı Sema Gül Bayoğlu anlattı.

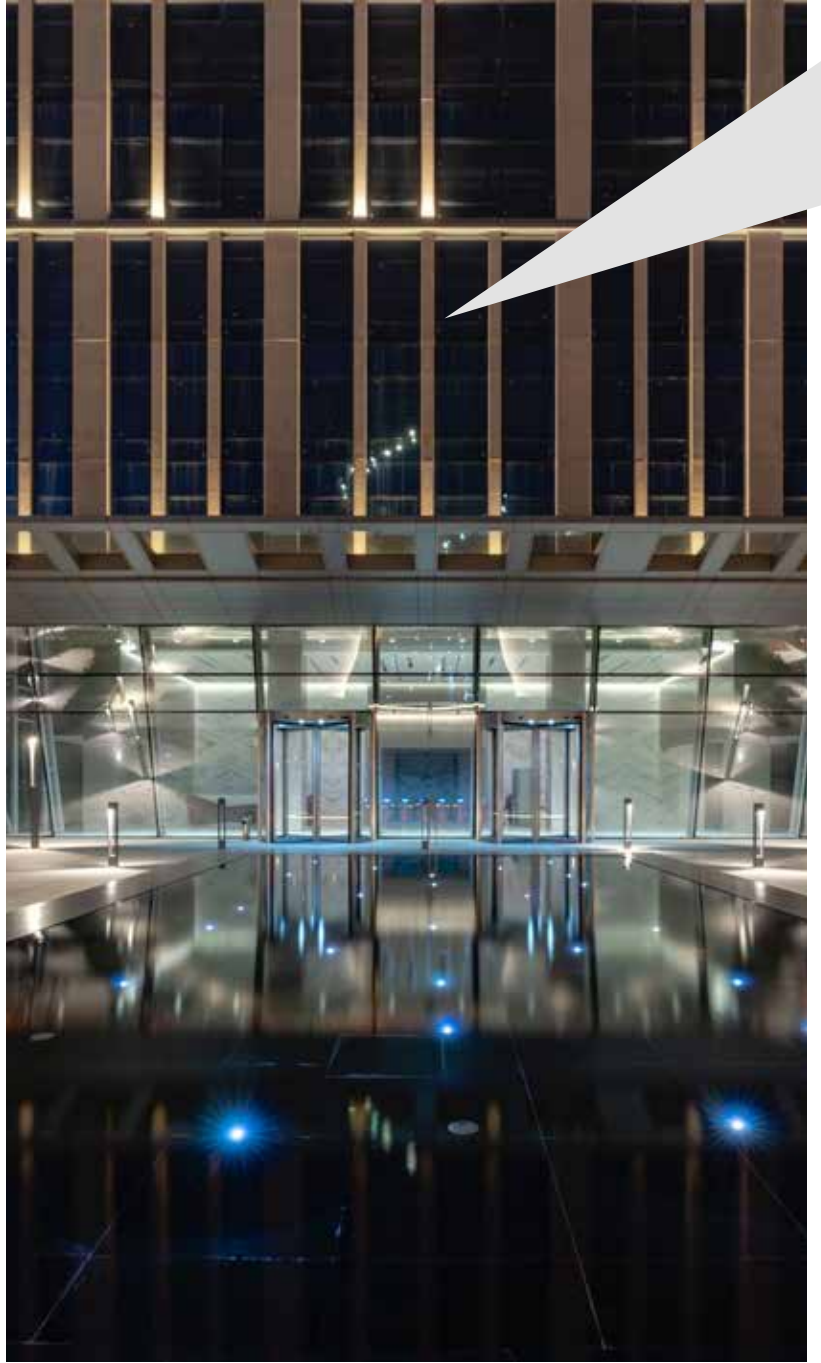
İstanbul Ümraniye Yamanevler’de 2017 yılında tamamlanan, 45 bin metrekarelik devasa bir yapı olan 4B Plaza, sektörde eşine az rastlanır bir dönüşümün sembolü haline geldi. Geliştiricisi, bölgede Buyaka gibi ikonik projelere imza atmış olan ünlü bir geliştirciydi; Hamit Çolak. Ancak bu görkemli bina, tam 10 yıl boyunca piyasanın tüm aktörleri tarafından incelenmesine rağmen bir türlü dolmuyor, adeta “âtil bir dev” olarak kaderine terk ediliyordu. Ancak şu an yüzde 100 doluluğa ulaşmış bir yaşam alanı...

“İmkânsız” denileni başlatan adım: SEVENT dokunuşu

2024 yılının Kasım ayında, önemli bir karar aldık; SEVENT olarak, alışlagelmişin dışında, cesur ve kararlı bir adımla binaya giriş yaptık. Henüz resmi kontrat imzalanmadan binanın içini yapmaya ve mekânı dönüştürmeye başladık.

Vizyoner müdahalelerimiz meyvelerini hızla verdi:

- Ocak 2025: “Her şey dahil” mobilyalı sistemle ilk kiracılar yaşamaya başladı.
- Ekim 2025: Binanın tamamı, dekorasyonları bitmiş ve yaşayan bir ekosistem haline gelmiş şekilde yüzde 100 doluluğa ulaştı.





Her iki taraf için de kusursuz bir ticaret

Bu dönüşümün en somut kanıtı, binanın satış sürecinde yaşandı. Yaklaşık bir yıl önce boş binayı satın almak için teklif veren Türkiye'nin önde gelen büyük gruplardan biri, bina yaşayan bir merkez haline gelince tekrar masaya oturdu. Grup, bir yıl önce verdiği teklifin tam 2 katından fazlasını ödeyerek binanın yeni sahibi oldu.

İlk bakışta yüksek bir bedel gibi görünse de bu hamle, alıcı grup için prestijli ve stratejik bir ticari başarıya dönüştü:

- Grup, binanın bir kısmına kendi yerleşerek prestijli bir genel merkeze kavuştu.
- Binanın kalan kısımlarından elde edilen yüksek kira gelirleri, binanın borcunu kendi kendine ödeyecek bir finansal model yarattı.
- Bu sayede alıcı grup, sadece bir gayrimenkul değil, kendi kendini finanse eden (self-funding) devasa bir yatırım ve prestij abidesi kazanmış oldu.





Başarının sırrı 'Aile' felsefesi ve işletme gücünde saklı

Peki, 10 yıl boş kalan bina 11 ayda nasıl bir cazibe merkezine dönüştürdük? İşin kritik noktası; kiracı ihtiyaçlarını anlayıp ticari bir soğuklukla değil, bir aile sıcaklığıyla yaklaşan SEVENT'in tavrıydı.

SEVENT ekibi olarak ufak hesaplara girmeden müşteri mutluluğunu öne alan bir anlayışla hareket ettik. Temizlikçisinden güvenliğine, resepsiyonundan teknik personeline kadar tüm ekip el ele vererek, binayı sadece bir 'ofis' değil, bir 'yaşam alanı' haline getirdi.

Gerçekleşen başarı bölgenin kaderini değiştirdi

4B Plaza'da elde ettiğimiz bu başarı, Ümraniye bölgesinin kaderini de değiştirdi. 2025 yılında bölgedeki yeni kiralama alanının yarısına yakını bu aks üzerinde gerçekleşti. Üstelik ulaşılan kira rayiçleri, İstanbul'un Avrupa yakasındaki prestijli merkezleri dahi geride bıraktı.





Furkan Bayoğlu
Sevent Group

Gayrimenkul yatırımı, özünde duygusal bir iştir. Özellikle kendi paranızı, kendi emeğinizi, kendi hayalinizi bir projeye koyduğunuzda; bu sadece bir finansal karar değil, bir inanç eylemi haline gelir. Fizibilite çalışmanız gerekir. En iyi kullanım etüdü yapmanız gerekir. Alternatif yatırım araçlarıyla karşılaştırmanız, risk primlerini hesaplamanız, piyasa trendlerini okumanız gerekir. Bütün bunları yaparsınız, yaparsınız, yaparsınız... Ve bir sabah kendinizi hâlâ Excel açarken bulursunuz. Çünkü çok düşünürseniz yatırım yapamazsınız.

Yıllar önce bir büyüğüm şöyle demişti; "Yatırım yapacak yürek, planlayacak beyin ve sabredekcek mide lazım." O gün tam olarak anlamamıştım. Şimdi anlıyorum. Çünkü bu üçünden biri eksik olduğunda ya korku sizi durdurur ya plan sizi boğar ya da sabırsızlık sizi mahveder.

Geliştiricilerin büyük çoğunluğu az parayla geleceği satar. Proje henüz kâğıt üzerindeyken satış başlar, banka finansmanı devreye girer, inşaat ilerler. Eleştirmek kolaydır ama aslında böyle olması gerekir. Bu model olmasaydı pek çok proje hiç hayata geçemezdi. Ancak şunu da düşünün: bir proje yapacaksınız, satmayacaksınız, bitireceksiniz, sonra kiracı arayacaksınız, bulacaksınız, on yıl belki daha fazla bekleyeceksiniz paranızı geri toplamak için. Müşteri önden hazır olsa, built-to-suit belki mümkün. Ama "belki" kelimesi bu cümlede çok ağır duruyor.

İşte Türkiye'nin son on yılına bu gözle bakın. Paranın değerlendirildiği, faizlerin tırmandığı, inşaat maliyetlerinin akıl almaz biçimde yükseldiği ve şirketlerin taşınmamayı bir tasarruf kalemi olarak gördüğü bir ortam. Pandemi sadece bir kıvılcımdı; evden

Vizontele

çalışma, hibrit modeller, esnek ofis çözümleri zaten kapıdaydı. Kurumlar masraf yapmamak için bile taşınmaktan vazgeçti. Bu tablo içinde yeni arz durdu, mevcut stok yaşlandı. Ofis yatırımının son on yılda zirveden dibe gelmesi bu yüzden aslında hiç şaşırtıcı değil.

"Vallahi aklıma gelmişti..."

Piyasa mantığı basittir ama uygulaması acı vericidir; düşerken alacaksınız, çıkarken satacağsınız. Sorun şu ki, insan psikolojisi tam tersi çalışır. Herkes yükselirken alır, düşerken satar. Ve bu yüzden profesyonel yatırımcı ile duygusal yatırımcı arasındaki fark çoğunlukla bilgide değil, duruşta gizlidir.

Şu an Türkiye ofis piyasasına bakın. Yeni, kurumsal kalitede, iyi konumlanmış bina alternatifleri son derece kısıtlı. Pandemi öncesi kriz, pandemi, sonrasındaki belirsizlik, enflasyon derken kimse ofis yapmadı. Ve bu süreçte ofis de değişti; artık sadece masa ve sandalyeden ibaret bir mekân değil. Deneyim merkezi diyoruz; çalışanı bir araya getiren, kültürü taşıyan, markayı yaşatan bir yer. Fiziksel mekânın anlamı dönüştü. Büyük şirketler yeniden ofise dönüyor ama bu sefer farklı bir ofis istiyorlar – modern, sürdürülebilir, deneyim sunan. Ve o ofis yok.

Arz kıtlığı, dönüşen talep, değişen tanım. Bu üçü bir araya geldiğinde ne olur? Vizonteleyi hayal etme zamanı belki de tam olarak şu an.

Tabii yine fizibilite yapacaksınız. Yine en iyi kullanım etüdünü çıkaracaksınız. Yine alternatifleri karşılayacaksınız. Bunların hepsi doğru. Ama büyüğümün dediği üç şeyi de unutmayın: yürek, beyin ve mide. Matematiği beyin yapar. Kararı yürek verir. Sonucu mide taşır.

“Gayrimenkulde Güç, Sonuçta Güven”



LOTUS
LUXURY REAL ESTATE



MERTCAN ŞANLI

Gayrimenkul Yatırım Uzmanı

İstanbul'un seçkin bölgelerinde faaliyet gösteren Mertcan ŞANLI, Boğaz hattındaki prestijli gayrimenkuller konusunda uzmanlaşmış olup Lotus Luxury Real Estate bünyesinde seçkin yatırımcılara danışmanlık sunmaktadır.

UZMANLIK ALANLARI

- Boğaz Hattındaki Yalı ve Köşk Portföyleri
- Üst Segment Konut Projeleri
- Lüks Gayrimenkul Danışmanlığı
- İstanbul Premium Konut Pazarı



LOTUS
LUXURY REAL ESTATE

- 0 (545) 446 35 05
- 0 (212) 227 47 49
- Cevdetpaşa Caddesi No: 51/1
Bebek - Beşiktaş / İstanbul
- mertcansanli.lotusproje@gmail.com



Meriç Diren
KalakBayson Mananing Partner

İstanbul'un
tamamlanmamış
hayalleri

Şehrin kalbindeki beton bilmeceler

*Levent'ten Maslak'a, Anadolu Yakası'ndan
Boğaz hattına... İstanbul'un kalbinde
yükselen bazı kuleler yıllardır tamamlanmayı
bekliyor.*

Peki bu dev projeler neden bitmiyor?

*Hukuki kilitler, miras davaları ve
finansal krizlerin ortasında kalan bu yapılar,
şehrin silüetinde sessiz birer beton
bilmecesi olarak yükselmeye devam ediyor.
Sektörün kanayan birçok yarasına parmak
basmak ve sektör dinamiklerini geniş bir
perspektifte ele almak adına ilk sayımızla
karşınıza çıktığımız dergimizde 'İstanbul'un
Tamamlanmamış Hayalleri'ni Meriç Diren
sizler için kaleme aldı...*







İstanbul'un silüetinde, ışıltılı cam cepheli gökdelenlerin hemen yanı başında, yıllardır tek bir vincin bile kımıldamadığı, pencereleri karanlığa gömülmüş devasa yapılar yükseliyor. Levent-Maslak hattından geçerken veya Anadolu Yakası'nın stratejik noktalarında bu yapılarla göz göze gelmemek imkânsız. Bu binalar, sadece yarım kalmış inşaatlar değil; adeta distopik bir film setini andıran, zamanın donup kaldığı birer kentsel 'noir' dekoru. Şehrin en değerli metrekarelerinde yükselen bu sessiz devler, sadece estetik birer kusur değil, aynı zamanda hukukun tozlu raflarında hapsolmuş milyarlarca dolarlık birer 'atıl değer' sembolü.

Sahiplik bilmeçesi: Tapudan çok adliye koridorları

Her gün önünden geçtiğimiz bu yapılar hakkında sorulan ilk soru hep aynı; 'Burası aslında kimin?' Bu sorunun cevabı çoğu zaman tapu dairelerinden çok, adliye koridorlarında saklı. İstanbul'un kalbindeki bu mülkiyet bilmeçelerinin en 'magazinsel' örneği kuşkusuz Tat Towers. Salih Tatlıcı'nın vefatı sonrası mirasçıları arasında başlayan ve on yıllara yayılan hukuk savaşı, bir şehir efsanesini de beraberinde getirdi; 'Falcının kehaneti.' Rivayete göre, binalar biterse sahibinin ömrü de bitecekti. Ancak bugün gerçeğe baktığımızda gördüğümüz tek şey, bitmeyen bir 'tereke' davası ve hukuki bir çıkmazın kente maliyeti.

Hukuki kilit: Tereke ve yönetimsel felç

Mesele sadece bir 'miras kavgası' değil; teknik olarak bir 'yönetimsel felç' durumu. Sanovel (Toksöz) binasında da benzerini gördüğümüz üzere, kurucu figürün kaybindan sonra başlayan tereke süreçleri, mülkiyeti 'elbirliği mülkiyeti' denilen bir kördüğümüne sürüklüyor. Türk Medeni Kanunu çerçevesinde yönetilen bu süreçte, mahkemece atanan tereke memurlarının bir profesyonel yönetici gibi risk alıp kiralama veya satış kararı vermesi, kişisel sorumluluk korkusuyla neredeyse imkânsız hale geliyor. Tek bir mirasçının bile itirazı, milyar dolarlık projelerin üzerine görünmez bir kilit vurarak inşaatı bir anda komaya sokabiliyor.

Küresel bir pandemi: Hayalet gökdelenler

Bu fenomenin küresel ölçekteki yansımaları, durumun ne kadar kaotikleşebileceğini gösteriyor. Örneğin, Los Angeles'ın merkezindeki Oceanwide Plaza, 2019'dan beri fonlama kesildiği için 'hayalet' durumda. 2024 ve 2025 yıllarında bina, 30 katı aşan devasa graffitilerle kaplanarak bir 'Graffiti Kulesi'ne dönüştü ve BASE jumping yapanların tehlikeli oyun alanı haline geldi. Çin'deki Goldin Finance 117 ise 597 metrelik yüksekliğiyle dünyanın en uzun 'hayalet' binası olarak literatüre geçti. 2015'ten beri bitirilemeyen bu devasa yapı, Çin ekonomisindeki aşırı ısınma ve finansal





tıkanıklığın anıtsal bir hatırlatıcısı olarak Tianjin semalarında yükseliyor.

Gömülü sermaye ve milli servet kaybı

Bu duruma sadece 'şirket içi bir problem' olarak bakmak, büyük resmi kaçırmak olur. Burada söz konusu olan, şehrin en değerli lokasyonlarında hapsolmuş devasa bir 'milli servet.' Yıllık on milyonlarca doları bulan kira kaybı, ödenemeyen vergiler ve en önemlisi, yapıların beklerken uğradığı korozyon, bu projeleri birer 'beton anıta' dönüştürüyor. Los Angeles örneğindeki gibi güvenlik zafiyetleri ve kentsel estetik kaybı, İstanbul'un küresel finans merkezi olma vizyonuna da gölge düşürüyor.

Finansal simya: Poje gyf ve yeni nesil çözümler

Neyse ki bu durağanlığı kıran umut verici örnekler mevcut. Maslak'ın kronikleşmiş sorunu olan 'Diamond of İstanbul'un Rams Beyond olarak küllerinden doğması veya JW Marriott Residences Tarabya projesinin tamamlanması, doğru yönetim modellerinin gücünü gösteriyor. Özellikle bankaların borçlar karşılığı devraldığı, ancak mevzuatlar ve bankaların yapıları nedeniyle ekonomiye kazandırmakta zorlandıkları bu dev stoklar için yeni formüller devreye girmeli.

Bu noktada gelişen teknoloji ve finansman imkanlarından faydalanmak çok önemli. Dağınık miras yapısını veya mülkiyet kısıtını aşarak, projeyi kurumsal bir şemsiye altına almak kurtarıcı bir rol oynayabilir. Hatta geleceğin finansman modeli olarak kitle fonlaması yöntemleri, bu dev yapıları binlerce küçük yatırımcının ortak olduğu şeffaf varlıklara dönüştürülebilir. İstanbul'un silüeti, hukukun tozlu raflarında hapsolan bu sessiz devlerin finansal teknolojiyle kurtarılmasıyla gerçek bir "dönüşümü" hak ediyor.

Kaynakça

- Gayrimenkul Yatırım Fonlarına İlişkin Esaslar Tebliği (III-23.3), Sermaye Piyasası Kurulu (SPK).
- Türk Medeni Kanunu – Miras Hukuku ve Tereke Yönetimi Hükümleri, T.C. Mevzuat Bilgi Sistemi.
- "Oceanwide Plaza: The Rise of LA's Graffiti Tower", Los Angeles Architecture Review, 2025.
- "China's Sky-High Ghost Towers: Goldin Finance 117 Case Study", Global Real Estate Analysis Report, 2026.
- GYODER Gösterge (Gayrimenkul Sektörü Analizi), Türkiye Gayrimenkul Yatırım Ortakları Derneği Yayınları.
- "Kentsel Dönüşümde Alternatif Finansman: Proje Bazlı Fonlama ve GYF'ler", Gayrimenkul ve Hukuk Dergisi, Sayı 48.
- "Sektör Analizi: Bankaların Elindeki Atıl Gayrimenkul Stokunun Yönetimi", Finansal Piyasa Analizleri.







Cenk Gültekin
KMC Group CIO

Metrekareden nakit akışına: Ofis yatırımlarında yeni dönem

Pandemiyle birlikte dönüşen çalışma alışkanlıkları, gayrimenkul ve ofis piyasasını kökten değiştirdi. Evden çalışma modelinin sorgulanmaya başlanmasıyla birlikte, fiziksel ofislere dönüş hız kazanırken; yatırımcılar da gayrimenkule artık yalnızca 'yer' değil, bir finansal enstrüman olarak bakıyor. Yatırım perspektifinden piyasayı değerlendiren ve karar süreçlerini finansal disiplinle yöneten KMC Group CIO Ahmet Cenk Gültekin ile ofis pazarının bugünü ve yarınını konuştuk.





YOUR
CARGO
IS
SAFE
WITH
US



www.marshall-log.com



Cenk Bey, bize biraz kendinizden ve kariyer yolculuğunuzdan bahseder misiniz?

İngiltere’de ekonomi ve finans eğitimi aldıktan sonra finans alanında yüksek lisansımı tamamladım. Türkiye’ye döndükten sonra yatırım bankacılığı ile başladığım kariyerimde yaklaşık 14 yıl bankacılık tecrübesi edindim. Bu süreçte akademik olarak da ilerleyerek bankacılık ve finans alanında doktoramı tamamladım. Sonrasında reel sektöre geçerek finans müdürlüğü, hazine ve risk yönetimi gibi farklı pozisyonlarda görev aldım ve CFO olarak çalıştım. Bugün ise bir yatırım holding bünyesinde Chief Investment Officer (CIO) olarak yatırım karar süreçlerini yönetiyorum. Hem finansal piyasaları hem de farklı sektörleri yakından takip ederek portföy yönetimi ve strateji geliştirme üzerine çalışıyorum.

Gayrimenkul ve ofis kiralama süreçleri son yıllarda oldukça tartışılıyor. Siz piyasayı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Pandemiyle birlikte ofis kiralama süreçleri ciddi anlamda sekteye uğradı. Home office modeli başlangıçta maliyet avantajı sağladı ve birçok şirket için cazip görüldü. Ancak zamanla verimlilik kayıpları ve organizasyonel zorluklar

ortaya çıktı. Bugün geldiğimiz noktada şirketler yeniden fiziksel ofislere yöneliyor. Özellikle büyük şehirlerde arzın sınırlı kalması ve talebin yeniden artmasıyla birlikte ofis piyasasında ciddi bir hareketlilik söz konusu. Bu durum kira fiyatlarına ve dolaylı olarak gayrimenkul değerlerine doğrudan yansıyor.

Gayrimenkulü fiziksel varlık değil gelir üreten sistem olarak görüyoruz

Ofis yatırımı bugün finansal açıdan nasıl bir konumda?

Artık gayrimenkulü tek başına bir varlık olarak değil, portföyün bir parçası olarak değerlendiriyoruz. Bitcoin’den altına, tahvilden hisse senedine kadar tüm yatırım araçlarını birlikte analiz ediyoruz.

Gayrimenkul bu portföyün önemli bir bileşeni. Ancak burada temel yaklaşımımız ‘lokasyon iyidir, alınır’ gibi klasik bakış açıları değil. Daha çok nakit akışı odaklı bir modelle ilerliyoruz. Özellikle kira çarpanı, yani yatırımın geri dönüş süresi en kritik kriterlerden biri. Bugün merkezi lokasyonlarda 12-18 yıl, daha perifer bölgelerde ise 8-14 yıl aralığında geri dönüş sürelerini baz alıyoruz.



Yatırım kararlarında hangi yöntemleri kullanıyorsunuz?

En temel yöntem kira çarpanı analizi. Ancak bununla sınırlı kalmıyoruz. Eğer yatırım konusu bir otel ya da ticari işletmeyseniz, o varlığı bir şirket gibi değerlendiriyoruz. Doluluk oranı, gelir projeksiyonu, fiyatlama gibi parametrelerle işletmenin toplam değerini hesaplıyor, ardından gayrimenkul değerine ulaşıyoruz. Bu yaklaşım, gayrimenkulü sadece fiziksel bir varlık olarak değil, gelir üreten bir sistem olarak görmemizi sağlıyor. Biz buna daha profesyonel, nakit akışı odaklı bir yatırım yaklaşımı diyoruz.

Teknolojinin ofisler ve çalışma alanları üzerindeki etkisini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bugün teknoloji hayatın her alanında olduğu gibi ofis seçiminde de belirleyici bir unsur. Biz bir ofis yatırımı yaparken sadece konuma değil, altyapıya bakıyoruz. İnternet altyapısı, elektrik stabilitesi, hatta su ve diğer altyapı unsurları bile bizim için önemli. Çünkü bunların hepsi dolaylı olarak verimliliği etkiliyor. Ayrıca yapay zeka (AI) teknolojilerini de aktif olarak kullanıyoruz. Özellikle gayrimenkul değerlendirme ve yeni yatırım fırsatlarını tespit etme noktasında AI ciddi avantaj sağlıyor.

Türk yatırımcılar globale kıyasla daha hızlı dönüş bekliyor

Global ile Türkiye'yi yatırım perspektifinde kıyasladığınızda nasıl bir tablo görüyorsunuz?

Türkiye'de gayrimenkul yatırımı hâlâ güçlü bir talep görüyor. Ancak global piyasalara kıyasla daha değişken bir yapı söz konusu. Bu nedenle Türkiye'de yatırım yaparken daha kısa geri dönüş süreleri hedefleniyor. Globalde daha uzun vadeli projeler kabul görünürken, Türkiye'de yatırımcı daha hızlı nakit akışı görmek istiyor.

Piyasaların geleceği hakkında öngörünüz nedir?

Globalde yaşanan krizler, savaşlar ve ekonomik belirsizlikler tüm piyasaları doğrudan etkiliyor. Türkiye de bu dalgalanmalardan bağımsız değil. Ancak bu tür dönemler aynı zamanda fırsatlar da yaratır. Doğru analiz ve doğru zamanlama ile özellikle gayrimenkul tarafında önemli fırsatlar yakalanabilir.

Son olarak eklemek istediğiniz bir şey var mı?

Bugün yatırım dünyasında en önemli konu doğru analiz ve disiplinli yaklaşım. Duygusal kararlarla değil, veriye dayalı stratejilerle ilerlemek gerekiyor. Gayrimenkul özelinde ise artık yeni dönem, 'yer' değil 'getiri' odaklı düşünmeyi zorunlu kılıyor.



Levent Küçüklerli
REA Grup Kurucusu

Değişen koşullarda konut yatırımı

Ev satın alma denince akıllara sıkça kullanılan birkaç deyiş hemen gelir. 'Alınmış alınmıştır' ya da 'başını sokacak bir evin olsun, gerisi kolay!' bunlar ilk akla gelenler...

Bu sözlerin ev alacakları yüreklendirdiği ve satın alım yönünde motive ettikleri kesin. Araştırmalar ise son 25 yılda işlerin değiştiğini kanıtlıyor. Sonuçlara göre bugün 'alınmış alınmıştır' rahatlığı ile alınan bir ev için gelecekte 'buralar artık para etmiyor' yaftası yapıştırılabilir.

Bu global bir eğilim. Günümüzde İtalya'nın ıssız bölgelerinde 1 Euro karşılığı ev satılırken, Milano merkezde metrekare fiyatı 10 bin Euro olan konut fiyatları gündemde. Neredeyse her ülkede durum aynı...

Konut yatırımında artık ülke seçmek yetmiyor. Şehirler kutuplaşıyor. Bazı şehirler yatırımcısını zengin ederken, diğer şehirlerdeki konut yatırımları enflasyon artışını bile sağlayamıyor. Ülkemiz dahil konut piyasalarında gerçek şu; 'yıldız şehirler' ile 'diğerleri' arasında uçurum derinleşiyor. Ana hatlarıyla farklar aşağıdaki tabloda yer alıyor.

Herkesin global yatırımcı gibi düşünebileceği ve yatırımını bu doğrultuda yapmasının zamanının geldiği kanaatindeyim. İlk adım geleceğin yıldız şehirlerini aramaya başlamak. Bütçeniz sadece küçük bir ev

satın almaya yetecek kadar da olsa global fırsatlara erişim mümkün. Miami ya da Paris'te ev satın almanız gerekmiyor. Arabanızla yol alabileceğiniz mesafedeki şehirlerde yatırım yapmayı düşünerek bazı Avrupa ülkelerini inceleyebilirsiniz. Peki konut piyasalarındaki yeni düzene nasıl uyum sağlayacaksınız:

Gelecek vaad etmeyen şehirlere yatırım yapılmaz

Kulağa çok basit bir tavsiye gibi geliyor. İnanın öyle değil. Çünkü insanlar yaşadıkları şehirlerde kendi evinde oturmak istiyor. Bu çok anlaşılır bir tercih. Bununla birlikte potansiyeli yüksek olamayan olmayan bir şehirde yerleşikseniz, orada ev satın almanız finansal strateji hatasıdır. İmkanlarınız genişse elbette "kendime ait evin rahatlığından vazgeçmem." düşüncesi ile ev satın alabilirsiniz. Bana göre bu evler yatırım malı olmaktan uzaktır.

Aslında karşınızda bir yol ayrımı var; yaşadığınız şehirde örneğin geniş, bahçeli bir ev satın alırsanız, içinde huzurla oturursunuz ya da geleceği parlak bir şehirde küçük bir ev satın alırsanız kiraya verir, gelen kirayla yaşadığınız şehirde oturduğunuz evin kirasını karşılırsınız. İmkanlarınız sınırlı ise bu muhtemelen en iyi seçenektir. Kısacası 'kalbinizin sesi' ya da 'hesap makinesindeki' rakamlar arasında tercihte bulunmak gereklidir. Kararınız araştıran, hesap yapan bir global yatırımcı olmak yönünde ise aşağıdaki hususları aklınızda tutmanızı öneriyorum;

Özellik	Yıldız şehirler	Diğer şehirler
Nüfus akışı	Sürekli göç ve genç profesyonel akını.	Durağan veya hafif azalan nüfus
Yatırımcı ilgisi	Küresel sermaye konutu "finansal varlık" görür.	Konut hala "barınma ihtiyacı" olarak görülür.
Kira/gelir makası	Kira artışı, gelir artışından 5 kat fazla	Gelir ve kira paralel hareket ediyor.
Sosyal yapı	Orta sınıf şehirden tamamen siliniyor.	Orta sınıf şehir merkezinde kalabiliyor.

Parlayan her şehrin taşı toprağı altın değildir

Eğer bir şehirde konut fiyatları, insanların maaşlarından veya şehrin ekonomik gerçeklerinden tamamen kopup uçtuysa orada durup bir soluklanmanız lazım. Sektörde balon etkisi olarak adlandırılan etkiye karşı dikkatli olmalısınız. Konut fiyatları hızla yükseldiğinde, gelirler aynı oranda artmaz, bu durum özellikle orta gelir grubunda yer alan ailelerin ev satın alma hayallerini ortadan kaldırır. Aynı zamanda kira piyasasını baskılar. Amacınız, balona en tepeden girmek değil, henüz şişmeye başlayan, yeni bir teknoloji üssü, ulaşım hattı gibi gerçek bir ekonomik temeli olan yerleri bulmak olmalıdır.

Servet koruma limanlarında zengin olunmaz

Eğer halihazırda ciddi bir servetiniz varsa ve 'benim param hiç erimesin, dünyanın sonu gelse de bu mülk burada kalsın' diyorsanız, Paris gibi özel şehirler biçilmiş kaftan. Ama Paris bir 'servet koruma' limanıdır, bir zenginleşme aracı değildir. Orada değer düşme ihtimali azdır ama getiri oranları yerlerde sürünür. Yani zenginler parasını park etmek için bu tür şehirlerden ev alır; bu 'yorgun' yıldızlar servet sahibi olma yolunda hızınızı keser.

Yatırımcı dostu olmayan ülkelerde yatırım yapılmaz

Son yıllarda Londra'nın konut piyasasındaki sarsıntılar önemli bir örnek. 'Londra her zaman kazandırır' ezberi, yeni vergi düzenlemeleri ve regülasyonlarla bozuldu. Devlet bir imza atıyor, yabancı yatırımcıya ek vergi getiriyor ya da kiralama kurallarını zorlaştırıyor; bir bakıyorsun o 'parlak' yatırım bir anda yük haline gelmiş. Yani sadece şehir, semt ve evi beğenmek yetmez, o ülkenin siyasi ve hukuki uygulamalarına da bakmak şart.

Son söz; 'Akıllı yatırımcı, nerede yaşayacağına duygularıyla, nereden ev alacağına ise risk/getiri dengesine bakarak karar verendir.'





Doğan Murat Zorlu
Huby Genel Müdürü

HUBY: Kahve değil, kültür

Kahve artık sosyalleşmenin ve günlük rutinin bir parçası oldu. Bir diğer deyimle de çağın kültürü haline geldi. Hal böyle olunca da yeni girişimler, yeni markalar ortaya çıkmaya devam ediyor. Ancak HUBY'nin hikâyesi biraz farklı... Ticari bir amaçla çıkılmayan yolda bir felsefenin izleri taşıyor. İnsanlara gel gel demeden gelen insanın huzurla bulunduğu ve bulunduğu yeri terk etmemesiyle bambaşka bir yolculuk hikâyesine dönüşen HUBY'nin var olma kimliğine Genel Müdür Murat Zorlu 'bu bir ticari tercih değil, felsefe' yorumunu katıyor. Zorlu, bambaşka bir konseptle kahve severlerle buluştukları yolculuğu bizler için anlattı...



Doğan Murat Zorlu'ya HUBY'yi sorduğunuzda sizi önce bir adım geri çekiyor, "Bizim asıl işimiz kahve değil." Peki nedir o zaman? "Biz ofis binaları işletiyoruz. Genellikle 'non-performing' – yani işlemeyen – lokasyonları alıp çağımızın kültürüne uygun bir deneyim merkezine dönüştürüyoruz. Ofis değil, deneyim merkezi."

Bu dönüşümün katalizörü beklenmedik bir yerden geldi: bir kafenin yokluğu. "İnsanları mekânlara çekebilmek için bir şeye ihtiyacımız vardı. Pek çok ihtiyacımız vardı aslında ama en zoru kafeydi" diyen Zorlu, tanınan kahve markalarının hepsini aradıklarını anlatıyor. Teklif sade ve çekiciydi: kira istemiyorlar, sadece gelsinler. Yanıt ise net, "Boş binaya gelmeyiz, dolar dolmaz bakarız." Kendilerine göre haklıydılar, diyor Zorlu, ama bu cevap kolları sıvamalarına yetti.





İlk çözüm ortak düşünmekten doğdu. Türkiye'nin en önemli kahve tedarikçilerinden biri olan Kahvesan'ın kurucusu Levend Bey (kendisi de bir BUYAKA kiracısı) devreye girdi. "Alın bir makine, ben en iyi kahveleri veririm, ama tek şartım en iyi makineyi almanız" dedi. Fırın tarafını ise yine bir BUYAKA kiracısı olan La Loraine üstlendi; dondurulmuş hâlde gelen, fırına sürüldüğünde yirmi dakika içinde çıtır çıtır börek, çörek ve ekmeklere dönüşen bir sistem. "Kafe bile denemez" diyor Zorlu o ilk küçük stoplar için. Ancak insan akını gelmekte gecikmedi.

Hikâye Türkiye sınırlarını aşıyor, sırada Miami var

Kâr amacı yoktu başta. Sonra bir şey fark ettiler: İnsanlar gelmekle kalmıyor, kalıyordu. İşten çıkınca eve gitmeyen, mekânda



oturmaya devam eden bir kitle oluştu. "Biraz oturun dedik, yayıldılar." Dergi ve kitap geldi, internet ve şarj altyapısı kuruldu, küçük ürünler eklendi, koltuklar daha konforlu hâle getirildi. Her adım bir sonrakini doğurdu ve Zorlu'nun tabiriyle "olay koptu gitti."

Konsept olgunlaşınca mekân da büyüdü. Nurol Tower altında açılan lokasyon bir kırılma noktası oldu. Zorlu felsefeyi anlatırken eski bir Amerikan dizisine başvuruyor: Cheers. "Müziğinde 'herkesin sizi tanıdığı bir yere gitmek istemez misiniz?' diyordu. Biz hep güler yüzlü olduk, bu bir ticari tercih değil, felsefe."

Sonuç? 2026 yılı sonuna kadar İstanbul'da altı HUBY; ardından Katar ve Dubai, sırada Miami var.



Sema Gül Bayoğlu
Sevent Group

Ofis binalarında kimse yokken elektrik kimin?

Bir pazartesi sabahı düşünün. Çalışanların yarısı evden bağlanıyor, ofis seyrek. Ekranlar uyku modunda, yazıcılar bekleme konumunda, klima kontrol paneli yeşil ışık yakıyor. Ama elektrik sayacı dönüyor. Bu sessiz, görünmez tüketime bir isim veriliyor artık: hayalet enerji. Ve rakamlar düşündürücü. Glasgow Üniversitesi James Watt Mühendislik Okulu'ndan araştırmacılar, ofis binalarında kullanılan elektriğin üçte birine kadarının aktif olarak kullanılmayan cihazlardan kaynaklandığını ortaya koydu. Bilgisayarlar kapalı değil ama çalışıyor da değil. Yazıcılar ısınmaya hazır bekliyor. Ekranlar karanlık ama fişte. Ve tüm bunlar, hiç kimse bakmadan, sessizce fatura kesiyor.

Araştırmacılar akıllı sensörler ve dijital ikiz teknolojisiyle bu hayalet tüketimi yönetmek için bir prototip geliştirdi. 30'dan fazla cihazın bağlı olduğu bir laboratuvarında test ettiler. Sonuç: haftalık enerji tüketiminde yüzde 40 azalma. Tam kapasitede uygulandığında hayalet yükün yüzde 82 düşebileceği tahmin ediliyor. Yıllık tasarruf: tek bir orta ölçekli ofis laboratuvarı için yaklaşık 9 bin sterlin. Bir şirkette 50, 100, 200 çalışan olduğunu düşünün. Rakamları kendiniz çarpın.

Sistem nasıl çalışıyor?

IoT sensörleri ofisteki her cihazın enerji tüketimini sürekli izliyor. Sunucu, aktif kullanım ile bekleme modunu birbirinden ayırt ediyor. Uzun süre atıl kalan bir cihaz tespit edildiğinde sistem kullanıcıya bir bildirim gönderiyor: "Uzaktan mı çalışıyorsunuz, yoksa bu cihaza gerçekten ihtiyaç var mı?" Yanıt gelmezse sistem otomatik olarak o ekipmanı kapatıyor. Üstelik

ertesi gün için tüketim tahmini de üretiyor; bina yönetimi proaktif kararlar alabiliyor. Önemli bir nüans: sistem kör değil. Arka planda süren bir güncelleme ya da gece yarısı çalışan bir yedekleme varsa bunu fark edip müdahale etmiyor. Enerji tasarrufu ile iş sürekliliği arasındaki dengeyi korumak bu teknolojinin en kritik tasarım kararlarından biri.

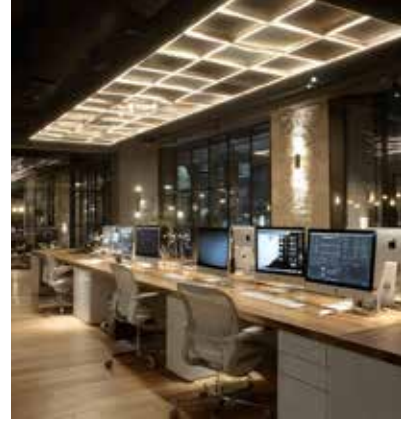
Hibrit çalışma bu sorunu daha da büyüttü

Yıllarca "ofis çalışıyor, elektrik biz buradayken tüketiyordur" diye düşündük. Oysa bina biz olmadığımızda da tüketmeye devam ediyor. Almanya'da yapılan araştırmalar şirketlerin önemli bir bölümünde haftalık ofis doluluk oranının yüzde 50'nin altında kaldığını gösteriyor. Pazartesi ve cuma günleri özellikle seyrek. Ama bina sistemleri bu ritme ayak uyduramıyor: klima sabah 8'de devreye giriyor, akşam 7'ye kadar çalışıyor; içeride iki kişi olsa da yüz kişi olsa da.

Sevent olarak biz bu soruyu çoktan yanıtladık

Şimdi gelelim bizi en çok ilgilendiren kısma. Sevent'te binlerce metrekairelik ofis portföyünü "her şey dahil" modeliyle işletiyoruz. Kiracılarımız elektrik, su, internet, ikram – hiçbirini ayrıca ödemiyor. Tek bir sabit ücret, geri kalanı bizim derdimiz. Bu modeli duyanların ilk sorusu genellikle şu oluyor: "Peki siz nasıl kazanıyorsunuz? Otomasyon sistemlerine bu kadar para harcamanız gerekiyor mu?" Cevap aslında bu yazının ta kendisi.

Hayalet enerjiyi, boşta dönen sistemleri, kimse yokken yanan



ışıkları yönetmek için akıllı bina teknolojisine yatırım yapmak bizim için bir lüks değil, iş modelinin ta kendisi. Sensörler, otomasyon sistemleri ve anlık izleme altyapısı olmadan "her şey dahil" modelini sürdürülebilir kılmak mümkün değil. Biz bu teknolojiyi kiracılarımıza bir gösteriş unsuru olarak sunmuyoruz; kendi operasyonumuzu ayakta tutmak için kullanıyoruz. Ve bu kullanım, fatura sürprizleri olmadan, öngörülebilir maliyetlerle çalışmak isteyen her ölçekteki şirkete doğrudan yansıyor. Glasgow'daki araştırmacıların laboratuvarında kanıtlandığı şeyi biz Maslak'ta, Kavacık'ta, Kozyatağı'nda her gün pratikte uyguluyoruz.

Sonuç

Gerçek anlamda akıllı bir ofis binası, kimse yokken ne yaptığını biliyor. Boşta geçen saatleri fırsata çeviriyor, israfı minimize ediyor, kiracısına öngörülebilir bir maliyet yapısı sunuyor.

Bunu bir vizyon olarak değil, mevcut bir model olarak sunabilmek – işte asıl fark bu.

Kaynak: Casadomo / Glasgow Üniversitesi James Watt Mühendislik Okulu araştırması, Aralık 2025

Eviniz Yatırıma Dönüşsün

Hangi evi almalı, nasıl kiraya vermeli, değer kazanmasını nasıl beklemeli ve zamanı geldiğinde satmak için neler yapmalı?" gibi soruların cevabı bu kitabın sayfalarında.



İsteme Adresi



www.kiletisim.com



0532 266 82 43



Sema Gül Bayoğlu
Sevent Etkinlik Yönetimi Kurucusu

Trendofis Zirvesi “geleceğin ofisi nasıl olacak?” sorusunu tartışacak

Günümüzün değişen dinamikleri arasındaki en belirgin dönüşümü yaşayan alanlardan bir tanesi de çalışma alanları, yani ofisler oldu. Ancak sektörün bu dönüşüme yön veren, değişen dinamikleri değerlendiren bir etkinliği, zirvesi yoktu. Bu anlamda hikâyenin iş veren, çalışan ve yatırımcı tarafından ele alındığı ve dönüşümün farklı perspektiflerden değerlendirildiği etkinlik olma yolunda ilk adım atılacak ve Trendofis 2026 / Ofis Yatırımları ve Yönetimi Zirvesi 8 Nisan'da tüm sektör paydaşlarını bir araya getirecek. Wyndam Grand İstanbul Levent Oteli'nde gerçekleşecek Zirve, sektöre kılavuzluk edecek ve çok özel konuşmacılarla çok önemli noktalara temas edecek...



Panelin en önemli konuşmacılarından biri de Kobi Karp olacak

Kobi Karp - Kobi Karp Architecture CEO ve Kurucu Ortak

Dünya çapında tanınan mimar ve tasarımcı, Kobi Karp Architecture & Interior Design'in kurucusu ve başkanıdır. 1988'den bu yana mimarlık lisansına sahip olan Karp; ABD'de 15 eyalet ve Abu Dabi'de yetkili bir mimar olarak, lüks otellerden yüksek katlı konutlara, karma kullanımlı ve ofis projelerine kadar pek çok prestijli çalışmaya imza atmıştır. Özellikle Miami Beach Art Deco Bölgesi'nin dönüşümünde oynadığı öncü rolle, tarihi yapıları çağdaş mimariyle buluşturan vizyoner yaklaşımıyla tanınır. AIA tarafından "Yılın Mimarı" seçilen ve projeleri Forbes, The Wall Street Journal ve Architectural Digest gibi yayınlarda yer alan Kobi Karp, Trendofis'te keynote konuşmacı olarak ofis yatırımlarının ve çalışma alanlarının küresel ölçekte nasıl dönüştüğünü kendi deneyimiyle paylaşacak.

Bir zamanlar ofis, sabah gidilen ve akşam çıkılan bir yerdi. Masalar, toplantı odaları, uzun koridorlar... İş hayatı bu duvarların içinde yaşanırdı. Bugün ise ofis kavramı hızla değişiyor. Pandemi sonrası hibrit çalışma modelleri, çalışan beklentilerinin değişmesi, teknolojinin iş yapış biçimlerini dönüştürmesi ve şehirlerin yeniden şekillenen ekonomileri ofisleri sadece bir çalışma alanı olmaktan çıkarıp çok daha karmaşık bir ekosisteme dönüştürüyor.

Bu dönüşümü farklı perspektiflerden ele almak üzere düzenlenen Trendofis 2026 / Ofis Yatırımları ve Yönetimi Zirvesi, 8 Nisan 2026'da sektörün önde gelen geliştiricilerini, yatırımcılarını, yöneticilerini ve düşünce liderlerini bir araya getiriyor. Zirve; mimariden insan kaynaklarına, finansmandan teknolojiye kadar ofis dünyasının geleceğini belirleyen kritik başlıkları ele alan dört panel ve iki keynote konuşmasıyla kapsamlı bir tartışma platformu sunuyor.

Zirvenin açılış konuşmasını dünyaca ünlü mimar Kobi Karp, kurucusu olduğu Kobi Karp Architecture perspektifiyle gerçekleştiriyor. Miami merkezli projeleriyle global ölçekte tanınan Karp, mimarinin yalnızca fiziksel mekân tasarlamak değil, aynı zamanda insanların çalışma biçimlerini ve sosyal etkileşimlerini şekillendirmek olduğunu savunuyor. Ofis tasarımının geleceğine ilişkin konuşmasında özellikle üç başlık öne çıkıyor:

- Hibrit çalışma düzenine uyum sağlayan esnek mekânlar
- Sürdürülebilir ve enerji verimli binalar
- Sosyal etkileşimi artıran ortak alanlar

Karp'ın yaklaşımı, ofisin artık sadece masa ve sandalye düzeninden ibaret olmadığını; çalışan deneyiminin mimari tasarımın merkezine yerleştiğini gösteriyor.

Piyasa gerçekleri: Ofis krizde mi?

Zirvenin ilk panelinde, ofis piyasasının mevcut durumu sayısal verilerle ele alınacak; geçmiş yıllarla karşılaştırmalar yapılarak sektörün nasıl bir değişim gösterdiği analiz edilecek ve bu veriler ışığında önümüzdeki dönem için öngörüler, trendler ve beklentiler katılımcılarla paylaşılacak.

Panel, Gün Gökaya moderatörlüğünde gerçekleşecek. EY'deki deneyimiyle piyasanın büyük resmini değerlendiren

Gökkaya'ya, Mahir Mermer (Alfa Invest) ve Meriç Diren (KalakBayson) eşlik edecek. Yeni ofis trendlerinin, talep değişiminin, yeni fırsatların, bölgesel analizlerin yapıldığı bu oturumda özellikle İstanbul gibi büyük metropollerde ofis piyasasında görülen ilginç bir çelişki ele alınacak: bazı bölgelerde boşluk oranları artarken, yüksek kaliteli yeni nesil ofislerde ciddi talep bulunuyor. Bu durum, ofis pazarında artık "kalite segmentasyonu" yaşandığını gösteriyor.

Zirvenin en dikkat çekici oturumlarından biri ise çalışan deneyimini odağına alan ikinci panel. "Değişen Dünya: Ofis Değil, Deneyim Merkezi" başlıklı panel, çalışan bağlılığı ve şirket kültürü gibi kavramların ofis tasarımındaki rolünü ele alacak. Bu panel, özellikle insan kaynakları ve operasyon





yöneticilerini aynı masada buluşturması açısından dikkat çekici. Çünkü günümüzde ofis tasarımı yalnızca gayrimenkul veya mimarlık meselesi değil; doğrudan çalışan bağlılığı ve şirket performansını etkileyen stratejik bir unsur haline gelmiş durumda.

Öğleden sonraki oturumlarda ise sahne, ofis geliştiricilerine bırakılıyor. Panelde sektörün önde gelen yatırımcıları şehir merkezindeki ofis binalarının geleceğini tartışacak. DAP Yapı, Nurot GYO ve Rönesans GY gibi sektörün önde giden geliştiricilerinin yer alacağı panelde yeni ofis projelerinde finansman nasıl sağlanacak, pazarlama stratejileri nasıl değişecek, şehir merkezindeki eski ofis binaları nasıl dönüşecek gibi soruların cevapları tartışılacak. Finansman koşulları, yatırım stratejileri ve eski binaların dönüşümü gibi konular, ofis yatırımlarının önümüzdeki yıllarda nasıl şekilleneceğine dair önemli ipuçları veriyor.

Yapay zekâ ve gelecek simülasyonu

Zirvenin ikinci keynote konuşmasını ise dijital dönüşüm ve yapay zeka alanında çalışmalarıyla bilinen Ercüment Büyüksener gerçekleştiriyor. Büyüksener, yapay zeka ve veri teknolojilerinin ofis dünyasını nasıl dönüştüreceğini ele alıyor. Akıllı binalar, veri analitiği, sensör teknolojileri ve çalışan deneyimi yönetimi gibi kavramlar, ofislerin geleceğinde kritik rol oynayacak başlıklar arasında yer alıyor.

Zirvenin son paneli ise çoğu zaman göz ardı edilen bir konuya odaklanıyor: ofis taşımının gerçek maliyeti. Panel,

Finans ve Gayrimenkul dünyasının duayenlerinden GYODER İcra Kurulu Üyesi Dr. Berra Doğaner moderatörlüğünde gerçekleşiyor.

Panelde finans tarafını temsil eden üst düzey yöneticiler yer alıyor: Bu panel, taşınma kararının yalnızca kira maliyetiyle ilgili olmadığını; çalışan verimliliği, marka algısı ve operasyonel verimlilik gibi birçok faktörün bu kararı etkilediğini ortaya koyuyor.

Plaza günlükleri ve Kaan Sekban

Zirve gününün finali ise beklenmedik ama oldukça anlamlı bir kapanışla yapılıyor. Komedyen Kaan Sekban, "Ofiste Hayatta Kalmak" başlıklı stand-up gösterisiyle ofis hayatının absürt gerçeklerini sahneye taşıyor. Belki de bu kapanış, gün boyunca konuşulan tüm stratejik başlıkların özünü hatırlatıyor: Ofisler, en sonunda insanlar için var.

Geleceğin ofisi nasıl olacak?

Sevent Etkinlik Yönetimi tarafından düzenlenen Trendofis Zirvesi'nin en önemli özelliği, ofis konusunu yalnızca gayrimenkul perspektifinden ele almaması. Mimarlık, insan kaynakları, finans, teknoloji ve yatırım dünyası aynı platformda buluşuyor. Bugün artık ofisler yalnızca çalışma alanı değil; kurum kültürünün, iş birliğinin ve yaratıcılığın merkezi haline geliyor.

Trendofis Zirvesi de tam olarak bu dönüşümün ortasında duran kritik soruya yanıt arıyor; Geleceğin ofisi nasıl olacak?

TrendOfis

Ofis Yatırımları ve Yönetimi
Zirvesi

8 Nisan 2026 | İSTANBUL

PROGRAM

<p>08:30 – 09:00 Kayıt ve Karşılama</p> <p>09:00 – 09:15 Açılış Umur Arkan, Alfa Invest</p> <p>09:15 – 09:45 ANA KONUŞMACI Kobi Karp CEO ve Kurucu Ortak, Kobi Karp Architecture</p> <p>10:00 – 10:45 PANEL 1 OFİS PİYASASINDA CÜNCEL DURUM · Trend ve Bölgesel Analiz · Ekonomik durgunluk mu, arz eksikliği mi? Moderatör: Gün Cökkaya, EY Kıdemli Yönetici Konuşmacılar: Sedef Aslan, CBRE Mahir Mermer, Alfa Invest Meriç Diren, KalakBayson</p> <p>11:00 – 11:20 KEYNOTE KONUŞMACI Ali Alkas Alkas & Han Spaces YK Başkanı Ofis'te Mekan Zaman İnsan</p> <p>11:30 – 12:15 PANEL 2 DEĞİŞEN DÜNYA- OFİS DEĞİL, DENEYİM MERKEZİ · Mutlu Çalışan Verimli Çalışan... · Aidiyet, şirket kültürü, işbirliği Moderatör: Sinem Beaujean, Sedus Konuşmacılar: Semih Karagöz, BAYER, Facility Manager Yılma Karatuna, Deutsche Bank, Facility Manager Özge Korkmaz, SİPARİ, CHRO Esra Topkoç, Aygaz, CHRO</p>	<p>12:30 – 13:30 Öğle Yemeği Arası</p> <p>13:30 – 14:15 PANEL 3 GELİŞTİRİCİ VE İNŞA EDENLERİN DÜNYASI · Pazarlama mı, finansman zorunluluğu mu? · Şehir merkezindeki binaların geleceği. Moderatör: Furkan Bayoğlu, Sevent Group Konuşmacılar: Zafer Bayşal, DAP Yapı CEO Tarık Ongun, Nurot GYO, Yönetim Kurulu Üyesi Yağmur Vaşar, Rönesans CV, Genel Müdür</p> <p>14:30 – 15:00 KEYNOTE 2030 ÜZVONU, GELECEK SİMÜLASYONU Ercüment Büyüksener Dijital Dönüşüm ve Yapay Zeka Danışmanı Öğretim Görevlisi</p> <p>15:15 – 16:00 PANEL 4 CFO ÇÖZÜMLE OFİS MALİYETLERİNE YENİDEN BAKIŞ · Metrekareden Stratejiye · Space-as-a-Service: CFO'nun Yeni Oyunu Moderatör: Dr. Berra Doğaner, GYODER İcra Kurulu Üyesi, Özak CVO ve Luxera CVO Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi Konuşmacılar: Burcu Batu, sahibinden.com CFO Tolga İdaşer, Arena Bilgisayar CFO / COO Aleu Şeren, EMARR CFO / COO</p> <p>16:15 Kaan Sekban Stand-up "Ofiste Hayatta Kalmak"</p>
---	---

Trendofis

KONUŞMACILAR



Alev Şeren
Emaar CFO & COO



Avi Alkaş
Alkaş & Hart Spacetek YK
Başkanı



Burcu Batı
su@btmedia.com CFO



Dr. Berra Doğaner
GYODER İcra Kurulu Üyesi
Öztek GYO ve Luxera GYO
Bağımsız Yönetim Kurulu
Üyesi



**Ercüment
Büyükşener**
Dijital Dönüşüm Yönetimi &
Öğretim Görevlisi



Esra Topkoç
Aygaz, CHRO



Gün Gökkaya
EY Kurum Yönetici



Kaan Sekban
Komedyen & Yazar



Kobi Karp
CEO ve Kurucu Ortak, Kobi
Karp Architecture



Mahir Mermer
Alfa Invest



Sedef Aslan



Semih Karagöz
BAYER, Facility Manager



Sinem Beaujean
Seche



Tarık Ongun
Nurul GYO, Yönetim Kurulu
Üyesi



Tolga İdaşer
Arena Bilgisayar COO İhna
CEO / COO



Yağmur Yaşar
Rönesans GY, Genel Müdür



Yılma Karatuna
Deutsche Bank, Facility
Manager



Zafer Baysal
DAP Yapı CEO



Özge Korkmaz
SIPAY, CHRO



Ercüment Büyüksener
Hayal Akademisi Kurucu Ortak

Ofisin sonu değil, yeni başlangıcı

Uzun zamandır 'ofis öldü mü?' sorusu soruluyor. Pandemi, uzaktan çalışma araçları ve dijital platformlar bu tartışmayı hızlandırdı. Birçok şirket çalışanlarını yeniden ofise çağırmaya çalışırken, birçok çalışan da ofise geri dönmekte direniyor. Bu tartışma çoğu zaman yanlış bir zeminde yürütülüyor. Çünkü asıl mesele ofisin var olup olmayacağı değil; ofisin neye dönüşeceği.

Tarihsel olarak ofis, koordinasyon ihtiyacının mekânıydı. İnsanlar aynı yerde bulunur, bilgi paylaşır, toplantılar yapar ve iş süreçlerini yönetirdi. Yirminci yüzyılın büyük organizasyonları için bu model son derece rasyoneldi. Büyük şirketler büyük binalar inşa etti; ofis katları, toplantı odaları ve açık çalışma alanları kurumsal hayatın doğal parçası haline geldi. Fakat bugün bu modelin temel varsayımı sessizce ortadan kalkıyor.

Yapay zekâ ve dijital üretim araçları, bilginin işlenme biçimini kökten değiştiriyor. Yazılım geliştirmek, veri analiz etmek, tasarım yapmak, içerik üretmek ya da stratejik analizler hazırlamak artık onlarca kişilik ekiplerin zorunlu olarak bir araya gelmesini gerektirmiyor. Bu işler giderek daha fazla ölçüde bireylerin ve onların dijital araçlarının kapasitesine taşınıyor. Yapay zekâ destekli üretim araçları sayesinde tek bir kişinin üretim gücü geçmişte küçük bir departmanın üretim kapasitesine yaklaşabiliyor.

Bu durum yalnızca çalışma biçimini değil, şirketin doğasını da değiştiriyor. Önümüzdeki yıllarda çok daha fazla sayıda küçük ekiple hatta tek kuruculu şirketler göreceğiz. Küresel ölçekte hizmet üreten, milyonlarca kullanıcıya ulaşabilen, fakat klasik anlamda 'büyük organizasyon' görünümüne sahip olmayan şirketler. Bir süredir teknoloji dünyasında konuşulan 'tek kişilik milyar dolarlık şirketler' fikri artık romantik bir hayal olmaktan çıkıp gerçek bir ekonomik ihtimale dönüşüyor.

Fakat burada ilginç bir paradoks ortaya çıkıyor. Bireysel üretim gücü arttıkça, insanların tamamen

yalnız çalışması gerekmiyor; aksine doğru karşılaşmaların değeri artıyor. İnsanlar artık her gün aynı binaya gitmek zorunda değiller. Ama doğru insanlarla doğru zamanda karşılaşabilecekleri mekânlara her zamankinden daha fazla ihtiyaç duyuyorlar.

İşte ofisin yeni rolü burada başlıyor. Geleceğin ofisi, insanların her gün gelip sekiz saat masa başında çalıştığı bir yer olmayacak. Ofis giderek çalışma mekânı olmaktan çıkıp karşılaşma mekânına dönüşecek. İnsanların fikirlerini test ettiği, ortaklar bulduğu, yeni girişimlerin doğduğu, yaratıcı enerjinin yoğunlaştığı alanlara.

Bugün dünyanın birçok yerinde ortaya çıkan co-working alanları bu dönüşümün erken işaretlerini veriyor. Fakat bu model henüz tam anlamıyla evrilmiş değil. Yakın gelecekte bu alanlar yalnızca masa kiralanan yerler olmaktan çıkacak; girişimcilik ekosistemlerinin merkezleri haline gelecek. Yapay zekâ altyapılarına erişim sağlayan, üretim stüdyoları barındıran, yatırımcılarla girişimcileri bir araya getiren yeni tür mekânlara ortaya çıkacak.

Bir bakıma ofisler yeniden 'liman' gibi çalışacak. İnsanlar sürekli orada yaşamayacak ama fikirlerini geliştirmek, iş birlikleri kurmak ve yeni projeler başlatmak için o limana uğrayacak. Büyük şirketler için de benzer bir dönüşüm kaçınılmaz görünüyor. Kurumsal merkezler giderek günlük operasyonların yürütüldüğü yerler olmaktan çıkıp inovasyon merkezlerine dönüşecek. Start-up'larla iş birliklerinin kurulduğu, yeni projelerin denendiği, şirketin düşünsel yenilenmesini sağlayan alanlara. Çalışanların haftanın her günü aynı masaya oturduğu bir model yerine, proje bazlı ve akışkan bir kullanım biçimi ortaya çıkacak.

Bu dönüşüm ofis mimarisini bile değiştirmeye başladı. Önümüzdeki yıllarda ofislerde daha az masa, daha fazla etkileşim alanı göreceğiz. Küçük toplantı odaları, yaratıcı stüdyolar, prototipleme



alanları ve sosyal buluşma noktaları klasik masa düzenlerinin yerini alacak. Çünkü geleceğin ofisinin amacı verimlilikten çok yaratıcılığı ve karşılaşmayı beslemek olacak. Aslında bu dönüşüm çok daha derin bir değişimin parçası. Sanayi çağının şirketleri insanları bir araya getirerek üretim yapıyordu. Yapay zekâ çağında ise üretim giderek insan ve makine zekâsının birleştiği ağlar içinde gerçekleşiyor. İnsanlar tek başlarına çalışabiliyor ama yine de bir ekosistemin parçası oluyorlar.

Geleceğin ofisleri de bu ağların fiziksel düğüm noktaları haline gelecek. Belki de birkaç yıl sonra dünyanın en büyük şirketlerinden bazıları klasik kurumsal merkezlerde değil, bir coworking alanındaki küçük bir masada doğmuş olacak. Bir yazılım geliştirici, bir tasarımcı ve bir veri bilimcinin tesadüfen tanıştığı bir ortamda. Yanlarında çalışan bir yapay zekâ sistemiyle birlikte kurdukları küçük ama çok güçlü bir üretim çekirdeğinden.

O gün geldiğinde ofislerin gerçekten ortadan kalkmadığını anlayacağız. Sadece görev değiştirdiklerini. Eskiden ofis çalışmanın mekânıydı. Şimdi ise giderek fikrin, girişimin ve karşılaşmanın mekânına dönüşüyor.

Ofis aramanın yeni nesil adresi: ofisarama.com

Yılların tecrübesine sahip köklü bir domain, şimdi kurumsal ofis dünyasının dijital rehberi olarak yeniden hayat buldu!

İstanbul'un kalbindeki 157 prestijli ofis binasını kapsayan ofisarama.com'un geniş veri tabanı, artık taşınma sürecini bir yük olmaktan çıkarıp stratejik bir karara dönüştürüyor.

ofisarama.com, sadece bir ilan sitesi değil; karşılaştırmalı listelerden teknik detaylara, kullanıcı

yorumlarından akredite gayrimenkul danışmanlarına kadar uçtan uca bir çözüm merkezi. Verimlilik analizleri, ulaşım imkanları, işletme giderleri ve kira beklentileri gibi kritik veriler artık tek bir platformda sizlerle buluşuyor. Üstelik fit-out süreçlerinden mimari desteğe, değerlendirme uzmanlarından hazır ofis çözümlerine kadar her aşamada

desteğe açık bir hizmet havuzu sunuyor.

Beyaz yakalı profesyoneller için ofis değişikliği artık sadece bir yer değişimi değil; mevcut alan alternatiflerini analitik ve 'duygusal' bir düzlemde kıyaslanabilecek akıllı bir deneyim. ofisarama.com, artık iş hayatına değer katmak için hazır.

İstanbul Ofisleri Arayın | Hazır Ofis Ara | Akredite Danışmanlar | Değerleme Formaları | Blog

NEW YORK 15:23:29 | HONG KONG 03:23:29 | LONDON 19:23:29 | İSTANBUL 22:23:29 | MOSCOW 22:23:29

KURUMSAL ÇÖZÜM ORTAĞI

Ofis Arama: Kurumsal Çözüm Ortağınız

OfisArama, kurumsal firmaların İstanbul'daki ofis ihtiyaçlarına uçtan uca profesyonel çözümler sunmak amacıyla kurulmuştur. Sadece bir veri tabanı değil; stratejik bir operasyonel partneriz.

Uygun Ofis Binası Ara | Yatırımcı Ofisleri | Satılık Ofisler Göz

Raporu PDF Olarak İndir

Maslak Ofis Binaları | Levent Ofis Binaları | Ataşehir Ofis Binaları

Karıyolu Ofis Binaları | Maslak Hazır Ofis | Karşıyaka Hazır Ofis

Hesap ekle. Görs: OWNER - admin | Arama Ekranına Göz | Çıkış Yap

ALTIN FİYATI: 4,510.19 (+0.31%) | BİTCOİN FİYATI: 70,913.83 (+0.29%) | PETROL FİYATI: 94.65 (+0.27%)

USD/EUR PARİTESİ: 1.1566 (0.00%) | DOW JONES ENDEKSİ: 46,450.36 (+0.39%) | NASDAQ ENDEKSİ: 21,929.94 (+0.20%)

EUR | ALTIN | USD

TRUMP CAUGHT MANIPULATING MARKETS WITH FABRICATED NEWS

Top 50 US news websites: Traffic to 30 newsbrands down double-digits year

Anadolu Ajansı'nın genel müdürlük ofisine önemli ödül

BAB Architects, Anadolu Ajansı'nın (AA) İstanbul Genel Müdürlüğü projesiyle tasarım dünyasının prestijli ödülllerinden iF Design Award 2026 kapsamında "Corporate Interiors" kategorisinde ödül almaya hak kazandı. Proje, kurumun değişen yayıncılık ve çalışma ihtiyaçlarına yanıt veren mekânsal kurgusuyla öne çıkıyor.

Toplam 15 bin metrekarelik bir alana yayılan AA İstanbul Genel Müdürlüğü, üst yönetim katı, açık ofis katları ile zemin ve bodrum katlarda yer alan sosyal ve ortak alanlardan oluşuyor. Üst yönetim katında, sofistike Amerikan ceviz mobilyalar, dekoratif vinil duvar kağıtları ve merkezi "cam fanus" bekleme alanı sayesinde, mekâna ferahlık ve yönlendirme kazandırıldı. Kat planlamasında yönetim odaları cephe yönlerine uygun şekilde yerleştirilerek kapsamlı peyzaj tasarımı ile kat boyunca yeşil ve rahatlatıcı bir ortam yaratıldı.

Açık ofis katları, şeffaf ve esnek bir çalışma ortamı sunmak üzere tasarlanarak, idari odalar dışındaki alanlarda platformlar ve geçişler özel mobilyalar ile mekansal ayrımlar sağlandı. Her kat için belirlenen özgün renk konseptleri, ofislerin kendi karakterini öne çıkarırken genel tasarım dilinin bütünlüğünü koruyor. Zemin ve bodrum katlar ise yüksek tavanlar, eğrisel tasarım öğeleri ve özel mobilyalar ile dinamik, çok amaçlı ortak alanlar olarak planlanıp, kafe-bistro, spor salonu, mini amfi, seminer alanı gibi işlevler doğal ışık, biyofilik tasarım ve peyzaj entegrasyonu ile desteklendi. Böylece AA İstanbul Genel Müdürlüğü'nde estetik, işlevsellik ve kullanıcı deneyimi bir arada sunuldu.





Furkan Bayoğlu
Sevent Group

MIPIM 2026: On yıl sonra geri döndüm – bir daha dönmemeyebilirim

On yıl. Krizler, pandemi, bir sürü “sıradaki yıl” derken aradan bu kadar zaman geçmiş. MIPIM, ExpoReal ve biraz da Cityscape – bunlar bizim ana fuarlarımızdı. Geçen yıl büyük bir şevkle kayıt ücretini ödedim, Emlak Konut’un destekleriyle fiyatın üçte birine yakın bir rakamla girebilirdim. Yılların tecrübesiyle otelimi, programımı organize ettim ve fuara gittim.

Eyvah.

Nerede o eski MIPIM’ler?

Türkiye’den katılım çok düşük – ama sadece Türkiye değil sorun. Pek çok ülke yok. Benim zamanımda Rusya, Ukrayna

efsaneydi. İngilizler her zamanki gibi domine ediyor; Britanya standları her yerde. Münih, Frankfurt gibi klasikler yine yerli yerinde – ama tablo aynı, başka bir şey yok.

Suudiler NEOM’dan vazgeçmiş gibi görünüyor. Muraba projesiyle ciddi para harcayan tek ekip onlar. Ama insanlar neden oraya gitsin? Hiçbir Batılı gitmez; asıl pazar olan Hint ve Çin için de şu an çok çekici değil. Umanlılar vardı – Dubai’nin kapı komşusu, birçok açıdan daha iyi bir destinasyon aslında. ‘Neden Dubai gibi değilsiniz?’ diye sordum. Çok samimi bir cevap geldi: ‘Onlar bizden çok daha iyi satıcı.’ Doğru teşhis. İtalya, İspanya, Portekiz bir ağırlık ve

atalet içindeydi. Barcelona biraz atak yaptı, o kadar. Proptech’çiler de çok zayıftı. Mimari firmalar boşuna müşteri aradı durdu.

Parlak bir istisna vardı; Mehmet Kalyoncu’nun konsepti. Fuarın bence en dolu noktalarından biriydi – vizyonu çağının ötesinde. Umarım pazarlamada da aynı başarıyı yakalar. Emlak Konut’un standı iyi ve kapsayıcıydı, ciddi bir çaba göstermişler, iyi organize olmuşlar. Ama o eski Türkiye çekiciliğinden uzaktı. Neticede kendi kendimizle organize olduk.

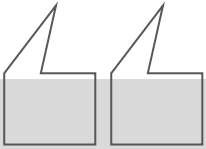
On yıl sonra geldim. Daha da gelmem...



FOCUS'ta standartları yükselten bir dönüşüm başlıyor

APA-NEF Plaza artık FOCUS adıyla yeni bir döneme giriyor. Bu değişim bir isim güncellemesi değil; yönetim, altyapı ve kullanıcı deneyimini yeniden tanımlayan stratejik bir dönüşümün ifadesi.

Geçtiğimiz yılbaşında başlayan yatırım süreci ve yaklaşık 10 yıllık bir binanın yeniden ele alınmasıyla birlikte, artan kontrol alanımız doğrultusunda yapıyı yalnızca fiziksel olarak değil; işletme modeli, maliyet şeffaflığı ve deneyim kalitesi açısından da yeniden konumlandırıyoruz.



FOCUS, bugünün ofis anlayışına cevap vermek için tasarlanıyor:

- Daha güçlü altyapı
- Daha net maliyet modeli
- Daha esnek planlama
- Daha sürdürülebilir işletme standardı

Kolonsuz kat planları, yüksek doğal ışık kapasitesi ve tamamen yenilenmiş teknik altyapısıyla FOCUS, yalnızca prestijli bir iş merkezi değil; verimlilik odaklı bir çalışma ekosistemi sunuyor.

Şeffaf kiralama modeliyle ortak alanlar kira bedeline dahil edilmiyor; kiralama yalnızca kat inşaat alanı üzerinden yapılarak kullanıcıya gerçek kullanım alanı bazlı bir maliyet yapısı sağlanıyor.

Otopark giriş-çıkışlarında minimum bekleme süresi, otoparktan ofislere doğrudan ve rahat ulaşım imkânı ile vale hizmeti gibi destekleyici operasyonel çözümler de bu deneyimin bir parçası olarak kurgulandı.

Bununla birlikte, daha önce piyasaya hiç sunulmamış yaklaşık 6 bin metrekarelik yeni ofis alanının da dönüşüm süreci kapsamında kullanıma açılmasıyla başlayan bu yaklaşım; FOCUS'un yalnızca fiziksel bir dönüşüm değil, daha verimli, daha huzurlu ve butik bir

çalışma ortamına odaklanan; kullanıcıya gerçek kullanım alanı üzerinden daha öngörülebilir bir maliyet yapısı sunan bir yaklaşım olduğunu gösteriyor.

Bu yaklaşım doğrultusunda, kargaşa ve yoğunluk yerine, sürdürülebilir bir odaklanma kültürü hedefleniyor – FOCUS ismi de bu yaklaşımı temsil ediyor.

Bu yaklaşımın mekânsal karşılığı da eş zamanlı olarak şekilleniyor. Sürmekte olan çalışmalar kapsamında yeniden tasarlanan ana giriş alanı; sosyalleşmeye imkân tanıyan, yeşil dokuyla zenginleştirilmiş ve daha davetkâr bir karşılama deneyimi sunacak şekilde kurgulanıyor. Projenin Haziran 2026 itibarıyla tamamlanması planlanıyor.

Odak artık yalnızca yapıda değil.

Odak, sürdürülebilir değer üretiminde.

FOCUS'ta yeni dönem başlıyor.



**SEÇKİN
LOKASYONLARDA
MODERN YAŞAMIN
AYRICALIĞINI
KEŞFEDİN.**

Kadıköy'ün *Kalbinde*

ekizogluyapi.com

 **EKİZOĞLU**

444 0 359

— Detaylı Bilgi İçin —

BÖLGENİZİ

AVUCUMUZUN İÇİ GİBİ

BİLİYORUZ!

DOĞRU FRANCHISE

FIRSATLARI İÇİN BURADAYIZ!



Farklı bir dünya görün!

Securitas Güvenlik olarak 81 ilde, 11 bölge müdürlüğümüz ve 22 binden fazla çalışmamızla 29 farklı sektöre öngörülü güvenlik çözümleri sunuyoruz. Güvenlik teknolojileri, uzaktan izleme hizmetleri, insanlı güvenlik, itfaiye hizmetleri, risk yönetimi ve danışmanlık hizmetlerimizle dünyanın daha güvenli hale gelmesine yardımcı oluyoruz.



Daha fazla
bilgi için
QR kodu okutun.