

YAPI MAGAZİN

www.yapimagazin.com / Aralık 2024

İNŞAAT MİMARLIK MALZEME YAPI TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

21
Yıl



DOSYA:

**Federasyon, Oda, Birlik ve Derneklerin 2024 Yılı Değerlendirmeleri
ve 2025 Yılı Öngörülleri**

GÜRAL SERAMİK

Modern tasarım ve üstün kaliteyi yaşam alanlarınızda bir araya getiriyor, her anı sanatsal bir deneyime dönüştürüyoruz.

ONYX GREY

60x120



guralseramik.com



Available on the
App Store



Get it on
Google play



fitvalf

UPVC VANA & BORU EK PARÇALARI
UPVC FITTINGS & VALVES

gemas.com.tr

UPVC Vanalar

Patentli
Ürün



Ürün Videosu



"Yenilikçi tasarım, küresel kalite!"

ISO 9001 sertifikalı üretim gücümüzle, EN 1452-3 ve ASTM standartlarına uygun
UPVC Vana ve Boru Ek bağlantı parçalarımız, dünya çapında 40'tan fazla ülkede tercih ediliyor.
Tarımsal sulamadan su arıtmaya, yüzme havuzlarından endüstriyel uygulamalara kadar
her sektörde güvenilir ve sürdürülebilir çözümler sunuyoruz.

YENİ !

UPVC Vanalar - Küresel Vana
d.25 - d.32 - d.40 mm

UPVC Vanalar - 3 parçalı Rakorlar
d.25 - d.32 - d.40 mm

UPVC Çalpara Çekvalf Şeffaf Kapak
Ø63 mm

UPVC Vanalar - 3 Yollu Vana
Ø63 mm



"Havuz Teknolojisi"

YENİ !

UPVC Vanalar - Kelebek Vana
Ø75-90 mm ve Ø200-225 mm

UPVC Bağlantı Parçaları - Dirsek
Dirsek, 90° Ø250 mm

Ø50 mm - Ø63 mm
Küresel Vanalar için
Otomatik Aktüatörlü Vana

**Kariyer Medya Yayıncılık Reklamcılık
ve Tanıtım Hizmetleri Adına İmtiyaz
Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü**

Bayram Yıldız
bayram@yapimagazindergisi.com

Editörler

Zeynep Yilmazer
info@yapimagazindergisi.com
Eda Gedikoğlu
eda@yapimagazindergisi.com

Dijital Yönetim Sorumlusu

Alihan Kurut
alihan@yapimagazindergisi.com

Reklam Satış Koordinatörü

Bayram Yıldız
bayram@yapimagazindergisi.com
reklam@yapimagazindergisi.com

Proje ve Satış Müdürü

Çiğdem Kurut
cigdem@yapimagazindergisi.com

Grafik – Tasarım

Emin Petek

Baskı

Dna Baskı ve Yayın Tek.Koz.San.Tic.Ltd.Şti.
Oruç Reis Mah. Giyimkent Sitesi 2.Sok.
No:21/A
Esenler/İstanbul

Baskı Tarihi

Aralık 2024
Sayı: 195

Yayın Türü

Yerel Süreli Yayın

ISSN 1306-2190**Yönetim Yeri**

İdealtepe Mah. Denizciler Cad.
No:14/5 Maltepe/İstanbul
Tel: (0216) 367 0015
web: www.yapimagazin.com
e-mail: info@yapimagazindergisi.com

Tüm ilanların sorumluluğu firmalara
yazılardaki görüşler sahiplerine aittir.

Bu dergi Basın İlan Kurumu
SÜRELİ YAYINLAR listesinde yer almaktadır.

EDITÖRDEN

**Yapı Sektöründe Dijitalleşme,
Sürdürülebilirlik ve 2025 İçin
Yeni Perspektifler**

2024 yılı, yapı sektörü için birçok zorluk ve fırsatı bir arada getirdi. Türkiye’de inşaat sektörü, özellikle deprem gibi doğal afetlere karşı dayanıklı yapılar inşa etme gerekliliğiyle şekillendi. Bu ihtiyaç, sektörde sürdürülebilir ve güvenli yapı çözümlerine olan talebi artırdı. Dijitalleşme ve inşaat teknolojilerindeki ilerlemeler, projelerin daha verimli ve düşük maliyetle tamamlanmasını sağladı. Ancak, enflasyon ve hammadde fiyatlarındaki dalgalanmalar, maliyet baskısını devam ettirdi. Yine

de, kamu projeleri ve yeşil bina sertifikalı projelere olan ilgi arttı ve 2024 yılı, bu alandaki gelişmelerle umut verici bir dönem olarak öne çıktı. Sektör, yüksek iş gücü maliyetleri ve finansal belirsizliklere rağmen, yenilikçi çözümlerle büyümeye devam etti.

2025 yılına gelindiğinde, yapı sektörü dijitalleşme ve teknolojik dönüşümde önemli adımlar atacak. Yapı Bilgi Modellemesi (BIM), yapay zeka ve robot teknolojilerinin yaygın kullanımı, inşaat süreçlerini hızlandıracak ve verimliliği artıracak. Sürdürülebilirlik, sadece çevre dostu malzemelerle değil, aynı zamanda enerji verimliliği sağlayan akıllı binalar ve yenilikçi tasarımlarla sektörde ön plana çıkacak. Yeşil bina sertifikaları ve çevresel etki değerlendirmeleri, sektördeki yeni standartları belirleyecek. Ayrıca, iş gücü açığını kapatmak için teknolojik çözümler devreye girecek; otomasyonun artan kullanımı, iş gücü politikalarında değişikliklere yol açacak. Kamu yatırımları ve büyük altyapı projeleri ise sektördeki büyümeyi destekleyen başlıca itici güç olmaya devam edecek.

2024’e veda ederken Yapı Magazin dergisi olarak Aralık sayımızda, dosya konumuz kapsamında STK’ların 2024 yılına dair sektör değerlendirmelerini ve 2025 yılına yönelik öngörülerini inceledik. Kuruluşlar, 2024’te küresel enerji piyasalarındaki fiyat artışlarının, inşaat maliyetlerindeki yükselmelerin ve döviz kuru dalgalanmalarının sektör üzerindeki etkilerini değerlendirdiler. Ayrıca, 2025 yılı için belirledikleri iç ve dış pazar hedeflerini de paylaştılar.

Aralık sayımızda ayrıca, yenilikçi tasarımları ve sürdürülebilirlik odaklı çözümleriyle dikkat çeken Seramiksın’a yer verdik. Şirket, “Color Line” serisiyle modern ve estetik ürünler sunarken, endüstriyel alanlar için geliştirdiği dayanıklı porselen çözümleri ile sektördeki dinamikleri hızla takip ederek stratejik adımlar atmaya devam ediyor. Seramiksın’ın çevre dostu üretim süreçleri ve su verimliliği sağlayan vitrifiye ürünleri, sürdürülebilirlik anlayışını bir adım öteye taşıyor.

Bir diğer önemli konu başlığımız ise Chryso’nun küresel ve yerel pazarlardaki değişimlere paralel olarak hızlandırdığı sürdürülebilirlik çalışmalarıydı. Yenilikçi ürünlerin pazara sunulması, yeşil logo tasarımındaki stratejik kararlar ve dijitalleşme alanındaki atılımlar, şirketin geleceğe yönelik vizyonunu şekillendiriyor.

2024 yılı, yapı sektöründe pek çok dönüm noktasına ve zorluğa sahne oldu. Küresel ekonomik dalgalanmalar, tedarik zinciri zorlukları gibi engellerle de mücadele etti. Ancak her zorluk, aynı zamanda bir fırsat doğurdu. Teknolojinin ve inovasyonun hızla şekillendirdiği yeni iş modelleri, yeşil inşaat uygulamaları ve dijitalleşme, sektördeki oyuncuları daha çevik ve adaptif olmaya zorladı. Sektör, her geçen yıl daha yenilikçi ve sürdürülebilir projelere imza atmak için daha güçlü bir altyapıya sahip. 2025’in, daha güvenli, daha sürdürülebilir ve daha verimli projelere kapı aralayacağına olan inancımızla, sektördeki tüm paydaşlara başarı, dayanışma ve yenilik dolu bir yıl diliyoruz.

2024’ün son sayısında değerli görüşlerini bizimle paylaşan STK’lara ve markalara teşekkür eder, keyifli okumalar dilerim. Bir sonraki sayımızda görüşmek dileğiyle... 2025 yılının hepimize sağlık, mutluluk ve başarı getirmesini temenni ederim.



20



32



48



64



HABERLER

04 Türkiye İMSAD İnşaat Malzemesi Sanayi Bileşik Endeksi Sonuçları Açıklandı

10 Gree'nin All Seasons Ev Aporatif Soğutucu ve Isıtıcı Modeli ile Kış Aylarında İdeal Sıcaklığını Yakalayın



RÖPORTAJ

20 Seramiksan, Modern Tasarımlar ve Sürdürülebilir Çözümleriyle Sektördeki Gücünü ve Etkisini Artırıyor



MİMAR KÖŞESİ

26 2025'te İç Mekân Tasarımında Doğal ve Teknolojik Çözümlerin Harmanlandığı Yeni Bir Dönem Başlıyor

28 "2025 İç Mekân Tasarımları, Sürdürülebilirlik, Teknoloji ve Sağlık Odaklı Yeniliklerle Şekillenecek"

30 "2025 Tasarımlarında Huzur, Doğaya Dönüş ve Kişiselleştirilmiş Mekânlar Öne Çıkacak"



DOSYA: FEDERASYON, ODA, BİRLİK VE DERNEKLERİN 2024 YILI DEĞERLENDİRMELERİ VE 2025 YILI ÖNGÖRÜLERİ

32 TSF: 2025'te İhracat Artışı ve Yeni Fuar Organizasyonlarıyla Seramik Sektöründe Büyüme Hedefliyoruz

34 "Kocaeli'ni İç Mimarlıkta Ulusal ve Uluslararası Bir Merkez Haline Getireceğiz"

36 THBB: 2025, İnşaat Sektörü Açısından Kolay Bir Yıl Olmayacak

40 İSİB: Türk İklimlendirme Sektörünü Daha İleriye Taşımaya Hedefliyoruz

48 Türkiye İMSAD: 2025'te İhracat Pazarlarındaki Rekabet Gücümüzü Koruyarak, Pazarlarımızı Genişletmeye ve Ülkemize Katkımızı Artırmaya Devam Edeceğiz

64 "Chryso, 2025 Hedefleri Doğrultusunda Marka Yönetimi ve Ürün Konumlandırma Stratejilerini Güçlendiriyor"



EMLAK PROJELERİ

68 Afra Park İstanbul Bahçeşehir Projesi Lansmanında Büyük Satış Başarısı



ÜRÜN TANITIMI

69 Binalar Sağanak Yağışa Karşı Pluvia ile Direnç Kazanıyor

78 Bostik'ten İç Mekânlar için Hızlı ve Güçlü Çözüm: Yeni Dolgu ve Tamir Harcı Reno C710 Flash Raflarda Yerini Aldı

AGT	8-9
ATRAX	75
BERDAN CIVATA	5
BOSCH HOME COMFORT GROUP	51
CHRYSO	ARKA KAPAK
DAIKIN	80
DEMİRDÖKÜM	41
ELMOR TESİSAT (E.C.A)	27
FORD TRUCKS	15
GEMAŞ	1
GÜNSAN ELEKTRİK	13
GÜRAL SERAMİK	ÖN KAPAK İÇİ-29

KNAUF	47
KNAUF INSULATION	57
MITSUBISHI ELECTRIC	71
NİMEÇATİ	7
SARAY ALÜMİNYUM	19
SERAMİKSAN	25
TLC/GREE	11
VELUX	ARKA KAPAK İÇİ
WARMHAUS	63
YURT BAY SERAMİK	33
ZES	17

TÜRKİYE İMSAD İNŞAAT MALZEMESİ SANAYİ BİLEŞİK ENDEKSİ SONUÇLARI AÇIKLANDI

Türkiye İMSAD tarafından hazırlanan İnşaat Malzemesi Sanayi Bileşik Endeksi Ekim 2024 sonuçlarına göre, Bileşik Endeks bir önceki aya göre 0,25 puan azaldı ve 66,89 puana geriledi. Faaliyet Endeksi ise bir önceki aya göre 0,6 puan arttı ve 141,7 puana yükseldi. Ekim ayında güven seviyesi, eylül ayına göre 0,45 puan düştü ve 29,58 puana indi. Bir önceki aya kıyasla 0,5 puan azalan ve 53,1 puan seviyesine gerileyen Beklenti Endeksi, bu sonuçla birlikte dokuz ay üstü üste düşüş gösterdi.

Rapora göre, Bileşik Endeks ekim ayında sınırlı ölçüde gerileme gösterdi. Özellikle yurt içi faaliyetlerin yüksek sezon içinde zayıf performans gösterdiğine dikkat çekildi. Mevsimsellik katkısının endekslere yansımadağı belirtilirken, iç pazarda yavaşlamanın daha çok hissedildiğine de vurgu yapıldı. İhracat pazarlarında durağanlığın sürdüğüne değinilen raporda, güven ve beklentilerin de zayıf kaldığına yer verildi.

Yaşanan gelişmeler sonucunda, İnşaat Malzemesi Sanayi Bileşik Endeksi, ekim ayında bir önceki aya göre 0,25 puan azalma kaydetti ve 66,89 puan oldu. Bu sonuçla birlikte Bileşik Endeks'in, yerel seçimler sonrası temmuz ayında yaşanan ilk artış sonrası üç ay üst üste gerileme gösterdiği belirtildi. Rapora göre, sıkılaştırma politikalarının yavaşlatıcı etkisi gecikmeli olarak daha çok hissedildi. Önümüzdeki üç aya ilişkin üretim, yatırım ve özellikle istihdam beklentilerinde belirgin düşüşün sürdüğü de vurgulandı. Bileşik Endeksi'nin bundan sonraki süreçte büyük ölçüde ekonomi politikalarının etkileri ve ihracat pazarlarındaki gelişmeler ile şekilleneceğine raporda yer verilirken,



endekslerde toparlanmanın ötelendiğine de dikkat çekildi.

Faaliyet Endeksi 141,7 puana yükseldi

Türkiye İMSAD'ın hazırladığı rapora göre, eylül ayında toparlanan faaliyetler ekim ayında da toparlanmayı sürdürdü. Uygulanan sıkılaştırma politikasının iç pazardaki etkileri devam ederken, küresel pazarlardaki durgunlukta da değişim olmadığı raporda ifade edildi. Mevsimselliğin olumlu etkisinin de azaldığına vurgu yapılırken, tüm gelişmelere bağlı olarak Faaliyet Endeksi'nin ekim ayında sınırlı bir artış gerçekleştirdiği belirtildi.

Güven Endeksi 0,45 puan daralma gösterdi

Rapora göre, ekim ayında iç pazarın durağan olması ve buna bağlı olarak faaliyetlerin zayıf kalması, güven üzerinde olumsuz etkinin sürmesine neden oldu. Öte yandan, sıkılaştırma politikalarının iç pazarda işleri yavaşlattığı ve finansmana erişimde zorlukların sürdüğüne vurgu yapıldı. Ekim ayında mevsimselliğin olumlu katkısı da azaldı. Bu gelişmelere bağlı olarak da Güven Endeksi'nin ekim ayında sınırlı ölçüde düştüğü ve kırılgan kalmaya devam ettiği tespitinde bulunuldu. Endeks verilerinde, ekim ayındaki güven seviyesinin bir önceki aya göre 0,45 puan azaldığı ve 29,58 puana gerilediği görüldü.

Üretim, yatırım ve istihdam beklentileri belirgin şekilde azaldı

Ekim ayında sınırlı ölçüde azalma gösteren Beklenti Endeksi'nin, böylece dokuz ay üst üste düşüş kaydettiği raporda belirtildi. Alınan yurt içi siparişlerin zayıflamasının beklentiler üzerinde sınırlandırıcı role sahip olduğu ifade edilirken, sıkılaştırma politikaları ve ihracat pazarlarında toparlanmanın ötelenmesi faktörlerinin de beklentileri olumsuz etkilediğine vurgu yapıldı. Ek olarak, önümüzdeki döneme ilişkin üretim, yatırım ve istihdam beklentilerinin son 5 ayda belirgin şekilde azaldığına da raporda yer verildi.

Yaşanan süreçlerin etkisiyle, Beklenti Endeksi'nin ekim ayında bir önceki aya göre 0,5 puan azaldığı ve 53,1 puana indiği görüldü. Rapora göre, mevsimselliğin olumlu katkısı endeks verilerine yansımadağı. Ayrıca, üretim ve yatırım ile ücret artışları beklentilerinin farklılaştığı süreçte özellikle istihdam beklentileri de önemli ölçüde düşüş gösterdi. Türkiye ekonomisine ilişkin beklentilerin ekim ayında değişmediğine yer verilen raporda, ekonomi programının korunmasının, ülke ekonomisine olan beklentileri desteklediğine vurgu yapıldı. Önümüzdeki üç aya ilişkin alınan yurt içi siparişlerinde sınırlı düşüş gerçekleştiği ve ihracat siparişlerinde de azalma görüldüğü raporda belirtildi. Ayrıca, önümüzdeki üç ayın üretim, yatırım ve özellikle istihdam beklentilerinde düşüşlerin sürdüğüne dikkat çekildi.



BERDAN

CİVATA B.C.
Tarsus

**Mega Projelerin kalbi
Tarsus'ta atıyor...**

Köprü ayaklarını taşıyan her biri 10m boyda, M85 çapta, 10.9 kalite 762 set ankraj

Her biri 16.500 ton ağırlığındaki köprü çelik halatlarını germede kullanılan M125 çaptaki göz civataları

Azerbaycan'dan başlayıp Avrupa'ya uzanan ve 1.850 km'lik kısmı Türkiye'den geçen Trans Anadolu Doğalgaz Boru hattı Projesi (TANAP) Saplamları

2.400 saat tuz püskürtme testine dayanımlı Xylan® 1424 kaplamanın Türkiye'de bağlantı elemanlarına ilk uygulaması

Anamur'dan başlayıp, Akdeniz'in 250m derinliğinde, 80km boyunca Kuzey Kıbrıs'a uzanan temiz su taşıma boru hattı projesinin paslanmaz çelikten tüm bağlantı elemanları ve Cermacrome® ile kaplama
(Cermacrome®: 6.500 saat tuz püskürtme testine, yaklaşık 150 yıl deniz tuzu korozyonuna dayanımlı patentli özel kaplama.)



“YANGIN GÜVENLİĞİNE YÖNELİK ÖNLEMLER HAYAT KURTARIYOR”

Hemen her gün yeni bir yangın haberi alıyoruz. İstanbul Büyükşehir Belediyesi İtfaiye Daire Başkanlığı'nın yayımladığı 2019-2023 yılı istatistikleri, yangın ile ilgili vahameti ortaya koyuyor. 2023 yılında sadece İstanbul'da 9 bin 922 bina yangını meydana geldi. Son olarak İstanbul Bahçelievler'de bir okulda meydana gelen yangın, alınması gereken tedbirlerin sıkışması gerektiğini gösterdi. Konu ile ilgili bir açıklama yapan İZODER Başkanı Emrullah Eruslu, “Yangınlara karşı can ve mal güvenliğinin korunmasında, Binaların Yangından Korunması Hakkında Yönetmeliğe uygun olarak yangın güvenliğine yönelik aktif ve pasif önlemlerinin alınması, doğru malzeme kullanımı ve yangın yalıtımı yapılması gerekiyor.” dedi.



■ İZODER BAŞKANI EMRULLAH ERUSLU



Ciddi can ve mal kayıplarına neden olan yangınların önlenmesinde yangın yalıtımının hayati bir öneme sahip olduğunu dile getiren İZODER-Isı Su Ses ve Yangın Yalıtımcıları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Emrullah Eruslu, şunları söyledi: “Ülkemizde önemi yeteri kadar bilinmese de yangın yalıtımı, yangının yayılma hızını engelleyerek bina içerisindeki insanların güvenli şekilde tahliyesinde önemli bir rol oynuyor. Binalara doğru ve standartlara uygun şekilde uygulanmış bir yangın yalıtımı, yangının daha kolay kontrol altına alınmasını ve insanların güvenli bir şekilde binadan tahliye edilmesini sağlıyor. Böylece can ve mal kayıpları önemli ölçüde azalıyor. Hastane, okul, AVM, sanayi tesisi, eğlence merkezleri, çok katlı yapılar gibi insanların topluca bir arada bulunduğu yerlerde daha da büyük önem taşıyan yangın yalıtımının güvenlik açısından tüm binalarda yapılması gerekiyor.”

Binalarımızı yangından korumanın yollarının yönetmelikle belirlendiğini söyleyen İZODER Başkanı Emrullah Eruslu, uygulamada denetimin önemini vurgulayarak açıklamalarına şu sözlerle devam etti; “Binaların Yangından Korunması Hakkında Yönetmelik, her türlü yapıda yangınların önlenmesi ve olası yangınlarda can ve mal kaybını en aza indirerek söndürülmesini sağlamak üzere yangın öncesinde ve sırasında

alınacak tedbirlerin, organizasyonun, eğitimin ve denetimin usul ve esaslarını belirlemiş durumda. Yönetmelik, hangi binada hangi malzemelerin kullanılması gerektiği ve alınacak tedbirlere ilişkin bilgileri de içeriyor.”

Dış cephe kaplamalarında yanmaz özellikte kaplamalar tercih edilmeli

Dış cephelerde estetik kaygılar nedeniyle hatalı kaplamalar yapılmasının bazı yangınların hızla büyümesine sebep olduğunu belirten Emrullah Eruslu: “Binaların Yangından Korunması Hakkındaki Yönetmelik, dış cephelerde meydana gelen yangınlardaki tecrübeler dikkate alınarak revize edildi. Yapılan değişiklik ile havalandırılmalı cephe detaylarında hiçbir malzemenin yanmaması gerektiği özellikle vurgulanıyor. Dış cephe kaplamaları, dış duvar ile arasında havalandırma boşluğu kalacak şekilde cepheye yerleştiriliyor. Bu havalandırma boşluğu, yangınlarda baca etkisi yaparak alevlerin cephede hızla yayılmasına neden olduğu için yönetmelikte, bu tür havalandırılmalı giydirme cephe detaylarında yalıtım malzemeleri de dahil olmak üzere hiçbir malzemenin yanmaması gerektiği belirtiliyor. Estetik kaygılar ile yangın güvenliği önlemlerinin aksatıldığı giydirme cephe uygulamalarında kötü sonuçlarla karşılaşmamak adına doğru detay ve malzeme seçimi konusundaki denetimlerin sıklaştırılması gerekiyor.” dedi.

Çatı ve Yalıtım Malzemelerinde
Çeyrek Yüzyılın Tecrübesini
Geleceğe Taşıyoruz!



ÇATI KAPLAMA MALZEMELERİ



ISI YALITIM MALZEMELERİ



SU YALITIM MALZEMELERİ



YAPI KİMYASALLARI ve AKSESUARLAR



Markası AGT ise tüm parke koleksiyonları
yerden ısıtmaya uygundur.

Sizin parkeniz
yerden ısıtmaya
uygun mu?

Markası AGT ise tüm parke koleksiyonları yerden ısıtmaya uygundur. Parkenizi uygulamadan önce AGT olduğundan emin olun, sonra markasına bakamazsınız.



GREE’NİN ALL SEASONS EVAPORATİF SOĞUTUCU VE ISITICI MODELİ İLE KIŞ AYLARINDA İDEAL SICAKLIĞINIZI YAKALAYIN

Gree, All Seasons Evaporatif modeliyle ev içi konforu dört mevsim boyunca sağlıyor. Isıtma ve soğutma işlevselliği sunan bu cihaz, geniş su haznesi, çeşitli fan hızları, iyonize fonksiyonu ve uzaktan kumanda gibi özellikleriyle kullanıcı deneyimini üst seviyeye taşıyor. Dünyanın lider klima üreticilerinden Gree, All Seasons ile her mevsim için ideal ortam koşulları yaratmayı hedefliyor.



**GREE TÜRKİYE TEMSİLCİSİ
TLC KLİMA’NIN ÜRÜN MÜDÜRÜ
ERDEM SÜSLER**

Yaşam alanlarında konfor, günümüzün en önemli ihtiyaçlarından biri haline geldi. Artık sadece sıcak veya soğuk hava değil, her mevsime uygun, kullanıcı dostu ve pratik çözümler sunan ürünler tercih ediliyor. Gree’nin All Seasons modeli hem ısıtma hem de soğutma özellikleriyle evinizde dört mevsim boyunca konforu en üst seviyeye taşımak için tasarlandı. Dört litrelik su haznesi ve sayesinde uzun süre kesintisiz kullanım sağlayan All Seasons

Evaporatif, düşük su seviyesine ulaştığında kendiliğinden kapanarak olası arızaların önüne geçiyor. Isıtma modunda iki, soğutma modunda ise üç seviyeli fan hızları ile her türlü hava koşuluna uyum sağlarken, sağa-sola 80 derece otomatik salınım yaparak havayı tüm odaya dengeli bir şekilde dağıtıyor. Ayrıca, hediye edilen iki adet buz aküsüyle yaz aylarında ekstra serinlik sunan cihaz, kullanıcı dostu bir, iki ve dört saatlik zamanlayıcı fonksiyonu ve iyonize özelliği ile temiz ve taze hava sağlıyor.

“All Seasons Evaporatif, kullanıcılarımızın evlerinde her mevsime uygun bir konfor sağlamalarını hedefleyerek tasarlandı”

Gree’nin Türkiye temsilcisi TLC Klima’nın Ürün Müdürü Erdem Süssler, “Gree’nin All Seasons Evaporatif Soğutucu ve Isıtıcı modeli, kullanıcılarımızın evlerinde her mevsime uygun bir konfor sağlamalarını hedefleyerek tasarlandı. Bu model, sadece ısıtma ve soğutma değil, aynı zamanda iyonize fonksiyonuyla taze hava sağlama gibi özellikleriyle de fark yaratıyor. Geniş su haznesi, farklı fan hızları ve kullanım kolaylığı sunan uzaktan kumanda gibi detaylarla donatılan All Seasons Evaporatif Soğutucu ve Isıtıcı, yıl boyunca ideal or-

tam arayışında olanlar için çözüm sunuyor.” açıklamalarında bulundu.

Dört mevsim iklimlendirme çözümü

Gree, dört mevsim boyunca ihtiyaç duyulan iklimlendirme çözümlerini tek bir cihazda sunan All Seasons modelinin geniş özellikleri ile yaz aylarında serinlik sağlarken, kış aylarında ortamı hızlı ve verimli bir şekilde ısıtıyor. Isıtma ve soğutma modlarında farklı fan hızları sunarak kullanıcı deneyimini maksimuma çıkaran All Seasons, ısıtma modunda iki seviyeli, soğutma modunda ise üç seviyeli fan hızları ile her mevsime uygun iklimlendirmeyi sağlıyor.

Fonksiyonel ve güvenli

Kullanıcı dostu zamanlayıcı fonksiyonu ile günün her saati kontrollü bir kullanım sağlayan All Seasons, düşük su seviyesine ulaştığında kendiliğinden kapanarak olası arızaların önüne geçiyor. Geniş su haznesine sahip olan All Seasons Evaporatif, uzaktan kumanda ile kolayca kontrol edilebiliyor. İyonize fonksiyonuyla taze hava sağlarken, sağa-sola 80 derece salınım yaparak havayı dengeli bir şekilde dağıtıyor. Gree’nin yenilikçi All Seasons Evaporatif modeli hem sıcak hem de soğuk günlerde ihtiyaç duyulan konforu tek bir cihazla sağlamak isteyenler için ideal bir seçenek sunuyor.



ISI POMPASI

BİR MÜHENDİSLİK HARİKASI



ISITIR



SOĞUTUR



SICAK SU
SAĞLAR

ÇUKUROVA ISI, YENİ AR-GE YATIRIMI İLE RADYANT ISITMADAKİ VERİMLİLİK İDDİASINI KANITLADI

Çukurova Isı, sürdürülebilirlik hedefleri doğrultusunda AR-GE yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor. Son olarak hayata geçirdiği radyometre laboratuvarıyla Türkiye’de bir ilke daha imza atan şirket, verimli ve katma değeri yüksek ürünler geliştirmeyi hedefliyor.

Radyometre laboratuvarında, GOLDSUN CC seramik plakalı radyant ısıtıcı ile GOLDSUN’dan sonra piyasada sıkça rastlanan rakip firma ürününün performansını ölçen Çukurova Isı, test sonuçlarını kamuoyu ile paylaştı.

Radyant ısıtma sistemlerinde yüzde 65’lik bir pazar payına sahip olan Çukurova Isı, sektördeki “öncü ve lider firma olma” misyonunu pekiştirecek adımlar atmaya devam ediyor.

Radyometre laboratuvarıyla Türkiye’de bir ilke daha imza attı

İleri teknoloji radyant ısıtıcıları ile başta endüstriyel tesisler olmak üzere kafe ve restoran gibi birçok işletmenin çözüm ortağı olan Çukurova Isı, sürdürülebilirlik hedefleri doğrultusunda AR-GE yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor. Son olarak hayata geçirdiği radyometre laboratuvarıyla da verimli ve katma değeri yüksek ürünler geliştirmeyi hedefleyen şirket, Türkiye’de bir ilke daha imza atmanın gururunu yaşıyor.

Radyometre laboratuvarında, GOLDSUN CC seramik plakalı radyant ısıtıcı ile GOLDSUN’dan sonra piyasada sıkça rastlanan rakip firma ürününün performansını ölçen şirket, test sonuçlarını kamuoyu ile paylaştı. Bu çalışma kapsamında, Çukurova Isı’nın 11 kW gücündeki Goldsun CC seramik plakalı radyant ısıtıcı ürünü ile rakip firmanın 12 kW gücündeki seramik plakalı radyant ısıtıcı ürününün performansı Elvhis Radyometresi ile ölçülerek,

radyant verimleri ve kW başına tükettikleri enerji miktarı hesaplandı. Ayrıca yapılan çalışmada ortaya çıkan kW/m² ölçümleri, sıcaklık artış dT grafiklerine dönüştürülerek, cihazların hissedilen sıcaklık artış görseli de hazırlandı. Buna göre;

GOLDSUN CC seramik plakalı radyant ısıtıcı, 2 m mesafeden ortamda 8,24 °C sıcaklık artışı (dT) yaratırken, rakip firma ürünü, etkin ısıtma bölgesinde maksimum 5,39 °C sıcaklık artışı (dT) sağlayabildi. GOLDSUN CC’nin radyant verimi yüzde 60,19 iken, rakip firma ürününün yüzde 44,67 olduğu; GOLDSUN CC’nin 1 kW radyant ısı üretmek için 1,66 kW, rakip firma ürününün ise 2,23 kW enerji harcadığı görüldü.

Goldsun CC, yüzde 35 daha verimli

Elvhis Radyometresi ile yapılan ölçümler, GOLDSUN CC seramik plakalı radyant ısıtıcının, rakip firma ürününden yüzde 35 daha verimli olduğunu ve 181 Euro/yıl yani yaklaşık 6.721 TL/yıl daha fazla tasarruf sağladığını gösterdi.



GGÜNSAN İLE
GEO

**HAYATA YENİLİK
TAŞIYORUZ!**



KALEKİM'İN YILIN İLK 9 AYINDAKİ NET SATIŞLARI %13 ARTIŞLA 5,2 MİLYAR TL OLDU

Türkiye yapı kimyasalları sektörünün öncü markalarından Kalekim, 2024 yılının ilk iki çeyreğindeki başarılı performansını üçüncü çeyrekte de sürdürdü. Kalekim'in yılın ilk 9 ayındaki net dönem karı bir önceki yılın aynı dönemine göre % 204 artarak, 585,6 milyon TL oldu. Şirketin bu dönemdeki yurt içi satışları da bir önceki yılın aynı dönemine göre %10, yurt dışı satışları ise %19 oranında arttı. Kalekim'in yılın ilk 9 ayındaki net satışları ise %13 artışla 5,2 milyar TL'ye ulaştı.

Yurt içinde ve yurt dışında yeni yatırımlarla istikrarlı büyümesini sürdüren Türkiye yapı kimyasalları sektörünün öncü markalarından Kalekim, 2024 yılının ilk 9 ayına ilişkin finansal sonuçlarını açıkladı. 5 Kasım 2024'te Kamuoyu Aydınlatma Platformu'na (KAP) yapılan açıklamaya göre Kalekim, 2024 yılının ilk iki çeyreğindeki başarısını üçüncü çeyrekte de devam ettirdi.

“Kalekim ilk iki çeyrekteki başarısını üçüncü çeyreğe de taşıdı”

Kale Holding CFO'su Haluk Alperat, Kalekim'in istikrarlı başarısını sürdürdüğünü belirterek şunları söyledi, “Yapı kimyasalları sektöründe sadece ülkemizin değil, küresel pazarın da etkili oyuncularından bir olan Kalekim, zor bir yılda finansal başarısını istikrarlı bir şekilde sürdürüyor. Ulusal pazarda inşaat sektörünün yavaş seyrine ve yurt dışında resesyon endişelerinin yarattığı durağanlığa rağmen şirketimiz, yılın ilk iki çeyreğindeki güçlü performansını üçüncü çeyreğe de taşımayı başardı. Pazardaki zor koşullara rağmen 2024'ün ilk 9 ayında net dönem karımız, bir önceki yılın aynı dönemine göre %204

arttı. 2023'ün ilk üç çeyreğinde 192,5 milyon TL olan net dönem karımız, bu yılın aynı döneminde 585,6 milyon TL'ye çıktı. Bu dönemde net satışlarımız da %13 artışla 5,2 milyar TL'ye oldu. Aynı şekilde yurt içi satışlarımızı bir önceki yılın aynı dönemine göre %10, yurt dışı satışlarımızı da %19 arttırdık.

Kalekim olarak istikrarlı performansımızla satış ve karlılık noktasında yurt içinde ve yurt dışında önemli bir başarıya imza attık. Ortaya koyduğumuz başarılı performansla yılın üçüncü çeyreğini de beklentilerimiz doğrultusunda geride bıraktık. Şimdi ise ekonomideki göstergelerin ve özellikle konut sektöründeki pozitif dönüşen göstergelerin de katkısıyla 2024 yılını da yine beklentilerimiz doğrultusunda kapatmayı hedefliyoruz.”

“Yıl sonu hedeflerimize adım adım ilerliyoruz”



■ KALE HOLDİNG CFO'SU
HALUK ALPERAT

Kalekim Genel Müdürü Murat Gönültaş ise yıl sonu hedeflerine adım adım ilerlediklerini vurgulayarak şunları kaydetti, “Sektör zorlu bir süreçten geçiyor. Enflasyon ve artan maliyetler nedeniyle iç pazarda daralma, ihracat pazarlarında da durağan bir dönemi yaşıyoruz. Son gelen konut satış verileri ise bu zorlu süreçte ilerisi için sektör adına umut veriyor. Kalekim olarak ilk iki çeyrekteki başarımızı üçüncü çeyreğe taşıyarak yıl sonu hedeflerimize adım adım ilerliyoruz. Bu zorlu süreçte yatırımlar yine odak noktamızı oluşturuyor. Özellikle en büyük ihracat pazarımız olan Irak'taki yeni tesisimiz de üretime dönük altyapı çalışmalarımız tüm hızıyla sürüyor. 10 milyon doları bulan bir yatırımla kurduğumuz, 100 bin ton kuru harç ve 5 bin ton boya kapasitesine sahip bu tesisimizde 2025 yılın ilk çeyreğinde üretime başlamayı planlıyoruz. Yine enerji maliyetlerimizi düşürmek ve karbon ayak izimizi daha da küçültmek adına Yozgat Yerköy'de 6,3 milyon doları bulan güneş enerjisi santrallerimiz (GES) %100 kapasite ile çalışmaya başladı. GES yatırımlarımızı sadece Kalekim için değil, temiz enerji noktasında sektörümüz için de örnek bir yatırım olarak görüyoruz.

Bununla birlikte Kalekim olarak 2001 yılında kurduğumuz Türkiye'nin ilk ve en büyük usta kulübü olan “Kalekim Usta Kulübü” için de bu çeyrekte bir ilke imza atarak platformumuzu mobil uygulamaya taşıdık. Sisteme kayıtlı 50 bini aşkın ustamız, hayata geçirdiğimiz bu yenilik ile Türkiye'de ilk kez tek uygulama üzerinden yeni iş fırsatlarına, usta arkadaşlarıyla etkileşim ve avantajlı kampanyalara ulaşabilme imkanına sahip oldular. Yatırım ve yeni ürün geliştirme noktasında içeride ve dışarıda attığımız adımların da katkısıyla ilk üç çeyrekteki başarımızı yıl sonuna taşımayı hedefliyoruz.”

Yeni Ford Trucks **F-LINE** Yolunda kimse duramaz.



Yepyeni özellikleriyle her yolda daha fazla konfor,
daha fazla performans, daha fazla güvenlik.
Hiçbir sorun, yolunda durmasın.

DAIKIN TÜRKİYE, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİKTE I-REC SERTİFİKASIYLA ÖNCÜ OLURKEN AVRUPA'NIN FANCOIL ÜRETİM MERKEZİ HALİNE GELDİ

Daikin Türkiye, Sakarya Hendek'teki üretim tesisinde hem çevresel hem de teknolojik yeniliklerle sektöre öncülük ediyor. 2020 yılında ilk fazı, 2023 yılında ise ikinci fazı hayata geçirilen çatı üstü GES (Güneş Enerji Santrali) projesiyle, I-REC sertifikası olarak yenilenebilir enerji taahhütlerini belgeleyen Daikin Türkiye, karbon nötr olma yolunda önemli bir adım attı. Daikin Türkiye ayrıca, Avrupa'nın tek fancoil üretim merkezi olarak Hendek tesisinde yüksek verimli fancoil üretimi gerçekleştiriyor. Tüm kaset tipi fancoil serisini yerli olarak Hendek Üretim Tesis'i'nde üreterek, Avrupa ve CIS pazarına ihraç ediyor.



Iklîmlendirme sektöründe 100 yıllık köklü bir geçmişe sahip olan Daikin, Türkiye'de sürdürülebilir üretim anlayışını Sakarya Hendek'teki üretim tesisine güçlendirmeye devam ediyor. Hendek'te kurulan çatı üstü Güneş Enerji Santrali (GES) sayesinde Daikin Türkiye, tüm enerji ihtiyacını yenilenebilir kaynaklardan karşılayarak, karbon nötr olma hedefi doğrultusunda ilerliyor. Bu kapsamda alınan I-REC (Uluslararası Yenilenebilir Enerji Sertifikası), Hendek tesisinde kullanılan elektriğin tamamen yenilenebilir enerji kaynaklarından elde edildiğini ve sıfır emisyon hedefinin başarıyla sağlandığını belgeliyor.

Bu çevre dostu enerji yatırımlarının yanı sıra Hendek tesisi, Daikin Grubu içerisinde Avrupa pazarına ihraç edilen tüm fancoil üretim merkezi konumuna geldi.

Daikin Türkiye, AR-GE merkezinde Türk mühendislerin katkılarıyla geliştirdiği yenilikçi teknolojilerle, fancoil üretiminde Avrupa'ya tek tedarikçi olma sorumluluğunu üstleniyor. Bu kapsamda, Daikin Türkiye Hendek tesisinde tüm kaset tip fancoil serisinin üretimini gerçekleştiriyor ve bu ürünleri Avrupa ve çevresindeki ülkelere ihraç ederek bölgedeki pazar payını daha da güçlendiriyor.

Daikin Üretim Tesisini yenilenebilir enerji kullanıyor

Daikin Türkiye, sürdürülebilirlik yolundaki adımlarını Hendek'teki GES (Güneş Enerji Santrali) projesi ile hızlandırdı. Daikin Türkiye, ilk fazını 2020 yılında hayata geçirdiği GES (Güneş Enerji Santrali) projesinin ikinci fazını Ağustos 2023'te tamamlayarak toplamda 7,84 MWp kurulu güce ulaştı. Daikin Türkiye 2023 mali yılı

raporuna göre, Hendek Üretim Tesis'i'nde söz konusu yılda GES projesinden ürettiği enerjiyi ihraç ederek tükettiği toplam 9.634 MWh elektrik enerjisinin tamamının yenilenebilir enerji kaynaklarından kullanıldığını dünyanın en yaygın sertifikasyonu I-REC (Uluslararası Yenilenebilir Enerji Sertifikası) ile belgelendirilmiştir. Bu veri de elektrik tüketiminde sıfır emisyon elde edildiğinin bir göstergesidir. Böylece Daikin Türkiye, 3.969 t-CO2 emisyon salımına engel olarak eş değeri 112.717 ağacı kurtarmış ve karbon nötr şirket olma hedefine bir adım daha yaklaşmıştır.

Daikin Türkiye, fancoil üretiminde Avrupa'nın tek merkezi

Buna ek olarak, Daikin Türkiye'nin Sakarya Hendek'teki üretim tesisi, Avrupa'nın tek fancoil üretim merkezi olarak konumlandı. Daikin Türkiye, Türk mühendislerin geliştirdiği yenilikçi AR-GE çalışmaları sonucunda tüm kaset tip fancoil serisini üreterek Avrupa pazarına ihraç ediyor. FWF-D ve FWC-D model yeni nesil kaset tip fancoil cihazları; ofisler, oteller ve rezidanslar gibi geniş alanlarda hem enerji tasarrufu sağlıyor hem de konforlu iklimlendirme çözümleri sunuyor. EC motor teknolojisi ile yüksek enerji verimliliği sağlayan bu cihazlar, düşük ses seviyesi ve şık tasarımlarıyla da dikkat çekiyor. Daikin Türkiye, Sakarya Hendek'teki üretim tesisinde gerçekleştirdiği yenilenebilir enerji yatırımları ve inovatif üretim süreçleri ile yalnızca Türkiye'nin değil, Avrupa'nın da öncü şirketlerinden biri konumuna yükseliyor. I-REC sertifikasıyla karbon nötr üretim hedefinde emin adımlarla ilerleyen Daikin Türkiye, Avrupa pazarına ihraç ettiği yüksek verimli fancoil ürünleri ile iklimlendirme sektöründe sürdürülebilir çözümler sunmaya devam ediyor. Şirket, hem çevresel hem de endüstriyel anlamda değer yaratarak, Türkiye'nin Avrupa'daki gücünü pekiştiriyor ve sürdürülebilir bir geleceğe katkı sağlama-yı sürdürüyor.

zes

GÜNEŞİN ENERJİSİ BUGÜNÜN ENERJİSİ

Zorlu Enerji güvencesiyle üretilen **ZES Solar** Bifacial Fotovoltaik Güneş Panelleri; geniş stok imkanıyla evsel, ticari, endüstriyel ve arazi tipi projelerinizde enerjide sürdürülebilir bir gelecek sunmak için tasarlandı.

Gelin tanışalım, güneşin enerjisi ile her gününüzü aydınlatalım.



12 Yıl Ürün Garantisi



25 Yıl Performans Oranı Garantisi



Garanti Süresince SİGORTALI



**MBB HC BIFACIAL
FOTOVOLTAİK MODÜL
540W-550W**

Detaylı bilgi ve ürün talebi için:
0850 339 99 37 | info@zessolar.com | zes.net/pv

NİTELİKLİ ISI YALITIMIYLA DÖRT MEVSİM ENERJİ TASARRUFU MÜMKÜN

Günümüzün hızla değişen iklim koşulları ve enerji maliyetlerinin yükselmesi, enerji tasarrufunu her zamankinden daha önemli hale getiriyor. Binalarda enerji verimliliğini artırmanın en etkili yollarından biri olan ısı yalıtımı, dört mevsim boyunca konfor sağlarken enerji maliyetlerini de düşürerek çevreye katkıda bulunuyor. Bu noktada yenilikçi çözümleriyle ısı yalıtımı sektörüne öncülük eden Baumit, üstün performanslı ürünleriyle kullanıcıların sürdürülebilir bir geleceğe katkıda bulunmasına destek oluyor. Yüksek performanslı ısı yalıtımı ürünleri sayesinde binalarda dört mevsim boyunca dengeli bir sıcaklık sağlandığına dikkat çeken Baumit Türkiye Teknik Müdürü Meltem Bayraktar San, bu sayede enerji verimliliğinin üst düzeye çıkartılabileceğini vurguluyor.

Yaşam alanlarında konfor sağlarken enerji tüketimini azaltmanın en etkili yollarından biri olarak ısı yalıtımı öne çıkıyor. Dört mevsim boyunca iç ortam sıcaklığını dengede tutan ısı yalıtımı uygulamaları aynı zamanda enerji maliyetlerini düşürerek kullanıcıların bütçelerine de katkı sağlıyor. Nitelikli yalıtım uygulamalarının hayat kalitesini artırdığını söyleyen Baumit Türkiye Teknik Müdürü Meltem Bayraktar San, bu noktada ısı yalıtımının sürdürülebilir yaşama katkı sağlayan çevreye duyarlı bir çözüm olarak ön plana çıktığını belirtti.

Toplam enerji tüketiminin yüzde 31'i binalardan kaynaklanıyor

Türkiye'deki toplam enerji tüketiminin yüzde 31'inin binalardan kaynaklandığını ifade eden Meltem Bayraktar San; "Bu oran, binalarda enerji verimliliğini artırmanın yalnızca bireysel değil toplumsal bir sorumluluk olduğunu ortaya

koyuyor. Özellikle enerjide dışa bağımlı olan ülkemizdeki yapılarda sarf edilen enerjinin önemli bir kısmı, binalarda kullanılan verimsiz ısıtma ve soğutma sistemleri tarafından tüketiliyor. Bu nedenle binalarda dört mevsim ısı dengesinin sağlanmasının yanı sıra yapıların iklim değişikliğine uyumunun ve doğal afetlere karşı dayanıklılığının artırılması için nitelikli ısı yalıtımı olmazsa olmazların başında geliyor. Çünkü ısı yalıtımı sadece enerji kaynaklarını ve ekolojik hayatı korumakla kalmıyor, aynı zamanda binaların enerji ihtiyacını büyük ölçüde azaltarak ülke ekonomisine katkı sağlıyor. Ayrıca ısı yalıtımı, bina kabuğunu koruyarak dış cephelerin yıpranmasını ve hasar görmesini önüyor. Bu da yapıların bakım ve onarım ihtiyaçlarını erteleyerek uzun vadede sürdürülebilirliği destekliyor." dedi.

Evleri serin tutmanın maliyeti, ısıtma maliyetinden çok daha fazla

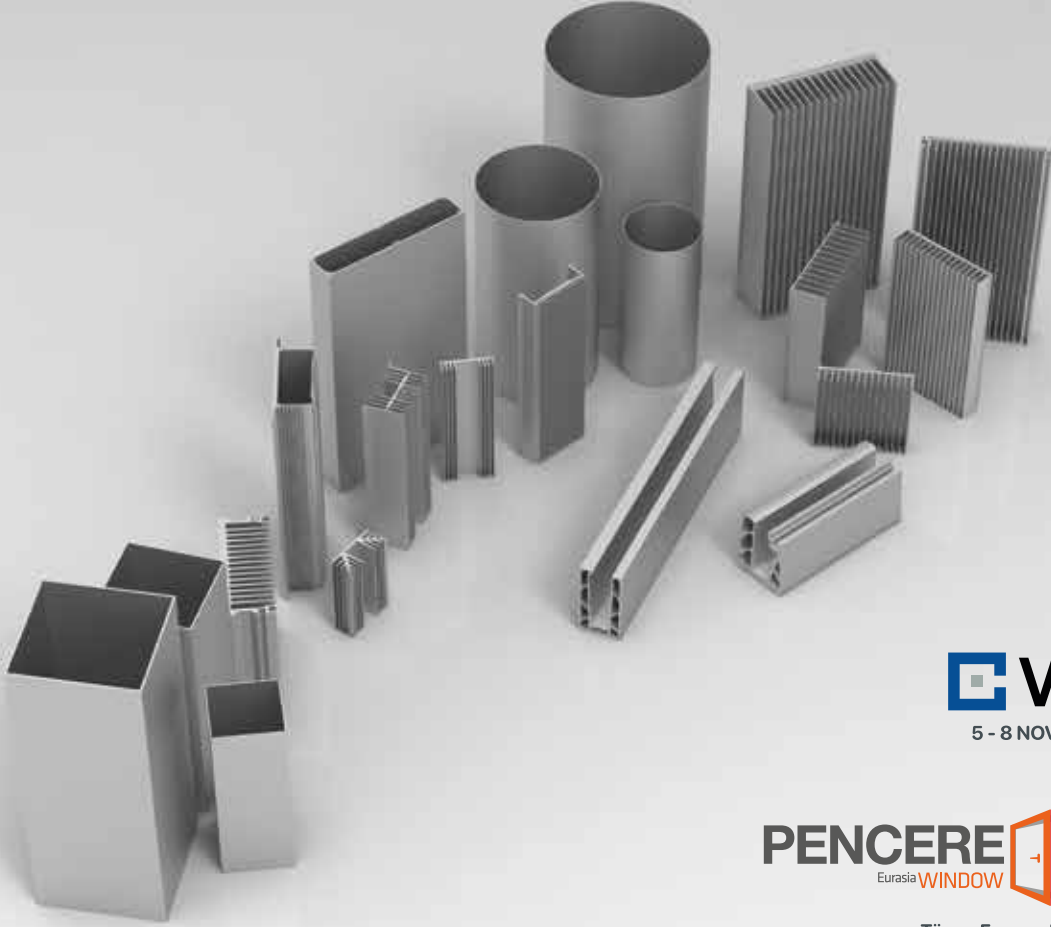
Isı yalıtımının sadece soğuk iklim kuşağı değil, sıcak iklim kuşağında yer alan bölgeler için de çok kritik olduğuna değinen Meltem Bayraktar San; "Yazın evlerimizi serin tutma maliyeti, kışın ısıtma maliyetinden çok daha fazla. Çünkü konutların soğutulması, ısıtılmasından daha fazla enerji gerektiriyor. Yalıtım, kış mevsiminde içeride ısınan ortamın soğumasını önlerken yaz mevsiminde ise klima ve benzeri soğutma cihazlarının kullanımı ile oluşan iç ortam serinliğinin daha uzun süre muhafaza edilmesine imkân sağlıyor, bu da faturalara ciddi oranlarda tasarruf olarak yansıyor. Baumit olarak sunduğumuz nitelikli ısı yalıtımı çözümleriyle iç mekân sıcaklığının dört mevsim boyunca ideal değerlerde sabit kalmasına yardımcı oluyoruz. Isı yalıtımı sayesinde yaz aylarında termal koruma sağlayarak duvarları aşırı ısınmadan koruyor, kış aylarında ise duvarların sıcak kalmasına destek oluyoruz." şeklinde konuştu.



**BAUMIT TÜRKİYE TEKNİK MÜDÜRÜ
MELTEM BAYRAKTAR SAN**

Yalıtımda üst düzey kalite ve yenilikçi çözümler

Sürdürülebilir geleceğe katkıda bulunmak için ürünlerini sürekli olarak geliştirdiklerini söyleyen Meltem Bayraktar San; "Baumit olarak bağımsız kuruluşlar tarafından test edilmiş inovatif ısı yalıtım plakaları, ısı yalıtım plaka yapıştırıcıları, sıvaları, son kat kaplamaları, boyaları ve tüm sistem aksesuarlarından oluşan en yüksek kalitede dış cephe ısı yalıtım sistemlerini sunuyoruz. Nitelikli ısı yalıtımı çözümlerimizle iç mekân sıcaklığının dört mevsim boyunca ideal değerlerde sabit kalmasına yardımcı oluyoruz. Uzun yıllara dayanan saha tecrübemiz, AR-GE çalışmalarımız ve iş ortaklarımızla yakın bilgi alışverişimiz sayesinde birçok inovatif ürüne imza atıyoruz." ifadelerini kullandı.



VETECO

5 - 8 NOV 2024 STAND: 9F02A

PENCERE
Eurasia WINDOW

KAPI
Eurasia DOOR

Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
16 - 19 KAS 2024 SALON: 7 STANT: 711

üretim 2025...

ALÜMİNYUM FOLYO

Saray Aluminium'un son yatırımı, Achenbach teknolojisini kullanarak folyo endüstrisindeki "dünyanın en geniş ve en ince folyosunun" üretilmesini gerçekleştiriyor.



ALÜMİNYUM PROFİL

Alüminyum ekstrüzyon şirketi. 50 cm diyagonal ölçüye kadar ham, boyalı ve eloksallı alüminyum ekstrüzyon profiller üretmektedir. Mimari, endüstriyel, soğutma sektörleri, korkuluklar vb. alanlarda hizmet vermektedir.



ALÜMİNYUM KOMPOZİT PANEL

Saray Aluminium, Türkiye'de A2 ve B1 sınıfı alüminyum kompozit panellerin üretiminde öncü olmanın gururuyla bu alanda en yüksek uygulama referansına sahiptir.



GERİ DÖNÜŞÜM MERKEZİ

22.000 metrekare kapalı alana sahip geri dönüşüm merkezimiz ve döküm tesisimiz, son teknoloji ile donatılmıştır.



PANJUR VE KEPENK SİSTEMLERİ

SARAY, geniş ürün yelpazesıyla çeşitli gereksinimlere uygun yüksek kaliteli ve yenilikçi bir panjur ve kepenk seçeneği sunmaktadır.



YEŞİL BİYET DÖKÜMHANESİ

Kapasitesi 90.000 ton olan tesisimizde, 6", 7", 9", 10" ve 12" gibi çeşitli çaplarda ve 8000 mm'ye kadar uzunluklarda Yeşil Biyet üretilmektedir."



SERAMİKSAN, MODERN TASARIMLAR VE SÜRDÜRÜLEBİLİR ÇÖZÜMLERİYLE SEKTÖRDEKİ GÜCÜNÜ VE ETKİSİNİ ARTIRIYOR

SERAMİKSAN DİREKTÖRÜ M. SÜREYYA ÇAĞLAR



Seramiksan, katıldığı Unicera ve Cersaie fuarlarında, yenilikçi tasarımları ve sürdürülebilirlik odaklı çözümleriyle büyük ilgi gördü. “Color Line” serisiyle modern ve estetik ürünler sunan şirket, endüstriyel alanlar için geliştirdiği dayanıklı porselen çözümleriyle de dikkat çekti. Fuarlar, Keramiksan’ın marka bilinirliğini artırmak ve yeni pazarlara açılmak adına önemli bir rol oynadı. Çevre dostu üretim süreçleri ve su verimliliği sağlayan vitrifiye ürünleriyle sürdürülebilirlik anlayışını pekiştirdiklerini belirten Keramiksan Direktörü M. Süreyya Çağlar, “İç pazarda kaliteli ürün talebinin arttığı bu dönemde, 2025-2026 yıllarında güçlü bir büyüme hedefliyoruz.” dedi.



Seramiksan için Unicera Fuarı nasıl geçiyor? Fuarda sergilediğiniz yenilikçi ürünler ve tasarımlar hakkında bizleri neler bekliyor?

Her yıl olduğu gibi bu yıl da uluslararası Unicera Seramik Banyo Mutfak Fuarı'nda aynı standta yerimizi aldık. Şu ana kadar fuar bizim için oldukça verimli geçiyor. Hem yurtiçinden hem de yurtdışından pek çok müşterimiz, ziyaretçimiz ve sektör profesyoneli standımıza geldi. Yeni ürünlerimizi özellikle bu yıl daha fazla vurguluyoruz.

İç piyasada pazarın daraldığı bu dönemde, yenilikçi ve heyecan verici ürünlerle sektöre katkı sağlamak gerektiğine inanıyoruz. Tıpkı her yıl olduğu gibi, bu yıl da birçok yeni ürünümüz var. Vitrifiye grubu, banyo mobilyaları grubu ve karo grubundaki yeni koleksiyonlarımızı burada sergiliyoruz.

Bu yılki fuarımıza “Dünyanın Tüm Renklerini Koruma Sözü” mottosuyla katıldık. Daha renkli ve farklı tasarımlarla standımızda yer alıyoruz. Son üç dört yıl boyunca özellikle gri ve antrasit tonları, hem Türkiye’de hem de dünya genelinde popülerdi. Ancak bu yıl bej, kemik ve vizon gibi yeni renkler öne çıkmaya başladı. Bu yeni renk trendlerini ziyaretçilerimizle buluşturuyor ve onların beğenisi-ne sunuyoruz.

“Color Line” serisi, mimarlara çok geniş bir tasarım alanı sunuyor ve dış cephelerde kullanılabiliyor olması, serinin en önemli özelliklerinden biridir

Color Line koleksiyonunuz, doğanın renklerinden ilham alarak tasarlanmış ve modern, üç boyutlu bir estetik sunuyor. Bu bağlamda, koleksiyonun sektördeki diğer tasarımlardan farklılıklarını ve benzersizliğini nasıl tanımlarsınız? Ayrıca, bu koleksiyonun yaşam alanlarına katacağı derinlik ve dinamizmin, kullanıcıların mekan algısını nasıl değiştireceğini öngörüyorsunuz? 2023 yılında hayatımıza giren 3 boyutlu ahşap ürünler, 2024’ün başında karoya da yansıdı. Özellikle iç ve dış cephelerde kullanılan kaplama uygulamalarında, mobilyacılar ve alüminyum doğrama sektörü farklı tasarımlar ortaya koyuyordu. Ancak bu uygulamalarda kullanılan malzemelerin fiziksel ömürleri genellikle kısa oluyordu. Oysa seramik, taş ve mermer gibi doğal malzemelerden çok daha dayanıklı bir üründür. Biz de bu dayanıklılığı, mobilyalardan karolara taşımaya karar verdik.

İlk olarak ahşap görünümlü olarak geliştirdik, ardından bunları fuar için yeşil, mavi, bej ve pudra gibi farklı renklerde üretmeye başladık. Bu yeni serimiz bü-

yük ilgi gördü ve şu anda Türkiye’de ilk ve tek olarak ziyaretçilerimizin beğenisi-ne sunduk.

“Color Line” serisi, mimarlara çok geniş bir tasarım alanı sunuyor. Her ürünün kendine özgü bir tonu var ve bu serinin en önemli özelliklerinden biri de dış cephelerde kullanılabiliyor olması. Çünkü bu ürünleri porselen sınıfında üretiyoruz. Porselen, su emmeyen bir malzeme olduğundan, hem dış cephelerde soğuga, yağmura ve rutubete dayanıklı olarak kullanılabiliyor, hem de iç mekanlara farklı uygulamalarla şıklık katabiliyor.

Bu ürünler, hem yatay hem de dikey döşeme için uygun ve aralarına eklediğimiz bordürlerle farklı desenler oluşturulabiliyor. Ayrıca, uyumlu on farklı fon rengimiz de mevcut. Bu renkleri birleştirerek, son dönemde popüler olan mobilyalarda gördüğümüz çizgi desenlerini banyolara taşıma imkanı sunduk.

Antiasit teknik porselen ürününüz, dayanıklılığı ve hijyen özellikleriyle endüstriyel alanlarda önemli bir ihtiyacı karşılıyor. Yeni renk seçenekleriyle bu ürünü daha da geliştirdiniz. Renk alternatifleri, Antiasit ürününün fonksiyonelliğine ve estetik değerine nasıl katkı sağladı?

Hepimizin bildiği gibi, özellikle imalat yapılan alanlardaki temizlik, standart temizlikten çok daha farklıdır. Mezbahalar, mandıralar gibi alanlar, bakteri üremesi için oldukça uygun ortamlardır. Bu tür alanları, evlerimizde kullandığımız klasik temizlik malzemeleriyle temizlemek ne yazık ki yeterli olmaz. Çünkü bu alanlar, gıda üretimi yapılan ve yüzde yüz hijyen gerektiren ortamlardır. Bu nedenle, endüstriyel temizlik malzemelerinin kullanılması gerekir.

Endüstriyel temizlik ürünlerinin aşındırıcı etkisi oldukça yüksek olup, bu ürünlerin etkisi, standart karolarda kullanılan malzemelerin çok üzerinde bir düzeydedir. Bu yüzden, endüstriyel zeminler söz konusu olduğunda kullanılan malzemelerin farklı olması gerekmektedir. Klasik yer karoları ya da porselen karolar gibi ürünler, bu tür alanlarda temizlenme özellikleri açısından yeterli olmayacaktır. Ayrıca, kullanılan derzlerin de epoksi ve asidik maddelere dayanıklı olması gerekir.



Bu alanlar, aynı zamanda üretim alanları olduğu için, şiddetli darbelere karşı da dayanıklı olmalıdır. Forkliftler ve diğer ağır araçlar bu tür zeminlerde hareket ederken, ürünlerin kırılma veya esneme gibi durumlara karşı dayanıklı olması gerekir. Bu nedenle, bu ürünleri 14 mm kalınlığında üretiyoruz ki, bu kalınlık dünya standartlarına da uygundur.

Bu yıl, bu ürünlerde bir yenilik yaparak farklı renk seçenekleri sunduk. Endüstriyel alanlardaki bölümleri ayırt edebilmek ve imalat yapılan alanları daha fonksiyonel hale getirebilmek amacıyla yeşil, antrasit, mavi, sarı ve siyah gibi renk seçenekleri ekledik.

Bu ürünler, “full body” yani tümüyle homojen malzeme kullanılarak üretiliyor. Dolayısıyla, aşınsa bile altındaki renk değişmeden devam eder. Bu da ürünlerin uzun süre dayanıklı olmasını sağlar.

Bu ürünleri sadece üretmekle kalmıyoruz, aynı zamanda stoğumuzda da bulunduruyoruz. Talep geldiğinde, hangi

renk seçilirse seçilsin, rahatlıkla tedarik edebiliyoruz. Fuarda bu yeni ürünlerimizi sergiledik ve oldukça beğeni topladı.

Unicera fuarında müşteri ilişkilerinizi güçlendirmek için hangi stratejileri uyguluyorsunuz? Fuarın, marka bilinirliğini artırma ve yeni pazarlara açılma konusunda nasıl bir katkı sağladığını düşünüyorsunuz?

Fuarın asıl amacı, Türkiye'nin önemli şehirlerinden birinde, hem yurtiçinden hem de yurtdışından davetlilerin katılımıyla yapılan bu organizasyon aracılığıyla sektörü bir araya getirmektir. Burada, özellikle mimarlara yönelik tanıtımlar yaparak, yıl boyunca gerçekleştirdiğimiz projeleri sergilemek için birçok çalışma gerçekleştirdik.

Örneğin, banyo mobilyaları grubunda, mimarlık bölümü öğrencileriyle birlikte yürüttüğümüz tasarım çalışmalarını fuar da sergiledik. Öğrencilerin tasarladığı ürünleri burada görmek, büyük ilgi gördü ve oldukça beğeni topladı. Böylece, mimarlarla da doğrudan iletişim kurarak sektörteki yenilikleri birlikte keşfetmiş olduk.

Ayrıca, ürünlerimizin montajında bizlere destek olan servis ekiplerimizi de fuara

davet ettik. Yeni ürünlerimizi tanıttık ve ürünlerle ilgili yapılan güncellemeleri ziyaretçilerimize sunduk. Satış ekibimizle, yeni ürünlere dair interaktif eğitimler düzenledik ve katılımcılara ürünler hakkında detaylı bilgi verdik.

Ziyaretçilerimize, hem banyo mobilyaları hem de karo grubunda ürünlerimizle ilgili kapsamlı bilgi sağlıyoruz. Üretim süreçlerinden kalite kontrol aşamalarına kadar, her türlü soruya yanıt vererek, ürünlerimiz hakkında net bilgiler paylaşıyoruz.

“Fuarda Türkiye'yi temsil eden önemli oyunculardan biriydik”

Cersaie Fuarı'nı da geride bıraktık. Seramiksan için bu yılki Cersaie Fuarı nasıl geçti? Fuarda sergilediğiniz yenilikçi ürünler ve tasarımlar hakkında hangi geri bildirimleri aldınız? Ayrıca, bu fuarın marka bilinirliği ve uluslararası pazarlarda etki yaratma açısından Seramiksan'a nasıl katkı sağladığını düşünüyorsunuz?

Her yıl olduğu gibi bu yıl da İtalya'nın Bologna şehrinde düzenlenen Cersaie Fuarı'nda yerimizi aldık. Fuarda Türkiye'yi temsil eden önemli oyunculardan biri



olarak katıldık. Cersaie, bana göre, sektördeki en önemli fuarlardan biri ve uzun yıllardır İtalyanlar tarafından birinci sırada tutuluyor. Ancak burada sadece katılım sağlamak değil, aynı zamanda dünyadaki önde gelen rakiplerimizin neler yaptığını, nasıl ürünler sergilediklerini görmek de büyük bir fırsat. Fuarda bize gelen ziyaretçilerin bir kısmı, bu rakip markaların standlarını da ziyaret etmiş.

Geçtiğimiz yıla göre, bizim için daha başarılı bir fuar geçti. Özellikle Amerika pazarından gelen ziyaretçilerde belirgin bir artış oldu.

Her yıl fuara katılan ziyaretçilerimizi istatistiksel olarak kaydediyoruz ve bu yıl, hem yeni ziyaretçiler hem de mevcut müşterilerimizde geçen yıla oranla %15'lik bir artış sağladık. Ayrıca fuar süresince güzel siparişler aldık. Bu katılım, ülkemiz adına ihracat açısından da oldukça faydalı olacaktır.

“Sürdürülebilirlik faaliyetlerimizi hem ekonomik hem de manevi açıdan güçlendirmeye devam ediyoruz”

Geçtiğimiz yıl “İyi Gelecek Sözü” ile doğaya ve geleceğe duyduğunuz sorumlulukları paylaşarak önemli adımlar attınız. Şimdi “Dünyanın Tüm Renklerini Koruma



Sözü” ile hedefi daha da güçlendiriyorsunuz. Bu bağlamda çevresel farkındalık ve sürdürülebilirlik konularında attığınız adımların somut etkilerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Seramiksan olarak, çevresel sürdürülebilirliği ön planda tutarak, çevreye zarar vermeyen bir üretim metodolojisi benimsemekteyiz. Bu üretim sürecini, geri dönüşüm ve atık yönetimi alanındaki ileriyeye dönük çalışmalarımızla pekiştiriyor ve çevreye olan saygımızı sürekli olarak artırıyoruz. Örneğin, fabrikamızın bacalarından yalnızca su buharı çıkmakta olup, dışarıya herhangi bir atık madde salınımı söz konusu değildir. Fazla ısı ve enerji, ısıtma sistemlerimizde yeniden kullanılarak verimlilik artırılmaktadır. Atık sular, özel arıtma sistemleriyle te-

mizlenip üretim süreçlerinde tekrar değerlendirilmektedir.

Son yıllarda, karo ve vitrifiye gruplarındaki üretim süreçlerinde oluşan kırık ve hasarlı ürünleri öğütürerek geri dönüşüm sağlıyoruz. Bu yöntemle, seramik, vitrifiye, yapı kimyasalları ve banyo mobilyaları üretim hatlarında çevreye bırakılan atık miktarını sıfıra indirmiş bulunuyoruz. Bu alandaki hassasiyetimiz, zaman zaman Çevre Bakanlığı tarafından gerçekleştirilen denetimlerle de tescillenmektedir. “atık” olarak adlandırılan kırık seramikler ve vitrifiye ürünleri, bizim için değerli hammadde olarak yeniden kullanılmaktadır.

Fabrikamızda, endüstriyel üretim sırasında ortaya çıkan sıvı atıkların yanı sıra, evsel atıkları da arıtarak üretim süreçlerimizde geri kazanıyoruz. Bu anlamda, Türkiye'deki sektörümüzde çevreye duyarlılık gösteren nadir markalardan biriyiz. Çevreye duyarlı yaklaşımımızı, “Dünyanın Tüm Renklerini Koruma Sözü” sloganıyla katıldığımız fuarlarda da vurguluyoruz. Özellikle yeni nesil, çevreye duyarlı alışveriş tercihleriyle ve üretim süreçlerinde çevre dostu markaları seçerek bu değerlere daha fazla önem veriyor. Çevreci markalar, yalnızca ekonomik olarak değil, aynı zamanda toplumsal sorumluluk bilinciyle de geleceğe değerli bir miras bırakmayı hedefliyor. Bu anlayışla, sürdürülebilirlik faaliyetlerimizi hem ekonomik hem de manevi açıdan güçlendirmeye devam ediyoruz.





Ayrıca, ürettiğimiz vitrifiyelerle minimum su tüketimi ile maksimum hijyen ve fonksiyonellik sağlamayı amaçlıyoruz. Örneğin, 2,5 litre ile 4,5 litre arasında su tüketen klozetler ürettik. Bu tür ürünler, küresel su kaynakları üzerindeki baskı ve kuraklık gibi sorunları göz önünde bulundurarak önemli bir adım teşkil etmektedir. Ancak, birçok belediyenin ve yerel yönetimin, bu konuda gerekli hassasiyeti göstermediğini gözlemliyoruz. Belediyeler ve ilgili düzenleyici kurumların, banyo vitrifiye ürünlerinde su tüketimini sınırlandıran standartları zorunlu hale getirmelerini temenni ediyoruz. Gelecekte su kaynaklarıyla ilgili büyük sıkıntılar yaşayabileceğimizi dikkate alarak, su verimliliği sağlayan ürünlerin yay-

gınlaşmasının büyük bir öneme sahip olduğunu düşünüyoruz.

Son olarak eklemek istedikleriniz nelerdir?

Hem şahsi hem de şirket olarak iş hayatına pozitif bir bakış açısıyla yaklaşıyoruz. Kazandığımızı ve yarattığımız fırsatları, kendi sektörümüzde ve alanımızda değerlendirmeye özen gösteriyoruz. Aynı zamanda, işlerimizi sürekli olarak nasıl daha iyi geliştirebileceğimizin peşindeyiz. Bu bağlamda, 2025-2026 yıllarının bizim için önemli bir çıkış dönemi olacağına inanıyoruz.

Ülkemizde ciddi bir konut açığı bulunuyor ve pandemi, bu açığı daha da görünür hale getirdi. Hem göç alan hem de eski konut stoğuna sahip bir ülke olarak, mevcut konutlarımızı acilen yenilememiz gerekiyor. Artan nüfusun barınacağı konutları üretmek, önümüzdeki dönemin en önemli gerekliliklerinden biri. Türkiye, hem nüfus artışı hem de mevcut konut kalitesi açısından Amerika ve Avrupa'dan ayrışıyor.

Özellikle iç pazarda kaliteli ürünlere olan talebin artacağı bir döneme giriyoruz. Tabii, bu sürecin finansal kaynaklarla desteklenmesi büyük önem taşıyor. Önümüzdeki dönemde ekonomik koşulların iyileşmesiyle birlikte, pazarın dinamikleşmesini bekliyoruz. Türkiye, seramik ve vitrifiye ihracatında Avrupa'da üçüncü sırada, dünya genelinde ise ilk 5-6 ülke arasında yer alıyor. Ayrıca üretim kapasitesinde de dünyada dokuzuncu veya onuncu sıradayız. Bu üretim kapasitesini verimli bir şekilde kullanarak, sektördeki güçlü konumumuzu daha da pekiştirmemiz gerekiyor.

Tüm süreçlerimiz, AR-GE faaliyetlerimiz ve üretim yöntemlerimizle çevreye duyarlı bir şekilde ilerlemekte ve bu alandaki liderliğimizi sürdürmek için çalışmalarımıza devam etmekteyiz.





seramiksan
seramiksan.com.tr

#İyiTasarımHerkesinHakkı

f i l p
/seramiksan



2025'TE İÇ MEKÂN TASARIMINDA DOĞAL VE TEKNOLOJİK ÇÖZÜMLERİN HARMANLANDIĞI YENİ BİR DÖNEM BAŞLIYOR

2025 yılı, iç mekan tasarımında insan deneyimini odağa alan ve doğadan ilham alan yenilikçi bir yaklaşımın öne çıkacağı bir dönem olarak şekilleniyor. Doğal materyaller, biyofilik tasarım ve akıllı ev sistemleriyle, yaşam alanları sadece fiziksel değil, duygusal ve zihinsel olarak da iyileştirici bir deneyim sunacak. BAB Architects Kurucu Ortağı Mimar Hüseyin Beş, “Doğal ahşap, taş ve geri dönüştürülmüş malzemelerle, biyofilik tasarımın mekanlara entegre edileceği bir döneme giriyoruz. Ayrıca, esnek ve modüler tasarımlar, kullanıcı ihtiyaçlarına dinamik çözümler sunarak mekanları daha işlevsel hale getirecek.” dedi.

2025 yılı iç mekan tasarımında, doğadan ilham alan ve teknolojiyi harmanlayan bir yaklaşımın ön plana çıkması bekleniyor. Bu bağlamda, doğal materyaller, biyofilik tasarım unsurları, teknolojik entegrasyon ve esnek mekan kullanımı gibi trendler nasıl bir değişim yaratacak ve bu değişim kullanıcı deneyimini nasıl dönüştürecek?

Özellikle son yıllarda teknolojinin hayatımızı çok büyük ölçüde kolaylaştırması, alışkanlıklarımızın ve yaşam alanlarımızdaki arayışlarımızın başkalaşmasında etkin bir rol oynadı. Bunun yanı sıra, günümüzde artan çeşitli küresel zorluklar ve belirsizlikler karşısında mekansal tasarımlardan da fiziksel ve duygusal olarak iyileştirici bir rol üstlenmesini beklemekteyiz.

Bu yönde, 2025 yılı şüphesiz, iç mekan tasarımında insan deneyimini odağa alarak, doğadan ilham alan ve mekansal çözümleri teknolojiyle harmanlayan bir yaklaşımın öne çıkacağı bir yıl olacak diyebiliriz.



Ahşap, taş, ve geri dönüştürülmüş malzemelerin kullanımı, tasarımlarda hem sürdürülebilirlik vurgusunu hem de sıcak bir atmosfer yaratma amacını destekleyecek.

Renk paletlerinde ise yine doğadan ilham alan toprak tonları, zeytin yeşili, ve pastel maviler gibi sakinleştirici renkler, mekanlara huzur ve denge kazandıracak. Dokusal açıdan keten, yün gibi doğal kumaşlarla bir araya gelen bu renkler, mekanlarda dinginliği artıran bir estetik anlayışını vurgulayacak.

Teknoloji entegrasyonu, tasarım dünyasında fonksiyonelliğin vazgeçilmez bir unsuru haline gelirken, akıllı ev sistemleri ve enerji verimliliğini artıran çözümler mekanları daha sürdürülebilir kılacak. Aynı zamanda, bu teknolojik yeniliklerin minimalist tasarım anlayışıyla birleşimi, hem

görsel sadeliği hem de kullanım kolaylığını ön plana çıkaracak.

Son olarak, esnek mekan kullanımı, değişen kullanıcı ihtiyaçlarına cevap verebilmek adına önemli bir tasarım kriteri olmaya devam edecek. Modüler mobilyalar ve çok işlevli alanlar, hem konutlarda hem de çalışma mekanlarında daha fazla tercih edilecek.

Özetle, yaşam alanlarının yalnızca fiziksel değil, aynı zamanda duygusal ve zihinsel olarak da destekleyici bir deneyim sunduğu bir yıl bizleri bekliyor.

Doğal materyaller ve biyofilik tasarım unsurları, kullanıcıların doğayla olan bağlarını güçlendiren bir araç olarak öne çıkacak.



E.C.A.

SEREL

VILLARCA BERABER

“2025 İÇ MEKÂN TASARIMLARI, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK, TEKNOLOJİ VE SAĞLIK ODAKLI YENİLİKLERLE ŞEKİLLENECEK”

2025 yılı, iç mekân tasarımlarında sürdürülebilirlik, teknoloji ve sağlık odaklı yeniliklerin ön plana çıkacağı bir dönemi işaret ediyor. Doğal malzemeler ve geri dönüştürülmüş ürünler, çevre dostu yaklaşımlarla birleşerek iç mekanları daha sürdürülebilir ve doğayla uyumlu hale getirecek. Akıllı ev sistemleri ve esnek tasarımlar, yaşam alanlarını daha verimli ve fonksiyonel kılarken, yerel üretim ve el yapımı mobilyalar mekânlara özgünlük katacak. Boytorun Mimarlık Kurucusu Mimar Yudum Boytorun, “2025'te iç mekanlar, estetik ve işlevsellik açısından daha sağlıklı ve dinamik bir hale gelecek.” dedi.



■ BOYTORUN MİMARLIK
KURUCUSU MİMAR
YUDUM BOYTORUN

2025 iç mekân tasarımlarında sürdürülebilirlik, teknoloji ve sağlık odaklı yeniliklerin nasıl bir araya geleceği, bu unsurların birbirini nasıl tamamlayarak mekanların işlevselliğini, estetiğini ve kullanıcı sağlığını nasıl dönüştürecek konusunda ne gibi somut değişiklikler bekleniyor? Özellikle biyofilik tasarımlar, akıllı ev sistemleri ve esnek çalışma alanları gibi trendlerin iç mekanları daha dinamik, verimli ve sağlıklı hale getirme sürecindeki rolü nedir?

2025 iç mekân tasarımları, sürdürülebilirlik, teknoloji ve sağlık odaklı yeniliklerle şekillenecektir. Sürdürülebilirlik kavramının her geçen sene daha fazla hayatımıza girmesinin bir etkisi olarak iç mekânlarda doğaya dönüş ve çevre dostu yaklaşımlar ön plana çıkacak. Doğal malzemeler, geri dönüştürülmüş malzemelerin kullanımı, yeşil duvarlar; iç mekanları daha sürdürülebilir ve doğal hale getirecek. Biyofilik tasarımlar, iç mekânlarda doğal unsurları daha fazla barındıracak, böylece insanların doğayla bağlantı kurmasını kolaylaştıracaktır.

Teknolojik yenilikler de iç mekân tasarımında büyük bir yer kaplayacak. Akıllı ev sistemleri sayesinde, ışık, ısı ve güvenlik gibi unsurlar artık sesli komutlarla kontrol edilebilen noktaya geldi. Akıllı cihazlar, evdeki her şeyi birbirine bağlayarak yaşamı daha verimli hale getirmekte, mekanların enerji kaybını engellemesi ve tasarruf sağlaması açısından ön plana çıkmaktadır. Sosyal medyanın da etkisi ile akıllı ev sistemlerine olan ilgi ve farkındalık gözle görülür şekilde arttı. Önümüzdeki sene de bu ilginin giderek artacağı öngörülmektedir.

Esnek çalışma sistemleri, açık ofisler ve paylaşımcı mekanlar, iç mekân tasarımında büyük bir dönüşüm yaratmıştır. 2025'te çok fonksiyonlu mobilyalar, esnek duvarlar ve modüler sistemlerin daha çok tercih edileceği düşünülüyor. Bu alanlar daha dinamik ve çok amaçlı hale gelecek. Bu tasarımlar, mekanların ihtiyaca göre hızla uyarlanabilmesini sağlayarak, çalışma alanlarının daha esnek ve verimli kullanılmasına olanak tanıyacak. Kullanıcılar, bir alanı hem ofis hem toplantı odası hem de dinlenme alanı olarak kullanabilecek, bu da hem yerden tasarruf sağlar hem de fonksiyonellik sunar.

2025'te yerel üretim ve el yapımı tasarımlar daha fazla ilgi görecektir. Yerel sanatçılardan alınan özgün objeler ve el yapımı mobilyalar, seri üretim ürünlerinin yerini alarak mekanları daha kişisel ve anlamlı kılacak. İç mekanlar, kültürel dokunuşlar ve bireysel zevklerle özelleşerek daha özgün hale gelecek. Bu yaklaşım, her alana karakteristik bir hava katacak.

Cesur, doygun renkler mekânlarda eski yerini alacak. Tek bir rengin farklı tonlarıyla boyanmış renkli odalar, tutarlı ve etkileyici bir görünüm sunacak. Bu trend, iç mekânlara şık bir kişilik katmak ya da eğlenceli bir atmosfer yaratmak isteyenler için harika bir seçenek olacak.

Sonuç olarak, 2025 iç mekân tasarımları, sürdürülebilirlik, teknolojik gelişmeler ve bireysel sağlık gibi unsurları harmanlayarak, yaşam alanlarını daha verimli, sağlıklı ve estetik hale getirecek. Bu dönüşüm, iç mekânları hem işlevsel hem de insan odaklı bir hale getirecek, yaşam kalitesini arttıracak.

2025'te iç mekân tasarımlarında renk paletlerinde önemli değişiklikler olacak. Sıcak ve doğal tonlar, ahşap dokuları ve toprak renkleri, mekânlara huzur ve sıcaklık katarken; geometrik desenler, soyut formlar ve dinamik tasarımlar ise modern bir hava yaratacak.

GÜRAL SERAMİK

WESTWOOD TEAK



20X120

guralseramik.com

“2025 TASARIMLARINDA HUZUR, DOĞAYA DÖNÜŞ VE KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ MEKÂNLAR ÖNE ÇIKACAK”

2025 yılı, devam eden küresel gerginliklerin etkisiyle tasarım dünyasında yeni bir yönelimi beraberinde getirecek. Tasarımcılar, içinde yaşadığımız ortamları şekillendirirken huzur, sükunet ve doğaya dönüş gibi temaları ön planda tutacak. Geçmişin nostaljik öğelerinin, cesur desenlerin ve zengin dokuların harmanlanacağı bu dönemde, kişiye özel ve işlevsel mekanlar vurgulanacak. XL Mimarlık&Mühendislik Ofisi'nin Kurucusu Yüksek Mimar Arda Işık, “2025 tasarımlarında sıcak toprak tonları ve organik malzemelerin öne çıkacağına şüphe yok. Mekânlar, artık sadece yaşam alanı değil, bireylerin ruhsal ihtiyaçlarına hitap eden sığınaklar olarak tasarlanacak.” dedi.

2025 yılı tasarımlarında, kişiselleştirilmiş mekanlar ve doğaya dönüş temalarının ön plana çıkacağı belirtiliyor. Bu tasarım anlayışının, özellikle Z ve Alfa nesli gibi dijitalleşmiş ve fiziksel deneyimlere önem veren kullanıcıların beklentileriyle nasıl örtüşeceğini düşünüyorsunuz? Ayrıca, organik ve doğal malzemelerin artan kullanımı, sürdürülebilirlik hedeflerine nasıl katkı sağlayacak?

2025 yılı; devam eden yılın siyasal, sosyal, ekonomik ve çevresel gerginliklerinin sürmesinin beklendiği bir yıl olmaya aday. Dolayısıyla trendleri belirleyen tasarımcılar içine doğduğumuz ve yaşadığımız mekanları biçimlendirirken bu gerginliklerden mümkün olduğu kadar uzaklaşacağımız ortamları hayal ederek tasarlayacaklardır.

Renk seçimlerinde sıcak toprak tonları düşünülecektir. Kiremit, amber ve derin yeşil renklerinin, paslandırılmış yüzeyler-



■ XL MİMARLIK&MÜHENDİSLİK KURUCUSU YÜKSEK MİMAR ARDA IŞIK

le toprak ve doğaya dönüş olgusunu tektiklemesi beklenebilir.

Geçmişin nostaljik hazzı dahilinde retro düzenleme ve aksesuarlar, cüretli desenler ve zengin dokular ile daha yaşam dolu, neşeli ve kişiye özel mekanlar önerilecektir.

Özellikle konut kullanımlarında, teras ya da iç mekan kullanımlarında, birden fazla kullanımı barındıran mekanlar yerine özelleşmiş ve yer hissi uyandıran tek bir kullanıma ait yemek odası, okuma odası, hobi odası veya çalışma odası gibi organizasyonların çoğalacağını düşünüyoruz.

Malzemelerde organik ve doğal dokulu malzemeler tercih edilecek, koyu renk ahşaplar ve mermerler hem iç mekan mobilya tasarımında hem de zemin ve duvar kaplama malzemelerinde tercih edilecektir.

Artiküle edilmemiş yalın ve cesur anlatıma sahip büyük fikirler ve mekânsal organizasyon fikirleri her yıl olduğu gibi bu yıl da sürükleyici olacaktır. Tek bir renkten,

hareketten, fıkirden, tavırdan ya da olay üzerinden düzenlenmiş mekanların 2025 yılında kaybolmak istemeyenler için yol gösterici olacağı söylenebilir.

Bunlarla birlikte yeni tasarımların kapsayıcı, sürdürülebilir ve ulaşılabilir olacağını öngörmek bir seçenekten çok bir zorunluluğu işaret ediyor. Aynı şekilde, mekanın fiziksel deneyiminin Z ve Alfa nesli için olmazsa olmaz hale geldiği de iddia edilebilir.

Henüz Yapay Zeka'nın fiziksel ve elle tutulan mekana majör bir katkısı olduğunu söyleyemiyoruz. Her ne kadar tasarım süreçlerinin ciddi bir bileşeni olsa da imalat süreçlerindeki konvansiyonlar bu katkıyı erteliyor. 2025 belki de bu süreçler için bir test yılı olacak. Göreceğiz...

2025 yılı tasarımlarında huzur, sükunet ve doğaya dönüş ile neşe, maksimalizm ve kişiselleştirilmiş mekan fikirlerinin hakim olmasını bekliyoruz.

A photograph of the two Freedom Towers in New York City, standing tall against a blue sky with scattered clouds. The towers are covered in a grid of windows and have spires at the top. Other skyscrapers of the city are visible in the background.

DOSYA:
Federasyon, Oda,
Birlik ve Derneklerin 2024 Yılı
Değerlendirmeleri ve
2025 Yılı Öngöröleri

“2025'TE İHRACAT ARTIŞI VE YENİ FUAR ORGANİZASYONLARIYLA SERAMİK SEKTÖRÜNDE BÜYÜME HEDEFLİYORUZ”

TÜRKİYE SERAMİK FEDERASYONU BAŞKANI
ZEKİ İLTER YURTBAY



Dünyanın ikinci büyük fuarı olan UNİCERA'yı büyütmek, sektördeki temel hedeflerimiz arasında yer alıyor.

2025 yılı için sektöre dair öngörüleriniz, hedefleriniz ve TSF olarak gerçekleştirmeyi planladığınız projeleriniz nelerdir?

2025 yılının ilk yarısının durgun geçeceğini öngörüyoruz. Pazarlardaki genişlemenin ancak yılın ikinci yarısında başlamasını bekliyoruz. İç piyasada, enflasyonu düşürme amacıyla daralma politikalarının devam edeceğini tahmin ediyoruz.

İhracat, 2025'te büyük önem taşımaya devam edecek. Döviz kuru ve enflasyon oranı artarsa, ihracatımızı artırma fırsatımız olacak.

2024 yılı, Türkiye seramik sektörü için hem iç hem de dış pazarlarda yaşanan daralmalar nedeniyle zorlu bir yıl oldu. Ancak sektör, ihracatta %30 oranında bir büyüme sağlayarak bu süreci olumlu bir şekilde atlattı. 4-8 Kasım tarihlerinde düzenlenen UNİCERA Fuarı, büyük bir başarıya imza attı. Yerli ve yabancı ziyaretçilerden yoğun ilgi gören fuar, sektörün küresel pazarlarda daha da güçlenmesi adına önemli sipariş bağlantıları sağladı. Türkiye Seramik Federasyonu Başkanı Zeki İlter Yurtbay, 2025 yılında özellikle ihracatın artırılması ve yeni fuar organizasyonları ile sektördeki büyümenin devam etmesinin hedeflendiğini belirtti.

2025 yılında, UNİCERA fuarımızla aynı tarihte ve aynı yerde CERAMTECH fuarını düzenlemeyi planlıyoruz. Bu fuarda, Türk ve İtalyan Seramik Makine üreticileri ile hammadde üreticileri bir araya gelecek. Ziyaretçiler, aynı anda hem teknoloji hem de ürün fuarını deneyimleme fırsatına sahip olacak.

2024 sektör ve TSF için nasıl geçti ve nasıl çalışmalar gerçekleştirdiniz?

2024 yılı, sektörümüz için zorlu bir dönem oldu. İç ve dış piyasalardaki daralma, kapasite kullanımımızı olumsuz etkiledi. Birçok üyemiz, kapasiteyi düşürmek ve buna bağlı olarak istihdamı azaltmak zorunda kaldı. Uygulanan ekonomik politikaların sonucunda, inşaat sektöründeki küçülme bizi de doğrudan etkiledi.

Buna rağmen, ihracatımızı %30 oranında artırmayı başardık. Döviz kuru istikrarı

sağlandığı takdirde, ihracat artışımızın devam edeceğini öngörüyoruz.

4-8 Kasım tarihleri arasında düzenlediğimiz UNİCERA fuarı, yerli ve yabancı ziyaretçi katılımı ile büyük bir başarıya imza attı ve önemli sipariş bağlantıları sağlandı.

“İhracat, 2025'te büyük önem taşımaya devam edecek. Döviz kuru ve enflasyon oranı artarsa, ihracatımızı artırma fırsatımız olacak”





Ahşabın farklı tonlarıyla sizi özgürlüğe davet ediyor.

Barkwood

“KOCAELİ'Nİ İÇ MİMARLIKTA ULUSAL VE ULUSLARARASI BİR MERKEZ HALİNE GETİRECEĞİZ”

İÇ MİMARLAR ODASI KOCAELİ ŞUBE YÖNETİM KURULU
BAŞKANI MEHMET MURAT SEVİNDİK



İÇ MİMARLAR ODASI KOCAELİ ŞUBE YÖNETİM KURULU
BAŞKAN YARDIMCISI GÜLNUR İŞCAN



2024 yılı, iç mimarlık sektörü için zorlu bir dönem olarak geride kalırken, 2025 yılına yönelik umut verici fırsatlar ve gelişmeler dikkat çekiyor. İç Mimarlar Odası Kocaeli Şubesi, meslektaşlarının haklarını savunmak ve sektördeki etkiyi artırmak amacıyla önemli adımlar atmıştır. Sürdürülebilir tasarım anlayışının yaygınlaşması ve inovatif malzemelerin sektöre girişiyle, iç mimarlık alanında yeni fırsatlar doğması beklenmektedir. İç Mimarlar Odası Kocaeli Şube Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Murat Sevindik ve Başkan Yardımcısı Gülnur İşcan, Kocaeli’ni iç mimarlık alanında ulusal ve uluslararası bir merkez haline getirmeyi hedeflediklerini ifade etti. Güçlü iş birlikleri ve eğitim projeleriyle meslektaşlarının gelişimini destekleyeceklerini belirten Sevindik ve İşcan, bu süreçte yenilikçi bir vizyon ve ekip ruhu ile ilerleyeceklerini vurguladı.

2024 sektör açısından nasıl geçti? İç Mimarlar Odası için 2024 nasıl geçti ve nasıl çalışmalar gerçekleştirildi?

2024 yılı, inşaat sektörü ve bağlantılı alanlar için oldukça zorlu bir yıl olarak geride kaldı. Malzeme fiyatlarındaki dalgalanmalar, ekonomik belirsizlikler ve emlak sektöründeki durağanlık, sektörde faaliyet gösteren tüm meslek gruplarını etkilediği gibi iç mimarları da

doğrudan etkiledi. Bu dönemde bireysel müşterilerin yaşam alanlarını yenileme eğiliminde bir azalma görülürken, ticari alanlarda (restoranlar, oteller ve kamu kurumları) iç mimari hizmetlere olan talep artış gösterdi.

Bununla birlikte, bireysel müşterilerin iç mimarlarla çalışma konusundaki bilinç düzeyinin artması, mesleğimiz adına olumlu bir gelişme olarak öne çıktı. Este-

tik ve işlevselliğe daha fazla önem veren bir müşteri kitlesinin oluşması, mesleğimiz görünürlüğüne ve saygınlığına katkı sağladı. Ancak genel ekonomik koşullar nedeniyle projelerin hayata geçirilmesinde gecikmeler yaşandı.

İç Mimarlar Odası Kocaeli Şubesi Çalışmaları

2024 yılında İç Mimarlar Odası Kocaeli Şubesi olarak meslektaşlarımız için oldukça



yoğun bir çalışma temposu sergiledik. Odamız, mesleğin tanıtılması, meslektaşlarımızın haklarının korunması ve iş birliklerinin geliştirilmesi adına önemli adımlar attı. Özellikle kamu kurumları, özel sektör ve eğitim kurumlarıyla gerçekleştirdiğimiz görüşmelerle hem mesleğimizi tanıtmayı hem de geleceğe dönük projelerimizi paylaşmayı amaçladık.

Bu yıl, Kocaeli, Sakarya ve Düzce bölgelerinde hizmet veren firmalarla yaptığımız görüşmeler sonucunda iç mimarlara özel indirim protokolleri imzaladık. Meslektaşlarımızın mesleki hayatlarını kolaylaştıracak fırsatlar yaratmayı sürdürdük. Ayrıca, 4. dönem yönetim kurulu olarak dinamik bir ekip ruhuyla hareket ederek, meslektaşlarımıza ve öğrencilere yönelik eğitim, seminer ve etkinlikler organize ettik.

“Sürdürülebilir tasarım anlayışının daha yaygın hale gelmesi, inovatif malzemelerin sektöre girişi ve estetik-fonksiyonel tasarımlara yönelik talebin artması ile meslektaşlarımız için farklı kapıların açılacağına inanıyoruz”

2025 yılı için sektöre dair öngörüleriniz, hedefleriniz ve gerçekleştirmeyi planladığınız projeleriniz nelerdir?

2025 yılının iç mimarlık sektörü için yeni fırsatlar yaratacak bir yıl olmasını bekliyoruz. Özellikle sürdürülebilir tasarım anlayışının daha yaygın hale gelmesi, inovatif malzemelerin sektöre girişi ve estetik-fonksiyonel tasarımlara yönelik talebin artması ile meslektaşlarımız için farklı kapıların açılacağına inanıyoruz.

Bireysel ve kurumsal müşterilerin bilinç seviyesindeki artışın devam edeceği bu yılda, nitelikli projelerin sayısının artmasını bekliyoruz. Özellikle Kocaeli ve çevresinde yaşam alanları ile kamu projelerinde iç mimarların rolünü güçlendirmeyi hedefliyoruz.

2025 Yılı İçin Planladığımız Çalışmalar:

1. **Firma ve Meslektaş Buluşmaları:** Kocaeli ve çevresindeki firmalarla iş birliklerini güçlendirmek, meslektaşlarımız için yeni fırsatlar yaratmak.
2. **Fabrika Gezileri:** Üniversite öğrencilerinin malzeme üretim süreçlerini yerinde görebileceği geziler düzenleyerek mesleki eğitimlerini desteklemek.
3. **Ulusal Tanıtım Çalışmaları:** Kocaeli bölgesinde faaliyet gösteren firmaların ve meslektaşlarımızın projelerini ulusal platformlarda duyurmak.
4. **Fuar Katılımları:** Milano Mobilya Fuarı gibi uluslararası etkinliklere katılarak meslektaşlarımıza global bir vizyon kazandırmak.

5. **Sanatsal ve Kültürel Projeler:** İç mimarlığın estetik yönünü vurgulayan sanatsal etkinlikler düzenleyerek mesleğin toplum nezdindeki algısını güçlendirmek.
6. **Eğitim ve Atölye Çalışmaları:** Meslektaşlarımızın gelişimine yönelik teknik eğitimler, sertifika programları ve atölye çalışmaları organize etmek.
7. **Sürdürülebilir Tasarım Projeleri:** Sürdürülebilirlik ilkelerini benimseyen örnek projeler geliştirerek topluma katkı sunmak.

Hedefimiz:2025 yılında iç mimarlık mesleğini daha geniş kitlelere tanıtmak, meslektaşlarımızın sektöre bağlılığını güçlendirmek ve Kocaeli’ni iç mimarlık adına ulusal ve uluslararası bir merkez haline getirmek. Bu doğrultuda güçlü bir ekip ruhu ve yenilikçi bir vizyonla ilerleyeceğiz

5. yılımızı kutlarken, geçmiş yıllardaki birikimimizi ileriye taşıyarak odamızın vizyonunu büyütmeyi başardık. Meslektaşlarımızın yanı sıra geleceğin iç mimarları olan öğrencilere de rehberlik etmeye, bilgi ve tecrübe aktarımı yapmaya devam ettik.



“2025, İNŞAAT SEKTÖRÜ AÇISINDAN KOLAY BİR YIL OLMAYACAK”

THBB BAŞKANI YAVUZ IŞIK



İnşaat sektörü ve Türkiye ekonomisi açısından 2024 yılı belirleyici bir dönüm noktası oldu. Seçim dönemi öncesindeki döviz kuru dalgalanmaları ve artan faiz oranları, ekonomideki soğuma sürecini tetiklerken, inşaat ve konut sektöründe de belirgin bir yavaşlama gözlemlendi. Türk Hazır Beton Birliği (THBB), yıl boyunca sektördeki daralmayı teyit eden veriler sunarak, özellikle konut satışlarındaki düşüş ve artan maliyetlerin sektöre olan etkilerini vurguladı. THBB Başkanı Yavuz Işık, 2025 yılına ilişkin beklentilerde, yüksek finansman maliyetleri ve inşaat maliyetlerindeki artışla birlikte sektördeki zorlukların devam edeceğini belirtti. Işık, özellikle son dönemde inşaat maliyetlerindeki artış hızının, konut fiyat artışını geride bırakmasının 2025 yılında ciddi sorunlara yol açacağını ifade etti. Ayrıca, ilk el konut fiyatları ile maliyetler arasındaki makasın açılmasının, pazarın arz-talep dengesini bozacağına dikkat çekti. Bu nedenle, selektif bir kredi politikası ile özellikle ilk el konut piyasasının desteklenmesinin faydalı olacağını vurguladı.

çimden sonra döviz kurunun ciddi şekilde artış göstereceği yönünde olmuştur. Merkez Bankası güçlü bir mesaj vermek için gösterge faizini 5 puan artırdı. Bugün geldiğimiz noktada ise, TCMB brüt döviz rezervleri kasım ayında 93 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır.

Faiz seviyesindeki yükseliş ve diğer sıkılaştırma politikaları sonrasında temmuz ayında ekonomideki soğumanın başladığını görmekteyiz. Temmuz ayında kredi kartı harcamalarındaki düşüş, tüketim tarafında hız kesilmeye başlandığının bir göstergesi olmuştur. Yılın sonuna baktığımızda iç pazardaki tüketimin hâlâ canlı olduğunu ve talebin beklendiği şekilde daralmadığını görmekteyiz.

Tüm bu gelişmeler inşaat ve konut sektörlerine de yansdı. Haziran'da konut satışları yıllık bazda yüzde 5,2 azalarak

2 024 yılında inşaat maliyetlerindeki artışlar, döviz kuru dalgalanmaları, enerji fiyatlarındaki yükselme, kredi faiz oranlarındaki değişiklikler, tedarik zinciri sorunları ve çevresel düzenlemeler gibi faktörler, inşaat sektörünü önemli ölçüde etkiledi. Bu faktörlerin sektöre olan yansımalarını

göz önünde bulundurduğumuzda, 2024 yılı Türk Hazır Beton Birliği (THBB) için nasıl geçti?

2024 yılı değerlendirmelerinin başlangıcı olarak 31 Mart seçimlerinin alınması doğru olacaktır. Bildiğiniz üzere 31 Mart öncesi piyasada ciddi spekülasyonlar söz konusu idi ve beklenti, se-



79.313 olmuştur. İpotekli satışlar ise yüzde 49,4 azalarak, toplam satışlar içindeki payı yüzde 8,6'ya düşmüştür. THBB olarak her ay gerçekleştirdiğimiz Hazır Beton Endeksi haziran ayı sonuçları da bu gelişmeleri teyit etmektedir. Faaliyet Endeksi son 60 ayın en düşük seviyesine gelmiştir. Yılın ikinci yarısından itibaren inşaat sektöründeki yavaşlama belirginleşmiştir. İnşaat sektörü satış ve büyüme kanalındaki geriye gidiş fiyatlara da yansımıştır. Mayıs ayında konut fiyatlarındaki reel düşüş yüzde 14,9 olmuştur.

Yılın son çeyreğindeki veriler ise, uzun süre durgun giden konut piyasasında bir hareketliliğin yaşanmaya başlandığı şeklinde yorumlanmıştır.

Eylül ayındaki konut satış rakamlarına bakıldığında;

- Toplam satışlar yüzde 37 ile son 28 ayın en hızlı artışını kaydetmiştir.
- Satışlar aylık bazda aralık 2022'den sonraki en yüksek düzeyine çıkmıştır.
- Konut satış adedi 2022 başından bu yana ilk kez peş peşe 3 ay artış göstermiştir.
- İpotekli satışlar 15 bin 825 adet ile son 16 ayın en yüksek düzeyinde gerçekleşmiştir.
- İlk el satışlar 44.858 adet ile son 9 ayın en yüksek düzeyine ulaşmıştır..
- İkinci el satışlar 960.091 adet ile son 21 ayın en yüksek düzeyine ulaşmıştır.



Ekim ayındaki konut satış rakamları da hareketliliğin devam ettiğini teyit etmektedir. Bu hareketliliğin nedenine baktığımızda karşımıza görece düşük kalan konut fiyatları çıkmaktadır. Merkez Bankası tarafından açıklanan eylül ayı verilerine göre konut fiyatları ülke genelinde yüzde 27,4 artış göstermiş ancak reel olarak yüzde 14,7 oranında gerilemiştir. Bu haziran 2020'den bu yana konut fiyatlarında görülen en düşük artış hızı olmuştur. Son 15 ayın 12'sinde konut fiyatları, aylık enflasyonun altında artış kaydetmiştir. Bu durum yılın son çeyreğinde konuta olan talebi artırmıştır.

2025 yılında beklenen faiz indirimi sonrasında konut talebinin artacağını ve konut fiyatlarının yeniden yükselişe geçeceğini düşünen tüketiciler, talebini öne çekerek harekete geçmiş gibi görünmektedir.

“2025 yılında ekonominin gidişatının belirleyicisi enflasyon olacaktır”

2025 yılı için sektöre dair öngörüleriniz neler?

2025 yılında ekonominin gidişatının belirleyicisi enflasyon olacaktır. Önümüzdeki yıl enflasyon üzerinde etkili olan döviz kuru volatiliteden uzak, beklenen patikada yoluna devam edecek ve bu da enflasyonla mücadelede Türkiye'ye destek olacaktır.

2025 yılı Avrupa ve ABD ekonomileri açısından nispeten daha kolay olacakken, ülkemiz için aynısını söylemek mümkün görünmemektedir. Öyle ki IMF Türkiye ekonomisine ilişkin 2024 büyüme tahminini yüzde 3,6'dan yüzde 3'e indirmiştir. 2025 yılı büyüme tahmini ise yüzde 2,7 olarak korunmuştur. Gelişmiş ülkeler yüzde 2'nin, gelişmekte olan ülkeler yüzde 4'ün altında büyüme kalıbına yerleşmiş görünmektedir. Türkiye'nin, uyguladığı dezenflasyon programı bu ortamda Türkiye'nin büyümesini içinde yer aldığı gelişmekte olan ülkeler grubunun altına düşürmüştür. Yani hem bu yıl hem de 2025 yılında büyüme hızımız, gelişmekte olan ülkelerin gerisine düşecektir.

Finansmana erişimdeki kısıtlar ve finansman maliyeti yüksek kaldığı sürece başta inşaat olmak üzere ekonominin çarklarının kendi kendine hızlanması mümkün görünmemektedir.



2025 yılında inşaat sektörü açısından da kolay bir yıl olmayacaktır. Toplam satışlar içinde ipotekli satışların payının %50 seviyesine yükselmediği sürece inşaat sektörü kendisinden beklenen performansı göstermesi mümkün değildir. Özellikle son dönemde inşaat maliyetlerindeki artış hızının, konut fiyat artışının üstünde kalması, 2025 yılında ciddi bir sorun yaratacaktır. Ayrıca ilk el konut fiyatları ile maliyetler arasındaki makasın açılması ile birlikte pazarın arz/talep yapısı bozulacaktır. Bunun için selektif bir kredi politikası ile özellikle ilk el konut piyasasının desteklenmesi yerinde olacaktır.

“TMB OLARAK 2025 YILINDA DA YURT DIŞINDA 20 MİLYAR DOLARLIK YENİ İŐ ÜSTLENME HEDEFİMİZİ DEVAM ETTİRECEĞİZ”

TMB BAŞKANI M. ERDAL EREN



2024 yılı, Türk inşaat sektörü için büyük zorluklarla geçti. Artan maliyetler ve kamu yatırımlarındaki yavaşlama, sektördeki projelerin yönetimini zorlaştırdı. Ancak, Türk müteahhitleri yurt dışı pazarlara yönelerek bu zorlukları aşmayı başardı. 2024 itibarıyla, Türk müteahhitlerinin 137 ülkede 522 milyar dolarlık projeye imza attıklarını belirten Türkiye Müteahhitler Birliğı (TMB) Başkanı M. Erdal Eren, “2025 yılı hedefimiz, sektörü daha güçlü bir şekilde küresel arenada konumlandırmak ve sürdürülebilir, dijital dönüşümle desteklenen projelerle büyümeyi sürdürmek.” dedi.

2024 yılı itibarıyla Türk müteahhitleri, yurt dışında büyük projelere imza atarken, finansal zorluklar ve teminat mektuplarının uluslararası kabul edilmemesi gibi sorunlarla karşı karşıya kalmaktadır. 2025 yılı için, bu zorlukların aşılması adına sektörün öncelikli çözüm önerileri neler-

dir ve Türk müteahhitlerinin uluslararası pazarlarda daha rekabetçi olabilmesi için nasıl bir strateji izlenmesi gerektiğı düşünölmektedir?

Bilindiğı gibi, 2024 yılı inşaat sektörü açısından oldukça zorlu geçti. Artan inşaat, hammadde ve enerji maliyetleri, projelerin maliyet yönetimini güçleőtirdi. Mayıs

ayında “Kamuda Tasarruf ve Tedbir Paketi” kapsamında, deprem bölgesinin yeniden imarı ve zorunlu haller dışında yeni yatırım yapılmayacağı, devam eden kamu projelerinde %75'i tamamlanan projelere öncelik verileceğinin açıklanmasının ardından, Türk müteahhitler yönünü daha fazla yurt dışı pazarlara çevirdi.

Ticaret Bakanlığı verilerine göre, 1972'den 2024 yılı Ekim ayı sonuna kadar geçen sürede 137 ülkede 522,2 milyar dolar tutarında 12.317 proje üstlendik. Bu yılın ilk 10 ayında ise 17,6 milyar dolar tutarında 179 yeni proje için sözleşme imzaladık. Bu yıl ortalama proje bedelimiz tarihimizin en yüksek seviyesine ulaşarak 98 milyon doların üzerinde gerçekleşti. Dünyanın önde gelen sektörel dergisi ENR'ın (Engineering News Record) 2024 yılı “Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi” listesinde 43 firma ile yer alan müteahhitlerimiz, ölkemize bir kez daha dünya ikinciliğini getirdi. Bu başarı, Türk müteahhitlerin dünya çapında ne kadar büyük ölçekli projelere imza attığını gösterirken bizlere de büyük gurur yaşattı.

“2024 yılında en çok proje üstlendiğimiz ölkelere baktığımızda 3,4 milyar dolar ile Suudi Arabistan'ın ilk sırada yer aldığını görüyoruz”

Suudi Arabistan'ı 3 milyar dolarla Uganda, 1,7 milyar dolarla Cezayir, 1,2 milyar dolarla Gabon ve 1 milyar dolarla Polonya takip ediyor. Kazakistan, Romanya, Kuveyt, BAE, Irak ile Sahra Altı Afrika ölkelerindeki faaliyetlerimizi de her geçen gün artırıyoruz. 2024 yılında iş yaptığımız ölkeler arasına Portekiz'i de dahil ederek, ölkelerini 137'ye yükselttik. Geleneksel olarak en büyük pazarımız olan Rusya'nın, bu yıl en çok iş yaptığımız ölkeler listesinde ilk 10'da yer almamasına karşın, mü-



teahhitlerimizin benimsemiş oldukları pazar çeşitlendirmesi politikası, uluslararası standartlarda, uygun maliyetli ve zamanında iş bitirme becerileri ile tercih edilir olmaları nedeniyle 2024 yılında da yıllık 20 milyar dolarlık yeni proje hedefini yakalayacağımıza inanıyorum.

Jeopolitik risklerin önümüzdeki dönemde de devam edeceği görülmektedir. Bununla birlikte, geleneksel pazarlarımızdan olan Suudi Arabistan ve Irak'ta hayata geçirilmesi planlanan ve firmalarımızca yakından takip edilen çok sayıda alt ve üst yapı projesinde yer alacak müteahhitlerimiz önümüzdeki yıllarda hiç kuşkusuz yıllık 20 milyar dolarlık hedefi aşacaklardır.

Öte yandan, Türk bankalarının teminat mektuplarının faaliyet gösterilen ülkelerin işveren kuruluşları tarafından doğrudan kabul edilmemesi sektörümüzün yurt dışı başarısının önündeki en önemli sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Firmalarımızın kontr-garanti için ödemek zorunda kaldıkları yüksek komisyon tutarları maliyetlerimizi artırmakta ve rekabet gücümüzü olumsuz yönde etkilemektedir. Sorunun çözümü için, Hazine ve Maliye Bakanlığı, BDDK, Bankalar Birliği, Eximbank ve ilgili diğer kuruluşlar tarafından faaliyet gösterdiğimiz ülkelerdeki yetkililere uluslararası standarttaki bankacılık sektörümüz ve denetim standartlarımızın anlatılmasının faydalı olacağını düşünüyoruz. Bunun yanı sıra, Libya, Suudi Arabistan, Orta Asya Cumhuriyetleri ve Irak gibi ilişkilerimizin yoğun olduğu ülkelerle gerçekleştirilen ikili üst düzey siyasi ve ekonomik görüşmelerde konunun gündeme getirilmesinin de etkili olacağına inanıyoruz. Bu konuya ilişkin görüş ve talebimizi sonuncusu 18 Eylül 2024 tarihindeki Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Ödül Töreni'nde olmak üzere müteaddit defalar Cumhurbaşkanımız ve ilgili Bakanlarımıza ilettiğimizi belirtmek isterim.

Ayrıca bilindiği gibi, "Kamuda Tasarruf ve Verimlilik Paketi" kapsamında kamu projelerinde tamamlanmak üzere olan projelere öncelik verileceği, ihalesi yapılmış ve yeni başlanmış projelerin ilerlemesinin ise çok yavaş olacağı açıklanmıştı. Bizler kamu yatırımlarında

önceliklendirme yapılmasını ve bütçe imkanlarının kısa sürede tamamlanacak projelere tahsisini öngören bu kararı destekliyor ve doğru buluyoruz. Ancak, ertelenen projelerin yatırım programında tutulmasının müteahhitlerine yüksek maliyetler getireceği, şantiyelerin açık tutulmasının bile başlı başına büyük bir maliyet unsuru olduğu, teminat mektupları, işletme giderleri gibi sabit gider kalemleri bulunduğu hususlarına da dikkat çekmek istiyoruz. Bu nedenle, ertelenmesine karar verilen kamu projelerinin yüklenicilerine şartsız tasfiye hakkı getirilmesinin kamuya iş yapan müteahhitler için hakkaniyetli olacağına inanıyoruz. Bu karar çıkmadığı müddetçe müteahhitlerimizin belirsiz bir süre ile bahse konu ağır malî yükü üstlenmeye devam etmek zorunda kalacakları aşıkardır.

2025 yılı tüm belirsizliği ile önümüzde iken, sektör olarak 2024 yılında ülkemizde uygulanmakta olan tasarruf tedbirleri nedeniyle yurt içi yatırımlarda yaşanan yavaşlama sonucu rotamızı çevirdiğimiz yurt dışından daha çok iş almak, ülkemize kaynak sağlamak ve yeni başarılarla imza atmak için tüm kararlılığımız ve azmimizle çalışmaya devam edeceğiz.

Bu kapsamda, büyük potansiyel taşıyan Suudi Arabistan ve Irak pazarlarında Türk müteahhitlerinin daha fazla iş üstlenmelerine zemin hazırlamak amacıyla yoğun temaslarımızı sürdürüyoruz. Ayrıca Özbekistan, Pakistan, Sırbistan, Cezayir ve Sahra altı Afrika ülkelerinde de yeni iş imkanlarını izliyoruz.

Savaş öncesi ve savaş sırasında da faaliyetlerimizi sürdürdüğümüz Ukrayna ile savaşın sona ermesinin ardından ülkenin yeniden inşa sürecinde de yer almak için temaslarımız kesintisiz devam ediyor. İlaveten, Japonya, İngiltere, İsviçre, Finlandiya, Avusturya ve Macaristan gibi birçok ülkenin ihracat kredi ajansının yanı sıra çok taraflı kalkınma bankaları, uluslararası finans kuruluşları ve bankaları ile finansman ihtiyacı olan ülkelerdeki projeler için ortak çözümler üretmeye ve dünya inşaat pazarından aldığımız payı artırmaya çalışıyoruz.

TMB olarak 2025 yılında da yurt dışında 20 milyar dolarlık yeni iş üstlenme hedefimizi devam ettireceğiz. Orta vadedeki hedefimiz ise bu rakamı 50 milyar dolar seviyesine taşımaktır.

Diğer taraftan TMB olarak, özellikle küresel eğilimlere paralel olarak inşaatta yeşil dönüşüm, dijitalleşme ve verimliliğin artırılması ile sürdürülebilir inşaat çözümlerinin hayata geçirilmesi gibi rekabet gücümüzü artıracak konularda kamuoyunun dikkatini çekmeye ve sektörümüze yol göstermeye yönelik çalışmalarımıza devam edeceğiz. İklim değişikliği ile mücadele kapsamında; yeşil ve döngüsel ekonomiye geçiş sürecinde, inşaat sektörü inşaat malzemeleri üretimi ve yapım metodları unsurları ile önemli bir rol üstleneceği açıktır. Küresel olarak endüstriyel üretimlerden kaynaklanan doğrudan karbon emisyonlarında; çimento, demir-çelik, kimya/petrokimya ve alüminyum gibi inşaat malzemeleri sanayi sektörleri öne çıkmaktadır. Bu sektörler başta olmak üzere inşaat malzemeleri sanayisinin Yeşil Mutabakat'ın getirmekte olduğu karbon emisyon düzenlemelerine uyumu için yeşil dönüşümü, acil ve öncelikli bir husus olarak ortaya çıkmaktadır. Aksi halde özellikle Türk inşaat sanayi malzemelerinin AB ülkelerine ihracatı zora girecek, Türk müteahhitleri AB ülkelerinde proje üstlenseler dahi Türk ürünlerini kullanmaları mümkün olmayacaktır. Sektörümüz de bu yeni döneme adapte olmak için çalışmalarını 2025 yılında da devam edecektir.

2025 yılında da TMB olarak, Türk müteahhitlerinin uluslararası düzeyde daha fazla söz sahibi olabilmesi için sektörümüzün sorunlarını dile getirmeye, çözüm için öncülük olmaya ve tüm sektörel paydaşlarımızla işbirliğimizi güçlendirmeye devam edeceğiz.

2025 yılının ülkemiz ve sektörümüz için bir "büyüme" ve "inovasyon" yılı olması yönündeki çalışmalarımızı hız kesmeden sürdüreceğiz.

“TÜRK İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜNÜ DAHA İLERİYE TAŞIMAYI HEDEFLİYORUZ”



İklimlendirme sektöründe sürdürülebilir büyüme hedefleyen şirketler, çevre dostu ürünlere yatırım yaparak global pazardaki rekabetçi konumlarını güçlendirmeyi amaçlıyor. Yenilikçi AR-GE çalışmaları ve stratejik iş birlikleri ile sektördeki etkilerini artırmayı planlayan markalar, dijitalleşme ve yenilenebilir enerji çözümleriyle 2025 yılına kadar daha güçlü bir pazar payı elde etmeyi hedefliyor. İSİB (İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Şanal, “Yenilikçi çözümler ve çevre dostu ürün geliştirmeye özel önem veriyoruz. Hem yerel hem de uluslararası düzeyde iş birliği yaparak Türk iklimlendirme sektörünü daha da ileriye taşımayı amaçlıyoruz.” dedi.

2 024 yılı, sektörünüz ve İSİB açısından nasıl bir yıl oldu? İSİB olarak 2024'te gerçekleştirdiğiniz ana çalışmalar, projeler ve stratejik adımlar nelerdi?

2024 yılının ilk 10 ayında sektörümüz yaklaşık 6 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Ancak yıl boyunca yaşanan döviz kuru dalgalanmaları nedeniyle birçok pazarda rekabet gücümüz zayıfladı. Bu durum, bazı müşterilerimizi rakip firmalara kaptırmamıza neden oldu. 2024 yılını toplamda 7.25 milyar dolarlık ihracatla kapatmayı hedefliyoruz. Bu hedefe ulaşmak için inovasyon çalışmalarımızı hızlandırarak ürünlerimizin kalitesini artıracak ve yeni pazarlara açılarak ihracat ağıımızı genişleteceğiz.

Bu süreçte, sektördeki inovasyon ve AR-GE çalışmalarımızı artırarak, ürün kalite-

temizi ve rekabetçiliğimizi yükseltmeye odaklanıyoruz. Ayrıca, hedef pazarlarımızı genişletmek ve uluslararası iş birlikleri kurmak için stratejik adımlar atıyoruz. İhracatımızı destekleyecek yeni pazarlara açılma çabalarımız ve mevcut pazarlarımızda derinleşme stratejilerimizle, hedefimize ulaşmak için gereken tüm kaynakları seferber edeceğiz.

Sürdürülebilir büyüme için çevre dostu ürünlere yatırım yaparak sektörümüzün global pazardaki yerini güçlendirmeyi amaçlıyoruz.

Sektörümüzün sürdürülebilir büyümesini sağlamak ve global iklimlendirme pazarındaki yerimizi güçlendirmek için

yenilikçi çözümler ve çevre dostu ürün geliştirme konularına da özel önem veriyoruz. Bu doğrultuda hem yerel hem de uluslararası düzeyde iş birliği yaparak, Türk iklimlendirme sektörünü daha da ileriye taşımayı hedefliyoruz.

“Sürdürülebilirlik, dijitalleşme ve globalleşme gibi mega trendler, iklimlendirme sektörü için önemli fırsatlar sunuyor”

2025 yılı için sektöre dair öngörüleriniz, hedefleriniz ve gerçekleştirmeyi planladığınız projeleriniz nelerdir?

2025, iklimlendirme sektörü için oldukça heyecan verici bir yıl olacak gibi görünüyor. Küresel ısınmanın etkileriyle birlikte, tüketicilerin ve işletmelerin enerji verimliliği ve çevre dostu çözümlere olan talebi artıyor. Bu durum, sektörümüzü daha dinamik bir hale getirerek, ısı pompaları gibi yenilenebilir enerji kaynaklarını kullanan teknolojilere olan ilgiyi artırıyor.

Dijitalleşme de sektörümüzde önemli bir dönüşüm yaratıyor. Akıllı ev sistemleri ve yapay zekâ sayesinde iklimlendirme sistemleri daha kişiselleştirilebilir hale gelirken, biz üreticiler de rekabet gücümüzü artırıyoruz.

Global pazarda, özellikle Avrupa, Orta Doğu ve Orta Asya'da büyüme potansiyeli görüyoruz. Ülkemizin güçlü üretim kapasitesi sayesinde bu pazarlarda daha fazla yer edinmeyi hedefliyoruz. Ancak küresel ekonomideki dalgalanmalar ve tedarik zincirindeki sorunlar, sektörümüzü de etkileyebilir. Buna rağmen, sektörümüzün güçlü yapısı sayesinde bu zorlukların üstesinden geleceğimize inanıyoruz.

Sürdürülebilirlik, dijitalleşme ve globalleşme gibi mega trendler, iklimlendirme sektörü için önemli fırsatlar sunuyor. Bizler de bu fırsatları değerlendirerek, ülke ekonomisine olan katkımızı artırmaya devam edeceğiz.

Kapasite
48/65kW



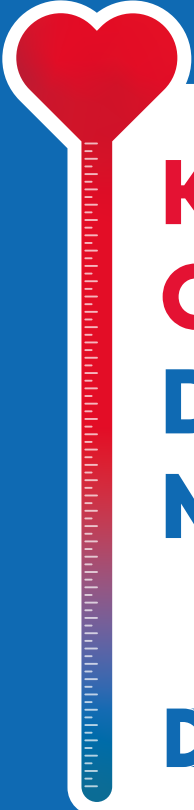
PASLANMAZ
ÇELİK EŞANJÖR



KOMPAKT
BOYUT



YÜKSEK ENERJİ
VERİMLİLİĞİ VE
DÜŞÜK SARFIYAT



KONU KAZAN OLUNCA DEMİRDÖKÜM MAXICONDENSE

DD DemirDöküm



“İDDMİB, YENİ PAZARLAR VE SÜRDÜRÜLEBİLİR İHRACAT STRATEJİLERİYLE SEKTÖRÜ GELECEĞE TAŞIMAYI HEDEFLİYOR”

İDDMİB YÖNETİM KURULU BAŞKANI ÇETİN TECDELİOĞLU



Ekim ayında 1,1 milyar dolarlık ihracatla Türkiye'nin genel ihracatından %4,6 pay alarak dikkat çeken Demir ve Demir Dışı Metaller sektörü, 2024 yıl sonu ihracat hedefini 12 milyar dolar olarak belirledi. Ancak sektör, enflasyon, yüksek faiz oranları ve döviz kuru dalgalanmaları gibi ekonomik zorluklarla karşı karşıya. 2025 yılında faiz indirimlerinin talep artışı ve kur rekabetini Türkiye lehine çevirmesi beklenirken, yeşil dönüşüm ve karbon vergisi gibi çevresel düzenlemelere uyum sağlamak da sektörün öncelikleri arasında. İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Tecdelioğlu, "İDDMİB olarak yeni pazarlar ve sürdürülebilir ihracat stratejileriyle sektörü geleceğe taşımayı hedefliyoruz." dedi.

2 024 yılı itibarıyla Demir ve Demir Dışı Metaller sektörünün ihracat performansını nasıl değerlendiriyorsunuz ve bu yılki ekonomik zorluklar, özellikle enflasyon, yüksek faiz oranları ve döviz kuru dalgalanmalarının sektöre etkileri nelerdir? 2025 için ise sektörün karşılaşılabilecek fırsatlar ve riskler hakkında ne gibi öngörüleriniz var?

Ekim ayında 1,1 milyar dolarlık ihracatla ülkemizin genel ihracatından yüzde 4,6 oranında pay elde eden, Ocak-Ekim aylarındaki toplam ihracatı ise 10,4 milyar dolar ile sanayi sektörleri arasında en çok ihracat yapan 6'ncı sektör olan Demir ve Demir Dışı Metaller sektörümüz için bu performanstan yola çıkarak 2024 yıl sonu ihracatımızın 2023 yılına paralel biçimde

12 milyar dolar seviyesinde gerçekleşeceğini öngörüyoruz.

2024 yılı boyunca enflasyonla aynı paralellikte giden genel giderlerimiz çok ciddi arttı. Ana pazarımız olan Avrupa resesyondan çıkmış olsa da orada oluşan talepleri karşılamak için rekabet edemedik. Fiyatlarımız yüksek kaldı.

Bununla birlikte ülkemizde enflasyonla mücadelede ana aktör olarak faiz artırımının belirlenmesi ve politika faizlerinin 2023 yılının başından itibaren hızlı bir artışla 1 yıl içinde yüzde 8,5'ten yüzde 50 seviyesine çıkması da Türk lirasını güçlendirirken ihracatta kur rekabetini olumsuz etkiledi.

2024 yılının ikinci çeyreğinde başlayan gelişmiş ülkelerdeki faiz indiriminin 2025 yılında da devam edeceğini düşünüyoruz. Ülkemizde de 2025 yılından itibaren



faiz indiriminin başlamasını bekliyoruz. Faiz indirimleri ile bir yandan talepte yaşanacak canlanmanın, diğer yandan kur rekabetinde Türkiye lehine gelişmelerin ülkemiz ihracatına dolayısıyla tüm sektörlerle olacağı gibi sektörümüze de olumlu yansıtacağına inanıyoruz.

“2025'te de devam edecek ekonomik gerçekliği kabullenerek stratejiler geliştirip çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Yeni pazarların fırsatlar doğuracağına inanarak peşinden koşacağız”

2025'te de devam edecek ekonomik gerçekliği kabullenerek stratejiler geliştirip çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Yeni pazarların fırsatlar doğuracağına inanarak peşinden koşacağız. İDDMİB olarak; metal sanayi ihracat pazarlarındaki gelişmeleri ve ihracat taleplerini izleyip değerlendirerek, ihracatçılarımızı bilgilendirmek, metal fiyatları, üretim maliyetleri, döviz kurları, kâr marjları, stoklar gibi göstergeler ışığında yol çizebilmek için hayata geçirdiğimiz “TR-METALENDEKS: TÜRKİYE METAL SANAYİ İHRACAT ENDEKSİ'ni” her ay açıklamaya devam edeceğiz. Böylelikle 2024'te olduğu gibi 2025 yılında da yaşanacak güncel gelişmelerin; ihracatımızın düşmesi, artması, hangi bölgelerde değiştiği, kapasitesi, mevcut sipariş durumu gibi birçok veriyi yani kısaca etkilerini açıklayabilir hale getirerek, sektörümüzü fırsatlar ve riskler konusunda bilgilendirmeyi sürdüreceğiz.

Ayrıca, 2025'te de prestijli fuarlara katılmaya, sektörel ticaret heyetleri düzenlemeye devam edeceğiz. İhracatçı firmalarımıza yön göstererek sürdürülebilir ihracatı sağlamak, sektörü bekleyen fırsatlar ve risklere değinerek ihracatımızı kuvvetlendirmek için buluşmalarımızı, eğitimlerimizi ve rapor çalışmalarımızı sürdüreceğiz.

Ayrıca sektörümüzün odağında yer alan yeşil dönüşüm çalışmalarının takipçisi olmaya devam edeceğiz. SKDM Tüzüğü 1 Ekim 2023 tarihinde raporlama yükümlülüğü ile sınırlı olarak uygulamaya girmişti. Bu kapsamda, 1 Ekim 2023-31 Aralık 2025 tarihleri arasında, mali yükümlülük



doğmayacak bir geçiş dönemi yaşayacağız. Geçiş dönemi, uygulama esaslarının oturtulması, veri toplanması ve uygulamanın iyileştirilmesine yönelik aksayan noktaların tespit edilmesi gibi amaçlara hizmet edecek.

Burada en önemli şey firmalarımızın kendi enerji ve atık yönetim sistemlerini kayda almaları, kendi şirket işlerinde mühendis kadrolarıyla hem enerjide tasarruf etmeleri hem de atıklarını takip ve kontrol etmeleri. Atıklarını prosedüre uygun bertaraf edilmesiyle ilgili çalışma yapmaları, kullandıkları enerjinin çevreye ve doğaya duyarlı olması ve karbon ayak izini azaltma-

cak enerji kullanmaları yönünde çalışmalar yapmaları.

Pazardaki gücümüzü korumak ve artırmak için ihracatımızı Yeşil Mutabakat kriterlerine uyarlamamız gerekiyor.

Şimdilik sadece raporlama yükümlülüğü var. Ama 2026'dan itibaren karbon vergisi ödeme zorunluluğu ile karşı karşıya kalacağız. Yüzlerce milyon dolar karbon vergisi ödemek istemiyorsak gerekli hazırlıkları tamamlamamız şart.



“SEKTÖRÜMÜZ, KÜRESEL PAZAR DİNAMİKLERİNE UYUM SAĞLAMAK İÇİN İHRACAT STRATEJİLERİNİ YENİDEN GÖZDEN GEÇİREREK, YENİ FIRSATLARA YÖNELİK ADIMLAR ATACAK”

TÜRKÇİMENTO CEO'SU VOLKAN BOZAY



İnşaat maliyetlerindeki artış ve konut kredi faiz oranlarındaki değişikliklerin etkisiyle, 2024 yılı itibarıyla Türkçimento sektörü iç satışlarında bir gerileme yaşamıştır. Öte yandan, ihracat küresel ekonomik ve jeopolitik gelişmelerden olumsuz yönde etkilenmiştir. Ancak, deprem konutları ve kentsel dönüşüm projelerinin etkisiyle iç satışlarda bir artış gözlemlenmiş, fakat bu artış 2018 yılındaki zirve seviyelerinin gerisinde kalmıştır. Üretim, tarihi zirvelere ulaşırken, klinker ihracatı %43 oranında bir artış göstermiştir. Buna karşın, nihai çimento ihracatında %14'lük bir düşüş yaşanmıştır. Türkçimento sektörü, düşük karbonlu üretim ve çevre dostu mevzuatlara uyum sağlama çalışmalarını sürdürüyor. Türkçimento CEO'su Volkan Bozay, 2025 yılı için iç satışlarda büyüme beklediklerini, ancak ihracatın küresel dinamiklere bağlı olarak dalgalanabileceğini ifade etti.

2 024'te yaşanan inşaat maliyetlerindeki artışlar, döviz kurundaki dalgalanmalar, enerji fiyatlarındaki yükselme, kredi faiz oranlarındaki değişiklikler, tedarik zinciri sorunları, çevresel düzenlemeler gibi faktörler sektörü nasıl etkiledi? 2024 yılı TÜRKÇİMENTO için nasıl geçti?

2024 yılında inşaat maliyetlerindeki artış ve özellikle konut kredi faiz oranlarındaki değişiklikler, inşaat sektörünü olumsuz etkilemiştir. Bu durum, yeni konut inşaatlarında (deprem konutları hariç) gerilemeye yol açmış ve çimento tüketimi beklentilerin altında kalmıştır. Ayrıca, enerji fiyatlarındaki artış, enerji tedarikinde yaşanan zorluklar ve çevresel yükümlülükler sektörümüzün maliyet yapısını olumsuz etkilemiştir. Uluslararası piyasalardaki jeopolitik gelişmeler ve ekonomik belirsizlikler, iç piyasa ve ihracat pazarlarında talep azalmasına yol açmış, sektörümüzün nakit akışını zorlaştırmış ve işletme sermayesi ihtiyacını artırmıştır.

İç satışlarımız, deprem konutları ve kentsel dönüşüm projelerinin olumlu etkisiyle son 1,5 yıldır artmaktadır. Ancak, iç satışlarımız 2018 yılındaki zirve seviyelerinin altında kalmaktadır. 2024 yılı itibarıyla yıllık üretim miktarımız tarihi zirvelere ulaşırken, 10 aylık dönemde toplam ihracatımızda %3 daralma yaşanmış, ancak klinker ihracatı %43 artmıştır. Nihai ürün olan çimento ihracatında ise %14 gerileme gözlemlenmiştir.

2024 yılında, iklim Kanunu ve ulusal emisyon sisteminin kurulması gibi yeni düzenlemeler hazırlanmış ve bu süreç ilerleme kaydetmiştir. Avrupa Birliği'nin öncülüğünde “Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması” gibi konuları takip ederek, düşük karbonlu üretim yol haritamızda



sektöre ve kamuya düşen rolü, özellikle finansman ihtiyacı başta olmak üzere paydaşlarımıza ilettik. Üyelerimiz, karbon yakalama ve hidrojenin yakıt olarak kullanımı gibi yenilikçi teknolojilerde mevzuat ve finansman desteği olmadan hedeflerine ulaşamazlar.

Düşük karbonlu üretim hedefinde, klinker oranını düşürmeye yönelik yapılan çalışmalar 2024 Mart ayında yayımlanan mevzuatla önemli bir dönüm noktası oluşturdu.

Bu düzenlemeyle, 2025 yılından itibaren kamu ihalelerinde yeşil çimento olarak tanımlanan düşük klinker oranlı çimentoların kullanımının desteklenmesi kararı alınmıştır. Bu gelişme, önümüzdeki 10 yılda sektörde 11 milyon ton karbon salınımını azaltma, 1,3 milyon ton pet-

rokok ve kömür ithalatını engelleme ve 500 milyon ağaca eşdeğer çevresel fayda sağlama potansiyeli sunmaktadır. Sektör, düşük karbonlu üretimle birlikte yeşil mutabakata uyum, alternatif yakıt ve hammadde kullanımı, enerji verimliliği ve dijitalleşme gibi alanlarda da ilerleme kaydetmek durumundadır.

“ 2025 yılının ilk yarısında, deprem konutlarının etkisiyle iç piyasada değişiklik görmüyoruz ”

2025 yılı için sektöre dair öngörüleriniz, hedefleriniz ve gerçekleştirmeyi planladığınız projeleriniz nelerdir?

2025 yılının ilk yarısında, deprem konutlarının etkisiyle iç piyasada değişiklik görmüyoruz. Ancak 2025 yılında ülke ekonomisinin soğutulma çalışmalarının devam etmesiyle de yeni projelerin azalacağı ve bunun da çimento satışlarına yılın ikinci yarısında olumsuz etkisi olacağını tahmin ediyoruz. İhracatta ise 2025 yılını, 2024

yılına benzer ihracat hacimleriyle kapatacağımızı öngörüyoruz.

İhracattaki daralmanın, yakın coğrafyamızdaki savaş durumunun bitmesi ile toparlanmasını bekliyoruz. En büyük çimento ihraç pazarımız olan ABD’de seçim sonuçlarının da ihracatımıza olumlu etki yapacağını değerlendiriyoruz. Nitekim, seçim sonrası ortaya çıkacak politikalar sektörümüz tarafından yakından takip edilmektedir. ABD’deki politik ve ekonomik değişimler ihracat konusunda belirleyici olacaktır. Gazze’de yaşanan çatışma ortamı nedeniyle durdurulan İsrail’e ihracatın, barış sağlandıktan sonra tekrar başlayacağı öngörülmektedir. Tüm bu gelişmeler, sektörün ihracat performansını belirleyecektir. Bu çerçevede sektörümüz küresel pazar dinamiklerine uyum sağlayarak ihracat stratejilerini yeniden gözden geçirecektir. Diğer taraftan, mevcut konjonktürün sürmesi halinde çimento ihracatının azalarak devam edeceğini düşünüyoruz.



“SEKTÖRÜMÜZÜN İHTİYAÇ DUYDUĞU HER KONUDA ÜRETİCİLERİMİZİN YANINDA DURMAYA VE SEKTÖRÜMÜZÜ GELİŞTİRMeye DEVAM EDECEĞİZ”

AGÜB YÖNETİM KURULU BAŞKANI
TEMEL YAZ



İnşaat sektörünün yapı taşı olan agrega, 2024 yılı itibarıyla ekonomik zorluklar ve sektördeki kısıtlamalar nedeniyle büyük bir darbe aldı. Deprem ve kentsel dönüşüm gibi stratejik ihtiyaçlar, sektörün önemini bir kez daha gözler önüne serdi. Ancak, bu zorluklara rağmen, önümüzdeki dönemde gerçekleşmesi beklenen kredi faiz indirimleri ve kısıtlamaların kaldırılmasıyla birlikte agrega üreticilerinin güçlü üretim kapasitesiyle inşaat sektörüne hizmet etmeye devam edeceği ifade ediliyor. AGÜB (Agrega Üreticileri Birliği) Yönetim Kurulu Başkanı Temel Yaz, “AGÜB, sektörü geleceğe taşımak amacıyla 2025 yılında önemli projelere imza atmayı planlıyor” dedi.

2 024'te yaşanan inşaat maliyetlerindeki artışlar, döviz kurundaki dalgalanmalar, enerji fiyatlarındaki yükselme, kredi faiz oranlarındaki değişiklikler, tedarik zinciri sorunları, çevresel düzenlemeler gibi faktörler sektörü nasıl etkiledi? 2024 yılı AGÜB için nasıl geçti?

Agrega betonun içerisinde %85, asfaltın içerisinde %95 oranında yer almaktadır.

Dolayısıyla Agreg a inşaat sektörünün temel hammaddesidir. Agreg a olmadan inşaat altyapı ve üst yapı faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi imkansızdır. İnşaat sektöründeki yavaşlama direkt olarak agrega sektörünü etkilemiştir. Yukarıda bahsi geçen ekonomik faktörlerden en çok agrega sektörü etkilenmektedir. 2024 yılının agrega sektörü için kayıp bir yıl olduğunu açıkça söyleyebiliriz.

Bütün bu ekonomik faktörlerin yanında sektörümüze bir de Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından getirilen kısıtlamalardan dolayı Agreg a üreticilerinin neredeyse üretim yapma imkanı kalmamıştır. Agreg a sektörü özellikle deprem göz önüne alındığında stratejik bir sektördür. 6 Şubat depremlerinden sonra yenilenmesi gereken şehirlerimizde en çok konuşulan konu Agreg a olmuştur. Kentsel dönüşümü de buna eklediğinizde Agreg a sektörü desteklenmesi ve korunması gereken bir sektördür.

“Sektör olarak en büyük problemlerimizden birisi Agreg a kaynak planlamasının olmamasıdır”

2025 yılı için sektöre dair öngörüleriniz, hedefleriniz ve gerçekleştirmeyi planladığınız projeleriniz nelerdir?

Kredi faizlerinde gerçekleşmesi olası indirimler ve sektörümüze yönelik kısıtlamaların kalkması halinde sektörümüz çok güçlü bir üretim kapasitesine sahiptir. Gerek deprem bölgesinde gerekse de kentsel dönüşümde ihtiyaç duyulan Agreg aların üreticilerimiz tarafından karşılanması mümkündür. Sektör olarak en büyük problemlerimizden birisi Agreg a kaynak planlamasının olmamasıdır. Ancak uzun yıllardır AGÜB olarak dile getirdiğimiz bu planlama konusunun Maden ve Petrol İşleri Genel Müdürlüğü tara-

findan gündeme alındığını bildirmek ve İstanbul'da gerçekleştirileceğinin müjdesini vermek isteriz.

Sektörümüzün bir diğer problemi Hammadde Üretim İzinleridir. Şu an için deprem bölgesi olan Hatay'da verilen 25 adet Hammadde Üretim İzinli ocaklarda kalitesiz agregalardan beton üretildiğinin duyumları üyelerimiz tarafından birliğimize iletilmiştir. Bu Hammadde Üretim İzinli ocaklardan üretilen hammadde ilgili devlet projesinde kullanılması gerekirken bu ocaklardan kanun dışı bir şekilde piyasaya malzeme satışı gerçekleştirildiği yine bölgedeki üreticilerimizden aldığımız duyumlar arasındadır. Bahsi geçen hammadde üretim izinli ocaklar ile ilgili devletimizin bütün kademelerine resmi yazılarımızı ilettik ancak henüz bir ilerleme sağlayamadık. Bu iki konunun 2025 yılında da sektörümüzün en önemli gündem maddelerini oluşturacağını düşünmekteyiz.

2025 yılında AGÜB Akademi adı altında üreticilerimizin yararlanabilecekleri eğitim paketlerini yayınlarak üreticilerimizin hizmetine sunacağız.

Bunun yanında önemli konuların tartışılacağı webinar serilerine başlamayı planlıyoruz. Farklı illerde gerçekleştirdiğimiz ve üreticilerimizle buluştuğumuz Sektör Toplantılarına yeni yılda da devam ediyor olacağız. Sektörümüzde çalışan personellere yönelik Mesleki Yeterlilik Sınav ve Belgelendirme çalışmaları da yine 2025 yılında devam eden faaliyetlerimizden biri olacak. Sektörümüzün ihtiyaç duyduğu her konuda üreticilerimizin yanında durmaya ve sektörümüzü geliştirmeye devam edeceğiz.

Knauf'un Dijital Dünyasını Keşfedin!

Alçı bazlı yapı malzemelerindeki inovatif duruşunu geleceğin dünyasına taşıyan Knauf, dijital dönüşümde de sektörün öncüsü olmaya devam ediyor.





“2025'TE İHRACAT PAZARLARINDAKİ REKABET GÜCÜMÜZÜ KORUYARAK, PAZARLARIMIZI GENİŞLETMEYE VE ÜLKEMİZE KATKIMIZI ARTIRMAYA DEVAM EDECEĞİZ”

TÜRKİYE İMSAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI TAYFUN KÜÇÜKOĞLU



Türkiye İMSAD, 2025 yılına sayılı günler kala küresel enflasyon, tedarik zinciri zorlukları ve jeopolitik riskler doğrultusunda sektör değerlendirmelerini Yapı Magazin ile paylaştı. Türk inşaat malzemesi sanayisinin tüm paydaşları için en yüksek değeri yaratma misyonu ile 2025 yılında da çalışmalarını sürdüreceklerini ifade eden Türkiye İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Tayfun Küçüköğlu, “Türkiye İMSAD olarak ilk 40 yılımızda kazandığımız tecrübelerimizle ikinci 40 yılımızda ülkemize daha fazla katkı verme mecburiyetinde ve sorumluluğunda olduğumuzun farkındayız. Tüm bunların bilincinde, sektörümüze ve ülkemize gereken stratejik katkıyı artırarak vermeye devam edeceğiz.” dedi.



Döviz kurundaki dalgalanmalar, enerji fiyatlarındaki yükselme, kredi faiz oranlarındaki değişiklikler, tedarik zinciri sorunları, çevresel düzenlemeler gibi faktörler sektörü nasıl etkiledi? 2024 Türkiye İMSAD için nasıl geçti?

Ülkemizde ve dünyamızda yaşanan gelişmeler sektörümüzü de yakından etkiliyor. 2024 yılında küresel olarak enflasyonist bir sürecin içinden geçiyoruz.

Küresel açıdan bakacak olursak Covid-19 salgınının inşaat sektörü üzerindeki kümülatif etkisi, tedarik zinciri baskıları, enerji piyasalarındaki aksamalar ve iş gücü sıkıntıları gibi sektör üzerindeki kısıtlayıcı etkiler, 2024 yılında önemli ölçüde azalmasına rağmen dünya inşaat sektörü, sıkı para politikaları ve jeopolitik risklerin etkisiyle sınırlı büyüme gösteriyor.

Ülkemizde ise deprem bölgesinde 2024 yılı mart ayı sonuna kadar 78 bin konut (daire) inşaatı tamamlanırken yılsonuna kadar da 122 bin adet daha konut inşaatının tamamlanması hedefleniyor. Ayrıca yine deprem bölgesinde konut dışı binalar, kamu binaları ve sosyal donatıların inşaatları da sürüyor.

Inşaat malzemesi sanayimizi raporlarımızda yer alan güncel veriler doğrultusunda değerlendirmek gerekirse; üretimimiz bu yılın ağustos ayında 2023 yılı ağustos ayına göre yüzde 2,7 daraldı. Yılın ilk çeyrek döneminde üretim geçen yılın ilk çeyrek dönemine göre yüzde 10,9 yükselme göstermişti fakat ikinci çeyrekte ise yüzde 3,9 azaldı. Üretimdeki gerileme üçüncü çeyrekte de sürdü. Temmuz ayından sonra ağustos ayında da düşüş yaşadık. 2024 Ocak-Ağustos döneminde ise 8 alt sektörümüzde üretim geçen yılın aynı dönemine göre arttı, 14 alt sektörde azalma gösterdi.

Öte yandan, Türkiye'nin ekonomisinin rasyonel zemine dönüşü, inşaat sektörü ve malzeme sanayisinde 2024 yılında önemli bir büyüme potansiyeli oluştu. Bu çerçevede, 2025 yılında inşaat sektörünün yaklaşık yüzde 4-5 oranında büyümeye imza atmasını bekliyoruz. Yerel seçimler öncesinde başlayan ve süren kentsel dönüşüm hareketliliği, deprem

bölgesindeki inşaat faaliyetlerindeki artış da inşaat malzemesi sanayimiz üzerinde etki gösteriyor.

Türkiye İMSAD tarafından değerlendirdiğimizde ise 2024 yılı derneğimiz için de özel bir yıl oldu. Sosyal sorumluluk şuuruna ile kurulmuş, sektörümüzün öncü ve çatı derneği olarak bu sene 40. yılımızı kutladık. 2024 yılında bu kapsamda üyelerimizle ve inşaat sektörünün önemli temsilcileri ile bir araya gelerek coşkulu bir kutlama gerçekleştirdik. Bu özel gecede geçmiş dönem başkanları ile 40., 35., 30. ve 20. yılını dolduran üyelerimize de plaket takdim ettik. Ayrıca Geleceğe Yatırım Ödülleri – Sivil Toplum 2023'ün kazananları da bu özel gecede ödülleri- nin sahibi oldu.

Daha önceki yıllarda olduğu gibi 2024 yılında da hem iç pazardaki gelişmeleri yakından izledik hem de ihracattaki başarımızı artırarak sürdürmek için hedefimizdeki dış pazarları yakından takip ettik. Dernek olarak yol haritamızda yer alan çalışmaları komite faaliyetlerimizle sürdürdük. Mevcut projelerimizin çalışmalarına devam ettik.

Yapı kimyasalları sektöründeki ürünlerin mevzuata uygunluğunun kontrolü ve belgelendirme kaynaklı haksız rekabet unsurlarının önlenmesi amacıyla başlattığımız “İMKTS- İnşaat Malzemeleri Kalite Takip Sistemi'nin” geldiği aşamayı ve ayrıntılarını bu yıl kamuoyu ile paylaştık.

14 yapı kimyasalları üreticisi firmayla imzalanan protokol kapsamında sürdürülen çalışmamızın basın toplantısına; gazeteciler, sektör paydaşları ve ilgili firmaların temsilcileri katılım gösterdi.

“Sürdürülebilirlik, enerji verimliliği, dijitalleşme, BIM, kentsel dönüşüm, kentsel ve endüstriyel yenileme gibi önemli başlıklarda çalışmalarımıza yoğun bir şekilde devam edeceğiz”

2025 yılı için sektöre dair öngörüleriniz, hedefleriniz ve Türkiye İMSAD olarak gerçekleştirmeyi planladığınız projeleriniz nelerdir?

2025 yılında ihracat pazarlarındaki rekabet gücümüzü korumaya, pazarlarımızı genişletmeye, sektörümüzün yüksek potansiyelini yansıtmaya ve ülkemize olan katkımızı artırmaya yönelik çalışmalarımıza devam edeceğiz. Sürdürülebilirlik, enerji verimliliği, dijitalleşme, BIM, kentsel dönüşüm, kentsel ve endüstriyel yenileme gibi gündemimizde yer alan diğer önemli başlıklara dair de çalışmalarımızı yoğun bir şekilde sürdüreceğiz.

Türkiye İMSAD olarak inşaat sektöründe ve inşaat malzemesi sanayisinde sürdürülebilirliğin rotası olarak nitelendirdiğimiz döngüsel ekonomi konusuna da çok önem veriyoruz. Gezegenimizin sınırlı kaynaklarının korunması konusunda önemli bir adım olan bu yaklaşım doğal kaynakların korunmasını, enerji tüketiminin düşürülmesini ve çevre üzerindeki olumsuz etkilerin azaltılmasını sağlayarak sürdürülebilirliğe katkı sağlıyor. Dolayısıyla döngüsel ekonomi de önümüzdeki dönemde gündemimizin önemli maddelerinden biri olacak.

Derneğimiz 2007 yılından bu yana Avrupa Komisyonu'nun fonladığı projelere liderlik etmenin yanı sıra ilgili kurumlarla iş birliği yaparak ve çeşitli fonlar alarak da birçok proje yürütüyor. 2025 yılında bu kapsamda “CORNET – INDUForm-TRC: Tekstil Donatılı Esnek Şekil Verilebilir Beton Elemanların Endüstriyel Üretimi” ve “CircularB - Yapılı Çevrede Döngüsel Ekonominin Uygulanması” ve yeni sözleşmesi imzalanan Horizon Europe “United Circles” projeleriyle ilgili çalışmalarımıza ağırlık vereceğiz.

Türk inşaat malzemesi sanayisinin tüm paydaşları için en yüksek değeri yaratma misyonunu benimseyen Türkiye İMSAD olarak ilk 40 yılımızda kazandığımız tecrübelerimizle ikinci 40 yılımızda ülkemize daha fazla katkı verme mecburiyetinde ve sorumluluğunda olduğumuz farkındayız. Çünkü dünya ve coğrafyamız tarihin en büyük ekonomik ve sosyal yeniden yapılanma sürecinde. Tüm bunların farkında ve bilincinde olarak Cumhuriyetimizin ikinci 100 yılında, sektörümüze ve ülkemize gereken stratejik katkıyı artırarak vermeye devam edeceğiz.

“2025'TE EKONOMİ POLİTİKASININ BAŞARIYA ULAŞMASIYLA SEKTÖRÜMÜZ ESKİ DİNAMİKLERİNE KAVUŞACAK”

İKSD YÖNETİM KURULU BAŞKANI
YİĞİT YAKAR



İskele ve kalıp sektöründe 2024 yılı için 235 milyon USD ihracat hedefleyen İKSD, döviz kuru dalgalanmaları ve yüksek faiz oranları gibi zorluklarla karşı karşıya. Avrupa'daki kıpırdanmalar umut verse de, SKDM sürecine uyum sağlamak için çalışmalar sürüyor. ABD-Çin ticaretindeki değişimlerin, sektör için yeni fırsatlar yaratabileceğini belirten İskele Kalıp Sanayicileri Derneği (İKSD) Yönetim Kurulu Başkanı Yiğit Yakar, 2025 yılı için üye sayısını 60'a çıkararak, sektörün eski dinamiklerine kavuşmasını umut ettiklerini söyledi.

2 024'te yaşanan inşaat maliyetlerindeki artışlar, döviz kurundaki dalgalanmalar, enerji fiyatlarındaki yükselme, kredi faiz oranlarındaki değişiklikler, tedarik zinciri sorunları, çevresel düzenlemeler gibi faktörler sektörü nasıl etkiledi? 2024 İKSD için nasıl geçti?

Bu sorunu öncelikle sektörümüzün bu seneki pozitif tarafını öne çıkararak cevaplamak isterim. 2023 yılında iskele ve kalıp sektörü olarak 186 milyon USD ihracat yaptık. 2024 yılı ilk dokuz aylık verisi göz önüne alındığında bu yılı yaklaşık 235 mil-

yon USD ihracat ile tamamlayacağımızı tahmin etmekteyiz. Bu da ihracatımızda %26 gibi bir artışa işaret etmektedir. Fakat sizin de sorunuzda belirttiğiniz gibi döviz kurundaki dalgalanma bizleri çok zorluyor. Enflasyon ile döviz kuru bağının kopması nedeniyle bugünkü döviz kurunun olması gereken değeri yansıtmadığını düşünmekteyiz. Eskiden malzeme tedarik ettiğimiz Avrupalı firmalara bugün için malzeme tedarigi oldukça zorlaştı. İşçilik fiyatlarının bizden yüksek olduğu örneğin Fransa veya İtalya'daki firmaların fiyatları bizim fiyatlarımızın altında olması alışık olmadığımız bir durum değil. Kurun bugünkü durumu ihracatımızın istenen yere gelmesini engellemesinin yanı sıra Çin, Hindistan, İran gibi ülkelere malzemelerin Türkiye'ye gelmesine neden oluyor. Üyelerimiz bunca sıkıntıya girip üretim yapacağımıza imalatı kapatıp, uzak doğudan ucuza mal getirsek nasıl olur diye düşünmeye başladılar. Bir üretim tesisi kurmak, çalıştırmak, üretilen malların pazarlanması, ihracat için bağlantıların yapılması zahmetli, çok uzun süren ve pahalı bir süreç. Tüm bu süreci yaşayan bir işverenin iş yerini kapatıp, ithalat yapmayı düşünmesi bile çok üzücü geliyor. Bugün için sadece döviz kurlarının artırılmasının çözüm olmayacağını farkındayız. Kurlardaki ani bir artış çok kısa bir süre sonra fiyatlara yansiyacak ve başladığımız yere döneceğiz. Bir diğer sıkıntımız kredi faizlerinin yüksek olması. Üyelerimiz ile konuştuğumuzda krediye ulaşmakta çok zorlandıklarını, kredi bulsalar da faiz oranlarının yüksekliğinden şikayet etmektedirler. Bir müddet sonra faizlerin düşeceğini ön görmekteyiz. Umarım faizler düştüğünde kredi alacak firmalar bulabileceğiz.

ihracatımızın artması somut bir sonuç olmasına rağmen sektör olarak mutlu bir yıl geçirdiğimizi söylemek çok zor.

“**İKSD olarak üyelerimize SKDM konusunda destek olmaya çalışıyoruz, çalışmaya devam edeceğiz**”

2025 yılı için sektöre dair öngörüleriniz, hedefleriniz ve İKSD olarak gerçekleştirmeyi planladığınız projeleriniz nelerdir? İKSD olarak 2024 yılında üye sayımız oldukça arttı. Şu an 45 üyemiz bulunmaktadır. 2025 yılında üye sayımızı 60lara çıkarabileceğimizi düşünüyoruz. Daha fazla firmayı temsil etmek hedeflerimizden biri. Avrupa'da 2024 yılı oldukça durgun geçti diyebilirim, fakat son iki ay Avrupa'da bir kıpırdanma olduğunu gözlemliyoruz. Bu kıpırdanma sektörümüz için umut verici oldu. 01 Ocak 2026 SKDM'nin resmi olarak devreye gireceği tarih olduğu için çok önemli. Fakat Avrupa'ya yaptığımız ihracatlarda bugün de bizlerden SKDM ile ilgili belgeler istenmekte. Bizler 2025 yılı içerisinde hummalı bir şekilde bu süreçte kendimizi adapte etmek için uğraşacağız. İKSD olarak üyelerimize SKDM konusunda destek olmaya çalışıyoruz, çalışmaya devam edeceğiz. Ayrıca ABD seçim sonuçları hükümetin değişmesi ile sonuçlandı. 2025 yılında ABD, Çin ile olan ticaretini azaltacağını, bu sırada bir boşluk oluşacağını tahmin etmekteyiz. Bu boşluğun bir kısmını olsun doldurmak için uğraşacağız. 2024 yılında İDD-MİB önderliğinde Suudi Arabistan'da B2B toplantılarının yapılmasına destek olduk. İhracatımız için çok yararlı bir organizasyon oldu. 2025 yılında yine İDDMİB önderliğinde yurt dışından alım heyeti getirilmesinin organize edilmesi ve URGE faaliyetinin yapılmasında itici güç olmaya çalışacağız. Son olarak 2025 yılında ülkemizde uygulanan ekonomi politikasının başarıya ulaşmasını ve bu sayede sektörümüzün tekrar eski dinamiklerine kavuşmasını umduğumuzu söylemek isterim.

Yeni



Home Comfort
Müşteri İletişim Merkezi
444 2 474

www.boschhomecomfortgroup.com/tr

[f](https://www.facebook.com/BoschHomeComfortTR) /BoschHomeComfortTR

[@](https://www.instagram.com/boschhomecomfort_tr) /boschhomecomfort_tr

[in](https://www.linkedin.com/company/Bosch-Home-Comfort-Turkiye) /Bosch Home Comfort Türkiye



**İklimlendirme dünyasının güçlü iş ortağı
Bosch Home Comfort'tan...**

Yeni Maxi VRF Ticari Klima Dış Ünite **Air Flux 5301A**

Bosch mühendisliğinin, teknolojisinin, verimlilik ve konfor sağlayan yeni ürünü **Maxi VRF Ticari Klima Dış Ünitesi Air Flux 5301A** ticari binalar, oteller, ofis binaları, büyük apartman daireleri, villalar gibi farklı konfor ihtiyacı olan binaların tüm soğutma ve ısıtma ihtiyacını yüksek verimle karşılayabilecek esnek çözümler sunuyor.

13 çeşit iç üniteyle uyumlu, 13 farklı kapasite çıkışıyla tüm projeler için esneklik ve **soğutmada olduğu kadar, ısıtmada da** yüksek verimli performans sunan yeni **Air Flux 5301A Dış Ünite**, Bosch tarafından çeşitli kullanım ihtiyaçlarına yönelik geliştirilen kızılötesi ve kablolu oda kumandalarının yanı sıra merkezi çözümleriyle büyük projelerde esneklik yaratmaya imkan tanıyor.

**Yüksek kalitede mükemmel iklimlendirme sever
Bosch Air Flux 5301A'yı seçer.**

“2025'TE SOĞUTMA, KLİMA VE HAVALANDIRMA SEKTÖRÜNDE DÜŞÜK KÜRESEL ISINMA POTANSİYELİ SOĞUTUCULARIN KULLANIMI HIZLA YAYGINLAŞACAK”

Türkiye’de soğutma, klima ve havalandırma sektörü, 2024 yılında hem zorluklarla hem de büyük fırsatlarla karşılaştı. Artan şehirleşme, sanayi yatırımları ve küresel ısınma gibi faktörlerle büyümeye devam eden sektör, özellikle enerji verimliliği ve akıllı sistem çözümleriyle dikkat çekiyor. 2025 yılı ise, düşük GWP değerine sahip soğutucuların kullanımının artması ve yenilenebilir enerji sistemlerine yapılan yatırımların hız kazanmasıyla sektörde önemli bir dönüşüm yılı olacağına dikkat çeken İSKİD Yönetim Kurulu Başkanı Tunç Korun, “Sektör temsilcileri, iç pazarda büyüme beklentisinin yanı sıra Ortadoğu ve Afrika pazarlarına yönelik ihracatta da ivme kazanmasını öngörüyor. İSKİD olarak, 2025’te sektöre yönelik stratejik faaliyetlerimizi sürdüreceğiz, önemli fuarlarda uluslararası alanda daha fazla yer alacağız.” dedi.



İSKİD YÖNETİM KURULU BAŞKANI TUNÇ KORUN

2024 sektör ve İSKİD için nasıl geçti ve nasıl çalışmalar gerçekleştirildiniz?

2024 yılı, soğutma, klima ve havalandırma sektörü açısından hem zorluklarla hem de fırsatlarla dolu bir yıl oldu. Türkiye özelinde artan şehirleşme, yeni konut projeleri, sanayi yatırımları ve global ısınma sektörün büyümesine katkıda bulunurken, Kafkasya, Ortadoğu ve Amerika pazarlarına ihracat da güçleniyor. Enerji tasarrufu sağlayan çözümlerin ve akıllı sistemlerin yerel pazarda daha fazla talep gördüğü gözlemleniyor. İnverter teknolojiye klima sistemleri ve IoT entegrasyonlu cihazlar gibi enerji verimli çözümlerin popülaritesi artmaya devam ediyor.

Hacimsel anlamda herkesin yakından takip ettiği bireysel split klimalarda yurt içi

hacim ilk defa 2 milyonlar mertebesine ulaştı. Bununla birlikte ihracat kısmı da artış gösterdi. 2025 için de bu rakamların artmasını bekliyoruz. Yine sektörümüzde ısı pompası gibi yenilenebilir enerji kaynaklarını kullanan sistemlere 2024 içerisinde ilgi arttı. Sektörümüzde faaliyet gösteren firmalarımız, 2024 içerisinde ısı pompası sistemlerine daha fazla ilgi gösterdi. Bu konuda yatırım yapmayı planlayan firma sayısında da artış gözlemleniyor. Bu trendin önümüzdeki yıllarda artarak süreceğini düşünüyoruz. Özellikle Avrupa Birliği ülkelerinde olduğu gibi, enerji verimli ürünlerin kullanımının yaygınlaştırılması ve enerji verimliliği düşük cihazların yüksek enerji verimliliğine sahip cihazlara dönüşümü ile ilgili devlet teşvikine ihtiyaç bulunuyor. Bu dönüşüm ülkemizde hızlı bir şekilde sağlanırsa, sektörümüzün iç pazar büyüklüğü ciddi oranda ivmelenir.

İç mekan hava kalitesine (IAQ) olan ilginin toplumda arttığını gözlemliyoruz, bu konuda farkındalık önceki yıllara göre daha yoğun olarak oluşmaya başladı.

Özellikle hastaneler, oteller ve ofis binaları gibi alanlarda yüksek verimli filtreleme sistemleri ve havalandırma çözümleri daha yaygın olarak kullanılıyor. Aynı hassasiyetin okullarımızda da yaygınlaşması konusunda İSKİD olarak faaliyetlerimizi yürütüyoruz. Bu kapsamda dernek olarak ilgili paydaşlarla her türlü iş birliğine açığız.

Dernek olarak bu yıl 16. Dönem Yönetim Kurulu Stratejik Hedeflerimizi; Sektörün Kaliteli Büyümesine Destek Olmak, Sektörün Geleceğine Odaklanmak, Sürdürü-



lebilir Güçlü Dernek Yapısını Oluşturmak olarak üç ana başlıkta belirlemiş ve bu noktada faaliyetlerimizi şekillendirmeye başlamıştık. Bu hedefler doğrultusunda İSKİD, yıl içerisinde sektörümüzün üzerine çalıştığı konularda faaliyetlerini gerçekleştirdi. İzmir ve Bursa şehirlerinde ısı pompası konusunda seminerler organize ettik. Klima Santrali Enerji Verim Sınıfları, Merkezi İklimlendirmede Verimli Isıtma, Merkezi İklimlendirme Sistemlerinde Ses Tanımı, Analiz ve Ölçümlemesi, Soğuk Depo Tasarımı, Klima Santralinde Hijyen, Veri Merkezlerinde İklimlendirme gibi farklı konularda yoğun katılımlı webinar organizasyonları gerçekleştirerek, sektöre güncel bilgileri paylaştık. 67 firmanın katılımı ile 30 ürün grubunda 2023 sektör istatistiklerini oluşturarak açıkladık. Üniversite-Sanayi İş Birliği kapsamında İstanbul Arel Üniversitesi'nde bir çalıştay gerçekleştirdik. Akademisyen ve firma temsilcilerimizin bir araya geldiği çalıştayımızda, Akademi ve sektörün daha bütünleşik bir yapıda çalışmalar gerçekleştirmesi için neler yapılabilir konusunu irdledik. Önümüzdeki dönemde bu kapsamda yapılacak çalıştaylarımız devam edecektir.

Uzun yıllardır üyesi olduğumuz Avrupa Eurovent iklimlendirme derneğinin yıllık Genel Kurul ve diğer teknik toplantılarına katılım sağladık, toplantılarda edindiğimiz bilgileri üyelerimiz ile paylaştık. EHPA (European Heat Pump Association) derneği üyeliğimizi gerçekleştirerek çalışmalarımıza başladık. Önümüzdeki dönemde bu kapsamda çalışmalarımız ve projelerimiz yoğunlaşacaktır. 21 Ekim Dünya Isı Pompaları gününü EHPA ile eş zamanlı kutladık. Yurt dışında sektörümüz için önemli olan Mostra Convegno İtalya, Climate World Moskova ve Chillventa Almanya fuarlarına katılım göstererek üye firmalarımızı temsil ettik. Sonrasında hazırladığımız fuar raporlarını üyelerimiz ile paylaştık. Genel olarak 2024 yılının İSKİD açısından yoğun bir gündem ve faaliyetler içerisinde geçtiğini söyleyebiliriz.

“ 2025 yılı içerisinde üreticilerimizin, karbon emisyonlarını azaltmak ve enerji maliyetlerini düşürmek amacıyla, enerjilerini yenilenebilir enerji kaynaklarından karşılama yoluna gitmeleri bekleniyor ”

2025 yılı için sektöre dair öngörüleriniz ve İSKİD olarak gerçekleştirmeyi planladığınız projeleriniz nelerdir?

2025 yılının tüm Türkiye için kolay bir yıl olmayacağı inancındayız. Ekonomik iyileşmeler devam etmekle birlikte birçok sektörde yaşanan finans sıkıntısının ve özellikle çalışan maliyetlerindeki artışların firmalara daha fazla yansıtacağını görüyoruz. Gene de iklimlendirme sektörünün pozitif olarak gelişeceğini düşünüyoruz.

2025 yılında soğutma, klima ve havalandırma sektöründe düşük Küresel Isınma Potansiyeline (GWP) sahip soğutucuların kullanımının hızla yaygınlaşacağını düşünüyoruz. R-454B gibi düşük GWP değerine sahip gazların kullanımı teşvik edilerek, mevcut HFC'ler (örneğin R-410A) kademeli olarak devre dışı bırakılacak. Avrupa Birliği'nin F-gaz regülasyonları başta olmak üzere, çevresel düzenlemeler sektörü etkilemeye devam edecek.

Hava kaynaklı ve hibrit ısı pompaları, enerji verimliliği ve çevresel avantajları nedeniyle daha fazla talep göreceğini ön görüyoruz. Akıllı ev cihazlarına bağlanabilen HVAC sistemleri, enerji verimliliğini optimize etmek ve kullanıcı konforunu artırmak amacıyla yaygınlaşıyor. Bu trend artarak devam edecek. Güneş ve diğer yenilenebilir enerji kaynaklarına bağlı çalışan hibrit HVAC sistemleri pazarda daha fazla yer bulabilir. Özellikle enerji maliyetlerinin artması, sektörde yenilenebilir enerji kullanımını tetikleyecek.

Sektörümüzde üretimde yeşil dönüşümde üzerinde konuşulan konuların başına geliyor. Üretim tesisleri de karbon emisyonlarını azaltmak ve enerji maliyetlerini düşürmek amacıyla, enerjilerini yenilenebilir enerji kaynaklarından karşılama yoluna gidiyorlar. 2025 içerisinde bu dönüşümü sağlayıcı yatırımlara üreticilerimizin daha yoğun bir şekilde yöneleceğini düşünüyoruz.

Özellikle Ortadoğu ve Afrika'ya yönelik ihracatta büyüme bekleniyor. Enerji verimliliğini destekleyen kamu teşviklerinin genişlemesi iç pazarda da sektörün büyümesinde önemli etken olabilir. Ticari binalarda kullanılan merkezi iklimlendirme sistemlerinin modernizasyonu, işletmelere hem maliyet avantajı hem de çevresel

faydalar sunacağı gibi, iç pazarın büyümesine pozitif etki edecektir.

İSKİD olarak 2025'te de sektörümüzü geliştirici ve üyelerimize fayda sağlayıcı faaliyetlerimizi sürdüreceğiz. Yurt dışında 2025 içerisinde gerçekleşecek önemli fuarlardan Climate World Moskova (25-28 Şubat 2025) ve 17-21 Mart ISH Frankfurt fuarlarına katılım sağlayarak üyelerimizi temsil edeceğiz. 22-25 Ekim tarihinde İstanbul Fuar Merkezinde sektörümüzün Türkiye'deki en büyük uluslararası fuarı olan ISK-SODEX organize edilecek. İSKİD olarak katılım sağlayacağız ve sizin aracılığınız ile de tüm paydaşlarımızı fuara katılmaya ve takvimlerine eklemeye davet etmek isterim.

2025 içerisinde de İSKİD olarak Üniversite – Sanayi İş Birliği çerçevesinde farklı üniversitelerle protokol imzalayarak bu konuda faaliyetlerimize yoğunluk vermek istiyoruz. 2025 bahar aylarında da Üniversite-Sanayi İş Birliğini geliştirmek, akademi ile firmalarımızın daha yoğun iş birlikleri yapabilmesi ve ortak çalışma kanalları geliştirmek amacıyla çalıştay organize etmek istiyoruz.

Komisyonlarımız aracılığı ile sektörümüzü eğitici ve bilgilendirici, sektörün ilgilendiği konularda webinar çalışmalarımız devam edecektir. Avrupa ve Türkiye'de sektörümüzü ilgilendiren yasal düzenlemeler ve mevzuatlar konusunda da çalışmalarımız devam edecek, güncel gelişmeler konusunda üyelerimizi bilgilendirmeye devam edeceğiz. 2025 yılının bahar aylarında, İSKİD olarak 2024 sektör istatistiklerini açıklayacağız. Bu istatistikler de sektörümüze bir gelecek vizyonu koyması açısından çok önemli ve değerli bir çalışma olacak.



“YALITIM SEKTÖRÜ, TÜRKİYE'NİN 2053 NET SIFIR HEDEFLERİNE ULAŞMASINDA KRİTİK ROL OYNAYACAK”

İZODER YÖNETİM KURULU BAŞKANI
EMRULLAH ERUSLU



2023 yılı itibarıyla 7,5 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaşan yalıtım sektörü, ekonomik kalkınmaya önemli katkılar sağlamakta ve yaklaşık 150 bin kişiye istihdam sunmaktadır. Türkiye'nin enerji verimliliği hedeflerine ulaşmasında kritik bir rol oynayan bu sektör, aynı zamanda deprem sonrası yeniden inşa çalışmalarına da önemli bir katkı sunmaktadır. İZODER (Isı Su Ses ve Yangın Yalıtımcıları Derneği) Yönetim Kurulu Başkanı Emrullah Eruslu, yalıtım sektörünün ileriye dönük yatırımlar ve toplumsal bilinçle büyümeye devam edeceğini vurgulayarak, 2025 yılı itibarıyla enerji verimli, güvenli ve sürdürülebilir binalar için talebin artarak süreceğini ifade etti.

2 024'te inşaat maliyetlerindeki artış, enerji fiyatlarındaki yükselme, kredi faiz oranlarındaki değişiklikler ve çevresel düzenlemelerdeki değişiklikler gibi faktörler inşaat sektörünü nasıl etkiledi? 2024 yılı itibarıyla İZODER için nasıl bir yıl oldu?

Yalıtım sektörünün büyüklüğü 2023 yılında tüm hizmetler dahil 7,5 milyar dolara ulaştı. Söz konusu büyüklüğümüzün yanı sıra direkt ve dolaylı olarak yaklaşık 150 bin kişilik bir istihdam oluşturarak ülkemizin kalkınmasında etkin rol alıyoruz. Yine ihracat tarafında son yıllarda ciddi bir ivme kaydettiğimizi, sektörümüz için bölgesel bir üretim merkezi olma yolunda ciddi yatırımların hayata geçtiğini seviniyor.

Ülke olarak 2023 yılında yaşadığımız üzücü depremler sonrası bölgenin yeniden inşası çalışmalarında yalıtım sektörümüz de üzerine düşeni yerine getirdi. Sektörün büyüme rakamlarında da bu gelişmeleri gördük. Isı yalıtımı ve su yalıtımı, dört bir yanı fay hatları ile örülü olan ve her an deprem gerçeği ile yüzleştiğimiz ülkemizde güvenli, enerji verimli ve konforlu binalara sahip olmak açısından büyük önem taşıyor. Ekonomik dengeler tüm sektörlerde etki ettiği gibi yalıtım sektörüne de şekil veriyor ve yalıtım pazarı inşaat sektörü ile benzer bir görünüm sergiliyor. Tüm yeni inşa süreçleri yalıtım pazarını büyütüyor. Bunun yanında enerji tasarrufu ve sürdürülebilirlik açısından yalıtımın önemi konusunda toplumsal bilinç arttıkça mevcut binalarda da yalıtım uygulamalarına talep artıyor. Bu da pazarı olumlu yönde etkiliyor diyebiliriz. Ancak son zamanlarda kentsel dönüşüm ile mevcut binaların yenilenmesi amaçlı yavaşlayan talep dikkate alındığında deprem sonucu oluşan barınma ihtiyacının karşılanmasına yönelik olarak yürütülen deprem konutlarının inşası, 2024 yılında da yalıtım sektörünün itici gücü olmaya devam etti.



“Enerjide yüksek oranda ithalata bağımlı olan Türkiye'nin enerji maliyeti yüksek binalardan uzaklaşarak enerjiyi en verimli şekilde kullanan binalara geçişi zaman kaybetmeden başarması gerekiyor”

2025 yılı için sektöre dair öngörüleriniz, hedefleriniz ve İZODER olarak gerçekleştirmeyi planladığınız projeleriniz nelerdir? Türkiye'deki genç, dinamik ve güçlü sektörlerden biri olan yalıtım, toplum genelinde bilinç düzeyinin her geçen gün artmasıyla birlikte çok daha önemli bir pazar haline geliyor. Teknolojide yaşanan gelişmeler, tüketici beklentilerindeki çevreye dost üretim talebi gibi faktörler sektör temsilcilerini makine, alan ve toplumsal bilinci artırma çalışmaları konusunda yatırımlar yapmaya yönlendiriyor. İnşaat sektöründe yaşanan gelişmelere paralel bir yön izleyen yalıtım sektörünün 2025 yılında da enerji verimli, güvenli ve konforlu binalar için talep görmeye devam edeceğini söyleyebiliriz.

Türkiye, geçtiğimiz günlerde Azerbaycan'ın başkenti Bakü'de gerçekleşen COP29 Zirvesi kapsamında 2053 net sıfır hedefine yönelik Uzun Vadeli İklim Stratejisi Belgesini açıkladı ve Birleşmiş Milletler'e iletti. Türkiye'nin 2053 yılında net sıfır hedeflerine ulaşması için açıklanan yol haritasında “Binalar” önemli başlıklardan birini oluşturuyor. Ülkemizin 2053 net sıfır hedeflerine ulaşmasında yalıtım sektörü çok önemli bir rol üstlenecektir. Enerjide

yüksek oranda ithalata bağımlı olan Türkiye'nin enerji maliyeti yüksek binalardan uzaklaşarak enerjiyi en verimli şekilde kullanan binalara geçişi zaman kaybetmeden başarması gerekiyor. Ülkemizde kullanılan toplam enerjinin yüzde 32,7'si binalarda tüketilirken bunun da yüzde 80'inini kışın ısıtma, yazın ise soğutma için kullanıyoruz. 2023 yılında enerji ithalatı faturamız yaklaşık 70 milyar dolar oldu. Oysa tüm binalarımız yalıtımlı olsaydı enerji faturalarımız yarı yarıya düşerdi. Yıllık 12-15 milyar dolarlık bir kayıptan söz ediyoruz.

Dünya standartlarındaki üretim altyapısı ve yüksek kapasitesi, kalite standartları, dinamik girişimcileri ve yenilikçi ürünleri ile yalıtım sektörümüz 2053 net sıfır hedeflerine ülkemizi ulaştırmak için hazır.

Yalıtım sektörü; ısı, su, ses ve yangın yalıtımı olmak üzere dört ana başlıkta hizmet veriyor. Özellikle enerji maliyetlerindeki sürekli artış, ısı yalıtımının ekonomik kazanımını ortaya çıkardığı için ısı yalıtımının genel sektör içindeki pazar payı bu gelişmeye bağlı olarak daha fazla büyüyor. Ancak dünya genelinde yalıtım sektörü verilerine baktığımızda gelişmiş olarak kabul edilen ülkelerin daha büyük pazar kapasitesine sahip olduklarını görüyoruz. AB'deki kişi başı ısı yalıtım malzemesi tüketimi ülkemizin 2,5 ila 3 kat üstünde. Açıkça görülen bu farklılıklar hem enerji verimliliği politikalarının gücünden hem de toplumsal bilinçlendirmenin doğru bir şekilde yapılmasından kaynaklanıyor. Ülke olarak bizim de benzer reformlara ihtiyacımız var.

Mevzuatlarımızı gelişmiş ülkeler seviyesine çıkarmanın ilk etapta yapılacak önemli ve gerekli bir adım olduğunu söyleyebiliriz. Elbette yasal düzenlemelerin yapılması tek başına yeterli değil. Denetimleri etkin hale getirerek doğru yalıtım malzeme ve uygulamalarının yaygınlaşmasının sağlanması gerekiyor. Yapılan araştırmalar sonucu ortaya çıkan veriler, insanlarımızın çoğunun yaşadıkları binalarda yalıtımın eksikliğinden kaynaklanan pek çok sorunla baş ettiğini ancak yalıtım yaptırmak isteyenlerin maddi imkanlarının yetersizliğinden bunu başaramadıklarını gösteriyor. Dolayısıyla tüketiciye etkin finansal destekler vererek mevcut konutları yalıtımlı hale getirmek hedeflere ulaşma noktasında kritik önemde. Ayrıca altını çizmek istediğimiz çok önemli bir husus da ülkemizin kentsel dönüşüm fırsatını çok iyi değerlendirmek zorunda olduğu.

Gelişmiş ülkelerde binalarda enerji verimliliğine yönelik birçok adım atılarak enerji limitleri düşürülürken, ülkemizde 2008 yılında tanımlanmış enerji limitleri kullanılıyor.

Enerji israfımız gelişmiş ülkeler ile mukayese edildiğinde 3 ila 5 kat daha fazla. Bir an önce Enerji Verimliliği Strateji Belgesi'nde de tanımlandığı üzere enerji limitlerimizi ve U değerlerimizi gelişmiş ülkeler seviyesine getirmemiz gerekiyor. Binalarda Isı Yalıtımı Kuralları Standardı TS 825 revizyonu bu noktada çok büyük önem taşıyor. Bu da 2025 yılında ülkemiz ve sektörümüz için önemli gelişmelerden biri. Yine kentsel dönüşüm sürecinde meydana gelebilecek hızlanma sektörümüzü pozitif etkileyecek faktörlerden bir tanesi olacaktır.

İZODER olarak önümüzdeki yılda da yoğun bir ajandaya sahip olacağız. Güvenli, enerji verimli, sağlıklı ve konforlu binalarda yaşamının en önemli koşullarından olan ısı, su, ses, yangın ve tesisat yalıtımının katkılarını anlatmaya devam edeceğiz. Sektörü ileri taşımak için kamu ile iş birliklerimizi ve paydaşlarımızla dayanışmalarımızı sürdüreceğiz. Sektöre ve topluma yönelik eğitim ve projelerimizle yeni yılı umut ve heyecanla karşılamaya hazırlanıyoruz.



“BİTÜDER, 2025'TE KALİTE VE HAKSIZ REKABETLE MÜCADELEDE YENİ ADIMLAR ATMAYA HAZIRLANIYOR”

Son iki yılda, coğrafyamızdaki savaşılar, depremler ve küresel ekonomik dalgalanmalar, inşaat sektörünü zorlu bir döneme sürükledi. Artan hammadde, işçilik ve lojistik maliyetleri, fiyat artışlarına yol açarken, özellikle Marmara Bölgesi'nde konut ve inşaat yatırımlarında belirgin bir yavaşlama gözlemlendi. Deprem bölgesindeki inşaat faaliyetleri ise kısmen canlılığını koruyor. Bu zorlu koşullara rağmen, BİTÜDER, sektörde kaliteyi ön planda tutarak kaliteli su yalıtımı uygulamalarının yaygınlaşması ve haksız rekabetin önlenmesi için çalışmalarına hız kesmeden devam ediyor. 2025 yılı itibarıyla, akredite laboratuvar testleri ve performans denetimleri ile kalite standartlarını daha da yükseltmeyi ve sektördeki denetim mekanizmalarını güçlendirmeyi hedeflediklerini belirten BİTÜDER Yönetim Kurulu Başkanı Alper Doğruer, "Bu doğrultuda sektörün sürdürülebilir büyümesine katkı sağlamaya kararlıyız." dedi.

“ Bitümlü örtülerin performans değerlerini ölçerek, tüketiciyi korumak ve uzun ömürlü su yalıtım uygulamalarının yaygınlaşmasını sağlamak için çaba sarf ediyoruz ”

2025 yılı için sektöre dair öngörüleriniz, hedefleriniz ve BİTÜDER olarak gerçekleştirmeyi planladığınız projeleriniz nelerdir?

Artan nüfus ve buna bağlı olarak ileride bir barınma kriziyle karşılaşmamak için konut yatırımlarının sürdürülebilir şekilde devam etmesi gerektiğine inanıyoruz. Ancak bu yatırımlar yapılırken, her zaman olduğu gibi “KALİTE” kavramının göz ardı edilmemesi gerektiğini vurgulamak isteriz.

Son yıllarda sektörümüzün en önemli gündem maddeleri arasında “KALİTE” ve “HAKSIZ REKABET” yer alıyor. BİTÜDER olarak, kalite denetimi konusundaki gönüllü çalışmalarımıza büyük bir önem veriyoruz. Bitümlü örtülerin performans değerlerini ölçerek, tüketiciyi korumak ve uzun ömürlü su yalıtım uygulamalarının yaygınlaşmasını sağlamak için çaba sarf ediyoruz.

Ayrıca, haksız rekabetin önlenmesi amacıyla şantiyelere gelen bitümlü örtülerin akredite laboratuvar ortamlarında performans testlerini yaparak, bu ürünlerin kontrol mekanizmalarını güçlendirmeyi hedefliyoruz. 2025 yılında, bu alandaki çalışmalarımıza daha fazla odaklanarak, sektörümüzdeki kalite standartlarının yükseltilmesine katkı sağlamayı sürdüreceğiz.



■ BİTÜDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALPER DOĞRUER

2024 yılında yaşanan inşaat maliyetlerindeki artışlar, döviz kuru dalgalanmaları, enerji fiyatlarındaki yükselme, kredi faiz oranlarındaki değişiklikler, tedarik zinciri sorunları ve çevresel düzenlemeler gibi faktörler sektörü nasıl etkiledi? Bu bağlamda, 2024 yılı BİTÜDER için nasıl geçti?

2024 yılı ve son iki yılı incelediğimizde, coğrafyamızda yaşanan savaşılar, depremler ve ekonomik dalgalanmaların etkisiyle oldukça zor ve hareketli bir dönem geçirdiğimizi söyleyebiliriz. Bu küresel krizlerin sonucunda artan hammadde ve girdi maliyetleri, ülkemizde ve inşaat sektöründe fiyat artışlarına yol açtı. Hammadde, işçilik, tedarik ve lojistik alanlarındaki maliyet artışları, başta ihracat olmak üzere sektörümüzü büyük ölçüde zorladı.

Devam eden bölgesel savaşılar ve küresel belirsizlikler hala etkisini sürdürmekte. Sektörümüz, genel ekonomik koşullar içinde kendi dinamikleriyle şekilleniyor. Enflasyonu düşürmek amacıyla uygulanan faiz politikaları, doğal olarak inşaat sektörünün yavaşlamasına neden oldu. Özellikle Marmara Bölgesi ve İstanbul'da konut ve inşaat yatırımlarında belirgin bir yavaşlama gözlemleniyor. Bununla birlikte, deprem bölgesindeki inşaat faaliyetleri kısmen canlılığını sürdürüyor.

Ancak, bu konutlarda kalite açısından henüz istenilen seviyeye ulaşıldığını söylemek zor. Tüm bu zorluklara rağmen, üyelerimiz şartlar ne olursa olsun en iyi hizmeti sunmak için çaba harcamaya devam ediyor.

Derneğimize üye üreticilerimiz, deprem bölgesinde inşa edilen konutların kaliteli su yalıtımı gibi önemli detaylarla buluşması için gayret göstermekte.

MAKSİMUM SES YALITIM PERFORMANSI İÇİN

ULTRACOUSTIC

ASMA TAVAN YALITIM ŞİLTESİ



Ultracoustic Asma Tavan Yalıtım Şiltesi, maksimum ısı ve ses yalıtım performansı sunar; yangın dayanımı yüksektir.



Ultracoustic Asma Tavan Yalıtım Şiltesi, mekanlarda gürültü seviyesini düşürmek ve akustik konforu artırmak için özel olarak üretilmiştir. Ofisler, konferans salonları, sinema salonları ve evlerde uygulanabilir.

Akustik Performans: Ultracoustic Asma Tavan Yalıtım Şiltesi, ses dalgalarını en yüksek seviyede emerek, mekanda olması muhtemel yankıyı azaltır ve ses yalıtımına katkı sağlar,

Uygulama Kolaylığı: Esnek yapısı sayesinde, uygulanması ve bakımı kolaydır.

Yangın Güvenliği: Ultracoustic Asma Tavan Yalıtım Şiltesi, yangına dayanıklı olarak üretilir, A1 sınıfı yanmaz üründür.



EN 13162: 2008



KNAUFINSULATION

www.knaufinsulation.com.tr

“ÇATIDER OLARAK, DOĞRU ÇATI UYGULAMALARI VE ENERJİ VERİMLİLİĞİ SİSTEMLERİNİN FARKINDALIĞINI ARTIRMAYI HEDEFLİYORUZ”

Son yıllarda küresel enerji ve emtia fiyatlarındaki artış, döviz kurlarındaki dalgalanma ve Türkiye’deki yüksek enflasyon, inşaat maliyetlerini yükseltmiş olsa da, sektördeki büyüme potansiyeli hâlâ güçlü. Kentsel dönüşümün olumlu etkileriyle birlikte, çatı sektörünün de hızla gelişmesi bekleniyor. Maliyet artışları ve finansman zorluklarına rağmen, enerji verimliliği sağlayan yenilikçi çözümler ve kaliteli malzeme çeşitliliği, çatı sektörünü ihracat fırsatlarıyla buluşturuyor. 2025 yılı itibarıyla sektörde firma sayısının artması ve büyümenin devam etmesi bekleniyor. Bu konuda açıklamalarda bulunan ÇATIDER (Çatı Sanayici ve İş Adamları Derneği) Yönetim Kurulu Başkanı Levent Çeki, “ÇATIDER olarak, doğru çatı uygulamaları ve enerji verimliliği sistemlerinin farkındalığını artırmayı hedefliyoruz.” dedi.

2 024'te yaşanan inşaat maliyetlerindeki artışlar, döviz kurundaki dalgalanmalar, enerji fiyatlarındaki yükselme, kredi faiz oranlarındaki değişiklikler, tedarik zinciri sorunları ve çevresel düzenlemeler gibi faktörler inşaat sektörünü nasıl etkiledi? 2024 yılı ÇATIDER için nasıl geçti?

Son birkaç yılda, dünyada enerji ve emtia fiyatlarının artışı, döviz kurlarındaki yükselme ve ülkemizdeki yüksek enflasyon gibi birçok faktör, inşaat maliyetlerinin sürekli artmasına yol açtı. Maliyetlerdeki bu artışa rağmen, uygulanan düşük faiz politikaları konut ve işyeri yatırımlarını teşvik etti. Maliyetlerin yükselmesi ve talebin de yüksek olması, konut fiyatlarında ciddi artışlara neden oldu. Bu fiyat artışları, toplumun büyük bir kesiminin konuta erişimini zorlaştırdı. Bugün geldiğimiz noktada, yüksek enflasyonun vatandaşların satın alma gücünü düşürmesi, yeni



■ ÇATIDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI
LEVENT ÇEKİ



ekonomi yönetiminin faiz oranlarını artırması gibi etkenlerle konut finansmanına erişim konusunda zorluklar yaşanıyor. Tüm bu gelişmeler, özel sektörün inşaat yatırımlarını azaltmasına neden oldu. Deprem konutları dışında kamu yatırımlarındaki azalma, inşaat sektörünün hızını daha da düşürdü.

Tüm bu ekonomik faktörler, 2024 yılında çatı sektörünü de doğrudan etkiledi. Çatı sektörü, malzeme maliyetlerinin artması, işçilik giderlerinin yükselmesi, kalifiye iş gücünün yetersizliği, haksız rekabet ve denetim eksiklikleri gibi bir dizi zorlukla mücadele etmek zorunda kaldı.

2024 yılına genel olarak baktığımızda, çatı sektörünün beklentilere yakın ancak beklentilerin biraz altında bir yıl geçirdiğini söylemek mümkün.

Çatılar, içinde yaşadığımız yapıyı dış etkenlere karşı koruyan ve konfor koşullarımızı sürdürebilmemizi sağlayan kritik bir yapı elemanıdır. Bu nedenle, çatıların periyodik bakımlara ihtiyaç duyması kaçınılmazdır. Bakım yapılmadığı takdirde çatılar daha hızlı yıpranır ve bu da tamirat veya yenileme ihtiyacı doğurur. Bu, sektörümüzün önemli dinamiklerinden biridir. Bu yıl da çatı sektöründe, kısmi tamiratlar ve yenileme işlemleri beklenen seviyelerde artarak devam etti.

“Tüm finansal zorluklara rağmen, kentsel dönüşümün inşaat sektörüne ve dolayısıyla çatı sektörüne olumlu yönde etki etme potansiyeli oldukça yüksek”

2025 yılı için sektöre dair öngörüleriniz, hedefleriniz ve gerçekleştirmeyi planladığınız projeleriniz nelerdir?

Mevcut yapı stoğu, artan nüfus, yaşam standardı ve kentleşme göz önünde bulundurulduğunda, inşaat sektörünün hem bugün hem de gelecekte ülkemizde büyük bir iş potansiyeli barındırdığı açıkça görülmektedir. Tüm finansal zorluklara rağmen, kentsel dönüşümün inşaat sektörüne ve dolayısıyla çatı sektörüne olumlu yönde etki etme potansiyeli oldukça yüksektir. Şartlar tekrar olgunlaştığında, bu potansiyelin harekete geçeceği aşikardır. Ancak, bu potansiyelin hayata geçmesi için finansal destek ve kaynak sağlanması kaçınılmazdır. Çatı sektörü de benzer güçlüklerle karşı karşıyadır.

Enerji verimliliğine yönelik sistemlerin gelişmesi, yalıtım alanındaki ilerlemeler ve çatı alanlarının yaşamın içinde daha fazla yer almasıyla birlikte, 2025 yılında sektöre dahil olan firma sayısında artışın ve sektörün hacminde büyümenin devam etmesini bekliyoruz. Ayrıca, çatılarla ilgili yeniliklerin ve gelişmelerin hızla artması, sektörümüzü diğer sektörlerden bir adım öne çıkarıyor. Öte yandan, ülkemizde çatı kaplama malze-

meleri, kalite, özellik ve çeşit açısından her geçen gün daha da zenginleşiyor. Bu durum, çatı sektörünün ihracat pazarında yeni fırsatlar ve alanlar yakalamaya devam etmesine olanak sağlıyor. Dolayısıyla, 2025 yılı itibarıyla bu avantajımızın sektöre olumlu etkiler yapacağını öngörüyoruz.



“ CEPHE SEKTÖRÜ, 2025'TE ENFLASYONUN DÜŞMESİ VE FAİZ ORANLARINDAKİ OLAĞAN İNDİRİMLERLE CANLANMAYI, İHRACAT FIRSATLARI VE YENİ STANDARTLARLA BÜYÜMEYİ HEDEFLİYOR”

Cephe malzemeleri sektörü, 2024 yılı boyunca yüksek üretim maliyetleri ve ekonomik zorluklarla karşılaşırken, 2025 yılı için umut veren gelişmeler öne çıkıyor. Enflasyonun düşmesi ve faiz oranlarındaki olası indirimler, konut satışlarını ve inşaat sektörünü canlandırma potansiyeline sahip. Bu da cephe malzemeleri sektöründe önemli bir hareketlilik yaratabilir. Ayrıca, döviz kurlarındaki dengelenme ve sektördeki birikmiş bilgi birikimi, ihracat pazarlarında yeni fırsatlar doğurabilir. CEPHEDER Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Sekreteri Cüheyda Altınok, 2025 yılında sektöre yeni ulusal mesleki standartlar kazandırmayı ve farklı disiplinler arası iş birlikleri geliştirici etkinlikler yapmayı hedeflediklerini belirtti. Bu gelişmeler, sektörü daha sağlam temellere oturarak büyüme sürecini hızlandırabilir.

2 024'te yaşanan inşaat maliyetlerindeki artışlar, döviz kurundaki dalgalanmalar, enerji fiyatlarındaki yükselme, kredi faiz oranlarındaki değişiklikler, tedarik zinciri sorunları, çevresel düzenlemeler gibi faktörler sektörü nasıl etkiledi? 2024 CEPHEDER için nasıl geçti?

Maliyetler

Cephe malzemelerinde, enerji ve mavi yaka işçilik giderleri en temel üretim maliyet kalemlerini oluşturmaktadır. Son dönemde asgari ücretin enflasyonla birlikte artışı, tüm üretim maliyetlerine sistematik olarak yansımıştır.

Öte yandan, alım gücünün erimesi, sektördeki işyeri farkı gözetmeksizin, üretimde istihdam edilen mavi yakanın işyeri değişikliklerine yönelmesine neden olmuştur. Bu durum, özellikle nitelikli mavi yaka iş gücünde daha belirgin hale gelmiştir.

2024 yılında asgari ücretin yıl ortasında güncellenmemesine rağmen alım gücünün azalması nedeniyle özellikle sahada çalışan uygulama ekipleri ücretlerini yükseltmişler, bu da nihai m² maliyetlere belirgin biçimde yansımıştır.



CEPHEDER YÖNETİM KURULU ÜYESİ VE GENEL SEKRETERİ CÜHEYDA ALTINOK



Deprem

2023 yılı depremleri sonucunda, bölgenin getirdiği ürün talebi ve yapıların bir an önce tamamlanma hedefi, standart altı malzeme kullanımına ve sıradan işçiliklerin bu bölgede yer almasına yol açmıştır. Diğer yandan, deprem bölgesine nitelikli ekiplerin yoğun şekilde mobilize olması, diğer bölgelerdeki şantiyelerde çalışan uygulama ekiplerinde kayda değer maliyet artışlarına neden olmuştur.

Konut Sektörü ve Yatırımlar

Enflasyonu baskılamak amacıyla alınan ekonomik tedbirler ve ekonomiyi soğutma hedefiyle yüksek tutulan kredi faizleri, konut kredilerinde üst sınırın aşağıya çekilmesi ve krediye erişimin zorluğu, özellikle orta ve orta üst segmentte konut satışlarını sınırlamıştır. Üst segment konutlarda devam eden satışlar ise sektörün lokomotifleri olan konut alanında yeterli momentum sağlamamıştır.

Firmaların işletme sermayesi açısından kredilere erişimi daha kârlı ve maliyetli hale gelmiştir. Bu durum, özellikle işletme sermayesi zayıf olan cephe malzeme müşterilerinin ödeme yöntemlerini daha riskli hale getirmiştir.

Bu ortamda, sermaye sahibi yatırımcılar ellerindeki nakdi finans kuruluşlarında, özellikle faiz geliri elde etmek amacıyla değerlendirmeyi tercih etmiş, bu da gayrimenkul sektörünü desteklememiştir. Kamu yapıları da bütçe kısıntılarından etkilenecek yavaşlama göstermiştir.

Ancak, bu durum, eldeki birinci el ve ikinci el konut stoğunun erimeye başlamasıyla yeniden değişebilir.

İhracat

Doğalgaz ve elektrik fiyatlarında endüstride yıl boyunca majör bir artış olmamakla birlikte, üretim maliyetleri belli bir noktada dengelenebilmiş, ancak düşük döviz kurları nedeniyle ihracat açısından yurt dışı pazarlarda rekabet sorunları yaşanmıştır. Bu süreçte, yılın belirli dönemlerinde Süveyş Kanalı'ndaki sıkıntılar, deniz yoluyla yapılan taşımacılık ve navlun maliyetlerini olumsuz etkilemiştir.

Geçmişteki Ukrayna-Rusya kaynaklı jeo-



politik gerilimlerin yanı sıra, Ortadoğu'da yaşanan sıcak çatışmalar ve potansiyel riskler de sektörü olumsuz yönde etkilemiştir. Ayrıca, Avrupa Birliği'ndeki kısmi durgunluk ve Birleşik Krallık pazarının henüz tam olarak canlanmamış olması, ihracat konusunda bazı zorlukları beraberinde getirmektedir.

Bununla birlikte, döviz kurlarındaki mevcut durum, ithal malzemeler açısından sektörde dönemsel bir avantaj yaratmaktadır.

Türkiye’de cephe malzeme ve uygulamaları konusunda geçen zamanda edinilen bilgi ve tecrübe birikimi, bu pazarlarda talebin artması ve döviz kurlarının reel paritelerle işlem görmesi durumunda ihracat açısından olumlu bir değişim yaratacaktır.

“ CEPHEDER olarak, 2025 yılında Mesleki Yeterlilik ile yaptığımız protokole uygun olarak, yeni bir ürün grubu uygulaması için ulusal mesleki standart hazırlama sürecine gireceğiz ”

2025 yılı için sektöre dair öngörüleriniz, hedefleriniz ve CEPHEDER olarak gerçekleştirmeyi planladığınız projeleriniz nelerdir?

2025 yılında enflasyonun düşmesi bekleniyorsa, özellikle ilk çeyrekte itibaren

faiz oranlarındaki olası bir düşüş, hem konut satışlarını hem de inşaat sektörünü canlandırabilir. Bu durum, cephe malzemelerinde de kayda değer bir canlanma sağlayabilir.

Finans kuruluşlarının kredilerde maliyet ve erişilebilirlik açısından esneklik sağlaması, inşaat piyasasını genel olarak, cephe sektörünü ise özelde olumlu yönde etkileyecektir.

İhracat pazarlarında olası bir iyileşme ve jeopolitik risklerin azalması durumunda ise, cephe malzemeleri ihracatının olumlu bir şekilde seyretmesi beklenmektedir.

CEPHEDER olarak, 2025 yılında Mesleki Yeterlilik ile yaptığımız protokole uygun olarak, yeni bir ürün grubu uygulaması için ulusal mesleki standart hazırlama sürecine gireceğiz. Bu standartların belirlenmesi, daha iyi uygulamalar ve daha sağlam binalar inşa edilmesi adına büyük önem taşıyor.

Devam eden üye buluşmaları ile sektörel bilgilerin paylaşılması, yeni iş birliklerinin kurulmasını kıymetli buluyoruz, aynı düşüncede birleşen firmaları da üye olarak aramıza katmayı sürdüreceğiz. Sektörel gelişime katkı sağlamak adına üniversite öğrencileri ile buluşmaya devam edeceğiz. Sivil toplum örgütleri ve yerel yönetimlerle görüşmeleri sürdürerek, disiplinler arası diyalogun kurulacağı bir yüz yüze etkinliği planlarımız arasına aldık.

“HEDEFİMİZ, TÜRKİYE’NİN ULUSLARARASI REKABET GÜCÜNÜ ARTIRARAK PANEL İHRACATINI YÜKSELTMEK VE YENİ PAZARLAR BULARAK SEKTÖRÜ BÜYÜTMEK”

PANELDER YÖNETİM KURULU
BAŞKANI CELALETTİN
HAKAN KATIRCI



2024 yılı, Türkiye ekonomisinde normalleşme süreci ve dezenflasyon mücadelesinin etkileriyle zorlu bir yıl olsa da, sandviç panel sektöründeki oyuncular geleceğe yönelik umutlu bir tablo çiziyor. Yüksek faiz oranları ve piyasa belirsizlikleri karşısında sektördeki markalar, sürdürülebilir üretim ve kalite odaklı yatırımlarını artırarak, uzun vadeli büyüme için stratejik adımlar atıyor. PANELDER (Yalıtımlı Kontinü Panel Üreticileri Derneği) Yönetim Kurulu Başkanı Celalettin Hakan Katırcı, PANELDER'in çevresel standartlar ve enerji verimliliği odaklı yeni döneme uyum sağlarken, aynı zamanda uluslararası rekabetçilik ve ihracat hedeflerine ulaşmayı amaçladığını belirtti.

da şirket değerleri üzerinde sektördeki ana engellerden biri olmaya devam edecektir. Ancak, Türkiye ekonomisinin kalıcı refahı ve ESG ilkelerine bağlılık doğrultusunda, ülkemizin سلامتini önceliklendiren üreticilerin, müşterilerimizin farkındalığının artmasıyla, bu dönemde esas acı reçeteyi içenler ve uzun vadede gerçek kazananlar olacağına inanıyoruz. PANELDER olarak, bu farkındalığın yayılması ve müşterilerin en ucuz değil, en sorunsuz ve süreklilik arz eden ürünleri tercih etmelerinin, böylece üretimin katma değerinin ve yatırımın verimliliğinin artırılmasının önemini anlatan tanıtım faaliyetlerine odaklanmak istiyoruz.

2024'te yüksek faiz ortamı nedeniyle yavaşlayan yatırımlar ve inşaat faaliyetlerinin, 2025'te faizlerin düşmesiyle yeniden canlanacağı öngörülmektedir. Yeni dönemde, kaliteli ürün seçimi konusunda müşterilerimizdeki farkındalığın artmasını umut ediyoruz. Peyderpey daha sıkı çevresel standartların hayata geçirilmesi ve enerji maliyetlerindeki artışın sürmesi, enerji tasarrufu bilincinin ve sürdürülebilir yapı malzemelerine talebin artmasına yol açacaktır.

2024 yılında inşaat maliyetlerindeki artışlar, döviz kurundaki dalgalanmalar, enerji fiyatlarındaki yükselme, kredi faiz oranlarındaki değişiklikler, tedarik zinciri sorunları ve çevresel düzenlemeler gibi faktörler, inşaat sektörünü nasıl etkiledi? Bu koşullarda, PANELDER için 2024 yılı nasıl geçti?

2024 yılı, Türkiye ekonomisinde normalleşme ve dezenflasyonla mücadele kapsamında acı reçetelerin kararlılıkla uygulandığı bir yıl olarak geride kalmak üzere. Uygulanan politikaların yılın ikinci yarısında daha net şekilde etkilerini göstermesiyle birlikte, likiditeye ulaşmak zorlaşmış, yüksek piyasa faizleri ve nihayetinde reel sektörde güven erozyonu ön plana çıkmıştır. Arz-talep dengesizliğine bağlı olarak hizmet fiyatlarındaki katılık ve pahalılık devam ederken, sanayi ürünlerinin çoğunda fiyatlar baskı altında kalmıştır. Bununla birlikte, PANELDER üyeleri olarak, sand-

viç panel sektöründeki arz bolluğunun ve ülkemizin kalkınması için mücadele ettiğimiz nitelsiz üretim şirketlerinin rekabet gücünü zayıflatmasının sektör üzerindeki olumsuz etkilerini görsek de, tüm zorluklara rağmen Türkiye ekonomisinde konjonktürel olarak yeni bir dönemin başladığına inanarak yatırımlarımıza devam ettik ve kurulu kapasitemizi önemli ölçüde artırdık.

“**PANELDER olarak sektörümüzün ESG ilkeleriyle uyumunu artırmaya, rekabetçiliği ve yenilikçiliği güçlendirmeye katkı sunmayı amaçlıyoruz**”

2025 yılı için sektöre dair öngörüleriniz, hedefleriniz ve gerçekleştirmeyi planladığınız projeleriniz nelerdir?

Çevresel faktörler başta olmak üzere, sürdürülebilirliği ilke edinen markalarımızda satışlar ve karlılıklar, önümüzdeki yıllarda

Sektörümüz AR-GE yatırımlarını artırarak daha dayanıklı ve çevre dostu paneller geliştirmeye, üyelerimize ve sektöre yönelik eğitim programları düzenlemeye, kamu ve özel sektör işbirliğini güçlendirmeye odaklanacaktır.

Nihayetinde amacımız, ülkemizin ihtiyaç duyduğu yalıtımlı panel talebini sürdürülebilir ürünlerle karşılamak, Türkiye'nin uluslararası rekabet gücünü artırarak panel ihracatını yükseltmek ve yeni pazarlar bularak sektörü büyütmektir. Bu çerçevede, PANELDER olarak sektörümüzün ESG ilkeleriyle uyumunu artırmaya, rekabetçiliği ve yenilikçiliği güçlendirmeye katkı sunmayı amaçlıyoruz.

BURSA'NIN GLOBAL ISITMA MARKASI

Yüzde yüz yerli sermaye ile üretilen ürünlerimizi bugün 40'dan fazla ülkeye ihraç etmenin gururunu yaşıyoruz.



YOĞUŞMALI
KOMBİ

DUVAR TİPİ
KAZAN

HERMETİK
ŞOFBEN

PANEL & DİZAYN
RADYATÖR

MOBİL KONTROLLÜ
**AKILLI ODA
THERMOSTATI**



“CHRYSO, 2025 HEDEFLERİ DOĞRULTUSUNDA MARKA YÖNETİMİ VE ÜRÜN KONUMLANDIRMA STRATEJİLERİNİ GÜÇLENDİRİYOR”

CHRYSO BÖLGE TEKNİK VE PAZARLAMA DİREKTÖRÜ OSMAN TEZEL



2024 yılı, Chryso için büyük bir dönüşüm ve yenilik sürecinin yaşandığı bir yıl oldu. Chryso ve bağlı olduğu Saint Gobain grubu, sektördeki dinamikleri hızla takip ederek stratejik adımlar attı. Küresel ve yerel pazarlardaki değişimlere paralel olarak, sürdürülebilirlik ve maliyet etkinliği konuları bu yıl da ön planda tutuldu. Çimento ve beton sektörlerindeki dönüşüm hız kazanırken, Chryso, geleceğe yönelik hazırlıklarını güçlendirerek yenilikçi ve sürdürülebilir çözümlerle sektördeki liderliğini pekiştirmeye devam ediyor. Bu süreçte, yenilikçi ürünlerin pazara sunulması, yeşil logo tasarımındaki stratejik kararlar ve dijitalleşme alanındaki atılımlar, Chryso'nun vizyonunun temel taşlarını oluşturdu. Chryso Bölge Teknik ve Pazarlama Direktörü Osman Tezel, “2025 yılına doğru ilerlerken, Chryso olarak marka yönetimi ve ürün konumlandırma stratejilerimizi güçlendirerek, pazarda daha güçlü bir konum elde etmeyi hedefliyoruz.” şeklinde konuştu.



2 024 yılı, dönüşümün hız kazandığı ve şirketlerin yeni stratejiler geliştirdiği bir dönem oldu. Bu dönemde, dijitalleşme, sürdürülebilirlik ve maliyet etkinliği gibi faktörler ön plana çıktı. Chryso gibi global bir marka, bu süreçte nasıl bir performans sergiledi ve sektördeki değişimlere nasıl adapte oldu? 2024 yılı, Chryso için nasıl geçti? Şirket, sektörde hangi stratejik adımları attı?

Chryso için 2024 yılı oldukça yoğun geçti. Mayıs ayında ekibe katıldım ve o zamandan bu yana Chryso'nun ve bağlı olduğu Saint Gobain grubunun önemli dönüşüm süreçlerine tanıklık ettim. Hem globalde hem de Türkiye'de büyük bir değişim yaşanıyor. Bu dönüşümde sürdürülebilirlik, hem Saint Gobain hem de Chryso için ana önceliklerden biri olmaya devam ediyor ve yıllardır bu alanda atılan adımlar bu yıl da devam etti.

Sektörümüzde, özellikle maliyet etkinliği kritik bir konu. Rekabetçi olabilmek için bu her zaman öncelikli konulardan biri olmuştur. Daha etkin, daha performanslı ve müşterilerimize daha iyi hizmet verecek ürünler geliştirmek için sürekli çalışıyoruz. Ancak sürdürülebilirlik konusu, Türkiye özelinde hala beklenen hızda ilerlemiyor. Yine de son zamanlarda, özellikle bazı teknik fuarlarda ve kongrelerde ele alınan konular, sürdürülebilirlik üzerine Türkiye'de de daha fazla gündem olmaya başladı. Bu, bize sürdürülebilirlik alanında hızlı bir geçişin yakın olduğu hissini veriyor. Ancak şu an sektörde, özellikle müşterilerde bu konuda henüz net bir algı oluşmuş değil. Bununla birlikte, özellikle hammadde üreticileri ve çimento üreticileri bu konuya büyük bir ilgi gösteriyor. Çimento sektörünün diğer paydaşı olan beton sektörü de bu dönüşümden etkilenecek. Diğer markalar ve paydaşlar da bu süreçte dahil olacak ve buna hazırlıklı olmamız gerektiğini biliyoruz.

Biz de bu doğrultuda, sektöre nasıl daha fazla fayda sunabilmek üzerine çalışmalarımıza devam ediyoruz. Projelerimizi sürdürülebilirlik hedefleri doğrultusunda şekillendiriyoruz ve bu alandaki gelişmelere göre hazırlıklarımızı sürdürüyoruz. Şimdiden talep olmasa da bu gibi ihtiyaç-



ların gelecekte ortaya çıkabileceğini öngörerek gerekli çalışmalarımızı yapıyoruz.

Dönüşüm anlamında çok fazla gelişme var. Saint Gobain bünyesinde, özellikle yapı kimyasalları alanında yeni markalar ekleniyor. Bu markalar, bizlerin de iş yapış şekillerini değiştirebilir ve özellikle 2025 itibarıyla önemli değişimlere yol açabilir. Şu anda net bir şey olmasa da bu değişimlere yönelik hazırlıklarımızı sürdürüyoruz. Fosroc'un yeni yılda katılmasıyla birlikte, dönüşüm daha da hızlanacak. Türkiye'nin dinamik yapısı ve dünyadaki değişken koşullar, bizleri her zaman hazırlıklı olmaya zorluyor.

Dijitalleşme konusu da grubumuzda büyük adımlar atılan bir alan. Şu an Türkiye'de sektörümüzde dijitalleşme hızla ilerlemiyor olsa da, sürdürülebilirlikle ilgili geliştirilen dijital programları Türkiye'ye adapte etmeye çalışacağız. Saint Gobain, Amerika'da, satın aldığı yapay zeka ile dijital ürün geliştiren firma ile beton sektörüyle ilgili bazı önemli projelere imza atıyor. Bu konuda bir sunum hazırlığında-yız bazı Türk firmalarından sosyal medya platformları üzerinden Amerika'daki bu konularla ilgili sorular gelmeye başladı ve biz de bu sorulara yanıt verebilmek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Ayrıca, globaldeki dijital platformlarımızı ve yeni web sitemizi Türkçe'ye adapte edip müşterilerimize tanıtmayı planlıyoruz. Bunun kullanımı ve sektöre adaptasyonu sürecinde daha netleşecektir.

2024 yılı, Chryso için sektördeki dinamikleri iyi takip ederek hızlı reaksiyonlar vermeye odaklanılan bir yıl oldu. Hem maliyet etkinliği hem de yeni ürün tanıtımları açısından başarılı bir yıl geçirdik.

“Pazardaki rekabet gücümüzü koruyabilmek için yenilikçi çözümlerle büyümeye devam edeceğiz”

Chryso'nun 2025 yılı için belirlediği hedefler nelerdir? Özellikle sürdürülebilirlik, yenilikçi ürün geliştirme ve dijitalleşme gibi sektörün geleceğini belirleyecek alanlardaki öngörülerini ve planları nasıl şekillenmektedir?

Şu an 2024'ün son çeyreğindeyiz ve bazı önemli göstergeler ışığında bunu söyleyebiliriz: İş hacimlerinde bir miktar azalma bekleniyor ve bu eğilimin 2025'te daha da belirginleşmesi muhtemel. Her yıl benzer şekilde zorlukların artacağı öngörülse de, bu yıl daha ciddi bir daralma yaşanabileceği ihtimali oldukça yüksek. Bu duruma hazırlıklı olmamız gerektiğini düşünüyoruz. Önümüzdeki dönemde, yalnızca mevcut ürün portföyümüzü sürdürmekle kalmayacak, aynı zamanda daha yenilikçi ürünler geliştirmeye de odaklanacağız. Günlük ihtiyaçlara yönelik ürünlerin yanı sıra, pazardaki rekabet gücümüzü koruyabilmek için yenilikçi çözümlerle büyümeye devam edeceğiz.

“Yeni logomuz ve markamızla sektördeki liderliğimizi güçlendirerek, yenilikçi ve sürdürülebilir çözümler üretmeye devam edeceğiz”

Chryso'nun yeni logosu, markanın yenilikçi vizyonunu ve geleceğe yönelik stratejik yönelimlerini nasıl simgeliyor? Yeni logonun hikayesinden bahseder misiniz? Yeni logo, şirketin küresel pazardaki stratejik hedeflerini ve sürdürülebilirlik gibi kilit konulardaki yaklaşımını nasıl yansıtıyor? Chryso'nun bu yenilikçi hamlesi, sektördeki diğer oyunculara ne gibi mesajlar veriyor?

Sektörde global rakiplerimiz arasında yeşil logo kullanan bir başka marka

bulunmamaktadır. Bu kararın hikayesi aslında benim şirkete katıldığım dönemin öncesine dayanıyor. Chryso, GCP markalarının Saint Gobain'in altında birleşmesinin ardından, yeni logo tasarımı üzerine çalışmalar başlatılmıştı. Hem coğrafi hem de sektörel açıdan hangi alanlara etki edebileceğimizi değerlendiren bu süreç şekillendi. Sonuç olarak, yeşil renk seçildi ve bunun birkaç önemli nedeni var.

İlk olarak, hem Saint Gobain hem de Chryso sürdürülebilirlik konusunda sektördeki öncü markalar arasında yer alıyor. Bu yüzden, bu vurguyu logomuzda da görmek istedik. Ayrıca, Chryso'nun sarı rengi ile GCP'nin mavisi birleştirildiğin-

de doğal olarak bir yeşil tonunun ortaya çıkması, hem şirketlerin renk paletleriyle uyum sağladı hem de sürdürülebilirlik mesajını güçlendirdi. Global rakiplerimiz ve hizmet verdiğimiz paydaşlarımızın logo renkleri incelenerek de bu yeşil tonunun doğru tercih olduğuna karar verildi.

Logomuzun tasarımında, sürdürülebilirlik, karbon emisyonlarını azaltma gibi temel hedeflerimize de vurgu yapıldı. Aynı zamanda, logonun şekli de kapsayıcılık ve önderlik kavramlarını yansıtıyor.

Şirketin yeni stratejisi doğrultusunda, sistemimiz artık iki büyük oluşum altında yönetilecek: Özel İnşaat Kimyasalları (Special Construction Chemicals) ve Özel İnşaat Malzemeleri (Special Building Materials). Özel İnşaat Kimyasalları alanında Chryso markası, GCP markasının yerini alarak, faaliyet gösterecek. Bu alanda beton katkıları, çimento katkıları, dekoratif ürünler ve özel şap sistemleri gibi çözümlerimiz yer alıyor. Artık GCP markası burada kullanılmayacak.

Diğer taraftan, Özel İnşaat Malzemeleri alanında ise izolasyon ürünleri, enjeksiyon ürünleri ve özel harç grupları gibi kategorilerde GCP markası kullanılmaya devam edecek. Bu, mevcut stratejimizin bir parçasıdır.



Yeni logomuz, Saint Gobain'in genel stratejisiyle uyumlu olacak şekilde belirlendi. Ayrıca, inşaat sektöründe hızla değişen dinamiklere ve yenilikçi trendlere öncülük etme hedefiyle tasarlandı. Sürdürülebilirlik ve dijitalleşme gibi alanlarda sektörün dönüşümünü göz önünde bulundurduğumuzda, Yeni teknolojiler (Yapay zeka ve 3D üretim sistemleri... gibi) ve yeni çimento tipleri gibi yeniliklerin hızla yayılacağını öngörüyoruz. Bu değişiklikler, inşaat yapısını temelden etkileyecek ve biz de bu dönüşümü destekleyen bir logo ile sektördeki liderliğimizi pekiştireceğiz.

Birleşen iki büyük grup ve ortaya çıkan yeni stratejilerle birlikte, Chryso olarak hızla değişen dünyaya ayak uyduracak şekilde hizmetlerimizi sunmaya devam edeceğiz. Yeni logomuz ve markamızla sektördeki liderliğimizi güçlendirerek, yenilikçi ve sürdürülebilir çözümler üretmeye devam edeceğiz.

Chryso'nun mevcut pazarlama stratejilerinde, sektör dinamiklerine ve şirket hedeflerine uyum sağlamak adına geliştirilmesi gereken alanlar var mı? Yeni dönemde uygulamayı planladığınız pazarlama stratejileri neler olacak? Bu stratejilerin küresel mi yoksa yerel kültüre dayalı mı olacağı konusunda nasıl bir yaklaşım benimseyeceksiniz?

Chryso'nun pazarlama stratejilerini hem küresel hem de yerel dinamikler açısından değerlendirmek önemli. Türkiye'nin pazarlama koşulları ile küresel pazarın dinamikleri zaman zaman uyumlanabili-



yor. Bizim departmanımız, yalnızca yerel değil, aynı zamanda Orta Doğu ve Orta Asya bölgelerinde de faaliyet gösteriyor. Bu sebeple, pazarlama stratejilerimizi hem küresel hem de yerel perspektiften şekillendirmemiz gerekiyor. Planlarımız bu iki yaklaşımı birleştirerek daha uyumlu bir strateji geliştirmeye dayanıyor.

Chryso'nun pazarlama kültüründe yıllardır uygulanan bir yaklaşım var. Düzenli olarak oluşturulan yıllık pazarlama planları, şirketin hedeflerine ulaşmasında önemli bir rol oynuyor. Bu süreç, hem hazırlık gerektiren hem de stratejik bir bakış açısı geliştirmeyi sağlayan bir yapı sunuyor. Küresel düzeyde, özellikle dijitalleşme ve sürdürülebilirlik gibi öncelikli konulara odaklanacağız. Ayrıca, marka stratejilerinin doğru bir şekilde oturtulması ve mevcut bayrak ürünlerin pazara entegrasyonu da önemli başlıklarımız arasında yer alıyor.

Yerel pazarlama anlamında ise, B2B odaklı bir strateji izliyoruz. Bu konuyu açarsak; Müşteriye bir ürünümüzün faydalarını anlatmak bile pazarlamanın bir parçası. Teknik alanda gelen sorulara anında çözüm üretmek ve yerel ihtiyaçlara yönelik hızlı yanıtlar vermek, bizim pazarlama anlayışımızın temel unsurlarından biri. Bu tür yerel çözümler, anlık pazarlama faaliyetlerimiz olarak devam edecek.

Bunun yanı sıra, grubun belirlediği bazı stratejik ürünler ve markalar var. Bu ürünleri pazara adapte etmek ve doğru bir şekilde konumlandırmak için tüm ekip olarak birlikte çalışacağız. Chryso çok dinamik bir marka ve pazarlama stratejilerini sürekli olarak geliştiriyor. Ancak, ürün yönetimi ve marka yönetimi konularında biraz daha yoğunlaşmamız gerektiğini düşünüyoruz. Özellikle ürünlerin doğru bir şekilde konumlandı-

rılması üzerinde daha fazla çalışacağız. Bu konuda eksiklikleri gidererek, Chryso'nun pazarda daha da güçlü konumlanmasını sağlayacağız. Çünkü, şirketin görünürlüğü, sunduğu ürünlerin tanıtımı ve müşteri portföyü ile çözüm ortaklıkları pazarlamanın en önemli unsurlarından biri.

Chryso'nun marka yönetimini daha etkin yaparak ve ürünleri daha doğru konumlandırarak, şirketimizin pazardaki konumunu çok daha güçlü hale getireceğiz.

Bu sayede, hem küresel hem de yerel pazarlarda daha etkili bir pazarlama stratejisi uygulayarak, gelecekteki hedeflerimize daha hızlı ulaşacağız.

AFRA PARK İSTANBUL BAHÇEŞEHİR PROJESİ LANSMANINDA BÜYÜK SATIŞ BAŞARISI



Afra Park İstanbul Bahçeşehir projesi için düzenlenen özel satış lansmanı kapsamında 25 adet ünitenin satışı gerçekleşirken toplam 317 milyon TL satış başarısı elde edildi.

Reportage Türkiye'nin ikinci projesi Afra Park, İstanbul Bahçeşehir 1. Kısım'da 1,5 milyar TL yatırımla hayata geçiriliyor. Proje lansman süreci kapsamında Wyndham Grand Levent Otel'de düzenlenen özel satış etkinliğinde; 2+1'den 4+1'e kadar farklı villa seçenekleri görücüye çıktı. Villa sahibi olmak ve villa yatırımı yapmak isteyenlerin ilgi gösterdiği özel satış etkinliğinde toplam 25 adet villa satışı gerçekleşirken bir günde toplam 317 milyon TL'lik satış gerçekleştirildi.

Afra Park'ta hedef 1,1 milyar TL ciro
Konuyla ilgili görüşlerini dile getiren Reportage Türkiye CEO'su Kemal Alamo görüşlerini şu şekilde dile getirdi; "Gayrimen-

kul sektörüne kazandırdığımız Sylvana İstanbul projemizin ardından "Bahçeşehir 1. Kısım'da hayata geçirdiğimiz ve 177 adet sıra villadan oluşan Afra Park projemizin lansmanı ile de hızlı bir başlangıç yapmış olduk. Toplam 24 bin metrekare arazi üzerine konuşlanacak projemiz, modern Avrupa mimarisi ile tasarlandı. Afra Park projemizle hedefimiz 1,1 milyar TL ciro elde etmek. Türkiye'de ilk olarak Sylvana İstanbul projemizle yakaladığımız başarılı satış ivmesini Afra Park projemizle de sürdürmeyi hedefliyoruz."

Sosyal olanaklarıyla da sakinlerine konforlu bir yaşam sunacak olan Afra Park'ta; villaya özel ön veya arka bahçe, villaya özel otopark alanı, yüzme havuzu, çocuk yüzme havuzu, barbekü alanı, çocuk oyun alanı, çok amaçlı spor sahası, açık hava satranç masası, açık hava masa tenisi alanı, evcil hayvan bahçesi, kamelya oturma yerleri, elektrikli araç şarj istasyonları, peyzaj alanları ile spor salonu, toplantı odası, buhar ve sauna odalarından oluşan sosyal tesis yer alıyor.





BİNALAR SAĞANAK YAĞIŞA KARŞI PLUVIA İLE DİRENÇ KAZANIYOR

Yüksek mühendislik tecrübesini teknolojiyle bir araya getirerek çatı drenajının standartlarını yeniden belirleyen Geberit, negatif basınç ilkesine göre çalışan Pluvia Sifonik Çatı Drenaj Sistemi ile binalar için ani değişen olumsuz hava koşullarına karşı güvenli çözüm yaratıyor.

Daha az çatı süzgeci ve daha az iniş borusu sayesinde esnek planlamaya sahip sistem; 12 litre/saniye, 19 litre/saniye, 25 litre/saniye kapasiteli süzgeçleri ile farklı büyüklüğe sahip çatılarda kullanılabilir. Konvansiyonel drenaj sistemlerinin verimsiz sonuç verdiği ani su baskınlarına karşı 7-8 kat daha yüksek performans gösteren Pluvia, 1000-1500 metrekare ve üzerindeki yaşam alanlarında 10 dakikada 50 kg yağışı kolaylıkla drene ediyor.

İsviçreli sıhhi tesisat devi Geberit, büyük alana sahip çatılar için geliştirdiği Pluvia Sifonik Çatı Drenaj Sistemi ile 40 yılı aşkın süredir dünya genelindeki alışveriş merkezleri, futbol stadyumları, lojistik merkezleri, havaalanları, fabrikalar ve diğer binaların çatılarını güvenilir bir şekilde drenaj etmeyi sürdürüyor. Yağmur

yağdığında boruların hızla tamamen suyla dolacak şekilde tasarlandığı sistem, özellikle yüksek ve şiddetli yağış oranına sahip sonbahar mevsiminde sürdürülebilir verimli performans gösteriyor. İleri mühendislikle üretilen sistem bileşenleri, çatıdaki yağmur suyunu 7-8 kat daha hızlı drene etme becerisini akıllıca tasarlanmış detaylarıyla başarıyor. Çatı süzgeçleri için daha kompakt ve ergonomik tasarıma sahip sistem, 10 dakikada 50 kg yağışı drene ediyor. Kendi kendini temizleyen sistemin pratik bağlantı noktaları minimum sürede monte edilirken, uzun yıllar malzeme ve tasarım garantisi de veriyor.

Daha az malzemeye mekan planlaması çok daha pratik

Eğimli olmayan yatay boru hattına sahip olduğu için bina içlerindeki alan kullanımını avantaja çeviren Pluvia, konvansiyonel çatı drenaj sistemlerinin aksine sifonik etki yaratarak suyu tahliye ediyor.ve bu da performansını daha üst seviyeye çıkarıyor. Pluvia'daki boru hattının hızlıca dolması da drenajda negatif bir basınç oluşturarak suyun tahliye edilmesini hızlandırıyor. Bu sayede de hem çatı korunuyor hem de yüksek akış hızıyla sistem kendi kendini temizliyor. Bunun yanı sıra Pluvia'nın konvansiyonel sistemlere göre daha az malzemeye ihtiyaç duyulması ve



yatayda eğimsiz giden boruların kazandırdığı iç mekan alanı sayesinde mekan planlaması açısından kullanıcıya özgürlük sunmasını mümkün kılıyor.

Geberit ProPlanner yazılımı sayesinde hızlı ve güvenilir şekilde kuruluyor

1000-1500 m² ve üzeri çatılara sahip havalimanları, stadyumlar, hastaneler, AVM'ler, fabrika ve depo binaları gibi büyük projelerde öncelikli olarak tercih edilen Pluvia'nın montajı da profesyonel olarak gerçekleştiriliyor. Pluvia'yı tercih eden müşterilerin projeleri, yetkili Geberit Pluvia uygulamacı bayiler tarafından gerçekleştiriliyor. Geberit Türkiye Ürün Yönetimi ekibi tarafından onaylanan ve daha sonra uygulamaya geçirilen projeler, kurulup devreye alınmadan önce de kontrolü yapılarak yaşanabilecek olası sorunlar önleniyor.

Bu sayede BIM ile planlama yapılabilirken Geberit Pluvia ürün gamı, Autodesk® Revit® içinde doğrudan planlanıp hesaplanabiliyor.



Geberit ProPlanner yazılımı, çatı drenaj sisteminin hızlı ve güvenilir bir şekilde planlanmasını sağlarken ayrıca mühendisler ve tesisatçılar için Autodesk® Revit® ile tasarım yapmayı sağlayan bir eklenti sunuluyor.



MITSUBISHI ELECTRIC TÜRKİYE, KIŞ AYLARINDA ÇEVRE DOSTU ISINMA ÇÖZÜMLERİ SUNUYOR

Konut, ofis ve endüstriyel klima sistemlerinde dünyadaki lider markalardan biri olarak kabul edilen Mitsubishi Electric Klima Sistemleri, birçok farklı iklim koşulları için çözümler üretiyor. Çevreye dost bir yaklaşımla maksimum enerji tasarrufu sağlayan klimaları ile kış aylarında ısıtmanın sürdürülebilir ve çevre dostu alternatiflerini sunuyor.

Çevre duyarlılığı konusunda önemli politikalar geliştiren ve uygulayan Mitsubishi Electric, ısıtma ve soğutma verimliliği yüksek, düşük enerji tüketimine sahip klimalar üretirken, yaz aylarında olduğu kadar kış aylarında da ısıtmanın en iyi alternatiflerinden biri olan ileri teknoloji klima ürünlerini kullanıma sunuyor.

Yapay zekâ ile geliştirilen klima sistemleri ile kış aylarında ısıtmanın konforunu yaşayın

Yapay zekâyı ürünlerinde verimi artırmak ve daha iyi bir kontrol sağlamak için kul-

lanan Mitsubishi Electric Türkiye Klima Sistemleri, ileri teknolojileri sayesinde tüketicilerin enerji tüketimini azaltmaya, dolayısıyla faturalarını düşürmeye katkı sağlıyor.

Konforlu ısıtmada, “Mükemmellik Dengesi”

Mitsubishi Electric Türkiye Klima Sistemleri, ticari faaliyetlerini “Mükemmellik Dengesi” başlığı altında sürdürüyor. Bu, Mitsubishi Electric Türkiye’nin satış öncesi, satış sonrası ve satış sonrası tüm aşamalarda sorunsuz bir hizmet sunma taahhüdünü yansıtıyor. Müşterilerine ve topluma karşı olan sorumluluklarını en üst düzeyde yerine getirmek amacıyla iş stratejilerine sosyal sorumluluk anla-

Yeni yazılım, teknolojisi artırılmış gerçeklik ile ihtiyaca en uygun klimanın odada nasıl duracağını keşif esnasında deneyimlemek mümkün oluyor.

yışını entegre ediyor. 'Keşfetteam', 'Servisfit' gibi inovatif uygulamalar ve 3 artı 7 yıl ek fırsatıyla 10 yıl gibi uzun süreli garanti fırsatı da kullanıcılar için ekonomik ısıtmanın yolunu açıyor.

“Keşfetteam” ile ısı kaçaklarının önüne geçin

Mitsubishi Electric Türkiye Klima Sistemleri’nin “Keşfetteam” adını verdiği hizmet kapsamında geliştirdiği yazılım ile sadece keşfe giden kişinin uzmanlığı ve tecrübesine dayanan geleneksel keşif yöntemlerinin yerine mekânın ısı ihtiyaçlarını göz önünde tutan daha detaylı bir hesaplama yapılması sağlanıyor. Sadece iç değil dış ortam koşulları da hesaplama dahil ediliyor. Uzman “Keşfetteam” ekipleri, en son teknoloji ekipmanlarla termal görüntüleme yaparak ortamdaki yalıtım sorunlarını ve ısı kaçak noktalarını da tespit ederek yaşanabilecek konforsuz koşullar hakkında tüketicileri bilgilendiriyor. Böylece hem klimadan yüksek verim alınması hem de enerji tasarrufu sağlanması hedefleniyor.



Mitsubishi Electric Isı Pompası İle Tanışın

ISITMA SOĞUTMA SICAK SU
3'ü bir arada

Sürdürülebilir Konfor
Kırmızı Çizgimiz

MEHP-iB Isı Pompası



- Tek ünite ile ısıtma, soğutma ve sıcak su.
- Yüksek enerji verimliliği sayesinde düşük enerji tüketimi.
- Modern akıllı şebekelerle uyumlu ve kolay kurulumlu tak-çalıştır yapı.



ROCA'DAN TÜM BANYO ALANLARINA UYUM SAĞLAYAN KOLEKSİYON: THE GAP, 30'DAN FAZLA MODEL SEÇENEĞİ İLE ÖNE ÇIKIYOR

Banyolar için inovasyonu odağına alarak armatür, lavabo, klozet ve duş sistemleri gibi çözümler geliştiren Roca, ödüllü tasarımcı Antonio Bullo imzasını taşıyan The Gap Koleksiyonu ile banyolara alan verimliliği ve çok yönlü alternatifler sunuyor. Görsel uyum ve pratik çözümler arayan kullanıcılar için özel olarak tasarlanan koleksiyon; farklı boyut ve formlardaki ürünleri ile kişisel ihtiyaçlara cevap verirken modern bir atmosfer yaratıyor.



Banyo alanlarına teknoloji ve konforu aynı anda sunan, sektörün önde gelen markalarından Roca, The Gap Koleksiyonu'nda yer alan 31'den fazla model seçeneği ile kompakt banyolardan geniş aile banyolarına kadar tüm banyo ihtiyaçlarına yanıt veriyor. İki çekmeceli banyo dolaplı lavaboları ile geniş bir depolama alanı sunan koleksiyon, yavaş kapanan çekmeceleri sayesinde sessiz ve rahat bir

Klasik Parlak Beyaz, modern Antrasit Gri, zarif Arctic Grey, doğal Nordik Kül ve sıcak Şehir Meşesi gibi çeşitli renk seçenekleri bulunan koleksiyon, geniş renk paleti ile banyolara estetik bir dokunuş katarken, farklı tarz ve dekorasyon stilleriyle de uyum sağlıyor.

kullanım oluşturuyor. Ayrıca, ayak montaj opsiyonları ile farklı yerleşim ihtiyaçlarına esneklik kazandırıyor.

Farklı ölçüleriyle kullanım alanlarını genişletiyor

Antonio Bullo'nun tasarımıyla hayata geçen ve özellikle dar alanlar için mükemmel bir çözüm olan The Gap Koleksiyonu, kullanıcılarına konforlu ve pratik bir banyo deneyimi yaşıyor. Farklı boyutlarda ve derinliklerde dolap seçenekleri ile her banyoya uygun çözümler sunan koleksiyon; 500 milimetreden 1200 milimetreye kadar değişen genişlikte dolap üniteleri, 460 milimetrelilik standart derinlik ve 380 milimetrelilik kompakt seçenekleri ile kullanım alanlarını genişletiyor. İki veya üç çekmeceli alt üniteler ile banyolarda düzeni sağlarken, boy dolaplarıyla birlikte farklı depolama kombinasyonları oluşturmaya imkan tanıyor.



İki farklı teknoloji sistemi ile üst düzey hijyen sağlıyor

The Gap Koleksiyonunda, Rimless teknolojisine sahip klozetler, kanalsız iç yapıları sayesinde kir ve bakteri birikmesini önleyerek temizlik işlemlerini hem hızlı hem de zahmetsiz hale getiriyor. Koleksiyonun sunduğu Multi Clean sistemi, suyun doğru ve etkin bir şekilde dağıtılmasını sağlayarak kişisel hijyenin en üst seviyeye taşınmasına olanak tanıyor. Ayrıca, anti bakteriyel yüzey kaplamaları sayesinde bakteri üremesi engellenerek uzun süreli hijyenik kullanım sağlanıyor. Koleksiyondaki klozetlerin tasarımı, su sıçramasını tamamen önleyen akıllı geometrisi ile hijyen ve kullanıcı konforunu da artırıyor. Yavaş kapanan Soft Close kapak teknolojisi ise sadece gürültüyü azaltmakla kalmıyor, aynı zamanda darbelere karşı dayanıklılığı artırarak ürünlerin kullanım ömrünü uzatıyor.



ASW34 İLE ESTETİK, KONFOR VE ISI YALITIMINDA ÜSTÜN PERFORMANS



Estetik ve performansı buluşturan ASW34 Pencere Sistemi, zarif tasarımıyla mekanların şıklığını tamamlarken, üstün ısı yalıtımı özelliğiyle de dikkat çekiyor. ASAŞ ASW34, mimarların çelik görünümlü pencere tercihlerine zarif ve minimal tasarım çizgisi ile hizmet ederken, renovasyon projelerinde modern mimari çizgileri koruyarak orijinalliği destekler.

Türkiye'nin lider sanayi kuruluşlarından ASAŞ, ASW34 Pencere Sistemi ile mekanlarda estetik ve yüksek performansı bir arada sunuyor. Minimal tasarımıyla dikkat çeken ASW34, muadil sistemlere kıyasla görünür yüzey alanlarını %30 oranında minimize ediyor. Böylece mekanlara modern ve zarif bir hava katarken, aynı zamanda mükemmel ısı yalıtımı da sağlıyor. Bu özelliği sayesinde maksimum doğal ışık keyfinden ödün vermeden;

Çelik görünümlü pencereler, mekanların zarafetini tamamlarken; modern mimari tasarım çizgisiyle de renovasyon projelerini için şık bir çözüm oluyor.

mekanları kışın soğuk havadan yazın ise sıcaktan koruyor. ASW34 Pencere Sistemi, opsiyonel içe ve dışa açılan modelleriyle de kullanım esnekliği sunuyor.



GÜNSAN'DAN ELEKTRİK İHTİYAÇLARINA ZAHMETSİZ ÇÖZÜM: GEO SERİSİ, GEÇMELİ PLASTİK ŞASE YAPISI İLE HIZLI MONTAJ İMKANI SAĞLIYOR



Günsan Elektrik, geçtiğimiz aylarda tüketicilerin beğenisine sunduğu GEO serisi ile estetik görünümü ve zaman tasarrufunu bir araya getiriyor. Modern tasarımı ile dikkat çeken seri, plastik şaseli monoblock yapısı sayesinde hızlı montaj imkanı sağlıyor.

Anahtar ve priz tasarımlarıyla tüm yaşam alanlarına stil sahibi imzalar atan Günsan Elektrik, yakın zamanda ürün portföyüne eklediği GEO serisi ile elektrik ihtiyaçlarına estetik ve konforlu bir çözüm sunuyor. Plastik şaseli monoblock mekanizması sayesinde rakiplerinden ayrılan GEO serisi, çoklu çerçeve montajlarına pratiklik kazandırarak hem ev hem de ofislerde dekorasyona şıklık katıyor.

Hızlı ve zahmetsiz tuş montajı ile dikkat çekiyor

Vida gerektirmeyen orta göbek parçasıyla ve geçmeli plastik şaseli monoblock yapısı ile çoklu çerçeve montajını kolaylaştırarak hızlı montaj imkanı sağlıyor. Klipsli terminal özelliği ile kolay bağlantı imkanı sunan GEO serisi, çerçeve sabitleyici parçaya ihtiyaç duymadan hızlı ve zahmetsiz tuş montajına olanak tanıyor.



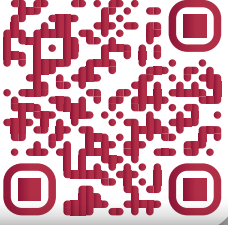
Zamandan tasarruf ettiren bu pratik montaj özellikleri, sayesinde GEO Serisi; ev ve ofis dekorasyonlarına şıklık getirirken, elektrik sistemlerine modern bir dokunuş katıyor.

ATRAX

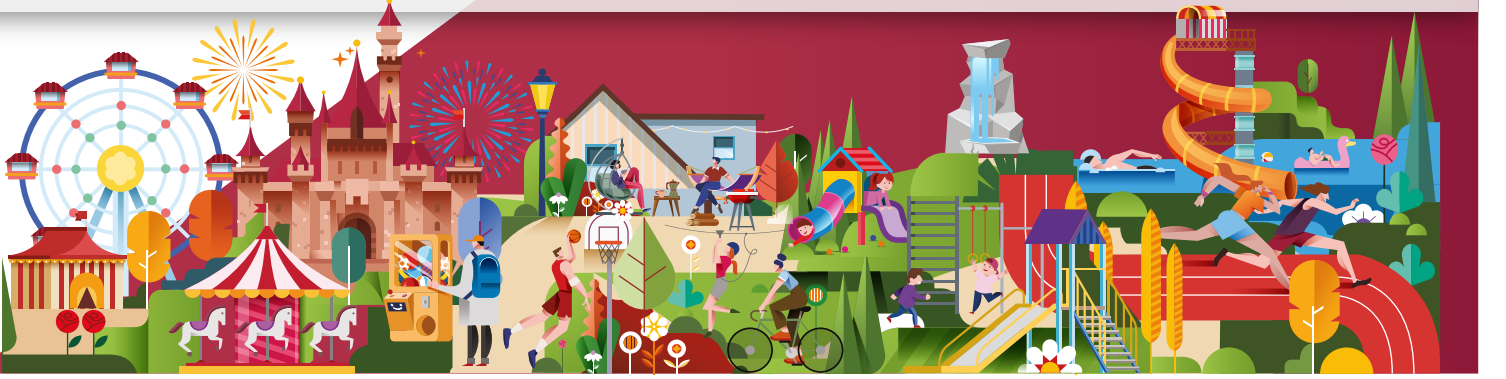
12. ULUSLARARASI EĞLENCE, PARK, SPOR & REKREASYON ALANLARI ENDÜSTRİSİ FUARI

30 Ocak / 01 Şubat 2025

**İSTANBUL FUAR MERKEZİ
TÜRKİYE**



Dünya genelinde, eğlence ve rekreasyon tesisleri endüstrisinin ihtiyaç ve isteklerine cevap vermek için dizayn edilmiş ATRAX Fuarında yerinizi alın.



GOLD SPONSOR

bursa park
indoor playgrounds

DOF
Robotics

NETWORK PARTY SPONSOR

**İstanbul
akvaryum**
Istanbul Aquarium

**aqua
florya**
Istanbul - Çengelköy

CROWNE PLAZA
ISTANBUL - FLORYA

MEDIA SPONSOR

ATRAX
magazin

OFFICAL AIRLINES SPONSOR

**TURKISH
AIRLINES**

DESTEKÇİLER - SUPPORTERS

T.C. TİCARET BAKANLIĞI

ifm

**EUROPEAN
VENDING & COFFEE
SERVICE ASSOCIATION**

İPAR

RC
Rekreasyon Çalışmaları
ve Araştırmaları Derneği

TEPEA
TÜRKİYE ENERJİ VERİMLİLİK VE ENERJİ VERİMİ DERNEĞİ

UHE

**TMMOB
Peyzaj Mimarları Odası**

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

TUREKS
ULUSLARARASI FUARCIlık A.Ş.

**GLOBAL
NETWORK**



+90 212 570 63 05
+90 554 958 12 92



tureksfuar.com.tr
tureks@tureksfuar.com.tr



İnform ESTİA HİBRİD UPS: YÜKSEK PERFORMANSLI KESİNTİSİZ GÜÇ KAYNAĞI

Günümüz iş dünyasında kesintisiz güç, operasyonel güvenlik için kritik öneme sahip. Legrand Türkiye Grubu'nun 40 yılı aşkın tecrübesiyle güç elektroniği alanında çığır açmaya devam eden markası Inform'un Estia Hybrid 10-60 kVA UPS modeli, kesintisiz güç kaynağı sağlıyor. Estia Hybrid 10-60 kVA UPS modeli, sistemin tüm çalışma süreçlerini etkin bir şekilde yönetirken, yüksek giriş güç faktörü ve düşük giriş akım harmoniği özellikleri enerji kayıplarını minimize ederek maliyet avantajı sağlıyor.



Dijitalleşen ve sürekli bağlantıda kalınması gereken modern dünyada, kesintisiz enerji kaynağı artık bir lüks değil, bir zorunluluk haline geldi. Inform, bu ihtiyaca cevap verecek şekilde geliştirdiği UPS serisi

ile sadece endüstriyel alanlarda değil, yaşamın her alanında enerji güvenliğini sağlıyor. Inform'un Estia Hybrid 10-60 kVA kapasiteli UPS çözümleri, kullanıcı dostu tasarımı ve yüksek teknolojisi ile evlerden ofislere, veri merkezlerinden

Kesintisiz ve temiz enerji ihtiyacında, Türkiye'nin ve dünyanın en büyük ve güvenilir çözüm ortağı olmayı ve bu alanda kaliteden ödün vermeden ilerlemeyi kendine ilke edinen Inform, AR-GE Merkezi'nin hayata geçirdiği yerli üretim ürünleri ile enerji verimliliği yüksek ve sürdürülebilir çözümler sunuyor.

kritik altyapılara kadar her yerde güvenilir güç sağlıyor. Geliştirdiği ürünlerle Türkiye UPS sektöründe yeniliklere her zaman öncülük eden Inform'un Estia Hybrid 10-60 kVA UPS modeli, "Double Conversion" teknolojisi sayesinde en zorlu koşullarda bile enerji dalgalanmalarını sıfıra indiriyor.

Inform Estia Hybrid ile sürdürülebilir ve güvenilir güç çözümleri

Sadece yüksek teknolojiye değil, çevre dostu çözümlere de önem veren Inform, Estia Hybrid UPS modeli ile sürdürülebilir bir enerji yönetimi sunuyor. Enerji tasarrufu modu, işletmelerin enerji tüketimlerini optimize ederken, karbon ayak izini azaltmaya katkı sağlıyor. Aynı zamanda, yüksek akımlı akü şarj desteği ve otomatik akü test özelliği sayesinde uzun süreli enerji depolama ve güvenilirlik sağlanıyor. Estia Hybrid UPS'in sunduğu geniş haberleşme seçenekleri, kullanıcıların enerji sistemlerini kolayca izlemelerini ve yönetmelerini sağlarken, sistemler ihtiyaçlara göre özelleştirilebiliyor. ISO 9001, ISO 14001 ve CE standartlarına uygun olarak üretilen bu ürün, çevreye duyarlı yapısı ve 2 yıllık garanti süresi ile hem çevre dostu hem de uzun ömürlü bir enerji çözümü sunuyor.

Kesintisiz verimli enerjinin adresi: Estia Hybrid UPS

3 Faz giriş – 3 Faz çıkıştan oluşan Estia Hybrid UPS, geniş haberleşme seçeneğini frekans ve gerilim aralığıyla buluşturmanın ötesinde güçlü ve kompakt tasarımıyla beğeni topluyor. Yüksek güç faktörü ve akıllı akü yönetimi ile optimum seviyede kullanılan akülerini 3-kademeli şarj tasarımıyla da birleştiren Estia, sürdürülebilir bir dünyaya katkı sağlıyor. İşlevsel genişletilmiş kontrol özelliğiyle tasarlanmış LCD paneliyle kullanıcılarına kullanım kolaylığı sağlayan Estia, tüm işletmeler için kullanıcı dostu bir çözüm sağlıyor.



SAMSUNG MONOBLOK ISI POMPASI İLE EVİNİZ HEP İSTEDİĞİNİZ SICAKLIKTAKI

Samsung'un çevre dostu Monoblok Isı Pompası, evinizin ısıtma ve sıcak su ihtiyaçlarını karşılayarak kış aylarında konfor ve enerji verimliliği sağlıyor. Kablolu Uzaktan Kumandanın dokunmatik ekranıyla kolayca uzaktan kontrol edilebilen Monoblok Isı Pompası, kullanıcının istediği sıcaklığı yüksek enerji verimliliğiyle sağlıyor.

Kiş aylarının yaklaşmasıyla Samsung, Monoblok Isı Pompası ürünü ile tüketicilere ısıtma için alternatif bir çözüm sunuyor. Samsung'un Monoblok Isı Pompası, yenilikçi teknolojisiyle ısıtma ve sıcak su ihtiyaçlarını aynı anda karşılayarak yüksek enerji verimliliği ve konfor sunan bir alternatif olarak öne çıkıyor.

Kablolu Uzaktan Kumanda ile farklı alanlar farklı seviyelerde ısıtılabilir

Samsung Monoblok Isı Pompasının Kablolu Uzaktan Kumandası sayesinde evin farklı odaları veya bölümleri için ideal sıcaklık seviyeleri kolayca ayarlanabiliyor. Bu sayede kullanıcılar, evlerinde kullanmadıkları odaların veya bölümlerin sıcaklığını düşürerek enerji kullanımını azaltabiliyor. Geniş ve aydınlık ekranıyla dikkat çeken bu kumanda, hızlı ve pratik bir şekilde iklimlendirmeyi kontrol etme imkanı sunuyor.

SCOP A+++ sınıfı ile enerji verimliliği sağlıyor

Evdeki ısıtma sisteminin etkin enerji verimliliği sunabilmesi, kış aylarında faturalara etki eden önemli bir nitelik olarak öne çıkıyor. "SCOP A+++" sınıfı yüksek enerji verimliliği derecelendirmesine sahip Monoblok Isı Pompası, kullanıcıların ısıtma maliyetlerini düşürmeye yardımcı oluyor.

Çevre dostu R32 soğutucu gaz karbon ayak izini azaltarak gezegene fayda sağlıyor

İklim krizinin etkisini artırdığı son dönemde çevre dostu iklimlendirme alternatifleri tüketicilerin tercihi olabiliyor. Samsung Monoblok Isı Pompası, iklimlendirmede R32 soğutucu gaz kullanıyor.

R410A soğutucu gazlara kıyasla daha düşük Küresel Isınma Potansiyeline (GWP) sahip olan R32 soğutucu gaz, gereken soğutucu miktarını azaltarak CO2 emisyonlarını düşürüyor.





BOSTIK'TEN İÇ MEKÂNLAR İÇİN HIZLI VE GÜÇLÜ ÇÖZÜM: YENİ DOLGU VE TAMİR HARCİ RENO C710 FLASH RAFLARDA YERİNİ ALDI

Bostik Türkiye, global kalite anlayışıyla yapı sektörünün ihtiyaçlarına uygun çözümler sunmaya devam ediyor. Ailenin yeni üyesi dolgu ve tamir harcı RENO C710 FLASH, sektördeki profesyonellerin ihtiyaçlarına göre özel olarak formüle edildi. RENO C710 FLASH, hızlı kuruma özelliğiyle zaman kazandırarak projelerde verimliliği artırıyor.

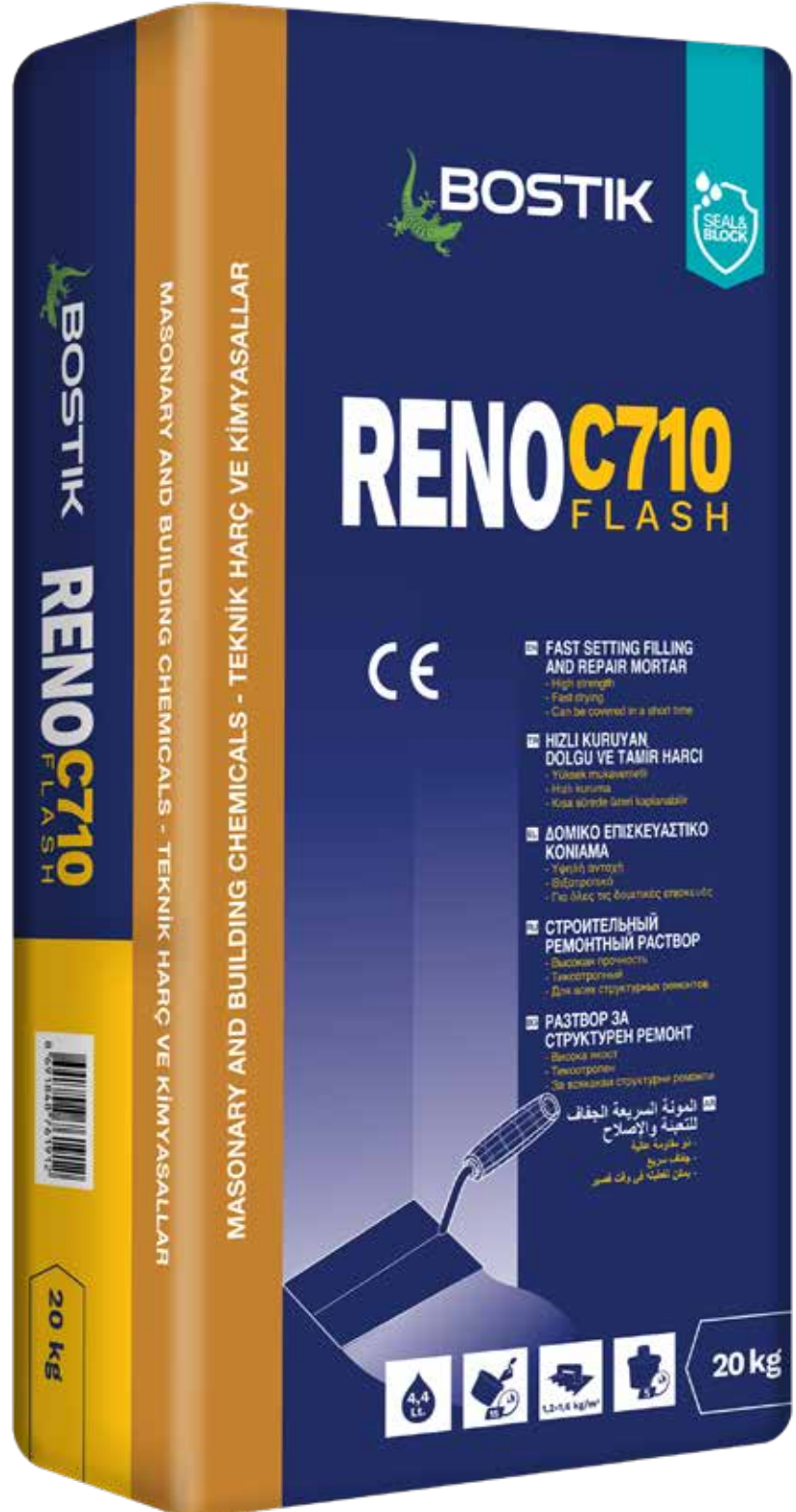
Çimento esaslı, yüksek mukavemetli bir harç olan RENO C710 FLASH, yüzey bozukluklarını gideriyor. Özellikle su yalıtımı ve zemin uygulamaları öncesinde ideal bir hazırlık sunuyor. Çok çabuk kuruduğu için kısa sürede sonraki işlemlere geçiş sağlayabiliyor. Su buharı geçirgenliği ile de sıatlara nefes aldırıyor, yapının ömrünü uzatıyor.

Bostik RENO C710 FLASH iç mekânlarda, zeminde ve duvarda uygulanabiliyor. Şap betonu, gaz beton, sıva, eski fayans veya seramik vb. kaplamaların üzerinde, kendiliğinden yayılan tesviye şapının alt yüzeylerinde kullanılıyor.

Akıllı Özellikler

- Yüzeylere yapışma mukavemeti yüksektir.
- Hızlı kurur ve nemini hemen atarak yapılacak kaplamaya hızlı geçiş imkânı verir.
- Suya, dona ve neme karşı dayanıklıdır.
- Uygulaması kolaydır.
- Yerden ısıtma sistemine uygundur.
- Çimento esaslıdır.
- Hidrolik bağlayıcılık özelliğine sahiptir.
- Yanmaz.

Kalite testlerinden başarıyla geçen Bostik RENO C710 FLASH, 1 palette 48 torba olacak şekilde (960 kg / palet), 20 kg'lık kraft torba ambalajıyla Bostik yetkili bayilerinde yerini aldı.





KAPI VE MOBİLYA UYUMU İLE DEKORASYONDA BÜTÜNLÜĞÜ YAKALAYIN

Kapılar, ev dekorasyonunun önemli bir parçasıdır ve doğru seçimle yaşam alanınızı tamamen dönüştürebilir. VarioDor'un geniş renk ve model seçenekleri, her tarza uyum sağlayarak evinize ferahlık veya cesur kontrastlar katar. Kapılarınız, dekorasyonunuzu zenginleştirir ve kişisel tarzınızı yansıtır.

Renklerin gücü ile evinizi dengeleyin

Dekorasyonda renk uyumu, evinizin atmosferini belirleyen en temel faktörlerden biridir. Duvar renkleri, mobilya ve kapıların doğru kombinasyonu, yaşam alanlarınızda huzur verici ya da dinamik bir etki yaratır. Eğer açık renkli mobilyalar tercih ettiyseniz, mekânın dengesini sağlamak için pastel ya da koyu duvar renkleri seçebilirsiniz, bunu VarioDor'un açık renk kapı modelleriyle tamamlayabilirsiniz.

VarioDor Neo Soft Bej, bu tür dekorasyonlarda sade ve zarif bir etki yaratan mükemmel bir tercihtir. Açık tonlardaki mobilyalarla uyum içinde olan bu renk, mekâna aydınlık ve ferah bir hava katar. Minimalist dekorasyon tarzlarını benimseyenler için Neo Soft Bej, odalarınızın ferahlığını vurgulayarak doğal bir denge sağlar.

Koyu mobilyalarla güçlü kontrastlar yaratın

Koyu renkli mobilyalar, mekânda sofistike ve lüks bir hava yaratır. Mekânın koyu ve kapalı görünmesine karşı dengeyi sağlamak için zeminlerde açık ya da pastel tonları tercih etmek önemlidir. VarioDor'un koyu tonlardaki kapı modelleri dramatik bir kontrast oluşturmanıza yardımcı olabilir.

Örneğin, Style Belize Mavi, koyu mobilyalarla çarpıcı bir kontrast yaratarak odalarınıza hem şıklık hem de özgün bir karakter kazandırır. Mavinin bu güçlü tonu, duvarlarda ve zeminde daha açık tonlarla bir-

leştğinde mekânın enerjisini yükseltir ve davetkâr bir atmosfer oluşturur. Özellikle geniş salonlarda ve yemek odalarında bu tarz renk kombinasyonları, dekorasyonunuzu bir adım öteye taşır.

Modern ve minimalist mekânlar için parlak yüzeyler

Modern ve minimalist dekorasyonlarda ise daha sade çizgilere ve parlak yüzeylere sahip kapılar tercih edilebilir. Parlak yüzeyli kapılar, mekâna ışık katarken, aynı zamanda modern mobilyalarla kusursuz bir uyum sağlar. Bu kapı modelleri, mekânın genel atmosferine modern ve sofistike bir hava kazandırırken, aynı zamanda ferahlık hissi uyandırır.

VarioDor lake beyaz kapılar, minimalist dekorasyonlar için mükemmel bir tercihtir. Parlak beyaz yüzeyi, modern mobilyalarla birleştğinde, mekânda genişlik ve ferahlık hissi yaratır. Beyazın sadeliği,

özellikle küçük alanlarda daha geniş ve aydınlık bir atmosfer elde etmenizi sağlar. VarioDor ile tarzınızı yansıtın

Kapılar, bir evin dekorasyonunda sadece geçiş noktası değil, aynı zamanda karakterin ve tarzın önemli bir ifadesidir. VarioDor'un geniş renk ve model seçenekleri, yaşam alanlarınızda aradığınız özgünlüğü ve estetiği sağlamak için ideal çözümler sunar. İster klasik, modern ya da minimalist bir tarzı benimsiyor olun, VarioDor'un sunduğu kapılarla tarzınızı en iyi şekilde yansıtabilirsiniz.

Zengin ürün yelpazesi ve yüksek kaliteli malzemeleriyle dekorasyonunuza zarif dokunuşlar katarak, evinizin her köşesinde kusursuz bir uyum sağlamanızı kolaylaştırır. Yaşam alanlarınızı kapılarınızla tamamlayın, dekorasyonunuzu kişiselleştirin ve her adımda tarzınızı yansıtın.

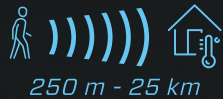


Monoblok yapısı, 38 desibele kadar ses geçirmezlik sertifikası, sessiz kilit sistemi, 100.000 defa açma/kapama garantisi, kolay temizlenebilir yüzey yapısı ve 41 dakika yangına dayanım özellikleri ile VarioDor, yaşam alanlarınızda estetik ve işlevsellik açısından büyük bir fark yaratır.



DAIKIN AKILLI KOMBİ NE KADAR AKILLI?

Yeni nesil Daikin NDJ Smart kombi; evden uzaklaştığınızda sıcaklığı düşürüp yaklaştığınızda artıracak, açık pencereyi algılayıp çalışmayı durduracak, haftalık programlama, tasarruf modu ve raporlama özellikleriyle maksimum enerji tasarrufu sağlayacak kadar akıllıdır.



Konum Algılama ve
Sıcaklık Kontrolü



Açık Pencere
Algılama



Haftalık Programlama,
Tasarruf Modu ve
Raporlama



VELUX®

Çatılarınızı 'Beşinci Cephe' olarak görüp, gün ışığının iç mekanlarınıza sunduğu fırsatları yeniden keşfedin.

Düşük Karbon Yüksek
Performans ile Buluşuyor

EnviroMx



CHRYSO® EnviroMix

/ Innovative Chemistry for Sustainable Construction