

Kadıköy'ün pırlantası sahiplerine kavuştu

Dilman Towers'da yaşayanlar, yıldızların göz kırptığı saatlerde Marmara Denizi'nin yakamozlarını izleyerek farklı yaşamın tadını çıkarmaya başladı

Kadıköy'ün en değerli projelerinden biri olan Dilman Towers'ta tapular görkemli bir parti ile teslim edildi, farklı yaşam başladı. Erenköy'deki yaklaşık 13 dönümlük arazi üzerinde 104 ultra lüks daireden oluşan ve yapımına 2006 başlanan Dilman Towers'ta tapu sevinci yaşandı. Sosyal tesislerinden kapalı otoparkına, peyzajından daire içindeki ince detaylara kadar her şeyi tamamlanan Dilman Towers projesinde yaşam başladı.

Canlı müzik eşliğinde gerçekleştirilen tapu teslim törenindeki partinin keyfini ve mutluluğunu aileleriyle birlikte yaşayan daire sahiplerinin ortak söylemi; Dilman Towers'ın hayatı kolaylaştıran yeniliklere sahip olduğu şeklindeydi. Partide katılan Teknik Yapı Başkanı Nazmi Durbakayım, Dilman Towers'ın residence yaşamın bir simgesi olduğunu belirtti. Tapularını alan kat maliklerine kısa bir konuşma yapan Başkan Durbakayım, Dilman Towers'ın temelinden tapu teslim törenine kadar geçen sürede yapılan çalışmaları özetledi. Başkan Durbakayım'ın üzerinde durduğu en önemli konu ise mevcut yeşil doku ve tarihi mirasa verilen önem oldu.

Başkan Durbakayım, Kadıköy'ün en büyük yeşil alanına sahip Dilman Towers'da yaşamın çok özel bir şans olduğunu belirterek "Sevir terasından Marmara Denizi, Adalar ve İstanbul'un tarihi yarımadasını gözler önüne seren muhteşem manzarayı izlerken, bahçeden yayılan tarih kokusunu doya doya sindirmenizi diliyorum. Sevginin kaynağında, mutluluk içinde yaşamınızı temenni ediyorum" dileklerini iletti.

360° İstanbul manzarası
Dilman Towers'ın Anadolu Yakası'nın pırlantası olarak değerlendiren Teknik Yapı Başkan Yardımcısı Umur Durbakayım ise projenin özelliklerini ve cazibesini "Bağdat Caddesi'nin en yüksek yapı olarak bir anıt gibi gökyüzüne uzanan Dilman Towers'ın jakuzili, barlı sevir terasından Dragos ve adalardan başlayıp eski İstanbul, Haliç ve Ataköy'e kadar panoramik deniz manzarasını seyretmek mümkün olacak. Terasta jakuziye girip keyif yaparken, doyumsuz İstanbul manzarasını seyredebilirsiniz. Arzu ederseniz dev TV ekranında seçtiğiniz programı izlersiniz. Ama hepsinden önemlisi güven içinde yaşamın tadını çıkarırsınız" cümleleriyle özetledi.

Dilman Towers'ın teras katında iki jakuzi ve güneşlenme bölümlerinin olduğunu da açıklayan Durbakayım, ayrıca daire sahiplerinin faydalanabileceği snack barın da uygun havalarda hizmet vereceğini belirtti. Spor camiasının önemli isimlerinden ve Türkiye'yi uluslararası futbol dünyasında başarıyla temsil eden Şenol Güneş de, Dilman Towers'ın ev sahiplerinden biri oldu. Dairesinin tapusunu Başkan Nazmi Durbakayım'dan alan Şenol Güneş, törene katılan misafirlere yaptığı konuşmada "Buradaki buluşmamızı, birlikte yaşayacağımız iyi günlerin ilk adımı olarak görüyorum" şeklinde konuştu.



Şenol Güneş: Huzur ve güven

Dilman Towers'tan daire satın almadan önce yapımcı firma olan Teknik Yapı'nın kimliğine baktım. Sorduğum her arkadaşım, Teknik Yapı kalitesinin tartışılmayacak kadar iyi, elit projelerinde sunduğu konforun eksiksiz olduğu cevabını aldım. Daha önemlisi insan ilişkilerine çok önem verdiğini anlattılar. Daireleri sattıktan sonra müşteriye bırakmadıklarını, her an yanlarında olduğunu söylediler.

Ciddi ve güvenilir bir firma olduğu için projeyi incelemeye karar verdim. Dilman Towers'tan daire alma yönündeki kararımı ise caddeye yakınlığı, yeşil alan olması, sosyal aktivitesi ve bir oturulacak bir yaşam alanı sunduğu için verdim. Daireleri incelediğimden modern ve çevreci olması ise bana ayrıca güven verdi.

Dilman Towers'a taşındığımda huzur duyacağımı ve güven içinde yaşayacağımı düşünüyorum.

Binaların kapalı alanlarında yarım basket salonu, fitness salonu, sauna, Türk hamamı, jet-stream'li iki kulvarlı kapalı yüzme havuzu, squash salonu, TV, okuma ve oyun salonları yer alıyor. Neo klasik çizgilerin modern tasarımıyla buluştuğu 90 metre yükseklikteki 2 bloktan oluşan projede 250 metrekarelik 104 adet çok özel daire bulunuyor.



Ev sahibi olmak için altın kurallar

Gelir düzeyi ne olursa olsun herkes ev sahibi olabilir. Yeter ki zamanlamayı iyi yapılınsın.

- ✓ Yeni evliler! Yeni bir hayata adım atarken büyük ev için kira ödemeyin... Düşündükte takılarınız 1+1 tipindeki bir dairenin peşinatına yatırım ve kendi evinizde yaşayın.
- ✓ Birikimlerinizi büyük metrekareli dairelere kira ödemek yerine 1+1'lik dairelere yönelmek daha avantajlı.
- ✓ Öncelikle lokasyonu ve ulaşımı uygun bir bölgeden daire seçimi yapabilirsiniz. Merkezi yerlerdeki dairelerin yüksek fiyatlı olacağını unutmayın.
- ✓ Gayrimenkul hiçbir zaman değer kaybetmez, ilerleyen yıllarda küçük evinizi biraz daha büyüğü ile değiştirerek hayat standartlarınızı yükseltebilirsiniz.
- ✓ Evliliğin ilk yılları, çalışma ve tasarruf için en verimli dönemdir.
- ✓ Maaşlardan birini evin masraflarına diğerini ise evin taksitine yatırın.
- ✓ Kafanız rahat olduğu için evde ve iş yerinde huzurlu olacak ve kariyer basamaklarını daha rahat çıkabilirsiniz. Tabi ki maaşınız yükselsecektir.
- ✓ Yaklaşık 3-5 yıl arasında taksitin bitmesinin ardından evinizi satmayı düşünebilirsiniz. Bu süre içinde küçük eviniz büyük bir tasarrufa dönüşmüş olacaktır.
- ✓ Küçük evinizi satarak daha büyük bir ev için ödeyeceğiniz bedelin yarısından fazlasını karşılayabilirsiniz.
- ✓ Aynı yöntemi uygulayarak 3+1 bir daireye de sahip olabilirsiniz.

Aysberg misali projeler

İstanbul'un altın değerindeki toprağını büyük ustalıklarla işleyen Teknik Yapı, projelerin altını üstüne getirerek her metrekareyi daire sahiplerine katma değer sağlayacak şekilde projelendiriyor

Teknik Yapı imzasını taşıyan her projedeki yer altı ve çatı katları, daire sahiplerinin kullanabileceği şekilde tasarlanarak, hayatı kolaylaştıran alanlara dönüştürülüyor. Kimi projelerde zemin altı alanlarda projelendirilen sosyal ve spor tesisleri, kimi projelerde çatı katında konumlandırılarak en fazla fayda sağlayacak şekilde bürünüyor.

Terasların ve zemin altı bölümlerinin değerlendirilmesini Dilman Towers ve Uphill Court Ataşehir ile başladıklarını kaydeden Umur Durbakayım, özellikle kiremit olan terasların zamanla sorunlar yarattığını, bunun ötesinde çirkin bir görüntü arz ettiğinin altını çizerek şunları dile getirdi: "Projelerimizden daire alan insanların ortak kullanım alanını genişleterek sosyal imkanlarını maksimum hale getirmeyi amaçlıyoruz. Uphill Court projeleri ve Dilman Towers ile başlayan bu düşüncemizi, geçen yıl başladığımız Uprise Elite ve Uplife Park projelerimizde de sürdürüyor ve gerek toprağın altını gerekse binanın üstünü çok amaçlı hale getiriyoruz."

En yüksek binanın havuzu da yüksekte

Anadolu Yakası'nın en yüksek binası olarak kayıtlara geçecek olan Uprise Residence, Teknik Yapı'nın diğer projelerinde olduğu gibi yaşam alanlarında çok sayıda sosyal ve spor tesisi barındırıyor. Uprise Residence bloğunun hemen yanında yer alan ve 3+1 dairelerin bulunduğu binanın 7. katındaki açık yüzme havuzu en çok dikkat çeken alanlardan biri. Kapalı yüzme havuzu, squash kortu, sauna, buhar odaları ise residence bloğunun hemen altında yer alıyor.

Diğer taraftan 'penthouse' ve 'loft' daire kavramının, Türk gayrimenkul sektörüne Uphill Court Ataşehir ile yerleştiğini belirten Umur Durbakayım, projede bulunan çatı dubleks tarzındaki dairelerin, Türkiye'deki örneklerinden farklı olarak çatıda değil yüksek blokların orta katlarında ve üst katlarında olduğunu vurguluyor. Durbakayım, toplam sayısı 56 olan bu dairelerin her birinin önünde neredeyse önünde bir daire büyüklüğünde bahçesi bulunduğunu, isteyen daire sahibinin terasına jakuzi veya bahçe yaratma imkanı olduğunu söylüyor.



Uphill Court'ın sevir terası açılıyor

Ataşehir'in en yüksek tepesi üzerindeki Uphill kulelerini birbirine bağlayan köprüdeki sevir terası, daire sahiplerinin hizmete açılıyor. İstanbul Boğazı'nın doyumsuz manzarasını, Marmara Denizi'nin pırlantılı görüntüsünü ve Adalar'ın rahatlatan yeşilini çıplak gözle seyretme imkanı sağlayan sevir terası, Uphill Court sakinlerinin en gözde yerlerden biri olacak.



Damlaya damlaya 'tasarruf'

Dilman Towers'ta su tasarrufu, Uplife Park'da aidatlara katkı, Uphill Court projelerinde tasarruflu bitki örtüsü gibi farklı uygulamalarda bulunan Teknik Yapı, doğal kaynakların korunmasına büyük önem gösteriyor.

Dilman Towers'ta su tasarrufu sağlamak amacıyla iki ayrı yöntem uygulayan Teknik Yapı, şantiye safhasında mevcut şebeke suyunun yerine kuyu suyu kullandı. Yerin 120 metre altından çıkarılan su, yapılan testler sonucunda arıtılarak şebeke suyu gibi kullanılabilir hale getirildi. Ayrıca daire sahiplerinin uygun

Gerçekleştirdiği tüm projelerde, tüketiciye parasal tasarruf sağlayan Teknik Yapı, diğer yandan doğal kaynakları daha az tüketen çalışmalar yapıyor

suyu kullanmasına yönelik başka bir çalışma yapan Teknik Yapı, gerek şebeke suyu gerekse kuyu suyu kullanan daire sahiplerinin çamaşır veya bulaşık makinelerinin zarar görmemesi için suyun sertlik derecesini en uygun seviyeye getirdi. Su dağıtım sistemine eklenen bir cihaz, kat maliklerinin kullandığı suyun sertlik derecesini ayarlayarak kullanımına sunuyor. Su tasarrufunu sağlayan bir başka çalışma ise yeraltı ve daire içi tesisatlarda yüksek kalite ürün kullanılması, su sızıntısını önleyen boru ve musluklar ile daha az su kullanımını sağlayan kademeli rezervuarlar oldu.

Paraların gaz olup uçuşmasına önlem
Bunların dışında Uphill Court Ataşehir, Uphill Court Bahçeşehir, Dilman Towers,

Uplife Park ve Uprise projelerindeki tüm dairelerde merkezi sistem ısıtma, sıcak ve soğuk su bulunuyor.

Bunlar pay ölçerlerle dairelere dağılıyor. Hem ısıtma için hem de merkezi sistemlerdeki sıcak su için pay ölçer yer alıyor. Soğutma ile ısıtmanın akupule çalıştığı dairelerde bulunan termostat ise oda bazında sıcaklığın elde edilmesini sağlıyor. Dilman Towers da ayrıca izolasyonlu paneller kullanarak, dairelerin yalıtım katsayısını artırılarak ısı tasarrufu sağlanıyor. Böylece net metrekarede de avantaj sağlıyor.

Suyu tasarruflu kullanan bitki ve ağaçlar
Ataşehir'in ve Bahçeşehir'in en yüksek bölgesinde yükselen projeler için özel palmye ağaçları diken Teknik Yapı, bu geleniğini Uprise Elite ve Uplife Park projelerinde de sürdürdü.

Konut almak isteyenlerin en çok dikkat ettikleri konulardan birisi yeşil doku olduğunu belirten Teknik Yapı CEO'su Teoman Metehan "Aileler, çocuklarının koşup oynayacakları, kendilerinin gölgesinde dinlenmek istedikleri ve bol oksijen soluyacakları bir projeye daha sıcak bakıyorlar. Bizde bu düşünceden yola çıkarak projelerimizde özel ağaçlandırmaya başladık. Maddi ve manevi katma değeri yüksek ağaç cinslerini seçtik. Yukarıya doğru uzayıp yapraklarını en üstte açtığı için derinlik hissi uyandıran tropikal ağaçlar, tropikal iklimlerin sıcaklığını, huzurunu, rahatlatıcılığını ve tatil havasını birebir yansıtan diğer taraftan kış aylarında bile yaprak dökmeyi için sürekli yeşil ortam sağlıyor. Bunlardan da önemlisi, bu tip ağaçlar, çok az suya ihtiyaç duyuyor" açıklamasında bulundu.

yapmaya başladık. Maddi ve manevi katma değeri yüksek ağaç cinslerini seçtik. Yukarıya doğru uzayıp yapraklarını en üstte açtığı için derinlik hissi uyandıran tropikal ağaçlar, tropikal iklimlerin sıcaklığını, huzurunu, rahatlatıcılığını ve tatil havasını birebir yansıtan diğer taraftan kış aylarında bile yaprak dökmeyi için sürekli yeşil ortam sağlıyor. Bunlardan da önemlisi, bu tip ağaçlar, çok az suya ihtiyaç duyuyor" açıklamasında bulundu.



Satış Çağrı merkezi
444 10 08



UpCity'nin yüzde 30'u bir ayda satıldı

Doğru yerde, doğru zamanda ve doğru fiyatla hayata geçirilen bir projenin başarıya ulaşmasının en somut örneği oldu

2009'un ilk projesi olarak görülmeye çıkan UpCity projesi, büyük ilgi gördü. Yaklaşık bir aylık sürede projenin yüzde 30'u satıldı. UpCity projesinde 1+1 tipi daireler talep sıralamasında liste başı oldu. Satılan daireler arasında 1+1 tipi dairelerin oranı yüzde 20, 2+1 tipi dairelerin oranı yüzde 9,5 olarak gerçekleşti.

UpCity'den daire alanların çoğunluğunun geleceğe güvenle bakmak isteyen aileler olması, Teknik Yapı'nın yine doğru projeyi doğru kitleye sunduğunu gösterdi. UpCity'den daire alan müşteriler arasında yapılan anket de bunun en önemli göstergesi oldu. Hem eşi hem de kendisi mühendis olan Ümit Çıtlak'ın Teknik Yapı ve UpCity projesi hakkındaki düşüncüleri diğer daire sahibi olanların düşüncülerini özetledi.



olduğu projeler birçok kesim tarafından tanınan, bilinen ve çok nitelikli işler" **'Çok gezdim UpCity'e karar verdim'** "Öncelikle belirtmek isterim ki UpCity projesini tanımadan önce epey bir zaman İstanbul'un her iki yakasında birçok proje gezdik, gördük, inceledik. Aslında öncelikli tercih nedenimiz, bu projelerin İstanbul'un özellikle Asya yakasında hali hazırda yapılan veya yapılmakta olan raylı sistem-

lere yakınlığı oldu. Bu anlamda mevcut TL/m² satış fiyatlarına göre UpCity Kartal metro durağına oldukça yakın ve inşaat özellikleri ile üst sınıf bir proje. Ayrıca da, UpCity projesinin "bize göre" özellikle orta gelir düzeyine sahip kişilere yönelik olması, ileriye dönük yatırım olarak tercih etmemizde etkili rol oynadı. İkamet ettiğimiz semte olan yakınlığı yine seçimimizi olumlu yönde etkileyen nedenlerden biri oldu."



UpCity Flats banka kredisi örnek ödeme tablosu*

Daire Tipi	Brüt m ²	Fiyat	Peşinat Oranı	Peşinat	24 ay	36 ay	48 ay	60 ay	72 ay	84 ay
1+1	50,85 m ²	79.700 TL	20 %	15.940 TL	2.657 TL	1.881 TL	1.533 TL	1.327 TL	1.192 TL	1.101 TL
			35 %	27.895 TL	2.159 TL	1.439 TL	1.217 TL	1.054 TL	946 TL	874 TL
			50 %	39.850 TL	1.660 TL	1.107 TL	830 TL	780 TL	700 TL	647 TL
2+1	88,94 m ²	137.400 TL	20 %	27.480 TL	4.580 TL	3.243 TL	2.642 TL	2.288 TL	2.054 TL	1.898 TL
			35 %	48.090 TL	3.721 TL	2.481 TL	2.097 TL	1.816 TL	1.630 TL	1.507 TL
			50 %	68.700 TL	2.863 TL	1.908 TL	1.431 TL	1.344 TL	1.207 TL	1.115 TL
3+1	120,35 m ²	206.700 TL	20 %	41.340 TL	6.890 TL	4.879 TL	3.975 TL	3.442 TL	3.090 TL	2.856 TL
			35 %	72.345 TL	5.598 TL	3.732 TL	3.155 TL	2.732 TL	2.453 TL	2.267 TL
			50 %	103.350 TL	4.306 TL	2.871 TL	2.153 TL	2.022 TL	1.815 TL	1.678 TL

*Daire bedelleri, blok tipi, dairelerin büyüklük ve konumuna göre değişiklik gösterebilir. Fiyatlarımıza KDV dahildir.

Projeyi yapan marka önemli

"İnsanların özellikle ekonomik kriz zamanlarında mevcut birikimlerini gayri menkul yatırımlarına yönlendirmeleri çok da kolay bir iş değil. Zira büyük beklentilerle ve bir nevi gelecekle ilgili emaneler edebilecekleri projenin veya daha da önemlisi arkasındaki "ismin" güvenilirliği son derece önemlidir. Bu anlamda Teknik Yapı bugüne kadar yapmış olduğu konut projeleriyle kendini ispatlamış ve çok güvenilir bir şirket. Tamamlamış olduğu projeler her aşamada görülmeye değer ve etkileyici çalışımlar. Mimari açıdan da değerlendirildiğinde oldukça orijinal projeler. En azından "modern" ve "depreme karşı güvenilir" yapılarıyla piyasada tanınan bir isim. Diğer taraftan Teknik Yapı, öncelikle birçok "fırsatçı" şirketin iş yaptığı bu sektörde çok güvenilir bir isim. Bir kere karar verdikten sonra artık projenin kalitesinden, zamanında tamamlanmasından, tapuların teslim edilmesinden endişe duymuyorsunuz. Ayrıca da bugüne kadar teslim etmiş

Özge & Serhan Filibeli: Geleceğimizi güvene aldık

Yeni evli bir çift olarak geleceğe güvenle bakmak istiyoruz. Bu nedenle Teknik Yapı'yı tercih etmemizdeki en önemli unsur GÜVEN. Biliyoruz ki; Teknik Yapı zamanında teslim eder, kaliteli malzemeler kullanır, prim yapacak modern ve prestijli yaşam alanları yaratır. UpCity projesinin de bulunduğu semte yeni bir çehre kazandıracak, yaşam alanları ve ticaret alanları ile güzel tasarlandığını, yüksek prim potansiyeli olduğunu düşünüyoruz. Fiyatlar da çok erişilebilir ve faiz oranları inanılmaz cazip.

Bize göre Teknik Yapı'yı rakiplerinden ayıran en önemli özellik: doğru lokasyonlarda ve daha kaliteli projelere imza atarken, müşterilerinin projelerinden kazançlı da en az kendi kazancı kadar düşünüyor olması. Müşterilerine verdikleri önem ve değer ve şirketin güvenliği de Teknik Yapı'yı ayırtıcı özelliklerden. Güvenin eridiği bu kriz döneminde gönül rahatlığıyla daha projeden bir ev satın alabileceğimize ve ev almaya gittiğimiz zaman gördüğümüz o büyük ilgi ve kalabalığı sağlayabilmek gerçekten büyük bir başarı.



Filiz Duruöz: Fiyatı ve konumu çok uygun

Daha önce yapmış olduğu ve halen yapmaktaki olduğu projeler bize referans olduğu için Teknik Yapı'yı tercih ettim. UpCity projesini tercih etmemizde etkili olan ilk sebepler ise fiyat ve projenin şehir merkezine yakın olmasıdır. Bize göre Teknik Yapı'yı rakiplerinden ayıran en önemli özellikleri kalite, güven ve fiyat olarak sayabiliriz. Huzurlu bir yaşam için aldığımız UpCity projesinin şehir merkezine yakın modern, konforlu, güvenli ve huzurlu bir ortam yaratacağına inanıyorum.



Mustafa Veys: İkinci daire yatırım için olacak

Yakacakları birisi olarak UpCity'yi beklenden ve olması gereken bir yatırım olarak görüyorum. Bölge ve konum itibarı ile uygun bulduğumuz bir proje olarak değerlendirdiğim UpCity'de toplumun her kesimine uygun bir daire var diye düşünüyorum. Krize rağmen diğer firmaların sunduğu konut fiyatlarından daha uygun, kaliteli, güvenli, çevreci, modern ve çok önemli projelere imza atan Teknik Yapı'dan almayı düşündüğüm ikinci dairenin yatırım amaçlı olacağını söyleyebilirim. Projelerin imza atan Teknik Yapı'dan almayı düşündüğüm diğer projelere göre daha oturaklı ve daire kat sayısının az olması. Kompleksin inşa edileceği konum itibarıyla alternatif bağlantı ve lokal yollarıyla (TEM ve E-5) girişinin bulunması da önemli gerekçelerimden bir diğeri. Nitekim sessiz, sakin bir semte yapılan projenin Aydos Orman'a 300 m., Adalar-Kartal Sahiline 10 dk. Mesafede olması da tercihimde önemli bir unsur oldu. Yapılacak alışveriş merkezi ise bunlara değer katacaktır.

Elini taşın altına koymak

1994 ve 2001 krizlerine hazırlıklı girdik ve güçlenerek çıktık. Yurt dışı odaklı kriz dalgasının yıkıcı boyutlara ulaştığı 2008'in üçüncü çeyreğinde de rotamızı büyük dalgaya çevirdik. Sektöre yılların vermiş her marka, gücünü içinden zafere çıkarttığı mücadelelerden alır. Ancak bu mücadeleyi yaparken, iyi bir strateji belirler ve müttefikleri ile birlikteliğini daha da pekiştirir. Teknik Yapı olarak, bizim krizde ayakta kalma reçetemiz 'bir köşeye çekilerek' ortanın sakinleşmesini beklemek değil, aksine yatırımlara daha da hız vererek krizi yenmektir. Bunun yanı sıra; kriz dönemleri bizim için gerçek dayanışmanın sergileneceği dönemlerdir. Teknik Yapı; geçmişte olduğu gibi içinde bulunduğumuz ekonomik darboğazı da müşterileriyle ve çalışanlarıyla el ele vererek yendi. 2008'de yaşanan ve küresel mali krizin yansımalarından etkilenen dönemde, bu dayanışmayı yine sağladık. Yeni projelerimizi askıya almak veya mevcut projelerimizi ağırda almak yerine işimize var gücümüzle asıldık. Daha ekonomik ve konjoktüre uygun projeleri hayata geçirerek konut sahibi olmak isteyenlere fırsatlar sunduk: Diğer taraftan büyük bir işsizlik sorununun yaşandığı dönemde mevcut istihdamı koruduk, hatta arttırdık...

Krizde inat yeni projelerin temelini atarak, ekonomi çarklarının dönmeye için üzerimize düşen görevi yerinde getirdik. 2009'un ortalarında yapmayı planladığımız projeleri ekonomik konjoktüre uygun hale getirip öne çekerek, piyasadaki atıl hammadde fiyatlarından yararlandık. Kriz nedeniyle köşelere sinenlerin sektöründe yarattığı boşlukları doldurarak marka bilinirliğini ve müşteri ilişkilerini sıcak tuttuk. Çünkü biliyoruz ki; konut sektöründe kalıcı olmanın sırrı sürekliliktir. Müşterinin ve çalışanının yanında olmaktır.



Teknik Yapı Başkanı Nazmi Durbakayım

Az laf üretip, çok iş yaptık



2006 Mart
35 yıllık birikimi ortaya koyduk: Teknik Yapı'nın 1974'ten bu yana inşaat sektöründeki deneyimi ile müşteri memnuniyetinin maksimum ölçüde sağlanabileceği Uprise Elite ile Uplife Park projelerinin temeli atıldı.



2008 Temmuz
Krizden korkup, bir köşeye çekilmedik: "İyi ki krizde yeni bir projeye başlamamışım" diyerek kaçmadık. Yaşanan olumsuzluklara rağmen, Türk ekonomisine, müşterilere katkı sağlamak için uygun projeler geliştirdik.



2008 Kasım
İşimize daha sıkı sarıldık: Satışların yavaşladığı dönemlerde işimize daha sıkı sarıldık. Kar marjını minimuma indirdik, mali sıkıntı yaşayan müşterilerimize daha uygun banka kredileri ve vade seçenekleri sunduk.



2009 Şubat
Çalıştık, çalıştık, çalıştık: Mühendislikle, mimarlıkla, işçisiyle, beyaz yakalıyla, iş ortaklarımızla ve tüm Teknik Yapı ailesi olarak el birliği yaparak, her türlü fedakarlıkta bulunarak inşaatlarımızı sürdürdük.

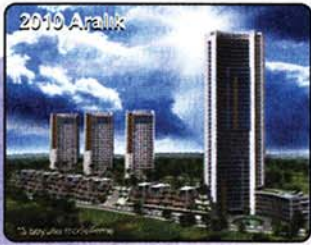


2009 Aralık
Mutluluğu kayalara kazıdık: Binlerce metre küplük kaya bloklarını kırarken harcadığımız emeğin; yüzlerce ailenin huzur ve güven içinde yaşamasına sağlayacak temellere dönüşmesini huzur ve mutluluk içinde izledik.



Ataşehir'deki ticaret merkezleri satışta

Uphill Court'un satışında üs görevini üstlenen görkemli satış ofisi yeni sahibini arıyor. Binlerce ailenin Uphill Court'u ilk tanıdığı yer olan satış ofisi, misyonunu tamamladığı için satışa çıkarıldı.



Dilman Towers'ta tapular teslim edildi

Kadıköy'ün en değerli projelerinden biri olan Dilman Towers'ta, farklı yaşam başladı. Erenköy'deki yaklaşık 13 dönümlük arazi üzerinde 104 ultra lüks daireden oluşan Dilman Towers'ta tapu sevinci yaşandı.



Müteahhitlik sadece konut yapmak değildir



Konut üretim işini 'yap-sat'çı zihniyetten kurtararak, satış sonrası hizmeti de müşterilerine sunan Teknik Yapı, yeni projelerindeki site yönetimini de üstlenecek

Faaliyete geçtiği günden bu yana konutlarda satış sonrası hizmetleri de standart olarak sunan Teknik Yapı, bir adım ileri giderek müteahhit-müşteri ilişkisini kurumsal çatı altında sunmaya başlıyor. Yaklaşık 20 yıldır gerçekleştirdiği site ve müstakil binalarda servis hizmeti veren marka, satış sonrası hizmet ve site yönetimlerini de Teknik Holding çatısı altına topladı.

Satış sonrası hizmeti, profesyonel olmayan hiçbir kuruma ihale etmeyeceklerini belirten Teknik Yapı Başkan Yardımcısı Umur Durbakayım, "Teknik Yapı'dan daire sahibi olan müşterilerin, otomotiv sektöründe olduğu gibi parça ve bakım garantisini de almış olacağını belirtti. Tüm projelerde; yapımdan kaynaklanan problemlere sene sınırı olmadan, kullanıcıdan kaynaklanan problemlere ise yine sene sınırı olmaksızın sadece maliyeti karşılığı çözüm getirildiğini hatırlatan Durbakayım; site yönetim konusunda müşteri memnuniyetine odaklı bir hizmet anlayışı olacağını altını çizdi.

Ticari birimlerden gelir sağlanacak

İlk kez Uphill Court Ataşehir projesinde başlanan ve müşteri aidatlarını düşürmeye yönelik sistem, bir takım değişikliklerle Uprise Elite ve Uplife Park projelerinde de uygulanacak. Uphill Court Ataşehir'deki özel güvenlik hizmetleri, spor tesislerinin temizliği işletmesi, havuz ve bahçe bakımı, çocuk kulübü yönetimi, market ve kafeterya işletmesi, spor salonu gibi sosyal donatıların outsource yapılarak profesyonel bir kuruma devredildiğini belirten Umur Durbakayım, söz konusu hizmetlere ait maliyetlerin büyük kısmının ticari birimlerden sağlandığını dikkat çekti. Teknik Yapı'nın mevcut projelerindeki yeni uygulamayı aktaran Durbakayım "Uphill Court'daki yönetim kiraladıkları mekanlardan elde ettiği geliri, projedeki kat maliklerinin aidatlarını azaltmak ve genel giderleri karşılamak için kullanıyor. Bu sistemi Kartal'daki 704 dairelik Uprise Elite ve 567 dairelik Uplife Park projelerimizde uygulayacağız. Ama bu kez işletmesini, sistem oturana

kadar kendimiz yapacağız. Sistem verimli hale geldiği zaman profesyonel bir kuruma devretmek için ihale açacağız. Sadece market ve kafeterya gibi kiralanabilir alanları proje bitmeden 5-6 ay önce ihaleye çıkaracağız. Müşteri memnuniyeti ve verilecek hizmette belli bir deneyim sahibi olma kriterlerini ön planda tutacağız. Diğer hizmetleri ihale ederken, opsiyonlu sözleşme yapacağız. Sektördeki Yap-Sat zihniyetini ortadan kaldırmak için, ihaleyi kazanan firmanın pilot bir uygulama süresi içinde nasıl bir hizmet verdiğini görmek istiyoruz. Firmanın müşterilerimize tam anlamıyla hizmet verdiğini, koşulsuz müşteri memnuniyeti sağladığını gördükten sonra asıl devir işlemini yapacağız" açıklamasında bulundu.



Sitelerdeki güvenlik hizmetini Teknik Holding çatısı altında olacağına vurgu yapan Umur Durbakayım, gerek Kartal'daki gerekse Bağdat Caddesi'ndeki tüm projelerdeki güvenlik hizmetlerinin Teknik Güvenlik tarafından sağlandığına dikkat çekti.

Uphill Court Ataşehir'de ticaret canlandı

Türkiye'nin en büyük butik yaşam merkezi Uphill Court Ataşehir projesindeki ticari birimler, daire sahiplerine ve bölgeye hizmet vermeye başladı

Teknik Yapı imzasını taşıyan Uphill Court Ataşehir ile birlikte çevresindeki yerleşim birimlerinde yaşayan yaklaşık 30 bin kişiye hitap edecek olan Uphill Mall'daki alışveriş ve ticaret merkezlerinin ikisi sahiplerini buldu, diğer ikisi satışa sunuldu.

Yaklaşık 13 bin metrekarelik kullanılabilir alana sahip olan Uphill Court Ataşehir'deki ticari birimler, yatırımcıların ilgi odağı oldu. Dört bölüme ayrılan ticari birimlerin ilk ikisinin satışına yönelik bilgi veren Teknik Yapı Başkanı Nazmi Durbakayım, yaklaşık 4 bin 600 metrekarede oluşan ticari birimlerin açık artırma sonucu 23 milyon TL'ye alıcı bulunduğunu açıkladı.

Durbakayım, toplam 2.471 metrekarelik büyüklüğe sahip diğer iki ayrı ticari birimin satışının ise önümüzdeki günlerde yapılacağını belirtti.

Binlerce ailenin Uphill Court'u ilk tanıdığı yer olan satış ofisinin misyonunu tamamladığı için satışa çıkarıldığını açıklayan Başkan Durbakayım, toplam 2.471 metrekare büyüklükteki ofis pazarlık usulü görüşmeler sonucunda satılacağını ifade etti. Başkan Durbakayım, satılacak diğer ticari birimin de Uphill Court'un ortasındaki büyük havuza mağazalar olacağını açıkladı.

A alışveriş merkezlerinin Ataşehir'de büyük bir potansiyele hizmet vereceğini belirten Teknik Yapı Başkanı Nazmi Durbakayım, faaliyete geçen ve geçecek birimlerin, hem Uphill Court içinde hem de Ataşehir'de büyük kolaylık sağlayacağını belirtti. Uphill Court projesinin tasarlanması sırasında otopark, spor, eğlence ve alışveriş merkezi gibi tüm ihtiyaçların düşünüldüğünün altını çizen Nazmi Durbakayım, Uphill Court sakinlerinin bankacılık, giyim, gıda, sağlık, bakım, kozmetik gibi tüm ihtiyaçlarını buldukları yerde karşılamaya başladığını ifade etti.



Talep toplanacak

Uphill Court Ataşehir'deki en önemli ticari birimlerinden biri olan ve Satış Ofisi olarak kullanılan birimi "Uphill Court'un Kumanda Merkezi" olarak tanımlayan Nazmi Durbakayım, meydana gelen havuzun altındaki birimleri de "Cennet Bahçeleri" olduğunu belirtti.

Başkan Durbakayım, Ataşehir'deki tüm dairelerin satıldığını sadece Towers'da bulunan 5 özel dairenin ilk kez satışa çıkarıldığını da açıkladı ve "Dairelerden bir tanesi 1+1 ama diğer dört daire çok özel penthouse tarzında" bilgisini verdi.

350 yıllık Gaggenau tarihinde bir 'ilk'

Uphill Court Ataşehir'deki 1.742, Uphill Court Bahçeşehir'de ise 682 dairenin mutfağında dünyanın önde gelen markalarından Gaggenau'nun ankastre ürünleri kullanıldı. Gaggenau'nun Türkiye'deki temsilcileri, Uphill Court Ataşehir projesinde kullanılacak ankastre ürünlerin 350 yıllık Gaggenau tarihine yapılan tek seferdeki en büyük miktarda sipariş olduğunu söyledi. Uphill Court projesi için verilen sipariş miktarını büyüklüğüne vurgu yapan yetkililer "Teknik Yapı'nın ve Uphill Court projesinin referansı ile gerçekleştirilen bu satış, Gaggenau'nun Türkiye'deki bir yıllık satışının dört katı kadardı" diye konuştu.

Diğer markalar açısından da bu kadar büyük bir siparişin tek kalemde verilmesinin bir ilk olduğunu ifade eden Gaggenau yetkilileri, "Biz bu miktarda Gaggenau'ya kabul ettirmemizin en önemli faktörü Teknik Yapı markası oldu. Teknik Yapı'nın bugüne kadar gerçekleştirdiği projeler, müşteri potansiyeli ve hitap ettiği kitle Almanya merkezinin bu miktarda kabul etmesinde önemli rol oynadı" yorumunu yaptı.



Müzik dünyasında farklı açılımlara imza attı

Dünyaca ünlü tenorumuz Hakan Aysev, Türk ve İtalyan kültürünün Napoli aşk şarkılarıyla harmanlandığı 'Napolettane alla Turca' gecesinde, Teknik Yapı dostlarına müzik ziyafeti çekti



bir eser yaratıyoruz. Yaptığımız her binada bir sanat eseri yaratmanın titizliğiyle çalışıyoruz. Geleneksel çizimimizi, estetik stili ile harmanlayıp günümüz teknolojisi ile birleştirerek çok özel yapılara imza atıyoruz. Sanat alanında da güzel bir eserin yaratılmasında katkımız olduğu ve bunu sizinle paylaşabildiğimiz için mutluyuz" yorumunda bulundu.

Türkiye'deki Atatürk Güneşi

"O Solo Mio" şarkısının dünyanın sayılı tenor, pop ve rock sanatçısı tarafından seslendirildiğini belirten Hakan Aysev, kendisinin de yurtdışında verdiği yüzlerce konserde yorumladığını belirtti. Türkiye'deki yorumunun ayrı bir önemi olduğunu vurgulayan Aysev'in "Benim için O Solo Mio şarkısının Türkiye'de bambaşka bir anlamı var. Şarkıda anlatıldığı gibi -sen benim güneşimsindeniliyor ama benim, bizim çok daha parlak bir güneşimiz var... Kemal Atatürk... " şeklindeki konuşması tüm sanatseverlerin alkışlarıyla karşılık buldu.

BETOFIBER 2009'da 3 fuara katılacak

Müşteri memnuniyeti ve yüksek ürün kalitesiyle cephe kaplama sektöründe dengeleri değiştiren Betofiber, 2009'da üç fuara katılarak müşterileriyle buluşacak

Betofiber, 2009 yılını da tüketicilerle buluşma yılı ilan etti. Teknik Holding çatısı altında cam elyaf katkılı prekast beton üretimi yapan Betofiber, İstanbul, Bursa ve Ankara'da düzenlenecek olan yapı fuarlarına katılarak müşterileriyle bir araya gelecek. Geçen yıl yurtiçi ve yurtdışında katıldığı fuarlarda müşterilerden olumlu geri dönüşüm sağlayan Betofiber, bu yıl ilk kez Bursa'daki Yapı Fuarı'na katılacak. Katıldığı her fuarda müşterileriyle kurduğu samimi diyalog ve sergilediği

yüksek kalite ürünlerle beğeni toplayan Betofiber, ilk buluşmasını 19-22 Mart tarihlerinde Bursa Yapı Fuarı'nda gerçekleştirecek. Betofiber'in ikinci buluşması ise 6-10 Mayıs tarihlerinde İstanbul Tüyap'taki 32. Uluslararası Yapı Fuarı'nda olacak. Betofiber, Türkiye'nin en büyük yapı fuarına bu yıl yeni ürünleri ve uygulamalarıyla katılacak. 1-4 Ekim 2009 tarihinde Ankara'da düzenlenecek olan 22. Uluslararası Yapı Fuarı ise Betofiber'in Anadolu'ya açılımını pekiştirecek.



Betofiber'in yılın ilk çeyreğinde başladığı kaliteli üretim ve rekabet edilebilir fiyat stratejisi, inşaat sektörüne yeni ufuklar açtı.



Fiyatlarda gerileme olmasının yanında, malzeme kalitesinde tam tersi noktada iyileşme ve belli standartlar oluştu.

Tekelci anlayışla verilen hizmet kaynaklı kalite ve detay çözümlerindeki sıkıntılar Betofiber ile ortadan kalktı.



Projeden projeye değişen kalite anlayışını ortadan kaldırdı. Kaliteye standart getirerek sektörde güven sağladı.

Sektörde faaliyet gösteren diğer firmalar, alışmadıkları bir rekabet ortamı karşısında fiyat politikalarını tekrar gözden geçirmeye başladı.

