



SEKTÖR 360

SAYI 02 | EYLÜL 2026

YAPAY ZEKÂ

ESNAFIN İŞİNİ
NASIL
DEĞİŞTİRİYOR?



TRAKYA'NIN İHRACAT HARİTASI

Bölgenin dış ticaretine
360° bakış

TARLAYA EV YAPILIR MI?

5.000 m² kuralının gerçeği



NET

e m l a k

ARZU ELER İLAYDA ELER

Güvenilir, şeffaf ve
profesyonel hizmet anlayışımızla
yanınızdayız.



Konut
Alım & Satım



Gayrimenkul
Danışmanlığı



Tapu ve Resmi İşlemlerde
Profesyonel Destek



Güvenilir, Şeffaf ve
Çözüm Odaklı Hizmet

Doğru adrestesiniz, doğru karardasınız.



0530 558 03 01



0545 715 16 14



arzueler@netemlak39.com



netemlakofisi



Hürriyet Mah. Eski İstasyon Cad.
Akif Köprücük Apt. No:1/A
Lüleburgaz - KIRKLARELİ 39750





SEKTÖR 360

ÖNSÖZ

Trakya'nın iş dünyasına
360° bakmaya devam
ediyoruz.

Sektör 360'ın ikinci
sayısında; yerel
işletmelerden Türkiye
ekonomisine, yapay
zekâdan üretime, ihracattan
gayrimenkul gündemine
uzanan farklı başlıkları bir
araya getirdik.

Babaeski'nin işletmelerini,
girişimcilerin sorularını ve
Trakya'nın ekonomik
hareketliliğini ele alırken,
değişen iş dünyasının yeni
dinamiklerine de
baktık.

Amacımız aynı: Büyük resmi,
farklı açılardan görebilmek.

Keyifli okumalar.

Sektör 360
Doğuş Medya

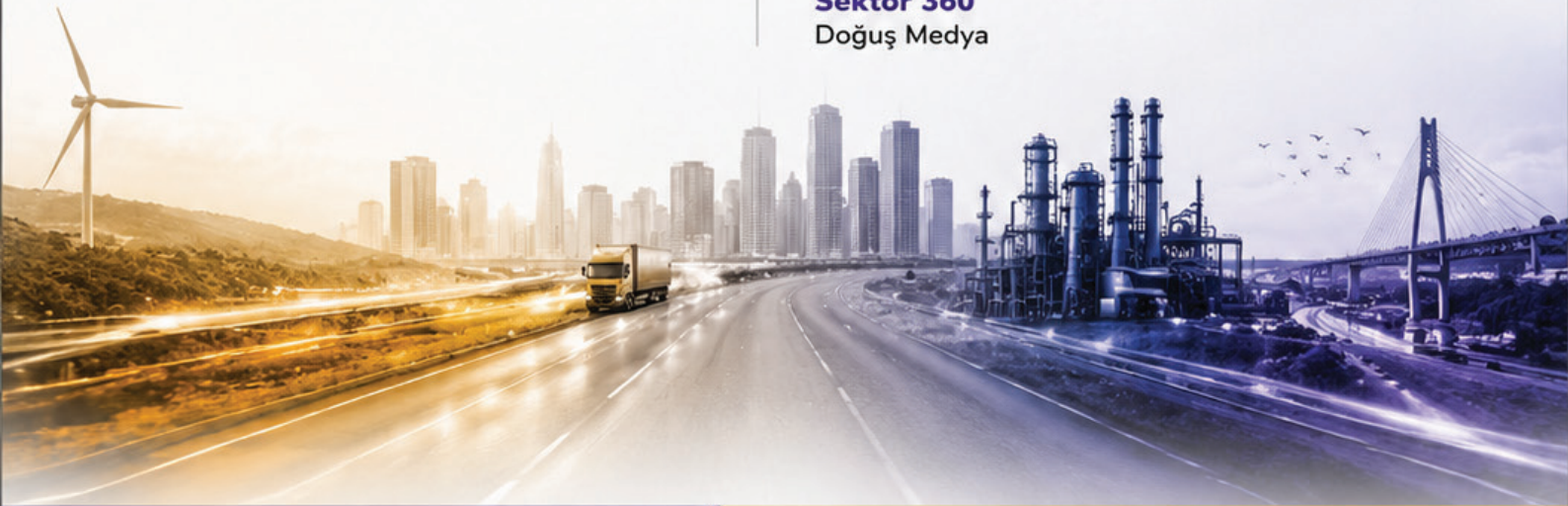
SEKTÖRLERE BAŞKA BAK.

“

Biz sadece
sektörel gelişmeleri
takip etmiyoruz.

**Sektörlere
başka bakıyoruz.**

”



İÇİN DEKİ LER.

TRAKYA'NIN
SEKTÖR, EKONOMİ VE
İŞ DÜNYASINA 360° BAKIŞ

06

GÜÇLÜ STİL,
NET DURUŞ
CADDE 39

10

KEPENGİ KALDIRMADAN
ÖNCE
BUNLARI DÜŞÜN

12

5 RAKAMDA
TÜRKİYE EKONOMİSİ

15

ATLAS GEO
HARİTA MÜHENDİSLİK
BİR ÖLÇÜMDEN DAHA FAZLASI

20

YAPAY ZEKA
ESNAFIN İŞİNİ
NASIL DEĞİŞTİRİYOR?

23

BARAN MERMER
VE GRANİT
MERMERDE USTALIK,
İŞİNİZE DEĞER KATAR.

29

TARLAYA EV YAPILIR MI?
5.000 M² KURALININ
GERÇEĞİ



KURTULUŞ

DOĞRU YER, DOĞRU YATIRIM

Gayrimenkul, arsa, arazi, konut
ve iş yeri ihtiyaçlarınız için
güvenilir çözümler sunuyoruz.



GAYRİMENKUL



ARSA



ARAZİ



KONUT



İŞ YERİ

KURTULUŞ TÜYSÜZ

FİRMA SAHİBİ



MERKEZ

Hacı Hasan Mh. Adil Onat Cd. No: 28
Babaeski / Kırklareli



ŞUBE

Fevzi Çakmak Mh. Atatürk Cd. No: 89/B
Karahaliil / Kırklareli



WEB

kurtulusarsaofisi.com



GÜVERİLİR
HİZMET



DOĞRU
DANIŞMANLIK



YÜKSEK
YATIRIM DEĞERİ



Güçlü Stil. Net Duruş .

cadde39

Babaeski'de erkek giyim alanında hizmet veren Cadde 39, genç girişimci Erk Uysal tarafından hayata geçirilen yeni nesil bir mağaza anlayışını temsil ediyor. Erkek modasına yalnızca ürün odaklı değil, stil ve duruş üzerinden yaklaşan Cadde 39, şehirde erkek giyimine farklı bir soluk kazandırmayı hedefliyor.

Genç girişimciden güçlü bir marka

Cadde 39'un arkasındaki isim Erk Uysal. Genç girişimci kimliğiyle kendi markasını oluşturan Uysal, erkek giyim sektöründe güncel moda anlayışını Babaeski'ye taşımayı amaçlıyor.

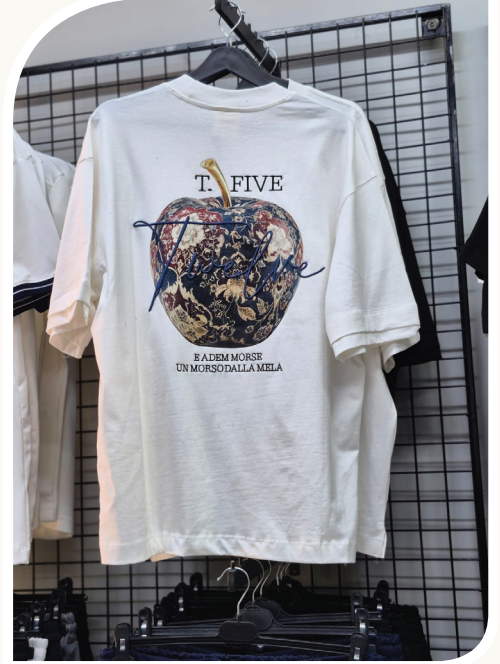


Markanın temel yaklaşımı; erkeğin kendi tarzını yansıtabilmesine olanak sağlayan, şık, modern ve günlük yaşamın farklı alanlarına uyum sağlayan ürünleri bir araya getirmek.

Giyimde tarz, detaylarda karakter



Cadde 39'da erkek giyiminin farklı ihtiyaçlarına yönelik seçenekler sunulurken, mağazanın genel çizgisinde modern ve güçlü bir stil anlayışı öne çıkıyor.



Bir kombini tamamlayan küçük detaylardan günlük kullanıma uygun parçalara kadar uzanan ürün seçkisiyle Cadde 39, müşterilerine yalnızca kıyafet değil, kendi tarzını oluşturabilecekleri bir seçenek dünyası sunmayı hedefliyor.

Tarz Her Zaman Doğru Adreste

GÜNLÜK HAYATA UYUMLU,
MODERN VE KALİTELİ
ERKEK GİYİMİ

*Kendi
Tarzını
Keşfet*

cadde 39

ERKEK GİYİMİNDE
YENİ DURAK

“GÜÇLÜ
STİL
NET
DURUŞ”

BABAESKİ'DE
ERKEK MODASINA
YENİ BİR SOLUK

DETAYLARDA
KARAKTER,
HER GÜNDE
ŞIKLIK



TİŞÖRT
& POLO



PANTOLON
& ŞORT



GÖMLEK
& ÜST GİYİM



cadde39_



Hacı Hasan Mahallesi
Adil Onat Caddesi No:21
Babaeski

Babaeski'de yeni bir erkek giyim adresi

Yerel girişimciliğin ve genç işletmelerin şehir ekonomisindeki önemine dikkat çeken Cadde 39, Babaeski'de faaliyet gösteren yeni nesil markalar arasında yerini alıyor.

Erk Uysal'ın girişimcilik vizyonu ile şekillenen marka, önümüzdeki dönemde de erkek modasındaki değişimleri takip ederek ürün ve hizmet anlayışını geliştirmeyi hedefliyor.

cadde39

ADRES

: Hacı Hasan
Mahallesi, Adil
Onat Caddesi
No:21 Babaeski

Instagram : @cadde39_

Güçlü Stil. Net Duruş.



**Kepengi
kaldırmadan önce
bunları düşünün**

BABAESKİ'DE İŞLETME AÇMADAN ÖNCE 10 SORU

01 — Ne ihtiyacı karşılıyorum?

İşletmenin ne sattığından önce hangi ihtiyacı çözdüğü belirlenmeli. Müşteriye sunulan fark net olmalı.

02 — Müşterim kim?

“Herkes” yerine belirli bir hedef kitle tanımlamak; ürün, fiyatlandırma ve iletişim stratejisini doğru kurmaya yardımcı olur.

03 — Lokasyonum doğru mu?

Yaya ve araç trafiği, görünürlük, ulaşım, otopark ve çevredeki işletmeler değerlendirilmeden kira sözleşmesi yapılmamalı.

04 — Başlangıç maliyetim ne kadar?

Kira ve dekorasyonun yanında depozito, ekipman, stok, personel, ruhsat, muhasebe, reklam ve işletme giderleri de hesaba katılmalı.

05 — Aylık ne kadar satış yapmalıyım?

Aylık sabit giderler ve ürün/hizmet maliyetleri üzerinden işletmenin giderlerini karşılamak için gereken satış miktarı önceden hesaplanmalı.

İŞ KURMAK

**SADECE
BİR
DÜKKÂN
AÇMAK
DEĞİL.**

Fikir,
müşteri,
maliyet,
lokasyon
ve ruhsat...

İlk adımı
atmadan
önce
doğru
soruları
sormak
gerekıyor.

06 — Rakiplerim kim?

Rakiplerin fiyatlarını, ürünlerini, müşteri ilişkilerini ve dijital görünürlüklerini incelemek, pazardaki boşlukları görmeye yardımcı olur.

07 — Dijitalde nasıl görüneceğim?

Google işletme profili, sosyal medya, iletişim bilgileri, çalışma saatleri ve müşteri yorumları işletmenin dijital vitrininin temel parçalarıdır.

08 — Hangi izin ve ruhsatlar gerekiyor?

Faaliyet alanına göre gerekli izin ve ruhsatlar değişebilir. İşyerini kiralamadan önce ilgili kurumdan uygunluk şartları öğrenilmeli.

09 — Vergi ve şirket yapımı belirledim mi?

Şahıs işletmesi, limited şirket gibi seçeneklerin yükümlülükleri farklıdır. Kuruluş öncesinde mali müşavirden faaliyet alanına uygun bilgi alınmalı.

10 — B Planım var mı?

Satışlar beklenenden düşük olursa giderler nasıl karşılanacak? İşletmenin ilk ayları için bir nakit rezervi ve alternatif plan oluşturulmalı.



KEPENGİ KALDIRMADAN ÖNCE

- ☒ Müşterimi tanımladım
- ☒ Lokasyonu araştırdım
- ☒ Başlangıç maliyetini hesapladım
- ☒ Aylık giderimi çıkardım
- ☒ Rakiplerimi inceledim
- ☒ Ruhsat şartlarını öğrendim
- ☒ Dijital görünürlüğümü planladım
- ☒ B planımı hazırladım

3 Altın Kural

- 01 Hesabını yap.
- 02 Müşterini tanı.
- 03 Acele etme.

5 RAKAMDA TÜRKİYE EKONOMİSİ

EKONOMİNİN GÜNCEL GÖRÜNÜMÜNE
BEŞ FARKLI GÖSTERGEYLE BAKIYORUZ.

Fiyatlar, istihdam, büyüme, perakende satışlar ve tüketici güveni... Türkiye ekonomisinin farklı alanlarını gösteren beş güncel veri, ekonomik tabloya farklı pencereler açıyor.



31,51

YILLIK ENFLASYON

Ağustos
2026

Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE), Ağustos 2026'da bir önceki yılın aynı ayına göre %31,51, bir önceki aya göre ise %1,84 arttı. On iki aylık ortalamalara göre artış ise %31,79 olarak gerçekleşti.

NE ANLATIYOR?

Tüketici fiyatlarındaki genel değişimi gösteren temel göstergelerden biri olan TÜFE, hanehalklarının satın alma gücü ve işletmelerin fiyatlama kararları açısından yakından takip ediliyor.

8,1

İŞSİZLİK ORANI

Temmuz
2026

Mevsim etkisinden arındırılmış işsizlik oranı, Temmuz 2026'da %8,1 olarak gerçekleşti. TÜİK'in aynı dönem verileri, işgücü piyasasındaki istihdam ve işsizlik hareketlerini ortaya koyuyor.

NE ANLATIYOR?

İşsizlik oranı, çalışma çağındaki nüfusun işgücü piyasasındaki durumunu izlemek için kullanılan temel göstergelerden biri.

2,3

EKONOMİK BÜYÜME

2026 –
II. Çeyrek

Türkiye ekonomisi, 2026 yılının Nisan-Haziran dönemini kapsayan ikinci çeyrekte, bir önceki yılın aynı çeyreğine göre %2,3 büyüdü. Birinci çeyrekteki yıllık büyüme %2,5 olarak açıklanmıştı.

NE ANLATIYOR?

GSYH büyüme oranı, ekonomide üretilen mal ve hizmetlerin toplamındaki değişimi gösteren temel göstergelerden biri.

10,4

PERAKENDE SATIŞ HACMI

Temmuz
2026

Perakende satış hacmi,
Temmuz 2026'da bir önceki
yılın aynı ayına göre %10,4 arttı.
Aynı dönemde toplam ticaret
satış hacmi yıllık bazda %0,6
azaldı.

NE ANLATIYOR?

Perakende satış hacmi, tüketiciye yapılan satışlardaki hareketi izlemeye yardımcı oluyor. Bu nedenle özellikle perakende sektöründeki işletmeler açısından önemli göstergeler arasında yer alıyor.

91,9

TÜKETİCİ GÜVEN ENDEKSİ

Eylül
2026

Tüketici Güven Endeksi,
Eylül 2026'da 91,9 oldu.
Endeks Ağustos ayında 90,8
seviyesindeydi ve aylık bazda
%1,3 arttı.

NE ANLATIYOR?

Endeks; tüketicilerin mevcut ve gelecek dönemle ilişkin maddi durum, ekonomik beklenti ve harcama eğilimleri hakkında fikir veren göstergelerden biri. TÜİK metodolojisine göre endeksin 100'ün üzerinde olması iyimser, 100'ün altında olması ise kötümser duruma işaret ediyor.



Atlas Geo

HARİTA VE MÜHENDİSLİK

BİR ÖLÇÜMDEN FAZLASI.

Doğru bir başlangıç.



Atlas Geo

HARİTA VE MÜHENDİSLİK



**BİR ÖLÇÜMDEN
FAZLASI.
DOĞRU BİR
BAŞLANGIÇ.**



YAPI APLİKASYONU
VE TUS PROJESİ

PARSELASYON

TEVHİD - İFRAZ ÇALIŞMASI

YOLA TERK - İHDAS

HALİHAZIR HARİTA



Atlas Geo
HARİTA VE MÜHENDİSLİK

ECEM PELİN

HARİTA MÜHENDİSİ

0541 581 65 44

ŞERİF OĞULCAN COŞKUN

HARİTA TEKNİKERİ

0543 543 48 05

 atlasgeoharita.com

 [atlasgeoharitamuhendislik](https://www.instagram.com/atlasgeoharitamuhendislik)

 info@atlasgeoharita.com

 Gazikemal Mahallesi,
Ahmet Taner Kışlalı Caddesi No:18A
NOTER YANI - BABAESKİ / KIRKLARELİ

PLANKOTE

HACİM HESAPLARI

ŞANTIYE HİZMETLERİ

3 BOYUTLU MODELLEME

İMAR UYGULAMALARI



ATLAS GEO

DOĞRU ÖLÇÜM,
DOĞRU PLANLAMA,
GÜVENİLİR UYGULAMA

Atlas Geo'nun çalışma yaklaşımı.



Bir yapının, yolun, arazinin ya da projenin ilk adımı çoğu zaman henüz görünmeyen bir noktada atılır: ölçümde.

Atlas Geo Harita ve Mühendislik, arazinin doğru okunması ve projelerin doğru veriler üzerinden ilerlemesi için harita ve mühendislik hizmetleri sunuyor. Yapı aplikasyonu ve TUS projelerinden parselasyon çalışmalarına, halihazır haritadan plankoteye kadar farklı ihtiyaçlara yönelik çözümler geliştiriyor.

ARAZİDEN PROJEYE

Bir arazinin mevcut durumunu doğru şekilde ortaya koymak, sonraki uygulamaların temelini oluşturuyor. Atlas Geo'nun çalışma alanları arasında halihazır harita, plankote ve hacim hesapları gibi ölçüm ve veri üretimine yönelik hizmetler bulunuyor.

Elde edilen veriler; parselasyon, tevhid-ıfraz ve imar uygulamaları gibi süreçlerde kullanılabilecek teknik altyapının oluşturulmasına yardımcı oluyor. Yola terk ve ihdas çalışmaları da firmanın sunduğu hizmetler arasında yer alıyor.

SAHADA, PROJEDE, UYGULAMADA

Harita çalışmaları yalnızca ölçüm aşamasıyla sınırlı kalmıyor. Şantiye hizmetleri, yapı aplikasyonu ve TUS projeleri de Atlas Geo'nun hizmet alanları içerisinde bulunuyor.

Bunun yanında 3 boyutlu modelleme çalışmalarıyla arazinin ve projelerin farklı bir perspektiften değerlendirilmesine olanak sağlayan teknik çözümler sunuluyor.

ÖLÇÜMDEN UYGULAMAYA UZANAN BİR YAKLAŞIM

Atlas Geo'nun çalışma alanlarının ortak noktasında doğru verinin doğru şekilde kullanılmasına dayanan bir mühendislik yaklaşımı bulunuyor.

Çünkü bir projenin başlangıcında yapılan doğru ölçüm, sonraki aşamalarda alınacak kararların da temelini oluşturuyor.

Bir ölçümden fazlası.

Doğru bir başlangıç.



HİZMET ALANLARI

Yapı Aplikasyonu ve TUS Projesi · Parselasyon ·
Tevhid-ıfraz Çalışması · Yola Terk-İhdas · Halihazır Harita ·
Plankote · Hacim Hesapları · Şantiye Hizmetleri ·
3 Boyutlu Modelleme · İmar Uygulamaları

ECEM PELİN

Harita Mühendisi

0541 581 65 44

ŞERİF OĞULCAN COŞKUN

Harita Teknikeri

0543 543 48 05



YAPAY ZEKÂ

ESNAFIN İŞİNİ NASIL DEĞİŞTİRİYOR?

ARTIK YALNIZCA TEKNOLOJİ ŞİRKETLERİNİN GÜNDEMİNDE DEĞİL. YAPAY ZEKÂ; SOSYAL MEDYA İÇERİKLERİNDEN MÜŞTERİ İLETİŞİMİNE, ÜRÜN TANITIMINDAN GÜNLÜK İŞLERİN PLANLANMASINA KADAR KÜÇÜK İŞLETMELERİN ÇALIŞMA BİÇİMİNİ DE DEĞİŞTİRMeye BAŞLADI.

Bir zamanlar yalnızca büyük teknoloji şirketlerinin kullandığı düşünülen yapay zekâ araçları, artık küçük işletmelerin de ulaşabileceği araçlar arasında.

Metin yazmak, görsel hazırlamak, müşteri sorularına yanıt oluşturmak, ürün açıklaması hazırlamak veya bir kampanya fikri geliştirmek için birkaç

dakika yeterli olabiliyor.

Türkiye’de resmi verilere göre yapay zekâ kullandığını belirten girişimlerin oranı 2025’te %7,5’e yükseldi. 10-49 çalışanı olan girişimlerde bu oran %6,6, 50-249 çalışanı olanlarda %9,6, 250 ve üzeri çalışanı olanlarda ise %24,1 olarak gerçekleşti.

01 — SOSYAL MEDYA İÇERİĞİ

Bir işletmenin Instagram paylaşımı için metin hazırlamak, ürünün farklı tanıtım fikirlerini oluşturmak veya kampanya başlıkları üretmek artık uzun zaman gerektirmeyebilir.

TÜİK verilerinde de yapay zekâ kullanan girişimlerde en yaygın kullanım alanının pazarlama ve satış (%46,5) olması dikkat çekiyor.

Esnaf için karşılığı:

Daha hızlı içerik üretimi, farklı kampanya fikirleri ve ürün/hizmet anlatımlarının hazırlanması.

02 — MÜŞTERİYE CEVAP VERME

“Fiyat nedir?”, “Neredesiniz?”, “Saat kaçta kapanıyorsunuz?”, “Bu ürün var mı?” gibi sorular birçok işletmenin günlük iletişim trafiğinin önemli bölümünü oluşturuyor.

Yapay zekâ, sık karşılaşılan sorular için cevap taslakları hazırlayarak işletme sahibinin zaman kazanmasına yardımcı olabilir.

Ancak: Hazırlanan yanıtların işletmenin gerçek bilgileriyle kontrol edilmesi gerekiyor.

03 — ÜRÜN VE HİZMETLERİ ANLATMA

Bir ürünün özelliklerini birkaç cümleyle anlatmak, teknik bir hizmeti müşterinin anlayacağı dile çevirmek veya web sitesi için açıklama hazırlamak da yapay zekânın kullanılabileceği alanlardan. Özellikle teknik bilgi içeren sektörlerde yapay zekâ, ilk metin taslağının hazırlanmasında yardımcı olabilir.

04 — GÜNLÜK İŞLERİ PLANLAMA

Toplantı notları, yapılacaklar listeleri, haftalık çalışma planları, kampanya takvimleri veya basit raporların hazırlanması gibi işler de yapay zekâ ile desteklenebilir.

Buradaki amaç işletme sahibinin yerine karar vermek değil, hazırlık süresini kısaltmak.

05 — SATIŞ VE PAZARLAMA VERİLERİ

Yapay zekâ yalnızca yazı yazmak için değil, satış verileri, müşteri geri bildirimleri ve kampanya sonuçlarını sınıflandırıp özetlemek için de kullanılabilir. TÜİK’in 2025 verilerine göre yapay zekâ kullanan girişimlerin %40’ı işletme süreçleri ve yönetimde, %33,7’si ise muhasebe, kontrol ve finans yönetiminde yapay zekâdan yararlanıyor.

PEKİ, HER İŞLETME HEMEN YAPAY ZEKÂ KULLANMALI MI?

Burada mesele yalnızca bir yapay zekâ aracına sahip olmak değil.

OECD'nin 2026 tarihli KOBİ araştırması, yapay zekâ kullanımının arttığını; ancak araçların işletmenin günlük süreçlerine stratejik, hedefli ve güvenli biçimde entegre edilmesinin hâlâ eşit düzeyde olmadığını belirtiyor. Zaman kısıtı, bakım maliyetleri ve beceri eksiklikleri önemli engeller arasında.

Türkiye'deki TÜİK verileri de benzer bir noktaya işaret ediyor. Yapay zekâ kullanmayan ancak kullanmayı düşünen girişimlerin %74,2'si ilgili uzmanlık eksikliğini, %67,4'ü maliyetlerin yüksekliğini, %62,4'ü ise hukuki sonuçlara ilişkin belirsizliği neden olarak gösterdi.



YAPAY ZEKÂNIN YERİNE GEÇMEDİĞİ ŞEY

Müşteriyi tanımak, doğru ürünü seçmek, işletmenin gerçek maliyetini bilmek, yerel pazarı anlamak ve son kararı vermek hâlâ işletme sahibinin sorumluluğunda. Yapay zekâ burada daha çok yardımcı bir araç olarak değerlendirilebilir. OECD de KOBİ'lerde yapay zekâ kullanımının verimlilik potansiyeline dikkat çekerken, beceriler ve diğer tamamlayıcı yatırımların önemini vurguluyor.



KÜÇÜK BİR İŞLETME İÇİN BAŞLANGIÇ FORMÜLÜ

Bir sorun seç. ↓
Yapay zekânın o sorunda ne yapabileceğini dene. ↓
Çıktıyı mutlaka kontrol et. ↓
İşe yarıyorsa sürecine dahil et. ↓

GELECEĞİN İŞLETMESİ YAPAY ZEKÂYI KULLANAN DEĞİL; ONU NEREDE, NASIL VE NE KADAR KULLANACAĞINI BİLEN İŞLETME OLABİLİR.

BARAN MERMER

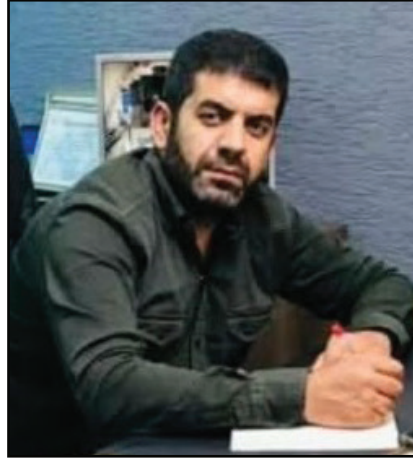
MERMER & GRANİT

Mermerde Ustalık,
İşinize Değer Katar.



BİZ KİMİZ?

Mehmet Emin Baran tarafından yönetilen Baran Mermer, mermer ve granit uygulamalarında estetik, dayanıklılık ve özenli işçiliği bir araya getiriyor. Mutfak tezgâhlarından merdiven uygulamalarına, mezarlık çalışmalarından farklı özel mermer ve granit işlerine kadar geniş bir alanda hizmet sunuyor.



Her projede doğru malzeme seçimi, ölçüye uygun üretim ve titiz uygulamayı ön planda tutan Baran Mermer, Mehmet Emin Baran'ın öncülüğünde, müşterilerinin ihtiyaçlarına uygun, estetik ve uzun ömürlü çözümler üretmeyi hedefliyor.

MERMERDE USTALIK, İŞİNİZE DEĞER KATAR.

BARAN

MERMER ve GRANİT

HER ÇEŞİT MERMER VE GRANİT İŞLERİNİZ
İTİNA İLE YAPILIR.



GAZİ KEMAL MAH.
ADNAN KAHVECİ CAD.
NO:28 BABAESKİ



MEHMET EMİN BARAN
0542 577 50 47



MERMER ve
GRANİT İŞLERİNDE
GÜVENİLİR ADRES

HİZMETLERİMİZ

MERMER VE GRANİTİN ESTETİK VE DAYANIKLILIĞINI, FARKLI YAŞAM ALANLARINA TAŞIYORUZ.



■ MUTFAK TEZGAHLARI
Ölçüye özel mermer ve granit uygulamaları.

■ MERDİVEN
UYGULAMALARI
İç ve dış mekânlara özel çözümler.

■ MEZAR & MEZARLIK İŞLERİ
Mermer mezar ve baştaşı uygulamaları.

■ ÖZEL MERMER İŞLERİ
Özel ölçü, kesim ve uygulamalar.

■ GRANİT UYGULAMALARI
Dayanıklı ve estetik yüzey çözümleri.

HER PROJEYE ÖZEL
ÖLÇÜ • ÖZENLİ İŞÇİLİK

TRAKYA'NIN İHRACAT HARİTASI

2026 OCAK-HAZİRAN

7,45 MİLYAR \$

TRAKYA'NIN İLK ALTI AYDA GERÇEKLEŞTİRDİĞİ TOPLAM İHRACAT

TEKİRDAĞ
6,58 MİLYAR \$

KIRKLARELİ
627 MİLYON \$

EDİRNE
249 MİLYON \$

TRAKYA’NIN İHRACAT FOTOĞRAFI

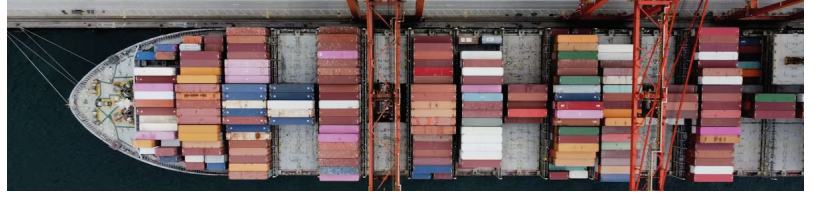
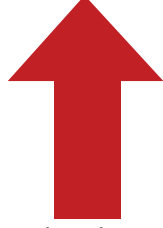


Bölgenin ihracatında Tekirdağ açık ara en yüksek hacme ulaşırken,
Edirne ve Kırklareli farklı sektörlerle öne çıktı.

TEKİRDAĞ

6,58 MİLYAR \$

%3,88 ARTIŞ



Kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aksamaları öne çıkıyor.

KIRKLARELİ

627 MİLYON \$

%4,05 DÜŞÜŞ

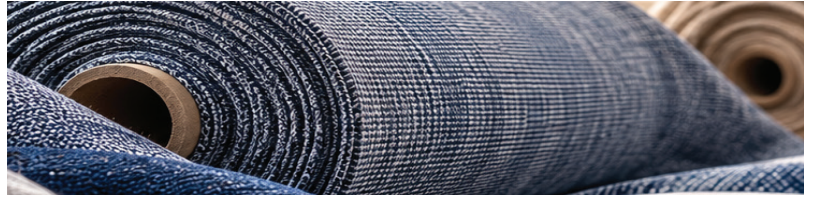


Cam ve cam eşya ilk sırada.

EDİRNE

249 MİLYON \$

%15,24 ARTIŞ



Örme giyim ve aksesuarları ilk sırada.



TARLAYA EV YAPILIR MI?

5.000 m² KURALININ GERÇEĞİ

%5
İnşaat alanı

250 m²
Üst sınır

2026
Yeni yaptırımlar

**5.000 M² TARLA,
TEK BAŞINA EV YAPMA HAKKI
VERMEZ.**

“5 dönüm tarlası olan ev yapabilir” bilgisi sosyal medyada sıkça paylaşıyor. Ancak mevzuat, yalnızca parselin büyüklüğüne bakmıyor. Yapılaşma şartları ve tarım arazilerinin korunmasına ilişkin kurallar birlikte değerlendiriliyor. 2026’da yapılan düzenlemeler ise izinsiz yapılaşmaya yönelik yaptırımları artırdı.

5.000 m² Tarlası Olan Ev Yapabilir mi?

Hayır. Bir parselin 5.000 metrekare olması tek başına konut yapma hakkı vermiyor. 5.000 m² rakamı tarım arazilerinin asgari büyüklüğüne ilişkin bazı düzenlemeler de yer alırken, konut yapılaşması açısından parselin imar ve kullanım durumu ile diğer yasal şartların da değerlendirilmesi gerekiyor.



PEKİ %5 VE 250 M² NEREDEN GELİYOR?

Plansız Alanlar İmar Yönetmeliği'nin 63. maddesinde, belirli koşulları taşıyan iskân dışı alanlardaki yapılaşmaya ilişkin hükümler bulunuyor. Buna göre ilgili şartların sağlandığı durumlarda inşaat alanı katsayısı %5'i, toplam yapı inşaat alanı ise 250 m²'yi geçemiyor. Yapı yüksekliği de 7,50 metre ve iki kat ile sınırlandırılıyor.

Ancak bu hükümler, "her tarlaya %5 oranında ev yapılabilir" anlamına gelmiyor.

Tarım Arazisinde Yapılaşmaya 2026'da Yeni Yaptırımlar

2026 yılında 5403 sayılı Toprak Koruma ve Arazi Kullanımı Kanunu'nda yapılan değişikliklerle izinsiz yapılaşmaya ilişkin yaptırımlar artırıldı. İzin alınmadan tarım arazisinin tarım dışı amaçla kullanılması veya yapılaşmaya konu edilmesi halinde uygulanabilecek idari para cezaları yükseltildi.

Yeni düzenlemeyle izinsiz yapılaşmanın önlenmesi amacıyla elektrik, su ve doğal gaz aboneliklerine ilişkin de yeni hükümler getirildi.



SONUÇ: METREKAREYE DEĞİL, PARSELİN DURUMUNA BAKIN

Tarla satın alırken yalnızca "kaç metrekare?" sorusuna bakmak yeterli değil. Parselin imar durumu, bulunduğu alanın niteliği, tarım arazisi olup olmadığı ve gerekli izinler birlikte değerlendirilmelidir.

Kısacası:

5.000 m² tarla = otomatik ev hakkı değildir.

Trakya'nın iş dünyasına

360°

bakış

EDİRNE • TEKİRDAĞ • KIRKLARELİ

sektor360.tr