

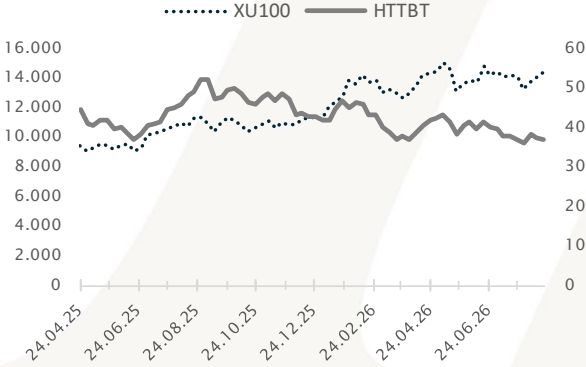
Hisse Bilgileri

Bloomberg / Bist Kodu	HTTBT:TI	HTTBT
Rapor Adı:	Finansal Değerlendirme	
Şirket Adı	Hitit Bilgisayar	
Hisse Sektör	Bilişim ve Yazılım	
Rapor Tarihi	20.08.2026	
Kapanış Fiyatı - TL	37,06	
Öneri		
Hedef Fiyat - TL		
Önceki Hedef Fiyat - TL		
Getiri Potansiyeli - %		

Piyasa Bilgileri

Piyasa Değeri - Milyon TL	11.118
Firma Değeri - Milyon TL	10.919
Hacim - Milyon TL	37
Halka Açıklık - %	28,00

Hisse ve Endeks Karşılaştırması



Finansal Bilgiler - Yıllık	2024/6	2025/6	2026/6
Hasılat - Milyon TL	479	741	1.021
Brüt Kâr - Milyon TL	218	360	448
FAVÖK - Milyon TL	185	316	402
Net Kâr - Milyon TL	124	175	197

Finansal Bilgiler - Çeyrek	2024/6	2025/6	2026/6
Hasılat - Milyon TL	263	396	527
Brüt Kâr - Milyon TL	133	201	240
FAVÖK - Milyon TL	119	183	223
Net Kâr - Milyon TL	79	109	114

Çarpanlar	2024/6	2025/6	2026/6
F/K (x)	43,50	37,44	28,66
FD/FAVÖK (x)	27,48	20,61	14,75

Hitit Bilgisayar Hizmetleri A.Ş.

Hedef revizyonu görünürlüğü azaltıyor, iş modelinin dayanıklılığı korunuyor

Hitit, 2026 yılına ilişkin kısa vadeli hedeflerinde aşağı yönlü revizyona gitti. Yeni hedefler dolar bazında %15-20 ciro büyümesi, %40-45 FAVÖK marjı ve %20-25 net kâr marjı olarak belirlenirken, tekrarlayan gelirlerin toplam gelirler içindeki %90-95 payı korunmuş durumda. Yönetim, revizyonun temel nedenlerini Körfez kaynaklı petrol belirsizliğinin havayollarının yatırım ve sistem değişikliği kararlarını ertelemesi, ihale süreçlerinin uzaması ve bazı projelerin katkısının sonraki dönemlere kayması olarak açıkladı. Revizyonun, mevcut görünümün daha temkinli bir şekilde yansıtılması amacıyla yapıldığı belirtildi.

İlk yarı sonuçları yeni hedeflerle birlikte değerlendirildiğinde, ciro büyümesi %16 ile hedef aralığının içinde kalırken, %40 FAVÖK marjı yeni hedefin alt sınırında gerçekleşti. %19 seviyesindeki net kâr marjı ise %20-25 hedef aralığının altında kaldı. Dolayısıyla aşağı yönlü revize edilmiş hedeflerin gerçekleşmesi için yılın ikinci yarısında özellikle net kârlılık tarafında iyileşme gerekiyor.

Yönetimin uzun süredir paylaştığı büyüme kompozisyonunda, ciro artışının yaklaşık üçte ikisinin yeni müşteri ve ürünlerden, üçte birinin ise mevcut partnerlerdeki hacim artışından gelmesi bekleniyor. Revizyona rağmen bu çerçevenin korunması, mevcut müşteri tabanındaki büyümenin devam ettiğine işaret ediyor. Bununla birlikte, yeni müşteri ve ürün katkısının zamanlamasının ötelenmesi, kısa vadeli büyüme görünürlüğünü sınırlandıran temel unsur olarak öne çıkıyor.

Büyümenin ana kaynağı SaaS, proje gelirleri yatay

İlk yarıda net satışlar yıllık %16 artışla 22,96 milyon dolara ulaştı. Büyümenin temel kaynağı SaaS gelirleri oldu. SaaS gelirleri %22 artışla 16,2 milyon dolara yükselirken, toplam gelirler içindeki payı %71'e çıktı. Yazılım geliştirme ve bakım gelirleri %5, IaaS ve projeler gelirleri ise %1 arttı.

Faturalanan yolcu hacminin %12 arttığı dönemde SaaS gelirlerinin %22 büyümesi, şirketin gelir artışının yalnızca yolcu hacmine bağlı olmadığını gösteriyor. Birim gelir artışı, ürün karmasındaki değişim ve mevcut partnerlere yapılan ek modül satışları bu farkı destekleyen unsurlar olarak öne çıkıyor.

Buna karşılık kurulum ve proje gelirlerinin yatay kalması, yönetimin uzayan ihale ve sistem geçiş süreçlerine ilişkin açıklamalarıyla uyumlu. Dönem içerisinde 15 kurulum projesi tamamlanırken, dönem sonunda 15 aktif proje bulunuyor. Partner sayısı ise iki yeni kazanım ve iki askıya alma sonucunda 68 seviyesinde kaldı.

SaaS ile yazılım geliştirme gelirlerinin toplamından oluşan %93'lük tekrarlayan gelir tabanı, şirketin gelir görünümündeki en önemli istikrar unsurlarından biri olmaya devam ediyor.

Marj baskısının önemli bölümü yatırım döngüsünden kaynaklanıyor

İlk yarıda satışların maliyeti %27 artarak gelir büyümesinin üzerinde gerçekleşti ve brüt kâr marjı %49'dan %44'e geriledi. FAVÖK ise %5 artışla 9,14 milyon dolara ulaşmasına rağmen FAVÖK marjı %44'ten %40'a indi.

Marj üzerindeki baskının temel unsurlarından biri teknoloji ve ürün yatırımları oldu. Şirket ilk yarıda 10,4 milyon dolar yatırım gerçekleştirirken, yatırım harcamalarının ciroya oranı %45 seviyesinde gerçekleşti. Amortisman giderleri %22 artışla 5,05 milyon dolara, maddi olmayan duran varlıklar ise 52,9 milyon dolardan 58,9 milyon dolara yükseldi.

Bununla birlikte yatırım/ciro oranının geçen yılın aynı dönemindeki %52'den %45'e gerilemesi, yatırım yoğunluğunda kademeli bir normalleşme başladığına işaret ediyor. Yatırımların faaliyet giderleri ve amortisman kanalıyla kısa vadede marj üzerinde baskı yaratmasına karşılık, yeni ürünlerin ticari katkısının önümüzdeki dönemlerde daha belirgin hale gelmesi bekleniyor.

FAVÖK marjındaki değişimin yorumlanmasında karşılaştırma bazındaki muhasebe düzenlemesi de dikkate alınmalı. Şirket, 2025 yıllık finansallarında esas faaliyetlerden diğer giderler altında izlenen operasyonel kur farkı zararlarını finansman giderlerine sınıflarken, bu dönemde ara dönem karşılaştırmalı rakamları da aynı yöntemle göre yeniden ifade etti. Bu nedenle 2025 1Y için daha önce %40 olarak raporlanan FAVÖK marjı %44 olarak yeniden hesaplandı.

2026 ilk yarısındaki %40 FAVÖK marjı, yeniden ifade edilen %44'lük bazla karşılaştırıldığında 4 puanlık gerilemeye işaret ediyor. Önceki raporlanan baz dikkate alındığında ise marjın yatay kaldığı görülüyor. Bu nedenle marj değişiminin değerlendirilmesinde yeniden ifade edilen karşılaştırma bazının kullanılması gerekiyor.

Net kâr üzerindeki baskı operasyonel kârlılıktan kaynaklanıyor

Esas faaliyet kârı ilk yarıda %13 gerileyerek 4,09 milyon dolara, vergi öncesi kâr %12 gerileyerek 4,52 milyon dolara indi. Net kâr ise %6 daha sınırlı bir düşüşle 4,43 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti.

Net kârdaki daha sınırlı gerilemenin temelinde vergi giderindeki düşüş bulunuyor. Vergi gideri 448 bin dolardan 91 bin dolara gerilerken, efektif vergi oranı yaklaşık %8,7'den %2'ye indi. Şirketin teknokent statüsü ve Ar-Ge teşvikleri vergi oranını destekleyen yapısal unsurlar olmakla birlikte, bu seviyedeki efektif vergi oranının dönemler arasında aynı şekilde devam edip etmeyeceği ayrıca takip edilmeli.

Net finansal kalemlerin katkısı ise sınırlı değişim gösterdi. Finansman giderleri 1,97 milyon dolardan 0,58 milyon dolara gerilerken, finansal yatırım ve finansman gelirleri de benzer ölçüde azaldı. Böylece net finansal katkı her iki dönemde de yaklaşık 0,4-0,5 milyon dolar seviyesinde kaldı. Bu çerçevede ilk yarı kârlılığındaki değişimin temel belirleyicisi finansal kalemlerden ziyade yatırım kaynaklı maliyet artışı ve faaliyet giderlerindeki yükseliş oldu.

Net nakit pozisyonu azalıyor, yatırım programı büyük ölçüde bilanço tarafından finanse ediliyor

Nakit ve nakit benzerleri yıl sonundaki 11,87 milyon dolardan 7,56 milyon dolara gerilerken, banka kredileri 4,20 milyon dolardan 2,58 milyon dolara indi. Aynı tanımla net nakit pozisyonu yaklaşık 6,3 milyon dolardan 3,8 milyon dolara geriledi. Şirket Oxygen'in gelir katkısını ayrı ölçmediğini, olumlu etkiyi birim gelirler ve yeni satışlar üzerinden gözlemlediğini belirtti. Yatırımlar bugünkü finansallarda görünürken getirilerin ölçülememesi, yeni ürün katkısı ve yatırım geri dönüşünün orta vadeli büyüme açısından temel takip alanı olduğunu gösteriyor.

Sektörel büyüme yavaşlıyor, coğrafi çeşitlilik destek sağlıyor

IATA, küresel ücretli yolcu kilometresi büyümesinin 2025'teki %5,3'ten 2026'da %2,1'e gerilemesini bekliyor. Orta Doğu'da %11,4 daralma öngörülürken diğer bölgelerde büyümenin sürmesi bekleniyor. Yönetim, Körfez kaynaklı yakıt sıkıntısına ilişkin olumsuz senaryoların gerçekleşmediğini ve küresel arz dengesinin piyasayı desteklediğini belirtti. Hitit'in müşteri tabanının Avrupa, Türkiye, Azerbaycan ve Asya koridorunda yoğunlaşması bölgesel riski sınırlıyor. Faturalanan yolcu hacminin %12 artması da sektör üzeri performansa işaret ediyor.

Nakit pozisyonundaki azalmanın temel nedenleri FAVÖK'ü aşan yatırım harcamaları ve planlanan borç geri ödemeleri oldu. Ticari alacakların %14 artışla 10,96 milyon dolara yükselmesi ise gelir büyümesiyle uyumlu seyrediyor ve işletme sermayesi tarafında belirgin bir bozulmaya işaret etmiyor.

Bilanço genel olarak güçlü kalmaya devam ediyor. Toplam varlıklar 88,0 milyon dolar seviyesinde bulunurken, özkaynaklar 73,7 milyon dolara yükseldi. Kısa vadeli yükümlülükler ise 11,98 milyon dolardan 9,88 milyon dolara geriledi. ROIC'in %12 seviyesinde kalması, yatırım yoğunluğundaki artışa rağmen sermaye verimliliğinde belirgin bir bozulma olmadığını gösteriyor. Bununla birlikte yatırım/ciro oranının %45 gibi yüksek bir seviyede seyretmesi, yatırım programı devam ettiği sürece net nakit pozisyonunun kademeli olarak azalabileceğine işaret ediyor. Bu nedenle yatırım harcamalarının satışlara oranındaki normalleşme, bilanço görünümü açısından önemli bir takip alanı olmaya devam ediyor.

Yeni ürünlerin finansal katkısı henüz ölçülebilir değil

Toplantının öne çıkan başlıklarından biri, yeni ürünlerin gelir katkısının henüz finansallarda belirginleşmemiş olmasıydı.

Hitit Oxygen tarafında IATA skorlamasında dünya liderliği korunurken, dönem içerisinde bir partner havayolu daha canlı ortama geçti ve platformun günlük işlem hacmi 10 milyarı aştı. Ödeme hizmetleri platformu HPO'nun bulut geçişi tamamlandı, kural tabanlı dolandırıcılık önleme modülü büyük ölçüde tamamlanarak pilot olarak canlıya alındı. Yapay zekâ destekli fonksiyonların ve marka tescilinin ise bir sonraki çeyrekte tamamlanması bekleniyordu.

Acente Dağıtım Sistemi tarafında demiryolu entegrasyonları, otel konsiyerj ekranları ve uluslararası B2C iş birlikleri üzerinde çalışmalar devam ediyor. Buna karşılık şirket Oxygen'in gelir katkısını ayrı olarak ölçmediğini, yalnızca birim gelirler ve yeni satışlar üzerinden olumlu etki gözlemlediğini belirtti. Segment bazlı raporlamanın ilerleyen dönemde yapılabileceği, ancak bunun ekosistemin olgunlaşmasına bağlı olduğu ifade edildi.

Sektörel büyüme yavaşlıyor, coğrafi çeşitlilik destek sağlıyor

IATA'nın Haziran 2026 projeksiyonlarına göre küresel ücretli yolcu kilometresi büyümesinin 2024'teki %10,6 ve 2025'teki %5,3 seviyelerinden 2026'da %2,1'e gerilemesi bekleniyor. Yavaşlamanın temel nedeni Orta Doğu'daki %11,4'lük daralma olurken, diğer bölgelerde büyümenin devam etmesi bekleniyor.

Yönetim, Körfez kaynaklı yakıt sıkıntısına ilişkin olumsuz senaryoların gerçekleşmediğini, Afrika ve Kuzey Amerika'daki arz artışı ile Çin'in ithalat ihtiyacındaki azalmanın piyasadaki dengeyi desteklediğini belirtti.

Hitit'in müşteri tabanının Körfez ülkelerindeki büyük ölçekli havayollarından ziyade Avrupa, Türkiye, Azerbaycan ve Asya koridorunda yoğunlaşması, şirketin bölgesel talep farklılıklarından daha sınırlı etkilenmesini sağlıyor. Faturalanan yolcu hacminin %12 artması da şirketin sektör büyümesinin üzerinde performans gösterdiğine işaret ediyor.

Gelirlerin %79'unun döviz bazlı, maliyetlerin %64'ünün TL bazlı olması ve fonksiyonel para biriminin dolar olması, şirketin marjlarını kur hareketlerine karşı destekleyen doğal bir hedge mekanizması oluşturuyor. Buna karşılık maliyet tabanının yaklaşık %60'ını personel giderlerinin oluşturması, TL bazlı ücret artışlarının marjlar açısından önemli bir takip kalemi olmasını sürdürüyor.

İhale süreçlerindeki uzama yeni işlerin zamanlamasını etkiliyor

Havayollarının yeni nesil perakendecilik standartlarına geçiş sürecinde mevcut rezervasyon sistemlerini korurken yeni altyapı yatırımlarını da planlaması, daha kapsamlı ve çok aşamalı ihalelerin ortaya çıkmasına neden oluyor.

Hitit'in hem rezervasyon sistemi hem de kapsamlı perakendecilik platformuna sahip olması, şirketin bu ihalelere tek başına daha geniş kapsamlı çözüm sunmasına olanak tanıyor. Rakiplerin bir bölümünün ise farklı çözüm sağlayıcılarla ortak teklif vermesi gerekiyor. Bu yapı Hitit açısından rekabet avantajı sağlayabilecek bir unsur olmakla birlikte, ihalelerin daha karmaşık hale gelmesi karar süreçlerinin uzamasına da neden oluyor.

Yönetim, yılın ilk üç-beş ayında petrol belirsizliği nedeniyle havayollarının yatırım kararlarını yavaşlattığını ve bazı ihalelerin planlanandan daha uzun sürdüğünü belirtti. Yaz döneminde Orta Doğu dışındaki bölgelerde talebin beklentiler doğrultusunda güçlü seyretmesiyle normalleşme sinyallerinin gözlemlendiği, ancak sonbahar-kış döneminin belirleyici olacağı ifade edildi. Dolayısıyla mevcut görünümde temel konu sektör talebinden ziyade, havayollarının yatırım kararlarının ve ihale süreçlerinin gelir tanıma zamanlamasına etkisi olarak öne çıkıyor.

Değerlendirme

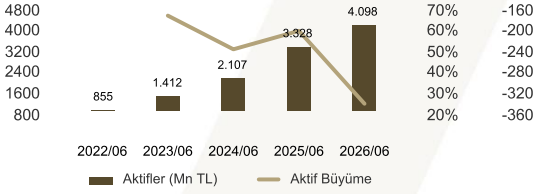
Hitit'in ilk yarı sonuçlarını, iş modelinin temel dinamikleri korunurken büyüme ve kârlılık görünürlüğüne zayıfladığı bir dönem olarak değerlendiriyoruz. Şirketin %93 tekrarlayan gelir tabanı, SaaS gelirlerinin yolcu hacminin üzerinde büyümesi, %79 döviz bazlı gelir, %64 TL bazlı maliyet yapısı ve net nakit pozisyonu temel güçlü yönlerini oluşturuyor. SaaS gelirlerindeki %22'lik büyümenin faturalanan yolcu hacmindeki %12'lik artışı aşması, mevcut müşteri tabanında ek ürün ve birim gelir katkısının sürdürüğüne işaret ediyor.

Buna karşılık 2026 hedeflerinin aşağı yönlü revize edilmesi, yeni müşteri ve ürün katkısının zamanlamasına ilişkin görünürlüğü azaltıyor. İlk yarıda %40 seviyesinde gerçekleşen FAVÖK marjı yeni hedef aralığının alt sınırında, %19'luk net kâr marjı ise %20-25 hedefinin altında kaldı. Yatırım/ciro oranı %52'den %45'e gerilese de yatırım harcamalarının FAVÖK'ün üzerinde seyretmesi, yeni ürün katkısı görünürleşene kadar kârlılık baskısının sürebileceğine işaret ediyor.

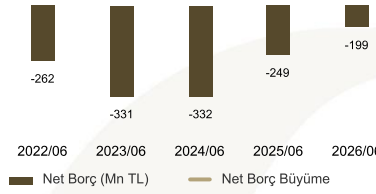
Önümüzdeki dönemde ihale süreçlerinin normalleşmesi, yeni müşteri kazanımlarının finansallara yansımaları, yatırım/ciro oranı ve yeni ürün katkısı temel takip alanlarımız olacak. 2Y26 performansı, aşağı revize edilen hedeflerin ulaşılabilirliğini değerlendirmek açısından kritik olacaktır.

Aktifler (Mn TL)	2025/12	2026/03	2025/06	2026/06	Değ.	Dikey
Dönen Varlıklar	1.116	935	1.163	1.068	-8%	26%
Nakit ve Benzerleri	509	254	508	352	-31%	9%
Ticari Alacaklar	413	468	376	510	36%	12%
Stoklar	0	0	0	0	-	0%
Duran Varlıklar	2.574	2.782	2.165	3.030	40%	74%
Finansal Yatırımlar	0	0	0	0	-	0%
Maddi Duran Varlıklar	151	139	168	132	-22%	3%
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	2.266	2.489	1.848	2.743	48%	67%
Toplam Varlıklar (Aktifler)	3.690	3.718	3.328	4.098	23%	100%
Pasifler (Mn TL)	2025/12	2026/03	2025/06	2026/06	Değ.	Dikey
Kısa Vadeli Yükümlülükler	513	354	571	460	-19%	11%
Kısa Vadeli Borçlanmalar	197	17	355	139	-61%	3%
Uzun Vadeli Borçlanmaların Kısa Vadeli Kısımları	0	0	0	0	-	0%
Ticari Borçlar	115	99	59	98	66%	2%
Uzun Vadeli Yükümlülükler	209	203	210	205	-2%	5%
Uzun Vadeli Borçlanmalar	44	41	49	38	-22%	1%
Toplam Yükümlülükler	722	558	781	665	-15%	16%
Toplam Özkaynaklar	2.968	3.160	2.547	3.433	35%	84%
Ödenmiş Sermaye	300	300	300	300	0%	7%
Geçmiş Yıl Karları veya Zararları	458	825	458	825	80%	20%
Net Dönem Karı veya Zararı	389	83	175	197	13%	5%
Toplam Kaynaklar (Pasifler)	3.690	3.718	3.328	4.098	23%	100%

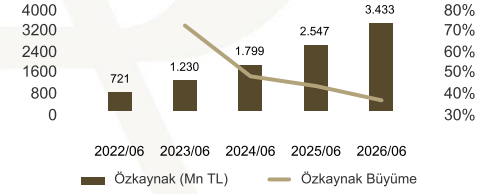
Aktifler ve Aktif Büyüme



Net Borç ve Net Borç Büyüme

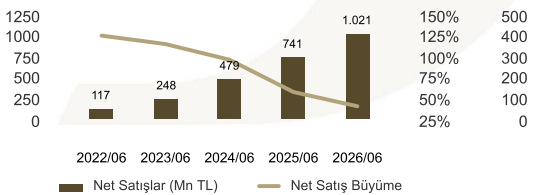


Özkaynak ve Özkaynak Büyüme

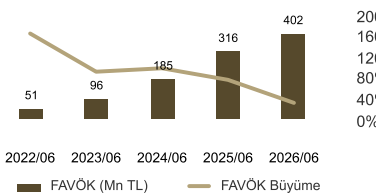


Gelir Tablosu (Mn TL)	2025/12	2026/03	2025/06	2026/06	Değ.	Dikey
Net Satışlar	1.653	495	741	1.021	38%	100%
Satışların Maliyeti	842	287	381	574	50%	56%
Brüt Kar (Zarar)	811	208	360	448	24%	44%
Faaliyet Giderleri	456	137	198	270	37%	26%
Genel Yönetim Giderleri	302	96	137	187	37%	18%
Pazarlama Giderleri	154	41	61	83	36%	8%
Araştırma ve Geliştirme Giderleri	0	0	0	0	-	0%
Net Esas Faaliyet Karı veya Zararı	355	71	162	177	9%	17%
Esas Faaliyetlerden Diğer Gelirler	45	11	27	25	-10%	2%
Esas Faaliyetlerden Diğer Giderler	34	9	14	20	44%	2%
Esas Faaliyet Karı veya Zararı	365	73	175	182	4%	18%
FAVÖK (Faiz, Amortisman, Vergi Öncesi Kar)	700	178	316	402	27%	39%
Finansman Gelirleri	55	3	36	6	-84%	1%
Finansman Giderleri	125	14	74	26	-65%	3%
Vergi Öncesi Kar veya Zarar	400	84	193	201	4%	20%
Ana Ortaklık Dönem Karı veya Zararı	389	83	175	197	13%	19%

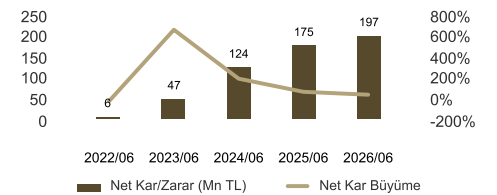
Net Satışlar ve Net Satış Büyüme



FAVÖK ve FAVÖK Büyüme

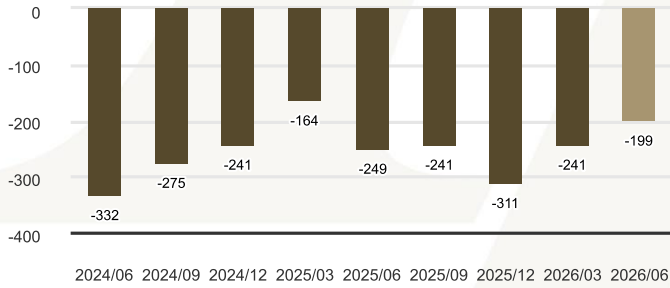


Net Kar/Zarar ve Net Kar Büyüme

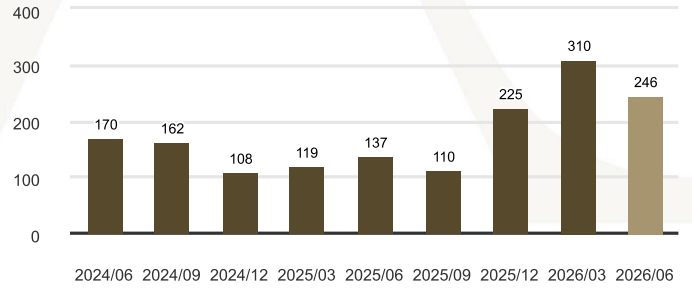


Finansal Oranlar	2025/12	2026/03	2025/06	2026/06
Likidite Oranları				
Nakit Oran	107,6	84,6	114,3	81,7
Cari Oran	2,2	2,6	2,0	2,3
Faaliyet Oranları				
Stok Devir Süresi (Gün)	-	-	-	-
Alacak Devir Süresi (Gün)	89,4	86,8	91,4	87,3
Ticari Borç Devir Süresi (Gün)	45,0	32,4	36,1	27,7
Nakit Döndürme Süresi (Gün)	44,4	54,5	55,3	59,6
Finansal Yapı Oranları				
Dönen Varlıklar / Aktifler	30,2	25,2	34,9	26,1
Duran Varlıklar / Aktifler	69,8	74,8	65,1	73,9
Toplam Borç / Aktifler	19,6	15,0	23,5	16,2
Toplam Borç / Özsermaye	24,3	17,7	30,7	19,4
Yabancı Para Net Pozisyonu (Mn TL)	225,2	310,1	137,1	246,5
Yabancı Para Net Pozisyonu / FAVÖK	32,2	41,7	23,6	31,4
Net Borç (Milyon TL)	-311,3	-241,1	-248,7	-198,6
Net Borç / FAVÖK (Yıllık)	-0,4	-0,3	-0,4	-0,3
İhracat Oranı (%)	62,0	60,0	61,8	62,2
Karlılık Oranları				
Aktif Karlılığı	12,3	2,4	6,4	5,3
Aktif Karlılığı (Yıllık)	12,3	11,9	12,0	11,1
Özsermaye Karlılığı	15,4	3,0	8,0	6,6
Özsermaye Karlılığı (Yıllık)	15,4	14,8	15,1	13,8
Esas Faaliyet Kar Marjı	21,5	14,3	21,8	17,3
Esas Faaliyet Kar Marjı (Yıllık)	21,5	20,2	22,4	19,1
FAVÖK Marjı	42,4	36,0	42,7	39,3
FAVÖK Marjı (Yıllık)	42,4	41,3	42,0	40,6
Net Kar Marjı	23,5	16,8	23,5	19,3
Net Kar Marjı (Yıllık)	23,5	22,5	23,6	21,3

Net Borç (Mn TL)



Yabancı Para Net Pozisyonu (Mn TL)



Değerleme Oranları							Karlılık Oranları								
	Piyasa Değeri (Mn TL)	Defter Değeri (TL)	PD / DD	F / K	FD / FAVÖK	FD / Net Satış	Esas Faaliyet Kar Marjı	FAVÖK Marjı	Net Kar Marjı	Özser. Karlılığı	Aktif Karlılık	FAVÖK Yıllık (Mn TL)	FAVÖK Çeyrek (Mn TL)	Net Kar Yıllık (Mn TL)	Net Kar Çeyrek (Mn TL)
HTTBT	11.118,00	11,44	3,24	27,04	13,91	5,65	19%	41%	21%	7%	5%	785	223	411	114
ODINE	281.222,50	22,51	125,17	4.551,45	1.776,07	110,66	-5%	6%	2%	1%	0%	158	43	62	-13
ARDYZ	29.616,99	21,42	4,31	23,80	9,42	4,29	34%	46%	17%	17%	10%	3.306	1.228	1.245	525
MANAS	11.183,07	1,72	19,38	-	-	27,05	-42%	-16%	-138%	-48%	-18%	-72	-62	-612	-215
MIATK	15.314,00	12,20	2,54	-	14,53	7,58	30%	52%	-76%	-6%	-5%	1.146	242	-1.678	-138
LOGO	13.110,00	46,67	2,96	21,06	5,96	2,01	20%	34%	10%	14%	7%	2.022	744	622	370
DOFRB	20.150,00	15,09	8,67	66,43	55,44	17,01	22%	31%	25%	5%	3%	367	72	303	65
ATATP	28.921,88	109,70	4,51	14,68	7,26	5,12	66%	71%	35%	28%	16%	3.932	1.801	1.970	890
PATEK	13.269,21	8,54	3,50	-	-	4,93	-26%	-16%	-24%	-48%	-15%	-355	-162	-534	-452
INDES	8.542,50	11,99	1,01	9,93	1,78	0,07	4%	4%	1%	9%	2%	4.428	1.885	861	276
Bilişim ve Yazılım Ort.			1,48	17,46	10,18	1,11	6%	11%	6%	10%	2%	-	-	-	-
XU100			1,36	19,67	13,56	1,15	6,0%	10,5%	5,7%	11,1%	-	-	-	-	-

Ahlatcı Yatırım Araştırma Departmanı Tarafından Hazırlanmıştır.

Bizi seçtiğiniz için teşekkürler.

GENEL MÜDÜRLÜK

İstanbul Genel Müdürlük Merkez Ofis
Yamanevler Mahallesi Ahmet Tevfik İleri Caddesi
No:22-26 İç Kapı No:49 Ümraniye / İstanbul

ŞUBELERİMİZ

İstanbul Sarıyer Şube
Sarıyer Mahallesi Meserburnu Caddesi No: 25 Sarıyer / İSTANBUL
Çorum Şube
Gülübey Mahallesi, Eğridere Sokak No:17 Merkez / ÇORUM

İRTİBAT BÜROLARIMIZ

Ankara irtibat Bürosu

Söğütözü Caddesi No:2 Koç Kuleleri B Blok No:16 Söğütözü Çankaya/
ANKARA

Denizli İrtibat Bürosu

Gazi Mustafa Kemal Bulvarı Bina No: 53 Kat:4 Bağımsız Bölüm
Pamukkale/DENİZLİ

Isparta İrtibat Bürosu

Çelebiler Mahallesi, Cadde 112, No:7, İç Kapı No: 11, 32000 Merkez/
İSPARTA

İstanbul Bağdat Caddesi İrtibat Bürosu

Feneryolu Mahallesi Gazi Muhtar Paşa Sk. No:59 Feneryolu Sitesi
D:204 K:2 Kadıköy/İstanbul

İstanbul Göktürk İrtibat Bürosu

Göktürk Merkez Mah. İstanbul Cad. Telekom Sk. No:2 İç Kapı No: 36
34077 Eyüpsultan/İSTANBUL

İstanbul Maslak İrtibat Bürosu

Maslak Mahallesi, Taşyoncası Sokak T4a Blok
Kat: -1 NO: 256 Maslak 34485 Sarıyer / İSTANBUL

İzmir İrtibat Bürosu

Mansuroğlu Mah. 1593/1 Sok. Lider Centrio C Blok No:6 K2:D17
Bayraklı/İZMİR

Gaziantep İrtibat Bürosu

Batıkent Mah. Kürşat Tüzmen Bulvarı 9075 Sok. Trio Terrace Kat : 1 B
Blok NO:31 Şehitkamil/GAZİANTEP

Konya İrtibat Bürosu

Musella Bağları Mah. Kule Cad. Kule Plaza İş Merkezi K:13 N:2/18
Selçuklu/KONYA

Mersis No: **0010056453000026**

Sermaye Piyasası Kurulunun "Yatırım Hizmetleri ve Faaliyetleri İle Yan Hizmetlere İlişkin Esaslar" Hakkında Tebliği
Uyarınca Yayınlanması Zorunlu Olan

Burada yer alan yatırım, bilgi, yorum ve tavsiyeler yatırım danışmanlığı kapsamında değildir. Yatırım danışmanlığı hizmeti, yetkili kuruluşlar tarafından kişilerin risk ve getiri tercihleri dikkate alınarak kişiye özel sunulmaktadır. Burada yer alan yorum ve tavsiyeler ise genel niteliktedir. Bu tavsiyeler mali durumunuz ile risk ve getiri tercihlerinize uygun olmayabilir. Bu nedenle, sadece burada yer alan bilgilere dayanarak yatırım kararı verilmesi beklentilerinize uygun sonuçlar doğurmayabilir.