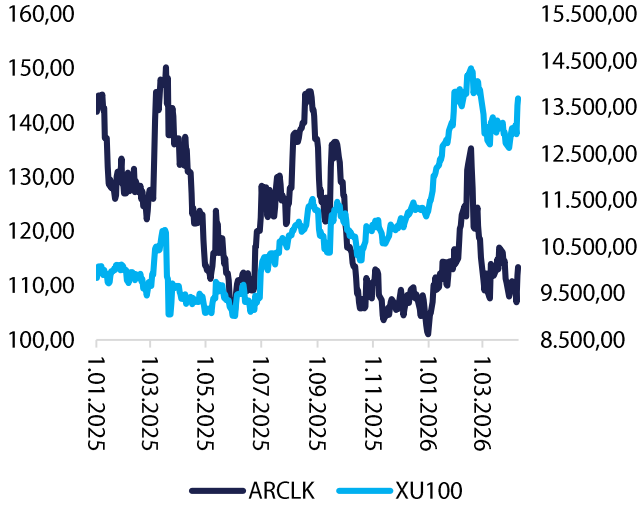


Son Fiyat	113,40
Piyasa Değeri (mİn TL)	76.628
Piyasa Değeri (mİn \$)	1.724
HEDEF FİYAT	150,00
TAVSİYE	AL
POTANSİYEL	32,28%
FD/FAVÖK	7,10
PD/DD	1,09
Hisse Sayısı (mİn lot)	676
FDPO (%)	17,57
Günlük Ortalama İşlem Hacmi (mİn TL)	323



ORTAKLIK YAPISI	%
KCHOL	48,53
Teknosan Büro	12,05
Burla Ticaret	5,56
Diğer	33,86

ARCLK	GÜNLÜK	AYLIK	12AYLIK
Getiri (TL)	1,34	5,39	-16,06
Getiri (\$)	1,51	4,09	-28,38
Getiri (XU100-Rölatif)	0,22	-2,38	-63,64

Mİn TL	2026T	2027T	2028T
Hasılat	625.000	677.484	854.696
FAVÖK	40.625	47.424	63.248
%	6,5%	7,0%	7,4%

Arçelik – ARCLK – 150 TL - AL

Karşıt yatırım faktörü etkin

Sektör son on yılın en zayıf başlangıcını yaptı. Ocak ve Şubat 2026 TÜRKBEŞD verileri, iç satışlarda %14, ihracatta %19 ve üretimde %26'lık bir gerileme ile alarm zillerinin çaldığını gösteriyor. Ancak, şirket nezdinde bu daralmalar çift haneye bile ulaşmadan tek hane ile sınırlı olduğunu belirtmek isteriz. Bu da şirketi sektörden rölatif manada açıkça pozitif ayrıştırıyor.

Bu negatif başlangıç, 2026 yılı için beklentilerin temkinli ve savunmacı bir düzleme çekilmesine neden oldu. Şirket yönetimi, 2026 yılı için Türkiye pazarında yatay seyir, uluslararası ciroda düşük tek haneli bir büyüme ve FAVÖK marjında %6,25 - %6,50 bandında mütevazı bir iyileşme hedefliyor. Şirket, büyümeden ziyade karlılığı koruma moduna geçmiş durumda.

İlk çeyrekte vergi öncesi kara açıkça geçtiğini değerlendiriyoruz. Yüksek finansman giderleri var olmasına rağmen yönetim becerisi ve artan esas faaliyet karlılığı ile şirketin 2026 1.çeyrek itibariyle vergi öncesi kar tarafında pozitif kaldığını vurgulamakta fayda var. VUK-TFRS etkisinin de olmayışı ile birlikte net kar tarafında da pozitif seyir ihtimali açıkça artmaktadır. 2026 1.çeyrekte 130,69 milyar TL hasılat, 7,85 milyar TL FAVÖK ve 466,54 milyon TL net kar tahmin ediyoruz. Finansalların 22 Nisan seans sonrası yayınlanmasını bekliyoruz.

Makroekonomik riskler arasında döviz kuru oynaklığı ve ham madde fiyatlarındaki dalgalanma, 2026'nın en büyük bilinmeyenleri. Şirket, global tedarik zinciri yönetimiyle bu riskleri hedge etmeye çalışsa da, küresel ticaret savaşları ve lojistik maliyetleri kar marjları üzerinde gölge oluşturmayı sürdürüyor. 2026 yılını nezdinde şirketin ilk 6 aylık ham madde satın almalarını gerçekleştirdiğini vurgularken son dönemde yaşanan gerginliklerle artan emtia fiyatlarından kaçınan bir bilanço yapısı var demek mümkün olacaktır. Savaş uzaması durumunda elbette risk olacaktır.

2026 yılının karşıt teması etkin olacağını değerlendiriyoruz. Şirketin verimlilik odağıyla her geçen gün FAVÖK marjlarını yükselttiği, net finansman giderlerini azaltmaya devam ettiği ve bunun sonucunda güçlü net kara yaklaştığı bir ortamı takip etmeye devam edeceğiz. Hem ofis bazında hem yönetsel anlamda hem de faaliyet verimliliği bakımından da verimlilik çalışmalarında artık 2026 yılı sonuçlandırma yılı olmasını –ikincil bir sürpriz olmadıkça- beklemekte fayda var. Bu gerçekleştirmeler sağlanması durumunda 2026 yılında kontrollü bir değerlendirme alanı açabileceğini, karşıt yatırım odağıyla da piyasanın bunu satın alabileceğini değerlendiriyoruz.

Bu veriler ışığında ARCLK nezdinde 150 TL hedef fiyat ile AL tavsiyesini başlatıyoruz.

Detaylarına bir sonraki sayfadan itibaren erişebilirsiniz

KIYASLAYICI ANALİZ

2025 yılı, Türkiye beyaz eşya sektörü için küresel ekonomideki belirsizliklerin ve yerel sıkılaşma politikalarının en somut hissedildiği dönemlerden biri oldu. TÜRKBEŞD verileri, sektörün yılı genel bir daralmayla kapattığını ortaya koyarken, bu durum şirket gibi devlerin stratejik önceliklerini yeniden belirlemesine yol açtı.

Sektörün 2025 yılındaki iç satış performansı, yaklaşık %3'lük bir daralma ile 9,9 milyon adet seviyesinde gerçekleşti. Bu düşüş, Türkiye'de uygulanan dezenflasyonist politikaların ve kredi musluklarının kısılmasının doğrudan bir sonucu olarak kayıtlara geçti. Tüketicinin satın alma gücündeki erime, dayanıklı tüketim malları grubunda talebin ötelenmesine neden oldu.

Şirket açısından 2025, sadece bir satış yılı değil, aynı zamanda devasa bir operasyonel dönüşüm yılıydı. Whirlpool'un Avrupa operasyonlarını devralarak Beko Europe markasıyla kıtada liderliğe oynayan şirket, bu birleşmenin getirdiği entegrasyon maliyetlerini üstlenmek durumunda kaldı. Bu süreç, kısa vadede finansallar üzerinde ağır bir yük oluşturdu.

TÜRKBEŞD'in ihracat verilerine bakıldığında, 2025 yılında %10'luk bir gerileme ile 20,2 milyon adede düştüğü görüldü. Bu veri, Türk beyaz eşya sektörünün dış pazarlarda son yılların en düşük seviyelerinden birini gördüğünü ispatlıyor. Şirkette bu genel trendden payını alarak, özellikle ana pazarı olan Avrupa'daki durgunluktan doğrudan etkilendi.

Şirketin 2025 finansal sonuçları, 8,36 milyar TL'lik bir net zararı işaret etti. Bir önceki yıl elde edilen karın ardından gelen bu sert düşüş, hem yüksek finansman giderlerinden hem de enflasyon muhasebesinin yarattığı bilanço düzeltmelerinden kaynaklandı. Bu durum, piyasada şirketin nakit yönetimi konusundaki agresif tutumunu tetikledi.

Üretim cephesinde ise TÜRKBEŞD verileri sektör genelinde %9'luk bir düşüşe işaret etti. Şirket, bu daralmaya yanıt olarak üretim hatlarında optimizasyona gitti ve bazı bölgelerde vites küçülttü. Kapasite kullanım oranlarındaki bu gerileme, birim maliyetlerin yükselmesine neden olsa da stok yönetiminde disiplin sağlandı.

2025'in en dikkat çekici verilerinden biri, ürün grupları arasındaki ayrışmaydı. Buzdolabı satışları %13 artış gösterirken, derin dondurucu gibi daha spesifik ürünlerde %59'a varan devasa düşüşler yaşandı. Bu, tüketicinin sadece "temel ihtiyaç" odaklı bir tüketim modeline geçtiğinin ve lüks ya da ikincil cihaz talebinin bıçak gibi kesildiğinin kanıtı oldu.

Maliyetler tarafında ise enerji ve işçilik giderlerindeki artış, Türk üreticilerin küresel rekabetçiliğini zorladı. Şirket, bu maliyet baskısını hafifletmek adına Ar-Ge yatırımlarına ağırlık vererek, enerji verimliliği en yüksek ürünlerle Avrupa pazarında fiyat yerine teknoloji ile rekabet etme stratejisini izledi.

2026 yılına geldiğimizde ise tablo, yılın ilk aylarında daha da sertleşen bir daralmaya işaret ediyor. Ocak ve Şubat 2026 TÜRKBEŞD verileri, iç satışlarda %14, ihracatta %19 ve üretimde %26'lık bir gerileme ile alarm zillerinin çaldığını gösteriyor. Sektör, son on yılın en zayıf başlangıçlarından birini yaptı.

Bu negatif başlangıç, 2026 yılı için beklentilerin temkinli ve savunmacı bir düzleme çekilmesine neden oldu. Şirket yönetimi, 2026 yılı için Türkiye pazarında yatay seyir, uluslararası ciroda düşük tek haneli bir büyüme ve FAVÖK marjında %6,25 - %6,50 bandında mütevazı bir iyileşme hedefliyor. Şirket, büyümeden ziyade karlılığı koruma moduna geçmiş durumda.

Güncel konjonktürde, Türkiye'deki yüksek faiz oranlarının 2026'nın ilk yarısında da devam etmesi, taksit sınırlamalarıyla birleşince iç pazarın motorunu soğutmaya devam ediyor. Şirket için bu durum, iç pazar liderliğini korurken bir yandan da operasyonel verimliliği artıracak maliyet düşürücü projelere odaklanmayı zorunlu kılıyor.

Avrupa pazarında ise 2026'nın ikinci yarısı için bir umut ışığı belirliyor. Avrupa Merkez Bankası'nın faiz indirimlerine tekrardan başlaması durumunda, konut piyasasının hareketlenmesi ve beyaz eşya talebinin yeniden canlanması bekleniyor. Şirketin Beko Europe üzerinden kurduğu yapı, bu olası toparlanmadan en hızlı faydalanacak aktör konumunda.

Sektörün 2026'daki en büyük sınavı yeşil dönüşüm olacak. AB Yeşil Mutabakatı çerçevesinde karbon vergisi uygulamalarının ayak sesleri duyulurken, Şirket bu alandaki öncü yatırımlarıyla rakiplerinden pozitif ayrışmayı hedefliyor. Çevreci ürün gamı, şirketin yüksek maliyetli Avrupa pazarında tutunmasını sağlayan temel direklerden biri.

Dijitalleştirme ve yapay zeka entegrasyonu da 2026'nın ana temaları arasında yer alıyor. Şirket, akıllı ev sistemleri üzerinden cihaz başına katma değeri artırmayı planlıyor. Sadece donanım değil, yazılım ve servis odaklı bir gelir modeli oluşturma çabası, şirketin teknoloji şirketi kimliğini pekiştiriyor.

Stratejik varlık yönetimi açısından, Şirketin 2026'da kar etmeyen ya da düşük marjlı pazarlardan çıkış yapmaya devam etmesi bekleniyor. Optimizasyonlar anlamında İtalya son olarak kalan kısım olduğunu bilgi notumuzda anlatmıştık. Whirlpool'un tek seferlik çıkardığı provizyon etkisi 2025'te görüldü. İtalya tarafındaki maliyet gözetişimi 2026 yılında devre dışı kalacak. 2027 yılında geçmişte görülen tek seferlik gelirlerin görülmeyeceğini belirtmek isteriz.

Finansal piyasaların gözü ise şirketin net borç/FAVÖK rasyosu üzerinde olmaya devam edecek. 2025'teki zarar sonrası 2026'da kar yazmaya başlamak, yatırımcı güveni için kritik. Şirketin nakit akışını güçlendirerek borç yükünü azaltması, 2026'nın en büyük finansal başarısı sayılacaktır.

2026'da ihracatın desteklenmesi için teşvik mekanizmalarına her zamankinden daha fazla ihtiyaç var. Türkiye'nin Çin'den sonra dünyanın ikinci büyük üretim üssü olması unvanını koruması, şirket gibi lokomotif şirketlerin küresel rekabetteki gücüne bağlı. İlave olarak, şirket dahil tüm Türkiye'nin güncel gerginlik kaynaklı Ortadoğu'dan kayacak akımın getirebileceği bir hub pozisyonu almak edasını güttüğünü ve buna yönelik hazırlıklara başladıklarını değerlendiriyoruz.

Tüketici eğilimleri açısından 2026, dayanıklılık ve servis yılı olacak. Ekonomik daralma dönemlerinde tüketiciler, daha uzun ömürlü ve satış sonrası desteği güçlü markalara yöneliyor. Şirketin Türkiye'deki yaygın servis ağı, bu belirsiz dönemde en büyük rekabet avantajı olarak kalmaya devam ediyor.

Makroekonomik riskler arasında döviz kuru oynaklığı ve ham madde fiyatlarındaki dalgalanma, 2026'nın en büyük bilinmeyenleri. Şirket, global tedarik zinciri yönetimiyle bu riskleri hedge etmeye çalışsa da, küresel ticaret savaşları ve lojistik maliyetleri kar marjları üzerinde gölge oluşturmayı sürdürüyor. 2026 yılını nezdinde şirketin ilk 6 aylık ham madde satın almalarını gerçekleştirdiğini vurgularken son dönemde yaşanan gerginliklerle artan emtia fiyatlarından kaçınan bir bilanço yapısı var demek mümkün olacaktır. Savaş uzaması durumunda elbette risk olacaktır.

2026 yılının karşıt teması etkin olacağını değerlendiriyoruz. Şirketin verimlilik odağıyla her geçen gün FAVÖK marjlarını yükselttiği, net finansman giderlerini azaltmaya devam ettiği ve bunun sonucunda güçlü net kara yaklaştığı bir ortamı takip etmeye devam edeceğiz. Hem ofis bazında hem yönetsel anlamda hem de faaliyet verimliliği bakımından da verimlilik çalışmalarında artık 2026 yılı sonuçlandırma yılı olmasını –ikincil bir sürpriz olmadıkça- beklemekte fayda var. Bu gerçekleştirmeler sağlanması durumunda 2026 yılında kontrollü bir değerlendirme alanı açabileceğini, karşıt yatırım odağıyla da piyasanın bunu satın alabileceğini değerlendiriyoruz.

İlk çeyrekte vergi öncesi kara açıkça geçtiğini değerlendiriyoruz. Yüksek finansman giderleri var olmasına rağmen yönetim becerisi ve artan esas faaliyet karlılığı ile şirketin 2026 1.çeyrek itibarıyla vergi öncesi kar tarafında pozitif kaldığını vurgulamakta fayda var. VUK-TFRS etkisinin de olmayışı ile birlikte net kar tarafında da pozitif seyir ihtimali açıkça artmaktadır. 2026 1.çeyrekte 130,69 milyar TL hasılat, 7,85 milyar TL FAVÖK ve 466,54 milyon TL net kar tahmin ediyoruz. Finansalların 22 Nisan seans sonrası yayınlanmasını bekliyoruz.

Tablo-1: Kar Tahminimiz (TMS 29 dahil, endekslenmiş, seviye, TL)

	2025/03	2025/12	2026/03T	Ç%	Y%
SATIŞLAR	142.802.726.600	141.011.866.259	130.690.000.000	-7,32%	-8,48%
FAVÖK	7.489.690.100	7.210.156.854	7.845.100.000	8,81%	4,75%
%	5,24%	5,11%	6,00%		
NET KAR	-2.552.572.840	-1.804.202.835	466.535.000	A.D	A.D
%	-1,79%	-1,28%	0,36%		

Kaynak:Pusula Yatırım Araştırma Departmanı

Sonuç olarak, 2026 yılı şirket için bir verimlilik sınavı niteliğinde. TÜRKBEESD verilerinin işaret ettiği daralma döngüsünden, teknolojik dönüşüm ve operasyonel sadeleşme ile çıkmayı hedefleyen şirket, yılın ikinci yarısında makroekonomik koşulların iyileşmesiyle birlikte rotasını yeniden sürdürülebilir karlılığa kırmayı amaçlıyor.

FIRSATLAR:

- 1- **Avrupa'da Faiz İndirimi ve Konut Piyasası:** 2026'nın ikinci yarısında Avrupa Merkez Bankası'nın faiz indirimlerine devam etmesi, durma noktasına gelen konut satışlarını ve dolayısıyla yeni beyaz eşya talebini tetikleyebilir. **Şirket, Beko Europe ile bu pazarda en hazır oyuncu konumunda.**
- 2- **Yeşil Mutabakat ve Enerji Verimliliği:** AB'nin katılaştıran karbon düzenlemeleri, enerji tasarrufu düşük eski cihazların değişimini zorunlu kılıyor. **Şirketin Ar-Ge gücüyle ürettiği "A" sınıfı ve üzeri enerji verimliliğine sahip ürünler, rakiplerine karşı ciddi bir pazar payı çalma fırsatı sunuyor.**
- 3- **Beko Marka Konsolidasyonu:** Şirketin küresel ölçekte tek bir ana marka altında birleşmesi, pazarlama ve reklam bütçelerinde devasa bir verimlilik sağlıyor. **Bu sadeleşme, küresel marka bilinirliğini daha az maliyetle daha yukarı çekme şansı tanıyor.**
- 4- **Akıllı Ev Ekosistemi ve Yazılım Gelirleri:** Sadece donanım satmak yerine, HomeWhiz gibi platformlar üzerinden abonelik veya servis odaklı yan gelirler yaratmak, **2026'da katma değeri düşük ürünlerin kar marjını telafi edebilir.**
- 5- **Tedarik Zinciri Diversifikasyonu:** Çin'e olan bağımlılığın küresel boyutta sorgulandığı bu dönemde, **Türkiye'nin Avrupa'ya yakın lojistik konumu ve Şirketin Mısır gibi yeni üretim üsleri, "yakından tedarik" avantajını pekiştiriyor.**

RİSKLER:

- 1- **Yüksek Borçluluk ve Finansman Maliyeti:** Şirketin 2025 sonu itibarıyla yükselen net borç/FAVÖK rasyosu, yüksek faiz ortamında en büyük kırılganlık noktası. **Finansman giderlerinin net karı eritmeye devam etmesi, yatırımların hızını kesebilir.**
- 2- **İç Pazarda Talep Daralması:** Türkiye'deki sıkı para politikası ve kredi kartı taksit kısıtlamaları, iç pazarı sektörün "garanti kar" bölgesi olmaktan çıkarıyor. **2026'nın ilk çeyreğindeki çift haneli daralma, bu riskin ne kadar sıcak olduğunu gösteriyor.**
- 3- **Jeopolitik Gerilimler ve Lojistik Maliyetleri:** Kızıldeniz ve çevresindeki istikrarsızlık gibi durumlar, hem hammaddeye erişimi zorlaştırıyor hem de navlun maliyetlerini yukarı çekerek küresel operasyonların kar marjını doğrudan tehdit ediyor.

DEĞERLEME

ARCLK	2026/12	2027/12	2028/12	2029/12	2030/12	2031/12
Satışlar	625.000.000.000	677.484.000.000	854.696.250.000	976.157.212.500	1.121.609.263.500	1.283.679.118.800
%	-2,9%	-8,1%	5,1%	1,1%	3,5%	4,0%
EBIT	14.375.000.000	18.969.552.000	28.204.976.250	40.022.445.713	54.958.853.912	71.886.030.653
%	2,3%	2,8%	3,3%	4,1%	4,9%	5,6%
NOPAT	10.781.250.000	14.227.164.000	21.153.732.188	30.016.834.284	41.219.140.434	71.886.030.653
Amortisman(+)	26.250.000.000	28.454.328.000	35.042.546.250	40.022.445.713	44.864.370.540	51.347.164.752
NİS Değişimi(-)	-190.486.274	8.057.070.958	12.526.199.753	13.639.995.607	18.612.655.340	21.486.831.304
Yatırım Harcamaları	-18.750.000.000	-20.324.520.000	-25.640.887.500	-29.284.716.375	-33.648.277.905	-38.510.373.564
SNA	18.471.736.274	14.299.901.042	18.029.191.184	27.114.568.015	33.822.577.729	63.235.990.537
İNA	11.301.961.217	7.798.147.397	8.009.830.833	12.372.146.788	14.276.356.507	24.179.314.445
İskonto Faktörü	0,78	0,67	0,54	0,53	0,49	0,44

HEDEF FİYAT	150,00	HİSSE KAPANIŞ POTANSİYEL	113,40 32,28%	terminal değer	441.689.837.082
S.N.A Toplam	77.937.757.187			son yıl s.nakit akışı	63.235.990.537
Artık Değer	161.471.743.447			%g	1,0%
ENT.VALUE	239.409.500.634			%r	15,5%
Toplam Borç	138.069.253.000			ind.terminal değer	161.471.743.447
Azınlık Payı	20.365.000				
EQUİTY VALUE	101.360.612.634				
Sermaye	675.728.205				

	2026/12	2027/12	2028/12	2029/12	2030/12	2031/12
Risksiz Faiz Oranı	30,0%	23,0%	23,0%	16,0%	14,0%	13,0%
ERP	5,5%	5,5%	5,5%	5,5%	5,5%	5,5%
Beta	1,20	1,20	1,20	1,20	1,20	1,20
Özsermaye Oranı	16,0%	17,0%	18,0%	19,0%	20,0%	21,0%
Borç Oranı	84,0%	83,0%	82,0%	81,0%	80,0%	79,0%
Özsermaye Maliyeti	36,6%	29,6%	29,6%	22,6%	20,6%	19,6%
Vergi	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%
Borç Maliyeti	34,9%	27,9%	27,9%	20,9%	18,9%	17,9%
AOSM	27,8%	22,4%	22,5%	17,0%	15,5%	14,7%

YASAL UYARI—Burada yer alan her türlü bilgi, değerlendirme, yorum ve istatistiki şekil ve değerler hazırlandığı tarih itibarıyla mevcut piyasa koşulları ve güvenilirliğine inanılan kaynaklardan elde edilerek derlenmiştir. PUSULA Yatırım Menkul Değerler A.Ş. tarafından, karşılığında herhangi bir maddi menfaat temin edilmeksizin, genel anlamda bilgi vermek amacıyla hazırlanmış olup, hiçbir şekilde yönlendirici nitelikte olmayan bilgiler yatırımcılar tarafından danışmanlık faaliyeti olarak kabul edilmemeli ve yatırım kararlarına esas olarak alınmamalıdır. Bu bilgiler, belli bir getirinin sağlanmasına yönelik olarak verilmemekte ve bu yönde herhangi bir şekilde taahhüt veya garantimiz bulunmamaktadır. Bu itibarla bu sayfalarda yer alan ve hiçbir şekilde yönlendirici nitelikte olmayan hususlar hakkında herhangi bir sorumluluğumuz bulunmamaktadır. Gerek bu yayındaki, gerekse bu yayında kullanılan kaynaklardaki hata ve eksikliklerden ve bu yayındaki bilgilerin kullanılması sonucunda yatırımcıların ve/veya ilgili kişilerin uğrayabilecekleri doğrudan ve/veya dolaylı zararlardan, kâr yoksunluğundan manevi zararlardan her ne şekilde ve surette olursa olsun üçüncü kişilerin uğrayabileceği her türlü zararlardan dolayı PUSULA Yatırım Menkul Değerler A.Ş. sorumlu tutulamaz. Burada yer alan yatırım bilgi, yorum ve tavsiyeleri 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.

ÇEKİNCE—Bu rapor tarafımızca doğruluğu kabul edilmiş kaynaklar kullanılarak hazırlanmış olup yatırımcılara kendi oluşturacakları yatırım kararlarında yardımcı olmayı hedeflemekte ve herhangi bir yatırım aracını alma veya satma yönünde yatırımcıların kararlarını etkilemeyi amaçlamamaktadır. Yatırımcıların verecekleri yatırım kararları ile bu raporda bulunan görüş, bilgi ve veriler arasında bir bağlantı kurulamayacağı gibi, söz konusu kararların neticesinde oluşabilecek yanlışlık ve zararlardan kurum çalışanları ile PUSULA Yatırım Menkul Değerler A.Ş.'nin herhangi bir sorumluluğu bulunmamaktadır. Bu rapordaki her türlü iç ve dış piyasa tablo grafikler, bu konularda resmi hizmet veren yetkili üçüncü kişi kurumlardan elde edilmiş olup, PUSULA Yatırım Menkul Değerler A.Ş. tarafından herhangi bir maddi menfaat beklentisi olmaksızın genel anlamda bilgilendirmek amacıyla hazırlanmıştır. Bu raporda bulunan bilgiler belli bir gelirin sağlanmasına yönelik olarak verilmemektedir.

T +90 (212) 370 0370

F +90 (212) 370 0371

arastirma@pusulayatirim.com.tr

Fulya Mah. Büyükdere Cad. Torun Center No: 74A/53 34394
Şişli/İstanbul