

YAPISOFT YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **YAPISOFT YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ**'nin ihtiyaç duyduğu **4.000.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **4.800.000 TL**'ye kadar artırılacaktır.


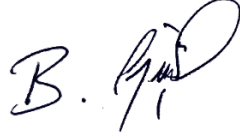



Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından daha ağır bir nisabın belirlenmesi mümkündür. Bu kapsamda, **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından bilgi formunun onaylanması için çoğunluk kararı gerekir.

Yatırımcıların **YAPISOFT YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **24/05/2024** ile **19/07/2024** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/4EKY41> adresli kampanya sayfası üzerinden **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.**'ne iletmeleri gerekmektedir. Yatırım kararları, işbu bilgi formu ile birlikte kampanya sayfasında ilan edilen bilgilerin bir bütün olarak değerlendirilmesi sonucu verilmelidir.

6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nun 35/A maddesinin altıncı fıkrası gereği bilgi formunu imzalayanlar veya bilgi formu kendi adına imzalanan tüzel kişiler, bu bilgi formunda yer alan yanlış, yanıltıcı veya eksik bilgilerden kaynaklanan zararlardan müteselsilen sorumludur.

Bu bilgi formunda ve eklerinde yer alan bilgilerin, sahip olduğumuz tüm bilgiler çerçevesinde gerçeğe uygun olduğunu ve bilgi formundaki bilgilerin anlamını değiştirecek nitelikte bir yanlışlık, yanıltıcılık ve eksiklik bulunmaması için her türlü makul özenin gösterildiğini beyan ederiz.

YAPISOFT YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
<p>Ceyhun Sezer Coşkun, 23/05/2024</p> <p>YAPISOFT YAZILIM A.Ş. Fethiye Mah. Hüseyin Örmənli Cad. Ofis 313 Blok No:23C/10A/Küter/BURSA Tel:0224 443 9322 - www.yapisoft.com Nüfus V.D.2271467476 / Tic.Sic.No:117897 Mersis No:0937446247800001</p>	<p>BİLGİ FORMUNUN TAMAMI</p>

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 23/05/2024 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 23/05/2024 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 23/05/2024 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 23/05/2024 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER
Salih Oğuzhan Sever , Yatırım Komitesi Üyesi 23/05/2024 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER

UYARI:

Bu bilgi formu, “düşünülmektedir”, “planlanmaktadır”, “hedeflenmektedir”, “tahmin edilmektedir”, “öngörülmektedir”, “amaçlanmaktadır” ve “beklenmektedir” gibi kelimelerle ifade edilen geleceğe yönelik açıklamalar içermektedir. Bu tür açıklamalar belirsizlik ve risk içermekte olup, sadece bilgi formunun yayım tarihindeki öngörülerini ve beklentilerini göstermektedir. Birçok faktör, girişim şirketinin ve platformun geleceğe yönelik beklentilerinin öngörülenden çok daha farklı sonuçlanmasına yol açabilecektir. Özellikle kar tahmin ve beklentileri gerçekleşebilecek olandan daha iyimser senaryoları içerebilir. Yatırımcıların, girişim şirketinin ticari hedeflerine ulaşamama riskinin bulunduğu ve bu tip şirketlere yapılan yatırımların oldukça yüksek riskler barındırdığı hususlarında bilgi sahibi olmaları gerekmektedir.

1. ÖZET

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: YAPISOFT YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: YAPISOFT YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ
Merkez Adresi	: Bağlarbaşı Mah., Sanayi Cad., Dalığıç İş Merkezi, No: 368, B.Blok, Kat: 3, Daire: 11
Telefon Numarası	: +90 542 116 02 16
İnternet Sitesi	: yapisoft.com

Platform Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Kızılırmak Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No: 3 Next Level A Blok İç Kapı No: 106 Çankaya/Ankara
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: invest.fonbulucu.com

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	: 4.800.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	: https://fnb.lc/4EKY41
Kampanya Süresi	: 56 Gün
Başlangıç Tarihi	: 24/05/2024
Bitiş Tarihi	: 19/07/2024 Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.
Çıkarılacak Payların; Türü	: Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar : nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.
Nominal Değeri	: Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır. : Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; 0.0888 TL ile 0.1008 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 355200 TL ile 483840 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	: Toplam satışa sunulan Paylar 4.800.000 Adet olup, : Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: 1 TL 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	: Nitelikli olmayan bir yatırımcı kampanya özelinde asgari bir alım tutarı belirtilmemiş ise asgari 1 Pay (1 TL) ve Azami 250.000 Pay (250.000 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10 'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda toplam yatırım 1.000.000 TL 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	: Toplanan fonun; 2.200.000 TL 'si Tanıtım Giderleri (Pazarlama, Reklam, Fuar, Organizasyon, Konaklama, Yakıt Giderleri, Araç Kiralama vb.) 01.08.2024 - 01.08.2025 tarihleri arasında, 450.000 TL 'si Teknoloji ve Altyapı Giderleri 01.08.2024 - 01.08.2025 tarihleri arasında, 430.000 TL 'si Muhasebe, Vergi, SGK ve Hukuk Danışmanlık Giderleri 01.08.2024 - 01.08.2025 tarihleri arasında, 420.000 TL 'si

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Personel Ücreti

01.08.2024 - 01.08.2025 tarihleri arasında,

500.000 TL'si

Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli, Kampanya Tanıtım ve Pazarlama Bedeli

01.08.2024 - 01.09.2024 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: YAPISOFT YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: YAPISOFT YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ
Hukuki Statüsü	: Anonim şirket
Merkez Adresi	: Bağlarbaşı Mah., Sanayi Cad., Dalıgıç İş Merkezi, No: 368, B.Blok, Kat: 3, Daire: 11
Kuruluş Tarihi	: 14.06.2022
Sermayesi	: Kayıtlı Sermayesi 1.920.000 TL olup, Ödenmiş sermayesi 1.920.000 TL'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	: Bursa Ticaret Sanayi Odası
Ticaret Sicil Numarası	: 117897
Vergi Dairesi	: Osmangazi V.D.
Vergi Kimlik Numarası	: 9371467478
Telefon Numarası	: +90 542 116 02 16
İnternet Sitesi	: yapisoft.com

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

YAPISOFT YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ'nin yürüttüğü **Yapısoft Yes İle Büyüyor** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır. Yapısoft, YES ile Büyük Potansiyeli Hayata Geçiriyoruz.

Önemli Bilgilendirme

- Bu kampanya **ilk 14 gün** sadece mevcut ortakların yatırımına açık olup 15. gün fonlama hedefine ulaşmadığı takdirde yeni yatırımcılara açılacaktır. Toplam kampanya süresi **50 gündür**.
- Bu kampanyada asgari yatırım tutarı **100 ₺** olarak belirlenmiştir.
- Mevcut ortakların paylarının (girişimci ve yatırımcı) kampanya sonunda **realize olan arz oranı kadar sulanmalarını** sağlamak adına yeni çıkarılan paylardan mevcut ortaklara oransal olarak dağıtılacaktır.
- Mevcut yatırımcılar için 'Yatırım Yap' ekranında paylarının sulanmaması için yatırması gereken tutar paylaşılacaktır. Yatırımcı dilerse bu tutarı veya daha fazlasını yatırabilir. **Bedelsiz pay hesaplamaları yatırılan toplam tutar üzerinden yapılacaktır.**
- İlk yatırım turunda **pay fiyatı 6,88 TL** olarak gerçekleşmiştir. Yeni çıkarılan paylardan A grubu paylar KF ek tanımı ile girişimciler, B grubu paylar ise KN ek tanımı ile yatırımcılar adına MKK'da kaydedilmiştir. Bu kampanya ile birlikte toplanan fon sermayeye eklenerek yeni çıkarılan paylar A ve B grubu olarak çıkarılacak ve **yeni pay grubu yaratılmayacaktır. Yeni pay fiyatı ise her iki grup için de 11,261 TL ile 9,920 TL aralığında gerçekleşecektir.**
- Yatırım turunun başarılı olması halinde bedelsiz pay hakedişiniz için ön talep miktarı kadar ödeme yapılıp yapılmadığı kontrol edilecektir.

Örnek:

Birinci tur yatırımcılarının sahip olduğu toplamda %17.28'lik pay oranı ikinci turda;

- %100 fonlama durumunda %1.35 sulanarak **%15.93**
- %120 fonlama durumunda %1.62 sulanarak **%15.66** olacaktır.
- * Birinci tur yatırımcılarının yeni sermaye içindeki oranı hiçbir yatırımcının ikinci turda sulanmama miktarında yatırım yapmadığı varsayılarak hazırlanmıştır.
- ** Yatırım ekranında her yatırımcı için paylarının sulanmaması için yatırması gerekli tutar kendisine ayrıca bildirilecektir.

Ön Talep Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Ön Yatırım Talebi oluşturarak yatırım turunda en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırımı kampanyanın **ilk 20(Yirmi)** gün içerisinde yapan yatırımcılarımıza yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak **%15 İlave Bedelsiz Pay** verilecektir.

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım Turumuzun başlama tarihi olan **21 Mayıs 2024 Salı saat 10:00** itibari ile **20 gün** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yatırım yapan yatırımcılarımıza **ön yatırım talebi yapıp yapılmadığına bakılmaksızın %15 İlave Bedelsiz pay** verilecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortaklardan oransal olarak dağıtılacaktır.

Örnek 1: 1.000 TL* ön talep bildiren yatırımcılarımıza, kampanyanın başladığı ilk 20 gün içerisinde 1.000 TL veya üzerinde yatırım yapması halinde %15'i ön talep bedelsizi olmak üzere toplamda %30 fazladan pay verilecek ve 1.300 TL'lik pay sahibi olacaklardır.

Örnek 2: 1.000 TL* ön talep bildiren yatırımcılarımıza, kampanyanın başladığı ilk 20 gün sonrasında yatırım yapması halinde %15'i ön talep bedelsizi verilecek ve 1.150 TL'lik pay sahibi olacaklardır.

Örnek 3: Ön talep bildirmemiş yatırımcılarımıza, kampanyanın başladığı ilk 20 gün içerisinde 1.000 TL* veya üzerinde yatırım yapması halinde %15 fazladan pay verilecek ve 1.150 TL'lik pay sahibi olacaklardır.

*1000 TL temsili olarak verilmiştir. Yatırımcılarımız minimum tutar olarak belirtilen 100 TL yatırımın üzerinde olacak şekilde diledikleri yatırımı gerçekleştirebilirler.

YES (Yapisoft Estate Software) Bedeli İndirimlerimiz

- Kampanyamızda yatırım tutarı **100.000 TL** ve üzerinde olan yatırımcılarımıza **%20**
- Yatırım tutarı **250.000 TL** ve üzerinde olan yatırımcılarımıza **%50 YES lisanslama** bedelinde indirim uygulanacaktır.

İndirim detayları ve koşulları yapisoft.com/fonbulucu-ikinci-tur sayfamızdan inceleyebilirsiniz.

Yapisoft Nedir?

İnşaat ve gayrimenkul sektöründe, konut/ticari alan üreticisi, gayrimenkul satıcı ve alıcılara teknolojik yazılım ürünleri sunmaktayız. YAPISOFT, alanında uzun yıllardır deneyimlenerek iş modelini müşteri sadakati ile doğrulamıştır. 2022 yılının Mayıs ayında fonbulucu'da gerçekleştirdiğimiz kitle fonlama kampanyamızda ekibimize ve Yapisoft'a inanan 799 yatırımcımızdan 73 saat içerisinde 1.920.000 TL yatırım olarak ilk yatırım turumuzu başarı ile tamamladık.

Türkiye'nin en büyük sektörlerinin başında olan inşaat ve gayrimenkul alanında dijital dönüşümün ülkemizdeki öncü markası olmak için çıktığımız bu yolculukta

yatırım turumuz sonrası yeni ürünlerimiz ile müşteri portföyümüzü genişlettik.

Yapısoft olarak inşaat ve gayrimenkul sektöründe müşterilerimizin satışlarının artırılması hedefi ile çalışan yazılımlar üretmekteyiz. Alanımızda geliştirdiğimiz yazılım ürünlerimiz sayesinde yurtiçi ve yurtdışı üreticiler satış operasyonlarının yönetebilir.

YES Nedir?

Yapısoft olarak alanımızda marka olmuş teknolojilerimizi ve yazılımımız ile konut üreticileri ve gayrimenkul profesyonelleri için entegrasyon sağlıyoruz.

Geliştirdiğimiz temsilcilik modeli ile 3 yıl içinde Türkiye'nin en büyük **Yerli Gayrimenkul Yazılım Markası** olmayı hedefliyoruz.

YES'in Vizyonu

Gayrimenkul alım ve satım işlemlerini gerçekleştiren üreticilere yazılımlar gerçekleştirmektedir.

YES'in Misyonu

Sektörün yeni ilham kaynağı ve teknolojik değişimin öncüsü olmaktır.

100'ün üzerinde konut ve ticari alan inşaatı projesinin satış ofisi organizasyonu Yapısoft'un SalesOffice ve FinanceOffice yazılım ürünleri ile müşterilerimiz tarafından yönetilmektedir.

Bu yazılım ürünlerini müşterilerimize yıllık lisanslama modeli kiralamaktayız. Müşterilerimiz olan konut üretici şirketlerinin öncelikli hedefleri portföylerini hızlı şekilde satışa dönüştürmektir.

Biz, bu hızlı satış hedefini müşterilerimize yakalatabilmek için YES markasını hayata geçirdik. YES'i "**Yapısoft ağına bağlı gayrimenkul sektörünün teknolojik ürünü**" olarak tanımlıyoruz.

YES'in İş Modeli

Rekabetin yoğun olduğu gayrimenkul sektöründe iş modelimizin başarıya ulaşmasını sağlayacak üç büyük avantajımız ve fark yaratan durumumuz var.

Teknolojiyi üreten bir şirket olmamız.

- Gayrimenkul sektörü dikeyinde 10 yılı aşkın süredir yazılım üreticisiyiz. Gayrimenkul sektörünün talep ettiği gelişmeleri yakından takip ediyor ve nokta atışı çözümler üretiyoruz.

Satışa hazır yüksek sayıda portföy havuzuna sahip olmamız.

- Alanında lider portföy yönetim yazılımı olan Yapısoft SalesOffice üzerinden mülkler satış yetkisi alınarak YES gayrimenkul yazılım ağına katılıyor. Yazılımımızı kullanan gayrimenkul danışmanları hazır ve büyük bir portföy havuzuna erişebiliyorlar.

Kitle fonlama ile kazandığımız çok ortaklı, geniş kitlelerin markasını sahiplendiği bir şirket yapımızın olması.

- fonbulucu üzerinden aldığı yatırım sonucunda çok ortaklı bir şirket yapımız bulunmakta. Ortaklarımızın her biri yazılımımızı kullanarak satış ve pazarlama anlamında yüksek başarı elde edebiliyorlar.

Neden Yeni Bir Yatırım Turu Düzenliyoruz?

Yapısoft olarak geliştirdiğimiz teknolojik çözümler, İnşaat ve Gayrimenkul sektöründe hedeflediğimiz hızlı büyüme ve global alanda var olma fırsatı sunuyor. Ürünlerimizle global pazarda etkileşimde bulunma ve bu alandaki fırsatları değerlendirme şansına sahibiz. Şimdi, işimizin etki alanını daha da genişletmek, teknolojik altyapımızı güçlendirmek ve pazar payımızı artırmak için önemli bir adım atma vakti geldi.

Kitle fonlaması, işimizi topluluğumuza tanıtmak, onların desteğini almak ve geniş kitlelere ulaşmak için güçlü bir araç oldu. fonbulucu platformu, projelerimizin başarısında topluluğumuzun önemli bir rol oynamasına olanak tanırken, aynı zamanda erken benimseme ve geri bildirim alma şansını da beraberinde getirdi.

Bu yatırım turu ile YES markamızın pazarlama faaliyetini gerçekleştirerek, geliştirdiğimiz yazılımcı modeli ile 3 yıl içinde Türkiye'nin en büyük Yerli Gayrimenkul Yazılım markası olmasını sağlayacağız.

Bu yatırım, inovasyon, pazarlama stratejilerimizin güçlendirilmesi ve müşteri tabanımızın genişletilmesi gibi alanlarda bize destek olacak, aynı zamanda rekabet avantajımızı artırmamıza yardımcı olacaktır.

Tarihçe

İlk Yatırım Turu Sonrası Neler Yaptık?

- 2022 Yılı'nın 5. ayında ilk yatırım turumuzu; 54'ü nitelikli toplam 799 Yatırımcı ile 73 saatte tamamladık. %20 Ek fonlama ile 1.920.000 ₺ değerinde fona ulaştık. Spin-off yaparak Yapısoft Yazılım A.Ş.'yi kurduk.
- Bu aşamadan sonra hedeflediğimiz ürünlerimizden Yapısoft SalesOffice ve Yapısoft

FinanceOffice'in üretim safhalarını tamamlayarak nihai yazılım haline getirdik. Geliştirdiğimiz bu iki ürün ile yurtdışı pazarını da hedeflememiz dolayısı ile çoklu dil ve çoklu para birimi seçeneği ile hayata geçirdik.

- Mevcut müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda yaptığımız geliştirme projemiz olan Yapısoft Stream (dijital signage) ürününü tamamlayıp satışa sunduk.
- Yapısoft müşteri ağındaki veriler ile ortaya çıkan satış pazarlanabilir mülkleri gayrimenkul profesyonelleri ile buluşturacak yazılımımız olan YES (Yapısoft Estate Software) 'in planlamaları ve marka süreçlerini yaptık.
- Ekim 2023'te altyapısını tamamlayarak YES Yazılımı'nın pazarlama sürecine başladık.
- Gayrimenkul profesyonelleri için katma değeri ve rekabet edebilirliği yüksek bir teknoloji ürünü olan YES, YAPISOFT A.Ş. nin üretici, satışı ve alıcı arasındaki iletişimi en üst seviyeye taşıyacak yazılım ürünü olacaktır.

İş Modeli

YAPISOFT YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ bir **Teknoloji** girişimi olup, **Yazılım** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B** ve **B2C** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Tüm Türkiye**'dir.

Yapısoft olarak geliştirdiğimiz teknolojik çözümler, İnşaat ve Gayrimenkul sektöründe hedeflediğimiz hızlı büyüme ve global alanda var olma fırsatı sunuyor. Ürünlerimizle global pazarda etkileşimde bulunma ve bu alandaki fırsatları değerlendirme şansına sahibiz.

Şimdi, işimizin etki alanını daha da genişletmek, teknolojik altyapımızı güçlendirmek ve pazar payımızı artırmak için önemli bir adım atma vakti geldi.

Kitle fonlaması, işimizi topluluğumuza tanıtmak, onların desteğini almak ve geniş kitlelere ulaşmak için güçlü bir araç oldu. fonbulucu platformu, projelerimizin başarısında topluluğumuzun önemli bir rol oynamasına olanak tanırken, aynı zamanda erken benimseme ve geri bildirim alma şansını da beraberinde getirdi.

Bu yatırım, inovasyon, pazarlama stratejilerimizin güçlendirilmesi ve müşteri tabanımızın genişletilmesi gibi alanlarda bize destek olacak, aynı zamanda rekabet avantajımızı artırmamıza yardımcı olacaktır.

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

Yapısoft'un ürün ve hizmetleri, inşaat ve gayrimenkul sektöründe karşılaşılan bir dizi sorunu çözmeyi amaçlamaktadır. En önemli sorunları arasında şunlar bulunmaktadır:

- Operasyonel Karmaşıklıklar
- İletişim Zorlukları

- Müşteri İlişkileri Yönetimi
- Verimlilik ve Finansal Kontrol
- Teknolojik Yenilik ve Verimlilik
- Pazarlanabilir Konut Portföyü
- Entegre İş Modeli

Bulunan Çözüm/Çözümler

İnşaat ve gayrimenkul sektörü genellikle karmaşık operasyonlar içerir. Mülk takibi, müşteri yönetimi, satış süreçleri gibi bir dizi operasyonel süreç, manuel ve ayrı ayrı yönetildiğinde hatalara ve zaman kaybına neden olabilir. Yapısoft'un yazılım çözümleri, bu operasyonel karmaşıklığı azaltarak iş süreçlerini daha etkin ve hatasız hale getirir; aynı zamanda YES yazılımı kullanıcılarına özel olarak uyarlanmış çözümler sunar.

İnşaat sektörüyle doğrudan ilişkisi olan Yapısoft Yazılım A.Ş. bünyesinde bulunan YES Real Estate yazılımı, temsilcilere pazarlanabilir konut portföyü bulma konusunda önemli bir avantaj sunar. Bu, temsilcilerin kendi portföylerini genişletmelerini ve satışa hazır mülkleri daha etkin bir şekilde pazarlamalarını sağlar.

Gayrimenkul sektöründeki yazılımlar konusunda tecrübeli olduğumuz için entegre bir iş modeli ortaya koyuyoruz. Kullanıcılarımız, Yapısoft Yazılım A.Ş. üzerinden gelen satışa hazır mülkleri pazarlamalarının yanı sıra, teknoloji odaklı çözümlerle müşteri memnuniyetini artırabilir ve iş süreçlerini optimize edebilirler.

YES Real Estate yazılımı, bu öne çıkan avantajlarıyla müşterilerimizin karşılaştığı temel sorunlara çözüm sunarken, aynı zamanda temsilcilerin işlerini daha etkin bir şekilde yönetmelerini sağlar.

Değer Önerileri

Rekabetin yoğun olduğu gayrimenkul sektöründe iş modelimizin başarıya ulaşmasını sağlayacak üç büyük avantajımız ve fark yaratan durumumuz var.

Bunlar;

- Teknolojiyi üreten bir şirket olmamız,
- Kullanıcılarımız için satışa hazır yüksek sayıda portföy havuzuna sahip olmamız,
- Kitle fonlama ile kazandığımız çok ortaklı, geniş kitlelerin markasını sahiplendiği bir şirket yapımızın olmasıdır.

100'ün üzerinde konut ve ticari alan inşaatı projesinin satış ofisi organizasyonu Yapısoft'un SalesOffice ve FinanceOffice yazılım ürünleri ile müşterilerimiz tarafından

yönetilmektedir.

Bu yazılım ürünlerini müşterilerimize yıllık lisanslama modeli kiralamaktayız. Müşterilerimiz olan konut üretici şirketlerinin öncelikli hedefleri portföylerini hızlı şekilde satışa dönüştürmektir.

Biz, bu hızlı satış hedefini müşterilerimize yakalatabilmek için YES markasını hayata geçirdik. YES'i "Yapısoft ağına bağlı gayrimenkul sektörünün teknolojik markası" olarak tanımlıyoruz.

Gelişim Süreçleri Hakkında

Yapısoft Yazılım A.Ş. olarak inşaat sektöründe teknolojiyle bütünleşik çözümler üreterek önemli bir fark yaratıyoruz. Öne çıkan ürünümüz SalesOffice, inşaat projelerinde satış operasyonlarını optimize etmek için tasarlanmış bir yazılımdır ve özel ihtiyaçlara uygun çözümler sunma yeteneğine sahiptir.

Aynı çatı altında bulunan YES Real Estate yazılım markası ise gayrimenkul profesyonellerinin kullanabileceği teknoloji alanında hizmet vermektedir. Yapısoft'un teknolojik gücü, SalesOffice'in yetenekleri ve YES Real Estate Software'in pazarlama stratejisi bir araya geldiğinde, bu üçlü işbirliği sektörde benzersiz bir avantaj yaratmaktadır.

SalesOffice, inşaat şirketlerine projelerini etkili bir şekilde yönetme ve pazarlama imkanı sunarken, YES Real Estate Software ise bu projelerin pazarlamasını güçlü bir marka kimliğiyle gerçekleştirir. Bu işbirliği, inşaat ve gayrimenkul sektöründeki büyük potansiyeli değerlendirmek ve müşterilere kapsamlı bir hizmet sunmak için stratejik bir yaklaşımı temsil etmektedir.

Üretim Süreçleri Hakkında

SalesOffice

Satış ofisleri için geliştirilen bulut tabanlı yazılım ürünüdür. Tekliflendirme, satış, müşteri ilişkileri gibi önemli süreçleri yönetir.

- Çoklu Dil Desteği
- Lead Yönetimi
- Yerelleştirme Çözümleri
- Farklı Para Birimleri ile Tekliflendirme Süreçleri
- Sözleşme Yönetimi

- Hızlı Başlama ve Sıfır Donanım Maliyeti

FinanceOffice

SalesOffice ile entegre çalışan finansal yönetim yazılımıdır. Borç / tahsilat yönetimi, çapraz kur ve kasa işlemleri yapılmasına olanak tanır.

- Karlılık Odaklı Finansal Takip ve Yönetim
- Çoklu Para Birimi Desteği
- Çapraz Kur Tahsilat / Ödeme İşlemleri
- Kasa Yönetimi ve Gerçek Zamanlı Mali Akış

Stream

Yapısoft ürünleri ile entegre, gerçek zamanlı yönetebilen fiziksel digital signage ürünü ve yazılımıdır.

- Yapısoft Ürünleri ile Entegre
- Gerçek Zamanlı
- Bulut Tabanlı
- Geniş Donanım Uyumluluğu

YES

Yapısoft ağına bağlı teknolojik gayrimenkul markasıdır. Yazılımı sayesinde gelişmiş altyapı sunar.

- Yapısoft Ağına Dahil
- Satış Yetkisi Alınmış Mülkler
- Yapay Zeka Tabanlı Dijital Altyapı
- Teknolojik Yaklaşım ve Çözümler

Yan Ürünler Hakkında

Yapısoft Yazılım A.Ş olarak, ürün ve hizmetlerimizin geliştirme aşamalarında ortaya çıkabilecek yan ürünleri sürekli olarak değerlendiriyoruz. Bu çerçevede, geliştirdiğimiz teknolojik çözümlerle birlikte aşağıdaki potansiyel yan ürünleri göz önünde bulunduruyoruz:

- Ana teknolojik çözümlerimizin içinde yer alan veri setlerini daha detaylı analiz etmek amacıyla özel veri analizi modülleri geliştirme potansiyeli bulunmaktadır. Bu modüller, müşterilerimizin iş zekası ihtiyaçlarına daha iyi yanıt vererek ek bir fayda sağlayabilir.
- Ana ürün ve hizmetlerimizin kullanıcı arayüzlerini kişiselleştirebilecek özelleştirme araçları üzerinde çalışıyoruz. Bu sayede müşterilerimiz, kendi ihtiyaçlarına uygun arayüzleri oluşturarak daha verimli bir deneyim elde edebilecek.
- Farklı sektörlerde faaliyet gösteren müşterilerimiz için özel entegrasyon modülleri geliştirme planlarımız bulunmaktadır. Bu modüller, müşterilerimizin iş süreçlerini daha

etkin bir şekilde yönetmelerine olanak sağlayarak ek bir avantaj sunabilir.

Bu potansiyel yan ürünler, mevcut teknolojik çözümlerimizin etkisini artırarak müşteri memnuniyetini ve rekabet avantajımızı güçlendirmeyi amaçlamaktadır. Ancak, bu konuda detaylı bir değerlendirme yapmadan kesin bir planlama yapmak zor olabilir. Bu nedenle, yan ürün geliştirme stratejilerimizi sürekli olarak revize ediyor ve müşteri geri bildirimlerini dikkate alıyoruz.

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

Yapısoft Yazılım A.Ş olarak, ürün ve hizmetlerimizin kalitesini ve etkinliğini artırmak amacıyla kapsamlı bir teknik ve tasarımsal analiz sürecine tabi tutulmaktayız. Ürünlerimiz, yazılım geliştirme öncesi detaylı bir analiz ve tasarım evresinden geçmektedir. Bu aşamada, müşteri geri bildirimleri, sektör trendleri ve rekabet analizleri ışığında ürünlerimizin gereksinimleri belirlenir.

Teknik açıdan, ürünlerimiz yazılım mühendisliği standartlarına ve en iyi uygulamalara uygun olarak geliştirilmekte ve düzenli olarak kod incelemelerine tabi tutulmaktadır. Ayrıca, güvenlik testleri, performans testleri ve kullanılabilirlik testleri gibi çeşitli teknik analizler gerçekleştirilmektedir.

Tasarımsal açıdan, ürünlerimizin kullanıcı deneyimini optimize etmek ve kullanıcı dostu arayüzler sunmak için detaylı tasarım analizleri yapılmaktadır. Bu süreç, kullanıcı geri bildirimleri, rekabet analizleri ve tasarım trendleri doğrultusunda şekillenir.

Ayrıca, üçüncü taraflardan aldığımız hizmetlerle ilgili olarak da titiz bir değerlendirme süreci uyguluyoruz. Bu, iş ortaklarımızın sunduğu hizmetlerin güvenilirliği, performansı ve uyumluluğunu sağlamak adına yapılmaktadır.

Bu analiz süreçleri, ürünlerimizin güncel kalmasını, müşteri memnuniyetini artırmasını ve sektördeki değişen ihtiyaçlara hızlı bir şekilde adapte olmasını sağlamaktadır.

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

Yapısoft Yazılım A.Ş olarak, müşterilerimize daha etkili ve yenilikçi çözümler sunabilmek adına yoğun bir Ar-Ge faaliyeti yürütmekteyiz. Bu faaliyetler, özellikle yapay zeka, web scraping ve veri madenciliği gibi alanlara odaklanarak sektördeki liderliğimizi sürdürmeyi hedeflemektedir.

Müşteri geri bildirimleri ve sektörel analizler doğrultusunda belirlediğimiz stratejik hedeflere ulaşabilmek için yapay zeka konusunda geliştirdiğimiz projeler, iş süreçlerini daha akıllı, hızlı ve verimli hale getirme amacını taşımaktadır. Özellikle inşaat ve gayrimenkul sektöründeki karmaşık veri setlerini analiz etmek ve öngörülebilirlik sağlamak adına yapay zeka çözümlerini kullanmaktayız.

Ayrıca, web scraping ve veri madenciliği tekniklerini benimseyerek sektörel verileri daha etkili bir şekilde topluyoruz. Bu sayede, müşterilerimize daha kapsamlı pazar analizleri ve rekabet avantajları sunabilmek için bilgi madenciliği yapıyoruz. Elde ettiğimiz verileri, müşteri taleplerine daha iyi uygun çözümler geliştirmek ve mevcut ürün ve hizmetlerimizi optimize etmek için kullanıyoruz.

Bu faaliyetlerimizi yürütürken, bütçemizi verimli bir şekilde kullanarak Ar-Ge projelerimizi hayata geçiriyoruz. Yatırımcılarımızdan aldığımız destekle, bu alanlarda geliştirdiğimiz teknolojik çözümleri müşterilerimize daha hızlı ve etkili bir şekilde sunma hedefini sürdürüyoruz.

Önceki Satışlar Hakkında

Yapısoft Yazılım A.Ş. 1.Yatırım turu sonrası portföy genişliğini %285 oranında arttırmıştır. İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Mersin, Edirne, Tekirdağ, Balıkesir, Antalya, Muğla, Gümüşhane, İzmit ve Kuzey Kıbrıs'ta Yapısoft Yazılımları ile yönetilen satış ofisleri bulunmaktadır.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

İnşaat ve gayrimenkul sektörleri genellikle küresel ekonominin önemli bir parçasıdır. Bu sektörler, konut, ticari binalar, altyapı projeleri ve diğer gayrimenkul yatırımları üzerine odaklanır. Büyük şehirlerdeki nüfus artışı, ekonomik büyüme ve kentsel dönüşüm gibi faktörler genellikle bu sektörlerin büyümesini etkiler.

"PropTech" terimi, gayrimenkul ve teknolojiyi bir araya getiren şirketleri tanımlar. Bu şirketler, emlak işlemlerini daha verimli hale getiren teknolojik çözümler sunarlar. Örneğin, gayrimenkul satış yönetimi, portföy yönetimi ve dijital pazarlama alanlarında faaliyet gösteren PropTech şirketleri, Yapısoft Yazılım A.Ş ile benzer müşteri ihtiyaçlarını karşılayabilir.

Sadece emlak sektörüne odaklanan yazılım çözümleri sunan şirketler de benzer bir rekabet alanını oluşturabilir. Bu şirketler, emlak işlemlerini yönetme, müşteri ilişkilerini güçlendirme ve dijital pazarlama stratejileri konularında çözümler sunabilir.

Rekabet Hakkında

Geliştirdiğimiz iş modelimizde inşaat/konut üreticileri için geliştirilen yazılım teknolojileri, gayrimenkul profesyonelleri için geliştirilen yazılım teknolojileri alanındaki firmalar ile rekabet etmekteyiz.

İnşaat /konut üreticileri alanında rakiplerimiz;

- Buildtrend
- Procore
- Yapıtaşı
- SAP
- Prism

Gayrimenkul profesyonelleri için geliştirilen yazılım teknolojileri alanında rakiplerimiz:

- Reos
- Pipedrive
- Monday
- Bitrix24

Hedef Kitle Hakkında

Oluşturduğumuz yazılım ürünlerimizin iki farklı ana hedef kitlesi bulunmaktadır.

1.Hedef Kitlemiz

İnşaat sektöründe faaliyet gösteren konut ve ticari alan üreticileridir. Bu hedef kitemizde Yapısoft SalesOffice, FinanceOffice ve Stream ürünlerinin satışı gerçekleştirilmektedir. Bu kitle uzun yıllardır çalışmalarını minimum teknolojik gereksinim ile gerçekleştirdiler ancak denetlenebilir ve sistemli büyüeyebilen yapıların kurulması ve yeni jenerasyona işlerin devredilebilmesi için dijital dönüşüm sürecide adaptasyon hissetmektedirler.

2.Hedef Kitlemiz

Gayrimenkul sektöründe faaliyet gösteren bireysel girişimciler, emlak profesyonelleri, gayrimenkul şirketlerini içermektedir. Bu kitle YES yazılım ürünlerinin hedeflendiği alandır. Ayrıca, YES Gayrimenkul yazılımları, özellikle inşaat sektörü ile ilgili

projelerde yer almak isteyen müteahhitler ve yatırımcıları da kapsamaktadır.

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- Yapısoft Yazılım A.Ş., inşaat ve gayrimenkul sektörlerine yönelik güçlü teknolojik çözümler sunmaktadır.
- Yapısoft Yazılım A.Ş. ve YES Gayrimenkul, sektörde güçlü bir marka itibarına sahiptir.
- Şirket, inşaat ve gayrimenkul firmalarının satış operasyonlarını yönetmek için entegre yazılım çözümleri sunmaktadır.

Zayıf Yönler Nelerdir?

- Belirli bir coğrafi bölgeye odaklı olabilir, pazar çeşitliliğinde sınırlılık yaşanabilir.
- Sektördeki yoğun rekabet nedeniyle müşteri kazanma ve tutma konusunda zorluklar yaşanabilir.
- İnşaat şirketlerini veri güvenliği konusunda ikna edebilme zorluğu

Fırsatlar Nelerdir?

- Yapısoft Yazılım A.Ş., sektördeki teknolojik gelişmeleri yakından takip ederek yeni ve inovatif çözümler sunabilir.
- Yapısoft Yazılım A.Ş., uluslararası pazarlara açılma veya mevcut pazarlarda daha fazla genişleme olanağı bulabilir.
- Gayrimenkul sektöründeki genel büyüme trendlerinden faydalanarak pazar payını artırabilir.

Tehditler Nelerdir?

- Sektördeki yoğun rekabet, fiyatlandırma ve müşteri kazanma konusunda baskı oluşturabilir.
- Ekonomik belirsizlikler ve dalgalanmalar, müşteri harcamalarında azalmaya neden olabilir.
- Emlak ve inşaat sektöründeki regülasyon değişiklikleri, iş operasyonlarını etkileyebilir.

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Yapısoft yazılım ürünleri üzerinden gelen ~30.000 satış/kiralama yetkisi alınmış mülk verisi
- Yapısoft Yazılım A.Ş.'nin tüm teknolojik altyapısını kullanabilme yeteneği
- Türkiye'nin en nitelikli ve alanında tanınmış gayrimenkul satış/pazarlama eğitimlerinden oluşan eğitim kadromuz ile bakanlık onaylı sertifika programları

oluřturabilme

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- fonbulucu ile başardığımız kitle fonlama süreci sonrası 1000'e yakın şirket ortağımızın olması, markamızın sahiplenilmesi ve potansiyel alıcı/satıcı ağı oluşturmuş olmamız
- Bir teknoloji şirketi olmamız sebebi ile temsilciliklerimize en yüksek seviyede dijital pazarlama desteğini verebilecek niteliğe sahip olmamız
- Yurt dışı kaynaklı sunucu maliyetlerini en aza indirmek için daha titiz bir proje geliştirme süreci sergileyecek ve kaynak tüketimlerinin en aza inmesini sağlayacağız.

2.4. Kurucu Ortaklar, Ana Pay Sahipleri ve Sermayeyi Temsil Eden Paylar

2.4.1 Kurucu ortaklar hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Kurucu Ortakları				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Kuruluştan Bu Yana Şirket Bünyesinde Üstlendiği Görevler	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Ceyhun Sezer COŞKUN	CEO	Yönetim Kurulu Başkanı CEO	964.608	50.24
Muhammed SAĞIR	CTO	Yazılım Geliştirme Sorumlusu	446.208	23.24
Fatih ÖK	Yazılım Geliştirme Sorumlusu	Yazılım Geliştirme Sorumlusu	177.408	9.24
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	Yatırımcı	Yatırımcı	331.776	17.28

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Ceyhun Sezer COŞKUN	A	964.608	50.24	50.24
Muhammed SAĞIR	A	446.208	23.24	23.24
Fatih ÖK	A	177.408	9.24	9.24
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	B	331.776	17.28	17.28
TOPLAM		1.920.000	100	100

2.4.3. Sermayeyi temsil eden paylar hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar					
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
A	Nama	.	1	1.588.224	82.72
B	Nama	.	1	331.776	17.28

Mevcut şirketin esas sözleşmesine göre sermayeyi temsil eden toplam paylar **A ve B** gruplarına ayrılmıştır.

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **1.588.224** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan ve B Grubunda **331.776** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **1.920.000 TL** olduğu görülmektedir.

2.5. Yönetim Kurulu ve Yöneticiler

2.5.1 Yönetim kurulu üyeleri hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Ceyhun Sezer COŞKUN	Yönetim Kurulu Başkanı	14/06/2022	1096 Gün	964.608	50,24
Muhammed SAĞIR	Yönetim Kurulu Başkan Vekili	14/06/2022	1096 Gün	446.204	23,24
Fatih Ök	Yönetim Kurulu Üyesi	14/06/2022	1096 Gün	177.408	9,24

Ceyhun Sezer COŞKUN hakkında;

Kurucu Ortak

Muhammed SAĞIR hakkında;

Kurucu Ortak

Fatih Ök hakkında;

Kurucu Ortak

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Muhammed	CTO	Yazılım Geliştirme - 12 Yıl	446.204	23,24

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
SAĞIR				
Fatih Ök	Yazılım Geliştirme Uzmanı	Yazılım Geliştirme Uzmanı - 8 Yıl	177.408	9,24

Muhammed SAĞIR hakkında;

Kurucu Ortak

Fatih Ök hakkında;

Kurucu Ortak

2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkinin Kaynağı
Ceyhun Sezer Coşkun	Yönetim Kurulu Başkanı İş Geliştirme	Dijital pazarlama ve satış operasyonları yönetimi. 12 yıllık şirket yöneticiliği.	Kurucu Ortak Yönetim Kurulu Başkanı
Muhammed Sağır	Yazılım geliştirme ve teknik operasyonlar sorumlusu	11 yıllık yazılım geliştirme tecrübesi. Back-end, mobil uygulamalar geliştirme ve ekip liderliği	Kurucu Ortak
Fatih Ök	Yazılım geliştirme sorumlusu	8 yıllık yazılım geliştirme tecrübesi.	Kurucu Ortak

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
		Back-end servislerinin geliştirilmesi ve veritabanı yönetimi.	
İslam Kaya	Yapısoft'ta web ve mobil ürünlerin front-end geliştirme süreçlerinden sorumlu.	4 Yıl	Yapısoft'ta web ve mobil ürünlerin front-end geliştirme süreçlerinden sorumlu.
Meryem Demir	UI / UX Tasarımcısı	3 Yıl	Yapısoft Yazılım A.Ş.'de UI / UX Tasarımcısı olarak çalışmaktayım.
Ali İrfan Kılıç	Finansal ve mali yönetim konularında danışmanlık vermektedir.	30 Yıl	Danışmanlık
Ayıışığı Altunal	Yapısoft YES markasının mimari standartlarının belirlenmesi ve uygulanması sürecinde mimari danışmanımız olarak yer almaktadır	11 Yıl	Yapısoft YES markasının mimari standartlarının belirlenmesi ve uygulanması sürecinde mimari danışmanımız olarak yer almaktadır

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

YAPISOFT YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ'ne ait TFRS standartlarına uygun olarak şirket faaliyetlerinde önem arz eden veriler önceliklendirilerek hazırlanmış "Finansal Durum Tablosu" ile şirket hasılatının %10'unun üzerinde bakiyesi bulunan hesap kalemleri önceliklendirilerek hazırlanan "Gelir Tablosu" aşağıdaki sunulmuştur. Şirketin "İşletme Bütçesi", "Yatırım Bütçesi", "Gelir Kalemleri", "Satış Hedefleri" ve "Nakit Akım Tablosu"nu da içeren finansal bilgilerine aşağıdaki kutu içerisinde bulunan linkten erişebilirsiniz.

<https://invest.fonbulucu.com/kampanya/4EKY41#finance>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2023	31.03.2024
Dönen Varlıklar	593.623	703.153
Nakit ve Nakit Benzerleri	46.688	79.316
Kasa	3.307	9.404
Bankalar	17.766	44.297
Peşin Ödenen Vergiler ve Fonlar	10.615	10.615
Personel Avansları	15.000	15.000
Ticari Alacaklar	495.093	577.495
Alıcılar	480.332	562.734
Verilen Depozito ve Teminatlar	14.761	14.761
Stoklar	51.842	46.342
İlk Madde ve Malzeme	1.542	1.542
Verilen Sipariş Avansları	50.300	44.800
Duran Varlıklar	130.043	116.435
Maddi Duran Varlıklar	113.007	101.339

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2023	31.03.2024
Demirbaşlar	190.221	190.221
Birikmiş Amortismanlar (-)	-77.214	-88.882
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	17.036	15.096
Haklar	14.001	14.001
Özel Maliyetler	15.461	15.461
Birikmiş Amortismanlar (-)	-12.426	-14.366
Kısa Vadeli Yükümlülükler	379.450	789.889
Finansal Borçlar	172.856	279.380
Ödenecek Vergi ve Fonlar	125.966	201.046
Ödenecek Sosyal Güvenlik Kesintileri	46.890	78.334
Ticari Borçlar	86.700	143.669
Satıcılar	86.700	143.669
Diğer Borçlar	119.893	366.839
Personele Borçlar	89.880	217.136
Alınan Sipariş Avansları	30.013	149.703
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0	0
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	0
Özkaynaklar	344.216	29.700
Ödenmiş Sermaye	3.386.380	3.386.380
Sermaye	1.920.000	1.920.000

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2023	31.03.2024
Sermaye Düzeltmesi Olumlu Farkları	1.466.380	1.466.380
Sermaye Yedekleri	0	0
Geçmiş Yıllar Karları	0	0
Geçmiş Yıllar Zararları	0	-3.042.164
Net Dönem Karı	0	0
Net Dönem Zararı	0	-314.516
AKTİF TOPLAMI	723.667	819.589
PASİF TOPLAMI	723.667	819.589

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2023	31.03.2024
Hasılat	1.142.498	592.928
Yurtiçi Satışlar	1.062.260	594.526
Yurtdışı Satışlar	31.238	0
Diğer Gelirler	49.000	816
Satışta İadeler (-)	0	-2.414
Satışların Maaliyeti	-973.304	-293.246
Satılan Mamullar Maliyeti (-)	-65.624	0
Satılan Hizmet Maliyeti (-)	-907.680	-293.246
Esas Faaliyet Karı	169.194	299.682
Esas Faaliyet Zararı	-1.752.598	-605.102

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2023	31.03.2024
Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri (-)	-31.702	-43.000
Genel Yönetim Giderleri (-)	-1.720.896	-562.102
Finansman Giderleri (NET)	-1.881	-180
Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	-1.881	-180
Vergi Giderleri	0	0
Olağandışı Kâr/Zarar	-66.763	-8.547
Diğer Olağandışı Giderleri ve Zararları (-)	-66.763	-8.547
Olağan Kâr/Zarar	303.712	-369
Finansal Gelirleri	81.065	0
Kambiyo Karları	231.826	2
Kambiyo Zararları (-)	-9.179	-371
NET KAR/ZARAR	-1.348.335	-314.516
Net Dönem Zararı	-1.348.335	-314.516

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Alınması planlanan fon ağırlıklı olarak personel ve pazarlama giderleri için kullanılacak olup, mevcut yükümlülüklerimizin yerine getirilmesi için yeterli kaynağımız bulunmaktadır. Fon kaynaklarının kullanımına dair herhangi bir ticari, hukuki kısıtlama mevcut değildir. Kampanyada belirtilen harcama kalemleri amacına uygun olarak kullanılacaktır.

2.7. Hukuki Durum, Belge ve Ödüller

Hukuki Durum

Hukuki Durum

Girişimin iş ve işlemleri için hukuki bir engel yoktur. Aleyhine açılmış bir dava bulunmamaktadır. Üçüncü taraflara açtığı bir dava yoktur.

Patent, Lisans, Marka Tescil ve Belgeler

- YES Marka Tescil Belgesi
- YES Marka Tescil Belgesi
- 2023/12/31
- 2023/12/31

Ödül ve Başarılar

- Start-up Accelerator Program
- Araştırma şirketi StartUs Insights tarafından "İnşaat için En İyi 5 Müşteri İlişkileri Yönetimi Çözümü" arasında gösterildik.
- Dijital Dönüşüm Kategorisinde İnşaat ve Gayrimenkul Uygulamalarında ödül almaya hak kazanmıştır.

Belgeler ektedir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Kitle fonlama kampanyasını yürütmemizin ve paya dayalı modeli seçmemizin birkaç önemli gerekçesi ve motivasyon unsurları bulunmaktadır. Öncelikle, bu yöntem, geniş bir yatırımcı kitlesine ulaşmamızı ve topluluk desteği ile projemizi büyütmemizi sağlamaktadır. Paya dayalı model, yatırımcıların projeye daha fazla bağlılık hissetmesini ve uzun vadeli ortaklıklar kurmamızı teşvik etmektedir. Ayrıca, geleneksel finansman kaynaklarına erişim sınırlı olduğunda, kitle fonlama esnek ve erişilebilir bir finansman alternatifi sunmaktadır.

Bu kampanyanın başarılı olması durumunda, girişim şirketimiz, ilişkili taraflar ve diğer üçüncü kişiler aşağıdaki menfaatleri elde edeceklerdir:

- Yatırımcılar, girişimimizin büyümesinden ve değer artışından doğrudan yarar sağlayacaklar.
- İlgili taraflar, yeni işbirlikleri ve pazar genişlemeleri ile iş hacimlerini artırma fırsatı bulacaklardır.

Bu fonlama yöntemi, hem yatırımcılar hem de şirketimiz için sürdürülebilir büyüme ve başarı hedeflerimize ulaşmamıza yardımcı olacaktır.

3.2. Fon Kullanım Yeri

Fonlama Kampanyasının başarılı olması durumunda elde edilen fonlar aşağıda verilen şekilde ve sürelerde kullanılacaktır. Fonun kullanım süresi içerisinde her altı ayda bir ve her durumda fonun kullanımı tamamlandığında bağımsız denetim raporu hazırlanarak kampanya sayfasında yayınlanacak ve ayrıca yatırımcılar ile paylaşılacaktır. Toplanan fonların ilan edilen amacına uygun olarak kullanılmasından yönetim kurulunun sorumludur.

Toplanan fon;

2.200.000 TL'si Tanıtım Giderleri (Pazarlama, Reklam, Fuar, Organizasyon, Konaklama, Yakıt Giderleri, Araç Kiralama vb.) amacıyla **01.08.2024 - 01.08.2025** tarihleri arasında, **450.000 TL'si Teknoloji ve Altyapı Giderleri** amacıyla **01.08.2024 - 01.08.2025** tarihleri arasında, **430.000 TL'si Muhasebe, Vergi, SGK ve Hukuk Danışmanlık Giderleri** amacıyla **01.08.2024 - 01.08.2025** tarihleri arasında, **420.000 TL'si Personel Ücreti** amacıyla **01.08.2024 - 01.08.2025** tarihleri arasında, **500.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli, Kampanya Tanıtım ve Pazarlama Bedeli** amacıyla **01.08.2024 - 01.09.2024** tarihleri arasında kullanılacaktır.

Kampanya sonrasında elde edilen brüt gelirden kampanya için yapılan giderler fatura

karşılığı ödenecek olup, ayrıca Platform Kullanım Ücreti olan toplanan fonun KDV hariç %8'i yine fatura karşılığında ödenecektir.

Fonlamanın başarılı olup olmadığına bakılmaksızın MKK (Merkezi Kayıt Kuruluşu), kaydileştirme işlemleri için açılan kampanya toplam fon talebinin binde 1'i + KDV tutarında ve fonların toplanarak bloke edilmesine aracılık eden İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. (Takasbank), binde 3'ü + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Tutarlar kampanya sonrası Platform'un faturasına istinaden girişim şirketi tarafından ödenecektir

Kampanya sonunda toplanan fondan elde edilecek net gelir toplanan fonun %90 ila %92'si aralığında gerçekleşektir.

Kampanya'ya fazla talep gelmesi durumunda %20 Ek Satış Yolu ile elde edilecek ek fonlar ürün geliştirme ve işletme giderlerinde kullanılacaktır.

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK2)

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

Uyarı: Bu bölümü okumadan önce bilgi formunu başındaki "UYARI" kısmını tekrar okuyunuz.

YAPISOFT YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ Girişim Şirketinin gelir kalemleri YAPISOFT SALESOFFICE & FINANCEOFFICE , YAPISOFT SALESOFFICE & FINANCEOFFICE (Ek Proje) , YAPISOFT CRM , YAPISOFT STEAM TV BOX (Aylık) , YAPISOFT YES Gayrimenkul Yazılımı (1. Segment) , YAPISOFT YES Danışmanlık Hizmeti (1. Segment) , YAPISOFT YES Marka Kullanım Bedeli (1. Segment) , YAPISOFT YES Gayrimenkul Yazılımı (2. Segment) , YAPISOFT YES Danışmanlık Hizmeti (2. Segment) , YAPISOFT YES Marka Kullanım Bedeli (2. Segment) , YAPISOFT YES Yıllık Yazılım Kullanım Bedeli (1. Segment) , YAPISOFT YES Yıllık Yazılım Kullanım Bedeli (2. Segment) , Entegrasyon ve Ek Geliştirme Hizmetleri , Eğitim Hizmeti Gelirleri ve Teknik Destek Hizmeti Gelirleri kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 458.085.000 TL ciro yapması planlanmaktadır.

3.4. Geçmiş Kampanyalar

3.4.1. Başarılı sonuçlanan kampanyalar hakkında bilgiler

Uyarı: Burada ifade edilen "başarılı sonuçlanan kampanya" ifadesi karlı bir yatırımı ifade etmemektedir. Buradaki başarıdan kasıt hedeflenen fon tutarının kampanya süresinin bitiş tarihi veya kampanya süresiyle birlikte cayma hakkı sürelerinin tüm yatırımcılar bakımından sona erdiği tarih itibarıyla toplanmış olmasıdır.

İlk kitle fonlaması yatırım turu 23.05.2022 tarihinde başlamış olup 54'ü nitelikli olmak üzere

toplam 799 yatırımcıdan 2.020.653 ₺ fon toplanmış, kampanya hedefi %126.3 oranında başarıya ulaşmıştır. 28.06.2022 tarihinde sermaye artırımını yoluyla 1.920.000 ₺ fon şirkete aktarılmıştır. Toplanan fon, ilk kampanya bilgi formundaki fon kullanım planına uygun olarak kullanılmıştır.

3.4.2. Başarısız sonuçlanan kampanyalar hakkında bilgiler

Yoktur.

4. RİSK FAKTÖRLERİ

Bu bölümde; girişim şirketine ve faaliyetlere, girişim şirketinin ve/veya hedef kitlenin içinde bulunduğu sektöre, çıkarılacak paylara ve yatırım kararı verilmesinde önem taşıyan diğer risklere yer verilmiştir.

4.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

Yapısoft'un ana hedefi inşaat sektörüne uçtan uca bir çözüm üretmektir. Keşif, üretim ve satış süreçlerinde oluşan tüm veri akışının doğru sağlanması ve analizinin hassas yapılması gerekmektedir.

Dolayısıyla geliştirme sürecindeki en büyük zorluk sahadaki birden fazla gerçekleşen çalışma şeklini ve alışkanlıklarını derleyip en doğru ve hatasız bir şekilde yazılımsal bir ürün haline getirmektir.

Oluşan bu iş akış organizasyonunun planlama riskini en aza indirmek için; sektör tecrübesi olan kişilerden danışmanlık hizmeti alıyor ve mevcut müşterilerimizden geri beslemeler topluyoruz.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

İnşaat sektörü, standart bir iş akışının olduğu varsayılan fakat özele indirildiğinde şirket bazlı bir çok farklı çalışma modelinin uygulandığı bir alandır.

Şu an mevcut piyasada olan modellere net bir çözüm sağlayan, doğrulanmış ve çalışır SaaS ürün bulunmamaktadır.

İnşaat sektörünün değişime direnç gösteren yapısı ile oluşturacağımız iş modeline adaptasyonunun zaman alabileceğini en büyük risk olarak görüyoruz.

Birinci faz dijital dönüşümü daha yeni deneyimleyen inşaat sektöründe Yapısoft ürününün kullanılmaya başlanması ve genç jenerasyon işgücünün teknoloji adaptasyonunun yüksek olması, sektördeki iş akışlarının standardize edilmesini ve otomatikleştirilmesini sağlayacaktır. Bir örnekle açıklanacak olursa; sektörün bünyesinde risk olarak addedilen dijitalleşmeye direnci kırılarak, ürün Pazar penetrasyonu yükseldiğinde; saha ekibi ve mühendisler için nitelikli olma kriterlerinden bir tanesi Yapısoft ürünlerini kullanabilmek olacaktır. Autocad ve benzeri dizayn yazılımları nasıl vazgeçilmez hale geldiyse; saha ekibinin başarısının belirlenmesini sağlayan kriterlerden birisi de Yapısoft ürünleri okur-yazarlığı olacaktır.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

Şirketimize kampanyadan pay alarak ortak olan gerçek ve/veya tüzel kişiler paylarını satmak istediklerinde ikincil pazar (fuip) ve bireysel satış olanakları haricinde kısa vadede başka çözüm bulamayabilirler. Bu durum bir likidite riskinin oluşmasına yol açabilir.

4.4. Diğer Riskler

Yoktur.

5. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

5.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

5.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklinde olup, toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.

Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır.

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.0888 TL** ile **0.1008 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **355200 TL** ile **483840 TL** aralığında olacaktır.

Önemli Bilgilendirme

- Bu kampanya **ilk 14 gün** sadece mevcut ortakların yatırımına açık olup 15. gün fonlama hedefine ulaşmadığı takdirde yeni yatırımcılara açılacaktır. Toplam kampanya süresi **50 gündür**.
- Bu kampanyada asgari yatırım tutarı **100 ₺** olarak belirlenmiştir.
- Mevcut ortakların paylarının (girişimci ve yatırımcı) kampanya sonunda **realize olan arz oranı kadar sulanmalarını** sağlamak adına yeni çıkarılan paylardan mevcut ortaklara oransal olarak dağıtılacaktır.
- Mevcut yatırımcılar için 'Yatırım Yap' ekranında paylarının sulanmaması için yatırması gereken tutar paylaşılacaktır. Yatırımcı dilerse bu tutarı veya daha fazlasını yatırabilir. **Bedelsiz pay hesaplamaları yatırılan toplam tutar üzerinden yapılacaktır.**
- İlk yatırım turunda **pay fiyatı 6,88 TL** olarak gerçekleşmiştir. Yeni çıkarılan paylardan A grubu paylar KF ek tanımı ile girişimciler, B grubu paylar ise KN ek tanımı ile yatırımcılar adına MKK'da kaydileştirilmiştir. Bu kampanya ile birlikte toplanan fon sermayeye eklenerek yeni çıkarılan paylar A ve B grubu olarak çıkarılacak ve **yeni pay grubu yaratılmayacaktır. Yeni pay fiyatı ise her iki grup için de 11,261 TL ile 9,920 TL aralığında gerçekleşecektir.**
- Yatırım turunun başarılı olması halinde bedelsiz pay hakedişiniz için ön talep miktarı kadar ödeme yapılıp yapılmadığı kontrol edilecektir.

Örnek:

Birinci tur yatırımcılarının sahip olduğu toplamda %17.28'lik pay oranı ikinci turda;

- %100 fonlama durumunda %1.35 sulanarak **%15.93**
- %120 fonlama durumunda %1.62 sulanarak **%15.66** olacaktır.

* Birinci tur yatırımcılarının yeni sermaye içindeki oranı hiçbir yatırımcının ikinci turda sulanmama miktarında yatırım yapmadığı varsayılarak hazırlanmıştır.

** Yatırım ekranında her yatırımcı için paylarının sulanmaması için yatırması gerekli tutar kendisine ayrıca bildirilecektir.

Ön Talep Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Ön Yatırım Talebi oluşturarak yatırım turunda en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırımı kampanyanın **ilk 20(Yirmi)** gün içerisinde yapan yatırımcılarımıza yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak **%15 İlave Bedelsiz Pay** verilecektir.

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım Turumuzun başlama tarihi olan **21 Mayıs 2024 Salı saat 10:00** itibari ile **20 gün** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yatırım yapan yatırımcılarımıza **ön yatırım talebi yapıp yapılmadığına bakılmaksızın %15 İlave Bedelsiz pay** verilecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortaklardan oransal olarak dağıtılacaktır.

Örnek 1: 1.000 TL* ön talep bildiren yatırımcılarımıza, kampanyanın başladığı ilk 20 gün içerisinde 1.000 TL veya üzerinde yatırım yapması halinde %15'i ön talep bedelsizi olmak üzere toplamda %30 fazladan pay verilecek ve 1.300 TL'lik pay sahibi olacaklardır.

Örnek 2: 1.000 TL* ön talep bildiren yatırımcılarımıza, kampanyanın başladığı ilk 20 gün sonrasında yatırım yapması halinde %15'i ön talep bedelsizi verilecek ve 1.150 TL'lik pay sahibi olacaklardır.

Örnek 3: Ön talep bildirmemiş yatırımcılarımıza, kampanyanın başladığı ilk 20 gün içerisinde 1.000 TL* veya üzerinde yatırım yapması halinde %15 fazladan pay verilecek ve 1.150 TL'lik pay sahibi olacaklardır.

*1000 TL temsili olarak verilmiştir. Yatırımcılarımız minimum tutar olarak belirtilen 100 TL yatırımın üzerinde olacak şekilde diledikleri yatırımı gerçekleştirebilirler.

Mevcut Ortaklık Yapısı;

Ceyhun Sezer COŞKUN %50.24

Muhammed SAĞIR %23.24

Fatih ÖK %9.24

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar %17.28

İLK 14 GÜN İÇERİSİNDE MEVCUT YATIRIMCILARIN TAMAMININ BU TURA KATILARAK FONLAMANIN BAŞARIYA ULAŞMASI DURUMDA GERÇEKLEŞECEK OLASI ORTAKLIK YAPISI

Aşağıda yer alan fonlama sonrası ve ek fonlama sonrası ortaklık yapısı, ilk kitle fonlama yatırım turundaki tüm yatırımcıların bu tura da sulanmamak için yapmaları gereken minimum yatırım tutarında yatırım yaptıkları takdirde gerçekleşecek olası duruma göre hazırlanmıştır. Kampanya içerisinde verilecek bedelsiz paylar %30 baz alınarak hazırlanmıştır. Bu senaryoda olası

değişiklik oluşması durumunda belirlenen oranlar farklılık gösterebilir.

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Ceyhun Sezer COŞKUN %45.504

Muhammed SAĞIR %21.048

Fatih ÖK % 8.368

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar 1. Tur %17.280

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar 2. Tur %6.000

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar %1.800

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Ceyhun Sezer COŞKUN %44.556

Muhammed SAĞIR %20.610

Fatih ÖK % 8.194

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar 1. Tur %17.280

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar 2. Tur %7.200

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar %2.160

İLK 14 GÜN İÇERİSİNDE MEVCUT YATIRIMCILARIN HİÇBİRİNİN BU TURA KATILMADIĞI VE FONLAMANIN YENİ YATIRIMCILARLA BAŞARIYA ULAŞMASI DURUMDA GERÇEKLEŞECEK OLASI ORTAKLIK YAPISI

Aşağıda yer alan fonlama sonrası ve ek fonlama sonrası ortaklık yapısı, ilk kitle fonlama yatırım turundaki tüm yatırımcıların bu kampanyaya yatırım yapmadıkları ve olası sermaye artırımından kaynaklı olarak en fazla arz oranı kadar sulanmaya maruz kaldıkları takdirde gerçekleşecek olası duruma göre hazırlanmıştır. Kampanya içerisinde verilecek bedelsiz paylar %30 baz alınarak hazırlanmıştır. Bu senaryoda olası değişiklik oluşması durumunda belirlenen oranlar farklılık gösterebilir.

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Ceyhun Sezer COŞKUN %46.32

Muhammed SAĞIR %21.43

Fatih ÖK %8.52

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar 1. Tur %15.93

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar 2. Tur %6.00

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar %1.80

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Ceyhun Sezer COŞKUN %45.537

Muhammed SAĞIR %21.065

Fatih ÖK % 8.375

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar 1. Tur %15.663

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar 2. Tur %7.200

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar %2.160

5.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

Platformumuzda kampanya yapan tüm girişimlerin pay gruplarından bağımsız olarak çıkarılacak her bir payın Birim Satış Fiyatı 1 (Bir) TL'dir. Çıkarılacak pay adetleri hesaplanırken Girişim Şirketi'nin mevcut sermayesi ve ihtiyaç duyduğu fon miktarı ana parametre olarak alınır. Satış fiyatları hesaplanırken 1 Pay için 1 TL sabit alınır ve dolayısı ile çıkarılacak pay adetleri her bir Girişim Şirketi için değişkendir. 1 TL pay fiyatı baz alındığında her bir payın Nominal Birim Değeri 1 TL'nin altında oluşur. Payın Nominal Birim Değeri ile Payın Birim Satış Fiyatı arasında gerçekleşen fark ile pay satışları primli gerçekleştirilmektedir. Bu sayede yapılacak sermaye artışına girişimin mevcut pay sahipleri katılmazlar.

Çıkarılacak Payların Nominal Birim Fiyatları hesaplanırken Yatırımcıların fonlama sonrası sermaye içerisindeki Nominal Pay Tutarı ve Çıkarılan Pay Adedi parametreleri kullanılmıştır.

Ayrıca %20'ye kadar Ek Fazla Fonlama izni olması durumunda Çıkarılacak Payların Nominal Birim Değeri için bir aralık hesaplanmış olup, Yatırımcıların fonlama sonrası sermaye içerisindeki Nominal Pay Tutarı ve Çıkarılan Pay Adedi %20'ye kadar artırılarak hesaplama yapılmıştır.

Toplam Satışa Sunulan Paylar **4.800.000** Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: **1 TL**'dir.

5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

Çıkarılacak paylar TTK ilgili mevzuatına göre çıkarılmıştır. Grubu ne olursa olsun Çıkarılacak Payların Birim Satış Fiyatları arasında bir fiyat farkı uygulanmamakla birlikte hak ve getireceği yükümlülükler ve bu hakların kullanım bakımından farklılıklar bulunmaktadır. Temettü hakları tüm çıkarılan paylar için eşittir. Kitle Fonlaması Tebliği'nin 16. Maddesinin 3. Fıkrasında 'Yatırımcılara verilecek paylardan doğan ortaklık hakları ile varsa bu paylara ilişkin imtiyazlar bilgi formunda açıkça belirtilir. Nitelikli yatırımcılar hariç olmak üzere yatırımcılara verilecek paylar arasında imtiyaz farkı yaratılamaz.' Maddesi gereği Nitelikli Olmayan yatırımcılara verilecek paylar arasında imtiyaz farkı bulunmaz.

Kampanyanın başarılı fonlanması akabinde kampanyadan pay alarak girişim şirketine ortak olan Nitelikli ve/veya Nitelikli Olmayan yatırımcıların payları Merkezi Kayıt Kuruluşunda adlarına

kaydileştirilecektir. Bu kaydileştirme işlemi sadece yatırımcı adına olacağından, yatırımcıların kredi kartları veya EFT yolu ile yapacakları pay satın alma işlemlerini kendi adlarına yapmaları gerekmektedir.

Sermaye Piyasası Kurulu'nca yayınlanan Kitle Fonlaması Tebliği'nin 16'ncı maddesinin yedinci fıkrası kapsamında girişim şirketinin mevcut ortaklarının, kampanya sürecinin başladığı tarihi takip eden üç yıl içerisinde miras, mirasın paylaşımı, eşler arasındaki mal rejimi hükümleri, cebri icra ve nitelikli yatırımcılara veya kendi aralarında yapılacak devirler dışında paylarını devredemeyecekleri hükme bağlanmıştır.

5.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

5.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanyadan pay almak isteyen tüm yatırımcılar invest.fonbulucu.com Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fmb.lc/4EKY41> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

Nitelikli olmayan bir yatırımcı kampanya özelinde asgari bir alım tutarı belirtilmemiş ise asgari **1 Pay (1 TL)** ve Azami **250.000 Pay (250.000 TL)** yatırım yapılabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın **%10**'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda toplam yatırım **1.000.000 TL**'yi aşamaz.

Her Pay Satın Alım İşlemi öncesi Paya Dayalı Kitle Fonlaması Faaliyetleri Genel Risk Bildirimi'ni okuyup, anladığımıza ve kabul ettiğimize dair işlemin onaylanması gerekir.

Pay Satın Alma İşlemi gerçekleştiği andan itibaren 48 saat içerisinde Cayma Hakkınızı kullanarak satın alma işleminden vazgeçebilirsiniz. Bu işlemi gerçekleştirmek için Profilinize giriş yaparak Cayma Hakkı Kullanım butonuna basmanız yeterlidir. İşleminiz otomatik olarak başlar ve hiçbir kesinti olmadan ödemeniz iade edilir.

%20'ye kadar fazla fonlama izni bulunan kampanyalarda oluşan Nominal Birim Fiyat alınan ek fonlama talebinin yüzdesine göre bir aralıkta oluşur ve ek talebe ilişkin olarak çıkarılan paylar o oranda artırılır. Bu durumda talep edilen paylarda bir kesinti olmayacağı gibi kısmi bir iade yapılmaz.

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır.

Kampanya süresinin bitiş tarihinden önce hedeflenen fon tutarının toplanması durumunda Platform dilediği anda kampanyayı sonlandırabilir. Bu durumu kampanyadan pay satın alan tüm yatırımcılar ve kampanya sahibi tarafından peşinen kabul edilmiştir.

5.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

Pay alım ekranında Kredi Kartı veya EFT seçeneği seçilerek pay satın alınması

gerçekleştirilir. Pay satın alındığında ödeme doğrudan Takasbank'a ulaşır ve adınıza bloke edilir. Her bir yatırımcı ancak kendi adına düzenlenmiş bir kredi kartı veya kendisine ait bir banka hesabından ödeme yapabilir. EFT seçeneği kullanılarak satın alınan paylar EFT'nin Takasbank'a ulaşması ve doğrulanması akabinde geçerlilik kazanır. Bu süre içerisinde işlem Profilinizde Yatırımlarım bölümünde 'Beklemede' olarak görüntülenir.

Başarılı olsun olmasın tüm kampanyalarda toplanan tüm fonlar Emanet Yetkilisi Takasbank'ta adınıza bloke edilir ve gerekli prosedürler gerçekleşene kadar Girişim Şirketini aktarılmaz. Hedeflenen fonun toplanamaması durumunda ödemeniz ödeme yönteminiz dikkate alınarak hesabınıza veya kredi kartınıza bir kesinti olmadan iade edilir.

Toplanan fonlar için Girişim Şirketine aktarılan veya size iade edilene kadar geçen süre içerisinde, Takasbank tarafından bir nemalandırma işlemi yapılmamaktadır. Ödemelerinizin nemalandırılmayacağını ve nema talebinde bulunmayacağınızı dair Üyelik Sözleşmesinde hüküm bulunmamakta olup bu durumu işlem gerçekleştiren kişi kabul etmiş sayılır.

5.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

Hedeflenen fon tutarının üzerinde bir fonlama talebi gelmesi durumunda pay satın almak isteyen tüm yatırımcılara pay verilmesi esas ilkedir. Bu durumda fonlamanın kapanmasını müteakip, ödeme yapmış ve onaylanmış yatırımcılara fazla fonlamanın % kaç fazla oluştuğuna bakılarak, aynı oranda daha az pay verilir ve fazla ödenen tutar kısmi iade işlemine tabi tutularak finansal kapanışlar yapılır. (Örnek: 100 Pay talep ettiğiniz bir kampanyada 2 katı talep toplanması durumunda size 50 Pay verilir ve kesilen pay oranınıza göre fazla ödemeniz size iade edilir.)

Kampanyadan pay olarak girişim şirketine ortak olan Nitelikli ve/veya Nitelikli Olmayan yatırımcıların payları Merkezi Kayıt Kuruluşunda adlarına kaydileştirilecektir. Bu süreç tamamlanana kadar girişim şirketi adına bloke edilen fonlar aktarılmaz.

Payların kaydileştirilme işlemleri girişim şirketinin yükümlülüğünde olup, platform tarafından gerekli bilgi, belge temin edilir ve yönlendirme yapılır.

Pay sahipleri MKK 'nın uygulaması e-Yatırımcı uygulaması üzerinden adlarına kaydileştirilen payları takip edebilirler.

5.3. Maliyetler hakkında bilgi

Kredi Kartı ile yapılan Pay Satın Alım İşlemlerinde Takasbank tarafından anlaşmalı olarak Ödeme Sistemleri Hizmeti alınan Payten/Paratika Ödeme Sistemleri tarafından işlem ücreti alınır. %3.199 oranındaki tutar ödeme işlem komisyonu olarak kredi kartınıza ödeme esnasında yansıtılır.

EFT ile yapılan ödemelerde EFT ücreti hesabınız olan bankaya göre değişiklik göstermektedir. EFT gönderim Ücreti pay alımı gerçekleştirene aittir.

Fonlamanın başarılı olup olmadığına bakılmaksızın MKK (Merkezi Kayıt Kuruluşu), kaydileştirme işlemleri için açılan kampanya toplam fon talebinin binde 1'i + KDV tutarında ve

fonların toplanarak bloke edilmesine aracılık eden İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. (Takasbank), binde 3'ü + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Tutarlar kampanya sonrası Platform'un faturasına istinaden girişim şirketi tarafından ödenecektir

Toplanan fondan ve ancak kampanyanın başarılı fonlanması durumunda Platform Kullanım Ücreti olarak Girişim Şirketi Platform'a KDV hariç toplanan fonun %8'i kadar ödeme yapacaktır.

Girişim Şirketi kampanyasının değerlendirmeye tabi tutulması ve platformda listelenmesi için 20.000 TL + KDV ödeme yapmıştır.

6. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

6.1. Genel Bilgiler

Platform Hakkında Genel Bilgiler	
Ticaret Unvanı	: GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Kızılırmak Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No: 3 Next Level A Blok İç Kapı No: 106 Çankaya/Ankara
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Sermayesi	: 25.500.000,00 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	: 95
Başarısız Kampanya Sayısı	: 16
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 671.159.865 TL
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: invest.fonbulucu.com

6.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	7.266.423	28.5	28.5
Çekirdek Girişim Danışmanlık A.Ş.	2.172.876	8.52	8.52
Merkez Girişim Danışmanlık A.Ş.	2.075.435	8.14	8.14
Faruk Bostancı	1.275.000	5	5
Duran Sarıkaya	2.547.450	9.99	9.99
Ahmet Teyit Keşli	1.275.000	5	5
Diğer	8.887.816	34.85	34.85

Platform'un Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
TOPLAM	25.500.000	100	100

6.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Dr. Faruk Bostancı	YK Başkanı	30/04/2024	1.095 Gün	1.275.000	5
Tolga Cem Seyfeli	YK Başkan Vekili	30/04/2024	1.095 Gün	255.000	1
Hakan Yıldız	YK Üyesi	30/04/2024	1.095 Gün	7.266.423	28.52
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	30/04/2024	1.095 Gün	510.000	2
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi	30/04/2024	1.095 Gün	510.000	2

6.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Hakan Yıldız	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişimcilik Finansmanı	7.266.423	28.52
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	545.055	2.14
Salih Oğuzhan Sever	Yatırım Komitesi Üyesi	Sermaye Piyasaları	0	0

6.5. İnceleme Sonuçları

Yapısoft; inşaat, konut ve gayrimenkul şirketlerinin, tüm satış süreçlerini yönetip, müşteri ve finansal kayıtlarını takip etmelerini sağlayan çalışma alanları sunan teknoloji şirkettir. Yazılım Kategorilerinde yer almakta ve İş Modeli B2B , B2C'dir. Toplam 4.800.000 TL (%20 Ek Fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Girişim şirketi, inşaat sektöründeki dijital dönüşüm adaptasyonu eksikliğini tamamlamaktadır. İnşaat sektörünün kendi içerisindeki rekabet gün geçtikçe artmaktadır. Ayrıca bu firmaların üretimden satış aşamasına kadar olan tüm aşamalarını en doğru şekilde analiz edip, fiyatlamaları zaruri hale gelmiştir. Bu gelişmeler neticesinde inşaat şirketleri, süreç yönetimlerinde yazılımsal ve teknolojik alt yapıya daha fazla ihtiyaç duymaktadır. Girişim şirketinin yaptığı çalışmalar incelendiğinde; girişim ekibi yıllardır ağırlıklı olarak inşaat sektöründe faaliyet sürdüren şirketlere kurum içi yazılım ürünleri geliştirmiş ve sayısız inşaat şirketinin çeşitli projelerinin satış ve satış sonrası süreçleri Yapısoft ile tasarlanmıştır. Bu noktada gerçekleştirilen yazılımlardan biri ise YES (Yapısoft Estate Software) olarak karşımıza çıkıyor. Yapısoft girişimi YES adı verilen Yapısoft Estate Software yazılımının ulusal pazarlama faaliyetlerini artırarak etki alanını daha da genişleterek teknolojik altyapısını güçlendirmeyi ve pazar payını artırmayı amaçlamaktadır. İnovasyon ve pazarlama stratejilerinin güçlendirilmesi ve müşteri tabanının genişletilmesi gibi alanlarda da avantaj sağlamayı hedefler. Yapısoft YES teknolojisi ile kendi yazılımlarını konut üreticileri ve gayrimenkul profesyonelleri için entegrasyon sağlayacak bir model geliştirmişlerdir. 3 yıl içinde Türkiye'nin En Büyük Yerli Gayrimenkul Yazılım Markası olmayı hedeflemekteler. Rekabet durumu incelendiğinde Yapısoft, iş modeli ile inşaat/konut üreticileri için geliştirilen yazılım teknolojileri, gayrimenkul profesyonelleri için geliştirilen yazılım teknolojileri alanındaki firmalar ile rekabet etmektedir. İnşaat /konut üreticileri alanında rakipleri; Buildtrend, Procure, Yapıtaş, SAP, Prism olarak karşımıza çıkarken

gayrimenkul profesyonelleri için geliştirilen yazılım teknolojileri alanında rakipleri ise; Reos, Pipedrive, Monday ve Bitrix24 olarak listelenebilir. Rekabet konumlanması olarak şirketlerin tercih ettiği ERP yapılarının yüksek donanım ve kurulum maliyetleri, eğitim masrafları, sürekli teknik destek ihtiyacı ve kısıtlı mobil erişim gibi zorlukları ortadan kaldıran bir yönetim sistemi sunmaktadır. Pazar verilerine baktığımızda, Türk inşaat ve konut sektörü ülkemizin lokomotif sektörlerinden biri olmaya devam edecektir. Allianz Trade'in İnşaat Sektörü Risk Raporu'na göre küresel inşaat üretiminin 2030 yılına kadar 15,5 trilyon dolara ulaşacağı ve Türkiye'de inşaat sektörünün, dinamik yapısı ve proje çeşitliliği sayesinde büyümeye devam edeceği belirtiliyor. Rapora göre; 2023 yılı Ocak-Ekim döneminde Türkiye genelindeki konut satışları 993.835 oldu. 2023 yılının üçüncü çeyreğine ait GSYH'nin sektörel analizine göre inşaat sektörü yüzde 8,1'lik bir artışla öne çıktı. Raporda ayrıca, Türkiye inşaat sektörünün gelecekte daha da rekabetçi ve sürdürülebilir olabilmesi için stratejik planlamaların sürekli olarak güncellenmesi, sektör paydaşlarının da bu zorluklara etkili çözümler bulması gerektiğine dikkat çekiliyor. Tam bu noktada gayrimenkul sektörünün teknolojik olarak da düzenli bir büyüme katettiğini belirtmek gerekir. Küresel Proptech (Gayrimenkul Teknolojileri) pazarının değeri 2022'de 26,8 milyar dolar olarak gerçekleştiğini ve 2032'ye kadar 119,9 milyar dolara ulaşması ve 2023'ten 2032'ye kadar %16,5'lik bir Bileşik Büyüme Oranı (CAGR) ile büyümesi beklendiğini belirtmek gerekir. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak tanıtım ve teknolojik altyapı giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile de birlikte, satışlarını hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 464 Milyon TL'yi aşkın bir gelir hedeflediği görülmektedir. Yatırım komitemizce yapılan değerlendirme sonunda oy birliği ile girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda yatırım turuna çıkarak bir kampanya yapmasına karar verilmiştir.

Yatırım Komitesi Üyeleri Şart ve Şerhleri	
Adı-Soyadı	ŞART/ŞERH
Hakan Yıldız	ŞERHİ YOKTUR.
Bülent Gümüş	ŞERHİ YOKTUR.
Emre Akgümüş	ŞERHİ YOKTUR.
Vahit Altun	ŞERHİ YOKTUR.
Salih Oğuzhan Sever	ŞERHİ YOKTUR.

6.6. Değerlendirme Politikası

Platformumuz Değerlendirme Politikası; Yönetim Kurulumuzun 23 Ocak 2020 tarihinde aldığı kararı ile kabul edilmiş ve kabul edildiği tarihte yürürlüğe girmiştir. Bu yönergenin amacı, Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş.'ye ilgili mevzuata uygun olarak başvuru yapan Girişimci veya girişim Şirketinin Bilgi Formunun onaylanmasına ve Kitle Fonlaması Tebliği (III – 35/A.2) Ek-2'de asgari unsurları belirlenen fizibilite raporunun incelenmesine yönelik olarak objektif

değerlendirme ölçüt ve yöntemlerini içeren Yatırım Komitesi değerlendirmesine ilişkin ilke ve esasları düzenlemektir.

Platform'a yapılan başvurularda ilgili mevzuata uygun olarak, Girişim şirketine dönüşme potansiyeli taşıyan teknoloji faaliyeti ve/veya üretim faaliyeti yürütmek için kaynak ihtiyacı olan iş fikirleri değerlendirmeye alınır.

Girişimci veya Girişim Şirketi çevrimiçi olarak sunulan başvuru formunu doldurur. Bu formda aşağıdaki maddelerden Girişim Şirketinin daha önce kurulup kurulmadığına göre temin edebildikleri bilgi ve belgeler ile Sermaye Piyasası Kurumu tarafından Bilgi Formunda istenen diğer bilgi ve belgeler bulunur.

- Girişiminin Sektörü,
- Girişiminin Kategorisi,
- Ürün veya Hizmetlerinin hitap ettiği bölge (Ulusal/Global),
- Müşteri sayısı,
- Son bir yıl içerisinde düzenlediği fatura toplamı,
- Girişimciyi ve/veya ekibini tanıtıcı bilgiler,
- Girişimini ve/veya Girişim Şirketini tanıtıcı bilgiler,
- Resmi olmayan proje ortakları ve/veya hissedarına ait bilgiler,
- Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin web sitesi,
- Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin sosyal medya hesapları ve takipçi sayıları,
- Girişimini anlatan fotoğraf, video, çizim ve metinler,
- Mevcut Durum Raporu,
- SWOT Analizi,
- Aldığı devlet destekleri,
- Aldığı Yatırımlar,
- Beş yıllık İş Planı,
- Fizibilite Raporu,
- Pazar Analizi ve Rakip Analizi,
- Beş Yıllık İşletme Bütçesi, Beş Yıllık Yatırım Bütçesi,
- Finansal Tablolar (Geçmiş Gerçekleşen ve 5 yıllık Tahminleri içeren),
- Girişim Şirketi kurulmuş durumda ise sermaye ve ortaklık yapısı,
- Kampanya kapsamında satmak istediği hisse miktarı ve pay bedelleri,
- Nitelikli Yatırımcı için ayrılan pay miktarı
- Finansal Kaynak Talep Tutarı (Fonlama Tutarı)

Yatırım Komitesi başvuruları öncelikle ilgili mevzuata uygunluğuna göre bir değerlendirme yapar ve şu durumları dikkate alır. Değerlendirmede objektif kriterlere göre Proje Danışmanı tarafından raporlanan Bilgi Formu ve diğer bilgi ve belgelere göre sahip olduğu bilgi ve tecrübesini de kullanır. Değerlendirme yaparken Girişim şirketine dönüşme potansiyeli taşıyan teknoloji faaliyet ve/veya bir üretim faaliyeti olmasına ve özellikle İnovasyon içermesini dikkate alır. Söz konusu girişime yatırım yapacak olası yatırımcıların haklarının korunmasına yönelik empati kurar. Yatırımcıları korumaya yönelik olarak olası yüksek riskleri öngörür ve bu durumu Bilgi Formunda belirtir. Başvurunun onaylanması durumunda kaynak sağlanan projenin ulusal çıkarlarımıza hizmet etmesine özen gösterir. Ülkemize yurtdışından ithal edilen ürünlerin ikamesi olan ürünlerin üretilmesine yönelik iş fikirlerine özen gösterir. İş fikrinin evrensel kurallara uygun olarak din, dil, ırk ve etnik kimlik gözetmeyen bir durumda olmasına dikkat eder. İstihdam yaratacak iş fikirlerinin

gerçekleşmesinde özen gösterir. Alkol, tütün mamulleri, uyuşturucu maddeler, kumar ve kanunen suç teşkil edebilecek iş fikirlerinin kabul edilmemesine dair azami dikkat gösterir.

Değerlendirme Politikası'nın tam metnine <https://invest.fonbulucu.com/sayfa/Proje-Değerlendirme-Politikamız-10?b=1> linkinden ulaşılabilir.

6.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

Platformumuz Çıkar Çatışması Politikası; Yönetim Kurulumuzun 23 Ocak 2020 tarihinde aldığı kararı ile kabul edilmiş ve kabul edildiği tarihte yürürlüğe girmiştir.

Çıkar Çatışması Politikamızın esaslarını; Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş.'nin tüm faaliyetlerinde mesleki etik kuralları, prensipleri, Platform'un tüm çalışanlarının görevlerinin tarafsız ve objektif şekilde icra etmelerini engelleyecek olası çıkar çatışmalarına sebep olan durumları saptamak, bu çıkar çatışmalarından kaçınmaya ya da açıklamaya ilişkin ilke ve esaslardan oluşur.

Platform çalışanları ve ilişkide olduğu üçüncü taraf çalışanlarını, görevlerini ve mesleklerini en iyi şekilde yapmaya ve belirli kurallar çerçevesinde davranmaya zorlayan, çalışanlara rehberlik eden, ahlaki kuralları içeren, mesleki rekabeti düzenleyen ve hizmet ideallerini korumayı amaçlayan, bu doğrultuda meslek üyelerine uymaları gereken ilke ve esasları gösteren, ilgili mevzuatta tanımlanan mesleki kurallar bağlıdır.

Platform'un merkez ve merkez dışı örgütlerinde istihdam edilen tüm personel, mesleki etik kurallara ilişkin TSPB'nin yayınladığı "Sermaye Piyasası Çalışanları Etik İlkeleri ve Davranış Kuralları"nı okuyup anladığını beyan etmek, aynı zamanda bu ilke ve davranış kurallarına uygun hareket edeceğine ilişkin taahhüt vermek ve bu taahhütleri Platform muhafaza etmek zorundadır.

Platform çalışanları, kamuoyuyla, müşterilerle, işvereniyle, çalışma arkadaşlarıyla ve sermaye piyasasının diğer katılımcılarıyla ilişkilerinde bağımsız, dürüst, adil, yetkin, özenli, güncel bilgilere dayalı, saygılı ve etik hareket eder. Bağımsızlık, Dürüstlük ve Adillik, Özen ve Titizlik, Sürekli Gelişim ve Mesleki Bilgilerini Güncelleme, Sır Saklama, Etik Düşünme gibi temel etik kuralları gözeterek çalışma düzenini sürdürür.

Platform'un fonlama ve yatırım faaliyetleri ve hizmetlerini yerine getirmesi sırasında; müşterileri ile olan ilişkilerinde kendisi, ortakları, çalışanları, yöneticileri ve bunlarla doğrudan ya da dolaylı olarak ilişkili bulunan kişiler ile hizmet verdiği gerçek ve/veya tüzel kişiler arasında veya bir hizmet verilen kişi ile başka bir hizmet verilen kişi arasında çıkabilecek çıkar çatışmaları bu politikamız tarafından düzenlenmektedir.

Çıkar Çatışması Politikası'nın tam metnine <https://invest.fonbulucu.com/sayfa/Cikar-Catismasi-Politikamız-11?b=1> linkinden ulaşılabilir.

6.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

17.05.2023 tarih ve 2023/28 sayılı Kurul kararı gereğince Platform hakkında idari para

cezası yaptırımını uygulanmıştır.

7. EKLER

- 1. Esas Sözleşme
- 2. Fon Kullanım Raporu
- 3. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 4. Ek Belgeler
 - 4.1 Nolu Belge (2023/075664)
 - 4.2 Nolu Belge (2023/125855)
 - 4.3 Nolu Belge (Enflasyon Muhasebesine Göre Düzeltilmiş Bilanço Esas Alınmıştır.)
 - 4.4 Nolu Belge (Gelir Tablosu)
 - 4.5 Nolu Belge (Start-up Accelarator Program)
 - 4.6 Nolu Belge (Araştırma şirketi StartUs Insights tarafından "İnşaat için En İyi 5 Müşteri İlişkileri Yönetimi Çözümü" arasında gösterildik.)
 - 4.7 Nolu Belge (Dijital Dönüşüm Kategorisinde İnşaat ve Gayrimenkul Uygulamalarında ödül almaya hak kazanmıştır.)
- 5. Yatırımcı Sunumu
- 6. Özgeçmişler
 - 6.1 Nolu Belge (Ceyhun Sezer Coşkun)
 - 6.2 Nolu Belge (Muhammed Sağır)
 - 6.3 Nolu Belge (Fatih Ök)
 - 6.4 Nolu Belge (İslam Kaya)
 - 6.5 Nolu Belge (Meryem Demir)
 - 6.6 Nolu Belge (Ali İrfan Kılıç)
 - 6.7 Nolu Belge (Ayışığı Altunal)