

Ana Sayfa	Son dakika : PFDK ka_	Haber	Yaşam	İlanlar	İnteraktif	Arşiv
-----------	-----------------------	-------	-------	---------	------------	-------

## Hürriyet EKONOMİ

02 Şubat 2010 Salı 18:37

Hürriyet Anasayfa > Tüm Ekonomi Haberleri

### Bu fiyatlar bir daha olmaz

Eren Güler / hurriyet.com.tr

2 Şubat 2010

**14 bin konutluk Innovia ile dev bir inşaat yapan Yeşil İnşaat'ın patronu ile konuştuk... Eren Güler'in röportajı**

**Yeşil Kundura Türkiye'nin en bilinen ayakkabı markalarından biri. Ancak Yeşil soyadı, son zamanlarda inşaat sektöründe de sık sık duyulmaya başladı.**

**Ailenin ikinci kuşağı Engin Yeşil, uzun yıllar ABD'de kaldıktan sonra üç yıl önce Türkiye'ye döndü ve inşaat sektörüne el attı. Yeşil, Beylikdüzü'nde 375 bin metrekarelik bir alan üzerinde beş etapta tam 14 bin konutluk Innovia projesini inşa ediyor. Birinci fazında oturumun başladığı projenin 2 bin 800 adetlik ikinci etabının satışları da tamamlandı. Yeşil, 39 bin liradan başlayan fiyatlarla satışa çıkardığı üçüncü etabın da önemli bir bölümünün satışını bitirdi. "Burası değil Türkiye'nin Avrupa'nın en büyük projesi" diyen Yeşil İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Engin Yeşil ile konuştuk...**



#### - Siz ayakkabı işinden inşaata nasıl geçtiniz?

Ayakkabıcı olan ben değilim benim babam ayakkabıcı. Ben yıllardır ABD'deydim. Orada telekom işi ile uğraştım. Üç sene önce gelince de inşaat sektöründe fırsat olduğunu görüp bu sektörü seçtim. Dolayısıyla ayakkabıdan inşaata atlama diye bir olay yok. Ayakkabı işini kızkardeşim yürütüyor.

#### - Neden inşaatı seçtiniz?

Türkiye'de inşaatta çok potansiyel var. İstanbul'da da çok iş var. Çarpık yapılaşma, nüfus artışı, göç, insanların 30 yaşın altında olması, evlenmesi, deprem korkusu, niteliksiz yapılar... Bunların hepsini bir tarafa koyduğün zaman sektör yükseliyor. Yok krizdi, bilmem neydi filan ama ihtiyaçlar devam ediyor.

Kimse asansörsüz beşinci kata çıkmak istemiyor, arabasına park yeri aramak istemiyor, çocuğu ile evinin önündeki parkta oynamak istiyor. Hepsini toplarsan bu sektörün öne çıkmayacağını düşünmek mümkün değil.

Bir örnek vereyim. Geçen gün bir iş için Kadıköy'e gidip yaklaşık 1 km yol yürüdük. Ama iki kişi yan yana gidemedik. Her yer dolu, yollar dolu... Bu yoğunluk nasıl olabilir? Ama her yer böyle. Bu insanların ihtiyacı biter mi? Onun için Türkiye'de doğru projeler tutar.

### UCUZ FİYATIN MATEMATİĞİ BELLİ

**- Bu tip ucuz konut satan firmalarla ilgili herkesin aklında şu soru var: Nasıl bu kadar ucuz olabiliyor? Mesela siz düşük fiyatları nasıl tutturabiliyorsunuz?**

Bizim tip büyük hacimde yapılan inşaatlarda maliyetler mümkün olduğu kadar düşük oluyor. Ortalama metrekare maliyeti arsa payı hariç 650-700 lira. Ama maalesef İstanbul'da arsalar çok pahalı ve fiyatları şişiren de o. Bizim en büyük şansımız bu 375 bin metrekarelik dev araziye çok ucuza almamız oldu.

#### - Ne kadara?

Fiyat değil ama şöyle bir rakam vereyim. Bu arsanın üçte biri bizim, üçte ikisi kat karşılığı. Kat karşılığındaki oran da yüzde 17. Halbuki kat karşılığı inşaatlarda ortalama yüzde 30'lar civarındadır. Ama biz yüzde 17'de tutunca maliyetleri de düşürebildik.

Bir de bizim gibi firmaların çok olması benim işime gelir. Ben ilk çıktığımda insanlar 'bu fiyata nasıl satacak?' diyordu. Ama başkaları da çıkınca 'demek ki olabiliyormuş' diyor.



Eren GÜLER  
YAZIYOR

#### - Bu arsa kaç kişinin?

Toplam 650 arsa maliki vardı. Biz 1 yıl boyunca toplamak için uğraştık ve sonunda da anlaştık.

Zaten burada birinci adım arsayı o 650 kişiden alabilmektir. İkinci adım, oraya uygun bir model geliştirmek. Maliyetleri ancak çok fazla konut üreterek düşürebiliyorsun. İşte o zaman da 150 bin liralık daire oluyor sana 70 bin lira.

Ucuz fiyatın matematiği belli. Ucuz arsa, büyük hacimler ve alanı maksimize etmek. Mesela bizde tuvaletlerde banyolarda sürgülü kapı var. Kapının açılma mesafesini bile kazanmak için uğraştık. O şekilde de 3+1 daireyi 105 metrekareye çıkardık ama gelip görmen lazım. Öyle bir yaptık ki, 1 metrekareye daha ihtiyaç yok. Böyle olunca da fiyatlar düşüyor.

## "BURASI AVRUPA'NIN EN BÜYÜK PROJESİ"

### - Innovia projesinin büyüklüğü ne kadar?

Tamamlanınca 14 bin konut olacak. Bu kadar büyük bir proje Türkiye'de yok. Hatta bırak Türkiye'yi, Avrupa'nın en büyük projesi. Tek lokasyonda 40 bin kişi yaşayacak. Öyle bir altyapı kuruyoruz ki, hem oturabilirsin hem çalışabilirsin, istersen 1 yıl boyunca çıkmadan yaşayabilirsin. Öyle bir yer orası...

## "BU FİYATI ANCAK TOPRAKTAN GİRERSEN BULABİLİRSİN"

### - Innovia'nın birinci fazında fiyatlar niye pahalı?

Hem çok büyük hem de bitmiş bir proje. Sonuçta ben daireyi bitirdim ve artık belli bir fiyata satmam lazım. Bizim diğer projelerde adam şimdiden ödemeye başlıyor ve 30 ay sonra dairesini teslim alıyor.

Biz, bizden daire alanların ödedikleri miktarlar ile konutunu yapıyoruz. Ben önce yapıp sonra satmıyorum ki. Ben önce satıyorum, sonra yapıyorum böylece herkes kazanıyor. Zaten ancak topraktan girmiş olan benden bu fiyata konut alabilir. Hepsini ben yaptıktan sonra 50 bin liraya satar mıyım?



### - İkinci etapta satışlar nasıl?

İkinci etabın hepsini sattık. Tam 3 bin 116 daire. Sadece 500 tane arsa maliklerinin dairesi var. Aralıktan itibaren de evleri teslim edeceğiz.

### - Konutları daha çok kim alıyor?

Her türlü insan alıyor. Bana gelip 20 daire alan da var. Ama alıcıların yüzde 85'i ilk evini alıyor. Yani biz birçok insanı ev sahibi yapıyoruz ve ben bundan gurur duyuyorum.

Düşünsene, adam ev alabilmeyi hayal bile edemezken, şimdi inanılmaz standartlarda bir sitede ev sahibi oluyor. Havuzlar, jakuziler, sosyal alanlar.... Birçok lüks otelde bile bu kadarını bulamazsın.

### - Peki Beylikdüzü bölgesi bu kadar konut yoğunluğunu kaldırır mı?



O taraf daha çok gelişecek. Metro gelecek, metrobüs gelecek. Sadece bölgede 16 bin tane iş kuruluşu var. Böyle bir projeyi şehir içinde yapamazsın zaten. Öyle bir arazi yok. O yüzden binecek trene, 15 dakika sonra iş yerine gelecek. İşten de gelip bambaşka bir dünyaya girecek. İstanbul'da eğilim budur artık.

Biz projelerde hiçbirşey esirgemedik. Hatta vaat etmediğim birçok şeyi yaptım. Birinci fazda sırf SPA'ya 2 milyon dolar harcadım. Ortak mutfağından eğlence alanına, sanat atölyesine kadar mahal listesinde olmayan bir sürü şey ekledim. Altı tane sekiz kişilik jakuzi koyduk. Ama hep sonradan ekledim. Maliyeti aklımdan bile geçmedi. Niye biliyor musun? Çünkü hepsinin bana geri döneceğini biliyorum. İnsanlar orada oturdukları zaman farkı anlayacaklar.

Biz birşey kazanıyoruz, karşısında da birşey vereceksin. Hep bana hep bana olmaz. Bu bir hayat felsefesi. Ben bir vereceğim, o bana 10 kat geri dönecek. Ben bunun dönüşünü şimdiden görüyorum.

## EN UCUZ DAİRELER ELDE KALDI

### - Ucuz fiyata sattığınız 1+0 evler bitti mi?

Yok hayır, hepsinden var daha. Bu iş bir strateji zaten. 1+1'leri satarsınız, ondan sonra 3+1'ler elinizde kalır. İyi bir strateji kurmanız lazım.

### - İsteyene satmıyor musunuz peki?

Vermiyoruz değil, öyle bir ayarladık ki, talep üçe bölünüyor. Mesele biz bir bloğu açıp satışı bitiriyoruz ondan sonra diğer bloğu açıyoruz.

#### - En çok talep hangisine? En ucuz dairelere mi?

Yok hayır. Herkes 39 bin liralık daireler için geliyor ama o daireler en alt katta havuza bakmayan daireler. Buraya gelince işte havuza bakan olsun diyor, fiyat 42 bine çıkıyor, ikinci kat diyor 43 bine çıkıyor...

Sonuçta insanlar öncelikli olarak 39 binlik daireler için geliyor ama biraz daha iyisi olsun diye gidip 42 binliği 43 binliği alıyor.

Dolayısıyla en çok elimizde kalan daireler 39 bin liralıklar oldu. 2-3 bin daha verip daha iyi konumlu olanı tercih ediyor. Ben zaten hepsini 39 binden satsam zarar ederim.

#### - Sizin hedef kitleniz nedir?

Türkiye'de herkes en tepedeki yüzde 20'ye mal satmaya çalışıyor. Sanki kalan yüzde 80'i insan değil. Ben de 'tamam' dedim, 'en alt ödeme ile daire alıyor. Peşinatı, ara ödemeyi de bulup buluşturuyor. Adam daha önce ev almayı hayal bile etmemiş. Ben iyi bir iş yaptığımı düşünüyorum. Rüyasında göremeyeceğini veriyoruz biz insanlara.

Ben adamı cezbediyorum, ona bir hayat sunuyorum. Önce 'bu fiyata olabilir mi?' diye tereddüt ediyor, sonra ortalama 1000 lira aylık ödeme ile daire alıyor. Peşinatı, ara ödemeyi de bulup buluşturuyor. Adam daha önce ev almayı hayal bile etmemiş. Ben iyi bir iş yaptığımı düşünüyorum. Rüyasında göremeyeceğini veriyoruz biz insanlara.

## "VİLLA PROJESİNE BAŞLIYORUZ"

#### - Yeni projeler var mı?

Anadolu Yakası'nda da birkaç yerle görüşüyoruz. Anlaşırsak orada da Innovia yapacağız.

Ayrıca Zekeriyaköy'de Jade isiminde bir villa projesi yapacağız. İki aya kadar projeyi toplarız diye düşünüyorum. Karadeniz'e bakan bir arazim var. İki katlı 200 villa yapacağız.

#### - Kriz neresinde bu işin?

Şu anda lükse rağbet yok ama o bölgede 10 bin tane villa var ve çoğu eski villa. Ev sahipleri genelde memnun değil. Ben bu adamlara 200 tane villa yapacağım ve hiç pazarlama problemi olmadan satacağım. İnsanlar araba değiştirir gibi gelip benden villa alacak.

## BİR DAHA BU FİYATLARI BULAMAZSINIZ

#### - Konut fiyatları ne olur?

Şu anda konut sektörü her bakımdan alıcıya çalışıyor. Bence alıcıların bunu değerlendirmesi lazım. Piyasa düzeldikte sonra kimse bir daha bu konutları bu fiyatlara, bu şartlara alamayacak. Zaten İstanbul'da kaç tane büyük arsa kaldı? Mevcut durum büyük bir avantaj.

Ama fiyatlar hemen de yükselmez. Öyle hızlı artışlar olmasın da beklemiyorum. Güneşin tekrar çıkması biraz zaman alır.

Yalnız ben şunu öneriyorum; inşaatta topraktan girip daire sahibi olmak hep kazandırır. Ortalama yüzde 50-70 arasında kazanç fırsatı oluyor. Burada doğru projeyi seçmek gerçekten çok önemli.

## İSTANBUL'UN ÇÖPÜNDEN ELEKTRİK ÜRETİYOR

#### - Sizin bir de enerji işi vardı...

Ortadoğu Enerji isiminde bir şirketimiz var. Biz bu şirketle 23 sene boyunca İstanbul'un çöpünden enerji üretme işini aldık. Çöpteki metan gazını çekiyoruz, elektriğe dönüştürüyoruz. Buna karşılık gelirin yüzde 35'ini belediyeye veriyoruz. Tek maliyet bu. Geri kalan maliyet tamamen çöp zaten.

#### - Alım garantisi var mı?

Devlet ürettiğimiz elektriğe alım garantisi veriyor ama biz fiyat daha iyi olduğu için açık pazarda satıyoruz. Satmakta problem yok da satış fiyatı önemli burada. Biz şimdi otellere filan da direkt satmaya başladık.

[eguler@hurriyet.com.tr](mailto:eguler@hurriyet.com.tr)



