

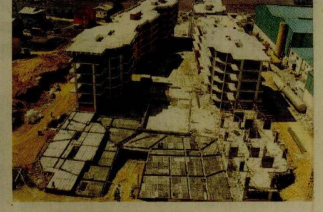
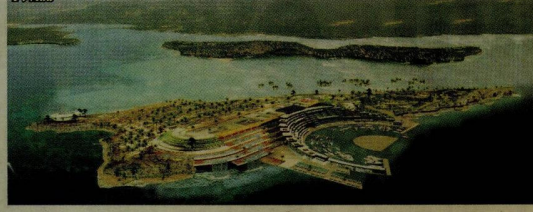


Tek cevabım **inşaatların** ilerleme seviyesi

Markalı konut projelerinin son bir yıldır en çok tartışılan ismi haline gelen **Fikret İnan**, hakkında çıkan "Batıyor!"

dedikodularına şöyle cevap veriyor: "Çıkan söylentilere gülüyorum. Verilecek en iyi cevabım ise yaptığım işler."

► Seda TABAK sayfa 3



Takdir edilen, taklit edilir...

Firet İnan... Son zamanlarda isim en çok anılan konut patronlarından biri. Çok da farklı biri... Hakkında çıkan "Battı... Batıyor... Batacak!" dedikodularına kulak tıkmıyor ve cevabını, birbirini ardına ekonomik, kaliteli konutlar geliştirecek, yeni yatırımlar planlayarak verdiğini söylüyor. **Fi-Yapı'nın** 3.5 yıllık bir şirket olduğunu hatırlatan İnan, "Aslında biz, 3 buçuk yaşında bir bebeği ciddi bir maratona soktuk. Maraton koşuyor ve iyi de koşuyor" diyor ve ekliyor: "Bu süre zarfında geldiğimiz durum ortada... Başarılı çıkış yapan bir insan varsa, bu benle ilgili değil, her zaman oldu ve bundan sonra da olacak. İnsanlar böyle dedikodulardan hoşlanıyor. Ciddi çıkış yapan kişiler olunca, başarılı olmaları istenmiyor. Nasıl bir mantıksa, bu tip firmaların desteklenmesi gerekirken, böyle dedikodular çıkıyor. Buna anlam vermek mümkün değil."



Tek cevabım inşaatların ilerleme seviyesi

Markalı konut projelerinde son 1 yıldır en çok tartışılan isim haline gelen **Firet İnan**, "Söyleniler, bizde mizahı konmuş. Laz fikrasi gibi, kendi içiminde böyle konuşanlara güllüyoruz. Bizim bu konuya sadık olarak cevap vermemiz yanlış olur. Sorularla bizim vereceğimizi tek cevap, **inşaatlarımızın** ilerleme seviyesi. Yapmış işlerle insanlara cevap veriyoruz aslında. Kapı kapı doluşup insanlara "Ben söyleyim, ben böylesim" diye anlatmam" diyor.

Tüm projeler programın önünde ilerliyor

Fi-Yapı'nın halihazırda 9 projesi mevcut. 9 projede toplam 8.250 konut, 50 bin metrekare ticari alan üretiliyor. Şirketin kuruluşundan bu yana, 9 projenin 3'ü teslim edildi, daha doğrusu 3'ününün bir kısmı teslim edildi, geri kalan da kasım sonunda teslim edilecek. Tuzla 2 ve 3, Fi-Life, Fi-Tower ve Gebze projelerinde teslimler 2011'in Mart'ında başlayacak, 2011 Kasım'ına kadar teslim edilecek. Tüm projeler tamamlanmışında 250 milyon TL kazanç sağlayacağını söylüyor İnan, "12 ay sonra, bizim teslim edilmemiş 1 projemiz kalacak. 2007 Mayıs'ında kurulan bir şirket 9 proje üretiliyor, çok kısa sürede teslim ediyor. İnsanlar dolayısıyla buna inanmıyorlar. Ama şu an tüm binalar ayakta, kabalın bitti, ince işleri devam ediyor. Tüm projelerde program önündeyiz. Son derece keyifli bir çalışma temposu var" diyor.

Geçen yıl 4 binin üzerinde konut sattık

Doğru zamanda doğru işler yapmanın **Fi-Yapı'nın** sırrı olduğunu söylüyor **Firet İnan**, "Doğru zamanda kestim, global krizle birlikte ekonomik konut konseptini başlattık. **TOKE** dışında bu işi yapan özel firma yoktu, bir aklı vardı bu konuda. İlk 2008 Kasım'da, metrekaresini 800 TL'nin altında fiyatla konut inşa ettik. 1.200 TL'nin altında konut yokken. Bu da insanlarda ciddi bir şaşkınlık yarattı, inandırıcı gelmedi. Daha sonra işlerin ilerlediğini gördükçe insanlar bize inandı, teveccüh etti. 2009 senesinde 4 binin üzerinde daire satarak çok ciddi bir iş yaptık. Bu konsepti bir çıkardıktan sonra, şu an onlarca firma bu konsepti yapıyor, olmaz denilen, yapılamaz denilen işi yapıyorlar. Olabildiğine herkes inandı. Yapan da, satan da. Meslektaşlarımız bize çok büyük tepki gösterdiler, bu iş yapılamaz diyen firmaların bir çoğu bizim fiyatımızdan daha aşağıda projeler yapıyor. Yani takdir ediyorlar ki, taklit ediyorlar..."

Sosyal sorumluluk işlerine devam

Firet İnan adının **Fi-Yapı'nın** önüne geçmek gibi bir amacının olmadığını söyleyen İnan, sosyal sorumluluk işleri, hayır işleri yaptığını ve okullar inşa ettiğini altını çiziyor ve şöyle diyor: "Çok şükür şu ana kadar playboylukla gündeme gelmedim. Yaşam tarzım, aile düzenim belli. İşine odaklanan, mütevazı bir hayat yaşamaya çalışsan biriyim. O yüzden **Firet İnan** sosyal yaşam işlerine devam edecek. **Fi-Yapı'da** herkes için kaliteli yaşam üretmeye devam edecek. **Firet İnan** da bundan mutlu, keyfi



yerinde. Bu şekilde devam ettireceğiz."

2011'de ciddi hamle yapacağız

"Özellikle söylemek istiyorum: 2010'da 10 bin konut işine başladık ve çok rahat satardık. Ama dedik ki 2010 senesinde yeni projeye başlamayacağız. İnsanlar tedirgin oluyor. Bir firma çıkıyor, binlerce daireyi satışa çıkıyor. Ya bunları yapamazsa ne olur? 2010 senesinde durduk çünkü daire sattığımız insanları ve piyasayı tedirgin etmek istemedik. Yaptığımız işi bildiğimizi ve ayaklarımızın yere bastığını göstermek istedik. Başladığımız birtrek Tuzla 3, bir de 2009'dan gelen Gebze projesi vardı. Tuzla 3 projesi 270 konutluk, bizim için ufak bir proje. 2011 ilkbaharında kaba **inşaat** bitmemiş hiçbir projemiz kalmayacak. 2012 Mayıs'ında teslim edeceğimiz projelerde bile beton kalıbı olmayan proje kalmayacak. Elimizde çok ciddi kalıplar, alet edevat ve ekipler var. Biz bu ekipleri boş çıkarmak istemiyoruz. Artık otomatik bağlandı, bir yandan kaba **inşaatlar** devam ederken, bir yandan da projelere devam ediyoruz. Aksi takdirde yapacak işimiz olmayır. 2011 baharında ciddi yatırım planlarımız var. İstanbul ve Anadolu illerinde. Ciddi bir hamle yapacağız." 2011 ilkbaharında hayata geçirmeyi planladığı İstanbul projeleri hakkında bilgi veren İnan, "2 tip projeyi istiyorum. Merkezlere daha yakın, daha yüksek paralara satılabileceğimiz, lüks konut. Çıtayı biraz yükseltmek istiyorum. Ama ekonomik konutu da devam ettirmek istiyorum, esas işimiz bu. Böyle bir algı oluşun istemiyorum. İnsanların ulaşabileceği konutlar da üretelimiz lazım. Sıfır lüks konut üretirek bir hizmet etmiş olmayız. Ekonomik konutu biraz daha sosyal sorumluluk olarak görüyoruz. O yüzden İstanbul'da hem lüks, hem ekonomik segmenti devam ettirmek istiyorum. Hedefim 10 yılda 100 bin konut."

Bir laf atayım herkes konuşsun demiyorum

"10 yılda 100 bin konut hedefi için eylem planımız nedir?" diye soruyorum. İnan eylem planını şöyle anlatıyor: "İlk kez yüz bin konut dediğimiz herkes beni tenkit etti. İlk basın toplantısında bazı gazeteciler "Siz 100 bin dairenin ne olduğunu biliyor musunuz" dedi. Bundan sonraki en küçük projemiz 1.000 projelik olacak. Sonra 5 bin, 10 bin, 20 bin daireli projelerimiz olacak. O yüzden bizim yüz bin konutu dolduramamız 10 yılı inşallah bulmayacak. 10 yılda 100 bin konutu yapmamız Allah'tan mani gelmezse çok rahat. Ben bir laf atayım da insanlar konuşsun diye söylemedim bunu."

100 bin konut yapmak 10 binden daha kolay

Hedefte ulaşmada önemli olanın sistemin çarkının dönmeye başladığını söyleyen İnan, "Çark bir sefer döndü mü sorun yok. İlk 10 bin konutu bitirip, teslim edip, taahhütümüzü yerine getirdikten sonra, 100 bin konutu yapmak ilk 10 binden çok daha kolay. Borsadaki gibi, destek/direnç seviyesi. Bizim bunları ne kadar zamanda yaptığımız belli. 40 senelik firma oluruz, 8 bin konut üretiriz, o zaman "Nasıl yapacaksınız?" derler. Ama 0-100 km'deki performans belli. 0-100 km'ye şu kadar zamanda çıkıyorsa bu adam, o zaman 0-300 kilometreye de çıkabilir. Biz onu hissettiriyoruz zaten" diyor.

Banka kredisi kullanılmıyor diye vatan haini oldum

Bankalardan kredi almaya her fırsatta karşı olduğunu yineleyen **Firet İnan**, neden kredi kullanmadığını ise şöyle açıklıyor: "Kredi kullanmıyorum diye vatan haini oldum. Niye kullanayım ki kredi? Paramız

finansmanıyla 60 aya kadar vade yapıyoruz. Taksitlerini ödüyor, ben onlardan aldığım peşinat ve taksitle **inşaatı** zaten yapıbiliyorum. Kredi kullanmam anormal, ama kredi kullanmadığım için anormal duruma düşüyorum. Baskıların yaptığını benim yaptığımı mı doğru? İnsanlar bunu düşünüp cevap vermemi."

Iglesias da adaya talip

Geçtiğimiz aylarda 35 milyon dolara aldığı Dikili'de bulunan Garip Ada'ya dört talip olduğunu söyleyen **Firet İnan**, Julio Iglesias'ın da adaya ilgilendiğini söyledi. İkisi Arap, biri İtalyan ve bir de Julio Iglesias, 4 kişinin talip olduğu Garip Ada'ya ilgili, "İşin enteresane, ben adayı satılığa çıkarmadım ama devamlı talipler çıkıyor. Buranın projesi yapıpı bitir, ilkbahara kadar ruhsatın alınır. İlkbaharda da **inşaat** başlanırdı dedikimiz bir işte, birlerinden "Burayı alalım, şöyle yapalım" diye teklifler geliyor. Ticaret yaptığımız için de böyle tekliflere kulak tıkmıyoruz. Tekliflerimizi sunduk. Bu gruplardan haber bekliyoruz. Ama bu ay içinde, müspet bir sonuç alacağız, çünkü gündemde kalmaması istemiyorduk. Yapı olarak oyle uzun sürüncelemeye gelsemiz. Olursa olur anlaşmamız yaparız. Ekim sonuna kadar satılmazsa, gündemden çıkartacağız. Ruhsat çalışmalarna başlayacağız."

Kimsede "Malına fazla para istiyorsun" diyemez
Ada için istediği 350 bin doların insanlara abartılı olduğunu, metrekaresinin 900 dolara geldiğini ve böyle bir komunda da alınmanın son derece mütevazı bir bedelinin olduğunu söyleyen İnan, fiyatın abartılı gelmesinin sebebinin ise

söyle anlatıyor: "İnsanlara abartılı gelmesinin sebebi, aldığımız fiyatla sattığımız fiyat arasındaki fark. Ben aldım, hediye de edebilirlerdi. Burası bana hediye geldi diye ben de 10 milyona vereyim diye birşey yok. Araştırdım, proje geliştirdim. Kuru bir adayken simdi projesi olan bir daire haline geldi. Kimsede malına fazla para istiyorsun diyemez. Bunun zaten emsali yok ama biri bana emsal göstersin, bu paraya etmeyeceğini kanıtlasın ben bu paraya sattığım zaman yaklaşık 60 milyon dolar kazanıyordum. Bu da işin ayrı bir keyfi. O zaman insanlar bu paraya eder miymiş etmez miymiş, anlayacaklar."

Stadı yeniden yapmaya talibiz

Geçen yılın başından itibaren çok ciddi sponsorluk anlaşmaları yaptıklarını fakat bu seneye farklı bir şey yapacaklarını söyleyen İnan, BJK İnönü Stadı'nın isminin "**Fi-Yapı** İnönü Stadı" olarak kullanılmasına için BJK yönetiminin teklif geldiğinde onur duyduğunu söyledi ve şöyle devam etti: "Hem projeli, hem sıra dışı, hem de herkesin yapamayacağı bir iş. Oraya konacak bir isim varsa, 10 milyon dolar da versemiz isimimizi koyamazlar. Belli bir ciddiyet, duruş olmalı. İki size gelimler. Birinci yıl 3 milyon 500 bin TL + KDV, ikinci yıl ise 3 milyon dolar + KDV bedel ile sözleşmeyi imzaladık." İkinci İnan bu işe girmesindeki esas sebebi ise şöyle açıklıyor: "Stadı yıkıp, yerine yeni bir model yapmak istediklerini yönetim olarak gördük. Biz de bu ilk basamak olarak başladık ve talip olacağımızı biliyoruz. Onlar da olumlu baktı. Birinci adım attık. İkinci adım ise, stadın yıkılıp yerine yeni bir stadın yapılması."