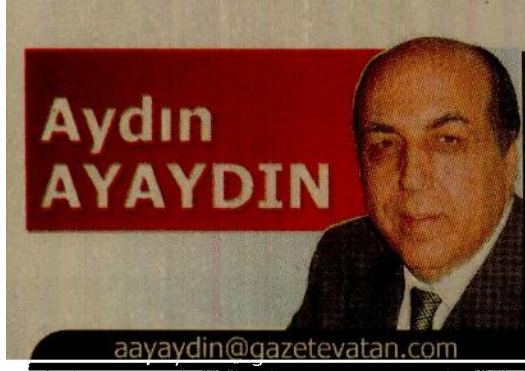




# Tibba aykırı bir adam: Fiyapı'nın sahibi Fikret İnan



**FIKRET** İnan, bundan böyle ucuz konut projelerini bir kenara bırakıp herkesin gıpta ile bakacağı lüks projeler yapacak



Ş on yıllarda “en ucuz konut” sloganı ile Türk konut sektörüne giren ve ardından çok bahsettiren **Fikret İnan** bu kez “en pahalı konut” üretimi ile konut piyasasına giriyor. **Fikret İnan**, “en pahalı konut” projesini Ankara’da yapmaya karar vermiş. Bununla ilgili haberleri gazetede okuyunca Fikret İnan ile ilgili piyasada konuşulanları ve konutta en ucuzdan en pahalıya geçişin nedenlerini konuşmak üzere kendisi ile hafta sonunda biraraya geldim.

Türkiye’de en ucuz konut üretmekle ünlenen Fiyapı’nın sahibi Fikret İnan ile buluşmaya giderken kafam çok karıştı. Zira Fikret İnan ile ilgili piyasada konuşulanlar **açıkçası pek de hoş şeyler değildi**. Fikret İnan için yeni bir Kastelli benzetmesi yapıyor ve art arda devreye soktuğu ucuz konut projeleri ile bir saadet zinciri oluşturduğu konuşuluyor. Fikret İnan ile ilgili iddialar bunlarla da sınırlı değildi. İşte kafamı karıştıran bütün bu soruları Fikret İnan’a tek tek sorup, aldığım cevapları da okurlarımla paylaşmayı düşündüm durdum. Fikret İnan’la buluştuk. Bende uyandırdığı intiba **kendisine çok güvenen biri**. Nasılsınız faslından sonra hemen kendisine, “Soracağım sorulardan rahatsız olabilirsiniz ama sormak zorundayım” deyince Fikret İnan, “Hocam hiç çekinme kafanda ne varsa sor, tüm açıklığımla cevap vereceğim” dedi.

## Bankalardan kredi almıyor

Fikret İnan’a art arda başladım soru sormaya. İlk sorum, “Fikret Bey, bankalarla çalışmıyorsunuz. Hiçbir bankadan kredi kullanmıyor, hatta cebinizde de hiçbir bankaya ait kredi kartı yokmuş. Bu doğru mu?” İnan’ın cevabı çok net:

“Evet hiçbir banka ile çalışmıyor, **hiçbir bankadan kredi kullanmıyorum ve hiçbir bankadan aldığım kredi kartı da yok.**”

“Peki bankacılığı devre dışı bırakınca, art arda devreye soktuğunuz bu projeleri nasıl finanse ediyorsunuz?” **“Kendim finanse ediyorum.”** Bunun üzerine Fikret İnan’a, “Bu kadar çok konut projesine kendi imkanlarınızla finansman sağlamak zor değil mi” deyince güldü ve bana “Hocam iyi niyetli ve de başarılı olduğunuzda göreceksiniz finansmanın pek de önemi yok. Başladığımız her projede kuyruklar oluşuyor. Müşteriler bir kısmını peşin verince geri kalanını da bankacılık sektörü değil, kendim kredilendiriyorum. Böylece **müşteriler bankalara ilave kredi faizi vermekten kurtuluyorlar.**”

## Projeler ne aşamada?

Fikret İnan'a soruyorum, "Bugüne kadar kaç proje ile kaç bin konut üretmeyi taahhüt ettiniz?" Bu sorum üzerine Fikret İnan; "Şu ana kadar 9 projede 8 bin 260 konut ve 50 bin 260 metre-kare ticaret alanı yapıyoruz. Bu projelerin üçünde yer alan 1.200 daireyi müşterilerimize teslim ettik. İki projenin sonuna geldik. Mart ayında bu iki projede yer alan 510 daireyi de müşterilerimize teslim edeceğiz. Ticari alanlarında büyük bölümünü teslim ettik" dedi.

## Satılmayan kaç daire var?

İnan, şöyle devam etti: "Uygulamaya koyduğumuz 9 proje içinde yer alan 8 bin 260 daireden **sadece 1.700 adedi henüz satılmamış** durumda. Bu daireleri de Haziran sonuna kadar satmayı hedefliyoruz. Şu anda bütün projelerimiz **öngörülen sürede bitmiş olacak**. Hatta inşaatların geldiği seviye öngörülen seviyenin çok üstünde. Bizde daire alanlar, bir sonraki projede yeniden daire almak istiyorlar."

## Proje tutan 1 milyar 400 milyon TL

Fikret İnan'a, 8 bin 200 konutluk 9 projenin toplam satış bedelini sordum. Verdiği cevap karşısında şaşırıp kaldım. **Fikret İnan'a göre, 9 projenin satış hasılatının değeri 1 milyar 400 milyon TL.** Bu kapsamlı tutar, tamamen bankacılık sektörü devre dışı bırakılarak işlem görüyor.

## Neden banka yok?

**Fikret İnan**, bankacılık sektörü ile arasında geçen olayı şöyle aktarıyor: "**2001 krizinde bir banka ile sorun yaşadık.** O gün bugün bankacılık sektöründen uzaklaştık. Ne banka bizim kapımızı

çaldı, ne de biz herhangi bir bankanın. Ancak yaşadığımız bu başarıdan sonra daha önce bize pas vermeyen **bankalar bugün kapımızda bizimle görüşmek için sıra bekliyor.**"

"Peki bankalarla çalışmayı yeniden denemeyi düşünmüyorsunuz, hatta bankacılık sektörünü devreye sokarak, sizden daire alan müşterilerinize konut finansmanı sağlarsanız daha iyi olmaz mı?" deyince de Fikret İnan, "Hocam **zaten müşterilerimizi bizler faizsiz finanse ediyoruz.** Ancak ilerde bankalarla yeniden biraraya gelip geleceğimize bundan sonra devreye sokacağımız ultra lüks projeler ile karar vereceğiz. Şu anda pek ihtiyaç duymuyoruz" diye konuştu.

Fikret İnan ile konuştukça sohbetimiz koyulaşıyor. İnan, ucuz konuttan lüks konuta geçiş ve bankacılık sistemini devreye bırakan kararlarını yorumladıkça kendisi ile ilgili ilginç bir benzetimle bulundu. Fikret İnan kendisini, "**tibba aykırı adam**" olarak nitelendirdi. Evet Fikret İnan, "Ben tibba aykırı bir adamım. İlginç değerlendirmelerim var" diyor.

## Ultra lüks projeler geliyor

Fikret İnan yeni aldığı kararı bizimle paylaşıyor. "Bundan böyle ucuz konut projelerini bir kenara bırakıp **herkesin gıpta ile bakacağı çok lüks projeleri hayata geçireceğiz**" diyor. Bunun üze-

rine ben de sordum "İlk projeniz nerede ve nasıl olacak? Fikret İnan'ın cevabı hazır: "**Lükste sınır tanımayan ilk projemiz, Richa** markası ile Ankara'nın en lüks semti Gaziosmanpaşa'da Cumhurbaşkanlığı Köşkü'nün tam karşısında olacak." Burada peşin para ile 28 milyon dolara satın aldığı arsaya 40 katlı, Ankara'nın en yüksek ve en lüks binasını rezidans olarak inşa etmeyi düşünüyor. Fikret İnan'a sordum: "Richa projesi ile Ankara'da kaç metrekarelik daireler ve kaç satacaksınız? İnan, bu konuda kararlı. İnan'a göre **40 katlı bir gökdelende her katta bir daire olacak.** Dairelerin fiyatı, katlar yükseldikçe fiyatlar da yükselecek. Fikret İnan'a göre, **600-700 metrekarelik dairelerin fiyatı da 6 milyon dolar** dolayında olacak. Bunun üzerine kendisine, "Neden her katta bir daire. Her katta 2 daire yapsanız da 300-350'şer metrekarelik daireler yapsanız satışı daha kolay olmaz mı" deyince de İnan, "Hocam emin olun şu anda bile bizim Ankara'daki bu **ultra lüks projeden daire almak için sıraya giren isimler var**" cevabını verdi.

"Peki kim bu isimler" deyince, "Hocam müşterilerimizin isimlerini telaffuz etmemiz doğru değil. Ancak son 8 yıldır Türkiye'de önemli değişiklikler oldu. Ülke kalkındı. İşadamlarımız zenginleşti. Buradan bu paralarla daire alacak çok işadamlarımız var" dedi.

## İstanbul'da lüks proje var mı?

İnan, Ankara Gaziosmanpaşa'daki Richa markalı projesini uygulamaya sokmaya çalışırken İstanbul'da da 3 ayrı bölgede 3 büyük ultra lüks proje ile gelmek istediğini söyledi. Fikret İnan'ın **İstanbul'da 3 yerde görüşmesi var.** Henüz sonuçlanmamış, ancak bayağı yol aldığı anlattı.

## Yurtdışında da hedefimiz var

Fikret İnan, Ankara ve İstanbul'daki Richa markalı ultra lüks projeleri dışında Almanya'da, Berlin'de de bir projesi olduğunu da anlattı. İnan, **Berlin'de 5 bin 300 dönüm üzerine 1001 lüks villa yapmayı planlıyor.** Ayrıca bu 1001 vilanın ortasında halihazırda mevcut **iki şato var.** Bu şatolar da yenilenecek. Fikret İnan, Berlin'deki Richa projesi ile **700 milyon euro satış hasılatı hedefliyor.**

## Arsa stoku fazla

Fikret İnan, elinde **İzmir Dikili de bir ada ve çok sayıda arsa stokunun bulunduğunu** da söyledi. Fikret İnan'ın son sözü ise "Bundan böyle ucuz konut yerine en pahalı konut projelerinde olacağız" şeklinde oldu.

Fikret İnan'a başarılar dilerken, piyasada kendisi ile ilgili konuşulan dedikoduların gerçek olmamasını, bir işadamı olarak ülkemizde önemli istihdam yaratmasını ve kendisinden daire alan insanların da satın aldıkları dairelerinde mutlu bir yaşam arzu ettiğimi söyledim.