



20
SANİYE

Otomotiv
pazarı
ilk 6 ayda
büyüdü

Bu yılın ilk 6 ayında Türkiye'de binek ve hafif ticari araç pazarı ne kadar büyüdü?
Yüzde 1.7



Bu yılın ilk 6 ayında Türkiye'de binek ve hafif ticari araç pazarı ne kadar ulaştı?
278.2 bin adet



Türkiye'de haziran ayında binek araç satışları geçen yılın aynı dönemine göre ne kadar arttı?
Yüzde 2.6



2010 yılı Ocak-Haziran döneminde toplam binek araç satışları geçen yılın aynı dönemine göre ne kadar azaldı?
Yüzde 1.7



Ocak-Haziran döneminde binek araç satışları 186 bin 305 adet olurken, toplam hafif ticari araç satışları 91 bin 950 adet oldu.

'1 milyon dolarla işe başlarken 1 milyar liralık şirketim oldu'

Markalı konut sektörüne Talvi ve Duek aileleriyle birlikte giren **Fi Yapı'nın** patronu **Fikret İnan**, ortaklık için ödediği 1 milyon dolardan bugün 1 milyar liralık bir şirket yarattı. 2008'de ortaklarının hisselerini satın alıp yola tek başına devam eden İnan için Tuzla projesi ise dönüm noktası olmuş

Markalı konutta son 1 yılın en çok tartışılan ismi **Fi Yapı'nın** patronu **Fikret İnan**. Brüt 135 metrekarelik daireyi 99 bin TL'ye satarak piyasada adeta deprem etkisi yarattı. **Fi Yapı**, İnan'ın kendi deyimiyle "ekonomik kaliteli" konutlar satmayı sürdürdüğü, daha önce adı hiç duyulmamış bir şirketin, arsaların bu kadar pahalı olduğu, maliyetlerin de yüksek bulunduğu bir dönemde bu fiyata satış yapması "Batacak" söylentilerini başlattı. Uzun süredir bu söylentilere kulak tükayan İnan, birbiri ardına projeler geliştirmeye, yeni yatırımlar planlamaya devam ediyor.



Menekşe ATASELİM
inanal@inayogay.com.tr
0212 313 68 36

TL'ye ulaştı. Yüzde 50'sinin 500 milyon TL değeri var. Almak isteseler verir miyim bilmiyorum. Herhalde satmam. Çünkü ben ortaklığı beceremiyorum. Konuşulan şeyler çok rahat algılayıp tempoma ayak uydurması gerek ortaktımın."

'TUZLA İŞİ TUTMASA DÜKKANI KAPATIRDIM'

Bu noktada "Siz ne yaptınız da bu kadar kısa sürede şirketin değeri 1 milyar TL'ye ulaştı?" diyorum. İnan, büyüme dönemini anlatmaya başlıyor: "Kasım 2008'de Eсеşehir'de ilk defa ekonomik fiyata kaliteli konut konseptini başlattık. 135 metrekareyi 99 bin TL'ye sattık. Bütün şimşekleri üzerimize çekti ama gelen müşterilere konut satamadık. Çok komikti. İnsanlar böyle bir şeyin olabileceğine inanmadılar. Satış ofisinde izdiham var ama satışa dönmüyor. Bu paraya böyle bir şey olacağına inanmıyorduk. 3 ayda satış ve zamanında teslim ettik. Şubat 2009'da Tuzla başladı. Nereye geldiğimizi test etmek amacıyla 100 dairelik proje yaptık. En küçük ama en önemli proje. Gaza mı frene mi basacağıma karar verdim. Aynı problemi yaşasak belki de dükkânı kapatacaktık. 5 günde 100 dairenin tamamını sattık. Demek ki algı olumlu değişmiş dedim. Hemem 'eğer bu iş tutarsa'ya göre hazırladığım Beylikdüzü'ndeki Fi Towers'ın arazisini devreye soktum. Martta satışına başladım. Bin 725 daire. İlk büyük projemiz. Zaten film koptu. **Fi Yapı'nın** **Fi Yapı** olduğu nokta başladı. 3 günde 400 küsur daire sattık. Kendimizce güvenimiz geldi; satışlar da devam etti. Bir damar yakaladığımızı düşündüm. 'Demek ki burada kan var' diye hemen yeni projeler geliştirmeye başladım. Sonra herkes 'Batarsın' dedi ama ben Bahçeşehir'deki Fi Side'in arasını aldım. 2-3 ay düşündüm tabii yapar mıyım yapamaz mıyım diye. Çünkü 3 bin dairelik bir iş. Arsa peşin alınacak falan... Ama orada da her şey çok iyi gitti."

BİR ŞİRKET BİR ÖYKÜ

'Bıçak sırtında bir iş yapıp konut fiyatlarını düşürdük'

Ekonomik fiyata konut satmaya bir süre ara vereceğini belirten İnan, "Biz bu trendi başlattık çok sıradışı geldi insanlara. Su an 10'un üzerinde firma bizim yaptığımız modeli uyguluyor ve bu işler keyif alamayacağım bir noktaya geldi. Su an yaptığım işi herkes yapıyor. Herkesin yaptığı işi yapıyorsam mutsuz olurum. Keşfe bu model çalışsa; herkes yapсын bitirsin. Bundan keyif almamasına alırım çünkü ilk biz çıkardık bu modeli. 10 liraya satılan daireyi 5-6 liraya düşürdük. Diğerleri bıraktığında, bu boşluğu hissettikğim anda yeniden başladım. Bıçak sırtı bir iş. Umarım herkes başarılı olur" diyor.

Türkiye'ye ömür yetmez

"Hepimiz Türkiye'de durmadan inşaat yapacak hiçbirimizin ömrü, işleri bitirmeye yetmez. O yüzden yarış içinde olmaya gerek yok. Benim de böyle bir derdim yok."



'Bundan sonra gökdelenlere yoğunlaşacağım'

"İstanbul'da şehir merkezinde rezidans ve otel işlerine yoğunlaşacağım. İkitelli'de Istoç'un karşısında rezidans-home office tarzı bir proje için görüşüyoruz. 30-40 kat ve üstü projelere bakıyorum. Kartal'da da Adıyev'e yakın, ES'e cephe otel ve rezidans planlıyoruz. Ayrıca, Bakırköy'de denize yakın bir arazi için görüşüyoruz. İstanbul harici illerde 5 bin-10 bin dairelik yeni şehirler kuracak bir **Fi Yapı** hedefliyoruz. 10 yılda 100 bin konut hedefini rahat tutturacağımıza inanıyoruz. Ankara da bizim için önemli. Minimum 10 bin konut düşünüyoruz burada. Eskişehir yolu tarafı en çok gelecek bölge. Burada yer bakıyoruz. Kısa zamanda sürpriz yapacağız. Ama 2010'da yeni kazma vurmayaçaz."

'Sponsorluğa 20 milyon TL harcadım'

Yeni bir marka olan **Fi Yapı** ile ilgili olumlu algı oluşturmak ve bilinirliği artırmak için sponsorluklara ağırlık verdiğini kaydeden İnan'ın, reklamları ilgili yorumu ilginç: "İnsanın ağızına sevmediği bir ilacı sokmaya çalışıyor muşsunuz gibi oluyor." İnan, sponsorlukla bilinçaltına indiklerini belirterek, şöyle konuşuyor: "Yarışma programlarına, sinema filmlerine, haber programlarına ve müzik organizasyonlarına sponsor olduk. Ağırlıklı haber programları seçtik. Bu, ciddi bir imaj yarattı insanlarda ve Türkiye çapında tanındı. Bu kadar başarılı olacağımı da bilmiyordum. Böyle bir başarı hissederek yaptım sadece. Çok tepki de aldım. Ama markayı güçlendirmek lazım. Söz verdiğini yapan, güçlü şirket imajı orturtmam lazım önce daire satmak için. Eşim bile bana çok tepki göstermiştir. 'Her yerde bu kadar isim olursu üzümü' kek muamelesi görürsün" dediler ama ben yaptığım işe inandım ve sponsorluk işine abandım. Sadece 2009'da 20'nin üzerinde sponsorluk işimiz oldu. 1.5 yılda reklam dahil sponsorluk harcamamız 20 milyon TL. Cıromuz ise 750 milyon TL."

'SEKTÖRE SANCAKTEPE PROJESİYLE GİRDİK'

"Yüzde 40 benim hissem vardı. Yüzde 60'ı da Yahudi kökenli Talvi ve Duek aileleri paylaşıyor. Daha önce yaptığım bir iste beni tanıdılar, iş yapmak istediler. **Fi Yapı'ya** kurduk. Sancaktepe projesine başladık. 2008'de piyasa kötü gitmeye başladı. Yıl sonunda da küresel kriz patlak verdi. Bu süreçte kadar gayet hoştu. Fakat benim hep 3-5 şantiyenin birlikte gitmesiyle ilgili bir iddiam vardı. Ortakların, 'Piyasa zaten daralıyor, nasıl çevireceğiz?' dediler; ben arazileri buldum. Ama sonunda 'Ya bu şirketi siz alın, ya da bana devredin' dedim. İsin kırılma noktası burası. Ben tek şantiyeyle başarısız oldum; onlar teker teker gitmek istiyor. Sonunda ben inat edince 'Alıyoruz' dediler. 'Tamam' dedim. 3-4 gün sonra 'Beraber devam edelim' diye geldiler; yapamayacaklarını anladılar. Artık birlikte olmadık. Ben satın aldım şirket. Zaten onlar gayet varlıklı insanlar. Risk almak da istemediler. Hâlâ görüşürüz, aramız iyidir. 9 milyon TL civarında ödedim. Şirketin kuruluşu da 3 milyon dolar zaten. 1'er milyon dolar koyduğum bir şirketin değeri bugün aktifini pasifini çıkardığınız zaman 1 milyar

'Deli cesaretiyle hareket etme şansımız artık yok'



SORU-CEVAP

■ Sizin de batmaktan korktuğunuz zamanlar olmuş...

Korkmamak mümkün mü? Cesaretili olmak başka bir şey, korkmak farklı. Korkmuyorsanız, o deli cesareti diye tabir edilen iş. Bizim deli cesaretiyle hareket etme şansımız 1 yıl evvel vardı; çünkü elimizdeki işler yapılabildi. Şu anda öyle bir konumda değiliz. 10 sefer düşünüyoruz. Yine birçok şirkete göre hızlıyla ama. **Fi Tower'da** profesyonel olduk, 33 katlı binalar var. Hem prestij hem büyüklük hem kariyeri kapsayan proje ise **Fi Side Bahçeşehir**. 1 ayda 2 bin daire satma hedefi koyduk, bin 750 tane sattık. Daha fazlasını

satmak işime de gelmedi. 1 ayda 3 kez zam yaptık. Talep varsa dağıttımın şartı yok.

■ Fi Yapı batarmı?

İşleri yapıyoruz. Bu soruya cevap vermek artık eğlence konusu bizde. Laz kırasına döndü. Espri yapıp gülmüş konuşuyoruz. Arkadaşlarımız arıyor, çok iflas etleme almışız, yok onu yapmışız, yok bunu yapmışız. Normalde tepki vermem gerekir. Gururunuzda dokunur. Artık kahkahayı basıyoruz böyle bir şeyle ilgili aradıkları zaman. Eksik hissettiklerini yere dokunulursa ser tepki veririzsin. Benim öyle bir rahatsızlığım, kompleksim yok. Belle bir noktaya kadar herkes

size muhalifdir, belli bir noktaya geçtikten sonra da arkanzadedir.

■ Nasıl geçecek siz o noktayı?

İşleri yapıyoruz. Bunun başka açıklaması yok. Şantiyelerimiz sorunuz. Kimisi iş programında 6 ay, kimisi 1 ay önde ama geride işimiz yok.

■ Bu sadece satışınızın gücüne mi bağlı, yoksa finansman kabiliyetine mi?

Tabii ki satışınızın gücüne bağlı. Finansman kabiliyeti hikâye. Hiçbir şirket, 'Ben satmasam da bu işi yaparım' gibi kabadaylık yapamaz. Satıcınızız. Zaten 1 milyon dolarla başlıyoruz. Servetim youtku ki işleri yapayım. Kredi de almamış hiç.

Fotoğraflar: Bülent TALVI