

İKİ GENÇ GİRİŞİMCİ EMRE MARAŞLI VE SEFA DEMİRBAŞ KURTKÖY PROJELERİNİ ALEM'E ANLATTILAR



Sefa Demirbaş: Tercih edilen bir proje yapmanız için bölgeyi iyi tanımanız gerekiyor.

Kurtköy 'de bol bahçeli ve ferah projeler kesinlikle çok başarılı oluyor. WBAHÇE projemizin kısa sürede satılması ve fazlaca beğenilmesi de bizi bu konuda haklı çıkardı.

İki genç girişimcinin arkadaşlıktan iş ortaklığına dönüşen serüveni sonucu kurulan Erguvan İnşaat – Demirbaş Yapı ortaklığı, İstanbul'un gelişen merkezlerinden Kurtköy'e odaklandı. Aynı aynı birçok proje gerçekleştiren iki genç girişimci bundan böyle ortak projeler gerçekleştirecek.

"Kurtköy'ün tamamını verseler proje üretiriz ve satarız" diyecek kadar Kurtköy'e inanan ortaklık, eylülde 2'nci projesi satışa sunuldu. 3'üncü proje için ise çalışmalarını sürdürüyor. Emre Maraşlı ve Sefa Demirbaş ile bir araya gelerek iki yakın arkadaşın kurduğu ortaklıktan, Kurtköy'deki yapılan yenilikleri ve Kurtköy projelerini konuşarak keyifli söyleşi gerçekleştirdik.

Emre Bey kısaca sizi tanıyabilir miyiz? Eğitim ve kariyerinizden bahseder misiniz?

Küçüklüğümden beri fen bilimleri ve teknik konulara meraklıydım. Anadolu Lisesi eğitimimden sonra Kocaeli Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği'ni bitirdim. Üzerine pazarlama ve yönetim üzerine yüksek lisans yaptım. Lise ve üniversite dönemlerindeki ufak tefek internet gelirlerim dışında üniversite bitince 2005 yılında çalışmaya başladım. 1 sene kadar dışarıda tecrübe edindikten sonra aile firmamızda çalışmaya başladım. Sekiz senedir Erguvan markası için çalışıyorum. Bilişim sektöründe ufak projelerim var, daha çok hobi gibi.

Sefa Bey sizi de kısaca tanıyabilir miyiz? Eğitim ve kariyerinizden bahseder misiniz?

Yeditepe Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'nde okudum. 10 yıldan beri etkin olarak iş hayatındayım. İlk iş deneyimi üniversitede okuduğum yıllarda yaşadım. Aile şirketimizden ayrılıp, Anadolu yakasının en büyük fizik tedavi merkezini açtım. İlk iş deneyimi için gayet başarılıydı. 2005 senesinde babamın vefatından sonra, fizik tedavi merkezini kapatarak aile şirketimizin başına geçtim. Rizeli denildiği zaman akla ilk fırınca ya da inşaatçı gelir. Hem Rizeli olduğum için hem de küçüklüğümden beri şantiyelerde büyüdüğüm için çok sevdiğim inşaat sektörüne geri dönmüş oldum. 2012 senesinde de Cunda Adası'nda otel yatırım yapıp turizm sektörüne adım atmış olduk.

Arkadaşlıktan iş ortaklığına dönüşen serüveninizi bize kısaca anlatır mısınız? Erguvan Demirbaş Konut İnşaat A.Ş'yi kurma hikayenizi anlatır mısınız?

Sefa Demirbaş: 2008 senesinde ortak bir arkadaşımız bizi pizzacıda tanıştırdı. Ona borcumuz büyük. Kısa sürede yakın arkadaşlığımız ve ikimizin inşaat sevdası iş ortaklığına dönüştü. 2009 'da ilk projemize başladıktan sonra ayrılmayacağımızı anlayıp, ailelerimizi de işe dahil ederek, daha büyük projeler aldık.

Emre Maraşlı: Sefa'nın pizzacı dediği aslında bir İtalyan restoranıydı.

Biz pizza yedik yine, orası ayrı tabii. Dostluğumuzun beşinci, ortaklığımızın dördüncü senesi. Her şey güzel geliyor. Sabah işyerinde, akşam yemeklerde, yazın tatillerde beraberiz. Sağolsun Sefa'dan başkasını göremiyorum artık uzun süredir. Ayrıca ben bu bizi tanıştıran arkadaşımız olan borcumuzu, onu eşyile tanıştırmakla ödedim, onu da unutmuyalım.

İki yakın arkadaşın ortak iş yapmasının avantaj ve dezavantajları neler?

Emre Maraşlı: Ortanın fikrine itiraz etmek, tartışmak ve bir noktayı bulmak hiç zor değil. Ama yakın arkadaşınızın fikrine itiraz ettiğinizde arkadaşınız kırılabilir. Bunun yanında arkadaşınız olunca çalışma saatleriniz daha zevkli, daha uzun ve daha verimli olabiliyor. Düşünün işte; bu yaz büyük bir projemizin kararını Çeşme'de bir beach'deyken verdik. Öyle de zevkli olabiliyor bazen çalışmak.

Sefa Demirbaş: Belki iki yakın arkadaşın ortak iş yapmasının dezavantajları vardır ama biz hiç bunu yaşamadık. Aksine birbirimizi iyi tanıdığımız için, ►



Projeğimizde bölgede bir ilki uygulayıp, yüksek tavanlı ve ferah bir ev yaşamını tercih edecek müşterilerimiz için; çatı katlarında loft dairelere yer verdik. Bunu yeşil ile buluşturmak isteyenler için ise teraslı loft daireler de seçenekler arasında bulunuyor.

işlerimizi hızlandırdığını düşünüyorum. Problemlerimizi sosyal hayatımıza hiçbir zaman karıştırmıyoruz. Ama iş sonrası yemeklerimizde veya tatillerde kendimizi ister istemez iş konuşurken bulabiliyoruz.

Projeniz için Kurtköy'ü seçme sebepleriniz neler? İnsanlar neden Kurtköy'ü tercih etmeli?

Emre Maraşlı: Gelişen bölgelerde yaptığımız hiç bir projemizde mahcup olmadık, müşterilerimize her zaman kazandırdık. Kurtköy için, Anadolu yakasının en kıymetli gelişen bölgesi diyebiliriz. Sürekli büyüyen Sabiha Gökçen Havaalanı, ilk etabı tamamlanan Teknopark, Avrupa'nın en büyük havacılık bakım onarım merkezi, Pegasus, Netaş gibi firmaların genel merkezleri ile birlikte sürekli büyüyen bir trafiği var. Müşterilerimizin büyük çoğunluğu bu profile insanlar. Son 1 senede 10.000 'e yakın beyaz yakalının Kurtköy'de iş başı yaptığını tahmin ediyoruz. Buna karşılık tamamlanan lüks konut sayısı 1000 adet bile değil. Burada arz talebi karşılayamıyor ve bu bizim müşterilerimize büyük avantaj sağlıyor. Müşterilerimizin Kurtköy'de yaşamayı tercih etme sebebi ise bölgedeki yaşamın sakin, sessiz ve düzenli olması. Düzgün planlanması, kişi başına düşen yeşil alanın fazla olması, neredeyse tüm yolların bulvarlı ve trafiksiz olması, yapımı başlanan metro, TEM, İzmir otobanı gibi bağlantı yollarına yakınlığı sebebiyle insanlar Kurtköy'ü tercih ediyor.

Kurtköy için nasıl bir proje düşündünüz? Kurtköy'e ne gibi yenilikler yapmayı düşünüyorsunuz?

Sefa Demirbaş: Tercih edilen bir proje yapmanız için bölgeyi iyi tanımanız gerekiyor. Kurtköy 'de bol bahçeli ve ferah projeler kesinlikle çok başarılı oluyor. WBAHÇE projemizin kısa sürede satılması ve fazlaca beğenilmesi

de bizi bu konuda haklı çıkardı. Hazırladığımız projelerde geniş teraslı, geniş balkonlu, büyük bahçeli ve loft tarzı gibi özellikli daireler bulunuyor. Müşterilerimiz artık sadece salon ve yatakodası metrekarelerine bakmıyor. Balkonuna da bir masa atıp, sabah kahvaltısını orada etmek istiyor. Bundan dolayı eski evlerdeki büyük balkon geleneğine geri döndük. WROOF 'da bu fikrimizin geri dönüşlerini almaya başladık.

Projenizin özelliklerinden bahsedebilir misiniz? Bu projeyi yaparken nelere dikkat ettiniz?

Emre Maraşlı: WROOF KURTKÖY projemizin en önemli özelliği ferah tasarımı, tüm dairelerin manzaralarının açık ve aydınlık olması. Bu projemizde de az katlı yapıyı ön planda tuttuk, farklı olarak birden çok daire tipleri ile müşterilerimize değişik seçenekler sunduk. Arsamız büyük ama konut sayısı yaşam için ideal, 13 dönümlük alanda sadece 200 daire bulunuyor. Bizim için projelerde önemli olan noktalardan biri sitede hayat başladığı andan itibaren yaşayan bir site olması. Artık yapılan yeni projelerin hemen hepsinde sosyal tesisler, açık-kapalı havuzlar bulunuyor. Bizim gördüğümüz bunların büyük çoğunluğu ya kalabalık olduğu için ya da konut sayısının projedeki yetersizliği yüzünden düzenli olarak kullanılmıyor. Projemiz çizilirken bu oranı hep ön planda tuttuk.

Bu projede, bahçeli, teraslı dairelerimize ek olarak, müşterilerimizi özlediği balkon konseptiyle yeniden buluşturduk. 80 metrekareye varan balkonlar büyük ilgi görecektir diye düşünüyoruz. Yine projemizde bölgede bir ilki uygulayıp, yüksek tavanlı ve ferah bir ev yaşamını tercih edecek müşterilerimiz için; çatı katlarında loft dairelere yer verdik. Bunu yeşil ile buluşturmak isteyenler için ise teraslı loft daireler de seçenekler arasında bulunuyor. İlk projemizde bulunan en geniş daire tipi olan 3+1 daire

tipinin kısa sürede satılması, bölgeye olan güvenimizi bir basamak daha artırdı diyebiliriz. Yeni projemizde istek üzerine 3+1 daire tiplerinin yanında ek olarak 4+1 daire tiplerine de yer verdik. Bu projede hem oturumcu hem yatırımcı kendine uygun daireler bulabilecek.

Müşteri profiliniz nasıl?

Sefa Demirbaş: Bölgeye gelen firmaların genel merkezleri aslında bizim müşteri profilimizi belirlemiş oldu. Beyaz yakalı çalışanların çoğunluğunu oluşturduğu müşteri profilinin yanında, bölgenin hızlı gelişimini duyan yatırımcı müşterilerimizde bulunuyor. İlk projemiz ile birlikte kazanç sağladığımız müşterilerimiz WROOF KURTKÖY projemizin ön satışında bulunan dairelerin büyük çoğunluğunu tüketmiş durumda.

WROOF Kurtköy projesine talepler nasıl?

Emre Maraşlı: Talepler beklediğimizden çok daha yüksek oranda. Ön satışa çıkmamız ile birlikte eski müşterilerimize projenin %15'ini şimdiden vermiş olduk. Bizi sevindiren ise bu 15 günlük ön satışta, %15 oranındaki satışı bizi duyan yeni müşteriye yapmamız oldu. Henüz lansmana çıkmadan, reklamlarımıza başlamadan projenin %30'unu satmış olmamız bizim için gurur verici bir tablo oldu.

Kurtköy'de başka projeleriniz olacak mı?

Sefa Demirbaş: Kurtköy bölgesinden çok memnunuz. Kafamızdaki, hayalimizdeki proje konseptini bölge ile buluşturduk ve çok güzel geri dönüşler aldık. Geçtiğimiz aylarda Kurtköy'de bir arsa daha satın aldık. Şuan yeni arsamız için kolları sıvadık. Güzel bir proje ile Nisan ayında lansmana çıkmayı planlıyoruz.

**Röportaj: Mine YURDABAK
Fotoğraf: Ece OĞULTÜRK**