

# İnşaata Kadın Eli

**Gelecek Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Arzu Alkız, erkek egemen bir sektör olan inşaat sektöründe tek başına bir kadın olarak 3 projede toplam 170 daireyi yaptı ve teslim etti. “Müteahhitlik yaparken söz vermek kadar, sözünü tutmak önemli.” şeklinde konuşan Alkız, yeni projelerini görücüye çıkarmaya hazırlanıyor.**



İnşaat sektörü hepimizin bildiği gibi erkek egemen bir sektör. Böyle bir sektörde özellikle tek başına müteahhitlik yapan işkadınları bir elin parmaklarını geçmez. Arzu Alkız da bu isimlerden. Bugüne kadar 3 projeyi tek başına tamamlayan Alkız, Gelecek Yapı markası ile olan yolculuğunu ve planlarını anlattı.

## **Müteahhitliğe nasıl başladınız?**

Geçmişte müteahhitlerin projelerinin satışlarını üstlenen bir şirketimiz vardı. Ancak o şirkette projenin geliştirmesinden satış sonrasına kadar sorumluluk üstleniyorduk. Müteahhite yapacak iş bırakmıyorduk diyebilirim. Üstelik, bazı müteahhitler bize ve müşterilerimize verdikleri taahhütleri yerine getirmek için yeterince çaba sarf etmiyordu. Bu durum beni çok rahatsız ediyordu çünkü müşteri ile karşı karşıya olan kişi benim. Satış yaparken güvene dayalı bir ilişki kuruyorsunuz. Müşterinizin yatırım danışmanlığı yapıyorsunuz. “Burada satın al kazanırsın” veya “Yaşarken mutlu olursun” diyoruz. Bu noktadaki eksiklikler yüzünden kendi projelerimi geliştirmeye karar verdim. Gelecek Yapı olarak bugüne kadar 3 proje gerçekleştirdik, tamamladık ve teslim ettik. İşin tamamından sorumlu olduğum için de zor dönemleri sorunsuz atlattık Allah’a şükür.

## **Bir işkadını inşaat sektöründe en çok nerede zorlanıyor?**

Genel kanının aksine, işinizi titiz ve düzgün yaparsanız pek zorlanmıyor. Normal iş hayatının

zorluklarını yaşıyorsunuz sadece. Tek başıma projelerimize girişirken açıkçası yapamayacağımı düşünenler oldu. Ancak işin içinde gördük ki kadın erkek olmak değil, müteahhitliğin şartlarını yerine getirmek önemli. Yani doğru lokasyonda doğru projeyi geliştirmek, doğru pazarlama ile satışını yapmak ve söz verdiğiniz şekilde projeyi zamanında bitirmek. Gelecek Yapı olarak “Tek Bina”, “Klas Bina” ve “Referans Tuzla” projelerimizde bunu başardığım için çok mutluyum. Para kazanmaktansa ilk verdiğim sözü tutmak benim için daha önemli. Örneğin, Tuzla'nın içindeki “Realist” isimli projemiz çok daha kârlı. Ama biz önce Aydınli'da “Reflex” projemize başlayacağız çünkü toprak sahiplerimize verdiğimiz sözler var. Herkese söz verip tutamayan biri olmaktansa, verdiği sözleri yerine getiren bir işkadını olarak bilinmeyi tercih ederim.

### **Emlak sektörünü nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Kendimden örnek vererek anlatayım: Adından da anlaşılacağı gibi “Referans Tuzla”yı bize referans olsun diye yaptık. Daha büyük projeler çekmecemizde duruyordu ama önce insanlara bu ölçekte projeleri yapıp teslim edebileceğimi göstermek istedim. Çünkü müteahhit olarak proje bitmeden bir sürü reklam ve demeç verebilirsiniz ama projeyi söz verdiğiniz biçimde tamamlıyor musunuz? Emlak yatırımı yapacaklara önerim, müteahhitleri verdikleri değil, tuttukları sözlerle değerlendirsinler. O zaman hata payları çok düşük olur. Teslim ettiğim projenin önünde fotoğraf vermek benim için büyük bir keyif ve gurur vesilesi. Sektörümüzde de bu gururu yaşayan birçok müteahhit var. Ancak sürekli “Yapacağız, edeceğiz” diye konuşup sonra sırta kadem basanlar da var maalesef. Günümüzde 3 boyutlu tasarımlar ve reklamlar o kadar göz alıcı ki, müşteriler bunlara aldanıyor. Sektörde bu tarz sözünü tutmayan müteahhitler dışında bir sorun görmüyorum. Özellikle bizim iş yaptığımız Tuzla bölgesi inanılmaz gelecek vaat ediyor. Yeni projelerimize müşterilerimiz hazırda bekliyor zaten. Müşteri tarafı kolay. Doğru projeyi sunmak, projeyi tamamlamak... Bunlar önemli.

### **Bölge demişken, bölgenizden ve projelerinizden bahsedelim biraz**

Tuzla bölgesi İstanbul'un en gelişmeye açık bölgesi. Metrekare fiyatlarının hala makul seviyelerde olması ve bölgenin hızla gelişmesi, nüfusun artması gibi faktörler, gayrimenkul yatırımını buralarda cazip kılıyor. Altyapı yatırımlarının bu bölgeye ulaşmış olması, bir zamanlar uzak diye nitelenen Tuzla'yı şehre daha da yaklaştırdı. Bu nedenle yatırımcı noktasında Tuzla'ya büyük ilgi var. İstanbul merkez'de rakamlar çok yükseldi. Orta halli yatırımcı doğal olarak arayışa girdi ve tüm oklar Tuzla'yı işaret ediyor. Bu bölgede iki adet yeni projemiz var. Bir tanesinin satışına başladık. İsmi “Reflex”. Bir kadının bu işi yapamayacağını düşünenlere bir refleks göstermek olarak düşündüm. Çok başarılı olan “Referans” projemizin yan parselinde, Aydınli Tuzla'da hayata geçiriyoruz. 190 dairelik bir proje. 7 dönüm üzerine 24.000 m2 inşaat yapacağız orada. Önceden tasarladığımız bir projeydi.

Bir diğer projemiz ise Tuzla merkezde hayata geçecek. İsmi “Realist”. Uçuk vaatlerde bulunmayan, ayakları yere basan bir şirket olduğumuzu ifade ediyor. “Bizde herşey gerçek!” diyoruz yani. Yaklaşık 5 dönüm arazi üzerinde 144 daire ve ticari üniteler olacak. Yakında onu da reklama çıkıyoruz. Bu iki proje de yatırımcıyı hedefleyen projeler. Geçmişte bizden ev alanlar kazandığı için müşterilerimiz projelerin açıklanmasını bekliyor zaten. Proje açıklandıktan hemen sonra Yüzde 25-30'unu reklamsız satıyoruz.