

“Şehrin kalbine odaklandık”

İnşaat sektöründeki büyüme bu alanda yatırım yapanların iştahını kabartmaya devam ediyor. Bunlardan biri de geçmişte Bahçelievler ve Güngören’de projeler geliştiren Ahmet Kemal Ersu. Geçtiğimiz yıl Juma ve Cloud7 markalarını yaratarak konut ve otel projeleri geliştirmeye başlayan Juma Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Kemal Ersu ile konuştuk:

Juma ve Cloud7 markalarını kurarken hedefiniz neydi?

Geçmişte Avrupa Yakası’nda özellikle Bahçelievler ve Güngören’de yoğunlaşan projelerimizin yanı sıra elimizde bulunan 1 milyon m2’lik arazinin geliştirilme süreçlerinde de bulunduk. Kristal Şehir ve NLogo, en bilinen projelerimiz arasında yer alıyor. İki projede toplam 8 bin bağımsız bölüm var. LivMarmara projesi de Kristal Şehir ve NLogo gibi bizim arsa stokumuz üzerinde geliştirilen bir proje olacak. Biz bu geçmiş tecrübelerimizden gelen tüm birikimimizi 2015 yılından itibaren şehir merkezinde markalı projelerde kullanmak amacıyla yola çıktık. Juma, bizim bu projelerdeki ana markamız olacak. Cloud7 markası ise bizim için önemli bir iş ortağı olan Kerten Holding’e ait. İyi bir işbirliğinin ötesinde Cloud7 ailesini pek çok olası proje için de karşılıklı fikir alışverişinde bulunduğumuz dostlar olarak görüyoruz. Şu an üzerinde görüştüğümüz birden çok proje var.

Juma ve Cloud7 markalarınızla ürettiğiniz ve üretmeyi hedeflediğiniz projelerinizden kısaca bahsedebilir misiniz?

Juma olarak tamamladığımız ilk proje Cloud7 Ataköy Marina Otel. Tarabya’da Boğaz hattındaki Juma Plus konut projemizin satışı başladı. Projemizi 18 ay içinde tamamlamayı hedefliyoruz. Tarabya’da devam eden Juma



Ahmet Kemal Ersu

Vadi ve Karaköy’de inşaatı iki ay içerisinde başlayacak olan otel projelerimiz kısa vadede portföyümüzde yer alan projeler. Ayrıca İstinye’de ve Çamlıca’da hazırlık içerisinde olduğumuz iki projemiz daha var.

Tarabya ve Bakırköy dışında hangi semtlerle ilgileniyorsunuz?

İstanbul şehir merkezi bizim projelerimiz için hedeflediğimiz bölgeler. Tek bir bölgeye konsantre değiliz ancak ilk iki projemizin Tarabya’da olması bir tesadüfün ötesinde uzun vadeli bir planlamanın eseri.

İstanbul dışında başka şehirlerde proje planlıyor musunuz?

Şu an için stratejimiz dahilinde İstanbul şehir merkezine konsantre olduk. Ancak bölge farkı gözetmeksizin katma değeri yüksek il ve bölgelerde tabii ki var olabiliriz.

Otel ve lüks konut projelerinde rekabetin çok yoğun olduğu bir dönemde farklılaşmayı nasıl başarıyorsunuz?

Biz sıradanlıktan uzak projeler yapıyoruz. Seçtiğimiz iş ortaklarıyla, detay-

“Lüks segmentte daralma olmaz”

Ahmet Kemal Ersu, lüks inşaat konusunda bir daralma olacağını tahmin etmediklerini vurguluyor. Para sahibi insanların her zaman konuta ilgi gösterdiğini önceki dönem yaşanan piyasa daralmalarında gördüklerini ve yine öyle olacağını öngördüklerini belirten Ersu, “Önemli olan kaliteli ürünü, iyi fiyatlandırma ile müşteriye ulaştırmaktır” diyor.

lara ve inovasyona verdiğimiz önemle projelerimize farklı bir karakter katıyoruz. Proje geliştirme aşamasından başlayarak yaptığımız planlamayla, beraber çalıştığımız mimarlık ofisleriyle, tüm ekibimizle hep bu doğrultuda düşünüyor ve çalışıyoruz.

Sadece butik projeler mi üreteceksiniz? Emlak Konut projeleri de düşünüyor musunuz?

Stratejimize uygun olması durumunda karşımıza çıkan seçenekleri değerlendiririz. Ancak biz stratejimiz dahilinde büyük konut ihalelerinden çok şehir merkezinde katma değeri yüksek projeler geliştirmeyi amaçlıyoruz. Devlele iş yapmayı düşünmüyoruz, büyük konut ihalelerine girip plan tadilatı yapmak hedeflerimiz arasında değil.

Sektördeki rekabeti nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye’de hala konut ihtiyacının olduğunu düşünüyoruz. Yaptığımız çalışmalarla bu rakamın 800 bin civarında olduğunu öngörüyoruz. İstanbul bir metropol ve halen çok ciddi anlamda göç almakta. Biz şehrin daha değerli noktalarında konut açığının giderilmesine katkı sağlayacağız.

