

Kentsel dönüşümde müzakerenin farklı yöntemleri

Polat markasının İstanbul'un en eski semtlerinden Piyalepaşa'da hayata geçirdiği Piyalepaşa İstanbul, Türkiye'nin özel sektör tarafından gerçekleştirilen en büyük kentsel dönüşüm projesi olarak yükseliyor. Projeyi Piyalepaşa Gayrimenkul Genel Müdürü Kaan Yücel'den dinledik.

KAAN YÜCEL

Alman Lisesi'ni bitiren Kaan Yücel, 1993'te Boğaziçi Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümünden mezun oldu; 1995'te Boğaziçi Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Yüksek Lisans programını tamamladı. 1993-1995 yılları arasında Alarko Aldem'de planlama mühendisi ve saha mühendisi olarak iş hayatına başlayan Yücel, 1995-1996'da Alarko Aslim Berlin şantiyesinde Şantiye Şefi olarak çalıştı. 1997'de Eston Yapı'da Teknik Müdür Yardımcısı olarak

görev yapan Yücel, 2003-2007 arasında Eston Villa Proje Müdürü olarak Türkiye'nin birçok şehrinde projeler hayata geçirdi. 2007-2011 arasında Deutsche Bank'ta gayrimenkul yatırımları ve finansmanı konularında danışmanlık yapan Yücel, 2009-2011 Eston Yapı'da Genel Müdür olarak çalıştı. 2011-2013 arasında kurucu ve ortak olarak farklı inşaat şirketlerinde görev alan Yücel, 2013'ten beri Polat Holding iştiraklerinden Piyalepaşa Gayrimenkul'de Genel Müdür olarak iş hayatına devam etmekte.



“Sadece bugünü değil, geleceği de düşünerek proje tasarlamak lazım. İstanbul’u Paris’le, Londra’yla, Berlin’le kıyaslıyorsak bizim de orada yapılan şeyleri burada yapıyor olmamız lazım.”

N. GÖKÇE TÜFEKÇİ: Piyalepaşa İstanbul’un hikayesini dinleyerek başlayabilir miyiz?
KAAN YÜCEL: Piyalepaşa İstanbul, bir kentsel dönüşüm projesi. Özel sektör tarafından yapılan en büyük kentsel dönüşüm projesi. Türkiye’de mevcut yaklaşık 180 civarında riskli alan içinde en ilerlemiş proje, Piyalepaşa.

Kentsel dönüşüm kolay bir iş değil. Bunu Bakanlık da yapsa, belediye de yapsa birçok zorluğu var. Hele özel sektör olarak yapıyorsanız ayrı bir zorluk söz konusu. Projeye başladığımızda 6306 sayılı Kanun, 2012 yılında, çıkmıştı. O Kanun çıktığında Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından bir kentsel tasarım rehberi yapılacak ve bu rehber istinaden Bakanlık ruhsat verecekti. Ancak süreç değişikliğe uğradı. Biz yine de Bakanlıkla süreci götürdük. Ardından plan notları değişti, avan proje onayını İstanbul Büyükşehir Belediyesinden, sonra da ruhsatları da Beyoğlu Belediyesinden almamız gerekti. Dolayısıyla biz “Kentsel dönüşümü yapacağız,” derken, Bakanlık ile, Büyükşehir Belediyesiyle ve Beyoğlu Belediyesiyle ayrı ayrı süreçler götürmek durumunda kaldık. Ama bütün bu süreçlerin hepsini geçtik, ruhsatları aldık ve yeni etapların ruhsatlarını da almaya devam ediyoruz. İnşaata da başladık, satışa da geçen senenin Kasım ayında başladık. Bütün bu süreçleri geçirmiş en ilerlemiş proje Piyalepaşa İstanbul.

NGT: Arazi sahipliği ne durumdaydı? Müzakere süreci nasıl ilerledi? **KY:** Biz burada kentsel dönüşüm sürecinin her aşamasını gördük. Burada kendimiz de arsa sahibiydik, kat karşılığı anlaşmalar da yaptık.

NGT: Kendiniz derken? **KY:** İbrahim Polat Holding grup şirketleri olarak. Piyalepaşa Gayrimenkul, yalnızca bu projeyi gerçekleştirmek için kurulmuş, Polat Grubunun bir

şirketi. Arsa, Polat Grubunun çeşitli şirketlerine aitti. Dolayısıyla bölgeye aşinayız. Özellikle Cumhurbaşkanının da tavsiyesi ve isteğiyle burada kentsel dönüşüme gidildi. 2012 yılında da riskli alan ilan edildi. Etrafındaki başka parseller de katıldı, söz konusu yaklaşık 59 parselden yalnızca üç tanesi bize aitti. Her türlü müzakere, süreçte var. Sadece arsa sahibi olanlarla kat karşılığı anlaşmalar yaptık, bina sahipleriyle bina karşılığı anlaşmalar yaptık. Üç tane yeni bina vardı, onların da sahipleriyle anlaşmalar yaptık ve hepsine de projenin içinden yer verdik. Yani burada tapu sahibi olan herkes projeden bir yer sahibi oluyor. Önümüzdeki senenin ilk iki ayı içinde de kura çekimlerini yapacağız.

Satın aldığımız yerler oldu. Arazinin bir kısmında hiç tapu sahibi olmayan kimseler de vardı. Gecekondular ve kaçak yapılar da çok sayıda mevcut. Onlara da projenin içinden olmasa da istedikleri yerden belli bir bütçe dahilinde ev alıyoruz. Yaklaşık 130 kişiyi de bu şekilde ev sahibi yaptık.

NGT: Neredeyse sosyal sorumluluk olmuş sizin yaptığınız. **KY:** Kimseyi mağdur etmek istemedik, dolayısıyla da biraz da kendiliğinden bu şekilde oldu. Şimdiye kadar başarılı bir şekilde bu seviyelere gelmesinin bir nedeni de zaten bu. Burada yeri geldi dargın aileleri barıştırdık, kişilerin arasındaki sorunları hallettik, borcu varsa borcunun ödemesine destek olduk. Birine kredi sağladık, öbürüne borç para verdik. O yüzden birer birer de olsa birçoğuyla anlaşma sağladık. Tapusu varsa ev sahibi oldu, tapusu yoksa da proje dışından ev sahibi olmalarını sağladık. Tapusu olanlara kira yardımı yapıyoruz hala, hiç tapusu olmayan kimseleri de mağdur etmemeye çalışıyoruz. “Burayı boşaltın, bizim burası” demiyoruz. Elbette tapusu olmayan evlerine çok yüksek bedeller isteyenler de olabiliyor bu süreç içinde. Ama onları

da dinliyoruz, tekliflerimizi sunuyoruz.

Özellikle çok kardeşli yapılarda sorun yaşıyoruz. Bir gecekonduda bir kişi otururken sorun olmuyor, ancak o kişiye bir ev aldığınızda bu sefer kardeşleri bundan pay istiyorlar. Burada 8-10 kardeşi olan herkesin ailevi durumuna göre ev yapamayacağımıza göre... Aslında bu gecekondularda oturanların çoğu da kirada. Sahibi gözükken kimseler bu gecekondularda oturmuyorlar. Dolayısıyla evet, bu, bir şekilde de sosyal sorumluluk projesi oluyor.

Çok küçük hisseler vardı alanda. Yaklaşık 200-250 kişide 1 m² ve altında hisseler vardı. Satın almaya gittiğinizde 1 m² için vereceğiniz fiyat, kişinin kalkıp onun için notere gitmesi maliyetinden daha aza geliyor. Özellikle kalabalık hisseli yapılarda. O süreci de 6306 sayılı Kanun kapsamında kamulaştırarak hallettik. Bunu Türkiye’de gerçekleştiren de ilk biz olduk.

Soyadı olmayan kişiler vardı. Kişinin ismi var, soyadı gözüküyor tapuda. Bunlar için Çevre ve Şehircilik Bakanlığı İl Müdürlüğü’nün açtığı hesaplara paralarını yatırdık ki bir varis çıktığında payını alabilsin.

NGT: Ne kadar sürdü arazi mülkiyetiyle ilgili çalışmalar? **KY:** Yaklaşık üç senelik bir çalışma sonrasında arazinin %100 mülkiyeti bizde. Bir taraftan da ruhsatları aldık. Mesela Fikirtepe’de de uğraşılıyor, bu aşamaya gelebilmiş başka bir proje bilmiyorum ben açıkçası Türkiye’de.

NGT: Müzakereler için ayrı birim mi kuruldu? **KY:** Yok, müzakereleri direkt ben yapıyorum. Bir tane genel müdür yardımcımız ve bir avukat arkadaşımız var. İki üç kişilik bir ekip. İlk başta bir denedik bunu başka bir ekip üzerinden çözmeyi ancak bir sonuç alamadık. Çünkü kolay değil herkes-

le konuşup onları ikna etmek. Biz de artık tanınıyoruz etrafta. Çünkü herkesle hiç olmazsa bir kere konuşmuşuzdur, 10 kere konuşmuşluğumuz da vardır tabii.

NGT: Finansman nereden geldi? **KY:** En büyük avantajımız, arsa sahibi olmamız. Çünkü bankalara gittiğinizde teminat gösterip bir miktar finansman sağlayabiliyorsunuz. Ancak bu miktarı daha çok buradaki gecekonduların boşaltılmasında, arsa alımlarında, kat karşılığı anlaşmalarda, kredi borcu olan kişilerin kredi borcunu ödemekte kullandık. Bizden kat karşılığı ev alana, senede bağlayıp borç bile verdik mesela. Bunlar için finansmana ihtiyacımız vardı, genelde bankadan aldığımızı da bunda kullandık. Satışa başladığımızdan beri de projeyi kendi kaynaklarımızla finanse ediyoruz.

NGT: Mimari tasarımı üstlenen iki Design’a nasıl bir ‘brief’ verdiniz, onları nasıl düşünmeye teşvik ettiniz? **KY:** Aslında şu şekilde baktık: Biz şehrin merkezinde bir yer yapıyoruz. Öyle ya da böyle, buranın bir tarihi var. Hatta bunun için Piyalepaşa’nın geçmişini de araştırdık, bir kitap yaptık ve sergisini de açtık. Araştırmaları yaptığımızda projenin geçmişten soyutlanmaması gerektiğini düşündük. Nereden bir takım örnekler alabiliriz, diye baktığımızda da Piyalepaşa Camii’ni gördük. Mimar Sinan’ın diğer eserlerinden farklı bir mimariye sahip. Biraz Piyale Paşa’nın kendi kişiliğinden de kaynaklanıyor; Kaptan-ı Derya, birçok yer gezmiş. Sanki cami bir kadirgayı andırıyor gibi bir izlenimimiz oldu. Bu camiden esinlenerek geniş saçaklar, cumbalar gibi aslında eski mimarimizde de olan şeyleri projeye aktardık. “Bütün bunları yapalım,” dediğinizde de gelip buraya 50 katlı bir kule dikemezsiniz haliyle.



“Müzakereleri kendimiz yapıyoruz. İlk başta bir denedik bunu başka bir ekip üzerinden çözmeyi ancak bir sonuç alamadık. Çünkü kolay değil herkesle konuşup onları ikna etmek.”

PİYALEPAŞA İSTANBUL

Konum: Piyalepaşa, Beyoğlu, İstanbul

Proje Tipi: Karma

Yatırımcı/Geliştirici: Piyalepaşa

Gayrimenkul / Polat

Yatırım Büyüklüğü: 800 milyon Dolar

Mimari Proje: iki design group

Tesis Yönetimi: Piyalepaşa Yönetim

Danışmanlık Hizmetleri

Kiralama: Mergen Danışmanlık

Yeşil Bina Danışmanlığı: Altensis

Yüklenici: Piyalepaşa Gayrimenkul

Proje Başlangıç-Bitiş Tarihi: 2015 – 2019

Toplam İnşaat Alanı: 450.000 m²

Arsa Alanı: 82.000 m²

Konut Alanı: 120.000 m²

Ofis alanı: 45.000 m²

Otel alanı: 34.000 m²

Alışveriş alanı-sokağı: 31.000 m²

Sosyal donatı alanları: 1.000 m²



Projede “Bir semti yeniden hayata geçiyoruz, o zaman bir yeni semt yapalım,” dedik. Bunun içinde de konutları, mutlaka bir çarşısı, iş yerleri olması gerekir. Dışarıdan gelenlerin de kalabilecekleri bir otel olsun, dediğimizde de proje şekillendi. Çok yüksek binalar yapmıyoruz, 8-10 katlı binalarımız var burada. Sadece otel ve ofis binalarımız biraz daha yüksek.

GNT: Onlar kaç katlı? **KY:** Otel binamız 15 katlı, aslında çok yüksek de değil. Çevresine, şehrin mimarisine de uyumlu olmasını istedik. 450.000 m² inşaat var. 25 blok yapacağız. Ön tarafta daha kısa katlar, arkada biraz daha yüksekleri. Aslında binalar yüksek değil ama kot yükseldiği için binayı biraz daha yükseğe konumlandırarak kademelendirme yaptık kendi içerisinde.

NGT: Projenin işletmesi nasıl çözülecek? **KY:** Aslında sadece burada konutları satmayı planlıyoruz. Ofis, otel ve Alışveriş Sokağını (AVS) kendimiz işletmeyi planlıyoruz. Polat bünyesinde Polat Renaissance’lar var sonuçta. Binaları da, özellikle konut kısmını, yatırım amaçlıdan çok, gerçekten burada yaşamak isteyenler alsın ve burada yaşasın dedik. 2+1, 3+1, 4+1 konutlara ağırlıklı olarak yer verdik. Mutlaka stüdyo ve 1+1 konutlarımız da var tabii. Yaklaşık 120 tane de mağazamız olacak burada. Bütün fonksiyonları da birbirinden bağımsız çalışabilir olarak dizayn ettik.

Alışverişin işletmesini tutmamızın sebeplerinden bir tanesi de -ticari gelir beklentimizin dışında- buradaki mağazaların bir düzen içinde olmasını istememiz. Yan yana beş tane eczane olmasın mesela, burada oturanlara hizmet etsin. Daha yeme-içme ağırlıklı olsun istiyoruz. Çünkü bölge, İstiklal’e çıkmadığınız sürece zayıf o açıdan.

Yeşil alanları, sosyal alanları, otoparkları,

kişiler evlerde otururken onlara verebileceğiniz bir takım hizmetleri, bütün bunların hepsini de projenin altında dizayn ettik. Dört kat aşağıya indiğimizde ve bu katların içinde yaklaşık 4.000 araçlık otoparkımız var, su depolarımız var, klima yerlerimiz, depo alanlarımız var. Otoparkı dizayn ederken içine elektrik şarj üniteleri koyuyoruz, bisiklet için ayrı, motosiklet için ayrı alanlar koyuyoruz. Teras çatılarımızı yeşil çatı yapalım mı, karbon emisyonunu nasıl azaltırız, gibi konulara kafa yoruyoruz. Şehrin buna ihtiyacı olduğunu düşünüyoruz. Yerleşke ölçeğinde LEED sertifikasyon sürecine de dahiliz şu anda.

NGT: Yeşil bina olmasına nasıl karar verdiniz, yeşil yerleşke olması amacına nasıl ulaştınız? **KY:** Bunun yanıtı aslında çok uzun zamandır inşaat sektörünün içinde olmaktan geçiyor. Polat Grubu yaklaşık 60 senedir bu işi yapıyor. Birikimleri bir araya getirdiğinizde her bir projede farklı bir şey yapmak da istiyorsunuz haliyle.

Gelecekte daha da önemli olacak yeşil binalar. Biz de burada gri suyu topluyoruz. Çatılara güneş panelleri koymayı düşünüyoruz, ortak alanların aydınlatması için. Farklı şeyler yaptığımızda özellikle uzun vadede mutlaka size geri dönüşü oluyor. Bir de biz burada işletmeci olarak da bulunacağız. İşin enerji tasarrufu boyutu, yarın burayı işletirken de avantaj olacak.

Sadece bugün değil, geleceği de düşünerek proje tasarlamak lazım. İstanbul’u Paris’le, Londra’yla, Berlin’le kıyaslıyorsak bizim de orada yapılan şeyleri burada yapmamız lazım. Yeşil binaya, inovasyona, farklı ürünler kullanılmasına gelmemizin sebepleri de bunlar.

NGT: Satışlarınız ne durumda? **KY:** Şu anda %40 civarında satmış durumdayız. 950 tane

toplam konutumuzdan 570 civarında kaldı. Onu da üç sene içinde peyderpey satmak var planımızda. Tabii ki her alanda kazanç da sağlamamız lazım, fiyatı arttıracamız bu seneler içerisinde. İlk satışa çıkışımızdan beri yaklaşık %20-25 civarında bir değer artışı oldu. Bu şekilde bir gelişme etrafta gelişecek projelere örnek olacak, diye düşünüyorum. Ben eminim ki bu proje bittikten sonra burada onlarca yeni projeler olacak ve hepsi bizim sattığımızın iki katı fiyatına satacaklar. Bu hep böyle olur.

NGT: Satış gerçekleştiren bir aktör olarak ne düşünüyorsunuz? Şu anki konjonktürün satışa yansıdığını düşünebilir miyiz?

KY: Ben Türkiye’de ve İstanbul’da bir konut balonu olmadığını düşünenlerdenim. Çünkü her sene 1 milyonun üzerinde konut satılıyor bu ülkede. Bunun yaklaşık 600-650.000’i yeni konut. Bizim gibi projeler, yani markalı konutlar da bunun 20-25.000 civarını satıyor aslında, belki o kadar bile değil. Dolayısıyla özellikle markalı konut tarafında büyük bir pazar var ve bunun gideceği yer de belli değil. Belli bölgelerde bir fazlalık olabilir. Ama kentin merkezi her zaman çok önemli olmuş. Paris’te Marais, Berlin’de Kreuzberg, Soho, Tribeca... Hepsi zamanında kentsel dönüşümle geliştirilmiş bölgeler. Bugün oralarda hiç kimse kolay kolay ev alamaz. Şimdi biz de şu anda öyle bir yerdeyiz, burası için baktığımızda. Şehir merkezi kentsel dönüşümle birlikte daha da gelişecek önümüzdeki dönemde, bu da yeni bir alım imkanı, şehir merkezinden dışına gidenlerin şehre dönmesi gibi birçok fırsatı doğuracak. Bu sirkülasyonla konut satışının bir süre daha bu rakamlarda gideceğini düşünüyorum. Yalnızca belli yerlerde çok fazla konut, bazı yerlerde de çok yüksek fiyatlar var bence. Bu ikisi arasında aslında hala bir fırsat var, biz de bunu şu anda yaşıyoruz.

Sürdürülebilir yerleşkenin şartlarından biri, kentle bütünleşmeyi sağlamak

Piyalepaşa İstanbul, mahalle ölçeğindeki projelere verilen LEED Neighborhood Development Sertifikasına Türkiye’den aday olan ilk proje. Altensis Kurucu Ortağı Emre Ilıcalı ile Piyalepaşa İstanbul özelinde yeşil yerleşke olmayı konuştuk.

GAYRİMENKUL TÜRKİYE: Piyalepaşa İstanbul’da sizi LEED Neighborhood Development Sertifikasına yönlendiren neydi? **EMRE ILICALI:** Piyalepaşa İstanbul, birden fazla fonksiyonu barındırmasıyla, bir kentsel dönüşüm alanına kurulmasıyla ve yeni bir mahalle geliştirilmesiyle bizim için farklı bir proje. Zaten Piyalepaşa İstanbul ismi bile çok geniş bir anlam barındırıyor; proje ismi gibi değil, bölgeyi tanımlıyor. Dolayısıyla bu projeye binaları ayrı ayrı sertifikalandıran bir sistem yerine projeyi yerleşke ölçeğinde değerlendiren LEED Neighborhood Development Sertifikasının daha uygun olduğunu tespit ettik. Zaten bu sertifika kapsamında da projedeki tüm binaların sürdürülebilirlik kriterlerine göre tasarlanması lazım. Bazı binalarda da bunu bir adım öne çıkararak binaya özgü de sertifika alınacak. Tamamlanması durumunda da Türkiye’deki ilk LEED Neighborhood Development projesi olmaya aday. Gold seviyesinde bir sertifika hedefliyoruz.

Gerek içinde yer alan fonksiyonlar, gerek sadece o projede yaşayanlara özel değil, çevreden gelen herkesin yararlanabileceği bir proje olması düşündürdü bize bunu. Bu ser-

tifikanın amacı yeni bölgelere bina karbon ayak izini yaymak değil, eski bölgelerin kalkındırılması, yenilenmesi. O yüzden bu tür kentsel dönüşüm projeleri öncelikli olarak bu kapsama giriyor. Bu yüzden projenin bir kentsel dönüşüm alanına tekrardan yapılıyor olması bize büyük avantaj sağladı. Hem bu sertifikanın seçilmesinde, hem de bu sertifika kapsamında yapılanlarda.

“Sadece içinde yaşayanların değil, çevreden gelen herkesin belli bir oranda yararlanabileceği bir proje olması bize bu sertifikayı düşündürdü.”

GMTR: Anladığım kadarıyla kapalı site olunca yeşil yerleşke kapsamına girmiyor?

EI: Bir güvenlikten geçerek girdiğiniz ve sadece o binada yaşayanların kullanabildiği olanaklara sahip siteler LEED Neighborhood kapsamına girmiyor. Piyalepaşa Projesi kapsamında tam anlamıyla bir yerleşke, mahalle oluşturuyoruz. Birçok fonksiyona burada dışarıdan gelen kişiler de ulaşabilecek. Bu anlamda “mahalle” tanımı kapsamına girebiliyor. Yani etrafı duvarlarla çevrili bir site projesi olmaması gerekiyor projenin. Herkes peyzajdan, altyapıdan, fonksiyonlardan yararlanabiliyor olması lazım.

GMTR: Bina ve yerleşke ölçeğindeki yeşil bina süreçlerinin büyük farklılıkları var mı? **EI:** Şöyle farklılıkları var: Adı üzerinde, biri tek bir bina ve binaya özgü sistemler, malzeme seçimleri gibi olayın biraz daha detay boyutlarıyla ilgileniyor. Binaya özgü yeşil bina sistemlerinde bu binanın nasıl tasarlanıp inşa edildiğine, hangi malzemelerin ve sistemlerin tercih edildiğine bakılıyor. Yerleşke sistemlerinde ise adı üzerinde bir yerleşkenin tasarımı üzerine, daha makro ölçekte, kentsel tasarım boyutunda bir takım kriterler

söz konusu. Yollar, yürüyüş yolları, yayaların erişimi, toplu taşımaya yakınlıkla ilgili konular, çevresindeki altyapının gelişmişliği, bisiklet ağı gibi kentsel tasarıma yönelik konular inceleniyor. Binalarla ilgili kriterler yine var, ama çok detaya inilmiyor. Yine de bu sertifikasyon sürecinde minimum da olsa binalarda bir enerji, kaynak ve su verimliliği gibi sürdürülebilirlik kriterlerinin uygulanması isteniyor. Yine bu sistem içinde de binalar ayrı ayrı LEED sertifikası alabiliyor -ki Piyalepaşa’da öyle bir uygulama yapıyoruz. Bu anlamda da kapsamlı bir proje.

GMTR: Tasarım sürecinden itibaren var mıydınız bu projede?

EI: Yeşil binalarda veya yeşil yerleşkelerde tasarım sürecinin başında dahil olmamız en ideal ki bu projede de böyle oldu. Hem mimari tasarım kriterleri hem de bizim dikkat ettiğimiz kriterler açısından ortak bir tasarım süreci oluyor. Zaten bu entegre tasarım dediğimiz süreçleri yeşil bina projelerinde çok daha iyi uygulayabiliyoruz. Aynı masa etrafına toplanıp herkesin görüş ve fikir birliği sağlmasını sağlıyoruz. Kriterlerimizin ne kadarını sağlayabileceğimizi konuşuyoruz, birçok konu var, hepsini sağlamak çok zor.

“Yeşil binanın faydası ne?” sorusunu artık aşmamız lazım. Bu saatten sonra bunu geliştirmeye, tabana yaymaya bakmamız lazım.”

GMTR: Bu projede ne tür bir zorluk yaşadığınızı düşünüyorsunuz? **Eİ:** Bu konunun Türkiye’de ilk olması, yani kentsel boyutta ilk yeşil bina projesi olması, ilgili ekiplerin ilk defa müdahil olmasını gerektirdi. Bu yüzden de adaptasyon sürecini, motivasyonu biraz kuvvetli tutmamız gerekti. Ama bunu da işveren bu konuda verdiği destekle aştık aslında.

Çalışılan alan tabii ki biraz zor bir alan. İzinler, kat mülkiyetleri ile ilgili süreçlerde olmak bizim işimizi biraz zorlaştırdı. Çünkü o konuların ardına bizim konuları eklemek birazcık zor oldu.

Ancak biz de Piyalepaşa üzerinden, Piyalepaşa’nın kendi ekibi ve Kaan Bey’in bu konudaki inisiyatifi üzerinden dahil olduk. Kaan Bey ve proje ekibi başından bu yana konuya çok önem gösteriyor, tasarımcıları ve mimarı da bu konuda oldukça tecrübeliler. Şu anda da bir sıkıntımız yok.

GMTR: Piyalepaşa Gayrimenkul’den Kaan Bey de tesisi firmanın kendi işleteceğini söyledi. Enerji verimliliğinin sağlanması bu anlamda da onlar için önemli olmuş.

Eİ: Tabii ki. Yeşil bina ve yeşil yerleşke çalışmalarının içinde enerji önemli bir konu. Birincisi, kaynakları daha verimli kullanmış oluyorsunuz. İkincisi, daha ekonomik, çünkü aynı işi daha az enerjiyle yapıyorsunuz. Böylelikle ekonomik açıdan bir fayda sağlıyor size. Özellikle işletmesini kendisinin yaptığı AVM gibi yerlerde zaten işveren bu konuda daha motive oluyor. Bunun yanı sıra kurumsal imaj ve yeşil binaların sağladığı faydaların anlatılması anlamında bu bir nevi sosyal sorumluluk aslında.

Sürdürülebilirlik sürecinin gayrimenkul sektörüyle kesiştiği nokta, yeşil binalar. Bunu sadece ekonomik faydaya indirirsek biraz yavan kalıyor. Sadece projelerin karlılığı açısından değil, tüm topluma olan faydası açısından ele alınmalı. Çünkü neticede “Ben buraya bir bina yapıyorum ama bunu vahşice, tüm kaynakları sonuna kadar harcayarak yapmıyorum, bilakis buna dikkat ediyorum,” imajı önemli. Firmanın elini gerçekten taşın altına koyduğunu gösteriyor aslında bu tür süreçleri takip eden projeler. Neticede yeşil bina olması adına yaptığımız uygulamaları sunabilmeniz için önce uluslararası bazı kriterlere göre o tasma-

rımı yapmış olmanız lazım. Bu durum, entegre tasarım ve planlama sürecini olaya dahil ediyor ve bence ortaya çıkan ürünün de kalitesini etkiliyor. Bu gizli bir fayda. Özellikle Türkiye’deki projelere projelendirme ve süreç kalitesi anlamında da katkıda bulunduğumuzu düşünüyoruz. Bunun yanında bir sertifika da veriyoruz ve bunlar marka değeri olan, tüm dünyada tanınan, gerek gayrimenkul sektörü gerek diğer sektörlerce, hatta bireysel tüketicilere kadar bilinen sistemler. En azından projenin böyle bir bilinçle tasarlandığını ve inşa edildiğini gösteren bir konu bu.

“Bunun faydası ne?”yi artık aşmamız lazım. Bu saatten sonra nasıl geliştirebiliriz, nasıl tabana yayabiliriz ona bakmamız lazım.

Özellikle kentsel dönüşüm alanında yapılan böyle bir yenileme, mahalle ölçeğinde bir projede yeşil bina sertifikası alması bence başka projelerin önünü açacak. Bizim başından beri söylediğimiz “Tek bir binayı almak yetmez, bölgeyi almak lazım. Ancak bütünleşik halde ve uygun altyapıyla birlikte tasarlanırsa inşa edilirse ancak toplam faydaya ulaşabiliriz,” iddiasını çok kuvvetlendiren bir proje. Umarım sonuna kadar gider ve başarıyla hem sertifikamızı alırız hem de sürdürülebilir bir proje ortaya çıkarmış oluruz. Burada yaptığımız uygulamalar başka projeler tarafından da kullanılacak diye düşünüyorum.