

# PERATAŞ İNŞAAT CEO'SU AHMET KARAÇÖL BİN DOLARLA BAŞLADI, 50 MİLYON DOLARLIK PATRON OLDU

PERATAŞ CONSTRUCTION CEO AHMET KARAÇÖL

**STARTED HIS CAREER WITH ONLY A  
THOUSAND USD CAPITAL AND NOW OWNS A  
BUSINESS WORTH 50 MILLION USD**

“İnsanlar kim oldukları konusunda şartlarını suçluyorlar. Ben şartlara inanmam. Bu dünyada ilerleyen kişiler, istedikleri şartları arayan, bulamazsalar da kolları sıvayıp yaratanlardır.” Böyle diyor dünyaca ünlü İrlandalı ünlü oyun yazarı George Bernard Shaw. Ağrılı işadamı Ahmet Karaçöl de tam da böyle yaptı. Yoksul bir aileden gelen Karaçöl, şartlarını aradı, yolunu buldu, kararını verdi, mücadele etti, asla vazgeçmedi ve sonunda, “bodrumdan zirveye” yükselmeyi başardı...

Ahmet Karaçöl, iş hayatında kendi alanında hep “ilk”lere imza attı... Faaliyet gösterdiği sektörün öncüsü oldu, rakip firmaların önüne geçti, onların da önünü açtı. Hayata neredeyse en alttan, sıfırdan başladı. Hayat çizgisi, karşısına önünü açan, el uzatan insanlarla devam etti... Meraklıydı, herşeyi merak etti, öğrenmeye çalıştı...

“People blame their conditions on who they are. I do not believe in conditions. The people who get on in this world are the people who get up and look for the conditions they want and if they can't find them, make them,” says the famous Irish playwright George Bernard Shaw. This is exactly what the businessman Ahmet Karaçöl from the province of Ağrı did. Karaçöl, who came from a poor family, looked for the conditions, found his way, made his decision, struggled, never gave up and finally managed to climb “to the very top from Bodrum”...

Ahmet Karaçöl has always been a “pioneer” in his field in business life ... He was the pioneer of the industry he worked in, he was ahead of his competitors and opened up the way for them. He started life almost from the very bottom, from nothing. He met people who extended a helping hand to him and opened up the way for him... He was curious, curious about

1980'li yılların ortasından itibaren akın akın Türkiye'ye gelen Arap turistler, Ahmet Karaçöl için iş hayatının da başlangıcı oldu. Arap turistlere rehberlik eden Ahmet Karaçöl, bin dolarlık sermaye ile tercüme sektörüne girdi... Karaçöl, başarılı çalışmaları ile firmasını sektörün lideri yaptı, ardından başka sektörlerle girdi.

Geçtiğimiz yıllarda inşaat sektörüne giren Ahmet Karaçöl, yine oldukça iddialı. 6 ay önce Bodrum'da 25 milyon dolarlık konut projesini başlatan Ahmet Karaçöl, yılsonunda Seba İnşaat ile ortaklaşa olarak 50 milyon dolarlık yatırıma başlayacak.

Ahmet Karaçöl, dünden bugüne iş hayatındaki seyrini ve projelerini Turcomoney'e anlattı...

everything, he always tried to learn something new...

The Arab tourists who flooded into Turkey from the middle of 1980s onwards marked the beginning of his career. Ahmet Karaçöl, who offered tour guide services to Arab tourists, entered the translation sector with only a thousand-dollar capital... Karaçöl made his company the leader in its sector thanks to the successful projects completed and then entered other sectors.

Ahmet Karaçöl, who entered the construction sector in the past years, is still very ambitious. Ahmet Karaçöl started a \$25 million housing project in Bodrum 6 months ago and will start to invest \$50 million in a partnership with Seba Construction at the end of the year.

Ahmet Karaçöl told Turcomoney about his business life and projects from the past to the present day...





1980'li yılların başında iş hayatına Arap turistlere rehberlik ederek başlayan Ahmet Karaçöl, bugün değişik sektörlerde faaliyet gösteren başarılı bir işadamı.

İş hayatına bin dolarlık sermaye ile başlayan Ahmet Karaçöl, bugün 50 milyon dolarlık bir varlığı yönetiyor.

Geçtiğimiz yıllarda inşaat sektörüne giren Pera İnşaat CEO'su Ahmet Karaçöl, Bodrum'da 25 milyon dolarlık yatırıma imza attı.



Ahmet Karaçöl, who started his career by offering tour guide services to Arab tourists at the beginning of the 1980s, is a successful businessman operating in different sectors today.

Ahmet Karaçöl, who started his career with only a thousand-USD capital, now manages a \$ 50 million asset.

Pera Construction CEO Ahmet Karaçöl, who entered the construction sector in the past years, has invested 25 million dollars in Bodrum.

*-Ahmet Bey, siz iş hayatına rehberlikle başladınız, ardından tercüme sektörüne girdiniz... Tercümede bir hayli başarılı oldunuz. Aslında insanlar tercümeyi küçümserler, ancak siz bu işi farklı bir boyuta taşıdınız. Rakiplerinizden farklı olarak neler yaptığınızı bize anlatır mısınız?*

Karaçöl-Çok basit gözükken tercüme işini daha da geliştirdik. Ben meraklı bir insanım, kim ne yapıyor, nasıl yapıyor, kimden nasıl iş alırsız diye piyasa araştırması yaptım. Merak benim en büyük hobimdir.

#### BİR YAZILIM PROGRAMI ÖNÜMÜZÜ AÇTI

1990 yılında ADH Grup şirketleri olarak faaliyet alanlarımıza başladık. Şimdi tüm dünya ve Türkiye bizi ADH Avrasya Dil Hizmetleri olarak tanıyor. O dönemlerde birçok zorluk çektik, ancak önümüzü açan ABD menşeli bir firma oldu. Bu programın 24 farklı modülü bulunuyordu. Program müthişti.. Bizden programın tercümesini yapmamızı istediler. 24 farklı modülün tercümesi için 24 farklı sektör üzerinde çalışmaya başladık. IBM, Microsoft vb. seri

üretimde kullanılan programlarla günlük ne kadar tercüme yaptığını araştırdık. Ne kadar hesaplama, ne kadar kayıp var gibi soruların cevabını bu program ile bulduk. Bu program sanayiden turizime kadar birçok sektörde kullanılan bir yazılım programıydı..

*-Programın özelliği neydi? Size ne gibi bir katkısı oldu?*

Karaçöl-O program, işimizi çok kolaylaştırdı. Çünkü biz bu teknolojiyi bilmiyorduk, ama sistemi gelip kurdular. Bu bizi daha da güçlendirdi. Bu vesile ile biz de yabancılarla yöneldik.

Maddi kazanç bizim için her zaman ikinci plandaydı. Biz öncelikle müşterilerimize "çözüm ortağı" olmayı teklif ettik ve tutar üzerinde hiç konuşmadık. Teslim edilen işten memnun kalınmaması durumunda herhangi bir ödeme söz konusu olmayacağı için müşterilerimizin fiyat konusundaki endişelerini sıfıra indirdik. Buna rağmen iş almakta zorlandık. Zaman geçtikçe referanslarımız da arttıkça durum bizim lehimize dönmeye başladı. Büyük bir Amerikan yazılım şirketinin yüksek hacimli bir projesinde bizi tercih ettiğini duyan

firmalar da işbirliği için bizlere bir şans verdi ve bir anlamda iş işi getirdi.

O dönem otomotiv sektörü üzerine yoğunlaştık. Çünkü o sektörde tercüme pastası daha büyüktü. Nitekim bizim işlerimizin yüzde 70'ini otomotiv sektörü ile ilgili tercümelemler oluşturuyordu. Bu konularda biz ilbiz. Uluslararası Amerikan Şirketinin Scala yazılımıyla bağlantımız olduğu için bize farklı bir teknoloji önerdiler.

Gerçekten de bu yazılımı kullandıkça baktık ki sektörün, dünyanın bu yazılıma ihtiyacı var. Bu yazılım, çevirisini yaptığımız cümleleri hem İngilizce olarak hem Türkçe olarak ya da herhangi bir dili işlerseniz o dilde hafızaya otomatik olarak alıyormuş. Böyle olunca çeviri maliyetlerini otomatik olarak rakip firmalardan epey aşağıya çektik. Nasıl düşürdük? Zamandan faydalandık, daha kısa sürede çeviriyi yaptık. Zamanı düşürdük, maliyeti, üstelik hata oranını da düşürmüş olduk. Rakip firmalar aynı çeviriyi 1 ayda yaparken biz 15 günde müşteriye teslim eder olduk. Tabii böyle olunca müşteriler bizi tercih etmeye başladı.

*-Ahmet Bey, you started your career working as a tour guide, then you entered the translation sector ... You are very successful in the translation business. In fact, people underestimate translation business, but you have moved it to a different dimension. Can you tell us what you did differently than your competitors?*

Karaçöl-We have further improved the translation business that seems so simple. I am a curious person, I did a market research to find out who is doing what, how they are doing it, how to get a job. Curiosity is my biggest hobby.

#### A PROGRAM PAVED THE WAY FOR US

We started to operate as the ADH Group companies in 1990. Now the whole world and Turkey know us as ADH Avrasya Language Services. At that time, there were many challenges, but it was a US-based company that opened up the way for us. This program had 24 different modules. The program itself was perfect... They wanted us to translate the program. We started to work on 24 different

sectors to translate 24 different modules. We investigated how much translation is done in one day with software used in mass production such as IBM, Microsoft, etc. We found the answer to the questions such as how much needed to be calculated, how much loss there was with this this program. It was a program used in many sectors including industry and tourism.

*-What was so special about the program? What did it contribute to your business?*

Karaçöl-The program made our lives much easier. We did not know this technology, but they came to install the system. This made us even stronger. So we focused our efforts on working with companies abroad.

The material gain was always of secondary importance for us. We first offered to be the "solution partners" of our customers and we never talked about the cost. In the event that the customer was not satisfied with the quality of the translation project delivered, no payment was requested, so we have reduced the concerns of our customers on price. Despite this, it was difficult to get a job. As time went by, we had more customers as our

references and our hard work finally paid off. The companies, who heard that a large American program company preferred us on a high volume project, gave us a chance to work together so more and more companies preferred us in time.

At that time we concentrated on the automotive sector as the translation market in that sector was larger in those days. Indeed, 70 percent of our jobs were translations related to the automotive sector. We are the first company in Turkey to specialize in this field. They offered us a different technology because we had connection with the Scala software of the international US company.

This program automatically saved in its memory the sentences translated in both English and Turkish and in any other language translated into. Thus, we were able to bring down translation costs quite significantly in comparison to those offered by our competitors. How did we reduce costs? We were able to offer translated versions within a shorter period of time. We reduced the time, the cost and the error rate. It took our competitors a month to complete





## SEKTÖRE ÖNCÜLÜK ETTİK

**-Sektöre öncülük ettiniz demek ki..**

**Karaçöl-**Gerçekten öyle. Bugünlere azimle geldik. Sadece sektörün zirvesinde olmakla kalmayıp diğer rakiplerimizin de önünü açtık. Hem biz kendimizi geliştirdik hem de sektörün gelişmesine katkı sağladık. Kazancımızın yüzde 80'ini teknolojiye yatırıyoruz, yatırmaya da devam edeceğiz.

Biz şirket olarak teknoloji ve yazılımlarla iç içeyiz. Avrupalı rakiplerimizden geri kalmamak için teknolojiye ciddi anlamda yatırım yapıyoruz. Bugün de yatırımlarımız sayesinde hem dünyada hem Türkiye'de tanınıyoruz.

## ULUSLARARASI BİR AĞ KURDUK

Sadece Türkiye'ye değil, Fransa'ya, Almanya'ya, İngiltere'ye, Çin'e de iş yapıyoruz. Bizim merkezi bir ağıımız var. Bu ağa yaklaşık dünya üzerinde 1000'in üzerinde kişi bağlı. Hacimli bir proje aldığımızda Türkiye ve Dünya üzerindeki bu kişilere otomatik sistem üzerinden bir ihale açıyoruz. Her çevirmen yalnız kendi branşıyla ilgili işleri görebiliyor ve alabiliyor, uzmanlık dışı bir projeyi göremez ve müdahale edemez. Çeviri projesi otomotiv sektörüne ait ise teknik konuda uzman bir çevirmen projeyi görebilir. Bir çevirmenin sistemimize dahil olabilmesi için belli kriterleri tamamlamış olması gerekir. Sektörel deneyim, Dilbilgisi yeterliliği ve

## GÜVEN, AZİM CESARET

**-Sizce başarılı olmanın sırrı nedir? Girişimcilere neler tavsiye edersiniz?**

**Karaçöl-**Herşeyden önce kendinize güveneceksiniz. Cesur olacaksınız. Başarılı olmak için mutlaka çalışacaksınız. Azimle çalışacaksınız. Biz de aynen böyle yaptık, çok zorlandık, çok sıkıntılı dönemler geçirdik, ama yılmadık ve sonunda başladık.

Uzmanlık alanları bunların başında gelir. Çeviri yapabilmek için sadece dil bilmek yeterli olmaz.

Tüm bunlar sadece sistemimiz üzerinde gerçekleşiyor, gizlilik müşterilerimizin olduğu kadar bizim içinde çok önemlidir, çevirmenler sadece bizim serverimizde bu çalışmayı yapabilir.

## HAZİR OFİS KONSEPTİ

**-Ahmet Bey, tercüme dışında da işleriniz olduğunu biliyoruz. Başka neler yapıyorsunuz?**

**Karaçöl-**Maya Akar Center'da hazır ofis

sistemini kurduk ve işlettik. Maya Akar Center'da 1500 m<sup>2</sup> ofisimizde 40 özel oda bulunuyordu. Yurtdışından gelip ofise ihtiyacı olan işadamları için hazır ofisler temin ettik. Çünkü bu konuda ciddi bir ihtiyaç vardı. Yabancı işadamları Türkiye'ye geliyordu, ama burada ofis kurarak ayrıntılarla uğraşacak vakti yoktu. Bu konudaki açığı fark edip bu konsepti geliştirdik. Yabancı bir işadamı geliyor, ofisimizi kiralyor... Ofisinde her türlü hizmeti var. Sekreteryası hizmeti veriyoruz, toplantı olanaklarını sağlıyoruz, çay kahve ücretsiz. Öyle bir sistem düşünün. Geliyor ve sadece tek fatura ödüyor. Otel odası gibi. Oteldeki konsepti ofis konseptine dönüştürdük, tüm ihtiyaçlarını karşıladık.

Hazır ofis konseptini geliştirdik. Türkiye'de bu sistemi uygulayan ilk Türk firması olduk. Belirli bir noktaya geldikten sonra bu firmayı İsviçreli bir firmaya tamamen sattık. Onlar da halen devam ediyorlar.

## DÜNYAYI YENİDEN KEŞFETMEYE GEREK YOK

**-Sonraki yıllarda sizi inşaat sektöründe görüyoruz. İnşaat sektörüne nasıl girdiniz?**

**Karaçöl-**Ben yatırımcıyım. Hangi alanlarda neler yapabiliriz diye sürekli araştırırım. Ofis hizmetinden sonra sürekli gelişen inşaat sektöründe yatırım yapmaya karar verdik. Çünkü elimize gayrimenkullerin analizleri geliyordu. Aynı zamanda kendim

a project whereas it took us only a fortnight to complete the same project. That's why customers started to prefer us.

## WE WERE THE SECTOR'S PIONEERS

**-You've pioneered the sector.**

**Karaçöl-** Yes, indeed. We have achieved so much thanks to our passion. We have not only secured our place at the very top of the sector but have also paved the way for our competitors. We have contributed to the development of our industry as well as ourselves. We invest 80 percent of our revenues in technology, and we will continue to invest in technology in the future.

Our company is very much involved in technology and software. We have invested heavily in technology so as not to fall behind our competitors. We are a renowned company not only in Turkey but also abroad thanks to the investments made in technology.

## WE ESTABLISHED AN INTERNATIONAL NETWORK

We do business not only in Turkey, but also in France, Germany, the UK and China. We have got a central network. More than 1,000 people are connected to this network. When we receive a high volume project, we send invitations to these people in Turkey and other countries to attend a tender via the automatic system. Every translator can

## CONFIDENCE, COURAGE, PASSION

**-What is the secret to your success? What do you recommend to entrepreneurs?**

**Karaçöl-**You have to trust yourself before anything. You have to be brave. You will definitely have to work hard to be successful. You have to work with passion. That's what we did, we had challenging times but we did not give up and achieved our goals in the end.

only see and take projects in his/her field of expertise, cannot see and intervene in projects out of his/her field of expertise. If the project is about the automotive sector, then a translator with technical translation experience can see the project. A translator should fulfill certain criteria in order to become part of our system. Knowledge about sector, good command of language and field of expertise are the most important ones. It is not sufficient to know a language to translate a text.

These steps are all completed on the program, confidentiality is important not

only for our customers but also for us, that's why translators can work on the text only on our server.

## AN OFFICE THAT OFFERS YOU ALL

**-Ahmet Bey, we know that you have got businesses other than the translation business. What else do you do?**

**Karaçöl-**We introduced and operated the ready office concept at the Maya Akar Center. There were 40 specially designed rooms in our 1,500 m<sup>2</sup> office. These offices were at the service of businesspeople coming from abroad and who needed an office. There was significant need for this. When foreign businesspeople came to Turkey, they did not have time to deal with the details of setting up an office. We discovered the need in this field and developed this concept. A foreign businessperson comes and rents our office... All services that one normally gets in an office are offered such as secretary, meeting room and tea and coffee free of charge. Imagine such a system. He/she just comes and pays one single invoice. Like a hotel room. So we turned the hotel concept into an office concept and met all their needs.

We developed the ready office concept. We were the first Turkish company to introduce and implement this concept. After a while we sold the whole company to a Swedish company. They still continue the business.





de gayrimenkullerle ilgileniyordum. Sadece Türkiye'de değil, dünyanın birçok yerinde gayrimenkul takip ediyordum. Bu bir merak.. Özellikle mimari projeler, dekorasyonlar, değişik fikirler yurtdışı seyahatlerimde ilgimi çeken konulardır.

Dünyayı yeniden keşfetmeye gerek yok. Dünyada birşey tutuyorsa o konsept üzerine yatırıma yoğunlaşıyoruz. Yapılmış ve başarıya ulaşmış sistem ve uygulamaları bulup inceliyor, Türkiye'de yoksa alıp getiriyor adaptasyonunu yapıyoruz. Bizim işimiz bu. Yıllardır gayrimenkul sektörünün içindeyim. Hem alım satımıyla ilgileniyorum, hem de analizler yapıp raporlar sunuyorum. Yatırımcılar ilgili bölgede yatırım yapıp yapmaması gerektiğinin araştırmasını ister, biz de yaparız. Bugüne kadar yaptığımız yatırımları hiçbiri risk teşkil etmedi. Türklerle de ortak yatırımlarımız var. Biz daha çok kira getirisi yüksek noktaları araştırıp oraya yatırım yapıyoruz. Bugüne kadar müteahhitlerin arkasından gittik, sonra da müteahhitliğe başladık.

**-İnşaat sektöründe faaliyet gösteren firmanızla ilgili bilgi verir misiniz?**

**Karaçöl-**1994'de kurulan ADH Şirketler Grubu ile 1990'da kurulan AYSU Yapı Sanayi ortaklığı ile yeni bir şirket kurduk. Perataş İnşaat adıyla faaliyet gösteren firmamız, bir inşaat ve gayrimenkul geliştirme şirketi.

**BODRUM'U SEÇTİK, ÇÜNKÜ...**

**-Perataş'ın ilk projesi hangisi oldu?**

**Karaçöl-**Bodrum'daki konut projesi.

**-Siz ilk projenizi niçin İstanbul değil de, Bodrum'u tercih ettiniz?**

**Karaçöl-**Dünyanın birçok yerini gezdim. Bodrum gibi bir ilçede aynı kategoride 9 farklı dünya markasının yer aldığı bir ilçe

yok. Four Seasons, Mandarin, Swiss, Hilton.. Bütün bu markaların birçoğu şuanda Bodrum'da, işte biz Bodrum'u bu nedenle ilk yatırım noktamız olarak belirledik.

**12 AY YAŞAM VAR**

**-Bodrum'da nasıl bir konsept dizayn ettiniz?**

**Karaçöl-**Gümüşlükte deniz cepheli 10 dönüm arazide hayata geçen Pera Gümüşlük Evleri projesi 20 adet 2+1 ve 44 adet 4+1 bahçeli ya da teraslı bağımsız bölümden oluşuyor. İnşasına 6 ay önce başlanılan projede kaba inşaat çalışmaları hızla ilerliyor. Örnek daireleri ziyarete açtık. Bünyesinde özel plaj, güneşlenme terasları, açık havuzu, spor merkezi, sauna, yürüyüş alanları ve yeme içme hizmeti de verecek olan sosyal tesisler bulunduran projenin planlanan teslim tarihi 2018 in son çeyreği, 12 ay yaşamaya müsait evler tasarladık.

**-Bu projenin hacmi ne kadar?**

**Karaçöl-**Yaklaşık 25 milyon dolar.

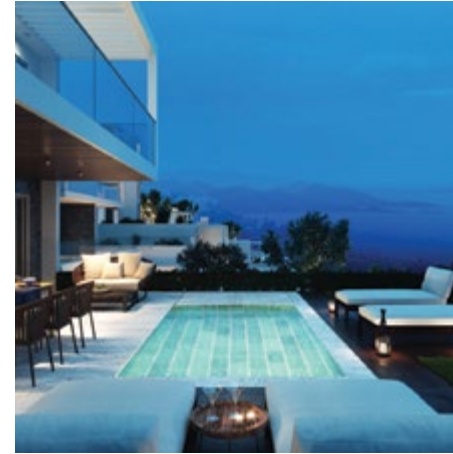
**BODRUM'DA 50 MİLYON DOLARLIK PROJE**

**-Projenizi diğer projelerden ayıran özellikler nelerdir?**

**Karaçöl-**Projemiz, Yalıkavak'a 4 km Gümüşlük'e 1 km'lik mesafede, Yalıkavak ile Gümüşlük arası birden çok alışveriş olanağını olduğu bir bölge. Bodrum merkeze 15 km'dir. Gümüşlük dünyaca bilinen tarihi bir kasabadır. Burada çok ünlü restoranlar var. Burası özel bir bölge, biz Bodrum'a bu ilk projemizle ses getirmek istiyoruz.

Bodrum'da ikinci bir projemiz daha olacak. Gündoğanda gerçekleşecek bu projede Seba İnşaat ile Eylül ayında 50 milyon dolarlık ortak bir yatırıma başlayacağız.

**İnşasına 6 ay önce başlanan dev projede yok yok... Bünyesinde özel plaj, güneşlenme terasları, açık havuzu, spor merkezi, sauna, yürüyüş alanları ve yeme içme hizmeti de verecek olan sosyal tesisler bulunduran konut projesinin 2018 yılının sonunda teslim edilmesi planlanıyor.**



Hizmette sınır tanımayan, sizin için her şeyin düşünüldüğü, muazzam bir konsepti hayata geçirmeyi planlıyoruz. Proje dahilinde 5 yıldızlı bir butik otelin de olacağı, SPA'sı bulunan, büyük villa tarzı, özel havuzlu, özel localı çok farklı evlerin olacağı farklı bir konsept olacak.

**FARKLI FİYAT SKALASI**

Gümüşlük'teki projenin fiyatları 300 bin dolarla 750 bin dolar arasında değişiyor. Evlerin hepsi denizi ve Yunan adalarını görüyor. Evin içinde kendini geminin güvertesinde gibi hissediyorsun. Gündoğandaki projede ise özel evler var. 700 m<sup>2</sup>'lik evler mesela.. İçinde aklınıza gelebilecek herşey var. Şoförünüzün odası bile düşünülmüştür. Gümüşlük'teki projemiz önümüzdeki sene bitecek. Önümüzdeki yılın Temmuz ayında yaşam başlamış olacaktır. Gündoğandaki projemizin otelini önden açacağız, evleri de önümüzdeki senenin sonunda teslim etmeyi planlıyoruz.



**NO NEED TO REINVENT THE WHEEL**

**-In the following years we see you in the construction industry. How did you get into the construction sector?**

**Karaçöl-**I am an investor. I constantly investigate what could be done in other fields. After the office services, we decided to invest in the construction sector as it was constantly evolving. We used to receive analyses on real estate. At the same time I was also interested in real estate. I was pursuing real estate not only in Turkey but in many parts of the world. This is a hobby. I have always been interested in especially architectural projects, decoration and different ideas in my travels abroad.

There is no need to reinvent the wheel. We invest in any concept that becomes trendy. We find and investigate any systems and practices that have proven to be successful and bring them to Turkey if not yet available and adapt as needed. This is what we always do. I've been in the real estate industry for years. I deal with both trading and analyzing and presenting reports. Investors want to investigate whether they should invest in the region or not, and we do it for them. None of the investments we have made so far have posed a risk. We also have joint investments with Turkish companies. We are investing more in high-spots that would generate more leasing revenue. We have done what contractors told us to do to date, then we started to work as contractors.

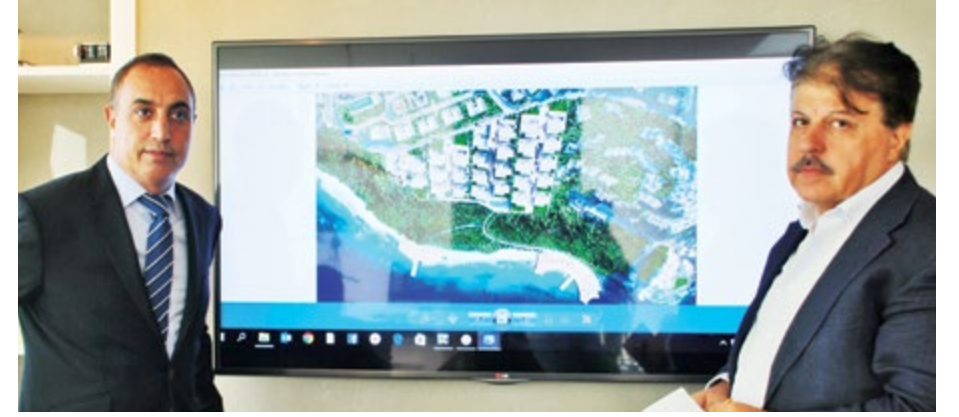
**-Could you inform us about your company operating in the construction sector?**

**Karaçöl-**We established a new company with the ADH Group of Companies established in 1994 and the AYSU Construction Industry Co. established in 1990. Our company operating under the name of Perataş Construction is a construction and real estate development company.

**WE CHOSE BODRUM BECAUSE...**

**-What was the first project of Perataş?**

**Karaçöl-**The housing project in Bodrum.



**-Why did you prefer Bodrum, not Istanbul for your very first project?**

**Karaçöl-**I have visited many places in the world. You cannot find in any other part of the world all of these 9 prominent brands together like in Bodrum such as Four Seasons, Mandarin, Swiss, Hilton... Many of these brands are currently in Bodrum, so that's why we have chosen Bodrum as our first investment point.

**PEOPLE LIVE IN BODRUM ALL YEAR LONG**

**-What kind of a concept did you design in Bodrum?**

**Karaçöl-**The Pera Gümüşlük Evleri project on 10 acres of land with sea view consists of 20 units of 2+1 and 44 units of 4+1 independent units with garden or terrace. The construction work started 6 months ago and is progressing rapidly. The sample apartments can be visited today. The project includes a private beach, sun terraces, outdoor pool, sports center, sauna, hiking areas and social facilities that will also provide food and beverage service. We have designed the houses for all year round living and the planned delivery date is the last quarter of 2018.

**-How much is the volume of this project?**

**Karaçöl-**About 25 million US dollars.

**A 50-MILLION USD PROJECT IN BODRUM**

**-What are the features that differentiate the project from other projects?**

**Karaçöl-**The project is 4 kilometers to Yalıkavak, 1 kilometer to Gümüşlük. The area between Yalıkavak and Gümüşlük offers several shopping opportunities. It is 15 kilometers to the city center. Gümüşlük is a renowned historic town. There are very famous restaurants here. This is a very special location and we would like our first project in Bodrum to be an appreciated one.

We will have another project in Bodrum. We will start a joint investment

**This giant project, the construction of which started 6 months ago, offers everything that one could look for... It is a residential project with a private beach, sun terraces, outdoor pools, sports center, sauna, hiking areas and eating and drinking services and is planned to be completed by the end of 2018.**

of \$ 50 million in September with Seba Construction in this project which will be constructed in Gündoğan. We plan to have a great conceptual life that does not know boundaries in service, everything is for you. The project will be a different concept where there will be a 5-star boutique hotel, a large villa style with SPA, a private pool and private houses with very different houses.

**A DIFFERENT PRICE RANGE**

The price of the project in Gümüşlük varies from 300 thousand dollars to 750 thousand dollars. All of the houses have got sea and the Greek islands view. Inside the house you feel like you are on the deck of a ship. The project in Gündoğan has private houses. The project in Gündoğan has really got special villas, for example 700 m<sup>2</sup> villas... One can find anything one can think of, even your driver's room has been thought of. The project in Gümüşlük will be completed next year. Life will begin next July. The hotel of the project in Gündoğan will be completed first and we are planning to complete the construction of the houses at the end of this year.