

## “BİRİKİMİMİZİ SINIR ÖTESİNDE DEĞERLENDİRECEĞİZ”

**Sinpaş, yıllar içinde yenilikçi yaklaşımlar ve sektöre getirdiği ilklerle bir deve dönüştü. Şirket bugün konut sektöründe üretim, satış ve ciroda lider konumda. Gerek yapı grubu gerek sanayi ve finansta 40 yıllık bir deneyim, beceri ve marka değeri biriktirdiklerini belirten Sinpaş Holding Başkanı Avni Çelik, “Bu birikimi sınırlarımızın ötesinde değerlendireceğiz” diyor.**



Nilüfer Gözütok Ünal ngozutok@capital.com.tr

**S**inpaş, 40 yıl önce yazlık evler ve siteler yapma hedefi ile sektöre adım attı. Satış ve pazarlamayı işinin merkezine koydu. Sahillerde yaptığı evleri Ankara ve İstanbul gibi metropollerde sattı. Yenilikçi yaklaşımlarla ilk uzun vadeli konut satışı, ilk peşinatsız konut satışı da sektörde Sinpaş’la başladı. Yurtdışında yaşayanlara ve yabancıya, Türkiye’de konutu finansman olarak kullanabileceklerine ikna eden ve bu bağlamda konut satışını ilk gerçekleştirenin de Sinpaş olduğunu belirten Sinpaş Holding Başkanı

Avni Çelik, bugün kamu hariç olmak üzere, konut sektörünün üretim, satış ve ciroda lideri konumunda olduklarını söylüyor. Bugün Sinpaş Holding, 2 bin 613 çalışanıyla 2,6 milyar TL ciro lu bir dev konumunda yer alıyor. Çelik, bundan sonra da büyümede istikrarlarını koruyacaklarını ifade ediyor. “Gerek yapı grubumuzda gerek sanayi ve finans tarafımızda 40 yıllık bir deneyim, beceri ve marka değeri birikti. Bu birikimi sınırlarımızın ötesinde değerlendireceğiz” diyor.

Sinpaş Holding Başkanı Avni Çelik, Sinpaş’ın başarı hikayesini ve bun-

dan sonraki hedeflerini şöyle anlattı:

**Öncelikle Sinpaş’ın kuruluş hikayesinden bahsedebilir misiniz? Kaç yılında nasıl bir ortamda kuruldu?**

Sinpaş Grubu genç bir mühendisin, müteşebbis ruhu ile kuruldu. Kurulduğu yıllardaki felsefesi sadece ev yapmaktı. Mühendislik mesleğinin yol, baraj, sınıai yapılar ve kamu müteahhitliği alanları, hiç vizyonumuzda olmadı. 40 yıl öncesinin Türkiye’de ev inşa etmek, adeta ustaların elinde olan, küçük ve bireysel girişimler olarak nitelendirilebilir. O dönemde

kurumsal şirketler, hele hele ülke düzeyinde markalaşmış kurumlar yoktu. İşte bu ortamda Sinpaş, ilk aşamada yazlık evler ve siteler yapma hedefi ile işe başladı. Adı Sahil İnşaat ve Pazarlama ünvanının kısaltılmışı olan Sinpaş oldu. Sinpaş farklı bir pazarlama stratejisi izledi. Evleri sahillerde yaptı ama bulunduğu bölgede değil, Ankara ve İstanbul gibi metropollerde sattı.

**Sinpaş zaman içinde nasıl büyüdü?**

Büyüme hikayemiz, aslında kuruluş felsefemizde ve vizyonumuzda saklı. Yapmak tamam, yapan çok. Ama konutu pazarlamanın pek çok

## “ÇOK SAYIDA ÜLKEDEN DAVET ALIYORUZ”

**“İSTİKRARIMIZI KORUYACAĞIZ”** Marka değerimizi, piyasa değerimizi, istihdamımızı ve katma değerimizi büyüteceğiz. İstikrarımızı koruyacağız. Markamızı sınır ötesinde de bir değer olarak kullanıp ülkemizin bir değeri olarak taşıyoruz. Çok sayıda ülkeden davet alıyoruz.

**“DÖRT ŞİRKETTEN BİRİYİZ”** Yabancıların Sinpaş’a bakışı hakkında geçtiğimiz günlerde aldığımız bir daveti nakletmek isterim. Bir ülkenin İskan Bakanlığı, ülkesindeki konut sorununun çözümü için ülkemizden dört şirketi davet etmiş. Bunlar: TOKİ, Emlak Konut, Kiptaş ve Sinpaş. Bunlar arasında tek özel sektör kuruluşu biziz. Bu yönüyle Sinpaş sadece bizim değil, bayrağının gölgesinde büyüdüğümüz bu necip devletin bir değeridir.



sektörel ilkte olduğu gibi fikir babası Sinpaş’tır. Ev inşa etmenin yanında, Sinpaş’ta satış ve pazarlama daha öncelikli bir iş planı olarak önemsendi. Pazarlama denince farklılıkların öne çıkarılması, ürünün satın alma gücünün ön plana çıkarıldı. Bu motivasyon, inovasyonla desteklendi ve yurdumuzda sektörel ilkler, Sinpaş’la gündem oldu. Sahillerdeki evlerde tatil yapanların dingin ve mutlu iklimini, kentlerde yaptığımız evlere bir konsept olarak aktardık. Türkiye’de ilk defa Sinpaş olarak sadece evi değil, evin dışında peyzajı da önemsedik; ev dışında da bir yaşam tarzı, sosyalleşme olabileceğini keşfederek tasarımlarımızı bu yönde gerçekleştirdik. Yine Türkiye’de ilk defa sular, göller ve havuzlar, yaptığımız sitelerin albenisi haline geldi.

İlk uzun vadeli konut satışı, ilk peşinatsız konut satışı Sinpaş’la başladı. Yurtdışında yaşayan diasporamıza ve yabancıya, Türkiye’de konutu finansman olarak kullanabileceklerine ikna eden ve bu bağlamda konut satışını ilk gerçekleştiren de Sinpaş’tır. Bu ilkler sıralanabilir. Asıl önemli olan bu inovasyonların her birinin konut alıcısı tarafından benimsenmesi, sahiplenilmesi ve rakiplerden de istenmesidir.

Bu nedenle Sinpaş'ın başarı hikayesi olan bu ilkler, sektörümüzün de gelişmesinde, bugünkü seviyesine ulaşmasında kaldıraç oldu. Tabii ki Sinpaş Holding'in bir bölümü olan yapı grubunda, sanayi grubunda seramik, maden, kimya, mobilya, enerji ve finansman sektörlerinde de yatırımlarımız bulunuyor.

### **Özellikle neyi farklı yapmak size başarıyı getirdi? Rakiplerinizin arasından nasıl sıyrıldınız?**

Birincisi, evi herkes yapıyordu. Evin dışı, bahçe peyzajı ve sosyalleşmeyi sağlayan donanımlar bilinmiyor, önemsenmiyordu. Biz, yazlık site yapımından metropollere yönelince, önce suyu zengin şekilde kullandık. Bu, satın aldırma gücümüzü artırdı. Ardından gelen süreçte uzun vadeli, peşinatsız konut satışında ilkleri Sinpaş gerçekleştirdi. Böylece daha geniş kitlelere erişimi sağlamış olduk. Fiyatlarımızı daima sanayici mantığı ile makul kâr sınırlarında tuttuk. Böylece yapılarımıza her iki açıdan da erişim kolaylaştı. Bir de yaptığımız siteler, inşa edildiği yıllarda buldukları bölgenin çok ile-



risinde kalır, yabancılaşır, seçkinleşir. Çünkü peyzajı, müşteri kitlesi ve mimari kimliği ile bölgeden öndedirler. Böylece bölgelerine örnek ve model olurlar, gelişmelerine katkı sağlarlar. Bunlara kemikleşmiş, binlerce iyi müşteri ilişkisini eklerseniz, başka izaha gerek kalmaz.

### **Bugün sektördeki konumunuzdan bahseder misiniz? Cironuz, çalışan sayınız nedir?**

Kamu hariç olmak üzere, konut sektörünün üretim, satış ve ciroda lideri Sinpaş. Sanayi grubumuzda buldukları sektörde söz ve yer sahibi markalarımız var. Sinpaş Holding'in mevsimsel değişimleri olabiliyor ama 3 bin 613 çalışanı var. Konsolide cironuz 2015 yılında 2,6 milyar TL seviyesinde.

### **Yıllık büyüme hızınız nedir? Geçtiğimiz yıl yüzde kaç büyüdünüz, bu yılı yüzde kaçlık büyüme ile kapatmayı planlıyorsunuz?**

Kurumsal felsefemiz istikrarlı, sürekli büyüme. Hiçbir zaman sıçramak, sinüsoidal bir grafik çizmek istemedik. Aksine sıçramalar riski çoğaltır ve belki düşmeyi getirir. Risk algımız daima kabul edilebilir sınırlarda oldu. 2016 yılında büyümeyi konuşmak doğru olmaz. Ama orta vadeli planlarımızda büyüme hedeflerimizi kasım ayında revize edeceğiz. Yıllık 3 bin konut yapmak ve satmak hedefindeyiz. Daha fazlasını, kontrolü ve kaliteyi korumak için istemiyoruz.

### **Bundan sonra büyüme konusunda önünüzde nasıl bir yol haritası var?**

Orta vadeli hedeflerimizi kasım ayında revize edeceğiz. Zira sürekli gelişen iş hacmimiz İstanbul, Ankara, Denizli, Bursa, Marmaris, Eskişehir, Niğde, Bilecik, Frankfurt, Riyad ve Cidde, Umman operasyonlarımız sebebiyle bir hedef ve bütçe revizyonu gerektirecek. Gerek yapı grubumuzda gerek sanayi ve finans tarafımızda 40 yıllık bir deneyim, beceri ve marka değeri birikti. Bu birikimi sınırlarımızın ötesinde değerlendireceğiz.

### **Sizi büyütecek en önemli projeler, yatırımlar neler olacak?**

Yurtiçinde İstanbul, Ankara, Bursa, Denizli, Bilecik, Eskişehir, Niğde, Muğla'da, yurtdışında Riyad, Cidde, Frankfurt ve Muskat'ta çalışıyoruz. Riyad ve Frankfurt yatırımlarımız ile yeni enerji yatırımlarımız önemli projeler olacak.

## **SİNPAŞ'IN SIRRI**

**ALMANYA KARŞILAŞTIRMASI** Sinpaş'ın sırrını açıklarken hep, bugünün Almanyasını örnek veririm. Petrolü, gazı, yeraltı zenginlikleri yok. Topraklarına göre kıta Avrupası'nın en kalabalık ülkesi. 1,65 trilyon dolar ihracatı, 1,4 trilyon dolar ithalatı, 250 milyon dolar cari fazlası var. Siyasi istikrarı yok. İkili üçlü koalisyonlarla yönetiliyor. Başarısındaki sihiri ve zenginliği iyi yetiştirmiş, eğitilmiş insan kaynağına borçlu.

**SERMAYE KAYNAĞI** İşte Sinpaş, iyi yetiştirmiş insan kaynağını da önemli bir sermaye kaynağı olarak nitelendirdi ve buna yatırım yaptı. İnsan kaynağımız, kurumsal hafızayı taşıyan, sektörümüzün yıldızı olan, eğitilmiş, iyi kazanan, istikrarlı yöneticilerle beslendi. İstikrar ödüllendirildi. Hukuk müşavirimiz 42 yıldır, bir genel müdürümüz 26 yıldır, bir başkası 28 yıldır Sinpaş çalışanı.

**İHTİLAFA DÜŞMEDİK** Bir de kayıtlı olmayan sermayemizi – itibar sermayemizi saymalıyım. Sinpaş'a hakim olan ana fikir, devletimize, milletimize, insanlığa faydalı olmak. 43 yıldır arazi sahipleri ve gerçek – tüzel kişilerle ortaklıklar yapıyoruz. Bir Adanalı aile dışında, hiçbirisi ile ihtilafa düşmedik. Yargı önüne çıkmadık. Böylece kayıtlı sermayemiz yanında insan kaynağı ve itibar sermayemiz de elimizi güçlendirdi.