

**TÜRK HAVA KURUMU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**KONUT FİNANSMANINDA ELBİRLİĞİ SİSTEMİ: MÜŞTERİLERİN
ELBİRLİĞİ SİSTEMİ TERCİHLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Murat ERGÜVEN

İşletme Anabilim Dalı

İşletme Programı

ARALIK 2014

**TÜRK HAVA KURUMU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**KONUT FİNANSMANINDA ELBİRLİĞİ SİSTEMİ: MÜŞTERİLERİN
ELBİRLİĞİ SİSTEMİ TERCİHLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Murat ERGÜVEN

1203810104

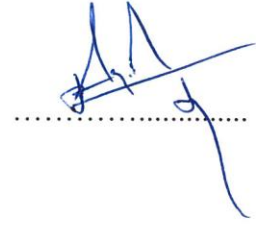
İşletme Anabilim Dalı

İşletme Programı

Tez Danışmanı: Doç. Dr. Ferudun KAYA

THK Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nün 1203810104 numaralı Yüksek Lisans öğrencisi "Murat ERGÜVEN" ilgili yönetmeliklerin belirlediği gerekli tüm şartları yerine getirdikten sonra hazırladığı "KONUT FİNANSMANINDA ELBİRLİĞİ SİSTEMİ: MÜŞTERİLERİN ELBİRLİĞİ SİSTEMİ TERCİHLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA" başlıklı tezini, aşağıda imzaları olan jüri önünde başarı ile sunmuştur.

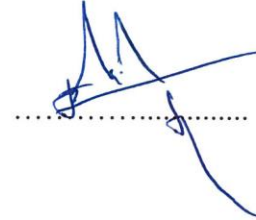
Tez Danışmanı : Doç. Dr. Ferudun KAYA
Abant İzzet Baysal Üniversitesi



Jüri Üyeleri : Prof. Dr. Nevin YÖRÜK
Türk Hava Kurumu Üniversitesi



: Doç. Dr. Ferudun KAYA
Abant İzzet Baysal Üniversitesi



: Yrd. Doç. Dr. Kemal TEKİN
Türk Hava Kurumu Üniversitesi



Tez Savunma Tarihi: 04 Aralık 2014

**TÜRK HAVA KURUMU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ'NE**

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum, “KONUT FİNANSMANINDA ELBİRLİĞİ SİSTEMİ: MÜŞTERİLERİN ELBİRLİĞİ SİSTEMİ TERCİHLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA” adlı çalışmamın, tarafımdan akademik etik ve kurallara aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım kaynakların kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.


26.11.2014

Murat ERGÜVEN

ÖNSÖZ

Türkiye’de konut finansman sistemi 2007 yılında 5582 sayılı yasanın çıkması ile birlikte kurum ve kurallarıyla işlemeye başlamıştır. Konut finansmanında Elbirliği sistemi de bu yasadan sonra bir firma tarafından uygulamaya konmuştur. Konut finansmanında Elbirliği sistemi: Müşterilerin Elbirliği sistemi tercihleri üzerine bir araştırma adlı tez çalışmasında “Müşterilerin Elbirliği sistemini tercihlerine etki eden faktörler”in neler olduğu araştırılmıştır.

Tezimin başlangıç aşamasında karşılaştığım sorunların çözümünde ve ilerleyen aşamalarda destek veren THK Üniversitesi Rektör yardımcısı ve Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü Prof. Dr. Nevin YÖRÜK hanımefendiye;

Tez çalışmam boyunca beni yönlendiren ve destekleyen tez danışmanım Doç. Dr. Ferudun KAYA beye;

Elbirliği sisteminin işleyişiyle ilgili bilgi ve doküman sağlayarak desteğini ortaya koyan firma Yönetim Kurulu Başkanı A. Emin ÜSTÜN beye;

Yoğun çalışma tempomu anlayışla karşılayan anneme, çocuklarıma ve değerli eşim Ayşe hanıma teşekkür ediyorum.

Bu çalışmanın bütün konut finansman sektörüne faydalı olması temennisiyle.

Eylül, 2014

Murat ERGÜVEN

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ	iv
İÇİNDEKİLER	v
TABLO LİSTESİ.....	viii
ŞEKİL LİSTESİ.....	x
KISALTMALAR	xi
ÖZET.....	xii
ABSTRACT.....	xiii
GİRİŞ	1
BİRİNCİ BÖLÜM	4
1. KONUT FİNANSMANI KAVRAMI VE GENEL ÇERÇEVESİ	4
1.1 Konut Kavramı.....	4
1.2 Konut Finansman Sistemi Terimi	4
1.3 Konut Finansman Modelleri	5
1.3.1 İpotek Bankaları (Avrupa Modeli).....	5
1.3.2 İpotek Merkezi (ABD Modeli).....	6
1.4 Konut Finansman Yöntemleri.....	6
1.4.1 Doğrudan Finansman Yöntemi (Direct Route)	6
1.4.2 Sözleşme Yöntemi (Contractual Route).....	6
1.4.3 Mevduat Finansman Yöntemi (Deposit Financing System)	7
1.4.4 İpotek Bankası Yöntemi (Mortgage Banking)	7
1.4.5 İpotek Karşılığı Menkulleştirilmiş Krediler Yöntemi (İKMK).....	8
İKİNCİ BÖLÜM	9
2. KONUT FİNANSMANINDA İPOTEKLİ KONUT KREDİLERİ	9
2.1 İpotek Kavramı	9
2.2 İpotekli Konut Kredisi (MORTGAGE-İKMEK).....	9
2.3 İpotekli Konut Kredisi (MORTGAGE-İKMEK) Türleri.....	10
2.3.1 Sabit Faizli İpotekli Konut Kredisi.....	10
2.3.2 Değişken Faizli İpotekli Konut Kredisi.....	11
2.3.3 Diğer İpotekli Konut Kredisi Türleri.....	11
2.3.3.1 Artan ödemeli ipotekli konut kredisi.....	12
2.3.3.2 Kazanç paylaşımli ipotekli konut kredisi.....	12
2.3.3.3 Ayarlanabilir faizli ipotekli konut kredisi.....	12
2.3.3.4 Toptan ödemeli ipotekli konut kredisi	12
2.3.3.5 İndirimli ipotekli konut kredisi	12
2.4 İpotekli Konut Kredisinde Karşılaşılan Riskler	13
2.5 Konut Finansman Kaynakları	13
2.5.1 Kurumsal Olmayan Finansman Kaynakları	14
2.5.2 Kurumsal Finansman Kaynakları	14
2.5.2.1 Uzman konut finansman kurumları	14
2.5.2.2 Genel konut finansman kurumları	15
2.5.2.3 Kamu kurumu tarafından sağlanan finansman.....	15

2.6	Konut İpotek Piyasaları.....	16
2.6.2	Birinci El İpotek Piyasası	17
2.6.3	İkinci El İpotek Piyasası	17
2.6.3.1	İkinci El İpotek Piyasası Kurumları	18
2.7	Menkul Kıymetleştirme	19
2.8	Konut İpotek Piyasasında (Menkul Kıymetleştirmede) Taraflar	19
2.9	İpoteğe Dayalı Menkul Kıymetlendirme Türleri	21
2.9.1	İpoteğe Dayalı Tahviller.....	21
2.9.2	İpotekten Geçen (Ödeme Aktarımlı) Menkul Kıymetler	22
2.9.3	Teminatlı İpotek Yükümlülükleri.....	22
2.9.4	Getirisi Ayrılan İpoteğe Dayalı Menkul Kıymetler.....	23
2.9.5	Ticarî Gayrimenkul İpoteğine Dayalı Menkul Kıymetler	23
2.9.6	Katılma Belgeleri.....	23
	ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	24
3.	TÜRKİYE’DE KONUT FİNANSMANI	24
3.1	Türkiye’de Konut Piyasası ve Finansmanı	24
3.2	Türkiye’de Konut Finansman Sisteminin Yapısı.....	25
3.2.1	Kurumsal Olmayan Gayrimenkul Finansman Yapısı.....	26
3.2.1.1	Konut müteahhitleri.....	26
3.2.1.2	Yapı kooperatifleri.....	27
3.2.1.3	Kendi konutunu kendileri yapanlar	27
3.2.2	Kurumsal Gayrimenkul Finansman Yapısı	27
3.2.2.1	Kurumsal fonlar aracılığı ile konut finansmanı	28
3.2.2.2	Toplu konut idaresi uygulamaları ile konut finansmanı	28
3.2.2.3	Sosyal güvenlik kurumları aracılığı ile konut finansmanı.....	28
3.2.2.4	Ticarî bankalar tarafından verilen konut finansmanı	29
3.3	Türkiye’de Konut Finansman Sistemi Uygulamaları	30
3.3.1	Mevduatla Konut Finansman Sistemi	30
3.3.2	İpoteğe Dayalı Konut Finansman Sistemi.....	30
3.3.3	İki Endeksli Konut Kredileri	30
3.4	Türkiye’de 2002’den Bugüne İpotekli Konut Kredilerinin Gelişimi.....	31
3.5	Türkiye’de İpotekli Konut Kredilerine Dayalı Menkul Kıymetleştirme Piyasası.....	32
3.6	Konut Finansman Sistemine İlişkin 5582 Sayılı Kanun	33
3.7	İpotekli Konut Finansman (İKF) Sisteminin Önemi.....	34
3.8	Türkiye’de İKF Sisteminin İşleyişinde Temel Kurumlar	34
3.9	İKF Sisteminin Diğer Konut Kredilerinden Farkı	35
3.10	Türkiye’de Konut Finansmanında Elbirliği Sistemi	36
3.10.1	Elbirliği Sistemi (Cooperation System).....	36
3.10.2	Elbirliği Sisteminin Özellikleri.....	38
3.10.3	Elbirliği Sisteminin İşleyişi	39
3.10.4	Elbirliği Sistemi Yöntemleri.....	40
3.10.4.1	Çekiliş ile teslim yöntemi	40
3.10.4.2	Vade ortası teslim yöntemi	42
3.10.4.3	Peşinatlı erken teslim yöntemi	42
3.11	Elbirliği Sisteminde Gayrimenkullerin Teslimat Şekli	43
3.12	Elbirliği Sisteminin Faydaları.....	44
3.13	Elbirliği Sisteminin Olumsuz Yönleri	45
3.13	Yapılan Araştırmalar	46

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM	50
4. KONUT FİNANSMANINDA ELBİRLİĞİ SİSTEMİ: MÜŞTERİLERİN ELBİRLİĞİ SİSTEMİ TERCİHLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA	50
4.1 Araştırmanın Amacı ve Önemi	50
4.2 Araştırmanın Sınırlılıkları	51
4.3 Araştırmanın Yöntemi.....	51
4.4 Araştırmanın Modeli	53
4.5 Araştırmanın Varsayımları.....	54
4.6 Araştırmanın Hipotezi.....	54
4.7 Güvenirlilik ve Geçerlilik Analizi.....	56
4.9 Araştırma Verilerinin Analizi ve Bulgular.....	58
4.9.1 Betimleyici Analiz.....	59
4.9.1.1 Ankete katılan müşterilerin demografik özellikleri.....	59
4.9.1.2 Anket uygulanan müşterilerin kişisel bilgilerinin analizi	66
4.9.1.3 Müşterilerin ELBİSİ'ni tercihleri ile ilgili betimsel analiz.....	68
4.9.2 Faktör Analizi	74
4.9.2.1 Faktör analiz bulguları	76
4.9.3. Müşterilerin ELBİSİ'ni Tercihlerine Yönelik Tutumlarının Ortalama ve Standart Sapmaları.....	80
4.9.3.1 Yargılara verilen önem düzeyine ilişkin bulguların analizi	83
4.9.3.2 Elbirliği sistemi tercih nedenlerinin müşteriler tarafından algılanma düzeyleri.....	85
4.9.4 Korelasyon Analizi	87
4.9.4.1 Müşterilerin ELBİSİ tercihlerini etkileyen faktörler arası korelasyon analizi	88
4.9.4.2 Müşterilerin ELBİSİ tercihlerini etkileyen bağımlı değişkenler arasındaki ilişkiler.....	88
4.9.4.3 Müşterilerin demografik ve sosyo-ekonomik özellikleri ile ELBİSİ tercihlerini etkileyen değişkenler arasındaki ilişkiler.....	90
4.9.4.4 Müşterilerin demografik ve sosyo-ekonomik özellikleri ile elbirliği sistemi tercihlerini etkileyen faktörler arasındaki ilişkilerin analizi.....	92
4.9.5 Tek Yönlü Varyans Analizi (Anova) ve Tukey (Post Hoc) Testi	93
4.9.5.1 Müşterilerin demografik ve sosyo-ekonomik özellikleri ile elbirliği sistemi tercihleri arasındaki ilişki	94
BEŞİNCİ BÖLÜM	107
5. SONUÇLAR VE ÖNERİLER	107
5.1 Sonuçlar	107
5.2 Öneriler	109
KAYNAKÇA	113
EKLER	120
Ek-A: Uygulanan Anket Metni	121
ÖZGEÇMİŞ	126

TABLO LİSTESİ

Tablo 3.1	: İpotekli konut kredilerinin gelişimi	31
Tablo 3.2	: Elbirliği sistemi yöntemlerinin maliyeti	43
Tablo 3.3	: Elbirliği sisteminin diğer sistemler ile maliyet karşılaştırması.....	44
Tablo 3.4	: Elbirliği sisteminin banka kredisi ile avantaj karşılaştırması.	45
Tablo 4.1	: Verileri analiz aşamaları.	53
Tablo 4.2	: Araştırmanın hipotezi.	55
Tablo 4.3	: KMO değerleri.	56
Tablo 4.4	: Güvenirlilik analizi sonuçları.	58
Tablo 4.5	: Örneklem büyüklüğü ($\alpha = 0,05$ için).	58
Tablo 4.6	: Ankete katılan müşterilerin demografik özellikleri.	59
Tablo 4.7	: Anket uygulanan müşterilerin sosyo-ekonomik özellikleri.	60
Tablo 4.8	: Anket uygulanan müşterilerin sosyo-ekonomik özellikleri.	61
Tablo 4.9	: Anket uygulanan müşterilerin sosyo-ekonomik özellikleri.	61
Tablo 4.10	: Anket uygulanan müşterilerin sosyo-ekonomik özellikleri.	62
Tablo 4.11	: Anket uygulanan müşterilerin sosyo-ekonomik özellikleri.	62
Tablo 4.12	: Anket uygulanan müşterilerin sosyo-ekonomik özellikleri.	63
Tablo 4.13	: Anket uygulanan müşterilerin sosyo-ekonomik özellikleri.	63
Tablo 4.14	: Anket uygulanan müşterilerin sosyo-ekonomik özellikleri.	64
Tablo 4.15	: Anket uygulanan müşterilerin sosyo-ekonomik özellikleri.	64
Tablo 4.16	: Anket uygulanan müşterilerin sosyo-ekonomik özellikleri.	64
Tablo 4.17	: Anket uygulanan müşterilerin sosyo-ekonomik özellikleri.	65
Tablo 4.18	: Anket uygulanan müşterilerin sosyo-ekonomik özellikleri.	65
Tablo 4.19	: Anket uygulanan müşterilerin sosyo-ekonomik özellikleri.	66
Tablo 4.20	: Anket uygulanan müşterilerin sosyo-ekonomik özellikleri.	66
Tablo 4.21	: Elbirliği sistemi ile konut sahibi olanların meslek-egitim durumu dağılımı.	67
Tablo 4.22	: Elbirliği sistemi ile konut sahibi olanların meslek-yaş durumu dağılımı.	67
Tablo 4.23	: Müşterilerinin elbirliği sistemini tercih etmelerine ilişkin dağılımları.....	69
Tablo 4.24	: Müşterilerin elbirliği sisteminin avantajlı ve olumlu yanlarına ilişkin dağılımları.....	70
Tablo 4.25	: Müşterilerin elbirliği sistemi'ni tercih etmelerine ilişkin dağılımları.....	71
Tablo 4.26	: Müşterilerin katılım bankası değil de elbirliği sistemi'ni tercih etmelerine ilişkin dağılımları.....	72
Tablo 4.27	: Müşterilerin elbirliği sistemini hangi güvenceyle tercih etmelerine ilişkin dağılımları.....	73
Tablo 4.28	: Faktör analizi dışında tutulan yargılar.	75
Tablo 4.29	: Faktörleri oluşturan soru grupları.	75

Tablo 4.30 : Müşterilerin elbirliği sistemi tercihini etkileyen faktörlerin ölçeğine ilişkin sorular.	76
Tablo 4.31 : Elbirliği sistemi müşterilerinin yargılara verdiği önem düzeyine ilişkin bulgular.	81
Tablo 4.32 : Ankete katılan müşterilerin elbirliği sistemi tercihlerine yönelik ortalama ve standart sapmaları.	83
Tablo 4.33 : Elbirliği sistemini tercihte önemli derecede etkili bulunan yargılar.....	85
Tablo 4.34 : Elbirliği sistemi'ni tercihte fark etmeyeceği ifade edilen yargılar.....	86
Tablo 4.35 : Elbirliği sistemini tercihte önemli derecede etkili bulunmayan yargılar.	87
Tablo 4.36 : Müşterilerin elbirliği sistemi tercihlerini etkileyen değişkenler arasındaki ilişkilerin analizi.....	88
Tablo 4.37 : Demografik değişkenler ile elbirliği sistemi tercihini etkileyen değişkenler arasındaki ilişkiler.....	90
Tablo 4.38 : Müşterilerin, demografik ve sosyo-ekonomik özellikleri (bağımsız değişkenler) ile elbisi tercihlerini etkileyen faktörler arasındaki ilişkilerin özeti.....	92
Tablo 4.39 : Demografik ve ekonomik özellikler ile elbirliği sistemi tercihini etkileyen faktörler arasındaki ilişkilerin özeti.....	93
Tablo 4.40 : Elbirliği sistemini tercih eden müşterilerin yaşları ile araştırmanın boyutları arasındaki ilişki-1.....	94
Tablo 4.41 : Elbirliği sistemini tercih eden müşterilerin yaşları ile araştırmanın boyutları arasındaki ilişki-2.....	95
Tablo 4.42 : ELBİSİ'ni tercih eden müşterilerin eğitim düzeyleri ile araştırmanın boyutları arasındaki ilişki-1.....	96
Tablo 4.43 : ELBİSİ'ni tercih eden müşterilerin eğitim düzeyleri ile araştırmanın boyutları arasındaki ilişki-2.....	98
Tablo 4.44 : ELBİSİ'ni tercih eden müşterilerin meslekleri ile araştırmanın boyutları arasındaki ilişki-1.....	99
Tablo 4.45 : ELBİSİ'ni tercih eden müşterilerin meslekleri ile araştırmanın boyutları arasındaki ilişki-2.....	100
Tablo 4.46 : ELBİSİ'ni tercih eden müşterilerin gelir düzeyleri ile araştırmanın boyutları arasındaki ilişki-1.....	101
Tablo 4.47 : ELBİSİ'ni tercih eden müşterilerin gelir düzeyleri ile araştırmanın boyutları arasındaki ilişki.	102
Tablo 4.48 : ELBİSİ'ni tercih eden müşterilerin cinsiyetleri ile araştırmanın boyutları arasındaki ilişki.	103
Tablo 4.49 : ELBİSİ'ni tercih eden müşterilerin medenî hâlleri ile araştırmanın boyutları arasındaki ilişki.	104
Tablo 4.50 : Müşterilerin elbirliği sistemi'ni tercihlerinde demografik ve sosyo-ekonomik özellikler ile araştırmanın boyutları arasındaki ilişkilerin hipotez durumları-1.	105
Tablo 4.51 : Müşterilerin elbirliği sistemi'ni tercihlerinde demografik ve sosyo-ekonomik özellikler ile araştırmanın boyutları arasındaki ilişkilerin hipotez durumları-2.	106

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 2.1	: Konut ipotek piyasaları	16
Şekil 3.1	: Türkiye için planlanan konut finansman sistemi	26
Şekil 3.2	: İpotekli konut finansmanı sisteminin işleyişi.....	35
Şekil 3.3	: Elbirliği sisteminin işleyişi.....	40
Şekil 4.1	: Araştırma yargılarının ölçeği.	52
Şekil 4.2	: Araştırma modeli.....	53

KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
ARM	: Adjustable -Variable Rate Mortgage
Bağ-Kur	: Bağımsız Kuruluşlar
BDDK	: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu
BDM	: Buy down Mortgage
CRM	: Customer Relationship Management
CMO	: Collateralized Mortgage Obligation
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
ELBİSİ	: Elbirliği Sistemi
FHA	: Federal Housing Administration
FNMA	: (Fannie Mae) Federal National Mortgage Association
FRM	: Fixed Rate Mortgage
GMP	: Graduated Payment Mortgage
İDKF	: İpoteğe Dayalı Konut Finansmanı
İKİ	: İpotekli Konut Finansmanı
İKK	: İpotekli Konut Kredisi
İKKD	: İpotekli Konut Kredilerine Dayalı
İKMEK	: İpotek Karşıtı Menkul Kıymetler
İKMK	: İpotek Karşılığı Menkulleştirilmiş Krediler
KMO	: Kaiser-Mayer-Olkin
MBB	: Mortgage Backed Bonds
MBS	: Mortgage Backed Securities
MEYAK	: Memur Yardımlaşma Kurumu
MPS	: Mortgage Pass-Through Securities
OYAK	: Ordu Yardımlaşma Kurumu
PC	: Participation Certificates
RRM	: Renegotiable-Rate Mortgage
SAM	: Shared Appreciation Mortgage
SMBS	: Stripped Mortgage Backed Securities
SPK	: Sermaye Piyasası Kurulu
SPSS	: Statistical Packet for Social Science
SSK	: Sosyal Sigortalar Kurumu
S.	: Sayı
ss.	: Sıralı sayfa
TOKİ	: Toplu Konut İdaresi Başkanlığı
TÜFE	: Tüketici Fiyatları Endeksi
VA	: Veterans Administration
VDMK/VFF	: Varlığa Dayalı Menkul Kıymet

ÖZET

KONUT FİNANSMANINDA ELBİRLİĞİ SİSTEMİ: MÜŞTERİLERİN ELBİRLİĞİ SİSTEMİ TERCİHLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

ERGÜVEN, Murat

Yüksek Lisans, İşletme Anabilim Dalı

Tez Danışmanı: Doç. Dr. Ferudun KAYA

Eylül 2014, 140 sayfa

Bu araştırmanın amacı, uzun vadeli ve faizsiz bir konut finansman sistemi olan Elbirliği sistemini araştırmak ve müşterilerin Elbirliği sistemi tercihlerini etkileyen faktörlerin neler olduğunu tespit etmektir. Bu çalışmada öncelikle Dünya’da ve Türkiye’de konut finansman sistemi incelenmiş daha sonra konut finansmanında müşterilerin Elbirliği sistemini tercih etme nedenleri üzerine yapılan anket analiz edilmiştir.

405 Elbirliği sistemi müşterisine uygulanan anket ile elde edilen veriler frekans (f), aritmetik ortalama, t-testi, ANOVA, korelasyon analizi ve tukey testi ile değerlendirilerek, tablolara aktarılarak yorumlanmıştır.

Müşterilerin Elbirliği sistemini tercihlerine etki eden faktörlerin belirlenmesi için yapılan çalışma sonucunda; müşterilerin Elbirliği sistemini tercihinde demografik ve sosyo-ekonomik özelliklerinin belirleyici olmadığı ortaya çıkmıştır. Araştırma bulgularına göre, müşterilerin Elbirliği sistemini tercihlerinde beş ana faktörün etkili olduğunu görülmektedir. Analiz boyutunu ön plana alan, saha araştırmasına dayanan bu araştırmanın bilimsel çalışmalara katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Anahtar kelimeler: Konut finansmanı, Elbirliği sistemi, Mortgage sistemi, İpotekli konut finansman sistemi, Faizsiz konut finansman sistemi

ABSTRACT

COOPERATION SYSTEM IN HOUSING FINANCE: AN INVESTIGATION ON CUSTOMERS' PREFERENCES FOR COOPERATION SYSTEM

ERGÜVEN, Murat

Masters, Department of Management

Thesis Supervisor: Assoc. Professor Ferudun KAYA

September-2014, 140 pages

The aim of the present study is to investigate the Cooperation system, a long-term and interest-free housing finance system and to determine the factors affecting the customers' preferences for Cooperation system. In the present study, housing finance system in the world and in Turkey was investigated preemptively and then the questionnaire asking why the customers prefer Cooperation system in housing finance was analyzed.

The data gathered from the questionnaire which was applied to 405 customers of Cooperation system were transferred to the tables and they were commented after the treatment of frequency (f), mean, t-test, ANOVA, correlation analysis and tukey test.

As a result of the study conducted to determine the factors affecting the customers' preferences for Cooperation system, it was found that demographic and socio-economic qualities are not deterministic in customers' preferences for Cooperation system. According to findings of the present study, it is evident that five main factors are effective in customers' preferences for Cooperation system. It is so evaluated that the present study, giving primary priority to analysis and depending on the field research, will positively contribute to scientific studies.

Keywords: Cooperation system, Housing finance, Mortgage system, Mortgaged housing finance system, Interest-free housing finance system.

GİRİŞ

Türkiye’de konut maliyeti; enflasyon, yüksek faiz baskısı ve ekonomi piyasalarının uzun vadeli ödeme sistemlerine uygun olmadığından orta ve düşük gelirli insanların konut finansmanına uzun yıllar çözüm bulunamamıştır. Bu anlamda Türkiye’de konut sorununu çözmeye ilişkin farklı adımlar atılsa da kronik hale gelen bu soruna ve konut finansmanına kalıcı çözümler üretilememiştir.

Konut sorunu temelde bir konut finansman sorunudur. Türkiye’de insanların gelir düzeyi düşük olduğundan bu sorun, bu ihtiyaç yıllarca konut talebine dönüşmemiştir. Türkiye’de enflasyon ve faiz oranlarının yüksekliği konut finansmanına devlet destekli bir çözüm bulmayı da uzun yıllar ötelemiştir. 2002 yılından bu yana enflasyonun ve faiz oranlarının düşmesiyle birlikte piyasalar ve ülke ekonomisi normal seyrine girmiştir. Bu normalleşmesinin ardından 2007 yılının ilk çeyreğinde 5582 sayılı yasanın çıkması, insanların uzun vadeli konut almasına imkân tanımıştır. Bu yasanın mortgage benzeri ipotekli konut finansmanı (İFK) sağlaması, insanların gelir düzeylerinin düşüklüğünden dolayı ihtiyaç olup da talebe dönüşmemiş konut ihtiyacını böylece konut talebine dönüştürmüştür. Konut finansmanının en azından belirli gelir düzeyine sahip bazı kesimler için sağlanması ile konut sorunu bir nebze olsun çözülmüştür. Yapılan bu yasal düzenlemelerden sonra kullanılmaya başlayan ipotekli konut finansman sistemi giderek önem kazanmaya başlamıştır. Bununla birlikte toplumda farklı hassasiyete sahip müşteriler farklı sistem arayışlarına gitmektedirler. Bu nedenlerle Elbirliği sistemi ile konut sahibi olmak isteyen veya olan çok sayıda insan vardır.

Ekonomide istikrarın sağlanması ve uzun vadeli konut finansman sisteminin oluşmasına imkân sağlayan yasadaki sonradan 1990’lı yıllardan bu yana otomobil satışında uzun vadeli ve faizsiz bir yöntem olan Elbirliği sistemini uygulayan firma harekete geçmiş ve bu sistemi konut finansmanına uyarlamıştır. Firma, geliştirdiği sistemle müşterilerin sermayelerini bir araya getirerek sermaye darlığına çözüm

üretmekte ve finansman sağlamaktadır. Elbirliği sistemi, kanun ve yönetmeliklerle desteklendiği takdirde, vatandaş sisteme daha fazla güveneceği için, bu güvenle birlikte sisteme katılım artacağından sermaye darlığı ikincil piyasalara gerek kalmadan çözülebilecektir.

Konut finansmanına ilişkin çok sayıda çalışma ve araştırma yapılmıştır. Ancak konut finansmanında banka kredilerine ve mortgage sistemine alternatif yöntemlerden biri olan Elbirliği sistemi konusunda kapsamlı bir çalışma olmadığı görüldüğünden böyle bir araştırmanın yapılmasının faydalı olacağı düşünülmüştür. Araştırma sonuçları hem Türkiye’de hem de dünyada bankacılık ve finans sisteminde faizsiz kredilendirme modelinin değiştirilmesine ve geliştirilmesine katkı sağlayacak bir çalışma olduğu düşünülmektedir.

Bu araştırmanın amacı, konut finansmanında giderek önem kazanan müşterilerin Elbirliği Sistemi’ni tercihlerini etkileyen faktörlerin neler olduğunu tespit etmektir. Diğer bir ifade ile Elbirliği sisteminin nasıl bir sistem olduğu, sistemin nasıl işlediğini ve günümüzde artarak önem kazanmasının sebeplerini tespit etmek, konut finansmanında kendisine yer edinen bu yeni modeli incelemek ve Elbirliği sisteminin konut finansmanı içindeki yeri ve önemini ortaya koymaktır.

Çalışma beş bölümden oluşmaktadır. Giriş bölümünde çalışmanın önemi, çalışmanın amacı ve planı anlatılmıştır. Birinci bölümde; konut finansman kavramı ve konut finansmanının genel çerçevesi çizilmiştir. Bu kapsamda, konut finansmanı, konut finansman sistemi terimi, konut finansman modelleri, konut finansman yöntemleri incelenmiştir.

İkinci bölümde; konut finansmanında ipotekli konut kredileri incelenmiştir. Bu kapsamda genel olarak ipotek kavramı, ipotekli konut kredisi (mortgage-ipotek karşılığı menkulleştirilmiş krediler), ipotekli konut kredisi türleri, ipotekli konut kredisinde karşılaşılan riskler ve konut finansman kaynakları incelenmiştir. Yine bu bölümde; menkul kıymetleştirme ve ipotekli konut kredilerine dayalı menkul kıymet piyasaları, konut ipotek piyasası, menkul kıymetleştirmenin tanımı ve ipoteye dayalı menkul kıymetlendirme türleri incelenmiştir.

Üçüncü bölümde; Türkiye’de konut piyasası ve finansmanı üzerinde durulmuştur. Bu kapsamda, Türkiye’de konut piyasası ve finansmanı, Türkiye’de konut finansman sisteminin yapısı, Türkiye’de konut finansman sistemi uygulamaları ve Türk bankacılık sektöründe 2002’den bugüne ipotekli konut kredilerinin (İKK)

gelişimi, Türkiye’de ipotekli konut kredilerine dayalı menkul kıymetleştirme (İKKD) piyasası, konut finansman sistemine ilişkin 5582 sayılı kanun üzerinde durulmuştur. Yine bu bölümde; ipotekli konut finansman sisteminin önemi, Türkiye’de ipotekli konut finansman (İKF) sisteminin işleyişinde temel kuramlar, İKF sisteminin diğer konut kredilerinden farkı ve konu ile ilgili yapılan araştırmalara yer verilmiştir.

Dördüncü bölümde; Elbirliği sisteminin tarihsel gelişimi, Elbirliği sistemi (Cooperation system), Elbirliği sisteminin özellikleri, Elbirliği sisteminin işleyişi, Elbirliği sisteminin yöntemleri, Elbirliği sisteminde gayrimenkullerin teslimat şekli ve Elbirliği sisteminin faydaları ve Elbirliği sisteminin olumsuz yönleri üzerinde durulmuştur.

Beşinci bölümde; konut finansmanında müşterilerin Elbirliği sistemini tercih etmelerini etkileyen faktörlerin neler olduğunu tespit etmek için yapılan anket çalışması analiz edilmiştir. Bu kapsamda araştırmanın amacı ve önemi, araştırmanın sınırlılıkları, araştırma yöntemi, araştırma modeli, araştırmanın varsayımları, araştırmanın hipotezi, güvenilirlik ve geçerlilik analizi, araştırmanın evreni ve örnekleme ortaya konmuş, araştırma verilerinin analizi ve bulgular değerlendirilmiştir.

Sonuç bölümünde; çalışma sonucunda ulaşılan bulgular yorumlanmakta ve ulaşılan sonuçlara bağlı olarak yapılacak benzeri çalışmalar için ilgililere bilgi sunulmaktadır. Öneriler bölümünde; konut finansmanında alternatif bir sistem olarak ortaya çıkan ve hızla gelişen, Türkiye ve dünya konut finansman piyasalarına farklı bir örnek teşkil edecek olan Elbirliği sisteminin daha faydalı olabilmesi ve geliştirilmesi için önerilerde bulunulmuştur.

BİRİNCİ BÖLÜM

KONUT FİNANSMANI KAVRAMI VE GENEL ÇERÇEVESİ

1.1 Konut Kavramı

Konut kavramı en temel anlamda barınak, yatırım aracı olma, ekonomiye katkı sağlama, bireylerin geleceği için güvence olma gibi işlevlere sahip olması sayesinde insanların barınma ihtiyacını karşılayan, aileyi bir arada tutan uzun ömürlü ve fiziksel bir mekân olarak tanımlanmakta olup toplumların ekonomik ve sosyal açıdan gelişmişlik göstergesi olma özelliği de taşımaktadır (Berberoğlu ve Teker, 2005: 58).

1.2 Konut Finansman Sistemi Terimi

Konut finansmanı genel anlamda, insanların konut ihtiyacının karşılanması yani kendi konutlarını satın almak için ihtiyaç duydukları fonların sağlanmasıdır.

Konut finansman sistemini bütün olarak ele aldığımızda sistemin işlevi, para piyasalarında fon fazlası olanlarla fona ihtiyacı olanları bir araya getirmek ve her iki tarafa da fayda sağlayabilmektir (Koçak, 2007: 17; Alptürk, 2007: 123). Konut almak isteyen kişilere veya büyük konut projelerini gerçekleştirmek isteyen kurumlara, ihtiyaç duydukları kaynakların sağlanması, konut finansmanının en temel amacıdır (Alp ve Yılmaz, 2000: 4).

Konut finansman sistemi hem ekonomik hem de hukukî unsurları içinde barındıran özü itibarıyla finans ağırlıklı “karma” bir kavramdır. “Konut finansman sistemi” teknik olarak bir taşınmaz teminatı türünü değil, daha ziyade uzun vadeli konut kredisi ile konut edinme sistemini ifade etmek için kullanılmaktadır.

İpoteğe dayalı konut finansman sistemi küresel ekonominin ürünü olan kavramlardan biridir. Türkiye’de de “Konut finansman sistemi” terimi 12 Şubat 2007 tarihinde resmî gazetede yayınlanan 5582 sayılı kanunla da benimsenmiştir.

Bu konuyu düzenleyen kanunun tam adı “Konut Finansman Sistemine İlişkin Çeşitli Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun”dur. “Konut finansman sistemi” terimi hem ekonomik hem de hukukî unsurları içerir (Yılmaz, 2010: 9).

1.3 Konut Finansman Modelleri

İpoteğe dayalı konut finansman sistemi dünyada iki temel model altında uygulanmaktadır.

1.3.1 İpotek Bankaları (Avrupa Modeli)

Avrupa’da uygulanan mortgage sisteminin temelini mortgage bankaları oluşturmaktadır (Berberoğlu, 2009: 123). 1800’lü yılların başında Danimarka’da başlayan ve günümüzde de başarıyla uygulanmaya devam eden bu modelde, ipotek bankaları menkul kıymetler ihraç edip fon toplamakta ve bu fonlar ile gayrimenkul kredisi vermektedirler. Günümüzde birçok Avrupa ülkesinde ipotek bankacılığı modeli, gayrimenkul finansman yöntemi olarak kullanılmaktadır (Alp, 2001: 25-26). Bankalar bu modelde hem konut kredisi vermekte hem de büyük çaplı inşaat projelerini ya da kamu destekli projeleri kredilendirmektedir. Avrupa’da ipotek teminatlı kredilerin şartları yasal olarak detaylı şekilde düzenlenmiştir (Önal ve Topaloğlu, 2007. 112). Piyasadaki faiz oranları ise serbest olarak belirlenmektedir.

Avrupa modeli kendi içinde iki grupta incelenmektedir.

Alman modelinde; mortgage bankasının bir tek ipotek havuzu bulunmaktadır. Yeni kredi verildiği zaman yeni tahvil ihraç edilerek krediler fonlanmaktadır. İhraç edilen krediler mortgage bankasının bilançosunda kalmaya devam etmektedir. Yani gayrimenkul kredisi riski mortgage bankasının üzerinde kalmaktadır.

Danimarka modelinde ise ipotek bankaları tüketici kredilerini bir araya getirerek tüketiciler adına tahvil ihracına aracılık etmektedirler. Benzer kredilerden oluşan kredi havuzları oluşturup, bunlara uygun her bir havuz için farklı seri halinde tahviller ihraç etmektedirler. Bu sistemde mortgage bankaları aracılık rolü üstlendikleri için risk taşımamaktadırlar. Riskler tahvil yatırımcılarına tüketiciler tarafından satılmaktadır (Berberoğlu, 2009: 123).

1.3.2 İpotek Merkezi (ABD Modeli)

1970'li yılların başında ABD'de uygulanmaya başlayan bu sistemde, konut kredisini veren kurumlar borcu üzerinde tutmayarak kredileri ikincil piyasalarda satıp nakde dönüştürmektedirler. Bu nedenle de düşük faizli kredi sunma imkânları olmaktadır (Berberoğlu, 2009: 123). Yani bankalar kullandıkları konut kredilerini servis ücreti keserek tüm hakları ile birlikte ikincil piyasa kuruluşlarına yani ipotek (mortgage) merkezlerine devretmektedirler (Topaloğlu, 2007: 11).

1.4 Konut Finansman Yöntemleri

Konut finansman sistemleri ülkelerin ekonomik ve sosyal yapılarına göre farklılıklar göstermektedir. Bütün ülkeler tarafından kabul edilmiş evrensel bir konut finansman sistemi bulunmamakla birlikte genel olarak uygulamada beş ayrı konut finansman yönteminin vardır.

1.4.1 Doğrudan Finansman Yöntemi (Direct Route)

Bu sistemde (Direct Route), konut satın almak isteyenler ihtiyaç duydukları fonları yakınlarından temin ederler. Bu şekilde kendi birikimlerine ekledikleri fonlarla konut bedelini peşin ödemekte ya da ilk peşin ödemeyi gerçekleştirmektedir (Alp ve Yılmaz, 2000: 25). Müteahhitlerin satış yöntemleri çoğu zaman bu sisteme benzeşmektedir. Konut bedelinin belirli bir oranı peşinat olarak tahsil edilmekte ve kalan kısmı için vade tanınmaktadır (Alp ve Yılmaz, 2000: 9, Yalçiner, 2006: 12).

1.4.2 Sözleşme Yöntemi (Contractual Route)

Sözleşme yöntemi (Contractual Route), konut talebinde bulunanların birikimlerinin yetmediği durumlarda, bu tutarı tasarruf sandıklarına ödeme yapmaları karşılığında, piyasa koşullarının dışında, düşük faizle karşılamaya yönelik bir sistemdir. Sistemin yaşaması, konut edinmek isteyenlerin sisteme aktardıkları tasarruflara ve ödedikleri primlere bağlıdır. Tasarruf sandıkları şeklinde, konut edinmek isteyenlerin bizzat örgütlenmeleri ya da devletin öncülüğünde ortaya çıkan bir sistem olarak dikkati çekmektedir (Kılıç, 2007: 233).

1.4.3 Mevduat Finansman Yöntemi (Deposit Financing System)

Dünyada küreselleşmenin yoğun bir biçimde yaşandığı günümüzde mevduat finansman yöntemi, finansman sistemlerinin bütününe içerdiği için en çok kullanılan finansman yöntemidir. Bu yöntemde, mevduat toplama yetkisi olan ticarî bankalar veya fon kurumları aracılığıyla konut finansmanı için kaynak oluşturulmasına çalışılmaktadır (Arslan, 2007: 13-14). Bu sistemde mevduat toplama yetkisine sahip finansal kurumlar topladıkları fonları konut finansman kredileri olarak kullanılmaktadırlar. Ticarî bankalar, tasarruf bankaları, tasarruf ve kredi birlikleri, emeklilik fonları ve yapı toplulukları bu kurumların belli başlılarını oluşturmaktadır (Struyk ve Turner, 1987: 7). Bu finansman kurumları, piyasa faiziyle topladıkları mevduatların bir kısmını piyasa faiz oranlarının altında bir oranla konut kredisi olarak sunar. Mevduat finansman yöntemi, ABD, İngiltere ve diğer birçok Avrupa ülkelerinde etkin bir biçimde uygulanmaktadır (Arslan, 2007: 13-14). Türkiye’de bankacılık sistemi hariç, mevduat finansman sistemi vasıtasıyla konut finansmanı sağlayan kurumsal bir yapıdan, finansal piyasaların alt piyasası niteliğinde organize bir gayrimenkul piyasasından söz etmek mümkün değilken, 2002 yılından sonra ekonomik istikrarın sağlanmış olması ve 2007 yılında 5582 sayılı kanunla kurum, kural ve finansal araçlarıyla organize olmuş bir gayrimenkul piyasası oluşmaya başlamıştır.

1.4.4 İpotek Bankası Yöntemi (Mortgage Banking)

Bu sistemde, ipotek bankaları menkul kıymetler ihraç edip fon toplamakta ve bu fonlar ile gayrimenkul kredisi vermektedirler. Bugün birçok Avrupa ülkesinde ipotek bankacılığı modeli, gayrimenkul finansman yöntemi olarak kullanılmaktadır. Bu bankalar konut kredisi verdikleri gibi, aynı zamanda büyük çaplı inşaat projelerine veya kamu destekli projelere de kredi verebilmektedir. İpotek kredilerinin koşulları yasalarca çok detaylı şekilde belirlenmiştir. Bu piyasadaki faiz oranları serbest olarak belirlenmektedir (Ölmez, 2004). İpotek bankaları ve ipotek bankacılığı görevini yerine getiren kurumlar gayrimenkul piyasasının uzmanlaşmış kurumlarıdır. İpotek bankacılığı sisteminde krediye konu gayrimenkuller ipotek edilmekte ve ipoteye dayalı olarak bankalar tarafından ihraç edilen tahviller vasıtasıyla uzun vadeli finansman imkânı sağlanmaktadır (Yalçiner, 2006: 17).

Kredi veren kurumların kredileri, vade sonuna kadar aktiflerinde taşımak yerine, kredilerden doğan alacaklarına dayanarak sermaye piyasalarına menkul kıymet ihraç etmeleri ipotek bankacılığı faaliyetlerini klasik bankacılık faaliyetlerinden ayırmaktadır. İpotek bankacılığı sisteminin en önemli özelliği, krediler için gerekli finansmanın ipotek bankası kurumları tarafından karşılanmasıdır. Yani gerekli finansmanın ipotek bankası kurumlarınca toplanarak, bu krediler teminat olarak gösterilerek tahvil ihraç edilmektedir. Birbirine benzemekle birlikte ipotek bankacılığı sistemi AB’de iki farklı şekilde Almanya ve Danimarka modeli olarak uygulanmaktadır. ABD sistemi ile Avrupa sistemi arasındaki temel farklılık, ABD’de menkulleştirmenin yoğun bir şekilde kullanılması ve menkulleştirmeyi yapan ikincil piyasa kuruluşlarının ve piyasaların etkinliğidir (Yalçiner, 2006: 18-21).

1.4.5 İpotek Karşılığı Menkulleştirilmiş Krediler Yöntemi (İKMK)

İpotek karşılığı menkulleştirilmiş krediler (İKMK) yöntemi yani mortgage sistemi, menkulleştirmeye dayanan bir kredi sistemidir. Bu sistem, gelecekte bir nakit akışı oluşturacak alacaklar, bireysel krediler ve benzeri borçlanma araçlarının bir havuz oluşturacak şekilde toplanması ile bunlara dayalı menkul kıymetler türetilmesi ve kredibilitenin zenginleştirilerek ve derecelendirilerek yatırımcılara satılması olarak ifade edilen menkulleştirme işleminin ipotek kredilerine dayalı olarak yapıldığı konut finansman yöntemidir (Ceylan, 2002: 53). Bu yöntem sadece gayrimenkul finansmanı için kurulmuş olan İFK’nın, ipotek karşılığında kredi vermek, bu kredileri bir havuzda birleştirmek, bu havuzları menkul kıymetleştirip ikincil piyasada satarak, verdikleri krediler için fon elde etmek suretiyle uygulanmaktadır (Martellini, Priaulet, Priaulet, 2003). Yani sistemde ikincil piyasa kurumları tarafından alınan ipotek kredileri bir havuzda toplanmakta ve bunlara dayanarak ihraç edilen tahviller sermaye piyasalarında satılmaktadır (Berbercuma, 13). Gelişmekte olan ülkelerde yaygın olarak bu yöntem kullanılmaktadır (Martellini v.d., 2003). Mortgage sisteminin en önemli kurumu, ikincil konut piyasalarının bir parçası olan “ipotek finansmanı kuruluşları” veya “uzman konut finansmanı kuruluşları”dır. Bu kuruluşlar kredi veren kurumlara kaynak sağlayarak sistemin devamlılığını sağlamaktadır. Kuruluş, finansman sağlamak amacıyla borçlanma senetleri ve varlığa dayalı menkul kıymetler (VDMK) ihraç edebilmektedir (Yalçiner, 2006: 22).

İKİNCİ BÖLÜM

KONUT FİNANSMANINDA İPOTEKLİ KONUT KREDİLERİ

2.1 İpotek Kavramı

İpotek, var olan veya henüz doğmamış olmakla birlikte doğması kesin ya da olası bulunan herhangi bir alacak için taşınmazın tapu kütüğüne işlenmesi yoluyla teminat olarak gösterilmesidir. Hak sahibine bir gayrimenkulün değerinden alacağını elde etme yetkisi veren sınırlı bir nesnel haktır (Berbercuma, 68). Bu gayrimenkuller teminat gösterilerek sağlanan ipotek kredileri, sermaye piyasasının en büyük kısmını oluşturmaktadır (Fabozzi, 2001: 3). Borç, gayrimenkulü almak isteyen kişiye verilmiş bir kredidir. Gayrimenkulü alan taraf (borçlu) eğer ödeme gücüğü içine düşerse borç veren taraf elindeki ipotek belgesine dayanarak ipotek tesis edilmiş gayrimenkulü sattırarak alacağını geri almak hakkına sahip bulunmaktadır.

2.2 İpotekli Konut Kredisi (MORTGAGE-İKMEK)

İpotek karşılığı menkul kıymetler (İKMEK) mortgage olarak ifade edilmektedir. Mortgage kelimesi mort ve gage kelimelerinin birleşmesinden oluşmuştur. Kelime anlamı olarak mort, Fransızca ölü veya taşınmaz anlamına gelmekteyken; gage ise Alman hukukuna göre verilen bir sözün karşılığı olarak bırakılan kaparo ya da depozito anlamına gelmektedir. Mortgage; bir taşınmazın alınan borç karşılığı depozito/ipotek/rehin olarak verilmesi anlamına gelmektedir. Mortgage kelimesinin Türkçe karşılığı Türk Dil Kurumu tarafından “tutulu satış” olarak önerilmiştir. Piyasada ise ipoteğe dayalı konut finansmanı olarak adlandırılmaktadır.

Mortgage kelime anlamı itibariyle faizli ya da faizsiz bir para borcu söz konusu olduğunda tediye ya da başkaca bir edimin borçlanıldığı hallerde o edimin ifasını teminat altına almak üzere bir taşınmaz üzerinde sözleşme ile tesis edilen ve taahhüt

edilen tediyeinin gerçekleşmesi ya da edimin ifa edilmesini takiben son bulan bir aynî teminatır. Mortgage terimi modern ABD hukukunda ipotek veren tarafından verilen bir senet aracılığıyla borcun ödenmesini teminat altına almak gayesini güden ipotekli taşınmaz üzerindeki aynı hakkın borçlu tarafından alacaklıya temlikini ifade etmektedir. ABD hukukundaki anlamıyla “mortgage”i kavramak için öncelikle satım işlemi ile rehin işlemi ayırmak gerekir. Satım işlemi ile diğer işlemler arasındaki fark kendisini ipoteğin paraya çevrilmesinde öncelik sahibi olanların belirlenmesinde gösterir. Taşınmazın bedeli ipotek alan tarafından finanse edildiğinde ipotekli taşınmazın satım bedeli üzerinde ipotek hakkı doğar (Nelson ve Whitma, 2001: 15).

Mortgage aslında bir kredi değil hukuki bir dokümandır. Mortgage sistemi ise ipotek teminatına dayalı konut kredisi alacaklarının ikincil piyasalarda menkul kıymet ihracı ile sermaye piyasalarından fon temin etme esasına dayalı konut finansman sistemidir. Konut kredisinin mortgage olarak adlandırılabilmesi için, ikincil piyasalar aracılığıyla sermaye piyasalarından fonlama yapıyor olması gerekmektedir (Özsan, 2005: 1). İpotek karşılığı menkul kıymetler yani ipoteğe dayalı krediler temelinde uzun vade, düşük faiz ve kira seviyesinde geri ödemeler olan bir konut finansmanı yöntemidir. Yöntemde kredi veren kredi konusu olan taşınmaza ipotek tesis etmek suretiyle teminatlanmakta ve taşınmazın değerinin belli bir oranında kredi vererek konut alımını finanse etmektedir (Halisdemir, 2006: 275).

İpotekli konut kredisi düzenleme süreci şöyle işlemektedir: Kredi talep etmek, kredi talep edenin analizi, kredi geri ödemesinin gelire oranı, kredi tutarının mülkün değerine oranı, gayrimenkulün veya konutun analizi.

2.3 İpotekli Konut Kredisi (MORTGAGE-İKMEK) Türleri

Tarihî süreç içerisinde, geçmişten günümüze kadar gerçekleştirilen farklı mortgage (İKMEK) uygulamaları üç başlık altında toplanabilir.

2.3.1 Sabit Faizli İpotekli Konut Kredisi

Sabit faizli ipotekli konut kredisi (Level Payment, Fixed Rate Mortgage-FRM), sabit faizli, anapara ve faizi kapsayan sabit aylık ödemeli bir yöntemdir. Klasik (geleneksel) ipotek karşılığı menkulleştirilmiş krediler olarak da isimlendirilen sabit oranlı İKMEK’ler (Fixed-Rate Mortgage-FRM), İKMEK modelleri içerisinde en eski

olanıdır. Sabit faizli ipotekli konut kredisi, kredi veren ile alanın üzerinde anlaştığı bir vadede (genellikle 20-30 yıl), faiz oranlarının sabit olduğu, anapara ve faiz ödemelerinden meydana gelen eşit taksit ödemelerinin söz konusu olduğu bir ipotekli konut kredisi (İKMEK-Mortgage) türüdür.

2.3.2 Değişken Faizli İpotekli Konut Kredisi

Sabit faizli ipotekli konut kredilerinde vade boyunca uygulanacak olan faiz oranı sabittir. Bu tür kredilerde, geri ödemelerin reel değeri enflasyonist ortamda azalmaktadır. Ayrıca, verilen kredilerin vadeleri ile bu kredileri verebilmek için sağlanan fonların vadelerinin farklı olmaları, kredi veren kurumun zararına olmaktadır. Her iki durumun oluşturacağı maliyet kredi veren kurum açısından yüksek olduğundan, değişken faizli ipotekli konut kredileri, sabit faizli ipotekli konut kredilerine alternatif olarak ilk kez 1981 yılından itibaren ABD piyasalarında uygulanmaya başlamıştır. Gayrimenkul finansman piyasalarına getirilen bu yenilik sayesinde, kredi veren kurum faiz oranı riskine karşı korunmuş, risk ipotekli konut kredisi borçlusuna aktarılmıştır (Hepşen, 2010: 38).

Değişken faizli ipotekli konut kredilerinde (Adjustable-Variable-Rate Mortgage-ARM), verilen konut kredisinin faiz oranları, kredinin vadesi boyunca sözleşmede önceden belirlenen sürelerde yeniden belirlenir. Faiz oranlarındaki değişimlerin ortaya çıkmasıyla beraber bu tür krediler kredi verenler açısından klasik konut kredilerine göre daha avantajlı kredi aracı haline gelmiştir (Öztürk, 2004: 10).

2.3.3 Diğer İpotekli Konut Kredisi Türleri

Gayrimenkul finansman piyasalarında kredi veren kurumların ve kendi borçlularının ihtiyaçlarına cevap verebilecek nitelikte, farklı yapılarıdaki kredi türleri uygulama alanı bulmaktadır. Ülkenin içinde bulunduğu mevcut ekonomik durum, kişinin ödeme gücünü, geleceğe yönelik beklentiler, tarafların riske karşı tutumları, verilecek kredilerle ilgili kaynakların sağlanma koşulları ve diğer kurumların uygulamaları gibi hususlar, kredi seçiminde önem taşımaktadır (Hepşen, 2010. 42).

Sabit ve değişken faizli ipotekli konut kredilerine alternatif olarak oluşturulan ve birinci el ipotek piyasalarında uygulama alanı bulan belli başlı ipotekli konut kredileri (İKK) şunlardır:

2.3.3.1 Artan ödemeli ipotekli konut kredisi

Artan ödemeli İKK'de (Graduated Payment Mortgage-GMP), gelirlerinin yükseleceğini ya da tasarruf eğilimlerinin artacağı beklentisi olan kişiler için hazırlanmış bir kredi ödeme planı söz konusudur (Alp ve Yılmaz, 2000: 70-73).

2.3.3.2 Kazanç paylaşımli ipotekli konut kredisi

Kazanç paylaşımli ipotekli konut kredilerinde (Shared Appreciation Mortgage-SAM), krediye konu olan gayrimenkulün satılması durumunda borç veren kuruluşun, gayrimenkulün satışından pay alması karşılığında kredi faiz oranında indirim yapması şeklinde gerçekleşmektedir (Teker, 1996: 19-20).

2.3.3.3 Ayarlanabilir faizli ipotekli konut kredisi

Bu konut kredilerinde (Renegotiable-Rate Mortgage-RRM), vade uzun tutulmakla birlikte, kredi faiz oranları 3-5 yıl gibi dönemler itibariyle periyodik olarak taraflarca yeniden pazarlık konusu edilmekte ve ayarlanmaktadır. Burada faiz oranları değıştikçe geri ödemeler de değışmektedir (Eriş, 1997: 55).

2.3.3.4 Toptan ödemeli ipotekli konut kredisi

Balon Mortgage Kredisi denen toptan ödemeli ipotekli konut kredilerinde (Balloon Mortgage), düşük peşinatlı ve düşük geri ödemeli bir plan hazırlanmakta, anapara ve faiz ödemelerinin sözleşmede belirtilen vadede sonlandırılabilmesi için 5 ile 7 yılda bir yapılacak toplu ödemelere ihtiyaç duyulmakta ya da vadenin sonunda kalan borç tek bir seferde ödenmektedir (Hepşen, 2010: 44). Balon Mortgage Kredisi, geri ödeme gücü ve tarihçesi zayıf, dolayısıyla kredi riski yüksek kişi ve gruplara verilen mortgage kredileridir (Hakan, 2007).

2.3.3.5 İndirimli ipotekli konut kredisi

İndirimli ipotekli konut kredisinde (Buy down Mortgage-BDM), kredi faizleri belirli bir dönem boyunca (genellikle 1,5 ile 3 yıl arası) düşük belirlenmekte, bu sayede krediye olan talep yüksek tutulmaktadır (Teker, 1996: 18-19).

2.4 İpotekli Konut Kredisinde Karşılaşılan Riskler

Birinci el ipotek piyasalarında kredi veren kurumlar kullandıkları ipotekli konut kredileri nedeniyle kredi riski, faiz oranı riski, erken ödeme riski, likidite riski, hukukî risk ve dışsal şok riskleri ile karşı karşıya kalabilmektedirler.

a. Kredi Riski/Temerrüt Riski (Default Risk): Kredi riski, temerrüt veya geri ödeme riski şeklinde de isimlendirilmektedir. Sistemdeki risklerin en başında, kredinin geri ödenmemesi veya ödenememesi riski gelmektedir (Oksay ve Ceylantepe, 2006: 28).

b. Faiz Oranı Riski: Satın alanlara dönemsel bir getiri vaat eden finansal araçlar, faiz oranı riskinden etkilenirler. Faiz oranı riski (Interest Rate Risk), piyasadaki faiz oranlarının değişimi sebebiyle karşılaşılabilecek zarar riskidir (Gülşen, 2008: 12).

c. Erken Ödeme Riski: İstikrarlı ekonomiye geçişte faizlerin düşmesi ile kredinin kapatılıp daha düşük faizle kredi kullanımı, erken ödeme riskini (Prepayment Risk) oluşturur ve bankalar için yüksek maliyet oluşturur (Oksay ve Ceylantepe, 2006: 28).

d. Likidite Riski: İkincil piyasaların gelişmediği durumlarda konut kredileri, likidite riski (Liquidity Risk) oluşturur ve bankalar kredileri nakde çeviremezler (Çelebi, 2006). Likidite riski aktif ve pasif arasındaki vade uyumsuzluğu nedeniyle maruz kalınabilecek risktir (Doğan, 2006: 24).

2.5 Konut Finansman Kaynakları

Dünyada artan konuta talebini karşılamak için gerekli finansmanın sağlanması farklı fon kaynaklarının kullanılması ile mümkün olabilmektedir. Gayrimenkul finansman piyasasında kullanılacak fon kaynaklarına bakıldığında temel kaynağın hane halkı gelirleri olduğunu söyleyebiliriz. Birçok ülkede hane halklarının gelirleri üzerinden yaptığı tasarrufların çok büyük bir kısmı bankalardaki mevduatlarda, hayat sigortası şirketlerinde ve emeklilik fonlarında değerlendirilmekte olup, bu yolla gayrimenkul finansman piyasasına kaynak aktarılmaktadır (Boleat, 1985: 7).

Konut finansman kaynakları, kurumsal olmayan ve kurumsal olan kuruluşlar başlıkları altında incelenecektir.

2.5.1 Kurumsal Olmayan Finansman Kaynakları

Kurumsal olmayan finansman, faaliyetlerini düzenleyen kural ve yönetmeliklerin resmî bir şekilde oluşturulmadığı, ilgili faaliyetlerin gelenek ve uygulamalara dayandığı gelişmekte olan ülkelerde kullanılan bir sistemdir. Konut finansmanında kurumsal olmayan kaynakları şöyle sıralayabiliriz: Hane halkının cari gelirinden yaptığı tasarruflar, akraba, arkadaş ve yakın aile çevresinden sağlanan fonlar, işveren veya iş arkadaşlarından sağlanan fonlar, tasarruf ve kredi birlikleri, müteahhit firmalardan sağlanan fonlar, konut kooperatifleri, işçi evleri.

2.5.2 Kurumsal Finansman Kaynakları

Bu tür finansman kaynakları ikinci el kredi piyasası gelişmiş ülkelerde, menkul kıymet üretimini kolaylaştırdığından konut yatırımı için önemli bir finansman yoludur. Kurumsal konut finansmanı ile konutlar malî kurumların geniş hacimli kredi programları ve yapımcıların girişimleriyle kısa sürede inşa edilmektedir (Renaud, 1999: 761). Kurumsal konut finansmanı kaynaklarını üç ana başlık altında sınıflandırılabilir:

2.5.2.1 Uzman konut finansman kurumları

Uzmanlık alanı sadece konut satın almak veya inşa ettirmek isteyen kişilere ipotekli konut kredisi tahsis etmek olan bu kurumlar, kamu ya da özel sektör tarafından farklı yapılarda oluşturulmaktadır. Kamu otoritesi tarafından kurulmuş olan ipotek bankaları (mortgage banks) ve diğer kurumlar kaynaklarını, hükümetlerin sağladıkları fonlardan, konu ile ilgili vergilerden veya ihraç ettikleri ipotekli konut kredilerine dayalı menkul kıymetlerden (Mortgage Backed Securities-MBSs) sağlamaktadırlar (Berberoğlu, 2005: 39).

Uzman konut finansman kurumları şunlardır: Kamu Tarafından Kurulan Bankalar ve Şirketler, Özel Sektör Tarafından Kurulan Finansman Kurumları, İpotek Bankaları, Tasarruf Bankaları ve Konut Şirketleri.

2.5.2.2 Genel konut finansman kurumları

Genel finansman kurumları, ticarî bankalar, sigorta şirketleri ve emeklilik fonları olarak kendilerini gösterir. Bu üç kuruma genel finansman kurumu denmesinin nedeni, bu kurumların her birinin bir uzmanlık alanı olmasına karşın, hizmet portföylerinin uzman konut finansman kurumlarına göre çok daha geniş olmasıdır. Bu kurumları kısaca şöyle inceleyebiliriz:

a. Ticarî Bankalar: Esas itibari ile konut finansmanı ile uğraşmayıp, ticarî ilişkileri finanse etmektedirler. Bu bankaların konut sektörüne yönelmemelerinin veya yönelseler bile genel kredi hacimleri içinde konut kredilerinin çok sınırlı kalmasının nedeni konut kredilerinin uzun vadeli olmasıdır (Alp, 1996: 13).

b. Sigorta Şirketleri: Kamu, özel veya çok ortaklı olmak üzere üç şekilde kurulmakta ve belirli ölçüler ve koşullarla konut finansmanı sağlayabilmektedirler. Bu kurumların gayrimenkul finansmanı sağlama şekilleri düzenlenmiş olan ipotek kredilerini ya da ihraç edilmiş olan ipoteye dayalı menkul kıymetleri satın alma ya da gayrimenkullere portföylerinde yer vererek finansman sağlama şeklindedir. Bu kurumlar konut sektörüne doğrudan değil, dolaylı bir şekilde fon sağlamaktadırlar (Alp, 1996: 13).

c. Emeklilik Fonları: Sigorta şirketleri gibi uzun vadeli fona sahip olduklarından ötürü konut finansmanı için fon sağlayabilecek kuruluşlardır. Çoğu ülkelerde sigorta şirketleri gibi emeklilik fonlarına da mevzuatla ipotek ya da ipoteye dayalı menkul kıymetlere yatırım yapma zorunluluğu getirilmiştir. Dolayısıyla emeklilik fonları da konut finansmanına dolaylı olarak fon sağlayan genel finansman kurumlarıdır (Alp, 1996: 14-15).

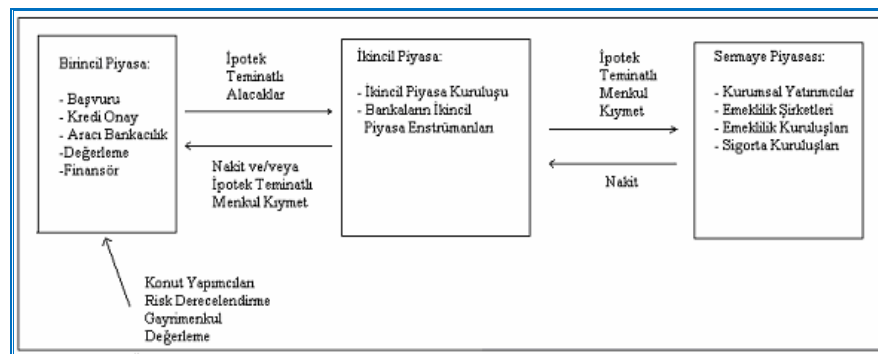
2.5.2.3 Kamu kurumu tarafından sağlanan finansman

Kamu konut finansmanı, kamu tarafından gerçekleştirilen dolaysız fon aktarımı olarak kamu konutu ve kamuca inşa edilen konut projeleri ile kamu desteklemeleri (sübvansiyonlar) ve teşvikler (vergi indirimleri) gibi dolaylı fon aktarımlarından oluşmaktadır (Demir ve Kurt Palabıyık, 2005/92: 6). Türkiye’de kamusal anlamda, devlet tarafından konut sektörüne finansman desteği sağlamak amacıyla oluşturulan kurumsal örgütlenmeler; 1958 yılında kurulan Bayındırlık ve İskân Bakanlığı ve 1984 yılında kurulan Toplu Konut İdaresi (TOKİ)’dir. Konut alıcılarına finansman

desteği sağlayan mevcut kurumlardan Sosyal Sigorta, Bağ-Kur ve Ordu Yardımlaşma (OYAK) kurumları hem konut inşa etmişler hem de konut edinmek isteyen üyelerine konut kredisi sağlamışlardır. 1963 yılından itibaren üyelerine konut kredisi sağlayan SSK, 1984 yılında TOKİ'ye bağlı Toplu Konut Fonunun kurulması ile birlikte yeni konut kredisi vermeyi durdurmuş ve üyelerine yeni kredilerin fon aracılığıyla verilmesini istemiştir. Bağ-Kur, prim ödeyen sigortalılarına 1976-1980 yılları arasında ipotekli konut kredisi vermiş, ancak kredi olarak dağıttığı fonların yüksek enflasyon karşısında kısa sürede erimesi nedeniyle finansman sorunları yaşayan kurum, 1980 yılında kredi verme işlemini durdurmuştur. OYAK ise 1963 yılından bu yana üyelerine ipotekli konut kredisi vermeyi sürdürmektedir (Hepşen, 2007b).

2.6 Konut İpotek Piyasaları

Konut ipotek piyasaları, bireysel konut kredisi taleplerinin karşılandığı ve bireylerin konut sahibi olduğu piyasalardır. Bu piyasalar, tasarruf fazlası fonların toplanmasına, bu fonların ihtiyaç sahiplerine konut kredisi olarak verilmesine, değişimi yapılan kredinin çeşitli vadelerle fiyatlandırılmasına, satın alınacak olan konutun değerinin belirlenmesine, konuta dayalı ipotek kurulmasına, ipoteklerin el değiştirmesine veya ipoteklere dayalı olarak ihraç edilen menkul kıymetlerin yatırım aracı olarak kullanılmasına olanak sağlayan, para ve sermaye piyasalarıyla entegre olmuş piyasalardır. Konut ipotek piyasaları kurumsal bir kimliğe sahiptirler ve işlemler yetkilendirilmiş taraflarca yürütölür (Yalçınar, 2006: 47).



şekil 2.1: Konut ipotek piyasaları (Özsan, 2005: 3).

Konut ipotek piyasalarını sahip oldukları fonksiyonlar yönünden birinci el ve ikinci el piyasalar olmak üzere ayırmak mümkündür (şekil 2.1).

2.6.2 Birinci El İpotek Piyasası

Birinci el ipotek piyasası, konut kredi taleplerinin karşılandığı piyasadır. Ticarî Bankalar, Tasarruf Kurumları, Emeklilik Fonları ve Sigorta Şirketleri, Yatırım Ortaklıkları, İpotek Kredisi Sigorta Kurumları, İpotek Şirketleri ve İpotek Bankaları birincil ipotek piyasalarının kurumlarıdır. Bireysel konut kredisi talepleri, konut finansman kurumları olarak adlandırılan ticaret bankaları, katılım bankaları, ipotek şirketleri ve tasarruf kurumları gibi kuruluş ve kurumlarca karşılanır. Bu kuruluşlar konut finansmanı konusunda uzmanlaşmış kuruluşlar olabileceği gibi, diğer ticarî faaliyetleri yanında konut kredisi talep edenlerin taleplerini karşılayan genel nitelikli finans kuruluşları da olabilir. Konut finansman kurumlarının fonksiyonu, tasarruf sahiplerinden topladıkları fonları, uzun vadeli konut kredilerine dönüştürerek ihtiyaç sahiplerine satmaktır (Yalçiner, 2006: 48).

2.6.3 İkinci El İpotek Piyasası

Temelde birinci el ve ikinci el ipotek piyasasında faaliyet gösteren kurumlar birbirine çok benzer. Bunun nedeni pek çok firmanın hem birinci el hem de ikinci el piyasada faaliyet gösterebilmesidir. Ancak genelde hükümetler tarafından kurulmuş olan bazı kurumlar sadece ikinci el piyasada faaliyet gösterirler. İkinci el konut piyasası; birinci el konut piyasasına likidite sağlayan piyasadır. İkinci el piyasanın fonksiyonu, ipotek piyasasındaki fon ihtiyacını karşılamaktır. İpotek finansman kuruluşları veya uzman finansman kuruluşları gibi farklı isimlerle anılan ikinci el ipotek piyasalarının temel işlevi, birinci el piyasada oluşturulan ipoteklerin satın alınarak piyasaya kaynak sağlanmasıdır.

ABD'deki Kredi ve Tasarruf Kurumları (Loan and Saving Associations) ve İngiltere'deki Konut Birlikleri (Building Societies), ikinci el piyasaların uzman kurumlarına örnek verilebilir. Bu kurumların birinci el piyasa fonksiyonları da olmakla, yani tasarruf fonlarını toplayıp talep edenlere uzun vadeli konut kredisi olarak kullandırmalarıyla birlikte, esas fonksiyonları ipotek satın almaları, ipoteğe dayalı menkul kıymet ihraç etmeleri ve bu menkul kıymetleri yatırımcılara satarak uzun vadeli kaynak sağlamalarıdır.

Konut ipotek piyasasının etkinliği değerlendirilirken her iki piyasanın da birlikte ele alınması gerekmektedir. Sağlıklı bir yapıya ve işleyişe sahip birinci el

piyasa, ihtiyaç duyulan kaynakları yaratacak büyüklükte, yeter sayıda ve etkin ipotek şirketlerine, ticari bankalara ve diğer borç veren finans kuruluşlarına sahip bir piyasa olmalıdır. Bunun yanında piyasada işlem yapan tarafların haklarını koruyacak hukuki çerçevenin de bulunması gerekmektedir. İkinci el piyasalarının gelişmişliği ve etkinliği, birinci el piyasanın ihtiyaçlarını karşılayabilecek nitelikte olmasına bağlıdır.

Bu kurumlar aynı zamanda birinci el piyasa ile sermaye piyasaları arasındaki ilişkiyi sağlarlar. İkinci el piyasa kurumları tarafından ihraç edilen menkul kıymetlerin sermaye piyasalarında sigorta şirketleri ve emekli fonları gibi kurumsal yatırımcılara satılması, sermaye piyasasındaki fonların birinci el piyasaya aktarılmasını sağlamaktadır. Her üç piyasa arasındaki koordinasyonun artmasıyla piyasalar arası işbirliği ile kredi veren kurumun yüklediği faiz oranı riski ve kredi riski gibi riskler piyasalar arasında paylaşılmaktadır (Yalçiner, 2006: 50-51).

2.6.3.1 İkinci el ipotek piyasası kurumları

İlk ikinci el ipotek piyasasının gelişimi ABD’de kurulan çeşitli kurumlar sayesinde başlamıştır. 1929’daki Büyük buhran döneminden sonra ikinci el ipotek piyasasının gelişmesi için bazı yasal düzenlemeler yapılmıştır. Bu sebeple 1934 yılında yürürlüğe giren “Ulusal Konut Kanunu” çerçevesinde yapılan ilk değişiklik birinci ve ikinci el ipotek piyasasında konut mülkiyetinin artışı için kamu destekli kurumların oluşturulmasıdır. Bu amaçla kurulan Federal Merkez Bankası (Federal Reserve Bank) iskontolu olarak ticarî bankalara likidite sağlamıştır. Uzman Konut Finansman kurumları (Tasarruf ve Kredi Birlikleri, Tasarruf Bankaları) için likidite ise, Federal Konut Kredi Bankaları (Federal Home Loan Banks) kurularak sağlanmıştır. Bu kurumlara hazineden borçlanma imkânı tanınmıştır. Daha sonra sabit geri ödemeli, sabit faizli ve tamamen amortize klasik ipotek kredilerinin kullanımını teşvik etmek için krediyi sigortalayarak yatırımcının kredi riskini üstlenen Federal Konut İdaresi (Federal Housing Administration-FHA) kurulmuştur. Yatırımcıların temerrüt riskine karşılık, mortgage kredilerinin % 10’unu sigorta yaparak riski azaltmıştır. FHA’dan sonra 1944’te Emekliler İdaresi (Veterans Administration-VA) kredileri sigorta altına alan kuruluş olarak kurulmuştur.

2.7 Menkul Kıymetleştirme

Menkul kıymetleştirme, bir işletmenin (kredi veren kurum) bilançosunda yer alan likit olmayan alacaklarının benzer nitelikte olanlarını bir araya toplayarak, kendisinin ya da bu amaç doğrultusunda kurulmuş olan bir kurumun (özel amaçlı kurum) vasıtasıyla sermaye piyasalarına bu alacak havuzuna dayalı menkul kıymet ihraç etmesi ve ödemelerin bu havuzdaki alacakların geri ödemeleriyle finanse edilmesidir (Hepşen, 2005: 4).

Bütün finansal işlemlerin temelini oluşturan borç verenler ile borçlananların karşılaşmasında menkul kıymetleştirmenin oluşturduğu gelişme, finans literatüründe önemli bir yere sahiptir. Geleneksel fon sağlama yöntemlerini önemli ölçüde değiştiren menkul kıymetleştirme olgusu, klasik anlamı ile varlıklara ilişkin nakit akımlarının menkul kıymete dönüştürülmesidir (Hepşen, 2010: 53).

Varlık Dayalı Menkul Kıymetler (VDMK) veya menkul kıymetleştirme (securitization), borçlanma aracı olarak banka kredilerinin yerini alan ciro edilebilir enstrümanların gelişmiş halidir. Bir başka ifadeyle menkul kıymetleştirme, likit olmayan aktiflerin ihraç edilebilecek ve sermaye piyasalarında alım satım yapılabilecek menkul kıymete dönüştürülmesidir. Bu kapsamdaki aktifler arasında ikametgâh amaçlı ipotekler, otomobil kredileri, kredi kartı alacakları ve kira ödemeleri yer almaktadır (Erdönmez, 2006: 75). Menkul kıymetleştirme ile ticarî faaliyetlerden elde edilen varlıklar ve gelecekteki gelirleri karşılık gösterilerek borçlanma senedi ihraç edilmektedir. Menkul kıymetleştirme ile kurumsal ve bireysel yatırımcılardan toplanan sermaye, finansal varlıklar, menkul kıymetlere dönüştürülerek tekrar yatırımcılara satılmaktadır. Bu menkul kıymetlerin satışından elde edilen gelir, yeni ipotek kredileri ya da diğer tür kredilerin fonlanmasında kullanılmaktadır (Süme, 2007: 35). Gayrimenkul risksiz bir yatırım aracı olduğundan ipotek kredilerinin menkul kıymete dönüştürülerek piyasalarda yer alması yatırımcılar tarafından her zaman talep görür.

2.8 Konut İpotek Piyasasında (Menkul Kıymetleştirmede) Taraflar

Genel anlamda gayrimenkul piyasasını, dar anlamda konut piyasasını oluşturan taraflar, ülkede kurumsal bir yapının olup olmamasına göre değişmektedir. Konut ipotek piyasasındaki taraflar aşağıda kısaca incelenmektedir.

a. Kredi Talebinde Bulunan Gerçek Veya Tüzel Kişi: Kredi talebinde bulunan kişi konut satın almak isteyen ancak yeterli malî birikimi olmayan ve bu yüzden bir kredi kurumundan destek talep eden taraftır (Yalçın, 2006: 52).

b. Konut finansman Kurumları: Bireylerin veya kurumların konut satın almak amacıyla kredi talebinde buldukları kurumlar genel olarak konut finansman kurumları olarak adlandırılır. Her ülkede çeşitli isimlerle anılan birincil konut piyasası kurumlarıdır. Bankalar, tasarruf ve kredi birlikleri, konut birlikleri, sigorta kurumları ve gayrimenkul ortaklıkları bunlara örnek olarak gösterilebilir.

c. Uzman Konut Finansman Kuruluşları: Bu kuruluşlar toplamış oldukları mevduatların bir kısmını ipotek kredisi olarak vererek, düzenlenmiş olan ipotek kredilerini satın alarak veya düzenlenmiş olan ipotek kredilerine dayanarak ihraç edilmiş olan menkul kıymetlere portföy yatırımı şeklinde dolaylı ya da direkt şekilde konut finansmanına fon aktarmaktadırlar. Başka bir ifadeyle kendileri ipotek kredisi düzenleyen taraflar olmasa bile, ipotek kredisi düzenleyenlere fon sağlayarak katkıda bulunmaktadır. Bu kuruluşlar, piyasalar arasında ilişki kurulmasında ve piyasaların birbirlerine entegre olmasında da önemli birer rol üstlenirler. Kredi veren finansman kurumlarının alacak haklarını devralmaları ve finansman imkânı sağlamalarıyla birincil piyasalar ile ikincil piyasalar arasında köprü görevi görmelerini, ipotek finansman kurumlarınca ihraç edilen ipoteye dayalı menkul kıymetlerin sermaye piyasalarında alınıp satılmasıyla, ipotek ve sermaye piyasaları arasında bağlantı oluşturmaktadırlar (Sabatino, 2004: 64-66).

d. Sigorta Şirketleri: Sigorta şirketi, kredi kullanan kişiyi sigorta ederek kredilerin geri ödemelerinin devamlılığını sağlamaktadır. Kredi kullanan kişinin ölümü durumunda sigorta şirketi devreye girerek geri ödemelerin devamlılığını sağlar. Bu tür sigorta poliçelerine Endowment Policy denmektedir (Guttentag, 2004: 74). Böylece krediye ait nakit akışının sürekliliği sağlanarak krediyi kullandıran finansal kuruluşun karşılaşacağı ödenmeme riski ortadan kaldırılmaktadır. Kredi geri ödemelerinde sürekliliği sağlamaya yönelik uygulamalardan birisi de krediye veren kurumu sigorta ettirmektir. Sigorta primlerinin ödenmesi krediyi kullanana ait olmak üzere kredinin geri ödenmeme riski bertaraf edilmektedir. Risk ortaya çıktığında bakiye borcun ödenme sorumluluğu sigorta şirketine geçmektedir.

e. Değerleme Kurumları: Bir gayrimenkulün sahip olduğu tüm özelliklerin (niteliği, çevresi ve yarattığı fayda gibi) tarafsız bir şekilde işleme tabi tutularak

gayrimenkulün değerinin belirlenmesine gayrimenkul değerlemesi, bu işlemi tarafsız olarak yapan kurumlara gayrimenkul değerlendirme kurumları denir. Uluslararası değerlendirme standartlarına göre değerlendirme yapan bu kuruluşlar, ipotekli konut finansman sisteminin önemli bir parçasını oluşturmaktadır (Boyraz, 1997: 21).

f. Derecelendirme Kurumları: Menkulleştirmek amacıyla bir havuzda toplanan alacak haklarını inceleyerek, ihraç edilecek varlığa dayalı menkul kıymetin en kötü durum senaryosunda dahi, anapara ve faiz yükümlülüklerini yerine getirecek kredi zenginleştirme seviyesini belirlemektedir. Kredi zenginleştirme, varlık havuzlarından gelecek nakit akımlarında bir sorunla karşılaşılması durumunda, yatırımcıların korunmasına yönelik önlemleri içermektedir (Ceylan, 2002: 442).

g. Merkezî İdare: Organizasyon üzerinde etkileri bulunan merkezî idare yalnızca kredi veren kurumlar ve öz kaynak yatırımcıları arasındaki ilişkilerde değil, aynı zamanda gayrimenkul yatırımlarının kullanımında da sınırlar koyabilmektedir (Jaffe ve Sirmans, 1996: 9).

2.9 İpoteğe Dayalı Menkul Kıymetlendirme Türleri

İpotek edilen konutun veya gayrimenkulün satın alınması amacıyla verilen ipotek kredilerinin bir araya getirilmesiyle oluşturulan havuza dayalı olarak ihraç edilen menkul kıymetlerdir. İpoteğe dayalı menkul kıymet türleri şöyledir:

2.9.1 İpoteğe Dayalı Tahviller

İpoteğe dayalı tahviller (Mortgage Backed Bonds-MBB), bina gibi belirli varlıkların ipoteğine dayanan, ipotek piyasasının diğer menkul kıymetlerine kıyasla daha basit bir yapıya sahip olan kıymetli evraklardır. Klasik tahvil özellikleri taşımakla birlikte güçlü bir teminat mekanizmasına sahiptirler. Faiz ve anapara ödemeleri ipotek konusu gayrimenkullerin nakit akışıyla yapılırlar. İpoteğe dayalı tahviller dayandığı ipotek kredilerinin nakit akımlarından tamamen bağımsızdırlar. Diğer ipoteğe dayalı menkul kıymetler ise, dayalı oldukları ipotek portföyünün nakit akışlarına bağlıdırlar.

2.9.2 İpotekten Geçen (Ödeme Aktarımlı) Menkul Kıymetler

İpoteğe dayalı ödeme aktarmalı menkul kıymetler (Mortgage Pass-Through Securities, MPS), ipotek kredilerinden oluşan bir havuzun sahiplik hakkını ve bunlardan sağlanan ödemeleri temsil etmektedir (Hepşen, 2007, 17 Eylül). İpotekten geçen menkul kıymetler, finansal kurumlar tarafından verilmiş olan konut ipotek kredileri bir araya getirilerek oluşturulan ipotek grubuna dayalı olarak ihraç edilen bir menkul kıymet türüdür (Schwartz ve Torous, 1992: 221). Bu menkul kıymetler, tek tek konut ipotek kredilerine yatırım yapmaktansa, bir ipotek grubuna yatırım yapılması ve çeşitlendirme yoluyla riskin azaltılmasını sağlamaktadır. Ayrıca bu menkul kıymetlerin likiditeleri çok yüksektir (Madura, 1989: 190).

Ticaret bankaları, uzman konut finansman kuruluşları ve müteahhit şirketler gibi özel şirketler tarafından ihraç edilen menkul kıymetler de “Özel Ödeme Aktarımlı Menkul Kıymetler” olarak adlandırılmaktadır. Ancak bu tür menkul kıymetler devlet kurumları tarafından sigorta edilmemekte; menkul kıymetin kredibilitesi, kredi mektubu, havuz sigortası veya garanti mekanizmalarıyla karşılanmaya çalışılmaktadır.

MPS’ler, ipotekle ilgili menkul kıymetlerin en önemli şekli olup hacim bakımından da en büyük paya sahiptir. İkinci el ipotek piyasasında MPS’lerin büyük bir ağırlığı olduğundan, çoğu kez ipoteğe dayalı menkul kıymetlerle ipotekten geçen menkul kıymetler aynı anlamda veya biri diğerinin yerine kullanılmaktadır (Fabozzi ve Fabozzi, 1992: 59).

2.9.3 Teminatlı İpotek Yükümlülükleri

Uzun vadeli yatırım yapmak isteyen yatırımcılar için erken ödeme riskini azaltmak amacıyla 1983 yılında FNMA tarafından İDMK’nın diğer bir türü olan teminatlı ipotek yükümlülükleri (Collateralized mortgage Obligations-CMO) geliştirilmiştir. Yapılan bu önemli yeniliğin en başta gelen nedeni; ödeme aktarmalı menkul kıymetlerin getiri ve kredibilitesine sahip olması, buna karşın geleneksel ipoteğe dayalı menkul kıymetlerin yönetim sıkıntısını ortadan kaldırmasıdır.

2.9.4 Getirisi Ayrılan İpoteğe Dayalı Menkul Kıymetler

Getirisi ayrılan ipoteğe dayalı menkul kıymetlerde (Stripped Mortgage Backed Securities SMBs), bir grup ipoteklerin faiz oranlarına dayalı olarak, bir grupsa anaparalara göre ihraç edilir. Meselâ yüzde 12 faiz oranlı ipoteklere dayanılarak yalnızca faiz ödemeli olarak ihraç edilen menkul kıymetler sahibine faiz getirisi sağlayacaktır. Yalnızca faiz ödemeliler, piyasa faiz oranlarına oldukça duyarlıdır. Faiz oranlarının düşmesi kredi kullananların daha düşük maliyetle kaynak elde edebilmesine yol açacak ve bu durum erken ödeme oranlarını, dolayısıyla “faiz oranlarına dayalı getirisi ayrılan ipoteğe dayalı menkul kıymetlerin” geri dönüşünü hızlandıracaktır. Faizlerin yükselmesi durumunda ise erken ödeme riski azalacaktır.

İlgili ipotek grubunun anaparalarına dayanarak da menkul kıymet ihraç edilebilir. Yalnızca anapara ödemeli olanları elinde bulunduran yatırımcılar, nakit akımlarının anapara kısmından pay alırlar ve faiz oranını tercih edenlerle ters orantılı olarak gelir elde ederler. Piyasa faiz oranları yükseldiğinde erken ödeme riski azalacağı veya ortadan kalkacağı için, yatırımcılar uzun dönemde anapara nakit akımlarından pay alırlar (Berbercuma, 24).

2.9.5 Ticarî Gayrimenkul İpoteğine Dayalı Menkul Kıymetler

Ticarî gayrimenkul ipoteğine dayalı menkul kıymetler İngilizce literatürde “Commercial MBS” olarak adlandırılır. Ticarî ipoteğe dayalı menkul kıymetler, ticarî gayrimenkul ile güvence altına alınmış krediler tarafından teminatlandırılan tahviller veya diğer borç enstrümanlarıdır. Ticarî gayrimenkuller, ekonomik kar amacı güdümlü olarak yönetilen, gelir getiren gayrimenkullerdir (Bayraktar, 2007: 55).

2.9.6 Katılma Belgeleri

Katılma belgeleri, İngilizce literatürde “Participation Certificates, PCs” olarak adlandırılır. Bu belge satın alınan ipotek grupları için geliştirilmiştir ve değeri oranında düzenlenmiş olduğu ipotek grubu üzerinde ortaklık hakkı verir. Bu belgenin çeşitleri Freddie Mac tarafından ihraç edilir. Altın Katılım Sertifikası bunların en bilinenidir (Bayraktar, 2007: 54).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE KONUT FİNANSMANI

3.1 Türkiye'de Konut Piyasası ve Finansmanı

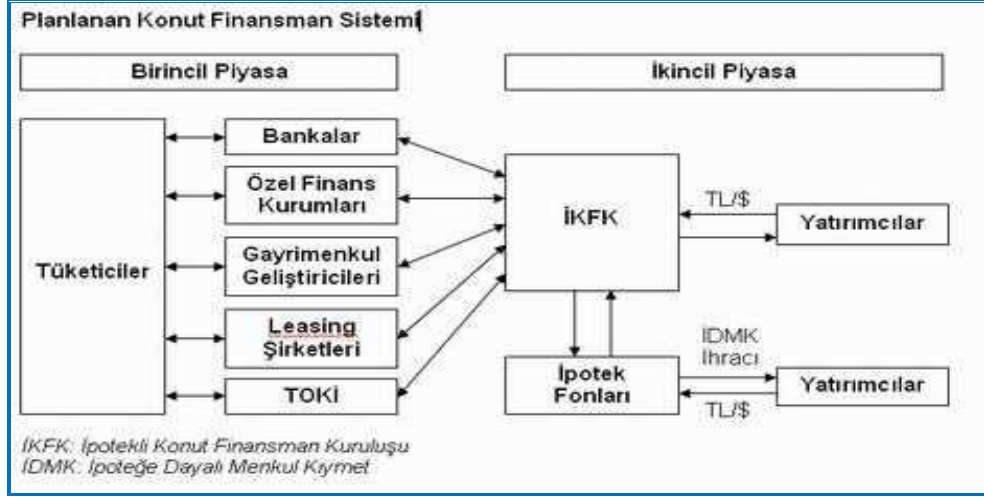
Türkiye'de konut finansman sorununu çözmeye yönelik çalışmalar yapılmış ancak bu çalışmaların bazıları başarısızlıkla sonuçlansa da bir kısmı TOKİ gibi halen devam etmektedir. Özel anlamda da insanlar kooperatif yoluyla konut edinme imkânı bulmuşlardır. Yapılan bütün çalışmalar ülkemizdeki konut finansman sıkıntısını tam anlamıyla bitirememiştir. Yıllardır süren hızlı nüfus artışı, kültürel değişimler sonucu aile yapısının değişmesi ile bölünen aileler, kentleşme gerçeği, insanların gelir düzeyindeki artış ve hayat standardının yükselmesi konut talebini de hızla artırmıştır. Türkiye'de konut piyasalarında gelişmeler olmasına rağmen, bugüne kadar uzman finans kuruluşlarının önemli roller üstlendikleri gelişmiş bir konut finansman sistemi oluşturulamamış, konut üretim ve finansmanı çoğunlukla, kişilerin kendi birikimlerinden, aile ve arkadaş çevresinden ödünç alınan desteklerle, bazı müteahhitlerin vadeli satış imkânı sunmalarıyla, kurumsal olmayan bir yapı ile sağlanmıştır. Son yıllarda konut sorununu çözmek için denenen konut politikaları hem kamusal hem de özel anlamda konut finansman modellerinin geliştirilmesine yönelmiştir. Türkiye'de, bireysel birikimlerin kişilerin gelirleri doğrultusunda yetersiz kalması ve uzun yıllar sürüp gelen yüksek enflasyon kredi maliyetlerini artırmıştır. Bankaların kaynaklarını, sadece topladıkları kısa vadeli ve yüksek faizli mevduatlardan sağlamaları da aynı şekilde kredi maliyetlerini yükseltmektedir. Böylece, düşük faizli, orta veya uzun vadeli sunulması gereken konut kredileri, yüksek faiz oranları nedeniyle küçük hacimli ve en çok beş yıl vadeli sunulabilmiştir. Bu durumda hem borçlanma ve geri ödeme yönünden kredi kullanan, hem de kredinin geri dönüşünü sağlama yönünden kredi veren kurumların riskleri artmaktadır (Demir ve Kurt Palabıyık, 2005/92: 3-4).

Türkiye’de 2002 yılına kadar devam eden sürekli ve yüksek oranlı enflasyon ve yüksek faiz dönemi, konut ihtiyacı olan kesimlerin önemli bir bölümünün gelir düzeylerinin yetersiz olması uzun vadeli krediler kullanarak konut sahibi olmaya imkân vermemiştir. Yani kişilerin konut ihtiyacı konut alabilecek yeterli gelire sahip olmadıkları için konut talebine dönüşmemiştir. 2007 yılından önce Türkiye’de finansal piyasaların alt piyasası niteliğinde organize bir gayrimenkul piyasasından söz etmek mümkün değilken, 2002 yılından sonra yapılan reformlar, ekonomideki dalgalanmaların azalmasına, enflasyonun düşmesine, nominal ve reel faiz oranlarının gerilemesine neden olmuştur. Bu gelişmelerden sonra Türkiye’de konut finansmanı sorununu gidermek üzere çalışmalar yapılmış, ABD ve Avrupa’da uygulanan mortgage (ipotekli konut finansmanı) sisteminin uygulanmasına imkân sağlayan “5582 Sayılı Konut Finansman Sistemine İlişkin Çeşitli Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun” 06.03.2007 tarih ve 26454 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Böylece insanların uzun vadede ve daha az maliyetli kredi kullanarak konut sahibi olmalarına imkân sağlanmıştır. Yeni konut finansman sisteminin uygulanmaya başlaması ile birlikte Türkiye’de kurum, kural ve finansal araçlarıyla organize olmuş bir gayrimenkul piyasası oluşmaya başlamıştır.

Bu aşamada ticarî bankaların da devreye girerek konut kredileri yoluyla konut finansmanı sağlaması oldukça önemlidir. 5582 Sayılı Kanun (mortgage yasası) ile ticarî bankalar tarafından verilen kredilerin işleyişi ve bu kredilerin menkul kıymetleştirilerek ikincil piyasasının oluşturulması için zemin oluşturulmaya çalışılmıştır. Dolayısıyla Mortgage sistemi birincil ve ikincil piyasaların oluşmasına neden olacak ve ihraç edilecek tahvillerle piyasaya girmek isteyen yerli ve yabancı yatırımcıları ülkeye getirecektir (Bolay Gerçek, 2007: 2).

3.2 Türkiye’de Konut Finansman Sisteminin Yapısı

Gelişmiş ülkelerdeki uzmanlaşmış konut finansman kuruluşları Türkiye’de henüz gelişmemiştir. Ancak, istikrarlı ve dengeli bir finansman modeli üzerinde çalışmalar sürmektedir. Türkiye’de mevcut konut finansman desteği sağlayan yapı kurumsal olmayan ve kurumsal olan olmak üzere incelenebilir. Şekil 3.1’de Türkiye için planlanan konut finansman sistemi görülmektedir.



Şekil 3.1: Türkiye için planlanan konut finansman sistemi (www.arkitera.com).

3.2.1 Kurumsal Olmayan Gayrimenkul Finansman Yapısı

Türkiye’de insanların çok büyük bir kısmının gelir düzeyi, konut almak için yeterli olmadığından ve bu kişilerin kurumsal bir şekilde finansman sağlayabilmeleri çok sınırlı ve hatta imkânsız olduğundan kişiler konut satın alırken sahip olduklarından başka kaynaklara başvurmaktadırlar. Kurumsal olmayan bu konut finansmanı şunlardır: Ailenin diğer üyelerinden genelde karşılıksız sağlanan fonlar, iş veya arkadaş çevresinden sağlanan fonlar, bankalardan sağlanan ancak konut kredisi olarak ifade edilemeyecek kadar kısa süreli olan tüketici kredileri, konutun satış fiyatının tamamı peşin ödenmeyerek kalanının müteahhide borçlanması, aile fertlerinin sahip olduğu mücevher gibi değerlerin satışı yoluyla sağlanan ilave fonlar (Alp, 2001: 123).

Kurumsal olmayan konut finansmanı; konut müteahhitleri (yap-satçılar), yapı kooperatifleri ve bireysel olarak kendi konutunu yapanlardan oluşmaktadır.

3.2.1.1 Konut müteahhitleri

Müteahhitler genellikle kendi sermayeleri ile satın aldıkları ya da arsa sahibinden kat karşılığı olarak konut üretmek üzere devir aldıkları arsalar üzerinde konut üretmekte ve satış tutarının tamamını ya da büyük kısmını peşin almak sureti ile satış yapmaktadırlar. Bu metotta kişilerin, konut satış değerinin yarısından fazlasını peşin ödemeleri gerekmektedir. Böylelikle konut sahibi olmak orta-üst gelir grubuna hitap eden bir metot olmaktadır (Şahin, 2008: 66).

3.2.1.2 Yapı kooperatifleri

Konut kooperatifleri aracılığı ile konut edinme, bir konutu satın almak için yeterli fona sahip olmayan kişilerin başvurduğu yöntemdir. Konut kooperatifleri, üyelerden topladıkları fonlara paralel olarak konut üretimi yapmaktadırlar. Ancak kooperatiflerin büyük çoğunluğunda inşaat bitirme oranları oldukça düşük düzeyde kalmıştır. Özellikle 1985 sonrası yüksek enflasyon, inşaat malzemeleri fiyatlarının hızla artması ve kooperatif yöneticilerinin hatalı uygulamaları nedeniyle inşaatların tamamlanması güçleşmiştir (Berkman, 1996: 153).

3.2.1.3 Kendi konutunu kendileri yapanlar

Bir diğer konut edinme yolu olan kendi konutu kendin inşa et yönteminde ise, kişiler biriktirmiş olduğu tasarruflar ve diğer kaynaklardan sağladığı (kişisel borçlanmalar) fonlar ile kendi konutlarını kendileri inşa etmektedirler.

Kurumsal konut finansman sistemi ile de konut sorununu anında çözmek kolay değildir. Çünkü her şeyden önce, bu sistemin gelişebilmesi kendisine olacak talebe bağlıdır. Bu talebi etkileyen en önemli faktörlerden birisinin de ülkedeki genel gelir düzeyi olduğu dikkate alındığında kurumsal konut finansman sisteminin yerleşmesinin uzun vadeli ve ülkenin gelişmesiyle paralel olduğu anlaşılmaktadır. Ancak ülkenin gelir seviyesinin yeterli düzeye ulaşması halinde bile konut finansmanı için uzmanlaşmış kurumsal bir çerçeve oluşturulmamışsa, konut sorunu sağlıklı bir şekilde çözümlenemeyecektir. Bu nedenle her şeyden önce toplumda gelir düzeyi yeterli olanların hemen yararlanabilecekleri yeterli olmayanlarında da ileride başvurabilecekleri ve şimdiden kendilerini hazırlayacakları bir sistemin oluşturulması, diğer bir deyişle, ilk adımın atılması gerekmektedir (Şahin, 2008: 67).

3.2.2 Kurumsal Gayrimenkul Finansman Yapısı

Türkiye’de toplam konutların ancak yüzde üçü kurumsal finansman yöntemleri ile finanse edildiği, bunun dışında konut sahibi olmak isteyen kişilerin ya kendi kaynaklarıyla ya da yakınlarından ödünç almak gibi kurumsal olmayan finansman yöntemleriyle konut alımlarını finanse ettikleri görülmektedir (Şahin, 2008: 67-68).

Türkiye’de mevcut konut finansman sistemi içerisinde, fon fazlası olan kesim ile fon ihtiyacı olan kesimi bir araya getiren ve uzun vadeli fonlara ihtiyaç duyan kurumsal bir yapı (finansman sistemi) kurulamamıştır (Hepşen, 2010: 110).

3.2.2.1 Kurumsal fonlar aracılığı ile konut finansmanı

Kamusal fonlar, devletin gayrimenkul piyasasına finansman desteği sağlamak ve politika üretmek amacıyla oluşturduğu yeni örgütlenmeler ile birlikte gündeme gelmiştir. Bu kapsamda oluşturulan teşkilatlanmalardan ilki, 1958 yılında kurulan Bayındırlık ve İskân Bakanlığı’dır. Bakanlık, gecekonduların önleme bölgelerinde konut üreten yapı kooperatiflerine ve belediyelere kredi vermiş; bunun yanı sıra halk konut uygulamaları, kiralık mülk konut uygulamaları, MEYAK Fonu ve Kamu Konut Fonu uygulamaları ile konut üretimine ve finansmanına kaynak sağlamıştır. Büyük ölçüde bütçe içerisinde sağlanan bu kaynağın, ülkelerin ekonomik şartları içerisinde devamı sağlanamamıştır (DPT, 2001: 60).

3.2.2.2 Toplu konut idaresi uygulamaları ile konut finansmanı

1984 yılına kadar konut finansman ihtiyacı kamu bankaları, sosyal yardımlaşma kurumları ve ilgili merkezî yönetim kuruluşlarınca karşılanmaya çalışılmıştır. Ancak bu kaynaklarla finanse edilen ya da üretilen konut sayısı, talep edilen konut miktarının yanında çok sınırlı kalmıştır. Konut sektöründeki üretim artışının, bu sektörün geniş ölçekteki girdi ihtiyacıyla ekonominin diğer birçok sektöründeki üretimi de teşvik edeceği düşüncesiyle, konut yatırımlarının desteklenmesine karar verilmiştir. Bu amaçla, özellikle kâr amacı gütmeyen kooperatifler eliyle üretimin arttırılması için yeni bir finansman kurumu, Toplu Konut İdaresi (TOKİ) kurulmuş ve TOKİ’nin yönetiminde, Toplu Konut Fonu kurulmuştur.

3.2.2.3 Sosyal güvenlik kurumları aracılığı ile konut finansmanı

Konut alacak kişilere fon desteği SSK, OYAK, BAĞ-KUR gibi sosyal güvenlik kurumları sağlamaktadırlar. Sosyal güvenlik kurumları genellikle kooperatifler aracılığı ile konut edinmek isteyen kurum üyelerine fon katkısı sağlarlar.

Kooperatifçilik 19. yüzyıl piyasa ekonomisindeki haksızlık ve eşitsizliklere karşı bir tepki olarak ortaya çıkmıştır. Konut arzının talebi karşılamakta son derece yetersiz kalması ve hızlı gecekondulaşma sorununa çözüm arayışları 1967 yılında kooperatifler eliyle konut üretimini gündeme getirmiştir. 1984'de Toplu Konut Fonu'nun kurulmasıyla fondan kredi sağlama olanağı doğmuştur. Ancak kooperatiflerin büyük bir çoğunluğu konut üretmek yerine düşük faizli kredi kullandırmak amacına sahip olduğu için inşaat bitirme oranları oldukça düşük düzeyde kalmıştır (Berkman, 1996: 153).

3.2.2.4 Ticarî bankalar tarafından verilen konut finansmanı

Türkiye'de faaliyette bulunan tüm ticarî bankalara konut kredisi açabilme imkânı 1979 yılında tanınmıştır. Ancak, 1989 yılına kadar gayrimenkul ipoteği karşılığı kredi açma yetkisi verilen bankalar ucuz ve uzun vadeli konut kredisi vermeyi kârlı görmediklerinden bu alana ilgi göstermemişlerdir. 1991 yılından itibaren çok kârlı olan ticarî kredilerini satamamaları, bankaların riski dağıtmak için alternatif alanlara yönelmelerine neden olmuştur.

Diğer bankalardan farklı olarak Emlak Bankası 1947 yılından itibaren konut alıcılarına kredi veren tek banka olmuştur. 1989 yılına kadar uzun vadeli ve düşük faizli kredi veren banka, ülke çapında belirli koşulları sağlayan tüm bireylere kredi açmıştır. Nitekim 1989 yılından itibaren bankaca üst gelir grubuna hitap eden yüksek faizli ve daha kısa vadeli konut kredisi açılmıştır.

Konut faizinin mevduat faizinden yüksek olması, anapara ve faiz tahsilatının aynı anda yapılabilmesi ve ödemelerde başlangıçtaki faiz payının daha yüksek olmasından dolayı bankalara yeni kaynak sağlanması, bankaların yüksek faizli ve kısa vadeli konut kredisi açmalarını cazip hale getirmiştir (Akçay, 1993: 45).

1999 yılından itibaren enflasyonu düşürmeye yönelik uygulanan politikalar küçük tasarrufların tekrar değer kazanmasına yol açmış, özellikle uzun yıllar çözüme kavuşturulamayan dar ve orta gelirli kesimlerin konut talebinin karşılanmasında ticarî bankalar önemli imkânlar sağlamıştır. Nitekim 2000 yılı içerisinde uygulanan ekonomik program sonucunda faiz oranları düşmüş ve konut kredilerinin hacmi artmıştır. Kısa vadeli fon toplamakta olan ticari bankalardan uzun vadeli olan konut için finansman sağlanmasını beklemek yanlış olur.

3.3 Türkiye’de Konut Finansman Sistemi Uygulamaları

Türkiye’de uygulanan konut finansman sistemleri şunlardır; Mevduatla Konut Finansmanı Sistemi, İpoteğe Dayalı Konut Finansman Sistemi ve İki Endeksli Konut Finansman Sistemi.

3.3.1 Mevduatla Konut Finansman Sistemi

Mevduatla Konut Finansman sistemi, konut edinmek için yeterli öz kaynağı bulunmayan ancak aylık birikimlerini konut için kullanmak isteyen ve konut için tasarruf yapanlara Toplu Konut İdaresince kredi garantisi sağlayan bir konut kredisi uygulamasıdır. Bu model reel faiz, enflasyon oranı, konut talebi artış hızı gibi çeşitli finansal varsayımlar altında, TOKİ’nin belirleyeceği karar değişkenlerinin özellikle sistemdeki nakit akışı üstündeki etkisini inceleyerek, sistemin kendi kendini finanse edebilmesi için gerekli politika değişkenlerinin tespitinde kullanılan bir modeldir.

3.3.2 İpoteğe Dayalı Konut Finansman Sistemi

TOKİ, 2985 sayılı “Toplu Konut Kanunu ve Toplu Konut Fonunun Kullanım Şekline ilişkin Tüzük” ile tanımlanan görev ve faaliyetleri çerçevesinde kalan menkul kıymet ihracı uygulamasına dayanak teşkil etmek üzere, mevcut mali piyasalarda faaliyet gösteren kurumlarca verilen ipotekli konut kredilerinin satın alınması ile bir portföy oluşturulması ve buna dayalı menkul kıymet ihracı uygulamasını hedeflemektedir. Bu uygulama, kamunun konut piyasasında yönlendirici ve denetleyici olması gerekliliğini göz önüne alarak, TOKİ’nin sistemdeki eksiklikleri gideren ve konut piyasasının gelişmesine katkıda bulunabilecek etkin politikalar üretecek bir rol üstlenmesini amaçlamaktadır.

3.3.3 İki Endeksli Konut Kredileri

İki endeksli konut kredisi yönteminde, kredi bakiyesi belli bir endekse (TÜFE) göre artırılırken, geri ödemeler de kişinin gelirinin belli bir bölümüne (ortalama memur maaşına) endekslenerek borçlunun ödeme gücünün ekonomik risklere karşı korunması amaçlanmıştır.

3.4 Türkiye’de 2002’den Bugüne İpotekli Konut Kredilerinin Gelişimi

Türkiye ekonomisinde yakın dönemde sağlanan istikrar sonucunda enflasyon ve faiz oranlarında yaşanan düşüşler, ertelenen tüketimin gerçekleşmesine yardımcı olmuş, Türk bankacılık sektörünün hane halkına sunduğu ürünlere olan talebi ve ürünlerin arzını arttırmış, sonuçta tüketici kredileri içerisinde yer alan ipotekli konut kredilerinin hacminde önemli artışlar meydana gelmiştir.

İpotekli konut kredileri özellikle 2002 ve 2005 yıllarında hızlı bir artış göstermiş, 2006 ve 2007 yıllarında ise artış hızında azalma meydana gelmiştir. 2008 yılı içerisinde ipotekli konut kredilerinin toplam tüketici kredileri içerisindeki payı yüzde elliye yaklaşmış, kredilerin toplam aktif içerisindeki payı ise yüzde 5,4 olmuştur. Ayrıca Türk bankacılık sektöründe yıllar itibariyle ipotekli konut kredilerinin hacminde artış yaşanırken, kredilerin takibe dönüşüm oranı 2008 sonunda yüzde 1 olarak gerçekleşmiştir. İpotekli konut kredilerinin 2001 yılı sonrasındaki gelişimi Tablo 3.1’de sunulmaktadır. Tabloda görüldüğü üzere, Türk bankacılık sektöründe 2001 krizi sonrası dönemde kullanılan ipotekli konut kredilerinde, kriz öncesi dönem kıyasla, belirgin bir şekilde yükselme yaşanmıştır. Ancak son dönemde özellikle ABD Kredi Krizi nedeniyle küresel anlamda yaşanan olumsuz durum, 2008 yılı içerisinde kullanılan ipotekli konut kredisi miktarının artış hızını etkiler nitelikte olmuştur (Hepşen, 2010: 114).

Tablo 3.1: İpotekli konut kredilerinin gelişimi (2002-2008 Yılları Arası Dönem) (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BBDK), Finansal Piyasalar Raporu/Aralık 2008, Sayı 12, Ankara, Nisan 2009, s. 23; Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BBDK), Aylık Bülten/Mart 2009 Dönemi, Sayı 49, Mayıs 2009).

Dönem	İpotekli Konut Kredileri (Mio. TL)	Yıl Sonuna Göre Artış	Toplam Aktifler İçindeki Pay	Toplam Tüketici Kredileri İçindeki Pay	Takipteki Konut Kredileri (Mio. TL)	Takibe Dönüşüm Oranı
2002	258	% 437,5	% 0,1	% 7,8	8,4	% 3,3
2003	786	% 204,6	% 0,3	% 7,5	2,2	% 2,8
2004	2.631	% 234,8	% 0,9	% 12,3	4,5	% 0,2
2005	12.407	% 371,5	% 3,1	% 38,5	10,6	% 0,1
2006	23.377	% 88,4	% 4,7	% 51,8	46,7	% 0,2
2007	32.448	% 38,8	% 5,6	% 49,9	179,9	% 0,6
2008	39.278	% 21,0	% 5,4	% 49,7	387,2	% 1,0

3.5 Türkiye’de İpotekli Konut Kredilerine Dayalı Menkul Kıymetleştirme Piyasası

Türkiye’de, konut finansmanı alanında bugüne kadarki uygulamalardan da görüldüğü üzere, fon fazlası sağlayan kesim ile fon ihtiyacı olan kesimi bir araya getiren merkezi bir sistem kurulamamıştır. Gelir seviyesine bağlı olarak tasarruf düzeylerinin düşüklüğü, mevcut piyasalarda uzun vadeli ipotekli konut kredisi sisteminin oluşumunu engellemiştir. Kısa vadeli fon toplamakta olan ticari bankalardan da uzun vadeli konut kredisi için finansman sağlanmasını beklemek yanlış olur. Çünkü böyle bir durum, ticari bankaların vade uyumsuzluğu (mismatch) sorunu ile karşı karşıya kalmasına ve orta vadede açık vermesine neden olmaktadır. Ayrıca, sendikasyon ve sekürizasyon kredileri de, Türk bankalarının ipotekli konut kredilerinin finansmanı için mevduat dışında kendilerine finansman sağladıkları ikinci bir alternatif olarak görülmektedir. Ancak, buradan sağlanan kaynak değişken faiz oranlı ve yabancı para cinsindedir. Dolayısıyla bu durum Türk bankaları açısından maliyetli ve risklidir.

Önümüzdeki dönemde Türk bankacılık sektörünün pasif yapısını mutlaka çeşitlendirmesi ve kalitesini arttırması amacıyla ipotekli konut kredilerine dayalı menkul kıymet ihracına yönelmesi söz konusu olacaktır. Bu doğrultuda, 06.03.2007 tarih ve 26454 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren “5582 Karar Sayılı Konut Finansmanı Sistemine İlişkin Çeşitli Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun”; 04.08.2007 tarih 26603 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren “İpotek Teminatlı Menkul Kıymetlere İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ” ve 04.08.2007 tarih ve 26603 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren “Konut Finansmanı Fonlarına ve İpoteğe Dayalı Menkul Kıymetlere İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ” uyarınca Türkiye’de gayrimenkul finansman sisteminin oluşturulması ve ipotekli konut kredilerinin menkul kıymetleştirilmesine yönelik önemli düzenlemelere gidilmiştir.

Türkiye’de oluşturulması düşünülen gayrimenkul finansman sistemi için ülke uygulamaları incelenmiş ve hem Avrupa sistemini (İpotekli Konut Kredilerine Dayalı Tahviller) hem de Amerikan sistemini (İpotekli Konut Kredilerine Dayalı Menkul Kıymetler) içine alan bir sistem kurgulanmıştır. Bu sistem Türkiye’deki gayrimenkul finansman piyasasının gelişimi açısından son derece önemlidir.

3.6 Konut Finansman Sistemine İlişkin 5582 Sayılı Kanun

Türkiye’de “ipoteğe dayalı konut finansman sistemi” yani “mortgage” sistemi kısaca, ipoteğe dayalı uzun vadeli konut edinme kredisi sağlayan bir borçlanma şeklidir. Hak sahibi, ipotek edilmiş taşınmaz üzerinde alacağıyla sınırlanmış bir hakka sahip kılınmıştır. İpotek işleminin unsurlarından olan borç, herhangi bir mülkü almak isteyen kişiye verilmiş olan kredidir (Ayrıçay ve Yıldırım, 2007: 52).

Türkiye’de konut finansmanı sorununu gidermek üzere çalışmalar yapılmış, “5582 Sayılı Konut Finansman Sistemine İlişkin Çeşitli Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun Tasarısı” 01.12.2005 tarihinde Türkiye Büyük Millet Meclisi Başkanlığı’na sunulmuş, 22.02.2007 tarihinde Meclisten geçerek kanunlaşmıştır. Böylece “uzun vadeli konut finansman sistemi” hukukumuzda girmiştir.

5582 Sayılı Kanununun 12. maddesi ile 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanununun 38. maddesine eklenen 38/A maddesinde konut finansmanı; konut edinmeleri amacıyla tüketicilere kredi kullandırılması, konutların finansal kiralama yoluyla tüketicilere kiralanması, sahip oldukları konutların teminatı altında tüketicilere kredi kullandırılması şeklinde tanımlanmıştır. Bu kapsamdaki kredilerin yeniden finansmanı amacıyla kullanılan krediler de konut finansmanı kapsamındadır. Sermaye Piyasası Kanununda yapılan bu değişikliklerle, konut finansmanı sisteminin amacı da düzenlenmiştir. Konut finansmanı kuruluşları konut finansmanı amacıyla doğrudan tüketiciye kredi kullandıran ya da finansal kiralama yapan bankalar ile Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından konut finansmanı faaliyetinde bulunması uygun görülen finansal kiralama şirketleri ve finansman şirketleridir.

5582 sayılı kanunla Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun, Finansal Kiralama Kanunu, Sermaye Piyasası Kanunu, İcra ve İflas Kanunu ve çeşitli vergi kanunlarında değişiklikler yapılmıştır.

Finansal Kiralama Kanununda açıkça ifade edilmese de 5582 sayılı “Konut Finansmanı Sistemine İlişkin Çeşitli Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun” ile kapsamı genişletilmiş, konusu içine “konut” da dâhil edilmiş ve dolayısıyla sözleşmenin diğer tarafını tüketici olarak gerçek kişilerin oluşturması mümkün hale gelmiştir. Konut edinmenin tüketici işlemi sayılması ve finansal

kiralama sözleşmesinin konusunu teşkil edip edemeyeceği hususlarına ilişkin tartışmalar, 5582 sayılı kanun sonrasında geride kalmıştır. Bu şekildeki değişikliklerin yapılma nedenlerine 5582 sayılı kanunun gerekçesinde yer verilerek, finansal kiralama sözleşmesinin de tüketici işlemi olarak düzenlenme sebebinin, konut kredisi yanında alternatif bir finansman modeli oluşturmak olduğu belirtilmiştir. Buna ek olarak, finansal kiralama şirketlerine fon sağlanmasının da amaçlanmış olabileceği de düşünülmektedir (Çırasunlar, 2011: ii-iii).

3.7 İpotekli Konut Finansman (İKF) Sisteminin Önemi

Kanun ile yürürlüğe giren ipotekli konut finansman sistemi (İKF), mevcut konut kredileri sisteminden ayıran temel özellik oluşturulacak ikincil piyasalar aracılığıyla yatırımcılara satılan ipotekli sermaye piyasası araçları sayesinde banka ve diğer ipotekli finansman kuruluşlarının kredilerini daha ucuza fonlayarak yeni ve daha düşük faiz oranlı konut kredisi sunulabilecek olmalarıdır.

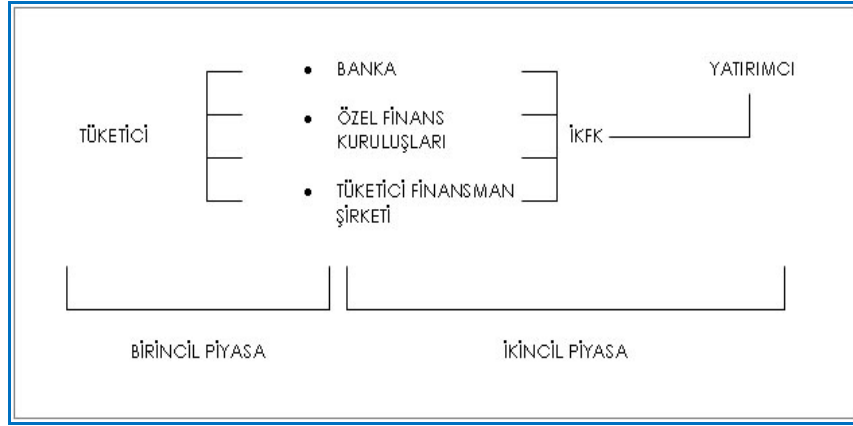
Kredi kullandıran kuruluşlar yeni sistemde oluşacak ikincil piyasalarda kredi alacaklarını menkul kıymet olarak satabilecek böylece yeni sistemde oluşacak ikincil piyasalar ile kredilerin fonlanması kolaylaşacak ve bilançolardaki vade uyumsuzluğu problemi azalacaktır. İpoteğe dayalı konut kredileri, uzun vadeli ve düşük faizli krediler olduğundan, birikimi olmayan çok sayıda insanın, özellikle genç hane halklarının ve orta gelirlilerin, konut sahibi olmasını kolaylaştırıp, kiracılığı da büyük oranda ortadan kaldıracığı için kiracılık döneminin Rönesans'ı da denebilir. Konut alım gücünü ve dolayısıyla talebini arttırıcı bir etki yapan bu krediler, konut sektörünün ve konut kredilerinin hacminin büyümesine yol açacak, dolayısıyla ekonomik büyümeyi arttıracaktır.

3.8 Türkiye'de İKF Sisteminin İşleyişinde Temel Kurumlar

Türkiye'de ipotekli konut finansmanı sisteminin işleyişinde hiç şüphesiz en etkin kurum SPK'dır. SPK, sistemin oluşturulması, uygulanması, uygulama sırasında çıkacak aksamaların neler olacağı, hangi kurumların etkin rol oynayacağı, sistemin gelişebilir ve sürdürülebilir olabilmesi için nelere ihtiyaç duyacağı gibi hususları değerlendirme görevini üstlenmiştir. Konut finansman kuruluşları ve İKF'ler portföylerindeki her türlü varlık ve alacağı teminat göstererek VDMK ihraç

edebilecektir. İKF; ipotek finans kuruluşları, birincil kuruluşlara kaynak aktaracaktır. Bu kuruluşlara kredi verebilecek veya doğrudan alacakları satın alabileceklerdir.

Türkiye’de ipotekli konut finansmanı sisteminin işleyişi şekil 3.2’de görülebileceği gibi katılım bankaları, konut finansman kuruluşları, kamusal ve bireysel yatırımcılar sistemin işleyişinde etkisi bulunan kurumlardır.



Şekil 3.2: İpotekli konut finansmanı sisteminin işleyişi.

3.9 İKF Sisteminin Diğer Konut Kredilerinden Farkı

İKF kredisi, uzun vadeli konut kredisi değildir. Bu iki sistem aslında hem birbirine çok benzemekte hem de çok farklıdır. Krediyi kullanan açısından iki sistemin hiçbir farkı yoktur. Faiz oranları ve alınabilecek kredi tutarları çok benzer özellikler göstermektedir. Aralarındaki asıl fark; İKF sisteminin arka planında çalışan malî altyapıdadır. Sistem birincil ve ikincil piyasaları içine alan bir sistemdir. Uzun vadeli konut kredileri ise bu sistem içerisinde bir son ürün olarak yer almaktadır. Bir bankadan kredi aldığınızda sistem çok basittir. Banka ‘A’ maliyetle parayı alır ve ‘B’ maliyetle satar. Parayı aldığı yere karşı sorumlu olur ve parayı verdiği riskini de taşıyan yine bankadır.

İKF sisteminde yer alan ikincil piyasalar bankaların uzun vadeli konut kredileri için fonlama sağlamak üzere çalışacaktır. Sistemde kişinin ev sahibi olması için kredi sağlayan kuruluşlar, kredi karşılığında konut talep edene imzalattıkları sözleşmeleri menkulleştirip bir yatırım aracı olarak başka yatırımcılara satabilecek ve likidite sorunlarını bu şekilde çözeceklerdir. Geleneksel konut kredileri 5-10 yıl arasında ve faizler sabit olmasına rağmen ipotekli konut finansman sisteminde bu süre 15-20

hatta 30 seneye kadar uzamakta ve değişken faizler söz konusu olmaktadır. İKF sisteminin diğer bir farkı ise geleneksel uzun vadeli konut kredisi ödenmediğinde banka konutu bir yılda satamamaktadır. İKF sisteminde ise en geç dört ay içerisinde satabilecektir. Kredi geri ödeme döneminde birbirini izleyen iki taksit ödenmemesi durumunda ev sahibine verilecek bir aylık ek sürede borç ödenmez ise teminata alınan konut finans kuruluşu tarafından satışa çıkarılabilecektir. Sistemde satın alınan konutun devredilmesinde ya da satılmasının önünde herhangi bir engel bulunmamaktadır.

3.10 Türkiye’de Konut Finansmanında Elbirliği Sistemi

Türkiye’de faizsiz finansman sisteminin yeterince gelişmemesi nedeniyle faizli finansman kullanmak istemeyen müşteriler kendi çözümlerini kendileri üretmeye yönelmişlerdir. Bu açığı 1990’lı yıllarda tespit eden bir firma 10, 20, 30, 40, 60 ve 80 aylık taksitler ve vade ortası teslim seçenekleri ile müşterilere uzun vadeli otomobil sahibi olma imkânı sağlayan Elbirliği sistemini kullanmıştır. Firma, otomobil alımında başarıyla uyguladığı Elbirliği sistemini 2007 yılında 5582 sayılı yasanın çıkması ile konut finansmanında da uygulamaya koymuştur. Firma toplumsal bir sorun olan konut finansman sorununa, yine toplumsal bir dayanışma modeli olan imece usulü ve altın günü modelini modernize ederek Elbirliği sistemi ile çözüm getirmeye çalışmaktadır.

3.10.1 Elbirliği Sistemi (Cooperation System)

Elbirliği sistemi, faizsiz bir konut finansman sistemidir. Sistem bireylerin altın günü modeliyle konut sahibi olmasına imkân sağlayan yardımlaşmaya (imece usulü) dayalı bir finansman yöntemidir. İpoteğe dayalı konut finansmanında finans birinci el ve ikinci el piyasalar yoluyla sağlanmaktadır. Elbirliği sistemi ise konut finansmanını sisteme dâhil olan bireylerin kendi düzenli birikimleri ile sağlanmaktadır. Yani konut almak isteyen müşterileri bir araya getirerek müşterilerin kendi birikimleriyle kendi konutlarını almalarını sağlamaktadır. Bunun yanı sıra Elbirliği sistemi ile ev, arsa ve iş yeri başta olmak üzere her türlü gayrimenkul satın alınabilmektedir.

Kelime kökeni olarak Fransızca cooperative kelimesinden gelmekte olan kooperatif, Türkiye’de imece usulü olarak bilinen topluca yardımlaşmanın resmî

olarak belli kural kanun ve düzene göre yapılma işlemine verilen isimdir. Bir başka deyişle, tüzel kişiliği haiz olmak üzere ortaklarının belirli ekonomik menfaatlerini ve özellikle meslek ve geçimlerine ait ihtiyaçlarını işgücü ve parasal katkılarıyla karşılıklı yardım, dayanışma ve kefalet suretiyle sağlayıp korumak amacıyla gerçek ve kamu tüzel kişileri ile özel idareler, belediyeler, köyler, cemiyetler ve dernekler tarafından kurulan değişir ortaklı ve değişir sermayeli teşekküllere de kooperatif denmektedir. Kooperatifler dayanışma ve ortak ihtiyaçların birlikte giderilmesi gibi sosyal faydaları yanında toplu üretimin sağladığı maliyeti düşürücü ekonomik faydaları da içinde barındırmaktadır. Bu anlamda toplu konut projelerinde ise kooperatif ortakları genelde aynı mesleği yapan, özellikle de düzenli ve sabit gelirli olanların uzun vadede birikimlerinin adım adım ilerlemesi esasına dayanmaktadır. Bu anlamda Elbirliği sistemi de dolaylı bir kooperatifçilik veya kooperatifçiliğin değişik bir şekli sayılabilir.

Elbirliği sistemini uygulayan firma, bu sistemde müşterilere konut satmamaktadır. Müşterilere konut almaları için kendi öz kaynaklarından veya ikinci el piyasalardan konut kredisi de temin etmemektedir. Elbirliği sistemi, yardımlaşma ve dayanışma modelli kadınların altın günü sistemini organize etmektedir. Kadınların altın günlerinde grubun her üyesi ilk ay altın alamadığı gibi Elbirliği sistemi de böyle işlemektedir. Bu organizasyonu yaptığı için de firma, kendi iş ve kâr payı olarak organizasyon ücreti almaktadır. ELBİSİ, bankaların konut kredilerinden ve ipotekli konut finansman sisteminden farklı bir sistemdir. Elbirliği sistemi ile konut edinmek isteyen müşteriler bankalardan daha düşük maliyete konut sahibi olabilmektedirler.

Müşteriler Elbirliği sistemi ile konut almak istediğinde sisteme kaydolun yüz kişi için yüz kişilik bir grup meydana getirilmektedir. Yüz kişi arasında altın günlerinde olduğu gibi noter huzurunda sıralama tespiti çekilişi yapılmaktadır. Bu sistemde çekiliş sonrası her ay bir müşteri evini almaktadır. İlk aylarda evini alanların avantajlı, son aylarda evini alanların dezavantajlı olmaması için evini alan kişiler yüz kişilik grupta kendisinden sonra ev alacak kişilere bir miktar kira yardımı adı altında yardımda bulunmakta ve aldığı eve ödediği yardımlarla beraber gerçek değerinden biraz fazla ödeme yapmaktadır. Müşterilerden evini sonlarda alanlar ise kendisinden önce ev alanlardan yardım aldığı için evini ucuza mâl edebilmektedir. Evi geç çıkan müşterilerin taksitleri her ay belirli oranda azalmaktadır. Dolayısıyla evini erken alan müşteriler ne kadar avantajlı ise geç alan müşteriler de bir o kadar

avantajlı durumdadırlar. Müşterinin evi ileri bir tarihe çıktığında evin gelecekteki değeri büyük ihtimalle bugünkü değerinden fazla olacaktır. Elbirliği sistemi, oluşan açığı kapatmak için iki farklı yöntem önermektedir. Bunlardan birincisi müşteriye evini alana kadar kendisine yapılacak olan kira yardımlarını ayrı bir hesapta biriktirmesidir. Bu yöntemle o gün geldiğinde biriken kira yardımları müşteri ev almayı düşündüğü toplam rakamın üzerine ekleyip daha yüksek rakama düşündüğü evi alabilmesidir. İkinci yöntem ise ilerleyen yıllarda müşterinin gelirinin de arttığını düşünürsek artan gelirinin bir kısmıyla taksitlerini yükseltmesi yani almayı düşündüğü evin fiyatını arttırmasıdır (www.eminevim.com).

3.10.2 Elbirliği Sisteminin Özellikleri

Elbirliği sisteminde konut alım işlemleri detaylı prosedür gerektirmemektedir. Bankalar müşterilerden mevzuat gereği birçok evrak, bordro istemektedir. Çoğu müşteri mevzuatın gerektirdiği bu işlemlerden çekindiği ya da yerine getiremediği için bankalardan kredi alamamaktadır. En önemlisi de düşük gelirlili ailelerin bankaya maaş bordrosu ibraz edememesidir. Bazı işçilerin ücretlerinin ise resmiyette gösterilirken gerçekte aldıkları ücretin altında bordrolandırıldıkları görülmektedir. Dolayısıyla kişiler ya hiç bordro ibraz edememekte ya da bordroları kredi çekmeye yeterli gelmemektedir. ELBİSİ'ni uygulayan firma ise bu tür işlemler uygulanmamaktadır. ELBİSİ bireysel ve esnek bir yapıya sahiptir. Bu sistemle konut sahibi olmak isteyen müşteri vade farkı ve faiz ödemedi, bütçesine göre, ne kadarlık bir konut almak istediğine ve kaç ay taksit ödeyeceğini kendisi belirleyebilmektedir.

Elbirliği sistemi, gelir düzeyi farklı bireylere kendi bütçelerine uygun seçenekler sunmaktadır. Elbirliği sistemi ile konut sahibi olmak isteyen müşteriler Türkiye'nin her yerinden beğendiği satılık herhangi bir evi alabilmektedir. Elbirliği sisteminde taksitler her ayın 1'i ile 20'si arasında ödenmektedir. Müşterilerin, aylık ödemesi gereken taksitleri ödememesi ya da geciktirmesi halinde ya ödemediği ay kadar teslim tarihi ileri atılmaktadır ya da ödenmeyen taksitlere küçük miktarda gecikme cezası yansıtılmaktadır. Bu sistemde evini teslim almış bir müşteri dilediği zaman kalan borcunu kapatabilmektedir. Bu işlem sırasında fazladan herhangi bir bedel ödemek zorunda değildir. Alınan evin tapusu müşterinin adına olduğundan müşteri bu gayrimenkul üzerinde istediği gibi tasarruf hakkına sahip olduğundan evi

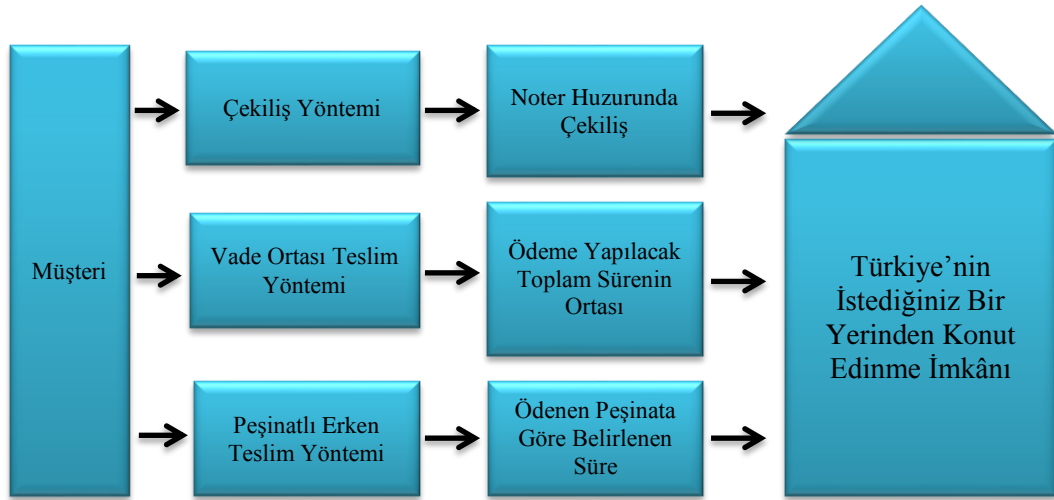
kiraya verebilir veya başka şekilde kullanabilmektedir. Elbirliği sistemi ipotek teminat sistemli çalışmaktadır. İpotek teminat sistemi, evini alan her müşterinin evine borcu bitene kadar satılamaz kaydının konmasıdır. Elbirliği sistemini uygulayan firma, evini teslim alan kişinin borcu bitene kadar teslim edilen konuta satılamaz koyar. Bu yöntemle sistemden faydalanan bütün müşterilerin hakkı korunmuş olur. Müşteri zorunlu hallerde (uzun süreli maddi sıkıntıya girdiyse/girecekse) sistemden ayrılabilir. Ayrılma durumunda o güne kadar ödediği taksitlerini ve peşinatını alarak sistemden ayrılabilir. Ancak sistemden ayrılan müşterilere sisteme giriş yaparken ödediği organizasyon/katılım ücreti iade edilmemektedir. Müşteri taksitleri ödemekte zorlanırsa veya bir kaç aylık maddi sıkıntıyla karşılaştıysa öncelikle taksitlerini düşürebilir eğer bu yöntem müşterinin ihtiyacını karşılamıyorsa taksitlerini dondurabilir. Müşteri taksitlerini kaç ay dondurduysa teslimat o kadar ileri atmış olmaktadır. Ayrılma işleminde müşteriye geri ödeme 3 ay ile 6 ay arasında Elbirliği sisteminin belirleyeceği bir günde yapılır. Taksitler müşteri evini alana kadar bir miktar yardım aldığı için sürekli azalır. Bir müşteri evini aldıktan sonra ise evini alan bu müşteri kendisinden sonra ev alacak kişilere yapacağı yardımlardan dolayı ödeyeceği taksit bir miktar yükselip sabitlenmektedir. Bundan sonra borç bitimine kadar herhangi bir yükselme olmayıp sabit bir şekilde ödeme devam etmektedir. Konut teslim tarihinde müşterinin tapu ve satılamaz masrafı dışında başka bir masrafı olmamaktadır.

Ayrıca firma kendisi teminat senedini veya anlaşmalı olduğu bankaların teminat senedini müşteriye vermektedir. Firma müşterilerle yaptığı sözleşmedeki “Gayrimenkullerin Teslimat Şekli” başlığı altında düzenlediği belgelerle kendisini güvence altına almaktadır. ELBİSİ’ni uygulayan firma yaklaşık altmış bin müşteriye bu yöntemle otomobil ve konut sahibi yapmıştır (www.eminevim.com).

3.10.3 Elbirliği Sisteminin İşleyişi

Müşterilerin Elbirliği sistemi ile konut sahibi olma süreci Şekil 3.3’te de görüleceği gibi şöyle işlemektedir. Gayrimenkul almak isteyen kişi ilk etapta ne kadarlık bir gayrimenkul almak istediğini belirler. Çekilişi, vade ortası ya da peşinatlđ veya peşinatsız seçenekler arasında tercihini yapar. Girmiş olduğu sistem veya gayrimenkulün değerine göre firmaya hizmet bedeli anlamına gelen organizasyon ücreti öder. Evin değeri 60 aydan 120 aya kadar kişinin ödeme

durumuna göre taksitlendirilebilmektedir. Seçilen taksit sayısı aynı zamanda o gruptaki kişi sayısıdır. Sistemde yapılan ödemelerle her ay bir gayrimenkul parası birikmektedir. Biriken bu para noter huzurunda yapılan çekilişlerle her ay bir kişiye gayrimenkul almak üzere kullanılmaktadır. Evini teslim alan müşteriler, kendinden sonra teslim alacak olan gruptaki diğer müşterilere bir miktar fazla ödeme yaparak yardımda bulunmaktadır. Böylelikle evini ilk alan avantajlı olduğu gibi sonraki aylarda alacak müşterilerde aldıkları yardımlardan dolayı evini daha ucuza mâl etmiş olurlar. İlk alanla son alan arasındaki denge böylelikle sağlanmış olmaktadır (www.eminevim.com).



Şekil 3.3: Elbirliği sisteminin işleyişi.

3.10.4 Elbirliği Sistemi Yöntemleri

Türkiye şartlarında hemen teslim ev almanın yolu kredi kullanmak ya da peşin almaktır. Peşin olarak ev alabilecek kişi sayısı ülkemizde çok azdır. Kredi kullanıldığında ise evin maliyeti artmaktadır. ELBİSİ ile konut sahibi olmak isteyen müşteriler üç farklı yöntemle konut sahibi olabiliyorlar. Bunlar; çekiliş ile teslim yöntemi, vade ortası teslim yöntemi, peşinatlı erken teslim yöntemidir. Tablo 3.2’de Elbirliği sistemi yöntemlerinin maliyet karşılaştırması verilmiştir.

3.10.4.1 Çekiliş ile teslim yöntemi

Konut almak isteyen müşteriler, 60, 80, 100 ve 120 kişilik guruplar halinde Elbirliği sistemi tarafından bir araya getirilmektedir. Bu yöntemle müşterilerin dâhil

oldukları grupta her ay bir kişi gayrimenkulünü alabilmektedir. Konut almak isteyen kişi yüz aylık bir taksit seçeneğine girdiyse, aynı zamanda yüz kişilik bir gurubun içinde demektir. Bu yöntemde ilk aylarda ev sahibi olma şansı vardır. Ancak her ay toplanan bir konut parasıyla kime konut alınacağı noter huzurunda yapılan çekilişle belirlenir. Kurada hangi ay çıkarsa o zaman konut sahibi olunmaktadır. Bu yöntemde müşteri, kaç liralık konut almak istediğine ve bütçesine göre kaç aylık taksit ile ödeyebileceğine karar verir. Bu yöntemde konut sahibi olmak isteyen müşteriler peşinat vererek ya da peşinat vermeden başlangıç yapabilmektedirler. Ancak, peşinat verenler vermeyenlere göre daha avantajlı durumdadırlar. Elbirliği sistemine girişte bir defaya mahsus organizasyon ücreti ödenmektedir.

Yapılan kampanyalarla; yüz kişilik bir gurupta ilk elli ay boyunca kura sonucu her bir kişi konutunu teslim alır. Elli birinci aya gelindiğinde elli kişi konutunu almış, kalan elli kişi de almamıştır. Bu durumda Elbirliği sistemini uygulayan firma kalan elli kişinin konutunu elli birinci ayda teslim eder. Yani sisteme giren hiçbir müşteri taksit yarısından sonrasını beklemez. En son alan kişi taksit sayısının yarısında konutunu almış olur. Zaman zaman yapılan özel kampanyalar ile teslim tarihleri çok daha avantajlı durumlara getirilebilir. Bu yöntemde konutunu alan müşteriler kendisinden sonra konut alacak gruptaki diğer kişilere bir miktar (kira yardımı adı altında) fazla ödeme yaparak yardımda bulunurlar. Yapılan kurada henüz konutu çıkmamış kişiler ise kendisinden önde konutunu alanlardan bir miktar (kira yardımı adı altında) yardım alırlar. Konutunu alan müşteriler kendisinden sonra konut alacak kişilere bir miktar yardım (kira yardımı) yapacağı için aylık taksitleri yükselir ve borcu bitene kadar sabitlenir. Konutunu henüz almayıp sırasını bekleyenler ise, kendisinden önce konutunu alanlardan bir miktar yardım aldıkları için taksitleri her ay azalır. Gurupta konutunu alan müşterilerin kendisinden sonra konut alacak olanlara yaptıkları yardım uygulaması ile Elbirliği sistemini uygulayan firma, konutunu alanlar ile daha sonra alacaklar arasında bir adalet bir denge sağlamaktadır. Konutunu ilk alan avantajlı olduğu gibi sonraki aylarda alacak müşteriler de daha düşük taksit ödeyerek avantajlı durumda olmaktadır.

Çekiliş yönteminin bazı avantajları şöyle sıralanabilir: Bu yöntemde ilk aylarda konut sahibi olma imkânı vardır. Konutunu bir müddet bekledikten sonra alanlar o güne kadar kendisinden önce konutunu alanlardan aldıkları yardım sayesinde konutlarını ucuza mâl edebilmektedir. Taksitler müşteri konutunu alana kadar

düştüğünden konutunu aldıktan sonra borç bitimine kadar sabitlenmektedir ve hiçbir şekilde artmamaktadır.

3.10.4.2 Vade ortası teslim yöntemi

Bu sistemle konut sahibi olmak isteyen müşteri, almak istediği konutun toplam değerini, aylık ödeyeceği taksit miktarını ve bütçesine göre kaç taksitte ödeme yapacağını kendisi belirleyebilmektedir (Meselâ, 80.000 TL değerinde bir konut için 100 ay taksit). Konutun fiyatı taksit sayısına bölünerek aylık ödenecek taksit miktarı bulunmaktadır. Müşteri hiç peşinat ödemediği sadece ilk taksit ve organizasyon ücretinin ödenmesiyle sisteme giriş yapabilmektedir. Kaç ay taksit yapıldıysa taksit sayısının tam ortasına gelindiğinde müşteri konutunu teslim alabilmektedir. Bu sistemde çekiliş yapılmamaktadır. Taksitlerde azalış veya artış olmamaktadır. Taksit sayısının yarısında konutunu teslim alan kişi, o ana kadar olduğu gibi kalan taksitlerini de sabit bir şekilde kendi konutuna geçince ödemektedir.

Vade ortası teslim yönteminin bazı avantajlarını şöyle sıralayabiliriz: Müşteri bireysel olarak para biriktirip almayı düşündüğü konutu, bu sistem ile yüzde 50 daha erken zamanda teslim alabilmektedir. Bütün taksitler sabittir hiçbir şekilde artmaz. Müşteriler taksit öderken geçici sıkıntılar yaşadığında taksitlerini dondurabilmektedir. Taksit sayısının yarısından sonra müşteri kendi konutuna geçeceği için konutunu ucuza mâl etmiş olmaktadır. Müşteriler ara peşinat verilmek istediğinde ya da taksit miktarını yükselttiğinde konutun teslim tarihi öne çekilebilmektedir.

3.10.4.3 Peşinatlı erken teslim yöntemi

Bu yöntemle müşteriler taksitleri kendileri belirleyerek konutlarını daha erken alabilmektedirler. Müşteriler, ne kadarlık bir konut almak istediğine ve bütçesine göre kaç ay taksit ödeyeceğine kendisi karar verir (Meselâ; 80.000 TL değerinde bir konut için 100 ay taksit). Konutun toplam miktarından, ödenen peşinat düşüldükten sonra geri kalan tutar taksit sayısına bölünmektedir. Böylece her ay ödenecek taksit tutarı ortaya çıkmaktadır. Bu yöntemde konut teslim tarihi verilen peşinat oranına göre belirlenmektedir. Ödediği peşinat ne kadar yüksek ise müşteri konutunu o kadar erken teslim alabilmektedir. Müşteri peşinatı ödemekle sisteme girmiş olmaktadır.

Başta belirlenen kesin teslimat tarihinde de konut müşteriye teslim edilmektedir. Konutunu teslim alan müşteri, o ana kadar olduğu gibi kalan taksitlerini de sabit şekilde kendi konutuna geçerek ödemeye devam etmektedir.

Peşinatlı yöntemin bazı avantajlarını şöyle sıralayabiliriz: Taksitler sabittir, hiçbir şekilde artmaz. Müşteri ara ödeme yapmak istenirse ya da ödenen taksit miktarı yükseltirse evin teslim tarihi daha erken bir tarihe çekilebilmektedir.

Tablo 3.2: Elbirliği sistemi yöntemlerinin maliyeti (Mehmet Fatih AKIN / Elbirliği Sistemini Uygulayan Firmanın Bilgi İşlem Müdürü).

Konut Tutarı: 100.000 TL	Çekiliş Yöntemi	Çekiliş Yöntemi (PEŞİNAT OLURSA)	Vade Ortası Teslim Yöntemi	Peşinatlı Erken Teslim Yöntemi
Peşinat Tutarı	0 TL	20.000 TL	-	% 20 Peşinat 20.000 TL
Taksit Sayısı	0-120 Ay 100 Ay Vade ile Ödenecek	0-120 Ay 100 Ay Vade ile Ödenecek	0-120 Ay 100 Ay Vade ile Ödenecek	100 Ay Vade ile Ödenecek
Organizasyon Ücreti ve Diğer Masraflar	% 6,195 6.195,00 TL 100 Ay Vade İçin	% 6,195 6.195,00 TL 100 Ay Vade İçin	% 6,49 6.490,00 TL 100 Ay Vade İçin	% 6,49 6.490,00 TL 100 Ay Vade İçin
Taksit Tutarı	1.000 TL ve teslim kadar düşmeye devam eder. Teslimden itibaren 1.275,00 TL	800 TL ve teslim kadar düşmeye devam eder. Teslimden itibaren 1.020,00 TL	1.000,00 TL	800,00 TL
Teslimat Tarihi	Çekilişte 11. Ay da çıktığını varsayalım. En Erken 11. Ayda Teslim En Geç 54. ayda Teslim	Çekilişte 12. ay çıktığını varsayalım. En Erken 1. Ayda Teslim En Geç 36. Ayda Teslim	51. Ay	41. Ay
Toplam Maliyet	İlk Teslim 11. Ay: 129.723, 93TL	1. Ay: 128.270,00 TL 12. Ay: 124.734,29 TL	106.490 TL	106.490

3.11 Elbirliği Sisteminde Gayrimenkullerin Teslimat Şekli

Kura sonrasında teslim tarihi belirlenmiş müşteri, gayrimenkulünü, belirlenen tarihte ödemesi yapılmak üzere, ELBİSİ'ni uygulayan firma ya da dilediği yerden ve kişiden, tapulu olmak şartı ile alabilmektedir. Bütün müşterilerin yaptığı ödemelerle alınan gayrimenkul, müşterilerin yatırımını garanti altına almak amacı ile müşterinin borcu biteceği döneme kadar, kalan borcu tutarınca ipotek edilir. ELBİSİ'ni

uygulayan firma, gayrimenkulün, konutun ya da sistemde biriken paranın konut ya da gayrimenkul almak üzere müşteriye teslimi sürecinde, konut finansmanı sağlayan bankaların istediği güvenceden farklı iki farklı güvence istemektedir.

- 1) Konut Elbirliği sistemini uygulayan firma tarafından haciz altına alınır.
- 2) Konutun teslimatından sonra geriye kalan taksit tutarı ve sayısı kadar senet düzenlenir (www.eminevim.com).

3.12 Elbirliği Sisteminin Faydaları

Elbirliği sisteminde bütün taksitler faizsizdir ve vade farkı uygulanmamaktadır. Bu sistemde organizasyon ücreti dışında fazladan herhangi bir ücret ödenmemektedir. Müşteri istediği her an alacağı konutun değerinde, taksit sayısında ve taksit tutarında değişiklik yapabilmektedir. Müşterilerin bireysel olarak para biriktirip almayı düşündüğü konutu, firma Elbirliği sistemi ile çok daha kısa sürede teslim edebilmektedir. Taksitler müşteri evini alana kadar düşmekte, aldıktan sonra borç bitimine kadar sabitlenip, hiçbir şekilde artmamaktadır. Teslim tarihinde müşteri kendi evine geçeceği için evi ucuza mâl etmiş olmaktadır. Tablo 3.3'te ELBİSİ ile diğer sistemlerin maliyet karşılaştırması görülmektedir.

Tablo 3.3: Elbirliği sisteminin diğer sistemler ile maliyet karşılaştırması.

	Banka Kredisi	TOKİ	Konut Kooperatifi	Elbirliği Sistemi
PEŞİNAT	% 20	% 10 - % 20	% 25	% 0 - % 10
MASRAFLAR ÜCRET	Yaklaşık % 5	Evrak Masrafları	Evrak Masrafları	Yaklaşık % 5
VADE SÜRESİ	0-180 Ay	0-180 Ay	0-180 Ay	0-120 Ay
TAKSİT MİKTARI	Sabit	Artar	Artar	Teslimata kadar azalır Teslimattan sonra sabit
GÜVENCE	İpotek	İpotek	Sözleşme	İpotek
TESLİMAT ZAMANI	Hemen teslim	Hemen teslim İnşaat halinde de olabilir	İnşaat ne zaman biterse	Çekilişle hemen teslim
TOPLAM MALİYET	Kredi çekilen miktara % 50 ilâve 80+40=120	Altı ayda bir taksitlere enflasyon oranında zam	Taksit artırım + ara ödemeler	Konut tutarına yaklaşık % 40 ilâve 80+30=110

Müşteri sistemden çıkabilmekte ve ödediği toplam parayı (organizasyon ücreti hariç) geri alabilmektedir. ELBİSİ'nde müşteri evin büyüklüğü, yeri, konumu, yapısı gibi durumları belirleyebilmektedir. Tablo 3.4'te yapılan karşılaştırmada görüldüğü üzere konut finansmanında artısı en fazla sistem Elbirliği sistemi olarak gözükmektedir. Tablo 3.4'e göre Elbirliği sisteminin, konut finansmanında banka kredilerinden, konut kooperatifinden ve TOKİ'den daha avantajlı olduğu görülmektedir.

Tablo 3.4: Elbirliği sisteminin banka kredisi ile avantaj karşılaştırması.

	Banka Kredisi		TOKİ		Konut Kooperatifi		Elbirliği Sistemi	
ARTI VEYA EKSİ YÖNLERİ	+	Konut istenilen yerden alınabiliyor	-	Konut TOKİ'nin yaptığı yerden alınabiliyor	-	Konut Kooperatifin yaptığı yerden alınabiliyor	+	Konut istenilen yerden alınabiliyor
	+	Konuta hemen oturulabilir	-	Konut tamamlandıktan sonra	-	Konut tamamlandıktan sonra	+	Konuta hemen oturulabilir
	+	Taksitler sabitlenerek ödeniyor	-	Taksitler enflasyona endeksli olarak artıyor	-	Taksitler artabiliyor. Ara ödemeler olabiliyor	+	Taksitler teslimattan sonra sabitleniyor
	-	Yüksek Maliyet	-	Yüksek Maliyet	-	Yüksek Maliyet	+	Düşük Maliyet
	-	Katı kuralları var	-	Kuralları var	-	Düzensiz	+	Bireysel ve Esnek yapılı

3.13 Elbirliği Sisteminin Olumsuz Yönleri

Sözleşmede yeterli güvence söz konusu olsa da devletin yakın denetimi, desteği ve güvencesi olmaması ELBİSİ'nin olumsuz bir yönüdür. Devlet güvencesi, denetimi ve desteği çok önemli bir olgudur. Devletin destek, denetim ve güvencesinin olmaması sistemin en zayıf noktası olarak görülmektedir. Sistemin devlet tarafından düzenlenmiş bir mevzuatının olmaması firma ile müşteriler arasında bir anlaşmazlık olduğunda müşteriler için bir risktir. Firmanın ipotek koyma yetkisinin olmaması firmanın kendini güvence altına alamaması bakımından yine bir olumsuzluktur. Aynı zamanda bu durum müşteriler için de bir risk oluşturmaktadır.

3.13 Yapılan Araştırmalar

Konuya ilişkin yapılmış doktora tezleri, yüksek lisans tezleri ve makaleler incelenmiş; yapılan literatür taraması sonucunda; konut kredileri hakkında çeşitli çalışmalar yapılmış olduğu ancak konut finansmanında ‘‘Elbirliği Sistemi’’ zerine bir araştırma dışında tez ya da makale yazılmadığı grlmştir. Araştırma konusu ile ilgili olan çalışmalar aşağıda özetlenerek verilmiştir.

Kırık Kalafat (2009), Türkiye’de Konut Yatırımları ve Finansman Yöntemleri konulu çalışmasında, Türkiye’ye uygun bir konut finansman yönteminin eksikliğinden bahsedilmektedir. Konut finansman sisteminin çeşitli faktörlere bağlı olarak her ülkenin kendine özgü konut finansman sistemleri mevcut olduğu belirtilen çalışmada bazı ülkelerin uyguladığı finansman sisteminin benzerlikler gösterdiği, bazı ülkelerde konut talebinin merkezi yönetimler ve kamu sektörü eliyle yapıldığı bazı ülkelerde ise kamu sektörünün bu uygulamaya yalnızca denetleme görevini üstlendiği ifade edilmektedir.

Gülşen (2008), İpotekli Konut Finansman Sistemi-Mortgage isimli çalışmasında yeni yasalaşan mortgage yasasının olumlu yönlerinden bahsetmektedir. Mortgage’in dünyada başarıyla uygulanmakta olan en önemli model olduğunu, bununla birlikte sistemin bir takım riskler barındırdığından bahseden Gülşen, Mortgage kredilerinin Türkiye gündemine bu kadar geç gelmesinin temel nedenlerinden birinin yüksek reel ve cari faiz oranları olduğu tespitinde bulunmuştur.

Ayrıçay ve Yıldırım (2007), İpoteğe Dayalı Konut Finansman Sistemi ve Son Düzenlemeler Işığında Sistemin Türkiye’de İşleyişi adlı makalede son yasal düzenlemelerin ardından konut finansmanının sermaye piyasaları yoluyla nasıl finanse edildiği incelenmişlerdir. Çalışmanın sonuç bölümünde, ikincil piyasalarda ortaya çıkacak olan yeni yatırım araçlarına dayalı vadeli işlem sözleşmelerinin spekülatif amaçlı kullanımının sıkı bir Şekilde izlenmesi gerektiğine dikkat çekilmektedir. Sistemin tabana yayılması ve işlerlik kazanması zaman alacağından farklı kurum ve kuruluşları ilgilendiren ikincil yasal mevzuatın bir an önce halledilmesi gerektiği vurgulanmıştır.

Dolun (2007), İpoteğe Dayalı Konut Kredisi (Mortgage) adlı araştırmasında uluslararası uygulamadaki çeşitliliğe dikkat çekerek en fazla uygulanan yöntemlere yer vermiştir. Çalışmanın sonucunda Türkiye’de ipoteğe dayalı konut finansman

sisteminin işler hale gelmesi için gerekli kurumların, hukukî alt yapının kurulması ve istikrarlı ortamın devamı gerektiği vurgulanmıştır.

Öztürk (2008), Türkiye’de Konut Sorunu ve Konut Finansman Sistemi (Mortgage) konulu çalışmasında Türkiye’de konut sorunu ele alınmış ve konut sorununun nedenleri ve beraberinde getirdiği sorunlar incelenmiştir. Sonuçta Mortgage sisteminin Türkiye’de gerekli koşullar sağlandığında konut edinmeyi kolaylaştırabilecek, yapı kalitesini artıracak, mülkiyetin kayıt altına alınmasını sağlayabilecek, inşaat sektörünü ve ekonomiyi canlandırabilecek olan bir sistem olduğu sonucuna varılmıştır.

Erdönmez (2007), Türkiye’de Konut Sorunu ve Konut Finansmanı konulu çalışmasında konut politikalarının başlıca probleminin finansman sorunu olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Konut finansman sorununun çağdaş finansal yöntemlerle çözümü, konut sahipliğinin artırılmasının getirdiği olumlu sosyal etkilerin yanı sıra, ekonomik kalkınmaya ve planlı kentleşmeye olumlu katkıları olacağı sonucuna varılmıştır.

Ersan (2008), İpotekli Konut Finansman Sistemi ve Türkiye Değerlendirmesi konulu yüksek lisans tezinde İpotekli konut finansman sisteminin önemi ve Türkiye’de Uygulanabilirliği ele alınmıştır. Değerlendirme ve derecelendirme şirketlerinin gelişmesi ile sistemin daha etkin işleyeceği, bu şirketlerin sisteme saygınlık ve güven getireceği sonucuna varılmıştır.

Özkurt (2007), Türkiye Ekonomisinde Konut Sektörü: Gelişimi ve Alternatif Finansman Modelleri adlı çalışma yapmıştır. Çalışmada Türkiye’de gayrimenkul ve inşaat sektörünün gelişiminin genel ekonomik gelişmenin etkisi altında olduğu, mortgage sisteminin bir an önce taksitli ve ucuz konut talebinin karşılanmasını garanti edebildiği için oldukça popüler görüldüğü sonucuna varılmıştır.

Çapri (2010), Konut Finansmanı Sözleşmeleri konulu çalışmasında tüketici ile konut finansmanı kuruluşu arasında konut edinmek amacıyla yapılan konut kredisi ve konut edinmeye yönelik finansal kiralama sözleşmelerini incelemiştir. Çapri, çalışmasında 5582 sayılı kanunla yapılan düzenlemelerin tüketiciler açısından yerinde bir karar olduğu sonucuna ulaşmıştır. Çalışmasının sonucunda Çapri, yine bunların yanı sıra 5582 sayılı yasadaki eksikliklere de değinmiştir.

Şahin (2007), Konut Finansmanı ve Türkiye’ye Uygun Bir Model Önerisi adlı çalışmasının sonucunda her açıdan mükemmel bir konut finansman sistemi

bulunmadığını belirtmiştir. Şahin, Türkiye şartlarına uygun finansman ihtiyaçlarını uygulamaya koyabilmenin ve piyasa şartları içinde sistemin gereklerini yerine getirmenin önemli olduğunu da vurgulamıştır.

Çırasunlar (2011), Konut Finansmanı Amacıyla Yapılan Finansal Kiralama Sözleşmesinin Kuruluşu ve Hukuki Niteliği konulu çalışmasının sonucunda mülkiyetin ve kullanım hakkının tüketicide olduğu konut kredileri için öngörölmüş olan nitelikli yazılı şekil şartının, mülkiyetin kiralayanda kullanım hakkının ise kiracıda olduğu finansal kiralama sözleşmelerinde yeterli olmayacağını, kanunda bu şekilde bir düzenleme yapılmasına açıkça ihtiyaç olduğunu belirtmektedir.

Konut sorunu ve finansmanı irdeleyen Cebe (2007), İpotekli Konut Kredi Sistemi ve Türkiye Uygulaması konulu çalışmasında ipotekli konut kredileri ve piyasaları için Türkiye'ye bir model önerisinde bulunmuştur.

Işık (2010), Konut Finansmanı Sistemi (Mortgage) ve Türkiye'deki Bankacılık Uygulamaları adlı çalışmasında, Türkiye'de konut kredilerinin uluslararası ve ulusal ekonomik dalgalanmalardan, faiz oranlarından, bireylerin gelir düzeylerinden etkilendiği sonucuna varmıştır.

Konut Finansmanı Sistemi ve Türkiye Uygulaması konulu çalışmasında Bank (2006), sistemin Türkiye'de oluşumu amacıyla hazırlanan kanun tasarısı taslağı hakkında bilgi vermiş ve değerlendirmiştir. Bank, sonuç bölümünde Türkiye'de mevcut faiz oranlarının geçmiş yıllara göre gerilemekle birlikte konut finansmanı için yüksek olduğunu belirtmiştir. Bank, enflasyon oranlarının ilerleyen zamanlarda yükselmesi halinde uzun vadelerde elde edilecek olan konut kredisi alacaklarına ait nakit akımlarının cari değeri düşeceği, bu durumun ise konut finansmanı kuruluşları ve yatırımcılar açısından risk unsuru teşkil edecektir uyarısında bulunmuştur.

Yılmaz (2010), Mortgage Sisteminin Hukuki Niteliği ve Türk Hukuk Sistemindeki Yeri konulu çalışmasında genel hatlarıyla "mortgage" sistemi ile 5582 sayılı "Konut Finansman Sistemine İlişkin Çeşitli Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Kanun" çerçevesinde özel hukukumuzda meydana getirdiği değişiklikleri incelemiş ve 5582 Sayılı Kanunla düzenlenen yeni Türk Konut finansman sistemini Türk Medenî Kanunu ve Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun açısından ayrıntılı olarak ele almıştır.

Tüketicinin korunması bakımından önem taşıyan noktaları irdeleyen Zorlu (2010), Tüketicinin Korunması Hakkında Kanunun 10/B Maddesi Kapsamında

Konut Finansmanı Sözleşmesinde Tüketicinin Korunması konulu çalışmasının sonucunda bu sözleşmelerde tüketici lehine düzenlenen pek çok hususun pratikte uygulanmadığını ve tüketiciyi korumaya çalışırken aslında korunmamasına sebep olmakta olduğunu belirtmiştir.

Berbercuma (2010), Mortgage Konut Finansman Sistemi ve Türkiye’deki Yapı konulu çalışmasında; ipotekli konut finansman sisteminin, Türkiye’ye uygulanması aşamasında bir model önerisinde bulunulmuştur. Berbercuma, çalışmanın sonucunda gerekli şartlar yerine getirilip uygun ortam hazırlandıktan sonra sistemin uygulanmaya başlanmasının Türkiye ekonomisi ve bireylerin finansman ihtiyacına büyük katkı sağlayacağı hem de bu menkulleştirilmiş kredilere doğacak taleple piyasalara sıcak para girişi olacağını belirtmiştir.

Mortgage sistemini inceleyen Kabataş (2007), İpotekli Konut Finansman (Mortgage) Sistemi ve Değerleme Uzmanlığı konulu makalesinin sonucunda düzenlemeler yapılırken ülkenin makroekonomik koşulları başta olmak üzere diğer etkilerinde dikkate alınması uygun olacağı uyarısında bulunmuştur. Kabataş, sonuçta mortgage sisteminin finans ve gayrimenkul sektörlerine olumlu katkı sağlayacağını ve mortgage sisteminin sağlıklı çalışabilmesi, gayrimenkuller için yapılan değer tespitlerinin doğruluğuyla da yakından ilgili olacağını belirtmiştir.

Tekerlek (2013), Konut Finansmanında Banka Kredilerine Alternatif Modellerden Elbirliği sistemi üzerine yaptığı çalışmada Elbirliği sisteminin başarıyla uygulanan ve gelecek vadeden bir sistem olduğu sonucuna ulaşmıştır. Yine Elbirliği sistemini tercih eden kişilerin aynı ihtiyaçlar etrafında birleşerek bu sistemi tercih ettiği sonucuna ulaşmıştır.

Literatür özetinden de görüleceği üzere Türkiye’de konut finansmanında çok yeni ve farklı bir model olan Elbirliği sistemi üzerine kapsamlı bir araştırma ve tez çalışması yapılmamıştır. Türkiye’de ipotekli konut finansman sistemi yani mortgage sisteminden hemen sonra uygulamaya geçen ve Türkiye’de ve dünyada benzeri bulunmayan bu sistem hakkında bilimsel araştırmalara ihtiyaç olduğu düşünülmüştür.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

KONUT FİNANSMANINDA ELBİRLİĞİ SİSTEMİ: MÜŞTERİLERİN ELBİRLİĞİ SİSTEMİ TERCİHLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Bu bölümde, literatür araştırması sonucunda kavramsal bir model geliştirilerek bu model içerisinde yer alan değişkenlere ilişkin hipotezler oluşturulmuştur. Daha sonra modelde belirtilen değişkenlerin ölçülmesi amacıyla tasarlanan veri toplama aracının geliştirilmesi ve araştırmanın evren ve örnekleme hakkında bilgi verilerek, verilerin elde edilmesi ve işlenmesi sürecine yer verilmiştir.

Türkiye’de ipotekli konut finansmanı ile ilgili “mortgage” yasası olarak bilinen 5582 sayılı yasa 06.03.2007 tarihinde yürürlüğe girdiği için çalışmada genellikle 2007 sonrası tez, araştırma ve kaynaklardan yararlanmaya gayret edilmiştir. Konut finansmanı, Türkiye’de 2002 yılından sonra enflasyonun ve faizlerin düşmesi, ekonomik istikrarın sağlanması ve 2007 yılında mortgage yasası olarak bilinen yasanın yürürlüğe girmesiyle önem kazanmaya başlamıştır. “Elbirliği sistemi” de buna bağlı olarak 2007 yılından sonra konut finansmanında uygulanmaya başlayan ancak 25 yıllık bir geçmişi olan finansman modelidir. Henüz yeni bir sistem olan ELBİSİ’nin araştırılıp analiz edilmesi gerekmektedir. Bu çerçevede, bu araştırma ile konut finansmanında müşterilerin Elbirliği sistemini tercihlerini etkileyen faktörlerin neler olduğu tespit edilmeye çalışılmıştır.

4.1 Araştırmanın Amacı ve Önemi

Türkiye’de henüz yeni bir sistem olan ipotekli konut finansman sistemi yani mortgage sistemi giderek önem kazanmaktadır. Bununla birlikte toplumda farklı hassasiyete sahip müşteriler farklı sistem arayışlarına gitmektedirler. Bu araştırmanın amacı, konut finansmanında müşterilerin Elbirliği sistemini tercihlerini etkileyen faktörlerin neler olduğunu tespit etmektir. Bu çalışma ile müşterilerin Elbirliği

sistemini tercihlerine etki eden faktörleri tespit etmek için müşterilerin demografik ve sosyo-ekonomik değişkenleri ile Elbirliği sistemini tercih etme nedenleri arasındaki ilişkinin araştırılması amaçlanmıştır.

4.2 Araştırmanın Sınırlılıkları

Bu çalışmada da bütün araştırmalarda olduğu gibi çeşitli metodolojik sınırlamalar bulunmaktadır. Tezin uygulamasında ELBİSİ müşterilerinin bu sistemi tercihinde, yalnızca demografik bilgilerinden yararlanılmış, psikolojik, kültürel ve sosyolojik faktörleri araştırma kapsamı dışında bırakılmıştır. Dolayısıyla müşterilerin, ELBİSİ'ni tercihindeki farklılığı sadece demografik faktörlerin açıklanması beklenemez.

Anket sadece ELBİSİ'ne dâhil olan müşterilere uygulanmıştır. Araştırma evreninin tamamına ulaşmak emek, zaman ve maliyet açısından çok güç olduğu için, araştırma evreninin tamamının düşünce ve görüşlerini genel anlamda yakalamak için internet üzerinden anket yoluyla Türkiye genelindeki müşterilere anket uygulanmıştır.

Araştırmanın evreni, Türkiye genelinde Elbirliği sistemine dâhil olan 405 müşteriler ile sınırlandırılmıştır. Dolayısıyla araştırmanın müşterilerin ELBİSİ tercih nedenlerini belirleyici mahiyet taşıması firmanın pazarlama karması kararlarına yardımcı olacaktır.

4.3 Araştırmanın Yöntemi

Araştırma, var olan durumu saptamak için betimleme yönteminin kullanıldığı ve veri toplamak için anket tekniğinin kullanıldığı bir saha araştırmasıdır. Saha araştırmasının amacı hizmet edecek şekilde geçmiş çalışmalar da taranarak hazırlanan ölçekler test edilmiştir. Ön uygulama ölçeklerin literatüre uygunluğunu, yeterliliğini, tutarlılığını ve güvenilirliğini test etmek amacıyla gerçekleştirilmiştir. Bu anlamda Elbirliği sistemi müşterilerinden 30 kişiye anket uygulanmıştır. Veriler SPSS paket programına girilmiş ve analiz edilmiştir. Anlaşılmasında güçlük çekilen sorular düzeltilmiş, benzer sorular ise çıkartılmıştır. Bu sonuçlara göre anket formundaki soruların anlaşılabilirliği test edilerek ankete son şekli verilmiş ve bu haliyle

kullanılmıştır. Saha araştırması ise 2014 yılının 10 Mart-26 Haziran tarihleri arasında ankete katılmayı kabul eden örnek kitle üzerinde uygulanmıştır.

Araştırmanın geçerlilik ve güvenilirliğini artırmak için anket sisteminin tam olarak kabul ettiği anketler kullanılmış, yarım kalan anketler değerlendirmeye tabi tutulmamıştır. Ankete 688 kişi katılmış ancak anketi 416 kişi tam olarak cevaplayıp bitirebilmiştir. Bununla birlikte tam olan anketlerden de şüpheye düşülen 11 anket değerlendirmeye alınmamıştır. Edit sonrası 405 anket ise analize uygun bulunmuştur. Elde edilen örneklemin ana kütleyle en iyi şekilde temsil ettiği kanaatine varılmıştır. Anket üç bölümden oluşmaktadır. Anketin birinci bölümünde, ELBİSİ'ni tercih eden müşterilerin demografik ve sosyo-ekonomik özelliklerine (bağımsız değişkenler) ilişkin 22 soru bulunmaktadır. İkinci bölümünde ise müşterilerin Elbirliği sistemi tercihlerini etkileyen faktörlerin (bağımlı değişkenler) neler olduğunu belirlemeye yönelik 41 yargı beşli likert tipi ölçeğe göre hazırlanmıştır. Üçüncü bölümünde ise müşterilerin ELBİSİ tercihlerini etkileyen faktörler 5 adet önem dereceli soru sorularak ölçülmeye çalışılmıştır. Beşli likert tipi nümerik değerli likert ölçeği şekil ve ifade olarak Şekil 4.1'de belirtilmektedir.

Kesinlikle Katılmıyorum	Kısmen Katılmıyorum	Kararsızım	Kısmen Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
1	2	3	4	5

Şekil 4.1: Araştırma yargılarının ölçeği.

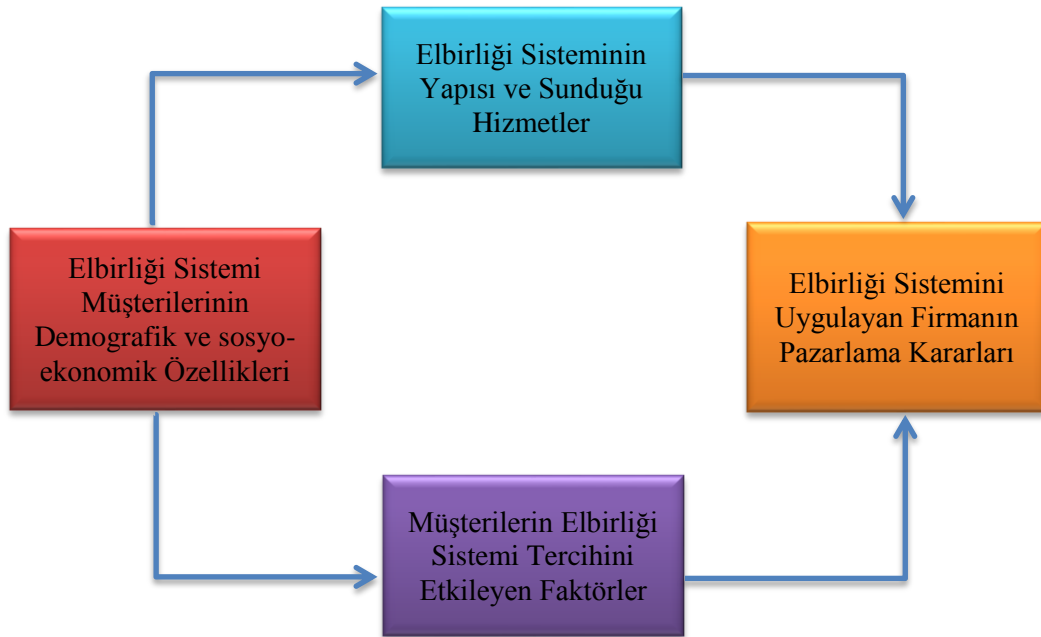
Bireysel müşterilere anketler uygulandıktan sonra değerlendirilmek üzere edit edilen veriler kodlama sürecine girmiştir. Araştırmada kullanılan anket formları Ek1'de verilmiştir. Yapılan araştırmada anket sonucu elde edilen verilerin analizi; SPSS 15 (Statistical Packet for Social Science) istatistik programı ile yapılmıştır. Yapılan bütün analizler % 95 güven aralığında % 5 yanılma düzeyinde yapılmıştır. Elde edilen veriler doğrultusunda ortaya çıkan bulgular yorumlanmış ve konuyla ilgili öneriler geliştirilmeye çalışılmıştır. Anket sonuçları frekans (f), aritmetik ortalama, t-testi, ANOVA, korelasyon analizi ve tukey testi ile değerlendirilerek, tablolara aktararak yorumlanmıştır. Verilerin analizinde izlenecek aşamalar ise Tablo 4.1'de özetlenmiştir.

Tablo 4.1: Verileri analiz aşamaları.

AŞAMA	YÖNTEM	ANALİZİN AMACI
1	Betimleyici Analiz	Örneklemin özelliklerinin sayısal gösterimle özetlenmesi ve verilerin düzenlenebilmesi,
2	Faktör Analizi	Hazırlanan ölçeğin geçerlilik ve güvenilirliğini ölçmek, çok sayıda değişkenden toplanan bilgiyi özetleyerek, en az bilgi kaybıyla, karma ve daha az sayıda yeni bir boyutlar seti oluşturmak,
3	T- Testi	Ölçülen değişkenlerin her birinin orta değerden (nötr) ne yönde farklı olup olmadıklarının tespiti,
4	Korelasyon Analizi	Bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkinin derecesini ve yönünü ölçmek
5	Varyans Analizi ve Tukey Testi	Bağımsız değişkenin bağımlı değişkenlere etkilerinin istatistiksel karşılaştırılmasının yapılması, Önemli farklılıkların, hangi gruplar arasında ortaya çıktığının belirlenebilmesinden oluşmuştur.

4.4 Araştırmanın Modeli

Araştırma modeli, bilgi edinmeyi amaçlayan, tanımlayıcı, durum belirleyici ve neden sonuç ilişkisini araştıran bir araştırma modelidir. Genellikle bu tür modellerde değişkenler ile değişkenler arası ilişkiler tanımlanmakta ve bu tanımlara dayandırılarak bazı öngörüler yapılabilmektedir. Araştırmada, demografik ve sosyo-ekonomik özellikler ile ELBİSİ'nin yapısı ve sunduğu hizmetlerin müşterilerin sistemi tercihlerine etki edip etmediği istatistikî yöntemlerle test edilmiştir. Çalışma kapsamındaki tanımlayıcı araştırma modeli Şekil 4.2'deki gibidir.



Şekil 4.2: Araştırma modeli

4.5 Araştırmanın Varsayımları

Araştırmada aşağıdaki varsayımlar kabul edilmiştir.

- a) Araştırmada kullanılan örneklemin ve verileri elde etme yönteminin uygun olduğunu dolayısıyla elde edilen sonuçlara güvenilebileceği varsayılmaktadır.
- b) Ankete katılan denekler sorulara samimi olarak cevap vererek herhangi bir etki altında kalmadığı varsayılmaktadır.
- c) Araştırma yürütülürken uygulanan anketteki sorulara ELBİSİ müşterilerinin doğru cevap verdikleri varsayılmaktadır.
- d) Müşterilerin ELBİSİ'ni tercih nedenlerini belirlemede kişisel görüşlerimizin tarafsız olduğu varsayılmaktadır.
- e) Müşterilerin ELBİSİ'ni tercihlerinde firmanın kendine has özelliklerinin ve finansman modelinin faizsiz oluşunun etkili olduğu varsayılmaktadır.
- f) Bu araştırmadan sonra ELBİSİ'ni uygulayan firmanın kaynaklarını pazarlama karması kararlarında daha etkin kullanacakları varsayılmaktadır.

4.6 Araştırmanın Hipotezi

Araştırma, müşterilerin demografik ve sosyo-ekonomik özellikleri ile ELBİSİ tercihleri arasındaki ilişkiyi geliştiren hipotez doğrultusunda yapılmıştır. Toplum bilimi alanında üzerinde ayrıntılı olarak durulan konulardan biri olan tutum ve tercihleri etkileyen etmenlerin incelenmesinde önde gelen hipotezler, bireylerin yaşı, cinsiyeti gibi demografik özellikleri ile sosyo-ekonomik statülerinin önemli açıklayıcı değişkenler oldukları öne sürmektedir.

Araştırmanın amaçları doğrultusunda müşterilerin “ELBİSİ’ni tercihlerini etkileyen değişkenler bağımlı ve bağımsız değişken olarak iki grupta incelenmiştir. Birinci grubu demografik ve sosyo-ekonomik değişkenler (cinsiyet, medenî hâl, yaş, eğitim düzeyi, gelir düzeyi ve meslek gibi), ikinci grubu ise davranışsal değişkenler oluşturmuştur. Araştırmada müşterilerin “ELBİSİ’ni tercihlerine yönelik tutumlarını ölçmek amacıyla 41 yargı (bağımlı değişken) belirlenmiştir. Araştırmada, davranışsal değişkenlerin bağımsız değişken olarak dikkate alındığı başlıca demografik ve sosyo-ekonomik faktörlere bağımlı olduğu istatistikî yöntemlerle tespit edilmiştir.

Müşteriler, ELBİSİ'ni demografik ve sosyo-ekonomik özelliklerine göre tercih etmektedirler. ELBİSİ'ni uygulayan firmanın, müşterilerine sunduğu konut finansman yönteminin zayıf yönlerini güçlendirerek bireylerin ELBİSİ'ni tercihlerini artırılabilceğini ortaya koyabilmek için araştırma modeli çerçevesinde ileri sürülen ve müşterilerin demografik ve sosyo-ekonomik özellikleri ile ELBİSİ'ni uygulayan firmanın yapısı ve sunmuş olduğu hizmetler arasında anlamlı bir ilişkinin bulunup bulunmadığının test etmek amacıyla oluşturulan hipotezler Tablo 4.2'de verilmiştir. Müşterilerin ELBİSİ'ni tercihlerinde sistemin ve firmanın özellikleri, güven, finansman, pazarlama ve müşteri ilişkileri yönetiminin etkili olduğu varsayılmaktadır.

Tablo 4.2: Araştırmanın hipotezi.

No	H ₁	HİPOTEZLER
1	H ₀	Müşterilerin demografik ve sosyo-ekonomik özellikleri (bağımsız değişkenler) ile ELBİSİ tercihinde etkili olan faktörler arasında (bağımlı değişkenler) anlamlı bir ilişki yoktur.
	H ₁	Müşterilerin demografik ve sosyo-ekonomik özellikleri (bağımsız değişkenler) ile ELBİSİ tercihinde etkili olan faktörler arasında (bağımlı değişkenler) anlamlı bir ilişki vardır.

Alt Hipotezler

H₀: Müşterilerin cinsiyetleri ile ELBİSİ'ni tercihlerinde etkili olan faktörler arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Müşterilerin cinsiyetleri ile ELBİSİ'ni tercihlerinde etkili olan faktörler arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₀: Müşterilerin yaşları ile ELBİSİ'ni tercihlerinde etkili olan faktörler arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Müşterilerin yaşları ile ELBİSİ'ni tercihlerinde etkili olan faktörler arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₀: Müşterilerin eğitim durumları ile ELBİSİ'ni tercihlerinde etkili olan faktörler arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Müşterilerin eğitim durumları ile ELBİSİ'ni tercihlerinde etkili olan faktörler arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₀: Müşterilerin gelir düzeyleri ile ELBİSİ'ni tercihlerinde etkili olan faktörler arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Müşterilerin gelir düzeyleri ile ELBİSİ'ni tercihlerinde etkili olan faktörler

arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Ho: Müşterilerin meslekleri ile ELBİSİ'ni tercihlerinde etkili olan faktörler arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H1: Müşterilerin meslekleri ile ELBİSİ'ni tercihlerinde etkili olan faktörler arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Ho: Müşterilerin medenî hâli ile ELBİSİ'ni tercihlerinde etkili olan faktörler arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H1: Müşterilerin medenî hâli ile ELBİSİ'ni tercihlerinde etkili olan faktörler arasında anlamlı bir ilişki vardır.

4.7 Güvenirlilik ve Geçerlilik Analizi

KMO (Kaiser-Mayer-Olkin): Faktör analizi bulgularında; KMO örneklem yeterliliği 0.949, Barlett's testi $p < 0,00$ olması verilerin faktör analizine uygun olduğunu göstermektedir. Bu bulgular, örneklem sayısının faktör analizin için yeterli ve uygun olduğu sonucuna ulaştırmaktadır. KMO değerleri Tablo 4.3'te verilmiştir.

Tablo 4.3: KMO değerleri.

KMO and Bartlett's Test		
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,949
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	11152,785
	Df	820
	Sig.	,000

Faktör analizi yapabilmenin ön şartı değişkenler arasında belli bir oranda korelasyon, ilişki bulunmasıdır. Bartlett küresellik testi bize değişkenler arasında yeterli oranda ilişki olup olmadığını gösterir. Eğer Bartlett testinin p değeri 0,05 anlamlılık derecesinden düşük ise değişkenler arasında faktör analizi yapmaya yeterli düzeyde bir ilişki vardır. Eğer testin sonucu anlamlı değilse değişkenler faktör analizi yapmaya uygun değildir. Kaiser-Mayer-Olkin (KMO) örnekleme yeterliliği değişkenler arası korelasyonların faktör analizine uygunluğunu test eder. KMO değeri 0 ile 1 arasında değişir ve KMO'nun 1 değerini alması değişkenlerin birbirlerini mükemmel bir şekilde, hatasız tahmin edebileceğini gösterir. KMO örnekleme yeterliliğinin kabul edilebilir en alt sınırı 0,50'dir. Genel kabul görmüş

KMO değerlerine göre, KMO değerinin 0,80'in üzerinde çıkması değişkenlerin faktör analizine uygunluğunun mükemmel seviyede olduğunu gösterir (Durmuş v. d., 2013: 79-80). KMO (Kaiser-Mayer-Olkin) testi örnekleme yeterliliğini ölçmeye yarayan bir test olup, örneklem büyüklüğü ile ilgilendir. KMO testinde, gözlenen korelasyon katsayılarının büyüklüğü karşılaştırılır. Bu testin değeri küçük çıkarsa, çift olarak değişkenler arasındaki korelasyon ilişkisinin diğer değişkenler ile açıklanamayacağını gösterir. KMO'nun yüzde 60'ın üzerinde olması arzulanır. Bu değerden daha düşük çıkarsa faktör analizine devam etmek doğru olmaz (Nakip, 2003: 409). Anketimizde KMO değeri 0,949 olduğundan değişkenlerin faktör analizine uygunluğunun mükemmel seviyede olduğu görülmektedir.

Cronbach's Alpha: Faktör analizi sosyal bilimlerde yapı geçerliliğini test etmek için yaptığımız bir analizdir. Faktör analizi sonrasında her bir alt boyutun (faktörün) güvenilirliğinin sayısal olarak bulunması gerekir. Cronbach's Alpha sorular arası korelasyona bağlı uyum değeridir. Cronbach's Alpha değeri faktör altındaki soruların toplamındaki güvenilirlik seviyesini göstermektedir. Cronbach's Alpha değerinin 0,70 ve üstü olduğu durumlarda ölçeğin güvenilir olduğu kabul edilir. Ancak soru sayısı az olduğunda bu sınır 0,60 değeri ve üstü olarak kabul edilebilir (Durmuş v. d., 2013: 79-80). Faktör analizi yapılmadan önce araştırmada kullanılan anketin içsel tutarlılığı [Cronbach's Alpha (x)] 0,953 olarak hesaplanmıştır. Cronbach's Alpha değeri 0,70'ten büyük olduğu için müşterilerin Elbirliği sistemi tercihlerini etki eden faktörlerin tespiti için uygulanan ve 41 yargıdan oluşan anket güvenilir kabul edilmiştir. Çoklu madde (items) ölçekleri için önem arz eden içsel tutarlılık her bir ölçek sorusunun ayrı fikri ölçüp ölçmediğini ve böylece ölçekteki maddelerin içsel tutarlılığının olup olmadığını ortaya koymaktadır (Bayram, 2004: 127). Başka bir ifadeyle, güvenilirlik analizi bir değişken içerisindeki sorular arasındaki ortalama ilişkiyi değerlendirip ölçümün içsel tutarlılığını açıklamaktadır. Verimax dönüşümü sonuçlarına göre gruplanan sorular alınan cevaplara göre birleştirilerek güvenilirlik analizine tabi tutulmuştur. Elde edilen faktörlerin faktör yükleri, öz değerleri, varyans yüzdeleri ve Cronbach's Alpha katsayıları Tablo 4.4'te verilmiştir.

Tablo 4.4: Güvenirlilik analizi sonuçları.

Reliability Statistics		
Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
	0,959	41

4.8 Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Araç finansmanında 1991 yılından beri bir firma tarafından uygulanan Elbirliği sistemi Türkiye’de 06.03.2007 tarihinde çıkan mortgage yasası olarak bilinen 5582 sayılı yasadan sonra konut finansmanında da uygulanmaya başlanmıştır. Dolayısıyla araştırmanın ana kütesini Elbirliği sistemi ile otomobil ve konut sahibi olan altmış bin kişi oluşturmaktadır. Bu nedenle, evrenden örneklem seçimi yoluna gidilmiştir. Elbirliği sistemi müşterileri örneklem seçiminde araştırmanın ana konusu ile doğru orantılı olarak Türkiye genelinde sisteme katılan müşterilerden faydalanılmıştır. Yüzde 95 anlamlılık düzeyinde 60 bin kişilik ana kütle için; $\pm 0,05$ örneklem hatası ($p=0,5$; $q=0,5$) ile minimum düzeyde örnek hacmi 383 kişi olarak belirlenmiştir. Altmış bin ana kütle büyüklüğü için % 95 anlamlılık düzeyinde olması gereken minimum örnek hacmi Tablo 4.5’te verilmiştir.

Tablo 4.5: Örneklem büyüklüğü ($\alpha = 0,05$ için).

Ana kütle büyüklüğü 10.000.000 (N)	$\pm 0,05$ örneklem hatası (d)		
İncelenen olayın oluş sıklığı (p)	P=0,5	P=0,8	P=0,3
İncelenen olayın olmayış sıklığı (q)	q=0,5	q=0,2	q= 0,7
Örnek hacmi (n)	383	245	322

Buna göre 405 kişilik örneklem büyüklüğünün evreni temsil ettiği varsayılmış, verilen cevaplar sonucu, elde edilen verilerin bu alanda bilimsel çalışma yapan akademisyenlere yol gösterici ve aydınlatıcı nitelikte olması amaç edinilmiştir.

4.9 Araştırma Verilerinin Analizi ve Bulgular

Bu bölümde anket araştırmasından elde edilen veriler, analizler sonucunda değerlendirilmekte ve yorumlanmaktadır.

4.9.1 Betimleyici Analiz

4.9.1.1 Ankete katılan müşterilerin demografik özellikleri

Araştırma kapsamında anket dolduran Elbirliği sistemi müşterilerinin demografik ve sosyo-ekonomik özelliklerine ilişkin bulguların frekans ve yüzde dağılımları bu bölümde tablo ve grafikler halinde sunulmaktadır. Ankete katılan müşterilerin cinsiyet, yaş, medenî durum, eğitim durumu, meslek ve gelir durumu gibi demografik özellikleri bu başlık altında incelenmiş ve veriler Tablo 4.6'da gösterilmiştir.

Tablo. 4.6: Ankete katılan müşterilerin demografik özellikleri.

DEMOGRAFİK ÖZELLİKLER		F	%
Cinsiyet	Bay	355	87,7
	Bayan	50	12,3
	Toplam	405	100
Medenî Hâl	Evli	371	91,6
	Bekâr	34	8,4
	Toplam	405	100
Yaş	18-25	11	2,7
	26-35	221	54,6
	36-45	139	34,3
	46-55	30	7,4
	56 ve üzeri	4	1,0
	Toplam	405	100,0
Eğitim Düzeyi	İlkokul	22	5,4
	Ortaokul	24	5,9
	Lise	71	17,5
	Ön Lisans	66	16,3
	Lisans	181	44,7
	Lisans Üstü	41	10,1
	Toplam	405	100,0
Meslek	Kamu Sektörü	201	49,6
	Özel Sektör	106	39,5
	Esnaf	15	3,7
	Serbest Meslek	11	2,7
	Emekli	3	0,7
	Ev Hanımı	15	3,7
	Toplam	405	100,0
Gelir Düzeyi	0-845 TL	9	2,2
	846-1850 TL	68	16,8
	1851-2850 TL	149	36,8
	2851-3850 TL	101	24,9
	3851-4850 TL	44	10,9
	4851 ve üzeri TL	34	8,4
	Toplam	405	100,0

Tablo 4.6'ya göre ankete katılan Elbirliği sistemi müşterilerinin % 87,7'sini (f=355) erkeklerin, % 12,3'ünü (f=50) bayanların oluşturduğu gözlenmektedir. Katılımcıların % 91,6'sı (f=371) evli, % 8,4'ü (f=34) bekârdır. Tablo 4.6'da görüldüğu gibi; katılımcıların %54,6'sını (f=221) 26-35 yaş gurubunu oluşturmaktadır. Bunu % 34,3 ile (f=139) 36-45 yaş grubu kullanıcılar, 7,4 ile (f=30) 46-55 yaş grubundaki kullanıcılar ve % 2,7 ile (f=11) 18-25 yaş grubu kullanıcılar izlemektedir. 56 ve üzeri yaş grubundaki kullanıcıların sayısı ise % 1 (f=4)'dir. Tablo 4.6'da görüldüğu gibi; anket katılımcılarının çok önemli bir bölümünün eğitim düzeyi lisans (% 44,7) derecesindedir. Katılımcıların % 17,5'sinin eğitim düzeyi lise, % 16,3'ünün ön lisans, % 10,1'inin lisansüstü, % 5,9'unun ortaokul ve % 5,4 ise ilkokuldur. Tablo 4.6'da görüldüğu gibi; araştırmaya katılan müşterilerin ne iş yaptıkları incelendiğinde % 49,6 (f=201) ile kamu sektöründe çalışanların çok önemli oranda yer aldığı görülmektedir. Özel sektörde çalışanlar ise % 39,5 (f=160) ile ikinci sırada yer almaktadır. Bunu % 3,7 (f=15) ile esnaf ve yine % 3,7 (f=15) ile ev hanımları izlemektedir. Katılımcıların % 2,7 (f=11) serbest meslek ve % 7 (f=3) ise emeklidir. Tablo 4.6'da görüldüğu gibi; ankete katılanların gelir durumlarına bakıldığında %36,8 (f=149) ile 1851 TL-2850 TL'lik gelir diliminin önemli bir yer tutmakta olduğu görülmektedir. Bunu % 24,9 (f=101) ile 2851 TL-3850 TL arası gelir dilimi, % 16,8 (f=68) ile 851-1850 TL gelir dilimi, % 10,9 (f=44) ile 3851-4850 TL gelir dilimi, % 8,4 (f=34) ile 4851 ve üzeri gelir dilimi izlemektedir. Katılımcıların % 2,2'i (f=9) ise 0-850 TL gelir dilimindedir.

Tablo 4.7: Anket uygulanan müşterilerin sosyo-ekonomik özellikleri.

Eviniz var mı?	Frekans	%
Var	322	79,5
Yok	83	20,5
Toplam	405	100
Arabanız var mı?	Frekans	%
Var	206	50,9
Yok	199	49,1
Toplam	405	100

Tablo 4.7'ye göre ankete katılan Elbirliği sistemi müşterilerinin % 79,5'inin (f=322) evi var, % 20,5'inin (f=83) evi yoktur. Katılımcıların % 50,9'u (f=206) araba sahibi, % 49,1'i ise (f=199) araba sahibi değildir.

Tablo 4.8: Anket uygulanan müşterilerin sosyo-ekonomik özellikleri.

Eşiniz çalışıyor mu?	Frekans	%
Evet	151	37,3
Hayır	220	54,3
Toplam	371	91,6
Kayıp Veri (Bekârların Karşılığı)	34	8,4
Toplam	405	100

Tablo 4.8'de görüldüğü gibi katılımcıların % 37,3'ünün (f=151) eşi çalışmakta, % 54,3'ünün (f=220) eşi çalışmamaktadır. Kalan % 8,4'ü (f=34) ise bekârdır.

Tablo 4.9'da görüldüğü gibi; ankete katılanların aile fert sayısı bakımından gruplanması incelendiğinde % 41,7 (f=169)'sinin 4 kişilik bir aile olduğu görülmektedir. Katılımcıların % 24,7'si (f=100) 3 kişilik, % 14,8'i (f=60) 5 kişilik, % 10,9'u (f=44) 2 kişilik, % 6,4'ü (f=26) 6 ve üzeri kişilik bir ailede yaşamaktadırlar. Ankete katılanların sadece % 1,5'i ise (f=6) tek kişi olarak yaşamaktadır.

Tablo 4.9: Anket uygulanan müşterilerin sosyo-ekonomik özellikleri.

Ailedeki fert sayısı?	Frekans	%
Tek Kişi	6	1,5
2 Kişi	44	10,9
3 Kişi	100	24,7
4 Kişi	169	41,7
5 Kişi	60	14,8
6 Kişi ve üzeri	26	6,4
Toplam	405	100,0

Tablo 4.10: Anket uygulanan müşterilerin sosyo-ekonomik özellikleri.

Oturduğunuz ev hangisi?	Frekans	%
Lojman	22	5,4
Apartman dairesi	355	87,7
Müstakil, bahçeli ev	26	6,4
Residence	2	0,5
Total	405	100,0

Tablo 4.10’da görüldüğü gibi anket uygulanan Elbirliği sistemi müşterilerinin çok büyük bir oranı yani % 87,7’si (f=355) apartman dairesinde oturmaktadır. % 6,4’sı (f=26) müstakil-bahçeli bir evde oturmakta iken, % 5,4’ü (f=22) lojmanda oturmaktadır. Ankete katılanların sadece % 0,5’i (f=2) ise residence’de oturmaktadır.

Tablo 4.11: Anket uygulanan müşterilerin sosyo-ekonomik özellikleri.

Ev sizin için nedir?	Frekans	%
Mesken	368	90,9
Yatırım aracı	37	9,1
Toplam	405	100
Elbirliği Sistemini niçin tercih ettiniz?	Frekans	%
Yatırım için	74	18,3
Mesken	331	81,7
Toplam	405	100

Tablo 4.11’de görüldüğü gibi; ankete katılan Elbirliği sistemi müşterilerinin % 90,9’u (f=368) evi mesken olarak görürken, % 9,1’i (f=37) evi yatırım aracı olarak görmektedir.

Anket katılımcılarına yöneltilen “Elbirliği sistemini niçin tercih ettiniz?” sorusuna katılımcıların % 81,7’si (f=331) mesken cevabını verirken, % 18,3’ü (f=74) yatırım için cevabını vermişlerdir.

Tablo 4.12: Anket uygulanan müşterilerin sosyo-ekonomik özellikleri.

Oturduğunuz ev kaç metre kare?	Frekans	%
50-99	97	24,0
100-130	175	43,2
131-160	99	24,4
161-191	25	6,2
191 ve üzeri	9	2,2
Toplam	405	100,0

Tablo 4.12’de görüldüğü gibi; Elbirliği sistemi müşterilerinin % 43,2’si (f=175) 100-130 metre kare bir evde otururken, % 24,4’ü (f=99) 131-160 metre kare bir evde oturmaktalar. Anket katılımcılarının % 24’ü (f=97) 50-99 metre kare, % 6,2’si (f=25) 161-190 metre kare ve % 2,2’si (f=9) 190 metre karenin üzerinde bir evde oturmaktadır.

Tablo 4.13: Anket uygulanan müşterilerin sosyo-ekonomik özellikleri.

İlk evinizi nasıl edindiniz?	Frekans	%
Miras	25	6,2
Kısa vadeli borç/kredi ile	10	2,5
Uzun vadeli banka kredisi ile	16	4,0
Elbirliği Sistemi ile	323	79,8
Peşin	30	7,4
Kooperatif	1	0,2
Toplam	405	100,0

Tablo 4.13’te görüldüğü gibi ankete katılan Elbirliği sistemi müşterilerinin çok büyük bir kısmı yani % 79,8’i (f=323) ilk evlerini Elbirliği sistemi ile edinmişlerdir. Elbirliği sistemi müşterilerinin % 7,4’ü (f=30) ilk evlerini peşin alırken, % 6,2’si (f=25) miras, % 4’ü (f=16) uzun vadeli banka kredisi ile % 2,5’i (f=10) ise kısa vadeli borç/kredi ile % 0,2’si (f=1) ise kooperatif yoluyla ilk evini edinmiştir.

Tablo 4.14: Anket uygulanan müşterilerin sosyo-ekonomik özellikleri.

Elbirliği Sistemi ile aldığımız ilk ev mi?	Frekans	%
İlk	385	95,1
İkinci	18	4,4
Üçüncü	2	0,5
Toplam	405	100

Tablo 4.14'te görüldüğü gibi ankete katılan Elbirliği sistemi müşterilerinin % 95,1'i (f=385) ilk evlerini Elbirliği sistemi ile edinirken % 4,4'ü (f=18) ikinci evlerini ve % 0,5'i (f=2) üçüncü evlerini Elbirliği sistemi ile edinmişlerdir.

Tablo 4.15: Anket uygulanan müşterilerin sosyo-ekonomik özellikleri.

Nasıl bir evde oturmak istersiniz?	Frekans	%
Müstakil, bahçeli ev	74	18,3
Villa	301	74,3
Residence	30	7,4
Toplam	405	100

Tablo 4.15'te görüldüğü gibi ankete katılan Elbirliği sistemi müşterilerinin % 74,3'ü (f=301) Nasıl bir evde oturmak istersiniz? Sorusuna villa, % 18,3'ü (f=74) müstakil-bahçeli ev, % 7,4'ü (f=30) residence cevabını vermişlerdir. Tablo 4.16'da görüldüğü gibi; anket katılımcılarının % 55,1'inin (f=223) Elbirliği sistemini tv, radyo ve bilboarddan öğrendikleri görülürken, % 18,3'ünün (f=74) internet, sosyal medya ve mail yoluyla, % 17,5'inin ise (f=71) gazete, insört, broşür yoluyla öğrendikleri görülmektedir. Elbirliği sistemi müşterilerinin sadece % 9,1'unun (f=37) tanıdıklar vasıtasıyla bu sistemi öğrendikleri görülmektedir.

Tablo 4.16: Anket uygulanan müşterilerin sosyo-ekonomik özellikleri.

Elbirliği Sistemini nereden öğrendiniz?	Frekans	%
Gazete, insört, broşür	71	17,5
İnternet, sosyal medya ve mail	74	18,3
Tanıdıklar vasıtasıyla	37	9,1
Tv, radyo ve bilboard	223	55,1
Toplam	405	100,0

Tablo 4.17’de görüldüğü gibi ankete katılan Elbirliği sistemi müşterilerinin % 38,5’i (f=156) Elbirliği sistemini 15 kişi ve üzerinde kişiye tavsiye etmiş, % 25,4’ü (f=103) 6-10 kişi aralığına % 19,8’i (f=80) 1-5 kişi aralığına, % 8,4’ü (f=34) 11-15 kişi aralığına bu sistemi tavsiye etmiştir. Elbirliği sistemi müşterilerinin ancak % 7,9’u (f=32) bu sistemi hiç kimseye tavsiye etmemiştir. Bu sistemin müşterileri tarafından % 92,1 oranında diğer müşterilere tavsiye edildiği görülmektedir.

Tablo 4.17: Anket uygulanan müşterilerin sosyo-ekonomik özellikleri.

Bu sistemi kaç kişiye tavsiye ettiniz?	Frekans	%
Hiç tavsiye etmedim	32	7,9
1-5 kişi	80	19,8
6-10 kişi	103	25,4
11-15 kişi	34	8,4
15 kişiden fazla	156	38,5
Toplam	405	100,0

Tablo 4.18’de görüldüğü gibi ankete katılan müşterilerin tavsiyesi sonucu % 44,7 (f=181) 1-5 aralığındaki kişi Elbirliği sistemi ile ev sahibi olmuş. Yine sırasıyla müşterilerin tavsiyesi sonucu % 3,7 (f=15) 6-10 aralığındaki kişi ve % 1,2 (f=5) 11-15 aralığındaki kişi Elbirliği sistemi ile ev sahibi olmuştur. Müşterilerin tavsiyesi sonucu sisteme dâhil olmayan yani “Sizin tavsiyenizle bu sistemle kaç kişi konut sahibi oldu?” sorusuna ise müşterilerin % 47,9’i (f=194) hiç cevabını vermişlerdir.

Tablo 4.18: Anket uygulanan müşterilerin sosyo-ekonomik özellikleri.

Sizin tavsiyenizle bu sistemle kaç kişi konut sahibi oldu?	Frekans	%
Hiç	194	47,9
1-5 kişi	181	44,7
6-10 kişi	15	3,7
11-15 kişi	5	1,2
15 kişiden fazla	10	2,5
Toplam	405	100,0

Tablo 4.19’da görüldüğü gibi; ankete katılan Elbirliği sistemi müşterilerinin %62,7 (f=254) gibi büyük bir çoğunluğu kendi müracaatları sonucu Elbirliği sistemine kaydolmuşlar. Müşterilerin % 21,5’i (f=87) tavsiye sonucu sisteme kaydolurken, % 15,8’i (f=64) ise müşteri temsilcisi vasıtasıyla sisteme kaydolmuştur.

Tablo 4.19: Anket uygulanan müşterilerin sosyo-ekonomik özellikleri.

Elbirliği Sistemine nasıl kaydoldunuz?	Frekans	%
Kendi müracaatım	254	62,7
Tavsiye sonucu	87	21,5
Müşteri temsilcisi vasıtasıyla	64	15,8
Toplam	405	100

Tablo 4.20’de görüldüğü gibi; ankete katılan Elbirliği sistemi müşterilerinin % 59,5’unun (f=241) Elbirliği sistemini ilk duyduğunda tereddüt yaşadığı % 40,5’inin (f=164) ise Elbirliği sistemini ilk duyduğunda tereddütsüz kaydolduğu görülmektedir.

Tablo 4.20: Anket uygulanan müşterilerin sosyo-ekonomik özellikleri.

Elbirliği Sistemini ilk duyduğunuzda tereddütsüz kayıt oldunuz mu?	Frekans	%
Tereddütsüz kayıt oldum	164	40,5
Tereddüt yaşadım	241	59,5
Toplam	405	100

4.9.1.2 Anket Uygulanan Müşterilerin Kişisel Bilgilerinin Analizi

Ankete katılan müşterilerin eğitim durumları, meslekleri göz önünde bulundurularak analiz edilmiştir.

Tablo 4.21: Elbirliği sistemi ile konut sahibi olanların meslek-eğitim durumu dağılımı.

MESLEK	EĞİTİM DURUMU										TOPLAM
	İlköğretim		Lise		Ön lisans		Lisans		Lisansüstü		
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	
Kamu K.	4	2	12	6	29	14,4	126	62,7	30	14,9	201
Özel S.	27	16,9	46	28,8	31	19,4	47	29,4	9	5,6	160
Esnaf	6	40	9	60	0	0	0	0	0	0	15
Serbest	2	18,2	0	0	3	27,3	6	54,5	0	0	11
Emekli	2	66,6	0	0	1	33,3	0	0	0	0	3
Ev hanımı	5	33,3	4	26,7	2	13,3	2	13,3	2	13,3	15
TOPLAM	46		71		66		181		41		405

Tablo 4.21’de görüldüğü gibi; ankete katılan Elbirliği sistemi müşterilerden kamu kurumunda çalışanların eğitim durumları % 2’si ilköğretim okulu, % 6’sı lise, % 14,4’ü ön lisans, % 62,7’si lisans ve % 14,9’u lisansüstü eğitime sahiptir. Özel sektörde çalışanları eğitim durumları % 16,9’u ilköğretim, %28,8’i lise, % 19,4’ü ön lisans, % 29,4’ü lisans ve % 5,6’sı lisansüstü eğitime sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 4.22: Elbirliği sistemi ile konut sahibi olanların meslek-yaş durumu dağılımı.

MESLEK	YAŞ DURUMU										TOPLAM
	18-25		26-35		36-45		46-55		56 ve üzeri		
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	
Kamu K.	5	2,5	111	55,2	70	34,8	13	6,5	2	1,0	201
Özel S.	6	3,8	93	58,1	50	31,3	10	6,3	1	0,6	160
Esnaf	0	0,0	4	26,7	9	60,0	2	13,3	0	0,0	15
Serbest	0	0,0	4	36,4	6	54,5	1	9,1	0	0,0	11
Emekli	0	0,0	0	0,0	0	0,0	3	100	0	0,0	3
Ev hanımı	0	0,0	9	60,0	4	26,7	1	6,7	1	6,7	15
TOPLAM	11		221		139		30		4		405

Tablo 4.22’de görüldüğü gibi; ankete katılan Elbirliği sistemi müşterilerden kamu kurumunda çalışanların % 2,5’i 18-25 yaş gurubunda, % 55,2’si 26-35 yaş gurubunda, % 34,8’i 46-55 yaş gurubunda ve % 1’i 56 ve üzeri yaş gurubunda bulunmaktadır. Kamuda çalışan 26-35 yaş gurubu müşterilerin çoğunluğu teşkil

ettiği görülmektedir. 36-45 yaş gurubunun ise % 34,8 ile ikinci sırada olduğu görülmektedir. Özel sektörden de yine 26-35 yaş gurubunun % 58,1'i tarafında sistem tercih edilmektedir. Özel sektörden 36-45 yaş gurubu da % 31,3 oranında sistemi tercih etmişlerdir. Esnaftan Elbirliği sistemini tercih edenlerin % 26,7'si 26-35 yaş gurubunda iken % 60'ı da 36-45 yaş gurubundadır. Serbest çalışanlardan % 36,4'ü 26-35 yaş aralığında iken 54,5'i 36-45 yaş aralığında bulunmaktadır. Ev hanımlarının % 60'ı 26-35 yaş aralığında iken % 26,7'si 36-45 yaş aralığındadır. Tabloya genel olarak bakıldığında Elbirliği sistemini bütün meslek guruplarında 26-45 yaş aralığındaki insanların tercih ettikleri anlaşılmaktadır.

4.9.1.3 Müşterilerin ELBİSİ'ni tercihleri ile ilgili betimsel analiz

Bu bölümde Elbirliği sistemi müşterilerinin Elbirliği sistemini tercih etmeleri ile ilgili dereceli (öncelik sıralamalı) sorulara (23, 24, 24, 26, 27. Soru) verdikleri cevapların betimsel analizine yer verilmiştir. Elbirliği sistemi müşterilerine yöneltilen 23. soru, “Elbirliği sistemini tercih etmeniz en önemli sebebi nedir?” Bu soruda Elbirliği sistemini tercih eden müşterilerin sistemi tercih etmesindeki en önemli nedenin tespit edilmeye çalışılmasıdır.

Tablo 4.23'te görüldüğü gibi; katılımcılara “Elbirliği sistemini tercih etmeniz en önemli sebebi nedir?” sorusu sorulmuş ve verilen seçenekleri önem sırasına göre sıralamaları istenmiştir. Elbirliği sistemine giren müşterilerin % 80'i (324 kişi) Elbirliği sistemini tercih etmesinin en önemli sebebi olarak önem derecesine göre birinci sırada “faizsiz olması” olduğunu işaretlemişlerdir. Elbirliği sistemi müşterilerinin % 59,5'i (241 kişi) Elbirliği sistemini tercih etmesinin en önemli sebebi olarak önem derecesine göre 2. sırada “Konut finansman maliyetinin daha düşük” olmasını işaretlemişlerdir. Elbirliği sistemi müşterilerinin % 59,8'u (242 kişi) için ise Elbirliği sisteminin “Daha bireysel ve esnek bir ödeme yapısına sahip olması” önem derecesine göre 3. sırada yer almaktadır. Elbirliği sistemi müşterilerinin % 51,9'u (210 kişi) için “Kira öder gibi ev sahibi olma imkânı olması” dördüncü derecede önem sırasına sahip görülmektedir. Elbirliği sistemi müşterilerinin % 68,9'u için ise “Finans işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması” beşinci derecede önem arz ettiği anlaşılmaktadır.

Tablo 4.23: Müşterilerinin elbirliği sistemini tercih etmelerine ilişkin dağılımları.

23. Soru: Elbirliği Sistemini tercih etmenizin en önemli sebebi nedir?										
Önem derecesi	Faizsiz olması		Konut finansman maliyetinin daha düşük olması		Daha bireysel ve esnek bir ödeme yapısına sahip olması		Kira öder gibi ev sahibi olma imkânı olması		Finans işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması	
	n	%	n	%	N	%	n	%	n	%
1.sırada	324	80,0	21	5,2	14	3,5	25	6,2	21	5,2
2.sırada	37	9,1	241	59,5	43	10,6	62	15,3	23	5,7
3.sırada	12	3,0	60	14,8	242	59,8	60	14,8	31	7,7
4.sırada	11	2,7	56	13,8	77	19,0	210	51,9	51	12,6
5.sırada	21	5,2	27	6,7	29	7,2	48	11,9	279	68,9
Toplam	405	100	405	100	405	100	405	100	405	100
Örneklem(n)	405	100	405	100	405	100	405	100	405	100

Elbirliği sistemi müşterilerinin Elbirliği sistemini tercih etmesinin en önemli sebebinin bu sisteminin faizsiz olmasından kaynaklandığı görülmektedir. Buradan Elbirliği sistemi müşterilerinin faize duyarlı müteveyyin muhafazakâr müşteriler olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Konut finansman maliyetinin daha düşük olması, daha bireysel ve esnek bir ödeme yapısına sahip olması ve kira öder gibi ev sahibi olma imkânı olması gibi faktörler ise Elbirliği sistemi müşterileri için birbirine yakın derecede öneme sahiptir. Finans işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması faktörü ise önem sıralamasında beşince derecede öneme sahip görünüyor. Elbirliği sistemi müşterilerinin % 72,6'sı "Finans işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması" nı bu soru kapsamında 5. önem derecesinde işaretleyerek çok fazla önemsememekte oldukları gözlenmektedir. 24. soru, Elbirliği sistemi müşterilerinin sisteme girdikten sonra sisteme iyi ki girmişim dediği, sistemin avantajlı ve olumlu yanları hakkındaki düşüncelerini öğrenebilmek için yöneltilmiştir.

Tablo 4.24: Müşterilerin elbirliği sisteminin avantajlı ve olumlu yanlarına ilişkin dağılımları.

24. Soru: Elbirliği Sistemine girdikten sonra iyi ki girmişim dediğiniz avantajlı ve olumlu yanları nedir?										
Önem derecesi	Faizsiz olması		Konut finansman maliyetinin daha düşük olması		Kira öder gibi ev sahibi olma imkânı olması		Taksit dondurma ve öteleme imkânının olması		Finans işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
1.sırada	313	77,3	32	7,9	24	5,9	17	4,2	19	4,7
2.sırada	43	10,6	226	55,8	63	15,6	50	12,3	23	5,7
3.sırada	13	3,2	79	19,5	229	56,5	59	14,6	25	6,2
4.sırada	11	2,7	45	11,1	59	14,6	240	59,3	50	12,3
5.sırada	25	6,2	23	5,7	30	7,4	39	9,6	288	71,1
Toplam	405	100	405	100	405	100	405	100	405	100
Örneklem(n)	405	100	405	100	405	100	405	100	405	100

Katılımcılara, “Elbirliği sistemine girdikten sonra iyi ki girmişim dediğiniz avantajlı ve olumlu yanları nedir?” sorusu yöneltilmiş ve müşterilerin verilen bu seçenekleri önem sırasına göre sıralamaları istenmiştir. Tablo 4.24’e göre Elbirliği sistemine giren müşterilerin % 77,3’ünün (313 kişi) sistemin “Faizsiz olması”nı sistemin avantajlı ve olumlu yanları sıralamasında birinci derecede önemsedikleri görülmektedir. Müşterilerin Elbirliği sistemine girdikten sonra iyi ki girmişim dediği avantajlı ve olumlu yanları sıralamasında % 55,8 (226 kişi) ile “Konut finansman maliyetinin daha düşük olması” ikinci önem sırasında yer alıyor.

Ankete katılan müşterilerin % 56,5’i (29 kişi) “Kira öder gibi ev sahibi olma imkânı olması”nı, üçüncü önem sırasında; % 59,3’ü (240 kişi) ise “Taksit dondurma ve öteleme imkânının olması”nı dördüncü önem sırasında işaretlemişlerdir. Müşterilerin Elbirliği sistemine girdikten sonra iyi ki girmişim dediği avantajlı ve olumlu yanları sıralamasında ankete katılanların % 71,1’i (288 kişi) için ise “Finans işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması” beşinci derecede öneme sahip görülmektedir. Elbirliği sistemine giren müşterilere yöneltilen 25. soru Elbirliği sistemi müşterilerinin Elbirliği sistemi ile bankaların konut kredisi ve faizli konut finansman sistemi arasında ne gibi bir fark gördüklerini tespit etmeye yöneliktir. Şüphesiz bazı insanların faize karşı duyarlı olduğu bilinmektedir. Ancak bunun yanı sıra müşterilerin Elbirliği sistemi ile bankaların konut kredisi ve faizli konut

finansman sistemi arasında önemsedikleri başka önemli faktörler olup olmadığı da bu soru ile öğrenilmeye çalışılmıştır. Yine Elbirliği sistemi müşterilerinin % 71,1’i “Finans işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması”nı bu soru kapsamında 5. önem derecesinde işaretleyerek çok fazla önemsememekte oldukları gözlenmektedir.

Tablo 4.25: Müşterilerin elbirliği sistemi’ni tercih etmelerine ilişkin dağılımları.

25. Soru: Elbirliği Sisteminin bankaların konut kredisi ve faizli konut finansman sisteminden en önemli farkı nedir?										
Önem derecesi	Faizsiz olması		Konut finansman maliyetinin daha düşük olması		Daha bireysel ve esnek bir ödeme yapısına sahip olması		Taksit dondurma ve öteleme imkânının olması		Finans işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması	
	n	%	n	%	N	%	n	%	n	%
1.sırada	325	80,2	18	4,4	20	4,9	20	4,9	22	5,4
2.sırada	41	10,1	272	67,2	40	9,9	34	8,4	18	4,4
3.sırada	7	1,7	54	13,3	262	64,7	61	15,1	21	5,2
4.sırada	8	2,1	36	8,9	63	15,6	248	61,2	50	12,3
5.sırada	24	5,9	25	6,2	20	4,9	42	10,4	294	72,6
Toplam	405	100	405	100	405	100	405	100	405	100
Örneklem (n)	405	100	405	100	405	100	405	100	405	100

Katılımcılara, “Elbirliği sisteminin bankaların konut kredisi ve faizli konut finansman sisteminden en önemli farkı nedir?” sorusu yöneltilmiş ve verilen seçenekleri önem sırasına göre sıralanmaları istenmiştir. Tablo 4.25’e göre Elbirliği sisteminin “Faizsiz olması” % 80,2’lik bir oran ile birinci sırada yer alırken, “Konut finansman maliyetinin daha düşük olması” % 67,2’lik bir oran ile ikinci sırada yer alıyor. Elbirliği sistemi müşterileri % 64,7’lik bir oran ile “Daha bireysel ve esnek bir ödeme yapısına sahip olması” seçeneğini üçüncü önem sırasında değerlendirmişler. Elbirliği sistemi müşterileri “Taksit dondurma ve öteleme imkânının olması” seçeneğini % 61,2’lik bir oran ile dördüncü önem sırasında ve “Finans işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması” seçeneğini ise % 72,6’lık bir oran ile beşinci önem sırasında işaretlemişler. Elbirliği sistemi müşterilerinin % 72,6’sı “Finans işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması”nı bu soru

kapsamında 5. önem derecesinde işaretleyerek çok fazla önemsememekte oldukları gözlenmektedir.

Tablo 4.26: Müşterilerin katılım bankası değil de Elbirliği sistemi'ni tercih etmelerine ilişkin dağılımları.

26. Soru: Niçin bir katılım bankası değil de Elbirliği Sistemini tercih ettiniz?										
Önem derecesi	Katılım bankalarının konut finansman sisteminin de bankalardan farkı olmadığı için		Elbirliği sisteminde faiz şüphesi olmadığı için		Taksit dondurma ve öteleme imkânının olması		Konut finansman maliyetinin daha düşük olması		Finans işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
1.sırada	101	24,9	237	58,5	21	5,2	30	7,4	16	4,0
2.sırada	153	37,8	88	21,7	96	23,7	54	13,3	15	3,7
3.sırada	24	5,9	35	8,6	196	48,4	112	27,7	37	9,1
4.sırada	39	9,6	27	6,7	65	16,0	190	46,9	84	20,7
5.sırada	88	21,7	18	4,4	27	6,7	19	4,7	253	62,5
Toplam	405	405	405	405	405	405	405	405	405	405
Örneklem(n)	405	100	405	100	405	100	405	100	405	100

Katılımcılara, “Niçin bir katılım bankası değil de Elbirliği sistemini tercih ettiniz?” sorusu yöneltilmiş ve müşterilerin verilen bu seçenekleri önem sırasına göre sıralamaları istenmiştir. Tablo 4.26’ya göre Elbirliği sistemine giren müşterilerin “Elbirliği sisteminde faiz şüphesi olmadığı için” seçeneğini birinci sırada işaretleyenler % 58,5 (237 kişi), “Katılım bankalarının konut finansman sisteminin de bankalardan farkı olmadığı için” seçeneğini ikinci sırada işaretleyenler % 37,8 (153 kişi), “Taksit dondurma ve öteleme imkânının olması” seçeneğini üçüncü sırada işaretleyenler % 48,4 (196 kişi), “Konut finansman maliyetinin daha düşük olması” seçeneğini dördüncü sırada işaretleyenler % 46,9 (190 kişi) ve “Finans işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması” seçeneğini beşinci önem sırasında işaretleyenler % 62,5 (253 kişi) olduğu gözlenmektedir.

Burada Elbirliği sistemi müşterilerinin niçin bir katılım bankası değil de Elbirliği Sistemini tercih etmelerinin en önemli faktörü olarak Elbirliği sisteminde faiz şüphesi olmaması ve katılım bankalarının konut finansman sisteminin de

bankalardan farkı olmadığı kanaatini taşımaları gözükmektedir. Yine Elbirliği sistemi müşterilerinin % 62,5’i “Finans işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması”nı katılım bankası ile Elbirliği sistemi kıyaslamasında çok fazla önemsememekte oldukları gözlenmektedir. Buradan Elbirliği sistemi müşterilerinin faiz duyarlı muhafazakâr bir kesim olduğu, diğer faktörleri fazla önemsemediği kanaati hâsıl olmaktadır.

Tablo 4.27: Müşterilerin elbirliği sistemini hangi güvenceyle tercih etmelerine ilişkin dağılımları.

27. Soru: Elbirliği Sisteminin güvencesi nedir? Siz hangi güvenceyle bu sistemi tercih ettiniz?										
Önem derecesi	Sözleşme maddelerinin yeterince açık olması ve yasal olması		Sistemin çok sayıda müşterisinin ve müşteri referansının olması		İpotekli ve teminatlı bir sistemle çalışması		Elbirliği Sistemini uygulayan firmaya olan güven		Yıllardır sorunsuz işlemesi	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
1.sırada	75	18,5	76	18,8	59	14,6	46	11,4	148	36,5
2.sırada	79	19,5	89	22,0	42	10,4	99	24,4	99	24,4
3.sırada	55	13,6	93	23,0	144	35,6	79	19,5	35	8,6
4.sırada	76	18,8	99	24,4	96	23,7	106	26,2	25	6,2
5.sırada	120	29,6	48	11,9	64	15,8	75	18,5	98	24,2
Toplam	405	405	405	405	405	405	405	405	405	405
Örneklem (n)	405	100	405	100	405	100	405	100	405	100

Tablo 4.27’ye göre ankete katılan ve “Elbirliği sisteminin güvencesi nedir? Siz hangi güvenceyle bu sistemi tercih ettiniz?” sorusuna cevap veren Elbirliği sistemi müşterilerinin % 18,5’i (75 kişi) birinci öncelik sıralamasında “Sözleşme maddelerinin yeterince açık olması ve yasal olması” cevabını; % 22’si (89 kişi) önem derecesine göre ikinci sırada “Sistemin çok sayıda müşterisinin ve müşteri referansının olması” cevabını vermişlerdir. Ankete katılan müşterilerin % 35,6’sı (144 kişi) önem derecesine göre üçüncü sırada “İpotekli ve teminatlı bir sistemle çalışması” cevabını; % 26,2’si (106 kişi) önem derecesine göre dördüncü sırada “Elbirliği Sistemini uygulayan firmaya olan güven” cevabını verirken % 24,2 (98 kişi) ise beşinci önem sıralamasında “Yıllardır sorunsuz işlemesi” cevabını

vermişlerdir. Şıklara ve sıralamalara bakıldığında bütün şıkların ortalama düzeyde bir önem sırasına sahip olduğu görülmektedir.

4.9.2 Faktör Analizi

Faktör analizinin amacı; belli bir olguya ilişkin düşüncelerin tek bir soruyla ölçülemeyeceği gerçeğiyle, aralarında ilişki bulunduğu düşünülen birden fazla sayıdaki değişkenler arasında ilişki bulunup bulunulmadığının tespit edilerek yorumlanmasıdır. Bu bağlamda faktör analizi; değişkenlerin birbirleriyle olan ilişki ve etkileşimlerinin anlaşılabilir olarak yorumlanmasını kolaylaştırmaya çalışan ve bunun için işlevi bu değişkenleri daha az sayıda olan temel boyutlara indirgeyerek özetlemek olan çok değişkenli analiz tekniğine verilen genel bir isimdir.

Faktör analizi, bir grup değişken arasında ilişkilere dayanılarak verilerin daha anlamlı ve özet bir biçimde sunulmasını sağlayan çok değişkenli bir istatistiksel analiz yöntemidir (Kurtulmuş, 1996: 19). Analizin uygulanmasındaki amaç temel değişkenler arasındaki karşılıklı bağımlılığın kökenini araştırmaktır. Bu analizde incelenecek temel değerlerin önemleri kaybedilmeden, daha küçük doğrusal birleşimler grubu şeklinde toplanır. Yani faktör analizi bilgiyi özetleme amacını taşıdığı gibi, değişkenlerin tümünü de analizin içine alır (Kalaycı, 2005: 321).

Kısacası, çok sayıdaki değişkenin verilerine göre şekillenmesinden ibaret olan faktör analizinin amacı, verilerin yapısını tanımlamak, verileri özetlemek, sayılarını yönetilebilir ve üzerinde çalışılabilir, makul bir sayıya düşürmektir. Aşağıda belirtilen durumlarda faktör analizi uygulanabilir (Malhotra, 1996: 645).

- a) Değişkenler arasındaki ilişkiyi açıklayan faktörleri (boyutları) belirlemek ve [Meselâ; Elbirliği sistemine dâhil olan müşterilerin yaşam tarzlarını belirlemek için çok sayıda (araştırmada; 41 tane yargı, 22 tane soru ve 5 tane de önem sıralı dereceli soru) soru ya da ifade geliştirilmiştir.] bunlara verilen cevaplar itibarıyla değişkenler arasındaki bağıllığı, benzerlikleri ve yakınlıkları tanımlamak için,
- b) Az ya da çok ilişkinin olduğu çok sayıdaki değişkeni makul sayıya düşürerek, değişkenleri korelasyon, regresyon ve ayırma gibi bir sonraki analizde kullanmayı sağlamak için,
- c) Bu makul sayıya düşen az boyuttaki değişkenlere müşterek isimler yakıştırılarak, yanıtlayıcıların eğilimini ölçmek için uygulanır.

Faktör yüklerinin büyüklüğü; Bazı faktör ağırlıkları birden fazla faktör altında yakın değerler aldığından ve herhangi bir sorunun farklı faktör sütunlarında yakın değerler almasından dolayı (1, 2, 13, 14 ve 36 numaralı) yargılar değerlendirme dışında tutularak tekrar faktör analizi yapılmıştır (Tablo 4.28).

Tablo 4.28: Faktör analizi dışında tutulan yargılar.

NO	YARGILAR
1	Konut finansman sisteminin faizli/faizsiz oluşu tercihim etkiler.
2	Konut finansman sisteminin vade farkı uygulayıp uygulamaması tercihim etkiler.
13	Sisteme katılan müşterilerin bu sistemle ilgili düşünceleri tercihim etkiler.
14	Kurumun web sitesinin ve sitede verilen bilgilerin anlaşılır olması tercihim etkiler.
36	Elbirliği Sistemi ile kira öder gibi ev sahibi olma imkânı olması tercihim etkiler.

Kalan yargılara yapılan faktör analizi ile tablo 5.29'da görüldüğü gibi maddelerin yüklenme değerleri 0,50'nin ve öz değeri 1'den fazla olan toplam varyansın % 61,053'ini açıklayan anlamlı 5 boyut (faktör) elde edilmiştir. Elde edilen faktörler incelendiğinde faktörleri oluşturan sorular aşağıdaki gibidir.

Tablo 4.29: Faktörleri oluşturan soru grupları.

S.NO:	FAKTÖR 1	FAKTÖR 2	FAKTÖR 3	FAKTÖR 4	FAKTÖR 5
1	Soru 7	Soru 20	Soru 3	Soru 23	Soru 8
2	Soru 11	Soru 21	Soru 4	Soru 24	Soru 9
3	Soru 12	Soru 26	Soru 5	Soru 25	Soru 10
4	Soru 15	Soru 32	Soru 6		
5	Soru 16	Soru 38			
6	Soru 17	Soru 40			
7	Soru 18	Soru 41			
8	Soru 19				
9	Soru 22				
10	Soru 27				
11	Soru 28				
12	Soru 29				
13	Soru 30				
14	Soru 31				
15	Soru 33				
16	Soru 34				
17	Soru 35				
18	Soru 37				
19	Soru 39				

4.9.2.1 Faktör analiz bulguları

Müşterilerin “Elbirliği” sistemini tercihlerini etkileyen faktörler 5 boyuttan oluşmaktadır. Konut finansmanında müşterilerin Elbirliği sistemini tercihlerini etkileyen faktör analizinin sonucu SPSS çıktıları aşağıdaki Tablo 4.30’da yer almaktadır.

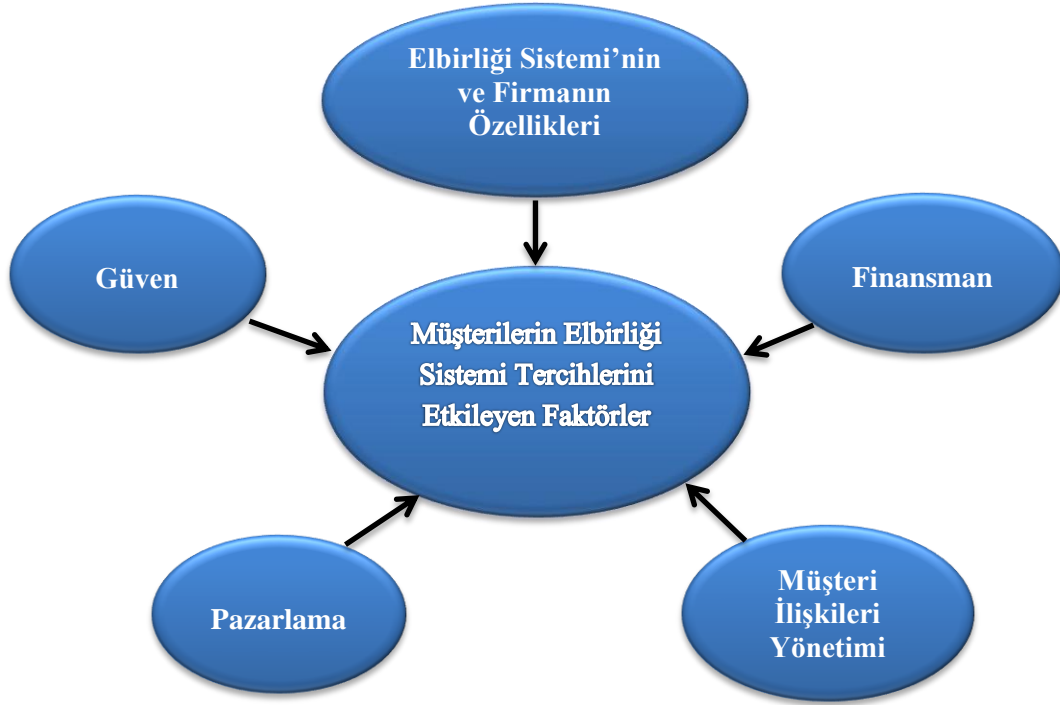
Tablo 4.30: Müşterilerin elbirliği sistemi tercihini etkileyen faktörlerin ölçeğine ilişkin sorular.

FAKTÖR 1: Elbirliği Sistemi ve Firmanın Özellikleri					
	Öz Değer	Varyans %	Alfa Katsayısı	Ortalama	Faktör Yüğü
	14,550	40,418	0,948	4,721	
1	Elbirliği sisteminin güvenilir bir konut finansman sistemi olması tercihimizi etkiler.				,844
2	Konut finansmanı veren kurumun verdiği sözleri yerine getirmesi tercihimizi etkiler.				,807
3	Kurumda talep ve şikâyetlerin iletebildiği bir biriminin olması tercihimizi etkiler.				,778
4	Müşteri hizmetlerine kısa sürede ulaşabilmem tercihimizi etkiler.				,754
5	Finans işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması tercihimizi etkiler.				,743
6	Sisteminin uzun yıllar faaliyette bulunması ve sorunsuz işlemesi tercihimizi etkiler.				,706
7	Sistemin alternatif vade seçenekleri sunması tercihimizi etkiler.				,701
8	Sözleşme maddelerinin yeterince açık olması ve yasal olması tercihimizi etkiler.				,671
9	Sistemin istediğim bir ilden konut sahibi olma imkânına sağlaması tercihimizi etkiler.				,665
10	Kurumun Türkiye genelinde şube ağının yaygın olması tercihimizi etkiler.				,664
11	Elbirliği sisteminin düşük maliyetli konut finansmanı sağlaması tercihimizi etkiler.				,654
12	Taksitler ödenemediğinde taksit dondurma seçeneğinin olması tercihimizi etkiler.				,648
13	Elbirliği sisteminde zorunlu ara ödeme olmaması tercihimizi etkiler.				,629
14	Sistemde konutun vade ortası teslim seçeneği olması tercihimizi etkiler.				,582
15	Sistemin internet, telefon gibi araçlarla danışmanlık sunması tercihimizi etkiler.				,574
16	Konut teslimat sırasının noter huzurunda çekiliş ile belirlenmesi tercihimizi etkiler.				,511
17	Kurumsal güven konut finansman sistemi tercihimizi etkiler.				,479
18	Sistemin müşteri konut sahibi olana kadar kira yardımı yapması tercihimizi etkiler.				,469
19	Konut finansman işlemlerimde öncelikle faizsiz bir sistem tercih ederim.				,461

Tablo 4.30: (Devam) Müşterilerin elbirliği sistemi tercihini etkileyen faktörlerin ölçөгüne ilişkin sorular.

FAKTÖR 2: Güven					
	Öz Değer	Varyans %	Alfa Katsayısı	Ortalama	Faktör Yüğü
	3,141	8,725	,887	,4,502	
1	Elbirliği sistemi güvenilir bir konut finansman sistemidir.				,788
2	Bu sisteme kaydolduktan sonra memnuniyetim arttı, iyi ki kaydolmuşum dedim.				,744
3	Elbirliği sistemini rahatlıkla başkalarına da tavsiye edebilirim.				,743
4	Elbirliği sistemi riskli bir konut finansman sistemi değildir.				,718
5	Elbirliği sistemi daha bireysel ve esnek ödeme koşullarına sahiptir.				,687
6	Elbirliği sisteminin satış temsilcileri samimi ve cana yakındır.				,670
7	İlk duyduğumda Elbirliği sistemine tereddütsüz kayıt oldum.				,466
FAKTÖR 3: Finansman					
	Öz Değer	Varyans %	Alfa Katsayısı	Ortalama	Faktör Yüğü
	1,703	4,729	0,771	4,563	
1	Elbirliği sistemi faizli/ konut finansman sisteminden farklıdır.				,832
2	Elbirliği sistemi katılım bankası konut finansman sistemlerinden farklıdır.				,809
3	Elbirliği sistemi faizsiz bir konut finansman sistemidir.				,722
4	Elbirliği sistemi faizli / konut finansman sistemine alternatif bir modeldir.				,549
FAKTÖR 4: Pazarlama					
	Öz Değer	Varyans %	Alfa Katsayısı	Ortalama	Faktör Yüğü
	1,486	4,126	,793	4,273	
1	Kurumda tanıdık, arkadaş, dost ve yakınlarımla çalışması tercihim etkiler.				,744
2	Sistemin tanıtım ve reklamlarının kesintisiz devam etmesi tercihim etkiler.				,717
3	Sistemin tanıtım ve reklâmının bilgi verici ve yönlendirici olması tercihim etkiler.				,675
FAKTÖR 5: Müşteri İletişimi Yönetimi (CRM)					
	Öz Değer	Varyans %	Alfa Katsayısı	Ortalama	Faktör Yüğü
	1,099	3,053	,609	4,374	
1	Satış temsilcisinin samimi tutumu, bilgili ve güler yüzlü olması tercihim etkiler.				,677
2	Elbirliği sistemi şubesinin fiziki görünümü tercihim etkiler.				,638
3	Elbirliği sisteminin pazarlama yöntemleri müşteriye rahatsız etmiyor.				,518

Faktör analizi sonucu ortaya çıkan boyutlar ve bunların içerdiği alt değişkenler incelendiğinde araştırmaya katılan müşterilerin ELBİSİ'ni tercihlerine ilişkin temel zihinsel özellikler 5 başlık altında incelenebilir. Araştırma sonucunda müşterilerin Elbirliği sistemini tercihinde etkili olan faktörler Şekil 4.3'te verilmiştir.



Şekil 4.3: Müşterilerin elbirliği sistemi tercihlerini etkileyen faktörler.

Elbirliği Sistemi'nin ve Firmanın Özellikleri (Faktör 1; Ortalama: 4,721): Kendi içinde 0,948 güvenirliğe (Cronbach's Alpha) sahip olan bu faktör, toplam varyansın % 40,418'ini açıklayan 19 değişkenden meydana gelmektedir. Faktörü meydana getiren değişkenler Elbirliği sisteminin ve sistemi uygulayan firmanın özelliklerini ifade etmektedir. Faktöre en büyük katkıyı "Elbirliği sisteminin güvenilir bir konut finansman sistemi olması" değişkeni (faktör yükü 0,844) sağlamaktadır. Faktöre en az katkıyı ise "Konut finansman işlemlerimde öncelikle faizsiz bir sistem tercih ederim" (faktör yükü 0,461)'dir. Diğer faktör yükleri Tablo 4.30'da gösterilmiştir. Bu faktöre ait değişkenlerin faktör yükleri % 50'nin üzerinde çıkmaktadır.

Güven (Faktör 2; Ortalama: 4,502): Bu faktör 7 değişkenden meydana gelmektedir. Faktör kendi içinde 0,877 güvenilirliğe (Cronbach's Alpha) sahip olan bu faktör toplam varyansın % 8,725'ini açıklamaktadır. Bu faktöre en büyük katkısı "Elbirliği sistemi güvenilir bir konut finansman sistemidir" değişkeni (faktör yükü 0,788) sağlamaktadır. Faktöre katkı sağlayan diğer değişkenler ise sırasıyla; "Bu sisteme kaydolduktan sonra memnuniyetim arttı, iyi ki kaydolmuşum dedim" (faktör yükü 0,744), "Elbirliği sistemini rahatlıkla başkalarına da tavsiye edebilirim" (faktör yükü 0,743), "Elbirliği sistemi riskli bir konut finansman sistemi değildir" (faktör yükü 0,718), "Elbirliği sistemi daha bireysel ve esnek ödeme koşullarına sahiptir" (faktör yükü 0,687), "Elbirliği sisteminin satış temsilcileri samimi ve cana yakındır" (faktör yükü 0,670)'dır. Faktöre en az katkısı ise "İlk duyduğumda Elbirliği sistemine tereddütsüz kayıt oldum" (faktör yükü 0,466)'dır.

Finansman (Faktör 3; Ortalama: 4,563): Bu faktör kendi içinde 0,771 güvenilirliğe sahip olan dört değişkenden oluşmaktadır. Faktör toplam varyansın % 4,729'unu açıklamaktadır. Değişkenlerin tamamı elbirliği Sistemi'nin faizsiz oluşuna ilişkin ifadelerdir. Faktöre en yüksek katkısı "Elbirliği sistemi faizli/ konut finansman sisteminden farklıdır" değişkeni (faktör yükü 0,832) sağlamaktadır. Faktöre katkı sağlayan diğer değişkenler ise sırasıyla; "Elbirliği sistemi katılım bankası konut finansman sistemlerinden farklıdır" (faktör yükü 0, 809), "Elbirliği sistemi faizsiz bir konut finansman sistemidir" (faktör yükü 0,722)'dir. Faktöre en az katkısı ise "Elbirliği sistemi faizli/konut finansman sistemine alternatif bir modeldir" (faktör yükü 0, 549) değişkeni sağlamaktadır. Bu faktördeki bütün değişkenlerin faktör yükü 0,50'nin üzerindedir.

Pazarlama (Faktör 4; Ortalama: 4,273): Faktör kendi içinde 0,793 güvenilirliğe sahip üç değişkenden oluşmaktadır. Bu faktör toplam varyansın % 4,126'sını açıklamaktadır. Faktöre en büyük katkısı "Kurumda tanıdık, arkadaş, dost ve yakınlarımın çalışması tercihim etkiler" (faktör yükü 0,744) değişkeni sağlamaktadır. Faktöre katkı sağlayan diğer değişkenler ise sırasıyla; "Sistemin tanıtım ve reklamlarının kesintisiz devam etmesi tercihim etkiler" (faktör yükü 0,717), "Sistemin tanıtım ve reklâmının bilgi verici ve yönlendirici olması tercihim etkiler" (faktör yükü 0,675)'tir. Değişkenlere ait faktör yükleri % 50'nin üzerindedir.

Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM) (Faktör 5; Ortalama: 4,374): Faktör kendi içinde 0,609 güvenilirliğe sahip üç değişkende oluşmaktadır. Bu faktör varyansın

%3,053'ünü açıklamaktadır. "Satış temsilcisinin samimi tutumu, bilgili ve güler yüzlü olması tercihimizi etkiler" (faktör yükü 0,677) değişkeni bu faktöre en büyük katkıyı yapmıştır. "Elbirliği sistemi şubesinin fiziki görünümü tercihimizi etkiler" (faktör yükü 0,638), ikinci sırada yer alırken, "Elbirliği sisteminin pazarlama yöntemleri müşteriyi rahatsız etmiyor" (faktör yükü 0,618) değişkeni ise faktöre en az katkı sağlayan değişken olmuştur. Bu faktörde de değişkenlere ait faktör yükleri % 50'nin üzerindedir. Faktörlere ilişkin değişkenler incelendiğinde, genel olarak müşterilerin Elbirliği sistemini tercihlerine ilişkin değerlendirmelerini desteklemektedir.

4.9.3 Müşterilerin ELBİSİ'ni Tercihlerine Yönelik Tutumlarının Ortalama ve Standart Sapmaları

Bireysel müşterilerin Elbirliği sistemini tercih etme nedenleri ile demografik ve sosyo-ekonomik özellikleri arasındaki farklılıkların tespiti amacıyla t-testi uygulanmıştır. Ankete katılan müşteriler Elbirliği sistemini tercih ederken, verilen bağımlı değişkenlere verdikleri önem düzeyini değerlendirmesinde 5'li likert tipi ölçekten yararlanılmıştır.

Tablo 4.31: Elbirliği sistemi müşterilerinin yargılara verdiği önem düzeyine ilişkin bulgular.

YARGILAR	CEVAPLARIN DAĞILIMI											N
	Kesinlikle Katılmıyorum		Kısmen Katılmıyorum		Kararsızım		Kısmen Katılıyorum		Kesinlikle Katılıyorum			
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
Konut finansman sisteminin faizli/faizsiz oluşu tercihimizi etkiler.	2	0,5	1	0,2	2	0,5	28	6,9	372	91,9	405	
Konut finansman sisteminin vade farkı uygulayıp uygulamaması tercihimizi etkiler.	7	1,7	2	0,5	8	2,0	53	13,1	335	82,7	405	
Elbirliği sistemi faizsiz bir konut finansman sistemidir.	10	2,5	12	3,0	17	4,2	74	18,3	292	72,1	405	
Elbirliği sistemi katılım bankası konut finansman sistemlerinden farklıdır.	12	3,0	10	2,5	21	5,2	66	16,3	296	73,1	405	
Elbirliği sistemi faizli/ konut finansman sistemine alternatif bir modeldir.	22	5,4	5	1,2	26	6,4	55	13,6	297	73,3	405	
Elbirliği sistemi faizli/ konut finansman sisteminden farklıdır.	8	2,0	3	0,7	17	4,2	53	13,1	324	80,0	405	
Konut finansman işlemlerimde öncelikle faizsiz bir sistem tercih ederim.	5	1,2	3	0,7	2	0,5	14	3,5	381	94,1	405	
Elbirliği sistemi şubesinin fiziki görünümünü tercihimizi etkiler.	20	4,9	38	9,4	29	7,2	148	36,5	170	42,0	405	
Satış temsilcisinin samimi tutumu, bilgili ve güler yüzlü olması tercihimizi etkiler.	8	2,0	8	2,0	10	2,5	77	19,0	302	74,6	405	
Elbirliği sisteminin pazarlama yöntemleri müşteriyi rahatsız etmiyor.	6	1,5	10	2,5	19	4,7	115	28,4	255	63,0	405	
Kurumsal güven konut finansman sistemi tercihimizi etkiler.	7	1,7	3	0,7	11	2,7	44	10,9	340	84,0	405	
Konut finansmanı veren kurumun verdiği sözleri yerine getirmesi tercihimizi etkiler.	4	1,0	2	0,5	6	1,5	26	6,4	367	90,6	405	
Sisteme katılan müşterilerin bu sistemle ilgili düşünceleri tercihimizi etkiler.	11	2,7	3	0,7	12	3,0	97	24,0	282	69,6	405	
Kurumun web sitesinin ve sitede verilen bilgilerin anlaşılır olması tercihimizi etkiler.	8	2,0	2	0,5	17	4,2	108	26,7	270	66,7	405	
Finans işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması tercihimizi etkiler.	7	1,7	5	1,2	9	2,2	54	13,3	330	81,5	405	
Kurumda talep ve şikâyetlerin iletilebildiği bir biriminin olması tercihimizi etkiler.	4	1,0	2	0,5	13	3,2	66	16,3	320	79,0	405	
Müşteri hizmetlerine kısa sürede ulaşabilmem tercihimizi etkiler.	5	1,2	1	0,2	8	2,0	71	17,5	320	79,0	405	
Kurumun Türkiye genelinde şube ağının yaygın olması tercihimizi etkiler.	5	1,2	4	1,0	9	2,2	80	19,8	307	75,8	405	
Elbirliği sisteminin güvenilir bir konut finansman sistemi olması tercihimizi etkiler.	5	1,2	2	0,5	3	0,7	26	6,4	369	91,1	405	
Elbirliği sistemi riskli bir konut finansman sistemi değildir.	5	1,2	12	3,0	34	8,4	124	30,6	230	56,8	405	
Elbirliği sistemini rahatlıkla başkalarına da tavsiye edebilirim.	6	1,5	3	0,7	28	6,9	60	14,8	308	76,0	405	
Sistemin uzun yıllar faaliyette bulunması ve sorunsuz işlemesi tercihimizi etkiler.	6	1,5	1	0,2	8	2,0	37	9,1	353	87,2	405	

Tablo 4.31 (Devam): Elbirliği sistemi müşterilerinin yargılara verdiği önem düzeyine ilişkin bulgular.

YARGILAR	CEVAPLARIN DAĞILIMI										N
	Kesinlikle Katılmıyorum		Kısmen Katılmıyorum		Kararsızım		Kısmen Katılıyorum		Kesinlikle Katılıyorum		
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
Kurumda tanıdık, arkadaş, dost ve yakınlarımla çalışması tercihim etkiler.	25	6,2	30	7,4	31	7,7	121	29,9	198	48,9	405
Sistemin tanıtım ve reklâmının bilgi verici ve yönlendirici olması tercihim etkiler.	7	1,7	8	2,0	26	6,4	111	27,4	253	62,5	405
Sistemin tanıtım ve reklamlarının kesintisiz devam etmesi tercihim etkiler.	8	2,0	12	3,0	40	9,9	147	36,3	198	48,9	405
Sisteme kaydolduktan sonra memnuniyetim arttı, iyi ki kaydolmuşum.	12	3,0	9	2,2	19	4,7	69	17,0	296	73,1	405
Elbirliği sisteminde zorunlu ara ödeme olmaması tercihim etkiler.	7	1,7	7	1,7	15	3,7	53	13,1	323	79,8	405
Sistemin internet, telefon gibi araçlarla danışmanlık sunması tercihim etkiler.	6	1,5	3	0,7	22	5,4	100	24,7	274	67,7	405
Sistemde konutun vade ortası teslim seçeneği olması tercihim etkiler.	10	2,5	6	1,5	20	4,9	103	25,4	266	65,7	405
Konut teslimat sırasının noter huzurunda çekiliş ile belirlenmesi tercihim etkiler.	11	2,7	4	1,1	15	3,7	55	13,6	320	79,0	405
Sistemin istediğim bir ilden konut sahibi olma imkânına sağlaması tercihim etkiler	7	1,7	2	0,5	8	2,0	33	8,1	355	87,7	405
Elbirliği sistemi güvenilir bir konut finansman sistemidir.	5	1,2	7	1,7	16	4,0	62	15,3	315	77,8	405
Taksitler ödenemediğinde dondurma seçeneğinin olması tercihim etkiler.	7	1,7	3	0,7	8	2,0	50	12,3	337	83,2	405
Elbirliği sisteminin düşük maliyetli konut finansmanı sağlaması tercihim etkiler.	5	1,2	6	1,5	8	2,0	48	11,9	338	83,5	405
Sözleşme maddelerinin yeterince açık olması ve yasal olması tercihim etkiler.	7	1,7	2	0,5	13	3,2	46	11,4	337	83,2	405
ELBİSİ ile kira öder gibi ev sahibi olma imkânı olması tercihim etkiler.	6	1,5	0	0,0	17	4,2	43	10,6	339	83,7	405
Sistemin müşteri konut sahibi olana kadar kira yardımı yapması tercihim etkiler.	14	3,5	8	2,0	15	3,7	78	19,3	290	71,6	405
Elbirliği sistemi daha bireysel ve esnek ödeme koşullarına sahiptir.	5	1,2	6	1,5	18	4,4	50	12,3	326	80,5	405
Sistemin alternatif vade seçenekleri sunması tercihim etkiler.	4	1,0	2	0,5	11	2,7	50	12,3	338	83,5	405
İlk duyduğumda Elbirliği sistemine tereddütsüz kayıt oldum.	3	0,7	36	8,9	55	13,6	192	47,4	119	29,4	405
Elbirliği sisteminin satış temsilcileri samimi ve cana yakındır.	6	1,5	5	1,2	19	4,7	76	18,8	299	73,8	405

4.9.3.1 Yargılara verilen önem düzeyine ilişkin bulguların analizi

Müşterilerin ELBİSİ'ni tercihlerinde etkili olan unsurların frekans dağılımı, standart sapma, faktör yükü ve p değeri Tablo 4.32'de sırasıyla gösterilmektedir.

Tablo 4.32: Ankete katılan müşterilerin elbirliği sistemi tercihlerine yönelik ortalama ve standart sapmaları.

YARGI NO								
19	Elbirliği sisteminin güvenilir bir konut finansman sistemi olması tercihim etkiler.	,844	405	0,56	4,85	173,853	,000	
12	Konut finansmanı veren kurumun verdiği sözleri yerine getirmesi tercihim etkiler.	,807	405	0,55	4,85	176,879	,000	
16	Kurumda talep ve şikâyetlerin iletilebildiği bir biriminin olması tercihim etkiler.	,778	405	0,64	4,71	147,294	,000	
17	Müşteri hizmetlerine kısa sürede ulaşabilmem tercihim etkiler.	,754	405	0,63	4,72	150,214	,000	
15	Finans işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması tercihim etkiler.	,743	405	0,72	4,71	130,298	,000	
22	Sistemin uzun yıllar faaliyette bulunması ve sorunsuz işlemesi tercihim etkiler.	,706	405	0,62	4,80	154,448	,000	
39	Sistemin alternatif vade seçenekleri sunması tercihim etkiler.	,701	405	0,61	4,76	155,320	,000	
35	Sözleşme maddelerinin yeterince açık olması ve yasal olması tercihim etkiler.	,671	405	0,70	4,73	135,439	,000	
31	Sistemin istediğim bir ilden konut sahibi olma imkânına sağlaması tercihim etkiler.	,665	405	0,66	4,79	145,383	,000	
18	Kurumun Türkiye genelinde şube ağının yaygın olması tercihim etkiler.	,664	405	0,68	4,67	137,210	,000	
34	Elbirliği sisteminin düşük maliyetli konut finansmanı sağlaması tercihim etkiler.	,654	405	0,68	4,74	139,960	,000	
33	Taksitler ödenemediğinde taksit dondurma seçeneğinin olması tercihim etkiler.	,648	405	0,69	4,74	137,536	,000	
27	Elbirliği sisteminde zorunlu ara ödeme olmaması tercihim etkiler.	,629	405	0,77	4,67	120,795	,000	
29	Sistemde konutun vade ortası teslim seçeneği olması tercihim etkiler.	,582	405	0,85	4,50	105,665	,000	
28	Sistemin internet, telefon gibi araçlarla danışmanlık sunması tercihim etkiler.	,574	405	0,76	4,56	120,750	,000	
30	Konut teslimat sırasının noter huzurunda çekiliş ile belirlenmesi tercihim etkiler.	,511	405	0,82	4,65	112,873	,000	
11	Kurumsal güven konut finansman sistemi tercihim etkiler.	,479	405	0,70	4,74	135,466	,000	
37	Sistemin müşteri konut sahibi olana kadar kira yardımı yapması tercihim etkiler.	,469	405	0,92	4,53	98,532	,000	
7	Konut finansman işlemlerimde öncelikle faizsiz bir sistem tercih ederim.	,461	405	0,55	4,88	177,736	,000	

Tablo 4.32 (Devam): Ankete katılan müşterilerin elbisi tercihlerine yönelik ortalama ve standart sapmaları.

FAKTÖR 2: GÜVEN	32	Elbirliği sistemi güvenilir bir konut finansman sistemidir.	,788	405	0,74	4,66	126,125	,000
	26	Bu sisteme kaydolduktan sonra memnuniyetim arttı, iyi ki kaydolmuşum dedim.	,744	405	0,91	4,55	100,388	,000
	21	Elbirliği sistemini rahatlıkla başkalarına da tavsiye edebilirim.	,743	405	0,77	4,63	120,900	,000
	20	Elbirliği sistemi riskli bir konut finansman sistemi değildir.	,718	405	0,85	4,38	103,134	,000
	38	Elbirliği sistemi daha bireysel ve esnek ödeme koşullarına sahiptir.	,687	405	0,73	4,69	128,583	,000
	41	Elbirliği sisteminin satış temsilcileri samimi ve cana yakındır.	,670	405	0,76	4,62	121,913	,000
	40	İlk duyduğumda Elbirliği sistemine tereddütsüz kayıt oldum.	,466	405	0,92	3,95	86,285	,000
FAKTÖR 3: FİNANSMAN	6	Elbirliği sistemi faizli/ konut finansman sisteminden farklıdır.	,832	405	0,76	4,68	123,451	,000
	4	Elbirliği sistemi katılım bankası konut finansman sistemlerinden farklıdır.	,809	405	0,92	4,54	98,661	,000
	3	Elbirliği sistemi faizsiz bir konut finansman sistemidir.	,722	405	0,85	4,54	101,774	,000
	5	Elbirliği sistemi faizli/ konut finansman sistemine alternatif bir modeldir.	,549	405	1,05	4,48	85,730	,000
FAKTÖR 4: PAZARLAMA	23	Kurumda tanıdık, arkadaş, dost ve yakınlarımla çalışması tercihim etkiler.	,744	405	1,18	4,07	69,020	,000
	25	Sistemin tanıtım ve reklamlarının kesintisiz devam etmesi tercihim etkiler.	,717	405	0,90	4,27	95,387	,000
	24	Sistemin tanıtım ve reklâmının bilgi verici ve yönlendirici olması tercihim etkiler.	,675	405	0,83	4,46	107,108	,000
FAKTÖR 5: MÜŞ. İLŞ. YÖN. (CRM)	9	Satış temsilcisinin samimi tutumu, bilgili ve güler yüzlü olması tercihim etkiler.	,677	405	0,80	4,62	116,132	,000
	8	Elbirliği sistemi şubesinin fiziki görünümü tercihim etkiler.	,638	405	1,14	4,01	70,436	,000
	10	Elbirliği sisteminin pazarlama yöntemleri müşteriyi rahatsız etmiyor.	,518	405	0,81	4,48	110,259	,000
Grup Ortalaması						4,5897		

4.9.3.2 Elbirliği sistemi tercih nedenlerinin müşteriler tarafından algılanma düzeyleri

Müşterilerin ELBİSİ tercihine yönelik yargıların, ortalamalarının grup ortalaması olan 4,59'den istatistikî bakımından farklı olup olmadığını tespit etmek için t-testi uygulanmıştır. Bu teste göre; 36 yargının 23'ü, $\alpha = 0,05$ göre anlamlı çıkmıştır. Bu anlamlı çıkan yargıların 23'ünün genel ortalamaya göre farkının istatistikî bakımdan anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Bu yargıların 14'ü genel ortalamasının altında, 23'ü genel ortalamasının üzerinde yer almaktadır. 4'ü ise ortada yer almaktadır. Elde edilen bulgulara göre müşterilerin Elbirliği sistemini tercihinde önemli derecede etkili bulunan yargılar Tablo 4.33'te verilmiştir.

Tablo 4.33: Elbirliği sistemini tercihte önemli derecede etkili bulunan yargılar.

	YARGILAR	N	Standart Sapma	Ortalama	T
1	Konut finansman sisteminin faizli/faizsiz oluşu tercihim etkiler.	405	0,42	4,89	232,592
2	Konut finansman sisteminin vade farkı uygulayıp uygulamaması tercihim etkiler.	405	0,68	4,74	139,704
3	Elbirliği sistemi faizli/ konut finansman sisteminden farklıdır.	405	0,76	4,68	123,451
4	Konut finansman işlemlerimde öncelikle faizsiz bir sistem tercih ederim.	405	0,55	4,88	177,736
5	Kurumsal güven konut finansman sistemi tercihim etkiler.	405	0,70	4,74	135,466
6	Konut finansmanı veren kurumun verdiği sözleri yerine getirmesi tercihim etkiler.	405	0,55	4,85	176,879
7	Finans işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması tercihim etkiler.	405	0,72	4,71	130,298
8	Kurumda talep ve şikâyetlerin iletilebildiği bir biriminin olması tercihim etkiler.	405	0,64	4,71	147,294
9	Müşteri hizmetlerine kısa sürede ulaşabilmem tercihim etkiler.	405	0,63	4,72	150,214
10	Kurumun Türkiye genelinde şube ağının yaygın olması tercihim etkiler.	405	0,68	4,67	137,210
11	Elbirliği sisteminin güvenilir bir konut finansman sistemi olması tercihim etkiler.	405	0,56	4,85	173,853
12	Elbirliği sistemini rahatlıkla başkalarına da tavsiye edebilirim.	405	0,77	4,63	120,900
13	Sistemin uzun yıllar faaliyette bulunması ve sorunsuz işlemesi tercihim etkiler.	405	0,62	4,80	154,448

Tablo 4.33 (Devam): Elbirliği sistemini tercihte önemli derecede etkili bulunan yargılar.

	YARGILAR	N	Standart Sapma	Ortalama	T
14	Elbirliği sisteminde zorunlu ara ödeme olmaması tercihimini etkiler.	405	0,77	4,67	120,795
15	Konut teslimat sırasının noter huzurunda çekiliş ile belirlenmesi tercihimini etkiler.	405	0,82	4,65	112,873
16	Sistemin istediğim bir ilden konut sahibi olma imkânına sağlaması tercihimini etkiler.	405	0,66	4,79	145,383
17	Elbirliği sistemi güvenilir bir konut finansman sistemidir.	405	0,74	4,66	126,125
18	Taksitler ödenemediğinde taksit dondurma seçeneğinin olması tercihimini etkiler.	405	0,69	4,74	137,536
19	Elbirliği sisteminin düşük maliyetli konut finansmanı sağlaması tercihimini etkiler.	405	0,68	4,74	139,960
20	Sözleşme maddelerinin yeterince açık olması ve yasal olması tercihimini etkiler.	405	0,70	4,73	135,439
21	Elbirliği Sistemi ile kira öder gibi ev sahibi olma imkânı olması tercihimini etkiler.	405	0,67	4,75	142,514
22	Elbirliği sistemi daha bireysel ve esnek ödeme koşullarına sahiptir.	405	0,73	4,69	128,583
23	Sistemin alternatif vade seçenekleri sunması tercihimini etkiler.	405	0,61	4,76	155,320

Elde edilen bulgulara göre, Elbirliği sistemi tercihinde müşteriler tarafından fark etmeyeceği ifade edilen yargılar Tablo 4.34'te verilmiştir.

Tablo 4.34: Elbirliği sistemi'ni tercihte fark etmeyeceği ifade edilen yargılar.

	YARGILAR	N	Ortalama	Standart Sapma	T
1	Satış temsilcisinin samimi tutumu, bilgili ve güler yüzlü olması tercihimini etkiler.	405	0,80	4,62	116,132
2	Elbirliği sisteminin satış temsilcileri samimi ve cana yakındır.	405	0,76	4,62	121,913
3	Sisteme katılan müşterilerin bu sistemle ilgili düşünceleri tercihimini etkiler.	405	0,82	4,57	111,839
4	Sistemin internet, telefon gibi araçlarla danışmanlık sunması tercihimini etkiler.	405	0,76	4,56	120,750

Elde edilen bulgulara göre, müşterilerin Elbirliği sistemi tercihinde önemli derecede etkili bulunmayan yargılar ise Tablo 4.35'te verilmiştir.

Tablo 4.35: Elbirliği sistemini tercihinde önemli derecede etkili bulunmayan yargılar.

	DEĞİŞKENLER	N	Standart Sapma	Ortalama	T
1	Elbirliği sistemi faizsiz bir konut finansman sistemidir.	405	0,85	4,54	101,774
2	Elbirliği sistemi katılım bankası konut finansman sistemlerinden farklıdır.	405	0,92	4,54	98,661
3	Elbirliği sistemi faizli/ konut finansman sistemine alternatif bir modeldir.	405	1,05	4,48	85,730
4	Elbirliği sistemi şubesinin fiziki görünümü tercihimizi etkiler.	405	1,14	4,01	70,436
5	Elbirliği sisteminin pazarlama yöntemleri müşteriyi rahatsız etmiyor.	405	0,81	4,48	110,259
6	Kurumun web sitesinin ve sitede verilen bilgilerin anlaşılır olması tercihimizi etkiler.	405	0,77	4,55	118,455
7	Elbirliği sistemi riskli bir konut finansman sistemi değildir.	405	0,85	4,38	103,134
8	Kurumda tanıdık, arkadaş, dost ve yakınlarımla çalışması tercihimizi etkiler.	405	1,18	4,07	69,020
9	Sistemin tanıtım ve reklâmının bilgi verici ve yönlendirici olması tercihimizi etkiler.	405	0,83	4,46	107,108
10	Sistemin tanıtım ve reklamlarının kesintisiz devam etmesi tercihimizi etkiler.	405	0,90	4,27	95,387
11	Kaydımdan sonra memnuniyetim arttı, iyi ki kaydolmuşum dedim.	405	0,91	4,55	100,388
12	Sistemde konutun vade ortası teslim seçeneği olması tercihimizi etkiler.	405	0,85	4,50	105,665
13	Sistemin müşteri konut sahibi olana kadar kira yardımı yapması tercihimizi etkiler.	405	0,92	4,53	98,532
14	İlk duyduğumda Elbirliği sistemine tereddütsüz kayıt oldum.	405	0,92	3,95	86,285

4.9.4 Korelasyon Analizi

Araştırmanın temel amacı Elbirliği sistemini tercih eden müşterilerin bu tercihlerinde demografik ve sosyo-ekonomik özelliklerinin etkili olup olmadığını analiz etmektir. Elbirliği sistemi tercihinin etkilendiği düşünülen 41 yargıya faktör analizi uygulanmıştır. Faktör analizinde araştırmanın boyutları oluştuktan sonra araştırmanın değişkenleri arasında korelasyon değerlerini veri olarak istatistiksel hipotezler oluşturulmuş ve değişkenler arasındaki ilişkileri araştırabilmek için

aşağıda listelenen ifadelere korelasyon analizi uygulanmıştır.

- Müşterilerin Elbirliği sistemi tercihlerini etkileyen faktörler arası ilişki,
- Müşterilerin ELBİSİ tercihlerini etkileyen bağımlı değişkenler arası ilişki,
- Müşterilerin demografik ve sosyo ekonomik özellikleri ile Elbirliği sistemi tercihlerini etkileyen değişkenler arası ilişkinin analizi.

4.9.4.1 Müşterilerin ELBİSİ tercihlerini etkileyen faktörler arası korelasyon analizi

Bu bölümde, ankete katılan müşterilerin Elbirliği sistemi tercihlerini etkileyen unsurların boyutları (faktörleri) arasındaki ilişkiler Tablo 4.36’da verilmiştir.

Tablo 4.36: Müşterilerin elbirliği sistemi tercihlerini etkileyen değişkenler arasındaki ilişkilerin analizi.

FAKTÖRLER		1	2	3	4	5
FAKTÖR 1	Corralation	1,00				
	P					
FAKTÖR 2	Corralation	0,626**	1,00			
	P	0,000				
FAKTÖR 3	Corralation	0,303**	0,487**	1,00		
	P	0,000	0,000			
FAKTÖR 4	Corralation	0,607**	0,459**	0,176**	1,00	
	P	0,000	0,000	0,000		
FAKTÖR 5	Corralation	0,549***	0,478**	0,342**	0,473**	1,00
	P	0,000	0,000	0,000	0,000	

İstatistiksel olarak anlamlı bulunan Pearson Correlation katsayıları *p<0,005, **p< 0,001 ile belirtilmiştir. (n=405)

4.9.4.2 Müşterilerin ELBİSİ tercihlerini etkileyen bağımlı değişkenler arasındaki ilişkiler

Araştırmada oluşturulan hipotezlerdeki değişkenlerin belirlenmesinde değişkenler arası ilişkileri (çapraz korelasyon katsayıları) açıklamak amacıyla Pearson korelasyon analizi yapılmıştır. Ölçeklerden alınan puanlar sürekli değişken olarak alınmıştır. Çapraz korelasyon analizine göre değişkenler arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönde bir ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır. Değişkenler arası korelasyon değerleri veri alınarak istatistiksel hipotezler oluşturulmuştur.

İstatistiksel hipotezler için ANOVA testi ve post hoc (tukey) testi yapılmıştır. Korelasyon analizinin sonuçları ile hipotezlerin test edilmesi sonucunda elde edilen bulguların aynı yönde olduğu gözlenmiştir.

Değişkenler arası korelasyonlara bakıldığında en yüksek korelasyonun, ELBİSİ'nin "Müşteri hizmetlerine kısa sürede ulaşabilmek" yargısı ile "Kurumda talep ve şikâyetlerin iletilebildiği bir biriminin olması" yargısı arasında olduğu ($r=0,776$) tespit edilmiştir. Bir başka korelasyonun ELBİSİ'nin "Düşük maliyetli konut finansmanı sağlaması" yargısı ile "Taksitler ödenemediğinde taksit dondurma seçeneğinin olması" yargısı arasında olduğu ($r=0,773$) tespit edilmiştir. Diğer bir korelasyon ELBİSİ'nin "Sistemin tanıtım ve reklamlarının kesintisiz devam etmesi" yargısı ile "Sistemin tanıtım ve reklâmının bilgi verici ve yönlendirici olması" yargısı arasında olduğu ($r=0,770$) tespit edilmiştir. Dikkat çeken başka bir korelasyonun ise "Bu sisteme kaydolduktan sonra memnuniyetim arttı, iyi ki kaydolmuşum" yargısı ile "Elbirliği sistemini rahatlıkla başkalarına da tavsiye edebilirim" yargısı arasında olduğu ($r=0,739$) tespit edilmiştir. Diğer bağımlı değişkenler (yargılar) ile ilgili boyutlarına bakıldığında "Elbirliği sisteminin güvenilir bir konut finansman sistemi olması", "Konut finansmanı veren kurumun verdiği sözleri yerine getirmesi" ile ($r=0,737$), "Sistemin uzun yıllar faaliyette bulunması ve sorunsuz işlemesi", "Elbirliği sisteminin güvenilir bir konut finansman sistemi olması" ile ($r=0,736$) ve "Elbirliği sistemi güvenilir bir konut finansman sistemidir", "Elbirliği sistemi riskli bir konut finansman sistemi değildir" ($r=0,716$) yargılarıyla pozitif yönde ilişki gözlenmektedir. Müşterilerin ELBİSİ tercihini etkileyen değişkenler arası ilişkiler Tablo 4.37'de verilmiştir.

4.9.4.3 Müşterilerin demografik ve sosyo-ekonomik özellikleri ile ELBİSİ tercihlerini etkileyen değişkenler arasındaki ilişkiler

Bu bölümde ankete katılan müşterilerin demografik ve sosyo-ekonomik özellikleri ile müşterilerin Elbirliği sistemi tercihlerini etkileyen bağımsız değişkenler arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Demografik ve sosyo-ekonomik değişkenler ile Elbirliği sistemi tercihi etkileyen değişkenler arasındaki ilişkiler Tablo 4.37’de verilmiştir.

Tablo 4.37: Demografik değişkenler ile elbirliği sistemi tercihi etkileyen değişkenler arasındaki ilişkiler

DEĞİŞKENLER (YARGILAR)	Cinsiyet	Medeni Hâl	Yaş	Eğitim Düzeyi	Gelir Düzeyi	Meslek
Konut finansman sisteminin faizli/faizsiz oluşu tercihi etkiler.	,066(**)	-,156	,018	-,008	,096	-,032
	,188	,002	,714	,0878	,053	,523
Konut finansman sisteminin vade farkı uygulayıp uygulamaması tercihi etkiler.	-0,36	-,031	,004	,033	,073	-,078
	,469	,538	,930	,512	,144	,116
Elbirliği sistemi faizsiz bir konut finansman sistemidir.	,023	,004	-,001	-,064	-,016	,059
	,649	,929	,992	,197	,752	,238
Elbirliği sistemi katılım bankası konut finansman sistemlerinden farklıdır.	,000	,025	,007	-,117*	,031	,044
	,995	,614	,890	,019	,528	,378
Elbirliği sistemi faizli/ konut finansman sistemine alternatif bir modeldir.	,049	,048	-,021	-,062	-,007	,044
	,321	,338	,678	,213	,884	,381
Elbirliği sistemi faizli konut finansman sisteminden farklıdır.	,018	,032	,042	-,082	,064	,046
	,722	,520	,403	,098	,197	,352
Konut finansman işlemlerimde öncelikle faizsiz bir sistem tercih ederim.	-,003	-,017	-,017	-,075	,033	-,072
	,957	,733	,726	,132	,511	,147
Elbirliği sistemi şubesinin fiziki görünümü tercihi etkiler.	,075	,082	,008	-,056	-,033	-,031
	,134	,098	,878	,262	,504	,540
Satış temsilcisinin samimi tutumu, bilgili ve güler yüzlü olması tercihi etkiler.	,074	-,002	-,023	-,091	-,045	-,0124*
	,137	,972	,637	,068	,365	,012
Elbirliği sisteminin pazarlama yöntemleri müşteriye rahatsız etmiyor.	,069	,004	,060	-,067	,004	-,056
	,164	,934	,228	,178	,929	,265
Kurumsal güven konut finansman sistemi tercihi etkiler.	-,003	,021	,024	,166**	,158**	-,104*
	,952	,676	,632	,001	,001	,036
Konut finansmanı veren kurumun verdiği sözleri yerine getirmesi tercihi etkiler.	,060	,049	,010	,022	,102*	-,068
	,228	,325	,838	,653	,040	,169
Sisteme katılan müşterilerin bu sistemle ilgili düşünceleri tercihi etkiler.	-,060	-,069	-,034	,123*	,133**	-,142**
	,232	,164	,496	,013	,007	,004
Kurumun web sitesinin ve sitede verilen bilgilerin anlaşılır olması tercihi etkiler.	,051	-,010	,000	,053	,070	-,021
	,309	,837	,992	,289	,163	,678
Finans işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması tercihi etkiler.	,043	-,004	,056	,037	,100*	-,070
	,385	,932	,261	,462	,045	,161
Kurumda talep ve şikâyetlerin iletilebildiği bir biriminin olması tercihi etkiler.	,059	-,020	,002	,055	,076	-,040
	,235	,692	,975	,265	,128	,418
Müşteri hizmetlerine kısa sürede ulaşabilmem tercihi etkiler.	,066	-,011	,073	-,014	,005	-,010
	,184	,829	,144	,774	,913	,844

Tablo 4.37 (Devam): Demografik değişkenler ile elbirliği sistemi tercihini etkileyen değişkenler arasındaki ilişkiler

DEĞİŞKENLER (YARGILAR)	Cinsiyet	Medenî Hâl	Yaş	Eğitim Düzeyi	Gelir Düzeyi	Meslek
Kurumun Türkiye genelinde şube ağının yaygın olması tercihimizi etkiler.	,033	-,053	,021	-,066	-,001	,008
	,503	,287	,671	,186	,991	,871
Elbirliği sisteminin güvenilir bir konut finansman sistemi olması tercihimizi etkiler.	,042	,061	-,014	,031	,093	-,109*
	,396	,218	,771	,537	,062	,029
Elbirliği sistemi riskli bir konut finansman sistemi değildir.	-,038	,071	,050	-,159**	-,040	,020
	,440	,154	,312	,001	,426	,685
Elbirliği sistemini rahatlıkla başkalarına da tavsiye edebilirim.	-,006	-,029	,083	-,165**	-,084	,098*
	,906	,563	,094	,001	,090	,049
Sistemin uzun yıllar faaliyette bulunması ve sorunsuz işlemesi tercihimizi etkiler.	-,026	,053	-,031	-,046	-,019	-,021
	,609	,288	,956	,744	,276	,091
Kurumda tanıdık, arkadaş, dost ve yakınlarımla çalışması tercihimizi etkiler.	,000	,047	-,031	-,046	-,019	-,021
	,995	,342	,529	,353	,697	,668
Sistemin tanıtım ve reklâmının bilgi verici ve yönlendirici olması tercihimizi etkiler.	,059	,064	,025	-,037	,012	-,043
	,240	,197	,610	,454	,812	,384
Sistemin tanıtım ve reklamlarının kesintisiz devam etmesi tercihimizi etkiler.	,045	,037	,049	-,082	-,027	-,008
	,364	,455	,329	,099	,592	,875
Bu sisteme kaydolduktan sonra memnuniyetim arttı, iyi ki kaydolmuşum	-,046	,003	,045	-,103*	-,049	,006
	,360	,956	,366	,038	,321	,910
Elbirliği sisteminde zorunlu ara ödeme olmaması tercihimizi etkiler.	-,036	-,022	,010	-,103*	-,049	,006
	,473	,659	,846	,579	,401	,068
Sistemin internet, telefon gibi araçlarla danışmanlık sunması tercihimizi etkiler.	,018	,069	-,066	,025	-,007	-,080
	,713	,168	,183	,615	,896	,107
Sistemde konutun vade ortası teslim seçeneği olması tercihimizi etkiler.	,060	,019	-,047	-,069	,016	-,024
	,231	,696	,342	,167	,745	,636
Konut teslimat sırasının noter huzurunda çekiliş ile belirlenmesi tercihimizi etkiler.	,049	,052	,028	-,016	,001	-,011
	,325	,297	,579	,755	,985	,827
Sistemin istediğim bir ilden konut sahibi olma imkânına sağlaması tercihimizi etkiler.	,025	,053	-,026	-,009	-,006	-,075
	,610	,285	,600	,863	,901	,132
Elbirliği sistemi güvenilir bir konut finansman sistemidir.	-,044	,028	,045	-,101	-,049	,022
	,380	,575	,368	,041	,327	,662
Taksitler ödenemediğinde taksit dondurma seçeneğinin olması tercihimizi etkiler.	,040	,060	-,011	-,063	,012	-,093
	,420	,231	,831	,206	,806	,062
Elbirliği sisteminin düşük maliyetli konut finansmanı sağlaması tercihimizi etkiler.	-,004	,073	,022	-,015	,020	-,058
	,928	,144	,657	,766	,688	,243
Sözleşme maddelerinin yeterince açık olması ve yasal olması tercihimizi etkiler.	-,010	,075	-,008	-,036	,058	-,091
	,845	,133	,871	,465	,248	,068
Elbirliği Sistemi ile kira öder gibi ev sahibi olma imkânı olması tercihimizi etkiler.	,005	,046	,046	-,055	,013	-,068
	,916	,353	,359	,270	,799	,170
Sistemin müşteri konut sahibi olana kadar kira yardımı yapması tercihimizi etkiler.	,010	-,041	,089	-,059	,076	,007
	,844	,415	,074	,239	,127	,889
Elbirliği sistemi daha bireysel ve esnek ödeme koşullarına sahiptir.	,013	,017	,067	-,088	,027	,009
	,788	,731	,179	,078	,583	,860
Sistemin alternatif vade seçenekleri sunması tercihimizi etkiler.	,093	,042	-,003	-,085	,009	-,004
	,063	,402	,948	,087	,863	,940
İlk duyduğumda Elbirliği sistemine tereddütsüz kayıt oldum.	,042	,072	,046	-,134**	-,070	,077
	,405	,150	,352	,007	,159	,123
Elbirliği sisteminin satış temsilcileri samimi ve cana yakındır.	,028	,010	,070	-,145**	-,037	-,017
	,568	,843	,157	,004	,463	,732

4.9.4.4 Müşterilerin demografik ve sosyo-ekonomik özellikleri ile elbirliği sistemi tercihlerini etkileyen faktörler arasındaki ilişkilerin analizi

Müşterilerin, demografik ve sosyo-ekonomik özellikleri (bağımsız değişkenler) ile kredi kartı tercihlerini etkileyen faktörler arasındaki ilişkiler Tablo 4.38’de verilmiştir.

Tablo 4.38: Müşterilerin, demografik ve sosyo-ekonomik özellikleri (bağımsız değişkenler) ile elbisi tercihlerini etkileyen faktörler arasındaki ilişkilerin özeti.

FAKTÖRLER	Korelasyon	Cinsiyet	Medeni Hâl	Yaş	Eğitim Düzeyi	Meslek	Gelir Düzeyi	Arabası var mı	Eviniz var mı?	Ailedeki Fert Sayısı
F1	Korelasyon	0,37	0,32	0,011	-0,010	-0,075	0,060	0,005	-0,085	-0,061
	p	0,463	0,527	0,819	0,834	0,133	0,231	0,914	0,089	0,217
	n	405	405	405	405	405	405	405	405	405
F2	Korelasyon	-0,009	0,033	0,74	-0,165**	0,040	-0,057	0,024	-0,139**	0,026
	p	0,850	0,502	0,137	0,001	0,418	0,251	0,633	0,005	0,596
	n	405	405	405	405	405	405	405	405	405
F3	Korelasyon	0,030	0,036	0,006	-0,104*	0,062	0,020	-0,055	-0,184**	0,002
	p	0,542	0,468	0,909	0,036	0,213	0,688	0,273	0,000	0,965
	n	405	405	405	405	405	405	405	405	405
F4	Korelasyon	0,036	0,058	0,011	-0,064	-0,028	-0,015	0,049	-0,108*	-0,092
	p	0,467	0,247	0,823	0,197	0,579	0,765	0,322	0,030	0,065
	n	405	405	405	405	405	405	405	405	405
F5	Korelasyon	0,096	0,046	0,019	-0,091	-0,086	-0,034	0,034	-0,027	-0,010
	p	0,54	0,358	0,709	0,067	0,085	0,500	0,496	0,589	0,837
	n	405	405	405	405	405	405	405	405	405

Pearson Correlation’e göre istatistiksel olarak anlamlı bulunan değerler *p<0,005, **p<0,001 ile belirlenmiştir.

Faktör analizi sonucu araştırmaya katılan müşterilerin Elbirliği sistemini tercihlerine ilişkin özellikleri 5 boyut (faktör) altında incelenebileceği ortaya çıkmıştır. Bu boyutların sırasıyla müşterilerin demografik ve sosyo-ekonomik özellikleri ile ilişkisine bakıldığında Tablo 4.39’daki sonuçlara ulaşılmıştır.

Tablo 4.39: Demografik ve ekonomik özellikler ile elbirliği sistemi tercihini etkileyen faktörler arasındaki ilişkilerin özeti.

	FAKTÖRLER	BOYUTUN ÖZELLİKLERİ
1	Firma ve Elbirliği Sisteminin Özellikleri	Değişkenler arasında anlamlı bir ilişkiye rastlanamamıştır.
2	Güven	Eğitim Düzeyi [-0,165**, p=0,001], Eviniz var mı? [-0,139**, p=0,005] ile ters yönde anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Bu grubu eğitim düzeyi yüksek ve araç sahibi müşteriler oluşturmaktadır.
3	Finansman	Eğitim Düzeyi [-0,104*, p=0,036], Eviniz var mı? [-0,184*, p=0,005] ile ters yönde anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Bu grubu eğitim düzeyi yüksek ve araç sahibi müşteriler oluşturmaktadır.
4	Pazarlama	Eviniz var mı? [-0,108*, p=0,030] ile ters yönde anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Bu grubu araç sahibi müşteriler oluşturmaktadır.
5	Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM)	Değişkenler arasında anlamlı bir ilişkiye rastlanamamıştır.

4.9.5 Tek Yönlü Varyans Analizi (Anova) ve Tukey (Post Hoc) Testi

Varyans analizinde gruplar topluca ele alınarak, aralarında bir fark bulunup bulunmadığı konusunda genel bir sonuca varılır (Baş, 2008: 142). ANOVA testi, en az bir tane bağımsız değişkenin olduğu durumlarda kullanılabilir. ANOVA testi bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenler üzerindeki bireysel ve toplu etkilerini incelemeye yardımcı olacaktır (Hair v. d., 2003: 543). Analiz, bağımlı değişkenin faktör düzeylerindeki aritmetik ortalamalarına göre hesaplanmaktadır. Faktör düzeyleri etki yönünden birbirinden farklı ise, faktör düzeyleri ortalamalarının birbirinden farklı olması beklenir. Bu yöntemle test edilen H_0 hipotezi grup ortalamalarının birbirine eşit olduğu, yani faktör düzeylerinin etkileri arasında önemli bir fark bulunmadığı hipotezi, H_1 hipotezi ise eşit olmadığı yani faktör düzeylerinin etkileri arasında önemli bir fark bulunduğu hipotezi kabul olacaktır (Nakip, 2003: 352).

$p < 0,05$ ise H_0 Hipotezi Red, H_1 Hipotezi Kabul edilir,

$p \geq 0,05$ ise H_0 Hipotezi Kabul, H_1 Hipotezi Red edilir.

Başka bir ifade ile ANOVA test sonuçlarının yorumlanmasında F değerinin standart sapmalardan büyük olması halinde H_1 kabul edilmekte, şayet F değeri standart sapmalara eşit ya da daha küçük olması halinde ise H_0 hipotezi kabul edilmektedir.

4.9.5.1 Müşterilerin demografik ve sosyo-ekonomik özellikleri ile elbirliği sistemi tercihleri arasındaki ilişki

Bu bölümde, literatür taraması sonucunda kavramlar arasındaki ilişkilere bağlı olarak ve araştırma modeli doğrultusunda geliştirilen ilişki hipotezleri test edilmiştir. Müşterilerin Elbirliği sistemi tercihleri demografik ve sosyo-ekonomik özelliklerine göre önemli bir farklılık gösterip göstermediğini belirleyebilmek amacıyla araştırma verilerine varyans analizi uygulanarak istatistiksel olarak karşılaştırılmıştır. Farklılığın bulunması halinde, bu farklılığın hangi iki grup değişkenden kaynaklandığının belirlenebilmesi amacıyla Post Hoc (tukey) testi yapılmıştır. Müşterilerin demografik ve sosyo-ekonomik özellikleri bağımsız değişken, bireysel müşterilerin Elbirliği sistemi tercihine etki eden faktörler ise bağımlı değişken olarak kabul edilmiştir.

Müşterilerin yaşları ile Elbirliği sistemi tercihine etki eden faktörlerin değişimleri tek yönlü varyans analizi ile yapılan testin sonuçlarına Tablo 4.40'de yer verilmiştir. Müşterilerin yaşları 18-25,26-35, 36-45, 46-55 ve 56 ve üzeri şeklinde 5 (beş) gruba ayrılmıştır.

Tablo 4.40: Elbirliği sistemini tercih eden müşterilerin yaşları ile araştırmanın boyutları arasındaki ilişki-1.

ANOVA							
	FAKTÖRLER	Yaş	N	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma	F Değeri	P Değeri
1	FİRMA VE SİSTEMİN ÖZELLİKLERİ	18-25	11	4,4976	1,03762	0,941	0,440
		26-35	221	4,7297	0,43125		
		36-45	139	4,7406	0,50158		
		46-55	30	4,6316	0,73580		
		56 ve	4	4,8816	0,20327		
2	GÜVEN	18-25	11	4,1818	0,86447	0,972	0,423
		26-35	221	4,4848	0,61857		
		36-45	139	4,5344	0,65473		
		46-55	30	4,5857	0,53498		
		56 ve	4	4,5357	0,51343		
3	FİNANSMAN	18-25	11	4,1818	0,9232	0,963	0,428
		26-35	221	4,5848	0,63995		
		36-45	139	4,5755	0,76474		
		46-55	30	4,4833	0,81456		
		56 ve	4	4,5625	0,31458		
4	PAZARLAMA	18-25	11	4,0303	0,73718	0,261	0,903
		26-35	221	4,2836	0,78819		
		36-45	139	4,2758	0,90082		
		46-55	30	4,2889	0,87858		
		56 ve	4	4,1667	0,79349		
5	MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ (CRM)	18-25	11	4,1515	0,80779	0,447	0,775
		26-35	221	4,3922	0,65216		
		36-45	139	4,3477	0,76757		
		46-55	30	4,4333	0,71733		
		56 ve	4	4,5000	0,63828		

Müşterilerin Elbirliği sistemi tercihinde “Sistemin ve Firmanın Özellikleri” (F=0,941; p<0,440), “Güven” (F=0,972; p<0,423), “Finansman” (F=0,963; p<0,428), “Pazarlama” (F=0,261; p<0,903), “Müşteri İlişkileri Yönetimi” (F=0,447; p<0,775) faktörlerinde yaşa göre istatistiksel olarak farklılık tespit edilememiştir.

Araştırmanın amaçları doğrultusunda Elbirliği sistemini tercih eden müşterilerin yaşı ile Elbirliği sistemini tercihine etki eden faktörler arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını test etmek amacıyla 5 tane hipotez geliştirilmiştir. Bu geliştirilen hipotezler için 0,05 anlamlılık düzeyinde önemli bir farklılık gösterip göstermediğini belirleyebilmek amacıyla araştırma verilerine tek yönlü varyans analizi (ANOVA) uygulanmıştır. Bu analiz sonucunda istatistiksel olarak farklılık tespit edilemediğinden bu hipotezler ise RED edilmiştir. Dolayısıyla Elbirliği sistemini tercih eden müşterilerin yaşı ile Elbirliği sistemini tercihine etki eden faktörler arasında anlamlı bir farklılık olmadığı anlaşılmaktadır (Tablo 4.41).

Tablo 4.41: Elbirliği sistemini tercih eden müşterilerin yaşları ile araştırmanın boyutları arasındaki ilişki-2.

FAKTÖRLER	HİPOTEZLER	F	P	HİPOTEZ RED-KABUL
FAK-1	H0: Elbirliği sistemi tercihinde firmanın ve sistemin özellikleri ile müşterilerin yaşı arasında anlamlı bir ilişki yoktur. H1: Elbirliği sistemi tercihinde firmanın ve sistemin özellikleri ile müşterilerin yaşı arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,941	0,440	RED
FAK-2	H0: Elbirliği sistemi tercihinde güven ile müşterilerin yaşı arasında anlamlı bir ilişki yoktur. H1: Elbirliği sistemi tercihinde güven ile müşterilerin yaşı arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,972	0,423	RED
FAK-3	H0: Elbirliği sistemi tercihinde finansman ile müşterilerin yaşı arasında anlamlı bir ilişki yoktur. H1: Elbirliği sistemi tercihinde finansman ile müşterilerin yaşı arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,963	0,428	RED
FAK-4	H0: Elbirliği sistemi tercihinde pazarlama ile müşterilerin yaşı arasında anlamlı bir ilişki yoktur. H1: Elbirliği sistemi tercihinde pazarlama ile müşterilerin yaşı arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,261	0,903	RED
FAK-5	H0: Elbirliği sistemi tercihinde müşteri ilişkileri yönetimi (MİY) ile müşterilerin yaşı arasında anlamlı bir ilişki yoktur. H1: Elbirliği sistemi tercihinde müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) ile müşterilerin yaşı arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,447	0,775	RED

Müşterilerin eğitim düzeyleri ile Elbirliği sistemi tercihinin etki eden faktörlerin değişimleri tek yönlü varyans analizi ile yapılan testin sonuçlarına Tablo 4.42’de yer verilmiştir. Müşterilerin eğitim düzeyleri ilkökul, ortaokul, lise, ön lisans, lisans ve lisansüstü şeklinde sınıflandırılmıştır.

Tablo 4.42: ELBİSİ’ni tercih eden müşterilerin eğitim düzeyleri ile araştırmanın boyutları arasındaki ilişki-1.

ANOVA								TUKEY TESTİ					
FAKTÖRLER	Eğitim Düzeyi	N	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma	F Değeri	P Değeri	İlkokul	Ortaokul	Lise	Ön lisans	Lisans	Lisans üstü	
1	FİRMA VE SİSTEMİN ÖZELLİKLERİ	İlkokul	22	4,7727	0,38416	2,784	0,017	-	-	-	-	-	-
		Ortaokul	24	4,5921	0,74679			-	-	-	-	-	-
		Lise	71	4,6938	0,65128			-	-	-	-	-	-
		Ön Lisans	66	4,7520	0,35694			-	-	-	-	-	-
		Lisans	181	4,7842	0,29959			-	-	-	-	-	*
		Lisansüstü	41	4,4904	0,86101			-	-	-	-	*	-
2	GÜVEN	İlkokul	22	4,8182	0,31540	3,310	0,006	-	-	-	-	-	*
		Ortaokul	24	4,5833	0,74638			-	-	-	-	-	-
		Lise	71	4,5372	0,69251			-	-	-	-	-	-
		Ön Lisans	66	4,5693	0,47710			-	-	-	-	-	*
		Lisans	181	4,4807	0,61426			-	-	-	-	-	-
		Lisansüstü	41	4,2056	0,77199			*	-	-	*	-	-
3	FİNANSMAN	İlkokul	22	4,8182	0,31036	1,647	0,146	-	-	-	-	-	-
		Ortaokul	24	4,6875	4,47348			-	-	-	-	-	-
		Lise	71	4,5669	0,70705			-	-	-	-	-	-
		Ön Lisans	66	4,5265	0,72607			-	-	-	-	-	-
		Lisans	181	4,5787	0,71372			-	-	-	-	-	-
		Lisansüstü	41	4,3354	0,84707			-	-	-	-	-	-
4	PAZARLAMA	İlkokul	22	4,2273	1,20135	0,818	0,538	-	-	-	-	-	-
		Ortaokul	24	4,4028	0,76757			-	-	-	-	-	-
		Lise	71	4,3897	0,77661			-	-	-	-	-	-
		Ön Lisans	66	4,2576	0,89975			-	-	-	-	-	-
		Lisans	181	4,2634	0,74702			-	-	-	-	-	-
		Lisansüstü	41	4,0894	0,96328			-	-	-	-	-	-
5	MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ (CRM)	İlkokul	22	4,5455	0,53000	2,472	0,032	-	-	-	-	-	-
		Ortaokul	24	4,1667	0,98785			-	-	-	-	-	-
		Lise	71	4,4977	0,60912			-	-	-	-	-	-
		Ön Lisans	66	4,4646	0,64815			-	-	-	-	-	-
		Lisans	181	4,3573	0,66947			-	-	-	-	-	-
		Lisansüstü	41	4,1220	0,86845			-	-	-	-	-	-

Müşterilerin Elbirliği sistemi tercihinde “Firmanın ve Sistemin Özellikleri” (F=2,784; p>0,017), “Güven” (F=3,310; p>0,006) ve “Müşteri İlişkileri Yönetimi” (F=2,472; p>0,032) faktörlerinde eğitim düzeylerine göre istatistiksel olarak farklılık tespit edilmiştir.

Tablo 4.43 incelendiğinde “Firmanın ve Sistemin Özellikleri” (F=2,784; p>0,017) faktöründe lisans-lisansüstü grupları arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir fark olduğu tukey testi verilerinde gözlenmektedir. Elbirliği sistemi ve firmanın genel özelliklerini içeren bu faktöre lisans düzeyine sahip müşterilerin yüksek puan, lisansüstü eğitim düzeyine sahip müşterilerin ise düşük puan vermişlerdir. Elbirliği sistemini uygulayan firma eğitim düzeyi bulgularına göre lisansüstü düzeyinde eğitim almış bireylere yönelik alternatif çalışmalar geliştirebilir.

“Güven” (F=3,310; p>0,006) faktöründe lisansüstü eğitim düzeyine sahip müşterilerin ilkökul eğitim düzeyine sahip müşterilere göre Elbirliği sistemini tercihte anlamlı bir fark olduğu tukey testi verilerinde gözlenmektedir. Bulgulara göre lisansüstü düzeyinde eğitim gören müşterilerin Elbirliği sistemine ilkökul, ortaokul, lise ve ön lisans mezunlarına göre daha az güvendikleri görülmektedir. Dolayısıyla bireylerin eğitim düzeyleri arttıkça güven düzeylerinin düştüğü söylenebilir.

Araştırmanın amacı doğrultusunda Elbirliği sistemi müşterilerinin eğitim düzeyi ile Elbirliği sistemi tercihlerine etki eden faktörler arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını test etmek amacıyla 5 tane hipotez geliştirilmiştir. Bu geliştirilen hipotezler için 0,05 anlamlılık düzeyinde önemli bir farklılık olup olmadığını belirleyebilmek amacıyla araştırma verilerine tek yönlü varyans analizi (ANOVA) uygulanmıştır. Bu analiz sonucunda istatistiksel olarak farklılık tespit edilen 1. faktör, 2. faktör ve 5. faktöre uygulanan hipotezler KABUL edilmiştir. Yani H_0 reddedilmiş, H_1 kabul edilmiştir. Dolayısıyla Elbirliği sistemini tercih eden müşterilerin eğitim düzeyi ile Elbirliği sistemini tercihine etki eden faktörler arasında anlamlı bir farklılık olduğu anlaşılmaktadır (Tablo 4.43).

Tablo 4.43: ELBİSİ’ni tercih eden müşterilerin eğitim düzeyleri ile araştırmanın boyutları arasındaki ilişki-2.

FAKTÖRLER	HİPOTEZLER	F Değeri	P Değeri	HİPOTEZİN RED VE KABUL DURUMU
FAK-1	H0: Elbirliği sistemi tercihinde firmanın ve sistemin özellikleri ile müşterilerin eğitim düzeyi arasında anlamlı bir ilişki yoktur. H1: Elbirliği sistemi tercihinde firmanın ve sistemin özellikleri ile müşterilerin eğitim düzeyi arasında anlamlı bir ilişki vardır.	2,784	0,017	KABUL
FAK-2	H0: Elbirliği sistemi tercihinde güven ile müşterilerin eğitim düzeyi arasında anlamlı bir ilişki yoktur. H1: Elbirliği sistemi tercihinde güven ile müşterilerin eğitim düzeyi arasında anlamlı bir ilişki vardır.	3,310	0,006	KABUL
FAK-3	H0: Elbirliği sistemi tercihinde finansman ile müşterilerin eğitim düzeyi arasında anlamlı bir ilişki yoktur. H1: Elbirliği sistemi tercihinde finansman ile müşterilerin eğitim düzeyi arasında anlamlı bir ilişki vardır.	1,647	0,146	RED
FAK-4	H0: Elbirliği sistemi tercihinde pazarlama ile müşterilerin eğitim düzeyi arasında anlamlı bir ilişki yoktur. H1: Elbirliği sistemi tercihinde pazarlama ile müşterilerin eğitim düzeyi arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,818	0,538	RED
FAK-5	H0: Elbirliği sistemi tercihinde müşteri ilişkileri yönetimi ile müşterilerin eğitim düzeyi arasında anlamlı bir ilişki yoktur. H1: Elbirliği sistemi tercihinde müşteri ilişkileri yönetimi ile müşterilerin eğitim düzeyi arasında anlamlı bir ilişki vardır.	2,472	0,032	KABUL

Müşterilerin meslekleri ile Elbirliği sistemi tercihine etki eden faktörlerin değişimleri tek yönlü varyans analizi (ANOVA testi) ile yapılan testin sonuçlarına Tablo 4.44'te yer verilmiştir. Müşterilerin meslek durumları kamu sektörü, özel sektör, serbest meslek, esnaf, emekli ve ev hanımı şeklinde sınıflandırılmıştır.

Tablo 4.44: ELBİSİ'ni tercih eden müşterilerin meslekleri ile araştırmanın boyutları arasındaki ilişki-1.

ANOVA							
	FAKTÖRLER	Meslek	N	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma	F Değeri	P Değeri
1	FİRMA VE SİSTEMİN ÖZELLİKLERİ	Kamu Sek.	201	4,7567	0,46604	1,342	0,246
		Özel Sek.	160	4,6839	0,54163		
		Esnaf	15	4,8281	0,21190		
		Serbest M.	11	4,8134	0,28281		
		Emekli	3	4,2807	1,10943		
		Ev Hanımı	15	4,5614	0,73217		
2	GÜVEN	Kamu Sek.	201	4,4563	0,63915	1,229	0,294
		Özel Sek.	160	4,5295	0,64200		
		Esnaf	15	4,8190	0,22566		
		Serbest M.	11	4,6234	0,35151		
		Emekli	3	4,2381	1,07222		
		Ev Hanımı	15	4,4571	0,73282		
3	FİNANSMAN	Kamu Sek.	201	4,5323	0,78911	1,148	0,334
		Özel Sek.	160	4,5563	0,62943		
		Esnaf	15	4,7500	0,70711		
		Serbest M.	11	4,9318	0,11677		
		Emekli	3	4,1667	0,52042		
		Ev Hanımı	15	4,6667	0,44987		
4	PAZARLAMA	Kamu Sek.	201	4,3068	0,77054	1,411	0,219
		Özel Sek.	160	4,2188	0,92034		
		Esnaf	15	4,6667	0,41786		
		Serbest M.	11	3,9394	0,95243		
		Emekli	3	4,6667	0,33333		
		Ev Hanımı	15	4,1778	0,80541		
5	MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ (CRM)	Kamu Sek.	201	4,4196	0,66104	1,293	0,266
		Özel Sek.	160	4,3500	0,68200		
		Esnaf	15	4,4889	0,53254		
		Serbest M.	11	4,1212	1,08804		
		Emekli	3	3,6667	0,88192		
		Ev Hanımı	15	4,2444	1,08720		

Müşterilerin Elbirliği sistemi tercihinde “Sistemin ve Firmanın Özellikleri” (F=1,342; p<0,246), “Güven” (F=1,229; p<0,294), “Finansman” (F=1,148; p<0,334), “Pazarlama” (F=1,411; p<0,219), “Müşteri İlişkileri Yönetimi” (F=1,293; p<0,266) faktörlerinde mesleğe göre istatistiksel olarak farklılık tespit edilememiştir.

Araştırmanın amaçları doğrultusunda Elbirliği sistemini tercih eden müşterilerin mesleği ile Elbirliği sistemini tercihine etki eden faktörler arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını test etmek amacıyla 5 tane hipotez geliştirilmiştir. Bu geliştirilen hipotezler için 0,05 anlamlılık düzeyinde önemli bir farklılık gösterip göstermediğini belirleyebilmek amacıyla araştırma verilerine tek yönlü varyans analizi (ANOVA) uygulanmıştır. Bu analiz sonucunda istatistiksel olarak farklılık tespit edilemediğinden bu hipotezler ise RED edilmiştir. Dolayısıyla ELBİSİ’ni tercih eden müşterilerin mesleği ile Elbirliği sistemini tercihine etki eden faktörler arasında anlamlı bir farklılık olmadığı anlaşılmaktadır (Tablo 4.45).

Tablo 4.45: ELBİSİ’ni tercih eden müşterilerin meslekleri ile araştırmanın boyutları arasındaki ilişki-2.

FAKTÖRLER	HİPOTEZLER	F Değeri	P Değeri	HİPOTEZİN RED VE KABUL DURUMU
FAK-1	H0: Elbirliği sistemi tercihinde firmanın ve sistemin özellikleri ile müşterilerin meslekleri arasında anlamlı bir ilişki yoktur. H1: Elbirliği sistemi tercihinde firmanın ve sistemin özellikleri ile müşterilerin meslekleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.	1,342	0,246	RED
FAK-2	H0: Elbirliği sistemi tercihinde güven ile müşterilerin meslekleri arasında anlamlı bir ilişki yoktur. H1: Elbirliği sistemi tercihinde güven ile müşterilerin meslekleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.	1,229	0,294	RED
FAK-3	H0: Elbirliği sistemi tercihinde finansman ile müşterilerin meslekleri arasında anlamlı bir ilişki yoktur. H1: Elbirliği sistemi tercihinde finansman ile müşterilerin meslekleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.	1,148	0,334	RED
FAK-4	H0: Elbirliği sistemi tercihinde pazarlama ile müşterilerin meslekleri arasında anlamlı bir ilişki yoktur. H1: Elbirliği sistemi tercihinde pazarlama ile müşterilerin meslekleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.	1,411	0,219	RED
FAK-5	H0: Elbirliği sistemi tercihinde müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) ile müşterilerin meslekleri arasında anlamlı bir ilişki yoktur. H1: Elbirliği sistemi tercihinde müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) ile müşterilerin meslekleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.	1,293	0,266	RED

Müşterilerin gelir düzeyleri ile Elbirliği sistemi tercihine etki eden faktörlerin değişimleri tek yönlü varyans analizi (ANOVA testi) ile yapılan testin sonuçlarına Tablo 4.46’da yer verilmiştir. Müşterilerin gelir düzeyleri; 0-845 TL, 846-1.850 TL, 1,851-2,850 TL, 2,851-3,850 TL, 3,851-4,850 TL ve 4,851- ve üzeri TL şeklinde sınıflandırılmıştır.

Tablo 4.46: ELBİSİ’ni tercih eden müşterilerin gelir düzeyleri ile araştırmanın boyutları arasındaki ilişki-1.

ANOVA							
	FAKTÖRLER	Gelir Düzeyi	N	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma	F Değeri	P Değeri
1	FİRMA VE SİSTEMİN ÖZELLİKLERİ	0-845	9	4,4503	0,98850	1,127	0,345
		846-1,850	68	4,6571	0,58491		
		1,851-2,850	149	4,7252	0,52745		
		2,851-3,850	101	4,7905	0,28779		
		3,851-4,850	44	4,7069	0,37756		
		4,851 ve ü.	34	4,7183	0,69726		
2	GÜVEN	0-845	9	4,4127	0,91875	0,558	0,732
		846-1,850	68	4,5630	0,65390		
		1,851-2,850	149	4,5407	0,59381		
		2,851-3,850	101	4,4583	0,62379		
		3,851-4,850	44	4,4123	0,57492		
		4,851 ve ü.	34	4,4748	0,77109		
3	FİNANSMAN	0-845	9	4,4167	0,86603	0,667	0,649
		846-1,850	68	4,5625	0,75109		
		1,851-2,850	149	4,5537	0,65345		
		2,851-3,850	101	4,5470	0,72346		
		3,851-4,850	44	4,7273	0,43072		
		4,851 ve ü.	34	4,4779	0,98351		
4	PAZARLAM A	0-845	9	4,2222	1,02740	0,187	0,967
		846-1,850	68	4,3235	0,83053		
		1,851-2,850	149	4,2729	0,90299		
		2,851-3,850	101	4,2673	0,77892		
		3,851-4,850	44	4,1818	0,67228		
		4,851 ve ü.	34	4,3235	0,83479		
5	MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ (CRM)	0-845	9	3,9259	1,41203	1,608	0,157
		846-1,850	68	4,3873	0,71146		
		1,851-2,850	149	4,4497	0,62951		
		2,851-3,850	101	4,3828	0,63489		
		3,851-4,850	44	4,2121	0,68987		
		4,851 ve ü.	34	4,3235	0,14992		

Müşterilerin Elbirliği sistemi tercihinde “Sistemin ve Firmanın Özellikleri” (F=1,127; p<0,345), “Güven” (F=0,558; p<0,732), “Finansman” (F=0,667; p<0,649), “Pazarlama” (F=0,187; p<0,967), “Müşteri İlişkileri Yönetimi” (F=1,608; p<0,157) faktörlerinde gelir düzeyine göre istatistiksel olarak farklılık tespit edilememiştir.

Araştırmanın amaçları doğrultusunda Elbirliği sistemini tercih eden müşterilerin gelir düzeyi ile Elbirliği sistemini tercihine etki eden faktörler arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını test etmek amacıyla 5 tane hipotez geliştirilmiştir. Bu geliştirilen hipotezler için 0,05 anlamlılık düzeyinde önemli bir farklılık gösterip göstermediğini belirleyebilmek amacıyla araştırma verilerine tek yönlü varyans analizi (ANOVA) uygulanmıştır. Bu analiz sonucunda istatistiksel olarak farklılık tespit edilemediğinden bu hipotezler ise RED edilmiştir. Dolayısıyla ELBİSİ’ni tercih eden müşterilerin gelir düzeyi ile Elbirliği sistemini tercihine etki eden faktörler arasında anlamlı bir farklılık olmadığı anlaşılmaktadır (Tablo 4.47).

Tablo 4.47: ELBİSİ’ni tercih eden müşterilerin gelir düzeyleri ile araştırmanın boyutları arasındaki ilişki.

FAKTÖRLER	HİPOTEZLER	F Değeri	P Değeri	HİPOTEZİN RED VE KABUL DURUMU
FAK-1	H0: Elbirliği sistemi tercihinde firmanın ve sistemin özellikleri ile müşterilerin gelir düzeyi arasında anlamlı bir ilişki yoktur. H1: Elbirliği sistemi tercihinde firmanın ve sistemin özellikleri ile müşterilerin gelir düzeyi arasında anlamlı bir ilişki vardır.	1,127	0,345	RED
FAK-2	H0: Elbirliği sistemi tercihinde güven ile müşterilerin gelir düzeyi arasında anlamlı bir ilişki yoktur. H1: Elbirliği sistemi tercihinde güven ile müşterilerin gelir düzeyi arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,558	0,732	RED
FAK-3	H0: Elbirliği sistemi tercihinde finansman ile müşterilerin gelir düzeyi arasında anlamlı bir ilişki yoktur. H1: Elbirliği sistemi tercihinde finansman ile müşterilerin gelir düzeyi arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,667	0,649	RED
FAK-4	H0: Elbirliği sistemi tercihinde pazarlama ile müşterilerin gelir düzeyi arasında anlamlı bir ilişki yoktur. H1: Elbirliği sistemi tercihinde pazarlama ile müşterilerin gelir düzeyi arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,187	0,967	RED
FAK-5	H0: Elbirliği sistemi tercihinde müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) ile müşterilerin gelir düzeyi arasında anlamlı bir ilişki yoktur. H1: Elbirliği sistemi tercihinde müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) ile müşterilerin gelir düzeyi arasında anlamlı bir ilişki vardır.	1,608	0,157	RED

Tablo 4.48’de faktör boyutlarının müşterilerin cinsiyetleri ile Elbirliği sistemi tercihine etki eden faktörlerin değişimleri tek yönlü varyans analizi (ANOVA testi) ile yapılan testin sonuçlarına yer verilmiştir. Müşterilerin cinsiyetleri bay ve bayan şeklinde sınıflandırılmıştır.

Tablo 4.48: ELBİSİ’ni tercih eden müşterilerin cinsiyetleri ile araştırmanın boyutları arasındaki ilişki.

ANOVA								
	FAKTÖRLER	Cinsiyet	N	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma	F Değeri	P Değeri	Hipotezin Kabul/Red Durumu
1	FİRMA VE SİSTEMİN ÖZELLİKLERİ	Bay	355	4,7145	0,51392	0,539	0,463	RED
		Bayan	50	4,7705	0,44147			
2	GÜVEN	Bay	355	4,5038	0,62105	0,036	0,850	RED
		Bayan	50	4,4857	0,71283			
3	FİNANSMAN	Bay	355	4,5549	0,71516	0,373	0,542	RED
		Bayan	50	4,6200	0,63334			
4	PAZARLAMA	Bay	355	4,2620	0,85071	0,529	0,467	RED
		Bayan	50	4,3533	0,67817			
5	MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ (CRM)	Bay	355	4,3493	0,70515	3,740	0,054	RED
		Bayan	50	4,5533	0,64807			

Müşterilerin Elbirliği sistemi tercihinde “Sistemin ve Firmanın Özellikleri” (F=0,539; p<0,463), “Güven” (F=0,036; p<0,850), “Finansman” (F=0,373; p<0,542), “Pazarlama” (F=0,529; p<0,467), “Müşteri İlişkileri Yönetimi” (F=3,740; p<0,054) faktörlerinde cinsiyete göre istatistiksel olarak farklılık tespit edilememiştir.

Tablo 4.49’da faktör boyutlarının müşterilerin medenî hâlleri ile Elbirliği sistemi tercihine etki eden faktörlerin değişimleri tek yönlü varyans analizi (ANOVA testi) ile yapılan testin sonuçlarına yer verilmiştir. Müşterilerin medenî hâlleri evli ve bekâr şeklinde sınıflandırılmıştır.

Müşterilerin Elbirliği sistemi tercihinde “Sistemin ve Firmanın Özellikleri” (F=0,402; p<0,527), “Güven” (F=0,452; p<0,502), “Finansman” (F=0,527; p<0,468), “Pazarlama” (F=1,344; p<0,247), “Müşteri İlişkileri Yönetimi” (F=0,847; p<0,358) faktörlerinde medenî hâle göre istatistiksel olarak farklılık tespit edilememiştir.

Tablo 4.49: ELBİSİ'ni tercih eden müşterilerin medenî hâlleri ile araştırmanın boyutları arasındaki ilişki.

ANOVA								
	FAKTÖRLER	Medenî Hâl	N	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma	F Değeri	P Değeri	Hipotezin Kabul/Red Durumu
1	FİRMA VE SİSTEMİN ÖZELLİKLERİ	Evli	371	4,7166	0,51992	0,402	0,527	RED
		Bekâr	34	4,7740	0,30484			
2	GÜVEN	Evli	371	4,4952	0,62236	0,452	0,502	RED
		Bekâr	34	4,5714	0,73771			
3	FİNANSMAN	Evli	371	4,5553	0,70757	0,527	0,468	RED
		Bekâr	34	4,6471	0,68290			
4	PAZARLAMA	Evli	371	4,2588	0,83871	1,344	0,247	RED
		Bekâr	34	4,4314	0,73640			
5	MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ (CRM)	Evli	371	4,3648	0,71275	0,847	0,358	RED
		Bekâr	34	4,4804	0,55165			

Sonuç olarak, faktör analizi ile tespit edilen 5 boyutta müşterilerin Elbirliği sistemi tercihi ile demografik ve sosyo-ekonomik özellikleri arasında anlamlı bir ilişkinin olup olmadığını test etmek amacıyla tek yönlü varyans analizi yapılmıştır. Bu analiz sonuçlarının yorumlanması aşağıdaki biçime uygun olarak gerçekleştirilmiştir.

Ho hipotezinin RED edilmesi, örneklemdaki müşterilerin demografik ve sosyo-ekonomik özellikleri ile Elbirliği sistemi tercihlerine etki eden faktör ortalamaları arasında istatistik olarak anlamlı bir fark olduğu kabul edilir. Bu durumda kurulan alternatif hipotez H₁ hipotezi “KABUL” edilir (Ergün, 1995). Ho hipotezinin “KABUL” edilmesi, örneklemdaki müşterilerin demografik ve sosyo-ekonomik özellikleri ile Elbirliği sistemi tercihlerine etki eden faktör ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığı kabul edilir. Bu durumda kurulan alternatif hipotez H₁ hipotezi “RED” edilir.

Araştırma bulgularından müşterilerin demografik ve sosyo-ekonomik özelliklerinin ELBİSİ tercihlerine etkili olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Araştırmanın boyutları arasında yer alan firmanın ve sistemin özellikleri, finansman ve CRM faktörlerinin müşterilerin ELBİSİ'ni tercihlerinde daha önemli olduğu yapılan

istatistiksel analizler sonucunda ortaya çıkmıştır. Varyans analizi ile test edilen ilişkiyel hipotezlerin kabul/red durumları bütün olarak Tablo 4.50’de verilmiştir.

Tablo 4.50: Müşterilerin elbirliği sistemi’ni tercihlerinde demografik ve sosyo-ekonomik özellikler ile araştırmanın boyutları arasındaki ilişkilerin hipotez durumları-1.

No	FAKTÖRLER	HİPOTEZLERİN KABUL VE RED DURUMLARI					
		Yaş	Eğitim Düzeyi	Meslek	Gelir Düzeyi	Cinsiyet	Medenî Hal
1	FİRMA VE SİSTEMİN ÖZELLİKLERİ	RED	KABUL	RED	RED	RED	RED
2	GÜVEN	RED	KABUL	RED	RED	RED	RED
3	FİNANSMAN	RED	RED	RED	RED	RED	RED
4	PAZARLAMA	RED	RED	RED	RED	RED	RED
5	MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ (CRM)	RED	KABUL	RED	RED	RED	RED

Tablo 4.50’de görüldüğü gibi “Fırmanın ve Elbirliği sisteminin Özellikleri”, “Güven”, “Finansman”, “Pazarlama” ve “Müşteri İlişkileri Yönetimi” faktörleri müşterilerin demografik ve sosyo-ekonomik özellikleri arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir. Elbirliği sisteminin işlevi, sistemi tercih eden müşterilerin demografik ve sosyo-ekonomik özelliklerine göre şekillendirildikçe potansiyel müşterilerce de Elbirliği sisteminin tercih edilme eğilimi ve ihtimali göstermektedir. Dolayısıyla, “H1: Müşterilerin demografik ve sosyo-ekonomik özellikleri (bağımsız değişkenler) ile Elbirliği sistemi tercihlerinde etkili olan faktörler (bağımlı değişkenler) arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi kabul edilmiştir. Müşterilerin demografik ve sosyo-ekonomik özellikleri ile araştırmanın boyutları arasındaki ilişkilere ilişkin hipotezler ve analiz bulguları Tablo 4.51’de verilmiştir.

Tablo 4.51: Müşterilerin elbirliği sistemi'ni tercihlerinde demografik ve sosyo-ekonomik özellikler ile araştırmanın boyutları arasındaki ilişkilerin hipotez durumları-2.

FAKTÖRLER	HİPOTEZLER	HİPOTEZİN RED VE KABUL DURUMU
FAK-1	H0: Elbirliği sistemi tercihinde firmanın ve sistemin özellikleri müşterilerin Elbirliği sistemi tercihini etkilememektedir. H1: Elbirliği sistemi tercihinde firmanın ve sistemin özellikleri müşterilerin Elbirliği sistemi tercihini etkilemektedir.	KABUL
FAK-2	H0: Elbirliği sistemi tercihinde güven müşterilerin Elbirliği sistemi tercihini etkilememektedir. H1: Elbirliği Sistemi tercihinde güven müşterilerin Elbirliği sistemi tercihini etkilemektedir.	KABUL
FAK-3	H0: Elbirliği sistemi tercihinde finansman müşterilerin Elbirliği sistemi tercihini etkilememektedir. H1: Elbirliği sistemi tercihinde finansman müşterilerin Elbirliği sistemi tercihini etkilemektedir.	RED
FAK-4	H0: Elbirliği sistemi tercihinde pazarlama müşterilerin Elbirliği sistemi tercihini etkilememektedir. H1: Elbirliği sistemi tercihinde pazarlama müşterilerin Elbirliği sistemi tercihini etkilemektedir.	RED
FAK-5	H0: Elbirliği sistemi tercihinde müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) müşterilerin Elbirliği sistemi tercihini etkilememektedir. H1: Elbirliği sistemi tercihinde müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) müşterilerin Elbirliği sistemi tercihini etkilememektedir.	KABUL

BEŞİNCİ BÖLÜM

SONUÇLAR VE ÖNERİLER

5.1 Sonuçlar

Bu bölümde, çalışma sonucunda tespit edilen bulgular tartışılmıştır ve ulaşılan sonuçlara bağlı olarak yapılacak benzeri çalışmalar için ilgililere bilgi sunulmaktadır. Literatür taramasından da anlaşılacağı üzere konut finansmanı üzerine pek çok çalışma yapıldığı halde ELBİSİ üzerine çalışma yok denecek kadar azdır. Bunun nedeni sistemin akademik çevrelerce pek dikkat çekmemesi olabilir.

Toplumumuzda faize duyarlı müşterilerin olduğu bir gerçektir. Bu hassasiyete sahip müşterilerin taleplerini dikkate alan ve yüksek faiz ve enflasyon baskısından müşterileri korumak için 1990'lı yıllarda bu sistemi ilk defa bir firma otomotiv sektöründe uygulamıştır. Mortgage yasasının çıktığı 2007 yılından bu yana da toplumda faize duyarlı kesimlerin konut finansman ihtiyaçlarına çözüm üreten firma 2007 yılından bu yana Elbirliği sistemini konut finansmanında da uygulamaktadır.

Türkiye'de son yirmi dört yıldır bu firma tarafından uygulanan ELBİSİ'nin müşteriler tarafından tercih edilme nedenleri üzerine yapılan bu çalışmada öncelikle ipotekli konut finansmanı bütün yönleriyle genel olarak ele alınmıştır. Konut finansman sisteminin gelişim süreci, dünyadaki uygulanış şekilleri, sistemin yapısı, işleyişi gibi konular bölümler halinde incelenmiştir. Üçüncü bölümde Türkiye'de konut finansman sistemi ve ELBİSİ incelenmiştir.

Bu çalışma ile Türkiye konut finansmanında ve dünya konut finansmanında farklı bir model olan ELBİSİ araştırılmış ve anlamaya çalışılmış; müşterilerin ELBİSİ'ni tercih etme nedenleri üzerine yapılan anket analiz edilmiştir. Bu araştırma ile konut finansmanında faizsiz bir konut finansman modeli olan ELBİSİ'ni müşterilerin tercihlerine etki eden faktörleri tespit etmek için müşterilerin

demografik değişkenleri ile Elbirliği sistemini tercih nedenleri arasında ilişkinin araştırılması amaçlanmıştır. Başka bir ifade ile yapılan bu araştırma aşağıdaki sorulara yanıt bulmaya çalışmıştır.

- a) Müşterilerin ELBİSİ'ni tercihlerine etki eden faktörler nelerdir?
- b) Müşterilerin ELBİSİ'ni tercihlerine göre demografik ve sosyo-ekonomik özellikleri bakımından gruplandırılabilir miyiz?
- c) şayet böyle bir gruplandırma yapılabilirse, bu gruplandırmanın başlıca ayırt edici özellikleri nelerdir?
- d) Bu gruplandırma sonunda oluşan faktörler (gruplar) arasında demografik ve sosyo-ekonomik özellikler bakımından belirgin farklar var mıdır?
- e) Müşterilerin ELBİSİ'ni tercihleri pazarlama karması kararlarını nasıl etkilemektedir?

Araştırma kapsamında yapılan istatistiksel testler sonucu ulaşılan bulgular doğrultusunda yukarıda listelenen araştırma soruları cevaplandırılmaktadır.

Araştırma bulgularına göre müşterilerin % 80'i faizsiz olduğu için bu sistemi tercih ettiğini belirtmektedir (Tablo 4.23). Yine müşterilerin % 91,9'u "Konut finansmanının faizli-faizsiz oluşu tercihimizi etkiler" sorusuna kesinlikle katılıyorum şeklinde cevap vermişlerdir. Kararsızım, kısmen katılmıyorum ve kesinlikle katılmıyorum diyenlerin oranı ise sadece % 1,2'dir. Yani müşterilerin % 98,8'inin "Faizsiz olduğu için" bu sistemi tercih ettiği söylenebilir (Tablo 4.31). "Konut finansman işlemlerinde öncelikle faizsiz bir sistem tercih ederim" sorusuna müşterilerin % 94,1'i kesinlikle katılıyorum % 3,5'i de kısmen katılıyorum cevabını vermişlerdir. Yani bu durumda müşterilerin % 97,6'sının öncelikli olarak faizsiz bir konut finansman sistemini tercih etmekte oldukları bulgusuna ulaşılmıştır.

Müşterilerin ELBİSİ'ni tercihlerine etki eden faktörlerin belirlenmesi için yapılan anket çalışması sonucunda; müşterilerin demografik ve sosyo-ekonomik özellikleri ile ELBİSİ tercihleri arasında (eğitim düzeyi hariç) ilişki olmadığı ortaya çıkmıştır. Yani ELBİSİ'ni tercihinde müşterilerin demografik ve sosyo-ekonomik özelliklerinin belirleyici olmadığı görölmektedir. Faktörlerin puan değeri ise bütün faktörlerde üst seviyelerde çıkmıştır. Bu da müşterilerin ELBİSİ'ni benimsediğini ve sistemden memnuniyetlerinin üst düzeyde olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla firma yöneticilerinin, hedef kitlenin tercihlerini etkileyen faktörleri iyi analiz ettikleri söylenebilir. Ancak firma, hedef kitleyi genişletmek için bu faktörleri daha iyi analiz ederek çıkan sonuç doğrultusunda pazarlama stratejileri geliştirilebilir.

5.2 Öneriler

Araştırma bulguları ışığında, ELBİSİ'nin daha da geliştirilebilmesi, Türkiye ve Dünya konut finansman sektörüne örnek olması için şu öneriler sunulmaktadır:

Konut finansmanında bankalar yoğun rekabet yaşamaktadır. Ancak ELBİSİ faizsiz bir model olduğu için konut kredisi faizlerinin artışından ve bu rekabetten pek fazla etkilenmemektedir. Hatta tersi yönde bir etkilenmeden söz etmek mümkündür. Başka bir ifadeyle faizlerin ve enflasyonun artış gösterdiği, ekonominin bozulduğu dönemlerde ELBİSİ müşterilerinde artış görülmektedir. Faiz kullanmak istemeyen müşterilerin önemli bir çoğunluğa sahip olduğu bilinmektedir. Dünyada rekabet piyasasında pazar payını genişletmek isteyen bankalar alım satım ve fonlama işlemlerinde faizsiz bir sistem tercih eden müşterilere yönelik faizsiz bankacılık modelleri üzerinde çalışmalar yapmaktadırlar. Hatta bünyelerinde faizsiz finans havuzları oluşturmaktadırlar. Faizsiz bankacılık kurumları gerek Müslüman nüfusun yoğun olduğu ülkelerde gerekse diğer ülkelerde faaliyetlerini hızla artırmaktadırlar. Günümüzde faizsiz bankacılık finansal araçları Avrupa kökenli bankalar tarafından Arap sermayesini çekmek için kullanılmaktadır. HSBC ve Citibank gibi bazı bankalar işlem hacimlerini artırmak için bünyelerinde yeni ürün geliştirerek faizsiz model uygulamaları yapmaktadırlar (<http://www.admdenetim.com.tr>).

Yirmi dört yıl önce faizsiz finans kullanmak isteyen müşterilerin hassasiyetlerini dikkate alarak uygulamaya koyduğu ELBİSİ ile bir farklılık oluşturan firma rakiplerine göre farklı bir konuma (imaja) sahip olmuştur. Ancak bir firmanın rakiplerine göre farklılık yaratması tek başına yeterli değildir.

Araştırma bulgularına göre, müşterilerin demografik ve sosyo-ekonomik özelliklerinin faktörler itibarıyla farklılık göstermemesi firmanın, demografik özelliklere değil de müşterilerin ELBİSİ'ni tercihlerini etkileyen beş ana faktöre dikkat etmesi gerektiğini göstermektedir. Çünkü farklı demografik özelliklere sahip müşterilerin Elbirliği sistemini tercih etme sebebinin, firmanın farklı talepleri olan müşterilerin duyarlılıklarını dikkate alarak taleplerini karşılayacak şekilde faizsiz bir konut finansman modeli geliştirmiş olmasıdır. Bu nedenle de firma yöneticilerinin pazarlama karması kararlarını tespit ederken müşterilerinin, ELBİSİ'ni tercihlerini etkileyen beş ana faktörü dikkate almaları gerekmektedir.

Müşterilerin Elbirliği sistemini tercihlerine etki eden faktörlerin belirlenmesi için yapılan anket çalışması sonucunda; müşterilerin demografik ve sosyo-ekonomik

özellikleri ile Elbirliği sistemi tercihleri arasında (eğitim düzeyi hariç) ilişki olmadığı ortaya çıkmıştır. Yani ELBİSİ'ni tercihinde müşterilerin demografik ve sosyo-ekonomik özelliklerin belirleyici olmadığı görülmektedir. Faktörlerin puan değeri ise bütün faktörlerde üst seviyelerde çıkmıştır. Bu da müşterilerin ELBİSİ'ni benimsediği ve sistemden memnuniyetinin üst düzeyde olduğu göstermektedir. Bununla birlikte ELBİSİ'nin güçlenerek devam edebilmesi için, sistemin kurumsallaşması, daha güvenilir bir yapıya kavuşması, hedef kitleyi genişletmesi, müşteri sayısını arttırması, sadık müşteriler oluşturması ve daha profesyonel bir müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) benimsemesi gerekmektedir. Müşteri artırımı, sadık müşteriler oluşturma ve hedef kitleyi genişletmek bakımından tercihleri etkileyen faktörlerin daha iyi analiz edilerek bu kitlenin arzu ve ihtiyaçları doğrultusunda pazarlama stratejileri geliştirilmelidir. Başka bir ifadeyle müşterilerini sadık müşteri yapabilmenin yöntemlerini araştırmalı müşterinin diğer konut edinme araçlarına gitmesini engelleyecek tedbirler geliştirilmelidir.

Konut finansmanı toplumun bütün kesimlerini ilgilendiren bir olgudur. Bunun için firmanın belli hassasiyetleri olan müşterilere ve diğer konut finansman müşterilerine tanıtımını yapabilmek ve ulaşabilmek için etkin bir reklâm ve pazarlama yöntemi izlemelidir. ELBİSİ'nin piyasadaki rekabet ortamında kendisini güçlenerek gelecek kuşaklara taşıyabilmesi için müşterilerin tercihinde en önemli faktörü oluşturan sistemin kendine has özellikleri ve firmanın özellikleri ile diğer faktörler iyi analiz edilmeli, inovasyon çalışması yapılmalı ve bu özellikler modernize edilmelidir. Yine buna bağlı olarak müşterilerin ELBİSİ'ni tercihlerinde etkili olan faktörlerden “müşteri ilişkileri yönetimi” de yeni nesil pazarlama stratejilerinde önem arz ettiğinden bu konuda daha bilinçli ve bilimsel çalışmalar yapılmalı, firma bünyesinde profesyonel bir CRM ekibi kurmalıdır. Firmanın güvenilirliğini arttırmak için kurumsallaşmalı ve tanıtımını daha iyi yapmalıdır.

Sosyo-ekonomik gelişmeler neticesinde, müşterilerin demografik özellikleri de değişime uğramıştır. Bu sürekli gelişim yönünde değişime uğrayan müşteri profillerinin yakından izlemesi büyük önem arz etmektedir. İşletmeler gelecekte de ayakta kalmak ve başarılı olabilmek için pazarlama kararlarını pazar koşullarının değişmelerine ayak uyduracak kadar hızlı bir şekilde değiştirebilmeliler.

Birçok kriz yaşamış Türkiye gibi bir ülke için yeni krizlerin olabileceği düşünüldüğünde değişken faizle borçlanmak hem tüketiciler açısından hem de kredi kurumları açısından riskli olabilir. ABD'de düşük gelir grubundaki tüketicilere

kullandırılan yüksek riskli mortgage kredilerinin ödenmemesi dolayısıyla başlayan kriz Avrupa piyasalarına da yansımıştır. Türkiye’de her yıl konut açığı ortaya çıktığından, yeni konutlar inşa edilecek ve sonuçta konut kredisi kullanımı bundan sonraki yıllarda da artarak devam edecektir. Türkiye’de kiracı olan hane halkının oranı yüzde 31,6 olması sebebiyle, şahıslar düşük faiz ve uzun vade ile uygun kredi çeşidi uygulandığında kira ödemek yerine konut kredisi kullanacaklardır. Bankaların düşük faiz oranıyla uzun vadeli kredi vermesi ancak mortgage sisteminde ikincil piyasa olan menkul kıymetleştirme yaparak kaynak temin etmeleri ile mümkündür. Türkiye’de ikincil piyasalar henüz tam anlamıyla oluşmadığından ELBİSİ sermaye darlığına veya finansman ihtiyacına imece usulü dayanışma yöntemiyle müşterilerin kendi öz birikimlerini organize ederek çözüm üretmektedir. Türkiye’de yıllardır ilişkinin düzgün ve sağlıklı bir biçimde kurulamadığından, konut sektöründe kurumsallaşma sağlanamamış ve yapılan birçok uygulama başarısız olmuştur. Elbirliği sistemi hem bireylerin uzun vade ve uygun ödeme koşulları ile konut sahibi olmalarını sağlaması, hem de ekonomi için vazgeçilmez olan düşük maliyetli fon kaynaklarının sağlanması bakımından da son derece önemli bir finansal sistemdir.

Yapılacak olan bir yasal düzenleme ile ELBİSİ’ni uygulayan firmalara ipotek koyma yetkisi verildiğinde ikincil piyasalarda, ipotek senetleri menkulleştirilerek, sürüm yeteneği kazanacaktır. Başka bir ifadeyle atıl bir yatırım piyasalarda işlem görerek likidite kazanmış olacaktır. Böylece gayrimenkulün teminat dışında bir finansman aracı olma fonksiyonu ön plana çıkarılmış olacaktır. Bu yönde yapılacak düzenlemelerle özel sektörün piyasaya girmesi ve bu piyasaya kaynak aktarması kolaylaşacaktır. Böylelikle hem finansal sektörün gelişmesi hem de sermaye piyasalarının derinleşmesi mümkün olabilecektir. Yine bu konuda özellikle vergisel avantajların sağlanması sistemin işlerliği açısından önem taşımaktadır. Yapılacak bir düzenleme ile işletmelerin bilançosunda atıl yatırım olarak görünen gayrimenkullerin likit hale gelmesi sağlanacak ve böylelikle gayrimenkulün teminat dışında bir finansman aracı olma fonksiyonu ön plana çıkarılmış olacaktır. Likiditesi artan bu kaynakların uzun vadeli kaynaklar olarak piyasaya sunulması, sistemin sürdürülebilirliği açısından büyük önem arz etmektedir. İpotekli menkul kıymetlerin bu sistem ile piyasada rekabet edilebilirliği artacak bu ise uygulanacak olan konut finansman sisteminin etkinliğini artırmaktadır. Konut finansman sistemiyle beraber hem finans sektöründe hem de konut sektöründe uzmanlaşma artacaktır. Böylece

konutlarda kalite artacak, kaliteli kentleşme süreci başlayacak ve konut maliyetleri düşecektir.

Bu çalışma bundan sonra da yapılabilecek çalışmalara kaynak oluşturabilir, Ancak, bundan sonra yapılacak çalışmalarda ELBİSİ'ni tercihte etkili olan faktörler üzerine daha detaylı bir şekilde araştırma yapılabilir. Bu çalışmada sadece ELBİSİ'ni tercih eden müşterilerin görüşlerine yer verilmiştir. Bundan sonra yapılacak çalışmada sisteme dâhil olmayan bireyler üzerine de bir araştırma yapılabilir. Hatta anket, mortgage uygulanan ülkelerde ve dünyanın değişik ülkelerinde uygulanarak kültürel ve sosyo-ekonomik yapıdaki etkilerden kaynaklanan etkiler karşılaştırılabilir. ELBİSİ'nin geliştirilmesine yönelik çalışmalar yapılabilir. Sistemin nasıl daha güvenilir hale getirilebileceği, sisteme nasıl devlet desteği sağlanabileceği, örnek model olabilmesi için neler yapılabileceği konuları üzerinde çalışmalar yapılabilir.

Kooperatifçiliğin değişik bir şekli sayabileceğimiz ELBİSİ, sermayeyi bir araya getirerek sermaye darlığına çözüm üretmekte yani finansman sağlamaktadır. Bu sistem ziraat, tarım ve hayvancılık alanında, turizm ve devre mülk alanında hatta daha farklı alanlarda uygulanabilir. Bu şekilde toplumsal işbirliği ve dayanışma ile gerekli finansman sağlanarak sermaye darlığı çözülebilir.

Konut sorununun çözümünde başarılı olabilmek için iki unsur vardır. Bunlardan ilki uzun vadeli konut kredilerinin sağlanabildiği bir ekonomik ortamın varlığıdır. Diğer de piyasanın kurumsallaşmasını sağlayacak gerekli hukukî ve teknik düzenlemelerin olmasıdır. Bu anlamda ekonomik krizlerde sarsılan mortgage sistemi ve diğer ipotekli konut finansman sistemleri karşısında her hangi bir fon kullanmadan bireylerin kendi birikimleriyle yani dayanışma modeli ile işleyen ELBİSİ'nin Türkiye ve Dünya'ya alternatif bir model olabilmesi için devlet desteği sağlanmalıdır. ELBİSİ için de devlet tarafından bu hukukî düzenlemeler yapılmalı, devlet kanun ve yönetmeliklerde değişiklik ve düzenleme yaparak ipotek koyma yetkisi hususunda bankalara ve finans kurumlarına verilen haklar ELBİSİ'ne de verilmelidir. Böylece sistem hem devlet hem müşteriler yönünden daha güvenilir ve daha sağlam hale gelecektir. ELBİSİ, kanun ve yönetmeliklerle desteklendiği takdirde, vatandaş sisteme daha fazla güveneceği için, bu güvenle birlikte sisteme katılım artacağından sermaye darlığı ikincil piyasalara gerek kalmadan çözülebilecektir. İpotek koyma yetkisiyle birlikte ELBİSİ de kendisini güvence altına almış olacaktır.

KAYNAKÇA

- Akçay, B. (1993). Konut Finansman Sistemleri ve Türkiye'deki Uygulamanın Değerlendirilmesi. *Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi*, 12, 45.
- Alp, A. (1996). *İpotek Kredileri ve İpoteğe Dayalı Menkul Kıymetler Yoluyula Türk Konut Finansman Sorununun Çözümünde Bir Model Önerisi*. Ankara: SPK Yayınları.
- Alp, A. (2001). *Modern Konut Finansmanı* (İkinci Baskı). Ankara: SPK Yayınları.
- Alp, A. ve Yılmaz, M. U. (2000). *Gayrimenkul Finansman ve Değerlemesi*. İstanbul: İMKB Yayınları.
- Alptürk, E. (2007). Soru ve Cevaplarıyla Mortgage Sistemi (Tutsat). Ankara: 123.
- Arslan, İ. (2007, Kasım). *Konut Ekonomisi*. Sakarya: Sakarya Yayıncılık.
- Ayrıçay, Y. Yıldırım, M. U. (2007, Haziran). İpoteğe Dayalı Konut Finansman Sistemi ve Son Düzenlemeler Işığında Sistemin Türkiye'de İşleyişi. *Selçuk Üniversitesi, Karaman İ.İ.B.F. Dergisi*, 12, 52.
- Bank, S. (2006). Konut Finansman Sistemi ve Türkiye Uygulaması. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Karadeniz Teknik Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Trabzon.
- Baş, T. (2008). *Anket*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Bayraktar, S. (2007). İpoteğe Dayalı Menkul Kıymetler, ABD ve Türkiye Uygulamaları, ABD ve Avrupa Ülkeler İçin Ekonometrik Bir İlişki Çalışması. (Yayınlanmış Doktora Tezi). İstanbul Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Bayram, N. (2004). *Sosyal Bilimlerde SPSS ile Veri Analizi*, Bursa: Ezgi Kitapevi.
- Berbercuma, H. (trs.). Mortgage Konut Finansman Sistemi ve Türkiye'deki Yapı. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Marmara Üniversitesi/Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, İstanbul.

- Berberoğlu, M. (2009). Mortgage-İpotekli Konut Finansman- Sistemi ve Bu Sistemin Türkiye’de Uygulanabilirliği. *International Journal of Economic and Administrative Studies (Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi)*, 1(2), 122.
- Berberoğlu, M. G. (2005). Konut Finansmanı ve Türkiye’ye Uygun Bir Model Önerisi. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). İstanbul Teknik Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Berberoğlu, M. G. ve Teker, S. (2005, Aralık). Konut Finansmanı ve Türkiye’ye Uygun Bir Model Önerisi. *İTÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(1), 58-60.
- Berkman, G. (1996). *Türkiye’de Konut Kooperatiflerinin Konut Üretimine Katkısı ile Başarı ve Başarısızlıklarının Değerlendirilmesi*. Konut Araştırmaları Sempozyumu. Yayın No: 1. Ankara: TOKİ Başkanlığı Konut Araştırmaları Dizisi.
- Bolay Gerçek, S.B. (2007). Mortgage. (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Boleat, M. (1985). *National Housing Finance Systems*, London, Croom-Helm.
- Boyraz, C. (1997). Gayrimenkullerin Menkulleştirilmesi Yöntemiyle Konut Finansmanı Sağlanması. *Bankacılar Dergisi*, 22.
- Cebe, Y. (2007). İpotekli Konut Kredi Sistemi ve Türkiye Uygulaması. (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi). Gazi Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Ceylan, A. (2002). *Finansal Teknikler*. Bursa: Ekin Kitabevi Yayınları.
- Çapri, S. (2010). Konut Finansmanı Sözleşmeleri. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Çelebi, Ö. (2006). Birincil Konut Kredisi Piyasasında Son Gelişmeler ve Yaşanan Sıkıntılar. Konut Finansmanı ve Türkiye Konferansı.
- Çırasunlar, A. (2011). Konut Finansmanı Amacıyla Yapılan Finansal Kiralama Sözleşmelerinin Kuruluşu ve Hukukî Niteliği. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi) Bahçeşehir Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Demir, H. ve Kurt Palabıyık, V. (2005). Konut Ediniminde Uzun Vadeli İpotek Kredisi Sistemi [Elektronik Sürüm]. *Jeodezi, Jeoinformasyon ve Arazi Yönetim Dergisi*, 92, 7-8.

- Doğan, E. (2006). Türk Bankacılık Sektöründe Konut Kredilerinin Gelişimi. BDDK, SGD Çalışma Raporları, No:2006-1, 24.
- Dolun, L. (2007, Şubat). İpoteğe Dayalı Konut Kredisi-Mortgage. (Rapor No: GA/07-06-29), Türkiye Kalkınma Bankası AŞ Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Müdürlüğü, Ankara.
- DPT, (2001). Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, Konut Özel ihtisas Komisyon Raporu (2001-2005), Yayın No: DPT:2594-ÖİK:606. Devlet Planlama Teşkilatı Yayın ve Temsil Dairesi Başkanlığı Yayın ve Basım Şube Müdürlüğü, 58–60.
- Erdönmez, H. (2007). Türkiye’de Konut Sorunu ve Konut Finansmanı. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Selçuk Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Konya.
- Erdönmez, P. A. (2006). Aktif Menkul Kıymetleştirmesi [Elektronik Sürüm]. *Bankacılar Dergisi*, 57, 75.
- Eriş, H. (1997). Konut Sektörünün Finansmanında İpoteğe Dayalı Menkul Değerler. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi/Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, İstanbul.
- Eriş, M. H. (2008). *Bireysel Krediler Kapsamında İpotekli Konut Kredileri ve İşlevsellik Koşulları*. İstanbul: Arıkan Yayınları.
- Ersan, Ö. (2008). İpotekli Konut Finansmanı ve Türkiye Değerlendirmesi. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Fabozzi, F. J. ve Fabozzi, T. D. (1992). *Bond Markets: Analysis And Strategies*, Prentice-Hall International Editions, New Jersey.
- Fabozzi, J. F. (2001). *The Handbook of Mortgage Backed Securities*. McGraw- Hill, New York.
- Gilbert A. Churchill, (1999). *Marketing Research: Methodological Foundations*, Seventh Edition. The Dryden Press, s. 49.
- Gronroos C. (1995). Relationship Marketing: The Strategy Continuum, *Journal of the Academy of Marketing Science*.

- Guttentag, Jack (2004). The Mortgage Encyclopedia [e-book] : an authoritative guide to mortgage programs, practices, prices, and pitfalls McGraw-Hill, New York, S. 74.
- Gülen, Ö. Y. (2013). *Sattım Gitti - Emlakçıya ve Emlakçı Olmak İsteyene Akıl Fikir Rehberi*. İstanbul: Fokus.
- Günüşen, İ. (2002). Türkiye’de Konut Sorunu Ve Finansman Uygulamaları. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi/B.S.E., İstanbul.
- Hair, J. F., Anderson, R. E., Tahtam R. L. ve Black, W. C. (1998). *Multivariate Data Analysis, Fifth Edition*, Prentice Hall, 111.
- Hakan, S. (2007). Subprime Mortgage Nedir? Erişim Tarihi: 10 Ekim 2009, <http://ekonomiturk.blogspot.com/2007/03/subprime-mortgage-nedir.html>
- Halisdemir, Ö. (2006, 2 Haziran). İpotek Bankacılığının Gelişim Aşamaları, AB-Türkiye Karşılaştırılması. 275. <http://bsy.marmara.edu.tr/TR/sempozymbildirileri>
- Hepşen, A. (2007b, 27 Aralık). Türkiye’de İpotekli Konut Kredilerini Gelişimi. Erişim Tarihi: 15 Temmuz 2014, http://alomaliye.com/2007/ali_hepsen_turkiyede_ipotekli.html
- Hepşen, A. (2005). *İpoteğe Dayalı Menkul Kıymetleştirme Ve Türkiye Uygulaması*. İstanbul: İTO Yayın No: 2005-13.
- Hepşen, A. (2007a, 17 Eylül). İpoteğe Dayalı Menkul Kıymetler. Erişim Tarihi: 18 Temmuz 2014, http://www.alomaliye.com/2007/ali_hepsen_ipotege_dayali.htm
- Hepşen, A. (2010). *Gayrimenkul Piyasaları ve Finansmanı*. İstanbul: Literatür Yayınları.
- http://www.admdenetim.com.tr/adm_denetim.php?sayfa_id=160&kategori_id=160&id=41&lng=1, Erişim:20.07.2014
- http://www.eminevim.com/satis_sistemi/cekilis_nasil_oluyor/, Erişim:20.07.2014
- http://www.eminevim.com/satis_sistemi/elbirligi_nasil_calisiyor/, Erişim:20.07.2014
- http://www.eminevim.com/satis_sistemi/elbirligi_sistemi_nedir/, Erişim:20.07.2014

http://www.eminevim.com/satis_sistemi/gayrimenkullerin_teslim_sekli/,
Erişim:20.07.2014

<http://www.gelecekicinbilisim.com>, Erişim:20.07.2014

Işık, A. (2010). Konut Finansmanı Sistemi (Mortgage) ve Türkiye’deki Bankacılık Uygulamaları. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Atatürk Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.

Jaffe A. J. ve Sirmans, C. F. (1996). Fundamentals of Real Estate Investment, Prentice-Hall, Inc, Englewood Cliffs, NJ, s. 9.

Kabataş, Y. (2007, Mart-Nisan). İpotekli Konut Finansman (Mortgage) Sistemi ve Değerleme Uzmanlığı. *Malî Çözüm*, 80

Kılıç, S. (2007). Konut Finansman Modeli Olarak Yapı Tasarruf Sandıkları; Almanya ve Türkiye’deki Uygulamaları [Elektronik Sürüm]. *Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 14 (1), 233.

Kırık Kalafat, N. (2009). Türkiye’de Konut Yatırımları ve Finansman Yöntemleri. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Koçak, D. (2007). Konut Finansmanı Kanunu Öncesi ve Sonrası, Mortgage, Türk Uzun Vadeli Konut Finansman Sisteminde Varlığa Dayalı Menkul Kıymetin Rolü. İstanbul.

Kurtulmuş, K. (1996). *Pazarlama Araştırmaları*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Yayını.

Madura, J. (1989). Financial Markets and Institutions. By West Publishing Company. USA

Malhotra, N.K. (1996). Marketing Research, An Aplied Orientation, 2. Edition, New Jersey: Prentice Hall, Upper Saddle River, s.645.

Martellini, Lionell, Philippe Priaulet, Stephane Priaulet (2003). Fixed-Incoma Securities: Valuetion, Risk Management and Portfolio Strategies, Londra, John Willey & Sons.

Nakip, M. (2003). *Pazarlama Araştırmaları*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Nelson S. Grant ve Dale A. Whitman, (2001). Real Estate Finance Law.

- Oksay (Özyüksel) S. ve Ceylantepe T. (2006, Kasım). Mortgage ve Mortgage Sigortaları, 7. Cilt/Sigorta Araştırmaları ve İnceleme Yayınları 7, Yayın No: TESEV-21, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği, İstanbul.
- Ölmez, A. (2004, 20 Kasım). İpotekli Konut Finansmanı Mortgage: Hayal mi, Gerçek mi?, Zaman.
- Önal, Y. B. ve Topaloğlu, M. (2007). İpotekli Konut Finansmanı ve Hukuku-Mortgage (Tutsat). Adana: Karahan Kitapevi.
- Özkurt, H. (2007); Türkiye Ekonomisinde Konut Sektörü: Gelişimi ve Alternatif Finansman Modelleri. *İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (1), 159-173.
- Özsan, O. (2005, Temmuz- Ağustos). Mortgage Sisteminin Temelleri. *Active Bankacılık ve Finans Dergisi*, 43, 1.
- Öztürk, B. L. (2008). Türkiye’de Konut Sorunu ve Konut Finansman Sistemi (Mortgage). (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Anadolu Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- Öztürk, D. T. (2004). Bir Konut Finansman Tekniği Olarak Konut Kredileri ve Amerika Uygulamalarının Türkiye İle Karşılaştırılması. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Gazi Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Renaud, B. (1999). The Financing of Social Housing in Integrating Financial Markets: A View from Developing Countries. *Urban Studies*, April, Vol. 36, Issue 4, ss. 755-774.
- Resmî Gazete, (12 Şubat 2007). 5582 Sayılı Konut Finansmanı Sistemine İlişkin Çeşitli Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun
- Sabatino, R. (2004, Mayıs). Real Estate Industry in the 21. Century, Conference, 28 Nisan 2004, İstanbul, Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Derneği, s. 64-66.
- Schwartz, E.S. and Tourts, W.E. (1992). Prepayment, Default and the Valuation of Mortgage Pass Through Securities. *Journal of Business*.
- Struyk, R. J., Turner, M. A. (1987). Guidelines For Creating a Housing Finance Strategy in a Housing Finans Strategy in a, Developing Country, Washington DC, US Agency For International Developnet The Office of Housing and Urban Programs.

- Süme, N. (2007). Gayrimenkul Finansmanında İpotek Kredileri ve İpoteğe Dayalı Menkul Kıymetleştirme. (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi). Yıldız Teknik Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Şahin, F. (2007). Konut Finansmanı ve Türkiye'ye Uygun Bir Model Önerisi. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Kadir Has Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Şahin, Z. (2008). İpotekli Konut Finansman Sistemi (Mortgage Sistemi) ve Türkiye Açısında Değerlendirilmesi. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Gazi Üniversitesi/Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Teker, M. B. (1996). *Sermaye Piyasası Araçları Yoluyla Gayrimenkul Finansmanı ve Yatırımı*. Ankara: SPK Yayınları, Yayın No: 43.
- Tekerlek, S. (2013). Konut Finansmanında Banka Kredilerine Alternatif Modellerden "Elbirliği Sistemi" Üzerine Bir Çalışma. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Gazi Üniversitesi/Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Topaloğlu, M. (2007). *İpoteğe Dayalı ve İpotek Teminatlı Menkul Kıymetler*. Adana: Karahan Kitapevi.
- Yalçiner, K. (2006). *İpotek Karşılığı Menkulleştirilmiş Krediler (İKMEK-MORTGAGE)*. Ankara: Gazi Kitapevi.
- Yılmaz, Ç. M. (2010). Mortgage Sisteminin Hukukî Niteliği ve Türk Hukuk Sistemindeki Yeri. (Doktora Tezi). Gazi Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Zorlu, I. (2010). Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun 10/B Maddesi Kapsamında Konut Finansmanı Sözleşmesinde Tüketicinin Korunması. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.

EKLER

- 1. Ek-A:** Konut Finansmanında Elbirliği Sistemi: Müşterilerin Elbirliği Sistemi
Tercihleri Üzerine Bir Araştırma Anketi 123

Ek-A: Uygulanan Anket Metni

THK ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANA BİLİM DALI YÜKSEK LİSANS PROGRAMI
KONUT FİNANSMANINDA ELBİRLİĞİ SİSTEMİ: MÜŞTERİLERİN
ELBİRLİĞİ SİSTEMİ TERCİHLERİ ÜZERİNE BİR ANKET ÇALIŞMASI

Değerli katılımcı,

“Konut Finansmanında Elbirliği Sistemi: Müşterilerin Elbirliği Sistemi Tercihleri Üzerine Bir Araştırma.” başlıklı yüksek lisans tezinde sizlerin görüşlerine ihtiyaç duyulmuştur. Sizin, konuyla ilgili aşağıdaki sorulara en doğru cevabı vermeniz araştırmanın değerini artıracaktır. Verdiğiniz cevapların gerçeği yansıtması bu araştırmanın amacına ulaşmasını sağlayacaktır. Aşağıdaki sorularda ilgili kutucukları işaretleyerek anketi tamamlayınız. Çalışmaya katkınıza ve gösterdiğiniz özene çok teşekkür ederim.

Murat ERGÜVEN

Tablo A.1: Uygulanan anket metni.

KONUT FİNANSMANINDA ELBİRLİĞİ SİSTEMİ: MÜŞTERİLERİN ELBİRLİĞİ SİSTEMİ TERCİHLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA ANKETİ						
A) Aşağıdaki sorulardan size en uygun olan seçeneğin ön tarafındaki kutucuğu yalnız bir kez <input checked="" type="checkbox"/> şeklinde işaretleyiniz.						
SORULAR	YANITLAR					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1) Cinsiyetiniz	Erkek	Kadın				
2) Medeni haliniz	Evli	Bekâr				
3) Eviniz var mı?	Var	Yok				
4) Arabanız var mı?	Var	Yok				
5) Eşiniz çalışıyor mu?	Evet	Hayır				
6) Yaşınız?	18 – 25	26 – 35	36 – 45	46 – 55	56 ve üzeri	
7) Eğitim durumunuz?	İlkokul	Ortaokul	Lise	Ön Lisans	Lisans	Lisans Üstü
8) Aylık geliriniz?	0-845 TL	846-1.850 TL	1.851-2.850 TL	2.851-3.850 TL	3.851- 4.850 TL	4.851 TL ve üzeri
9) İşiniz?	Kamu Sektörü	Özel Sektör	Esnaf	Serbest Meslek	Emekli	Ev Hanımı
10) Ailedeki fert sayısı?	Tek kişi	2 kişi	3 kişi	4 kişi	5 kişi	6 ve üzeri kişi
11) Oturduğunuz ev hangisi?	Lojman	Apartman dairesi	Müstakil bahçeli ev	Villa	Rezidans	
12) Oturduğunuz ev kaç metre kare?	50-99	100-130	131-160	161-190	191 ve üzeri	
13) Ev sizin için nedir?	Mesken	Yatırım aracı				
14) Elbirliği sistemini niçin tercih ettiniz?	Yatırım için	Mesken				
15) İlk evinizi nasıl edindiniz?	Miras	Kısa vadeli borç/kredi ile	Uzun vadeli banka kredisi	Elbirliği Sistemi ile	Peşin	Kooperatif
16) Elbirliği sistemi ile aldığınız ilk ev mi?	İlk	İkinci	Üçüncü			
17) Nasıl bir evde oturmak istersiniz?	Apartman dairesi	Müstakil bahçeli ev	Villa	Rezidans		
18) Elbirliği sistemini nereden öğrendiniz?	Gazete, insert, broşür	İnternet, sosyal medya ve mail	Müşteri temsilcisi	Tanıdık vasıtası ile	Tv, radyo ve billboard	
19) Bu sistemi kaç kişiye tavsiye ettiniz?	Hiç tavsiye etmedim	1-5 kişi	6-10 kişi	11-15 kişi	15 kişiden fazla	
20) Sizin tavsiyenizle bu sistemle kaç kişi konut sahibi oldu?	Hiç	1-5 kişi	6-10 kişi	11-15 kişi	15 kişiden fazla	
21) Elbirliği sistemine nasıl kaydoldunuz?	Kendi Müracaatım	Tavsiye sonucu	Müşteri temsilcisi vasıtasıyla			
22) Elbirliği sistemini ilk duyduğunuzda tereddütsüz kayıt oldunuz mu?	Tereddütsüz kayıt oldum	Tereddüt yaşadım				

Tablo A.1 (Devam): Uygulanan anket metni.

KONUT FİNANSMANINDA ELBİRLİĞİ SİSTEMİ: MÜŞTERİLERİN ELBİRLİĞİ SİSTEMİ TERCİHLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA ANKETİ	
B) Aşağıdaki sorulara birden fazla işaret koymak isterseniz, önem sırasına göre sıralayınız. (1, 2, 3, 4 gibi)	
23) Elbirliği sistemini tercih etmeniz en önemli sebebi nedir?	Faizsiz olması
	Konut finansman maliyetinin daha düşük olması
	Daha bireysel ve esnek ödeme yapısına sahip olması
	Kira öder gibi ev sahibi olma imkânı olması
	Finansman işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması
24) Elbirliği sistemine girdikten sonra iyi ki girmişim dediğiniz avantajlı ve olumlu yanları nedir?	Faizsiz olması
	Konut finansman maliyetinin daha düşük olması
	Kira öder gibi ev sahibi olma imkânı olması
	Taksit dondurma ve öteleme imkânının olması
	Finansman işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması
25) Elbirliği sisteminin bankaların konut kredisi ve faizli konut finansman sisteminden en önemli farkı nedir?	Faizsiz olması
	Konut finansman maliyetinin daha düşük olması
	Daha bireysel ve esnek bir ödeme yapısına sahip olması
	Taksit dondurma ve öteleme imkânının olması
	Finansman işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması
26) Niçin bir katılım bankası değil de Elbirliği sistemini tercih ettiniz?	Katılım bankalarının konut finansman sisteminin de bankalardan farkı olmadığı için
	Elbirliği sisteminde faiz şüphesi olmadığı için
	Taksit dondurma ve öteleme imkânının olması
	Konut finansman maliyetinin daha düşük olması
	Finansman işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması
27) Elbirliği sisteminin güvencesi nedir? Siz hangi güvenceyle bu sistemi tercih ettiniz?	Sözleşme maddelerinin yeterince açık olması ve yasal olması
	Sistemin çok sayıda müşterisinin ve müşteri referansının olması
	İpotekli ve teminatlolu bir sistemle çalışması
	Elbirliği sistemini uygulayan firmaya olan güven
	Yıllardır sorunsuz işlemesi

Tablo A.1 (Devam): Uygulanan anket metni.

KONUT FİNANSMANINDA ELBİRLİĞİ SİSTEMİ: MÜŞTERİLERİN ELBİRLİĞİ SİSTEMİ TERCİHLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA ANKETİ						
C) Elbirliği Sistemi tercihi ile ilgili aşağıda verilen yargılara verdiğiniz katılım düzeyi için seçenekleri <input checked="" type="checkbox"/> şeklinde işaretleyiniz.						
	YARGILAR	Kesinlikle Katılmıyorum	Kısmen Katılmıyorum	Kararsızım	Kısmen Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
1	Konut finansman sisteminin faizli/faizsiz oluşu tercihimizi etkiler.					
2	Konut finansman sisteminin vade farkı uygulayıp uygulamaması tercihimizi etkiler.					
3	Elbirliği sistemi faizsiz bir konut finansman sistemidir.					
4	Elbirliği sistemi katılım bankası konut finansman sistemlerinden farklıdır.					
5	Elbirliği sistemi faizli/ konut finansman sistemine alternatif bir modeldir.					
6	Elbirliği sistemi faizli/ konut finansman sisteminden farklıdır.					
7	Konut finansman işlemlerimde öncelikle faizsiz bir sistem tercih ederim.					
8	Elbirliği sistemi şubesinin fiziki görünümü tercihimizi etkiler.					
9	Satış temsilcisinin samimi tutumu, bilgili ve güler yüzlü olması tercihimizi etkiler.					
10	Elbirliği sisteminin pazarlama yöntemleri müşteriyi rahatsız etmiyor.					
11	Kurumsal güven konut finansman sistemi tercihimizi etkiler.					
12	Konut finansmanı veren kurumun verdiği sözleri yerine getirmesi tercihimizi etkiler.					
13	Sisteme katılan müşterilerin bu sistemle ilgili düşünceleri tercihimizi etkiler.					
14	Kurumun web sitesinin ve sitede verilen bilgilerin anlaşılır olması tercihimizi etkiler.					
15	Finans işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması tercihimizi etkiler.					
16	Kurumda talep ve şikâyetlerin iletilebildiği bir biriminin olması tercihimizi etkiler.					
17	Müşteri hizmetlerine kısa sürede ulaşabilmem tercihimizi etkiler.					
18	Kurumun Türkiye genelinde şube ağının yaygın olması tercihimizi etkiler.					
19	Elbirliği sisteminin güvenilir bir konut finansman sistemi olması tercihimizi etkiler.					
20	Elbirliği sistemi riskli bir konut finansman sistemi değildir.					
21	Elbirliği sistemini rahatlıkla başkalarına da tavsiye edebilirim.					

Tablo A.1 (Devam): Uygulanan anket metni.

KONUT FİNANSMANINDA ELBİRLİĞİ SİSTEMİ: MÜŞTERİLERİN ELBİRLİĞİ SİSTEMİ TERCİHLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA ANKETİ						
C) Elbirliği Sistemi tercihi ile ilgili aşağıda verilen yargılara verdiğiniz katılım düzeyi için seçenekleri <input checked="" type="checkbox"/> şeklinde işaretleyiniz.						
22	Sistemin uzun yıllar faaliyette bulunması ve sorunsuz işlemesi tercihimizi etkiler.					
23	Kurumda tanıdık, arkadaş, dost ve yakınlarımla çalışması tercihimizi etkiler.					
24	Sistemin tanıtım ve reklâmının bilgi verici ve yönlendirici olması tercihimizi etkiler.					
25	Sistemin tanıtım ve reklamlarının kesintisiz devam etmesi tercihimizi etkiler.					
26	Bu sisteme kaydolduktan sonra memnuniyetim arttı, iyi ki kaydolmuşum dedim.					
27	Elbirliği sisteminde zorunlu ara ödeme olmaması tercihimizi etkiler.					
28	Sistemin internet, telefon gibi araçlarla danışmanlık sunması tercihimizi etkiler.					
29	Sistemde konutun vade ortası teslim seçeneği olması tercihimizi etkiler.					
30	Konut teslimat sırasının noter huzurunda çekiliş ile belirlenmesi tercihimizi etkiler.					
31	Sistemin istediğim bir ilden konut sahibi olma imkânına sağlaması tercihimizi etkiler.					
32	Elbirliği sistemi güvenilir bir konut finansman sistemidir.					
33	Taksitler ödenemediğinde taksit dondurma seçeneğinin olması tercihimizi etkiler.					
34	Elbirliği sisteminin düşük maliyetli konut finansmanı sağlaması tercihimizi etkiler.					
35	Sözleşme maddelerinin yeterince açık olması ve yasal olması tercihimizi etkiler.					
36	Elbirliği Sistemi ile kira öder gibi ev sahibi olma imkânı olması tercihimizi etkiler.					
37	Sistemin müşteri konut sahibi olana kadar kira yardımı yapması tercihimizi etkiler.					
38	Elbirliği sistemi daha bireysel ve esnek ödeme koşullarına sahiptir.					
39	Sistemin alternatif vade seçenekleri sunması tercihimizi etkiler.					
40	İlk duyduğumda Elbirliği sistemine tereddütsüz kayıt oldum.					
41	Elbirliği sisteminin satış temsilcileri samimi ve cana yakındır.					

ÖZGEÇMİŞ

KİMLİK BİLGİLERİ:

Adı Soyadı : Murat ERGÜVEN
Doğum Yeri/Yılı : Gerede- BOLU/1971
Medenî Hali : Evli
E-posta : murat@muraterguven.com
Gsm : 0 555 279 33 05
Adresi : Kabiller Mah. Pehlivanlar Sokak. No: 4/9 Gerede- BOLU

EĞİTİM

Lise : Gerede Endüstri Meslek Lisesi Gerede-BOLU 1988
Lisans : G.Ü. Eğt. Fak. Sınıf Öğt. Böl. KASTAMONU 1994
Yüksek Lisans : THK Ün./ Sosyal Bilimler Enstitüsü ANKARA 2014

MESLEKİ DENEYİM:

2012-Dvm.: MEB; Bolu-Gerede Avni Akyol Öğretmenevi ve ASO-Kurum Müdürü
2010-2012 : ASPB; Bolu-Gerede Esentepe Huzurevi Y.B.R. Merk.- Kurucu Müdür
2010-2010 : MEB; Bolu-Gerede Samat İlköğretim Okulu- Okul Müdürü
2003-2010 : MEB; Bolu-Gerede M.Z. Güzelce İlköğretim Okulu- Sınıf Öğretmeni
1999-2003 : MEB; Gerede Göynükören K.1. İlköğretim Okulu- Okul Müdürü
1997-1999 : MEB; Gerede Göynükören K.1. İlköğretim Okulu- Sınıf Öğretmeni

ÖDÜLLER

Takdir Belgesi : 2010 Yılı (Bolu Valisi)
Teşekkür Belgesi : 2010 Yılı (Milli Eğitim Müdürü)
Teşekkür Belgesi : 2010 Yılı (MEB-TFT)
Teşekkür Belgesi : 2010 Yılı (Milli Eğitim Müdürü)
Plaket : 2008 Yılı (Medya Takip Gazetesi)
Takdir Belgesi : 2008 Yılı (Gerede Kaymakamı)
Teşekkür Belgesi : 2002 Yılı (İl Milli Eğitim Müdürü)
Aylıkla Ödüllendirme : 2001 Yılı (İlköğretim Genel Müdürü)
Teşekkür Belgesi : 2001 Yılı (İl Milli Eğitim Müdürü)

Yabancı Dil ve Düzeyi:

İngilizce : Orta derece

Deneyim Alanları

Yöneticilik